

İŞ DURMASI NEDENLİ COVID-19 HASARLARININ TELAFİSİ 150 YILI BULABİLİR ›S.20

HAYATI 5N1S İLE TAKİP EDİN

Sigortacı Gazetesi'nin büyük ilgi toplayan YouTube serisi 5N1S tüm hızıyla devam ediyor. Sigorta, uluslararası piyasalar, deprem, sağlık, felsefe, tasavvuf ve eğitim gibi konuların tüm açılardan değerlendirdiği yayınlarda bu ay Eureko Sigorta Genel Müdürü Uco Vegter, TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, Genç Sigorta Reasürans Brokerliği CEO'su Mehmet Genç, Jeofizik Uzmanı Prof. Dr. Tuncay Taymaz ve Biyolog Şebnem Diker konuğumuz oldu. **›S.19**



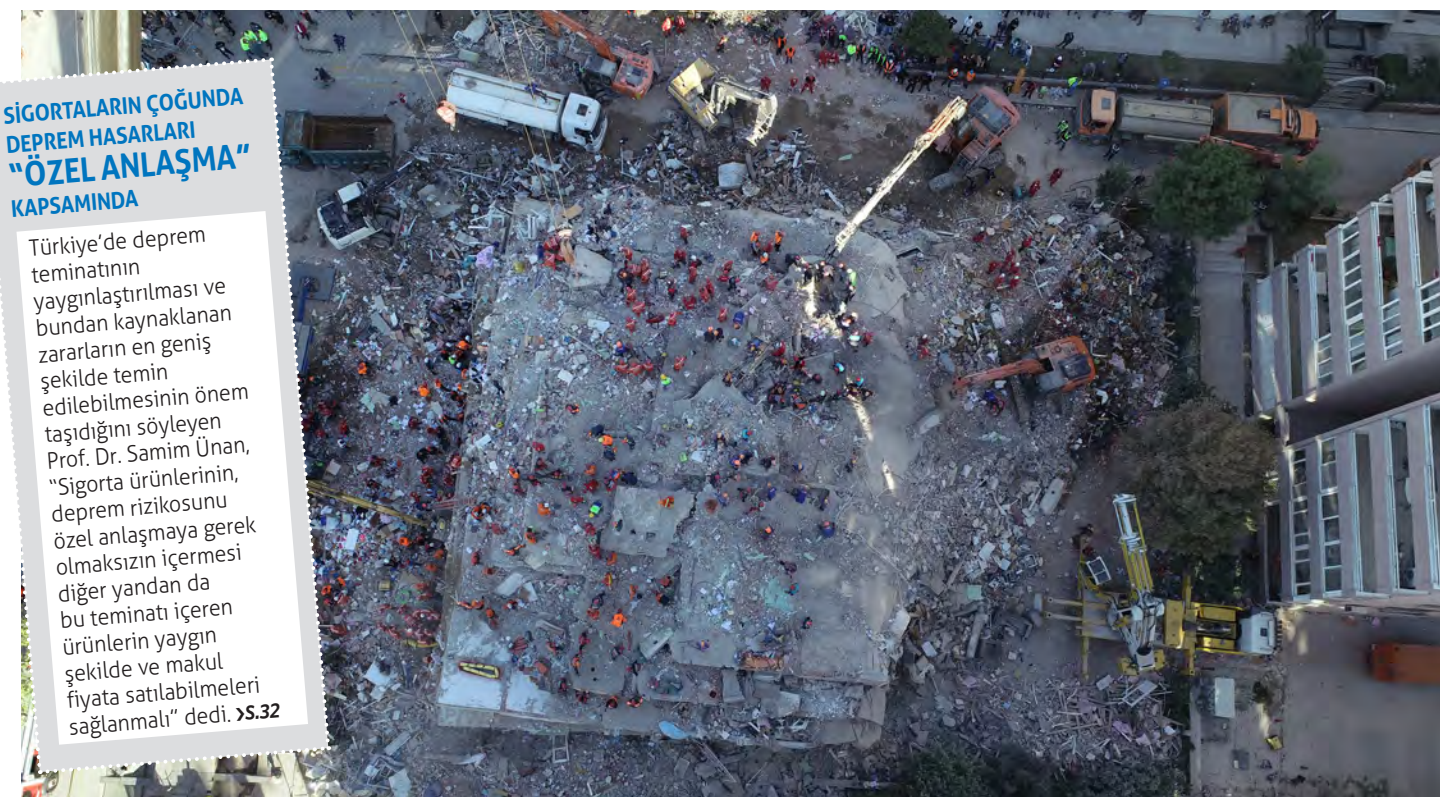
EN ÖLÜMCÜL DOĞAL AFET: Sıcak hava dalgaları

Dünya Meteoroloji Örgütü, 2015 ile 2019 yılları arasını kapsayan "Küresel İklim" raporunu yayımladı. Raporda sıcak hava dalgaları, en ölümcül doğal afet olarak kayıtlara geçti. Son 5 yıl içinde etkili olan diğer hava olayları ise şöyle sıralandı: tropikal fırtınalar, orman yangınları, fırtına ve hortumlar, sel ve heyelan. **›S.10**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2020 YIL: 36 / SAYI: 505 AYDA BİR YAYINLANIR



SİGORTALARIN ÇOĞUNDA DEPREM HASARLARI "ÖZEL ANLAŞMA" KAPSAMINDA

Türkiye'de deprem teminatının yaygınlaştırılması ve bundan kaynaklanan zararların en geniş şekilde temin edilebilmesinin önem taşıdığını söyleyen Prof. Dr. Samim Ünan, "Sigorta ürünlerinin, deprem rizikosunu özel anlaşmaya gerek olmaksızın içermesi diğer yandan da bu teminatı içeren ürünlerin yaygın şekilde ve makul fiyata satılabilmeleri sağlanmalı" dedi. **›S.32**

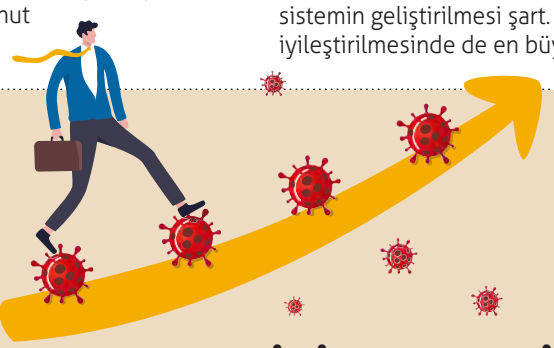
Depremde seferberlik SİGORTAYLA BAŞLAR

Ülkemizde gerçekleşen depremlerden sonra hasar alan bölgelerde vatandaşlarımız, sivil toplum ve kamu kuruluşları büyük bir azim ve özveriyle ülke çapında seferberlik örneği gösteriyor. Hasar sonrası hayatın normale dönmesini sağlamak ve depremin doğurduğu ekonomik sorunların önüne geçmek için ise ülkemizde sigorta bilinirliğini ve deprem sigortası yaptırma oranını artıracak bir seferberliğe ihtiyaç olduğu görülüyor. Deprem kuşağında yer alan ülkemizde zorunlu deprem sigortalı konut oranı hala %56 seviyesinde.

Ülkemizde zorunlu deprem sigortası yaptırma oranları ancak ortanın üstünde bir depremin meydana gelmesinden sonra artış gösteriyor. İzmir'de gerçekleşen deprem de bu durumu tekrar gündeme taşıdı. Görüşlerini aldığımız sektör paydaşları, deprem sigortalarında penetrasyonun artması için farkındalık kampanyaları yapılması konusunda hemfikir. Bunun yanında ekspertiz sürecinin büyük bir deprem sonrasında kesintisiz devam edebilmesi için merkezi bir sistemin geliştirilmesi şart. Hasar takibi ve yenileme oranlarının iyileştirilmesinde de en büyük pay gene acenteye düşüyor. **›S.21**

SİGORTACILARI 2030'A KADAR KÖKTEN BİR DEĞİŞİM BEKLİYOR

Pandeminin sigortacılar için yarattığı zorluklar dijitale geçişi hızlandırdı. Şirketlerin rekabet ortamında kendilerine yer bulabilmek için işletim modellerini ve maliyet yapılarını kökten bir şekilde değiştirmeleri gerekecek. Sektör temsilcileri, 2030 yılında hasar değerlendirmelerinin dijital kanallardan yapılacağını ve dijitalleşme süreçlerinde tüm taşların yerine oturmuş olacağını söylüyor. **›S.16**



BES PANDEMİYİ ALT ETTİ

2020 Mart ayı itibarıyla ülkemizde etkisini gösteren koronavirüs salgını diğer birçok sektör gibi BES'in de ilk birkaç aydaki büyümesini olumsuz etkiledi. Buna rağmen, ekim sonu itibarıyla katılımcı sayısı 2019 yılının üzerine çıkmayı başarırken, fon tutarına göre büyüme ivmesi pandemide de pozitifte kaldı. **›S.31**

BES KATILIMCILARI İÇİN BİLGİLENDİRME PORTALI

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde fonların, sisteme eklenme zamanı ve benzer fonlara karşı getirilerini takip etmek azami getiri sağlamak için önemli. Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren, Adendum Teknoloji tarafından hazırlanan Fon Bilgilendirme Portalı ile emeklilik birikimleriyle ilgili pek çok verinin artık tek bir uygulamayla takip edilebileceğini söyledi. **›S.18**



'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE EN İYİ KORUMA SİGORTA'

İklim değişikliğinin sebep olduğu şiddetli dolu yağışları son yıllarda etkisini hızla artırıyor. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar konuyla ilgili, "Günlük ayıracağınız 4,5 lirayla aracınızı kilim ve battaniye ile değil kasko poliçesi ile koruyabilirsiniz. İklim değişikliğinin etkilerine karşı en iyi koruma sigorta" şeklinde konuştu. **›S.3**





AEGON'UN TÜRKİYE DAHİL 4 BİRİMİNİ VIG SATIN ALDI

Ray Sigorta'nın ana sermayedarı olan VIG (Vienna Insurance Group), özellikle hayat sigortaları ve emeklilik tarafında faaliyet gösteren Aegon'un Orta ve Doğu Avrupa iş birimlerini satın aldığını duyurdu. Aegon'un Orta ve Doğu Avrupa bölgesi içerisinde Türkiye de dâhil olmak üzere Macaristan, Polonya ve Romanya operasyonları bulunuyor. **›S.12**

'SİBER RİSK, HEM BİR ÜRÜN HEM DE BİR TEHDİT'

Sigortacıların, sadece siber riskin teminatını veren taraf olarak değil, kendi işletmeleri ve faaliyetleri açısından da kendilerini bu tehlikenin dışında hissetmemeleri gerektiğini söyleyen Av. Dr. Ahmet Karayazgan, sigortacıların verecekleri teminat ve ürünlere odaklanırken, kendi organizasyonlarını da ihmal etmemeleri gerektiğini söyledi. **›S.14**





TARSİM MODELİ DÜNYAYA YAYILIYOR

TARSİM'in, Azerbaycan'da ülkemizdekine benzer bir tarım sigortaları havuzu kurulması amacıyla gerçekleştirdiği temaslar meyvesini verdi. TARSİM'in kuruluşuna rehberlik ettiği Azerbaycan Tarım Sigortaları Sistemi AGRAR Sigorta Fonu ilk poliçesini geçtiğimiz ay düzenleyerek faaliyete başladı. **›S.4**

Yangın, sel ve afette zararı düşünmemeliyim.

Çilingir, camcı ve tesisatçı giderleriyle uğraşmamalıyım.

Hırsızlık teminatı ile evden kafam rahat çıkmalıyım.



Neden konut sigortamı Ray Sigorta'dan yaptırmalıyım?

Yazın klima, kışın kombi bakımını ücretsiz yaptırmalıyım.

Bahar temizliğinde halımı ücretsiz yıkatmalıyım.
*6 m²'ye kadar sınırlıdır.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

“İklim değişikliği etkilerine en iyi koruma sigortadan geçiyor”

İklim değişikliğinin yarattığı riskler hayatımızın her alanında tehdit oluşturmaya devam ediyor. Son yıllarda hem ülkemizde hem de dünyada sıkça karşılaştığımız aşırı yağışlar, dolu, sel vb. iklim değişikliğinin sebep olduğu doğa olayları, hem manevi hem de maddi açıdan olmak üzere birçok alanda kişileri zarara uğratıyor. Gerçekleşebilecek risklere karşı kişilere güvence sağlayan sigorta kapsamının ise önemi bu noktada ortaya çıkıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre dolu kaynaklı hasarların teminat kapsamına alındığı kasko branşında üretilen prim, poliçe sayısına bölündüğünde 2020 yılının 9 aylık döneminde tüm araç grupları bazında ortalama kasko primi yaklaşık 1.700 liraya tekabül ediyor.

‘BATTANİYELER DEĞİL KASKONUZ ARACINIZI KORUR’

Bu veriler ışığında Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “Günlük ayırabileceğiniz 4,50 TL ile aracınızı halı, kilim ve battaniye ile değil kasko poliçesi ile koruyabilirsiniz. İklim değişikliği nedeniyle etkisini gittikçe artıran dolu riskini doğal afetler kapsamında maddi hasarlara neden olan son dönemlerdeki en önemli etken olarak tanımlayabiliriz. İklim değişikliğinin etkilerine karşı en iyi koruma sigortadan geçiyor. Dolu nedeniyle sadece araçlar değil iş yerleri ve evler de hasarlar alıyor. Son dönemlerde yapılan konutların çoğunun dış cephelerinin yağışlara karşı dirençli olmayan dekoratif amaçlı yalıtım malzemeleri ile kaplandığını, dolu yağışının sonrasında ise dış cephelerin çeşitli hasarlar aldığını görüyoruz. Bu cephelerin sökülüp tekrar yerine konulması çok ciddi masrafların ortaya çıkmasına neden oluyor. Sigortalılarımızın konutları için alabilecekleri ‘Doğa Sigorta Sivil Ortak Alan Paket Sigorta Poliçesi’ ile



bahsi geçen dolu afetinin yol açtığı hasarlar tamir edilerek herhangi bir sorun ile karşılaşılmadan hayata devam edilebilecek” şeklinde konuştu. Son 3 yılın verileri incelendiğinde dolu hasarı açısından en çok etkilenen iki ilimizin İstanbul ve Kastamonu olduğuna dikkat çeken Gölpınar, “2017 ve 2018 yıllarında meydana gelen dolu sonrasında Kastamonu ilinde 2.361 ev ve iş yeri yaklaşık 8.000 araç hasara uğradı. 2017 yılı Temmuz ayında iki kez ortaya çıkan dolu nedeniyle 100.000 adedi sigortalı olmak üzere toplamda 180.000 aracın hasar aldığı tahmin ediliyor. İstanbul’da meydana gelen iki dolu olayı neticesinde farklı kaynaklardan alınan bilgiler doğrultusunda yaklaşık 200 milyon dolar tutarında hasar ortaya çıktı. 2020 yılında meydana gelen hasarların henüz sonuçları tam olarak ortaya çıkmamasına karşın pandemi nedeniyle ikinci el araç satışının yükseldiği bir döneme rast gelmiş olması sebebiyle ortaya çıkacak hasar tutarlarının 2017 yılındaki ile benzerlik göstereceği aşikâr” dedi.

‘HASARSIZLIK ORANI BOZULMUYOR’

Doğal afetler kapsamında ortaya çıkan deprem, sel, su baskını ek teminatlarına bağlı hasarlarda Hazine Müsteşarlığı’nın kararları ile birlikte poliçelerde uygulanan muafiyet ve hasara katılım oranları olmasına karşı, kasko kapsamında verilen dolu ek teminatı için böyle bir uygulamanın mevcut olmadığını hatırlatan Gölpınar, konut ve iş yerleri poliçelerinde ise çok düşük rakamlar ile muafiyet tutarının poliçeye not edildiğine dikkat çekti. Gölpınar, “Doğa Sigorta olarak kasko poliçelerinde dolu yağışının sebep olduğu tüm hasarlarda bir sonraki dönemdeki hasarsızlık oranı da bozulmuyor. Ayrıca, Doğa Sigorta kapsamında dolu risklerini teminat altına alan devlet destekli tarım sigortaları tarafından Türkiye genelindeki yaklaşık 1.700 acente organizasyonumuz ile tarım sektörüne hizmet veriyoruz” ifadelerini kullandı. Coşkun Gölpınar, dolu hasarı ve diğer her türlü hasarın giderilmesi ile ilgili şu açıklamayı yaptı: “Doğa Sigorta olarak ‘Adresinizde Cam Değişimi ve Onarımı’ hizmeti ile cam hasarlarında yanınızda olmaya devam ediyoruz. Hasar onarımı konusunda uzman ve yaygın Boyasız Göçük Onarım Servislerimiz tarafından öncelikli ve hızlı bir şekilde onarımlarınızı yaptırabilirsiniz. Pandemi döneminde kıymetli zamanınızı harcayarak servise gitme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyoruz. Çağrı merkezimizden aldığınız randevu günü ve saatinde adresinizde cam değişim ve onarım hizmetimizden faydalanabiliyorsunuz. Hem zamandan tasarruf ediyor hem de ömür boyu işçilik garantimizden yararlanıyorsunuz.
Ayrıca her türlü hasarlarınızda 0850 811 51 00 numaralı çağrı merkezimize de bildirimde bulunabilirsiniz.”

İklim değişikliğinin sebep olduğu şiddetli dolu yağışları son yıllarda etkisini hızla artırıyor. **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar** konuyla ilgili, “Günlük ayırabileceğiniz 4,50 TL ile aracınızı halı, kilim ve battaniye ile değil kasko poliçesi ile koruyabilirsiniz. İklim değişikliğinin etkilerine karşı en iyi koruma sigortadan geçiyor” dedi.







Türkiye ve Azerbaycan arasında sürdürülen yoğun temaslar neticesinde, Agrar Sigorta Fonu, 3 Kasım tarihinde ilk poliçesini Terter ilçesinde düzenleyerek faaliyetine başladı.

Azerbaycan AGRAR Sigorta Fonu ilk poliçesini düzenledi

TARSİM'in kuruluşuna rehberlik ettiği Azerbaycan Tarım Sigortaları Sistemi Agrar Sigorta Fonu ilk poliçesini düzenledi.

TARSİM, 27 Şubat tarihinde Azerbaycan Cumhuriyeti Agrar Sigorta Fonu ile Bakü'de Tarım Sigortaları Alanında İş Birliği Niyet Beyanını imzalamıştı.
Kurulacak yeni sisteme ilişkin sürdürülen temaslar neticesinde, Agrar Sigorta Fonu, 3 Kasım tarihinde ilk poliçesini Terter ilçesinde düzenleyerek, faaliyetlerine başladı.
İlk poliçe imza törenine ülkemizi temsilen, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet katıldı.
Agrar Sigorta Fonu ilk aşamada, 1-7 yaş arası süt ineklerini ve mandaları, buğday, arpa, mısır, patates, şeker pancarı, portakal, limon, mandalina, çay, pirinç, tütün, üzüm, fındık, pamuk ürünlerini ve havuz ile göletlerde yetiştirilen balıkları sigortalayacak.
Program çerçevesinde, Azerbaycan'ın önde gelen televizyon kanallarının haber kuşakları ile programlarına konuk statüsünde katılım sağlanarak, bilgilendirmelerde bulunuldu. Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Bekir Engürülü, tarımın açık alanda yapıldığından ötürü her türlü meteorolojik olaylara açık olduğuna, bu nedenle tarım sigortasına ihtiyaç duyulduğuna, Agrar Sigorta'nın çiftçilerin faaliyetlerinin sürdürülebilirliği için önemli olduğuna değindi.
Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ise, Türkiye'deki tarım sigortaları sisteminin devletin de desteğiyle her geçen gün büyüdüğüne işaret ederek, sistem çerçevesinde %67'ye varan devlet prim desteği sunulduğuna, başlangıçtan bugüne kadar üreticilerden 5.4 milyar TL prim toplanarak bunun karşılığında 6.1 milyar TL hasar ödemesi yapıldığına, üreticilerin emeklerinin zayi olmadığına ve kendilerini güvende hissettiklerine değindi. Ayrıca, bugün benzer sistemin Azerbaycan'da kurulmasına vesile olduklarından ötürü duyduğu memnuniyeti dile getirdi.
Heyet, geçtiğimiz aylarda terör saldırısının gerçekleştirildiği Gence kentini de ziyaret ederek, Türkiye Cumhuriyeti'nin her zaman kardeş ülke Azerbaycan'ın yanında olacağı mesajını verdi.



“Pandemide sağlığımızı evimiz, evimizi ise sigorta koruyor”

Sonbaharın sona ermesiyle beraber tüm dünya pandemiyle ilk kış deneyimini yaşamaya hazırlanıyor. Vaka sayıları çoğu ülkede artış gösterirken, Avrupa başta olmak üzere pek çok bölgede önlemlerin sıkılaştığı görülüyor. Kış aylarıyla beraber maruz kaldığımız kapalı ve kalabalık alanlarda ise risk faktörü açık alanlara göre çok daha yüksek. Durum böyle olunca, evlerimiz hem kendimizin hem de ailemizin sağlığı için en güvenli alanlar konumuna geliyor. Evlerdeki güven ve huzurun anahtarı ise konut sigortası.

Özellikle kış aylarında olağan risklerin yanı sıra pandemi riskine karşı da dikkatli olmak gerektiğini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, evlerin kış aylarında en korunaklı alan olduğunu söyledi. “Kış aylarına girerken en başta hijyen açısından yapılması gereken bazı bakımlar bulunuyor. Uzun zaman geçireceğimiz ve bu nedenle hayatımızda her zaman olduğundan daha fazla yer kaplayacak olan evlerimizi adeta bir saray haline getirmek bizim elimizde” şeklinde konuşan Erdoğan, “Evim Saray ürünümüzle sunduğumuz teminatların yanında verdiğimiz asistans hizmetleri yuva olarak gördüğümüz konutlarımızı tam anlamıyla kışa hazırlıyor. Bu yıl sağlıklı ve güvenli bir şekilde yaşamak hepimizin önceliği, Ray Sigorta olarak da vatandaşlarımıza kendilerini güvende hissetmeleri konusunda yardımcı olmayı toplumsal bir sorumluluk olarak görüyoruz” ifadelerini kullandı. Ray Sigorta Evim Saray ürünü, sadece evleri ve evlerde bulunan eşyaları yangın, su baskını, fırtına, dolu ve hırsızlık gibi çok sayıda riske karşı güvence altına almakla kalmıyor, kış öncesi kombi bakımı ve solunum yolu enfeksiyonlarına yol açabilecek olan toz ve zararlı



partiküllerin temizlenmesi için halı temizliği hizmetlerini de poliçe kapsamında sunuyor. Böylelikle Evim Saray poliçesi sahipleri mikroplardan uzak bir ortamda kış dönemine girme imkânına kavuşuyor.

DEPREME KARŞI SİGORTA ŞART

Konut sigortasının bir evde meydana gelebilecek neredeyse tüm hasarları teminat kapsamına aldığını dile getiren Koray Erdoğan, “Geçtiğimiz haftalarda İzmir’de meydana gelen ve yol açtığı yıkımla içimizi parçalayan depremde gördüğümüz üzere, deprem bölgesinde yer alan ülkemizde özel konut sigortasının yaptırılması hayati önem taşıyor. Zorunlu deprem sigortasının rolü her ne kadar büyük olsa da hasarların tamamının tazmin edilebilmesi için zorunlu sigortanın konut sigortasıyla desteklenmesi şart” diyerek ülkemizin deprem kuşağında bulunduğunu ve bu gerçeğin sigorta ihtiyaçlarını daha da elzem hale getirdiğini de vurguladı. Türkiye’deki zorunlu deprem sigortası ve konut sigortası verilerine dikkat çeken Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Ülkemizde 17,7 milyon konut bulunurken, zorunlu deprem poliçesine sahip olanların sayısı 9,9 milyon seviyesinde kalıyor. Bu da %56,3’lük bir orana tekabül ediyor. Özel konut sigortasına baktığımızda ise bu oranın %20’lerde kaldığını görüyoruz. DASK poliçesi, deprem ya da deprem sonucunda meydana gelen zararlar nedeniyle binanızda oluşacak hasarları teminat altına alıyor. Bu teminat limiti de 2020 yılı itibarıyla bütün yapı tiplerinde azami olarak 240 bin lira. Evinizde bu tutarın üzerinde oluşacak zararlar için konut poliçesi satın almalısınız. Evinizdeki eşyalar, mali sorumluluklar, deprem ve depreme bağlı olaylar dışında konutunuzda oluşacak hasarların tamamı da DASK poliçesinin verdiği teminatların dışında kalıyor. Bu varlıklar üzerindeki riskleri korumaya almak isteyenlerin mutlaka konut sigortası yaptırması gerekiyor. Buradan da görüyoruz ki; ülkemizin hem ekonomik hem de toplumsal olarak depreme karşı daha dayanıklı hale gelmesinin en önemli basamaklarından birisi konut sigortasında ve zorunlu deprem sigortasında sigortalılık oranının artırılması” açıklamalarında bulundu.

KONUT ADAPTASYON TEMİNATI

Yılda bir defa olmak üzere kombi, klima bakımını ve 6 metrekareye kadar halı yıkama hizmetini ücretsiz olarak veren Ray Sigorta Evim Saray sigortasında, zor durumlarda büyük bir kolaylık sağlayacak konut adaptasyon teminatı da bulunuyor. Bu teminat kapsamında sigortalı veya kendisi ile birlikte poliçe kapsamındaki konutta ikamet eden aile bireylerinin, poliçe süresi içerisinde tekerlekli sandalye ile dolaşmasını gerektirecek herhangi bir kaza geçirmesi sonucunda konutta yapılması gereken adaptasyon masrafları, olay başı ve yıllık toplam 5 bin lira limit ile karşılanıyor.

Pandemiyle beraber girilen kış döneminde kapalı ve kalabalık alanlardan uzak durmak için en iyi alternatifin mümkün olduğunca evlerimizde kalmak olduğunu belirten **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan,** “Pandemide sağlığımızı evimiz, evimizi ise sigorta poliçemiz koruyor” diye konuştu.



REKLAM VE PAZARLAMA DALINDA ÖDÜL

Piyasadan farklılaşan ve ihtiyaca yönelik teminatlarla güçlendirdiği ürünleri müşteriye tanıtma ve pazarlama konusunda da tecrübesini gösteren Ray Sigorta’nın başarısı ödülleri toplamaya devam ediyor. Bu ödüllerden biri de şirket tarafından radyo platformunda gerçekleştirilen konut ve kasko sigortası kampanyasından geldi. Geçtiğimiz günlerde online olarak düzenlenen Felis Ödülleri Töreni’nde Ray Sigorta, konut ve kasko radyo reklamlarıyla fark yarattı. Seslendirmesini; efektlerinden ses imzasına, müziğinden melodisine kadar sevilen bir ünlünün gerçekleştirdiği reklam kampanyası, Üretimde Ustalık ve Tasarım Bölümü’nden Dış Ses - Felis Başarı Ödülü’ne layık görüldü.

FELIS ÖDÜLLERİ

Türk Nippon Sigorta pandemi sürecinde 'Tedbirlere devam' diyor

COVID-19 pandemisinin diğer tüm sektörler gibi sigorta sektörünün de daha önce yaşamadığı bir deneyim olduğunu aktaran **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Acentelerimiz için oluşturduğumuz 'Evde Kal' teşvik paketi içerisinde destek amaçlı yer alan birçok paket özelliği 2020 yıl sonuna kadar devam ediyor. Ayrıca şirketimiz için uygulattığımız nano teknoloji dezenfektan hizmetini talep eden çalışanlarımızın evleri için de bu hizmetin ücretsiz organizasyonunu sağlıyoruz" dedi.

Pandeminin ülkemizde başlangıç gösterdiği 2020 yılı Mart ayında tüm sektörler gibi sigorta sektörünün de daha önce yaşanmamış bir durumu deneyimlediğini söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Halihazırda devam ettirdiğimiz dijital pazarlama alanının aslında çok daha önemli olduğunu anlamış olduk. Acentelerimiz için oluşturduğumuz 'Evde Kal' teşvik paketi içerisinde destek amaçlı yer alan birçok özellikle 2020 yıl sonuna kadar devam ediyor. Acentelerimiz ve diğer dağıtım kanallarımızla gelenekselleşmiş iletişim yöntemlerimizi pandemi sürecinin çalışma şartlarına adapte ettik. Bu süreç bize teknolojinin getirilerinden daha fazla faydalanmayı tecrübe edindirdi ve sürdürülebilirliği öğretti" şeklinde konuştu.
Satış kanallarının da pandemi döneminde dijital pazarlama ve teknolojik gelişmelere yatırım yaptığının altını çizen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yeni dönemde, satış kanallarımızı teknolojik yatırımlarımızla, yenilenen ürün ağımızla ve kesintisiz iletişimimizle desteklemeye devam edeceğiz" açıklamalarında bulundu.



ÇALIŞANLARIN EVLERİNE DEZENFEKTAN HİZMETİ

COVID-19 salgınının güncel durumu ile ilgili Pamukçu, "Sigorta sektörü pandemi döneminde kimsenin deneyimlemediği olağanüstü bir süreçten geçmiş olup, sürecin yarattığı etkilere olabildiğince hızlı şekilde adapte olmaya çalıştı. Dünyadaki güncel COVID-19 vaka sayısı 50 milyonu geçerken, virüsün geçirdiği mutasyonlar ve yayılış hızı sebebiyle genel tedirginlik son dönemlerde artmış bulunuyor. Bu durum tüm dünya ekonomisini ve iş yapış şekillerimizi bambaşka bir oluşumun içerisine çekmiştir" şeklinde açıklamalarda bulundu.
"Türk Nippon Sigorta olarak biz de bu süreci kontrollü ve öngörülü bir süreç haline getirmek için tedbiri elden bırakmıyoruz. Tüm ekiplerimizin iş süreçlerini hem uzaktan, hem de belirli sayıları aşmadan maksimum önlemler dahilinde ofisten yürütmeleri için tüm imkanları sağlıyoruz.
İş akışlarımızda hiçbir aksama yaşamadan çalışmalarımızı devam ettiriyoruz" diyen Pamukçu, "Ayrıca şirketimiz için uygulattığımız nano teknoloji dezenfektan hizmetini talep eden çalışanlarımızın evleri için de bu hizmetin ücretsiz organizasyonunu sağlıyoruz" bilgisini verdi.
Pamukçu, "Şirket olarak amacımız; acentelerimizin ve çalışanlarımızın günlük hayatlarında sürecin zorluklarını en aza indirerek iş süreçlerine daha kolay devam etmelerini sağlamak. Türk Nippon Sigorta olarak, bu sürecin mümkün olan en kısa zamanda sona ermesini diler, süreç sonlanana kadar tüm iş ortaklarımızın, sigortalılarımızın ve tüm satış kanallarımızın her zaman yanlarında olacağımızı ve elimizden gelen her türlü desteği sağlayacağımızı özellikle belirtmek isterim" dedi.

Türk Nippon Sigorta İzmir halkını ve acentelerini yalnız bırakmadı

Türk Nippon Sigorta, Ege depreminden etkilenen İzmir halkını yalnız bırakmadı. Depremden etkilenen tüm İzmir halkı ve sigortalıları için, ücretsiz psikolojik danışma hattını hayata geçirerek, bir nebze de olsa yaraları sarabilmeyi amaç edindi. Destek almak isteyenler 444 8 867 numaralı çağrı merkezini arayarak ücretsiz psikolojik destek hizmetinden yararlanabilecekler.
Şirket, bir taraftan da COVID-19 vaka sayılarının artışı nedeniyle, İzmir ili acentelerine maske gönderimi yaparak, İzmir halkının ihtiyaç halinde acentelerinden maske temin edebilmelerini sağladı.



Olimpiyat yolunda anlamlı destek Türk Nippon Sigorta'dan

Olimpiyat seçmesini kazanan ilk yelken sporcusu olmasının yanı sıra Galatasaray Yelken şubesinden Olimpiyat Oyunları'na katılacak ilk kadın sporcu olarak da tarihe geçmeyi başaran Ecem Güzel'e 2021 Olimpiyat Oyunları yolunda anlamlı destek Türk Nippon Sigorta'dan geldi.
Milli Sporcumuz Ecem Güzel, "Yelken sporu bir malzeme sporudur. Her zaman iyi malzemeye ihtiyacımız var. Özellikle olimpik seviyede oldukça önemli. Rakiplerimin de benim gibi iyi malzemeleri var. Aslında laser teknesinde her şey eşit. İyi tekne ve iyi malzeme kesinlikle fark yaratıyor. Sponsorluk için Türk Nippon Sigorta'ya çok teşekkür ederim. Onların destekleriyle yeni bir teknemiz oldu. Bana yeni teknenin uğur getireceğine inanıyorum" şeklinde konuştu. Türk Nippon Sigorta tarafından sponsorluk ile ilgili yapılan açıklamada ise "Türk Nippon Sigorta olarak milli sporcumuza bu zorlu ve güzel yolculuğunda başarılar diliyoruz" ifadelerine yer verildi.



Türk Nippon Sigorta Gençlerbirliği'ne sponsor oldu

Türk Nippon Sigorta, sporun ve sporcunun daima yanında mottosu ile yola devam ediyor. Türk Nippon Sigorta, yeni sezonda Gençlerbirliği Spor Kulübü forma sponsoru oldu. "Haydi Gençler Yanınızdayız" hashtagi ile sosyal medya hesabından da Gençlerbirliği Spor Kulübü'ne destek verdi.

“Felaketlere anında müdahale sürekli saha iletişiminden geçiyor”

Son dönemde yaşanan doğal afetlerin meydana getirdiği hasarlar ve sürecin yönetimi ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Hasar Direktörü Tuncay Demirel, açıklamalarında şu ifadelere yer verdi: “30 Ekim’de İzmir’in Seferihisar açıklarında meydana gelen ve birçok vatandaşımızın hayatını kaybettiği depremin ilk saatlerinden itibaren, başta bu depremi odağında yaşayan Bölge Müdürlüğümüz çalışanları olmak üzere satış ve hasar ekiplerimiz ile sürekli iletişim halinde olduk. Yaraların sarılması için derhal harekete geçerek, hasar ihbarları öncesi acentelerimizin de desteği ile bölgedeki sigortalılarımıza ulaştık ve kendilerinin her konuda yanlarında olduğumuzu bildirdik. Sigortalılarımızın araçlarının enkaz altından çıkarılarak servislere intikal ettirilmesi, hasarlı ve ağır hasarlı evlerden eşyaların tahliyesi, tahliye edilen eşyaların depolanması için yer temini ve nakliye gibi konulara öncelik vererek kendilerine destek olduk. Eşyaların tahliye imkânı olmayan ağır hasarlı evlerin yıkımını takiben, sigortalılarımızın mağdur olmaması için hızlıca hasar ödemelerini gerçekleştirdik. Bu vesile ile tüm vatandaşlarımıza bir kez daha geçmiş olsun dileklerimizi iletiyor, bu tür felaketlerin yaşanmamasını temenni ediyoruz.”

Koru Sigorta olarak hasar yönetimine bakış açılarının COVID-19 sürecine rağmen bu hizmetin kesintisiz olarak sürdürülmesi olduğunu belirten Demirel, “Hasar felsefemiz, tüm çalışanlarımızın özümsediği ve destek verdiği ‘Doğru Hasar + Doğru Maliyet + Müşteri Memnuniyeti’ olmak üzere 3 ana başlıktan meydana geliyor. Bu 3 başlık ‘Kârlı Büyüme’ hedefine ulaşmadaki en önemli bakış



açılarımızdan birini oluşturuyor” dedi.

'HASARIN DOĞRU OLMAMASI BİR SEKTÖR SORUNU'

Demirel, doğru hasarın sektördeki önemini şu şekilde anlattı: “Hasarın doğru olmaması başlı başına bir sektör sorunu olarak karşımıza çıkıyor. Zira sektör gündemini meşgul eden her bir sahte hasar, sigorta primlerinin yükselmesine direkt etki ediyor. Dolayısıyla maliyetlere etkisi bakımından mücadele edilmesi gereken başlıca etken oluyor. Bu amaçla kurulan sektör paydaşımız Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ile sürekli temas halinde kalarak sahtecilikle mücadelemiz sürüyor. Bunun yanı sıra, içinde bulunduğumuz pandemi sürecine rağmen şirket bünyesinde oluşturduğumuz saha denetim ekibi ve sahte hasar araştırma çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor. Bu anlamda doğru olmayan 1 liralık hasar ödemesi dahi bizim için maliyet olarak görülmektedir.”

Hasarın doğrulanmasının ardından mağduriyetlerin hızlıca giderilmesi sürecinde maliyetlerin takip edilmesinin aynı oranda önem arz ettiğini dile getiren Demirel, “Aynı işlem için çok farklı miktarlarda onarım taleplerinin olması, çok dikkatli hareket edilmesini gerektiriyor. Bu nedenle anlaşmalı servis ağının genişletilmesinden tedarik performansının artırılmasına kadar her alanda hassasiyetle hareket ediyoruz. COVID-19 etkisiyle gerek otomotiv sektöründe yaşanan daralmalar gerekse döviz kurundaki dalgalanmalar olumsuz etkiler yarattı. Otomotiv distribütörlerinin yapmış olduğu yedek parça fiyatlarındaki artışın yanı sıra kârlılıktaki azalma nedeniyle iskontolarda da düşümler talep edilmeye başladı. Bu alandaki maliyet artışları, araç teknik özelliklerini bozmadan parça onarımının özendirilmesi sayesinde kontrol altında tutulmaya çalışılıyor” dedi.

'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EN ÖNEMLİ ÖNCELİĞİMİZ'

Koru Sigorta olarak en önemli önceliklerinin doğru hasar, doğru maliyet ilkelerinin icrasında müşteri memnuniyetinin göz ardı edilmemesi olduğunu aktaran Demirel, “Müşteri memnuniyetini olumsuz etkileyecek her türlü eylem, bizim ölçeğimizdeki şirketlerin büyümesinin önündeki büyük engeller arasında yer alıyor. Müşteriden kastımız, sadece prim üretimimize katkı sağlayan sigortalılarımız değil, trafik sigortasından mağduriyet yaşayanlar dahil olmak üzere acentelerimiz, eksperler, anlaşmalı kurumlar, tedarikçiler gibi tüm paydaşlarımızı kapsıyor. Tüm bu alanlarda yaratılan memnuniyet, toplam kaliteyi de etkileyeceği için her alanda hassasiyetle hareket etmeye çalışıyoruz” diye konuştu.

Koru Sigorta Hasar Direktörü Tuncay Demirel, doğal afetlerin sigorta sektörünü büyük oranda etkilediğine dikkat çekerek, hasara anında müdahale etmelerinde, saha ile sürekli iletişim halinde olmalarının etkili olduğunu belirtti.



Quick Sigorta, sermaye piyasalarına güvence sağlıyor

Quick Sigorta, finansal sigortalar alanındaki liderliğini yeni ürünlerle sürdürüyor.

Türkiye sermaye piyasaları tarihinde ilk defa bir menkul kıymet sigortalanmış olarak ihraç edildi. Söz konusu ihraç 5 Kasım 2020 tarihinde gerçekleşti ve 15 milyon lira fon oluşturularak yatırıma yönlendirildi. TRPPAMFK2120 ISIN koduyla ihraç edilen varlığa dayalı menkul kıymet (VDMK) bir yıl vadeli olarak çıkartıldı. Konuyla ilgili açıklama yapan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Hazine ve Maliye Bakanlığımızın banka dışı finans alanındaki büyüme stratejisi doğrultusunda sermaye piyasalarının güçlendirilmesi için öncelikli olarak, çeşitli nedenlerle sermaye piyasalarına erişim sağlayamamış şirketlere destek vermeyi hedefliyoruz. Böylece şirketlerimiz kendilerini fonlama konusunda kaynak farklılaştırması sağlayacak. Türkiye'de kurumsal yatırımcılarda milyarca liralık fon büyüklüğü var, ancak ülkemizde binlerce şirket fon sahipleri ile fon ihtiyacı duyanlar arasındaki güven eksikliği nedeniyle bu fonlara ulaşamıyor. Quick Sigorta bu noktada sisteme dahil oluyor ve ihraç edilecek menkul kıymetlere sigorta sağlayarak sermaye piyasaları üzerinden yatırımların fonlanmasını sağlıyor" dedi.



Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "İhraç edilecek menkul kıymetlere sigorta sağlayarak sermaye piyasaları üzerinden yatırımların fonlanmasını sağlıyoruz" dedi.

PİYASAYA ERİŞİM SAĞLAYAMAYANA DESTEK

Quick Sigorta, 2020 yılında finansal sigortalarda pek çok yenilikçi ürüne liderlik etti. Kefalet sigortaları, fatura koruma sigortaları ve bina tamamlama sigortaları ile Quick Sigorta 2020 yılında kamu müteahhitleri, lisanslı depoculuk şirketleri, akaryakıt şirketleri, inşaat şirketleri, perakende şirketleri gibi farklı sektörlere garanti ve güvence sağlarken, ekonomiye ve yatırımlara destek olmayı sürdürdü. Finansal sigortalardaki son ürünü ÖST ve VDMK kefalet sigortası ile de sermaye piyasalarına güvence vermeye başladı. 2020 yılının ilk 6 ayında yaklaşık 114 milyar lira özel sektör borçlanma aracı ihraç edildiğini belirten Ahmet Yaşar, bunların yaklaşık %90'ının banka ve iştirakleri tarafından çıkartıldığını belirtti. Bankacılık hariç ihraç miktarının büyütülemediğini belirten Ahmet Yaşar, sermaye piyasalarına erişim sağlayamayan şirketlere destek olacaklarını ve bu şirketlerin ÖST ve VDMK ihraçları ile özel sektör borçlanma araçlarında büyüme sağlanabileceğini belirtti.

2020 YILI 2.6 MİLYAR TL AKTİF BÜYÜKLÜK İLE KAPANACAK

Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın 2020 yıl sonunda elde edeceği 2.6 milyar lira aktif büyüklük ve 650 milyon lira özkaynak büyüklüğü ile hayat-dışı sigortacılık sektöründeki en büyük 10 şirket arasında yer alacağını belirtti. Amaçlarının bu büyüklüğü sermaye piyasalarına ve fon sahipleri ile fona ihtiyacı olan şirketlere kullandırmak olduğunu belirten Ahmet Yaşar, sermaye piyasalarına 2021 yılında verecekleri güvencenin gelen talep miktarına bağlı olarak 300 milyon lira seviyesine ulaşabileceğini belirtti.

PİYASAYA MİLYARLARCA LİRALIK GÜVENCE

Sigorta sektörünün 2021 yılında sermaye piyasalarına yeni aktörlerin katılımının sağlanması hedefine destek olması gerektiğini belirten Ahmet Yaşar, "Biz tek başımıza 300 milyon liralık sermaye piyasası aracının ihraç edilmesine kefalet vererek, daha önce piyasalara erişim sağlayamayan şirketleri sermaye piyasalarına kazandıracağız. Diğer hayat-dışı sigorta şirketleri ile bir koasürans yapısı oluşturabilirsek, sağlanacak teminat birkaç milyar lirayı bulabilir. Bunun için Quick Sigorta olarak sektöre liderlik etmeye ve oluşturduğumuz geniş bilgi birikimini sektöre kullandırmaya hazırız" diyerek sözlerini sonlandırdı.

Quick Sigorta meslek yüksekokulları öğrencilerine dijitali anlattı

Quick Sigorta CDO'su Pınar Güzey, 9. Uluslararası Meslek Yüksekokulları Sempozyumu'nda yaptığı konuşmasında gerçek anlamda bir dijital dönüşüme ulaşmak için yapılması gerekenleri anlattı.



18-20 Kasım tarihleri arasında Dijitalleşen Dünyanın Yeni Dinamikleri ve Mesleki Uyum Süreci başlığıyla gerçekleştirilen 9. Uluslararası Meslek Yüksekokulları Sempozyumu - UMYOS 2020 etkinliği Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) desteğiyle gerçekleştirildi. Sigorta sektörünün ve sektördeki dijital uygulamaların öğrencilere aktarıldığı "Sigortanın Geleceği ve Dijital Çözümler" başlıklı panelde IUC Group CEO'su ve STD Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu, STD Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Ömrüuzak, TSEV Müdürü ve STD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Kalkavan ve Quick Sigorta CDO'su Pınar Güzey konuşmacı olarak yer aldı.

'DİJİTAL, İNTERNETTEN POLİÇE KESMEK DEĞİL'

Quick Sigorta CDO'su Pınar Güzey, panel kapsamında gerçekleştirdiği konuşmada sigortacılık sektöründe ve dünyada dijital dönüşümden bahsederek, dönüşümün boyutlarını anlattı. "Dijital Dönüşüm Nedir, Ne Değildir? Quick Sigorta'nın Dijitale Yaklaşımı" isimli sunumda Güzey, dijital dönüşümün genel hatlarını çizdikten sonra Quick Sigorta olarak dijitale bakışlarını "Quick Sigorta olarak dijitalden anladığımız sadece internet üzerinden poliçe kesmekten ibaret değil. Biz dijitalin içine doğmuş bir şirketiz. Bu nedenle tüm süreçlerimizde dijital olanaklardan en yüksek seviyede yararlanmak istiyoruz" kelimeleriyle ifade etti.

Corpus Sigorta 2. yaşını kutluyor

Maher Holding bünyesindeki Corpus Sigorta son 2 yılda önemli bir büyüme göstererek özsermaye ve kârlılık açısından önemli bir başarı elde etti. Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Corpus Sigorta'nın kısa sürede önemli başarılara imza attığını belirterek, "Maher Holding Sigorta Grubu'nun yeni üyesi her ne kadar 2. yaşını kutluyor olsa da kurum olarak Türkiye'de 30 yılı aşkın bir süredir faaliyette. Maher Holding bünyesine geçtikten sonra birçok bakımdan yenilenen şirket Corpus adını aldı ve kısa sürede önemli başarılara imza attı. Bu başarıların büyüyerek devam edeceğinden şüphem yok" dedi.

'BÜYÜMENİN ARTACAĞINA İNANIYORUM'

Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Ahmet Yaşar ise sergiledikleri başarının rakamlara da yansıdığını belirterek, "2020 yılı 8 aylık verilerine göre 87 milyon lira kâr eden Corpus Sigorta %107 sermaye yeterliliğine ulaşmış durumda. Aktif büyüklüğü ise %21 artarak 487 milyon lira düzeyine gelmiştir. Dinamik ve farklı sektörlere farklı çözümler ve güvenceler sunmaya devam eden Corpus Sigorta ekibi sayesinde bu büyümenin giderek artacağına inanıyorum" ifadelerini kullandı.

Türkiye'de faaliyetine 1989 yılında Goather Sigorta adıyla başlayan, 1990 yılında Goather-Demir, 1992 yılında Demir Sigorta, 2016 yılında Turkland Sigorta adıyla faaliyetlerine devam eden şirket, Maher Holding bünyesine katıldığı 19 Kasım 2018 yılında Corpus Sigorta adını aldı.



Sektördeki 2. yılını dolduran Corpus Sigorta, 2020 yılının 8 ayında 87 milyon lira kâr ve %107 sermaye yeterliliği ile yoluna devam ediyor.

"Yaraları hızla sarmaya çalışıyoruz"

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar Karadeniz FM Radyosunda katıldığı yayında programcı Emre Tuncer'in sorularını yanıtladı. Programda sigortacılık kavramının önemini ve deprem durumunda yaşanan sorunlara ilişkin bilgiler veren Yaşar, sektörün tüm paydaşları ile önemli bir sınav verdiğini belirterek "Bu acı haber, haber bültenlerinden bize ulaşır ulaşmaz sigorta şirketleri sivil toplum örgütleriyle birlikte düzenleyici kurumlarıyla birlikte çok hızlı aksiyon aldı. Hemen Doğal Afet Sigortaları Kurumumuz ekipler halinde İzmir'de acil masalarını oluşturdular ve dünyaya örnek son derece teknolojik modellerle, dijital ortamlarda hasar tespitlerine başladılar. Kısa süre içerisinde 6 bin civarında dosyayı incelediler, ihbarlarını aldılar ve dosyaların çalışmalarına başladılar. Bu bir kere çok önemliydi çünkü; zorunlu deprem sigortası üreten bir kurum ve bu kurumun bu kadar hızlı pozisyon alıyor olabilmesi, bunu da dijital ortamlarda gerçekleştiriyor olabilmesi bizlerin bu işi doğru yaptığının bir göstergesidir. Kaldı ki zaten DASK, TARSİM, TRAMER ve Sigorta Bilgi Merkezi gibi kurumlarımız bizim gerçekten dünya tarafından model ve örnek alınan, Türkiye tarafından geliştirilmiş, Türkiye'ye has ama dünyaya da örnek olmuş kurumlar. O yüzden gerçekten bir sigortacı olarak da iftihar ettiğim kurumlar" dedi.

ŞİRKET GENEL MÜDÜRLERİ İZMİR'E GİTTİ

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, deprem sonrası sigortacılık sektörünün hızlı bir şekilde hareket ettiğini belirterek, "Türkiye Sigorta Birliği'mizin organizasyonunda tüm sigorta şirketlerimiz, birçok sigorta şirketimizin bizzat genel müdürleri İzmir'e ulaştılar. İzmir'de tüm sigorta şirketlerimiz hem çağrı merkezi üzerinden hem fiziksel ortamlarından hem de bölge müdürlükleri vasıtasıyla acil durum merkezleri oluşturdular ve sigortalılarımızın yanlarında olmaya çalıştılar" diye konuştu. "Elbette ki kaybettiğimiz canları geri getirme şansımız yok maalesef" ifadelerini



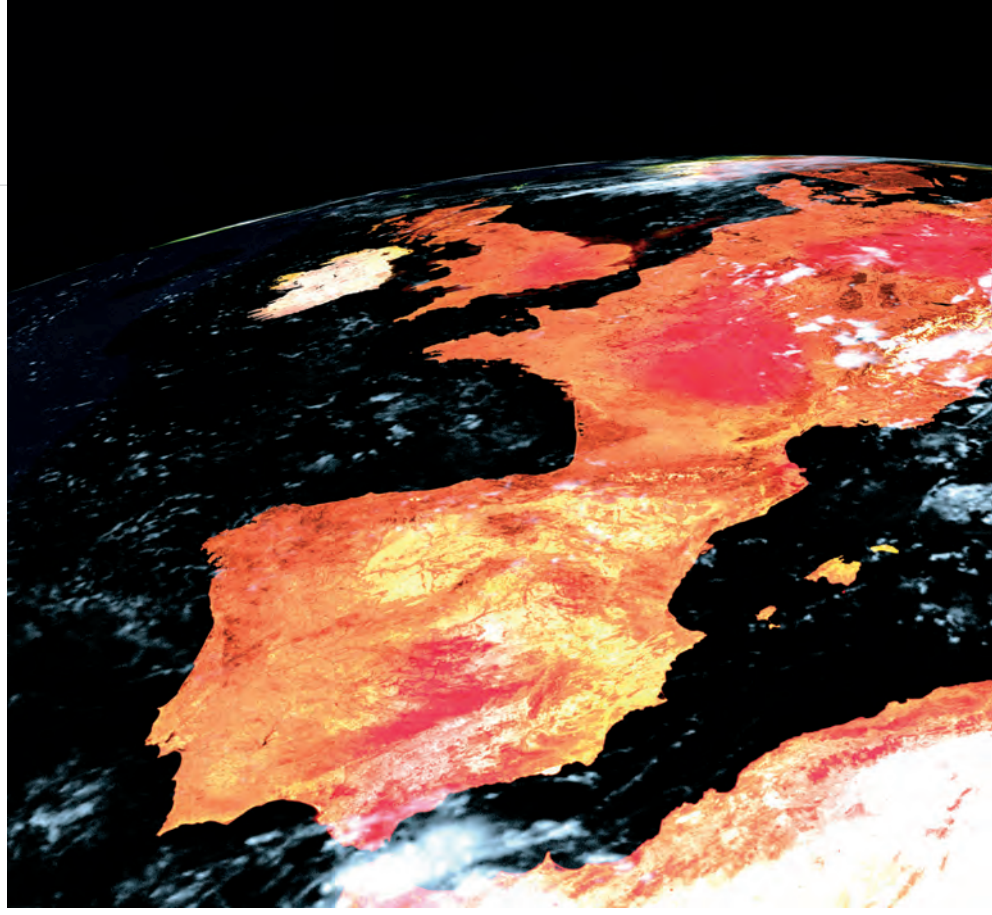
Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, İzmir depremi sonrasında sigorta şirketleri ve ilgili kamu kurumlarının hızlı bir şekilde hareket ederek üstlerine düşeni yapmaya çalıştığını belirterek "Tüm sigortacılık ürünleriyle, çalışanlarıyla, yöneticileriyle ve ekipleriyle biz ilk günden itibaren İzmir'de olduk. Bu yaraları hızla sararak bir nebze olsun acıları telefi etmeye çalışacağız" dedi.

kullanan Ahmet Yaşar, sözlerine şöyle devam etti: "Ama deprem sigortası, konut sigortası, işyeri sigortası, tekne hasarları yaşadık. Biliyorsunuz tekne gövde sigortası, yaralılarımız için sağlık sigortaları devreye girdi. Aslında tüm sigortacılık ürünleriyle, tüm sigortacılık çalışanlarıyla, yöneticileriyle ve ekipleriyle Quick Sigorta olarak biz ilk günden itibaren İzmir'de olduk ve olmaya devam edeceğiz.

Tüm ekibimizle beraber bu yaraları hızla sararak bir nebze olsun acıları telafi etmeye çalışacağız."

Genel Müdürümüz Sayın Ahmet Yaşar'ın babası
HASAN YAŞAR
kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve tüm sevenlerine başsağlığı dileriz.
QUICK SİGORTA

Genel Müdür Vekilimiz Sayın Ahmet Yaşar'ın babası
HASAN YAŞAR
kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve tüm sevenlerine başsağlığı dileriz.
CORPUS SİGORTA



EN ÖLÜMCÜL DOĞAL AFET:

SICAK HAVA DALGALARI!

Dünya Meteoroloji Örgütü, 2015 ile 2019 yılları arasını kapsayan "Küresel İklim" raporunu yayımladı. Raporda sıcak hava dalgaları, en ölümcül doğal afet olarak kayda geçti.

Birleşmiş Milletler'e bağlı bir kuruluş olan Dünya Meteoroloji Örgütü, Küresel İklim 2015-2019 başlıklı raporunu yayımladı. Rapor son beş yılda dünyayı ciddi bir şekilde etkileyen hava olaylarını yedi farklı kategoride sunuyor. Tropikal fırtınalar, dolu yağışları ve hortumlar en çok hasarı bırakan doğal afetler olurken, kuraklık, sel ve heyelanlar uzun süreli gıda kıtlığı ile sonuçlanıyor. Orman yangınları, CO2 (karbondioksit) salınımını hızlandırırken şiddetli soğuklar hayatı durma noktasına getiriyor. Bu kategoriler arasında yer alan sıcak hava dalgası ise en ölümcül doğal afet olarak dikkati çekiyor.

Rapora göre, sıcak hava dalgalarının en ölümcül doğal afet olduğunun fark edilmesi zaman alıyor. Yıllık periyotlar içerisinde kimi bölgelerdeki kalp krizi sebepli ölüm oranlarındaki artış, yapılan hesaplamalar sonucunda sıcak hava dalgalarına bağlanıyor.

Örnek vermek gerekirse sadece bir ay içerisinde Hindistan ve Pakistan'da 3 bin 500 kişi 47 dereceye ulaşan sıcaklıklar sebebiyle hayatını kaybetti. Bu iki ülkede hayatını kaybedenlerin evsiz, yaşlı ve inşaat işçisi olması, sıcak hava dalgasının tehlikesinin üstünü örtüyor. Evsizlerin neden öldüğünün kaydı tutulmazken, yaşlılar için kalp krizi, inşaat işçileri için genellikle yüksekten düşme deniyor. Üstelik mevcut tehlike ülkelerin gelişmişliği ile de ilgisi yok. Benzer can kaybı sayılarına Fransa'da 2015 ve 2018 yıllarında ulaşıyor.

Sıcak hava dalgalarının verdiği daha büyük zarar uzun soluklu olarak gerçekleşiyor. Kuraklık kaynaklı artan gıda güvencesizliği ve orman yangınları, yaşamı ciddi anlamda etkiliyor. Ayrıca yapılan ölçüm ve analizler, sıcaklık artışıyla birlikte hortum, kasırga ve fırtına gibi doğal afetlerin daha fazla yağış taşığıdı ve insan kaynaklı heyelan ve sellerin artığını ortaya koyuyor.

Raporun çarpıcı noktalarından biri de 2011-2015 periyoduna göre ortalama sıcaklığın 0,2 C derece arttığını, sanayi öncesi döneme göre 1 C derece arttığını gösteriyor olması. İnsan kaynaklı iklim değişikliğinin en çarpıcı göstergelerinden biri bu.

Bununla birlikte rapor, hava sıcaklığındaki artışın insan kaynaklı olup olmadığını araştırmanın çok zor olduğunu not düşüyor. Ancak 2015'ten beri yapılan çalışmalarda insan kaynaklı bulgulara rastlanmaya başlanmış. Rapora göre, noktasal ölçümlerin çok gelişmemiş olması sebebiyle sıcak hava dalgalarıyla ilgili analizler eksik kalıyor. Ulusal ya da bölgesel olarak sıcaklık farkını ölçmek ve yıllık değişiklikleri belirlemek daha kolayken kısa süreler ve tek bir lokasyon için sıcaklık değişimlerini ölçmek mümkün olmuyor.

Sıcak hava dalgaları, 2015 ila 2019 yıllarında en ölümcül meteorolojik tehlike olarak kayda geçti. Bu dönemde dünyanın birçok yerinde sıcak hava dalgaları kaydedildi. Rapora yansıyan en önemli 5 sıcak hava olayı şöyle:

1 **Mayıs ve Haziran 2015, Hindistan; Pakistan**
Hindistan'da günlük 47 dereceyi bulan sıcak hava nedeniyle 2 bin 248, Pakistan'da ise bin 229 can kaybı yaşandı. Ölenlerin büyük kısmını inşaat işçileri, yaşlılar ve evsizlerin oluşturduğu belirtildi.

2 **2015 ve 2016 yazı, Güney Afrika**
Güney Afrika'da 2015 ve 2016'nın çok sayıda sıcak hava dalgası yaşandı. Önceki sıcaklık rekoru defalarca kırıldı. Sayısı tam olarak belirlenememekle birlikte kalp krizi kaynaklı can kayıplarında artış yaşandı.

3 **2015 ve 2018 yazı, Avrupa**
2015 ve 2018'in yaz aylarında Avrupa'da sıcak hava dalgası yaşandı. Sadece Fransa'da bu iki yılda sırasıyla 3 bin 275 ve bin 500 can kaybı sıcaklık artışıyla ilişkilendirildi. Bu dönemlerde Fransa, sıcak hava dalgaları ile mücadele etmek için serinleme odaları kurmuştu.

4 **2018 yazı, Avustralya**
Avustralya'da 2018 yazında son 80 yılın en sıcak günleri yaşandı. 47.3 dereceye kadar yükselen sıcaklar sebebiyle fotoğraf makinelerinin bozulması dikkati çekti. Ayrıca kimi bölgelerde ateş yakmak yasaklandı. 90 kadar yaban atı bir bölgede telef olmuş halde bulundu.

5 **2019 yazı, Avrupa**
Avrupa'da 2019 yılının Haziran ve Temmuz aylarında birçok ülkede hava sıcaklığı rekorları kırıldı. 2 bin 400'ün üzerinde insan hayatını kaybetti. Hayatını kaybedenlerin yarısından fazlasının 75 yaş ve üzeri olması dikkati çekti. Grönland'da ortalamanın üzerinde, geri dönüşü olmayan buz erimeleri gerçekleşti.

SON 5 YIL İÇİNDE EN ETKİLİ OLAN DİĞER HAVA OLAYLARI:

TROPİKAL FIRTINALAR

Tropikal fırtınalar, üçe ayrılıyor. Kuzey Pasifik Okyanusu'nun Doğu'sunda, Meksika Körfezi'nde, Karayip Denizi'nde ve Kuzey Atlas Okyanusu'nda görüldüğünde kasırga, Kuzey Pasifik Okyanusu'nun Batısı'nda oluştuğunda tayfun, Hint Okyanusu'nda meydana geldiğinde ise siklon adını alıyor. Hava olayları ile ilgili doğal afetler arasında en büyük hasarı bırakan tropikal siklonlar oluyor. Yapılan araştırmalar tropikal siklon yoğunluğu ve frekansı değişiminde insan kaynaklı bazı bulguları ortaya çıkardı. Bununla birlikte insan kaynaklı asıl değişimin tropikal siklonların taşıdığı yağış miktarının artışında olduğu belirtiliyor. 125 milyar dolar hasar bırakan Harvey Kasırgası'ndaki yağış miktarının %15'inin insan kaynaklı olduğu tespit edildi.

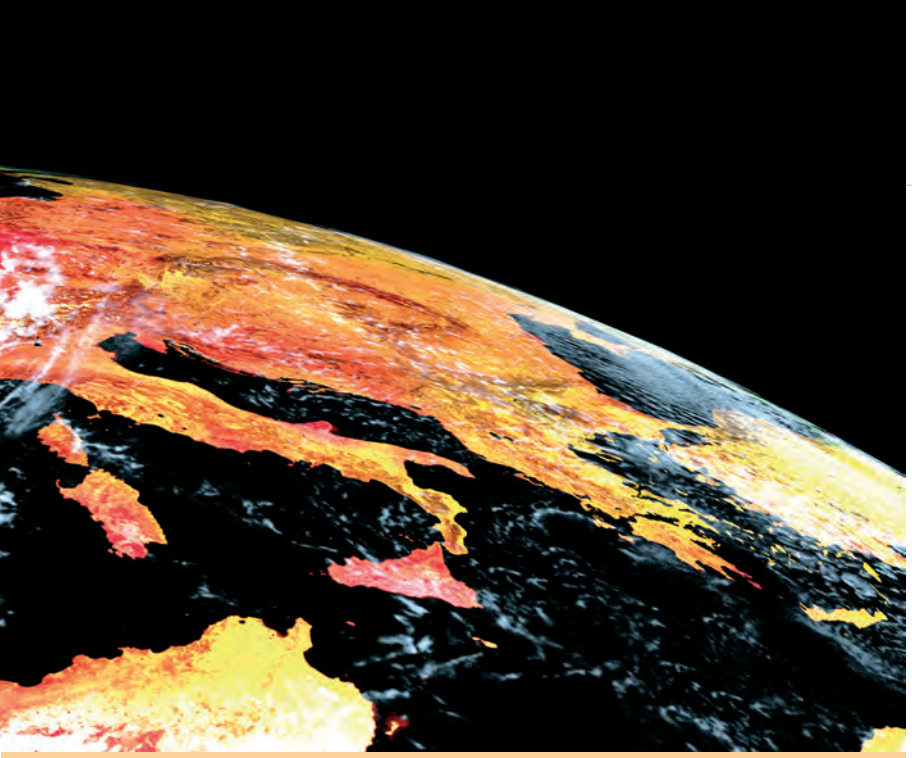
Matthew Kasırgası

ABD ve Haiti'yi vuran Matthew Kasırgası'nın yarattığı hasarın 2.5 milyar doları sigortalı olmak üzere toplam 10 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Ekim 2016'da meydana gelen kasırga sebebiyle Haiti'de en az 546 ve ABD'de ise 49 kişi hayatı kaybetti. Birçok insan kayboldu.



Harvey Kasırgası

Daha çok ABD'nin Teksas eyaletini vuran Harvey Kasırgası'nın yarattığı toplam hasarın 125 milyar dolar olduğu tahmin edilirken 89 can kaybı yaşandı. Ağustos 2017'de meydana gelen Harvey, ABD'de son 12 yılda en çok hasar bırakan kasırga olarak kayıtlara geçti. Sigortalı hasar ise 19 milyar dolar olarak hesaplandı.



FIRTINA VE HORTUMLAR

Son 5 yılda hortumlar, dolu ve yerel fırtınaların yol açtığı doğal afetlerde 300'den fazla insan hayatını kaybederken yaklaşık 7.6 milyar dolar ekonomik hasara neden oldu.

Dolu fırtınası, ABD – Teksas

ABD'nin Teksas eyaletinde Nisan 2016'da gerçekleşen dolu fırtınası, 1.4 milyar doları sigortalı olmak üzere 3.5 milyar dolarlık hasara sebep oldu. Beyzbol topu büyüklüğüne ulaşan dolu taneleri hasarın artmasına yol açtı. Yaklaşık olarak 500 bin hasar talebi yapıldı.

Jiangsu hortumu, Çin

2016 yılının Haziran ayında Çin tarihindeki en yıkıcı hortumlardan biri kaydedildi. 99 kişi, hortum sonucu hayatını kaybetti.

Toz fırtınası, Hindistan

Hindistan'ın kuzeyi, Mayıs 2018 tarihinde çok şiddetli rüzgarlar ve toz fırtınasının etkisi altında kaldı. Şiddetli toz fırtınaları ve dolaylı olarak hava kalitesinin düşmesi sebebiyle en az 112 kişi hayatını kaybetti.

Dolu fırtınası, ABD - Dallas

Haziran 2018'de ABD'yi vuran dolu fırtınasının toplam 3.5 milyar dolarlık hasar bıraktığı hesaplandı.

Ekstratropikal siklon, İtalya; Slovenya; Hırvatistan

2018 yılının Ekim ayında ekstratropikal siklon, Adriyatik Denizi'ne kıyısı bulunan üç ülkeyi ciddi bir şekilde etkiledi. Rüzgar ve sel kaynaklı olarak İtalya'da 30 kişi hayatını kaybetti. Sadece İtalya'da bu fırtınalar sebebiyle 14 milyon ağaç devrildi.

SEL VE HEYELAN

İklim krizi kaynaklı şiddetli yağmurlar, kısa süreli yağsa bile sel ve heyelan ile sonuçlanabilir. Sel ve heyelanlar, kısa süre içinde can kayıplarına neden olsa da uzun süreli etkileri daha büyük. Sel ve heyelanlar, içilebilir su kıtlığına yol açmakla birlikte tarım, hayvancılık, balıkçılık ve ormandan elde edilen ürünlerinin ciddi şekilde azalmasına yol açıyor. Bununla birlikte salgın hastalıklar, sel ve su taşkınları nedeniyle artıyor. Birleşmiş Milletlerin yaptığı araştırmaya göre, 2018 yılında yaşanan göçlerin %32'si su taşkınlarına bağlı.

Çin, Haziran-Temmuz 2016

Yaz sezonu boyunca yaşanan yaşanan su taşkınları ve seylaplar sebebiyle 310 kişi hayatını kaybetti. Toplamda 14 milyar dolarlık ekonomik hasar ortaya çıktı.

Hindistan; Bangladeş; Nepal, Ağustos 2017

Bir ay boyunca üç ülkeyi etkisi altına alan muson yağmurları sebebiyle en az bin 200 kişi hayatını kaybetti. Mikrop ve bakterileri su kaynaklı yayılması 40 milyon insanın hastalanmasına yol açtı.

Sierra Leone, Ağustos 2017

Batı Afrika ülkesi Sierra Leone'de yağışların artması sonucu gece vakti birçok ev heyelan sebebiyle toprak altında kaldı. Kayda geçen rakamlara göre bin 100'den fazla can kaybı yaşandı. Takip eden günlerde hastalık sonucu yaşamını yitirenlerin sayısı arttı.

Japonya, Haziran-Temmuz 2018

Japonya'nın güneybatısında iki ay boyunca yoğun yağışlar sonucu sel felaketi meydana geldi. Yaklaşık 7 bin evin yıkıldığı kayıt altına alınırken en az 245 kişi yaşamını yitirdi. Yağışların sona ermesi sonucu sıcaklıklar yükselirken, yaklaşık 200 bin kişi ise kirli suyun barajlara karışması nedeniyle susuz kaldı. Sigortalı kayıp 4 milyar dolar oldu.

Hindistan, Ağustos 2018

2018'in ağustos ayında Hindistan'da yüzyılın en ölümcül sel baskını yaşandı. En az 223 can kaybı bildirilirken 1.4 milyon insan göç etmek durumunda kaldı. 5.4 milyon insanın etkilendiği sel felaketinde ekonomik hasarın 4.3 milyar dolar olduğu tahmin edildi.



Hindistan'ın Kerala eyaletinde 2018 yılının yaz aylarında meydana gelen muson yağışlarının neden olduğu seller bölgede büyük hasara neden olmuştu.

Irma Kasırgası

2017'nin Eylül ve Ağustos aylarında Karayipleri ve ABD'yi vuran Irma Kasırgası'nın ekonomik hasarının 57 milyar dolar olduğu bildirildi. 134 kişi hayatını kaybetti. Irma Kasırgası'nın Harvey'den hemen sonra yaşanması sebebiyle toplumsal etkileri büyük oldu. Sigortalı hasar ise 10 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Maria Kasırgası

Dominik ve Porto Riko'yu Eylül 2017'de etkisi altına alan Maria Kasırgası'nın 90 milyar dolarlık hasar yarattığı tahmin edildi. Bununla birlikte en az 140 can kaybı kaydı geçti. Ancak fırtına sonrası dolaylı olarak 2 bin can kaybı yaşandığı belirtildi.

İdai ve Kenneth Siklonları

Geçen yılın mart ayında Afrika'nın Hint Okyanusu tarafında bulunan iki ülkesini, Mozambik ve Zimbabve'yi arka arkaya vuran İdai ve Kenneth Siklonları, yaklaşık 2 bin can kaybına yol açtı. Güney Yarımküre'de son 100 yıldır siklon kaynaklı görülen en fazla can kaybı olarak kayda geçti.

ORMAN YANGINLARI

Orman yangınları bir hava durumu olayı olmasa da, hava ve iklim olaylarından büyük ölçüde etkilenir. Grönland, Alaska ve Sibirya'nın yer aldığı Kuzey Kutbu'nda 2019'da benzeri görülmemiş yangınlar meydana geldi. Sadece 2019'un haziran ayında orman yangınları sebebiyle 50 ton CO_2 doğaya salındı. Bu miktar, 2010-2018 yılları arasında Kuzey Kutbu yangınları sırasında salınan toplam miktardan daha fazla. Yapılan araştırmalar, 2019 yılında Doğu Avustralya'da meydana gelen yangınların %30 oranında insan kökenli olduğunu ortaya çıkardı. Orman yangınlarında kaydedilen en büyük 3 ekonomik kayıp, son 4 yılda meydana geldi.

Endonezya

Kuraklık, 2015'in ikinci yarısında Endonezya'da büyük orman yangınlarına yol açtı. 2.6 milyon hektar yandı ve 34 can kaybı doğrudan yangınlarla ilişkilendirildi.

Kanada

Kanada'nın Alberta eyaletinde 2016 yılının mayıs ayında meydana gelen orman yangını, dolaylı hasarlarla birlikte 3 milyar dolarlık sigortalı hasar meydana getirdi.

Yunanistan

2018 yılının temmuz ayında başlayan orman yangınları hızı saatte 124 km ulaşan rüzgarlarla birlikte Atina çevresindeki bölgeyi etkiledi. Yangınların büyük bir hızla yaşam alanlarına kadar ilerlemesi en az 99 can kaybı ile sonuçlandı.

ABD (Kaliforniya)

ABD'nin Kaliforniya eyaletinde 2018 yılının kasım ayında başlayan orman yangını aynı senenin en çok ekonomik hasar bırakan doğal afeti oldu. En az 85 can kaybı yaşandı ve ekonomik kayıplar 16.5 milyar dolar olarak hesaplandı.



Kaliforniya'da 2018'de meydana gelen orman yangınlarında hektarlarca orman küle dönmüş, tamamen söndürülmesi haftaları bulmuştu.

Doğu Avustralya

Doğu Avustralya, 2019'un sonlarına doğru olağanüstü derecede şiddetli ve uzun süreli bir orman yangı yaşandı; yangınlar ilk olarak eylül ayı başlarında patlak verdi ve 2020'nin başlarına kadar devam etti. En az 33 kişi hayatını kaybetti ve birkaç milyar dolarlık ekonomik kayıp ortaya çıktı.

KURAKLIK

Kuraklık, 2015 yılından bu yana dünyanın pek çok yerinde hem insani hem de ekonomik açıdan büyük etkilere sahip. Geçen 5 yıl içerisinde tüm kıtalarda önemli kuraklıklar meydana geldi. Kuraklığın en büyük etkisi, milyonlarca insanın gıda kıtlığından sonra yardıma ihtiyaç duyduğu ve önemli sayıda kişinin göç etmek durumunda kaldığı Afrika'da oldu. Ayrıca kuraklık, sebebiyle orman yangınlarında artış gözlemlendi.

Güney Amerika; Orta Amerika; Karayipler

Küresel bir atmosfer-okyanus olayı olan El Nino sebebiyle Güney Amerika, Orta Amerika ve Karayipler'de 2015 ile 2016 yılları arasında ciddi bir kuraklık yaşandı. Özellikle 2016'da Amazon havzasında ortalama yağış, o güne kadar kaydedilen en düşük yağış miktarı oldu.

Afrika

2015 ila 2018 yıllarında Afrika'da çok ciddi bir kuraklık baş gösterdi. Güney Afrika'nın Cape Eyaleti'nde su depoları ve barajlar tükendi. 2015–2016'da Doğu Afrika'da, 2016–2017'de Somali'de yaklaşık 7 milyon insan kuraklık kaynaklı gıdaya erişim problemi yaşadı.

Avustralya

Avustralya'da 2017 yılında başlayan kuraklık sebebiyle Darling Nehri kurudu. Ardından tarımsal kayıplar ve büyük ölçekli balık ölümleri baş gösterdi. Bu üç dönemli yağış miktarı bugüne kadarki en düşük miktardan %10 daha düşüktü.

Arjantin ve Uruguay

Ürün ekimi ile hasat mevsimi arasında Arjantin ve Uruguay'da meydana gelen kuraklık yaklaşık olarak 6 milyar dolarlık bir tarımsal hasara sebep oldu.

Avrupa

2018 yılında Avrupa'daki birçok ülkede kuraklık meydana geldi ve ağır tarımsal kayıplar yaşandı. Üstelik Ren Nehri'ndeki suyun azalması, nehir taşımacılığını kesintiye uğratarak ekonomik kayıplara neden oldu.



Darling nehrinin kuraklık nedeniyle suyunun kesilmesi bu ilginç görüntüyü ortaya çıkardı.



Şiddetli soğuklar ABD'yi sert vurdu. Detroit'in kıyı şeridi uzun süre buzlar altında kaldı.

ŞİDDETLİ SOĞUKLAR

Son beş yıl içinde insan hayatını ve doğayı daha çok yüksek sıcaklıklar etkilemiş olsa da çok sayıda önemli soğuk hava olayı ve kar yağışı yaşandı. Bunların çoğu Kuzey Amerika'da meydana geldi.

Şubat 2015, ABD ve Kanada

ABD'nin kuzeydoğusu ile Kanada'nın doğusunda hayatı günlerce süren soğuk hava dalgası ile durma noktasına getirdi.

Ocak 2016, Doğu Asya

2016 yılının Ocak ayının sonlarında, anormal derecede düşen sıcaklıklar Çin'in doğusunda güneye doğru uzandı. Tayland'ın kimi bölgelerinde yaklaşık 60 yıl sonra ilk kez kar yağdı.

Temmuz 2017, Arjantin

Arjantin'in Bariloche şehrinde sıcaklık 16 Temmuz 2017'de -25,4 °C'ye kadar düştü. O güne kadarki en düşük derecenin 4,3 °C altında ölçüldüğü biliniyor.

Şubat-Mart 2018, Avrupa

2018 yılının Şubat ve Mart aylarında görülen anormal soğuk hava dalgası, Avrupa'nın büyük bir kesimine yayıldı. İrlanda'nın doğusunda son 50 yılın en yoğun kar yağışı yaşadı.

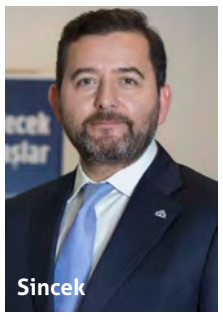
Ocak-Şubat 2019, ABD ve Kanada

Kuzey Amerika'da sıcaklıkların neredeyse eksi 40 dereceye kadar düşmesine yol açan "Kutup Girdabı" hayatı durma noktasına getirdi. En az 22 insan hayatını kaybetti.

SEKTÖRDEN

BES, sürdürülebilir refahın anahtarı

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sürdürülebilirlik sadece kurumlar için değil aileler ve bireyler için de önemli. Özellikle pandemi süreci bize mevcut yaşam şartlarımızın gelecekte de güvence altına alınmasının önemini bir kez daha gösterdi. Bunun anahtarının ise Bireysel Emeklilik Sistemi'nde olduğu daha iyi anlaşıldı" şeklinde konuştu. Türkiye'de BES için devlet tarafından sağlanan teşviklerin kaçırılmaması gerektiğine dikkat çeken Ayhan Sincek, "BES'te verilen yüzde 25 devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bu üst limit bir yıl içinde yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının yüzde 25'ini geçemiyor. 2020 yılı içinde ödediği toplam katkı payıyla bu limitin altında kalan katılımcılar için yüzde 25 devlet katkısında maksimum yararlanma fırsat yılsonuna kadar sürüyor. Çünkü her yılın devlet katkısı hakkı, ilgili takvim yılıyla sınırlı. İmkanı olanlara, yüzde 25 devlet katkısından maksimum yararlanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını öneriyoruz. Henüz BES'e girmemiş vatandaşlarımız için de sisteme girmeleri, toplu para yatırarak bu yılın devlet katkısından da yararlanabilmeleri için tam zamanı" ifadelerini kullandı.



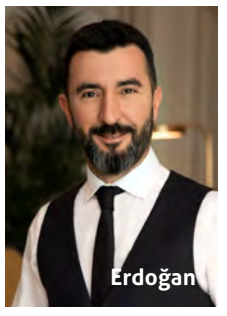
Sincek

HER VATANDAŞ YARARLANABİLİYOR

BES'e dahil olan her Türkiye Cumhuriyeti vatandaşının tasarruflarına ek olarak %25 katkısı alabildiğini hatırlatan Sincek, "Uzun vadeli düşünmenin ne kadar önemli olduğunu görüyoruz. Bireysel olarak ne yapabilirim demeden ufak rakamlarla başlayabiliriz. Sistem zaten bu noktadan sonra esnek yapısıyla katılımcılarımıza her türlü konforu sağlıyor. Düzenli ödemelere ek olarak istediğiniz zaman ayrıca katkı payı da yatırmanız mümkün. Bir yandan emeklilik günlerine gönül rahatlığıyla hazırlanırken diğer yandan da BES fonlarında altından dövize kadar çeşitli fon alternatiflerine yatırım yaparak, getirilerin artması sağlanabilir" dedi. BES fonlarının 2020 başından itibaren TÜFE'nin %9 puan üzerinde getiri sağladığını belirten Sincek, 2019'da tüm yatırım araçlarından daha fazla kazandırarak getiri şampiyonu olan BES fonlarının, kuruluşundan beri reel getirisinin ise %83 olduğunu belirtti.

Ray Sigorta'nın sermayedarı VIG, Aegon'un 4 Avrupa birimini satın aldı

Ray Sigorta'nın ana sermayedarı olan Avrupalı sigorta devi VIG (Vienna Insurance Group), özellikle hayat sigortaları ve emeklilik tarafında yüksek üretime ulaşan ve 20'den fazla ülkede hizmet veren Aegon'un Orta ve Doğu Avrupa iş birimlerini satın aldığını duyurdu. 29 Kasım 2020 tarihinde imzaların atıldığı anlaşmaya göre satın alma işleminin toplam değeri 830 milyon euro (7.8 milyar lira) olarak belirlendi. Aegon'un Orta ve Doğu Avrupa bölgesi içerisinde Türkiye de dâhil olmak üzere Macaristan, Polonya ve Romanya operasyonları bulunuyor. Satın almayla beraber, Aegon'un hayat dışı ve hayat branşlarında hizmet veren şirketlerinin yanı sıra portföyünü de tamamlayan emeklilik fonları ve varlık yönetimi servisleri de VIG tarafından devralınacak. İşlemin 2021 yılının ikinci yarısında tamamlanması bekleniyor. Bu satın alma ile beraber VIG'nin Orta ve Doğu Avrupa ülkelerindeki Pazar liderliği konumunu daha da güçlendirdiğini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Böyle bir dönemde 7.8 milyar lira gibi çok büyük bir yatırıma imza atmak VIG'nin gücünü bir kez daha ortaya koymuştur. İşlemin tamamlanmasından sonra Macaristan'da da sektör lideri konumuna oturacak olan sermayedarımız VIG, Türkiye'de de ilk defa hayat ve emeklilik sektörüne girerek faaliyet alanını daha genişletmiş oldu. VIG'nin bu hamlesi, bölgeye verdiği büyük değerin de başka bir göstergesi" diye konuştu. VIG'nin satın aldığı operasyonların prim büyüklüğünün 2019 sonu rakamlarına göre toplam 600 milyon euroyu geçtiği ve buradan sağlanan net kârın 50 milyon euro seviyesinde olduğu görülüyor.



Erdoğan

Sigortacılıkta müşteriye yakın olmak önem kazanıyor

Müşteri odaklılığın sektörde daha fazla önem kazanmasıyla beraber birçok sigorta kolunda perakende ya da ticari müşterilerin profillerinin tanımlanması, segmentlerinin oluşturulması ve bunlara dönük yaklaşımların tanımlanması konusunda aksiyonlar alındı. Acente ağında geleneksel olarak var olan müşteriye yakınlık ve müşteri yönetimi dijital çağın araçları ile de desteklenerek daha etkin hale getirildi.

2020'de pandeminin küresel ve yerel düzeyde hayatımıza girmesi ve sektör yapılarını etkilemesi kaçınılmaz olarak sigorta sektöründe de etkisini gösterdiğini söyleyen EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Direktörü Fatih Öğün, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:

"Müşteriye yakın olmak hala önemlini koruyor. Ancak artık yüz yüze çalışmanın daha sınırlı hale geldiği, uzaktan iletişimin ağırlık kazandığı bir iş ortamında yer alıyoruz. Bu açıdan baktığımızda sigorta sektöründe müşteri yönetimini etkin bir şekilde devam ettirmek için gerekli olan bazı noktaları aşağıda listeledik.

• Bütünleşik bir kanal yönetimi yapısına sahip olmak önem taşıyor. Pandemi sebebi ile kullanımı azalan ya da mümkün olmayan yüz yüze nitelikteki kanallar yerine çağrı merkezi ve dijital kanalların etkin kullanımı, müşterinin ihtiyaçlarına yanıt vermek ve müşteri ile iletişimi canlı tutmak açısından önemli hale geldi. Bütünleşik kanal yönetimini yaparken bu kanallarda mesajların birbiri ile çelişmeyen şekilde müşteriye ulaşması gerekiyor. Ürün ve hizmet önerilerinin doğru gelmesi ve müşteriye özgü özelleştirmelerin hızlı ve doğru bir şekilde yapılması burada sayılması gereken diğer kritik konular arasında.

• Pandeminin yarattığı zorluklar ve belirsizlik ortamında müşterilerin yanında olmak ve onlara destek sağlamak müşterinin kurum ile uzun soluklu ilişkisini sağlamak açısından kritik öneme sahip. Bu noktada müşteri ile sadece bir poliçe kesim ve hasar yönetim ilişkisinin ötesine geçmek ve müşterinin mevcut hayat döngüsünde ihtiyaç duyacağı konuları tespit etmek önemli. Bununla beraber müşteriye ürün ve hizmet önerileri ile gelmek ilerleyen dönemde sigorta şirketlerinin faaliyet modelinde olması gereken konular arasında yer alacak. Müşterilerin özellikle pandemiden kaynaklı acil soru ve ihtiyaçlarına hızlı dönüş yapmak hem zorlu bir dönemde destek sağlamak açısından hem de kurumla uzun vadeli ilişkiyi sağlamak açılarından kritik önemde.

• Sunulan ürün ve hizmetlerde sadece sigorta ürünleri ile sınırlı kalmayıp ekosistem ortaklıkları ile birlikte farklı ürün ve hizmetleri müşteriye sunmak müşterinin ihtiyaçlarına yanıt vermek ve farklılık yaratmak açılarından önem taşıyor. Örneğin; araç sigortasını telemetri ürünleri ile birleştirmek ya da sağlık sigortalarını sağlıklı yaşam alanındaki ürün, hizmet ve giyilebilir cihazlar ile birleştirmek bu alandaki önemli konular arasında yer alıyor. Sigorta ürünlerinin bu şekilde farklı ürün ve hizmetler ile birleştirilmesi şirketlerin müşteri ihtiyaçlarına yaratıcı çözümler bulmalarının da önünü açıyor.

• Müşteri deneyiminin bütünsel takibi burada belirtmemiz gereken bir diğer nokta. Müşterinin kurum ile olan iletişim noktalarında iletişimin nasıl ilerlediği, müşterinin hangi konularda memnun kaldığı ya da kalmadığının takibi ilerleyen dönemde ilişkiyi yürütmek ve güçlendirmek açılarından büyük önem taşıyor. Pandemi sebebi ile mevcut birçok süreç ve yaklaşımın değişmekte olduğu bir ortamda müşteri deneyiminin detaylı takibi, gereken noktalarda iyileştirilmesi ve katma değer sağlayacak hizmetlerin eklenmesi uzun vadede müşteri ile ilişkiyi kuvvetlendirme ve derinleştirme açılarından önemli bir noktayı oluşturuyor.

• Uzaktan verilen hizmetlerin iyi anlaşılması ve bunların müşteriye doğru ve etkin bir şekilde sunulması da bir diğer önemli alan. Sağlık alanında geçtiğimiz yıllarda başlayan ve pandemi koşulları sebebi ile küresel düzeyde büyük sıçrama gösteren tele-sağlık hizmetlerinin ilerleyen dönemde müşteriye uzaktan sunulan ürün grubunun bir parçası olması beklenebilir. Buna benzer şekilde müşterilerin uzaktan çalışmak ya da evlerinde spor yapmak için kullandıkları yazılım ve ekipmanların sigortası, bunlara ilişkin ek hizmetler sunulması da sunulan hizmetlerdeki çeşitlenme farklılığı artıracak alanlar arasında yer alıyor.

Müşteri geri kazanma konusundaki yöntem ve yaklaşımların kuvvetlendirilmesi de bu alanda üzerinde durmamız gereken bir başka noktayı oluşturuyor. Kurumla ilişkisi azalmakta olan ya da biten müşterilerin ayrılma sebepleri ile birlikte takip edilmesi ve bu müşterileri geri kazanmaya dönük ürün ve hizmet önerilerinin (gerektiğinde farklı ekosistem ortaklıkları ile birlikte) müşteriye götürülmesi de önemli konulardan bir tanesi. Pandemi sebebi ile ortaya çıkan zorluklarda müşteriyi tutundurma ve geri kazanma alanlarında yeni yöntem ve yaklaşımların düşünülmesi, bu alanda inovatif çözümler ile gelinmesi şirketler için üzerinde durulması gereken bir konu. Müşteriye yakın olmak hızla değişmekte olan sigorta sektörünün değişmezlerinden biri. Pandemi şartlarının etkilediği bir ortamda yeni çözümler üretmek hem müşteriler hem şirketler için katma değer yaratan bir konu olmaya devam edecek gibi görünüyor."

Geleneksel olarak ürün bakış açısının ağırlıklı olduğu sigorta sektöründe müşteri odaklılık son dönemlerde gelişen, alan kazanan bir kavram oldu. Sigorta ürünlerinin tasarımında, devamında ürün türüne göre yapılan yenilemeler ve hasar yönetimi gibi alanlarda müşteriyi tanımak, ihtiyaçlarını anlamak giderek önem kazanmaya başladı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

"Siber risk, sektör için hem bir ürün, hem ciddi bir tehdit"

Sigortacıların, sadece siber riskin teminatını veren taraf olarak değil, kendi işletmeleri ve faaliyetleri açısından da bizzat riskin muhatabı olarak kendilerini bu tehlikenin dışında hissetmemeleri gerektiğini söyleyen **Av. Dr. Ahmet Karayazgan**, sigortacıların verecekleri teminat ve ürünlere odaklanırken, kendi organizasyonlarını ihmal etmemeleri gerektiğini ifade etti.

Karayazgan Hukuk, Danışmanlık & Arabuluculuk'un ortaklarından Av. Dr. Ahmet Karayazgan, siber risk ve sigorta konusunda hukuki yönüyle inceleme ve değerlendirmelerinin yer aldığı "Hukuki Yönüyle Siber Riskin Sigorta ve Reasüransı" kitabını yayınladı. Kitapta, siber sigortalarla ilgili yol gösterici pek çok bilgiye yer veren Karayazgan ile siber sigortaların önemi ve ülkemizdeki poliçelerin siber riskler konusundaki teminat yapısı üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

Niçin siber risk ve sigortası?

Muhtemelen birçoğumuzun siber tehdit ile ilgili bir haber duymadığı gün yoktur. Son yıllarda, mesleki olarak ve özellikle uzmanlık alanım ile ilgili olarak siber risk ve sigortası hakkında birçok güncel sorun ve sorularla karşılaşmaya başladım. İşin içine girmeye başladıkça, siber riskin bu kadar çok duyulmasına karşın aslında içerik olarak yeterince bilinmediği, sigortanın bu alanda ne derece önemli olduğu ve buna karşılık, ülkemizde yeterince güncel olmadığını ve geliştirilmesi konusunda sistemli bir çalışma olmadığını gördüm. Siber riske dair özellikle sigorta hukuk alanında yazılı derli toplu bir kaynağın olmaması karşısında, danışanlarımın sektörde bu sigortanın yazımı ve hasarı ile ilgili olarak arkadaşlarımızın istek, talep ve telkinleri, beni bu konuyu incelemeye teşvik etti. Hiç şüphesiz devamlı gelişen ve değişen bir konuda, sonraki çalışmalara da fikir vermek üzere, naçizane bir adım ve katkı… Kitabın arka kapak sayfasında da özetlemeye çalıştığım gibi ardı ardına gelen soruların cevaplarının bulunmasında yardımcı olabilmek niyet ve düşüncesiyle, işe makale yazarak başladım, hakemli özel hukuk dergisinde yayınlandı, bir, iki derken, sonuçta bu makalelerimi de içine alan ve buna ilaveten siber sigorta özelinden başlayarak, reasürans hukukuna da giriş yapmak üzere çalışmamı



genişleterek, bir kitap haline getirmeye çalıştım. Bu şekilde, konu hakkında uygulamacılar ve hukukçular için bir kılavuz, buna ilaveten ilgili her kişi veya grup için bir farkındalığın, bilincin artmasını sağlamada bir katkı olmak üzere, daha geniş bir kitleye ulaşmayı hedefledim.

Siber sigorta, kişi ve kurumlar için neden önemli?

Elektronik verilerin kaybı, tehlikeye atılması veya çalınması, müşteri kaybı ve gelir kaybı da dahil olmak üzere bir işletme üzerinde olumsuz etkiye sahip olabilir. Üçüncü taraf verilerinin çalınmasından kaynaklanan zararlardan işletmeler sorumlu olabilir. Siber sigorta, işletmeleri terörizmle ilişkili olanlar da dahil olmak üzere siber olay risklerine karşı korumak için önemlidir. Siber sigorta, siber saldırıların ve olayların gecikmeden düzeltilmesine yardımcı olabilir. Bu noktada belirtmeliyim ki, sigortacılar, sadece siber riskin teminatını veren taraf olarak değil, kendi işletmeleri ve faaliyetleri açısından da bizzat riskin muhatabı olarak kendilerini bu tehlikenin dışında hissetmemelidir. Verecekleri teminat ve ürünlere odaklanırken, kendi organizasyonlarını ihmal etmemelidirler. Çalışmamda naçizane bu konuda sigorta şirketleri açısından riskin muhatabı olarak nelere dikkat etmelidir, bu konuda neler yapılabilir, açıklanmaya çalışılırken, bazı uygulama ve değerlendirmeler de iletilmektedir. Son olarak bireyler olarak hepimizin siber risk/tehditlere karşı düşündüğümüzden çok daha fazla yakın olup hazırlıklı olmadığımızı da belirtmeliyim. Bu durumda birey olarak bu tehditler ile mücadele etmek ve baş edebilmek çok daha güç olacaktır. İşte burada sigortaya sahip olmak ve onun varlığı önemli bir güvence teşkil edecektir.

Geleneksel sigortalar, siber riske karşı bir teminat içeriyor mu?

En çok karşılaştığım sorulardan birisi bu konudadır: "Silent Cyber", yani sessiz sigorta olarak nitelendirilen üstü kapalı teminatlar. Çalışmamda bu sorulara detaylı bir cevap bulmaya çalıştım. Bunu da yaparken, siber sigorta konusunda önde olan sigorta uygulamalarını ve hatta klozlarını ortaya koymaya çalışırken, Türk Hukuku çerçevesinde cevaplandırmaya gayret gösterdim. Okuyucuların bu konuda oldukça faydalanacağını düşünmekteyim. Ama kısaca ifade etmek gerekirse, mevcut poliçe şartlarımıza bakıldığında, birçoğu oldukça yıllar öncesinde düzenlenmiş ve başka bir niyet ve düşünceden hareket edilmiş. Özellikle sigortacılar açısından gözden geçirilmesi gereken çok riskli gri alanlar bulunmakta. Diğer yandan bu geleneksel sigortalara sadece bir kloz olarak eklenen siber klozlarına da dikkat edilmelidir, zira, birçok halde, poliçe hüküm ve şartları ile birlikte ele alındığında, birçok tartışma yaratacak boşlukları gizli veya açık olarak taşımaktadır.

Siber sigorta tek başına bir ürün olarak alınabilir mi?

Evet, genel eğilim, "stand-alone" tek başına bir ürün olarak sunulmasıdır. Ancak, bu konuda en gelişmiş uygulamalarda bile ürün konusunda tam olarak bir standart geliştirilebilmiş değildir. İşte bu da konuyu hem müşteri hem de sigorta şirketi ve aracısı tarafında daha da güçleştirmekte ve yazım dahil tüm poliçe süreçlerinin yönetimini zorlaştırmaktadır. Çalışmamda, bu ürüne özgü olarak birleşilen ve ayrışan şartlar ile çalışma usul ve esasları, Türk Hukuku da dikkate alınarak ortaya konulmuştur. Sigorta şirketi açısından konunun bir de reasürans boyutu gözden kaçırılmamalıdır. Çalışmamda, siber alanında geçerli reasürans modelleri ve hukuki yönden uluslararası niteliği de dikkate alınarak, şartları ve uygulamasının değerlendirilmesine çalışılmıştır.

Legal Yayıncılık tarafından yayınlanan kitap aynı zamanda online ortamdan da dijital kopya olarak satın alınabiliyor. Online olarak satın almak için www.legal.com.tr sitesine girebilir, abone@legal.com.tr adresine mail atabilir ya da 0212 449 04 85-86 numaralarını arayabilirsiniz.



HUKUKİ YÖNÜYLE SİBER RİSKİN SİGORTA VE REASÜRANSI

Av. Dr. Ahmet Karayazgan, "Hukuki Yönüyle Siber Riskin Sigorta ve Reasüransı" isimli yeni kitabından şöyle bahsediyor: "Dijitalleşme ve teknolojinin hayatın her alanına sirayet ettiği bir çağda yaşıyoruz. Bu durum yeni kolaylık ve olumlu gelişmeleri beraberinde getirirken, yeni tehlike ve daha önce bilinmedik sorunları da beraberinde getirmektedir. Bu kapsamda ortaya çıkan tehlikelerden birisi, siber risklerdir. Peki, siber tehlike nedir? Böyle bir tehlikenin ne olduğu ve bize yakınlığı konusunda ne derece farkındayız? Şirketlerin ve fert olarak bizlerin siber riskler karşısında durumu nedir? Sigorta sektörü olarak, siber risklere karşı bakış ve yakaşım ne olmalı, neler yapılmalıdır? Geleneksel sigortalardaki korumanın, siber riskler karşısında durumu nedir? Siber risklere yönelik olarak, özel bir sigorta ürünü var mıdır? Siber sigortanın kapsam, sınır ve şartları nelerdir, nelere dikkat edilmelidir? Siber sigortalar dair reasürans piyasasının durumu ve reasürans sözleşmesinin hüküm ve şartları nedir? Bu çalışma ile sigorta sektöründe yer alan konuyla ilgili birçok aktörün yönetici, yetkili ve çalışanları kadar, bu konuyla ilgilenen hukuk profesyonelleri ve akademik çalışma yapan kişilere, böyle önemli bir konunun derli toplu bir şekilde Türk Hukuku ve uygulaması süzgecinden geçirilmek suretiyle birçok yönüyle sunulması amaçlanmıştır. Bu amacın gerçekleşmesi dilek ve ümidiyle..."

SAİK, 9 Mayıs tarihli yönetmelik değişikliği için görüşmelerini sürdürüyor

TOBB SAİK, 9 Mayıs tarihli yönetmelik değişikliğinin iptali ile ilgili görüşmelerini sürdürüyor. **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, konuyla ilgili SEDDK ile yaptıkları görüşmelerin devam ettiğini açıkladı.

30 Ekim tarihinde İzmir Seferihisar merkezli deprem ile ilgili çalışma ve ziyaretlerine dair bilgi vererek sözlerine başlayan TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, "TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ve TOBB SAİK yönetimi olarak 30 Ekim 2020 tarihinde İzmir Seferihisar merkezli gerçekleşen, can ve mal kayıplarına yol açan depremin ardından 7 Kasım 2020 tarihinde İzmirli vatandaş ve meslektaşlarımıza geçmiş olsun ziyareti gerçekleştirdik. Depremden olumsuz etkilenen İzmir'de incelemelerde bulunduktan sonra da SAİK yönetimi olarak, Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda İzmir Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından düzenlenen toplantıya katıldık. Toplantıya SAİK dışında SEİK (Sigorta Eksperleri İcra Komitesi) ve DASK (Doğal Afet Sigortalar Kurumu) yöneticileri de katıldılar. Depremin sigorta sektörü, acenteler ve sigortalılarımız açısından etkilerinin ele alındığı toplantıda hasarlara dair yapılabilecek çalışmaları değerlendirerek, meslektaşlarımızın sorunlarını dinledik ve destek anlamında çözüm önerilerimizi sunduk" ifadelerini kullandı. Deprem sonrası yaklaşık 13 bininin İzmir merkezli olduğu toplam 14 bin civarında hasar dosyasının açıldığı ve toplamda yaklaşık 40 bin civarında hasar dosyasının açılabileceği öngörülerinin toplantıda tartışıldığını belirten Yılmaz, toplantıda konuşulan diğer ifadeleri şöyle aktardı: "DASK, İzmir merkezde hasar gören sigortalı vatandaşlara yönelik yoğun çalışmalarda bulunmakta olup, sigortalılarımıza ilk hasar ödemesini 2 Kasım'da yaptı. Afet bölgesinde DASK İletişim Alanı açılarak vatandaşlara hasar süreçlerine dair bilgilendirme yapıldı. İzmir ziyaretimizin ardından bölgedeki meslektaşlarımız ve temsilcileri ile yoğun iletişimi sürdürdük ve sürdürmeye de devam ediyoruz. İzmirli vatandaşlarımıza ve meslektaşlarımıza bir kez daha geçmiş olsun dileklerimizi buradan da iletiyoruz."



GÖRÜŞMELER DEVAM EDİYOR

SAİK olarak 9 Mayıs tarihli yönetmelik değişikliğinden bu yana yoğun çalışmalar ve toplantılar yaptıklarını söyleyen Yılmaz, "Yaz aylarında yaptığımız yoğun çalışmalardan sonra, SEDDK yöneticileri ile bir kez daha yönetmelik değişikliğine dair toplantı planlanıyordu. Lakin yeni kurulan SEDDK'nın yapılanma çalışmaları bu toplantının gerçekleşmesini geciktirdi. Nihayetinde 4 Kasım 2020 tarihinde İstanbul'da SAİK ve SEDDK üst yöneticileri olarak toplandık. Toplantıdaki en önemli gündem maddesi, 9 Mayıs 2020 tarihinde çıkarılan 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik' ve bu değişiklikle bağlantılı olarak 2020 Eylül ayında TOBB SAİK yönetimine SEDDK tarafından iletilen taslak yönetmelik değişikliği konusu oldu. SAİK yönetimi olarak önceki değişiklik ve son taslağa dair hem kendi görüşlerimizi hem de acente temsilcilerinden (Ticaret Odaları Meslek Komiteleri - Acente Dernekleri - Sektör Meclisi Üyeleri ve İl Delegeleri) aldığımız görüş ve önerileri SEDDK üst yönetimi ile paylaştık. Özellikle son taslaktaki; sigortacılık ve sigorta aracılığı için yetkisi olmayan kişi ve kuruluşların bu işi yapmalarının önünü açabilecek maddeleri ve taslakta çokça yer alan 'hizmet sunucusu' tanımlamasına kesin bir şekilde onay vermediğimizi toplantıya katılana SEDDK yöneticilerine hem yazılı hem de sözlü olarak ilettik. Konu ile ilgili olarak önümüzdeki süreçte SEDDK ile teknik detay toplantıları yapılması planlandı" dedi.

SAİK, SEDDK Başkanı ve yöneticileri ile yaptığı toplantıda, acenteleri yakından ilgilendiren sektörel konuları ve sorunlarına dair talep ve önerilerini iletti. TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, talep ve önerileri şöyle sıraladı:

"TRAFİK SİGORTASI BRANŞI İLE İLGİLİ TALEPLER
Asgari komisyon oranlarının artırılması, devir zeyli uygulamasının tekrar yürürlüğe konulması, trafik sigortası olmayan araç sahiplerine uyarı yazısı iletilmesi, araç ruhsatlarında marka kodunun yer alması, 50 cc altı motorlu bisikletlerin trafik sigortası kapsamına alınması, doğrudan tazmin sistemi uygulamasına geçişin sağlanması.

ZORUNLU SİGORTALAR BRANŞI İLE İLGİLİ TALEPLER
Zorunlu sigortalarda tahsilatın kredi kartı ile yapılması durumunda ve ilgili acente tarafından talep edilmesi halinde Güvenli Ödeme Sistemi kullanımının sağlanması, şehir içi ya da şehirlerarası ticari yolcu taşımacılığı yapan tüm araçların (ticari taksi dahil) Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası kapsamına dahil edilmesi, çöp ve emlak vergisi işlemlerinde DASK poliçe kontrolü yapılması.

SİGORTA ARACILARI ARASINDAKİ HAKSIZ REKABET İLE İLGİLİ TALEPLER
Sigorta primi üzerinden risturn ve iskonto yapılmasının ve sigorta poliçesinin promosyon unsuru olarak kullanımının yasaklanması, sigorta brokerlerinin teşkilat yapılarının düzenlenmesi ve brokerlerin denetlenebilmesi için SAİK bünyesinde örgütlenmeleri, zirai ve ticari kredilerde de sigortalılara cayma hakkı tanınması, bankalar ve diğer kredi sağlayan kuruluşlarının kredi tahsis işlemlerinde poliçe satış baskısının engellenmesi amacıyla acentenin tanzim ettiği muadil poliçenin kabul görmesi (Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği ile bireysel işlemler için söz konusu düzenleme yapılmıştır.)

YETKİSİZ KİŞİLERİN SİGORTACILIK FAALİYETLERİNİN ENGELLENMESİ İLE İLGİLİ TALEPLER
Sigorta aracılarının ekran açmak suretiyle yetkisiz kişilere poliçe satışı yapmalarının engellenmesini teminen, sigorta şirketlerine de sorumluluk verilmesi, sigorta şirketi ekranlarına e-devlet uygulaması ile girişin zorunlu olması, sigorta şirketi, acente ve brokerlerin yetkisiz kişilerin internet sayfaları ile mobil uygulamalarına link vermesinin engellenmesi.

BİLGİLENDİRME YÜKÜMLÜLÜĞÜ İLE İLGİLİ TALEPLER
Bilgilendirme yükümlülüğünün süre bakımından sınırlandırılması, bilgilendirmenin dijital ortamda yapılabilmesi.

MASAK
Hayat dışı sigortalarda 20.000 TL'yi geçen primlerde kimlik tespiti uygulamasında tutarın 100.000 TL'ye çıkarılması, sigorta acentelerinin İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatından muaf tutulması, SBM Yönetim Komitesi'nde acentelerin temsilinin sağlanması, il taşıma kapasitesine göre acente merkezi ve şube açılışına izin verilmesi."

Sigortacıları 2030'a kadar kökten bir değişim bekliyor

Pandeminin, sigortacılar için yarattığı zorluklar dijitale geçişi hızlandırdı. Şirketlerin bu rekabet ortamında kendilerine yer bulabilmek için işletim modellerini ve maliyet yapılarını kökten değiştirmeleri gerekecek.

COVID-19 salgını ekonominin birçok kolunu durma noktasına getirdi. Özellikle sigorta şirketleri ciddi boyutta operasyonel kesintiler ve kârlar üzerinde artan baskılarla karşı karşıya kaldılar. Koronavirüs krizi, sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu bazı zorlukları artırırken, aynı zamanda daha fazla üretkenliğe imkan verecek dijitale geçiş sürecini hızlandırdı. McKinsey'in "2030'da sigorta üretkenliği" isimli raporuna göre sigorta şirketleri önümüzdeki 10 yılda üretkenliği artırma ve operasyonel giderleri %40'a kadar azaltma ve aynı zamanda müşterilerinin deneyimini iyileştirme fırsatına sahip olacak. Bu başarı düzeyine ulaşmak için, 2030'un sigorta işletme modelinin bugün olduğundan çok farklı görünmesi gerekecek.

Sigorta şirketlerinin geçmişin geleneksel sigortacılarına daha az, modern teknoloji şirketlerine ise daha çok benzemesi gerekecek. Bu geçiş sürecinin başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesi, değer zincirinin tüm alanlarında üretkenlikte radikal iyileştirmeler gerektirecek. Bu durum da sigortacıların iyileştirme süreci için sadece adım adım ilerledikleri girişimlerden daha fazlasına ihtiyaç duyduğu anlamına geliyor. Aksine, işletim modellerini ve maliyet yapılarını dönüştürmek için kapsamlı, yapısal yaklaşımlara ihtiyaç var. Yalnızca dönüştürücü bir yaklaşım sigorta şirketlerinin koronavirüs sonrası bir dünyada hayatta kalmasına ve gelişmesine izin verecektir.

DAHA AZ EMEK DAHA FAZLA YAPAY ZEKA

Sigorta sektöründeki ana değer zinciri unsurları yerini korumaya devam edecek olsa da 2030'da neredeyse tüm temel operasyonel süreçler çok daha akıcı hale getirilecek, otomasyon ve dijitalleştirme sağlanacak ve özellikle KOBİ'ler çok daha modern hale gelecek. Yeni teknolojilere yapılan yatırımlar, bu verimlilik iyileştirmelerinin oluşmasına ortam hazırlayacak. COVID-19 öncesi dönemde bu 2030 vizyonunun unsurları hayal ürünü ya da zorlayıcı görünebilirdi. Fakat koronavirüs salgını, genellikle basit gereklilikler nedeniyle, sigorta sektöründe yeni teknolojilerin ve yeni çalışma yöntemlerinin benimsenmesini hızlandırdı. Verimlilik iyileştirmelerinin bir sonucu olarak, sigorta şirketlerinin 2030'daki işletim modelleri birgün olduğundan çok daha az emek odaklı olacak. Bu sebeple, ürün, dağıtım, fiyatlandırma, poliçe düzenleme, hizmet, talepler, IT ve diğer destek işlevleri de dahil olmak üzere, sigorta değer zincirinin her unsurunda 2030 sigortacısı bugünün sigortacısından çok daha farklı görünecek.

SİGORTALILAR İÇİN DAHA BASİT ÜRÜNLER

Ürün yapısı, iki ana nedenden ötürü 2030'da muhtemelen farklı görünecek: ürünlerin sadeleştirilmesi ve ürün portföyünün basitleştirilmesi. 2030'da sigorta şirketleri, hem müşteri memnuniyetini artırmak hem de verimliliği artırmak için daha sade ürünler sunacak. Daha basit ürünler, yalnızca 3 premium seviyeye (örneğin; bronz, gümüş ve altın) sahip fiyat listeleri sunabilir. Mevcut geniş ürün segmentini azaltmak aynı zamanda müşterilerin kafa karışıklığını azaltacaktır. Bazı önde gelen sigorta şirketleri, teknolojiye yatırım yapacak ve tüm işletme için tek bir ortak IT platformu geliştirecek. Hatta bu IT platformunda, her yan kuruluşun veya iş biriminin ürün geliştirme sürecinin temeli olarak kullandığı bir ana ürün oluşturabilirler. Bu yaklaşım, ürünleri (özellikle hayat dışı branşta) genellikle ülkeler ve bölgeler arasında birçok ortak özelliğe sahip olduğundan, büyük sigortacılar için verimlilik artışı sağlayacak.

Direkt satış yapan sigortacıların büyük çoğunluğu ve dijital kanallar üzerinden satış yapan sigortacılar, daha basit bir ürün satış portföylerine sahip, bu da onların önemli ölçüde artan operasyonel verimliliklerine ve yerleşik şirketlere göre daha düşük maliyetli yapılarına katkıda bulunuyor. 2030 yılına kadar, en üretken sigortacılar bu trendi takip edecek ve en fazla 5 ila 10 ürün sunacak. McKinsey'nin analizi, genellikle yürürlükte olan ilk 10 ila 15 ürünün, yazılan toplam brüt primlerin %95'inden fazlasını ürettiğini gösteriyor. Önümüzdeki 10 yılda başarılı olan sigortacılar, ürün tekliflerini buna göre basitleştirenler olacak. Bir ürün portföyünü basitleştirmek, yerleşik bir şirketin ürün geliştirmeyle ilgili süreçlerdeki operasyonel giderlerini %30'a kadar azaltabilir.

BÜTÜNCÜL KANAL EĞİLİMİ HIZLANDI

Müşteriler sadece dijital self servis hizmetleri değil aynı zamanda yüz yüze iletişim sırasında tavsiye almayı da talep ettiğinden, pandemi döneminde omnichannel (bütüncül kanal) eğilimi hızlandı. Bundan 10 yıl sonra, önde gelen sigorta şirketleri omnichannel yaklaşımlarda ustalaşmış olarak karşımıza çıkacak. Bütüncül kanalda bir müşteri; çevrimiçi araştırma ile başlayabilir ve video konferans yolu ile bir temsilciden kişiselleştirilmiş tavsiye almaya sorunsuz bir şekilde geçebilir. Satış ekipleri ayrıca dijital olarak daha büyük ölçüde etkinleştirilerek daha etkili potansiyel müşteri oluşturma, daha iyi temsilci eşleştirme ve tavsiye edilecek sonraki en iyi ürünler hakkında daha iyi rehberlik sağlayacak.

DAHA İYİ FİYATLANDIRMA YETENEKLERİ

2030'a kadar, yapılan önemli teknoloji yatırımları karşılığını almış olması ve hayat ve hayat dışı sigortalarındaki manuel olarak gerçekleştirilen fiyatlandırma ve underwriting süreçlerinin sona ermesi bekleniyor. Önümüzdeki yıllarda, sigortacılar, özelleştirilmiş fiyatlar sunmak için müşteri verilerini (sağlık ürünleri için giyilebilir cihazlar gibi) kullanan veya harici verileri (fiyat karşılaştırma web sitelerinden rakip teklifleri gibi) kullanan makine öğrenimi modelleri ve analizleri aracılığıyla önemli ölçüde daha iyi fiyatlandırma yetenekleri elde edecekler. Fakat 2030 yılına kadarki süreçte geniş ticari branşlar ve diğer özel uzmanlık isteyen branşların underwriting süreçlerinin tamamen otomatikleştirilmesi mümkün gözükmüyor. Bunun yerine konunun uzmanı sigortacıların deneyim ve bilgilerine ihtiyaç duyulacak. Sigortalılar poliçelerini çevrimiçi portallar, e-posta veya diğer dijital iletişim kanalları aracılığıyla alacaklar, bu durumun yol açtığı kağıtsızlaşma süreci ile poliçelerin yalnızca talep üzerine sunulacağı hatta bazı sigortacıların kağıt olarak sunulan poliçeler için ekstra ücret talep edebileceği düşünülüyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

MCKINSEY'DEN 2 ÖNERİ

Bu belirsiz ortamda geleceğe hazırlanmak için, eski sigorta şirketlerinin maliyet tabanlarını şimdi ele almaları akıllıca olacaktır. İki kritik eylem, önümüzdeki 10 yılda rekabetçi kalmalarına yardımcı olabilir.

TAM POTANSİYEL İÇİN PLAN OLUŞTURUN

Sigortacılar, tam potansiyelini belirlemek için işlerini bağımsız ve dışarıdan bir göz ile incelemeye başlamalı. Daha sonra şirketin geleceğe yönelik bir vizyonunu oluşturmaları gerekir. Vizyon oluşturulduktan sonra sigortacılar, ölçülebilir hedefler belirten kapsamlı ve ayrıntılı bir plan geliştirmelidir. Örneğin, birçok sigorta şirketi müşteri deneyimi ve operasyonel hedeflerle desteklenen basit finansal hedefler belirlemiştir. Hem net hedefler hem de hesap verebilirlik olmadan, sigortacılar kötü sonuçlarla karşılaşma riskini alır.

ORGANİZASYON ALTYAPISINI KURUN

Sigortacılar organizasyon altyapısını kurabilmek için bir dönüşüm ofisi oluşturmalı, böylece organizasyonun her parçası uyumlu bir şekilde ne yapacağını ve ne zaman yapacağını bilebilir. Özellikle sigorta şirketlerinin çalışanlarının yeteneklerini ön plana çıkarmaları gerekiyor. Dönüşüm yolculuğu sırasında liderlik, çalışanlarla olan şeffaflık ve dönüşüm hedeflerini, şirket performans dönüşümünü desteklemek için sağlam bir kurumsal altyapı oluşturulması gerekiyor. Bu kurumsal altyapı da kurum içi iletişimin en üst kademede başlayarak yayılması ile devam ediyor.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

2030'da hasar değerlendirmeleri dijital kanallardan yapılabilecek

Dijitalleşmenin sigortacılıkta yoğun olarak kullanıldığını ve 2030 yılında birçok uygulamanın dijitelleşeceğini söyleyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sonrasında, insanların dijital ortamlara eğilimi daha hızlı bir şekilde artmaya başlamış olup, önümüzdeki 10 yıllık sürede bu ivmenin sürekli artacağına inanıyoruz. Özellikle bireysel ve KOBİ sigortalarının neredeyse tamamının dijital ortamlardan gerçekleşebileceğini söyleyebiliriz. Elbette dijitalleşmeyi sadece sigortalı/satış kaynağı ilişkileri ile sınırlamak doğru olmayacaktır, sigortacılar kendi uygulamalarında da dijitalleşmeyi daha fazla kullanacaktır. Sigorta şirketlerinin maliyetleri düşürerek verimliliği artırmak üzere yapacağı çalışmalar, dijitalleşmenin artması ve insan gücüne olan ihtiyacın azalması sonucunu doğuracak" şekline konuştu.

'SATIŞ KANALLARI DA DİJİTALLEŞECEK'

"Sigorta şirketlerinin teknolojiyi daha da fazla kullanmasıyla birlikte, hayatımızda dijitalleşme daha da artacak" diyen Gölpınar, günümüz sigortacısı ve 2030 yılındaki sigortacı arasındaki farklar hakkında şunları söyledi: "Sigortacılar sistem altyapılarında dijitalleşmeyi gerek maliyet azaltma, gerek verimlilik, gerekse daha hızlı hizmet verme amacıyla daha fazla ön plana çıkaracaklar. Fiyatlandırma ve risk değerlendirme amacıyla günümüzde de yaygın olarak kullanılan yapay zekâ uygulamaları daha da gelişerek daha fazla alanda kullanılmaya başlayacaktır. Acente ve müşteri iletişiminde teklif çalışması, hasar ihbarı gibi alanlarda chatbot uygulamaları daha fazla kullanılacak. Dijitalleşme sadece sigorta şirketleri ile sınırlı kalmayacak ve en önemli paydaşlarından biri olan satış kanalları da büyük oranda dijitalleşecekler. Satış kanalları da müşteri iletişimlerini kendi uygulamaları, web siteleri üzerinden yapacaklar. Sigortacılar tarafından yapılacak risk değerlendirmelerinin de dijital ortamlardan yapılması mümkün olabilecek."

Sigorta ürünlerinde kişiye özel olma ve dijitalleşme hakkında yorumlarda bulunan Gölpınar, "Bireysel ve KOBİ'lere yönelik ürünler çok büyük oranda dijital ortamlara kayacak. Bu alanlarda kişiye özel ürünler oluşturulacak. Her sigortalının kişisel özellikleri (yaş, cinsiyet, yerleşim, medeni durum, meslek, sağlık durumu, vb.) göz önüne alınarak oluşturulan bu ürünler sigortalının tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ve kişilerin çok sayıda poliçe satın almasına gerek kalmayacak. Otonom araçların yaygınlaşması sebebiyle oto sigortalarında da önemli değişimler yaşanacak ve bu doğrultuda oto üreticilerinin sorumluluk sigortaları da gelişecek" ifadelerini kullandı.

'SİBER SİGORTALARIN ÖNEMİ ARTACAK'

10 yıl sonra oto teknolojileri ve otonom araçların durumu hakkında da öngörülerde bulunan Gölpınar, "2030'lu yıllarda gelişen oto teknolojileri ile birlikte otonom araçlar eğilimine doğru bir yönelme söz konusu olup, trafikte otonom araçların kullanıldığı bir süreç başlayacak. Bu çerçevede kasko hasar - prim oranlarında da belirgin bir düşüş başlayacaktır. Tabii ki bu belirtilen yıllarda bir başlangıç içinde olup daha ileriki yıllarda çok daha yaygın hale gelebilecektir. Bu yönde 10 ve 20 yıllık dilimlerde gelişime bağlı olarak bu tür araç kullanım yol ve sinyalizasyon işlemleri de hızla gelişecektir" dedi ve ekledi: "Diğer yandan, teknolojinin tüm hayatı kapsar hale gelmesi sebebiyle siber sigortaların da önemi artacak."

Hasar uygulamasında dijitalleşme süreçlerinin gelişimi hakkında bilgiler veren Coşkun Gölpınar, konuyla ilgili, "Günümüzde de hasar uygulamalarında dijitalleşme kullanılmaya başlamış ve gerek chatbot vasıtasıyla ihbarlar, gerekse bazı hasar değerlendirmeleri dijital ortamlardan yapılıyor. Teknolojinin tüm hayatımızı kapsayacağı 2030 yılında ise birçok hasar değerlendirmesinin dijital kanallardan yapılması mümkün olabilecek" ifadelerini kullanarak açıklamalarını noktaladı.



"Teknolojinin tüm hayatımızı kapsayacağı 2030 yılında birçok hasar değerlendirmesinin dijital kanallardan yapılması mümkün olabilecek"

AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI METİN DEMİREL:

10 yıl sonra dijitalleşme anlamında tüm taşlar yerine oturmuş olacak

Günümüz teknolojisine kıyasla 2030 yılında dijitalleşmenin hangi boyutta olacağı ile ilgili görüşlerini aktaran Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel: "Sigorta şirketleri süreçlerini hızla gelişen teknoloji sayesinde uçtan uca dijital ortama taşımaya başladılar. Yazılım robotları, chatbotlar, yapay zeka süreçlerin dijital otomasyonunu mümkün kılıyor. 2030'a geldiğimizde bireysel ürünlerle ilgili satıştan hizmete ana operasyonların tamamı dijital ortamda olacak. Büyük oranda sigorta hizmetlerinin dijital asistanlar tarafından sağlandığı bir gelecek bizi bekliyor. Örneğin, hasar anında dijital asistan otomatik olarak devreye girerek hasar işlemlerinin çok büyük kolaylıkla yapılmasını sağlayacak. Hayatla entegre dijital asistanlar sigortalılara büyük bir rahatlık ve zaman kazanımı getirecek.

Aksigorta olarak biz de teknolojinin gücünü kullanarak geleceğin sigortacılık sistemini inşa ediyoruz. Ürün ve hizmetlerimizle kolay, yalın, erişilebilir sigortacılık deneyimini tüm müşterilerimize sunuyoruz. Bunun için de bambaşka bir sigortacılık anlayışından yola çıkarak hareket ediyoruz. Aksigorta Dijital Asistan ADA'ya 100 sürecimizi aktardık. Geçtiğimiz son bir yılda ADA 3 milyon işlem gerçekleştirdi ve bu katlanarak devam ediyor" dedi.

'RİSK HESAPLAMASI FARKLILAŞACAK'

Demirel, "İklim değişikleri normalde çok sık rastlamadığımız dolu, hortum hatta tsunami gibi riskleri hayatımızın bir parçası haline getiriyor. Bunun örneklerini şimdiden görmeye başladık. İzmir depreminden sonra yaşadığımız deniz kabarması sonucu otomobiller hasar gördü, bu bizim daha önce yaşadığımızı bir durum değildi. İlerleyen yıllarda çarpma çarpışma üzerine kurguladığımız kasko gibi araç sigortalarının değişen dünya ile beraber risk hesaplaması da farklılaşacak.

Günümüz sigortacısı; geleneksel yapıdaki iş yapış biçimlerini yeni yeni dijitale adapte etmeye başlamış durumda. Bu geçiş sürecinin elbette öngörülebilir düzeyde sancılarını da yaşamış bir sektörden bahsediyoruz. Bundan 10 yıl sonrasına baktığımızda, artık dijitalleşme anlamında tüm taşların yerine oturmuş olduğunu göreceğiz" diye konuştu.

"Türkiye'de geleneksel ve karmaşık bir yapıda olan sigorta sektörü, yapay zekâ ile birlikte çok daha sadeleşen ve müşteri ihtiyaçlarına odaklı bir yapıya dönüştü. Artık trafik poliçelerini yapay zeka ile fiyatlıyoruz, Aksigorta olarak bunu Türkiye'de yapan ilk sigorta şirketiyiz. Müşterilerimizi daha iyi gruplayarak onların kendi risk gruplarında en adil fiyatla poliçeyi almasını sağlıyoruz" diyen Demirel, bu yeni düzenin toplumda sigorta bilincinin de yeniden yapılanmasına vesile olduğunun altını çizdi.

Demirel, "Müşteri ihtiyaçlarına odaklı yaklaşımlarla, kişiye özel hizmet ve uygulamaların yanı sıra kullanıldıkça ödenebilen poliçeler sunmaya başladık. Fiat Connect işbirliği ile Türkiye'de bir ilk olarak başlattığımız proje kapsamında, artık aracını iyi kullanan sürücüler kasko da daha az öderken, kullandıkça ödenebilen bir sistem kurmuş olduk. Bu sistemin konut sigorta ürünleri için de geçerli olması gündemimizde yer alıyor. Önümüzdeki süreçte çok daha kişiselleşmiş sigorta süreçlerinin olacağını düşünebiliriz" ifadelerini kullandı.



"Günümüz sigortacısı; geleneksel yapıdaki iş yapış biçimlerini yeni yeni dijitale adapte etmeye başlamış durumda. Bu geçiş sürecinin elbette öngörülebilir düzeyde sancılarını da yaşamış bir sektörden bahsediyoruz. Bundan 10 yıl sonrasına baktığımızda, artık dijitalleşme anlamında tüm taşların yerine oturmuş olduğunu göreceğiz"

Adendum'dan BES katılımcılarına özel Fon Bilgilendirme Portalı

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde fonların, sisteme eklenme zamanı ve benzer fonlara karşı getirilerini takip etmek azami getiri sağlamak için önemli. **Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren**, Adendum Teknoloji tarafından hazırlanan Fon Bilgilendirme Portalı ile emeklilik birikimleriyle ilgili pek çok verinin artık tek bir uygulamayla takip edilebileceğini söyledi.

Bireysel Emeklilik Sistemi, devlet katkısı ve fon getirileri dikkate alındığında orta vadeli ve emekliliğe yönelik en cazip yatırım aracı olmaya devam ediyor. Adendum Teknoloji tarafından BES katılımcılarına özel olarak hazırlanan Fon Bilgilendirme Portalı'nı Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren ile konuştuk.

Katılımcılara Özel Fon Bilgilendirme Portalı nedir?

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki birikimler katılımcıların katkıları, bunlara verilen devlet katkısı ve yatırım gelirlerinden oluşmakta. Yatırımların iyi gelir elde etmesi ve değişen ekonomik durumlardan azami fayda sağlaması için doğru ve karşılaştırılabilir bilgiye ihtiyacı var. Şirketler kısmen katılımcılarına kendi fonları ile ilgili bilgi verebiliyorlar. Katılımcılar sistemdeki diğer sözleşmelerini görmeleri ise ancak Takasbank BES Bilgilendirme Sistemi'nde sadece fon birikimi olarak mümkün.

Adendum Teknoloji olarak, katılımcının karşılaştırılabilir şekilde bir şirketteki birden fazla sözleşmesi veya diğer şirketlerdeki sözleşmeleri hem birbirleriyle hem de aynı karşılaştırma döneminde kendi seçtikleri alternatif yatırım araçlarının getirileriyle karşılaştırabilecekleri bir portal yarattık. Halen Adendum Teknoloji'nin ücretsiz bir ürünü olarak www.addvice.com.tr sitesinde kullanıma açık.

Mevcut kırılgan ekonomik ortamda BES'in getirileri ne durumda?

Sistemin toplam getirisine ve fon türleri bazında ağırlıklı getiriye bakıldığında, 2020 yılının ilk 10 ayında BES'teki ağırlıklı getiri



%22,3 düzeyinde, enflasyonun üzerinde %10'u aşan bir getiriden söz ediyoruz. Yabancı para cinsinden kamu borçlanma kâğıtlarına yatırım yapan fonların ağırlıklı getirisi %32,4 düzeyinde gerçekleşmiş, altına yatırım yapan emeklilik yatırım fonlarının getirisi ise %70,1 düzeyinde. Dolayısıyla sistemde elde edilen getiriler oldukça tatminkâr.

Katılımcının BES fon getirilerini takip etmesi yeterli mi?

Öncelikle, getiri konusunda farkına varılması gereken önemli bir husus, emeklilik yatırım fonlarının getirisi ile katılımcının sözleşmede elde ettiği getirinin birbirinden farklı olduğu. Her bir emeklilik yatırım fonunun getirisi klasik dönem başı-dönem sonu getiri bilgisini vermekte. Bu bilgi fonun içindeki varlıkların o dönemdeki değer kazancını ifade ediyor ve kurumsal yatırımcılar için veya fon seçimi yapacak olan katılımcı için önemli. Ancak katılımcının kendi getiri analizinde bu baş-son getiri yöntemi önem arz etmemekte. Çünkü katılımcı yıl içerisinde farklı tarihlerde katkı payı ödemesi veya fon karma değişiklikleri yapar. Bu işlemler sonucunda farklı fiyatlardan toplam birikimine yeni fon alım ve satımları yapılır. Esas olması gereken ve katılımcının odaklanması gereken kendi birikimlerinin ve yıl içerisinde yatırdığı katkıların ve fon değişikliklerinin sonucunda oluşan kişisel birikimlerinin getirisi. İşte portalımız bu ihtiyacı gidermek amacıyla oluşturuldu ve katılımcıya gerçek getirisini gösteriyor.

BES katılımcıları getirilerini nasıl takip edecek peki?

Önemli olan birey bazlı gerçek getirilerin elde edilmesidir. BES uzun vadeli emekliliğe yönelik bir yatırım. Diğer taraftan günlük olarak da birikimlerin takip edilmesine gerek duymayan bir sistem. Ancak ekonomide bir değişim olduğunda bu değişimin etkileri birikimlere olumlu veya olumsuz yansıyacaktır. Tüm bu durumlar, BES'te fon bazında getiri hesaplamasının yanında birey bazlı getiri hesaplamasının yapılmasını zorunlu kılıyor. Ancak, birey bazlı getiri hesaplaması karmaşık ve zaman alıcı bir iş. Kullanılabilecek en yaygın yöntem ise iç verim yöntemi.

Tam da bu noktada, Adendum Teknoloji katılımcıların bu ihtiyacına çözüm sunan bir portalı herhangi bir hizmet bedeli talep etmeksizin kullanıma sunmuş durumda. Adendum Teknoloji'nin web sitesine (www.addvice.com.tr) kayıt olan tüm katılımcılar bu hizmetten yararlanabiliyor. Katılımcılar kayıt olduktan sonra kendi verilerini web sitesine yükleyip BES'teki topyekûn birikim ve getiri durumunu veya her bir sözleşmesi bazında durumunu gözlemleyebiliyor. Üstelik veri yükleme işlemini kolay ve hızlı şekilde yapılabilmekte. Portal üzerinden "fon getiri" raporunu indirebilmekte ve dilerse kendisi bu raporu e-posta adresine gönderebilmekte.

Bu portal hakkında biraz daha detaylı bilgi verebilir misiniz?

www.addvice.com.tr içerisinde üye olunduktan sonra "Size özel" kısmında "Emeklilik Fonlarım ve Getirilerim" olarak adlandırılan alt bölüm var. Burada; katılımcı bilgilerini kolaylıkla güncelleyerek;

- Sadece bir emeklilik şirketinde değil tüm şirketlerdeki emeklilik sözleşmelerinde iç verime göre elde edilen konsolide getiri, diğer bir deyişle BES'te elde edilen topyekûn getiri görülebilmekte.
- Buna ek olarak BES'teki toplam getirinin yanında, her bir şirkette ve varsa birden fazla sözleşmesi için sözleşme bazındaki getiriler ayrı ayrı gösterilmekte.
- Tüm sözleşmelerdeki konsolide fon karması, yani BES'teki yatırım karması görülebilmekte. Bunun yanında sözleşme bazında fon karması görülebilmekte.
- En önemlisi de katılımcı ister toplam, ister sözleşme bazında kendi getirisini piyasadaki kendi seçtiği diğer yatırım araçlarının aynı dönemdeki getirisi ile karşılaştırarak performans değerlendirmesi yapabilmekte.

Adendum tarafından kullanıma sunulan "Emeklilik Fonlarım ve Getirilerim" portalı üzerinden bu bilgileri edindikten sonra katılımcılara düşen görev, ekonomik gelişmelere ve risk beklentilerine uygun şekilde belirli dönemlerde emeklilik sözleşmelerindeki fon karmasını ve getirisini gözden geçirip, kendi risk-getiri profiline uygun fonlara geçiş yapmasıdır. Katılımcıların yılda 6 defa fon karmasını değiştirme hakkı var.

FON DEĞİŞTİRECEK KADAR FİNANSAL BİLGİSİ OLMAYAN KATILIMCILAR NE YAPMALI?

Doğru analiz ve karar almayı destekleyecek bir bilgi doğru fon karmasını getirir. Katılımcıların, fon karmalarını değiştirmekte zorlanmaları veya finansal piyasalara dair yeterli bilgiye sahip olmamaları halinde iletişimde olduğu bireysel emeklilik aracısından veya acentesinden destek alma imkanı bulunmaktadır. Sistemdeki genel işleyişe baktığımız zaman, bireysel emeklilik aracısı veya acente, sadece ekonomik piyasalardaki genel gidişata ve mevcut finansal konjonktüre göre katılımcıya öneri ve bilgilendirmede bulunuyor. Ancak genel geçer bilgilere dayalı katılımcının kişisel durumunu göz önünde bulundurmayan bu öneri ve bilgilendirmeler yetersiz ve bazı durumlarda yanlış oluyor.

İşte "Emeklilik Fonlarım ve Getirilerim" portalından alınacak PDF formatındaki rapor sayesinde;

- Bu raporun acente veya BES aracısına iletilmesi ile acente veya BES aracısı müşterisinin Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki durumunu birkaç dakika içinde detaylı şekilde görebilecek,
- Müşterisinin durumu hakkında daha donanımlı hale gelecek ve taleplerine en doğru şekilde cevap olabilecek.
- Üstelik birden fazla sözleşmesi olan, hele hele sözleşmeleri farklı şirketlerde olan katılımcıların, diğer sözleşmelerdeki getiri durumunu, fon karmasını, birikim tutarını ve genel performansını da görebilecek,
- Katılımcının BES'teki topyekûn tasarruf durumunu analiz ederek en doğru yönlendirmeyi yapabilecektir.



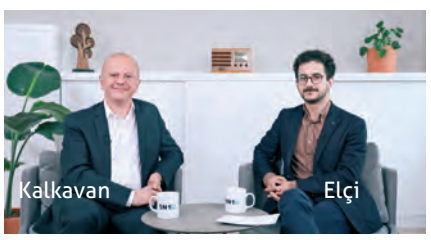
5N1S yayınları tüm hızıyla devam ediyor

İlkeli ve güvenilir habercilik anlayışıyla sigorta sektörünü en güncel haberlerle buluşturan Sigortacı Gazetesi, YouTube üzerinden yayınlanan 5N1S programına devam ediyor. 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 yayınları, kasım ayında da tüm hızıyla izleyicileriyle buluştu. Din ve felsefeden Türkiye'nin deprem gerçeğine kadar birçok konunun konuşulduğu 5N1S'de, 24 Kasım Öğretmenler Günü yayını gibi tematik içerikler yer alırken, Türk sigorta sektöründeki yabancı yöneticilerin ağırlandığı yayınlar da gerçekleştirildi.



'SEKTÖRDE YENİ DÜZEN BİZİ HEYECANLANDIRIYOR'

Türk sigorta sektörünndeki yabancı yöneticilere bir pencere sunan 5N1S'de Menekşe Uçaroğlu'nun moderatörlüğünü yaptığı bölüme Eureko Sigorta Genel Müdürü Uco Vegter konuk oldu. "Sektörde yeni düzen bizi heyecanlandırıyor" diyen Vegter, pandemi sonrasında sektörde yaşanan değişiklikleri ve şirket olarak devreye aldıkları uygulamaları anlattı. Türk sigorta sektörünün pandemiye oldukça hızlı bir tepki verdiğini söyleyerek sözlerine başlayan Vegter, "Mart ayının ortalarında olanları düşünürsek, yaşananlar herkes için büyük bir sürpriz oldu. Fakat sektördeki diğer yöneticilerle konuştuğumda, herkesin yeni dünyaya hızla adapte olduğunu anlıyorum. Birçok insanın evden etkili bir şekilde çalışmaya kolayca geçtiğini düşünüyorum. Sağlık branşında sektörün pandemiye hızla adapte olmasını da çok başarılı buluyorum. COVID-19 kaynaklı hasarları ödemeyi kabul etmeleri de büyük bir değişim. Sonuç olarak sektörün iyi bir sınav verdiğine inanıyorum. Hükümetin tek bir düzenleyici kurum oluşturma kararı gayet yerinde. Bunu tamamen destekliyoruz. Banka tarafında yapılanlara ve oradaki düzenleyici kuruma baktığımızda, sigorta sektöründe de daha fazla kanunun olacağı görülüyor. Sektörde tek bir ses olması faydalı olacaktır" diye konuştu.



ÖĞRETMENLER GÜNÜ YAYINI

Belirli gün ve haftalara özel olarak tematik yayınların da gerçekleştirildiği 5N1S'nin 24 Kasım Öğretmenler Günü konuğu TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan oldu. Pandemide öğretmen mi daha fazla zorlanıyor öğrenci mi? Uzaktan eğitim devam edecek mi? Sınıfsız ders nasıl oluyor? Pandemi sonrasında sigorta sektöründe eğitim süreçleriyle ilgili merak edilenleri TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan anlattı. COVID-19 pandemisine rağmen sektörün 2020 yılında iyi bir sınav verdiğini söyleyerek sözlerine başlayan Mehmet Kalkavan, online olarak devam eden TSEV eğitimleri ile ilgili şunları söyledi: "Uzaktan eğitim şeklinde planladığımız bir eğitimimiz vardı. Mart ayında uzaktan eğitimin yaygınlaşmasıyla birlikte zaten planladığımız eğitimi sunduk. Uzaktan eğitime en hızlı adapte olan kurum biz olduk. 20 Mart'tan itibaren tüm eğitimlerimizi online'da vermeye başladık. Pandemi süreci, normalde girmemiz gereken sürece bizi önceden soktu. Biz zaten uzaktan eğitimlere ağırlık vermemiz gerektiğinin farkındaydık. Pandemi döneminde ulaştığımız katılımcı sayısı geçen seneye kıyasladığımızda %50 arttı." Eğitimin hayat boyu devam etmesi gerektiğine değinen Mehmet Kalkavan, "Sigortacılık, üniversite sonrası meslek içi eğitimlerle öğrenilen bir şey" açıklamalarında bulunarak sözlerini noktaladı.



'GERÇEKLER ÇOKTUR HAKİKAT TEKTİR'

Genç Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Mehmet Genç; felsefe, ahlak ve din üçgeninde beşeri olmayı, bilimi ve tasavvufu anlattı. Felsefenin kaçınılmaz olarak ortaya çıkan bir disiplin olduğunu söyleyerek sözlerine başlayan Genç, "Düşüncenizi düşünmenizin önüne koyarsanız felsefe başlar. İnsanın kendisi düşüncenin kendisidir, duyularla edindiği bilgi değil. Dünyanın en alt seviyesi duyularla bilinen bilgi seviyesidir. Eğer evrenseller hakikat ise, tarihsellik o hakikatin gerçekleşmesidir. Gerçekler çoktur hakikat tektir. Hakikat nedir, insan olma ideaları, nitelikleridir." Dini mitlerin günümüze uyumlu hale getirilmesini Mehmet Genç şöyle anlattı: "Dinin muhafaza ettiği mitleri realitesine uygun değil de kurgusuyla yapay olarak üretiyorlar. Kurtarıcı mitini Örümcek Adam olarak anlatıyorlar. Modern çağ, kaybettiği efsaneleri, kahramanları mitsel anlamda yapay olarak anlatıyor. Bu yüzden de dengeyi bulamıyor."



'COVID-19 ARTIK BİR SİSTEM HASTALIĞI'

Sema Tüfekçiler'in moderatörlüğünü yaptığı, Tıbbi Biyolog Şebnem Diker'in konuk olduğu 5N1S yayınında 2020'ye damgasını vuran COVID-19 salgını ile ilgili merak edilenler konuşuldu. Başlangıçta hastaların yoğun öksürük, nefes darlığı ve yüksek ateş şikayeti yaşadıklarını söyleyen Diker, "Şu anda karşılaşılan vakalarda ateş, öksürük yada nefes darlığı daha az görülüyor ama baş ağrısı, ishal ve bulantıya daha fazla rastlanıyor. Pek çok hastada hala kas ağrısı şikayeti görülmeye devam ediliyor ama virüs bir mutasyona uğrayarak daha farklı tutunumlar sergiliyor. Başlangıçta biz bunu bir solunum yolu hastalığı olarak biliyorduk, artık hekimlerimiz COVID-19'un bir sistem hastalığı olduğunu belirtiyor" dedi.

Acente, sigortacı ve sigortalı herkesin ilgisini çekecek olan 5N1S yayınları din ve felsefeden depreme kadar birçok farklı konusuyla Kasım ayında da Sigortacı Gazetesi YouTube kanalı üzerinden izleyiciyle buluşmaya devam etti.

5N1S

Pandeminin etkisiyle ilgili Eureko Sigorta Genel Müdürü Uco Vegter, "Sektörde yeni düzen bizi heyecanlandırıyor" dedi.

5N1S

24 Kasım Öğretmenler Günü özel yayınına konuk olan TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, sigorta sektöründe eğitimin yerine ve önemine değindi.

5N1S

Genç Sigorta Reasürans Brokerliği CEO'su Mehmet Genç, felsefe, ahlak ve din üçgeninde beşeri olmayı, bilimi ve tasavvufu anlattı.

5N1S

Tıbbi Biyolog Şebnem Diker, COVID-19'un artık bir solunum yolu hastalığı değil, sistem hastalığı olduğuna dikkat çekti.

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 - Aralık 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.

İş durması nedenli COVID-19 hasarlarının telafisi 150 yılı bulabilir

COVID-19'un etkileri nedeniyle, toplamda 4.5 trilyon doları bulabileceği tahmin edilen 2020 yılında küresel üretimdeki iş durması kaynaklı düşüş sigortacılara tazminat olarak yansıyacak. Ödenecek miktarın şu anki primlerle yerine konması 150 yılı alabilir.

Pandeminin sigorta sektörüne olan etkisi ve ödenecek olan toplam tazminat miktarı henüz netleşmekten çok uzak olsa da, bazı araştırma şirketleri tarafından yapılan tahminler sektörün uzun bir süre boyunca COVID-19'un yaralarını saracağına işaret ediyor. Küresel sigorta araştırmaları kurumu Cenevre Birliği (Geneva Association) tarafından yapılan bir çalışma, küresel üretimde iş durmaları nedeniyle meydana gelecek ve 4.5 trilyon doları bulabilecek olan kaybın sigortacılar tarafından ödenen kısmının yeniden şirketler tarafından telafi edilebilmesi için bugünkü prim oranlarıyla yaklaşık 150 yıl boyunca prim toplanması gerekiyor.



RİSKİ TAHMİN ETMEK İMKANSIZ

Cenevre Birliği'nin "Pandemi Riskinin Sigortalanabilirliğine Bakış" isimli raporuna göre, hayat dışı sigortacıları yıllık olarak tüm poliçeleri için 1.6 trilyon dolar prim topluyor. Bunun ise sadece 30 milyar doları iş durması poliçelerinden geliyor. 30 milyar dolar hayat dışındaki toplam üretiminin %2'sinden daha az. Raporun başında bir giriş yazısı bulunan Cenevre Birliği Genel Müdürü Jad Ariss, pandemiyi tahmin etmekten ziyade zararı tahmin etmenin zorluğundan bahsediyor: "Küresel boyutta bir pandemiyi tahmin edenler bile hükümetlerin pandemiyi yavaşlatmak için verecekleri kararların doğasını ve boyutunu tahayyül edemedi. Geniş kapsamlı, çalışmayı durdurma kararları ekonomiyi durma noktası getirdi." Ariss'in belirttiği belirsizlik ise sigorta tarafındaki durumu özetliyor. Hükümetlerin ve düzenleyici kurumların verdiği kararların önceden bilinmesinin imkansızlığı, pandemi risklerinin hesaplanması ve poliçelendirilmesini zorlaştırıyor. Ariss'e göre sırf bu durum çoğu poliçede pandemi teminatı olmamasının asıl nedeni: "Sigortacının gözünden bakacak olursak, bu tarz hükümet kararları ne tahmin edilebilir ne de modellenebilir kararlar. Çoğu iş durması poliçesinde pandemi riskinin bulunmamasının başlıca nedeni de bu."

('*) SİGORTALANAMAMAZLIK KRİTERİ

Rapor tarafından "sigortalanamaz" olarak görülen pandemi bağlantılı iş durması risklerine bu tanımın yapılmasının iki nedeni bulunuyor.

1) Hasarların gelişigüzel ya da bağımsız olmaması
Pandemiler doğal olarak gerçekleşse de, ülkelerin ekonomilerini tamamen durduracak kararlar belirli bir maksatla, hükümetler tarafından tasarlanarak uygulamaya koyuluyor. Bu sebeple de hasarın, üretim kaybının ya da riskin önceden yapılan hesaplarla belirlenmesi mümkün olmuyor. Dahası, COVID-19 ya da benzer boyutta bir pandemiye karşı ileri liberal ekonomilerin verdiği kararlar için bakılıp sonuçlara varılacak tarihi bir veri seti de mevcut değil.

2) Maksimum hasarın gerçekleşmesi durumunda sigortacıların mevcut sermayelerinin yetersiz kalması
"Hasarların kontrol edilemez bir şekilde birikmesinin başta risk havuzuna ve nihai olarak sigorta sektörünün tamamına yıkıcı etkileri olabilir. Bu durum, daha geniş bir ekonomik alanda finansal risklerin hızlı bir şekilde yükselmesiyle sonuçlanabilir. Diğer taraftan, pandemi ve diğer afetler arasında önemli bir fark da bulunuyor. Pandemiler, çok geniş yahut küresel bir boyutta gerçekleştikleri için doğal afetler ya da terör riskleri gibi reasürans ve Alternatif Risk Transferi (ART) modelleri ile risk dağıtılamıyor. Pandemi dışındaki risklerin büyük bir kısmı pandeminin tersine sadece belirli bir sürede belirli sayıdaki poliçe sahibini etkiliyor. COVID-19'un da ortaya koyduğu gibi, pandemide hasarlar yerel ya da küresel sebeplere bağlı olmadan, kamu otoritesinin verdiği kararlara göre şekilleniyor. Bu durum da Cenevre Birliği'nin raporuna göre "sigortalanabilir" bulunmuyor.

HİÇ Mİ SİGORTALANAMAZ?

İş durması özelinde bakıldığında rapor sonucunda ulaşılan karar "sigortalanamaz" olsa da hayat ve sağlık riskleri tarafında aynı karamsarlık hakim değil. COVID-19'un bu branşlarda oluşturduğu riskler sistemik olmayan, modellenebilir ve sigortalanabilir riskler şeklinde görülüyor. Araştırmanın ilgili bölümünde "Yüksek mortalite riski tarihi veriler üzerinden modellendirilebiliyor. Aynı zamanda artan mortalite riski artan yaşam süreleriyle dengeleniyor" ifadeleri yer alıyor.
Hayat ve sağlık risklerinin sigortalanabilir olduğu söylense de rapor sigortacıları pandemi riskleri konusunda her alanda dikkatli olmaya çağırıyor. Kamu ve özel sektördeki yasa koyucularının pandemi riskini tek bir kıstasa göre belirlememesi öneriliyor. En çok üzerinde durulan konu ise sigortalabilir doğal afetler, siber saldırılar ve terör gibi riskler ve sigortalanamaz risklerin ayrımının doğru yapılması. Konu hakkında Cenevre Birliği'nin düşüncelerini en güzel şu ifade açıklıyor: "Pandemik ekonomik riskler ve iş devamlılığı riskleri diğer doğal afetlerle aynı kefeye konmamalı. Gelecekte sigorta sektörüne biçilen rol, hükümetlerin ve toplumun sigortacılardan beklentileriyle belirlenirken bu farkın çok iyi değerlendirilmesi gerekiyor."

'ÇÖZÜMÜ KAMU VE SİGORTACILAR BULMALI'

COVID-19 hem sağlık hizmetleri hem yönetim hem de sigorta tarafında belli açıkları ortaya çıkarıyor. Sigorta tarafından bakılacak olursa önemli açıklardan biri iş devamlılığı riski merkezinde gözlemleniyor. Dünya Bankası'nın tahminlerine göre 2020 yılında toplam 4.5 trilyon dolara ulaşması beklenen iş durmasından kaynaklı üretim kaybının %1'inden düşük bir kısmı sigortalı. Dahası, iş durması teminatı çoğu poliçede sadece fiziksel bir hasar olduğunda devreye giriyor. Sigorta açığının bu boyutta olması da, araştırmaya göre, söz konusu "sigortalanamaz"* olan riske karşı kamu/özel sektör ortak çözümlerin bulunması ihtiyacını doğuruyor. Birliğin Araştırma ve Öngörü birimini yöneten Kai-Uwe Schanz'ın, "Pandemi kaynaklı hasarlar basit ve genel kabul gören sigortalanabilirlik kriterlerine uymuyor. Doğal afetlerden farklı olarak bu riskler küresel ölçekte hasarlar meydana getiriyor ve riskin dağıtılmasına imkan vermiyor. Hükümetlerin ve sigortacıların pandemi gibi sigortalanamaz risklere karşı iki tarafa da faydası olacak doğru bir ortaklık modeli üzerinde kafa patlatması gerekiyor" sözleri de bunu doğrular nitelikte.

Cenevre Birliği'nin sigorta dünyası için önemi nedir?
Cenevre Birliği sigorta ve reasürans şirketi yöneticilerinden oluşan küresel boyuttaki bir düşünce platformu. Her alanda uzman üst düzey yöneticiler tarafından idare edilen Birlik, 1973'ten beri sigorta ve reasürans sektörünün sorunları üzerine araştırma ve raporlar yayınlıyor.



DEPREM İÇİN HER ŞEYİ KARŞILAYAN "MUCİZE SİGORTA" VAR MI?

Depreme karşı kapsamlı bir koruma için zorunlu deprem sigortası ve hatta konut sigortasının verdiği teminatların da ötesini düşünmek gerekiyor. Depremin birinci plandaki ve en göz önündeki etkisi yıkılan binalar ve bu binalarda meydana gelen can ve mal kayıpları olsa da, bu afetlerin verdiği hasar çok daha geniş bir alana yayılıyor. Bu noktada depremde evini kaybetmiş ya da evi hasar almış bir bireyin gözünden bakmak gerekiyor. Zor durumdaki bir depremzedenin sigorta ile karşılanabilecek ihtiyaçlarını bulmak için şu sorular sorulabilir:

1- Depremden sonra nereye gideceğim, nerede kalacağım?
2- Konaklama masraflarını nasıl karşılayacağım?
3- Önümüzdeki dönemde işime devam edemezsem ne yapacağım?
4- İşim/şirketim üretimi durdurmak zorunda kalırsa nasıl dayanacağım?
5- Kiraya verdiğim konutlar hasar gördüyse/yıkıldıysa ne yapacağım?

Depremde seferberlik SİGORTAYLA başlar

Türkiye'de meydana gelen sarsıntılar, depremlerin bu toprakların bir gerçeği olduğunu sıklıkla bize hatırlatıyor. 30 Ekim'de İzmir açıklarında meydana gelen depremin etkileri deprem farkındalığının, doğru yapılaşmanın ve sigortanın önemini bir kez daha gösterdi. Seferihisar merkezli olarak tespit edilen deprem, (bu yazının kaleme alındığı sırada) 116 kişinin hayatını kaybetmesine ve binin üzerinde kişinin yaralanmasına neden oldu. Deprem hakkında yapılan açıklamalar ise depremin büyüklüğünün 6.6 ve 7.0 seviyeleri arasında tespit edildiğini gösteriyor.

DEPREMLE YATIP DEPREMLE KALKIYORUZ

1992 Erzincan Depremi, 1999 Marmara Depremi, birkaç ay sonra meydana gelen Düzce Depremi, 2011 Van Depremi, 2020 İzmir Depremi… Ülkemiz, anlaşılacağı üzere bir deprem kuşağında yer alıyor. Bir anlamda deprem Türkiye'nin kaderi. Ancak, depremlerde yaşanan yüksek can ve mal kaybı ülkemizin kaderi değil. Bu kayıpların önüne geçmek ya da oluşan maddi hasarları yerine koyarak hayatın akışının devam etmesini sağlamak elimizde. Burada dikkat edilmesi gereken konu; neredeyse görüşünü aldığımız tüm tarafların defalarca vurguladığı gibi, ilk aşamada kalitesiz yapı stoğunun ya da hareketli zemin üzerine kurulmuş yapıların fark edilmesi, ikinci aşamada tasfiye edilmesi ve üçüncü aşamada kaliteli malzeme kullanılan planlı yapılarla değiştirilmesi. Bunun yanında yapıların yaşlandıkça depreme karşı dirençlerinin de azaldığı görülüyor. Yapı stoğunun depreme dayanıklı yapılarla yenilenmesinde ise sigorta şirketlerinden ziyade kamunun rolünün daha büyük olduğu açık.

EGE'DE TOPLAM HASAR 2.5 MİLYAR LİRAYA ÇIKABİLİR

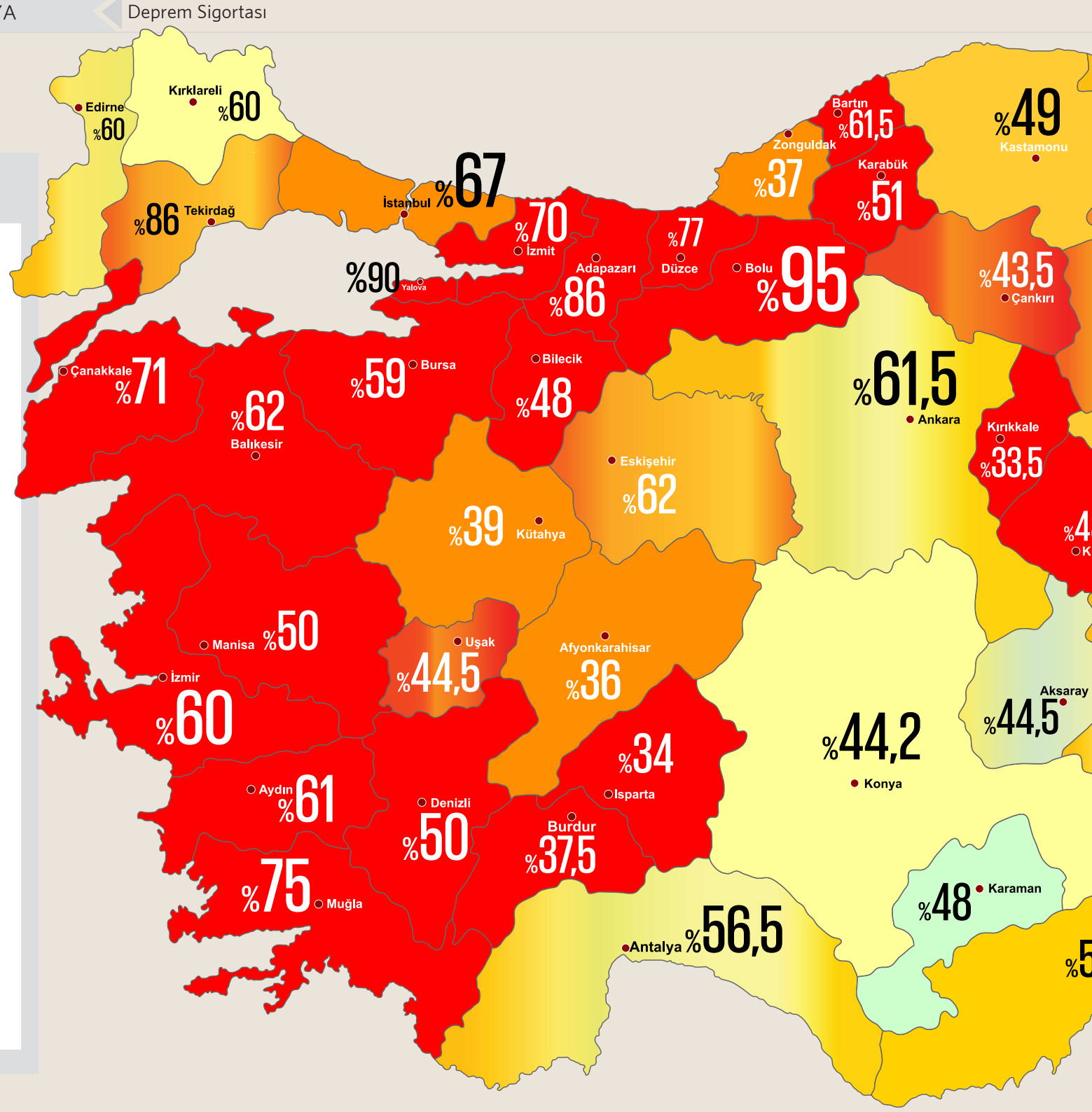
Her büyük ve yıkıcı depremden sonra olduğu gibi 30 Ekim Ege Depremi sonrasında yapıların depreme dayanıklılığı sorunu geniş şekilde tartışıldı. Bu tartışmalar sırasında depremde zarar gören binalar için zorunlu deprem sigortasının mevcut olup olmadığı sorusu da gündeme geldi. İlgililer tarafından İzmir'de zorunlu deprem sigortasının zorunluluğa rağmen sadece %56 oranında yaptırılmış olduğu, zorunlu olmayan (deprem teminatı içeren) konut sigortası yaptırma oranının ise %25 civarında kaldığı açıklandı. Sigortacılar 2.5 milyar lira civarında bir toplam hasar olabileceği öngörüsünde bulunuyor. DASK'ın son açıklamasına göre bölgede 22 bine yakın ihbar yapıldığı görülüyor. İzmir'de deprem kaynaklı toplam ihbar sayısının 40 bini bulabileceği konuşuluyor. Şu ana kadar yapılan tazminat ödemeleri 125 milyon lirayı buluyor. İhbar sayısının bu derece yüksek olması ise ekspertiz tarafında süreçlerin yoğunlaşmasına neden olabiliyor. İzmir'de gösterilen performans ise eksperlerin organizasyonunun yüksek bir seviyede olduğunu gösteriyor. Eksperlik tarafında daha büyük depremlerde sistemin tıkanmaması için istişareleri ve hasarları tek bir noktadan yönetecek merkezi programın geliştirilmesi için görüşme ve çalışmaların hızla devam ettiği görülüyor. Aynı zamanda deprem sonra uzaktan yapılan hasar tespit çalışmaları ve yeni ekspertiz süreçleri şu ana kadar büyük bir sorunla karşılaşmış değil. İstanbul'da beklenen deprem gibi son derece yıkıcı olabilecek bir depremin sonuçlarıyla mücadele edilmesi için bu süreçlerin hataya ve gecikmeye alan bırakmayacak şekilde geliştirilmesi azami önem taşıyor.

Ülkemizde gerçekleşen depremlerden sonra hasar alan bölgelerde vatandaşlarımız, sivil toplum ve kamu kuruluşları büyük bir azim ve özveri göstererek ülke çapında bir seferberlik örneği gösteriyor. Hasar anından sonraki dönemde hayatın normale dönmesini sağlamak ve depremin toplumda doğurduğu ekonomik sorunların önüne geçmek için ise ülkemizde sigorta bilinirliğini artıracak bir seferberliğe ihtiyaç olduğu görülüyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

NEDEN TÜRKİYE'DE BU KADAR ÇOK DEPREM OLUYOR?

Türkiye yeryüzündeki konumu nedeniyle Arabistan ve Afrika plakalarından baskı görüyor. Bu baskı Anadolu'nun kırılarak iki parçaya ayrılmasına neden olmuştu. Oluşan devasa kırığı bugün Kuzey Anadolu Fay Hattı olarak biliyoruz. Bu fay hattı boyunca oluşan çıkıntılar yüzünden Anadolu'nun hareket edememesi ise kırılmalar oluşmasına ve deprem olmasına neden oluyor.
En son İzmir açıklarında üzülerek gördüğümüz üzere depremler ülkemizi sarsmaya devam ediyor. Önümüzdeki 50 yıl içerisinde büyük bir depremin İstanbul'u da vurması bekleniyor. Bu beklentinin ise bir sebebi var. Afrika ve Arabistan plakaları Türkiye'yi sıkıştırarak gerilim yaratıyor. 1939 Erzincan depremiyle boşalmaya başlayan gerilim Batı'ya ilerliyor. 1942 Tokat ve 1999 Gölcük depremleri aynı hattı seyrediyor. Hattın bir sonraki durağı ise Marmara Denizi. Depremin nerede olacağını kestirebilsek de zamanını tahmin etmek henüz mümkün değil. Her riske karşı önlemlerin alınması ve deprem sonrası önlenemeyen hasarların kolayca karşılanması için sigorta yaptırılması gerekiyor.



Yukarıda görmüş olduğunuz harita, Türkiye'deki şehirlerin ağırlıklı olarak yer aldıkları risk bölgelerini ve söz konusu şehirlerdeki zorunlu deprem sigortası yaptırılan konut oranını gösteriyor. Haritada ilk olarak, daha önce depremle karşılaşmış olan bölgelerde sigorta penetrasyonunun yüksek olduğu göze çarpıyor.

EN YÜKSEK SİGORTALILIK ORANI MARMARA'DA

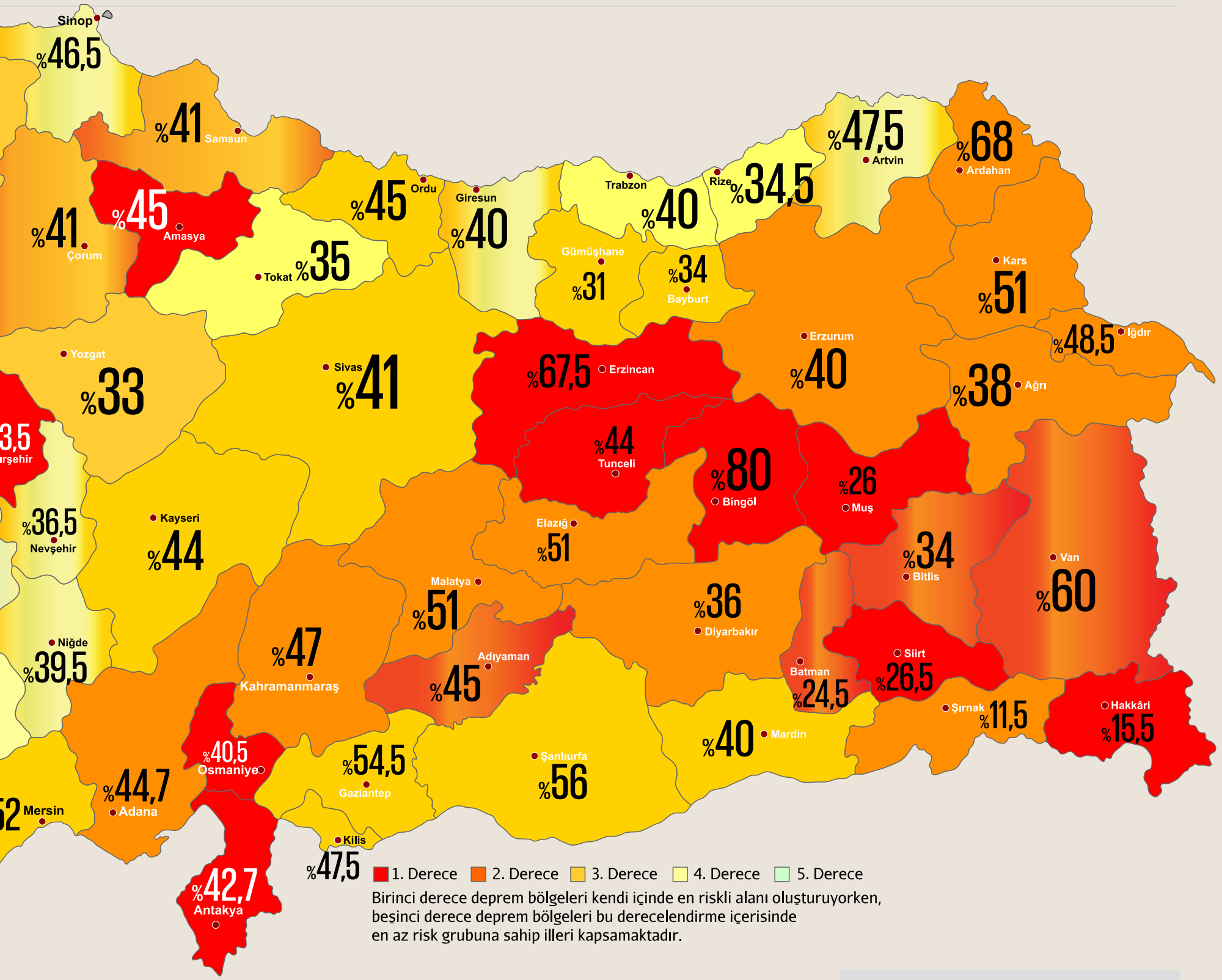
Türkiye genelinde DASK tarafından açıklanan rakamlara göre 17.7 milyon konut, bu konutlara yaptırılmış 9.9 milyon sigorta poliçesi bulunuyor. Oranladığımız zaman Türkiye genelinde zorunlu deprem sigortası yaptıran konutların %56.4 seviyesinde olduğu görülüyor. Bölgelere bakacak olursak %68 ile Marmara bölgesi sigortalılık konusunda başı çekiyor. Marmara'da 6 milyon konutun 4.1 milyonu sigortalı. İkinci sırada Ege Bölgesi bulunuyor. 2.6 milyon konutun 1.5 milyonunun sigortalı olduğu bölgede penetrasyon %56. 3'üncü sırada 3.3 milyon konut ve 1.7 milyon poliçeyle İç Anadolu bölgesi geliyor. Bunu, 777 bin konutun 380 bininin sigorta koruması altında olduğu (%49) Doğu Anadolu izliyor. Ardından Karadeniz ve Güney Doğu Anadolu bölgeleri geliyor. %45 penetrasyon olan Karadeniz'de 1.7 milyon konutun 770 bini sigortalıyken, Güney Doğu Anadolu bölgesinde 990 bin konutun 440 bini sigortalı. Toplam oran ise bu bölgede %44.5 seviyesinde.

DEPREMİ GÖREN POLİÇEYİ ALIYOR

Zamanında büyük depremlerden etkilenmiş olan Adapazarı %86, İzmit %70, Düzce %77, Bolu %95, Yalova %90, İstanbul %67, Erzincan %67.5, Van %60 ve Bingöl %80'e varan penetrasyon oranına ulaşmış durumda. Aynı zamanda yüksek deprem riski bulunan Aydın ve Muğla gibi şehirlerde de bu oranın yüksek olduğu görülebiliyor. İzmir depreminde ve bundan önce defalarca şahit olduğumuz gibi, depremin vurduğu bölgelerde özellikle deprem sonrasında zorunlu deprem sigortasına olan talep hızlı bir şekilde yükseliyor. Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun geçtiğimiz haftalarda yaptığı açıklama da benzer bir artışa işaret ediyor, 30 Ekim İzmir Seferihisar merkezli depreminin ardından zorunlu deprem sigortası yaptıranların sayısı arttı. Depremin hemen ardından günlük poliçe üretimi Ege Bölgesi'nde %118 ve İzmir'de %169 artış gösterdi. Türkiye genelindeki günlük poliçe üretimi artışı ise %37 olarak gerçekleşti.

TEMİNAT AÇIĞI GÜNEY DOĞU ANADOLU'DA ÇOK YÜKSEK

Diğer tarafta, çok yüksek risk bölgelerinde bulunmalarına karşın sigorta penetrasyonunun düşük olduğu, olası bir deprem durumunda ekonomik olarak büyük bir kayıpla karşı karşıya kalması beklenen bölgeler de harita üzerinden bakınca kolayca tespit edilebiliyor. İlk bakışta Kırıkkale, Manisa, Denizli, Bilecik, Manisa, Burdur, Isparta, Osmaniye, Antakya riskin yüksek olduğu ancak penetrasyonun zayıf kaldığı bölgeler. Muş, Bitlis, Batman, Siirt ve Hakkari'de ise zorunlu deprem sigortası farkındalığının oluşturulamadığını görüyoruz. Bunun için sigorta şirketlerinin ve kamunun gelir seviyesi ülke geneline göre düşük olan bu bölgelerde deprem sigortasının önemini anlatacak faaliyetlerde bulunması büyük önem taşıyor.



Birinci derece deprem bölgeleri kendi içinde en riskli alanı oluşturuyorken, beşinci derece deprem bölgeleri bu derecelendirme içerisinde en az risk grubuna sahip illeri kapsamaktadır.

İTÜ Maden, Jeofizik Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Tuncay Taymaz:

Artçı depremler bir yıl boyunca devam ediyor

30 Ekim'de gerçekleşen Seferihisar depremiyle beraber tüm Türkiye bir kez daha deprem gerçeğiyle karşılaşmış oldu. Türkiye'nin nasıl bir risk bölgesinin üzerinde olduğunu ve bu riskin boyutlarını Sigortacı Gazetesi'nin YouTube kanalında yayına başlayan 5N1S programında moderatör Sema Tüfekçiler'e anlatan İTÜ Maden, Jeofizik Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Tuncay Taymaz, çarpıcı açıklamalarda bulundu.

30 Ekim tarihli depremin 6.9'dan büyük bir deprem olduğunu belirterek sözlerine başlayan Taymaz, "Aslında bu deprem İzmir depremi değil, Samos Adası depremidir. Beklenen büyük İzmir depremi kesinlikle değil" bilgisini verdi. Efes Antik Kenti'nin yıkılmasının sebebinin de depremler olduğunu belirten Taymaz, Türkiye'de ilk kez görülen tsunami ile ilgili şunları söyledi; "Tsunami; su derinliği, deniz tabanının morfolojisi, dalga büyüklüğü gibi unsurlar ile alakalı. Seferihisar açıklarında Gülbahçe fayı o bölgeyi etkiledi fakat karadaki diri faylarımız, aktif kırıklarımız hareketlenmedi, bu bölgelere stres transferi oldu. Bundan sonraki oluşabilecek depremlerin parçalarına enerji naklettik."

'VERİLERE ULAŞAMIYORUZ'

Her depremde yerkürenin hareket halinde olduğunu söyleyen Taymaz, "Yer bilimleri ve sismolojide yerkürenin dinamik hareketlerini inceliyoruz. Artçı depremi bekliyoruz fakat henüz oluşmadı, belki bu artçı depremler bir yıl boyunca devam edecek. 24 Ocak 2020 Sivrice depremi bile hala artçı depremler üretiyor" diye konuştu.

Mevzuatta değil uygulamada



5N1S

açıklıklar olduğuna değinen Taymaz, "Ülkemizde yapılan herhangi bir erken uyarı sistemine ait bir sismogram kaydı görmedim. Bunlar neden açıklanmıyor, neden gösterilmiyor? Bir sismolog olarak en büyük merakım bu. Dünyadaki bütün verilere ulaşabiliyoruz fakat ülkemizdeki verilere ulaşamıyoruz" dedi.

KONUT PROBLEMİ

Ülkemizdeki resmi rakamlara göre zorunlu deprem sigortasında yurt genelinde sigortalılık oranı %56,50 seviyesinde. Buradan toplanan toplam primin ise 1 milyar 600 milyon lirayı geçtiği görülüyor. Sigortalı konut sayısı 10 milyona yaklaşırken, toplam konut sayısı DASK'ın resmi sitesine göre 17 milyon 680 bin civarında. Diğer taraftan, Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2018 verilerine göre ülkemizde 31,2 milyon su abonesi bulunuyor. Enerji Piyasaları Düzenleme Kurumu'nun raporuna göre elektrik abonesi olan tüketici sayısı 44,5 milyon. Burada, zorunlu deprem sigortasının tüm yapıları kapsamına almadığını belirtmekte fayda var. Kamu hizmet binası olarak kullanılan binalar ve bağımsız bölümler, köy nüfusuna kayıtlı ve köyde ikamet edenlerin köy yerleşik alanlarında yaptığı binalar, tamamı ticari ve sınai amaçlar için kullanılan binalar (iş hanı, iş merkezi, idari hizmet binaları, eğitim merkezi binaları), inşaatı tamamlanmamış binalar zorunlu sigorta kapsamında değil. Ancak, yine kapsama girmeyen mühendislik hizmeti görmeden tamamlanmış ve projesiz binalar, binanın taşıyıcı sistemini olumsuz etkileyecek şekilde yapılmış düzenlemeler (kolon kesmek, kirişleri zayıflatmak gibi), projeye uygun olmayarak inşa edilmiş binalar, malzemeden çalmak olarak bilinen taşıyıcı sistemi olumsuz etkileyen inşaat tipi, yıkılmasına karar verilmiş, metruk ve bakımsız binalar, 27 Aralık 1999 tarihinden sonra mesken olarak inşa edilmiş ancak inşaat ruhsatı bulunmayan binalar, tapuya kaydı bulunmayan, özel mülkiyet kullanım alanı olmayan binaların tespiti her durumda mümkün olmayabilir.

Türkiye Sigorta Birliği:

Hedefimiz deprem sigortalarında %100 SİGORTALILIK

"Sahadaki temaslarımızda, sarsıntıdan zarar gören ve deprem sigortası poliçesi olan mal sahiplerinin 'İyi ki sigortamı yaptırmışım' dediklerini duyduğumuzdaki hislerimize kelimeler yetmez. Hedefimiz %100 sigortalılık oranına ulaşmış bir Türkiye için daha çok çalışmak olmakla beraber temennimiz bu acılara bir daha şahit olmamak yönündedir"

Türkiye'de deprem gerçeği ve ülkemizin özellikle sigortacılıktaki deprem karnesini değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yapılan açıklamalarda şu ifadelere yer verildi: "Ülkemizde, çok büyük can kayıplarının yaşandığı 1999 depremi ve sonrasında oluşturulan zorunlu deprem sigortası ile deprem ve sigorta terimleri ilk defa birlikte kullanılmaya başlandı ve sektörümüz en önemli sınavını 2011 yılında Van'da meydana gelen 7.1 büyüklüğündeki depremde verdi. Van depreminde, 644 kişi hayatını kaybetti, bin 966 kişi yaralandı, binaların yüzde 25'i yıkıldı veya ağır hasar aldı. Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ve sigorta şirketleri, Van depremi sonrasında, bölgedeki sigortalıların mağduriyetlerini en aza indirmek için özel ihbar hattı veya mobil hizmet birimleri kurdu. Depremin hemen arkasından eksper ve hasar servisi çalışanları başta olmak üzere yönetim kadrosu ile köy köy gezerek, telefonla arayarak veya mesaj göndererek, yaraların sarılması için üzerlerine düşen görevi yerine getirdi. 24 Ocak 2020 tarihinde Elazığ'da meydana gelen ve başta Elazığ ve Malatya olmak üzere tüm Doğu Anadolu Bölgesi'ni etkileyen 6.8 büyüklüğündeki deprem sonrasında da sektörümüz hemen sahaya inerek ve gecikmeksizin tazminat ödemelerini tamamlayarak başarılı bir sınav verdi."



ÖDEME GÜCÜNÜ ARTIRIYOR

TSB'nin açıklaması şöyle devam etti: "DASK'ın kuruluşundan bu yana zorunlu deprem sigortalı konut sayısı 10 milyona yaklaşırken, Türkiye genelinde sigortalılık oranı yüzde 56 oldu. Elazığ depreminde 230 milyon lira ve Van depreminde 137 milyon lira olmak üzere kuruluşundan bu yana 450 milyon lira hasar ödemesi yapan DASK, ödeme gücünü artırmayı da sürdürüyor. Birikmiş deprem rezervi ve reasürans ömrü sayesinde 25 milyar lira olan hasar ödeme kapasitesi kasım ayında 40 milyar liraya yükseltildi."
Deprem bölgesinde gerçekleştirilen çalışmalardan ve bölgedeki gözlemlerinden bahseden TSB, konuyla ilgili şu ifadeleri kullandı: "Depremin ardından sigorta sektörü seferber oldu ve tüm sigorta şirketlerimiz sigortalılarının ihtiyaçlarına yanıt vermek için hızla harekete geçti. Çok kısa sürede hasar tespit çalışmaları başladı ve sonuçlanan dosyalarda tazminat ödemeleri yapıldı. Depremin gerçekleşmesinden kısa bir süre sonra sektör liderleri; SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, TSB Başkanı Atilla Benli, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Mete Güler ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum ile İzmir Afet Koordinasyon Merkezi'nde gerçekleştirilen toplantıya katıldılar ve hasar tespit çalışmalarını yerinde görmek amacıyla başta Bayraklı ilçesi olmak üzere kentte bir dizi temasta bulundular. SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem'in de temaslarda yer aldığı bu çalışmalar sigortalılarımızın da sigorta şirketlerini yanlarında hissetmeleri açısından büyük önem taşımakta.

'İYİ Kİ SİGORTAMI YAPTIRMIŞIM'

Gerçekleştirdiğimiz ziyaretin manevi tarafında ise; sektörümüzü temsilen bizlerin, özveri ve sorumluluk bilinci ile görevlerini ifa eden sigorta eksperlerimizin depremzedelerin yanında olmalarının verdiği güveni gözlerden okumanın memnuniyetini yaşadık. Sahadaki temaslarımızda, sarsıntıdan zarar gören ve deprem sigortası poliçesi olan mal sahiplerinin 'Iyi ki sigortamı yaptırmışım' dediklerini duyduğumuzdaki hislerimize kelimeler yetmez. Hedefimiz %100 sigortalılık oranına ulaşmış bir Türkiye için daha çok çalışmak olmakla beraber temennimiz bu acılara bir daha şahit olmamak yönündedir."

ACENTELER AKTİF OLMALI

Türkiye'de sigorta bilincinin maalesef yeterli seviyede olmadığının ve genellikle yaşanan felaketler sonrasında sigortaya talep artarken, belirli bir süre sonra yaptırılan poliçeler yenilenmediğinin belirtildiği açıklamada, "Süresi sona eren poliçelerin yenilenmesinin sağlanması hususunda acentelerin daha aktif olması en azından var olan sigortalı portföyünün devamlılığının sağlanması açısından büyük önem taşıyor" denildi. TSB'nin açıklaması şu şekilde son buldu: "Türkiye Sigorta Birliği, zorunlu deprem sigortası kapsamındaki tüm yapıların sigortalanması, ayrıca kapsamda olmayan iş yerlerinin, deprem ve doğal afetlere karşı işyeri sigortası ile güvence altına alınmasının sağlanması konusunda çalışmalarına devam ediyor. KOBİ ağırlıklı ekonomiye sahip ülkemizde, çalışamaz durumdaki bir iş yeri hem çalışanların gelirinde hem bölgenin ekonomisinde hem de ülke ekonomisinde ciddi kayba yol açıyor. Bu noktada, toplumumuzun deprem karşısındaki ekonomik dayanıklılığı için KOBİ'lerin sigortalanmasına önem veriyoruz."

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem:

Depremde ekspertiz sürecinin en zorlu noktası yoğun tespit taleplerinin yönetimi

"Dosya oluşturulması ve eksper atanmasını müteakip eksperle iletişime geçme taleplerinin yoğun olması süreç yönetiminin en zorlu noktasıdır. Bu noktada koordinasyonun ve iletişimin tek kaynaktan merkezi bir yazılım sisteminden yönetilmesi gerekmektedir"

Depremin ardından, en kısa süre içerisinde yaklaşık 100 kişiden oluşan bir eksper kadrosu, sahada aktif tespit çalışmalarına başladı. "Depremzedelerin maddi hasarlarına dair yaraların sarılması amacıyla sahada yerini alan eksperlerimizi SEİK ve TÜSED nezdinde mesleki temaslarla desteklemiş bulunuyoruz" diyen Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem açılan çok sayıdaki hasar dosyasına aynı kalite ve hızla yetişebilmek amacıyla kurumlar arasında dirsek temasının artırıldığını ifade etti. Hem ekspertiz süreçlerini hızlandırmak ve kolaylaştırmak hem de depremzedelerin yaralarının daha hızlı sarılabilmesi amacıyla; DASK, T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, TSB yetkilileri ile sahadaki ihtiyaçlar ve beklentiler noktasında istişare halinde olunduğunu belirten Erdem, "SEİK olarak DASK ve TSB yetkilileri ile sahadaki aktif ekspertizlere de nezaret edilerek, meslektaşlarımızın manevi olarak zor günler geçiren depremzedelerin karşısında ve yanında, sahada yaşadığı süreçler ve zorlukların görülmesi sağlanmıştır" açıklamalarında bulundu.

EV İÇİNDEKİ TESPİTLER GÖRÜNTÜLÜ İLETİŞİMLE YAPILDI

Felaketin COVID-19 döneminde gerçekleşmiş olmasının ekspertiz süreçlerine etkisini değerlendiren Erdem, "Tüm dünya ülkelerini etkileyen COVID-19'un ekspertiz süreçlerini etkilemediğini söylemek mümkün değil. Ancak hijyen ve temas şartlarına azami özen göstererek sahadaki tespitlerin normal ekspertiz süreçlerindeki gibi tamamlanabilmesi için çalışılmıştır. Maske, eldiven, dezenfektan, siperlik, sosyal mesafe aralığına uyulması, ekspertiz öncesi kapalı sigortalı alanların

TOBB-SAİK Başkanı Levent Korkut:

ZDS'de acente payının artması diğer varlıkları da korur

"Bankaların bu baskıcı tutumlarıyla yapılan DASK ve konut sigortası satışları acenteler kanalıyla yapılmış olsaydı, bu ürünlerin yanında tüketicinin diğer varlıklarının da sigortası yapılır ve sigorta sektörü daha da büyürdü"

Bir sigorta ürününün yaygınlaştırılması ya da tanıtılmasında acentelerin payı yadsınamaz. Bu durumu hatırlatarak, ülkemizde sigorta üretiminin %65'lik kısmının acenteler tarafından üretildiğini belirten TOBB-Türkiye Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, "Ülkemizdeki konut stoklarına baktığımızda her 4 konuttan bir tanesinin sigortalı olduğunu, bu sigortaların %50'den fazlasının da biz acenteler tarafından üretildiğini görüyoruz" dedi. Zorunlu deprem sigortasında her 2 konuttan birinin sigortalı olduğunu belirten Korkut, ZDS'de acentelerin üretiminin konut sigortası üretimi kadar olduğunu belirtti ve bu tarafta bankalar ve finans kurumlarının, vermiş oldukları krediler ile baskın olduğu ekledi. Burada unutulmaması gereken önemli bir husus olduğunu da sözlerine ekleyen Korkut, "Bankaların bu baskıcı tutumlarıyla yapılan DASK ve konut sigortası satışları acenteler kanalıyla yapılmış olsaydı, bu ürünlerin yanında tüketicinin diğer varlıklarının da sigortası yapılır ve sigorta sektörü daha da büyürdü" şeklinde konuştu. "DASK poliçesinin satışında nedense hep acente dışında başka satış kanalları aranmakta" diyen Korkut, satışın acente üzerinden yapılması durumunda acentelerin depremden sonra sigortalıya gereken faydanın sağlanması ve depremin zararının ödenmesi için takipçi olacağını söyledi.

PENETRASYONU ARTIRMAK İÇİN 3 ÖNERİ

Korkut, deprem sigortalarında penetrasyonun yükseltilmesi için acenteler adına TOBB-SAİK, DASK ve kamunun birlikte hareket ederek belli düzenlemeleri yapması gerektiğini ifade etti. Korkut, düzenlemeleri şu şekilde sıraladı:

1- "Metrekare üzerinden poliçelerin düzenlenebilmesini teminen gerekli yasal değişikliklerin bir an önce yapılmasını sağlamalıyız. Bu üç türlü fayda sağlayacaktır;
- DASK penatrasyonu artacak,
- DASK havuzu ciddi şekilde büyüyecek,
- Risk gerçekleşmesi halinde eksik sigorta uygulanmayacak, bu surette DASK'a güven artacaktır.

2- Bina vergileri, çöp vergisi beyannameleri DASK poliçesi olmadan kabul edilmediği takdirde penetrasyon kendiliğinden beklenen seviyelere çakacaktır.

3- DASK havuzunda biriken para TOBB Nefes kredisi benzeri bir proje ile bankalara faizsiz verildiği takdirde yatırılan meblağın 10-15 katı ucuz ve uzun vadeli kredi temini ile başarılı olmamış kentsel dönüşüm hız kazanır ve kat malikleri ucuz ve uzun kredi temini ile binalarını ihale ederek yenileme fırsatı bulurlar."

İSTİŞARELERDE BULUNDU

İzmir'deki depremden sonra bölgede gerçekleştirdikleri toplantıdan bahseden Levent Korkut, bu ziyarette edindikleri bilgileri de paylaştı. "TOBB, SAİK, SEİK, DASK yetkilileri, İzmir Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Üyeleri, sahada görev yapan eksperler, Ege Sigorta Acente Derneği yetkilileri, PASAD Derneği yetkilileri ile birlikte 6 Kasım 2020 Cuma günü İzmir Sanayi Odası'nda bir istişare toplantısı yaptık" diyen Korkut, toplantıyla ilgili "Deprem gününden itibaren iletişimde olduğumuz arkadaşlarımız sahadaki son durum, hasar çalışmaları, zararın yaklaşık boyutu, yaşanan ve karşılaşılan sorunlar, talepler ve beklentiler hususlarında istişarede bulunduk" ifadelerini kullandı.



Korkut, hasar tespit çalışmalarının hızlı ve verimli geçtiğini; çok koordineli ve uyumlu bir şekilde hareket edildiğini belirtti.

DASK Koordinatörü Erdal Turgut:

DASK 22 bin ihbar aldı, 125 milyon lira ödedi

"Toplam 22 bin hasar ihbarı aldık ve depremden sonraki 1 ay içinde bunların 15 bin 600'ünü sonuçlandırdık. Sonuçlanan dosyalar için de 125 milyon lira ödeme yaptık. Kalan dosyaları da en hızlı şekilde sonuçlandırmak ve ödemeleri tamamlamak için zorlu pandemi şartlarına rağmen aralıksız çalışmaya devam ediyoruz."

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 30 Ekim İzmir Seferihisar merkezli depremden sonraki 1 ay içinde incelemesi tamamlanan hasar dosya adetlerini açıkladı. Depremden sonraki 3. günde ilk tazminat ödemesini gerçekleştiren DASK, 3 Aralık itibarıyla toplam 15 bin 600 hasar dosyasının incelemesini tamamlayarak sigortalılara 125 milyon lira ödeme gerçekleştirdi.

Depremden sonra sahada sigortalıların yanında olarak depremin yaralarını en kısa sürede sarmayı hedeflediklerini belirten DASK Koordinatörü Erdal Turgut şunları söyledi: "DASK olarak depremin hemen ardından bölgeye geldik ve çalışmalarımıza başladık. Depremden sonraki ilk günde eksperlerimiz sahaya çıktı ve 3. günde ilk ödemeleri gerçekleştirdik. O günden bu yana da hasar ihbarlarını en kısa sürede sonuçlandırmak için aralıksız çalışıyoruz. Bugüne kadar toplam 22 bin hasar ihbarı aldık ve depremden sonraki 1 ay içinde bunların 15 bin 600'ünü sonuçlandırdık. Sonuçlanan dosyalar için de 125 milyon lira ödeme yaptık. Kalan dosyaları da en hızlı şekilde sonuçlandırmak ve ödemeleri tamamlamak için zorlu pandemi şartlarına rağmen aralıksız çalışmaya devam ediyoruz. Bu bağlamda, ilk günden beri büyük bir özveri ile çalışan DASK çalışanlarımız ve eksperlerimiz başta olmak üzere, tarafımızdan desteklerini hiç esirgemeyen AFAD ve Çevre Şehircilik Bakanlığımız yetkililerine en içten teşekkürlerimizi sunarız." İzmir depreminden sonra yapılan ödemelerle birlikte DASK'ın kuruluşundan bu yana gerçekleştirdiği toplam ödeme tutarı 550 milyon liraya ulaştı.

'TÜM KONUTLARIN ZORUNLU DEPREM SİGORTASI GÜVENCESİNDE OLMASI ÖNEMLİ'

Depremin ardından Zorunlu Deprem Sigortası'na ilgide artış olduğunu hatırlatan Turgut, "Depremden sonraki ilk hafta Ege Bölgesi'nde günlük poliçe üretimi %100'lerin üzerine çıkmıştı, şu anda da deprem öncesine göre günlük %40 daha fazla olarak devam ediyor. İzmir'deki Zorunlu Deprem Sigortalı konut sayısı 635 binden 680 binlere yükseldi. Türkiye genelindeki günlük poliçe üretimi artışı ise %5 düzeyinde devam ediyor. Afetlerin üzerinden zaman geçince bu riskleri unutabiliyoruz. Bu nedenle tüm konut sahiplerine deprem riskini unutmamalarını ve evlerini Zorunlu Deprem Sigortası ile finansal güvence altına almalarının önemini hatırlatmak istiyorum" dedi.



havalandırılması gibi önlemlerin hem eksperler hem de sigortalılar tarafından alınması ve önlemlere uyulması konusunda tedbirler alınarak saha tespitleri tamamlanmaktadır" dedi. Depremin yıkıcı psikolojik etkisinin daha yoğun gözlendiği özellikle orta ve ağır hasara uğramış depremzedelerde, yetkili olarak ilk temas ettiği ekspere daha yakın olma heyecanının hakim olabildiğini, sosyal mesafelere uyulmadan yakın temasta bulunulabildiğini hatırlatan Erdem, "Bu gibi durumlarda gerek eksperlerimizin gerek ise daha sonra temas edecekleri kişilerin sağlığının korunması için nazik ancak kesin dille uyarılarda bulunulması yöntemi izlenmiştir. Vatandaşın evlerine pandemi sebebiyle kabul etmemesi gibi durumlara pek rastlanmamış olup hâlihazırda karantinada olan ya da COVID-19 hastası depremzedelerin evindeki tespitler görüntülü iletişim yolları ile yürütülmektedir" şeklinde konuştu. Erdem, aynı zamanda hasar büyük ya da küçük olsun; sürecin yönetiminde, eksperlerin, hem verilen eğitimler hem de geçmiş tecrübeleri dolayısıyla konuya hakim olduklarından, bariz bir zorlukla karşılaşılmadıklarını ekledi.

TEK BİR MERKEZİ YAZILIM

Zorunlu deprem sigortaları kapsamında DASK tarafından geliştirilen yazılımın, ÇSB standartları ile geliştirilmiş olup tespitte standardizasyon ve kolaylık sağladığını belirten Erdem, özellikle beklenen büyük İstanbul depremindeki olası çok daha yüksek hasar dosya sayısına hızla yetişebilmek amacıyla; yazılımın ekspertiz sürecini kısaltacak ve daha da hızlandıracak yanlarını DASK ile istişare etmekte olduklarını söyledi. Erdem, "Bu konuda önemli ve yapıcı yönde önerilerimiz mevcut olup kısa sürede geliştirmelerin tamamlanacağını ümit ediyoruz" dedi. Ekspertiz tarafında en önemli hususun aynı anda çok sayıda dosyanın açılması ve aynı anda tüm dosyalara aynı özenle yetişilmesi gerekliliği olduğunu dile getiren Erdem, "Dosya oluşturulması ve eksper atanmasını müteakip mağdurların tamamının aynı anda eksperle iletişime geçme ve öncelikle tespit isteme talepleri süreç yönetiminin en zorlu noktasıdır. Bu durum, başta; sahadaki tespit ve atama kriterlerinin tekrar ele alınmasını ve en hızlı harekete göre operasyon yönetimini gerektirmektedir. Bu noktada organizasyon süreçlerinin koordinasyonunun ve iletişiminin tek kaynaktan merkezi bir yazılım sisteminden yönetilmelidir. Günümüz uygulamasında bu ihtiyaçlar hızlı şekilde tüm sigortalılara en başta ulaşılarak ve programlama hakkında bilgilendirme yapılarak sağlıklı şekilde yönetilmektedir" dedi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu:

Cezai yaptırım olmaması daha az poliçe yaptırılmasına neden oluyor

"Herhangi bir taşınmazın tapu devri, ipotek ve kiralama işlemlerinde gerekli olan belgeler arasında yer almasından dolayı, halkımız zorunlu deprem sigortası yaptırmaktadır. Ancak, bu işlemlerin dışında farklı bir cezai yaptırımın olmaması nedeniyle, sigorta bilinci yüksek kişiler dışında zorunlu deprem sigorta poliçesi ve ihtiyari olan konut poliçesi yaptırılmamaktadır"

Ülkemizde her deprem sonrası sigortaya verilen önem ve farkındalık artıyor. Bu farkındalığın sonucunda ülke genelinde deprem görmüş bölgelerde sigorta oranının daha yüksek olduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ege Denizi'nde meydana gelen deprem sonucu, 16 Kasım tarihi itibarıyla DASK'a toplamda 18 bin 581 hasar ihbarı yapılmıştır. İnceleme süreci tamamlanan dosya adedi 2 bin 707'ye ulaşmış, ödenen hasar tutarı ise 36.2 milyon lira olmuştur. İzmir'de zorunlu deprem sigortası penetrasyonu ise %60 olup, ortalamanın üzerindedir. Deprem sonrası sigorta talebinde ise %100'ün üzerinde artış olmuştur" dedi. 2000 yılından önce deprem sigortalarının zorunlu olmadığını ve 1999 yılında Marmara Bölgesi'nde art arda gerçekleşen depremler sonrası çıkarılan Afet Sigortaları Kanunu'nun ardından, konutlar için deprem sigortasının zorunlu hale geldiğini hatırlatan Pamukçu, "DASK, kurum olarak 2000 yılından bugüne zorunlu deprem sigortasının yaygınlığını ülke genelinde artırmak adına sigorta şirketleri ile birlikte, herkesin bu güvenceye sahip olmasını kolaylaştırmayı hedeflemektedir. 2000 yılından bugüne çok yol kat edilmiş olsa da ülke olarak sigorta bilincinin daha da artırılması gerekmektedir" ifadelerini kullandı.

ZORUNLU SİGORTA BELİRLİ İŞLEMLER İÇİN YAPTIRILIYOR

Hayatta karşılaşabileceğimiz riskler gerçekleşmeden önce sigortalı olmanın ne kadar önemli olduğu bilincinin yaygınlaştırılması gereğine vurgu yapan Pamukçu, "Herhangi bir taşınmazın tapu devri, ipotek ve kiralama işlemlerinde gerekli olan belgeler arasında yer almasından dolayı, halkımız zorunlu deprem sigortası yaptırmaktadır. Ancak, bu işlemlerin dışında farklı bir cezai yaptırımın olmaması nedeniyle, sigorta bilinci yüksek kişiler dışında zorunlu deprem sigorta poliçesi ve ihtiyari olan konut poliçesi yaptırılmamaktadır" şeklinde konuştu. Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta şirketleri, zorunlu deprem sigortasına tabi konut poliçelerinde, zorunlu deprem sigorta poliçesi yoksa konut poliçe tanzimine müsaade etmemektedirler. Yıl içerisinde sosyal platformlarda sigortanın önemine ilişkin birçok bilgilendirme yapılmaktadır. Ayrıca, sigorta şirketleri, konut poliçelerinin ekinde yer alan birçok hizmetle satışları artırmayı hedeflemektedirler."



DASK'ın, deprem sonrası hasar ihbarlarını en kısa sürede sonuçlandırmak için çalıştığını da vurgulayan Pamukçu, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Kısa sürede İzmir depreminde konutları hasar gören zorunlu deprem sigortası poliçesi sahiplerine hasar ödemeleri yapılmıştır. Ege depremi sonrası da sigortalı olmanın önemi anlaşılmıştır. Ülkemiz genelinde yaşanan depremler sonrası deprem gören bölgelerde sigortalılık oranı daha yüksek seviyeye çıkmaktadır. Zorunlu deprem sigortası ile beraber konut sigortalarını da yaptıran sigortalılar maddi olarak depremden daha az zarar görmüşlerdir. Zorunlu deprem sigortası üzerinde kalan kısım konut sigortasının içerisinde yer alan teminatlarla karşılanmaktadır."

Koru Sigorta Oto Dışı Ürün Müdürü Güray Kırak:

Sigortalı sayısının eşit dağılması için bilimsel çalışma gerekli

Ülkemizin deprem kuşağında yer almasının yanı sıra 1999 yılında meydana gelen Gölcük merkezli depremden sonra, sigorta sektörü de dahil olmak üzere tüm sektörlerin, deprem sonrasında nelerin yapılması gerektiği konusunda sürekli artan tecrübeler edindiğini ifade eden Koru Sigorta Oto Dışı Ürün Müdürü Güray Kırak, "Zira, yakın dönemde yaşanan Bingöl, Van, Elazığ, Malatya depremlerinde olduğu gibi Ekim ayı sonunda İzmir'in Seferihisar açıklarında meydana gelen depremde de sigorta sektörü, sorumluluklarını azami düzeyde yerine getirmeye çalışmıştır" şeklinde konuştu. Sigorta şirketlerinin yöneticileri, yetkilileri ve acentelerinin ivedilikle deprem bölgesine giderek sigortalıların ve bölge halkının her zaman yanında olduklarını gösterdiklerini de hatırlatan Kırak, sigorta şirketlerinin sosyal sorumlulukları gereği depremden zarar görmüş bölgelerde vatandaşların ihtiyaçlarına yönelik lojistik destek hizmeti de sağladıklarını dile getirdi. Kırak, "Sektör, teknoloji ve iletişim ağının gelişimine bağlı olarak hasar tespiti ve hızlı hasar ödeme kabiliyeti yanında, hasar envanteri ve istatistiklerinde de hayli yol almıştır. Hasarların hızlı bir şekilde neticelenmesi, depremden etkilenen vatandaşlarımızın mağduriyetlerini önleme anlamında olumlu bir etkendir" ifadelerini kullandı.



GELİRLE BERABER POLİÇE DE AZALIYOR

Sigorta penetrasyonunun düşük olmasının nedenleriyle ilgili de görüşlerini aktaran Kırak, şu değerlendirmelerde bulundu: "Orta ve uzun dönemde sigortalı sayısının istenilen seviyelere gelmemesi, ilk etapta ekonomik şartlar ile ilişkilidir. Bireylerin ve firmaların gelirlerinin daraldığı dönemlerde, sigorta poliçelerinden veya primi en fazla tutan deprem teminatından kolaylıkla vazgeçebildiklerini gözlemlemekteyiz. Hasar gerçekleşmeyen bölgelerdeki sigortalı sayısının artırılabilmesi ve bunun deprem bölgeleri arasında eşit dağılımının sağlanabilmesi için hedef bölgelerdeki gelir dağılımı, sosyolojik yapı, istihdam oranları, bireylerin harcama kalemleri ve firmaların önceliklerine dair bir takım bilimsel çalışmalara ihtiyaç olduğu düşüncesindeyim. Köy yerleşim alanlarındaki yasal kriterleri karşılayan yapıların zorunlu deprem sigortası kapsamına alınması, olası ekonomik kayıpların bir kısmı için önleyici olacaktır. Deprem ülkesi olduğumuz gerçeğinin halkımıza en iyi şekilde anlatılması ve bilinçlendirilmesi ile sigortanın bir ihtiyaç olduğu yönünde çalışmalar yapılması, sektörümüzün önceliği olmalıdır."

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya:

Deprem her zaman gündemde tutulmalı

Büyük Marmara Depremi ve sonrasında yaşanan depremlerin, İstanbul'daki büyük deprem beklentisinin ve ülkemizin de deprem ülkesi olmasının sigortalılık bilincini artırdığını ifade eden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya, 24 Ocak'taki Elâzığ Depremi öncesinde deprem sigortalarının oranının %37 civarındayken, deprem sonrasında %51'ler seviyesine çıkmasına dikkat çekti. Akkaya, "Demek ki, deprem yaşandıkça vatandaşlarımız nezdinde bir tecrübe oluşturuyor ve sigorta bilincini tetikliyor" dedi.

Ülkemizde penetrasyonu artırmak için atılabilecek adımları değerlendiren Akkaya, "Türkiye'de yaklaşık 18 milyon konut bulunuyor. Bunun yalnızca 10 milyonu sigortalanmış durumda. İstanbul özelinde ise yaklaşık 3 milyon 700 bin civarında konut var ve bunun da yaklaşık 2,5 milyonunun zorunlu deprem sigortası bulunuyor. Zorunlu bir sigorta olmasına rağmen DASK'ın Türkiye genelinde şu an sigortalılık oranı yaklaşık yüzde 56'larda" dedi. İstanbul'da oluşan farkındalığın diğer şehirlere henüz aktarılamadığını ifade eden Akkaya, "İstanbul'a baktığımızda bu oranın biraz daha yüksek olduğunu görüyoruz.

İstanbul sigortalılık oranı anlamında farkındalığı oluşmuş bir şehir. Ancak, Türkiye'nin pek çok bölgesinde aktif fay hatlarının bulunduğunu unutmamak gerekiyor. Risk ne yazık ki yalnızca İstanbul'da bulunmuyor. Bunu yakın zamanda, acı deneyimler yaşadığımız İzmir ve Elazığ depremleriyle bir kez daha görmüş olduk. Bu bağlamda, Türkiye'nin bir gerçeği



Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Basın ve sivil toplum örgütleri birlik olup önce deprem bilinci oluşturmalı

Türkiye'de en sık rastlanan afet türü olan deprem, ülkemizin bir gerçeği. Sadece bulunduğu bölgeyi değil, ülkeyi de ekonomik olarak sarsabilecek şiddette bir afet çeşidi olan depremden korunmanın birçok yolu olduğunu söyleyen Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, risk gerçekleşmeden önce değerlerimizi güvence altına almanın en önemli çözümünün sigorta olduğunun bilinmesi ve anlatılmasının zorunluluk olduğunu bir kez daha anladığımızı aktardı.

"Ekonomik kayıpları gidermede ve ekonomik gelişmelerde sigortanın önemli bir rol oynadığı gerçeğinin toplumun büyük bir kesimi tarafından bilindiğini söyleyemeyiz" diyen Tümer, yakın zamanda yaşanan Elazığ ile Malatya depremleri ve önceki depremlerde üzerine düşen tüm sorumluluğu yerine getiren sigorta sektörünün, yaraların sarılması için elinden gelen gayreti sonuna kadar gösterdiğini dile getirdi. Tümer, İzmir depreminde de arama kurtarma çalışmalarının ardından sahaya inerek hasar tespitlerini yapan hasar uzmanı eksperlerin tazminat tutarlarını belirleyeceğini vatandaşlara en kısa süre içinde tazminat ödemelerini gerçekleştireceklerini söyledi ve "Bu anlamda biz Doğa Sigorta olarak hazırlıklarımızı yapmış, acente ve sigortalılarımızla irtibata geçmiş durumdayız" dedi.

HASAR OLMAYINCA SİGORTA İHTİYACI BİTTİ SANILIYOR

Korku ve panik yaratan her deprem sonrası, DASK poliçeleri ciddi anlamda talep görmeye başlıyor. Zorunlu Deprem Sigortası'nın sadece adının zorunlu olduğunu, yaptırılmadığında veya yenilenmediğinde herhangi bir yaptırımın söz konusu olmadığını belirten Tümer, "Durum böyle olunca sigortalının inisiyatifine kalmış oluyor. Yeni ev alındığında tapuda soruluyor. Bununla birlikte yeni bir eve kiracı olarak çıkıldığında DASK olmadan elektrik, doğalgaz açılmıyor, bu tip uygulamalar tabii ki var ama %100 penetrasyon için yeterli değil. Basın ve sivil toplum örgütleri birlik olup önce deprem bilinci sonra zorunlu deprem sigortası bilinci oluşturmalıdır. DASK'ın zorunlu olduğunun yeterince açıklanmasına hatta reklamlarda da yer almasına rağmen, önemini başımıza gelmeden önce kavramamız zor oluyor" ifadelerini kullandı. Tümer sözlerine şöyle devam etti: "Sigortalılarımız DASK poliçelerini, deprem riskinin bir yıl gerçekleşmemesi durumunda riskin ortadan kalkması olarak yorumluyor ve yenileme ihtiyacının olmayacağını düşünüyor. Hem devlet hem de sigortacılar olarak toplum nezdinde deprem ve doğal afetler gerçeğini sürekli canlı tutmamız, sadece ürün satışına odaklanılmadan toplumun bilinçlendirilmesine katkıda bulunmamız gerekiyor. Diğer yandan teminat kapsamına deprem harici diğer doğal afetlerin de dahil edilmesi penetrasyonu artıracaktır." Tümer, deprem hasarlarını karşılayan ürünlerle ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulundu: "DASK, sadece binayı sigortalamakta ve olası bir depremde konutun yeniden inşa bedelini ödemektedir, yani konutunuzu yeniden inşa edecek miktarını öder. Fakat konut sigortası; evlerimizi ve ev içindeki eşyalarımızı korur. DASK limitlerin yeterli kalmadığı durumlarda devreye girer."

"DASK'ın zorunlu deprem sigortası olduğu yeterince açıklanmasına hatta reklamlarda da yer almasına rağmen, önemini başımıza gelmeden önce kavramamız zor oluyor. Basın ve sivil toplum örgütleri birlik olup önce deprem bilinci sonra zorunlu deprem sigortası bilinci oluşturmalıdır"



olan deprem konusunda toplumun bilinçlenmesini sağlamamız gerekiyor" şeklinde konuştu.

FARKLI TEMİNATLAR DAHİL EDİLEBİLİR

Depreme karşı tam anlamıyla koruma için DASK'tan sonra tercih edilecek deprem sigortalarında risk ve bina türlerine göre farklı teminatlar dahil edilebileceği bilgisini veren Akkaya, sözlerini şöyle noktaladı: "Bunlar isteğe bağlı teminat olduğu için tamamen sigorta şirketiyle sigortalı arasında mutabakatla oluşturuluyor. Betonarme ve onun dışında kalan diğer yapı türündeki sınıflar var. Binanın bu iki sınıftan birinde olması gerekiyor. Yapılacak sigorta öncesinde binaların da hasarlı olmaması gerekiyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından binalar hafif, orta ve ağır riskli diye sınıflandırılıyor.
Ağır riskli bir binanın tekrar yapılması söz konusu olduğu için DASK sigortası yapılamıyor. Orta hasarlı binalarda da ancak hasarın giderilip konuta ilişkin 'oturulabilir, yaşanılabilir' şeklinde resmî kurumdan rapor alınmasıyla DASK sigortası yapılabilir."

Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün:

Allianz Teknik Deprem ve Yangın Merkezi'yle farkındalık artıracak

Doğal afetlerin zarar tazmininde sigortanın son derece önemli olduğunu vurgulayarak sözlerine başlayan Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Yaşanabilecek kayıpları en aza indirerek, bireylerin, ailelerin veya işletmelerin ekonomik sürdürülebilirliğini sağlamanın yolu sigortalı olmaktan geçiyor" dedi.
DASK'ın, 2000 yılından bu yana yürüttüğü çalışmalarla sigortalılık oranlarında önemli artış elde edildiğini kaydeden ve özellikle 18 Ağustos 2012'de yürürlüğe giren Afet Sigortaları Kanunu ile birlikte konut kredisi ve tapu işlemlerinin yanı sıra su ve elektrik abonelik işlemlerinde de zorunlu deprem sigortası aranmaya başlamasının sigortalılık oranlarına yansıdığını ifade eden Örkün, "1999 yılında depreme karşı güvence altına alınmış konut sayısı 500 bin civarında iken, bugün bu rakam 10 milyona yaklaştı" ifadelerini kullandı.
Örkün, bu yıl 9'uncusu yayımlanan Allianz 2020 Risk Barometresi Raporu'nda çıkan sonuçları da Sigortacı Gazetesi için değerlendirdi. "Doğal afet riski, dünyada 4'üncü sırada; Türkiye'de yüzde 41 ile ikinci sırada. İklim değişikliği ise, yedinci Risk Barometresi'nden bu yana en yüksek seviyeye yükselerek yüzde 17'lik oranla 7'inci sırada yer alıyor" diyen Örkün, "2050 yılına kadar gerçekleşme riski yüzde 50 olarak belirtilen 7 ve üzeri büyüklükteki bir Marmara depreminin yaklaşık olarak 120 milyar lira ekonomik kayba yol açacağı tahmin ediliyor. Öte yandan Türkiye'de; 2 işletmeden birinin yangın sigortası, 4 evden 3'ünün konut sigortası, 2 konuttan birinin ise DASK'ı yok" şeklinde konuştu.

TEST VE EĞİTİM MERKEZİ

Depremin ne zaman olacağına dair "Her an olabilir" düşüncesiyle gerekli önlemleri almak gerektiğini belirten Örkün, bunun tek yolunun toplumu bilinçlendirmekten geçtiğini dile getirdi. Örkün, konuyla ilgili olarak, "Türkiye'nin yüzde 95'i deprem bölgesinde bulunuyor. Bununla birlikte halkın yüzde 98'i de deprem riskinin yüksek olduğu bölgelerde yaşıyor. Topluma, böyle bir felaket karşısında yaşayacakları kayıpların neler olabileceği ile deprem sigortasının iyi anlatılması gerekiyor" dedi. Doğal afetler konusunda toplumda farkındalığın artırılmasının önemine olan inançlarıyla geçtiğimiz yıl Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi'ni hayata geçirdiklerini de hatırlatan Örkün, bu merkez ile ilgili "Merkez, uluslararası akreditasyon standartlarına uygun, bu ölçekteki yangın ve deprem testlerini tek bir noktada toplayan Türkiye'nin ilk tesisi. Allianz Teknik ile ülkemizin karşı karşıya olduğu deprem ve yangın tehlikelerine karşı toplumsal risk farkındalığının artırılmasını amaçlıyoruz" açıklamalarında bulundu.



İHTİYARİ SİGORTA YAPILABİLİR

Örkün, zorunlu deprem sigortası ve ihtiyari deprem sigortasının kapsamı hakkında da şunları söyledi: "Deprem sırasında ve sonrasında gerçekleşen hasarların karşılanması konusunda ihtiyari deprem sigortası öne çıkıyor. Sigorta bedeli DASK'ın her yıl belirlediği standart bir m2 maliyeti üzerinden hesaplanırken, sigorta bedelinin yeterli olmadığı durumlarda ihtiyari bir deprem poliçesi daha yapılması gerekiyor."

Türk P&I Hasar Grup Müdürü Kaptan Kaan Özerk:

Toplam tekne hasarı 2.5-3 milyon euro

İzmir açıklarında meydana gelen 6.6 şiddetindeki deprem sadece şiddetiyle değil, oluşturduğu tsunamiyle de ülkemizi etkiledi. Denizde meydana gelen yüksek dalgalar 250-300 arasında teknede hasar oluşturdu. İzmir depreminin tekneler üzerinde yarattığı toplam hasarın 2.5-3 milyon euro civarında olduğunu belirten Türk P&I Sigorta Hasar Grup Müdürü Kaptan Kaan Özerk, "Marinaların hepsinin barınmasını kabul ettikleri teknelerde sigortalı olma şartını araması nedeni ile şanslıyız ki hepsi sigortalı ve hasarlarını tazmin edecekler" dedi.

ORTALAMA HASAR 10 BİN EURO

Depremden etkilenen teknelerde meydana gelen hasarlar hakkında değerlendirmelerde bulunan Özerk, İzmir depreminden en çok etkilenen marinanın, Teos Marina olduğunu söyledi. Özerk, "Teos Marina'nın 480 adet denizde, 80 adet karada olmak üzere toplamda 560 tekne barınma kapasitesi bulunuyor. İzmir geneline baktığımızda ise 5 marinadaki toplam barınma kapasitesi 1.750 civarı. Ancak depremde etkilenen tekne sayısı 250-300 tekne arasında olduğu bildirildi. Ortalama hasarın ise 10 bin euro olduğunu düşünüyoruz" diye konuştu.

PARAŞÜT GİBİDİR 2. ŞANSINIZ OLMAZ

Kaptan Kaan Özerk, tekne sahiplerinin sigorta yaptırırken dikkat etmesi gereken noktalara dikkat çekti. Özerk, sigortanın önemiyle ilgili olarak "Her şeyden önce sigorta yapmaya dikkat etmelidir. Birçok tekne sahibinin sigortayı ek bir maliyet olarak düşünerek, yüzbinlerce dolarlık teknelerini sigortalamadıklarına rastlıyoruz. Unutulmamalıdır ki sigorta bir paraşüt gibidir, ilk ihtiyacınız olduğu anda eğer sahip değilseniz, ikinci bir şansınız olmayacaktır. Sigorta yaptırdığımızda dikkat etmemiz gereken önemli hususlar bulunuyor. Matbu bir form üzerinden yaptıracağınız yat sigortasında ileride karşılaşabileceğimiz riskler karşısında, yüz yüze gelebileceğimiz hasarları tanzim etmek mümkün olmayabilir" dedi.



Tekne hasarları, teknelerin sigortalanması ve tsunami tehlikesiyle ilgili tüm detayların yer aldığı röportajımızın tamamına, telefonunuzdan yandaki QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



Türkiye'nin tsunami tarihi

İzmir'in Seferihisar ilçesindeki Sığacık Mahallesi'nin depremden sonra yükselen deniz seviyesiyle beraber sular altında kalmasıyla paralel olarak Türkiye'de tsunami konusu da tekrar gündeme gelmeye başladı. Ancak, Türkiye tsunamiye yabancı değil. Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü kayıtlarına göre daha önce 3 defa tsunami yaşandı:

17 AĞUSTOS 1999 İZMİT DEPREMİ VE TSUNAMİSİ (MW=7.4)

İzmit depremi yaklaşık 16 bin kişinin ölümüne ve 25 bin kişinin yaralanmasına sebep oldu. Depremi takiben birkaç gün içinde yapılan araştırmalar sonucunda, denizin depremden hemen önce çekildiği ve deprem meydana geldikten sonra ise maksimum 3 metre yüksekliğe ulaşan tsunami dalgalarının kıyı kesimlerde su baskınlarına ve göçmelere neden olduğu ortaya çıktı.

10 TEMMUZ 1894 İSTANBUL DEPREMİ (MW>7)

İstanbul'da 1999 İzmit depreminden önce hissedilen en şiddetli deprem olan "Büyük Hareket-i Arz", şehrin genelinde ciddi hasarlara yol açtı. Eldeki kaynaklar, bu depremin etkisinin çok geniş bir alana yayıldığını doğrularken, süre açısından da 18 saniye ile İstanbul'da gerçekleşmiş olan en uzun deprem olduğunu gösteriyor. Depremin merkezi civarında deniz sularının dalgalandığı ve bazı yerlerde kıyıdan 50 metre kadar çekildiği tarihsel kaynaklarda belirtiliyor.

10 EYLÜL 1509 İSTANBUL DEPREMİ VE TSUNAMİSİ (MW>7)

Küçük Kıyamet olarak bilinen bu deprem, son 500 yıl içinde Marmara bölgesinde gerçekleşmiş olan en yıkıcı depremlerden biri. En çok hasarı İstanbul'da veren depremin etkisi Bolu'dan Edirne'ye kadar hissedilmişti. Tarihsel kayıtlar incelendiğinde, İstanbul'da 4 bin ila 5 bin arasında kişinin hayatını kaybettiği, 10 binlerce insanın yaralandığı ve yaklaşık bin adet yerleşim biriminin hasar gördüğü ortaya çıkıyor. Depremin ardından oluşan ve yüksekliği kimi zaman 6 metreyi aşan dalgalar şehrin surlarını aşarak, güzergahları üzerindeki semtlere ağır zararlar vermişti.



İSTANBUL'DA TEKNE HASARI 10 MİLYON EUROYA ULAŞABİLİR

Tsunami, Türkiye'de daha önce gerçekleşmiş olsa da, tsunaminin etkilerinin en çok konuşulduğu durumlardan biri İzmir depremi. Tsunami yeni yeni üzerinde durulmaya başlanan bir felaket olduğu için, uzmanlara göre önümüzdeki dönemde önlemlerin çok daha gelişmesi bekleniyor. Tekneler ve yatlar tsunamiden en çok etkilenen araçlar. Kolayca hasar alabilen deniz araçlarının tsunamiye karşı daha güvenli olması için bazı özel önlemler gerekiyor. Bu önlemlerden en önemlisi yeni kurulacak olan marinaların Kıyı Tesisleri Yönetmeliğine uygun inşa edilmesi. Gerekli adımlarının atılmaması durumunda ise ekonomiye ve sigortacılara faturası yüksek. İzmir'de 250 kadar teknede meydana gelen hasarın 2.5 milyon euroyu geçmesi bekleniyor. İzmir'de marinalarda 1750 tekne bulunurken bu rakam İstanbul'da 6 bini buluyor. Basit bir hesapla benzer bir tsunaminin İstanbul'da meydana gelmesi 10 milyon euronun üzerinde bir hasara sebep olabilir.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması (Online)

"Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması (Online) Eğitimi 4 ve 5 Aralık tarihlerinde Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitim ile birlikte en güncel veriler kullanarak, ekonominin ve finansın verdiği temel kavramları, ilişkileri, korelasyonları analize dahil ederek katılımcıların Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeleri tartışma ve geleceğe ilişkin tahmin gücü artırılacak. Bu eğitim sonunda katılımcıların "Dünya Ekonomisi; Gündem ve Gelişmeler"; "COVID-19 ve Sonrası için Senaryolar"; "Dünya Ekonomisi – Son Göstergelerin Analizi – Veriler Arasındaki Korelasyon"; "Türkiye Ekonomisi – Son Göstergelerin Analizi" ve "Finansal Piyasalar ve Yatırım Tercihleri" konularında bilgi sahibi olması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama (Online)

"Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama" eğitimi 16 ve 17 Aralık tarihlerinde Tuğçe Seçkin Arslan tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Günümüz dünyasında teknolojilerin dönüşümüyle birlikte çevrimiçi hale gelen içerik tüketimi, müşterilere ulaşmada interaktif bir kapı araladı ve özellikle sigorta sektöründe karmaşık gelen birçok konuda firmaların daha az yatırım maliyetiyle daha verimli sonuçlar almasını sağlamaya başladı. E-ticaret alışkanlıklarımızın artarak değişmesi ve hayatımızın parçası olan sosyal paylaşım platformlarının fenomen etkileşimli (influencer) pazarlamayı da içinde barındırarak en etkili içerik platformlarını oluşturması firmalar için yeni bir pazarlama alanı olarak görülüyor. Bu eğitim, müşteri kazanımının ve tutundurmanın bir hayli çaba gerektirdiği sigorta sektöründe, müşteriyi merkeze koyarak dijital pazarlamanın içerik üretimi ve doğal reklamcılık ayağında nasıl farklılaşabilirsiniz, interaktif bir müşteri ilişkisini nasıl yakalayabilirsiniz gibi birçok konuya değiniyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV Instagram hesabını takip edin; ücretsiz eğitim fırsatlarını kaçırmayın

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. Geçtiğimiz ay büyük talep gören eğitim ödüllü çekilişler, Aralık ayında da devam ediyor. TSEV instagram hesabını takip ederek fırsatlardan öncelikli olarak haberdar olabilirsiniz: instagram.com/tsev.egitim/

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

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

TSEV ARALIK AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi (ONLINE)	1-2-4 Aralık	Aşkın Düşündere
Sigortacılığa Giriş (ONLINE)	1-2-3-5 Aralık	Faruk Ömrüuzak
Duygusal Zeka ve Dayanıklılık (ONLINE)	4 Aralık	Funda Sezgin Tokgöz
Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması (ONLINE)	4-5 Aralık	Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu
A'dan Z'ye Power Point (ONLINE)	7-8 Aralık	Ulaş Çardak
Hasar Departmanında İlişki Yönetimi (ONLINE)	9-10 Aralık	Dr. Hakan Özcan
Beyaz Yakalılar İçin Sosyal Medyada Marka Yaratmak (ONLINE)	11-12 Aralık	Gülin Ofluoğlu
Yönetimde Koçluk Yaklaşımı (ONLINE)	15-16 Aralık	Ali Aktuğ
Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama (ONLINE)	16-17 Aralık	Tuğçe Seçkin Arslan
İlişkiler ve İletişim (ONLINE)	17-18 Aralık	İris Steinfeld Tunçay
Kaygı ve Stresi Nasıl Yönetiriz? (ONLINE)	22 Aralık	Funda Sezgin Tokgöz
Etkili İletişim ve Motivasyon Teknikleri (ONLINE)	24-25 Aralık	Kadir Erhan Tunçay

Yeni başlayanlar için online "Sigortaya Giriş" eğitimi

COVID-19 önlemleri kapsamında ara verilen ve ayrı ayrı eğitimler olarak tasarlanan Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı bu ay da "Sigortacılığa Giriş" eğitimi olarak sunuluyor. Geçtiğimiz ay fazlasıyla ilgi gören Faruk Ömrüuzak tarafından gerçekleştirilen "Sigortacılığa Giriş" eğitimi online olarak 1, 2, 3 ve 5 Aralık'ta üçer saatlik 4 seansta gerçekleşecek. Bu eğitim ile sigorta sektörüyle yeni tanışan katılımcıların sigorta piyasasının tüm aktörleri ile kavramları ve sigortacılıkla ilgili teknik konularda bilgi sahibi olmaları hedefleniyor. Eğitimlerin içerik ve takvimleri ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden ulaşabilirsiniz.

SEDDK eğitimleri Aralık ayında da devam ediyor

Sektörden gelen talep ve ihtiyaçlar doğrultusunda geçtiğimiz ay Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile birlikte online olarak planlanan eğitimler Aralık ayında da devam edecek. Eğitimlere ilişkin güncel bilgiler için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

EĞİTİM PROGRAMI	EĞİTMEN	EĞİTİM TARİHİ
Kişisel Verilerin Korunması Kanununun Sigortaya İlişkin Hükümleri (ONLINE)	Habip Dıldak	7-8 Aralık
Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigorta Uygulamaları (ONLINE)	Serdar Kutluer	8-9 Aralık
Hayat Sigortaları İşlemleri ve Denetimi (ONLINE)	Eren Yalçın	10-11 Aralık
Türk Ticaret Kanunu'nun Sigortaya İlişkin Hükümleri (Hayat Dışı)	Melike Gözüşirin	15-16 Aralık
Temel Sigorta Muhasebesi ve Teknik Karşılıklar (ONLINE)	Kuntay Baydar - Barış Taşkesen	17-18 Aralık
Hayat Dışı Sigortalarda Tazminat İşlemleri ve Denetimi (ONLINE)	Ömer Oy	18-19 Aralık
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) Otomatik Katılım İşlemleri Mevzuatı ve İşlem Denetimi (ONLINE)	Hande Hatunoğlu Yunus Emre Gül	Aralık
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) Mevzuatı ve İşlem Denetimi (ONLINE)	Hande Hatunoğlu Yunus Emre Gül	Aralık
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) Devlet Katkısı Mevzuatı ve İşlem Denetimi (ONLINE)	Hande Hatunoğlu Yunus Emre Gül	Aralık

Erken kayıtta indirim fırsatı online eğitimler için devam ediyor

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

TSEV, Azerbaycan'da aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim veriyor

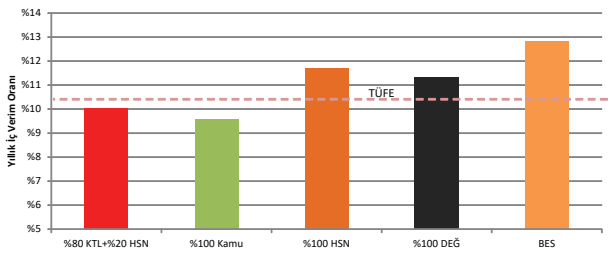
TSEV sigorta sektörünün aktüer ihtiyacının farkında olarak aktüerlik sınavlarına girecek katılımcıların eğitim ihtiyacını karşılamaya yönelik eğitim programları sunuyor. 2020 yılı Kasım ayı itibarıyla Azerbaycan'da da bu hizmeti sunmaya başlayan TSEV, bu kapsamda Azerbaycan Merkez Bankası patronajında, Azerbaycan Sigorta Birliği sponsorluğunda aktüer adaylarına yönelik eğitim programlarına başladı. "İstatistik ve Olasılık" eğitimi ile birlikte başlanılan bu program 4 seviyeden oluşuyor. Eğitimler online platformda veriliyor, TSEV eğitmenlerinin bilgi ve tecrübe paylaşımı ülke sınırlarını aşıyor. TSEV konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Başta Türk Cumhuriyetler olmak üzere, bölgesel olarak da sigortacılık eğitimleri talep edilen bir kurum olma hedefimiz için çalışmalarımız devam edecek" ifadelerine yer verdi.

BES'teki getiri enflasyonun çok üzerinde

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

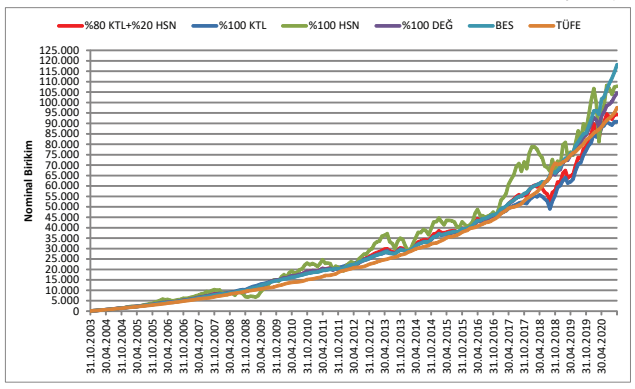
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.10.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



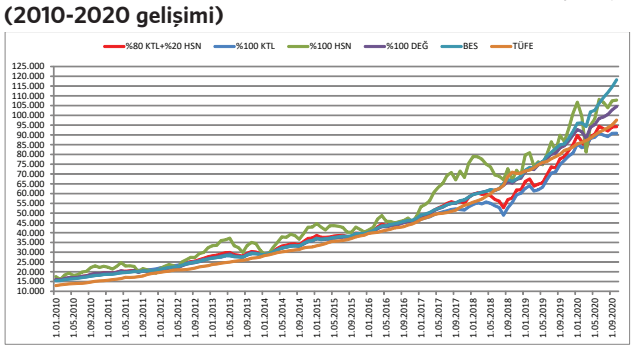
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.10.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,82 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,71 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.10.2020 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 31.10.2003-30.10.2020 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, 30.10.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 118.187 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 97.553 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.10.2020 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 yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2020 yılının Ekim ayında %0,11 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş ise %2,87 oranında gerçekleşti.

Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,47 oranında düşerken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %4,57 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Ekim ayında %2,13 oranında arttı. 2020 yılının Ekim ayında BES fonları ortalama getirisi ise %2,76 oranında yükselerek, enflasyonun üzerinde bir getiri sağladı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

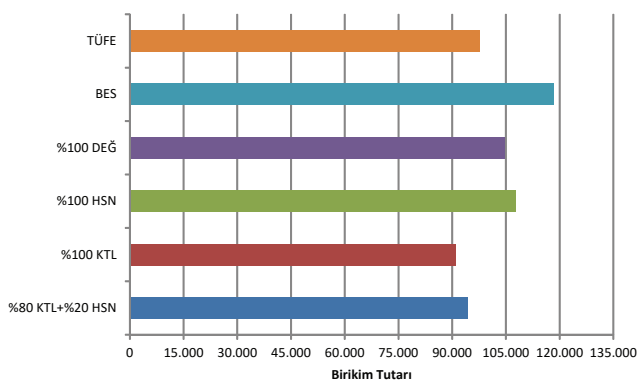
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

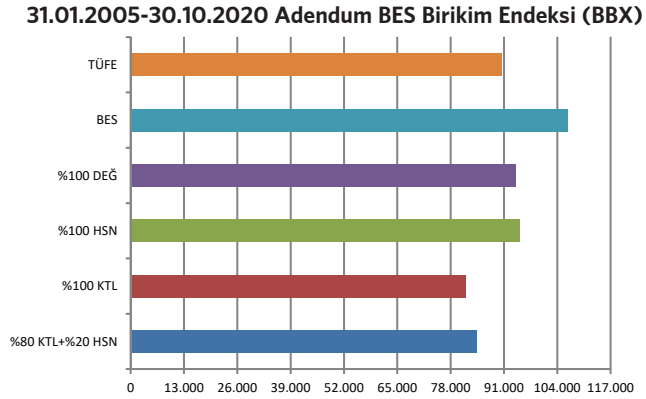
Yandaki grafik 31.10.2003-30.10.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.10.2020 tarihinde 118.187 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 476 TL katkıda bulunmuştur.

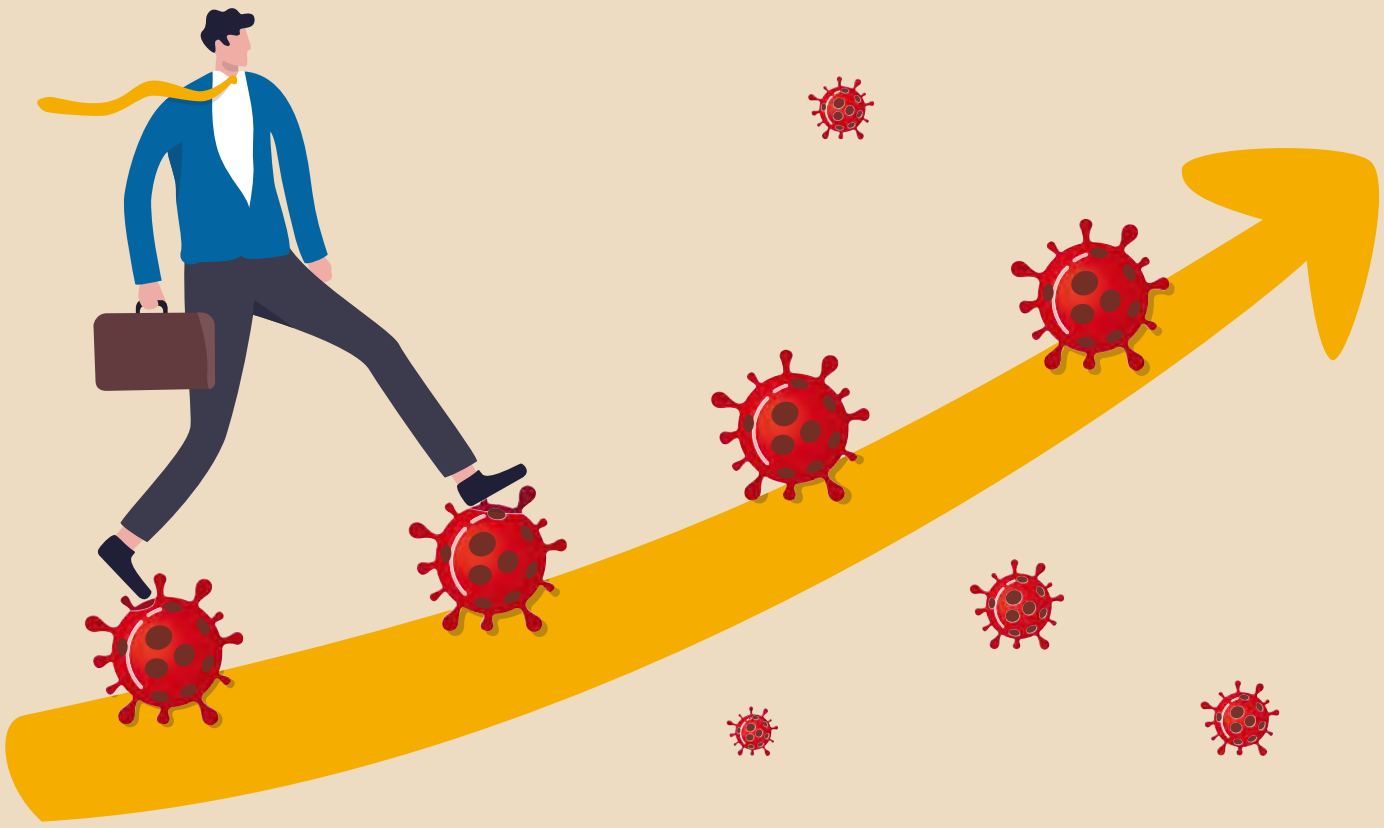
31.10.2003-30.10.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.10.2020 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 30.10.2020 tarihinde 94.818 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.10.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES pandemiyi alt etti

2020 Mart ayı itibarıyla ülkemizde etkisini gösteren Koronavirüs salgını diğer birçok sektör gibi Bireysel Emeklilik Sistemi'nin de ilk birkaç ay için büyümesini olumsuz etkiledi. Buna rağmen, 2020 Temmuz ayıyla birlikte sistem, katılımcı sayısı açısından toparlanmaya başladı ve Ekim ayı sonu itibarıyla 2019 yılının üzerine çıkmayı başardı.
Fon tutarına göre ise pandemi döneminde bile büyüme ivmesi hep pozitifte kaldı.
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerinden derlenen bilgilere göre, gönüllülük esaslı Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı, 2019 yıl sonunda 6 milyon 871 bin 131 iken, 2020 yılının Ekim ayı itibarıyla %0,3'lük artışla 6 milyon 889 bin 877 oldu.

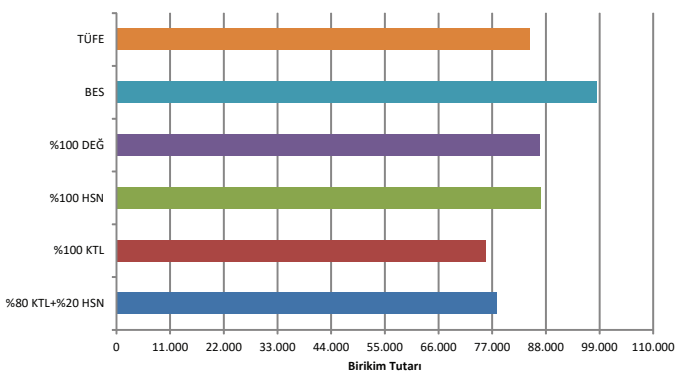
2019 yıl sonunda katılımcıların toplam fon tutarı, 101 milyar 884 milyon TL'den, 2020 yılının ilk 10 ayında %31,5'lik bir artışla, 133 milyar 959 milyon TL'ye ulaştı. Devlet katkısı fon tutarı ise 17 milyar 262 milyon TL'den, %10,6'lık artış ile 19 milyar 83 milyon TL'ye çıktı.

20 BİN KİŞİ DAHA EMEKLİ OLDU

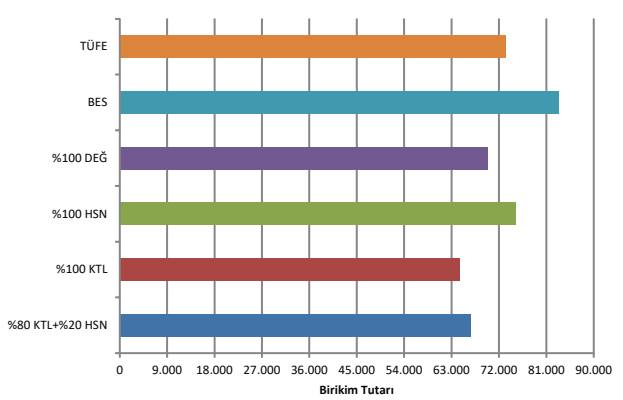
Günümüzde, emeklilik dönemine yönelik birikim ve tasarruf yöntemleri arasında ilk sırada gelen BES, 2019 yıl sonuna göre %17,8 oranında artışla, 2020 yılının ilk 10 ayında 20 bin 157 kişiyi daha emekli etti. Bu sayede, Bireysel Emeklilik Sistemi, ilk emeklisini verdiği 2013 yılından bu yana 133 bin 459 emekliye ulaşmış oldu.
Otomatik katılım esaslı sistem verilerine bakıldığında ise 2019 yıl sonunda sistemdeki 5 milyon 354 bin 242 çalışan adına 6 milyon 389 bin 681 sözleşme bulunurken, 2020 yılının ilk 10 ayında, çalışan sayısı %6,1 artarak 5 milyon 680 bin 475'e, sözleşme sayısı ise %13,1 artarak 2 milyon 228 bin 596'ya ulaştı. Katılımcıların fon tutarı ise, yine aynı dönemde 8 milyar 194 milyon TL'den, %28,8'lik bir artışla 10 milyar 551 milyon TL'ye ulaştı. Dolayısıyla, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin toplamı göz önüne alındığında, 2019 yıl sonuna göre %6,5'lik katılımcı artışına karşılık, devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü %31,3 oranında artarak 144 milyar 510 milyon TL'ye ulaştı.

2020 yılının Mart ayından beri ülkemizde yoğun olarak etkisini gösteren koronavirüs salgınına rağmen BES, 2020 Ekim sonu itibarıyla 2019 yılının üzerine çıkmayı başardı.

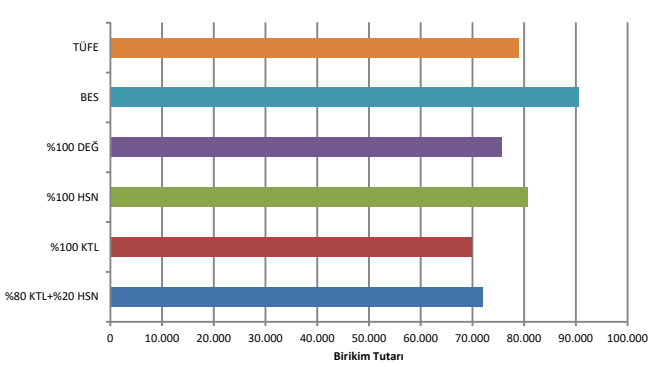
31.01.2006-30.10.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



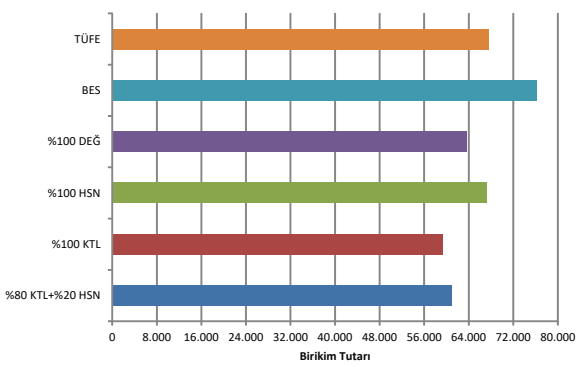
31.01.2008-30.10.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.10.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.10.2020 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.

Sigorta ürünlerinin çoğunda deprem hasarları "özel anlaşma" ile kapsama alınıyor

ÜLKEMİZDE SATILAN SİGORTA ÜRÜNLERİNİN ÇOĞUNDA DEPREMDEN KAYNAKLANAN ZARARLARIN ANCAK ÖZEL ANLAŞMA İLE SİGORTA KAPSAMINA ALINDIĞI GÖRÜLÜYOR. TÜRKİYE'DE DEPREM TEMİNATININ YAYGINLAŞTIRILMASI VE BUNDAN KAYNAKLANAN ZARARLARIN EN GENİŞ ŞEKİLDE TEMİN EDİLEBİLMESİ BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR. BU HEDEFE VARILMASI İÇİN DE BİR YANDAN SİGORTA ÜRÜNLERİNİN DEPREM RİZİKOSUNU ÖZEL ANLAŞMAYA GEREK OLMAKSIZIN İÇERMESİ DİĞER YANDAN BU TEMİNATI İÇEREN ÜRÜNLERİN YAYGIN ŞEKİLDE VE MAKUL FİYATA SATILABİLMELERİ SAĞLANMALI.

Türkiye 1999 depremlerinden (her ikisi de 7 büyüklüğünden daha yüksek olan 17 Ağustos Marmara Depremi ve 12 Kasım Düzce Depremi) günümüze kadar birçok deprem yaşadı ve en son olarak 2020 yılında 30 Ekim günü Ege Denizi'nde (büyüklüğü değişik kuruluşlarca farklı ölçülmüş olmakla birlikte) "yıkıcı" etkiye sahip (olasılıkla 7 veya çok yakın büyüklükte) bir ana depremle sarsıldı. Bunun sonucunda can ve mal kayıpları ve hatta küçük çaplı bir "tsunami" meydana geldi. İzmir depremden en fazla etkilenen ilimizdi. Orada çok sayıda bina hasarlandı. Bazıları yıkıldı. Enkaz altında kalanları kurtarmak için zamana karşı yarış günlerce sürdü. "Mucize" olarak nitelenen başarılı kurtarma operasyonları yapıldı. Fakat sanıyorum kurtarabildiklerimiz kurtaramadıklarımızdan daha azdı. Depremde yaşamını yitirenlere bir kere daha Allah'tan rahmet, yakınlarına da sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Her büyük ve yıkıcı depremden sonra olduğu gibi 30 Ekim Ege Depremi sonrasında da yapıların depreme dayanıklılığı sorunu geniş şekilde tartışıldı. Bu arada depremde zarar gören binalar için zorunlu deprem sigortasının mevcut olup olmadığı sorusu gündeme geldi. Ilgililer tarafından İzmir'de zorunlu deprem sigortasının zorunluluğa rağmen sadece %56 oranında yaptırılmış olduğu, zorunlu olmayan (deprem teminatı içeren) konut sigortası yaptırma oranının ise %25 civarında kaldığı açıklandı. Sigortacılar 2,5 milyar TL civarında bir toplam hasar olabileceği öngörüsünde bulundular.

Gözler sigorta sektörüne çevrildi ve zarar görenler (ve/veya yakınları) esas olarak can zararları (ölüm, sakatlık, tedavi giderleri, iş göremezlik) ve mal zararları (bina, taşıt, ev eşyası ve tekne/yat) için sigortadan ödeme almayı beklemeye başladılar.

Aşağıda zorunlu deprem sigortası, isteğe bağlı deprem teminatı (konut sigortası), tekne/yat sigortası, hayat sigortası, (bireysel veya grup) kaza sigortası kapsamında depremden kaynaklanan sonuçların ne şekilde karşılanabileceği hususunda bazı değerlendirmeler yapacağız.

A- CAN ZARARLARI

a. Ölüm

Depremden kaynaklanan ölüm, hayat sigortası veya kaza sigortasındaki ölüm teminatı kapsamındadır. Hayat Sigortası Genel Şartları depremi teminat dışında kalan bir hal olarak öngörmemiştir. Şu halde deprem sonucu ölüm hayat sigortası yapan sigortacıların sorumluluğunu gerektiren bir durumdur.

Buna karşılık Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları m.6 (f), depremin "aksine sözleşme yapılmış olmadıkça" sigorta koruması dışında kalacağını hükme bağlamıştır. Bu nedenle (bireysel veya grup) kaza sigortalarında sözleşmede deprem sonucu ölümün sigorta teminatına dahil edilmiş olup olmadığına bakılacaktır. Edilmemişse, sigortacı sorumlu olmayacaktır.

b. Sakatlık (engellilik)

Sakatlık (bu deyim yasada "engellilik" biçiminde değiştirilmiştir) teminatı kaza sigortasının konusudur. Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları depremi "aksine anlaşma yoksa teminat dışında kalan bir hal" olarak tanımladığı için, sakatlık bakımından da sözleşme hükümleri belirleyici olacak ve sakatlığın sigorta koruması kapsamına anlaşma ile alınmış olup olmadığına bakılacaktır.

c.Tedavi giderleri

Depremde yaralananlar veya deprem sebebiyle sağlık sorunu yaşayanların tedavileri için gerekli tutarlar "sağlık (giderleri) sigortası" veya "tedavi teminatı içeren kaza sigortası" kapsamında karşılanabilecektir. Ancak burada da Sağlık Sigortası Genel Şartları'nın "Aksine Sözleşme Yoksa Teminat Dışında kalan Haller" başlıklı 3(a) maddesi uyarınca depremden kaynaklanan sağlık giderlerinin ancak sözleşmede sigortacının bunları karşılayacağı açıkça kararlaştırılmışsa sigorta kapsamında olacağını vurgulayalım. (Bireysel veya grup) kaza sigortasına gelince: Deprem bu sigortada da "ancak taraflarca özel olarak bu yolda anlaşmaya varılmışsa" sigorta koruması altında olacağından, kaza sigortasının deprem nedeniyle yapılması gereken tedavi masraflarını ödemesi de tarafların depremi sigorta teminatına dahil kılmış olmalarına bağlıdır.

d. İş göremezlik

Türk Ticaret Kanunu'nun kaza sigortasını düzenleyen hükümleri, (kaza dolayısıyla ortaya çıkan) sürekli veya geçici iş göremezlik hallerinin de kaza sigortası kapsamında temin edilebileceğini öngörmektedir (TTK 1507(1) ve (2)). Ancak Ferdi (Bireysel) Kaza Sigortası Genel Şartları'nın "teminat çeşitleri" hakkındaki 8 C maddesi sürekli iş göremezlik hali için herhangi bir kural içermemekte yalnızca "Gündelik Tazminat" başlığı altında "geçici" iş göremezlik olasılığını düzenlemektedir. Yukarıda kaza sigortasının içerdiği sakatlık teminatı ile tedavi masrafları teminatı hakkında belirttiğimiz esas iş göremezlik teminatı bakımından da geçerlidir. Kaza sigortası sözleşmesinde depremi kapsayan özel bir anlaşma yoksa, depremden kaynaklanan iş göremezlik hali de teminat dışında kalacaktır.

B- MAL ZARARLARI

Deprem, can zararları yanında önemli mal zararlarına da yol açmaktadır. Aşağıda başlıca mal zararlarına kısaca değineceğiz. Bina zararları, uygulamada "DASK poliçesi" olarak bilinen zorunlu deprem sigortası ve konutlar için yapılan isteğe bağlı yangın sigortasına ekli deprem klozu ile temin edilmektedir. Buna karşılık depreme maruz kalan bina içindeki eşya zorunlu sigorta kapsamında değildir. Eşya zararları konut sigortası (deprem teminatı içeren yangın sigortası) kapsamında sigorta güvencesine bağlanabilmektedir. Özel araçlar için koruma sağlayan sigorta kasko sigortasıdır (bununla birlikte, belirli bir yerde -mesela kapalı garajda- bulunan araçları topluca kapsayan "mal topluluğu sigortası" da araçları deprem rizikosuna karşı temin edebilir). Gemiler ve yatlar ise duruma göre "tekne sigortası" veya "yat sigortası" sayesinde uğrayacakları deprem zararları bakımından teminat altına alınabilmektedir.

a. Bina zararları

Afet Sigortaları Kanunu m.10 fk.1 "634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümlerin, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binaların, bu binalar içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler ile doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen kredi ile yapılan meskenlerin Zorunlu Deprem Sigortasına tabi olduğunu" belirtmektedir. Zorunlu deprem sigortasını yaptırmakla yükümlü olanlar malikler ve intifa hakkı sahipleridir (Afet Sigortaları Kanunu m.10 fk.3). Zorunlu deprem sigortası teminatı kural olarak yalnızca Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sağlanmaktadır (Afet Sigortaları Kanunu m.7 fk.1).

Afet Sigortaları Kanunu m.10 fk.4'ün birinci cümlesi DASK'a "ilgili mevzuata ve projeye aykırı olarak inşa edilen binaları sigortalamama hakkı" tanımıştır. Söz konusu fıkranın ikinci cümlesi "DASK'ın taşıyıcı sistemi olumsuz yönde etkileyecek şekilde tadil edildiği veya zayıflatıldığı tespit edilen binaları sigortalamayacağını" ve üçüncü cümlesi de "bu tespitin yapıldığı binaların listesinin DASK tarafından ilgili idareye gönderileceğini" öngörmüştür.

"Sigortalının sorumluluğu" başlığını taşıyan Afet Sigortaları Kanunu m. 12 fk.1 uyarınca "malik veya intifa hakkı sahibi, binanın ve her bir bağımsız bölümün projeye aykırı olarak ve taşıyıcı sistemi olumsuz yönde etkileyecek şekilde tadil edilmesine veya zayıflatılmasına karşı gerekli tedbirleri almakla yükümlüdür". Aynı maddenin 2.nci fıkrası ise "hasarın projeye aykırı olarak ve taşıyıcı sistemi olumsuz yönde etkileyecek tadilat nedeniyle ortaya çıktığının tespit edilmesi" durumunda, malik veya intifa hakkı sahibinin sigortadan tazminat alma hakkını kaybedeceğini hükme bağlamaktadır.

Binalara ilişkin zorunlu deprem teminatı (DASK poliçesi) "Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartları" (ZDSGŞ) hükümlerine tabi bulunmaktadır.

Afet Sigortaları Kanunu DASK lehine (projeye aykırı inşa edilen, taşıyıcı sistemi zayıflatılan binaları) "sigortalamaktan kaçınma" imkânı içermekle birlikte, projeye aykırılık veya taşıyıcı sistemin (uygulamada çoğunlukla "kolon kesme" olarak tanımlanan eylem sonucu) zayıflatılması olgularının önceden belirlenmesi ve sigortalamaktan kaçınma hakkının kullanılması pratikte mümkün olmamaktadır. Bu sebeple ZDSGŞ "Sigorta Kapsamı Dışında Kalan Binalar" başlıklı A.2 maddesinde daha radikal bir çözüm benimsemiş ve

- Projesi bulunmayan ve mühendislik hizmeti görmemiş binalar,
- Taşıyıcı sistemi olumsuz yönde etkileyecek şekilde tadil edildiği veya zayıflatıldığı tespit edilen binalar,
- Taşıyıcı sistemi olumsuz yönde etkileyecek şekilde ilgili mevzuata ve projeye aykırı olarak inşa edilen binalar, ve
- Yetkili kamu kurumları tarafından yıkılmasına karar verilen binalar ile mesken olarak kullanıma uygun olmayan, bakımsız, harap veya metruk binaların sigorta koruması dışında bırakıldığını hükme bağlamıştır.

Bu noktada önemli bir sorunla karşı karşıya gelinmektedir: Bir binada bağımsız bölüm maliki olan bir sigortalı



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

zorunlu deprem sigortası yaptırırken binanın baştan projeye aykırı şekilde (zayıf, depreme dayanıksız olarak) inşa edildiğini bilmemekte ise sigorta korumasından yoksun mu kalacaktır? Aynı sorun, taşıyıcı sistemin (başka bir malik tarafından) sonradan zayıflatıldığını bilmeyen ve öğrenmemekte de mazur olan malikler (veya intifa hakkı sahipleri) bakımından da ortaya çıkmaktadır.

Afet Sigortaları Kanunu sigorta yaptıran malikin binanın dayanıksız inşa edilmesine bizzat sebep olmamış bulunması veya projeye aykırı şekilde binanın taşıyıcı sistemini sonradan zayıflatmış (veya başkaları tarafından zayıflatılmasına seyirci kalmış) olmaması hallerinde dahi sigorta haklarını kaybedeceğini açıkça öngörmüş değildir. Bu bakımdan, ZDSGŞ'nin "masum" bağımsız bölüm maliklerini de cezalandıran bir çözüm içermesi tartışmaya açık görünmektedir. Fikrimizce teminattan yoksunluk yalnızca binayı projeye aykırı (veya projesiz) olarak inşa ettirmiş veya taşıyıcı sistemi sonradan kendi eylemiyle zayıflatmış (veya başkasının zayıflatmasına engel olma olanağını kullanmamış) malikler (veya intifa hakkı sahipleri) için söz konusu olmalıdır. Sigorta yaptırılırken projesizlik, projeye aykırı inşa veya taşıyıcı sistemin daha sonra zayıflatılması gibi olgulardan haberi olan (mesela bir binada, bu saydığımız olguları bilerek bağımsız bölüm edinmiş) sigorta ettirenlerin ZDSGŞ C.2'deki sözleşme öncesi bilgilendirme yükümlülüğüne aykırı davranmış olacakları ve bu yüzden yaptırıma maruz bırakılabileceklerini de belirtmek gerekir. Aynı şekilde, taşıyıcı sistemin sigorta süresi içinde zayıflatılması halinde, bu hali sonradan (sigorta süresi bitmeden) öğrenen sigorta ettirenin de rizikonun ağırlaştığını sigortacıya bildirme görevi kapsamında durumdan sigortacıyı haberdar etmesi gerekir. Aksi halde TTK 1445'te yazılı olan yaptırımlar söz konusu olabilecektir.

Bu noktada ZDSGŞ C.2 fk.5 hükmünü de kısaca ele almakta yarar vardır: Bu fıkra "sigorta ettirenin, sigorta süresi içinde sigortalı meskende mevzuata aykırı değişiklik yapması halinde DASK'ın sözleşmeyi feshedebileceğini" belirtmektedir. Burada sözü geçen "mevzuata aykırı değişiklik" deprem zararları bakımından önemli (bu zararlara yol açabilecek veya bunları artırabilecek) değişikliklerdir. ZDSGŞ A.2.5 "taşıyıcı sistemi olumsuz yönde etkileyecek şekilde tadil edildiği veya zayıflatıldığı tespit edilen binaları" sigorta teminatı dışında bırakırken, ZDSGŞ C.2.5 bu hallerde "riziko ağırlaşması" hükümlerine uygun (ancak eksik) bir düzenleme getirmektedir. Kanımızca, "teminat dışında kalma" ağır ve "masum" sigorta ettirenler için yerinde görülmemesi gereken bir sonuç olduğundan, bu sigortalılar işin rizikonun ağırlaşmasına ilişkin hükümler uygulama alanı bulmalıdır (Taşıyıcı sistemi kendi eylemiyle zayıflatmış olmayan ve başkasının zayıflattığını da bilmeyen ve bilmesi de gerekmeyen malik ve intifa hakkı sahipleri sigortadan tam olarak yararlanmalıdır).

Deprem rizikosuna karşı isteğe bağlı olarak sigorta teminatı satın alınması da mümkündür. Bununla birlikte isteğe bağlı deprem teminatı ancak zorunlu sigorta yaptırılmışsa, zorunlu sigorta limitlerini aşan zararlar için elde edilebilmektedir (ZDSGŞ C.3; ZDS Tarife ve Talimat Tebliği m.9).

İsteğe bağlı teminat, yangın sigortasına eklenen "YSGŞ Deprem ve Yanardağ Püskürmesi Klozu" çerçevesinde sağlanmaktadır. Bu kloz uyarınca "deprem, deniz depremi (tsunami) ve yanardağ püskürmesinin doğrudan veya dolaylı neden olacağı yangın, infilak, yer kayması veya toprak çökmesi sonucu meydana gelenler dahil bütün zararlarla, temeller ve istinat duvarları teminata ilave edilmiştir". (Ülkemizde deprem sıkça meydana gelmektedir. Türkiye, yüzölçümünün önemli bir bölümü bakımından deprem kuşağı içinde yer aldığından bu topraklarda deprem zararlarına uğramak kaçınılmaz ve kesindir. Deprem bakımından "acaba olur mu" değil "ne zaman" sorusu sorulmalıdır. Yanardağlar ise uzun zamandır püskürmemektedir. Ancak sınırlarımız içinde çok sayıda sönmüş yanardağ bulunmaktadır. Kim bilir?

Bu arada Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Mesuliyet Sigortası Genel Şartları'nda (madde 3 A 5) "bobsleigh" (kızak) yarışları ile ilgili sorumluluğun teminat dışında bırakıldığını da anımsatalım.

Görüldüğü gibi sigorta genel şartları bazen ülkemiz için "uzak" denilebilecek olasılıkları da içerebilmektedir. Öte yandan "Deprem Klozu'nda deniz depreminin "tsunami" (dalga) olduğu saptaması da yapılmıştır. Bu saptama doğru görünmemektedir. Tsunami denizle kaplı alanların toprak altında oluşan depremin yol açtığı çökme sonucu denizde ortaya çıkan su kütlesi hareketidir. Bunun kıyıya vurması sonucu bazen çok önemli zararlar meydana gelmektedir. Ancak tsunamiye neden olan aynı deprem kıyıda doğrudan yıkıma da yol açmış olabilir. Nitekim, 30 Ekim 2020 Ege depremi hem İzmir'de binaların yıkılmasına hem de Seferihisar'da tsunami zararına sebep olmuştur).

Deprem Klozu'nun öngördüğü sigorta teminatı "Yangın Sigortası Genel Şartları (YSGŞ) hükümleri saklı kalmak kaydıyla" verilmektedir. YSGŞ A.4.4 maddesi (binanın) "kendi ayıbı" sebebiyle meydana gelen zararları "teminat dışında" bırakmaktadır.

Bu sebeple projeye aykırı inşa edilen binaların isteğe bağlı deprem teminatından yararlanamayacağı düşünülebilir. Buna karşılık sonradan taşıyıcı sistemi zayıflatılan binalar için (sözleşmede bu hali teminat dışı bırakan özel bir hüküm bulunmamakta ise) sigorta korumasının devreye girmemesi için sebep yoktur.

İsteğe bağlı deprem teminatı aslında "özel anlaşma" ile elde edilen bir teminattır. Diğer bir anlatışla bu teminatın alınması sigortacı ile kararlaştırılmış olmalıdır. Fakat günümüzde sigortacılar aralarındaki kıyasıya yarışma dolayısıyla yangın sigortasına eklenebilecek bütün teminatları kapsayan ürünler önermektedirler. Bu nedenle özel anlaşma gereği fiilen artık ortadan kalkmış görünmektedir.

b.Eşya zararları

Depremden zarar gören bağımsız bölümde bulunan taşınır eşya ancak isteğe bağlı deprem teminatı çerçevesinde sigorta koruması altında olacaktır. Zorunlu sigorta taşınır eşya zararlarını kapsamamaktadır (ZDSGŞ A.3.2).

c. Depreme bağlı kazanç kaybı ve iş durması

Deprem sebebiyle ortaya çıkan zararlar arasında hiç kuşkusuz kazanç kaybı ve iş durması zararları da önemli bir yer tutar. Oturulamaz hale gelen binadaki bağımsız bölümünü kiraya vermiş olan veya kendi bağımsız bölümünde imalat yapan veya bağımsız bölümünü hizmet sunmakta kullanan malikler yalnızca taşınmaz eşya zararına uğramakla kalmazlar; ayrıca eşyanın tam veya kısmi hasarına eşlik eden -kira yoksunluğu, kazanç kaybı gibi- başka zararlara da maruz kalırlar.

ZDSGŞ A. 3.1 "enkaz kaldırma masrafları, kâr kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti, alternatif ikametgah ve işyeri masrafları, mali sorumluluklar ve benzeri dolaylı zararları" teminat dışında bırakmaktadır.

Buna karşılık, depremden kaynaklanan iş durması zararları (depremden zarar gören eşyayı konu alan ve deprem teminatı içeren bir yangın sigortasına ek olarak yaptırılan) yangına bağlı kâr kaybı sigortası ile güvence altına alınabilir. Ancak, "Teminatın Kapsamı" başlıklı Yangına Bağlı Kâr Kaybı Sigortası Genel Şartları A.2 "kâr kaybı teminatı verilecek durumlar, ilgili yangın sigorta sözleşmesinde teminat altına alınmış olan haller arasından, sigorta ettiren ile sigortacı tarafından serbestçe kararlaştırılır" hükmünü içermektedir. Bu nedenle, sigortacıyla depremin yol açacağı kâr kayıplarının da sigorta koruması kapsamında olduğuna ilişkin anlaşma yapılmış olması gerektiği gözden kaçırılmamalıdır.



d. Özel araç zararları

Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları'nın A.4.4 maddesi, sigorta konusu araca deprem sebebiyle gelecek zararların ancak sigortacıyla bu hususta özel anlaşma yapılarak sigorta kapsamına aldırılabileceğini belirtmektedir. Bu gibi bir anlaşmanın yokluğunda depremde zarara uğrayan araçlar için sigortacı sorumlu olmayacaktır.

e.Tekne/yat zararları

30 Ekim Ege Depremi'nde küçük çaplı bir "tsunami" oluşmuş ve deniz araçları kıyıya sürüklenerek zarar görmüşlerdir. Türk Tekne Poliçesi Genel Şartları'nın A.3 maddesi "teminata dahil ve istisna edilen rizikoların, poliçeye eklenen özel şartlarla belirleneceğini" hükme bağlamıştır. Uygulamada yaygın şekilde kullanılan International Hull Clauses 2003, Institute Time Clauses Hulls 83 ve Institute Time Clauses 95 ve Institute Yacht Clauses 85 metinlerinde deprem açıkça teminat kapsamındadır (International Hull Clauses 2003 m.2.1.7; Institute Time Clauses Hulls 83 m.6.1.8; Institute Time Clauses 95 m.6.1.7 ve Institute Yacht Clauses 85 m.9.1.6). Denizde meydana gelen depremin yarattığı "tsunami" de hem deprem hem de deniz tehlikesi teminatı altında sigortacının sorumluluğuna yol açacaktır.

C- ÖNERİ

Deprem ülkesi olan Türkiye'de sigortacılar tarafından satılan (alınması isteğe bağlı) sigorta ürünlerinin çoğunda depremin ve depremden kaynaklanan zararların ancak özel anlaşma ile sigorta kapsamına alındığı görülmektedir.

Her ne kadar deprem aynı anda çok sayıda zarara yol açma özelliği bulunan (ve bu sebeple de sigortacılar açısından üstlenilmesi "tehlikeli" olan) bir riziko ise de, Türkiye'de deprem teminatının yaygınlaştırılması ve bundan kaynaklanan zararların en geniş şekilde temin edilebilmesi çok önemlidir. Bu hedefe varılması için de bir yandan sigorta ürünlerinin deprem rizikosunu özel anlaşmaya gerek olmaksızın içermesi diğer yandan bu teminatı içeren ürünlerin yaygın şekilde ve makul fiyata satılabilmeleri sağlanmalıdır. Kuşkusuz bu bağlamda en önemli hususlardan biri de sigorta yaptırma ve olası rizikolara karşı güvence elde etme bilincinin gelişmesidir.

BES İÇİN ACENTELERDEN "TUTUNDURMA PROJESİ":

BES'te acente rolünün artması sektöre kazandırır

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin acentelerin desteğinden azami seviyede faydalanacak şekilde yeniden kurgulanması gerektiğini dile getiren **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas**, sistemde acenteye daha büyük bir rol verilmesinin birikimi artıracağını ve çıkışları azaltacağını söyledi.

Türkiye'nin birikim alışkanlıklarını değiştirmek üzere 17 yıl önce ülkemizde start alan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) uygulaması, günümüzde toplam fon tutarı olarak 170 milyar liraya yaklaşıyor. Bu ayki konuşmasına BES'in bir poliçeden ibaret olmadığı, başlı başına bir sistem olarak değerlendirilmesi gerektiğini söyleyerek başlayan SAB Başkanı Reşit Çakas, yatırımlarla oluşan büyük fon birikiminin, ülkemizde tasarrufun öneminin anlaşılmasında önemli bir rolü olduğunu ifade etti. Ülkemizde toplam 200 milyar dolardan daha fazla mevduat bulunduğunu belirten Çakas, "BES'te 12-13 milyona yakın katılımcı var. 2020 yılı fon getirilerine baktığımızda yüksek olduğunu görüyoruz. Ülkemizde bu alanda iyi bir potansiyel olduğunu görüyoruz. BES, yatırım için çok avantajlı bir sistem olarak ortaya çıkıyor. Profesyonel yatırımcılar tarafından katılımcıların birikimleri en iyi şekilde yönetiliyor" diye konuştu.



'TUTUNDURMA PROJESİ'

BES tarafında acentenin rolünü atıracak bir "Tutundurma Projesi"nin uygulanmaya koymasının hem sektöre hem de acenteye kazandıracağını dile getiren Çakas, sözlerine şöyle devam etti: "Bizim acente olarak bu sistemde yapabileceklerimiz var. İnsanlar BES'te belirli bir birikime ulaştıktan sonra sistemden biriken parasını çekerek ayrılma yoluna gidebiliyor. Biz uygulamaya konulmasını önerdiğimiz "Tutundurma Projesi" ile acente olarak bunu savunuyoruz. BES acenteliği olan kişiler çok aktif bir şekilde bu alana eğilmiyor. Bunun değişmesi gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye'de çok ciddi bir acente potansiyeli var. BES'te bu potansiyelin kullanılması, üretimin sürekli artırılması gerekiyor. Her yıl sistemden emekli olacak kişiler olacak. Her ayrılma ise ciddi miktarda birikimi sistemden koparacaktır. Bunun yanında sistemde belirli bir süre kalıp değerlenen birikimlerini çekmek isteyenler de olacak." BES'teki hak ediş yapısını "Brüt asgari ücreti geçmemek kaydıyla birikimlerinize, devlet katkısına tam hak kazanmanız durumunda %25 katkı yapılıyor. Sistemde 3 yılı doldurunca %15, 6 yıl doldurunca %35 ve 10 yıl doldurduğunuz zaman bu desteğin %60'ını alabiliyorsunuz. Tamamına hak kazanmak için ise sistemde 10 yılı doldurmanız ve 56 yaşına gelmiş olmanız gerekiyor" şeklinde hatırlatan Çakas, sistemdeki kesintilerin de çok düşük olduğunu vurguladı: "BES'in bir diğer avantajı da kesintilerin son derece düşük olması. Şirketler yaptıkları kesintileri müşteriye yansıtmamayı seçiyor, kesintileri kendi bütçesinden karşılıyor. Bir müşteri sistemden ayrıldığında bir sürprizle karşılaşmaması için sigorta şirketlerinin yaptığı bir fedakarlık olarak bakabiliriz."

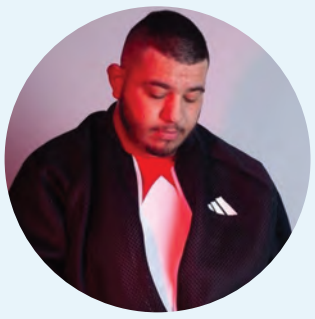
Belirli bir miktarda biriken yatırımları çekme kararının bilinçlendirilmiş olan katılımcılarda daha az görüldüğünü vurgulayan Çakas, "Hazır bir para varken sistemden ayrılayım diyenler de var. Bu insanları bilinçlendirmek gerekiyor. Bu anda da işin eğitimini almış, bu işi meslek edinen acentelerin devrede olması gerekiyor. Burada sigorta şirketlerinin acenteleri desteklemesi gerekiyor. Acenteler müşteri bulacaktır, çok iyi bir şekilde sistemi anlatacaktır, sistemin ne kadar önemli olduğunu vurgulayacaktır. Gelişmiş ülkelerde sistemin fon büyüklüğünün nerelere geldiğini anlatacaktır" dedi. Çakas, BES'te acente faktörünün avantajlarını bir örnekle açıkladı: "Örnek olarak, bir kişinin en az 200 lira ile sisteme girmesi gerekiyor. Ancak, sistemden en iyi şekilde faydalanmak için yüksek rakamlar yatırmak gerekiyor. Bütçeniz el verdiğince yüksek rakamlarla girmek büyük avantaj yaratıyor çünkü ilk yatırılan para en çok değerlenen paradır. Bunu da yine acenteler anlatacaktır. 16 bin acenteyi siz ne kadar sisteme dahil ederseniz, o kadar katkıda bulunurlar ve bu işi yaparlar."

BİRİKİMİ SİSTEMDE ACENTELER TUTAR

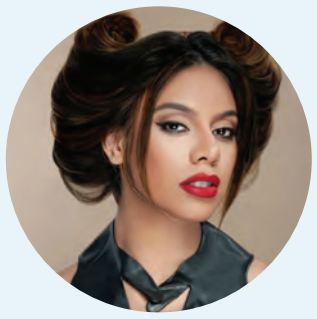
BES'in çok kişiye iyi bir şekilde anlatılması gereken, bireyleri sisteme sokmanın poliçe satmaktan daha zor bir sistem olduğunu ifade eden Çakas, "Bu işi çok kişiye anlatarak, az kişiyi sisteme katabiliyorsunuz. Tecrübelerime göre, 20 kişide bir kişi gibi bir oran var. Randevular almak, potansiyel adaylarla görüşmeler yapmak gerekiyor. Bu da bir yıllık primle olacak bir iş değil. Yeni bir dizayn yapılmalı. Acente fonu ne kadar büyütürse oradan da sigorta şirketleri acenteyi de o şekilde desteklemeli. Büyüyen fona göre acente desteklenmeli ki, acente ben 100 tane BES yaptım, bir yıl bu komisyonu alırım, bu bitince de iş benim için bitti dememeli. Fon büyüdükçe kişilerin ilk aklına gelen buradaki parayı harcamak oluyor. Acente ise bu paranın gereksiz harcanmaması için dikkat edecektir. Biz sigorta dilinde bu işleme 'tutundurma' diyoruz" şeklinde konuştu. Çakas, bunun yanında, BES'teki birikimleri bozmadan katılımcıların burada borç alabilmesinin de katılımcı ile emeklilik şirketi arasındaki bağın kopmamasına yardımcı olacağını söyledi. OKS'de maaşın en az %3'ü olan katılım oranlarını da acentelerin artırabileceğini dile getiren Çakas, burada en büyük faydanın sistemden çıkış oranlarının azaltılması şekilde tezahür edeceğini ifade etti. Çakas, OKS bağlamında şunları söyledi: "OKS'de sisteme sokulan kişi başına acenteye verilen rakam 4 lira gibi komik bir seviyede. OKS'de %70'in üzerinde cayma hakkını kullanan katılımcı olduğunu biliyoruz. Acenteler tarafından sisteme dahil edilen katılımcılarda ise ayrılma oranının %20-10 seviyesinde. Burada %60'ın üzerinde çok ciddi bir farktan bahsediyoruz."

'ACENTELERİN BES'İ İNCELEMESİ FAYDALI OLACAKTIR'

Çakas, BES'in geldiği noktayı ve fon getirilerinin durumunu değerlendirdi: "Bazı sigorta şirketleri acentelerin sisteme kattığı kişilerin fonları büyüdükçe, o fonun miktarına göre teşvik veriyor. Acente meslektaşlarımızın bu konuyu incelemeleri gerektiğini düşünüyorum. Tabii kasko ve trafik yaparsınız ama burada şunu kabul etmek gerekiyor: Sisteme dahil ettiğiniz bir kişiyi 12 ay boyunca takip edeceksiniz. Sonraki yıllar için az da olsa yine belli bir komisyon ödenmeye devam ediyor. Fonu siz ne kadar büyütürseniz o fon üzerine getiri sağlamanız da mümkün. Acentelerimizin BES'i incelemelerinde fayda vardır. Bu işi ne kadar çok kişi yaparsa, piyasadaki algı o kadar farklı olacaktır."



AHİYAN
Türkçe rap müziğin yükselen yıldızlarından Ahiyan değişik tarzıyla beğenileri üzerine toplarken listelerin de üst sıralarını zorluyor.



DINAH JANE
Fifth Harmony grubunun eski bir üyesi olan Dinah Jane 'Missed a Spot' adlı solo çalışmasıyla beğenileri üzerine çekiyor. Sanatçı listelerin üst sıralarında yer alıyor.

YERLİ
1- İstemem - Ahiyan
2- Toy - Mabel Matiz
3- Bir Küçük Yol - Hadise
4- Heyecandan - Oğuzhan Koç
5- Dünya'm - Ozbi
6- Ben de Yoluma Giderim - Sezen Aksu
7- Dargın - Zeynep Bastık, Emir C. İğrek
8- Deli Kız - Buray
9- Acayip İyi - Ece Seçkin
10- Unutulacak Dünler - Gazapizm

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

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Ev *Nermin Yıldırım*

Mutlu, sağlıklı, huzurlu ve başarılı bir hayata ulaşmanın anahtarı, hayalleri ertelememektir...
İnsan hayatı, başlı başına bir mucize... "Ömür" denen kısıtlı zamanı hakkıyla değerlendirmekse insanın boynunun borcu...
İnsanın zihinsel, bedensel ve ruhsal gelişiminin önüne engeller koyan korkular, kaygılar, güvensizlikler ve çekirdek inançların temeli çocukluk döneminde atılıyor ve ömür süresini olduğu gibi esareti altına almayı başarabiliyor. Ta ki kişi, gelişiminin önünde duran engellerin farkına varıp bunları aşmaya karar verinceye kadar.



456 sy. 23 TL

Kitapları Kurtaran Kedi

Sosuke Natsukawa

Lise öğrencisi olan Rintaro Natsuki, birlikte yaşadığı ve şehrin kıyısında küçük bir kitabevinin sahibi olan dedesinin ölümünden sonra bir başına kalır. Natsuki Kitabevi'nin tavana kadar tıka basa kitap dolu raflarının arasında mutsuz ve umutsuz geçirirken günlerini, nereden geldiği bilinmeyen konuşan bir kedi çıkar ortaya ve her şey birdenbire değişmeye başlar...
Kitabevinin koridorları arasında ortaya çıkan gerçeküstü labirentlere girerek, birbirinden fantastik maceralar yaşarlar. Tutsak kitapların kaderi, Rintaro ve bu acayip kedinin elindedir artık...



207 sy. 14 TL

Kararı Ben Veririm *Esra Ezmeci*

Çocukluk anıları, travmalar, eski ilişkilerin yaraları, paternler, inançlar, kalıplar, alışkanlıklar, takıntılar, korkular, endişeler, beklentiler, kompleksler ve daha neler neler...
Hiçbir ilişki, akıntıya kapılıp gitmek değildir.
Ne isteyip ne istemediğinizin kararını kendiniz veremediğiniz sürece yaşanan şey bir sürüncemeden fazlası sayılmaz.
Kimse sizi mutsuz edemez, ancak siz buna izin verirsiniz. O halde mutsuzluktan yakınmayı bırakın. Hayatınızda neyin olmasına, neyin olmamasına sebep olduğunuz gerçeğine uyanın.



216 sy. 15 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



COVID-19 Küresel Reasürans endüstrisinde olumlu değişime yardımcı olabilecek mi?

KÜRESEL reasürans endüstrisi, birkaç yıldır süren düşük performansla sarsılmış durumda. Hem modellenmiş hem de modellenmemiş doğal afet kayıpları, sosyal enflasyon, azalan yatırım getirileri ve azalan rezerv salınımları tarafından yara aldı ve şimdi COVID-19'la benzeri görülmemiş bir küresel kayıpla karşı karşıya. Küresel reasürans piyasasının bir yenilenme süreci yaşayarak daha sorumlu ve sürdürülebilir bir pazarın ortaya çıkmasına izin verebileceği noktaya gelmiş olabiliriz diye düşünüyorum. Yoksa sigortacıların, poliçe sahiplerinin ve giderek artan bir şekilde toplumun aradığı sürdürülebilir, verimli çözümleri sunmakta başarısız olan eski yaklaşımları devam mı ettireceğiz?

Bunun gibi anlar pek sık gelmiyor. En son fırsat 20 yıl önce 11 Eylül trajedisinin ardından değişimi hissettik. Ne yazık ki inşa edilen değişim bu günlerin ihtiyaçlarına yardımcı olamadı.

Acı gerçek şu ki, %7 ila %8 aralığında tutarlı bir ağırlıklı sermaye maliyeti (ki her firmadan beklenen oran) küresel reasürans endüstrisinin son altı yıldır sermaye maliyetini karşılamamıştır. Uzun süreli yumuşak bir piyasa, yetersiz rezervlere sebep olmuştur. Güvenilir olmadığı kanıtlanan fiyatlandırma modellerine aşırı güven, sürdürülemez şekilde düşük fiyatlandırmaya yol açtı.

Güçlü sermaye, sürdürülebilir ve yeterli getiri elde etmek için disiplin ve yapı oluşturmaya yardımcı olacaktır. Ancak sadece güçlü sermaye yeterli olmayacaktır.

Yatırım gelirleri potansiyel bir çözüm sunar. COVID-19'un bir sonucu mali piyasalardaki hükümet politikaları bu potansiyeli önümüzdeki 4-6 sene için kapatmış durumdadır. Reasürörler düşük yatırım getirilerinin devam edeceği gerçeğiyle yüzleşmek zorundadırlar.

Kısa vadeli konuları ele almaktan daha önemli olan, geçmişin hatalarından kaçınmak ve daha iyi bir gelecek inşa etmektir. Reasürörler, topluma yönelik değerlerini artırmalı ve uzun vadeli talep oluşturmalıdır. Burada, COVID-19 durumu, ilişkisiz kuyruk riski hakkındaki tartışmaları teoriden pratiğe ve bununla birlikte reasürans talebine taşıdığı için yardımcı olur. Aynı zamanda, sigortalama kârlılığına artan bağımlılık, reasüransın yine önemli bir rol oynadığı volatilite yönetimini vurgulamaktadır. Siber ve iklim değişikliği gibi riskler de ilişkisiz kuyruk riski kategorisine girer ve yine reasürörlerin oynayacağı çok önemli bir rol vardır. Son olarak, sigortasız ekonomik uçurumun temsil ettiği muazzam bir fırsat var. Toplumun boşluğu kapatmasına yardımcı olacak yenilikçi çözümler bulmak, reasürans piyasasının tamamen yeniden çerçevelenmesine yol açacaktır.

Bunu başarmak için kararlılık, uzun vadeli vizyon ve reasürans piyasasının daha önce hiç etkileşime girmediği kuruluşlarla, çoğu yenilikçi kamu-özel sektöründe ortaklıklar kurma becerisi gerekecektir. Daha iyi bir döneme girebilecek miyiz? Önümüzdeki günlerdeki politikalar sigorta endüstrisinin geleceğini şekillendirecektir.

Lloyd's of London küresel salgının faturasını çıkardı

Lloyd's of London Yönetim Kurulu Başkanı Bruce Carnegie-Brown yaptığı açıklamada COVID-19 pandemisinin neden olduğu hasarının, Lloyd's'un daha önce açıkladığı 107 milyar dolar hasardan daha yüksek olacağını söyledi. Carnegie-Brown pandeminin yarattığı toplam hasarın, üç Atlantik kasırgasının yaşandığı ve yıl sonunda toplam 144 milyar dolarlık hasarın meydana geldiği 2017 yılındaki ile aynı seviyede olacağını öngördü. Lloyd's, 2020'nin ilk yarısındaki salgınla ilgili tazminat taleplerine 2,4 milyar sterlin (3,2 milyar dolar) ödeyeceğini açıklamıştı.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yetenek yönetimi bugün için fırsat mı, zorunluluk mu?

GÜNÜMÜZDE yaşanan pandemik koşullara bağlı küresel ekonomik daralma, sermaye yapıları çok güçlü de olsa çoğu işletmenin iflasına neden olabilecek boyutta tehlike göstermektedir.
İşletmelerin ayakta kalabilmeleri ve sürdürülebilirlik pozisyonunu korumaları için, bulundukları pazarın söz konusu olan doğal rekabet koşullarına dayanma gücünü göstermeleri beklenir. Bu gücün en temel kaynağı da, sahip oldukları insan değerlerini korumaları ve/veya yetenekli çalışanları istihdam etmeleridir. Bu süreçte işletmeler, belli niteliklere sahip adayları ellerinde tutarak onları doğrusal kariyer modelleri içinde geliştirmek yerine, üstün yetenekli adayları işe alıp onlardan her yönüyle faydalanmayı seçmektedirler. Bu üstün yetenekler için diğer işletmelerle rekabet etmeyi ve ciddi bir yetenek yönetimini hedeflemeleri, onların kriz dönemlerinde daha dirençli olma önceliklerinden kaynaklanmaktadır.
İşletmelerin çalışan arayışlarına yönelik gerçekleştirdikleri duyuruların çoğunda yetenek yönetimi konusundaki becerilerin ön plana çıktığını görmekteyiz. Bu bağlamda işletmeler, üretime daha hızlı katacağı bu yetenekler için gelişim süreçlerini kısaltmış olacak, böylece verimliliği de optimize etmiş olacaktır. Şimdi aklımıza şöyle bir soru gelebilir: Şu anda yaşanılan kriz, işletmelere çalışanların değişiminde bir fırsat mı yaratmıştır? Bu sorunun cevabı, işletmenin kendi kurumsal hedefleri içinde aranmalıdır. Çünkü krize bağlı olarak açığa çıkacak üstün yetenekli insan gücünün istihdam edilmesi ve üretim sürecine katılmaları, bu yetenek havuzunun geliştirilmesi ve onlardan etkili bir seçim yapılmasına bağlıdır. Ayrıca, sadece yetenekli insanları işletme örgütüne katmakla yetenek yönetimi beklenildiği şekilde bir fırsat yaratmıyor olabilir. Yeteneklerin işe alındıktan sonraki beklentileri, kendilerini daha da geliştirebilecekleri uygun örgütsel ortamın ve yönetim ikliminin sağlanması olacaktır. Bunun tersi bir durum, bu kişilerin kendilerinin örgüte ait olmadıklarını ve hiçbir katkıda bulunamayacaklarını düşünmelerine neden olacak ve buna bağlı olarak da işten ayrılma niyeti içine gireceklerdir. Neden böylesine bir tutum içinde olacaklarının cevabı ise yetenekli insanların;

- Kapasitelerini kullanabilecekleri görevler, zorlayıcı ve kendilerini geliştirici sorumluluklar üstlenmeye,
- Kariyerlerini ilerletme fırsatlarını elde etmeye,
- Bir başkasının rehberliği ve koçluğuna,
- İş ve özel yaşam dengesinin gözetilmesine,
- Esnek ve yaratıcılığını teşvik eden çalışma ortamlarının sağlanmasına,
- Stratejik olarak yönlendirici liderliğe,
- Sağlık olanaklarının sağlanmasına,
- İşletme dışı çalışanlarla eşitlik anlayışında ücret beklentisinin karşılanmasına,

uygun olarak standardize edilen bir yetenek yönetimi anlayışının arayışında olmalarıdır. Bununla birlikte, onların bu ihtiyaçlarını karşılamaları için zihinsel ve fiziki olarak kendilerini geliştirmiş yöneticilerle birlikte çalışma beklentileri de karşılanmalıdır. Çalışan değerlerinin en üst düzeye çıkarılmasında etkili bir süreç olan yetenek yönetiminin, yetenekleri çekmede ve elde tutmada ve genel performansı iyileştirmede etkili (hatta çok etkili) olduğu konusunda yaygın bir görüş bulunmaktadır. Bunun böyle olmasını düşündüren birkaç ana nedeni vardır:

- Yetenek yönetimi en çok üç temel bileşeni birleştirdiğinde etkilidir: hızlı yetenek dağılımı, olumlu çalışan deneyimi ve stratejik bir İK ekibi.
- Yetenekli çalışanları işe alarak ve geliştirerek, organizasyonun daha güçlü hale gelmesine olanak yaratılır.
- Yeniliği takip eder ve orijinal fikirler üretmenin yollarını bulmaya yardımcı olurlar.
- Üretken ekipler oluşturmaya yardımcı olur.
- İşte çalışan devir hızını azaltıcı etki eder.
- Gelecekteki işe alımlarda en iyi adayları çekmenize katkı sunacak güçlü bir işveren markasının destek olur.
- Diğer çalışanların gelişimini motive eder.

Bununla birlikte yetenek yönetimi için standart bir model bulunmamakla birlikte, herhangi bir şirketin kullanabileceği mükemmel modeller ortaya çıkmıştır.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Instagram ve Messenger için faydalı özellik: 'Vanish Mode'

Instagram ve yapısı gereği Messenger, anlık mesajlaşma için ciddi oranda kullanılıyor. Bu iki uygulamaya da Vanish Mode isimli bir özellik geliyor. Bu özellikte kişiler sohbet pencerelerini, gönderilen içerikler (Mesaj, fotoğraf, video) herkes tarafından görüldükten sonra otomatik olarak silinsin şekilde ayarlayabiliyor. Burada silme işlemi sohbet penceresi kapatıldığı zaman yapılıyor ve bu da kullanıcılar için oldukça kullanışlı görünüyor. Sonuç olarak Vanish Mode açılmış sohbetlerdeki mesajlar, fotoğraflar ya da videolar, siz sohbet penceresinden çıktığınız zaman otomatik olarak siliniyor. Direkt olarak sohbet penceresi içerisinden açılabilecek bu özellik, yakında herkes için kullanıma çıkacak açıklaması yapılıyor.





Honor'dan yeni akıllı elektrikli süpürge

Honor Choice Clea'nın diğer kablosuz elektrik süpürgelere göre tozu ve havayı çok daha iyi ayrıştırdığı belirtiliyor. Dışarıya daha temiz bir hava veren cihaz standart kullanımda 65 dakikaya kadar kullanım imkanı vadediyor. Honor Choice Clea elektrikli süpürge yaklaşık 3,5 saatlik bir sürede şarj olabiliyor. Cihaz yüzde 99'a kadar bakteri ve küfü filtreliyor. Şirket, hava kanalında da yüzde 99,9'a kadar bakteri engelleme özelliğine sahip, sentetik Novaron iyon antibakteriyel teknolojisini kullanıyor. Süpürgenin dönen fırçalı ucu, hava kanalı ve toz haznesi de antibakteriyel bir kaplama barındırıyor.

Oyunculara özel kablosuz kulaklık: RedMagic Cyberpods

RedMagic Cyberpods, firmanın daha önce Çin'e özel tanıttığı kablosuz kulaklık modelinin global versiyonu olarak lanse edildi. Tasarımından anlaşılabileceği gibi odak noktasına özellikle mobil oyun tutkunlarını koyan kulaklık, şarj özellikli bir hazne ile geliyor. Siyah ile kırmızının uyumu üzerine kurulan Cyberpods, kulaklık tarafında kulak içi formunu benimsiyor ve firma koyduğu ufak kollar ile ürünün düşmesini engelliyor. Bluetooth 5.0 kullanan ve oyun için özel bir düşük gecikme modu bulunan RedMagic Cyberpods, kulaklıklar üzerine konulan dokunmatik yüzeylerden rahatlıkla kontrol edilebiliyor. USB-C üzerinden şarj edilebilen haznesiyle beraber 20 saatlik pil ömrü getiren kulaklık, 8 mm sürücüler ile geliyor.



Nokia 8000 4G ve 6300 4G satışa çıktı

Akıllı özelliklere sahip Nokia 6300 4G ve Nokia 8000 4G cep telefonu modelleri, artık resmi olarak pazardaki yerlerini aldı. İki telefon modeli de ortak olarak standart tuşlu tasarımı taşıyor. Yeni 6300 4G'yi maliyet nedeniyle alüminyum değil plastik bir gövde üzerine kuran Nokia, 8000 4G modelini de tahmin edildiği gibi 8800 gibi değil düz tasarlamış durumda. Daha önce ortaya çıktığı kadarıyla 4G destekli iki model de ortak olarak temel ihtiyaçlara yönelik KaiOS işletim sistemi üzerine kuruluyor. KaiOS ile telefonlarda Facebook, YouTube, Google Maps ve Google Assistant erişimi mümkün oluyor.







Yeni nesil Qashqai 2021'in ilk çeyreğinde karşımızda

Sınıfının yaratıcısı olarak başladığı yarışta uzun süre liderliği kimseye bırakmayan Qashqai, PSA grubunun son yıllardaki atılımının gerisinde kaldı. Atılan ufak makyaj hamleleriyle parça parça geliştirme alan model için artık radikal bir dönüşüm vakti. Bunun için uzun süredir çalışma gerçekleştiren Nissan cephesi de nihayet süreçle ilgili ilk resmi detayları paylaştı. Test sürecinde kamuflajlı görsellerin yanında ipucu niteliğindeki bir fotoğrafı da paylaşılan 2021 Nissan Qashqai için artık tanıtım takvimi de netleşmiş durumda. Eğer her şey planlandığı gibi giderse yeni nesli önümüzdeki yılın ilk çeyreği içerisinde karşımızda göreceğiz.

Acer Nitro VG2 oyuncu monitörleri piyasada

Acer oyun tutkunlarına yönelik geliştirdiği oyuncu monitörünü Türkiye'de satışa sundu. Acer Nitro VG2 olarak adlandırılan monitör yüksek yenileme hızı, düşük tepki süresi ve yüksek renk doğruluğu sunuyor. Seride 23,8 inç, 24,5 inç ve 27 inç olmak üzere üç farklı ekran boyutu seçeneği yer alıyor. Full HD çözünürlük sunan monitörlerde yüksek hızlı IPS paneller kullanılıyor. IPS panelleri sayesinde tepki süresini LCD overdrive özelliği ile yerelde 1 ms'den minimum 0,1 ms seviyesine çeken monitörler görüntüde bulanıklık oluşmasını önlüyor. Modeller NVIDIA G-SYNC ve AMD FreeSync desteği de sunuyor. 240 Hz'ye ulaşan yenileme hızları ile görüntü kırılması, takılma, bozulma ve titremeyi ortadan kaldıran monitörlerde VESA Sertifikalı DisplayHDR 400 desteği de bulunuyor. Ekranları -5 ile 20 derecelik açılar arasında eğilerek mümkün olan en iyi izleme noktasını bulabilmeyi sağlayan Acer Nitro VG2 serisi monitörlerde Display Widget özelliği de mevcut.





BMW Motorrad imzalı elektrikli motosiklet

Otomobil tarafının dev ismi BMW, BMW Motorrad imzalı fütüristik elektrikli motosiklet modelini görücüye çıkarttı. Şirket #NEXTGen 2020 kapsamında tanıttığı Definition CE 04 elektrikli motosiklet ile pazara fütüristik bir model daha ekledi. Şimdilik son sürümünde olmayan yani pazara bu tasarımla çıkmayacak gibi duran motosiklet, bu haliyle dikkat çekici görünüyor. Şehir içi kullanıma odaklanılarak hazırlanan Definition CE 04 elektrikli motosiklet, bünyesinde 10 inç boyutunda büyük bir ekran taşıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Bazı teslim ve hizmetler için geçici süreyle KDV oranı indirimi:

31 TEMMUZ 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 2812 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile;
31 Temmuz 2020 – 31 Aralık 2020 tarihleri arasında uygulanmak üzere (söz konusu Kararda sayılan) bazı hizmet ifalarında KDV oranları %18 olanlarda %8'e, %8 olanlarda ise %1'e indirilmiştir.
Sonrasında, 30 Ağustos 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 2913 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile; 5580 ve 2828 sayılı Kanunlar ile 573 sayılı KHK kapsamında 1 Eylül 2020 - 30 Haziran 2021 tarihleri arasında (bu tarihler dahil) verilen eğitim ve öğretim hizmetleri için KDV oranının %8 yerine %1 olarak uygulanması kararı alınmıştır.
2812 sayılı Kararla KDV oranları geçici süreyle %18'den %8'e indirilen hizmetler arasında; işyeri kiraları, yolcu taşıma hizmetleri ve hane sakinlerine verilen konut bakım, onarım, boya ve temizlik hizmetleri (malzemeler hariç) de yer almaktadır.
Yolcu taşımacılığı hizmeti kapsamına personel servisi (taşımacılığı) hizmetlerinin dahil olup olmadığı sorusunu cevaplayan Ankara Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 12 Ağustos 2020 tarihli özelgesinde özetle; anılan Karar uygulaması bakımından servis taşımacılığı hizmetlerinin de yolcu taşımacılığı kapsamında değerlendirildiği, dolayısıyla 31 Temmuz 2020 tarihinden itibaren gerçekleştirilecek personel taşımacılığı hizmetlerine 31 Aralık 2020 tarihine kadar (bu tarih dahil) %8 oranında KDV uygulanması gerektiği belirtilmiştir.
Öte yandan, bu özelgeden; personel servis taşımacılığında faturaların ay sonlarında düzenlenmesi durumunda, Temmuz ayı için gün hesabıyla ayrım yaparak 31 Temmuz öncesi taşıma hizmetleri için %18, 31 Temmuz tarihindeki taşımalar için ise %8 oranı uygulanması gerektiği anlamı çıkmaktadır. Bir aydan uzun süreli sözleşmeye dayalı personel taşıma hizmetlerinde faturanın aylık olarak ay sonunda düzenlenmesi halinde, Temmuz ayına ait hizmetin KDV oranı açısından bu şekilde gün hesabıyla ayrılmasına KDV Kanunu 10/c Maddesinden hareketle katılmıyoruz.
Hane sakinlerine verilen konut bakım, onarım hizmetlerinde (malzemeler hariç) KDV oranı indiriminin sigortalı yapılarda uygulanması hususunda Antalya Vergi Dairesi Başkanlığı'nca verilen 21 Eylül 2020 tarihli özelgede özetle:
Tamirci şirketçe sigortalının yapı hasar onarımı ve restorasyon işlemlerinin yürütüldüğü, bu onarım masraflarının sigorta şirketinden tahsil edildiği ve hasar onarım bedeline ait faturanın yapılan sözleşme gereği sigorta şirketine düzenlendiği durumlarda; fiilen hane sakinlerine verilen konut bakım, onarım, boya ve temizlik hizmetlerine (malzemeler hariç) ait olarak faturada hizmet verilen hane sakininin (sigortalı) adı, soyadı, hizmetin niteliği ve hizmet bedeli bilgilerine yer verilmesi ve faturaya sigorta poliçesinin bir örneğinin eklenmesi suretiyle anılan tarihler arasında %8 oranında KDV uygulanmasının mümkün olduğu belirtilmiştir.

Huawei Gentle Monster Eyewear II akıllı gözlük Türkiye'de satışa çıktı

Huawei Gentle Monster Eyewear II akıllı gözlük, Huawei Shop üzerinde resmi garantili olarak tam 4.999 TL'den elde edilebilir hale geldi. Fiyatıyla kısıtlı bir kitleye hitap eden ürün, sadece siyah renkte karşımıza çıkıyor. Model için Huawei Türkiye'nin resmi açıklamaları ise şöyle: "Eyewear II, Gentle Monster'ın tasarımlarının cesur ve ilerici bir örneği olarak karşımıza çıkıyor. Hem klasik gözlük hem de güneş gözlüğü seçenekleri ile sunulan seri, dışarıya ses sızıntısını tamamen engelleyen akustik gizlilik özelliğine de sahip. Yarı-açık şekilde tasarlanan ultra ince hoparlörler, ses sızıntısını etkili bir şekilde ortadan kaldırırken yüksek tanımlı stereo ses performansı sunuyor. Güncellenen Akıllı Etkileşim işlevi ile Eyewear II serisi, yenilikçi bir akıllı giyilebilir teknoloji deneyimi ile birlikte, günlük yaşamı da kolaylaştırıyor."



Acer ConceptD 7'nin Türkiye fiyatı belli oldu

Profesyonellere hitap eden Acer ConceptD 7 isimli dizüstü bilgisayarın Türkiye fiyatı belli oldu. 2D ve 3D içerik üretimiyle uğraşan video editörler haricinde tasarımcıları da hedef alan model 10. nesil Intel Core i7–10750H işlemciden ve NVIDIA GeForce RTX 2080 SUPER MaxQ grafik kartından güç alıyor. 16 GB DDR4 bellek ve 1 TB PCIe NVMe SSD ise bilgisayarda sunulan diğer özellikler arasında.
2020 Red Dot Tasarım Ödülünün sahibi olan Acer ConceptD 7 modelinin Türkiye'deki fiyatı ise 19.999 TL.





TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Maluliyet, vefat, değer kaybı, tazminat hesaplamalarında yeni dönem

BİLİNDİĞİ üzere; 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 13/10/1983 tarihli ve 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun; 90. Maddesinin birinci cümlesinde yer alan; "...ve bu Kanun çerçevesinde hazırlanan genel şartlarda..." ibaresinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve iptaline, İkinci cümlesinde yer alan "...ve genel şartlarda..." ibaresinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve iptaline, 92'nci maddesinin (i) bendinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve iptaline" yönünde karar verilmiştir.
Geçen ayki yazımızda da önemle üstünde durduğumuz gibi; Anayasa Mahkemesi 2918 Sayılı KTK'nun 90. maddesi içinde bir cümle ile 92. maddenin "i" bendini iptal etmiştir. Diğer bir söylem ile Anayasa Mahkemesi kanun metninin tamamı ile Trafik Poliçesi Genel Şartlarını ve ekinde yer alan hesaplama yöntemlerini iptal etmemiş yalnızca ZARAR GÖRENİN ALEYHİNE OLAN hususları iptal ederek "gerçek zararın" Türk Borçlar Kanunun Genel Hükümlerine hesaplanması gerektiğini vurgulamıştır.

DEĞER KAYBI TAZMİNAT HESAPLAMA YÖNTEMİ

Borçlar Kanununda Değer Kaybı hesaplamasına ilişkin bir düzenleme olmadığından değer kaybı hesaplaması için bugüne kadar gerek Sigorta Tahkim Komisyonu gerek ise Adli Yargı Sisteminde kullanılan matematiksel formülün kullanılmasına devam edilecek ve fakat bu formülde sınırlama getirilen kriterler ve KM'lerin (165.000 km) hesaplamaya dahil edilmeyecektir. İlaveten aracın kaza sonucu piyasada kaybedeceği değer kaybının piyasa koşulları ve piyasa rayiç değerleri esas alınarak her iki hesaplama yöntemi birlikte değerlendirilerek gerçek zarar TEK BİR ZARAR KALEMİ OLARAK saptanacaktır.
Gerçek zararın Borçlar Kanunu Genel Hükümlerine uygun olarak hesaplanması için Hakim/Hakem ve bilirkişilere önemli göreveler düşmektedir. Hakim/Hakem bilirkişiyi atadığı ara kararında yukarıda belirtilen yöntemi özellikle belirtmediği sürece hesaplama konusunda bilirkişiler arasında KAOS doğacak ve adli süreçler gereksiz yere uzayacaktır.

VEFAT VE MALULİYET TAZMİNATINI HESAPLAMA YÖNTEMİ

Yukarıda da ifade edildiği üzere Anayasa Mahkemesi kanun metninin tamamı ile Trafik Poliçesi Genel şart ekinde yer alan hesaplama yöntemlerini iptal etmemiş yalnızca ZARAR GÖRENİN ALEYHİNE OLAN hususları iptal ederek "gerçek zararın" Türk Borçlar Kanunun Genel Hükümlerine hesaplanması gerektiğini vurgulamıştır. Türk Borçlar Kanununda Vefat ve Maluliyet Tazminatları hesaplamasına ilişkin bir düzenleme olmadığından vefat ve maluliyet tazminatı hesaplaması için bugüne kadar STK ve Adli Yargı Sistemi içinde esas alınan 01.06.2015 tarihinden önceki vadeli poliçelere ilişkin talepler için PMF 1931 Yaşam Tablosu progresif rant yönteminin kullanılması ile, bilinmeyen devredeki gelirlerin her yıl %10 artılıp %10 azaltılması suretiyle tazminat tespit edilecek, 01.06.2015 sonrası vadeli poliçelere ilişkin tazminat taleplerin de TRH 2010 Yaşam Tablosu esas alınarak %1.8 Teknik Faiz 'e göre Devre Başı Ödemeli Belirli Süreli Rant formülüne göre tazminatın hesaplaması yapılacaktır. Anayasanın 09 Ekim 2020 tarihli 31269 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 2019/40 Esas ve 2020/40 ve 17.07.2020 tarihli kararı hukukçular ve sigortacılar arasında tartışılmaya devam edilmektedir. Özellikle Anayasa Mahkemesi'nin iptal kararının hangi tarihten itibaren geçerli olacağı önemli bir tartışma yaratmıştır. Örneğin henüz davaları sonuçlanmamış dosyalarda Borçlar Kanunu Genel Hükümlerinin tazminat hesaplamalarına katıldığı yeni bilirkişi raporları alınacak mı yoksa Anayasa Mahkemesinin yürürlük tarihi olan 09.10.2020'den sonraki kazalar için mi uygulamaya başlanacak? Bizim şahsi kanaatimiz; ceza davaları kararları hariç Anaya Mahkemesi iptal kararlarının geriye doğru yürümeyeceği yönündedir.
Bu konu aynı zamanda sigortacıların nakit akışlarını ve finansal gelirlerini de yakından ilgilendirdiğinden yeni bir kanuni düzenleme çıkıncaya kadar hasar/prim oranlarında olumsuz artışların ve zararların gerçekleşeceği de kaçınılmaz bir durumdur.



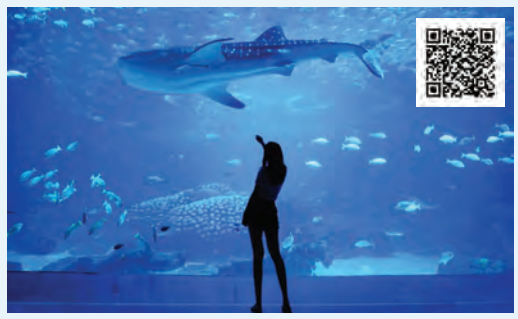
CİRQUE DU SOLEIL

Dünyanın en önemli şov gruplarından biri olan Cirque du Soleil, insanların evde kaldığı günlerde Amaluna şovunu internet üzerinden yayınlıyor. Bu güzel şovu izlemek ise size bağlı...



BLENHEIM SARAYI

İngiltere'nin UNESCO Dünya Mirası Listesi'ndeki Blenheim Sarayı'nın tüm odalarını rahatlıkla gezebileceğiniz sanal turu mevcut. Birleşik Krallık Eski Başkanı Winston Churchill'in doğduğu bu ev aynı zamanda bu ülkede kraliyet ailesine ait olmayan saray unvanına sahip tek yapı.



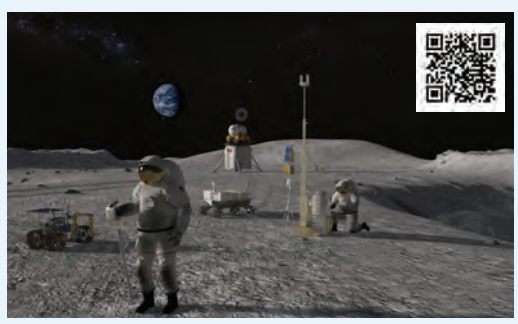
NATIONAL AQUARIUM

Çocukların ve büyüklerin dahi en sevdiği yerlerin başında akvaryumlar geliyor. Yüzlerce deniz canlısı ve rengarenk balıkları bir arada görme fırsatını yakalamak isteyenler için ideal bir seçenek olan ABD'nin Baltimore şehrindeki Ulusal Akvaryum güzel bir sanal tur vadediyor.



ULUSAL PARKLAR

Amerika kıtasındaki ulusal parkların sanal turu gerçekten görülmeye değer. Bu sanal turda; görüntüler ve çekimler sizi ordaymışsınız gibi hissettiriyor. Kenai Fiyordları, Hawaii Volkanları, Carlsbad Mağaraları, Dry Tortugas müthiş çekim gücüyle şahane bir sanal tur fırsatı sunuyor.



NASA (UZAY KEŞFİ)

Astronotları ve uzayın sonsuz derinliği karşısında aldıkları eğitimi hepimiz merak ederiz. NASA sunduğu bu sanal tur sayesinde astronotların uzayda gezmek için kullandıkları araçları, yer çekimi odalarını, eğitim aldıkları yerleri ve çok daha fazlasını görmenize imkan tanıyor.



NATIONAL MUSEUM

Dünyanın en önemli müzesi olarak kabul edilen National Museum, doğa ve tarih tutkunu tüm aileleri bekliyor. ABD'nin Washington eyaletinde yer alan bu müzede bitkiler, hayvanlar, fosiller, meteorlar ve daha pek çok şey bulunuyor. Özellikle dinozor sevenleri müthiş bir tur bekliyor.



LEGOLAND

Legoların büyülü dünyasında yolculuk yapmayı pek çok çocuk gibi büyükler de seviyor. Koronavirüs nedeniyle kapılarını kısa süreliğine kapatan Legoland, 7'den 70'e herkesin ilgisini çekiyor. Siz de çocuğunuzla birlikte evden çıkmadan bu eğlenceye ortak olabilirsiniz.



OYUNCAK MÜZESİ

Oyuncak dünyasına doğru bir yolculuk yapmak isteyenler için Oyuncak Müzesi eğlenceli bir yolculuk sunuyor. Ailelerin çocuklarını gezdirmek istediği önemli müzelerin başında gelen Oyuncak Müzesi, her yaştan insanın çocukluğuna ineceği bir yer olarak sizi bekliyor.



MİNİATÜRK

İstanbul'un, Anadolu'nun hatta dünyanın önemli yapılarının 1/25 oranında küçültülmüş halleri Miniatürk'te gezgin aileleri bekliyor. Batıdan doğuya doğru bütün ülkeyi bir anda dolaşmak isteyen çocuklu aileler için ideal bir rota oluyor. Evden çıkmadan bu deneyimi yaşayabilirsiniz.



RAHMİ KOÇ MÜZESİ

Rahmi Koç Müzesi, bilime düşkün çocuklar için güzel bir gezi sunuyor. Bu müzede eski model arabalar, çizgi filmlerde görülen şirin bisikletler, buharlı gemi makineleri ve para basma matbaasına kadar pek çok şeyi görmek mümkün. Müze, çocukların ilgisini çektiği kadar ailelerin de dikkatini çekiyor.



KURTULUŞ SAVAŞI MÜZESİ

Çocuklarınıza cumhuriyetin hangi aşamalardan geçerek kurulduğunu, Atatürk İlke ve İnkılâpları'nın, devrimlerinin doğuşunu detaylarıyla anlatmak istiyorsanız eski Türkiye Büyük Millet Meclisi binasını gezebilirsiniz. Bu müze aynı zamanda Türkiye'nin ilk çocuk dostu müzesi olmakla beraber sanal ortamda da ziyaret edilebiliyor.



TOPKAPI SARAYI

Fatih Sultan Mehmet'in isteği üzerine yapımına başlanan Topkapı Sarayı'nın inşası 1478'de tamamlanmıştır. Dolmabahçe Sarayı gibi tek seferde inşa edilmeyen Topkapı Sarayı, 19. yüzyıla kadar eklenen yapılarla genişlemiştir.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Öğrenmek öğretmek

ÖĞRENMEK doğduğumuz andan öleceğimiz ana kadar hiç kesilmeden devam eden bir süreç.

Yeni doğan çocuk hayata gözlerini açtığı an, doktorun kıçına attığı şaplak sonucu önce ağlamayı öğreniyor. Sonra hemen anasının memesine sarılıp ömür boyu sürecek hayat mücadelesinin ilk adımını atıyor.

Bireysel ve toplumsal olarak hayatta kalabilmenin tek yolu var, o da öğrenmek. Öğrenmenin çeşitli yolları var, bilimsel olarak sosyologlar bu yolları akademik açıdan ele alıp inceliyorlar. Benimkisi en basit yaklaşım. Ben hayatta sahip olduğumuz ve olacağımız her şeyin öğrenmekten kaynaklandığını savunuyorum. Öğrenmenin, hayatımızın kalitesini artmak için kendimize yapmış olduğumuz bir yatırım olduğuna inanıyorum.

Her yatırımın bir maliyeti olduğuna göre öğrenmenin de bir maliyeti var. Bazen bedavaya mal edebileceğimiz öğrenme, bazen de milyonlar harcasak dahi elde edilemiyor. En büyük maliyet ise zaman maliyeti olmalı. Hayatımız göreceli olarak kısa, ama bu kısa hayat süresince öğrenilecek o kadar çok şey var ki. Maalesef öğrenecek bunca şey varken, birçoğunu öğrenemeden göçüp gideceğiz.

Bu konudaki en çarpıcı örnek, "Hayatta bildiğim tek şey, hiç bir şey bilmediğimi bilmektir" diyen Sokrates'le ilgili. Sokratesin, insanların koyduğu kanunlara o devrin tanrılarının koyduğu kanunlardan daha çok değer verdiği için baldıran zehiri içerek ölüme mahkum edildiğini biliyoruz. Zehiri içme saatinin yaklaştığı bir anda Sokrates elinde lir gördüğü kişiden lirin nasıl çalındığını öğrenmek ister. Lir çalan kişi "Biraz sonra zehir içeceksiniz, bundan sonra lir çalmaya hiç vaktiniz olmayacak" deyince; Sokrates, "Asıl zevk lir çalmakta değil, nasıl çalınacağını öğrenmektedir" der.

İşte öğrenmek böyle bir şey. Oysa birçoğumuz, öğrenmemiz gereken şeyleri doğru bir şekilde seçemiyouz. Pek çoğumuzun bir hedefi, bu hedefe uygun bir öğrenme planı ve programı yok. Bu durum hem bireysel hayatımızda hem da sosyal hayatımızda çok ağır faturalar ödememize neden oluyor. Halbuki, öğrenebilmek için Allah bize beyin vermiş. Beynimizi kullanabilme becerisine ise akıl diyorlar. Bir düşünür "Beyin bir donanımdır, herkeste vardır; akıl bir yazılımdır, herkeste yoktur" demiş. Öyleyse aklımızı kullanabilme öğrenme ile mümkün oluyor; iş öğrenmeyi öğrenmekle başlıyor.

Doğamız gereği, içsel olarak edindiğimiz bir öğrenme yeteneğimiz var. Bu yeteneğimiz dışında kalan alanlar için dışarıdan destek almak gerekiyor. İşte bu desteği sağlayanlar, bize bilmediğimiz şeyleri öğretenler. Kısacası, "Öğretmenlerimiz".

Peki kim bu öğretmenler? Akla, önce okullarda eğitim veren öğretmenlerimiz gelmekle beraber; öğretmenlik, çok daha geniş kavramı temsil ediyor. Anamız, babamız ailemiz en başta geliyor. Daha geniş bir pencereden bakacak olursak; sosyal hayatta arkadaşımız, eşimiz, dostumuz, komşumuz, yöneticimiz hepsi bizim öğretmenimiz. Aynanın öbür yüzünden bakarsak bulunduğumuz konum açısından bizler de onların öğretmeniyiz. Öğrenecek ve öğretecek o kadar çok şey var ki... Toplum içinde hem öğreten hem de öğrenen rolünü üstlenmiş bulunuyoruz.

Asıl olan, öğrenmeyi ve öğretmeyi öğrenmek ve öğretmek. Öğrenmek de, öğretmek de zor iş. İşte bu noktada karşımıza bu işi profesyonelce ama amatör ruhla yapan öğretmenlerimiz çıkıyor. Kreş ve ilkokul hayatından başlayıp, üniverite ve üstü seviyede eğitim veren öğretmenlerimizden bahsediyorum. Tabii mesleki eğitimimizi sağlayan işyerlerindeki ustalarımız da aynı ölçüde değerli. Bir toplumun bilimsel, etik, ahlaki ve manevi değerlerinin oluşturulmasında yer alan bu yüce kişiler, o kadar ağır bir sorumluluk taşıyorlar ki. Onların sayesinde toplumsal değerlerimiz artıyor veya yok oluyor.

Bu yazının yazıldığı gün 24 Kasım Öğretmenler Günü. Başta "Gelecek gençlerin, gençler ise öğretmenlerin eseridir" diyen Başöğretmenimiz Ulu Önder Atatürk olmak üzere, bizleri aydınlığa kavuşturan ve zor koşullar altında görev yapan tüm öğretmenlerimizin Öğretmenler Gününü kutluyor, rahmete kavuşanların aziz hatıraları önünde saygıyla eğiliyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

İnsanlık

'YAĞMURDA bir damlasın
İsim değil bir rakamsın,
Ve bunu görmüyorsun,
Buna inanmıyorsun,
Günün sonunda
Samanlıktaki iğnesin.
İmzaladın ve mühürledin
Ve şimdi bununla yaşamak zorundasın
İnsanlık
İnsanlık
Elveda
Elveda"

(Scorpions'un 2007 tarihli "Humanity" (İnsanlık) şarkısının son kısmındaki sözler bunlar...)

Yaşadığımız depremler, su baskınları ve tabii salgın sonucu yiten on binlerce yaşam. Ve ülkedeki her ölüm bir rakam o anda ya da kısa bir süre sonra. Dünya genelinde de bir yağmur damlası sadece...

Ne doğal afetleri, ne büyük kazaları, ne de yaygın salgın hastalıkları tamamen yok etmek olası değil. Ama kayıpları azaltmak, olumsuz sonuçları öngörüp afet/kaza/salgın sonrasını akıllıca ve insanca planlayabilmek son derece olası ve gerekli.

Depremde sorumlu, salgında kusurlu aramak gidenleri geri getirmiyor. Zaten kimsenin de samanlıktaki iğneler ile uğraşmak gibi bir derdi yok görünüyor, acı ama öyle gerçekten.

Her damlanın kendisine benzer milyarlarcası ile yağmuru oluşturduğunu anlaması gerekiyor belki. Karar veren damlalar, uygulayanlar, uygulamayanlar, hatta hiçbir şeyin farkında olmayanlar.

Çünkü para, güç ya da unvan bir yere kadar koruyor insanı. Ama yaşamı tehdit eden durumlar ortaya çıktığında kimsenin kimseden farkı yok.

Öte yandan varlığını ve yaşam nedenini sorgulayan her damlanın benzer bir düşünme sürecini diğerleri için de yapması olmazsa olmazı bu işin. Düşünmek de yetmiyor aslında. Düşünmek kadar sonuçları da öngörebilmek ve azami özen ile sorumlu davranmak gerekiyor.

Ve ancak herkes, en azından belirgin çoğunluk, bu düşüncelilik ve sorumluluk düzeyine eriştiğinde güzelleşip öngörülebilir oluyor toplumların yaşamları.

Bu zor ve karanlık yılı bitirmek üzereyken güzel ve umut veren şeyler yazmak istedim önce. Hatta yazmak için bir süre de bekleyip oyaladım kendimi. Çok pozitif bir şey çıkmasa da en azından durumun farkında olmak da olumlu bir şeyler yapmak için iyi bir başlangıç. Gelişmelerden olabildiğince farkında olurken sonuçları hakkında çıkarımlar yapıp farklı durumlara uygun önlemler konusunda hazırlıklı olmalıyız. Ve maruz kalınan olay ne kadar beklenmedik, ne kadar kötü olursa olsun soğukkanlılığı koruyup kurgulanan eylem planını uygulamaya geçmeliyiz.

Üniversiteye başladığım yıl seçmeli derslerden biri "Humanities: History of Civilization" idi. Yani "Beşeri Bilimler: Uygarlık Tarihi". Ders aralarında Sanat Tarihi, Türkiye ve Dünya Tarihi, Felsefe'nin bulunduğu farklı disiplinlerden oluşuyordu. İki dönem aldığım bu derste öğrendiğim çok farklı konular hep yanımda oldu yaşamım boyunca ama en önemli kazancım insanın gelişimi ile uygarlıkların oluşması, toplumların gelişmesi için de bütüncül, adil ve eşitlikçi düşüncelerin çoğunluk olmasının gerekliliğini idrak etmem oldu.

Yağmurda damla veya samanlıkta iğne gibi görünüyor ya da hissediyor olsak da bir arada olursak başarabileceğimiz önemli şeyler var ve 2021 yılı için bu inancı öncelikler listemin en başına koyuyorum.

Hepinize önce sağlık, sonra mutluluk ve barış dolu bir yıl dilerim.

Görüşmek üzere.



Bir Başkadır

KÜNYE
Yönetmen: Berkun Oya
Senaryo: Berkun Oya
Oyuncular: Öykü Karayel, Fatih Artman, Funda Eryiğit, Defne Kayalar, Tülin Özen
Türü: Dram
Platform: Netflix

Bir Başkadır dizisi farklı sosyo-ekonomik geçmişlerden gelen ve İstanbul'un renkli ve canlı hayatında şaşırtıcı tesadüflerle yolları kesişen kendine özgü bir grup karakteri konu alıyor. Bu karakterler hayatlarında ya yeni bir yola yürümek ya da karmaşık bir geçmişle hesaplaşmak zorunda kalıyor. Berkun Oya'nın senaristliğini ve yönetmenliğini yaptığı dizinin başrollerini ise Öykü Karayel, Fatih Artman paylaştı. Dizide Ferdi Özbeğen şarkılarıyla anıldı.



DİZİ/TARİH

Medici

Dizi; İtalya'nın yükselişe geçtiği 15. yüzyılda, Floransa'nın kaderini değiştiren, tarihin en ünlü ailelerinden biri olan Medici ailesini anlatıyor. Giovanni Medici'nin şüpheli ölümü sonrasında yerine oğlu Cosimo Medici geçer. Cosimo'nun hayali bankacılık değil sanatla uğraşmaktır ancak Giovanni tarafından bu hayali elinden alınır. Cosimo; kardeşi Lorenzo ve dostu Marco Bello ile babasının ölümünü araştırır. Dizi BluTV'de.



FİLM/MACERA

Kirpi Sonic

Kirpi Sonic ve Tom, kötü deha Dr. Robotnik'e ve onun dünyaya hükmetme planlarına karşı gezegeni savunmak üzere takım olurlar. Satış rekorları kıran video oyunundan sinemaya uyarlanan yapımın yönetmen koltuğunda, çektiği kısa animasyon filmi 'Gopher Broke'la Oscar'a aday gösterilen Jeff Fowler oturuyor. Ben Schwartz Sonic'e sesiyle hayat verirken, James Marsden ve Jim Carrey ise başrolleri paylaşıyorlar. Film BeinConnect'te.



BELGESEL/BİYOGRAFİ

Yaşar Kemal Efsanesi

Dünyaca ünlü yazar Yaşar Kemal'in doğumundan ölümüne tüm hayatı, kendi ağzından ve dostlarının anlatımlarıyla aktarılıyor. Yaşar Kemal'in daha önce hiçbir yerde yayınlanmamış arşiv görüntülerinden, ses kayıtlarından ve binlerce sayfalık dokümandan oluşturulan bu belgesel; dev bir çınarın mücadelesi, edebiyatı, hayatı ve yüzyıla damgasını vuran olayları gözlere önüne seriyor. Belgesel BluTV'de.





KÜNYE
Yönetmen: Ezel Akay
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Haluk Bilginer, Demet Akbağ, Elçin Sangu, Fırat Tanış, Alican Yücesoy, Hakan Eke, Emre Kıvılcım
Türü: Komedi
Platform: Netflix

9 Kere Leyla

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



DİZİ/KORKU

Paranormal

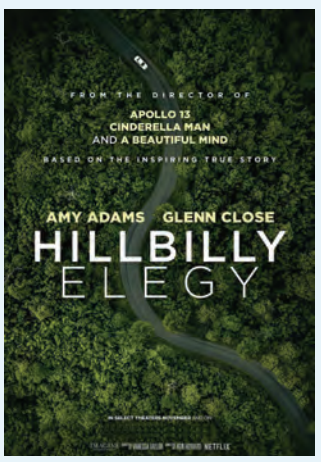
Netflix'in Orta Doğu'da gerçekleştirdiği üçüncü dizi olan yapım, Mısırlı yönetmen Amr Salama tarafından ekrana taşınıyor. 1960'lı yıllarda geçen dizi, birtakım doğaüstü olayla karşılaşan hematolog Dr. Refaat İsmail'in hikayesini işliyor. Salama, dizide hem yönetmen hem de showrunner olarak görev yaparken yapımcı koltuğunda Mohammed Hefzy var. Dizi Netflix'te.



DİZİ/BİLİM KURGU

The Leftovers

Dünya nüfusunun %2'sinin ani bir şekilde kaybolmasından 3 yıl sonra, geri kalan bir grup insan olayın açıklanamayan trajedisi ile başa çıkmaya ve hayatlarını devam ettirmeye çalışır. Dizinin başrollerini Justin Theroux, Amy Brenneman, Carrie Coon, Margaret Qualley, Liv Tyler, Regina King oynarken yönetmenliğini Damon Lindelof ve Tom Perrotta paylaşıyor. Dizi BluTV'de.



FİLM/DRAM

Hillbilly Elegy

"Hillbilly Elegy", Amerikan rüyasının günümüzdeki durumunu inceliyor ve bir ailenin üç farklı nesline odaklanıyor. Hikaye, Yale Üniversitesi'nde hukuk okuyan ancak ülkesine dönmek zorunda kalan ailenin en küçük üyesi tarafından anlatılıyor. Film, yazar ve risk sermayedarı J.D. Vance'ın 2016 tarihli aynı isimli anı kitabından beyaz perdeye uyarlanıyor. Filmi Netflix'ten izleyebilirsiniz.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Evlat edinen ilk bekar erkek!

EVET yanlış duymadınız, bekar ve evlat edinen ilk erkek Türkiye'de ve 2 yaşında evlat edindiği oğlu şu anda 4 yaşında ve mükemmel bir baba oğul ilişkileri var, "Çocuk da bakarım, kariyer de yaparım" diyen bu babayı şahsen tanımıyorum ama can-ı gönülden kutluyor ve kucaklıyorum ve her iki genç adama da yollarının aydınlık olmasını temenni ediyorum.
Evlat edinme için, kişilerin belirli kriterleri yerine getirmeleri gerekmektedir. Bu kapsamda kişilerin maddi durumlarına, psikolojik yapılarına ve çocuk için iyi bir aile olup olmayacaklarına dikkat edilmektedir. Kişiler, yalnız başlarına da, yani bir evlilik kurumu olmaksızın da evlat edinebilir. Ancak çocuğa yeterli maddi ve manevi güveni verebilecek kişilerin bunu yapması istenir. Bekar bir erkek ya da kadın, belirli yaş ve maddi durum şartlarını karşılaması sayesinde evlat edinebilmektedir.
Evlat edinme konusunda uygun görülen kişiler şu şekilde sıralanabilir:
• Bekar kadın ve erkekler,
• Çocuk sahibi olma durumu biyolojik olarak mümkün olmayan aileler,
• Çocukları olan, ancak evlat edinmek isteyen aileler,
• Yasal olarak evlat edinmeye engel teşkil etmeyen aileler,
• Daha önce evlatlık çocuk almış ve tekrar almak isteyen aileler,
• Yasal olarak sorumluluk sahibi olduğunu ispat edebilecek kişiler,
• İş anlamında çocuğun geleceğini garantiye alan aileler.

Evlat edinme için aranan şartlar şunlardır:
• Kişilerin en az ilkokul mezunu olmaları gerekir.
• Evlat edinilecek çocuğun ailesi hayattaysa ailesinden izin alınmalıdır.
• Evlat edinilecek çocuğun vasileri varsa, vasilerden izin alınmalıdır.
• Evlat edinmek isteyen kişi ile evlat edinilen kişi arasında en az 18 yaş fark olmalıdır.
• Evlat edinmek isteyen çiftlerin en az birinin 30 yaşını doldurmuş olması ve evliliklerinin 5 yılı geçmiş olması gerekir.
• Evlat edinmek istenen çocuğun, resmi evlat edinme öncesinde en az 1 yıl eğitim ve sağlık yönünden desteklenmesi ve tanınması gerekmektedir.
Evlat edinme durumu, çocuk ya da bebek evlat edinmesinde değişiklik göstermez. Tüm evlat edinmelerde bireyler, evlat edindikten sonra ASDEP & Aile ve Sosyal Destek Programı tarafından denetlenir. Evlat edinme şartları arasında yer alan 18 yaş fark, 2018 öncesinde 40 yaş olarak uygulanmaktaydı. Ancak bu oldukça ağır bir şart olduğundan, 2018 itibarıyla kaldırılmıştır. Böylelikle kişilerin 40 yaşını doldurmadan önce de evlat edinmeleri sağlanmıştır.

Bu şartlara ve isteğe sahip olanlar;
• Aile, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na bağlı Çocuk Esirgeme Kurumu'na başvurusunu yapar.
• Başvuru sonrasında ailenin evrakları incelenir.
• Mahkeme kararıyla ailenin çocuk evlat edinmeye uygun olduğu kanısına varılırsa, aile bir çocuk seçer.
• Seçilecek çocuğa ilişkin işlemler yapılır.
• Aile düzenli olarak kontrol edilir. Bir sorun yoksa çocuk aile ile kalmaya devam eder.

Türkiye'de aile bekleyen tam 11.000 çocuk varmış sırada, bu çocuklardan birine kucak açmaktan ve aileleri olmaktan daha fazla haz ve huzur veren, iyilik derecesi en yüksek mertebede olan, geleceğe destek, insanlığa hizmet açısından daha ulvi ne yapılabilir sizce?

"Çocuk sevgisi insan sevgisi için bir ihtiyaçtır"
M. Kemal Atatürk

Geleceğimiz çocuklarımız ...

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Bora Özkent ile söyleşi:

Blockchain teknolojisinin yarattığı değişim büyük bir hızla geliyor

İnovasyon ve teknoloji alanındaki fikirleriyle tanınan Bora Özkent; veriyle çalışan ama müşteriyi iyi tanımayan, verimsizlik ve dağıtım sıkıntısı olanların yeni normalde ciddi değişim yaşayacaklarını söyledi.

Bu ayki konuğumuz Bora Özkent. İnovasyon, müşteri deneyimi, yaratıcılık, dijitalleşme ve girişimcilik gibi alanlarda ülkemizdeki araştırmacı, düşünür, üretken fikir insanlarının başında geliyor. Kitapları, blog yazıları, video ve podcast paylaşımları geniş bir kitle tarafından takip ediliyor. Özellikle "Haddini Aş Hikayeleri" serisi büyük ilgi görüyor. Bora Özkent ile, finans ve sigorta alanına fütürist bir bakışla, özellikle blockchain, merkeziyetsiz finans (decentralised finance) ve gelecek öngörülerini konuştuğumuz, çok keyifli bir Instagram canlı yayını gerçekleştirdik. Geleceğe dair sıra dışı, ufuk açıcı ve cesur öngörülerin paylaşıldığı bu sohbetin tamamını Sigortacı Gazetesi Instagram hesabından izleyebilirsiniz.





Çok kısaca kendini tanıtıp, son dönemlerde hangi alanlara odaklanıyorsun, pandemi süreci nasıl gidiyor biraz anlatır mısın?
Kurumsal şirketlere, inovasyon, kurumsal girişimcilik, müşteri deneyimi gibi alanlarda danışmanlık ve eğitim hizmetleri veriyorum. Pandemi döneminde, online yayın ve paylaşımlara ağırlık verdim. Yaklaşık 10 bin kişinin takip ettiği günlük bültenimiz, Haddini Aş Hikayeleri web sitesi, podcast paylaşımlarımız yoğun tempoda devam ediyor. Ayrıca da, halka açılmış teknoloji şirketlerine yatırım yapıyorum.

Senin odak alanın olan inovasyon, müşteri deneyimi, girişimcilik açısından sektörü nasıl görüyorsun?
Yeni dünyada üstün müşteri deneyimi ve inovasyon açısından öne çıkan markalar var. Müşteriler benzer hizmetleri tüm alanlarda bekliyor. Deneyim geçişkenliği diyorum ben buna. Sigorta müşterileri için de bu geçerli. Güzel gelişmeler olmakla birlikte, hala müşteri deneyimi, kolay, akıllı, kişiselleştirilmiş dijital ürün ve hizmetler açısından gelişim alanı var. Artık müşteriler sigorta hizmetlerinin de Netflix, Spotify, Getir gibi markalardan aldığı müşteri deneyimi gibi olmasını bekliyor. Rekabet artık bu firmalarla.

Kullandığın kadar öde kasko, "on demand" tarzı anında alınabilecek sigorta ürünlerini sunmak için gerekli alt yapı hazır. Ama, müşteri bu ürünlere ne kadar hazır? Pandemiyle müşteri beklentileri değişti mi?
Pandemi ile ciddi bir değişim var. Zoom şirketinin değeri, tüm havayolları şirketlerinin değerini aştı. Artık risklerimiz de değişiyor. Örneğin artık seyahat riskleri yerine, Zoom gibi görüntülü platformdaki görüşmeler esnasında yaşayabileceğimiz sorunlar, tehlikeler, veri kaybı, güvenlik daha önemli riskler. Bir diğer örnek, artık kripto paralara ciddi yatırım yapan var. Bu varlıklarını kaybetmek önemli bir risk. Ama bu tarz yeni risklerin sigortası yok. Risk konusunda hızlı bir değişim var. Sigorta şirketlerinin bu değişimi de iyi analiz etmesi ve hızla adapte olması gerekiyor.

Bir taraftan otonom araçlar çoğalınca oto sigortalarına ihtiyaç kalmayacak öngörüsü var. Öte yandan, hayatımıza giren yeni riskler var. Özellikle siber güvenlik, paylaşım ekonomisi ve blockchain yeni riskler ortaya çıkarıyor.
Bu değişim geleneksel sigorta alanlarında da yaşanıyor. Örneğin sağlık alanında, gen teknolojisi, yapay zeka kullanımı sağlık endüstrisini çok farklı bir boyuta götürüyor. Artık hastalıkları gen müdahalesiyle tedavi etme üzerine çalışılıyor. Bu gelişmeler sağlık sigortacılığını da derinden etkileyecek.

Beyne kılcal kablolarla bağlanan bir cihazla, insan ve bilgisayarlar arasında iletişim kurulmasına çalışılıyor. Neuralink lansmanını dinlediğimde, aklıma gelen ilk soru bunun sigortası yapılabilir mi oldu. Ya da Mars'a seyahat bir diğer Elon Musk projesi. Mars'da yaşam olunca, orada sigorta ihtiyacı nasıl karşılanacak?
Starlink de çok önemli bir proje. Uzaydaki uydular üzerinden tüm dünyaya internet hizmeti sunulmaya çalışılıyor. Bu gerçekleşirse, nesnelerin interneti farklı bir boyuta ulaşacak.

1990'ların başında internet ne işimize yarayacak diye düşünüyorduk. Mobil cihazlar, wifi, 4G gibi teknolojiler inanılmaz değişim yarattı. Şimdi de blockchain ne işimize yarayacak diye sorguluyoruz.
Kesinlikle. Öncelikle bitcoin teknolojisini ve arkasındaki felsefeyi iyi anlamamız gerekiyor. Merkezi bir otorite, kanun, mevzuat olmadan çalışan muazzam bir yapı. Bitcoin, blockchain teknolojisinin ne yapabileceğini kanıtlayan en önemli şov. Merkezi otorite olmadan, bireylerin kendi arasında yapabileceği işlerin sayısı inanılmaz artacak. Özellikle de finans sektörü bundan çok etkilenecek. Mevcut yapılar, bu teknoloji olmadan geçerliydi. Artık bu yapı ciddi şekilde sorgulanıyor.

Artık ev telefonu kullanmıyoruz, basılı gazete almıyoruz, yakında televizyona da ihtiyaç kalmayacak. Blockchain bu şekilde bir değişim yaratacak mı?
En başta paranın tanımı değişiyor. Akıllı paralar çok farklı bir boyut katıyor. Devletler yakında dijital para çıkarmaya başlayacak. Bankaların aracı rolüne ihtiyaç kalmayacak. Sigorta şirketleri de bu değişimden etkilenecek. Merkezi yapılara ihtiyaç kalmayınca tüm sistem ciddi değişime uğrayacak. Sigorta ihtiyacı olan ve buna yönelik teminat vermek isteyenler, blockchain ortamında buluşup, tüm sistemi bu alt yapı üzerinden yürütmeye başlayacaklar. Karmaşık, kompleks ürünler için bu geçerli olmasa da, standart ve küçük ürünler bu değişimden etkilenecek.

Peki bunun için blockchain teknolojisi ne zaman hazır olacak?
Çok kısa sürede. Hız ve sistemsel sorunlar çözülüyor. O yüzden Merkeziyetsiz Finans uygulamaları çok hızla artıyor. Elbette uygulamalar henüz emekleme seviyesinde. Ama değişim büyük bir hızla geliyor. Sigorta şirketlerinin Merkeziyetsiz Finans dünyasını çok iyi anlaması, oradaki oyuncularla sinerji yaratması ve bu yeni dünyaya adapte olması önemli başarı faktörü olacak.

Birçok sektörde iş yapış şekillerini kökten değiştiren bir süreç yaşanıyor. Sigorta sektöründe de bu yaşanacak mı sorusu hep tartışılıyor. Sektörde devrim mi yoksa evrim mi olacak?
Müşteriyi iyi tanımayan, müşterisiyle teması sınırlı olan, verimsizlik ve dağıtım problemleri olan sektörler bu yıkıcı rekabet sürecinden kaçınılmaz bir şekilde etkileniyor. Sigorta için de bu koşullar geçerli. Veriye dayalı bir iş sonuçta. Teknoloji devleri bu açıdan da çok güçlü. Dolayısıyla, sektördeki değişim kaçınılmaz.

Teknoloji okur yazarlığı

“Bir Konu — Bir Konuk”



Kuluçka Merkezleri

Arzu Eryılmaz
İTÜ Arı Teknokent Direktörü ve İTÜ Çekirdek Kurucusu

Girişimlerin en zor dönemi sayılabilecek olan başlangıç aşamasında; girişimin hayatta kalabilmesi için bir destek mekanizması olarak çalışan Kuluçka Merkezleri çok kritik bir önem taşıyor.

Kuluçka merkezlerini, fikrini hayata geçirmek ve girişimini geliştirmek için girişimciye maddi ve manevi destek sağlayan ortamlar olarak tanımlayabiliriz. Bu merkezler girişimlere ofis ve ofis ekipmanı, eğitim, mentorluk, yatırımcılarla tanışma fırsatı ve network geliştirme etkinlikleri gibi olanakları bir arada sunuyor.

Ülkemizde yaklaşık 60 kuluçka merkezi bulunuyor. Şüphesiz ki kuluçka merkezlerinin varlığı girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkı sunuyor ve ekosistemi besliyor.

İTÜ Çekirdek’teki durum

İTÜ ARI Teknokent olarak 2011’de hayata geçirdiğimiz İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi’nde girişimciler için ofis, teknik altyapı desteği, laboratuvar kullanım imkânı, laboratuvar sarf malzemeleri desteğinin yanı sıra mini MBA/girişimcilik eğitimi, satış koçluğu ve aralarında alanında uzman iş dünyası ve akademiden 300’ü aşkın gönüllü mentorun da desteğini sağlıyoruz.

Kurulduğu günden beri İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezimiz 2 bini aşkın girişime ve 6 bini aşkın girişimciye destek verdi. Desteklenen girişimlerin 800’den fazlası şirketleşerek, 250 milyon TL’lik ciroya ulaştı ve 3 binden fazla kişiye istihdam sağladı. Toplamda 162 girişim 200 milyon TL’yi aşkın yatırım aldı ve değerlemeleri 1.8 milyar TL’ye ulaştı.

Global ölçekte, üniversite bünyesindeki girişimcilik kuluçka merkezleri arasında, girişimlere sağlanan destekler, aldıkları yatırım, verilen eğitimler, sağlanan network gibi kriterlere göre yapılan bir sıralamada, dünyada ilk 5’te gösteriliyoruz.

Ekosistemin ihtiyacı can suyu

Sadece İTÜ Çekirdek olarak her yıl sağlık teknolojilerinden sigorta teknolojilerine; yapay zeka teknolojilerinden oyun teknolojilerine birçok farklı alanda binlerce başvuru alıyoruz. Ülkemiz girişim fikri, bu fikrin ürüne dönüşmesi ve kalifiye insan kaynağı noktasında çok iyi bir noktada. Bu aşamada ekosistemin girişimcilere can suyu sağlayacak veya yatırım yapacak mekanizmaların artmasına ihtiyacı var. Gerekli çekirdek sermaye olanaklarının gelişmesi ile ülkemizden daha fazla global teknolojilerin çıktığını göreceğimize eminiz.

Biz İTÜ ARI Teknokent olarak ülkemizin teknoloji, inovasyon ve girişimcilik ekosistemini geliştirmek için her firma ve girişim ölçeğine uygun program geliştirerek, çözümler üretmeye devam edeceğiz.

Okuma tavsiyeleri

‘Bir bilene sor’ demişler; biz İTÜ Çekirdek YouTube kanalında girişimcilerimizle düzenli olarak röportajlar yapıyor; alanında uzman isimlerle online seminerler düzenliyoruz. Amacımız o yolda yürüyen diğer girişimlerin, deneyimli kişilerden faydalanmasını sağlamak. O yüzden girişimcilik ile ilgili kişilerin İTÜ Çekirdek YouTube kanalını ziyaret etmesini öneririm.

Ek olarak İTÜ Çekirdek Blog’taki içeriklerimizi okuyarak, girişimcilikle ilgili araştırmaları güncel olarak takip edebilirsiniz.

Big Bang 2020’de insurtech etkisi

İTÜ Çekirdek bünyesinde bu yıl ilk kez düzenlenen insurtech programından 7 girişim, Big Bang 2020 sahnesinde sunum yapmak üzere seçilen TOP 20 arasında yer aldı. Ayrıca, fuaye alanında stand açacak diğer 67 girişim arasında da 19 girişim insurtech programından.

İTÜ ARI Teknokent’in Kuluçka Merkezi olan İTÜ Çekirdek’e her yıl binlerce girişim başvuruyor. Bu girişimler arasından seçilen yaklaşık 600 girişim yıl boyu devam eden program bünyesine kabul ediliyor. Bu girişimler bir yandan geliştirdikleri ürün ve hizmetler üzerinde yoğun bir çalışma yürütürken bir yandan da İTÜ Çekirdek tarafından sağlanan eğitim, mentorluk, network ve yatırımcılarla buluşma gibi farklı destekleri alıyor. İTÜ Çekirdek, yıl içinde gösterdikleri gelişmeye göre, desteklediği bu girişimler arasından en iyilerini belirleyerek, her yılın sonunda Big Bang Start-up Challenge düzenliyor. Seçilen başarılı girişimler fuaye alanında stand açarak, katılımcılarla buluşuyor. Ayrıca en iyi TOP 20 girişim ise görkemli bir sahnede sunum yapıyor. Paydaş şirketler, yatırımcılar, mentorlar, girişimciler ve startup ekosistemindeki paydaşlardan oluşan çok geniş bir izleyici kitlesine hitap eden BigBang etkinliği bu yıl 3 Aralık tarihinde online olarak düzenleniyor.



Türkiye’nin en büyük girişimcilik etkinliği olan Big Bang, yerli ve yabancı binlerce katılımcıya benzersiz bir online deneyim sunmaya hazırlanıyor. Her yıl olduğu gibi, bu yıl da TOP 20 girişim görkemli bir sanal sahnede sunum yapacak. Ayrıca, toplam 87 girişim standı online olarak gezilebilecek;

Bu yılın bir diğer önemli özelliği de, 8 paydaş şirketin desteği ile ilk kez bu yıl oluşturulan insurtech programı oldu. Yıl boyu İTÜ Çekirdek’e kabul edilen başvurular arasından, geliştirdikleri ürün ve hizmetler sigorta alanına hitap eden girişimler belirlenerek, insurtech programına dahil edildiler. Bu yıl sahnede sunum yapacak 20 girişim arasında, insurtech programından 7 girişim yer alıyor.

Bu girişimlerden, Archmir ve Lumnion direkt sigorta sektörüne yönelik ürünler üzerine odaklanırken, Adlema, Bugbouner, EyeCheckup, Missafir ve Syntonym geliştirdikleri çözümleri sigorta alanına uyarlayarak, sigorta ürün ve hizmetleri içerisine entegre etmek üzere çalışıyorlar.

TOP 20 girişime ek olarak fuaye alanında stand açacak diğer 67 girişim arasında da insurtech programına katılan 19 girişim yer alıyor.

Bu girişimler arasında, drone teknolojisini kullanarak tarım ve sınai risklere yönelik hizmetler sunan, araç sahiplerine yönelik sigorta dahil tüm hizmetleri tek çatı altında toplamayı hedefleyen, ev taşıması, hotel konaklaması gibi farklı hizmetler bünyesinde sigorta ürünleri sunan, fon yönetimi süreçleri için robo danışmanlık hizmeti veren, evrak yönetimini akıllandırıp, sigorta süreçleriyle entegre olarak yönetilmesini sağlayan, kredi skorlama sürecine yönelik hizmetler sunan girişimler yer alıyor.

Insurtech Program paydaşı olarak Agito, Aksigorta, Allianz, AvivaSa, Eureko Sigorta, HDI, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerinin desteğiyle hayata geçen programın ilk yılı başarılı geçti. Düzenlenen etkinlik ve tanıtımlarla, girişim ekosistemi içerisinde sigorta farkındalığı artarken, çok sayıda girişim ile birlikte sigorta alanına yönelik somut hizmetler üzerinde çalışıldı. Paydaş şirketler bünyesinden mentorlar girişimcilerle bir araya gelerek, hem onlara rehberlik ettiler hem de startup süreçlerini daha yakından deneyimleme fırsatı buldular. Programın ilk yılındaki bu güzel gelişmeler, gelecek adına umut verici oldu. Önümüzdeki yıllarda devamlılık sağlanırsa, sigorta sektörüne yönelik startup girişimlerin sayısının artması ve ülkemizde bir insurtech ekosistemi oluşturulması adına önemli bir adım atılmış olacak.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Bereketli Konut Sigortası

şimdi bir tık uzağınızda!

Konutunuzu depremden yangına, su basmasından hırsızlığa kadar birçok riske karşı tek tıkla Bereket güvencesi altına alabilirsiniz.



Available on the App Store

Get it on Google play

444 2758 BRKT

www.bereket.com.tr