

TOPLUM SAĞLIĞI SİGORTACIDAN SORULACAK ›S.11

5N1S YAYINDA!

Sigorta ve emeklilik sektöründeki ilgi çekici gelişmelerin yakından incelendiği; acente, sigortacı ve sigortalı olmak üzere tüm tarafların ilgisini çekecek içeriklerle hazırlanan 5N1S programı, birbirinden değerli konu ve konuklarla Sigortacı Gazetesi'nin YouTube kanalı üzerinden yayınlanmaya başladı. ›S.26



#HatayİçinElEle

Sigorta şirketleri Hatay yangınında zarar gören orman arazileri için destek kampanyası başlattı. #HatayİçinElEle diyerek fidan bağışında bulunan sigortacılar, yangının tahrip ettiği bölgede yaraları sarmak için harekete geçti. 85 binden fazla fidan bağışı yapılan kampanyaya verilen destek her geçen gün artıyor. ›S.27

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2020 YIL: 36 / SAYI: 504 AYDA BİR YAYINLANIR



BES 17 YAŞINDA

27 Ekim 2003 tarihinde başlayan ve 17. yılını dolduran Bireysel Emeklilik Sistemi, gelişmiş bir tasarruf ve birikim yöntemi olarak hem katılımcıya hem de ekonomiye fayda sağlıyor. Özel emeklilik sektörünün gelişimine katkı sağlayan ve gelişmiş bir ülke ekonomisi için bankacılık dışı finans faaliyetlerini geliştiren BES, dünyada benzeri olmayan %25 devlet katkısı teşviki ile katılımcılara refah alanı yaratmaya devam ediyor. ›S.29

PANDEMİDE TÜRKİYE'NİN ELİNİ BES GÜÇLENDİRİYOR

COVID-19 salgınının tüm dünyada emeklilik sistemleri üzerinde yarattığı etkinin araştırıldığı Küresel Emeklilik Endeksi'nin sonuçları açıklandı. 39 ülkenin emeklilik sistemlerinin incelendiği raporda Türkiye 37. sırada yer aldı. Çalışmada, Türkiye emeklilik sektöründe sürdürülebilirlik açısından gelişim fırsatları olduğu vurgusu yapılırken; düşük borçluluk oranı, demografik yapı, devlet katkısı teşviki ve BES'in şeffaf, güvenilir ve etkin bir şekilde yönetilmesi Türkiye'nin avantajları olarak değerlendirildi. Pandeminin Türk emeklilik sektörüne olan etkileri hakkında görüşlerini aldığımız sektör temsilcileriyse salgının yarattığı belirsizlik ortamına rağmen BES'te olumlu bir tablo çizildiğine ve BES'in öneminin bir kez daha anlaşıldığına dikkat çektiler. ›S.19

TAZMİNATLARDA YEKNESAK HESAPLAMA İÇİN DAYANAKLAR KAYBEDİLEBİLİR

Anayasa Mahkemesi'nin zorunlu mali sorumluluk sigortası tazminat hesaplamalarında "genel şartlar"a yapılan yollamaları kaldırmasını değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, bu durumun tazminat hesaplamaları üzerinde etkisi olabileceğini, yargının yeknesak bir sonuca ulaşması için dayanaklarını kaybedebileceğini ifade etti. ›S.32





KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRLERİNDE 63 MİLYAR DOLARLIK PRİM POTANSİYELİ

Reasürans devi Swiss Re, yayınladığı Sigma 6 raporunda küresel tedarik zincirlerindeki yeni dönem sigorta fırsatlarını ortaya koydu. Araştırmaya göre, pandemiyle bağlantılı olarak ortaya çıkan yeni riskler ve risk anlayışı nedeniyle önümüzdeki 5 yıl içinde tedarik zincirlerinde 63 milyar dolarlık ek prim üretimi potansiyeli bulunuyor. ›S.22

COVID-19 TECRÜBESİ SEKTÖRÜ POZİTİF OLARAK DEĞİŞTİRECEK

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen, IUC'nin organizasyon sponsoru ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı'nın 12.'si düzenlendi. Webinar olarak internet üzerinden gerçekleşen konferansta verilen ortak mesaj ise pandemide elde edilen tecrübelerin sigortacılığı pozitif bir şekilde değiştirdiği oldu. ›S.14

'KASKO, SEL VE DOLU HASARI ENDİŞESİNİ AZALTIYOR'

Yaşanan dolu ve sel gibi hava olaylarının hasarları artırdığını dile getiren Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Kasko ile riskleri ortadan kaldırmamız mümkün olmasa da, hasarları eksiksiz ödeyerek sigortalıların endişelerini azaltıyoruz" şeklinde konuştu. ›S.5



ANA SİGORTA'DA GENEL MÜDÜR ARDA TUNCAY

Ana Sigorta'da yeni yönetim belli oluyor. Şirket tarafından yapılan açıklamaya göre; Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tuncay oldu. İş hayatına 1995 yılında Garanti Bankası'nda başlayan Tuncay, Eureko Sigorta, Zurich Sigorta ve Groupama Sigorta şirketlerinde üst düzey yöneticilik yaptı. ›S.31



GRI SİGORTA RUHSAT ALDIĞINI DUYURDU

Yeni hayat dışı sigorta şirketi GRI Sigorta (General Risk Insurance), ruhsatını alarak sektörde hizmet vermeye başladığını duyurdu. Genel Müdürü Rüstem Güngör olan GRI Sigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Ertürk oldu. Şirket, yangın ve doğal afetler, kasko, ferdi kaza, nakliyat, mühendislik ve sağlık gibi branşlarda üretim yapacak. ›S.31



SİGORTA SEKTÖRÜ 9 AYDA 60 MİLYAR LİRA PRİM ÜRETTİ

Türkiye Sigorta Birliği, üye şirketlerden derlediği 9 aylık prim üretim verilerini açıkladı. 2020 Eylül sonu itibarıyla sigorta sektörünün toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %22.4'lük artışla 59 milyar 256 milyon lira oldu.
Hayat dışı tarafında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %17 oranında artarak 48 milyar 8 milyon seviyesine ulaştı. ›S.24

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

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı İş Dünyasına Yön Veren 50 CEO Listesi'nde 8. sırada yer aldı

Türk sigorta sektörünün yerli ve milli şirketi **Doğa Sigorta'nın CEO'su Nihat Kırmızı**, iş dünyasındaki başarıları ve yeni girişimleri ile Business Life Dergisinin "İş Dünyasına Yön Veren 50 CEO" listesinde 8. sırada yer aldı.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, aylık ekonomi ve iş hayatı dergisi Business Life'ın, her yıl geleneksel olarak düzenlediği "İş Dünyasına Yön Veren 50 CEO" listesinde geçtiğimiz seneye göre 32 basamak birden yükselerek 8. sıraya adını yazdırdı. İş dünyasındaki başarıları ve yeni girişimleriyle yükseliş hızını hiç kaybetmeyen Şanlıurfalı iş adamı, 2017'de 49'uncu olduğu listede, 2018'de 45'inci ve 2019'da ise 40'ıncı sıralarda kendine yer bulmuştu. Performans, ortak düşünce ve somut veriler doğrultusunda belirlenen liderler arasından seçilen "İş Dünyasına Yön Veren 50 CEO" listesi, okur geri bildirimleri ve "Business 500" abonesi 250'yi aşkın üst düzey yöneticinin görüşleriyle şekillendi. Prof. Dr. Acar Baltaş, Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan, Seyfettin Bayram, Selen Kocabaş ve Salim Kadıbeşegil gibi değerli isimlerden oluşan Danışma Kurulu ise listeye son halini verdi.



'EKONOMİYE ÖNEMLİ BİR KATMA DEĞER'

Yenilikçi proje ve yatırımları ile adından sıkça söz ettiren Nihat Kırmızı, Business Life dergisi ve 'İş Dünyasına Yön Veren 50 CEO' listesinin düzenlenmesine katkıda bulunan yöneticilere teşekkür ederken, beraber çalıştığı yönetici ve çalışanlarının da bu başarıda önemli rol oynadıklarını, bu gururu beraber paylaştıklarını belirtti.

Doğa Sigorta'yı güçlü profesyonel yönetim kadrosu ile beraber sigorta sektörünün en güçlü markalarından biri haline getirdiklerini dile getirdi. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanlığı görevini de sürdüren Kırmızı, Doğa Hospital, Mesleğim Eğitim Kurumları, Berk Anadolu Lisesi, Agroberk Gıda gibi sektörlerinde lider markalar ile eğitimden sağlığa, finanstan gıdaya birçok farklı iş kolunda faaliyet gösteren grup şirketlerinin Türkiye ekonomisine önemli bir katma değer sağlamasından ve istihdam yaratmasından onur duyduğunu, yerli ve milli bir şirket olarak bu doğrultuda yatırımlarını sürdüreceklerini ekledi. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin yanı sıra, diğer eğitim kurumları Özel Mesleğim Okulları ve Berk Anadolu Lisesi'ni de Kırmızı Holding çatısı altında yıllar önce buluşturan başarılı iş adamı, eğitime yatırım yapmayı ve gelişmesi için gayret göstermeyi bir milli görev olarak gördüğünü aktardı.

SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ ÖN PLANDA

Uzun yıllardır birçok eğitim kurumunun kuruluş aşamasında yer alarak eğitim sektörünün gelişimine katkıda bulunan Nihat Kırmızı, ülke gençlerinin toplum değer ve hedeflerine sahip çıkan bireyler olmalarına katkıda bulunmak adına kuruluşlarında sosyal sorumluluk projelerinin de ağırlıklı olarak eğitimi ve sporu destekler içerikli olmasına önem verdiğini sözlerine ekledi.

Doğa Sigorta Şubat ayında MENA Stevie Ödülleri'nde kazandığı Bronz Stevie Ödülü'ne kavuştu

Türkiye'nin yerli ve milli sigorta şirketi Doğa Sigorta, iş dünyasının en saygın ödül programlarından Stevie Awards'ın Ras Al Khaimah Ticaret ve Sanayi Odası'nın iş birliğiyle ilk kez düzenlediği MENA (Middle East North Africa / Orta Doğu Kuzey Afrika) Stevie Ödülleri'nde Bronz ödüle layık bulundu. Ödül, Doğa Sigorta'nın etkinlik ajansı Vitamin Ajans'ın ortakları Merve Berker Uysal ve Kemal Kayahan, İş Geliştirme Müdürü Ömer Erdoğan tarafından Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler'e takdim edildi.
Doğa Sigorta, Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol Takımı sponsorluğu kapsamında gerçekleştirdiği etkili sosyal sorumluluk projeleri, maçlarda organize ettiği etkinlikler ve beraberinde seyircilere dağıtılan atkı, top, t-shirt, şapka gibi hediyeler, ayrıca takım oyuncuları ile gerçekleştirdiği ilgi çekici söyleşi ve çekimlerle bu ödüle sponsorluk kategorisinde hak kazandı. Doğa Sigorta, Uluslararası jüri heyetinin beğenisini kazanan Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol Takımı sponsorluk faaliyetlerinde; etkinlik ajansı Vitamin Ajans işbirliğinde, taraftarların göz bebeği olan maçların neşesi ve çocukların kahramanı Aslan Doğa maskotu, kareografiler ve çarpıcı kostümler eşliğinde dans şovları ile tüm salonu etkisi altına alan Doğa Sigorta kızları, tribünlerin keyifle boynuna sardığı atkıları, tezahüratlara ve marşlara renk katan bandosu ile maçları festival tadında yaşatmıştı. Maçlarda çocukları, yaşlıları, sosyal medyasındaki yarışmacıları da konuk eden Doğa Sigorta, Şanlıurfa'dan İstanbul'a bir serüven olan' basketbolcu adayı çocuklara yaşattığı 'Hayallere Yolculuk' sosyal sorumluluk projesi ile de sponsorluğun yarattığı fayda ve farkındalık çalışmalarının en etkilisine imza attı. Çocukların harika bir yolculuk yaşamasının yanı sıra takımla tanışıp antreman yaptığı Doğa Sigorta özel locasında maç izleme keyfine vardığı proje jürinin özellikle ilgi ve övgüsünü kazandı.





100'DEN FAZLA PROFESYONEL TARAFINDAN DEĞERLENDİRİLDİ

2002'den bu yana düzenlenen Stevie Ödülleri'nin, Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerini kapsayan yeni ödül programı MENA Stevie Ödülleri'ne Türkiye dahil 17 ülkeden başvuru kabul edildi. Yönetim, pazarlama, teknoloji, müşteri hizmetleri, insan kaynakları, web sitesi, dijital projeler başta olmak üzere 100'den fazla kategoride kabul edilen başvurular, dünya çapında 100'den fazla profesyonel tarafından değerlendirildi.



Meteorolojik veriler ışığında, teknik ve aktüeryal açıdan değerlendirmelerin yapıldığı, sıcak havanın üzüm üzerindeki etkilerinin detaylıca incelendiği ve araştırmanın sonuçlarının sunulduğu bir toplantı gerçekleştirildi.



Üzümde sıcak hava zararının kapsama alınmasına yönelik çalışmalar tamamlandı

Kapsamını yeni teminatlarla geliştirmek için faaliyetlerine devam eden TARSİM, sıcak hava zararının üzümde sebep olduğu zararların incelenmesi ve bu zararların tarım sigortası kapsamına alınmasına yönelik çalışmalarını tamamladı.

Akdeniz ve Ege Bölgelerinin sahil şeridinde meyve üretiminin yapıldığı hemen hemen tüm alanlarda Mayıs ayı boyunca etkili olan sıcak hava nedeniyle meydana gelen turunçgillerdeki kuruma ve dökülmelere yönelik 17 Eylül tarihinde Adana'da bir araştırma toplantısı gerçekleştirilmişti.
Araştırma toplantıları kapsamında, sıcak hava zararının üzümde sebep olduğu zararların incelenmesi ve bu zararların tarım sigortası kapsamına alınmasına yönelik; 29 Eylül tarihinde, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyetin iştirak ettiği bir proje toplantı gerçekleştirildi.
30 Eylül tarihinde ise, bahsi geçen toplantıda yer alan yetkililerin yanı sıra Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı Çalışma Grubu Sorumlusu Mühendis M. Fatih Hacıbeyoğlu, Manisa İl Tarım ve Orman Müdürü Metin Öztürk, Proje Yürütücüleri Ziraat Mühendisleri Köksal Aksu ve Mustafa Akdemir, Ziraat Teknikeri İsa Uyanık, Manisa Bağcılık Araştırma Enstitüsü Müdürü Akay Ünal, Proje Lideri Mühendis Dr. Turcan Teker ve Proje Yürütücüsü Dr. Oğuzhan Soltekin'in katıldığı ve meteorolojik veriler ışığında, teknik ve aktüeryal açıdan değerlendirmelerin yapıldığı, sıcak havanın üzüm üzerindeki etkilerinin detaylıca incelendiği ve araştırmanın sonuçlarının sunulduğu bir toplantı yapıldı.
Program kapsamında Serpil Günal ve beraberindeki heyet, İzmir'de, Ziraat Bankası 1., 2. ve 3. Bölge Yöneticilerine ziyaretlerde bulundu. Ayrıca Manisa'da hasar tespit çalışmalarını sürdüren eksperlerle bir araya gelindi, hasar gören pamuk üreticisine geçmiş olsun dilekleri iletildi ve arazide incelemeler gerçekleştirildi.

TÜRKİYE'DE SİGORTA SEKTÖRÜNDE BİR İLK:

TARSİM Sesli Poliçe Uygulaması hayata geçti

Son dönemlerde teknolojik yatırımlarına hız ve öncelik veren TARSİM, Türkiye'de sigorta sektöründe bir ilk olacak sesli poliçe uygulamasını hayata geçirdi.
Günümüzün kullanıcı dostu teknolojileri arasında yer alan artırılmış gerçeklik teknolojisi ile geliştirilen sesli poliçe uygulaması, üretici ve yetiştiricileri poliçeleri hakkında zahmetsizce bilgilendirmeyi amaçlıyor. Sigortalı üreticiler, akıllı telefonlarına TARSİM Mobil Uygulamasını yüklemelerinin ardından, poliçelerinde yer alan kare kodu okutarak bir çizgi dünyasında sahne alan karakter aracılığıyla sesli ve görüntülü bir şekilde poliçeleri ile ilgili detaylı bilgi edinebiliyor.





“Kasko yaptırmak dolu ve sel hasarı endişesini azaltıyor”

Son dönemde gerçekleşen şiddetli hava olayları, yoğun yağışlar, dolu ve taşkınlar araçlarda sigorta güvencesinin ne derece önemli olduğunu bir kez daha hatırlattı. İstanbul Anadolu Yakası başta olmak üzere Anadolu’nun pek çok kesiminde meydana gelen dolu olayılarında kasko korumasında olan hasarlar hava olayının gerçekleşmesinin ardından hemen tazmin edildi. 2020’nin ilk 6 ayında Türkiye Sigorta Birliği’nin yayınladığı rakamlara göre kasko branşında 2 milyar 224 milyon lira ödeme yapıldığını hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, araç sahiplerinin gönlünün rahat olması için yeni normal dâhil olmak üzere her dönemde kaskonun bir gereklilik olduğunu söyledi.

KİŞİYE ÖZEL KASKO SEÇENEKLERİ

“Pandemi nedeniyle bireysel araç kullanımının arttığını görüyoruz. Böyle bir dönemde bireysel araçların maruz kaldığı risklerin azaldığını söylemek doğru olmayacaktır” diyen Erdoğan, “Geçtiğimiz günlerde yaşadığımız dolu olayından sonra araçlarda çok sayıda irili ufaklı göçük meydana geldi. Bunun yanında Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı’nın yayınladığı 2020 Ağustos bültenine göre sadece bu yıl yoldan çıkan araç sayısı 15 bine, devrilen ya da savrulan araç sayısı 11 bine ve hatta park etmiş araca çarpan araç sayısı 750’ye ulaştı. Buradan, koşullar ne olursa olsun risklerin hayatımızda bir yeri olacağını görmemiz gerekiyor. Sigorta yaptırmak yalnızca zararın kolayca karşılanmasını sağlamıyor, sigortalının endişelerini de gideriyor. Sigortanın sunduğu en büyük değer de söz ettiğimiz bu huzur” şeklinde konuştu.



Sigortacılıkta, tüm sorunlara cevap verecek tek çözüm anlayışının yetersiz olduğunu, kişilerin her daim değişen ihtiyaçlarına ve tercihlerine uygun seçeneklerle yanıt verilmesi gerektiğini ifade eden Erdoğan; Ray Sigorta olarak kasko tarafında fiyat/performans ilkesi temelinde kurgulanan Ekonomik Kasko, Baby on Board Kasko ve Prenses Kasko olmak üzere 3 farklı ürünle müşterilere hizmet sunduklarını söyledi.

Ray Sigorta’nın en hesaplı paketlerinden olan, Hızlı Onarım Merkezi ve anlaşmalı özel servislerde geçerli geniş teminat kapsamına sahip Ekonomik Kasko, uygun fiyatlarla bireysel araçların tek poliçede güvence altına alınabilmesini sağlıyor. Belirli yaş grubunda çocuk sahibi olan ebeveynlere özel tasarlanmış bir sigorta ürünü olan Baby On Board Kasko’dan ise 0-5 yaş arası çocuğu olan tüm sürücüler faydalanabiliyor.

Standart kasko ürün kapsamına ek olarak zengin asistans hizmetleriyle hususi araçlarda ekstra %25 indirim avantajı sağlıyor. Kadın sürücülere özel olarak hazırlanan Ray Sigorta Prenses Kasko ruhsat sahibi kadınlar tarafından satın alınabiliyor. Özel ihbar hattı, sigortalının kazadan sonra yaya kalmaması için taksi hizmeti, kaza tespit tutanağının doldurulmasına destek veren özel moto vale hizmeti gibi hayatı kolaylaştıran hizmetlerin bulunduğu bu kasko paketinde, hasarlı araç Ray Sigorta tarafından sigortalı yerine servise götürülüyor, ikame araç ise istenilen yere teslim ediliyor.

Ray Sigorta aynı zamanda belirli meslek gruplarına da özel indirimler sunuyor. Hâkim ve savcılar, doktor ve diş hekimleri, eczacılar, hemşireler, sağlık çalışanları, mimarlar, mühendisler, öğretim üyesi ve öğretmenler, muhasebeci ve mali müşavirler, TSK personel ve sivil memurları, devlet memurları, emekliler ve anonim şirket çalışanları tüm indirimlere ek Ray Sigorta’nın sunduğu %25’e varan özel indirimlerden faydalanabiliyor.

TAM KORUMA İÇİN TRAFİKTE %10 İNDİRİM

Ray Sigorta, zorunlu olmasına karşın trafik sigortası yaptırmayı belirli nedenlerden ihmal edenlerin olduğu gerçeğinden yola çıkarak ülke çapında sigortalılığın artması ve milli servetin kaybolmaması için yeni bir uygulama devreye aldı. Söz konusu uygulamaya göre, tüketicinin hususi otomobil kullanım tarzındaki aracına ait mevcut kaskosunun Ray Sigorta’dan olması ya da Ray Sigorta’dan yeni kasko yaptırması durumunda, zorunlu trafik sigortasında belirli kriterlere göre %10’a varan indirim sunuyor.

Yeni normalde bireysel araç kullanımının yükselmesinin yanı sıra yaşanan dolu ve sel gibi hava olaylarının da hasarları artırdığını dile getiren **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, “Kasko ile araç sahiplerinin risklerini ortadan kaldırmamız mümkün olmasa da, hasarları eksiksiz ödeyerek sigortalıların endişelerini azaltıyoruz” diye konuştu.



‘Sektörde yapay zeka kullanımı etkisini hızla gösteriyor’

Yapay zekanın sigorta sektörü dahil olmak üzere tüm sektörlerde etkisini göstermeye başladığını söyleyen **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, şirket olarak tüm faaliyetlerinin sigortalıların kendilerini iyi ve güvende hissetmesi için yürütüldüğünü belirtti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hayatımızın birçok alanında karşı karşıya olduğumuz ve günlük rutinlerimizi kolaylaştıran yapay zekanın, sigorta sektörü de dahil olmak üzere tüm sektörlerde etkisini hızla göstermeye başladığını dile getirdi. Pamukçu, “Günümüzde standart olarak kullanmakta olduğumuz birçok uygulama, biz farkında olmadan arka planda aktifleşerek hayatımızı gözle görülür şekilde kolaylaştırıyor. Yapay zekâ girişimlerinin son dönemlerde oldukça arttığı günümüzde, diğer sektörler gibi sigorta sektörü de ‘yapay zekâ’ oluşumundan kendine düşen payları almaya başladı” dedi.

Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Öncelikle son kullanıcı için önem arz eden hasar yönetim süreçlerinde operasyonel verimliliğin sağlanması yönünde destekleyici uygulamalar geliştirilmiş



ve kullanılmaktadır. Ayrıca yine son kullanıcı açısından önem arz eden fiyatlama noktasında sigortalıların öğrenen sistemler ile değerlendirilmesi ve yaşayan/öğrenen bir tarife alt yapısı ile risk değerlendirmesi yapılması noktasında üç sene önce şirket içi geliştirilen tarife modülümüz hayata geçirilmiştir” ifadelerini kullandı.

Şirket olarak tüm faaliyetlerinin sigortalıların kendilerini iyi ve güvende hissetmesi için her an yanında olmak hedefiyle yürütüldüğüne dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Önümüzdeki yıllar için, müşteri deneyimi alanında hayata geçirilmesi planlanan ve 7/24 müşteri desteği sağlayacak uygulama altyapısı ile hizmet kalitesinin ve maliyetlerin azaltılması planlanmaktadır.

Yine devam etmekte olan, suistimallerin önlenmesine ilişkin projemiz ile sektörümüz için önemli bir risk faktörü olan, sigorta suistimallerinin ve organize şebekelerin yapay zeka sistemleri yardımıyla tespit edilmesi planlanmaktadır” şeklinde açıklamalarda bulundu.

Türk Nippon’dan TNS Stars Yetenek Havuzu projesi

İnsan kaynaklarının bir işletme için en önemli sermaye olduğunun bilincini taşıyan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarının kariyer ve sürekli gelişimlerine yatırım yaparak 2021 yılında TNS Stars Yetenek Havuzu projesini hayata geçiriyor. Bu proje ile Türk Nippon Sigorta, yüksek potansiyelli çalışanları için yetenek havuzu oluşturarak bu havuz içerisinde bulanan personelin kariyer ve kişisel gelişim süreçlerini destekliyor.

Yetenek havuzunda yer alacak yıldız çalışanları için özel olarak hazırlanacak; eğitim programları, yabancı dil eğitimleri, özel projeler, koçluk/mentorluk ve üst yönetimle bir araya gelecekleri periyodik toplantılar gibi süreçlerle geleceğin yöneticilerini şirket içerisinden yetiştirmeyi ve bununla birlikte aynı zamanda personelin işyerine bağlılığını artırmayı hedefliyor.

Türk Nippon Sigorta’da bayrak değişimi

Türk Nippon Sigorta’da Teknik ve Reasürans, Hasar, Aktüerya Genel Müdür Yardımcılığı görevini Emrah Balkan devraldı. 1981 İstanbul doğumlu Balkan, İstanbul Erkek Lisesi mezunu. 2005 yılında Koç Üniversitesi Makine Mühendisliğini, 2012 yılında da Koç üniversitesi Executive MBA programını tamamlamıştır.


Emrah Balkan

İş hayatına 2006 yılında AIG Sigorta Yangın&Mühendislik sigortaları biriminde Yardımcı Underwriter olarak başlayan Balkan, 2016 yılında Sompo Sigorta’ya Kurumsal Teknik ve Reasürans Koordinatörü olarak transfer oldu. 2019-2020 yıllarında ise TSB Yangın Sigortası İnceleme ve Araştırma Komitesi üyeliğini yaptı. İleri düzeyde İngilizce ve Almanca bilen Emrah Balkan, evli ve 1 kız çocuk babasıdır.

TNS Akademi’de eğitimler devam ediyor

Değişim, gelişim ve ilerleme için işgücü eğitimini ön planda tutmayı hedefleyen Türk Nippon Sigorta; tüm kurumsal eğitimleri tek bir çatı altında toplamak amacıyla 2017 yılında TNS Akademi’yi kurdu.

TNS Akademi içerisinde mesleki bilgi birikimi, kişisel-yönetsel gelişim yöntemleri ve yabancı dil alanlarında çeşitli eğitimler gerçekleştiriliyor. Türk Nippon Sigorta çalışanlarının eğitim ve gelişimine ağırlık vererek şirket içinde iç eğitmenler tarafından; Haziran ayında Oto Kaza ve Sağlık branşlarında ekran eğitimleri, Ağustos ayında ise Mühendislik, Nakliyat ve Sağlık branşlarına ait teknik eğitimler düzenlendi. Yine TNS Akademi kapsamında her yıl düzenlenen ve tüm şirket çalışanlarını kapsayan İngilizce eğitimine ise Kasım ayında başlanıyor. Pandemi süreci nedeniyle eğitimlerini dijital ortama taşıyan Türk Nippon Sigorta 2021 yılında satış, teknik, yönetim becerileri gibi; çalışanlarının sürekli gelişimini hedefleyen çeşitli konu başlıklarında eğitimlere ağırlık vermeyi planlıyor.







Türk Nippon Sigorta sporun ve sporcunun yanında

Arif Koçak Tenis Akademisi’nin organize ettiği, Türk Nippon Sigorta sponsorluğunda gerçekleşen Tenis Cup 10 Ekim’de başladı. Çiftler ve Tekler olarak tüm katılımcılara açık olan turnuva 15 gün sürdü.

Daha önce de Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol takımına ve Olimpik Milli Takım sporcusu Ecem Güzel’e sponsor olan Türk Nippon Sigorta sporun ve sporcunun yanında olmaya devam edeceğini açıkladı.

Koru Sigorta'dan 'COVID-19 muyum?' endişesine son veren teminat

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, sigortalıların 'COVID-19 muyum?' endişesi yaşamaması için ürünlerine ekledikleri Antikor Testi teminatına, PCR testinin de dahil edildiği müjdesini verdi. Konut, trafik, kasko, yangın, seyahat sağlık ürünlerinden herhangi birine sahip olan sigortalılara Antikor testi teminatının ücretsiz olarak eklendiği bilgisini veren Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu ürünü tüm vatandaşlarımıza ulaştırmalıyız diyerek çıktığımız yolda; mevcut ürünlerde yalnızca sigortalının yararlanabileceği antikor testi hakkından sigortalının sevdiklerinin ve ailesinin de yararlanabilmesi için Ferdi Kaza Ekstra ürününü geliştirdik. Bu ürünümüzde, antikor testinin yanı sıra; sigortalılarımıza PCR (Sürüntü) testi hakkı da sunuyoruz. Sigortalılarımız, Koru Sigorta Mobil Uygulama veya internet sitesi üzerinden kolayca test randevusu alabiliyor. Randevu talep tarihinden itibaren en fazla 7 gün içerisinde anlaşmalı laboratuvar ve hastanelerde oluşturulan randevulara herhangi bir nedenle gidemeyen sigortalılar haklarını kaybetmiyor ve poliçe vadesi boyunca ilgili teminatı istedikleri zaman kullanabiliyor."

'YAKINDA TÜM TÜRKİYE'DE'

"Projemizi oluştururken, bizim için ulaşılabilir ve uygun maliyetli olması önemliydi. Tam da bu aşamada, MediLab firması, sosyal sorumluluk içeren bu projemize destek oldu" diyen Yılmaz, proje kapsamında şu an için 28 ilde hizmet verebildiklerini, yakında tüm Türkiye'de olmak için çalıştıklarını belirtti.
İstanbul'un kalabalık bir şehir olması sebebiyle hareketliliği minimuma indirmek için de aksiyon aldıklarını belirten Yılmaz, "Kişi sayısı farketmeksizin evlerde hizmet verilmesi amacıyla çözüm ortağımız MediLab, kan alımını kişilerin evlerinde gerçekleştirebiliyor. Firmanın İstanbul Şişli'deki merkezinde kan alımı gerçekleşirse, kişiye aynı zamanda kolesterol, kan basıncı, şeker gibi testler de yapılıyor. Diğer illerde ise sigortalılarımız testlerini, anlaşmalı hastane ve sağlık kuruluşlarında verebiliyor" şeklinde konuştu.

'SİGORTALILARIMIZIN PSİKOLOJİSİNİ KORU'YORUZ'

Teminatın yanında gelen avantajlardan bahseden Yılmaz, "Ferdi Kaza Ekstra ürünümüzde sigortalılara 6 kullanıma kadar sunulan COVID-19 Antikor ve PCR testlerinin yanı sıra, 2 seans Online Psikolojik Destek ve 3 seans Online Birebir Diyetisyen imkânı da sunuyoruz" dedi. Yılmaz, "Uygun primlerle, kolay ulaşılabilir bir ürün olduğu için, daha önce sigorta satın almamış kişileri de sigorta ile tanıştırmış oluyoruz. Böylece, hem sigortalılık oranını hem de riskin sigortalanması konusundaki bilinci artırıyoruz. Bu projenin bizim için diğer bir önemi de, ürünün sektöre sunulduğu andan itibaren, çok sayıda acentelik başvurusu alıyoruz, bu da bizi ayrıca sevindiriyor" diye konuştu.

Koru Sigorta, yenilikçi, ilkeli ve sorumlu sigortacılık yaklaşımı ile yepyeni bir uygulamayı hayata geçirdi. Türkiye'de ilk ve sadece Koru Sigorta tarafından sunulan "COVID-19 Antikor ve PCR Testleri Teminatı" ile sigortalıların 'COVID-19 muyum?' endişesi son bulacak.

#HATAYİÇİNELELE



Hatay'da çıkan yangında zarar gören orman arazileri için Koru Sigorta tarafından fidan bağış kampanyası başlatıldı. #HatayİçinElEle diyerek fidan bağışında bulunan sigortacılar, yangının tahrip ettiği bölgede yaraları sarmak için harekete geçti. "Ormanlarımızı da Koru'yoruz" diyerek 2017 fidan bağışında bulunarak kampanyayı başlatan Koru Sigorta'nın ardından sigorta ve emeklilik sektöründen de kampanyaya büyük destek geldi. Toplam 85 bin adet fidan bağışının yapıldığı kampanyada rakam her geçen gün büyüyor.



Dijital uygulamalarda tarihi zirve tamamlandı: InsureTech Connect

Dünyanın en büyük insurtech zirvesi InsureTech Connect (ITC) Global 19-21 Ekim tarihleri arasında online şekilde gerçekleşti. İlk defa bu kadar büyük ve tamamen web üzerinden gerçekleşen etkinliğin Türkiye ayağının sponsoru Quick Sigorta oldu.

ITC Global'in Türkiye durağı Quick Sigorta sponsorluğunda, Yıldız Teknopark bünyesindeki InsurTech Hub ile birlikte gerçekleşmişti. 10 Eylül'de gerçekleşen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar'ın da jüri üyesi olduğu Demoday'de Türkiye'den 10 insurtech yarışmış ve kazananlar ITC Global'ın Türkiye durağına katılma fırsatı yakalamıştı. 16 Eylül'de yine Quick Sigorta sponsorluğunda yapılan ITC Global Türkiye durağında katılımcıların oylarıyla kazanan insurtech ise Lumnion olmuştu.

Sigorta sektöründeki en yeni teknolojilerin, sektöre yön verecek gelişmelerin ve uygulamaların paylaşıldığı InsureTech Connect (ITC) Global zirvesi 3 gün boyunca sürdü. 10 binden fazla katılımcı ve 200'ün üzerinde konuşmacının yer aldığı ITC Global'de katılımcılar aralarında birebir networking imkanı da buldu. Zirvede yapay zeka, nesnelerin interneti, müşteri deneyimi, blockchain, data analitiği, hasar yönetimi ve dijital dönüşüm gibi konular panellerde ve salonlarda konuşuldu.



Etkinliğin ülkemizdeki ayağına sponsor olarak Türk insurtechleri desteklediklerini söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ülkemizden daha çok insurtech'i küresel piyasalarda görmek istediklerini dile getirdi.



'ÜLKEMİZDEN INSURTECH'İN BAŞARILI OLMASI DİLEĞİMİZ'

Zirve ile ilgili Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Quick Sigorta olarak Türkiye durağındaki tüm aşamalarına sponsor olduğumuz ve desteklediğimiz ITC Global'e Türkiye'den de yoğun katılım olduğunu görmek bizi çok mutlu etti. Bu tarz etkinliklerin ülkemizdeki insurtechlerin ve yine Türkiye'de geliştirilen teknolojilerin dünyaya tanıtılması açısından çok önemli olduğunu düşünüyoruz. ITC Global'in 3 gün süren zirvesi, her gün 24 saat boyunca sunumlarla ve panellerle devam etti. Pandeminin etkisiyle bu yıl online yapılan zirveye, bu sayede 4 kıtadan çok daha geniş katılım sağlandı. Gördük ki Microsoft, Oracle, IBM gibi dünya devlerinin yanında farklı ülkelerden startuplar da bu sayede global arenada kendilerini tanıtma imkanı bulabildiler. Bu gerçekten büyük bir fırsat.

Bu anlamda gün boyu süren panellerdeki sektöre yön veren teknolojileri ve bu teknolojilerin farklı farklı ülkelerdeki uygulamalarını dinlemek çok ilham verici. Ekibimiz ile birlikte bu panellere ve toplantılara katılıp, yeni teknolojileri dinleyip, insurtechlerle birlikte is süreçlerimizi nasıl iyileştirebileceğimizi ve bu teknolojileri kullanarak işimize nasıl değer katabileceğimizi tartışıyoruz. Son olarak belirtmek isterim ki, Quick Sigorta olarak insurtechlerin Türkiye'deki en büyük destekçisi biziz. Hem bünyemize kattığımız, süreçlerimize dahil ettiğimiz hem de mentörlüklerini yaptığımız insurtechler var. Onların hem Türkiye'de hem de uluslararası arenada başarılı olmaları en büyük dileğimiz" dedi.

'15 BİNDEN FAZLA TOPLANTI İSTEĞİ GELDİ'

Quick Sigorta Dijital Kanallar Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey ise "Platformda 100'den fazla ülkeden katılımcı var. İlk günde katılımcılar tarafından platformdan 15 binden fazla toplantı isteği gönderilmiş. Bizimle de iletişime geçen, ürün ve servislerini tanıtmak isteyen pek çok insurtech oldu. Ben de zirve boyunca bu insurtechlerin birbirinden ilginç sunumlarını, yeni ürünlerini ve tüm ITC programını Maher Holding Sigorta Grubu adına büyük bir heyecanla takip ediyorum dedi."



Quick Sigorta'ya 2 ödül



Türkiye'de finans sektöründe inovasyon ve pazarlama başarılarını ölçen "Sardis Awards" yarışmasında Quick Sigorta, 2 farklı kategoride dereceye girerek ödül almaya hak kazandı.

Türkiye'de finans sektöründe inovasyon ve pazarlama başarılarını ölçen "Sardis Awards" yarışmasında Quick Sigorta, 2 farklı kategoride dereceye girerek ödüle layık görüldü. Bu yıl ikincisi düzenlenen ve İş Bankası, Akbank, Garanti Bankası, Yapı Kredi, Allianz Sigorta gibi finans sektörünün en iyilerinin 44 ayrı kategoride derece için yarıştığı "Sardis Awards" sonuçları açıklandı. Quick Sigorta, Ürün ve Hizmet İnovasyonu dalında yüzde 100 Online Kefalet Sigortası" uygulaması ile ödül kazandı. Quick Sigorta'ya ikinci ödül ise İnovasyon/Ekosistem Stratejisi dalında geliştirilen "Agent değil Acente" isimli projesi ile geldi.

DEVRİM NİTELİĞİNDE BİR UYGULAMA

Açıklamada görüşlerine yer verilen Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, önemli bir yarışmadan 2 ödül almanın tüm ekibi son derece mutlu ettiğini belirterek, şunları kaydetti: "Özellikle pandemi döneminde yoğun olarak çalıştığımız projelerimizin ödül alması bizim için çok anlamlı. '%100 Online Kefalet Sigortası' finansal sigortalar alanında devrim niteliğinde bir uygulama. Teminat mektubu yerine kullanılabilen Kefalet Sigortası için tüm başvuru ve onay sürecini yüzde 100 online bir uygulama haline getirdik. Bu anlamda iş dünyasına hız ve verimlilik katacak bir çalışma. 'Agent değil Acente' isimli projemizde ise sigortalıların online ortamda gerçek acenteler ile bir araya gelmesini sağlayacak bir sistem kurduk. 2 yıl önce başladığımız bu projeyi pandemi sebebiyle hızlandırıp devreye aldık. Böylece hem müşterilerin hem de acentelerin evlerinden birbirleri ile temas edebilmelerini sağladık. Bu uygulamada sigortalılar çağrı merkezlerinde görevli, tanımadıkları herhangi bir "Agent" ile değil sigortacılıkta uzman gerçek sigorta acenteleri ile doğrudan iletişim kurabiliyor." Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise dijital uygulamaların ve yaklaşımların Quick Sigorta markasının temel değerleri arasında olduğunu belirterek, "Bu anlamda aldığımız ödüller bizim temel değerlerimiz ve bu değerler çerçevesinde ürettiğimiz projelerin değerini ve önemini ortaya koyuyor. Benzer projeler üzerinde ekibimiz çalışıyor ve gelecek yıllarda bu ve benzeri yarışmalarda çok sayıda derece alacağımıza eminim. Ödülleri aldığımız her iki proje için tüm ekip arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarım" ifadelerini kullandı.

Quick Routes'ta heyecan dolu 11. etap başladı

Quick Routes ekibi Türkiye'nin dört bir yanındaki nefes kesen yolculuğuna devam ediyor 11. etaba Mersin'de bulunan Quick Sigorta Doğu Akdeniz Bölge Müdürlüğü'nden başlayan ekip, 6 noktaya uğrayarak etabı Diyarbakır'da sonlandıracak. Mersin'den başlayan yolculukta Özgür ve Dilen Candar çifti Adana, Osmaniye, Gaziantep, Şanlıurfa, Mardin noktalarına uğrayarak Diyarbakır'a ulaşacak.
Quick Routes, Quick Sigorta'nın motosiklet kullanıcı hakkında farkındalığın gelişmesi için imza attığı girişimlerden biri. Benzer projelerle motosikletler hakkında ülke genelindeki farkındalığı artırmaya devam edeceklerini söyleyen Quick Sigorta'nın Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Kurulduğumuz günden beri gündemimizden düşmeyen konulardan biri de motosiklet sürücülerinin trafikteki görünürlüğünü artırmak ve güvenliğini sağlamak. Quick Routes projesi ile 'Motorsiklet kullanıcılarını fark edin!' demeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

ALANYA'DAKİ QUICK SİGORTA İLKOKULU'NA ZİYARET

Quick Routes ekibi, Quick Sigorta'nın ülkemizin aydınlık geleceğini yetiştirmek için Alanya'da inşa ettiği ilkokul projesini de ziyaret etti. Çok yakında koridorlarında yeni nesillerin en yüksek kalite standartlarında öğrenim görmeye başlayacağı Quick Sigorta İlkokulu, 32 derslik ile modern olanaklar ve koşullarda eğitim verecek.



Quick Sigorta'nın 2019 yılında faaliyete geçirdiği Quick Routes projesi kapsamında Özgür ve Dilek Candar, projenin 11'inci etabına "tam gaz" başladı.



Quick Sigorta'nın desteği kürekte de başarı getirdi





Quick Sigorta'nın sponsoru olduğu Galatasaray Kürek Takımı'nda Sapanca Kırkpınar'da düzenlenen Gençler Türkiye Kürek Şampiyonası'nda 3 şampiyonluk ve bir ikincilik geldi. Genç Erkekler, Genç Kızlar ve Yıldız Erkekler Takımları Türkiye Şampiyonu olurken, Yıldız Kızlar Takımı ikinciliği elde etti. Quick Sigorta adına bir açıklama yapan ve spora verilen desteğin her zaman karşılığını verdiği ifade eden Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Galatasaray Kürek Takımı'ndaki gençlerimiz son derece gayretli ve başarılı bir performans ortaya koydular. Önümüzdeki dönemde de desteklerimizle beraber yerel ve uluslararası daha pek çok başarıya imza atacaklarına inanıyorum. Bu vesileyle Sporcularımızın hepsini tekrar tebrik ediyorum" ifadelerini kullandı.



Sponsorluklar ile genç sporculara büyük destek veren Quick Sigorta'ya sevindiren bir haber de Galatasaray Kürek Takımı'ndan geldi. Galatasaraylı gençler Genç Türkiye Kürek Şampiyonası'ndan 3 şampiyonluk ve bir ikincilik ile döndü.

Sigorta sektöründe gelecek dönem trendleri

COVID-19 salgını diğer birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de önemli değişimlere yol açtı. Hem küresel düzeyde hem de ülke bazında hissedilen bu etkiler sigorta sektöründe müşteri iletişimi, ürün yönetimi, satış, pazarlama, dijitalleşme gibi birçok alanda yaklaşımları etkiledi, değiştirdi ve özellikle dijitalleşme alanında değişimi hızlandırdı.

Geçtiğimiz dönemde dijitalleşme alanında daha uzun kapsamlı ele alınan birçok konu salgın ortamının tetiklediği uzaktan çalışma ihtiyacı sebebi ile çok daha hızlı bir şekilde hayata geçirilmeye başlandı.
"Hızlanan deneme ve hayata geçirme döngüsünün salgın ortamı geçtikten sonra da hızını belirli ölçüde koruyarak devam edeceğini söylemek mümkün" diyen EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Direktörü Fatih Öğün, önümüzdeki dönemde sigortacılığı derinden etkilemesi beklenen önemli trendleri değerlendi:
"İlerleyen döneme baktığımızda sigorta sektöründe öne çıkacak bazı trendleri aşağıda listeledik.
-Dijitalleşmenin hızlanması yukarıda belirttiğimiz gibi ana trendlerden birini oluşturuyor. Müşteri yönetimi, müşteri ile olan iletişimde dijitalin ağırlığı artıyor. Uzaktan çalışma ortamı müşteri ile iletişim kurmada, sorunları çözme konusunda, satış konusundaki aktivitelerde dijital kanalların kullanımını mecburi hale getiriyor. Müşteri ile yüz yüze yapılan toplantıların yerine video konferans çözümleri ağırlıklı kullanılmaya başlanıyor. Bu durum sadece sigorta şirketinin kendi ekipleri için değil acente ağı için de önemli bir iletişim aracına dönüşmekte.
- Oluşan yeni ortam ilerleyen döneme ilişkin ürün ve hizmet beklentilerinde de değişikliklere yol açıyor. Önceki dönemde talep gören sigorta ürün ve hizmetlerinin çeşit ve yapısı değişirken bu ürünlerin tasarımı ve yönetimine ilişkin altyapı da dijitalleşme trendinden etkileniyor. Underwriting, fiyatlama, poliçe oluşturma gibi birçok kritik alan dijitalleşme ile birlikte daha hızlı ve etkin ilerleyen bir yapıya dönüşüyor.
- Otomasyon ilerleyen döneme ilişkin değinilmesi gereken bir diğer konuyu oluşturuyor. Yapay zekâ ve akıllı otomasyon alanlarında yaşanan gelişmeler ile birlikte birçok süreç ve karar destek araçlarında otomasyonun etkinliği artıyor. Otomasyonun etkinliğinin artması bir yandan da süreçlerin daha kolay ve hızlı bir şekilde dijitalleşmesini sağlıyor. Salgın ortamında evinden çalışıp sigorta ile ilgili destek almak isteyen birçok müşteri bunu dijital kanallar ve bunların üzerinde yer alan chatbot araçları üzerinden gerçekleştirebiliyor.
- Ekiplerin çalışma şekillerinde de önemli değişiklikler yaşanmakta ve bunların ilerleyen dönemde de belirli ölçüde etkisini devam ettirmesi bekleniyor. Ofislerin kapalı olması ya da limitli çalışan ile aktivitelerini sürdürmesi şirket içi ve müşteri ile yapılan birçok çalışmada sanal ortamların kullanılmasını gerekli kılıyor. Bu ortamların etkin bir şekilde kullanılması, toplantı kurallarının, sunum uygulamalarının buna göre şekillenmesi, müşteri ile konuların takip edilme şeklinin değişime uğraması ekip çalışmalarında öne çıkan başlıklar olarak yer alıyor.
- Ekosistem içerisinde kurulacak ortaklıklar, birlikte sunulacak ürün ve hizmetler küresel piyasalara baktığımızda önem kazanan bir diğer konu. Özellikle sağlık alanında yaşanan gelişmeler sağlık teknolojisi alanındaki ürün ve hizmetlerin sigorta ürünleri ile birleştirilerek müşteriye katma değer sağlayacak çözümlerin ortaya çıkmasına olanak veriyor. Bu alandaki çözümlerin salgın sonrası dönemde de önemini koruyarak ilerleyeceğini söylemek mümkün.
- Bir başka önemli nokta yetkinliklerin geliştirilmesi ve eğitim olarak öne çıkıyor. Salgın sonrası dönemde müşteri ilişkilerinde, ürün geliştirmede, kanal yönetiminde ve operasyonda birçok alanda yeni konuların öğrenilmesi, yeni yetkinliklerin geliştirilmesi, çalışanların yeni rol ve sorumluluklar alması gerekebiliyor. Bu tür durumlara ilişkin gerekli doğru eğitimin doğru bir sıra ve yöntemle çalışanlara verilebilmesi ve bundan istenen sonuçların elde edilebilmesi giderek önem kazanıyor. Sigorta sektöründe kurumların bu trendlere hazır olmasında önem taşıyan noktaları aşağıda özetlemeye çalıştık.
- Trendlerin getirdiği etkilere dönük proaktif yaklaşım ve küresel alanda yer alan öncü uygulamaların takip edilmesi ve uygulanmaya alınması için planlama yapılması önem taşıyor. Koşulların hızlı bir şekilde değiştiği bir ortamda rekabet avantajını korumak ve ileriye taşımak için yeni ve inovatif çözümlerin geliştirilmesi gerekiyor.
- Müşteriye yakın olmak, müşterinin yeni ortamdaki ihtiyaçlarını yakından takip edip çözümler üretmek ilerleyen dönem için kritik konulardan birini oluşturuyor. İçinden geçtiğimiz dönemde müşteri deneyimini doğru yöneten kurumların müşteri portföylerini güçlendirmede bir adım önde olacaklarını söylemek mümkün.
- Otomasyon ve beraberinde getirdiği verimliliği doğru planlamak ve doğru alanlarda uygulamak ilerisi için sağlam bir altyapı ile ilerlemek açısından önem taşıyan bir diğer nokta. Bu alanda sadece pilot çalışmalar ile kalmayıp bunun ötesine geçen kurumların avantaj sahibi olacağını söyleyebiliriz.
Hızla değişmekte olan günümüz ortamında trendleri doğru okuyup doğru kararları almak önemli. Sigorta sektöründe de yukarıda özetlediğimiz trend ve aksiyonları takip etmek önem taşıyor olacak."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

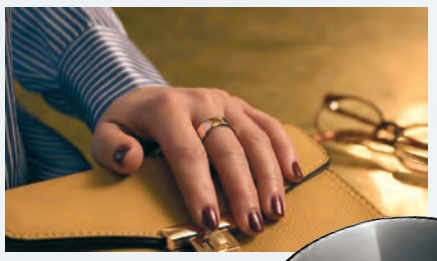
www.iuc-group.com



Giyilebilir teknolojilerin yaygınlaşmasıyla beraber sigorta şirketleri, bireylerin sağlıkları bozulduktan ve gerekli tedavi yapıldıktan sonra tedavi masraflarını karşılayan uzak bir yardımcı olmanın ötesinde, direkt olarak hayatın içinde yer alarak kamu sağlığını güçlendirecek bir yapıya doğru evrimleşebilir.

Toplumun sağlığı SİGORTACIDAN sorulacak

Geçtiğimiz birkaç yıl içerisinde ortaya çıkan ve yaşama şekillerimiz üzerinde radikal etkileri olması beklenen teknolojilerden biri de Nesnelerin İnterneti (IoT). Yavaş yavaş farkına varmaya başladığımız gibi, etrafımız çok sayıda birbirine bağlı alıcıyla donatılmış durumda. Çoğu gün boyunca aktif olan akıllı cihazlar; tercihlerimizden tutun, biyometrik bilgilerimiz, ulaşım geçmişimiz, satın aldıklarımız, yediklerimiz ve hatta yaşadığımız evin özelliklerine kadar pek çok konuda bilgi topluyor. Çoktan alıştığımız akıllı telefonlar ve akıllı bileklikler bir yana; giyilebilir teknolojiler ayakkabılar, kıyafetler ve hatta takılar şeklinde karşımıza çıkıyor.





Giyilebilir teknolojileri artık rekreatif bireysel kullanımın dışında kamuda ve ticari alanlarda görüyoruz. Vücut ısısını, uyuma düzenini, hareketliliği ve bazı hastalık semptomlarını yüksek doğruluk oranıyla ölçen Oura Ring isimli akıllı yüzük COVID-19 belirtilerini erkenden saptamak ve gerekli müdahalenin yapılmasını sağlamak için ABD'nin Seattle şehrindeki 2 bin sağlık çalışanı tarafından kullanılmaya başladı. Yine aynı yüzüğün, hastalık belirtilerinin önceden belirlenmesi ve yayılmasının önlenmesi amacıyla NBA oyuncuları tarafından da kullanılması gündeme gelmişti.

SİGORTACININ İŞİ İNSANLARIN İYİLİĞİ OLACAK

Günümüzde, sağlığımız hakkında çok sayıda veriye ulaşımımız bulunuyor. Verilerin bolluğu ise sağlık ve hayat poliçelerinin geçmişte mümkün olmayan bir oranda kişiselleştirilmesine olanak veriyor. Giyilebilir teknolojilerle elde edilen gerçek zamanlı veri akışı, sigortacılara anlık bilgi iletilmesini sağlıyor. Bu sayede pozitif ve negatif davranışlar kolayca tanımlanabiliyor. Kayıtlar üzerindense sorunlar belirleniyor, sağlıksız davranışların nasıl düzeltilebileceği ya da asgari seviyeye indirilebileceği konusunda sigortacılar için içgörüler oluşturuluyor. Tabii, yapıları gereği sağlıkla ilgili böyle bilgilerde hata payı çok düşük. Hem giyilebilir teknolojilerin hem de tarama teknolojilerinin gelişmesi, bu alanda paradigmanın değişmesi için gereken olanakların tamamen olmasa bile büyük oranda hazır olduğunu bize gösteriyor. Doğru teknolojilerin kullanılması halinde sigorta sektörü cevap veren bir formdan önlem alan bir yapıya geçebilir. Böylelikle sigortacılar insanların daha sağlıklı olmasına, daha uzun ve kaliteli bir şekilde yaşamasına katkıda bulunabilir.

MAKİNE ÖĞRENİMİ BAŞARIYI ARTIRIYOR

Giyilebilir teknolojinin sağlık ve sigorta alanında kullanılabilirliğini artıran başlıca nedenlerden birisi de makine öğrenimi uygulamalarındaki hızlı gelişme. Bu sayede çok sayıdaki biyometrik veri doğru bir şekilde analiz edilebiliyor ve tedavinin yanı sıra hasta bakımı gibi alanlarda da iyileştirmeler sağlanıyor. Diğer taraftan, davranışsal psikoloji ve davranışsal ekonomi alanlarında yapılan araştırmalar da bireylerdeki davranışsal doğrulamaların veri miktarının ve bu verilerin çözümlenmesinin artmasıyla beraber geliştiğine işaret ediyor. Bunun yanında, giyilebilir teknoloji kullanımından gelen ilk gözlemler, bu cihazların bireylerin zararlı olabilecek davranışlarının değiştirilmesinde, sağlık problemi olanların sorunlarının iyileştirilmesinde ya da kontrol edilebilir seviyelere getirilmesinde büyük yardımı dokunduğu yönünde. Cihazlardan gelen veriler önlem alınmasını sağlamakla kalmıyor, sağlık sorunu olanların bu sorunlara ve kendi vücutlarına bakışını da değiştiriyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

"KULLANIRIM AMA PARA VERMEM"

Giyilebilir teknolojilerin faydaları ne kadar çeşitli olursa olsun, son nokta müşterinin bu teknolojileri kullanıp kullanmamasında bitiyor. Müşteriler başta sağlık gibi oldukça kişisel sayılabilecek verilerini paylaşmakta tereddüt ediyor. En büyük çekince ise "hizmetin fiyatı".
Uluslararası sağlık yayını BMC Public Health tarafından yapılan bir araştırma ilginç sonuçlar ortaya koydu. ABD vatandaşlarının katıldığı çalışmaya göre giyilebilir teknolojilerin kullanımında müşterinin ilk sorusu "Bana ekonomik faydası nedir?" oluyor. Bedava hizmet talebini (%99.22), verilerin paylaşılmaması talebi izliyor. Verinin doğruluğundan şüphe edenler ise azınlıkta. Araştırma sonuçlarının incelendiği rapora göre bu hizmetlerin ve mümkünse cihazların ücret alınmadan sunulması büyük bir kesimin sigortacıların verdiği giyilebilir teknoloji ürünlerini benimsemesini sağlayabilir.

Giyilebilir teknolojilerin en büyük katkısı da tam bu noktada ortaya çıkıyor. Buradan sağlanan veriler hem insan sağlığı ve risk faktörlerine daha derin bir bakışa sahip olmamıza, hem de toplumda sağlıklı davranışların iyileştirilmesine ve bu davranışların teşvik edilmesine aracı olabilir. Yani sağlık verilerinin sigortacılar tarafından kullanılması; fiyatlamada hata payının azalması, sektörde inovasyonun artması, müşteriyle iletişim güçlenmesi ve ödenen hasarın azalmasının yanı sıra sigortacıların işlevini de tamamen farklı bir boyuta kaydırabilir. Şirketler, bireylerin sağlıkları bozulduktan ve gerekli tedavi yapıldıktan sonra ödeme yapan taraf olmanın ötesinde, direkt olarak hayatın içinde yer alarak kamu sağlığını güçlendirecek bir yapıya doğru evrimleşebilir.

KULAKLIK DIŞI GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLERE TALEP AZALIYOR

Giyilebilir teknolojilere olan ilgi toplamda artsa da, akıllı telefon kulaklıklarıyla bağlantılı olmayan ürünlerin payı gittikçe düşüyor. 2020'nin ikinci çeyreğinde özellikle kulaklıklara yönelen taleple beraber küresel giyilebilir teknoloji pazarı %14.1 büyüdü. Uluslararası Veri Kurumu'nun (IDC) yayınladığı istatistiklere göre toplam 86.2 milyon birim cihazın üretildiği bu çeyrekte, üretimdeki büyümenin homojen olmaması dikkat çekti. Bu dönemde talebin en çok arttığı ürün %32.6 büyüyen ve tüm giyilebilir cihazlar arasında payı %60'a ulaşan kulaklıklar oldu. İlk sırada 23.7 milyon ürün sevkiyatıyla Apple Airpodlar ve Beats ürünleri geldi. Bunu Samsung ve Xiaomi ürünleri takip etti. İlginç olan ise kulaklık üreticileri yerine telefon şirketlerinin listelerde daha yukarıda yer alması oldu. Sony, Bose ve Jabra gibi markalar, toplamda payları az olmasına karşın "premium" segmentte liderlik için yarıştı.

Saatler ve bileklikler geçtiğimiz yılın aynı döneminde toplam küresel sevkiyatın %46.8'ini oluştururken, bu dönemde payları %39.2'ye kadar düştü. Bu düşüşte, ekonomik kriz döneminde müşterilerin daha ziyade konvansiyonel ürünlere talep göstermesinin etkili olduğu düşünülüyor. Bileğe takılan cihazlarda da yine en büyük satıcılar Apple, Huawei ve Xiaomi. COVID-19'un etkilerinin bir nebze Fitbit gibi ürünlerin payının artmasında etkili olduğu da gözden kaçmıyor.

En büyük düşüş ise kıyafete iliştirilen ya da Oura gibi parmağa takılan farklı cihaz kategorilerinde. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde göre kan kaybeden bu tarz ürünlerde toplam sevkiyat rakamları geçen yılın aynı döneminde göre %58.7 azaldı. Fark yaratarak öne çıkmayı başaran tek dikkat çekici ürün daha önce de yazımızda bahsettiğimiz Oura yüzüğü oldu. COVID-19'un kötü bir senaryoyu takip ederek uzun bir süre daha devam etmesi, şu anki trendin tersine olarak bu kategorideki ürünlere olan talebin artmasına neden olabilir.

ETKİLEŞİMİN ANAHTARLARI

Giyilebilir cihazlar ile sağlık verilerinin toplanması ve benzeri süreçlerin sigorta uygulamalarına dahil olması sigortacılara potansiyel avantajlar sunuyor. Bunları 3 başlıkta toplamak mümkün:

01 ÜRÜNLERDE İNOVASYON

Teknolojinin gelişmesiyle beraber hayat ve sağlık sigortacıları tarafından ulaşılabilen yeni veriler, daha önceleri sigortalanamayan ya da zor sigortalanan alanların açılması anlamına geliyor. Sadece belirli bir noktadaki mortalite tabloları üzerinden hesaplanan underwriting işlemleri, sigortalılardan gerçek zamanlı veri alınmasını sağlayan teknolojilerle beraber farklı bir form alıyor ve daha önce bu hesaplama yöntemleri nedeniyle uygun görülmeyen yeni sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına aracı oluyor.

02 DAHA DOĞRU FİYATLANDIRMA

Bireylerin sağlık verilerinin kaydedilmesiyle beraber poliçe sahibi ve sigortacı arasındaki bilgi asimetrisi azaltılmış oluyor. Böylece, sigortalının üzerindeki gerçek riskler sigortacılar tarafından sağlıklı bir şekilde görüntülenebiliyor. Risklerin sağlıklı görüntülenmesi, "olumsuz seçim" olarak bilinen, sağlık sigortalarında kritik olan fiyat ayarlaması süreçlerinin daha kolay bir şekilde yapılmasına neden oluyor. Poliçelerin müşteriler için bir bilmece olmaması amacıyla her geçen gün daha da basit ve anlaşılabilir bir hale getirilmeye çalıştığı bu günlerde, giyilebilir teknolojiler aracılığıyla elde edilecek yeni veriler çok önemli.

03 MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ

Sigorta şirketlerinin büyük bir kısmı müşteri etkileşimi tarafında sorunlarla karşılaşıyor. Bu sorunların en büyük ortak noktası sigorta ürünlerinin alınan değil satılan bir ürün olması. Bunun yanında, sektör ne yazık ki geçmiş uygulamalarla bazı müşterilerin de güvenini kaybetmiş durumda. Geleneksel sigortacılık modeli ise müşteri tarafına kayan bir ticaret dünyasında müşteriyle yılda sadece bir noktada temas ederek son derece geri kalmış durumda. Ürün planlaması süreçlerine giyilebilir teknolojileri de dahil etmek, sigortacıların zayıf kaldığı bu alanda, kazan-kazan mantığı üzerine kurulu pozitif bir ilişki ile müşterileriyle etkileşimini artırmasını sağlayabilir. Bunun yanında sağlık konusunda yapılan analizler müşterilere direkt olarak fayda sunup, hem memnuniyeti artırabilir hem de hasar frekansını azaltabilir.

SİGORTALININ SAĞLIĞINI SİGORTACISI TAKİP EDECEK

Sigorta şirketleri tarafında giyilebilir cihazlar genel olarak günlük atılan adım gibi verilerle hareketlilik seviyelerini ölçmek için kullanılıyor. Buradan gelen veriler ise sigortalılara indirim ve kampanyalar olarak geri dönüyor. Ancak, bahsettiğimiz buzdağının sadece görünen kısmı. Mevcut yaygın kullanımın kısa bir süre sonra karşılaşacağımız modellere göre hayli ilkel olduğunu söylemek mümkün. Yeni teknolojiler geliştikçe ve olgunlaştıkça farklı veriler de sigortacılar tarafından sigortalıların hayatlarını daha sağlık bir şekilde idame etmesi için kullanılabilecek. Bu kullanım alanlarından bazıları şöyle:



Sürekli Glikoz İzleme Sistemi (CGM): Ufak boyutlu ve gelişmiş sensörlerle beraber pratik, bir yandan da ekonomik hale gelen glikoz izleme sistemleri gittikçe daha fazla diyabet hastası tarafından kullanılıyor. Vücuda yapıştırılan küçük bir çip yardımıyla diyabet hastalarının şeker seviyeleri kontrol ediliyor. Diyabet hastası olan hastalar için sigorta uzun süredir sıkıntılar yaşanan bir alan. Diyabet hastaları sigorta şirketleri tarafından yüksek risk seviyesinde görülüyor. CGM uygulaması sayesinde ise fiziksel hareketliliğini koruyarak, beslenmesine dikkat ederek kan şekeri seviyesini belirli seviyede tutanlar çok daha ucuza sağlık sigortası yaptırma imkanına kavuşuyor. Hastalıkları nedeniyle sigorta şemsiyesinin dışında kalmak zorunda kalan kesim bu sayede sigorta koruması altına alınabiliyor.

Kalp Hızı Değişkenliği (HRV): HRV uygulamaları kalp atışları arasındaki zamanı ölçüyor. Kalp atışı örüntüleri, insan sağlığını yansıtan ve üzerinde en çok tıbbi çalışmanın gerçekleştirildiği başlıca göstergeler arasında yer alıyor.



Yazının başlarında bahsettiğimiz, COVID-19 semptomlarının erkenden saptanması için kamu kurumlarında da kullanılmaya başlayan Oura Ring gibi cihazlarda kullanılan HRV uygulamalarıyla deri altına temas etmeyen ve son derece kolay bir şekilde otonom sinir sistemi dengesizlikleri gibi pek çok sorun erken tespit edilebiliyor. Sigorta şirketlerinin benzer teknolojileri kullanmalarıyla beraber, sigorta poliçeleri daha isabetli bir şekilde fiyatlandırılabilir ve sigortalıların sağlık durumlarındaki değişimler anında sigorta şirketi tarafından görüntülenebilir. Böylece sigorta şirketi hasar ödemenin yanında, sigortalıyı uyarmak ya da daha sağlıklı davranışları teşvik etmek gibi toplum için kritik bir rol edinebilir.

SİGORTACILARA SORULAR

Özellikle uluslararası platformda yer alan sigorta şirketlerinden bazılarının ürünlerinin içerisine giyilebilir teknolojileri entegre etmeye başladığını görüyoruz. Buna karşın, sektör için çok yeni olan bu teknoloji pek çok fırsatla beraber keşfedilmesi ve ardından çözülmesi gereken sorun barındırıyor. Önümüzdeki dönemde başta aktüerler olmak üzere sektörün giyilebilir teknolojilerin faydaları ve zayıf noktaları konusunda kapsamlı çalışmalar yürütmesi gerekiyor. Biz de, giyilebilir teknolojileri kullanmayı arzu eden sigorta şirketleri için bazı soruları burada topladık. Giyilebilir teknolojilerin büyülü dünyasına dalmak isteyen oyuncular er ya da geç aşağıdaki soruların bazılarıyla karşılaşacak:

- Biyometrik veriler underwriting ve fiyatlama uygulamalarını nasıl iyileştirebilir ve nasıl bireyselleştirilmiş bir ürün yapısı oluşturabilir?
- Giyilebilir cihazlardan alınan veriler sağlık koşullarında bozulmayı tahmin edebilir mi? Sağlıklı davranışlar desteklenerek müşteri ile etkileşim iyileştirilebilir mi?
- Sigorta pazarlarında giyilebilir teknolojilerin kullanımı sonucunda "olumsuz seçim"in azaltılmasının sosyo-ekonomik sonuçları ne olur?
- Fiyatlamanın daha kesin bir şekilde yapılabilmesi mevcut koşullarda teminat sunulamayan ürünlere sigorta yolu açar mı?
- Bu teknolojilerin kullanılması yüksek risk grubunda olan müşterilerin cezalandırılması anlamına mı gelecek mi?
- Yüksek risk grubundaki müşteriler verilerin sağlık sorunlarına işaret etmesi durumunda da sigorta yaptırabilecek/sigortalarını yenileyebilecek mi? Düzenleyici kurumlar bu konuda nasıl bir tavır takınacak?
- Müşteriler, sigortacıların ürünlerini böyle bir teknoloji ile entegre etmesini nasıl karşılayacak?
- Müşteriler verilerinin bu şekilde kullanılması için sigorta şirketine güvenecek mi?
- Yeni veri toplama kaynaklarının ve yapay zekanın etik bir şekilde kullanılması nasıl sağlanabilir?

Diğer taraftan, veri kullanımını getirdiği yasal yükümlülükler ile ikircikli bir alan. Verilerin yanlış ya da izinsiz kullanımı sigortacıların başını derde sokabilir. Bu tarafta yanıtlanması gereken soruları ise şu şekilde toplayabiliriz:

- Veri gizliliği, güvenliği ve etik sorunlar "büyük veri" kavramının ortaya atıldığı günden bu yana tartışılıyor. Özel bilgilerinin paylaşılmasındaki demografik, kültürel, yasal ve kurumsal bariyerler nelerdir?
- Teknoloji ekosisteminde yer alan diğer şirketleri bu bariyerleri aşmak için nasıl önlemler ya da uygulamalar devreye alıyor?
- Detaylı ve gerçek zamanlı verinin saklanması, işlenmesi, kullanılması ve iletilmesi konularında ne gibi zorluklarla karşılaşılabilir?
- Sigortacılar, ellerindeki verilerin doğru kaynaktan alındığını ve geçerli olduğunu nasıl kanıtlayabilir?

ABD KATRINA KASIRGASININ ARDINDAN YETERLİ DERSİ ALDI MI?

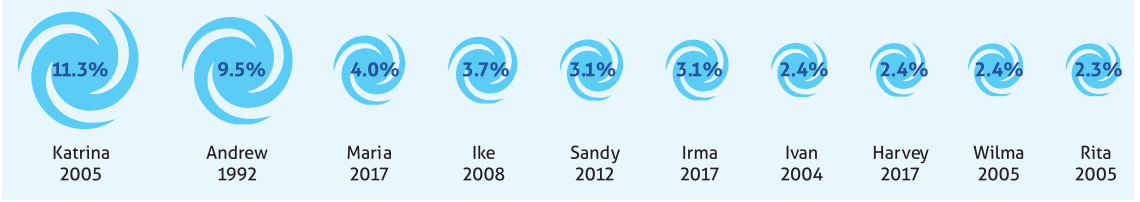
12 yıl içerisinde tekrar meydana gelebilir

15 yıl önce meydana gelen ve ABD tarihinin en büyük sigortalı hasarı olarak kayıtlara geçen Katrina kasırgasının ardından yetkililerin yeterli önlemleri alıp almadığı merak konusu. 2020 yılında 6 evden 5'inin sel sigortasının olmaması endişe veren bir durumun göstergesi olurken iklim değişikliği ile birlikte deniz seviyelerinin her geçen yıl artması aynı kasırga senaryosunun 12 yıl içerisinde yeniden yaşanabilmesini mümkün kılıyor.

Tropikal siklon kaynaklı en büyük 10 sigortalı hasar

(Hasarın ABD hayat dışı sigorta şirketlerinin sermayesine oranı)

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr



ABD'nin en yıkıcı kasırgalarından biri olan Katrina kasırgası bundan tam 15 yıl önce gerçekleşmişti. 1.836 insanın hayatını kaybettiği kasırgada 84 milyar dolarlık bir ekonomik hasar oluşmuştu. Küresel sigorta pazarı için bugüne kadarki en pahalı doğal felaket olarak kayıtlara geçen Katrina kasırgası, reasürörler için de bir dönüm noktası oldu. Yaşanan felaketin ardından düzenlemeler ve iyileştirmeler yapılmasına rağmen Körfez kıyısı bölgesi için büyük bir risk oluşturmaya devam ediyor. Swiss Re "Katrina kasırgasının ardından" başlıklı çalışmasında, kasırganın yarattığı büyük hasarın ardından 15 yılda meydana gelen değişiklikleri ve alınan önlemlerin neler olduğunu ortaya koydu.

86 MİLYAR DOLARA EŞ DEĞER

Katrina kasırgası, reasürans ve sigorta sektörü üzerinde önemli bir etki yarattı. Katrina'nın toplam ekonomik hasarının 160 milyar doların (2020 ABD dolarına göre) üzerinde olduğu tahmin ediliyor. Sigorta şirketleri, ABD'de konut, ticari ve oto sigortalarında 1.7 milyon tazminat talebi için 41 milyar dolar ödeme yapmıştı. Buna ek olarak, sigortacılar Meksika Körfezi'ndeki açık deniz enerji tesislerine verilen hasarlar için 8 milyar dolar daha ödeme yaptı. Bu hasarlar, Federal Acil Durum Yönetim Ajansı'nın Ulusal Sel Sigortası Programı'na (FEMA NIP) 16 milyar dolarlık kamusal sigortalı hasar ile Katrina'nın toplam sigortalı hasarını 65 milyar doların üzerine çıkardı. Enflasyon hesaba katıldığında 2020 yılı ABD dolarına göre bu hasar yaklaşık 86 milyar dolara eş değer. Katrina'nın yarattığı toplam ekonomik hasar ile sigortalı hasar arasındaki fark, sigortasız hasarlardan kaynaklanan doğal afet koruma açığını gösteriyor. Katrina Kasırgası için koruma açığı büyük oranda selin neden olduğu sigortasız hasarlardan kaynaklandı.

Yukarıdaki grafik, Katrina'nın kaydedilen en masraflı sigortalı Kuzey Atlantik kasırgası olduğunu gösterse de kasırganın küresel boyuttaki etkisi daha derin. Katrina kasırgası, küresel sigorta sektörü için bugüne kadar en çok hasara yol açan doğal felaket olma özelliğini taşıyor. Kasırga kaynaklı hasar, ABD hayat dışı sigorta sektörünün sermayesinin yüzdesi olarak değerlendirildiğinde, Katrina Kasırgası sektör sermayesinin %11.3'üne tekabül ediyor. FEMA, sadece tek bir olay için ödediği en yüksek tutar olan 16.3 milyar doları Katrina kasırgası kaynaklı tazminat taleplerine yaptı.

ABD'nin büyük hasarlar yaratan kasırgaların yaşandığı 2005 Kuzey Atlantik kasırga sezonunda meydana gelen Katrina, Rita ve Wilma kasırgaları, 2017'de meydana gelen Harvey, Irma ve Marie kasırgalarının sebep olduğu toplam hasardan %20 daha fazla olacak şekilde toplam 119 milyar dolar tutarında sigortalı hasara neden oldu.

TEMİNAT KAPSAMI İYİ BİLİNMELİ

Katrina kasırgasının ardından tazminat taleplerinde meydana gelen hasarın rüzgar ve sudan kaynaklandığına odaklanıldı. Fakat kasırganın ardından işyeri ve konutların neredeyse yok olduğu ortamda sigortacılar için hasar kaydı yapmak oldukça güçleşti. Bu tür durumlar ise sigortacıları poliçelerde daha açık ifade ve uygulamaların kullanımını benimsemeye zorlarken aynı zamanda sigortalıları teminatlarının kapsamlarını daha iyi öğrenmeye itti. Katrina'nın ardından geçen 15 yılda, sellerin faturası ciddiyetini korumasına rağmen bu alanda sigorta açığı oldukça fazla. Günümüzde ABD'de 6 evden 5'inin sel sigortasının olmaması yaşananlardan ders alınmadığının bir göstergesi. ABD'de sel sigortaları özelinde 10 milyar dolarlık bir koruma açığı mevcudiyetini koruyor.

60 MİLYAR DOLARA ULAŞABİLİR

Katrina Kasırgası 2020'de gerçekleşmiş olsaydı nasıl bir görünüm yaratacağı üzerinde tahminlerde bulunan Swiss Re, sigortalı hasarın 60 milyar dolara ulaşabileceğini belirtiyor. Bu rakamlar kasırganın en büyük etkiyi gösterdiği New Orleans'ın 2020'de daha düşük nüfusu olması ve sele karşı alınan önlemlerin artmış olmasına rağmen, Katrina gibi doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik hasarların artmaya devam edeceğini gösteriyor. Deniz seviyesinin 6 inç artması veya Katrina'nın rüzgar hızının 5 mil/saat artması gibi örnek iklim değişikliği senaryolarında, 65 milyar ABD dolarına kadar sigortalı bir hasarın olması bekleniyor.

Bu tarz bir örnek senaryodaki toplam ekonomik hasarın ise kolayca 200 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Deniz seviyesinin şu anda her 2 yılda 1 inçten fazla arttığını göz önünde bulundurursak, deniz seviyesindeki 6 inçlik bir artış ve bunun gibi bir olayın 12 yıl içerisinde tekrar meydana gelmesi kaçınılmaz görünüyor.

12. ULUSLARARASI İSTANBUL SİGORTA KONFERANSI'NDAN ORTAK MESAJ:

COVID-19 tecrübesi sektörü

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen, IUC'nin organizasyon sponsoru ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı'nın 12.'si düzenlendi. Konferans, virüs salgını nedeniyle webinar olarak gerçekleşti. Konferanstaki ortak mesaj COVID-19'da elde edilen tecrübelerin sigortacılığı geri dönülmez bir şekilde değiştirdiği oldu.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen, IUC'nin organizasyon sponsoru ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı'nın bu yıl 12.'si gerçekleştirildi. Koronavirüs salgını nedeniyle webinar olarak gerçekleştirilen konferans 8 Ekim 2020 tarihinde online olarak düzenlendi. Genel moderasyonunu STD Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu'nun yaptığı, 8 Ekim 2020 Perşembe günü saat 10.00'da STD Başkanı Fahri Altıngöz'ün açılış konuşması ile başlayan konferans, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TSB Başkanı Atilla Benli ve SEDDK Başkanı Türker Gürsoy'un konuşmaları ile devam etti.



'TEKNOLOJİ KRİTİK ÖNEME SAHİP'

STD Başkanı Fahri Altıngöz açılış konuşmasında, "Bu yıl sektörümüzde milat niteliğinde olan bir gelişme yaşandı. SEDDK kuruldu. Rekabet ortamını destekleyici olacağını düşünüyor ve kurumsallaşma sürecine olumlu katkı sağlayacağına inanıyoruz. Hepimizin bildiği üzere, pandemi sürecinin bireyler ve kurumlar üzerinde ekonomik ve sosyal açıdan birçok etkileri oldu. Gerek çalışma ortamımız ve iş yapış biçimimiz, gerekse müşterilerimiz ve iş ortaklarımızın ihtiyaç ve beklentileri önemli ölçüde değişti. Teknoloji, insan kaynağı, fiziki ve siber güvenlik konuları ile tedarik yönetimi; 'Sürdürülebilir İş ve Gelir Modeli' açısından kritik öneme sahip oldu. Dolayısıyla, dijitalleşme yatırımlarını ve planlarını önceden yapan, yeni düzende riskleri bilen, izleyen ve iyi yöneten, insan kaynağına yatırım yapan kurumlar bu süreçte rekabet avantajı sağlayarak ön plana çıkacaktır" ifadelerini kullandı.

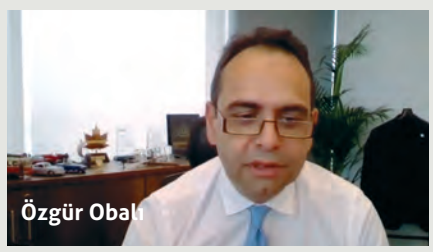
'%24 BÜYÜME BEKLİYORUZ'

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, sektörün aktif toplamının 272 milyar lira, prim üretimin 53,3 milyar lira olduğunu aktardı. Bileşik ortalama büyümenin %19 olduğunu söyleyen Obalı, 2020 yıl sonunda %24 büyüme beklediklerini söyledi. Obalı, "Katılım sigortacılığında önemli potansiyelin varolduğunu görüyoruz. Hızlı büyüme ivmesi yakalanması oldukça olası bir alan. Büyüme potansiyelinin önümüzdeki 3 yıl içerisinde %10'lara ulaşacağını bekliyoruz. BES ve OKS büyüklüklerinde ise 12,5 milyon kişi sistemde, 157,8 milyar lira fon büyüklüğü mevcut. Burada çıkışların azalması fon büyüklüğünü etkiliyor" dedi. Obalı, prim üretiminde %36,5 oran ile zirveyi yakaladığına dikkat çekerken sağlık ve hayat branşının büyüme yaşadığını aktardı. "Hasar/prim oranlarında hayat ve hayat dışında daha pozitif bir durum seyrediyor. 2020 6. ay itibarıyla 5,7 milyar lira bilanço kârı elde edildi. DASK'ta ödenen tazminat 423 milyon lira (son 10 yılda), TARSİM'in ödediği tazminat 6,4 milyar lira (2006-2019) oldu" diyen Obalı, "230 milyar lira fon sağlayarak ülke ekonomisine katkı sağladık" şeklinde konuştu. "Hedefimiz dünya çapında sıralamamızı artırmak" diyen Obalı, "Sektörümüzün büyüme fırsatlarında dikkat çeken noktalar; bankacılık dışı finans sektörünün gelişmesine vurgu yapılmalı, dijitalleşmeyle birlikte teknolojinin sunduğu imkanların artmalı, katılım sigortacılığı potansiyeli sektöre kazandırılmalı, sağlık sigortasının yaygınlaştırılmalı, siber riskler gibi yeni sigorta ürünleri geliştirilmeli, parametrik sigorta ürünleri geliştirilmeli, alacak sigortası ve kefalet sigortası yaygınlaştırılmalı" ifadelerini kullandı. BES ve Hayat tarafında büyüme fırsatlarını ise Obalı şöyle değerlendirdi: "18 yaşından küçüklerin BES'e dahil edilmesi gerekiyor, dövizli BES'te yurt dışında yaşayan vatandaşlar sisteme dahil edilmeli." Obalı, COVID-19 ile ilgili alınan aksiyonlara şöyle değindi: "Sigortalılar bu alanda rahatlatıcı aksiyonlar hayata geçirdi ve sigorta ile ilgili iyi bir algı oluşturuldu. Yeni dönemde sigorta sektörü de dahil birçok sektörde değişiklikler yaşandı. 2021 yılında reasürans yenilemelerinde salgın hastalıkların istisna bırakılması ihtimali uluslararası piyasalarda konuşuluyor. Konuyla ilgili makul bir çözüm geliştirilecektir. Sağlık sigortaları, alacak sigortaları ve kefalet sigortaları gibi ürünlerin önemi pandemide ortaya çıktı.
Yeni normalde bu ürünlerde dijitalleşmeye paralel olarak geliştirmeler yapılacaktır." Sigorta sektöründe dijitalleşme ile ilgili Obalı şunları söyledi: "Robotik süreçlerden sektörümüz önemli ölçüde faydalanıyor. Hasar tespitlerinde uzaktan kontrol, drone ve canlı kameralar yoğun olarak hayatımıza girdi. Sağlık sigortaları tarafında da ciddi şekilde dijitalleşmeye vakıfız. Uzaktan doktor desteği ile ilgili sigortalılara sağlık alanında yoğun olarak hizmet ediliyor. Satış kanallarında da mobilizasyonun yaşandığını görüyoruz. 2000 yılında müşteri tarafında başlayan dijitale dönüş 2025 yılında tamamlanacak. Şu an 4 kişiden 1'i online olarak ürünlerini alıyor. Yeni dönemde müşterinin tercihleri ve hızlı teminat alma isteği; kullandığın kadar öde, ihtiyacın kadar al ve modüler ürünler gibi trendlerin gelişimi hızlanacak."



'HEDEFİMİZ İSTİKRARLI VE SÜREKLİ BÜYÜME'

TSB Başkanı Atilla Benli, "Sigorta sektörünün büyümesi ve gelişmesi en önemli gündem maddelerimizin başında geliyor. İçinde bulunduğumuz bu dönem pek çok fırsat barındırıyor. Önümüzdeki 5 yıl için bir yol haritası belirledik. Önemli olan büyümenin niteliğidir. Büyüme sadece rakamsal veriler olarak değerlendirilmemeli, niteliği de oldukça önemli. Sektör olarak hedefimiz istikrarlı ve sürekli bir büyüme. Ülkemizde sigorta sektöründe gidilecek çok yolumuz var. Sigortacılığın GSYH oranı dünyada %6 iken Türkiye'de %2 düzeyinde. Sigorta sektörünün neden büyümesi gerektiği rakamlarda ortaya çıkıyor. Türk ekonomisi dünyada 19. büyük ekonomi olurken, Türk sigorta sektörü ise dünyada 39. sırada yer alıyor. Sektör olarak bu konuda çok yoğun şekilde çalışıyoruz" dedi. "Sağlıklı bir ekonomi büyümesi için sigorta sektörü önemli bir katkı sağlayacak. Uzun dönemli fonlamaya sigorta sektörü olarak en ön sıralarda bulunacağız" diyen Benli, "Katılım sigortacılığının önemli ödevimiz olduğunun bilincindeyiz" ifadelerini kullandı. Benli, "Sektörümüzün dünyada hak ettiği konuma erişmesi için kamu otoriteleri ile ortak çalışmaları sürdürüyoruz" şeklinde konuştu. "Tüm paydaşlarımızda etkili işbirlikleri içinde olmaya önem veriyoruz. Dijitalleşme ile geleceğin altyapısı kurgulanıyor. Önümüzdeki dönemde geleceğin sigortacılığının dijitalleşme ile kurgulanacağını bekliyoruz" diyen Benli, dijitalleşmeyen şirketleri zor günlerin beklediğini aktardı ve ekledi: "Önümüzdeki 10 yılda sektörde dijitalleşmenin en üst düzeyde olacağını bekliyoruz. Müşteriye özel sunulan verilerin sektörün geleceği olduğunu düşünüyoruz."



pozitif olarak değiştirecek



"RİSK ODAKLI DENETİM YAPMAYI HEDEFLİYORUZ"

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, "Pandemiyle birlikte iş yapış ve tüketimde dijitalleşmeye yönelimin hız kazanması dikkat çekiyor. SEDDK olarak temel önceliklerimiz arasında tüketicilerin korunması sigorta ve emeklilik sektöründeki oyunculardan en iyi şekilde hizmet alması bulunuyor. Tüketicinin doğru bilgilendirilmesi, satış süreci, satış sonrası hizmetleri, hasar tazminat süreci dahil olmak üzere en iyi hizmeti alıyor olmasını tesis edeceğiz. Dijitalleşme sadece sektörün değil SEDDK'nın da faaliyetlerini ve kurumsal yapısını dönüştürüp değiştiriyor" şeklinde konuştu. Gürsoy, "Şirketlerin SBM ve EGM ile veri entegrasyonu sağlamaları büyük önem taşıyor. Denetimlerimiz ve gözetim faaliyetlerimizin odak noktası dijital altyapı üzerinde olacak. Risk odaklı bir yaklaşım ile süreçlere yönelim, gözetim ve denetim yapmayı hedefliyor olacağız. Bu noktada teknoloji önemli kaynaklarımızın başında geliyor. Ülkemizin bu noktada önde gelen yapılar arasında örnek gösterilecek noktaya geleceğine inanıyoruz" diye konuştu.

Gürsoy, "SEDDK olarak sermaye yeterliliği kavramının ötesinde daha geniş bir perspektiften kurumsal yeterlilik yaklaşımını benimsiyoruz. Büyümenin hedef olması değil kaliteli ve sürdürülebilir olması öncelikli bir hedef olmalı. Kurumsal yönetim, sektörümüzden beklenen katkıyı en önemli şekilde gösteren bir unsur. Beşeri sermaye, maddi sermaye, teknoloji ve süreç yönetiminin doğru yönetilmesi için kurumsal yönetimin azami ölçüde yükseltilmesi gerekiyor. İş süreçleri ile bilgi teknolojilerinin uyumuna olan ihtiyaç her zamankinden daha önemli hale geldi. Teknolojiye olan desteğimiz bilinçli ve stratejik olarak destekleyip devam ettireceğiz. Kurumsal risk yönetimi, sermaye yeterliliği konusunda uluslararası standartları yakından takip ediyoruz. Acentelerimizin, brokerlerimizin dijitale uyum sağlamasına en önemli şekilde destek vereceğiz. SEDDK ile daha şeffaf regülasyon sürecini gerçekleştireceğiz. Uluslararası entegrasyonu yüksek, sürdürülebilir bir sektör hepimizin hedefi. Piyasa düzenini temin etme yönünde sektörümüzün destekçisi olmak üzere çalışacağız ve iş birliği gerçekleştireceğiz. Sigortacılığın büyüme potansiyelini gerçekleştirmek için oto dışı alanda büyütmeye mecburuz. Bunla ilgili mevzuat altyapısını hazırlamak için önemli projelerimiz olacak. Tarım sigortaları, sağlık sigortaları alanında büyüme potansiyelinin olduğunu görüyoruz" ifadelerini kullandı. Sektörümüzün önemli hedeflerinden biri finansal istikrara katkı sağlamak diyen Gürsoy, katılım sigortacılığına dikkat çekti. Gürsoy, "YEP'te de yerini bulan katılım sigortacılığı uluslararası standartlara uyum sağlaması ve geliştirilmesi ön planda yer alıyor. BES altyapısı aracılığıyla emeklilik tasarruflarının tabana yayılması, gençlerin sisteme dahil edilmesi, yurt dışında yaşan vatandaşlarımızın sisteme dahil edilmesi gibi önemli çalışmalar gündemimizde olmaya devam ediyor" diyerek sözlerini noktaladı.

SİGORTACILIKTA BÜYÜME FIRSATLARI

Günün ilk oturumu "Sigortacılıkta Büyüme Fırsatları" başlığıyla düzenlendi. Bu oturumda konuşma yapan sektör temsilcileri Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, Milli Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Cenk Kurt ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan oldu.

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in moderatörlüğünü yaptığı oturumda sigortacılıkta büyüme fırsatları konuşuldu. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "COVID-19 döneminde hayat ve emeklilik tarafında iyi bir süreç geçirdik. 18 yaş altına BES'in katılması büyük bir potansiyel barındırıyor. OKS başlı başına kocaman bir pazarı ifade ediyor. Doğru satış kanalında doğru ürünlerle müşterilere dokunmak gerekiyor" dedi.

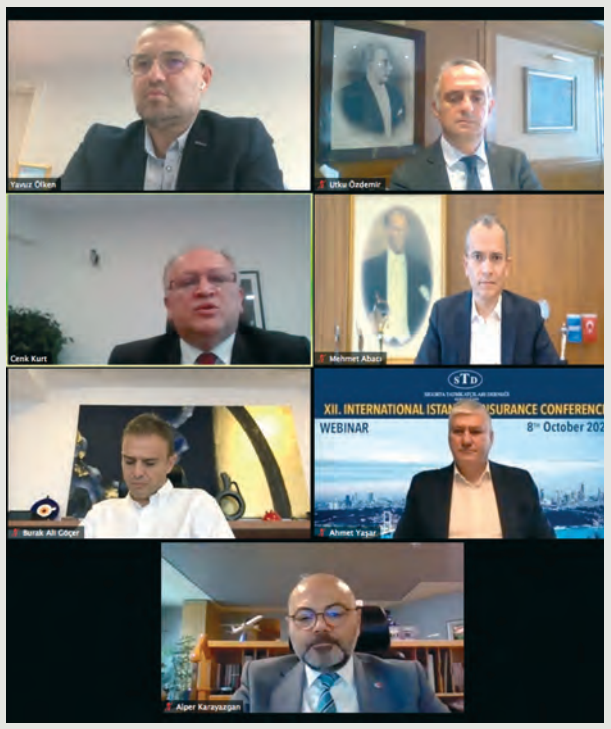
Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Cenk Kurt, "Sektörümüzün ciddi bir potansiyele sahip olduğunu ve gelişim fırsatı olduğunu görüyoruz. Ortalama gelir dikkate alındığında çok ciddi bir gelişim alanı bulunuyor. BES tarafında reel getiriler ve devlet katkısı ile büyük bir yol kat ettik. 18 yaş altının da sisteme katılması büyüme için ciddi bir potansiyel barındırıyor" diye konuştu.

Milli Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir ise, "Türkiye'nin olması gereken yerde olmadığında hepimiz hemfikiriz. Türkiye'deki ekonomik aktivitenin barometresini elimizde tutuyoruz. Finansal piyasalar geliştikçe sigorta gelişebilecek" şeklinde konuştu. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Ekonomide ve ticarette küresel anlamda daralmalar beklenirken sigortada bugün büyümeyi konuşuyor, başlı başına önemli bir konu. Türk sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde büyüyeceğini düşünüyorum. Sektör aslında yapısal olarak gelişimini tamamladı, önümüzdeki dönemde penetrasyon ve büyümeyi konuşmamız gerekiyor. Sektör olarak 39. sırada olmak bize yakışmıyor, ekonomimiz ile aynı seviyede olmamız gerekiyor. İşler kötüye giderken sigortanın öne geçmesi gerekiyor, bu farkındalığın oluşmaya başladığını düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan, "COVID-19 sebebiyle dünya ekonomisi durma noktasına gelirken sigorta sektörü özellikle sağlık alanında ön plana çıktı. Online platformlar ile birlikte sigorta sektörünün sürece ne kadar hazırlıklı olduğunu gördük. Önümüzde parlak günler olacağını düşünüyorum" dedi.

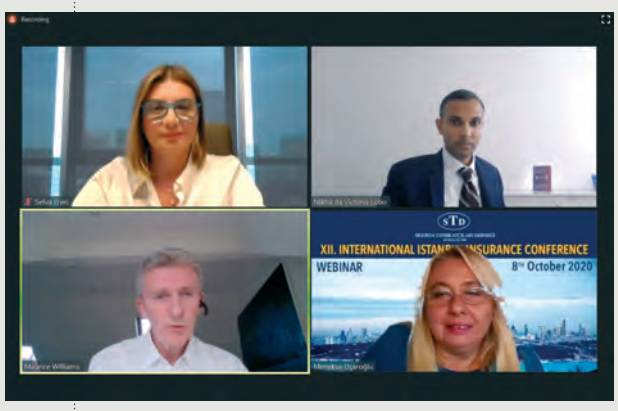
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Teknolojik değişimden en çok etkilenen sektörün, sigorta sektörü olduğunu düşünüyorum. COVID-19 döneminde sigorta şirketleri önceden yaptıkları dijital yatırımlar sayesinde ciddi sorunlar yaşamadı, uyum sağladı" dedi. Abacı, "Insurtechler aldıkları yatırımlar ile geleceğin sigorta şirketleri haline gelebilirler. Sigorta şirketlerinin orta vadede iyi derecede kullanması artık yeterli değil. Yapay zeka kullanan şirketlerin, kullanmayan şirketlerden hızla ayrışacağına inanıyorum" diye konuştu.

Hayat dışındaki özel ürünler ilgili görüşlerini paylaşan Ahmet Yaşar, "Sigortanın varlığı zamanında çok fark edilmiyor ama yokluğunda hayat duruyor. Sigortacılığın ülke



Sigorta şirketi yöneticileriyle gerçekleştirilen ilk oturumda sektördeki büyüme fırsatları değerlendirildi.

kalkınmasına doğrudan etkisi olması bekleniyor. Gidebileceğimiz yer açısından baktığımızda kefalet sigortalarını prim olarak büyütebiliriz. Böylelikle nakdi kredilerin önünü açıyoruz. Bina tamamlama sigortasında da arz problemi yaşanıyordu. Çok temkinli ve çok dikkatli çalışması gereken bir alan. Pandemi döneminde dijital uygulamaların artmasıyla siber riskler konusunda ise gidilecek çok yol olduğu görülüyor" dedi.
Alper Karayazgan ise, "Doğal afetlerin meydana getirdiği hasarlar insanlarda sigorta bilinirliğini artırıyor. Sigorta bilincinin yaygınlaşması gerekiyor ki ihtiyacı gösterelim. Korkutarak değil bu risklerin varlığını göstererek sigortayı tabana yaymamız gerekiyor. Salgının ardından tamamlayıcı sağlık sigortasına olan geri dönüşler artış gösterdi, sigortayı halka anlatmayı kolaylaştırdı" açıklamalarında bulundu.



Türk Reasürans'ın da katıldığı ikinci panelde küresel reasürans şirketi yöneticileri iş süreçlerinin geleceğini tartıştı.

İŞ SÜREÇLERİNİN GELECEĞİ

Günün ikinci ve son oturumunda sigorta ve reasürans sektörünün küresel temsilcileri katıldı. Türkiye saati ile 14.15'te başlayan ve İngilizce olarak devam eden oturumun başlığı ise; "Dijitalleşme/Otomasyon ve İş Süreçlerinin Geleceği" olarak belirlendi. Türkiye temsilcisi olarak Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren'in katılım gösterdiği oturumda konuşma yapan diğer isimler Lloyd's Orta Doğu ve Türkiye Bölge Müdürü Andrew Woodward, Munich Re Müşteri Yöneticisi Tobias Sonndorfer, Swiss Re Batı ve Güney Avrupa Pazar Yöneticisi Nikhil da Victoria Lobo, Verisk Solutions Müdürü Tom Johansmeyer ve Willis Re Genel Müdürü Maurice Williams oldu.
İngilizce gerçekleştirilen 3. panel, moderatör Willis Re Genel Müdürü Maurice Williams'ın giriş konuşmasıyla başladı. Sigorta ve reasürans sektöründe dijitalleşmeden bahseden Williams, böyle bir panelin katılımcıların ufkunu açacağını ve benzer toplantıların sektörün gelişmesi için son derece etkili olduğunu söyledi. Williams, "İnsanlar, değişen iş kültüründe rollerinin ne olduğunu düşünmeye başladı. Pandemi bitse bile eski çalışma yöntemlerine dönmeyeceğimizi söyleyebilirim. Günümüzdeki müşteriler aldıkları bir parça kağıt şeklindeki poliçenin ne yaptığını tam olarak bilmek istiyorlar. COVID-19 sonrasında iş durması tarafında gelen davalar gibi nedenlerle beraber sigorta hizmeti sunanların eskiden daha fazla güven vermesi gerekiyor. Otomasyon devam etse de, insan faktörü her zaman önemli olacak. Yine de bu verinin doğru bir şekilde kullanılması sigorta şirketlerini müşterilerle daha da yakınlaştıracak" diye konuştu.

'COVID-19 İLE HEPİMİZ GIG EKONOMİSİ ÇALIŞANI OLDUK'

Panelin ilk konuşmasını Swiss Re Batı ve Güney Avrupa Pazar Yöneticisi Nikhil da Victoria Lobo gerçekleştirdi. Beklenen dönüşüm dalgasının artık sektörü kapsadığını söyleyen Lobo, bu değişim içinde sigortacının rolünün ne olacağı sorusunun önemli olduğu belirtti. Önümüzdeki dönemde her sektörün bir teknoloji tarafı olacağını ve sadece kârlılığa odaklanan bir iş modelinin günümüzde geçerli bir model olmadığını vurgulayan Lobo, "COVID-19 öncesinde gig ekonomisiyle ilgili yoğun bir bilgi alışverişi vardı. COVID-19 sonrasında aslında hepimiz bir anlamda gig ekonomisi çalışanı haline geldik" dedi. "Birkaç yıl önce Swiss Re olarak yeni ve esnek bir çalışma modeli oluşturduk. Artık ofisten çıktığınızda işinizi geride bırakmıyorsunuz. Hatta, çocuklarım bile yaptığım iş hakkında yorum yapmaya ve işe dahil olmaya başladı. Bu anlamda bakacak olursa, ne yaptığımız ve nasıl yaptığımız kendi başına bir tartışma konusu oldu" ifadelerini kullandı. "Artık herkesin bir teknoloji vizyonu olması gerekiyor" diyen Lobo, sözlerine şöyle devam etti: "Geleceğin iş yapışı modeli aslında kültürel değişimin ne yöne gideceğini gösteriyor. Bunlardan ilki yeni iş anlaşmaları modelleri. Geçtiğimiz yüzyılda neredeyse tamamen benzer iş kontratları ile çalıştık. Önümüzdeki dönemde temelde değişen ve insanların risklerini de dikkate alan bir iş anlaşması anlayışının öne çıkacağını düşünüyoruz." Lobo, liderlik tarafında da değişimler beklendiğini aktardı. Yeni liderlik modelinde risk alma ve geleceği tahmin edebilme özelliklerinin öne çıkacağını dile getiren Lobo, "Liderlerin artık aktüeryal tabloları bir kenara koyup kararları kendilerinin alması gerekecek. Çünkü geçtiğimiz günlerde aktüeryal tabloların tüm riskleri anlamak için yeterli olmadığını gördük" dedi.

'TÜRK REASÜRANS'IN SERMAYESİ 1 MİLYARA ÇIKACAK'

Lobo'dan sonra sözü Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren aldı. Yeni bir reasürans şirketi olarak ilk işlerinin iyi teknik yeterliliğe ve tecrübeye sahip bir grup kurmak olduğunu ve bundan sonra teknoloji tarafına odaklandıklarını belirten Eren, "Sigorta çözümlerimizin çoğunu in-house hazırladık ve kısa bir sürede faaliyete geçmeyi başardık" dedi. "Ülkemizin deprem risklerini hesaplamak için yeni bir model başlattık. Akademisyenler ile projelerimizi güçlendirmek için konuşuyoruz. Yeni yıldaki yenilemeler için de çalışmalara başladık" diyen Eren, sermaye güçleri hakkında şunları söyledi: "600 milyon lira sermaye ile hayatımıza başladık ve 250 milyon lira ekstra sermaye alacağız. Hükümetten 2020 içinde sermaye desteği alan tek şirketiz diyebilirim. Yıl sonunda 1 milyar lira sermayeye ulaşmayı bekliyoruz."
Teknolojinin yarattığı değişimden bahseden Eren, "Ülkemizdeki kamu hizmetleri bile dijitalleşmeye başladı ve büyük bir fayda sağlıyor. Dijital sigorta şirketleri ve dijital ürünler büyümeye devam edecek. Birkaç yıl içinde robotikler, otomasyon süreçleri daha yoğun kullanılmaya başlayacak. Türk Reasürans olarak makine öğrenmesi kullanıyoruz. Riskler üzerinde geniş bir bakış açısına sahip olmak için bu uygulamaları kullanıyoruz. Bunun yanında blockchain ile ilgili de konuşmak gerekiyor. İşlerimizin çoğu pek çok taraf arasında gerçekleşiyor. Bu nedenle üzerinde anlaşılabilecek tek bir model olması reasürans açısından önemli" dedi.

TÜRK REASÜRANS DÜNYAYA TEKNOLOJİ İHRAÇ EDECEK

Deprem modeliyle ilgili gelen bir soruya da cevap veren Eren, "Bize neden deprem konusunda bu yatırımları yaptığımız soruluyor. Var olan çözümlerin çoğu kara kutu çözümler. Sistemi kimin yönettiği de çok önemli. Kara kutu sistemlerde işin arkasında olanları görmeniz zor oluyor. Bizim sistemimiz, yerel akademisyenlerle geliştiriliyor ve sonuçlar tekrar tekrar kontrol ediliyor. Elimizde çok sayıda veri var. Hedefimiz bu verileri doğru bir platforma koyarak, daha anlaşılır bir sonuca ulaşmak. Çünkü kimse, kendimizi anlayacağımızdan daha iyi bir şekilde bizleri anlatamaz" ifadelerini kullandı. "Gelecek dönemde büyük bir Marmara Depremi bekliyoruz" diyen Eren, "Marmara'da gerçekleşecek bir deprem ABD'de meydana gelecek bir depremden farklı olacaktır. Bu nedenle kendi çözümüzü üretmemiz gerekiyor. Bu anlamda büyük bir yatırım bütçemiz var. Aynı zamanda ülkemizdeki sigorta şirketlerinin de bu sistemi kullanabilmesini sağlamak istiyor. Önümüzdeki yenileme sistemine kadar sistemi küresel reasürans şirketlerinin de kullanabileceği şekilde hazırlamayı bekliyoruz" şeklinde konuştu.

'SEKTÖRÜN GELİŞİMİ HEM İNANILMAZ HEM TRAJİK'

Panelde üçüncü konuşmacı Lloyd's Orta Doğu ve Türkiye Bölge Müdürü Andrew Woodward oldu. "COVID-19 öncesinde bu sanal toplantı odasında küresel bir pandemi olacağını ve insanların %90'ının evde olacağını, yine de insanların trafik sigortası ve sağlık sigortası yaptırmaya devam edeceklerini söyleseydik, kimse inanmazdı. Bu inanılmaz, anca aynı zamanda da trajik. Sektörümüzü ayağa kaldırmak ve 21. yüzyıla uygun hale getirmek için küresel bir pandemiye

ihtiyaç duyduk" diyen Woodward, "1983 yılında müşterilerin poliçelerde ne yazdığını tam anlamadığını fark etmiştik. COVID-19 sonrasında da aynı endişenin olduğunu görüyoruz. 30 yıl geçse de aynı sorunlarla boğuşuyoruz" şeklinde konuştu. Sorunun "ne zaman dijitalleşmeliyiz" değil, "nasıl en iyi şekilde ve en doğru sırayla dijitalleşebiliriz" olduğunu belirten Woodward, sözlerine şöyle devam etti: "Lloyd's olarak 300 yıllık bir kurum olmamıza karşın COVID-19 öncesinde bile, gelecek nasıl gözükmeli diyerek çalışmaya başladık. Yüzlerce broker, müşteri ve paydaşlarla konuşarak, pazarın nasıl gözükmesi gerektiğini sorduk. Sonuçlara baktığımızda, süreçlerin basitleştirilmesi gerektiğini gördük. Lloyd's ile iş yapmayı kolaylaştırmamız gerekiyordu. Aslında her şey bu kadar basit. Lobo'nun konuşmasında dediği gibi kültür çok önemli. Sizinle insanların iş yapmayı istemesi o kadar önemli değil, size ne kadar kolay ulaşabildikleri önemli."

'İNTERNET BANT GENİŞLİĞİ BİLE DİKKATE ALINMALI'

Hasar modellemesi süreçleri ve teknoloji hakkında konuşan Verisk Solutions Müdürü Tom Johansmeyer, yaptıkları bazı modellerden bahsetti. COVID-19 döneminde gerçekleşebilecek büyük bir hava olayı hasarını hesaplamanın son derece zor olduğu belirten Johansmeyer, ödeme tarafında da esnekliğin sektörü ileri taşıyacağını söyledi: "Suistimal rakamlarına da baktığımız zaman esnek ödeme modellerinin her zaman daha fazla suistimal anlamına gelmediğini gördük." Johansmeyer, COVID-19 sonrasında uzak noktalarda yaşanan internet bağlantısı sorunlarının bile ekspertiz tarafında öngörüler sunduğunu söyledi: "Felaket sonrası Miami, Houston gibi yerleri düşündüğümüzde teknolojinin etkisiyle bant genişliği bile hasarları belirlemekte sorunlar ortaya çıkarabilir. Sınırlı bir internet bağlantısı durumunda eksperliğe yardımcı olacak cihazların bölgede işleme başlaması bile son derece zorlaşacak."

Johansmeyer, sözlerine şöyle devam etti: "Veri ve gelişmiş analitiklerin kullanılmasında en büyük sorun, hangi hasarların otomatikleştirileceği ve hangi hasarların elle çözümleneceği. Bu süreci rayına oturtabilseniz ve eksper yollamanız gerekse de bunu bir sistem dahilinde yapmanız, hasarlardan görseller ya da hasar kayıtları istemeniz gerekecek. Hala bazı durumlarda hiçbir şekilde analitik süreçlerin doğru tahmin edemeyeceği nitelikte hasarlarla karşılaşabiliyoruz."

Konuşmasına iş dünyasının geleceğiyle ilgili bir sunumla başlayan Munich Re Müşteri Yöneticisi Tobias Sonndorfer, "CEO'ların %90'ı dijital bir dönüşüm bekliyor ancak sadece %15'inin bir yatırım planı bulunuyor. Dijitalleşme aslında teknolojinin ne seviyede kullanılabileceği. Öncelikle teknolojinin nereye gittiğini görmemiz gerekiyor. Teknoloji çok geniş bir alan ve tamamına hakim olmak son derece zor. Bu nedenle hangi alanlarda sigortacıların aktif olabileceğini düşünmemiz gerekiyor. Munich Re olarak hangi teknolojilerin işimizde kullanabileceğini ortaya çıkarmaya çalışıyoruz" dedi. Sonndorfer, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta değer zincirini teknolojinin büyük oranda değiştirebileceğini düşünüyoruz. Bu teknolojiler müşterilerimizi derinden etkiliyorsa, bizim de reasürör olarak bu alanda aktif olmamız gerekir. Çünkü müşterinin problemleri bizim de problemlerimiz."

'BAŞKA BİR OFİS KONSEPTİ BİZİ BEKLİYOR'

Fiyatlandırma ve underwriting ile ilgili de görüşlerini ileten Tobias Sonndorfer, belirli bir veritabanının olduğu ve bunun üzerinden tanımların yapıldığını söyledi.

"Makine öğrenmesi bu alanda büyük bir değişime neden olacak. Geliştirilmiş underwriting programları ile internetteki verileri kullanarak underwriting süreçlerini iyileştirebiliyoruz" ifadelerini kullanan Sonndorfer, iş süreçlerinin geleceği hakkında beklentilerini şöyle anlattı: "Almanya'da gerçekleştirdiğimiz bir araştırmada, uzaktan çalışmada özellikle toplantılarda verimliliğin arttığını gördük. Bununla beraber, ev ve iş yeri arasında bir ayrım yapmak zorlaştı. Evden mi çalışıyorum yoksa ofisi evime mi getirdim? Evinizden ofisteki verimlilikle yapamayacağınız görevler var.

Örnek olarak, takımınızla beraber yapmanız, sosyal bir ortamda olmanız gereken kreatif işler. Bu bağlantıyı kendi evinizde sağlamanız mümkün değil. Ayrıca, video üzerinden konuşmayı tercih etmeyen bireyler de var. Buradan şu sonucu çıkarıyoruz: Kriz öncesi iş ritmine dönüş olmayacak. Tecrübelerimizden iyi elementleri toplamalıyız. Ofisin çalışma için kaçınılmaz olduğu gördük, ancak ofislerin de bu günkü formunda kalamayacağını biliyoruz. Bambaşka bir ofis konsepti bizi bekliyor."

SEKTÖRDE BAŞARININ ANAHTARLARI "VERİ" VE "DEĞİŞİM" OLACAK

Uluslararası Sigortacılık Sempozyumu'nun 3'üncü bölümünde, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen moderatörlüğünde, Argenesis Kurucusu ve CEO'su Asif John ve Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel 'Dijitalleşme Sürecinde Yeni Fiyatlandırma Yaklaşımları ve Veri Mühendisliği' konularını masaya yatırdı.

14 Ekim'de gerçekleşen bu oturumunda sektördeki pek çok gelişme masaya yatırıldı.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'in moderatörlüğünde gerçekleşen oturumda Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel ve Argenesis Kurucusu ve CEO'su Asif John; sigortacılığın 'Dijital ve Çevik' çalışma modeline dönüşüm sürecindeki kültürel ve operasyonel dinamikleri detaylı olarak tartıştı.

'VERİNİN ÖNEMİ ARTIYOR'

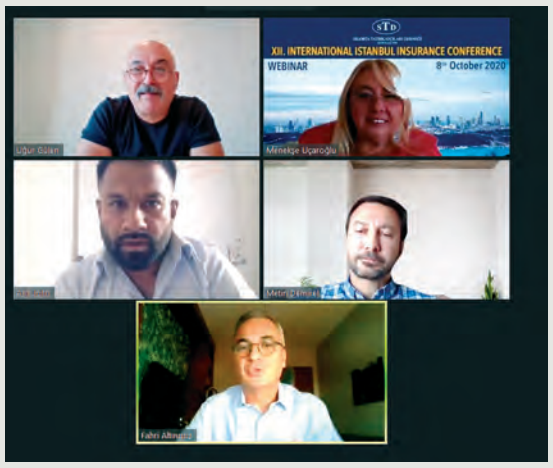
IUC Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu ve STD Başkanı Fahri Altıngöz'ün giriş konuşmalarıyla başlayan etkinlikte ilk sözü moderatör Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen aldı. Gülen, "Veri her zaman önemli. Uzun yıllar önce Mısırlılar ve Mayalar bile gökyüzüne bakarak oradan aldıkları veriler ve örüntülerle beraber hesaplamalarını yapmaktaydı. Çağımızda verinin önemi çok daha ilerledi. Modern organizasyonlarda verinin yerini ve yeni rollerini tartışmamız gerekiyor" dedi.

'DÖNÜŞÜMÜN İÇİNDEYİZ'

Dolaşımda olan veri miktarının büyük ölçüde arttığını ifade eden Argenesis Kurucusu ve CEO'su Asif John, günümüzde önemli olanın veriyi biriktirmekten ziyade, veriyi düzgün bir şekilde işlemek olduğunu vurguladı. "20 yıl önce yapay zeka olsa da, verilerden anlamlı bir sonuç çıkaracak güçte değildi. Artık durum çok farklı. Günümüzde çok çekirdekli işlemciler ve güçlü GPU'lara (grafik ünitesi) sahibiz. Bu nedenle bir dönüşüm noktasındayız. Veriyle daha fazla gücü birleştirmemiz mümkün" dedi.

'KLASİK SÜREÇLERİ KULLANANLAR GERİ KALIYOR'

John'dan sonra sözü Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel aldı. "2020'de başarılı olan büyük şirketlere



3. oturumda verinin değeri ve doğru kullanımı hakkında önemli ipuçları paylaşıldı.

baktığınız zaman hepsinin bir ortak noktası var. Hepsi veriyi doğru bir şekilde kullanıyor.

Özellikle COVID-19 döneminden sonra bu şirketlerin güçlerini daha artırdıklarını görüyoruz" diyen Demirel, "İnsanlar ve davranışları hakkında çok büyük bir veri toplanmış durumda.

Klasik bir şekilde verileri yorumlamak istiyorsanız, rekabetin gerisinde kaldığınızı görüyorsunuz. Yeni dönemde ileri gitmek için işinizin temelinde dijitalleşmeniz gerekiyor" şeklinde konuştu.

‘Sigortalı memnuniyeti için dijital satış acenteler tarafından yapılmalı’

Sigorta ürünlerinin dijital ortamda satışı ile ilgili açıklamalarda bulunan **SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer**, “Sektörümüze duyulan güvenin zedelenmemesi, fiyat rekabeti yerine hizmet kalitesinin ön planda olabilmesi, hasar anında müşteri memnuniyetinin sağlanması için, dijital satışın mutlak suretle acenteler tarafından gerçekleştirilmesi gerekiyor” diye konuştu.

Sigortacılığın en temel prensiplerinden birinin güven ilkesi olduğunu hatırlatan ve Amazon’un kurucusu Jeff Bezos’un, “Fiziksel dünyada bir müşterinizi mutsuz ederseniz bunu 6 kişi ile paylaşır. Dijital dünyada bir müşterinizi mutsuz ederseniz bunu 6 bin kişi ile paylaşır” sözüne dikkat çeken SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, dijital sigorta satışı ile ilgili açıklamalarda bulundu. Finansal sektörlerde müşteri memnuniyetinin en önemli olduğu sektörün sigorta sektörü olduğunu söyleyen Özer, “Sigorta müşterisinin memnuniyetini artırmanın yolu poliçe tanzimi öncesinden başlayarak tüm süreçlerde doğru bilgilendirme ve hasar süreçlerinin etkin yönetimi. Bunu da en iyi sigorta acentesi yapmaktadır. Sigorta Satın Alma Eğilimleri Araştırmasına (Estima Araştırma, Haziran 2015) göre; katılımcıların %54’ü sigorta poliçesini acenteden alıyor. Acenteyi tercih etme sebepleri ise; %49 en güvenilir seçenek olduğu için, %27 en kolay hızlı seçenek olduğu için, %13 ise tanıdık/arkadaş oldukları için. Söz konusu araştırmada katılımcıların %8’i poliçelerini internetten aldıklarını beyan ediyor. İnternetin tercih edilmesinin sebepleri ise; %75 en kolay hızlı seçenek olması, %16 en uygun seçenek olması, %12 ise en güvenilir seçenek olması” dedi. İnternet satışında tüketicilerin sigorta ürünlerine fiyat odaklı yaklaştıklarını belirten Özer, “Bu durum sigorta ürününü emtialaştıryor. Emtialaşma müşteri nezdinde tüm ürün ve hizmetlerin birbirlerinin aynısı olarak algılanması anlamına geliyor. Yani hizmet kalitesi ve markalaşmanın önemi kayboluyor, fiyat baskısı tüm marka ve ürünlerde hissediliyor” şeklinde konuştu. Özer, Google Trends verilerine göre ülkemizde son bir yılda Google’da sigorta ile ilgili en çok arama yapılan ifadenin ise “Araç Sigorta Fiyatları” olduğu bilgisini verdi.



‘FİYATA ODAKLANILMAMALI’

“Sigorta sisteminde odaklanılması gereken husus fiyat değil, teminat kapsamı ve hizmet kalitesi olmalı. Poliçe tanzimi esnasında ve sonrasında sigortalıların doğru bilgilendirilmesi ve yönlendirilmesi gerekiyor. Bu sayede taraflar arasında güven duygusu tesis edilebilir ve müşteri memnuniyeti sağlanabilir” diyen Süleyman Özer, bu çerçevede 2017 yılında çıkarılan Sigortacılık Kanunu ve ikincil düzenlemelerde sigorta aceneliğinin çerçevesi çizildiğini, kuruluşundan faaliyeti terk edinceye kadarki tüm süreçlerin denetim altına alındığını hatırlattı.

Süleyman Özer, “Günümüzde acentelik mesleği, çoğunluğu üniversite mezunu, tamamı mesleki eğitimini almış uzman kişilerce icra ediliyor. Acentelerimiz yurdumuzun her köşesinde, tüm sosyo ekonomik gruplara ihtiyaç duydukları poliçeyi doğru bilgilendirme yaparak sunuyor, poliçe döneminde gerekli yönlendirmeleri ve zeyil işlemlerini gerçekleştiriyor, hasar anında da sigortalı-sigorta şirketi arasında iletişim köprüsü kuruyor. Acente olmaksızın, uygun teminatlar verilemeyeceği gibi, tüm tarafların memnun olacağı şekilde hasar süreçlerini yönetmek de mümkün olmayacaktır. Hal böyle iken, 9 Mayıs 2020 tarihinde ‘Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik’te yapılan değişiklikle, 5684 sayılı Kanunda aracı olarak tanımlanmayan kişilere, ‘Asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmeler’ adı altında sigorta satışı yetkisi verilmiştir. Bunun üzerine, başta SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) olmak üzere tüm meslektaşlarımız konuya ilişkin tepkilerini çeşitli mecralarda dile getirdiler” diye konuştu. Sürecin devamıyla ilgili SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, şu açıklamalarda bulundu, “İcra Komitemiz tarafından, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu’nun destekleri ile Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ve Bakan Yardımcısı Bülent Aksu ile görüşülerek haklı taleplerimiz arz edilmiştir. Bakanımız ve Bakan Yardımcımız konuyla ilgilenmiş ve acentelerin mağdur edilmemesi için gerekli talimatları verdi. Yapılan çalışmalar neticesinde, Sigortacılık Özel Emeklilik ve Denetleme Kurumu (SEDDK) yeni bir Yönetmelik Taslağı hazırlayarak görüşe açtı. Söz konusu taslakta, yönetmelikte bulunan ‘Asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmeler’ kavramı kaldırıldı ancak ‘Hizmet sunucusu’ adı altında yeni bir kavram getirildi. Taslağa göre, hizmet sunucusu internet sitesinde ve mobil uygulamalarında her türlü sigorta ürününün satışına aracılık edebilecek.”

‘ÜZERİMİZE DÜŞENİ YAPACAĞIZ’

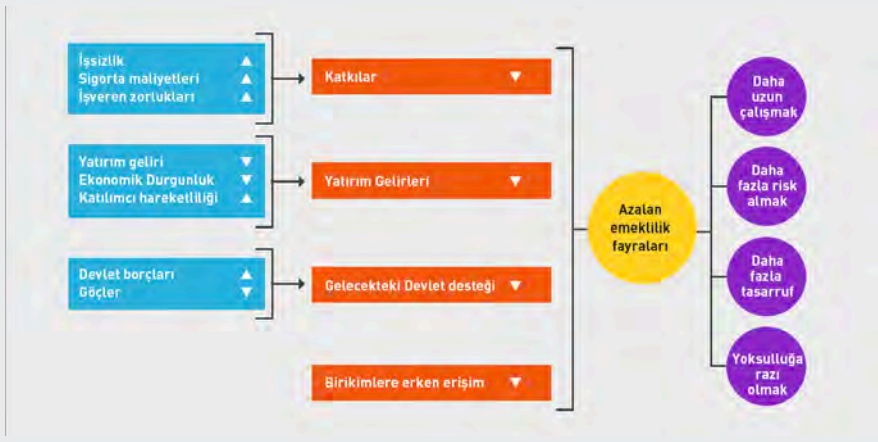
SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer sözlerini şu ifadeler ile noktaladı: “Sigorta acenteleri olarak, bu durumu kabul etmemiz mümkün değil. Bu çerçevede, görüşümüzü hazırlayarak SEDDK’ya ilettik. Önümüzdeki günlerde, konuya ilişkin olarak SEDDK yetkilileri ile bir araya gelerek, taleplerimizin gerekçelerini ayrıntılı bir şekilde sunacağız. Muhakkak ki; dijitalleşen dünyada diğer sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de dijital kanallardan satış ve pazarlama olacaktır. Ancak, dijital satış; acentelik mesleğini tehdit edecek bir biçimde, hâlihazırda zaten acenteler tarafından satılan ürünlerin, başka işlerle iştigal eden kişi ve kuruluşlar aracılığıyla satışı şeklinde yapılmamalı. Sektörümüze duyulan güvenin zedelenmemesi, fiyat rekabeti yerine hizmet kalitesinin ön planda olabilmesi, hasar anında müşteri memnuniyetinin sağlanması için, dijital satışın mutlak suretle acenteler tarafından gerçekleştirilmesi gerekiyor. Ülkemizde sigorta penetrasyonunun artırılması, bu yapılırken de sigortalı ve sektör menfaatlerinin korunması için, acentelerimizin dijital satışa yönlendirilmesi noktasında Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak üzerimize düşen tüm sorumlulukları layıkıyla yerine getireceğiz.”



SAİK yönetimi, 9 Mayıs 2020 tarihli “Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik”te yapılan değişiklikle ilgili çalışmalarını sürdürüyor. Konuyla ilgili görüş ve taleplerini SEDDK’ya sunmak için hazırlanan SAİK, acentelerin menfaatleri için çalışmalarını sürdüreceklerini duyurdu.

COVID-19 tüm dünyada emeklilik sistemlerini zorluyor

Küresel COVID-19 salgını sadece mevcut iş süreçleri ve sosyal hayatı değil, geleceği, yatırım planlarını ve kişilerin emeklilik hayatlarını da derinden etkiledi. Koronavirüsün yarattığı ekonomik etkiler, emeklilerin ve emekli adaylarının hem şu anda hem de gelecekte karşı karşıya kalacağı finansal baskıları giderek artırıyor. Ortalama yaşam süresinin uzaması ve giderek yaşlanan nüfusun sağlık ve refahını destekleyecek kamu kaynaklarının giderek azalması, pandeminin yarattığı ekonomik ortam ile birleşince rotalar emeklilik sektörlerine çevriliyor. Küresel insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı firması olan Mercer'ın bu yıl 12'ncisini yayınladığı "Küresel Emeklilik Endeksi Raporu"nda emeklilik sektörüne ilişkin önemli veriler ele alınıyor. Toplam 39 ülkenin emeklilik sisteminin 50'den fazla gösterge çerçevesinde değerlendirildiği raporda; koronavirüsün dünya çapında gelecekte emekli maaşlarının üzerindeki etkisinin, azalan katkı payları, düşük yatırım getirileri ve daha yüksek devlet borcu seviyeleri nedeniyle olumsuz olacağına dikkat çekiliyor. Küresel Emeklilik Endeksi'ne göre %82,6 ile Hollanda en yüksek endeks değerine sahip ülke olurken, %40,8 ile Tayland en düşük değere sahip ülke oldu. Belçika ve İsrail bu yıl ilk kez araştırmada yer alan ülkeler olurken, hızla gelişmekte olan emeklilik sistemiyle araştırmada ikinci kez yer alan Türkiye ise 37'nci sırada yer aldı.



"Küresel Emeklilik Endeksi 2020" raporuna göre COVID-19'la beraber emeklilik sistemleri üzerindeki baskı artıyor. 39 ülkenin emeklilik sistemlerinin değerlendirildiği raporda 37. sırada yer alan Türkiye ise büyük gelişim potansiyeli gösteriyor.



TÜRKİYE GELİŞİM ALANLARINA SAHİP

Türkiye emeklilik sektörünün de değerlendirildiği raporda, sektörün gelişim alanlarına sahip olması dikkat çekti. 9 Ekim 2020 itibarıyla Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı rakamlar ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcı sayısı 6 milyon 875 bini bulurken devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü 152 milyar liraya ulaştı. Rapora göre Türkiye, %44,2 ile 'Yeterlilik Alt Endeksi'nde 34'üncü, %24,9 ile 'Sürdürülebilirlik Alt Endeksi'nde 36'ncı ve %65,3 ile 'Bütünlük Alt Endeksi'nde 27'nci sırada yer aldı.

Araştırma sonuçlarına göre; Türkiye'nin özellikle sürdürülebilirlik açısından gelişim alanları mevcutken; yüksek net ikame oranı, düşük hane halkı ve kamu borçluluk oranı, demografik yapı, devlet katkısı teşviki, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin şeffaf, güvenilir ve etkin bir şekilde yönetilmesi Türkiye'nin güçlü alanları olarak tespit edildi. Raporda Türk emeklilik sektörünün gelişimi için asgari ve muhtaç emeklilik aylığı seviyesinin iyileştirmesi, bireysel emeklilik birikimlerinin erken yaşta çekilmesinin engellenmesi ve emeklilik döneminde bireysel emeklilik birikiminin belirli bir bölümün aylık maaş olarak alınmasının zorunlu kılınması tavsiyelerine yer verildi. Koronavirüsün sadece sağlık açısından değil; endüstrileri, faiz oranlarını, yatırım getirilerini ve toplumun geleceğe olan güvenini etkileyen uzun vadede sonuçlarının görüleceği ekonomik etkileri de söz konusu. Bu sebeple uzun vadede yeterli ve sürdürülebilir emeklilik gelirlerinin sağlanması konusunda da bu etkilerin çok net görülmesi bekleniyor. Koronavirüsün yarattığı ekonomik ortam birçok ülkede devlet borcu seviyesinin artmasına neden oldu. Artan bu borçların yansımasının ise önümüzdeki dönemde hükümetlerin yaşlı nüfusun sağlık hizmetleri, emekli aylıkları ve diğer hizmetlerin sağlanmasında kısıtlama yaratacağı öngörülüyor.



KÜRESEL EMEKLİLİK ENDEKSİ SIRALAMASI

SİSTEM	Ortalama Endeks Değeri	Alt Endeks Değerleri		
		Yeterlilik	Sürdürülebilirlik	Bütünlük
Hollanda	82.6	81.5	79.3	88.9
Danimarka	81.4	79.8	82.6	82.4
İsrail	74.7	70.7	72.4	84.2
Avustralya	74.2	66.8	74.6	85.5
Finlandiya	72.9	71.0	60.5	93.5
Norveç	71.2	73.4	55.1	90.3
Singapur	71.2	74.1	59.9	82.5
İsveç	71.2	65.2	72.0	79.8
Kanada	69.3	68.2	64.4	77.8
Yeni Zelanda	68.3	63.8	62.9	82.9
Almanya	67.3	78.8	44.1	81.4
Şili	67.0	56.5	70.0	79.6
İsviçre	67.0	59.5	64.2	83.1
İrlanda	65.0	74.7	45.6	76.5
Birleşik Krallık	64.9	59.2	58.0	83.7
Belçika	63.4	74.6	32.4	88.9
Hong Kong	61.1	54.5	50.0	87.1
ABD	60.3	58.9	62.1	59.9
Malezya	60.1	50.1	58.6	78.0
Fransa	60.0	78.7	40.9	57.0
Kolombiya	58.5	62.5	45.5	70.5
İspanya	57.7	71.0	27,5	78.5
Suudi Arabistan	57.5	59.6	51.6	62.4
Peru	57.2	59.5	49.2	64.6
Polonya	54.7	59.9	40.7	65.9
Brezilya	54.5	72.6	22,3	70.7
Güney Afrika	53.2	43.0	46.7	78.3
Avusturya	52.1	64.4	22,1	74.6
İtalya	51.9	66.7	18,8	74.4
Endonezya	51.4	45.7	45.6	68.7
Kore	50.5	48.0	53.4	50.3
Japonya	48.5	52.9	35.9	59.2
Çin	47.3	57.4	36.2	46.7
Hindistan	45.7	38.8	43.1	60.3
Meksika	44.7	36.5	55.8	42.2
Filipinler	43.0	38.9	53.4	34.8
Türkiye	42.7	44.2	24,9	65.3
Arjantin	42.5	54.5	27,6	44.4
Tayland	40.8	36.8	40.8	47.3
Ortalama	59.7	60.9	50.0	71.3

GARANTİ BBVA EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ BURAK ALİ GÖÇER:

Koronavirüs ile birlikte BES tasarruf yapılan bir sisteme evrildi

"Katılımcıların gözünde BES, emeklilik için para biriktirilen bir sistemken 2020'de farklı ihtiyaçlar için tasarruf yapılan bir sisteme evrildiğini gördük. Katılımcılar 'İyi ki Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girmişim de, ihtiyacım olduğunda kullanabileceğim bir birikimim olmuş' dediler."

2020 yılını koronavirüs dönemi ile birlikte, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin algısının farklılaştığı bir yıl olarak değerlendirebiliceğini söylerek sözlerine başlayan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Katılımcıların gözünde BES, emeklilik için para biriktirilen bir sistemken 2020'de farklı ihtiyaçlar için tasarruf yapılan bir sisteme evrildiğini gördük. Katılımcılar 'İyi ki Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girmişim de, ihtiyacım olduğunda kullanabileceğim bir birikimim olmuş' dediler.

Sistemin büyümesini değerlendirirken, 'Toplam BES' rakamına odaklanmak daha doğru olacaktır. Çünkü potansiyel gönüllü BES katılımcılarının büyük çoğunluğu otomatik BES ile sisteme dahil oldu ve olmaya devam edecek. Bu açıdan değerlendirdiğimizde, Eylül sonu itibarıyla gönüllü BES ve otomatik BES toplamında 13,3 milyon katılımcının 159,1 milyar lira fonu birikti. Otomatik BES ile sisteme dahil olan 5,6 milyon katılımcının %80'inin daha önce bireysel emeklilik sözleşmesi olmadığını ve ilk defa otomatik BES sayesinde birikim yapmaya başlamış olduğunu düşünürsek, bu rakamın ülkemizdeki birikim oranı için oldukça iyi bir seviye olduğunu söyleyebiliriz. 2020 yılında da bu trend devam etti ve sisteme rekor katılım ve rekor bir para girişi oldu. Garanti BBVA Emeklilik olarak Eylül sonu itibarıyla 52 bin kişiye sisteme dahil ederek, Gönüllü BES ve Otomatik BES toplamını kapsayan 'Toplam BES' birikim havuzunda 1,9 milyon katılımcı sayımız 22,1 milyar lira fon büyüklüğümüz ile sektörde önemli bir yere sahibiz" dedi.



'BAŞARILI BİR SENE OLDU'

"Sisteme giren katılımcılara emeklilik şirketleri birikimlerini değerlendirecekleri emeklilik fonları ile ilgili alternatifler sunuyor. Fon tercihlerini müşteri kendisi yapıyor. Bu fonların içinde devlet tahvili, hisse senedi, hazine bonosu, döviz ve altın gibi yatırım enstrümanları var ve bu yıl getiriler için de oldukça başarılı bir sene oldu. Emeklilik fonlarının getirisi sisteme ivme kazandıran önemli bir güç" diyen Göçer, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ortalama kazancının %27,6'lara ulaştığını hatırlatarak sisteme duyulan inanç ve güveninin daha da arttığını aktardı.

'2021'DE POZİTİF ALGI DEVAM EDECEK'

Göçer, "Küresel Emeklilik Endeksi Raporu'nu incelediğimizde ise birbirine daha denk kıyaslamaların yapılması ve buna göre yorumlanmasının daha doğru sonuçlar verebileceğini görüyoruz. Bireysel Emeklilik Sistemi sağlam temellere oturtulmuş bir sistem ve sağlıklı bir şekilde büyümeye devam ediyor. 2021 yılında bu büyümenin ve sistemdeki pozitif algının devam edeceğini düşünüyoruz" dedi ve ekledi: "2021 yılının fon büyüklüğü ve fon getirileri ile katılımcıları mutlu eden bir yıl olacağını söyleyebiliriz."

Göçer, sözlerini şöyle noktaladı:

"Aynı zamanda 2021'de sektörümüz için tabloları değiştirebilecek önemli maddeler gündemde. Bunlardan biri otomatik BES'te yapılması muhtemel değişiklikler. Planlanan değişiklikler ile birlikte uzun vadeli, geniş katılımlı ve daha sürdürülebilir bir emeklilik sistemi hedefleniyor. Uzun vadede otomatik BES'i olması gereken potansiyele ulaştıracağını düşünüyorum. Ikinci olarak ise, gönüllü BES'te 18 yaş altı gençlerin sisteme girip, tasarruf bilinciyle daha erken tanışmalarını sağlayacak düzenlemeler gündemde. Bunun hayata geçmesiyle birlikte gönüllü BES için çok ciddi bir potansiyel, gençler için ise birikime erken başlamaları gibi önemli bir fayda sağlanmış olacak."

NN HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KEREM ÖZDAĞ:

COVID-19 belirsizliğine rağmen BES'in faydaları daha iyi anlaşıldı

"Katılımcılarımızın birikime verdikleri önem ve bu konuda gelinen bilinç seviyesi, bundan sonraki adımlarımızda net bir bakış açısıyla yarınlara daha güvenli bir şekilde bakabilmemizde bizlere büyük bir güven zemini oluşturdu."

Yeni tip koronavirüs (COVID-19) salgınının emeklilik sektöründe yaratacağı yansımalar hakkında değerlendirmelerde bulunan NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ, "COVID-19 dönemi ile birlikte Bireysel Emeklilik Sistemi tarafında kısmen de olsa çıkışların ve katkı payı ödemelerine ara verme eğiliminin artabileceğini düşünüyorduk. Fakat bu dönemde BES katılımcılarının davranışlarına baktığımızda, durumun çok olumlu olduğunu söyleyebiliriz" diyerek sözlerine başladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndem çıkışların düşük seviyede seyrettiğine dikkat çeken Özdağ, katkı payı tahsilatlarında ise kayda değer bir düşüşün gözlemlendiğini aktardı. Özdağ, "Bu durum, katılımcıların fon tercihlerini doğru yapmaları ve getirilerden memnuniyet duymaları sonucunda sistemde kaldıklarını, bir başka deyişle COVID-19 döneminin getirdiği belirsizliğe rağmen BES'in faydalarının anlaşıldığını bizlere gösteriyor" şeklinde konuştu.



'SAĞLIK SİGORTALARINA İLGİ ARTACAK'

COVID-19'un yarattığı etkileri sağlık sigortaları açısından da değerlendiren Kerem Özdağ, "Sağlık sigortalarına baktığımızda ise salgınla birlikte Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde sektörün aldığı karar ile COVID-19 kapsamındaki tedavi giderlerinin karşılandığını görüyoruz. Müşterilerin sağlık sigortalarına olan yöneliminin hızla arttığını, gerek özel gerekse tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürünleri hakkında daha fazla araştırma yapıp bilgi aldıklarını gözlemliyoruz. Sağlık sigortalarına olan bu ilginin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini öngörüyoruz" şeklinde konuştu. Türk sigorta ve emeklilik sektörünün dünyadaki yeri ve diğer ülkelere karşı bulunduğu konum hakkında yorumlarda bulunan Özdağ, "Türkiye, dünyanın en büyük 19. ekonomisi konumunda. Ancak, sektörümüzün dünyada 37. sırada olduğunu görüyoruz. Emeklilik fonlarının Gayri Safi Milli Hasıla'ya (GSMH) oranı ülkemizde yüzde 2-2,5 seviyelerinde. Ancak katılımcı sayımız Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ile birlikte 12 milyondan fazla ve Avrupa'daki pek çok ülkeden yüksek. Bu da hem emeklilikte hem de hayat sigortasında gideceğimiz önemli bir yol ve potansiyel olduğu anlamına geliyor" ifadelerini kullandı.

'TSS'DE BÜYÜME BEKLİYORUZ'

Kerem Özdağ, Türk sigorta ve emeklilik sektörünün gelişebilmesi için ileriye dönük atılabilecek adımları şu sözler ile anlattı: "Kredi bağlantılı hayat sigortalarının yanında diğer koruma ürünleri ve tamamlayıcı sağlık sigortasında büyüme bekliyoruz. Emeklilik ve sigorta alanlarında büyümenin devam etmesi, değişen ihtiyaçlara yönelik yeni ürünlerin sunulmasının ve süreçlerin dijitalleşerek kolaylaştırılmasının yanı sıra tasarruf ve sigorta farkındalığının artması ile gerçekleşecek."

FİBA EMEKLİLİK VE HAYAT GENEL MÜDÜR YARDIMCISI NEHİR AKSIN BAHAR:

BES'te gelinen bilinç seviyesi büyük bir güven zemini oluşturdu

Ülkelerin emeklilik sistemlerinin incelendiği raporla ilgili görüşlerini aktaran Fiba Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Nehir Aksın Bahar, "Raporda olumlu, yapıcı ve yerinde eleştiriler aldığımızı görüyorum. Keza bizler de erken yaşta birikimlere erişimin sağlanmasını, ihtiyaç halinde birikimlerin bir kısmının katılımcılar tarafından değerlendirilebilmesini zaten uzun zamandır konuşup tartışıyoruz. Hatta bazı başlıklarda çalışmalara başlandı ve Tamamlayıcı BES olarak basına yansıyan maddelerimiz de oldu. OKS'nin revizyonu, 18 yaşından küçüklerin BES'e dahil edilmesi gibi sistemin tabana yayılmasına yönelik konulara da diğer yandan odaklanıyoruz. Ek olarak, BES birikimlerinin teminat gösterilmesinde gerekli mevzuat değişikliklerinin yapılması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Birikimlerini teminat göstermek suretiyle kredi kuruluşlarından katılımcıların uygun koşullarda kredi temin etmeleri ve bu yolla finansal ihtiyaçlarını karşılayarak BES birikimlerini bozmadan sistemde uzun süre kalınmasına yönelik tedbirler üzerine çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu sayede, dünyada BES önceliklerinden biri olan 'katılımcıların sistemde uzun süreli kalması'na yardımcı olacağımızı düşünüyoruz. BES'in salgın sebebiyle belirsiz bir dönemi sarsıntı geçirmeden atlatmış olması, bizler için önemli bir tespit noktası oldu. Keza katılımcılarımızın birikime verdikleri önem ve bu konuda gelinen bilinç seviyesi, bundan sonraki adımlarımızda net bir bakış açısıyla yarınlara daha güvenli bir şekilde bakabilmemizde bizlere büyük bir güven zemini oluşturdu. Devletlerin bünyelerinde bulunan BES'e yönelik davranış biçimleri, bundan önce olduğu gibi bu süreçte de birbirinden farklı oldu. Örneğin Şili, sisteme aktif katkı sağlayanların 5.600 doları aşmayacak ölçüde BES Fonlarının %10'ununun çekilmesine izin verirken BES'te lider Hollanda, birikime erken erişimle ilgili herhangi bir güncelleme yapmadı" şeklinde konuştu.

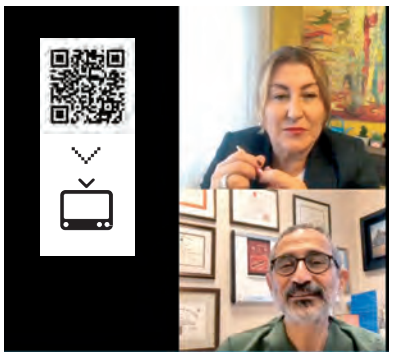
'DEVLET DESTEĞİ ÖRNEK TEŞKİL ETTİ'

"Ülkemizde BES'in önemi, ilk günden bu yana devlet yönetimimiz tarafından bilindiği için bizdeki sistem, devlet katkısı gibi avantajla dünyada benzeri olmayan bir desteği katılımcılara sunmuştu" diyen Bahar, bu desteğin diğer ülkelere de örnek teşkil ettiğine dikkat çekti ve ekledi: "Bunun yanı sıra uluslararası raporlarda bahsi geçen ürün çeşitliliği gibi bir öneriyi de dikkate alabilir ve büyüme hedefimize giden yolları geliştirebiliriz. Uzmanların da bizimle aynı noktada olması, ülkemize dışardan bakanlarla aynı tablo üzerinde fikir birliğimizin olması doğru bir yol haritası izlediğimizin göstergesidir diyebiliriz." Bahar, sözlerini şöyle noktaladı, "Katkı paylarını ekonominin en zor günlerinde dahi ödemeye devam eden katılımcılarımız, devlet katkısı ile sisteme destek sağlayan devletimiz ve koordinasyon seviyesi yüksek BES şirketlerimiz ile yarınlara ve yeniliklere, doğru bir ivme ile yürüdüğümüzü söyleyebilirim."



"BES sisteminden çıkışlar düşük seviyede seyrederken, katkı payı tahsilatlarında kayda değer bir düşüş gözlemledik. Bu durum COVID-19 döneminin getirdiği belirsizliğe rağmen BES'in faydalarının anlaşıldığını bizlere gösteriyor."

Sigortacı Gazetesi Instagram canlı yayınları devam ediyor



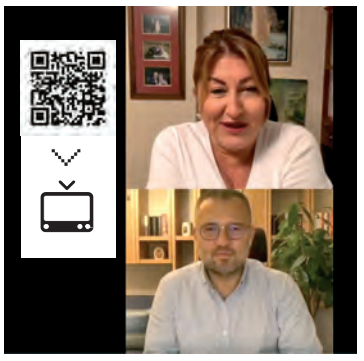
ÇAKMAKÇI: MEME KANSERİNDE ERKEN TEŞHİS ÇOK ÖNEMLİ

Köşe yazarımız Sema Tüfekçiler, Sigortacı Gazetesi Instagram canlı yayınında Prof. Dr. Metin Çakmakçı'yı konuk etti. Canlı yayının konusu meme kanseri farkındalığı oldu. "Meme kanserinin önemli tarafı tanısının çok kolay olması. Diğer kanserlerin tanımı kolay değil" diyen Çakmakçı, meme kanserinde erken teşhisin hayat kurtardığını söyledi.



BAL: KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ VERİ FARK YARATIYOR

Köşe yazarlarımızdan Okan Utkueri, TalentMondo Kurucu Ortağı ve CEO'su Miraç Bal'ı konuk etti. Kişiselleştirme konusuna değinen Bal, "Kişiselleştirilmiş ürünler çok kritik. Giydiğimiz kıyafette bile 'Bu bana özel mi' diye düşünüyoruz. İlerisi için kişiselleştirme kritik bir noktada yer alıyor. Kullanıcı için ürünü farklılaştırmanız gerekiyor" dedi.



ÖLKEN: ÇALIŞAN KADINLAR SİGORTACILAR İÇİN ÖNEMLİ BİR POTANSİYEL

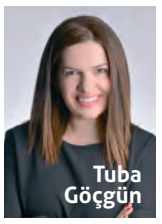
Canlı yayınına konuk olan Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, cinsiyet eşitliği ve kadınların iş hayatındaki yerini konuştu. Ölken, "Çalışan kadınlar sigortacılar için önemli bir potansiyel. Konuyla ilgili öncelikle çalışanlarımızdan başlayıp, hedefimizin yol haritasını çıkardık" dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik'te yeni GMY Tayfun Ceyhun



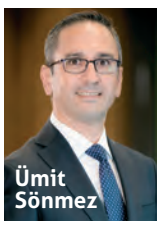
1 Ekim 2020 itibarıyla Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığına atanan Tayfun Ceyhun, bilgi teknolojilerinden sorumlu olacak. 1998 yılında ODTÜ Matematik Bölümü'nden mezun olan Tayfun Ceyhun, kariyerine 1999'da Türkiye İş Bankası A.Ş. Yazılım Geliştirme Müdürlüğü'nde uzman olarak başladı. Ceyhun, 2011 yılında İş Bankası iştiraklerinden Softtech A.Ş. yazılım şirketine geçerek; merkezi operasyon uygulamaları, bireysel kredi/ kredi kartı tahsis süreçleri ve hukuk uygulamaları yazılımı ekiplerinin yöneticisi olarak görev yaptı. Ceyhun, Anadolu Hayat Emeklilik'te Bilgi İşlem Müdürlüğü, Yazılım Geliştirme Müdürlüğü, Değişim ve Proje Yönetimi Müdürlüğü'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine başladı.

BNP Paribas Cardif Türkiye'de üst düzey atama



BNP Paribas Cardif Türkiye üst yönetiminde önemli bir atama gerçekleşti. İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünde tamamladığı eğitiminin ardından profesyonel kariyerine adım atan Pınar Tuba Göçgün insan kaynakları alanında 20 yıllık tecrübeye sahip. Danışmanlık, ilaç ve teknoloji sektöründeki uluslararası şirketlerde deneyim kazanan Göçgün, MetLife İnsan Kaynakları Direktörü olarak çalıştı. 12 Ekim 2020 itibarıyla da İnsan Kaynakları ve Organizasyon'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak BNP Paribas Cardif Türkiye'ye katıldı.

CIGNA'da üst düzey atama



CIGNA, bünyesine son olarak finans sektörünün deneyimli ismi Ümit Sönmez'i kattı. Sönmez, Genel Müdür Yardımcısı olarak şirketin mali kontrol, raporlama, teknik ve aktüerya faaliyetlerinden sorumlu olacak. İç kontrol, bütçe ve performans yönetimi, finansal planlama ve finansal strateji gibi görevlerde bulunan Sönmez, CIGNA'ya katılmadan önce Burgan Bank A.Ş.'de Mali İşlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevini yürütmekteydi.

Hakkı Atasagun, NART'ın Büyük Projeler ve İş Geliştirme Başkanlığı görevini üstlendi

Atasagun, Alman Lisesi ardından LMU Munich Üniversitesi'nden mezun olup, uzun yıllar Allianz ve Münih Re Almanya Merkez'inde çalıştı.
İyi derecede İngilizce ve Almanca bilen Atasagun, yurda dönüşünde sırasıyla, Tam, Genel, Mandgeburger ve Başak Sigorta'da, koordinatörlük, genel müdür yardımcılığı, genel müdürlük ve yönetim kurulu başkanlığı görevlerinde bulundu.
Üç yıl kadar Rus – Türk Bank ve Türk – Kazak Bank'ta YK Üyeliği yaptı. Halen Borusan Yatırım'da YK Üyesi olup Göltaş Çimento ve Orma Entegre'de danışmanlık yapmaktadır.



Cigna Finans, yoluna CIGNA adıyla devam edecek

Cigna Grubu ile QNB Finansbank ortaklığında faaliyet gösteren emeklilik ve hayat sigortası şirketi Cigna Finans'ın adı CIGNA olarak yenilendi. Bireysel ve kurumsal müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda sürekli gelişimi ve inovatif çözümleri işinin merkezine koyan şirket, dönüşüm sürecini "Hayat Boyu Birlikte" olma sözü ile pekiştiriyor. CIGNA Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Pınar Kuriş, "CIGNA'nın köklü sigortacılık uzmanlığının altını daha güçlü çizmek, sektör ve müşteri beklentilerinin değişimine en doğru şekilde yanıt verebilmek üzere başlattığımız bu dönüşüm kapsamında, dijitalleşme, altyapı yatırımları, hizmet ve ürün çeşitliliğimizi artırmak gibi hedeflerimizle de güçlü bir dönüşüme imza atıyoruz" şeklinde konuştu.



KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRLERİNDE 63 MİLYAR $'LIK PRİM POTANSİYELİ

Reasürans devi Swiss Re, yayınladığı Sigma 6 raporunda küresel tedarik zincirlerindeki yeni dönem sigorta fırsatlarını ortaya koydu. Araştırmaya göre, önümüzdeki 5 yıl içinde 63 milyar dolarlık ek prim üretimi potansiyeli var.

Yaklaşık bir sene önce ortaya çıkan ve Çin'in Wuhan kentinden tüm dünyaya yayılan COVID-19 salgını, sigorta başta olmak üzere birçok sektörü etkilemeye ve mevcut değişimi hızlandırmaya devam ediyor. Son yıl içinde küresel tedarik zincirinde kimi değişiklikler halihazırda yaşanmaya başlamıştı. Çin'in maliyet rekabetçiliğini kaybetmesi, iklim krizi kaynaklı doğal afet sıklığı ve teknolojinin tedarik zincirini basitleştiren etkisi değişimin habercisi olmuştu. Adeta bu değişimin daha görünür olması ve farkındalığın artması için yeni bir kriz bekleniyordu. Sonuçta pandemi ile birlikte risk faktörü etkisini göstermeye başladı ve değişim hızlandı.

SALGIN İLE BERABER RİSKLER GÖRÜNÜR OLDU

Salgının etkilediği unsurların en üstüne küresel tedarik zinciri oturuyor. Dünyanın en büyük reasürans şirketlerinden biri olan Swiss Re, geçtiğimiz ay konuyla ilgili bir rapor yayımladı. "Küresel Tedarik Zincirlerinde Riskleri Azaltmak: Direnci Yeniden Güçlendirmek İçin Dengeleme" isimli raporda küresel tedarik zincirlerindeki değişimin COVID-19 salgını öncesinde başladığı ve salgınla birlikte hızlandığı belirtiliyor. Rapora göre; pandemi, küreselleşen üretim süreçlerindeki aksaklıkları ve karşı karşıya kalınan riskleri görünür kıldı. Bu riskler, birçok şirketin kepenk kapatmasına yol açtı. Bu negatif duruma karşı hayatta kalmayı başaran şirketlerin küresel tedarik zincirindeki risk faktörünün farkına varması olumlu bir işaret olarak raporda yerini alıyor. Rapora göre, bu değişimin sigorta sektörü için önemli etkileri olacak.

ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşının başladığı 2018 yılından itibaren küresel tedarik zincirleri bir değişim içindeydi. Rapor, bu süre sarfında şirketlerin operasyonel dirençlerini artırmaya başladığını, paralel tedarik zincirleri yarattıklarını ortaya koyarken salgına bir şekilde hazırlıklı olduklarının altını çiziyor. Ancak hazırlıklı olmayan şirketlerin de hayatına son verdiğini belirtip sigorta sektörünün farkındalık ve çözüm konusunda desteğinin önemli olduğu vurgulanıyor. Swiss Re raporunda, yeni dönemin küresel ekonomiyi nasıl etkileyeceğine dair bir modelleme ortaya koyuyor. Tedarik zincirlerindeki risk yönetiminde kilit rol oynayan sigorta sektörü; iş kesintisi sonrası ortaya çıkan işletme hasarını, fiziksel olmayan hasar teminatlarını ve nakliyat sektöründeki meydana gelen kazalardan kaynaklı hasarları karşılayabilir. Ortaya koydukları ihtiyaca göre, 5 yıl içinde tedarik zincirlerinin yenilenmesi ve altyapı çalışmaları kaynaklı 63 milyar dolarlık ek sigorta primi üretileceği tahmin ediliyor.

KÜRESEL TEDARİK İÇİN SİGORTA ÜRÜNLERİ

Küresel tedarik zincirleri yıllardır, verimlilik ve maliyet etkinliğine göre şekillenirken ticaret savaşları ve COVID-19 ile birlikte risk yönetimi ve dayanıklılık daha büyük bir önem kazanmaya başladı. Mayıs 2020'de yapılan bir ankette tedarik zinciri yöneticilerinin %93'ü ihtiyaç fazlası oluşturmak, emsalsiz parça sayısını azaltmak, tedarik zincirlerini kısaltmak ve bölgeselleştirmek gibi uygulamalarla tedarik zincirlerini daha dayanıklı hale getirmeyi planladıklarını açıkladı.

Bu durum, küresel ekonomi için tedarik zinciri risklerini yönetmenin ayrılmaz bir parçası olan sigorta sektörünü işaret eden bir gelişme olarak öne çıkıyor.

Swiss Re de buradan yola çıkarak kimi yenilikçi sigorta ürünlerinin küresel tedarik zincirini nasıl daha dayanıklı hale getireceğine raporunda yer veriyor. Rapora göre, en önemli sigorta ürünlerinden bir tanesi İş Kesintisi Sigortası. Bu ürün, fiziksel hasardan kaynaklanan üretim süreçlerindeki kesinti riskini teminat altına alıyor. Raporda doğal afet kaynaklı hasarların %50 ila 70'ini iş kesintisinden ortaya çıkan hasarın oluşturduğu not düşülüyor. Yine raporda birbirinden farklı iş kesintisi sigortaları ortaya konuyor. Standart iş sigortası, bir sigortalının kendi mülkiyetinin hasar görmesi durumunda devreye girerken; koşullu iş sigortası ise bir tedarikçi veya müşteri gibi harici bir tarafın hasarını karşılıyor. Ayrıca mülke fiziksel zarar gelmeksizin, ürün veya hizmet alımında meydana gelen kesinti veya gecikmeleri teminat altına alan Tedarik Zinciri Sigortası da Swiss Re'nin raporunda yerini alıyor.

Bugünlerde firmaları her zamankinden daha fazla ilgilendiren bir diğer sigorta ürünü ise Zararsız İş Kesintisi Sigortası olarak isimlendiriliyor. Pandemi, grev ve askeri harekât gibi sebeplerle yaşanan

KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRLERİ NEDİR?

Hammadde temininden başlayarak bir ürünün işlenmesini, son ürüne dönüşmesini ve lojistiğini kapsayacak şekilde üretim sürecinin tüm aşamalarını içeren sisteme küresel tedarik zincirleri (global supply chains) deniyor. Küresel tedarik zincirine dahil olan firmalar arasında ileri (forward) ve geri (backward) olmak üzere iki yönde bağlantı kuruluyor. Hammadde ve girdi ihraç eden firmaların nihai üretici ile kurduğu bağlantıya "ileri yönlü" denirken; nihai üretici açısından değerlendirildiğinde tedarikçilerle kurulan bağlantılar "geriye dönük" olarak nitelendiriliyor. Söz konusu ilişkiyi endüstrilere ve ekonomilere doğru genişletmek amacıyla "ileriye ve geriye dönük katılımlar" şeklinde tanımlama yapılıyor.



gecikmeleri, tedarikçiden ürün ya da hizmetlerin alınmasındaki kesintiyi kapsıyor. Bu sigorta ürününde riskin işletmelere zarar veren bir olayın sonunda gerçekleşmesi aranmıyor, bir çeşit parametrik sigorta olarak hasar için ödeme yapılıyor. Örnek vermek gerekirse, daha çok pandemi döneminde de karşımıza çıktığı gibi sokağa çıkma yasağının olduğu dönemlerdeki işletmenin zararını karşılıyor. 2010 yılında Kuzey Atlantik hava yolculuğunu kesintiye uğratan Eyjafjallajökull volkanik patlaması ve kül bulutu, 2018 yazında Avrupa'daki kuraklıklar sebebiyle nehir kargo sisteminin sekteye uğraması başlıca diğer örnekler olarak verilebilir.



DEVLETLERİN EYLEMLERİNE KARŞI SİGORTA

Yabancı devletlerin eylemleri de küresel tedarik zincirinin aksamasına yol açabiliyor. Rapora göre önümüzdeki dönemde politik risk sigortası daha büyük bir önem kazanacak. Ayrıca rapor, bu sigorta ürününün hem yatırımı hem de öz sermayeyi ayrı ayrı güvence altına alabilecek şekilde geliştirilebildiğini not düşüyor. Rapor, hükümet ile yapılan sözleşmelerde hükümete ürün veya hizmet satan firmaları koruyacak teminatların da bu sigorta ürünü içine dahil edilebileceğini öne sürüyor.

TİCARİ ALACAK SİGORTASINDA BÜYÜME İHTİMALİ

ABD ile Çin arasında yaşanan ticaret savaşı ve COVID-19 küresel tedarik zincirindeki yatırımların azalmasına ve dolayısıyla sigorta primlerindeki büyümenin durmasına yol açtı. Ancak bununla birlikte ticari alacak sigortası üzerindeki farkındalığın da artmasına sebep oldu. Rapora göre, önümüzdeki yıllarda ticari alacak sigortasında prim üretimi artabilir. Rapor bu durumu küresel tedarik zincirinde alternatif yolların açılmasına ve bölgeselleştirmenin öneminin artmasına bağlıyor.

Öncelikli olarak yeni güzergahların, yeni fabrikaların ve ilgili tesislerin açılmasına yol açacağı tahmin ediliyor. ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşı Çin'e komşu diğer ülkeleri harekete geçirmiş durumda. Asya ülkeleri küresel tedarik zinciri pastasından daha fazla pay alabilmek için yatırımlarını büyütmüş durumda. Rapor bu durumun konut ve mühendislik sigortalarında prim üretiminin artmasına yol açacağını ifade ediyor. Raporda devam eden üretim operasyonlarıyla ilgili olarak da "sorumluluk ve ticari sigortalar için de yeni talepler oluşacaktır" deniyor. Benzer bir durumun Türkiye ile AB arasındaki ilişkilerde de gerçekleşebileceğini not düşelim. Özellikle COVID-19 sonrası küresel tedarik zincirleri şekillenmeye başladı. Örnek vermek gerekirse Almanya'da yeni "tedarik zinciri yasası" gündemde. Taslağa göre şirketler tedarik zincirlerinde insan hakları ve ekolojik standartlara bağlı kalmak zorunda olacaklar. COVID-19 sonrası küresel tedarik zincirlerinin yeniden yapılanmasından en çok faydalanan ülkelerden biri Portekiz oldu. Portekiz'in doğrudan yabancı yatırım stoğu COVID-19 ile ivmelendi. Almanya'da Portekizli tedarikçi arayışında %30-40 artış olduğu raporlara yansıdı. AB'yi çevreleyen ülkelerde talebin bu şekilde artacağı tahmin ediliyor.

VERİNİN ÖNEMİ ARTIYOR

Raporda küresel tedarik zincirinin değişmesi ile birlikte verinin öneminin arttığı ifade ediliyor. Firmalar yeni tedarikçileriyle ilgili verilere ihtiyaç duyacak. Bu aynı zamanda risklerin belirlenmesinde hayati öneme sahip. Anlam ifade eden veri için sigortacılar firmalardan şeffaflık talep edecek. Daha şeffaf firmalar ve daha anlamlı verilerle ticari hayatın birçok aşamasının daha kolay ve düşük bedelle sigortalanabileceği raporda yer alıyor. Bunun için de teknoloji ve dijitalleşme daha büyük bir önem kazanacak. Dijital teknolojiler, risk tanımlama, değerlendirme ve izleme açısından tedarik zincirini daha iyi anlamanın yolunu sunabiliyor. Tedarik zincirlerindeki riski ortadan kaldırmak için teknolojilerin kullanımına ilişkin rapora yansıyan örnekler şöyle:

Düşük maliyetli sensör çözümleri: Giyilebilir teknolojilerde, akıllı telefonlarda ve oyun konsollarında yaygın olarak kullanılan sensörler, tedarik zincirlerinin kalite kontrolüne ve görselleştirilmesine yardımcı olabilir. Farklı tesisler ve fabrikalar arasındaki rotasyonu en uygun hale getirmek için sensörler kullanılabilir.

Büyük veri analizi: Dijitalleştirme ile artık çeşitli kaynaklardan büyük miktarda veri toplanıyor. Büyük veri analizi, kapasite kullanımını en uygun hale getirmek, müşteri deneyimini iyileştirmek ve riski azaltmak için kullanılabilir.

Blockchain: Ürünlerin tedarik zinciri üzerindeki hareketi, blockchain ile değiştirilemez bir şekilde kayıt altına alınabilir. Bu sayede tedarik zinciri paydaşları arasındaki güveni ve şeffaflığı kolaylaştırır. Süreç otomasyonu ile birlikte sigorta maliyetlerini düşürmeye ve dolandırıcılık riskini azaltmaya yardımcı olabilir.

TEDARİKTE YENİ FIRSATLAR

Küresel tedarik zincirlerinin yakın zaman içinde dijitalleşmesi bekleniyor. Raporda bu durum geleneksel sigortalardan farklı olarak yeni sigorta ürünlerinin doğmasına yol açacağı şeklinde değerlendiriliyor. Öncelikli olarak tedarik zinciri içinde kurulacak olan dijital altyapının sağlıklı bir şekilde devam etmesi sigorta kapsamı içinde yer alabilir. Bunun yanında rapor sigortacıların, tedarik zincirindeki riski azaltmada da bir hizmet olarak risk yönetimi sunabileceğini belirtiyor. Rapora yansıyan örnekler şöyle:

Dijital pazar yeri: Tedarik zincirlerini kapsayan tüm sigorta ürünlerinin dijital ve aracısız olarak dağıtımı yeni dönemde sigortacıların vereceği bir hizmet olacak.

Dijital risk uyarı sistemi: Herhangi bir kaza sonrası, sigorta şirketleri tedarik zinciri içinde etkileyebileceği diğer firmaları uyararak hasarı en aza indirebilir.

Hizmet olarak esneklik: Sigorta şirketleri kaybı önlemek için veri odaklı risk istihbaratı sunabilir. Örneğin riskin arttığı durumlarda sigortalıyı uyararak kaybın gerçekleşmesini engelleyebilir.

İŞ SİGORTASINA POPÜLER ÖRNEKLER

İş kesintisi sigortasının ekonomi dünyasındaki hayati önemi birçok kez karşımıza çıktı. Son yıllarda üç önemli olay bu sigorta ürününün yayılmasına ve gelişmesine ön ayak oldu:

Tohoku Depremi



Akla ilk olarak Tohoku Depremi geliyor. 11 Mart 2011'de, Japonya'nın Tōhoku bölgesinde meydana gelen depremin şiddeti 9,0 Mw büyüklüğünde ölçüldü. Dünyanın ölçülen en büyük 5 depremi arasında gösteriliyor. Deprem sonrası meydana gelen tsunami de hayatı felç etti. Tohoku depremine bağlı küresel iş kesintisi kayıplarının olarak 10 milyar ile 15 milyar ABD Doları arasında olduğu tahmin ediliyor.

Tayland Selleri



2011 yılında Tayland'da muson yağışlarının etkisiyle gerçekleşen sel felaketindeki hasar da çok büyüktü. Tayland'daki sel felaketinin sebep olduğu hasar, ilk 9 ayda tahmini olarak 259 milyar dolar olarak hesaplandı. Ancak sellerin uzun süre sürmesi, standart veya koşullu iş kesintisi sigortasının karşılaması gereken hasarını günbegün artırdı. Turizm ve sanayinin eski haline dönmesi yıllar sürerken iş kesintisi kaynaklı hasar yükselmeye devam etti.

Tianjin Patlaması



12 Ağustos 2015'te Çin'in Tianjin kentinin sanayi bölgesinde bir iş kazası sebebiyle gerçekleşen patlamanın hasarı çok büyük oldu. Allianz Global Corporate & Specialty sigortalı hasarın toplam 4 milyar dolar olması bekleniyor. Dünyanın trafiği en yoğun olan limanlarını başında gelen Tianjin Limanı, 180'in üzerindeki ülkenin 500'den fazla limanıyla ticari faaliyet gerçekleştiriyor. Bu sebeple patlama sonrası iş kesintisi hasarı henüz tam olarak hesaplanamadı. Konuyla ilgili mesuliyet davaları devam ediyor.

Sigorta sektörü büyümesini sürdürüyor: 9 ayda 60 milyar lira prim üretildi

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2020-9 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

1.1.2020-30.09.2020 dönemi

Şirket Adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S
TÜRKİYE	272.806	1	389.034	5	548.080	6			-20.511	17	63.706	2	24.961	13	1.208.167	1	2.263.289	1	851.305	6	-18.358	17
ALLIANZ	94.313	5	2.505.863	1	753.365	3			1.203	5	29.534	4	65.578	3	528.482	5	152.894	10	1.083.556	3	1.901	5
ANADOLU	112.921	4	684.441	3	1.003.457	1			64.359	1	104.350	1	115.635	2	810.374	2	271.104	3	1.392.761	1	41.317	1
TÜRKİYE HYT VE EMK	145.586	3																				
AK	31.710	14	313.060	7	706.047	5			8.426	2	16.818	6	59.804	5	663.645	3	195.628	5	1.070.254	4	13.368	2
AXA	62.787	8	373.135	6	711.091	4			352	8	10.417	10	64.913	4	632.086	4	176.263	7	777.425	7	16	13
SOMPO	8.333	26	89.405	10	516.138	7			343	9	3.584	13	35.982	8	256.983	9	136.407	11	1.106.122	2		
HDI	24.566	15	76.493	12	811.380	2					28.936	5	153.043	1	385.479	6	177.606	6	473.622	11		
MAPFRE	9.791	24	557.704	4	231.707	9			707	6	10.894	8	42.966	6	316.943	8	216.536	4	289.652	14	691	9
ANADOLU HYT VE EMK	876	41																				
BUPA ACIBADEM SGLK VE HYT	2.388	38	1.265.892	2																		
METLIFE	221.917	2																				
DOĞA	45.079	12	63.870	14	138.281	13			2	14	16	23	35.588	9	144.166	12	26.835	20	700.276	9	0	15
ALLIANZ YŞM VE EMK	823	42																				
QUICK	1.558	40	418	33	69.066	19			17	12	249	18	4.938	22	17.344	26	23.630	21	973.789	5	32	12
NEOVA	52.305	9	703	30	124.376	15			118	11	1	28	15.724	15	136.249	13	73.071	14	695.156	10	1.264	7
EUREKO	41.693	13	113.317	9	185.011	11			1.603	4	12.532	7	26.457	12	360.432	7	156.098	9	60.974	22	7.598	3
RAY	9.118	25	33.762	17	185.615	10					10.006	11	36.310	7	256.375	10	163.770	8	250.095	15	101	11
AVIVASA	51.131	10																				
ETHICA	49.967	11	18.517	20	121.706	16									48.853	19	5.360	26	710.208	8		
BEREKET	6.630	28	8.318	24	107.417	17					1.295	15	6.929	19	79.108	17	485.482	2	247.579	16		
GARANTİ EMK	0	51																				
GROUPAMA	11.815	22	160.076	8	353.112	8					10.590	9	17.187	14	132.278	14	60.747	15	102.109	21		
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	63.683	7																				
AEGON EMK VE HYT	143	49	3.193	26																		
ZURICH	78.690	6	16.529	21	136.965	14					1.210	16	26.588	11	152.025	11	37.461	17	53.223	23		
TÜRK NİPPON	18.581	17	66.782	13	46.741	21					6	27	4.962	21	35.877	22	27.563	19	361.756	13		
UNICO	14.315	20	24.170	18	165.980	12			5.692	3	999	17	11.376	16	106.323	15	30.665	18	52.159	24	4.772	4
KORU	4.808	32	994	28	23.097	27					7	26	1.312	27	18.433	25	17.643	22	377.824	12		
GULF	17.788	18	8.607	23	30.035	25					2.158	14	28.192	10	89.767	16	100.688	13	-9	27	1.616	6
ANKARA	2.552	36	34.067	15	71.978	18					14	25	1.300	28	39.071	21	4.485	27	173.315	17		
FİBA EMK	2.394	37	847	29																		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	-281	52																				
ŞEKER	16.729	19	18.632	19	6.150	28					21	22	3.698	23	21.305	24	11.056	25	147.430	20		
NN HYT VE EMK	7.713	27	10.455	22																		
MAGDEBURGER	2.293	39	3.653	25	37.768	23			6	13	66	20	998	29	3.571	30	632	31	154.614	19	7	14
CORPUS	3.898	33	203	34	3.668	30			-371	16	3.959	12	5.796	20	5.463	29	14.306	24	157.525	18	-3.065	16
DUBAI STARR	4.922	31	494	32	-604	31			0	15	167	19	7.165	18	57.125	18	50.874	16			316	10
BNP PARIBAS CARDIF	9.891	23															105.187	12				
KATILIM EMK VE HYT	6.158	29	33.804	16																		
GENERALI	2.699	35	1.850	27	33.998	24	15	1	393	7	56	21	3.009	24	41.375	20	15.644	23	11.301	25	952	8
CHUBB	13.069	21	701	31									9.940	17	23.321	23	831	30				
ALLIANZ HYT VE EMK	602	43																				
BEREKET EMK VE HYT	21.215	16																				
COFACE																						
EULER HERMES																						
DEMİR HYT	287	46	81.006	11																		
TÜRK P & I											43.145	3										
ATRADIUS																						
ORIENT	2.756	34	187	35	48.861	20			287	10	15	24	1.859	26	12.512	27	1.289	28	-12	28		
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	5.109	30	2	36	40.759	22							2.579	25	1.765	31	306	32				
MAPFRE YAŞAM	154	48																				
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	598	44			29.152	26							665	30								
GROUPAMA EMK	556	45																				
BEREKET KATILIM HAYAT																						
BEREKET KATILIM	266	47			4.096	29							61	31	6.880	28	1.076	29	255	26		
AXA HYT VE EMK	52	50																				
ERGO																						
2020/9 ay toplamı	**1.559.751**		**6.960.186**		**7.244.491**		**15**		**62.626**		**354.750**		**815.517**		**6.591.775**		**5.004.429**		**12.274.263**		**52.528**	
2019/9 ay toplamı	**1.575.737**		**5.732.879**		**6.532.108**		**13**		**88.662**		**284.349**		**675.016**		**5.378.477**		**3.772.658**		**11.144.139**		**88.946**	
Artış oranı 2019/2020	**-1,01**		**21,41**		**10,91**		**15,00**		**-29,37**		**24,76**		**20,81**		**22,56**		**32,65**		**10,14**		**-40,94**	

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

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) üye şirketlerden derlediği prim üretim verilerini açıkladı.
Rakamlara göre 2020 yılı Eylül sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %22,4 artış ile 59 milyar 256 milyon lira olarak gerçekleşti. Pandemi sonrasında büyük bir ivmelenme görülen hayat branşı prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %52 oranında artarak 11 milyar 248 milyon lira oldu.
Hayat dışı tarafında ise prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %17 oranında artarak 48 milyar 8 milyon seviyesine ulaştı.
Branş bazında bakıldığında ise sektörün 2020 yılı Eylül sonu rakamlarında en çok prim ürettiği branş 14 milyar 732 milyon lira ile kara araçları sorumluluk branşı oldu. Yangın ve doğal afetler tarafında 7 milyar 284 milyon lira prim üretilirken kasko sigortasının da içinde bulunduğu kara araçları branşında toplam 7 milyar 260 milyon lira prim üretildi.
COVID-19 salgının yaşandığı zorlu süreçte hastalık ve sağlık branşında ise toplam 7 milyar 250 milyon lira prim üretimi gerçekleşti.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA %20'LİK ARTIŞ

Türkiye Sigorta Birliği'nin internet sitesi üzerinden açıkladığı verilerde 2020 yılı Eylül sonu katılım sigortacılığı istatistiklerini de paylaştı.
Katılım sigortacılığı tarafında toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %20,1 oranında artış ile 3 milyar 7 milyon lira prim üretimi gerçekleştirildi.
Toplam katılım sigortacılığı üretiminin 2 milyar 770 milyon lirası hayat dışından gelirken 237 milyon lirası ise hayat tarafından geldi.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Su Araçları Sorumluluk	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2019/9 ay	S	Hayat dışı 2020/9 ay	S	A %	Hayat 2019/9 ay	S	Hayat 2020/ 9 ay	S	A %	2019 9 aylık genel toplam	S	2020 9 aylık genel toplam	S	A %	PP
		126.619	3	19.922	5	3.149	5	13.566	8	11.788	6	4.528.221	1	5.757.522	1	27						4.528.221	1	5.757.522	1	35	10,59
		110.593	5	133	11			39.471	3	1.784	18	4.522.154	2	5.368.669	2	19						4.522.154	2	5.368.669	2	35	9,88
		218.599	1	1.527	9	2.960	7	30.276	5	14.746	4	3.978.118	3	4.868.825	3	22						3.978.118	3	4.868.825	3	35	8,96
												161.887	29	145.586	30	-10	2.489.253	1	3.309.888	1	32,97	2.651.140	5	3.455.473	4	35	6,36
		161.935	2	2.491	7	3.059	6	95.443	1	3.407	11	2.991.906	4	3.345.095	4	12						2.991.906	4	3.345.095	5	34	6,15
		124.304	4					32.694	4	8.610	7	2.574.100	5	2.974.093	5	16						2.574.100	6	2.974.093	6	34	5,47
3.953	2	41.115	13			13.990	1	13.048	9	3.585	10	2.155.763	6	2.228.988	6	3						2.155.763	7	2.228.988	7	34	4,10
		71.238	9			2.114	8	0	28	22.209	2	1.503.016	8	2.226.687	7	48						1.503.016	9	2.226.687	8	33	4,10
		71.794	8			1.329	11	2.103	15	1.507	19	1.935.704	7	1.754.324	8	-9						1.935.704	8	1.754.324	9	33	3,23
												963	48	876	49	-9	676.954	2	1.327.010	2	96,03	677.917	20	1.327.886	10	33	2,44
												1.068.636	10	1.268.281	9	19	2.574	19	2.218	20	-13,84	1.071.211	11	1.270.498	11	33	2,34
												197.194	26	221.917	25	13	615.472	4	1.044.401	4	69,69	812.666	16	1.266.317	12	32	2,33
		6.707	20			862	14	1.084	16	3.294	12	1.006.014	11	1.166.060	10	16						1.006.014	12	1.166.060	13	32	2,15
												1.426	47	823	50	-42	636.855	3	1.118.981	3	75,70	638.281	21	1.119.804	14	32	2,06
		6.511	23	31	12	9.765	2	24	23	11.828	5	881.260	13	1.119.201	11	27						881.260	14	1.119.201	15	32	2,06
		8.225	18			843	15	728	18	6.013	8	1.121.861	9	1.114.776	12	-1						1.121.861	10	1.114.776	16	31	2,05
		42.753	12	1.651	8			15.593	7	2.251	15	943.941	12	1.027.964	13	9						943.941	13	1.027.964	17	31	1,89
		37.396	14			1.227	12	12.795	10	1.837	17	742.892	16	998.406	14	34						742.892	18	998.406	18	31	1,84
												61.654	39	51.131	41	-17	562.873	5	932.129	5	65,60	624.527	22	983.259	19	30	1,81
		3.595	24			98	20			15.028	3	842.985	14	973.331	15	15						842.985	15	973.331	20	30	1,79
		7.859	19			98	19	257	21	1.456	20	735.931	17	952.428	16	29						735.931	19	952.428	21	30	1,75
												2	55	0	55	-89	514.033	6	882.533	6	71,69	514.035	24	882.533	22	30	1,62
		6.511	22			30	25	9.362	11	2.965	14	758.979	15	866.782	17	14						758.979	17	866.782	23	29	1,59
												58.591	40	63.683	39	9	438.806	8	644.213	8	46,81	497.397	25	707.897	24	29	1,30
												207	52	3.337	47	1.512	492.619	7	701.362	7	42,37	492.826	27	704.699	25	29	1,30
		72.014	7			1.912	9	4.182	13	1.271	21	495.032	19	582.070	18	18						495.032	26	582.070	26	29	1,07
		12.592	17			55	22					526.017	18	574.914	19	9						526.017	23	574.914	27	28	1,06
		46.260	11	4.321	6	225	17	6.043	12	5.927	9	340.869	23	479.228	20	41						340.869	31	479.228	28	28	0,88
		1.341	26			994	13	2	25	31.469	1	297.799	24	477.923	21	60						297.799	32	477.923	29	28	0,88
1.014	3	83.367	6	784	10	7.757	3	23.347	6			375.134	22	395.112	22	5						375.134	30	395.112	30	27	0,73
		2.687	25	0	13	12	26	5	24	1.960	16	378.463	21	331.446	23	-12						378.463	29	331.446	31	27	0,61
												2.748	46	3.241	48	18	212.508	9	323.269	9	52,12	215.256	34	326.511	32	27	0,60
												109	53	-281	59	-357	196.819	10	239.510	10	21,69	196.928	35	239.229	33	27	0,44
		912	27					627	19			237.441	25	226.560	24	-5						237.441	33	226.560	34	26	0,42
												14.066	44	18.168	45	29	138.455	11	195.390	11	41,12	152.521	38	213.557	35	26	0,39
		696	28			10	27	0	26	371	23	84.489	34	204.685	26	142						84.489	44	204.685	36	26	0,38
		12.669	16			30	24	261	20			173.341	27	204.340	27	18						173.341	36	204.340	37	26	0,38
		26.900	15	21.955	4	116	18	3.734	14	35	27	121.522	30	173.200	28	43						121.522	39	173.200	38	25	0,32
								44.835	2			118.736	31	159.913	29	35						118.736	40	159.913	39	25	0,29
												10.699	45	39.962	42	274	37.451	15	81.522	13	117,67	48.150	52	121.484	40	25	0,22
		6.699	21			88	21	0	27	259	24	168.779	28	118.339	31	-30						168.779	37	118.339	41	24	0,22
		58.635	10			3.433	4	25	22			96.098	32	109.955	32	14						96.098	42	109.955	42	24	0,20
												626	50	602	51	-4	73.787	13	104.583	12	41,74	74.413	46	105.185	43	24	0,19
												19.315	43	21.215	44	10	84.495	12	80.229	14	-5,05	103.810	41	101.445	44	24	0,19
				99.401	1							78.933	35	99.401	33	26						78.933	45	99.401	45	23	0,18
				82.007	2	1.397	10					69.061	37	83.405	34	21						69.061	48	83.405	46	23	0,15
												69.810	36	81.293	36	16	863	20	605	21	-29,91	70.673	47	81.898	47	23	0,15
38.674	1											65.470	38	81.819	35	25						65.470	49	81.819	48	23	0,15
				70.575	3							56.694	41	70.575	37	24						56.694	51	70.575	49	22	0,13
		544	29			35	23	864	17	399	22	95.089	33	69.597	38	-27						95.089	43	69.597	50	22	0,13
														0	58		63.212	14	65.711	15	3,95	63.212	50	65.711	51	22	0,12
						787	16			3.148	13	40.862	42	54.454	40	33						40.862	53	54.454	52	21	0,10
												222	51	154	53	-31	29.468	16	42.754	16	45,09	29.690	54	42.908	53	21	0,08
										233	25			30.647	43							0	58	30.647	54	21	0,06
												846	49	556	52	-34	21.700	17	27.132	17	25,03	22.546	55	27.689	55	21	0,05
														0	57				17.234	18		0	57	17.234	56	20	0,03
		215	30			1	28	0	29	57	26			12.908	46							0	59	12.908	57	20	0,02
												61	54	52	54	-15	7.797	18	11.940	19	53,14	7.857	56	11.991	58	20	0,02
												395.875	20	0	56	-100						395.875	28	0	59	20	0,00
43.641		**1.371.284**		**304.798**		**56.377**		**350.371**		**157.436**		**37.107.610**		**43.204.238**		16,43	**7.295.997**		**11.152.614**		52,86	**44.403.607**		**54.356.852**		22,42	
36.105		**1.062.612**		**220.221**		**46.145**		**326.915**		**142.627**				**37.107.610**					**7.295.997**					**44.403.607**			
20,87		**29,05**		**38,41**		**22,17**		**7,17**		**10,38**				**16,43**					**52,86**					**22,42**			

Bu ay tabloda önemli değişiklikler görülüyor. Güneş Sigorta, Ziraat Sigorta ve Halk Sigorta'nın Türkiye Varlık Fonu çatısında birleşmesiyle kurulan Türkiye Sigorta hayat dışı üretim sıralamasında ilk sırada yer alıyor. Halk Hayat Emeklilik, Ziraat Emeklilik ile Vakıf Emeklilik ve Hayat'ın aynı şekilde birleşmesiyle kurulan Türkiye Hayat Emeklilik ise hayat tarafında ilk sıraya oturmuş durumda.



5N1S yayınları başladı

Sigorta ve emeklilik sektörünün yakından incelendiği ve acente, sigortacı ve sigortalı herkesin ilgisini çekecek olan 5N1S programı, Sigortacı Gazetesi YouTube kanalı üzerinden yayınlanmaya başladı.

5N1S

Maher Holding İletişim ve Pazarlama Başkanı İsmail Kızılbay'ın konuk olduğu röportaja buradan ulaşabilirsiniz.

5N1S

COVID-19 Antikor Testi Teminatını anlatan Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz'ın röportaj videosunu karekodu okutarak izleyebilirsiniz.

5N1S

BES ve emeklilik sistemleri ile ilgili merak edilenleri cevaplayan NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ'ın röportajına karekod ile ulaşabilirsiniz.

İlkeli ve güvenilir habercilik anlayışıyla sigorta sektörünü en güncel haberlerle buluşturan Sigortacı Gazetesi, YouTube üzerinden yayınlanan söyleşi ve bilgilendirme programına start verdi. Acente, sigortacı ve sigortalı herkesin ilgisini çekecek olan; yeni nesil sigorta çözümlerinden geleneksel sigorta uygulamalarına, inovatif ürünlerden tartışılan yönetmeliklere kadar tüm konuların masaya yatırıldığı 5N1S, YouTube izleyicisi ile buluştu. Maher Holding İletişim ve Pazarlama Başkanı İsmail Kızılbay, Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz ve NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ'ın konuk olduğu bölümlerde sigortacılıkta doğru iletişimden sağlık sigortalarına, emeklilik sektöründen COVID-19 salgınına kadar birçok konu masaya yatırıldı.



'AYNI HİZADA İLETİŞİM KURMAK GEREKİYOR'

5N1S'nin ilk konuğu olan Maher Holding İletişim ve Pazarlama Başkanı İsmail Kızılbay, sektörün iletişim açıklarını ve sigortacılıkta doğru iletişimin püf noktalarını açıkladı. Kızılbay, bir işletmenin reklam yapmasının temel amacının bir ürünü satmak veya markası ile ilgili bir algı oluşturmak olduğunu akardı. Reklamın sigorta sektöründe uzun vadeli çalışmalarda marka algısını ciddi şekilde etkileyeceğini belirten Kızılbay, "Kompakt, sezona, döneme ve ihtiyaca özel ürün var ise reklam tabii ki dikkatleri çekecektir ve satışı etkileyecektir. Bu durum reklamın nasıl kurgulandığı ile de yakından ilgili. Mesajın hem fayda üretmesi, bireye bir fayda olduğunu anlatması hem de ürünün farklılığından bahsetmesi lazım. Markaya yatırım yapan, duygusal bağ oluşturabilecek, uzun vadede marka tercihi oluşturabilecek işler yapmak lazım. Marka kavramının ürün veya hizmet ile aslında hiçbir ilgisi yok. Günümüz tüketicisi kendisine tepeden bakan bir konum istemiyor. Onunla aynı hizada iletişim kuran, ne dediğini anlayan, sosyal mecralarda aynı dili konuşan bir marka istiyor" açıklamalarında bulundu.



'SİGORTA İLE TANIŞTIRDIK'

5N1S'nin bir diğer konuğu Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kazım Yılmaz oldu. Koru Sigorta COVID-19 Antikor Testi Teminatı ile ilgili detaylı bilgilendirme yapan Yılmaz, aynı zamanda sektör gündeminde yer alan konu başlıklarının da değerlendirmesini yaptı. Yılmaz, "Projeyi olgunlaştırarak tüm Türkiye'de hizmet verebilmek için çalışıyoruz. 28 ilde hizmet veriyoruz fakat bu rakam her geçen gün artıyor. Yakında Edirne, Balıkesir ve Osmaniye devreye girecek. COVID-19 Antikor Testi geçmişte COVID-19'a yakalanıp yakalanmadığınızı, şu an vücudunuzun antikor üretip üretmediğini söylüyor. PCR testini de teminata dahil ettik. Bu ürünü vatandaşlarımıza ulaştırmalıyız diyerek yola çıktık" dedi. Yılmaz, "Tüm Türkiye'ye ulaşan ve daha önce sigorta satın almamış kişileri de ürün ile beraber sigorta ile tanıştırmış oluyor. Bu teminat hem sigortalılık oranını artırıyor hem de riskin sigortalanması konusundaki bilinci artırıyor, bu anlamda çok önemli bir proje oldu. Ürünün sektöre sunulmasının ardından acentemiz olma başvurusu aldık bu da bizi sevindiriyor" diyerek sözlerini noktaladı.



'BENZERİ OLMAYAN BİR TEŞVİK SİSTEMİ'

5N1S'nin bir diğer konuğu ise NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ oldu. BES'in hesaplı ve son derece iyi yönetilen bir sistem olduğunun altını çizen Özdağ, "COVID-19 döneminde BES tarafında çıkışların artacağı, katkı payı ödemelerine ara vermelerin artacağı görüşündeydik ama mevcut müşterilerde bu durum tam tersi oldu. Katılımcılar bu dönemde BES'in onlara sunduğu faydaları görmüş gibiler. Devlet katkısı dünyada benzeri olmayan bir teşvik sistemi. Devlet katkısı ile birlikte katılımcı sayısının arttığını görüyoruz, sektör olarak bundan çok memnunuz" açıklamalarında bulundu. Özdağ, "Uzun vadeli baktığımızda tamamlayıcı sağlık sigortasından (TSS) büyük beklentiye sahibiz. TSS'yi nasıl geliştireceğimizi çok konuşuyoruz. Hayat dışı ve hayat sigortalarında çok ucuza çok yüksek teminatlar alabilirsiniz ve bunu sektör olarak herkese duyurmamız gerekiyor" dedi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

#HatayİçinElEle



Sigorta sektöründen dünyaya örnek olacak kampanya:

Sigorta şirketleri #HatayİçinEleEle dedi

Sigorta şirketleri Hatay yangınında zarar gören orman arazileri için destek kampanyası başlattı. #HatayİçinElEle diyerek fidan bağışında bulunan sigortacılar, yangının tahrip ettiği bölgede yaraları sarmak için harekete geçti. Koru Sigorta tarafından başlatılan #HatayİçinElEle fidan bağış kampanyasına Quick Sigorta, Axa Sigorta, HDI Sigorta, Türk Nippon Sigorta, Türkiye Sigorta, Anadolu Sigorta, Allianz Türkiye, Aksigorta, Doğa Sigorta, Groupama Sigorta, Ankara Sigorta, Generali Sigorta, Sompo Sigorta, Mapfre Sigorta, NN Hayat ve Emeklilik, Cigna Emeklilik, Garanti BBVA Emeklilik, Unico Sigorta, Gulf Sigorta, Eureko Sigorta, Chubb Türkiye, Bupa Acıbadem Sigorta, Zurich Sigorta, Neova Sigorta, AvivaSa Emeklilik ve Hayat, Katılım Emeklilik, Fiba Emeklilik ve Hayat, BNP Paribas Cardif, Bereket Tekafül, Ethica Sigorta, Corpus Sigorta, Anadolu Hayat Emeklilik ve MetLife Emeklilik ve Hayat, Milli Reasürans ve VHV Reasürans katılım sağlayacaklarını açıkladı.

Axa Sigorta cinsiyet eşitliği için bir adım daha attı

Axa Sigorta, Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Kurumu ve Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi tarafından hazırlanan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (Women's Empowerment Principles - WEPs) imzaladı. Axa Sigorta kadınların yaşamın her alanında ve her seviyesinde var olmalarını destekleyen kurumlar için bir rehber niteliği taşıyan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni imzalayarak halihazırda pek çok girişimle odaklandığı 'şirket çalışanları arasında toplumsal cinsiyet eşitliği'ni bu prensipler ışığında desteklemeyi taahhüt etti. Bu imza ile Axa Grubu'nun 2018 yılında imzalayarak tüm çalışmalarına entegre ettiği ve zaten halihazırda ülkemizde de yürürlükte olan bu prensiplerin Axa Sigorta tarafından da resmileştirilmesi sağlandı.

'EŞİT HAKLAR SAĞLAMAYA KARARLIYIZ'

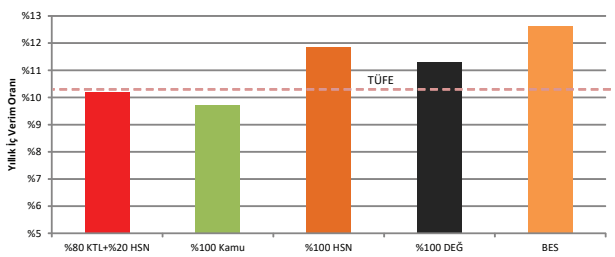
Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Axa Sigorta olarak Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi tarafından hazırlanan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (Women's Empowerment Principles-WEPs) imzalayan şirketlerden biri olmaktan gurur duyuyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitliği hali hazırda şirketimizin sahiplendiği en önemli değerlerden biri. Çalışanlarımızın %52,2'si kadın; iş hayatında kadınlara eşit hakları destekleyen bir şirket olmaktan çok mutluyuz. İşyerinde kadınların sesi, yalnızca sosyal eşitliğe değil, aynı zamanda ekonomik güce de katkıda bulunan güçlü bir sestir. Bizler kadınlara işyerinde eşit haklar sağlamaya kararlıyız ve ayrıca kadın liderliğindeki işletmeleri Kadın Girişimci Sigortası ürünü ve hizmetlerimizle destekliyoruz ve desteklemeye devam edeceğiz. Gelecek nesillerin dünyamıza sahip çıkabilmeleri, geleceği güvenle kucaklayabilmeleri adil ve eşit toplum düzenini sürdürebilmeleri için kız çocuklarının eğitimine, annelerimize, çalışan kadınlarımıza her zaman destek olma sözü veriyoruz" şeklinde konuştu.

Reel getiriler memnun etti

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

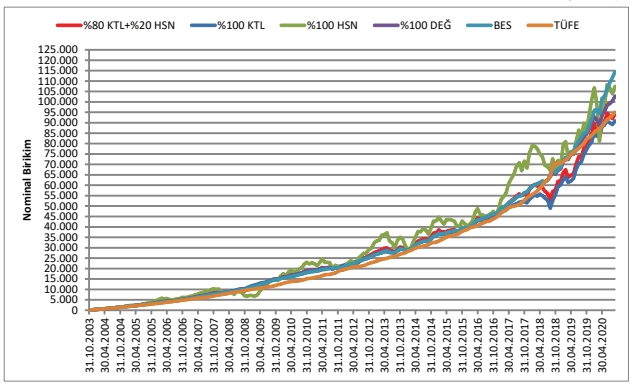
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.09.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



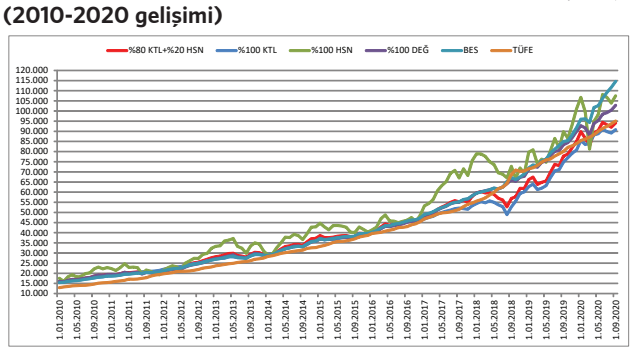
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,62 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,83 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.09.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.09.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 114.558 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 95.054 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.09.2020 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 Eylül ayında %2,96 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış ise %6,18 oranında gerçekleşti. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,32 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %5,05 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Eylül ayında %0,97 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

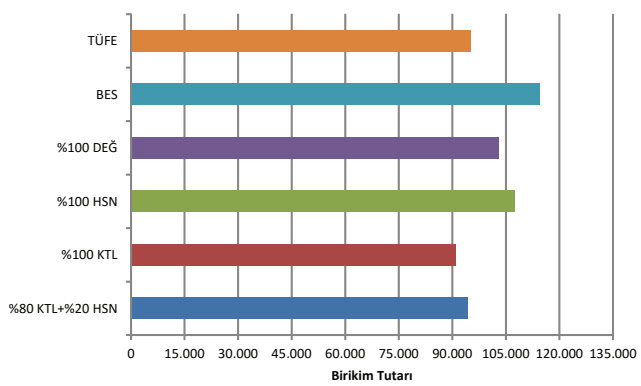
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

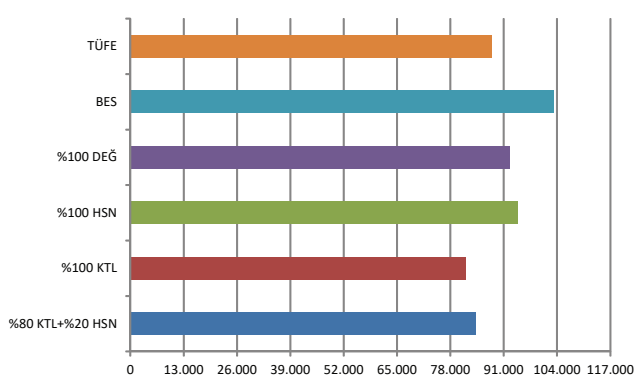
Yandaki grafik 31.10.2003-30.09.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.09.2020 tarihinde 114.558 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 466 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.09.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.09.2020 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2020 tarihinde 94.454 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.09.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'in 17. yıl değerlendirmesi

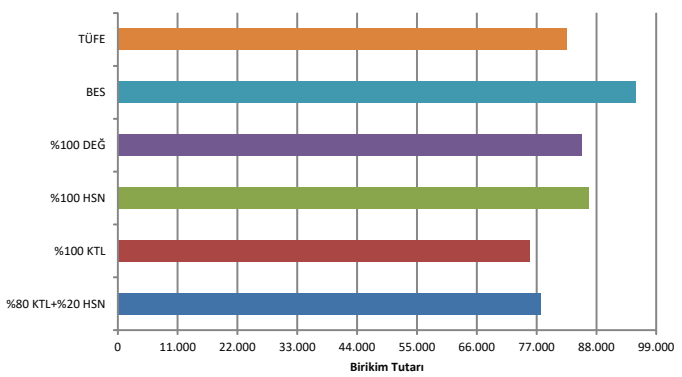
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 27.10.2003 tarihinden itibaren sözleşme akdetmeye başlayan ve geçtiğimiz ay 17. yılını dolduran Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili yazılı açıklama yaparak, özel emeklilik sektörünün gelişimi ve yarattığı faydaya ilişkin değerlendirmelerde bulundu.
Gelişmiş bir sigorta sektörü ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin güçlü bir ekonomi için olmazsa olmaz olduğu ve gelişmiş ekonomi olarak sınıflandırılabilmek için bankacılık sisteminin yanı sıra, sigortacılık ve bankacılık dışı finans faaliyetlerinin hızla büyütülmesi gerektiğinin altı çizildi. Gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi, yeni yatırımların yapılması, üretimin yaygınlaştırılarak homojenleştirilmesi ve yaşam standartlarının yükseltilmesi için tasarruf artışının mutlak olduğuna, sigorta sektörünün ise tasarrufların artışında önemli bir misyon taşıdığına dikkat çekilirken, sürdürülebilir ekonomik büyümenin ancak ve ancak tasarrufların yatırımları karşılamasıyla gerçekleşebileceği ifade edildi.

BİRİKİMLER GÜVENCE ALTINDA

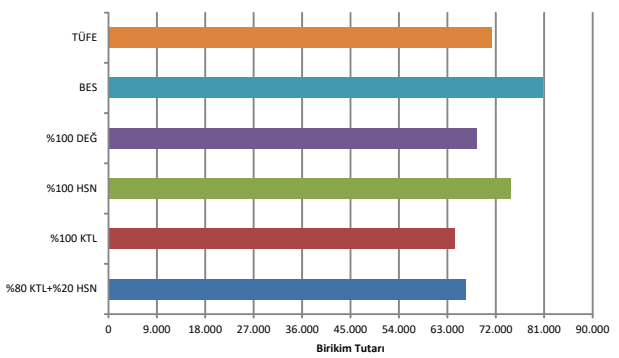
Bu amaçla, özellikle son dönemlerde, sigorta ve özel emeklilik sektörü ile ilgili aksiyonların hızla tasarlanarak uygulamaya konulmasının, sektörü cesaretlendirirken, tüm yetkili kurumlarca üstlenilen sorumluluğun da arttığı belirtildi.
Mevcut yapıda, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinin günlük faaliyetleri Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından izleniyor ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (SEDDK) gözetim ve denetim altyapısı sunuluyor. Diğer yandan, sektördeki tüm emeklilik şirketlerinin güçlü bir iç denetim ve risk yönetimi mekanizmasına sahip olmalarıyla birlikte, şirket ve bünyesinde bulunan emeklilik fonlarının da bağımsız denetime tabi tutuluyor olmasının çok önemli olduğunun da altı çizildi.
Bu sıkı denetimin altındaki en önemli amacın ise, sistem güvenilirliğinin ön plana çıkarılması olduğu belirtilirken, katılımcıların tüm birikimlerinin Takasbank'ta güvence altında tutulduğunu ve sözleşme içerisinde gerçekleştirilen tüm faaliyetlerin görüntülenebilmesi sayesinde sistem şeffaflığını artırdığı vurgulandı.
Şeffaf ve güvenilir işleyiş etkin bir biçimde sürdürülerek, büyümenin devamlılık kazanmasıyla birlikte, hem katılımcıların refahına hem de Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlanacağı ifade edildi.

2003 yılında start verilen ve 2020 yılı itibarıyla 17. yılını dolduran Bireysel Emeklilik Sistemi, özel emeklilik sektörünün gelişimine fayda sağlamaya devam ediyor.

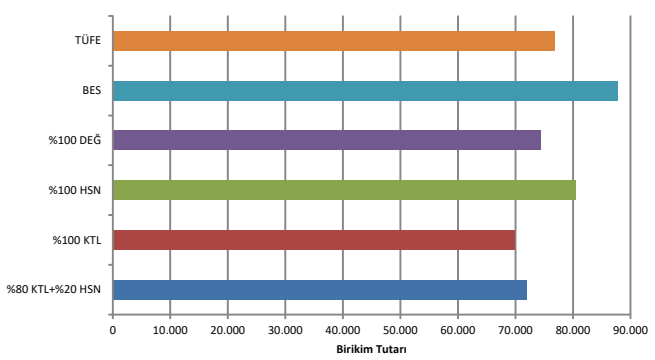
31.01.2006-30.09.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



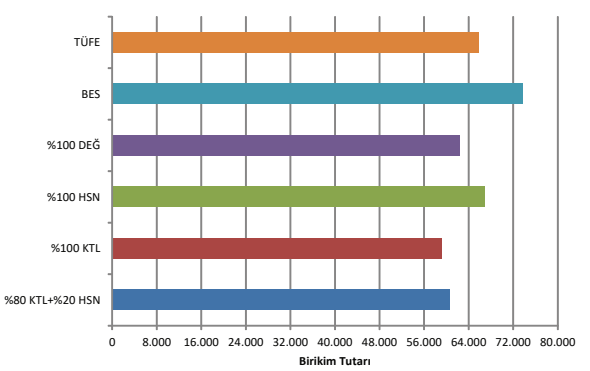
31.01.2008-30.09.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.09.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.09.2020 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 planlan 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 almaktadır.

TSEV KASIM AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bir Takımın Parçası Olmak (ONLINE)	2-3 Kasım	Nilgün Yüksel
Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri (ONLINE)	2-3 Kasım	Şahap Bayram Tokgöz
Yabancı Dilde Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri (İngilizce)	3-4-5-6 Kasım	Raj Kumar
Yeni Başlayanlar İçin Sigorta Hukuku - Hayat (ONLINE)	4-5 Kasım	Av. Bayram Battal
Çalışan Performansını ve Gelişimini Etkileyen Bireysel Yaklaşımlar (ONLINE)	5-6 Kasım	Mehmet Muratoğlu
Bankasürans Kanalı ve Ürünleri Yönetimi (ONLINE)	9-10 Kasım	Mahir Çipil SEDDK Başkan Yrd.
Başarının Sırları (ONLINE)	9-10 Kasım	Irıs Steinfeld Tunçay
Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama (ONLINE)	10-11 Kasım	Can Demirağ
Adli Sigortacılık (ONLINE)	11-12 Kasım	Av. Zeynep Reva
Müşteri Deneyimi (ONLINE)	12-13 Kasım	Tuğçe Seçkin Arslan
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlama (ONLINE)	13-14 Kasım	Balkır Demirkan
Etkin MS Excel (Orta Seviye) (ONLINE)	16-17-18-19 Kasım	Ulaş Çardak
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları (ONLINE)	17-18 Kasım	Av. Nuray Dinçment
Zor Zamanlarda Doğru ve Etkili İletişim (ONLINE)	19-20 Kasım	Nilgün Yüksel
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri (ONLINE)	23-24 Kasım	Ali Akşener
Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi (ONLINE)	23-24 Kasım	Aren Haddeler
Hayat Sigortaları Satış Teknikleri (ONLINE)	24-25 Kasım	Şahap Bayram Tokgöz
Yeni Başlayanlar İçin Sigorta Hukuku - Hayat Dışı (ONLINE)	26-27 Kasım	Av. Nuray Dinçment
Oto Sigortalarında Hasar İş ve İşlemleri (ONLINE)	26-27 Kasım	Zafer Şenler

Yeni başlayanlar için online "Sigorta Hukuku" eğitimi

COVID-19 önlemleri kapsamında Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı'na ara verilmişti. Şirketlerden gelen talepler de göz önüne alınarak Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş programı TSEV tarafından ayrı ayrı eğitimler olarak yeniden tasarlandı. Ekim ayında 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 sitesinden ulaşabilirsiniz.

TSEV Instagram hesabını takip edenler; ücretsiz eğitim fırsatlarını kaçırmıyor

TSEV sosyal medya hesapları üzerinden geçtiğimiz senelerde sigorta farkındalığını artırmayı amaçlayarak paylaşımlarda bulunuyordu. Bilgilendirmeler sonrasında soru-cevap etkinliği ile çekiliş düzenleyerek takipçilerinin aktif katılımını sağlamıştı.
Soru-cevap etkinliğinin devam ettirilmesi talebi üzerine TSEV Instagram hesabında yayınlanacak soruya doğru cevap verenler arasında yapılacak çekilişlerle kısa eğitimlere ücretsiz katılma fırsatı sunuluyor.
TSEV Instagram hesabını takip ederek fırsatlardan öncelikli olarak haberdar olabilirsiniz.
instagram.com/tsev.egitim

Etkin MS Excel (Orta Seviye) (Online)

"Etkin MS Excel (Orta Seviye) (Online)" eğitimi 16, 17, 18 ve 19 Kasım tarihlerinde Ulaş Çardak tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitim ile birlikte mevcut excel kullanıcıları için daha etkin çözüm ve uygulamalar ile işlerin kolaylaşıp, katılımcıların iş hayatında öne çıkmalarına yardımcı olacak yetkinlik kazanmaları amaçlandı. Bu eğitim sonunda katılımcıların "Sihirbaz ve Şablonların Kullanımı, "Dosya (Kitap) İşlemleri", "Grafikler ile Çalışma", "Çizim Yapma ve çizim Araçları", "Çalışma Sayfasını Web Ortamına Aktarma", "Formüller ile Çalışma", "Fonksiyonlar (İşlevler)", "Matematik ve Trigonometri İşlevlerini Kullanma", "İstatistiksel İşlevleri Kullanma", "Finansal Fonksiyonlara Örnekler", "Veri Kullanımı", "Özet Tablo ve özet Grafik Sihirbazını Başlatma" vb. konularda bilgi sahibi olması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Çalışan Performansını ve Gelişimini Etkileyen Bireysel Yaklaşımlar (Online)

"Çalışan Performansını ve Gelişimini Etkileyen Bireysel Yaklaşımlar (Online)" eğitimi 5 ve 6 Kasım tarihlerinde Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Özellikle yıl sonuna yaklaşırken sektörün ihtiyaçları göz önünde bulundurularak oluşturuldu. Eğitim ile birlikte katılımcıların bireysel performansı etkileyen değişkenlerin (MARS modeli) nasıl yorumlanması gerektiğini; iş arkadaşlarının ve ekip üyelerinin beklentilerinin belirlenerek nasıl yönetildiğini; iletişim kurulmasında, işlevsel (göreve dayalı) ve süreç (iş yapma biçimi) ilişkisinin nasıl oluşturulduğunu; daha üretken iş ilişkileri için iletişim tarzlarını ve davranışların yönetilmesini; sözsüz mesajların daha etkili bir şekilde nasıl verildiği ve anlaşıldığını ve bireysel performans uyumunun takım oluşumundaki etkisinin anlaşılması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Aralık ayında SEDDK eğitimleri planlanacak

Sektörden gelen talep ve ihtiyaçlar doğrultusunda Aralık ayında Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile birlikte online eğitimler planlandı. Eğitimlere ilişkin tarih ve eğitmen bilgileri Kasım ayında TSEV internet sitesinde duyurulacak. Güncel bilgiler için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

BES Devlet Katkısı İşlemleri Denetimi

BES Otomatik Katılım İşlemleri Denetimi

Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigorta Uygulamaları

Denetim Metodolojisi Çerçevesinde Solvency II Yurt Dışı Uygulamaları

Katılım Sigortacılığı (Tekaful Sigortası) İlkeleri Türkiye'de Gelişim Süreci ve Mevzuat Çalışmaları

Kişisel Verilerin Korunması Kanununun Sigortaya İlişkin Hükümleri

Türkiye Mevzuatında Teknik Karşılıklar, Teknik Karşılıkların Hesaplama Yöntemleri, TFRS 17'ye Geçiş Süreci ve Sigortacılık Sektörüne Etkileri

Sigorta Şirketlerinin Sermaye Yeterliliği ile Mali Bünyelerinin (Kapasite) Analizi ve Solvency 2

Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistemler Denetimi

Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesi

Türk Ticaret Kanunun Sigortaya İlişkin Hükümleri (Hayat Dışı)

Türkiye Muhasebe Standardı (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS)

Hayat Sigortalarında Tazminat İşlemleri ve Denetimi

Hayat Dışı Sigortalarda Tazminat İşlemleri ve Denetimi

HDI Sigorta, Galatasaray Kadın ve Erkek Voleybol Takımlarıyla sponsorluk yeniledi

HDI Sigorta, Türkiye'nin önde gelen kulüplerinden Galatasaray'ın Kadın ve Erkek Voleybol Takımları ile isim sponsorluk anlaşmasını yeniledi. Uzun yıllardır birçok spor dalı ve farklı liglerde mücadele eden takımlar ile sponsorluk anlaşmalarıyla Türk sporunun ve sporcusunun destekçisi HDI Sigorta, Galatasaray SK'nın yanında olmaya devam ediyor. İmzalanan sponsorluk anlaşmasıyla 2020 – 2021 sezonu boyunca Galatasaray Kadın ve Erkek Voleybol Takımlarının isimlerinin yanında "HDI Sigorta" yer alırken, formalarında da logosunu taşıyacaklar. Sponsorluk çerçevesinde Türk Telekom Stadyumu'nda düzenlenen basın toplantısında Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Yusuf Günay ve Yönetim Kurulu Muhasip Üyemiz Dorukhan Acar ev sahipliği yaptı. Başkan Yardımcısı Yusuf Günay yenilenen anlaşmaya ilişkin "HDI Sigorta ile uzun yıllardır iş birliği içerisindeyiz, pandemi döneminin verdiği olumsuz etkiler göz önünde bulundurulursa bu yılki sponsorluğun kulübümüzün için son derece önemli olduğu da görülecektir. Bugün milli takım kadrolarının da bel kemiğini oluşturan Kadın ve Erkek Voleybol takımlarımıza desteğinden ötürü HDI Sigorta ailesine teşekkürlerimizi sunuyoruz. Dilerim bu birlikteliği yıl



sonunda kupa ile taçlandırırız" ifadelerinde bulundu. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Dünyayı etkisi altına alan bu olağan dışı günlerde, spora ve sporcuya desteğin daha da anlam kazandığının farkındayız. Bizler de bugünlerde sanılanın aksine, Türk sporuna desteklerimizi artırarak devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl 20 kulüp ile temasımız varken bu yıl sayısı 32'ye kadar ulaştı. Tarihinde sayısız başarılara imza atan Galatasaray Spor Kulübü ile uzun yıllardır aynı yolda yürümekten çok mutluyuz. Umarız bu kadim dostluk katlanarak devam eder" dedi.

GRI Sigorta ruhsat aldığını duyurdu

Yeni hayat dışı sigorta şirketi GRI Sigorta (General Risk Insurance), ruhsatını alarak sektörde hizmet vermeye başladığını duyurdu. Genel Müdürü Rüstem Güngör olan GRI Sigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Ertürk. Şirket; yangın ve doğal afetler, kasko, ferdi kaza, nakliyat, mühendislik ve sağlık gibi branşlarda üretim yapacak. Şirketin yönetim kadrosu şöyle:

Ahmet Ertürk
Yönetim Kurulu Başkanı



Rüstem Güngör
Yönetim Kurulu Üyesi-Genel Müdür

Tayfun Ünverdi
Yönetim Kurulu Üyesi-Genel Müdür Yrd.

Cemal Nasır Sıddıki
Yönetim Kurulu Üyesi

Recep Çetintemel
Yönetim Kurulu Üyesi - Genel Müdür Yrd.

Ana Sigorta'da üst düzey 2 atama

Ana Sigorta'da yeni yönetim belli oluyor. Şirket tarafından yapılan açıklamaya göre Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tuncay olurken, Ana Sigorta'nın Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür yardımcılığı koltuğuna ise Abdullah Özcan geçti. İş hayatına 1995 yılında Garanti Bankası Teftiş Kurulu'nda başlayan, ABN Amro Bank ardından sektöre 1999 yılında Garanti Sigorta ile adım atan Arda Tuncay; sırasıyla Eureko Sigorta, Zurich Sigorta ve Groupama Sigorta şirketlerinde üst düzey yöneticilik yaptı. 1998 yılında İstanbul Üniversitesi Sigortacılık ve Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan Özcan ise Axa Sigorta, Ray Sigorta ve RS Servis'te yönetici olarak çalıştı. Özcan'ın, Sigorta Tatbikatçıları Derneği, GESİD ve Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği üyeliği bulunuyor.


Arda Tuncay


Abdullah Özcan

Euler Hermes Grup'ta CEO değişikliği

Euler Hermes Grup'un CEO ve Yönetim Kurulu Başkanı Wilfried Verstraete, 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren görevini Allianz Fransa CFO'su Clarisse Kopff'a devrediyor. Euler Hermes'e 2009 yılında katılan Wilfried Verstraete, 12 yıl boyunca yürüttüğü CEO ve Yönetim Kurulu Başkanlığı döneminde şirketi dijital çözümler sunan bir Fintech modeline dönüştürdü. Euler Hermes Grup'ta 2021'de CEO'ya danışmanlık yapacak olan Verstraete ise, Euler Hermes SA ve Kuzey Amerika, Solunion ve Euler Hermes Reinsurance AG'de yönetim kurulunda kalacak.


Clarisse Kopff

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Güneş 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- 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 - Kasım 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.



Bu sefer de Boğaz'a Sunset'ten baktık

Son baharın son güneşli günlerinde İstanbul'un Boğaz'a hakim restoranlarından birindeydik. Ekim ayı köşe yazarları yemeğimiz için Sunset Restaurant'ta buluştuk. Sunset'in muhteşem menülerinin tadını çıkarttığımız buluşmamızda İstanbul'da bir yaz havası hakimdi. Hava sıcaklığının 32 derece olması bir taraftan bize yazdan kalma son günleri yaşatırken bir yanda da mevsim normallerinin üzerinde olan seyir iklim değişikliğini hatırlattı. Ekim ayında İstanbul'a dönüşle beraber eksiklerimiz azalırken, toplantıları sebebiyle Samim Ünan ve Okan Utkueri aramızda olamadı. (Feyza Kırmızı)

ANAYASA MAHKEMESİ ZORUNLU MALİ SORUMLULUK SİGORTASI TAZMİNAT HESAPLAMASINDA 'GENEL ŞARTLAR'A YAPILAN YOLLAMALARI KALDIRDI

Tazminatlarda yeknesak hesaplama için dayanaklar kaybedilebilir

ANAYASA MAHKEMESİ'NİN VERDİĞİ İPTAL KARARIYLA BERABER ZORUNLU TRAFİK SİGORTASI GENEL ŞARTLARI İLE GETİRİLEN DESTEKTEN YOKSUN KALMA TAZMİNATI, SAKATLIK TAZMİNATI VE DEĞER KAYBI TAZMİNATLARININ HESAPLANMA YÖNTEMLERİ YARGININ BUNLARI ESAS ALMASINI GEREKTİREN DAYANAKLARINI KAYBETMİŞ OLACAKTIR.

Anayasa Mahkemesi 17/7/2020 gün ve 2019/40 Esas, 2020/40 Karar sayılı kararı ile (RG 9 Ekim 2020/ Sayı: 31269)

- ... Karayolları Trafik Kanunu (KTK) m.90 cümle 1'de ve cümle 2'de genel şartlara yapılan yollamaları, ve
- KTK m.94 bent (i) hükmünü

iptal etmiştir.

KTK m.90 iptal öncesinde şöyleydi:

Zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatlar bu Kanun ve bu Kanun çerçevesinde hazırlanan genel şartlarda öngörülen usul ve esaslara tabidir. Söz konusu tazminatlar ve manevi tazminata ilişkin olarak bu Kanun ve genel şartlarda düzenlenmeyen hususlar hakkında 11/1/2011 tarihli ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun haksız fiillere ilişkin hükümleri uygulanır.

İptal sonrasında bu hüküm artık şu içeriktedir:

Zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatlar bu Kanun'da öngörülen usul ve esaslara tabidir. Söz konusu tazminatlar ve manevi tazminata ilişkin olarak bu Kanun'da düzenlenmeyen hususlar hakkında 11/1/2011 tarihli ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun haksız fiillere ilişkin hükümleri uygulanır.

"Zorunlu mali sorumluluk sigortası dışında kalan hususlar" hakkındaki KTK m.92'nin iptal edilen bent (i) hükmü de şöyleydi:

"Bu Kanun çerçevesinde hazırlanan zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları ve ekleri ile tanımlanan teminat içeriği dışında kalan talepler."

İPTAL KARARLARININ ÖNEMİ

Anayasa Mahkemesi (AYM) tarafından verilen iptal kararları, KTK'da 2016 yılında yapılmış olan bazı değişikliklerin ortadan kalkmasını ve eskiye dönülmesini sağlamıştır (Bu arada iptali istenen 2016 yılındaki bazı yasa değişiklikleri Anayasa'ya uygun bulunmuş ve bunlara ilişkin iptal istemleri kabul edilmemiştir).

AYM, kanunda kamu otoritesine genel şartlar aracılığıyla düzenleme yapma yetkisinin verilmesini "sözleşme özgürlüğünü" zedeleyen bir durum olarak nitelemiş ve ayrıca bu yolla Anayasa'nın güvencesi altındaki yaşama, maddi ve manevi varlığını koruma ve mülkiyet haklarının da ihlal edilmesine yol açılabileceğini saptamıştır.

İptal kararlarının yol açtığı temel sonuçlar şunlardır:

- Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları (ZTSGŞ) ile getirilen destekten yoksun kalma tazminatı, sakatlık tazminatı ve değer kaybı tazminatlarının hesaplanma yöntemleri yargının bunları esas almasını gerektiren dayanaklarını kaybetmiş olacaktır.
- ZTSGŞ'nın "Teminat Dışında kalan Haller" başlıklı A.6 maddesinde yer alan ve KTK m.92'de sayılmamış olan hallerde sigortacı zarar görene veya sigorta ettiren araç işletenine karşı sorumlu olacaktır (İptal kararı öncesinde sigortacının ödeme sorumluluğuna yol açmayan bu hallerden sigortacı artık yararlanamayacaktır. Mesela, sigortacı gelir kaybı, kâr kaybı, iş durması ve kiradan yoksunluk gibi dolaylı zararlardan sorumlu olmayacağını artık ZTSGŞ uyarınca ileri süremeyecektir.)

Yalnızca kamu otoritesine genel şartlar aracılığıyla kanundan farklı düzenleme getirme yetkisi veren yasa hükmünün iptal edildiği, bu yetki kullanılarak genel şartlara konulan hükümlerin geçerli olacağı ve iptal kararına rağmen, mevcut düzenin süreceği acaba düşünülebilir mi? Yasal dayanak ortadan kalkınca genel şartlardaki düzenleme hakkında KTK m.95 fk.1 hükmünün uygulanması imkân dahiline girmiştir. Bu sebeple, genel şartlardaki düzenleme "sigorta sözleşmesinden doğan ve tazminat yükümlülüğünün kaldırılması veya azaltılması sonucunu doğuran hal" oluşturduğu takdirde zarar görenle olan ilişkide geçersiz sayılacaktır. Kanımızca

- Genel Şartların ekindeki hesap yöntemleri doğru sayılmaları gerektiği ölçüde uygulanabileceklerdir. Fakat yargının bunları "tazminat yükünü ortadan kaldırıcı/ azaltıcı nitelikte sayması olasıdır.
- Genel şartlar aracılığıyla zarar görene karşı hüküm doğurmak amacıyla yasada sayılanlara ek olarak öngörülen teminat dışı haller ise, KTK m.95 fk.1 uyarınca zarar görene karşı geçerli savunma olarak ileri sürülemeyeceklerdir.

Anayasa Mahkemesi'nin gerekçeleri yerinde midir?

Anayasa Mahkemesi kararındaki gerekçelerin (bazıları) kanımızca tartışmaya açıktır. AYM iptal kararı verirken yukarıda da belirttiğimiz gibi esas olarak "sözleşme özgürlüğüne", "kişinin yaşama ve maddi ve manevi varlığını koruma ve geliştirme hakkına" ve "mülkiyet hakkına" aykırılık saptamıştır.

a) KTK m.90 yönünden

AYM'nin iptal gerekçelerini ele almadan önce, KTK m.90 ile ilgili genel bir saptamanın yararlı olacağı kanısındayız.

"İşletenin Hukuki Sorumluluğu" bölümünde yer alan "maddi ve manevi tazminat" başlıklı KTK m.90 "ZTS kapsamındaki tazminatlarla" ilgilidir. Hüküm bu tazminatların nasıl hesaplanacağını düzenlemektedir. İptal kararı öncesinde bu hesaplamanın "genel şartlarda" belirtilen şekilde yapılması söz konusu idi. İptalden sonra hesaplama KTK'ya ve KTK'da hüküm bulunmayan hallerde Türk Borçlar Kanunu'na (TBK) tabi olacaktır.

Belirtelim ki KTK tazminatın nasıl hesaplanacağına ilişkin düzenleme içermemektedir. Bu sebeple KTK m.90 metni yanıltıcıdır.

İşletenin sorumluluğu düzenlenirken ZTS kapsamında olan tazminat-olmayan tazminat ayırımının yapılması yerinde değildir. Ancak iptal kararı sonrasında hesaplama yöntemi teke inmiş olduğu ve artık TBK hükümleri belirleyici olacağı için bu ayrım sakınca yaratmayacaktır. İptal öncesinde ise, işleten zorunlu olmasına rağmen sigorta yaptırmamışsa, ZTS kapsamındaki bir tazminattan söz edilemeyeceğinden tazminatın genel şartlara değil yasadaki kurallara bakılarak hesaplanması gerekiyordu.

KTK m.90 metninin iptal sonrasında dahi "zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatlar" ifadesi ile başlaması kanımızca çok yanlıştır. AYM tarafından verilen iptal kararı bu yanlışlığı (muhtemelen bu ifadenin iptali istenmiş olmadığından) düzeltmemiştir. Bu noktada vurgulayalım ki KTK m.90'ın işletenin değil (yalnızca) sigortacının sorumluluğu ile ilgili sayılması, bu maddenin yeri dikkate alındığında mümkün görünmemektedir. Doğru çözüm KTK m.90'ın -kaynak İsviçre kanunundaki gibi- düzenlenmesidir. "Zarar giderimi, manevi tazminat" başlığını taşıyan İsviçre Karayolları Trafik kanunu (LCR) m.62 şöyledir:

"Zarar giderimin kapsam ve şekli ve manevi tazminat Borçlar Kanunu'nun haksız fiiller hakkındaki ilkelerine tabidir.

Ölümüne veya yaralanmasına sebep olunan kişi istisnai yükseklikte bir gelire sahip ise yargıç, bütün hal ve koşulları dikkate alarak, tazminatı adalete uygun bir biçimde azaltabilir.

İşletenin primlerini tamamen veya kısmen ödediği bir sigorta uyarınca zarar görene ifa edilen edimler, sigorta sözleşmesinde aksi öngörülmedikçe, işletenin prime katkısı oranında onun tazminat borcundan düşülür."

(Bununla birlikte, ülkemizde zarar hesaplama yöntemlerinin yasal bir düzenlemeye konu olması ve tazminatların yargıca tanınan takdir yetkisi çerçevesinde şekillenmemesi yeknesak bir uygulamanın sağlanması bakımından daha doğrudur.

Bunu aşağıda ayrıca yeri geldikçe belirteceğiz.)

KTK m.90'ın nasıl bir hüküm olması gerektiğini böylece ortaya koyduktan sonra, AYM'nin gerekçelerini incelemeye geçelim:

- Kanımızca KTK m.90'da genel şartlara yapılan yollamanın sözleşme özgürlüğünü kabul edilemeyecek ölçüde zedelemiş olduğu değerlendirmesi sigorta hukuku alanında uygulanan kurallar ve ülkemiz sigortacılığının gerçekleri ile uyumlu değildir.

◗ Öncelikle AYM'nin kimin sözleşme özgürlüğünün ihlal edilmiş olduğuna kanaat getirdiği açık değildir. ZTS sözleşmesi sigorta ettiren işleten ve sigortacı arasındadır ve olası zarar görenler lehine yapılmış sayılmaz. Zarar gören üçüncü kişiler yalnızca yasa gereğince doğrudan dava hakkı ile donatılmıştır. ZTS GŞ, zarar görenin sözleşme özgürlüğünü daraltmış kabul edilemez. Çünkü zarar gören sigorta sözleşmesine taraf değildir. Sözleşme onun iradesi ile kurulmamaktadır.

◗ AYM tarafından sigorta ettiren işletenin sözleşme özgürlüğünün daraltılmasına yol açılabileceği dikkate alınarak İptal kararı verildiğine ilişkin elde hiçbir veri yoktur. (Ancak KTK'da 2016 yılında sigortacıların yakınmaları ve ısrarlı talepleri sonucunda yapılan değişikliklerin işletenler aleyhine olduğu ve onları gereği gibi korunabilmeleri için daha büyük oranda İMM (İhtiyari mali mesuliyet) sigortası yaptırma ihtiyacı ile karşı karşıya bıraktığı bir gerçektir).

◗ Öte yandan, bir sigorta sözleşmesinde sigortacının sağlayacağı teminat aldığı primle yakından bağlantılıdır. Sorumluluk sigortalarında, sigortacı sorumluluğu bütünüyle (yüzde yüz)



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

koruma altına almak zorunda değildir. Sözleşmenin dengesi temelinde, bazı haller teminat dışında bırakılabilir; bazı üst sınırlar öngörülebilir. Zarar görenin tam tazminat alamaması mümkündür. Sigortacının üstleneceği yükün (alacağı primle) orantılı şekilde nasıl dengeleneceği kuşkusuz önemli bir sorundur. Bu denge ZTS GŞ düzenlemesi ile sağlanacaktır. Ülkemizde sigortacılar ZTS primini belirlemede serbest değildirler; kamu otoritesi tarafından takdir edilen bazı sınırlamalara tabidirler. Bunun karşılığı olarak tazmin yükümlülüklerinin makul bir düzeye indirilmesi lazım gelmektedir.

◗ Bu açıdan bakıldığında ZTS GŞ aracılığıyla sigortacıların ZTS ile ilgili toplam mali yükünün hafifletilmesi doğaldır. Bunun klasik yöntemleri, istisna hükümlerinin artırılması, limitlerin düşük tutulması, muafiyet indirimi öngörülmesi, gibi uygulamalardır. ZTS GŞ, "zarar hesaplama yöntemi öngörme" yöntemini de benimsemiştir.

◗ Eğer prim yükseltilerek denge sağlanamıyorsa, bu yöntemlere başvurulması gerekecektir. Ülkemizde ZTS primleri yurttaşlarımız tarafından "dolaylı vergi" olarak görülmekte ve bunların yükseltilmesi toplumsal tepkiye neden olmaktadır. Bu sebeple kamu otoritesi bu yola çok sınırlı bir çerçeve içinde başvurabilmektedir. O zaman diğer yöntemlerin devreye alınması gerekmektedir. Limitlerin düşük tutulması da zarar görenlerin aleyhinedir. Kamu otoritesi bu bakımdan da fazla hareket alanına sahip değildir. Bütün bunlara zaman zaman yargının sorumluluğu genişletme yolundaki yeni tercihleri de eklenince, sigortacılar ZTS uygulamasından oldukça önemli kayıplara uğramaktan kurtulamamaktadırlar. ZTS GŞ'nda kamu otoritesi tarafından sigortacılar lehine getirilen bazı teminatın işlemeyeceği haller bu kayıpları dengelemek amacına yöneliktir.

• AYM'nin iptal gerekçesi olarak dayandığı "zarar görenin yaşama ve kişilik haklarının korunmasına aykırılık" hakkında da şu gözlemleri yapabiliriz:

◗ Hiç kimse zarar görenin zararını hukukun izin verdiği ölçüde tam olarak almasına itiraz etmez. İşletenin genel hukuk kuralları uyarınca doğması söz konusu olan sorumluluğunun hafifletilmesi de konu dışıdır. Fakat bu sorumluluğun ne kadarının sigorta sektörü tarafından karşılanması gerekeceği ayrı bir husustur. Sigortacıların bu yükü kaldırabilmeleri için kendilerinin su yüzünde kalabilmeleri gerekmektedir. Bu nedenlerle bir taraftan (düşük, bazı hallerde olası zararları karşılamaya yeterli olamayacak) teminat limitleri öngörülmekte, diğer taraftan da yargının (hiç değilse sigortacıya yüklenecek mali yük konusunda makul ve yeknesak bir uygulama içinde olabilmesi açısından zarar hesaplama yöntemleri benimsenmektedir.

◗ KTK m.90'da ZTS GŞ'na yapılan yollamanın iptali bu GŞ'ın ekinde yer alan "zarar hesaplama yöntemlerinin" artık dayanaksız hale gelmesine yol açacaktır. Bu yöntemlerin zarar görenlerin aleyhine olduğu varsayılmaktadır. Acaba bu varsayımın doğruluğu uzmanlar tarafından kabul edilmekte midir? Temel soru budur. ZTS GŞ ekindeki zarar hesaplama yöntemleri kamu otoritesi tarafından da titiz bir inceleme sonunda onaylanan yöntemlerdir. Bazı yasa hükümleri iptal edilse ve şu anki dayanakları ortadan kalksa dahi, doğru oldukları ölçüde bunları kullanmak gereklidir. Yargının farklı çözümlere yönelmemesi ve uygulamada yeknesaklık sağlanması açısından bu hesaplama yöntemlerinin yasal dayanağa kavuşturulması çok doğru bir adım olacaktır.

◗ AYM, genel şartlar aracılığıyla sigortacının zararına olarak da düzenleme getirilebileceği, mesela sigortacının araç işleteninden daha fazla bir tazminat yükü altına sokulmuş olabileceğini belirtmektedir (fk.41 ve 42). Bu değerlendirme fikrimizce sorumluluk sigortalarına ilişkin temel kurallarla bağdaşmamaktadır. Sigortacı, sorumluluğunu sigorta etmiş olduğu kişiden daha ağır bir sorumluluk altında olmaz.

b) KTK m.92 yönünden

• Anayasa Mahkemesi'nin kamu otoritesine ZTS GŞ içinde "teminat dışında kalan hal öngörme" yetkisini veren düzenlemeyi Anayasa'ya aykırı sayması şu bakımlardan duraksama yaratmaktadır:

◗ Her şeyden önce, sigortacının aldığı karşılıkla onun tazminat ödeme yükünü dengeleyen düzenlemelerin yasaklanmaması gerekir. Aksi halde sigortacıya "angarya" yüklenmiş olur. Dolayısıyla yukarıda KTK m.90'a ilişkin iptal gerekçelerini ele alırken belirttiğimiz hususlar KTK m.92 bent (i) bakımından da geçerlidir.

◗ Ülkemizde çok sayıda sigorta kamu otoritesinin (günümüzde SEDDK) hazırlayıp yürürlüğe koymuş olduğu sigorta genel şartları doğrultusunda yapılmaktadır. Aşağıda yalnızca zorunlu sorumluluk sigortalarını değerlendirecek; isteğe bağlı sigortaları bu yazımızda ele almayacağız.

◗ ZTS dışındaki birçok zorunlu sorumluluk sigortası da kamu otoritesinin takdiri çerçevesinde şekillenmiş bulunan genel şartlara tabi olarak yapılmakta ve yürütülmektedir.

◗ Sigortayı zorunlu kılan yasa veya kararlar çoğu halde sigorta ile ilgili kamu otoritesinin yürürlüğe koyacağı sigorta genel şartlarının belirleyici olacağını öngörmektedirler. Mesela:

♦ Tehlikeli Maddeler İçin Yaptırılacak Sorumluluk Sigortaları Hakkında 2010/190 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı (RG. 11 Mart 2010/27518) m.8: "Bu Karar kapsamındaki sigortalara ilişkin asgari teminat tutarları Hazine Müsteşarlığının bağlı olduğu Bakan tarafından; sigorta genel şartları ile bu Kararın uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar, Hazine Müsteşarlığınca belirlenir."

♦ Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Sorumluluk Sigortası hakkında Tababet ve Şuabatı Sanatların Tarz-ı İcrasına Dair Kanun'a 2010 yılında Ek Madde 12 olarak eklenen hüküm fk.5: "Zorunlu sigortalara ilişkin teminat tutarları ile uygulama usul ve esasları Sağlık Bakanlığının görüşü alınarak Hazine Müsteşarlığınca belirlenir".

◗ ZTS hakkında da yasada aynı yönde hüküm bulunmaktadır. Nitekim KTK m.93 fk.1 uyarınca "Zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları, teminat tutarları ile tarife ve talimatları Hazine Müsteşarlığının bağlı bulunduğu Bakanlıkça tespit edilir ve Resmî Gazetede yayımlanır".

◗ AYM söz konusu KTK m.93 hükmünü (bunun ZTS GŞ'na yaptığı yollamayı) Anayasa'ya aykırı bulmamıştır. Oysa zorunlu sigortalara ilişkin teminat kapsamı ve sigorta koruması dışında kalan haller hep genel şartlarda düzenlenmektedir. Bu yapılırken de temel bir kural olarak sorumluluk bütünüyle teminat altına alınmamakta, sigorta ettirenin sorumlu tutulduğu bazı durumlar sigorta koruması dışında bırakılmaktadır.

◗ Başka zorunlu sigortalar hakkında geçerli olan ve Anayasa'ya da uygun olduğu kabul edilen çözüm, acaba ZTS için neden kabul edilmemektedir?

◗ Kaldı ki, ilgili kamu otoritesi ZTS "teminat limitlerini" belirleyerek de sözleşme özgürlüğünü sınırlamakta ve ZTS limitleri dışında kalan sorumluluklar için sigorta ettireni ayrı prim karşılığında İMM sigortası yaptırmak zorunda bırakmaktadır.

◗ Sözleşme özgürlüğünün sınırlandığı bir diğer alan ise ZTS B.4'te sayılan hallerdir. Kamu otoritesi, ZTS'de "sigorta ettirene rücu edilebilecek durumları" ayrıca düzenlemiş ve böylece sigortacının sigorta ettirene sağlayacağı sigorta koruması bakımından "dar bir çerçeve" çizmiştir. Buna göre, sigortacı, zarar görene ödediği tazminatı, ZTS GŞ B.4'te sayılan hallerde sigorta ettirenden geri alabilmektedir. Bunun sonucunda sigorta ettiren, zarar gören kişiye karşı sorumlu olduğu birçok halde sigorta korumasından yararlanamamakta ve son aşamada tazminat yükünü bizzat karşılamak zorunda kalmaktadır. Görüldüğü gibi ZTS GŞ B.4'teki haller, sigortacı-sigorta ettiren ilişkisinde aslında "sigorta teminatı dışında kalan haller" niteliğindedir.

◗ Kısaca KTK m.92'de belirtilen durumlar, sigortacının zarar görene karşı sorumlu olmaktan kurtulduğu; ZTS B.4'te sayılanlar ise, sigorta ettirenin sigortacıya tazminatı geri ödemekten kurtulamadığı durumlardır.

◗ AYM, kamu otoritesinin KTK m.92 bakımından teminat dışında kalan hal öngörmesini Anayasa'ya aykırı; buna karşılık yalnızca sigorta ettiren ile olan ilişkide teminat dışında kalan hal düzenlemesini Anayasa'ya uygun bulmuştur.

◗ Oysa bunların her ikisinde de AYM'nin kabul ettiği anlamda sözleşme özgürlüğü sınırlanmaktadır. Bu olasılıklarda sigortacının "teminat dışında kalan hal olarak öngörülmese idi ödemek zorunda kalacağı/geri alamayacağı tazminat tutarları" söz konusudur.

"TESTİ KIRILMADAN" ÇÖZÜMÜ

Kamu otoritesinin sigorta genel şartlarını düzenlemesi zaten yanlış bir çözümdür. Genel şartların sigortacı tarafından hazırlanması, kanun koyucunun yalnızca bunlara ilişkin çerçeveyi çizmesi yeterlidir. Kamu otoritesi genel şartların sigorta ettiren/sigortalılar ve sigortacıya doğrudan başvurma hakkı olan zarar gören üçüncü kişilerin haklarını tehlikeye düşürdüğünü saptarsa, bunların yasal çizgiye getirilmeleri konusunda denetim yapmalı ve genel şartlar hakkında başkaca bir görev ve işlevi olmamalıdır. Öte yandan, kamu otoritesinin primleri de tümüyle "serbest bırakması", fakat sıkı bir denetimle sigorta şirketlerinin makul olmayan ölçüde düşük primle üretim yapmalarını da "testi kırılmadan" önlemesinin uygun düşeceği kanısındayız.

Ülkemizde yargı kararlarının "yeknesak tazminatlara hükmetmesi" sağlanmalıdır. Yargıca tanınacak takdir yetkisini en aza indirmek lazımdır. Böylece benzer olaylarda farklı ve adaleti zedeleyen tazminatlar mümkün olduğunca engellenmiş olacaktır. Türk yargısı, tazminat tutarlarının uzmanlar eliyle ve bu alanda yerleşmiş evrensel kurallara uygun biçimde hesaplanmasına titizlik göstermelidir. Sırf zarar görenlerin veya geride kalanların "hayır kurumu" olarak görülen sigortacıdan daha geniş ölçüde tazminat alabilmelerini sağlamak amacıyla gereğinden fazla korunmaları doğru bir çözüm değildir. Yeknesaklığı sağlamak için "destekten yoksun kalma tazminatı", "sakatlık tazminatı", "değer kaybı" hususlarında hesap yöntemleri mutlaka yasada öngörülmelidir. "Manevi tazminat" için de yeknesaklığı sağlayacak yöntem benimsenmeli ve "yeknesaklık olmadığı için" ZTS sigortası kapsamının dışında bırakılmış bulunan manevi tazminat da sigortaya dahil edilmelidir.

Kişisel görüşümüz, teminat dışında kalan hallerin yasada çok sınırlı tutulması ve ZTS'nin sigorta desteğine ihtiyaç olmayan/olmadığını kabul etmenin makul göründüğü çok az sayıda halden kaynaklanan sorumluluğu teminat dışında bırakmasıdır. Kuşkusuz genel şartlar da buna uygun şekilde oluşturulmalıdır. Mümkün olduğunca geniş teminat karşılığında prim dengeli biçimde yüksek tutulmalı veya limitler sigortacıların zarara uğramayacağı düzeyde belirlenmelidir.

‘Tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaşması herkese kazandırır’

Ekonomik ve kapsayıcı yapısı nedeniyle tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talebin hızlı bir şekilde arttığını ifade eden **SAB Başkanı Reşit Çakas,** bu branştaki gelişimin hem sigorta sektörüne hem de sağlık sektörüne fayda sağlayacağını söyledi.

Pandemi döneminde sigorta sektörünün başarılı bir performans gösterdiğini belirten Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, bu güçlü performansın altında sağlık sigortalarının önemli bir yeri olduğunu vurguladı. Çakas, “Günümüzde ‘Tamamlayıcı sağlık sigortası mı yoksa özel sağlık sigortası mı’ sorusu gündemde. Bu alanda pek çok ürün çıkıyor ve çok çeşitli ürünler piyasaya sunuluyor. Sağlık sigortalarının ne kadar önemli olduğu da yaşadığımız COVID-19 salgınından sonra ortaya çıktı. Artık bu konuya halkımız daha fazla önem veriyor” şeklinde konuştu. Sosyal Güvenlik Kurumu’nun özel durumların getirdiği tüm yüklerin altından kalkmasını beklemenin gerçekçi olmayacağını ifade eden Çakas, “Özel hastane ve özel sağlık kuruluşlarının çok önemli katkıları olduğu gerçek. Sigorta şirketlerinin COVID-19’la mücadeleye büyük katkılar sunduğunu vurgulamak isterim. Türkiye’de köklü bir sigorta şirketi, COVID-19’un teminat kapsamında olmamasına rağmen kapsam dahilinde hizmet verilmesinin yıllık maliyetinin 150 milyon lira boyutuna ulaşılacağını belirtmiştir. Salgın hastalıklar, savaş hali gibi poliçe kapsamına alınmayan durumlar arasında olsa da, COVID-19 hastalarının tedavilerini karşılayacağını duyuran sigorta şirketleri büyük bir yükün altına girerek sağlık sistemine destek oldular. Bu nedenle, sağlık sigortasının önemini ve insanların bu ürünlere duyduğu ihtiyacı vurgulamakta büyük fayda olduğunu düşünüyorum” dedi.

SEKTÖRDEN PANDEMİDE GÜÇLÜ PERFORMANS

Sigortaya büyük kaynakların aktarıldığı ülkelerde bile pandemiye karşı sağlık sistemlerinin yetersiz kaldığını dile getiren Çakas, sözlerine şöyle devam etti: “İspanya’ya yaptığımız ziyaretimizde; sağlık sisteminin çok geliştiği, ortalama yaşın 82 olduğu, bunun sebebinin ise sağlığa çok önem verilmesi olduğu söylenmişti. Salgınla beraber ise bu boyutta bir pandemi karşısında sağlık sistemine karşın ne kadar zor durumda kalınabildiğini gördük. Yine de, ülkemizde sağlık sisteminin ve sigorta şirketlerinin iyi bir performans gösterdiğini belirtmek isterim. Küresel çapta birçok sektörün ciddi sorunlar yaşamasına karşın, Türk sigorta sektörü büyük bir sorun yaşamayan sektörler arasındaydı. Bunun sebebinin ise sağlık sigortası olduğu söylenebilir.” Tamamlayıcı sağlık sigortasının tedavi masraflarını ve farkı ödemek dışında avantajları olduğunu da belirten



Çakas, “SGK’ya dahil olduğunuz zaman belirli sağlık kurumlarına gidebiliyorsunuz. Ama istediğiniz bir yerde, özel hastanede tedavi olmak istediğinizde SGK vasıtasıyla gitmeniz her zaman mümkün olmuyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası burada devreye giriyor. Söz konusu sağlık kurumlarıyla sigorta şirketi arasında anlaşma yapılıyor ve siz çok rahat bir şekilde, uzun kuyruklar beklemeden ve zorlanmadan tedavinizi ya da tetkiklerinizi hızlı bir şekilde gerçekleştirebiliyorsunuz” dedi ve ekledi: “Şikayetinizin dışındaki sağlık problemlerinizden bile bu sayede haberdar olabiliyor, özel hastanelerin imkanlarıyla bütün taramaları yapabiliyor ve şikayetiniz olmayan bir rahatsızlığı bile görebiliyorsunuz.”

HESAPLI SAĞLIK SİGORTASI

Çakas, tamamlayıcı sağlık sigortasının ekonomik anlamda avantajlarından da bahsetti. Son dönemde tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmak isteyen ve olağandışı bir problemi bulunmayan bir bireyin yıllık ortalama 1200-1300 lira gibi fiyatlara tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabileceğini söyleyen Çakas, rakamları örneklerle destekledi: “Bazı örnekler vermek istiyorum. Bir ailede anne 1215 lira, çocuk ise 1065 liraya sigorta yaptırmış. Toplamda 2280 lira tutuyor ve bu miktar 8 ayda taksitle ödenebiliyor. Yıllık 2 kişilik bir ailenin sağlık sistemine dahil olması için 2 bin 280 lirayı karşılaması imkan dışı değil. Taksit rakamları da şirketten şirkete değişebiliyor. Başka bir örnekte, 4 kişilik aileyi göstermek istiyorum. Anne 1296, eşi 1046 lira, çocuklar ise çocuk 1388 lira ve 1110 liraya sigorta yaptırmış. 4 kişilik aileninin 1 yıllık maliyeti 4 bin 840 lira. Bu da taksitlere bölerek ödenebiliyor. Hasarsızlık indirimi gibi pek çok indirim ise yenilemelerde söz konusu oluyor. Bu fiyatlarla tamamlayıcı sağlık sigortası çok geniş bir kitleye hitap ediyor.” Çakas, sözlerine şöyle devam etti: “Devlet memuru da, işçi de, bürokrat da bu sigortayı yaptırabiliyor. Bu sayede hem sigorta şirketine hem de devlete yansıyan yük azalıyor. Kolektif bir risk bölüşmesi oluyor. Risk gerçekleştiği halde devlet ve sigortacı hasarı beraber karşılamış oluyor.”

‘MÜŞTERİ BAĞLILIĞI YÜKSEK’

Sağlık sigortalarının uzun vadeli bir iş olduğu ve sağlık sigortası müşterisinin en sadakatli müşteri olduğunu belirten Çakas, özel sağlık sigortalarındaki bu müşteri profilinin önümüzdeki yıllarda tamamlayıcı sağlık sigortasında da oluşacağını düşündüğünü dile getirdi. “Her ne kadar tamamlayıcı sağlık sigortalarında yenileme oranı diğer sağlık sigortalarına göre düşük olsa da bunun sebebi, ürünün çok yeni olması” diyen Çakas, tamamlayıcı sağlık sigortasının Türkiye’de yeni bir yayılma sürecinde olduğunu, önümüzdeki dönemde buna paralel olarak yenileme oranının hızla artacağını söyledi. Çakas, sağlık sigortalarındaki müşteri bağlığını “Sağlık sigortası olan kişiler bunun yıllık, zaruri bir ihtiyaç olduğunu görüyor. Geçenlerde uzun süredir bizimle çalışan bir müşterimiz vefat etti. Uzun süredir sağlık sigortasından faydalanıyordu. Eşine başsağlığına gittiğimizde, sağlık sigortasından kesintisiz bir şekilde 20 yıl faydalandığını öğrendik. 30 yıllık meslek hayatımda, 25-30 yıldır sağlık sigortasını bizimle yapan isimler var. Kaza sigortalarında ya da diğer sigortalarda bu kadar uzun süren bir bağlılık bulmak çok zor. Bunun yanında sağlık sigortasında genel olarak bireyler sadakatli olduğu gibi, daha önce birlikte olduğu şirketi de bırakmak istemiyor. Dediğimiz gibi, iyi günde de kötü günde de sigortacınız ve acenteniz yanınızda oluyor” sözleriyle anlattı.

'İSTİHDAMI ARTIRACAK'

Tamamlayıcı sağlık sigortasında son istatistiklere göre talepte hızlı bir artış olduğunu belirten Çakas, sözlerini şöyle sonlandırdı: “İnsanlar daha iyi ve daha hızlı hizmet görebilmek için sağlık sigortasını tercih ediyor. Bu durumun kamuya da çok büyük katkısı oluyor. Devlet hastanelerinde doktor sayısının yeterli olmadığı dönemlerde aylar sonraya randevu verilebilirken, tamamlayıcı sağlık ile bu işlemler hızlı bir şekilde tamamlanabiliyor. Aynı zamanda daha geniş kitlelere ulaşıldığı için sağlık personeli istihdamı da artacaktır. Daha fazla insan tetkik için gelecek ve daha fazla personel alınacaktır.”



EZHEL
Yükselen Türk Rap müziğinin önemli temsilcilerinden Ezhel'in yeni tekli çalışması 'Allah'ından Bul' listelerin üst sıralarında yer alıyor.



HARRY STYLES
One Direction grubuyla üne kavuşan Harry Styles, solo olarak yaptığı 'Watermelon Sugar' çalışmasıyla dikkatleri üzerine çekmeyi başardı.

YERLİ
1- Allah'ından Bul - Ezhel
2- İstemem - Ahiyan
3- Toy - Mabel Matiz
4- Affetmem - Sena Şener
5- Dünya'm - Ozbi
6- Kafamda Kentsel Dönüşümler - Onikiye On Kala
7- Dargın - Zeynep Bastık, Emir C. İğrek
8- Cennetten Çiçek - Zehra
9- Bebeğim - Kaan Boşnak
10- Yol - Gazapizm

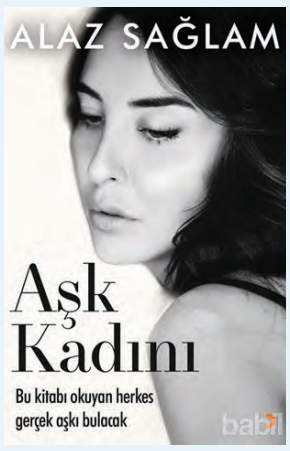
YABANCI
1- Watermelon Sugar - Harry Styles
2- Midnight Sky - Miley Cyrus
3- Amigo - Lous And The Yakuza
4- La Toxica - Farruko
5- Dynemite- BTS
6- Falling - Trevor Daniel
7- Everything I Wanted - Billie Elish
8- You Broke Me First - Tate McRae
9- Down - G-Eazy, Mulatto
10- Sweat Dreams - Andra/Mandra/Radio Killers

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Aşk Kadını *Alaz Sağlam*

"Bu kitabı okuyan herkes aşık olacak. Hayal edebildiğiniz her şey gerçek" diyor şair Alaz Sağlam. Doğa, sanat, okyanus, gündüz, gece derken "Aşk Kadını" sizi tamamen duyguların tam içerisine berrak bir anlatımla ve serbest yazımla büyülü dünyasına götürüyor. Hayal ve gerçekliği sanat ile buluşturan Sağlam, hayallerin önemini vurguluyor: "Her şey küçük bir hayalle başlar diyorum konuşmalarımın en başında. Tutku benim için hayat felsefesi. Tutku duymadığım hiçbir his ve olayın içerisinde yer almam." Sağlam'ın ilk kitabı olan Aşk Kadını ikinci baskısı ile Cinius yayınlarından okuyucularıyla buluşuyor.



176 sy. 37 TL

Ulises'in Dönüşü *Alberto Manguel*

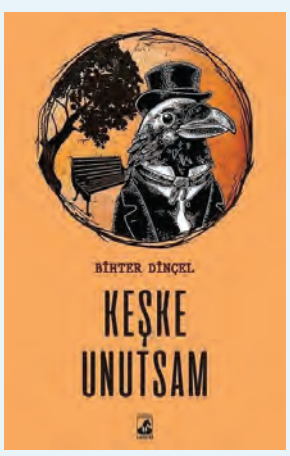
"Ulises sırtını limana döndü ve Atena'nın ona tarif ettiği yere doğru yürümeye başladı. İşsiz güçsüz bir grup erkek, içinde ateş yanan bir benzin varilinin etrafına toplanmıştı. Onlara selam verip ellerini ısıtmak için bir iki dakika yanlarında durdu. Sonra kısmen yıkılmış taş kapıdan şehre girdi." Alberto Manguel ve Max, bize yerinden yurdundan edilmiş insanların, yersizyurtsuzların kendilerini hiçbir topluluğa ait hissetmeyişleri üzerine, başkahramanının mitik Ulises olduğu bir hikâye anlatıyorlar. Manguel, edebiyat, edebiyat tarihi ve akademik disiplinin sınırlarını, insanı soluksuz bırakan bir ustalıkla tek hamlede aşıyor.



48 sy. 19 TL

Keşke Unutsam *Bihter Dinçel*

Geçirdiği kaza sonrası hafızasını kaybeden bir kadın, komadan yeni çıkan bir adam ve yıllar yılı hastanenin bahçesinde binbir hikâyeye şahitlik eden bir Kuzgun'un yedi gün, yedi renk macerasına hoş geldiniz! İnsanlar birbirleriyle tanışırken önce isimlerini söylerler, sonra "Çok memnun oldum" derler. Birlikte yapılan bu eylemin tarafları kim olduklarını, geçmişlerini, hatta isimlerini dahi hatırlamıyorlarsa? Onlar ortak kaderlerine ağlamak yerine bunu, hatırlamalarına yardımcı olacak eğlenceli bir oyuna çevirmeye karar verirler. Her gün aynı bankta, aynı saatte buluşup başka yaşamlara dahil olurlar.



179 sy. 18 TL



Pandemi endişesi iklim değişikliğini geride bıraktı

Pandemi ve salgın hastalıklar riski dünyayı tehdit eden riskler sırasında birinciliğe yükseldi. İklim değişimi ve siber güvenlik risklerinin yarattığı tehditler ise ciddiyetini korumaya devam ediyor.
Axa dünyayı tehdit eden ilk 10 riski açıkladığı Gelecek Riskleri Raporu'nu yayınladı. COVID-19'un yarattığı kriz ortamı ve tehditler risk sıralamasında da yansımasını buldu. Rapora göre pandemi ve bulaşıcı hastalıklar geçen yıla oranla 7 sıra yükselerek listede birinci sırayı alırken, iklim değişikliği ve siber güvenlik risklerin yarattığı tehditler ise ciddiyetini korumaya devam etti. Risklerin tamamı şu şekilde sıralandı:
Pandemi ve bulaşıcı hastalıklar
İklim değişikliği
Siber güvenlik riskleri
Jeopolitik istikrarsızlık
Sosyal hoşnutsuzluk ve yerel çatışmalar
Güvenliği tehdit eden yeni riskler
Makroekonomik riskler
Doğal kaynaklar ve biyoçeşitlilik
Finansal riskler
Kirlilik

ABD'de iş durması davalarında ilk sonuçlar sigortacıların lehine

Pandemi nedenli hasarların başlıca kalemlerinden biri olması beklenen COVID-19 kaynaklı iş durması hasarlarında davalar görülmeye başladı. ABD mahkemelerinden gelen bilgiler, davaların büyük bir kısmının sigortacılar lehine sonuçlandığı yönünde.
En büyük sigorta pazarı olan ABD'de COVID'in etkileri hakkında tahminlere yön verecek yeni bir gelişme yaşanıyor. Sigortacılara açılan, COVID-19 bağlantılı iş durması davalarının büyük bir çoğunluğu sigortacılar lehine sonuçlanıyor. Rakamlara göre tamamlanan 23 davanın 17'sinde sigortacılar kazandı.
İlk sonuçlar, ABD'li hakimlerin iş durması davalarında konut sigortası kapsamında tazminat ödenmesine hükmetmesi için varlıklarda fiziksel bir değişimin yaşanması gerektiğine işaret ediyor. Sigorta şirketinin tazminat ödemesine karar verilen 6 davanın 3'ünü ise tek bir hakim hükmetti. Ödemenin reddi için hakimler tarafından "konut/işletmelerde fiziki hasarın meydana gelmemesi" nedeni gösteriliyor. Sonuçlarda COVID-19 nedenli iş durması davalarının sigortalılar lehine sonuçlandığı gözüküyor. ABD'de COVID-19 bağlantılı iş durması hasarları nedeniyle açılan dava sayısı 1.100'ü buluyor.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Dijital sigortacılıkta acentelerin yeri...

GÜNÜMÜZDE endüstriyel ve hizmet sektörünü içine alan teknolojik gelişmeler ve dijitalleşmenin iş dünyasındaki yenilenmelerin ezbere dayalı çalışmalarında farklılıklar oluşturmaya devam ettirdiğini görmekteyiz. Bunun temel nedenlerinden birisi, rekabet koşullarının değişmesi ve bilgi teknolojilerinin önem kazanıyor olmasıdır. Neredeyse tüm iş sektörlerini etkileyen bu dönüşümden sigorta sektörü de payını almıştır. Dijital dönüşümün sigorta sektöründeki operasyonlara getireceği yenilikleri hep beraber yaşamaktayız. Artık, müşteriler sigortacılığın dijital ortama taşınmasıyla birlikte, sigorta şirketlerinin sunduğu tüm ürün ve hizmetlerde tek tık ile gerekli tüm bilgilere ulaşabiliyor. Bunun devamında, finansal sistemlerin ve ekonominin dijital ortamda sunulmasıyla, sektörümüzün daha da dijitalleşme yönünde gelişeceğini görmekteyiz. Çok doğaldır ki, sektörün karar vericileri, sigorta teknolojisindeki bu değişime, bütün paydaşlarıyla birlikte etkili bir şekilde hazır olmak durumundadır. Bunların en başında, şirket gelir havuzu içinde en önemli rolü üstlenen acenteler gelmektedir. O halde sormamız gerekli soru **"Acenteler yeni sigorta gerçeğine ne kadar hazırlıklılar?"** Dünya genelinde olduğu gibi, ülkemizde de sigortalı adayları kendileri için en uygun satın alma arayışını yapmak için internette yolculuk yapmaktadırlar. Bu amaca uygun olarak çoğu sigortalı, teknolojinin bütün imkanlarını kullanarak, daha iyi sigorta seçenekleri aramak amacıyla bilgisayarlarında, akıllı telefonlarında veya tabletlerinde arama motorlarını çalıştırmaktadırlar! Ancak, buna rağmen çoğu acentenin internette neredeyse hiçbir varlığının olmadığı görmekteyiz. Bunun nedeni sanırım, ya halen on-line pazarlamanın işe yaramadığını düşünüyorlar ya da buna anlamlı miktarda bir para harcamanın gereksizliğini varsayıyorlar. Buna karşın "Acentelerin dijital pazarlama anlayışında müşteri yaklaşımları nasıl olmalıdır?" sorusunu da değerlendiriyor olmalıyız.

Bildiğiniz üzere, sigorta şirketinin satış performansı, ürettiği sigorta priminin büyüklüğü ve pazardaki payı ile ölçülmektedir. Acentelerin satışlar içindeki payının azalmakta (2015 yılı, Hayat+Hayat dışı: %59, ve 2020 Ağustos, Hayat+Hayat dışı: %46.6, kaynak: TSB web sitesi istatistikleri) olduğu gibi gerçeğiyle de karşı karşıyayız. Hepimizin bildiği üzere, acentenin gelir kaynağı iki tip müşteri varlığına dayanmaktadır. Birincisi elimizde bulunan yenileme müşterileri ki, bunlar uzun vadeli bir sigorta acentesi için başarının bir reçetesi gibi görünse de esasında yeni müşterilerle desteklenmedikçe acenteyi tuzağa düşürebilecek bir potansiyele de sahiptir. Çünkü teknoloji ağırlıklı bir satış platformunda bu tip müşterilerin fiyatlama kıyaslaması ve yeni ürün fırsatları araması çok doğaldır. Bu nedenle de, acentenin kendi müşterisini büyütmesi veya kaybetmesi de sanıldığından daha büyük bir maliyete neden olacaktır. Acentelerin işlerini büyütmeleri ve yeni müşteriler kazanarak, mevcut müşteri kayıplarını dengelemeleri önemlidir. Acenteler, poliçesini iptal eden, başka bir şirkete transfer olan veya başka bir nedenle acentesini değiştiren her bir yenileme müşterisi için, yerine sürekli yeni bir müşteri akışına ihtiyaç duyar. Şayet kaybedilen müşteriler yerine yenisi koyulmadığında, bu da kaçınılmaz olarak işinizin küçülmesine neden olacaktır. Bu nedenle acentelerin dijital pazarlama anlayışında sigortacılık yapmaları, onların öncelikle böyle çalışmayı nasıl yapmaları gerektiği ve kendi konumunu nasıl belirleyeceğine karar vermeleri gerekmektedir. Özellikle, dağıtım kanalları içinde büyük pay sahibi acentelerin, dijital sigortacılığa uyumu hem sektörün büyümesi, hem de şirketlerin sürdürülebilirliği açısından önemlidir. Şüphesiz, çoğu acente dijital sigortacılık için zorlanacaktır. Bu zorluklar içinde acentelerin; uzmanlık eksikliğini, yetersiz eğitim veya becerilerin gelişmemiş olmasını, strateji eksikliğini, yeni giderlerin oluşmasını, teknolojiyi günlük pratiğe dönüştürme eksikliğini sayabiliriz. Bu eksikliklerinin şirketlerin desteğiyle giderilmesi, acentelerin uyumunu hızlandıracak ve yeni pazarlama yaklaşımında müşteri kazanımlarını artıracaktır.



Huawei Sound tanıtıldı

Sound X akıllı hoparlör modeli geçtiğimiz yılın sonunda resmi olarak lanse edilmişti. Türkiye'de halen satılmayan model, özellikle Devialet ortaklığından çıkıyor olmasıyla dikkat çekmişti. Mate 40 etkinliği ile beraber bu modele Huawei Sound isimli ufak kardeş geldi. Sayfada görebileceğiniz üzere Sound X ile aynı görünen ancak daha ufak olan ürün, yine çok yüksek bir ses performansı sunuyor. Devialet imzasını taşıyan akıllı hoparlör, sadece siyah renkte ve silindirik yapıda. Bu yapı sayesinde 360 derece ses verebilen hoparlör, dijital bir sesli asistana sahip. Elbette Bluetooth temelli çalışan Sound, Avrupa'da 199 euro fiyat etiketiyle raflardaki yerini alıyor. Karşılaştırma adına Sound X modelinin 262 euro Avrupa fiyatı bulunuyordu.
Silindirik bir tasarıma sahip olan Huawei Sound X, böylelikle 360 derece ses verebiliyor. Yan taraflarında toplam 60W gücünde iki adet 3,5 inç subwoofer'a özel açıklıklar yer alan model, üstünde renkli bir dokunmatik kontrol paneli taşıyor. Sesli asistan desteği unutulmayan hoparlör için çıktığında alandaki Hi-Res sertifikasına sahip ilk akıllı hoparlör açıklaması da yapılmıştı.
Özellikle bass konusunda iddialı olan modelde, en yüksek ses seviyesinde dahi bozulma yapmadığı aktarılıyor. 2 adet subwoofer'a ek olarak altı adet 1,5 inç 8W normal hoparlör ile donatılan Sound X, altı adet mikrofon ile ortama özel ses ayarlamaları yapabiliyor.



Google şarkı bulma sistemini hayata geçirdi

Google, kullanıcılarına sunduğu hizmetleri geliştirmeye devam ediyor. Bu bağlamda sunulan yeni özellik ile beraber, Google'ın iOS ve Android platformlarındaki ana uygulamasında kişilerin sadece "mırıldanarak" ya da "ıslık çalarak" şarkı bulmasına imkan tanınıyor. Bu özellik ile birlikte kişiler, kafalarına takılan şarkıyı doğru mırıldanma ile bulabilme imkanına erişiyor. Özelliğin altyapısında gelişmiş bir yapay zekadan yardım alan internet devi, özelliğe assistan üzerinden de erişim sunuyor. Ancak bu özelliğin ilk defa sunulmadığını belirtmek gerekiyor. Başka bir serviste de uzun zamandır mırıldanarak şarkı bulma özelliği yer alıyor.

Gözlüksüz 3D sunan ekran: Sony Spatial Reality Display

Gerçek holografik ekranlar öncesinde ulaşılan son noktalardan birisi olan Sony Spatial Reality Display, iki adet 15,6 inç 4K LCD panelden oluşuyor ve ön yüzünde bir kamera barındırıyor. Bu çift ekran ve kamera ile gözlük kullanmadan üç boyutlu görüntüleme yapılabiliyor. Ürün bünyesindeki kamerayı kullanarak göz takibi gerçekleştiriyor ve böylelikle 3D görüntü hareketli şekilde sizin bakış açınıza göre oluşturulabiliyor. Gözlük derdi olmadığı için kullanışlı olan Spatial Reality Display, bir prototip değil. Bu ürün satışa sunulacak ancak kesinlikle son kullanıcıya hitap etmiyor. Çünkü bu özel ekranın tam 5 bin dolarlık bir satış fiyatı bulunuyor.



Huawei FreeBuds Studio satışa sunuldu

Tasarımı ve ilk bilgileri uzun süre önce ortaya çıkan kafa üstü formundaki kablosuz kulaklık Huawei FreeBuds Studio, Huawei Mate 40 ailesi ile beraber lanse edildi. Kulağı tamamen saracak yapıda olan ve iki farklı renk hazırlanan model, alüminyum bir gövdeye sahip, aktif gürültü engelleme (40 dB ANC) özelliğine sahip. Çok yüksek ses kalitesi verebildiği de aktarılan 265 gramlık ürünün, gücünü Kirin A1 işlemciden aldığı da verilen bilgiler arasında. Tasarımsal açıdan Apple AirPods Pro gibi görünen Huawei FreeBuds Pro kablosuz kulaklık, kısa süre önce 1.499 TL fiyat etiketiyle satışa sunuldu. Model için Türkiye'de iki farklı renk seçeneği sunuluyor. Hatırlamak adına ürünün merkezinde firmanın yeni nesil diğer giyilebilir ürünlerinde de yer alan Kirin A1 işlemci bulunuyor. AirPods Pro gibi ANC yani aktif gürültü engelleme ile gelen FreeBuds Pro'nun bu özelliği dinamik olarak çalışıyor.





Hibrit deneyime merhaba; Jeep Compass 4xe Türkiye'de satışa sunuldu

Jeep'in 4×4 performansını güçlü bir elektrik motoru ile birleştirerek 4×4 kabiliyetini yeniden yaratan modeli Compass'ın hibrit motorlu versiyonu 4xe Türkiye'de satışa sunuldu. Compass 4xe, elektrik motorun anlık tepkime süresini, dört tekerden çekiş gücüne hızla yansıtıp zorlu arazi koşullarında kullanıcısına üstün 4xe SUV deneyimi sağlıyor. 'S' ve 'Trailhawk' olmak üzere iki donanım seviyesi ile satışa sunulan Jeep Compass 4xe; önde 180 HP'lik içten yanmalı motor, arkada 60 HP'lik elektrikli motorun da desteğiyle toplam 240 HP'lik güce ulaşıyor. Araçta kapsamlı teknoloji ve güvenlik özellikleri, e-save modu, e-costing sürüş fonksiyonuyla da öne çıkıyor. 2 saatten kısa sürede şarj imkanı sunan easyWallbox ile halka açık ve ev tipi şarj çözümü de Compass 4xe ile birlikte kullanıcılara sunuluyor. Compass 4xe, ülkemizde 724 bin 950 TL'lik fiyatla satışa sunuluyor.



Fujifilm X-S10'un etiket fiyatı belli oldu

Fiyat-performans odaklı bir makine olan Fujifilm X-S10, 26 megapiksel sensörle geliyor. Makine, X-Trans CMOS 4 görüntü sensörünü bünyesinde barındırıyor. Dahili görüntü sabitleme teknolojisi ile kullanıcılara 5 durak daha düşük enstantane kullanma imkanı sunan X-S10'da dahili bir flaş yer alıyor. Kullanıcılar dahili flaş haricinde ekstra bir ücret ödeyerek harici bir flaş satın alabiliyor. Saniyede 20 kare seri çekim (elektronik perde, tam kare), saniyede 8 kare seri çekim (mekanik perde) ve saniyede 30 kare seri çekim (elektronik perde, 1,25x crop) makinenin sunduğu özellikler arasında. 2,36 milyon nokta elektronik vizörün de unutulmadığı makinede F-LOG kayıt özelliği de mevcut. Makinede 18 adet film simülasyonu yer alıyor. Fujifilm X-S10'un Türkiye satış fiyatı 7.999 lira oldu.

Saç dökülmesini önleyen başlık: LG MediHair

Erkeklerin çok büyük bir bölümü saç dökülmesi sorunu yaşıyor. Teknoloji gelişmesine rağmen bu duruma halen kesin bir çözüm yok. Ancak süreçte geliştirilen bazı ilaçlar gibi teknoloji cihazlar da bulunuyor. İşte bunlardan birisi olan LG Pra.L MediHair, giyilebilir şekilde tasarlanmış bir başlık. Bu başlığın içerisinde 146 adet lazer, 104 adet de LED ışık yer alıyor. Burada Low-Level Light Therapy ya da kısaca LLLT olarak geçen FDA onaylı bir tedavi altyapısını kullanan ürün, bu ışık ve lazerleri kullanarak saç büyümesinden sorumlu kök hücreleri uyarıyor. Bu cihaz ile kellik sorunu tamamen ortadan kalkmıyor. Sistem hem saçların dökülmesini yavaşlatıyor, hem bazılarının dökülmesini önlüyor hem de yenilerinin çıkmasını hızlandırıyor.



PUBG Mobile Zombi Modu yayında

Oyuncular 9 Kasım Pazartesi gününe kadar aksiyon dolu moda ücretsiz olarak ulaşabiliyor. Bu modla birlikte yeni oyun içi temalar ve kostümler de yakın zamanda eklenecek Canavarlar Haftası kutlaması için PUBG Mobile'a geliyor. PUBG Mobile oyunun Zombi Modu'nda oyuncular, maçın başında zombiler ve savunanlar olarak iki takıma ayrılıyor. Zombiler zafer kazanmak için süre limiti dolmadan tüm savunanları yenmek zorunda. Sadece bir savunan bile hayatta kalırsa, Savunanlar takımı kazanmış oluyor. Savunanlar takımı süper genişletilmiş şarjöre sahip M416 ve AK47 silahlarına sahipken Zombiler ise sadece yakın dövüş ve bekleme süresi olan yeteneklerini kullanabiliyor. Ayrıca Zombilerin yendiği her bir Savunan da Hızlı Zombi, Gizli Zombi ve Zombi Kralı gibi büyük savunma ve saldırı gücüne sahip Zombilere dönüşüyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Transfer fiyatlandırmasında belgelendirme

TRANSFER fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımına ilişkin mevzuatla getirilen belgelendirme yükümlülükleri; genel rapor, yıllık transfer fiyatlandırması raporu, ülke bazlı raporlamaya ilişkin bildirim formu ve ülke bazlı rapor ile transfer fiyatlandırması, kontrol edilen yabancı kurum ve örtülü sermayeye ilişkin formdan oluşmaktadır. 25 Şubat 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 2151 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ve sonrasında 1 Eylül 2020 tarihli Resmi Gazetede 4 Seri No'lu Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile belgelendirme yükümlülüklerinde bazı değişiklikler yapılmıştır.

Transfer fiyatlandırması, kontrol edilen yabancı kurum ve örtülü sermayeye ilişkin form kurumlar vergisi beyannamesi eki olarak öteden beri verilmektedir. 4 No'lu değişiklik tebliği ile 1 No'lu tebliğe; her bir ilişkili kişi bazında yıllık toplam net tutarı 30.000 TL'nin altında olan mal veya hizmet alım ya da satım işlem bilgileri ile söz konusu ilişkili kişi bilgilerinin formda yer verilmesine gerek bulunmadığı yönünde ifade eklenmiştir.

Yıllık transfer fiyatlandırması raporu büyük mükellefler vergi dairesine bağlı olanlar için yurt içindeki ve yurt dışındaki tüm ilişkili kişilerle olan işlemleri kapsayacak şekilde, diğer kurumlar vergisi mükellefleri için ise yurt dışı ve serbest bölgelerdeki ilişkili kişilerle yaptıkları işlemleri kapsayacak şekilde öteden beri her yıl düzenlenmektedir. Söz konusu raporun içeriğinde yukarıda yer verilen Karar ve 4 No'lu Tebliğ ile bazı değişiklikler yapılmıştır. Mükelleflerin yıllık rapor zorunluluğuna girmeyen ilişkili kişilerle olan işlemlerinde idarenin talebi halinde yıllık raporda gereken bilgi ve belgeleri kapsayacak şekilde gerekli çalışmaların hazırlanarak ibraz edilmesi gerekmektedir.

2151 sayılı Karar ve 4 No'lu Tebliğ ile; çok uluslu işletmeler grubuna bağlı şirketler için "Genel Rapor" ve "Ülke Bazlı Rapor" olmak üzere iki yeni rapor yükümlülüğü daha getirilmiştir. Genel Rapor ve Ülke Bazlı Raporun hazırlanması zorunluluğu için Kararda belli hadler ve şartlar sayılmış olup, bunların varlığı halinde söz konusu raporların hazırlanması ve ibrazı gerekmektedir. Genel Rapor; 2019 yılına ilişkin olarak 2020 yılı sonuna kadar hazırlanacak ve vergi idaresi veya müfettişlerin talebi halinde kendilerine ibraz edilecektir.

2019 yılına ilişkin Ülke Bazlı Rapor; nihai ana işletme veya vekil işletme niteliğindeki Türkiye'deki şirketçe hazırlanarak Gelir İdaresi Başkanlığı B. Trans sistemi üzerinden elektronik ortamda verilecektir. Nihai ana işletme veya vekil işletme yurtdışındaysa, grubun Türkiye'deki şirketlerinden birisi bu raporu hazırlayarak verecektir. 2019 yılı için; Ülke Bazlı Rapor ile ilgili bildirim formu ise 30 Ekim 2020 tarihi sonuna kadar internet vergi dairesi üzerinden verecektir.

Yurtdışındaki nihai ana işletmenin bulunduğu ülke idaresi ile Türk vergi idaresi arasında ülke bazlı rapor paylaşımına yönelik anlaşma bulunması ve raporların otomatik olarak değişiminin yapılması halinde, grubun Türkiye'deki şirketlerinin bu raporu hazırlayarak vermesine gerek kalmamaktadır. 1 Ekim 2020 tarihli Mükerrer sayılı Resmi Gazetede yayımlanan, Ülke Bazlı Raporların Değişimine İlişkin Çok Taraflı Yetkili Makam Anlaşmasının onaylanmasına dair 3038 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı bu açıdan önem arz etmektedir.

Genel Rapor ve Ülke Bazlı Rapor içerikleri tebliğ ekinde mevcuttur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Değer kaybı ve bedeni hasar hesaplamaları sil baştan

ANAYASA Mahkemesinin 09.Ekim.2020 tarihli 31269 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 2019/40 Esas ve 2020/40 ve 17.07.2020 tarihli kararı uyarınca 2918 sayılı KTK 90.maddesinin bir kısmı ile KTK'nun 92 maddesinin "i" bendini iptal etmiştir. İptal kararına göre;
13/10/1983 tarihli ve 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun;
A. 14/4/2016 tarihli ve 6704 sayılı Kanun'un 3. maddesiyle değiştirilen 90. maddesinin;
1. Birinci cümlesinde yer alan;
a. "...ve bu Kanun çerçevesinde hazırlanan genel şartlarda..." ibaresinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve İPTALİNE, Yıldız SEFERİNOĞLU ve Selahaddin MENTEŞ'in karşı oyları ve OYÇOKLUĞUYLA,
b. "...bu Kanun ..." ve "...öngörülen usul ve esaslara tabidir. " ibarelerinin Anayasa'ya aykırı olmadıklarına ve itirazın REDDİNE OYBİRLİĞİYLE,
2. İkinci cümlesinde yer alan ***"...ve genel şartlarda..."*** ibaresinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve İPTALİNE, Yıldız SEFERİNOĞLU ve Selahaddin MENTEŞ'in karşı oyları ve OYÇOKLUĞUYLA,
B. 92. maddesine 6704 sayılı Kanun'un 4. maddesiyle eklenen;
ı. (g) ve (h) bentlerinin Anayasa'ya aykırı olmadıklarına ve itirazın REDDİNE OYBİRLİĞİYLE,
2. (i) bendinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve İPTALİNE, Yıldız SEFERİNOĞLU ve Selahaddin MENTEŞ'in karşı oylan ve OYÇOKLUĞUYLA,
C. 17/10/1996 tarihli ve 4199 sayılı Kanun'un 34. maddesiyle değiştirilen 93. maddesinin birinci fıkrasında yer alan "Zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları,..." ibaresinin Anayasa'ya aykırı olmadığına ve itirazın REDDİNE OYBİRLİĞİYLE,
Ç. 6704 Sayılı Kanun'un 5. maddesiyle değiştirilen 97. maddesinin birinci cümlesinin Anayasa'ya aykm olmadığına ve itirazın REDDİNE OYBİRLİĞİYLE,
D. 99. maddesinin birinci fıkrasında yer alan "... zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarıyla belirlenen belgeleri,..." ibaresinin Anayasa'ya aykırı olmadığına ve itirazın REDDİNE OYBİRLİĞİYLE,

ANAYASA MAHKEMSİNİN 90 VE 92. MADDE (BAZI KISIMLARININ) İPTALİ GEREKÇESİ;

"Bu çerçevede 6098 sayılı Kanun'a göre zarar olarak nitelendirilmeyen hususların genel şartlarda zarar olarak nitelendirilmesi halinde işletenin tazminat borcunun kapsamı ile sigorta şirketinin bu borcu teminat altına alması gereken tazminat sorumluluğunun kapsamı farklılaşacaktır.
Bu itibarla sigorta şirketinin, işletenin sorumlu olduğu tazminatı aşan miktarda tazminat sorumluluğu dahi söz konusu olabilecektir.
Bu durum, sigorta şirketi bakımından fakirleşmeye, zarar gören üçüncü kişi bakımından ise sebepsiz zenginleşmeye yol açabilecektir.
6098 sayılı Kanun'a göre zarar olarak nitelendirilen hususların genel şartlarda zarar olarak nitelendirilmemiş olması halinde de işletenin tazminat borcunun kapsamı ile sigorta şirketinin bu borcu teminat altına alması gereken tazminat sorumluluğunun kapsamı yine farklı olacaktır.
Bu durumun ise gerçek zararın karşılanmamasına yol açacağı, dolayısıyla işleten ile zarar gören kişi aleyhine sonuç doğuracağı açıktır.
İşleten sorumluluk sigortası yaptırmış olmasına rağmen sigorta şirketi tarafından ödenen tazminat ile gerçek zarara karşılık gelen tazminat arasındaki farktan zarar görene karşı sorumlu olmaya devam edecektir.
Zarar görenin sigorta şirketi tarafından tazmin edilmeyen zararı ise ancak işletenin ekonomik durumunun bu zararın karşılanması için yeterli olması halinde tazmin edilebilecektir."

DEĞER KAYBI VE BEDENİ HASAR TAZMİNATLARI NASIL HESAPLANACAK?

Hesaplama konusuna geçmeden önce birkaç önemli hususun altını çizmek gerekiyor.
1- Anayasa Mahkemesi geçerli olan Trafik Poliçesi Genel Şartlarını İPTAL ETMEMİŞTİR.
2- Anayasa Makemesi Trafik Poliçesi ekinde bulunan değer kaybı hesaplama yöntemleri ile Vefat ve Maluliyet tazminatı hesaplama yöntemlerini İPTAL ETMEMİŞTİR.
3- Anayasa Mahkemesi gerekçe bölümünde çok önemli bir hususu vurgulamıştır.
Trafik Poliçesi Genel Şartları ekinde İDARE (Hazine) tarafından hazırlanıp Resmi Gazetede yayımlanan yönetmelikler ile düzenlenen (değer Kaybı ve maluliyet/vefat) tazminat hesaplama tablolarında zarar gören aleyhine daraltmalar yapılamaz diyerek hakkaniyet ilkelerini sağlamak adına tazminatların BORÇLAR KANUNU GENEL HÜKÜMLERİNE göre hesaplanması için TBK'na öncelik verilemesi gerektiğini belirtmiştir.
4- Bu durumda; uyuşmazlık dosyalarına STK ya da Adli Yargı tarafından atanan uzman bilirkişiler tarafından Değer Kaybı hesaplamalarında şu ana kadar kullanılan matematiksel formülün kullanılmasına devam edilecek ancak, yönetmeliklerde belirtilen ve kanuna aykırı olan istisna yolu ile zarar gören aleyhine olan daraltmalar gözönüne alınmayacaktır.
Zarar gören aracın kaza öncesi ve sonrarı piyasa rayiç değerleri arasındaki fark da belirlenerek Değer Kaybı tüm belirtilen kriterler bağlamında hesaplanacaktır. Hakim ya da hakem birincil derecede TBK Genel Hükümlerini ikincil derecede ise Anayasanın iptal hükümleri içinde yer almayan ancak ikincil derecedeki genel şarta ve diğer mevzuatı da göz önüne alarak karar verecektir.
Bunun yanında zarar gören araç için TBK'nun genel hükümleri bağlamında gelir kaybı kar kaybı, kira kaybı, iş durması gibi tazminat talepler ile karşı karşıya kalacaklar.
Vefat ve maluliyet tazminat taleplerinde ise; 01.06.2015 tarihinden önceki vadeli trafik poliçelerinden kaynaklanan tazminat taleplerinde PMF 1931 ölüm tablolarını, 01.06.2015 tarihinden sonraki vadeli poliçeleren kaynaklanan tazminat taleplerinde ise TRH 2010 ölüm tabloları esas alınacaktır.
Bunun yanında maluliyet için TBK'nun Md.54 hükmü bağlamında sigortacılar, kazanç Kaybı ve Ekonomik geleceğin sarsılmasından doğan kayıplar içinde talepler ile karşı karşıya kalacaklar.
Maluliyete ilişkin uyuşmazlık dosyalarına sunulacak SAĞLIK KURULU RAPORLARI ise trafik kazasının gerçekleştiği tarihte geçerli olan yönetmelik hangisi ise maluliyet oranı o yönetmeliğe göre düzenlenip ibraz edilecektir.
Anayasa Mahkemesinin iptal kararı yayımlanınca iptal kararından sonra ortaya çıkan yeni durum için yazılı basında ve internet ortamında hukukçular arasında yoğun bir tartışmaya neden olduğu gibi derin görüş ayrılıkları da ortaya çıktı.
Konuyu önümüzdeki sayıda da geniş biçimde ele alacağız.



KRAL LEAR

Kral Lear, yaşlandığı gerekçesiyle topraklarını üç kızı arasında paylaştırmaya karar verir ve bu paylaşımın eşit ve adil olması için kızlarının kendisini ne karar sevdiklerini söylemelerini ister. Büyük ve ortanca kızları süslü laflarla sevgilerini ifade edip kendilerini kanıtlar, fakat gerçek sevginin süslü laflarla anlatılamayacağına inanan Cordelia yanıt vermez. Buna sinirlenen Lear, onu evlatlıktan reddeder ve topraklarını diğer kızları arasına böler. Bu paylaşım mutlak hakimiyeti elde etmek isteyen kızları için bir fırsattır.

1'NCİ PERDE > 2'NCİ PERDE >



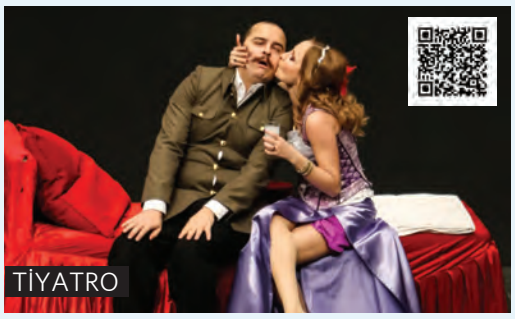
CEVHER VE ZANAAT: KAPALIÇARŞI USTALARININ İZİNDE

Daha önce "Neolitik'ten Selçuklu'ya Sessiz Tanıklar", dünyanın restore edilmiş en geniş "Urartu Takı Koleksiyonu" sergisi ve "Hasankeyf'i Bilir misin?" sergisinin ardından "Cibali Tütün ve Sigara Fabrikası: Emeğin Mekânı" sergisini Google Arts & Culture işbirliği ile tüm dünyadan ziyaretçilerin erişimine açan Rezan Has Müzesi, "Cevher ve Zanaat: Kapalıçarşı Ustalarının İzinde" sergisini de bu platforma taşıdı. 500 yıllık bir geleneğin izini süren sergide Kapalıçarşı ekseninde yaşamaya devam eden kuyumculuk geleneğinin geçmişi, günümüzdeki durumu ve etrafında oluşan kültürel birikim ve hayat biçimleri inceleniyor.



KAHVEDE ŞENLİK VAR

Hayat denilen dik yokuş insanı bir bilinmezliğe götürür. Bu dik yokuş iyi veya kötü sürprizlere gebedir. Bu sürprizlerin en büyüğü olan evlilik, iki insanın hayatı paylaşması, sorunlarla olduğu kadar içerdiği güzellikler ve umut dolu doğasıyla da hala çağımız insanı için en büyük dönüm noktalarından biridir. Sabahattin Kudret Aksal'ın usta kaleminden çıkan, modern Türk tiyatrosunun köşe taşlarından sayılan, uyumsuz-öncü tiyatronun ülkemiz ve dünya edebiyatı açısından klasikleşmiş örneklerinden "Kahvede Şenlik Var" adlı oyunu, seyircileri bu eğlenceli ve meraklı yolculukta, soluksuz bir maceraya davet ediyor.



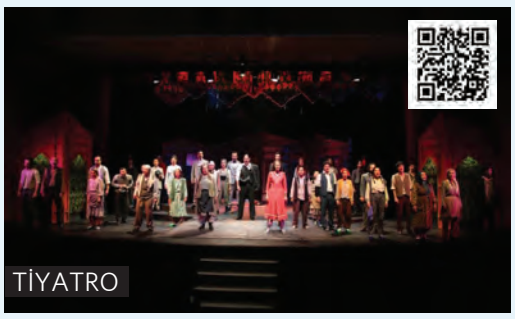
BİR ŞEHNAZ OYUN

Oyun, Türkiye'nin yakın tarihini, eğlenceli bir dille hicveden tarihsel bir oyun olma özelliği yanında, belki de unutmaya başladığımız insani sıcaklığı dolu dolu hissettiren müzikli, danslı ve mizah dozu oldukça yüksek eğlenceli bir müzikal olma özelliği ile tiyatro severlerin karşısına çıkıyor.



OSMANCIK - ANKARA DEVLET TİYATROSU

Osman Bey'in cihan devleti olma hayalini gerçekleştirme destanının konu alındığı Osmancık tiyatro oyunu Ankara Devlet Tiyatrosu'nda. Orta Asya'nın Amuderya'sından, Söğüt'ün Domaniç'ine bir göç tufanı sahnede canlandırılıyor. Oyunu karekodu okutarak izleyebilirsiniz.



KEŞANLI ALİ DESTANI

Türkiye'de epik tiyatronun öncüsü olarak gösterilen, Haldun Taner'in yazdığı, dünya prömiyeri 31 Mart 1964'te Karaca Tiyatrosu'nda yapılan Keşanlı Ali Destanı'nda işlemediği cinayet yüzünden hapse atılan ve sevdiği kız Zilha tarafından dayısını öldürmekle suçlanan Ali'nin hikayesi anlatılıyor.



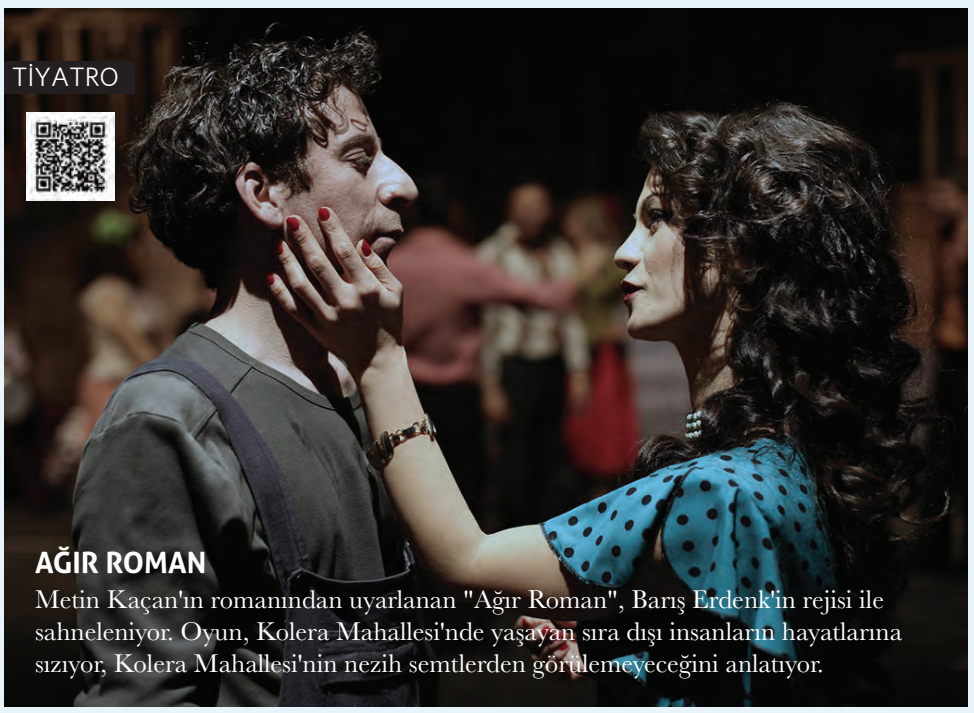
BİR NEFES DEDE KORKUT

Kalbin diliyle işitirsen bütün canlılar, ovalar, ağaçlar, taşlar, kuşlar konuşur. Seheler ve geceler destan anlatır. Havanın, toprağın, denizin, dağların, taşların insanın dilinden anlamak kalbi duymaktır. Geçmişten bugüne birlikte yaşamın bilincini aktaran en kadim anlatılardır Kitabı Dede Korkut.



KADIN AKLI ERKEK AKLI

Eğlenirken, düşünmenize gerek yok, zaten bu hepimizin hikayesi. Kadın ve erkek konuşurken neden frekanslar farklı titreşiyor, iletişim sistemi çöküp aradığımız kişiye şu anda ulaşılamıyor cevabı alıyoruz? Kadın konuşuyor, erkek anlamıyor. Erkek konuşuyor, kadın anlamıyor. Biz aynı dili mi konuşmuyoruz?



AĞIR ROMAN

Metin Kaçan'ın romanından uyarlanan "Ağır Roman", Barış Erdenk'in rejisi ile sahneleniyor. Oyun, Kolera Mahallesi'nde yaşayan sıra dışı insanların hayatlarına sızıyor, Kolera Mahallesi'nin nezih semtlerden görülemeyeceğini anlatıyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Geçsin günler haftalar

ÖLÇÜLEBİLEN her şeyin bir birimi var; örneğin ağırlık kilogramla, uzunluk metreyle, hacim litreyle, sıcaklık santigratla, hız kilometreyle ölçülüyor. Ne ölçülmek isteniyorsa, ölçüt olarak kabul edilen birimin askatları ve üskatları kullanılıyor.
Kütle ve uzunluk ölçüleri için kabul edilmiş yasal ölçü modeline **'etalon'** deniyor. Uluslararası Birimler Sisteminde bir bütünlük sağlamak amacıyla gerek uzunluk, gerekse kütle için etalon olarak maddi cisimler kullanılmıştı. Uzunluk için 1 metre uzunluğunda %90 platin ve % 10 iridyum olan bir alaşımdan yapılmış bir çubuk kullanıldı. Kütle için esas alınan cisim ise bir silindirdi. Bu silindirin çapı ve yüksekliği 39 milimetreydi.
Günümüzde etalon olarak maddi cisimlerin kullanılmasından vazgeçilerek, 1983 yılında uzunluk birimi metrede, 2019 yılında ise kütle birimi kilogramda maddi cisimler yerine evrensel fizik sabitleri kullanılmaya başlandı; çünkü bütün bu birimler insan evladı tarafından icat ve kabul edilen yapay standartlardı, oysa bu birimler evrenin doğal fizik sabitlerinde saklıydı.
Dünyamızın güneşin etrafında tam bir tur atmasının 365 çeyrek gün olduğu hesaplanarak, başlangıçta **zaman etalonu** olarak bir **gün** süresinin 1/86,400'ü olan **saniye** esas alınmıştı. Artık evrensel fizik sabitlerine göre başka bir şekilde tanımlanıyor ama nasıl hesaplanırsa hesaplansın işte bu birimin katları günleri, haftaları, ayları, mevsimleri, yılları; bütün bunları görebilme ve yaşayabilme şansımız ise **hayatımızı** oluşturuyor.
Hepimiz için sayılı olan günler, haftalar, aylar, yıllar durdurulamaz bir hızla akıyor. İşte; iyi - kötü, sevinçli - üzüntülü, sıkıcı - eğlenceli, şanslı - şanssız, sağlıklı - hastalıklı, önemli – önemsiz, ama illaki gelişli ve gidişli günlerin toplamına hayat diyoruz.
Hayatımızda bireysel olarak; doğum günü, evlilik günü, ölüm günü gibi manevi önem taşıyan bu günlerin yanı sıra, toplumsal önem taşıyan günler de var. Toplumsal önem taşıyan günlerin başında milli ve dini bayramlar geliyor.
Yılın her gününe, hatta haftasına ulusal ve uluslararası alanda bir anlam yüklenmek istenmiş. Sevgililer Günü, Öğretmenler Günü, Doktorlar Günü gibi örneklerin yanı sıra, konusu gülümseten günlerin varlığından bahsetmek de mümkün. Kısacası her güne bir anlam yüklenmiş.
Haftalar için de durum böyle. Hatırlıyorum, ben ilkokuldayken 'Yerli Malı Haftası', 'Tutum Haftası' gibi haftalar vardı. Hepimiz, kuru incir, kuru üzüm, fındık gibi tamamen yerli üretim olan mahsulleri sıralarımıza dizer, ülkemizin kendi kendine yeten yedi ülkesinden biri olmasıyla gurur duyardık. Tutum Haftası'nda bankaların dağıttığı metal kumbaralara harçlığımızdan artan beşer onar kuruşu atarak geleceğimizi garanti altına alabileceğimizi zannederdik. Bu haftalar şimdi, varsa yerlerini İthal Malları Haftasına, Kredi Kartları Haftasına bırakmış olmalı.
Uzatmayalım, bir de mesleğimizle ilgili bir hafta var; **'Sigorta Haftası'.** Daha önce Mayıs ayının son haftası belirlenen hafta, pandemi nedeniyle 12-18 Ekim arasında kutlandı. Sigortanın önemini anlatabilmek için çeşitli etkinlikler düzenlendi, yetkililer mesleğimizin geleceği ile ilgili iyimser beyanatlar verdiler. Amacımız tek; toplumda sigorta bilincinin yayılması.
Ancak, büyüyen ekonomimizin dünyada 17'nci sırada yer almasına rağmen, sigortacılıkta 39'uncu alması, dünyada sigortacılığın GSYMH oranı %6 iken bu oranın ülkemizde %1,5'u aşamaması, önümüzde yol alınacak daha çok günlerin, haftaların, ayların, yılların olacağını gösteriyor.
Yaklaşık 50 yıl önce mesleğe başlarken bana sigortacılığın 'geleceğin mesleği' olacağı söylenmişti. Mevcut durum, hala 'geleceğin mesleği' olacağını gösteriyor.
Mesleğimizi büyütecek ve yüceltecek genç meslektaşlarımıza bu yolda kolaylıklar dileyelim ve sözlerimizi bestesi Erol Sayan, güftesi Behiç Koryürek'e ait bilinen bir şarkı ile bitirelim.

Geçsin günler, haftalar, aylar, mevsimler, yıllar,
Zaman sanki bir rüzgâr ve bir su gibi aksın.
Sen gözlerimde bir renk, kulaklarımda bir ses,
Ve içimde bir nefes olarak kalacaksın.

Tüm meslektaşlarımın Sigortacılık Haftası'nı kutluyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Eskisi gibi olmayacak (mı?)

"HAZİRAN'DA biter"i biraz iyimser bulsam da Eylül, bilemedin Ekim gibi biter bu sıkıntı diye düşünüyordum ama gidişat öyle değil ne yazık ki.

Pandemi dünyanın ve yaşamların akışını değiştirdi gerçekten. Turizm, kültür, her türlü sosyal etkinlik, eğlence ve ağırlama işleri ağır sekteye uğradı. Bunların yanında tüketici beğeni ve alışkanlıkları da köklü değişimlere uğradılar.

Ama her şeyden önemlisi en basit bireyinden en karmaşık çok uluslu şirketine kadar herkes bir şeyleri sorgular oldu. Yeni bilançolar, farklı bütçeler, baştan aşağı yenilenmiş aksiyon planları ve iş modelleri...

Tüm bu revizyonlar ve gözden geçirmeler sonucunda da birçok kişinin yaşam felsefesi değişime uğradı. Hırsın yerine huzur, kârın yerine güvenlik, çokluğun yerine yeterlik kavramları ön plana çıktı.

Hala süren belirsizlik havası, yeniden artma eğilimine giren rakamlar ve farklı uçlardaki öngörüler nedeni ile sürecin akıbeti konusunda yeni bir karamsarlık havası oluştu. Buna karşın dünyanın farklı yerlerindeki aşı çalışmalarının sona yaklaşması ise önde giden iyimserlik nedeni.

Beklenenden de uzun sürse bu da bitip geçecek ve ancak o zaman gerekli ve sağlıklı çözümlemeleri yapabileceğiz. Fakat birkaç yazı önce de yazdığım gibi içinde yaşadığımız gezegenin doğal kaynaklarını, canlılarını ve o canlıların tüm yaşam haklarını her şeyden çok önemsemek, el üstünde tutmak ve yanlış kullanımlara karşı korumak zorundayız, bu bugünden çok kesin ve net bir çıkarım.

Öngörememek zor öte yandan. Mesela bu sürecin psikolojik ve sosyolojik tahribatının nerelere varacağı konusunda uzlaşılan bir senaryo yok henüz. Mesela bütçe yapılamıyor. Hele bazı sektörlerde bütçeyi bırak yarını bile planlayamıyorsun. Belki tatile gidememek, uçağa binememek bir süre daha katlanılabilecek konular ama bir sinema ya da tiyatroya gidememek, kapalı mekanlara girememek, hele çoluğu çocuğu ve diğer yakınları ve dostları doyasıya kucaklaşamamak herkesi zorlayan kısıtlamalar.

Pandemiye kadar düzenli ve sık görüştüğümüz bir lise arkadaş grubumuz var. Ayda en az birkaç kez, bazen 4-5, bazen 15-20 kişilik gruplar halinde bir araya gelmek normalimizdi. Bu yıl Mart-Temmuz arasını hiç görüşmeden geçirdikten sonra tüm hijyen kurallarına dikkat ederek ve önlemlerimizi alarak ufak ufak açık hava buluşmaları yapmaya başladık yine. Yurtdışında yaşayan, birkaç günlüğüne ülkeye gelip yarın dönecek arkadaşımızı görmek ve uğurlamak için buluşalım dedik bu akşam. Açık havada, diğer masalardan yeterli uzaklıkta ve mesafeli oturma düzenli bir rezervasyon yaptık bir yerde. 13-14 kişi teyit etti katılımlarını ama bir sevgili arkadaşımızın katılamama mazereti şu oldu: "Açık hava da olsa risk almak istemiyorum, ailede + 90 yaşlarında 3 büyüğümüz var ve gelmesem daha iyi". Ne denilebilir ki? Risk çok ufak da olsa kim almak ister bu riski, ya da ne pahasına almış olursun bu riski? Zor işler gerçekten.

II. Dünya Savaşı'ndan bugüne "dünya artık eskisi gibi olmayacak" dedirten türlü olaylar ve gelişmeler oldu dünya tarihinde. Atom bombasının kullanımı, Arap-İsrail savaşı, Ay ve uzay seferleri, petrol savaşları, internetin kullanılmaya başlanması, Berlin Duvarı'nın yıkılışı, 11 Eylül, yapay zeka vs gibi. Ama bence çok azı bu virüsün eriştiği yayılım ve neden olduğu etki seviyesine ulaşabildi. Çünkü öncekilerin çoğunda gezegenin bazı yerlerindeki insanlar farkına bile varmadı bu gelişmelerin, ya da haberdar oldular ama kendilerini etkilemeyeceğinden emin olarak yaşamlarına tüm normalliği ile devam ettiler.

Ama bu sefer iş farklı gerçekten. Yukarıda yazdığım gibi sende ve yakın çevrende hiçbir şey olmadığına emin olsan da atacağın ilk adımda nelere maruz kalacağını ve sonrasında da nelere sebebiyet vereceğini bilemiyorsun.

Umarım bir an önce yeni normalimizi bulur, benimser ve yaşamlarımıza bugünkü kısıtlamalar olmadan devam edebiliriz.

Görüşmek üzere.



Saygı

KÜNYE
Yönetmen: Ali Taner Baltacı
Senaryo: Ercan Mehmet Erdem
Oyuncular: Nejat İşler, Boran Kuzum, Miray Daner, Rojda Demirer, Tansu Biçer, Erkan Can
Türü: Polisiye, Suç
Platform: BluTV

Toplumdaki yozlaşmanın çözümünü kendi adaletini sağlayarak arayan Ercüment Çözer'in yolu, toplumdaki sapkınlık ve kötülüklerin içine sıkışmış iki genç olan Helen ve Savaş ile kesişir. Helen ve Savaş başlarına gelen olaylar sebebiyle adaletin elinden kaçanların peşine düşmeye karar verir. Bunu öğrenen Ercüment Çözer ise saygısızlara savaş açan bu ikiliye kendini polis olarak tanıtarak onların güvenini kazanmaya çalışır.



DİZİ/BİLİM KURGU

The Boys

The Boys, ABD yapımı süper kahraman temalı bir internet dizisidir. Garth Ennis ile Darick Robertson'ın aynı isimli çizgi romanından uyarlanan dizi, Eric Kripke tarafından geliştirilmiştir. Dizi, güçlerini suistimal eden süper kahramanlara karşı savaşan The Boys isimli bir ekibi konu almaktadır. 2 sezondan oluşan bilim kurgu temalı dizi toplam 16 bölümden oluşuyor. Diziye Amazon Prime Video'dan ulaşabilirsiniz.



FİLM/GERİLİM

Seberg

'A Bout De Souffle' deki rolüyle şöhret olan, 60'larda insan hakları hareketi ve 'Black Panther' oluşumuna verdiği destekle FBI radarına giren Jean Seberg'in hayatı filmde ele alınıyor. Gerçek olaylardan esinlenilen filmin yönetmen koltuğunda Benedict Andrews otururken, başrollerde Kristen Steward, Yvan Attal ve Gabriel Sky'ı izliyoruz. Gerilim türündeki filmi Bein Connect'te izleyebilirsiniz.



BELGESEL/EĞLENCE

Dijital Flörtleşme

5 bölümden oluşan "Dijital Flörtleşme" çağımızın ilişki biçimlerine odaklanarak; takılma kültürü, stalk, dating uygulamaları ve ilk date konularını inceliyor. Sosyal medya ve online dating uygulamaları flört alışkanlıklarını ne yönde dönüştürdü? Süreç nasıl başlıyor, gelişiyor ve neler yaşanıyor gibi soruların cevaplarını, insanların gündelik hayatında yaşadığı deneyimlerle anlamaya çalışıyoruz. Belgesel BluTV'de.



Ruh Avcısı: Karanlık Meleği

KÜNYE
Yönetmen: Cary Joji Fukunaga
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Daniel Brühl, Luke Evans, Dakota Fanning, Robert Wisdom, Douglas Smith
Türü: Dram, Suç
Platform: Netflix

Theodore Roosevelt, New York'ta polis komiseri olarak görev yapıyor. Görevi ona sandalyesinde oturma fırsatı vermeyecek kadar yoğun. Roosevelt, genç yaştaki erkekleri öldüren bir katilin peşine düşüyor. Bu kovalamaca, diğer görevleri gibi basit değil. Roosevelt'in bu karmaşık iş için yardıma ihtiyacı oluyor. Psikolog Laszlo Kreizler tam da bu noktada ortaya çıkıyor ve gerilimli kovalamaca başlıyor.



DİZİ/DRAM

Belgravia

25 yıl önce bir davette yaşananlar, Londra'nın en eski iki ailesi arasında büyük bir husumete neden olacaktır. Ünlü yapımlara imza atan yazar, senarist, yapımcı ve yönetmen Julian Fellows'un aynı adlı romanından uyarlanan mini dizi "Belgravia" ile 1840'ların Londra'sına yolculuğa çıkmaya hazır olun! Dram temalı Belgravia'yı Bein Connect platformundan izleyebilirsiniz.



DİZİ/FANTASTİK

Carnival Row

Ünlü yönetmen Guillermo del Toro'nun yapım kadrosunda bulunduğu dizinin senaryosunu The 4400'ın yaratıcılarından Rene Echeverria kaleme alıyor. Zaman olarak gelecekte geçen dizi, insanların ve diğer her türlü yaratığın bir arada yaşadığı Burgue isimli şehirdeki seri katil terörünü konu alıyor. Fantastik türündeki Carnival Row'u Amazon Prime'dan izleyebilirsiniz.



FİLM/AKSİYON

Oyun Gecesi

Oyun oynamayı çok seven Max ve Annie yine bir oyun akşamı esnasında tanışıp evlenmiş bir çifttir. Bir akşam Max'in ağabeyi Brooks son derece gerçekçi bir 'cinayet' partisi düzenlerler. Ancak bazı şeylerin oyun olmadığına, 'gerçekten' yaşanıyor olduğuna dair şüpheye düştüklerinde, tehlikeli bir durumla karşı karşıya olduklarını anlarlar. Filmi BluTV'den izleyebilirsiniz.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



İncirler olana kadar kalsaydın bari!

İNCİRLER aslında meyve değillermiş, tersyüz edilmiş çiçeklermiş. İncir ağaçları örneğin elma veya şeftali ağaçları gibi çiçek açmazlarmış. Ama bugün size yazmaya çalışacağım ve inciri sıra dışı yapan şey sadece bu değil.

İncir çiçekleri esasında incirin içerisinde büyüdüğü için, özel bir polenleşme sürecine ihtiyaç duyarlarmış. Polenlerini yaymak için rüzgâra veya arılara bel bağlamak çok rasyonel gelmemiş olacak ki incir arısı bu noktada devreye girermiş . İncirler, genetik malzemelerini yayacak incir arısı olmadan türlerini devam ettiremezlermiş. İncir arısı da incir olmadan yaşayamazmış çünkü larvalarını buraya bırakırlarmış. Bu ilişkiye mutualizm adı verilirmiş. Ne kadar ilginç değil mi, birbirine, var olmak için ihtiyaç duymanın bu kadar alenileştiği bir olay ben daha önce duymamıştım.

Dişi incir arısı, yumurtalarını bırakmak için erkek incire girermiş (bu arada erkek incirleri kesinlikle yemiyormuşuz). Erkek incir, arının yumurtalarını ikame edecek bir şekle sahipmiş. Dişi arının kanatları ve anteni, incirin küçük aralığından içeri girerken koparmış, bu yüzden arı içeri girince dışarı çıkamazmış. Bu da bana Hotel California şarkısını anımsattı! Girebilirsin ama çıkamazsın. Bundan sonra yaşam döngüsünü sürdürme görevi yavru arılarda olurmuş. Erkek yavru arılar kanatsız doğarlarmış, çünkü yegâne görevleri dişilerle, yani teknik olarak kız kardeşleriyle çiftleşmek ve incirin dışına doğru bir tünel kazmakmış. Yani avcı & toplayıcı vizyonu halen hüküm sürmekte ve erkek bir yolunu bulup mutlaka dışarı bir çıkış yolu bulmakta imiş. Dişi yavru bu tünelden dışarı çıkarak poleni de beraberinde götürürmüş.

Eğer incir arısı yanlışlıkla erkek incir yerine, yediğimiz dişi incirlerin içine girerse, içeride üremesi için gerekli koşullar bulunmazmış. Ve geri dışarı da çıkamazlarmış çünkü kanatları ve anteni kopmuş olurmuş.

Bu yüzden arı ne yazık ki içeride ölürmüş, ama bu gerekli imiş, çünkü çok sevdiğimiz bu meyvenin polenleri bu şekilde dağıtılırmış. Yani erkek incir ile başlayan ve dişi incir ile devam eden bu döngü sonucu soframıza gelen incirin ağızlarda kalan lezzeti dişi ve erkeğin muhteşem dengesi ile bezenmiş bir tatta oluyormuş.

Durun hemen endişelenmeyin, incirin içindeki çıtır çıtırlık arı kadavrası demek değilmiş. İncirde, arıyı proteine parçalamak için fisin (incir enzimi) adı verilen bir enzim bulunurmuş, ancak bu enzim yine de hayvanın dış iskeletini tümüyle parçalamazmış. Yani evet, teknik olarak inciri ısırdığınızda aslında incir arılarını veya diğer bir deyişle zamanında incir arısı olan bir şeyi de yiyoruz manasına geliyor. Ama en azından kendimizi bu arıların çok küçük boyutta olmalarıyla teselli edebiliriz. Vegan olan kişiler bu hakikat nedeniyle bu meyveden uzak durmak isteyebilirler.

Ama incirin içinde bu kadar karmaşık olaylar dönüp dururken, insan olarak bizler sevgilimize giderken "incirler olana kadar kalsaydın bari, onlarca sözden birini tutsaydın bari" diye sesleniyorsak, artık biraz daha bilinçli söyleyeceğiz bu şarkımızı sanırım.

Bu bilgileri aldığım gazete araştırma yazısına çok teşekkürlerimle.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



LUMNION'da hedef ülkemizden çıkan ilk küresel insurtech olmak

InsurTech Demo Day'de birinci olan ve 19-21 Ekim'de düzenlenen uluslararası Insurtech Connect zirvesinde ülkemizi temsil eden ilk Türk insurtech Lumnion'un CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Özellikle yurt dışında yaratacağımız yeni başarılarla Türkiye'den global ölçekte öne çıkan bir insurtech şirketi olarak, sektörümüzü de en iyi şekilde temsil etmek istiyoruz" dedi.

Ülkemizde insurtech sayısının azlığı sık sık dile getiriliyor. Özellikle de global ölçekte başarı yakalama iddiası olan Türk insurtech girişimlerin olmamasından yakınıyoruz. Danışma Kurulu üyesi olarak çok yakından tanıdığım Lumnion ekibi, bu konudaki izlenimleri ve önyargıları değiştireceğe benziyor.
Son dönemlerde elde ettikleri başarılar ve aldıkları ödüllerle dikkat çeken Lumnion, önümüzdeki süreçte global ölçekte öne çıkan insurtech girişimler arasında yer almayı hedefliyor.
Lumnion CEO'su Cenk Tabakoğlu ile, kuruluş hikayelerini, odaklandıkları alanları, sundukları çözümleri ve son dönemdeki başarılarını konuşmak üzere keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Kuruluş hikayenizi ve ekibi kısaca tanıtır mısın?
2017 yılında kurulmuş olan Lumnion, ilk aşamada finans ve sigortacılık alanında analitik danışmanlık üzerine çalışmalar yürüttü. Sonrasında, özellikle 2019 yılı başından itibaren, odağını sigorta fiyatlamasına yönelik aktüeryal yazılımlar ve ürünler geliştirmeye döndürmüş durumda. Hem iş yönetimi konusunda hem de teknoloji kullanma konusunda oldukça tecrübeli, yetkin, dinamik, her geçen gün büyüyen bir ekibiz. Yine sektörde yıllarını sigortacılığın ve finansal teknoloji ekosisteminin gelişmesine adamış, deneyimli bir danışma kurulumuz var.

Ürünlerinizi, odaklandığınız problem alanlarını ve çözümlerinizi kısaca anlatır mısın?
Odağımız sigortacılıkta fiyatlama modellemesi için kullanılan araçlar ve algoritmalar. Piyasada hala çoğunlukla 80'li 90'lı yıllardan





kalma, GLM bazlı algoritmalar kullanılmakta. Halbuki günümüzde artık makine öğrenmesi algoritmalarıyla çok daha iyi çözümler üretmek mümkün. Sigorta şirketleri bu yeni dünyanın algortimalarından, yeteri kadar şeffaf olmamaları sebebiyle ilk etapta uzak durmayı tercih ettiler. Biz Lumnion olarak, özellikle uzmanlık alanımız olan makine öğrenmesi algortimalarını kullanmaya yönelik bir fiyatlama platformu geliştirdik ve bu algortimaları mevcut fiyatlama sistemlerinde de kullanılabilecek şekilde şeffaf hale getirdik. Uçtan uca, tüm fiyatlama sürecini saha fiyatlaması da dahil olacak şekilde optimize ederek yönetebilecek, hatta bunu dış veri destekli davranışsal fiyatlamaya kadar götürebilen bir platforma sahibiz. Bu platform ve sunduğumuz çözümler, sigorta dünyası için önemli bir yenilik.

Sigorta sektöründeki çalışmalarınız ve deneyimleriniz neler?
Sigorta sektörü odaklı çalıştığımız için, hem yurt içinde hem yurt dışında birçok şirkete analitik projeler yapmaktayız. Ayrıca, yeni fiyatlama platformumuz da hali hazırda iyi bir penetrasyon sağlamaya başladı. Bizim biraz sektörü de geliştirme misyonumuz var ve ana hedefimiz global sigorta pazarı. Bu sebeple Türk sigorta şirketlerine hizmetlerimizi onlar için maliyet etkin şekilde sunuyoruz ve ürünlerimizi kullanmalarını istiyoruz. Doğal olarak, biz de bundan aslında geri besleniyoruz. Yeni fiyatlama platformumuzun ana ürünü olan Cheetah risk fiyatlama modülümüz, önümüzdeki dönem Marmara Üniversitesi'nde ders olarak okutulmaya başlanacak. Öğrenciler mezun olmadan pratik olarak bu analizlerin nasıl yapılacağını da görmüş olacak. Bu gelişmeler bizi ciddi heyecanlandırıyor.

Son dönemde güzel gelişmeler ve kazandığınız ödüller var. Onlardan da bahseder misin?
DIA (Digital Insurance Agenda), Avrupa'nın en büyük dijital sigortacılık buluşması. Daha önceki yıllarda Amsterdam'da düzenlenen etkinlik, bu sene doğal olarak online olarak yapılacak. Yeni ürünümüz Cheetah ile buraya kabul edildik ve orada sunum yapacak ilk Türk şirketi olduk. Bu alanda dünyanın en büyük buluşması olan Insurtech Connect'in Türkiye ayağında birinci olarak global arenada diğer girişimler ile yarışma fırsatı bulduk. Yine bu arenada da boy gösteren ilk Türk şirketi olduk. Çin hükümetinin yapay zeka konferansı WAIC 2020'de Türkiye'den yapay zeka alanında en yaratıcı şirket kategorisinde değerlendirildik. Son olarak da Portekiz'de Ageas'ın INsure programına Avrupa'dan seçilen 5 şirketin içerisinde yer alarak, yeni fiyatlama platformumuz ile birlikte çalışmaya başladık. Tüm bu güzel başarılar ve ödüller, doğal olarak bizi gelecek için çok umutlandırıyor ve motive ediyor.

Sigorta sektöründe daha aktif olmak adına, sektör paydaşlarından beklentileriniz neler?
Sektör paydaşlarının, Türkiye'de dünya çapında iş yapan bir insurtech firmasının varlığından haberdar olmaları en temel beklentimiz aslında. Ürünlerimizi kullanarak deneyimlemeleri hem bizler hem onlar için güzel sonuçlar ve işbirlikleri yaratacaktır. Bizim Türk sigorta sektöründen beklentimiz, dinamik bir ekiple global düzeyde iş yapan Lumnion'u kendi şirketleri gibi görmeleri. Biz bunu böyle görüyor ve değerlendiriyoruz. Kısa sürede özellikle yurt dışında yaratacağımız yeni başarılarla Türkiye'den global ölçekte öne çıkan bir insurtech şirketi olarak, sektörümüzü de en iyi şekilde temsil etmek istiyoruz.

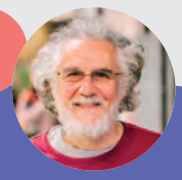
Geleceğe ilişkin planlarınız nedir?
Bizim temel hedefimiz global ölçekte çalışan ve Türkiye'den çıkan ilk insurtech firması olmak, buna da emin adımlarla her geçen gün ekibimizi de büyüterek ilerliyoruz. Özellikle 2021 bizim için yurt dışında yoğunlaşma anlamında önemli olacak. Şimdiden planlamamızı buna göre yaptık ve artık global rekabete kendimizi hazır hissediyoruz.

Teknoloji okur yazarlığı köşesi yayında

Sigortanın Geleceği sayfalarında bu aydan itibaren yeni bir bölüme başlıyoruz. Teknoloji okuryazarlığını desteklemek adına, zaman zaman bu alanda paylaşımlarımız olmuştu. Bundan sonra, her ay sayfalarımızda bir konuyu ele alacağız. Belirlediğimiz konu hakkındaki bir uzman konuğu misafir ederek, kendisinden o konuyla ilgili bilgiler, görüşler, yorumlar ve okuma tavsiyelerini alacağız. İlk konumuz Melek Yatırımcılık ve ilk konuğumuz, girişim ekosisteminin Ömer abisi, Sevgili Ömer Erkmen oldu.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu — Bir Konuk"



Melek Yatırımcılık

Ömer Erkmen

Yeni Nesil Kafası Kurucusu, Workup Lead Mentor, Melek Yatırımcı ve girişimcilerin Ömer abisi

Ülkemizde bugün sağdan da saysanız soldan da, melek yatırımcı olarak, hepsi hepsi birkaç yüz kişiden söz ediyoruz.

Melek yatırımcı, kendi parasını (nakit, bankadaki TL veya döviz büyük olasılıkla) kendi kararıyla yeni nesil girişimlere aktaran kişidir.

Verdiği paranın karşılığında da hisse veya hisse verme sözü alıyor girişimciden.

Azınlık hisse söz konusu, yani yüzde birkaç.

Yatırım tutarı ise, tipik olarak 25-50 bin lira. Buna minimum yatırım tutarı (ticket size) deniyor. Bu tutar küçük olduğundan genellikle birkaç melek bir arada giriyor yatırım turuna.

Yatırım turu, belirlenen şirket değerlemesi ile belli bir süre içinde yapılan yatırımı ifade ediyor.

Tipik olarak tohum yatırımı denilen bu ilk yatırım, birkaç yüz bin lira kadar olup, girişimin değerlemesi ise birkaç milyon lira civarında oluyor. Bu yatırım, genellikle şirkete giren ilk dış kaynak oluyor ve karşılığında şirketten %10'u civarında yatırımcı hissesi alınıyor.

Şirket Anonim değilse A.Ş.ye dönüştürüldükten veya şirket yoksa yeni bir A.Ş. kurulduktan sonra yatırım ve payların aktarımı yapılıyor.

Melekler tohum ya da öncesi yatırımlarla sınırlı değil tabii ki, daha ileri aşama girişimlere de yine grup olarak veya Girişim Sermayesi Yatırım Fonları (VC) ile birlikte yatırım yapabiliyorlar.

Toplu yatırım yapmak amacıyla Melek Yatırım Ağları kurup yatırım süreçlerini birlikte yürüten melekler olduğu gibi, tek başlarına hareket eden melekler de var. Bu süreçler, girişim bulma, değerlendirme, yatırım yapma ve sonrasındaki izleme işlemleri olarak özetlenebilir.

Yeni nesil teknoloji kullanan girişimcilik kolayca denenebilen ve "moda" olmuş bir konu. Birçok nedenle bu girişimlerin çoğu başarısız oluyor. Aslına bakarsanız kanımca deneme kolaylığı açıklıyor bu sayının çokluğunu, sonuçta başaran sayısı zaman içinde kat kat artmıyor ancak deneyen sayısı çok hızlı arttığı için başarısızlık oranı da artıyor.

Bu oran melek yatırımcı için önemli. Çünkü geleneksel girişimlerden farklı olarak yeni nesil olanların başarısız olma olasılıkları artmakla birlikte, başarılı olmaları durumunda geri dönüşler % ile değil çarpan ile oluyor. %10-15 yıllık faiz ya da kar yerine 3-5 yılda 3-5 katını bazen de 20-30 katını geri alabiliyorlar. Bu nedenle de 1-2 yatırım yapıp beklemek yerine 10-20 yatırım yapıp olasılığı arttırmayı tercih ediyor melek yatırımcılar.

Ülkemizdeki durum

Bireysel Katılım Sermayesi sistemi ile yıllık 200 bin lira gelir veya 1 milyon lira nakit sahibi kişiler Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) olabilir. BKY olan kişilere vergi avantajı sağlandığı gibi, bu kişiler "nitelikli yatırımcı" olarak yeni çıkan kitle fonlamasında rol alabilir. Kısaca BKY = "resmi melek yatırımcı" diyebiliriz.

BKY olmak zorunlu olmadığı gibi, yaygınlaşmamış durumdadır Türkiye'de. Bu kanun 2013 yılında yayınlanmıştı, o günden bugüne 476 BKY olduğunu ve bunların 2019 ilk çeyrek itibarıyla toplam yaklaşık 12 milyon lira tutarında 35 yatırım yaptıklarını Hazine ve Maliye Bakanlığı BKS İlerleme raporunda görebilirsiniz. Ekosistemde yatırım yapan aktif melek yatırımcı sayısı yüzlerle ifade ediliyor ve bunların çoğunluğu BKY lisansına sahip değil. Dolayısıyla daha önümüzde gidilecek çok uzun bir yol var.

Benim görüşüm konunun yatırımcı ya da yatırım yapılacak girişim eksikliğinden değil de, zihniyet, bilgi ve gerekli beceri eksikliğinde olduğu yönünde. Bu eksikliğin de, startup ekosistemindeki oyuncuların çabalarıyla giderileceğini düşünüyor ve umuyorum.

Okuma tavsiyeleri

iyzico.com/blog/melek-yatirimcilar-girisimcilik-dunyasinin-merak-edilen-isimleri/amp/
link.medium.com/ripfUbqlJab
link.medium.com/puWKF4CIJab
navalmanack.com/secret-sections/investing

Sektördeki rekabet boyut değiştiriyor

Küresel bilişim teknolojileri ve danışmanlık şirketi Capgemini'nin hazırladığı Dünya Insurtech Raporu 2020, COVID-19'la beraber değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için, iş süreçlerinde ve rekabet yaklaşımında yeni bir bakış açısına ihtiyaç olduğunu belirtiyor.

BigTech olarak adlandırılan teknoloji devlerinin ve geleneksel olmayan, yenilikçi yöntemler kullanan oyuncuların piyasaya girmesiyle beraber sigortacıların müşterilerin dijital ihtiyaçlarını karşılamak için yeni yeterlilikler edinmesi gerekiyor. Capgemini ve uluslararası finansal hizmetler derneği Efma ortaklığıyla hazırlanan Dünya Insurtech Raporu 2020, COVID-19 ile müşterilerin beklentilerinde ve davranışlarında gerçekleşen değişimin, insurtechler tarafında bir büyüme potansiyelini ortaya koyduğunu gösteriyor. Rapora göre, büyük teknoloji oyuncuları, sigortacılar ve insurtechler arasındaki çizgiler yavaş yavaş silikleşiyor ve tüm kurumlar birbirine benzemeye başlıyor. Bu yeni koşullarda ise, sigortacıların rekabet günü koruyabilmesi için müşteri odağında akıllı uygulamalar, esnek ürünler ve açık bir ekosistem oluşturması gerekiyor.

Sigortacıların mevcut rakiplerinin ötesinde daha geniş bir alana dikkat etmeleri gerektiğini belirten Capgemini Finansal Hizmetler CEO'su Anirban Bose, piyasadaki yeni oyuncuların geleneksel aracılara göre daha iyi bir müşteri deneyimi yaşattıklarını ve bu kozlarının ilerde farkı daha da açacağı görüşünde. Bose, çözüm olarak insurtechlerden sektörde daha fazla faydalanılması gerektiğini düşünüyor: "Insurtechler ile gelişime açık ilişkiler kurmak sigortacıların daha hızlı ve daha verimli dijitalleşmesini, bununla paralel olarak da müşteri ilişkilerini artırması ve yeni müşteriler bulmalarını sağlayacaktır." Efma CEO'su John Berry ise benzer bir görüş paylaşıyor: "Sigortacıların yaptıkları her işte daha da müşteri odaklı olması gerekiyor. Insurtechlerin yeni teknolojik çözümler entegre etme konusundaki olgunluğu ve girişkenliği her geçen gün artıyor. Bu da sigortacıların artan müşteri beklentilerini karşılamasında yardımcı olacak."

BÜYÜK TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ YILDIZLAŞTI

COVID-19'un müşteri beklentilerine ve ilişkilerine etkisinin yanında sigorta şirketlerinin büyük bir problemi daha bulunuyor. Özellikle pandemi döneminde müşteri deneyimi konusunda çıtayı bir seviye daha yukarı taşıyan büyük teknoloji şirketleri krizden korunaklı, gerçek zamanlı iş süreçleri ve inisiyatifi eline alan müşteri ilişkileri ile tüketicinin güvenini kazanmış durumda. 2016 yılında yapılan araştırmaya göre poliçe sahiplerinin sadece %17'si teknoloji şirketlerinden sigorta ürünü almayı düşündüğünü söylerken, bu yılın nisan ayında alınan sonuçlara göre bu oran %36'ya çıkmış. Temmuz ayında ise pandeminin etkisiyle çok kısa bir dönemde bu alana bakışın daha da iyileştiği ve %44 seviyesine çıktığı görülüyor. Bu şirketlerle rekabet edebilmek için sigortacıların müşteri tecrübesini iyileştirmesi, süreçlerini krize dayanıklı hale getirmesi ve gerçek zamanlı cevap verebilmesi gerekiyor.

DAHA FAZLA REKABET DAHA FAZLA İŞBİRLİĞİ

Raporda, sigortacıların yeterliliklerini artırmak için yeni teknolojiler üretmesi, satın alması ya da işbirliği yapması gerektiği vurgulanıyor. Bu işbirliklerinde ise zaman, yatırım, bağımsızlık ve farklılaşma başlıklarının iyice tartılması öneriliyor. Partnerlik gibi uygulamalar, yeni teknolojileri efektif olarak kullanmak ve rekabetin içinde kalmak oldukça efektif olabilir.

Dünya Insurtech Raporu 2020'deki sonuçlara göre işbirliğine açık olan olan şirketlerin sayısı her geçen gün artıyor:

- Sigortacıları %67'si insurtechlerle çalışmak istiyor
- Insurtechlerin %85'i teknoloji devleriyle çalışmak, %83'ü ise sigortacılarla çalışmak istiyor
- Sigortacılar ve insurtechlerin %60'ı büyük teknoloji şirketleriyle işbirliğine hazır

Değerli öngüler bulunan araştırmaya worldinsurtechreport.com adresinden ya da yandaki QR kodunu telefonunuza okutarak ulaşabilirsiniz.

BEREKET TEKAFÜL

Sigortadan Öte

İlhamını Anadolu'dan alarak, dayanışmanın gücüyle doğan BEREKET TEKAFÜL

sizinle büyüyor
sizinle BEREKET'leniyor...

444 58 59

www.berekettekaful.com.tr