

2020'DE DOĞAL AFET KAYNAKLI TOPLAM HASAR 83 MİLYAR $

Küresel sigortacı Swiss Re'nin doğal afet hasarları üzerine yayınladığı araştırmaya göre 2020 yılında doğal afet kaynaklı toplam sigortalı hasar 83 milyar dolar oldu. Böylece geçmiş yıllar ile kıyaslandığında 2020, sigorta sektöründe kaydedilen en maliyetli 5. yıl olarak kayıtlara geçti. **›S.31**

MADEN SİGORTASI HEM SİGORTAYI SEVDİRİYOR HEM HAYAT KURTARIYOR

Sigortacılık geliştikçe, sigortacının sorumlulukları da genişliyor. Geçmişte sadece meydana gelen hasarı telafi etmek odağında çalışan sigortacılar, riskli alanlardaki zorunlu sigortalar ve duyarlı sigortacılık anlayışıyla hizmet verdikleri sistemleri denetleyen ve iyileştiren yapıya bürünüyor. Bunun en iyi örneklerinden biri 2015 yılında zorunlu olan maden sigortaları. Maden sigortası ile kazalar azalırken, sigortaya duyulan güven artıyor. **›S.24**



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2021 YIL: 36 / SAYI: 506 AYDA BİR YAYINLANIR



Ne pandemi ne de deprem dinledi, sigortalıyı yalnız bırakmadı:

Sektör 2020 sınavını "tam not" ile geçti

Salgının tüm dünyayı ekonomik ve toplumsal anlamda zorladığı bir dönemde sigorta şirketleri beklentilerin çok daha üzerinde performans göstererek, sigortalıları zor şartlarda yalnız bırakmadıklarını bir kez daha gösterdi. Salgının başladığı ilk günlerde elbirliğiyle pandemi hasarlarını sağlık sigortası kapsamına dahil eden Türk sigorta sektörü, Elazığ ve İzmir'de gerçekleşen depremlerde de kenetlenip hızlı bir şekilde aksiyon alarak sektöre güvenin artmasını sağladı.

Diğer taraftan, geride bıraktığımız 2020 yılı sigorta sektörünün, diğer sektörlere göre uzaktan çalışma ve online hizmetler tarafında yüksek performans gösterdiği ve dijitaldeki potansiyelini sergileme imkanına kavuştuğu bir yıl oldu. Dönemin gerektirdiği çalışma koşullarına profesyonel bir şekilde entegre olan şirketler gerek iletişim tarafında online acente ve basın toplantıları gerek satış tarafında titiz bir şekilde planan inovatif ürünler ile "yeni normal" koşullarına ayak uydurdu. **›S.13**

'SAĞLIK GÜVENCESİ LÜKS OLMAKTAN ÇIKTI'

COVID-19 pandemisinin sağlık alanındaki sigorta bilincini artırdığını ve pandemi ile birlikte bu alandaki sigorta güvencesinin giderek önem kazandığını dile getiren Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Pandemi döneminde sağlık sigortası lüks olmaktan çıktı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) gibi ürünler ulaşılabilir fiyatları ile her bütçeye hitap ediyor" dedi. **›S.3**



'İHTİYACA ÖZEL ÜRÜNLER PENETRASYONU ARTIRIR'

Sigorta sektörünün sorunları arasında sigorta bilinirliğinin ve bilincinin yeteri kadar gelişmemesinin de yer aldığını söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortacılıkta penetrasyon seviyesini yükseltmenin en temel yollarından birinin ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi olduğunu aktardı. **›S.6**



'ZOR BİR DÖNEMDE HEDEFLERİMİZE ULAŞTIK'

Başta COVID-19'un etkileri nedeniyle 2020'nin gerek VHV Reasürans gerek sektör için zor bir dönem olduğunu ancak yılı hedeflerine ulaşarak tamamladıklarını söyleyen VHV Reasürans CEO'su Maximillian Stahl, "VHV Grubu'nun gücüyle 2021 yılında da tüm zorluklara rağmen, hedeflerimize ulaşma noktasında kararlılık ve inancımızı koruyoruz" dedi. **›S.12**





COVID SONRASI BAŞARI İÇİN 4 ANAHTAR TREND

Şirketlerin, pandemi benzeri süreçlerden güçlü biçimde çıkması için küresel trendleri takip etmesi gerekiyor. Sigortanın Geleceği sayfasında Okan Utkueri, The DIA Community'nin kurucusu Roger Peverelli ile önümüzdeki dönemde sektörü etkileyecek 4 ana trendi detaylandırdı. **›S.46**

REASÜRANS ANLAŞMALARINDA 'İSTİSNALAR' KONUŞULDU

Sigorta şirketleri ve reasürörler arasında her yıl düzenli olarak yapılan reasürans anlaşmaları, 2021 yılı için de büyük ölçüde tamamlandı. Koronavirüs salgını 2020 yılında tüm dünyayı etkilerken, reasürans anlaşmalarının gündemi salgın hastalıkların ve siber saldırıların istisnasına ilişkin klozların sözleşmelere eklenmesi oldu. **›S.10**

SİGORTACILARIN 2021 AJANDASI

Sektörün önde gelen şirketlerinin raporlarına göre sigortacıların 2021 yılı bir önceki yıla göre çok daha zorlu geçecek. Dijital dönüşüm, insan kaynaklarından akıllı kontratlara kadar birçok açıdan daha çok yatırım gerektirecek. Seyahat sağlık sigortalarında da değişim gündemde. Yapay zeka ise sektörel yarışın belirleyicisi olacak. **›S.22**



TÜRKİYE, SİGORTA POTANSİYELİ EN FAZLA OLAN 10 ÜLKE ARASINDA

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan 96 ülkenin sigorta potansiyelinin, ülkelerdeki sigorta koruma açığı verileri üzerinden değerlendirildiği raporda Türk sigorta sektörü, listede üst sıralarda yer aldı. Ülke sektörleri küresel çapta karşılaştırıldığında Türkiye, sigorta potansiyeli en yüksek olan 9. ülke seçildi. **›S.30**

5N1S İZLEYİCİSİYLE BULUŞMAYA DEVAM EDİYOR

Sigortacılıkta başarı tüyolarından, pandemide organizasyon yapılarına kadar birçok konunun masaya yatırıldığı YouTube yayınımız 5N1S'de Sompo Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, Team Marketing&Events Genel Müdürü Yosun Haktanır, Yönetici Ortak İlker Sırtıkırmızı ve astroloji uzmanı Binnur Zaimler sektörle ilgili görüşlerini paylaştılar. **›S.29**

YOL YARDIM
EV VE İŞYERİ YARDIM
KONUT HASAR ONARIM
İŞYERİ HASAR ONARIM
SEYAHAT YARDIM
SAĞLIK YARDIM
HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA
HASAR YÖNETİMİ
CALL-CENTER HİZMETLERİ
BUTİK HİZMETLER
OTO CAM HİZMETLERİ



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

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

“Sağlık güvencesi lüks olmaktan çıktı”

COVID-19 pandemisinin sağlık alanındaki sigorta bilincini artırdığını dile getiren **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı**, “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ulaşılabilir fiyatları ile her bütçeye hitap ediyor” şeklinde konuştu.

COVID-19 pandemisi sosyal ve ekonomik alanlarda yarattığı etkilerin yanı sıra sağlığımızın ne kadar önemli olduğunu da bizlere yeniden hatırlattı. Dünya genelinde görülen toplam COVID-19 vaka sayısı 75 milyonu geçmiş durumdayken son dönemde virüsün mutasyon geçirmesi endişe yaratmaya devam ediyor. Uzmanlar iklim değişikliğinin salgınlara ve virüslere etki ettiğine, donuk toprakların çözülmesi ve milyonlarca yıldır donmuş halde bulunan virüslerin açığa çıkarması riskinin mevcut olduğuna dikkat çekiyor. Her türlü riske karşı kendimizi koruma altına almanın önemli olduğunu ve bu yolun da sigortadan geçtiğini vurgulayan Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, pandemi dönemi ile birlikte özellikle sağlık alanında sigorta güvencesinin giderek önem kazandığına dikkat çekti. Kırmızı, “Yıllardır insanlarda sağlık sigortalarının lüks olduğu algısı vardı, en önemli değer olan sağlığın sigorta altına alınmasını geri planda bırakıyorlardı. Fakat deneyimlediğimiz pandemi tecrübesi ile beraber sağlık alanındaki sigorta güvencesinin farkına vardık. Sağlık sigortaları branşına alternatif olarak geliştirilen ve uygun fiyatlar ile her kesimden insana sağlık güvencesi ulaştırmak amacıyla bir alternatif olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları ulaşılabilir fiyatları ile her bütçeye hitap ediyor” şeklinde konuştu.



TSS’DE %52 BÜYÜME

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası verileri incelendiğinde bir önceki yıla kıyasla COVID-19 pandemisinin yarattığı etkiler görülüyor. Türk sigorta sektörünün pandeminin ilan edilmesiyle beraber sağlık sigortaları alanında başarılı bir çalışma yürüterek COVID-19’u teminat kapsamına dahil etmesine dikkat çeken Kırmızı, “Sektör olarak pandemide iyi bir sınav verdik, biz de Doğa Sigorta olarak COVID-19 tedavilerini teminat kapsamına alarak tamamlayıcı sağlık sigortalarında bir fark yarattık. 2020 Ekim sonunda sektörümüz tamamlayıcı sağlık sigortası alanında geçen seneye kıyasla %52.7 oranında büyüyerek 1 milyar 152 milyon lira prim üretti. Rakamlardan gördüğümüz kadarıyla TSS ürünü, yaygın hastane ağı, sigortalılara sunduğu cazip ek hizmetler ve diğer birçok avantajı ile birlikte sigortalılara güvence sağlamaya ve gelişmeye devam ediyor” dedi. Salgın döneminde sağlığın öneminin artmasının okları sağlık sigortalarına çevirdiğini söyleyen Nihat Kırmızı, “Bütçeyi zorlamayan koşullarla TSS ürününe sahip olmak mümkün. Doğa Sigorta olarak biz de bu süreçte COVID-19’u teminat kapsamına aldık ve sigortalılarımızı ve sigortalı adaylarımızı zor süreçte yalnız bırakmadık. Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüz ile birlikte anlaşmalı sağlık kuruluşu ağımızdan faydalanan sigortalılarımıza; sadece yatarak tedavi ve yılda 6 ve 10 kez ayakta tedavi kullanım limiti dahil olan iki ayrı yatarak tedavi ürünümüz ile toplam 3 adet plan sunuyoruz. Ayrıca SGK şartı aranmaksızın geleneksel sağlık sigortasının geçerli olduğu tüm anlaşmalı kurumlarda geçerli A+ Sağlık Sigortamız da mevcut. Müşteri odaklı yaklaşımımız ve güvence sağlamayı ilke edindiğimiz anlayış ile Doğa Sigorta olarak; özel hastane ve doktor seçme imkanı, yenileme garantisi, kapsamlı diş paketi, check up paketi, Mamografi ve PSA hizmetlerini de ücretsiz olarak sunuyoruz” açıklamalarında bulundu.



Tarım sigortalarında 2021 yılı yeniliklerle dolu

TARSİM, üretici, yetiştirici ve paydaşlardan gelen talep ve beklentileri değerlendirerek, teminat kapsamını her yıl genişletmeye devam ediyor.

2020 yılında tüm dünya ile birlikte ülkemizi de etkisi altın alan pandeminin tüm olumsuz etkilerine rağmen, tarım sigortalarında çok sayıda yeni teminat ve uygulamalara ilişkin teknik ve aktüeryal çalışmalar yürütülerek, sonuçlandırıldı. 2021 yılında kapsama alınacak riskler, ürünler ve bölgeler ile prim desteği oranlarına ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı kasım ayında yayımlandı. Bu yıldan itibaren uygulamada olan yeniliklerden öne çıkanlar şu şekilde:

• Altıntop, limon, mandalina, portakal ve üzüm ürünlerinde "sıcak hava zararı" teminat kapsamına alındı.

• Pamuk ürünü, "yağmur riskinin" neden olacağı miktar kaybına karşı teminat kapsamına alındı.

• Ayçiçeği ürünü "kuş zararı" riskinin neden olduğu miktar kaybına karşı teminat kapsamına alındı.

• Bitkisel Ürün Sigortasında dolu paket riskleri "Kademeli Hasarsızlık İndirimi" oranları, hasarsız geçen 1. yıl için %5'ten %10'a, 2. yıl için %15'ten %20'ye, 3. yıl için %25'ten %30'a çıkarıldı.

• Bitkisel Ürün Sigortasında don paket riskleri "Kademeli Hasarsızlık İndirimi" oranı hasarsız geçen 1. yıl için %5'ten %10'a çıkarıldı. Yeni bir uygulama olarak 2. yıl için %20 oranında hasarsızlık indirimi uygulamaya alındı.



Tarım sigortalarında 2021 yılına ilişkin yenilikleri Tarsim sosyal medya hesapları aracılığıyla da takip edebilirsiniz.

• Bitkisel Ürün Sigortasında dolu paketi risklerinde, muafiyet oranlarında indirim yapıldı.

• Dijital Tarım Pazarı sistemine kayıtlı üreticilere %5 ve bu sistem üzerinden sözleşmeli üretim yapan çiftçilere %10 indirim uygulanmaya başlandı.

• Sera Sigortasında hasar sonrası oluşabilecek "Enkaz Kaldırma Masrafları" teminat kapsamında alındı.

• Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortalarında, geniş kapsamlı tarifelerde geçerli olmak üzere, sigortalanabilir nitelikteki hayvan sayısı 1-10 aralığında olan küçük aile işletmelerine %15 oranında indirim uygulanmaya başlandı.

• Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortasında, isteğe bağlı ek teminat olarak verilen "Terör Teminatı"nın kapsamına, "Grev", "Lokavt" ve "Halk Hareketi" riskleri ilave edildi.

• Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortalarında hasarsızlık indirim oranı %30'a kadar yükseltildi.

• Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortalarında, geniş kapsamlı tarifelerde geçerli olmak üzere, sigortalanabilir nitelikteki hayvan sayısı 1-50 aralığında olan küçük aile işletmelerine %10 oranında indirim uygulanmaya başlandı.

• Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortalarında hasarsızlık indirim oranı %30'a kadar yükseltildi.

• Kümes Hayvanları Hayat Sigortaları geniş kapsamlı tarifelerinde poliçe süresi 45 günlük olan Broiler tarifesine ilave olarak poliçe süresi 12 aylık olan yeni Broiler tarifesi uygulamaya alındı.

• Kümes Hayvanları tarife fiyatlarında indirim yapıldı.

• Su Ürünleri Hayat Sigortası tarife fiyatlarında ve müşterek sigorta oranlarında indirim yapıldı.

• Arıcılık Sigortasında, mevcutta sabit ve gezginci arıcılık olarak iki farklı tarife fiyatı ile yapılan uygulama kaldırılarak, Arıcılık Sigortası olarak tek tarife altında toplandı.

• İlçe bazlı uygulanan Kuraklık Verim Sigortası, yeni yıldan itibaren köy bazlı uygulanmaya başladı.



AVRUPALI SİGORTA DEVİ TÜRKİYE OPERASYONLARINDA VARLIĞINI BÜYÜTÜYOR:

Ray Sigorta'nın sermayedarı VIG, Aegon'un Orta ve Doğu Avrupa birimlerini 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. İmzaların 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. Yüksek hacimli satın alma işleminin 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, Türkiye pazarı için bu kapsamda bir hamlede bulunması, bölgeye verdiği büyük değerin de başka bir göstergesi" dedi.

SATIN ALINAN OPERASYONUN ÜRETİM GÜCÜ 600 MİLYON €

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. Ülkemizde hayat ve emeklilik sektöründe faaliyet gösteren ve yasal izinlerin ardından VIG'ye devrolacak Aegon ise, Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanan 2020 yılının 10 aylık verilerine göre, 790 milyon lira toplam prim üretimi ve %6,45 pazar payı ile 7'nci sırada yer alıyor.

Son dönemde Avrupa genelinde yatırımlarını derinleştiren Avusturyalı sigorta devi ve Ray Sigorta'nın sermayedarı VIG, Hollanda merkezli Aegon'un Orta ve Doğu Avrupa iş birimlerini satın aldı. Satın alınan birimler arasında Aegon Türkiye de bulunuyor.



“İhtiyaca özel sigorta ürünleri penetrasyon seviyesini yükseltir”

Türk sigorta sektörünün sorunlarından bir tanesinin sigorta bilinirliğinin ve bilincinin yeteri kadar gelişmemesi olduğunu söyleyen **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, penetrasyon seviyelerini yükseltmenin en temel yollarından birinin ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi olduğunu aktardı.

Geride bıraktığımız 2020 yılının bize farklı tecrübeler ve yeni bilgiler öğrettiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çağın gerekliliklerinin temelinde, ihtiyacı karşılayacak hızlı ve pratik çözümler ile kuvvetli bir teknolojik altyapının bulunduğunu söyledi. “Sektörün bu zamana kadar yaşadığı sorunlardan bir tanesi, sigorta bilinirliğinin ve bilincinin yeteri kadar gelişememesi ile kişilerin gelir seviyesindeki duruma paralel sigorta penetrasyonunun yetersiz olmasıdır. Bununla birlikte, sektörümüzün talebe paralel oto sigortalarına daha eğilimli olması, oto sigortalarındaki mevcut yapı ile genel olarak teknik yapıda zarar edilmesi, son senelerde şirket gelirlerinin teknik gelirler ile değil ancak mali gelirler ile sağlanması ve bu gelişimin de sürdürülebilirlikten uzak olmasıdır. Sektördeki bu yapıyla yola çıkarak, penetrasyon seviyelerini yükseltmenin



en temel yollarından biri, ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesidir” diyen Pamukçu, sigorta talebinin nasıl artacağı ile ilgili şunları söyledi: “Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleri ile birlikte, gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik mikro ürünlerin oluşturulması, sigortalı adetinin artırılmasının önünü açacak ve sigorta talebini artıracaktır. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak önceliklerini ve 2021 yılındaki hedeflerini şöyle anlattı, “Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak, hem de bu faydaların sigortalı adayları tarafındaki farkındalığını öne çıkartarak genel olarak sigorta bilincini oluşturmaktır. Şirketimiz 2021 yılında, oto dışı branş ürünlerine ağırlık vererek özellikle de sağlık ürünleri ile sektörde daha fazla söz sahibi olmayı planlanmaktadır. Bu hedef doğrultusunda, tüm altyapı ve teknik çalışmalarımız tamamlanmıştır. Tüm faaliyetlerimiz, sigortalılarımızın her an yanında olarak kendilerini iyi ve güvende hissetmesi için yürütülüyor. Önümüzdeki yıllar için, müşteri deneyimi alanında hayata geçirilmesi planlanan ve 7/24 müşteri desteği sağlayacak uygulama altyapısı ile hizmet kalitesinin en üst seviyede verilmesi planlanmaktadır.”

Türk Nippon Sigorta’dan bir yenilik daha: COVID-19 Yoğun Bakım Teminatı

COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut “Sağlığınız Bizde” TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil eden Türk Nippon Sigorta; kasko, konut, ferdi kaza poliçesi yaptıracak olan sigortalılarına ücretsiz COVID-19 Yoğun Bakım Teminatı ilave ederek, evde olmak zorunda kaldığımız bu süreçte sigortalılarının biraz olsun içlerini rahatlatmak için büyük bir yenilik sunuyor. Bu teminatta herhangi bir yaş sınırı, bekleme süresi ve SGK’lı olma zorunluluğu bulunmuyor. Bu yeni ek teminat ile Türk Nippon Sigorta bu zorlu dönemde de sigortalılarının her daim yanlarında olduğunu hissettirmeye devam ediyor.
Türk Nippon Sigorta’dan daha önce sağlık sigortasına sahip olmayan sigortalılar, ‘ferdi kaza’ poliçesi yaptırarak, rahatlıkla COVID-19 yoğun bakım teminatına sahip olabiliyorlar. Ayrıca, söz konusu COVID-19 yoğun bakım teminatı yeni kasko, konut ve ferdi kaza poliçesi yaptıracak müşteriler için de geçerli oluyor. Mevcut kasko ve konut sigortası olan müşteriler ise dilerlerse münferit ferdi kaza poliçesi satın alarak söz konusu teminata sahip olacak; ya da poliçelerini yenilediklerinde, ilave bir prim ödemeden COVID-19 yoğun bakım teminatından yararlanabilecekler.





Hem çalışan sağlığı, hem sosyal sorumluluk

Sosyal sorumluluk projesi kapsamında bu yılda geleneği bozmayarak LÖSEV’e (Lösemili Çocuklar Vakfı) ait olan “LÖSEV Çiftliği”nin organik ürünlerinden satın alarak, çalışanlarına dağıtan Türk Nippon Sigorta, sosyal sorumluluk projelerine çok önem verdiğini bir kez daha göstermiş oldu.

Şirket çalışanlarına özel kaygı ve stres yönetimi semineri

Pandemini yarattığı stres ortamı ve insanlar üzerinde oluşturduğu kaygı sadece kişileri değil, iş süreçlerini de olumsuz yönde etkiliyor. Türk Nippon Sigorta bu zorlu süreçte şirket çalışanlarının yanında olmak amacıyla sürece en uygun semineri düzenledi. “Pandemi Döneminde Kaygı ve Stres Yönetimi” başlıklı seminerde Uzman Psikolog Aycan Koç, şirket çalışanlarına pandemi sürecinde kaygıların nasıl azaltılacağını ve stres yönetiminin önemli yöntemlerini paylaştı. Online olarak gerçekleştirilen seminere yoğun katılım sağlandı.



“Bir an bile durmadan hizmetlerimize devam ediyoruz”

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, COVID-19 pandemisi ve meydana gelen doğal afetlerin sigorta ürünlerine etkisi ile ilgili değerlendirmelerde bulunarak, sigorta sektörünün dijital altyapısı sayesinde hizmetlerine bir an bile durmadan devam ettiklerine dikkat çekti. Sigorta sektörünün pandemi döneminde sigortalılara sağladıkları kolaylıklar, yeni ürünler ve destekler ile ilgili de bilgilendirmelerde bulunan Yılmaz, açıklamalarında şu ifadelere yer verdi: “COVID-19 pandemisinin ülkemizde görüldüğü ilk andan itibaren sigorta sektörü, sigortalılara destek olmak amacıyla hızlıca harekete geçti ve salgın hastalıkların sağlık sigortalarına dahil edilmesi gibi yeni uygulamaları devreye aldı. Primlerde belli ölçülerde sunulan indirimler, tahsilatta kolaylıklar, ötelemelerin yanı sıra; daha uygun şartlarda piyasaya sunulan yeni ürünler ile sigortalıların ihtiyaçları karşılandı. Bu dönemde, biz de Koru Sigorta olarak kişilerin daha uygun primlerle sahip olabileceği, Esnek Kasko adını verdiğimiz, aracın kullanılmadığı dönemde dolu, fırtına gibi dış riskler nedeniyle pert olma ihtimaline karşı, yeniden trafiğe çıkma ihtiyacı duyulduğunda ise ek zeyille genişletilebilecek diğer risklere karşı



kasko ürünlerini piyasaya sürdük.”

‘SİGORTA ARTIK BİR İHTİYAÇ’

2020 yılının hem çığ, deprem, sel, kum fırtınası gibi meydana gelen doğal afetler hem de pandemi sebebiyle zor bir yıl olduğunu belirten Yılmaz, sigortanın bir ihtiyaç olduğunun altını çizdi ve sözlerine şu şekilde devam etti: “Deprem kuşağında yer alan bir ülke olmamıza rağmen ne yazık ki, zorunlu deprem sigortasında poliçeleşme oranının %57 olduğunu görüyoruz. Bu oranı başımıza felaketler geldikten sonra değil, gelmeden önce %100’e yakın bir hale getirmeliyiz. Nitekim; 1999 depreminin üzerinden geçen 21 yılda, bu acının yaşandığı illerde sigortalılık oranının arttığını görüyoruz. Ülkemizin bulunduğu coğrafyanın risklerinin farkında olarak, kendimizi ve sevdiklerimizi korumamız gerekiyor.”

‘SİGORTALILARIMIZI KORU’YACAĞIZ’

Yılmaz, pandemi döneminde sektörde ilk defa Koru Sigorta tarafından piyasaya sürülen COVID-19 Antikor Testi hizmetini içeren sigorta ürünleri gibi, 2021 yılında da sigortalıların ihtiyaçlarına yönelik olarak yeni ürünlerin sunulacağı müjdesini verdi ve sözlerini şu şekilde noktaladı: “Ekim ayı itibarıyla piyasaya sürdüğümüz COVID-19 Antikor Testi hizmetini içeren ürünlerimizi tercih eden sigortalı sayımız 80 bini geçmiş durumda. Ayrıca, bu hizmetimiz sayesinde, ilk defa sigorta satın alan kişiler ile de karşılaştık. Bu hizmetin, sektörde ilk defa Koru Sigorta tarafından verilmiş olmasının yanı sıra; çok sayıda eve bir sigorta poliçesinin girmesi ile de sektöre verdiğimiz destek bizi ayrıca gururlandırdı ve mutlu etti. 2021 yılında da sigortalılarımıza ihtiyacı olan güvenceyi sunmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu vesile ile evlerimizde daha çok zaman geçirdiğimiz bu dönemde de kendimizi ve sevdiklerimizi Koru’mamız gerektiğini hatırlatır, sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir yıl geçirilmesini dilerim.”

COVID-19 pandemisinin ve doğal afetlerin sigorta ürünlerine etkisi ile ilgili açıklamalarda bulunan **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz**, sigorta sektörünün dijital altyapısı sayesinde hizmetlerine bir an bile durmadan devam ettiklerine dikkat çekti.

Evde kalarak kendinizi koruyorsunuz,

Peki evinizi koruyor musunuz?

EVİMİ KORU KONUT SİGORTASI
ile evinizi, eşyalarınızı, yangından hırsızlığa, depremden sel ve su baskınlarına kadar birçok duruma karşı birlikte koruma altına alalım.

7/24 0850 340 34 34
/korusigorta
www.korusigorta.com.tr

KORU SİGORTA
hep yanınızda

Agent değil Acente

Sigortalılarımız ile Acentelerimiz online'da buluşuyor! Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına herhangi bir çağrı merkezi Agent'i değil, risk işinin uzmanı, kendi seçtikleri Sigorta Acenteleri çözüm buluyor!



Onur Tarnı
Anr Sigorta
Aracılık Hizmetleri

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

“Acente ile sigortalı arasında dijital köprü”

Dijital yatırımları ve sigortacılığa getirdiği dijital çözümler ile dikkat çeken Quick Sigorta’nın son projesi “Agent değil Acente” hakkında konuşmak üzere Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve proje lideri, Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey ile bir araya geldik.

Ahmet Bey, dijital gelişmelerin sigortacılık sektöründeki etkilerini nasıl görüyorsunuz?
Dijital olma, dijital projeler geliştirmek, dijital alanı sahiplenmek son yılların popüler yaklaşımlarından. Aynen teknoloji kavramında olduğu gibi dijitalleşme kavramı da genel anlamda pozitif bir algıya sahip. Her iki kavram da geleceğe ilişkin açılımlar içerdiği için bu pozitif algıyı normal buluyorum. Ancak çözüm üretmeyen, bir iş sürecinin etrafındaki paydaşlara çözüm sunmayan yaklaşımlar sadece birer “Dijital PR çalışması”. Sigortacılık sektörü başka alanlar ile kıyaslandığında dijital çözümlere çok daha pozitif yaklaşıyor. Bunun nedenleri ise hızlı hareket etme imkanı, tasarruf sağlaması, sigortalılara daha verimli hizmet sunulması gibi önemli başlıklardan oluşuyor. Online satış, dijitalleşme kavramının çok küçük bir parçası. Ürünün anlatılmasından, satın alma sürecindeki deneyim aşamasına, hasar bildirimi ve destek sağlanması gibi tüketici tarafında işlevleri var. Sigorta şirketi tarafında ise verilerin daha etkin değerlendirilmesi, zaman ve bütçe tasarrufu gibi verimlilik kavramını destekleyen özellikleri var. Sektör olarak bu anlamda performansımız iyi ancak bunun sürekli bir yolculuk olduğunu unutmamalıyız. Quick Sigorta olarak her zaman çözüm üreten, yenilik getiren, en önemlisi kullanılıp, fayda üreten projeler üzerinde durduk. Sektörde bu anlamda lider yapılardan birisi olduğumuzu söyleyebilirim.

“Agent değil Acente” projesinin çıkış noktası neydi?
Kurulduğumuz günden itibaren acentelerimize, dijital alanda yapacağımız her türlü çalışmanın onlar olmadan gerçekleşmeyeceğini söyledik. Sigortacılık bir uzmanlık alanı ve çok basit ürünler dışında mutlaka bir danışmanlık hizmeti gerektiren ürünler söz konusu. İlk günden itibaren projelerimizi bu anlayış ile geliştirdik. Proje kuruluşumuzdan beri 2. faz diye adlandırdığımız ve son 1.5 yıldır ise üzerinde detaylı çalıştığımız bir konu. O dönemde yaptığımız acente toplantılarında acentelerimiz dijital çalışmalara oldukça mesafeliydi.


Ahmet Yaşar

Aslında temel kaygı “online satış” konusuydu. Her toplantıda sigortacılığın uzmanlık istediğini ve acenteleri dışlayan hiçbir sürecin başarılı olma şansının olmadığını söyledik. Ancak acentelere sürekli olarak “siz önemlisiniz, siz olmadan olmaz” gibi PR tarafı ağır basan ama kaygılarına çözüm üretmeyen bir yaklaşım içinde olmak bizim tarzımız değildi. Bu sebeple acentelerin en çok kaygı duyduğu konuda bu çalışmayı başlattık ve onları “online satış” sürecinin merkezine aldık. Tüketici ile acenteyi dijital ortamda, son derece konforlu şartlar ile bir araya getiriyoruz.

Projeye acentelerin ilgisi nasıl?
Bu bizim Quick Sigorta acenteleri ile birlikte geliştirdiğimiz bir proje oldu. Acentelerimiz ilk günden itibaren projeye katıldılar. Projeye önerilerini sundular, tüketiciye gösterilecek olan videolarını hızlıca çektiler. Bu proje sonuçta onların “online satış” konusunda da önemli bir rollerinin olduğunu ortaya koyan bir çalışma. Acentelerimiz sadece ürünün fiyatını söyleyen, poliçe üzerinde yazan kapsamı anlatan, tekrar aradığınızda ulaşamadığınız, “Agent” değil. Onların her biri yıllardır son derece önemli bir tecrübe birikimi sağlamış, sigortanın önemini bilen, tüketicilere en uygun ve kapsamlı poliçeyi sunmaya çalışan SEGEM belgeli ve levha kayıtlı yani lisanslı kişiler. Hepsi birer sigortacı ve sigorta danışmanı aslında. Bu proje onların dijital alanda sahaya inmelerini sağlıyor. Tüm sistem hizmetini biz sağlıyoruz, tanıtım-iletişim çalışmalarını yapıyoruz ve onları online tüketici ile bir araya getiriyoruz. Aslında bu alanda devrim niteliğinde bir çalışma.

Pınar Hanım, “Agent değil Acente” nasıl bir müşteri deneyimi sunuyor?
“Agent değil Acente” projemiz ile, online olarak sigorta poliçesi almak isteyen, fakat bir uzman desteğine ihtiyaç duyan sigortalılarımızı, konusunda uzman 3000’e yakın acentemizle bir araya getiriyoruz. Sigortalımızın ihtiyacına en uygun desteği verecek acenteler, bünyemizdeki insurtech ile geliştirdiğimiz makine öğrenmesi sistemi sayesinde sigortalımız ile eşleşip listeleniyor. Sigortalılarımız acentelerimizin çektikleri kendilerini tanıtan videolar, fotoğraflar sayesinde, kendilerine en uygun olduğunu düşündükleri acenteleri seçiyorlar. Sanki bu pandemi dönemimde acentemiz sigortalımızı evinde ziyaret etmişçesine her iki taraf online ortamda eşleşiyor. Eskiden en yakın acente en uygun acente kavramı varken, bugün ilgili talep konusunda uzman acente, tüketicinin yaşadığı yer, hemşehrilik, yaş, acentenin ilgili ürün deneyimi, memnuniyet puanı, çalışma saatleri, acente performansı gibi sayısız veri sistem içinde çalışan makine öğrenmesi tarafından işleniyor ve sigortalıların karşısına çok daha uygun eşleştirmeler çıkartıyor. Sigortalımız acentesini seçtikten sonra, acentemiz doğrudan tüketiciye ulaşıyor. Böylece sigorta ihtiyacı olan kişi bu konuda


Pınar Güzey

yüzünü görmediği, tanımadığı, satış odaklı bir Agent’dan değil, konusunun uzmanı acenteden hizmet alıyor. Aslında ücretsiz olarak son derece önemli bir danışmanlık hizmeti alıyor.

Pandeminin bu projeye etkisi ve sektörün ilgisi nasıl oldu?
Projenin 2 temel hedefi vardı. Birincisi pandemiden dolayı evinden çıkamayan, online kanallara alışık olmayan ama bir sigorta ihtiyacı olanların bu ihtiyacına karşılık vermek. Diğeri ise pandemide acentelerimizin yeni müşterilere ulaşmalarını sağlamak. Bu anlamda biz sigortalılarımız ve acentelerimiz arasında dijital bir köprü olduk. Böylece sigortalımızın evlerinden çıkmadan, uçtan uca kesintisiz bir hizmet almasını, acentelerimizin ise yeni müşterilere ulaşmasını sağlayarak iki probleme de çözüm bulmuş olduk. Proje acentelerimize onları dijitalleştirme konusunda ne kadar samimi olduğumuzu ve bu konudaki bakış açımızı ilk günden beri değiştirmediğimizi gösterdi.

“Agent değil Acente” projesiyle ilgili konuştuğumuz **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar,** “Sigortalılarımız ve acentelerimiz arasında dijital bir köprü oluşturduk” derken, **Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey**, “Sigortalımızın kesintisiz bir hizmet almasını, acentelerimizin ise yeni müşterilere ulaşmasını sağladık” ifadelerini kullandı.

Reasürans anlaşmaları yeni trendlere uyum sağladı

2021 yılı için reasürans anlaşmaları tamamlandı. Salgın 2020 yılında tüm dünyayı etkilerken, reasürans anlaşmalarının gündemi salgın hastalıklar ve risklerin istisnasına ilişkin klozların sözleşmelere eklenmesi oldu.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Her yıl olduğu gibi reasürörler ve sigortacılar arasında düzenli olarak gerçekleştirilen reasürans anlaşmaları bu yıl da COVID-19 salgınına rağmen tamamlandı. Koronavirüs pandemisi 2020 yılında tüm iş kollarını etkilerken, hem Türkiye'de hem de yurt dışı reasürans anlaşmalarında gündem maddesi salgın hastalıkların istisnasına ilişkin klozların sözleşmelere eklenmesi oldu. Bunun yanında salgının yayılmasına engel olmak için uzaktan çalışma uygulamalarının her sektörde yoğun olarak görüldüğü dönemin ardından, reasürans anlaşmalarında da siber riskler istisna klozları da revize edilerek tretelere eklendi. COVID-19 salgınından finansal açıdan etkilenen borsada işlem gören reasürans şirketleri, 2021 reasürans anlaşmalarında kârlılıklarını dengeleyebilmek adına, teknik kârlılıklarını gözeterek birçok programda fiyat artışına yöneldi. COVID-19'dan en çok etkilenen turizm, yeme içme ve eğlence gibi sektörlere kıyasla sigorta sektörü salgından daha az etkilendi. Türkiye'deki duruma bakıldığında ise sigorta şirketlerinin üretimlerinde herhangi bir düşüş olmazken, aksine artışlar gözlendi. COVID-19 kaynaklı hasar yükü oluşmaması da reasürans şirketlerinin Türkiye piyasasına olumsuz bakma ihtimalini engelledi. Küresel boyutta ise durum Türkiye'ye kıyasla farklılık gösterdi. Globalde reasürans şirketlerinin yüksek ve muallak hasar tutarları ödemesi, kârlılıklarını olumsuz etkiledi ve zorlayıcı oldu. Kıyaslandığında Türkiye'nin göreceli olarak daha olumlu piyasa koşullarına sahip olması ve gelişime oldukça açık olan sektöre olan inanç bu etkiyi oldukça azalttı.

ARTIŞ KAÇINILMAZ

Düşen faiz gelirleri sonucunda reasürans tarafı da kaçınılmaz olarak etkileniyor. Düşük faiz nedeniyle kârlılığın sigortacılık gelirlerinden sağlanması zorunluluğu nedeniyle reasürans alanında da fiyat artışları yaşandı. Türk sigorta sektöründe giderek rekabetçi hale gelen fiyat ve şartlar sigorta ve reasürans şirketlerinin teknik kârlılıkları üzerinde baskı oluşuyor. 2021 reasürans yenilemeleri hakkında görüşlerini aktaran sektör temsilcileri, reasürans piyasalarının salgından nasıl etkilendiğiyle ilgili de yorumlarda bulundular. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, sektörün salgın sürecindeki rolü hakkında: "Böylesi zor zamanlar, sigortanın günlük ve dönemsel bir bakış açısından uzak, sermaye biriktirmeye yönelik ve tam bir kader ortaklığı anlamını taşıdığının görülmesini sağlıyor" dedi. Milli Reasürans Yurt İçi Reasürans Kabulleri Müdürü Güneş Karakoyunlu, "Neredeyse tüm bölge ve programlarda yenileme görüşmelerinin bulaşıcı hastalık ve siber risk istisna klozlarına ilişkin tartışmalar etrafında şekillendiği ve siber risk ve bulaşıcı hastalık istisna klozlarının reasürans anlaşmalarında norm haline geldiği söylenebilir" diye konuştu. IUC Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu ise "Türk sigorta piyasası zor koşullarda dayanıklılığını sürdürebilme niteliği ile pandemi sürecinden başarıyla çıkıp her zamanki esnekliğiyle yeni dünya normaline uyumlanmış durumdadır" şeklinde konuştu.

BADEN BADEN 2020, COVID-19 NEDENİYLE İPTAL EDİLMİŞTİ

Almanya'nın güneybatısındaki bir kasaba olan Baden Baden, her yıl reasürans konferansına ev sahipliği yapıyor. Geçtiğimiz yıl ise COVID-19 sebebiyle uluslararası konferans gerçekleştirilemedi. Reasürans sektörünün buluşma noktası olan etkinliklerin, 18-22 Ekim 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilmesi planlanırken, organizatörler ilk olarak dijital ortamda bir toplantı yapmayı düşünse de son kararda etkinliklerin tamamen iptal edilmesi ve bir sonraki seneye odaklanılması kararlaştırıldı. Etkinlik organizatörleri konuyla ilgili, "Bu yıl Baden Baden'da toplantının başarılı olamayacağını belirten bilgiler aldık. Bu durum maalesef bizi toplantıyı iptal etmeye zorluyor" ifadelerini kullandı. Gelecek toplantının ise 17-22 Ekim 2021 tarihleri arasında yapılması planlanıyor.

TÜRK REASÜRANS GENEL MÜDÜRÜ SELVA EREN:

Zor zamanlar, sigortanın kader ortaklığı anlamını taşıdığını gösteriyor

2021 reasürans yenilemeleri ve COVID-19 salgınının yenilemelere etkisi hakkında konuşan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "2021 yılı yurt içi reasürans yenilemelerinin en önemli konusu, yurt dışında da olduğu gibi sözleşmelere eklenen, salgın hastalıkların istisnasına ilişkin klozlardı. Ayrıca, siber riskler istisna klozları da revize edilerek tretelere eklendi.
Şirketlerin çoğunluğunun geçtiğimiz yıllarda da olduğu gibi 2021 yenilemelerinde de risklerini korumak için öncelikle Bölüşmeli Reasürans Anlaşmalarını tercih ettiği, ayrıca üzerlerinde tuttukları riskleri korumak için hasar fazlası reasürans programları satın almaya devam ettikleri görüldü. Bazı reasürörlerin piyasadan çıkmak ya da kapasitelerini düşürmek istemeleri, bazılarının ratinglerinin düşmesi veya iş kabul kriterlerini revize etmeleri, kısıtlı da olsa reasürans kapasite daralmalarına yol açtı" diye konuştu.

"Böylesi zor zamanlar, sigortanın günlük ve dönemsel bir bakış açısından uzak, sermaye biriktirmeye yönelik ve tam bir kader ortaklığı anlamını taşıdığının görülmesini sağlıyor"

Kapasitelerdeki değişim hakkında da yorum yapan Eren, "Kurlardaki yükselişe rağmen yurt içi sigorta şirketlerinin trete kapasitelerinde önemli bir değişiklik yaşanmadığını söyledi. Eren, "Genel olarak mevcut kapasiteler ile ilerlendiğini gözlemledik. Birkaç programda sorumluluk reasürans kapasitelerinde bir miktar düşüş kaydedildi" açıklamasında bulundu.

'DÜŞÜŞ DEĞİL ARTIŞ GÖZLENDİ'

Türk piyasasına reasürörlerin genel bakışı ve fiyatlandırmalara da değinen Eren, "COVID-19'un global reasürans piyasalarında yarattığı hasarlar, düşük faiz oranı ortamı ve global finans piyasalarının genel gidişatı, reasürans şirketlerini finansal açıdan etkileyerek, kârlılıklarını olumsuz yönde etkiledi. Bu nedenle global reasürörlerin, 2021



reasürans anlaşmalarında kârlılıklarını dengeleyebilmek için, teknik kârlılıklarını gözeterek birçok programda fiyat artışına yöneldiği gözlemlendi" dedi. Selva Eren, "Fakat ülkemizde COVID-19'a bağlı olarak diğer sektörlerin çoğunda yaşanan daralmanın sigorta sektöründe yaşanmaması, sigorta şirketlerinin üretimlerinde düşüş olmadığı gibi, aksine artış gözlemlenmesi, COVID-19'a bağlı hasar yükü oluşmaması, göreceli olarak daha iyi piyasa koşullarına sahip olmamız ve de gelişime çok açık olan sektörümüze olan inanç bu zorlayıcı etkiyi azalttı" şeklinde konuştu.

'YER ALMAYA DEVAM ETTİLER'

Eren, "Bölgemizde varlığını devam ettirmek isteyen ve de reasüransa uzun soluklu pencereden bakan reasürörler, global piyasalarda yaşanan fiyat artışlarına kıyasla daha rekabetçi fiyatlarla da olsa programlarda yer almaya devam ettiler. Böylesi zor zamanlar, sigortanın günlük ve dönemsel bir bakış açısından uzak, sermaye biriktirmeye yönelik ve tam bir kader ortaklığı anlamını taşıdığının görülmesini sağlıyor" dedi.

MİLLİ REASÜRANS YURT İÇİ REASÜRANS KABULLERİ MÜDÜRÜ GÜNEŞ KARAKOYUNLU:

Siber risk ve bulaşıcı hastalık istisna klozları norm haline geldi



"Neredeyse tüm bölge ve programlarda yenileme görüşmelerinin bulaşıcı hastalık ve siber risk istisna klozlarına ilişkin tartışmalar etrafında şekillendiği ve siber risk ve bulaşıcı hastalık istisna klozlarının reasürans anlaşmalarında norm haline geldiği söylenebilir"

Son yıllarda küresel ekonomide görülen yavaşlamanın, düşük faiz ortamı ve jeopolitik gerilimlere ek olarak pandeminin yol açtığı toplumsal ve ekonomik zorlukların pek çok sektör gibi sigorta ve reasürans sektörünü de olumsuz etkilediğini söyleyen Milli Reasürans Yurt İçi Reasürans Kabulleri Müdürü Güneş Karakoyunlu, "Özellikle gelişmiş sigorta piyasaları, pandemiden doğrudan etkilenen hayat, sağlık gibi branşların yanı sıra ekonomik durgunluk ve karantina tedbirlerinin üretim, ticaret, hizmet sektörleri üzerinde yarattığı olumsuz koşullar nedeniyle organizasyon/seyahat iptali, maddi zarara bağlı olmayan genişletilmiş kâr kaybı, yönetici sorumluluk ve benzeri teminatlardan kaynaklanan yüksek hasar ödemeleriyle karşı karşıya kaldı. 2020 3. çeyrek sonu itibarıyla 25 milyar doların üzerinde gerçekleştiği raporlanan pandemi kaynaklı hasarların, global ekonominin seyri ve özellikle de kâr kaybına bağlı tazminatlar konusundaki belirsizlik nedeniyle nasıl bir gelişim göstereceği hala netlik taşımıyor" dedi.

'EN MALİYETLİ 5. YIL'

Sigorta ve reasürans piyasalarının pandemi hasarlarının yanı sıra doğal afetlerden kaynaklanan 83 milyar dolar hasarla tarihin en maliyetli 5. yılını tamamladığını belirten Karakoyunlu, "Hasarların şirket bilançoları üzerinde yarattığı baskıya, sektörün son yıllarda artarak devam eden kârsızlığı ve yatırım gelirlerindeki düşüş de eklendiğinde, birçok reasürörün içinde bulundukları olumsuz durumu fiyatlarını artırıp ve anlaşma şartlarını daraltmak suretiyle telâfi etmeye çalıştığı görüldü. Ancak yenilemelerin başında reasürans alıcıları için oldukça zorlu geçeceği öngörülen reasürans müzakereleri, fiyatlarda yüksek artış gerçekleşeceği beklentisiyle yeni oyuncuların eklenmesi veya mevcut oyuncuların reasüransa yönelik sermayelerini artırmaları suretiyle sektöre aktarılan yeni reasürans kapasitesinin rekabeti tetiklemesi nedeniyle beklenilen 'sert piyasa'yı yaratamadı. Buna rağmen global reasürörlerin mevcut kapasitelerini fiyat ve şartlar açısından daha tatmin edici buldukları bölge, piyasa ve müşterilere kaydırdığı; bölge ve program özelinde farklılıklar olsa bile, genel olarak fiyat ve şartların reasürör lehine şekillendiği gözleniyor. Öte yandan, neredeyse tüm bölge ve programlarda yenileme görüşmelerinin bulaşıcı hastalık ve siber risk istisna klozlarına ilişkin tartışmalar etrafında şekillendiği ve siber risk ve bulaşıcı hastalık istisna klozlarının reasürans anlaşmalarında norm haline geldiği söylenebilir. Ülkemiz sigorta piyasası pandemi hasarlarından minimum düzeyde etkilenmiş olmakla beraber, 2021 yenilemelerinde global uygulama paralelinde neredeyse tüm branşlarda reasürans anlaşmalarına bulaşıcı hastalık ve siber risk istisna klozlarının eklenmekte olduğunu ifade edebiliriz" dedi. Karakoyunlu, "Bölüşmeli reasürans anlaşmalarına devredilen primlerde pandeminin ekonomiye etkisi ve sektör dinamikleri çerçevesinde Türk Lirası cinsinden sınırlı bir reel büyüme gerçekleşirken, 2020'nin ilk yarısında kapanmanın etkisiyle kayda değer azalma gösteren hasarlarda, ekonomide normale dönüşle beraber yoğunlaşma görülüyor. Sektör genelinde trete kapasiteleri ve olay limitleri, portföy yapısı, doğal afet sorumluluklarındaki seyir ve büyüme beklentileri gibi unsurlar; komisyon ve diğer koşullar ise trete, buke ve branşın performansı göz önünde bulundurularak belirlenmektedir. Türk Lirası'nın değer kaybı karşısında trete primlerinin döviz karşılığı tutarlarındaki düşüşün, trete dengelerinde bir miktar bozulmaya sebep olduğu; bu nedenle bazı global reasürörlerin bölüşmeli anlaşmalara olan iştahının azaldığını ve reasürörlerin giderek daha fazla 'belirli müşteri odaklı' bir yaklaşım içinde olduğunu da kaydetmekteyiz" açıklamalarında bulundu.

'REKABET ORTAMI TEKNİK KÂRLILIKTA BASKI YARATIYOR'

"2020'de yaşanan Elazığ ve çevre illeri etkileyen 24 Ocak Depremi, Ankara, Burdur, Bursa ve Karadeniz'de yaşanan sel ve dolu olayları ve 30 Ekim İzmir Depremi gibi afetlerin topluma sigortanın ne denli önemli bir ihtiyaç olduğunu hatırlatan olaylar olarak kayıtlara geçtiği, ancak reasürans yenilemelerinde piyasa genelinde önemli ölçüde etki yaratmadığı görüldü" diyen Karakoyunlu, "Bölüşmesiz anlaşmalarda ise 2021 yılı için alınan doğal afet teminatlarının her bir şirketin kümül ve model sonuçlarındaki seyir, kur hareketi ve söz konusu portföylerdeki büyüme beklentilerini yansıtacak şekilde belirlenip, kimi durumlarda program yapılarının optimize edildiğini; riske göre ayarlanmış fiyatlarda piyasa genelinde belli ölçüde yukarı yönlü bir hareket olduğunu görmekteyiz. Ancak bu artışların yenilemelerin başındaki beklentilerin epey altında gerçekleştiğini söylemek yanlış olmaz. Bölüşmesiz tretelerde de bulaşıcı hastalık ve siber risk istisna klozları piyasa genelinde anlaşma şartlarının bir parçası haline getirilirken, plasmanların bölüşmeli tretelere göre görece daha hızlı ilerlediğini izliyoruz. Son yıllarda belli başlı reasürans piyasalarınca sağlanan ihtiyari kapasitedeki azalma nedeniyle büyük kurumsal ticari ve sınai riskler veya finansman projelerinin ağırlıklı olarak koasürans yoluyla yurt içinde plase edilmesinin, Türk sigorta sektörü tarafından üstlenilen risk ve yükümlülükleri artırırken, giderek rekabetçi hale gelen fiyat ve şartlar karşısında sigorta ve reasürans şirketlerinin teknik kârlılıkları üzerinde baskı yarattığını gözlemliyoruz. Bu bağlamda tüm sektör oyuncularının teknik, sürdürülebilir ve riske uygun iş kabulü ve fiyatlandırma politikalarının uygulanması konusunda hassasiyet göstermesinin, kârlılık, rezerv ve sermaye yeterliliğinin yanı sıra, yeterli ve etkin reasürans kapasitesinin temininde de etkili olacağı ve daha güçlü bir sektör ve daha hızlı büyümeye olanak sağlayacağı düşüncesindeyiz" şeklinde sözlerini noktaladı.

IUC YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE GENEL MÜDÜRÜ MENEKŞE UÇAROĞLU:

Türk sigorta piyasası esnekliği ile yeni dünya normaline uyumlandı



"Türk sigorta piyasası zor koşullarda dayanıklılığını sürdürebilme niteliği ile pandemi sürecinden başarıyla çıkıp her zamanki esnekliği ile yeni dünya normaline uyumlanmış durumdadır"

Küresel sigorta sektörünün uzun süreden beri ilk defa bu kadar büyük çaplı bir salgın ile karşılaştığına dikkat çeken IUC Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu, koronavirüs pandemisinin sigorta sektörüne etkisi ile ilgili, "COVID-19'dan önce dünya sigorta endüstrisi birçok zorlukla karşı karşıyayken pandemi ve takip eden kapanma süreci ile beraber belirsizlik ortamı zirve noktasına ulaştı. 1918 yılından beri ilk defa sektör bu çaplı bir salgın ve tek kaynaktan oluşan hasar ile karşı karşıya kalmış durumda. Bu belirsizlik ortamında sermaye arzı ve alternatif kapasite çözümleri de aynı belirsizlikle karşı karşıya" dedi.

'FİYAT ARTIŞLARI KAÇINILMAZ'

Fiyat artışları ile ilgili de yorumlarda bulunan Uçaroğlu, "Dünyada düşen faiz gelirleri sonucunda kârlılığın sigortacılık gelirlerinden sağlanması zorunluluğu nedeniyle her alanda olduğu gibi reasürans alanında da fiyat artışları kaçınılmaz. Diğer taraftan her ne kadar zorluklar getirse de bu süreçte sigortacılık sektörü değişen düzene adapte olmada çok iyi bir performans sergilemiş durumda. Şirketlerin işleyişlerini herhangi bir hizmet sıkıntısı yaşatmadan pandemi sürecine adapte etmeleri, ürünlerde gereken düzenlemelerin hızlıca yapılması sigorta sektörüne olan güveni tazeleyen faktörlerden" şeklinde konuştu. Salgın sürecinin getirdiği zor süreçle ilgili Uçaroğlu şunları söyledi: "Türk sigorta piyasası zor koşullarda dayanıklılığını sürdürebilme niteliği ile pandemi sürecinden başarıyla çıkıp her zamanki esnekliği ile yeni dünya normaline uyumlanmış durumdadır."

"2021 zorlu geçecek olsa da hedeflerimize ulaşacağız"

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "VHV Grubu'nun gücü ve desteğiyle 2021 yılında da tüm zorluklara rağmen, hedeflerimize ulaşma noktasında kararlılık ve inancımızı koruyoruz" dedi.

VHV Reasürans, 2020 yılını hedefleri doğrultusunda geride bırakırken, CEO Maximilian Stahl, 2020 yılının başta COVID-19 salgını olmak üzere, pek çok açıdan gerek VHV Reasürans gerek sektör için zor bir yıl olduğunu belirterek, "2021 yılının ise özellikle ilk yarısının da zorlu geçeceği, yılın ikinci yarısında ise daha dengeli bir seyir izleneceğini öngörüyoruz" şeklinde konuştu. Sigorta sektörünün gelişiminin bir ülkenin genel ekonomik durumu ile doğrudan bağlantılı olduğunun altını çizen Maximilian Stahl, geride bıraktığımız 2020 yılının tüm dünyada etkisini sürdüren COVID-19 salgını nedeniyle ülkelerin sosyal yaşamları yanında ekonomilerinde de derin yaralar açılan bir yıl olarak hatırlanacağını söyledi.

'ORTALAMANIN ÜZERİNE BÜYÜDÜK'

2020 yılında hedefledikleri büyüme oranlarını, zorlu bir yıl olmasına rağmen yakaladıklarını ifade eden Stahl, "Mart ayından bu yana evden çalışma şekline dönmüş olsak da, tüm çalışma arkadaşlarımızın büyük bir özveriyle çalışmalarının sonucunda, Türkiye'ye yatırım yaptığımız günden bu yana her yıl sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme başarısı gösterdik. Bu başarıyı 2020 yılında da tekrarlamaktan mutluluk duyuyoruz" diye konuştu.

'SEKTÖRÜMÜZ HIZLI AKSİYON ALIYOR'

Türk sigorta sektörünün tüm zorluklara rağmen 2020 yılında reel büyüme başarısı gösterdiğini ifade eden Stahl, "COVID-19 salgını, yıl içinde yaşanan deprem, sel vb. doğal afetler sigortanın önemini gözler önüne seriyor. Özellikle geride kalan yılda, sigorta sektörünün tüm paydaşlarıyla birlikte gerçekleşen riskler karşısında hızla aksiyon almasının sigortaya olan güveni



artırmada önemli bir kazanım olduğunu düşünüyoruz. Kontrollü sosyal hayata geçtiğimiz haziran ayı itibarıyla trafik-kasko gibi çoğu segmentte normale dönüşler gözlemledik. Oto branşlarında azalan hasarlar, başta sağlık olmak üzere alacak, kefalet, genel zararlar gibi branşlarda yaşanan talep artışlarıyla birlikte sektörümüz geride kalan yılda %10'a yakın bir reel büyüme elde etti" dedi.

'TÜM AKSİYONLARIN İÇİNDE YER ALDIK'

"Tüm dünya genelinde oldukça zorlayıcı bir süreçten geçiyoruz" diye konuşan Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu zorlu süreçte sigorta sektörü olarak sorumluluklarımızı yerine getirerek önemli bir sınavı başarılı bir şekilde geçirdiğimizi düşünüyorum. VHV Reasürans olarak ise Türkiye'de yerleşik bir şirket olmanın verdiği sorumluluğumuzu eksiksiz bir şekilde yerine getirerek sektör olarak alınan tüm aksiyonların içinde yer aldık."

'VHV GRUBU'NUN GÜCÜ YANIMIZDA'

VHV Grubu'nun maddi ve manevi gücü ve desteğinin her zaman yanlarında olduğuna dikkat çeken Maximilian Stahl, "Hedeflerimize ulaşma yolunda emin adımlarla ve güçlenerek ilerliyoruz. 2021 yılı için kararlılık ve inancımızı korumaktayız. Hedeflerimizi başarabilmek adına, hizmetlerimize yenilerini eklemek ve dağıtım kanallarımızın bizden duyduğu memnuniyet seviyesini artırabilmek için neler yapabileceğimiz üzerine aralıksız şekilde çalışmaya devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

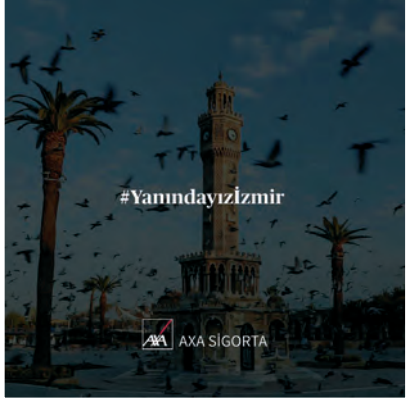
ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ÖNE ÇIKACAK SİGORTA ÜRÜNLERİ

Pandemi, doğal afetler ve dijitalleşmenin sigortacılıkta bazı ürünlere olan talebi artıracağına dikkat çeken VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "İklim değişikliği yeşil enerji kaynaklarına dönüşü hızlandırırken, bu yöndeki yatırımların maliyetleri nedeniyle sigortasız olmaması gerektiğini her defasında hatırlatıyoruz. Öte yandan pandemi ile birlikte artan ticari endişeler alacak sigortasına, kredi ve kefalet sigortalarına, işyeri sigortalarına, artan doğal afetlerin ise konut sigortalarına, dijitalleşmenin getirdiği siber risklerin ise bu yöndeki sigorta ürünlerine talebi artıracağı ve sağlık sigortalarının da önümüzdeki dönemde en çok ilgi görecek sigorta ürünleri olacağını öngörebiliriz. Öte yandan sektörün rolü toplumsal açıdan çok önemli ve oyun alanımız o kadar büyük ölçüde değişiyor ki, salgının iş kesintisi üzerindeki etkisini de dikkate almalıyız" dedi.

REASÜRANS PİYASASI ÇOK GÜÇLÜ

Dünya genelinde doğal afet kaynaklı ekonomik kayıpların her yıl arttığına işaret eden Maximilian Stahl, "Birçok araştırma 2020 yılında doğal afet kaynaklı ekonomik kaybın 400 milyar dolarlara ulaşabileceğini işaret ediyor. Bunun yanında, pandeminin yarattığı uzun dönemli ekonomik kayıplar önümüzdeki dönemde daha net ortaya çıkacak ve bu kayıpların yerine konması uzun bir süre alacaktır. Sigortanın önemi, yaşanan her olumsuzlukla ne yazık ki daha iyi anlaşılıyor. Öte yandan, reasürans kapasitesinin gücü ve derinliği sigortacılık için olmazsa olmazların başında geliyor. Bu yönde ülkemiz sigorta sektörünün reasürans kapasitesi sağlamada bir eksiği bulunmuyor. Reasürans piyasası gayet güçlü ve genel olarak değerlendirildiğinde, 2021 yılı trete yenilemelerinde de sigorta şirketleri açısından bir risk öngörmüyoruz" şeklinde konuştu.























Ne pandemi ne de deprem dinledi, sigortalıyı yalnız bırakmadı:

Sektör 2020 sınavını başarıyla verdi

Pandemi, depremler ve durgunluk... Felaketlerle anılan 2020; Mart ayında ülkemize de yayılan pandemi salgını, 24 Ocak Elazığ-Malatya depremi ve 30 Ekim İzmir depremi, yurt çapında ilan edilen sokağa çıkma kısıtlamaları, dövizde uzun süre devam eden yukarı yönlü hareketlilik ve aşı haberi öncesinde artan belirsizliklerle dolu bir yıl olarak hafızalarımıza kazınacak. Bu kadar riskin konuşulduğu ve bizzat tecrübe edildiği bir yılda sigorta sektörünün de etkilenmesi haliyle kaçınılmaz. Riskin birebir içinde olan sigortacılar için 2020 gibi yıllar yeni uygulamaların piyasaya entegre edilmesi ve müşteri güveninin kazanılması için kritik bir öneme sahip. Zorunlu deprem sigortasında 3 Aralık 2020 itibarıyla 125 milyon liralık ödeme gerçekleştirilmesi, COVID-19 sonrası sektörün pandemi kaynaklı hasarları kapsama alması ve doğru uygulamaların sonucu olarak elementer tarafta sağlık sigortası ve zorunlu deprem sigortasına, diğer tarafta Bireysel Emeklilik Sistemi'ne gösterilen ilgi, 2020 sınavının sigortacılar tarafından başarıyla verildiğine işaret ediyor.

SEYAHAT VE SİBERE İLGİ ARTACAK

2021 ise sigortacılar için hem yeni fırsatların hem de yeni risklerin öne çıktığı bir dönem olacak. Aşı uygulamalarının hayatımıza girmesini beklediğimiz 2021 yılında seyahat sağlık branşında üretimin normalleşme yolunda ilerlemesi bekleniyor. Çevresel etkiler sonucunda siber sigortalara olan talep de son derece yükselmiş durumda. 2020 yılının Ağustos sonrası dönemindeki birkaç ayda üretiminde %100'ün üzerinde artış olan kredi bağlantılı hayat sigortalarında ise yeni faiz ortamında durmaksama yaşanabilir.

BES'TE BÜYÜME BEKLENİYOR

BES ve OKS tarafı ise 2021 yılında ivmesini artırması beklenen başka bir taraf. BES ve OKS'de toplam katılımcı sayısı 12,6 milyon olurken; devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü de 170 milyar liraya yaklaşıyor. Sektörce beklenen 18 yaş altına BES yolunun açılması ve gündemdeki daima yerini koruyan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin hayata geçmesinin BES'e olan ilgiyi ve buradaki fon büyüklüğünü artırması bekleniyor.

ÜLKEMİZ KATILIM MERKEZİ OLMA YOLUNDA

Türkiye'nin Yeni Ekonomi Programı 2019-2021'de büyük yer ayrılan bir branş da katılım esaslı sigorta ürünleri olmuştu. Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'ın da açıklamlarında vurguladığı üzere katılım sigortacılığı için yeni bir yönetmelik hazır. Bu yönetmelikle beraber uzun süredir gözlenen "Orta Doğu'da faizsiz sigortacılık merkezi olma" hedefine bir adım daha yaklaşılmış olacak. Bununla beraber önümüzdeki dönemde tekafül esaslı sigortacılık ürünlerinin hem nitelik hem de nicelik olarak çeşitleneceğini söylebiliriz.

Salgının tüm dünyayı ekonomik ve toplumsal anlamda kasıp kavurduğu bir dönemde sigorta şirketleri beklentilerin çok daha üzerinde bir performans göstererek, sigortalıları yalnız bırakmadı. Salgının başladığı ilk günlerde el birliğiyle pandemiyi sağlık sigortası kapsamına dahil eden Türk sigorta sektörü, Elazığ ve İzmir'de gerçekleşen depremlerde de zorlu şartlar altında hızlı bir şekilde aksiyon alarak sektöre güvenin artmasını sağladı. Sektörün, diğer sektörlere göre uzaktan çalışma ve online hizmetler tarafında sergilediği yüksek performansı ise sigortacıların dijital alandaki potansiyelini ortaya koyuyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

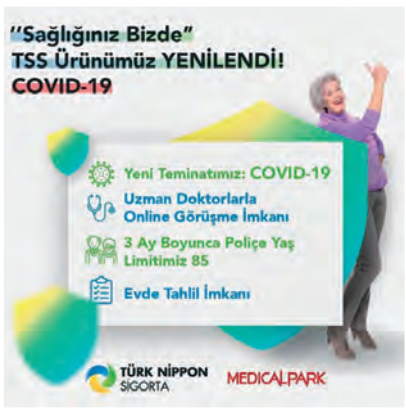
Ülkemizde ilk COVID-19 vakasının açıklanmasından kısa bir süre sonra harekete geçen sigortacılar, pandemi hasarlarını sağlık sigortası kapsamında ödeyeceklerini duyurmuşlardı.

COVID-19'UN SİGORTACILIĞA KÜRESEL ETKİLERİ

Koronavirüs pandemisi sadece ülkemizde değil tüm dünyada pek çok değişime neden oldu. Bunları kısaca sıralamak gerekirse;

- COVID-19'un piyasaya etkisi yoğun olarak sermaye piyasaları ve düşük büyüme beklentisi olmak üzere varlık riskleri üzerinden gerçekleşti,
- Hayat sigortacılığı gibi gelişmiş olan sigorta pazarlarında ekonomik kurumlara ve piyasaya getirilen tedbir amaçlı kısıtlamalar büyümeyi çoğu yerde tersine döndürdü. Ülkemizde ise bu taraftaki etkinin sonuçları negatif büyümeye geçen ülkeler kadar büyük olmadı,
- Küresel piyasalardaki düşük faiz ortamı da yatırım performansına yakından bağlı olan şirketler için öne çıkan bir risk kaynağı oldu,
- Çoğu ülkede uygulanan kısıtlamalar, başta oto ve sağlık branşları olmak üzere hasar rasyolarına olumlu şekilde yansıdı,
- Bu yıl göreli olarak geri planda kalsa da dijitalleşme gibi megatrendlerin etkisi devam ediyor. 2021 yılında bu tarafta atılacak adımların ve alınacak önlemlerin hızlanması bekleniyor.











Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli:

Sigorta sektörü büyümeyi ve Türkiye'nin hedeflerini desteklemeyi sürdürüyor

"Sigorta sektörü, Türkiye ekonomisinin hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol üstleniyor. 2020 yılında yaşanan doğal afetlerde ve koronavirüs pandemisinde sigortalıların yanında olarak başarılı bir sınav veren sektör, sigortalılık bilincinin artması ve sigortalılık oranlarının yüzde 100'e ulaşması hedefiyle çalışmalarına devam ediyor"

2020 yılının ilk aylarında da 2019 yılının büyüme trendinin güçlü etkilerinin görülmesinin beklendiğini ancak koronavirüs pandemisinin beklentilerin yeniden değerlendirilmesine neden olduğunu ifade eden Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sektörün oldukça hareketli geçen 2020 yılını yorumladı. Mart ayından itibaren sektörün üretimde yüksek paya sahip ferdi kaza, sağlık, kasko ve trafik sigortalarında daralma yaşandığını ifade eden Benli, 2021 yılında yeni normale dönüşle toparlanmanın başladığı haberini verdi: "Tüm bu gelişmeler doğrultusunda prim üretiminde 2020 Ekim sonu itibarıyla 2019'un aynı dönemine göre %21 büyüme yaşandı. Hayat dışında %17,3 artışla 53,6 milyar lira ve hayat branşında %41 artışla 12,2 milyar lira olmak üzere toplam 65,9 milyar lira prim üretimi gerçekleştirildi. Reasürans şirketleriyle beraber sektörümüz 2020'nin üçüncü çeyreği itibarıyla yaklaşık 290 milyar lira aktif büyüklüğe ulaştı." Faiz indirimlerinin de kredi hacminde ve dolayısıyla kredi bağlantılı hayat branşında özellikle 2020 Ağustos-Ekim döneminde %100'ün üzerinde büyümeye neden olduğunu belirten Benli, "Bununla birlikte Ağustos 2020 – Ekim 2020 döneminde kredi maliyetlerinde gerçekleşen görece artış nedeniyle bu üç aylık dönemde yazılan prim tutarı; geçen yılın aynı döneminde gerçekleşen üretim ile aynı seviyede kaldı. Bu bilgilerin ışığında, hayat branşında 2020'nin ilk on ayında %41 seviyesinde büyüme ile yazılan prim tutarı 12 milyar lira seviyesini aştı" dedi.

400 MİLYON LİRANIN ÜZERİNDE KATMA DEĞER

Sigorta sektörünün, koronavirüs pandemisi döneminde paydaşlarıyla, kamuyla ve vatandaşlarla güçlü bir dayanışma örneği sergilediğini de kaydeden Benli, sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizde pandeminin hem sağlık boyutu hem de ekonomik boyutu anlamında başarılı ve dinamik bir süreç yürütülürken; biz de sektör olarak ilk günden itibaren bu sürece destek vermek için pek çok adım attık. Birliğimiz ve üye şirketlerle Cumhurbaşkanlığımızca başlatılan Milli Dayanışma Kampanyası'na 7 milyon lira ile destek sağladık. Teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerinin özel sağlık sigortası kapsamında karşılanması için harekete geçtik. Bu kapsamda sektörümüzün COVID-19 nedeniyle Kasım ayı itibarıyla 13 bin 823 sigortalıda gerçekleşen hasar 74 milyon liradır. Birlik Yönetim Kurulumuzda yayımladığımız tavsiye kararlarıyla poliçelere ek süre sağlamanın yanı sıra ödeme kolaylığı ile ilgili tavsiyeler getirdik. Sigorta sektörü olarak gerek düzenlemeler gerekse aldığımız aksiyonlar çerçevesinde salgın döneminde 72,2 milyon lirası sağlık branşı olmak üzere, toplam 400 milyon liranın üzerinde bir destek sağladık. Proaktif bir yaklaşımla gündem yaratan bir sektör olmak ve sektörümüzün ülke ekonomisine katkısını artırmak için çalıştık. COVID-19 döneminde aktif, dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk"

'SEKTÖR DEPREMLERDE BAŞARILI BİR SINAV VERDİ'

2020 yılında yaşanan depremleri hatırlatan Benli, depremlerden sonra sigorta sektörünün yaraları sarma noktasında iyi bir performans gösterdiğini söyledi. Benli, "24 Ocak 2020'de Elazığ'da meydana gelen ve başta Elazığ ve Malatya olmak üzere tüm Doğu Anadolu Bölgesi'ni etkileyen 6.8 büyüklüğündeki deprem sonrasında sektörümüz hemen sahaya inerek ve gecikmeksizin tazminat ödemelerini tamamlayarak başarılı bir sınav verdi.
30 Ekim 2020'de meydana gelen İzmir depremi sonrasında da başta DASK olmak üzere tüm sigorta şirketleri seferber olurken, tüm sigorta şirketlerimiz sigortalılarının ihtiyaçlarına yanıt vermek için hızla harekete geçti. DASK bölgede iki iletişim merkezi kurdu, sigorta şirketleri de irtibat masalarıyla hizmet vermeye başladı. Çok kısa sürede hasar tespit çalışmaları başladı ve sonuçlanan dosyalarda tazminat ödemeleri yapıldı" dedi. Bölgedeki hasarlara ilişkin de konuşan Benli'nin açıklamaları şöyle: "20 Kasım 2020 tarihi itibarıyla sigorta şirketlerimiz kasko, tekne, nakliyat, mühendislik ve yangın branşlarında toplam 5 bin 825 hasar dosyası açarken, sonuçlanan dosyalar için sigortalılarına 15 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdi, henüz sonuçlanmayan hasar dosyaları için 137 milyon lira karşılık ayırdı. Zorunlu deprem sigortası sahipleri ise 3 Aralık 2020 tarihi itibarıyla 22 binin üzerinde hasar ihbarında bulundu ve sonuçlanan dosyalar için 125 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirildi. Sektörümüz bu süreçteki hızlı aksiyonlarıyla her zaman sigortalıların yanında olduğunu bir kez daha ortaya koydu."



İLK DOKUZ AYDA 31.4 MİLYAR LİRA TAZMİNAT

2019 yıl sonu itibarıyla sigorta sektörünün verdiği 130 trilyon liralık teminat büyüklüğünün GSYH'nin 30 katına ulaştığı bilgisini paylaşan Benli, "Türkiye sigorta sektörü olarak 3. Havaalanı, Avrasya Tüneli, Osmangazi Köprüsü gibi projelere güvence sağladık. Bugün de nükleer enerji santrallerinden doğalgaz platformlarına altyapı yatırımlarına pek çok projeye sağladığımız teminatla Türkiye ekonomisinin sürdürülebilirliğinde kritik bir fonksiyon üstleniyoruz. Ödediğimiz tazminatlarla bir yandan kişi ve kurumları korurken diğer yandan devletin yükünü hafifletiyoruz. Sektör olarak 2019 yılında 3,6 milyar lirası hayat ve 36 milyar lirası hayat dışı olmak üzere toplam 39,6 milyar lira tazminat üstlenmiş durumdayız. 2020'nin üçüncü çeyreği itibarıyla 28 milyar lirası hayat dışı 3,4 milyar lirası hayat olmak üzere üstlendiğimiz tazminat tutarı 31,4 milyar lira oldu" şeklinde konuştu.

'TES VE 18 YAŞ ALTI BES SİSTEMİ BÜYÜTÜR'

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım, 2020 yılının onuncu ayında da büyümeye devam etti. Salgının ülkemizde etkilerini gösterdiği 2020 yılı Mart ayından itibaren katılımcı sayısında azalmalar olsa da, Temmuz itibarıyla bir toparlanma eğilimine girildiğini söyleyen Benli, "Ulusal tasarrufların artırılması için otomatik katılım uygulamasının revizyonu ile Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne geçiş, dövizli BES uygulaması, BES birikimlerinin teminat gösterilmesine imkân sağlanması veya kısmi çekiş hakkı verilmesi ve 18 yaş altının sisteme dahil edilmesi gibi düzenlemeler sistemi büyütür" dedi.

'TÜRKİYE KATILIM SİGORTACILIĞI MERKEZİ OLABİLİR'

Atili Benli, Yeni Ekonomi Programı'nda iç ve dış tasarrufların artırılmasını temel önceliklerden biri olarak belirtilirken, katılım sigortacılığının yaygınlaştırılması konusunda da düşüncelerini paylaştı. "2009'dan bu yana faaliyetlerini sürdüren katılım sigortacılığı, tüm sigorta sektörü prim üretiminin %5'ini gerçekleştiriyor" bilgisini veren Benli, "Hassasiyetleri nedeniyle daha önce sigorta sistemine dahil olmamış kişilerin varlığı sektörümüzün gerçeği olduğundan, katılım sigortacılığının çalışma prensiplerinin bu vatandaşlarımıza doğru yollarla izah edilmesi büyük önem taşıyor. Orta vadede katılım sigortacılığının daha da ön plana çıkmasını ve bu alanda faaliyet gösteren ülkelere örnek model teşkil etmesini bekliyoruz" dedi.

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken:

Yeni ihtiyaçlar yeni fırsatlar sunacak

2020, küresel pandeminin tüm dünyada fırtına etkisi yarattığı bir yıl oldu. 2020 yılında sektörün performansı ve Axa Sigorta'nın uygulamaya aldığı yeniliklerle ilgili görüşlerini aldığımız Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, dünyada sigortacılığın geçmiş yıllardaki kârlılık ve büyüme oranlarını bu sene COVID-19 nedeniyle sürdüremediğini söyledi. "Organizasyon iptalleri, geniş kapsamlı mesuliyet sigortaları ve maddi zarara dayanmayan finansal etki sigortaları özellikle pandemiden etkilenen alanlar oldu. Sağlık sigortası paydasında pandemiye karşı teminat veren ülkeler hasar etkisiyle karşılaştı. Pandeminin yanı sıra son on yılın doğal afet açısından en aktif yıllarından birini yaşadık. Doğal afetler dolayısıyla sektörde reasürans kapasitesi daraldı" diyen Ölken, global perspektiften bakıldığında güçlü sermaye yapılarının ve rezervlerini iyi yöneten şirketlerin daha sürdürülebilir olduğunu gördüğümüzü ve önümüzdeki yıllarda da bunların etkilerini göreceğimizi belirtti.

BELİRSİZLİKTE ENFLASYONUN ÜSTÜNDE BÜYÜME

Ülkemizdeki sigorta sektörünü de değerlendiren Ölken, "Türkiye'de sigorta sektörü genel itibarıyla bu seneki fırtınada ayakta kalmayı başardı diyebiliriz. Türkiye'de penetrasyonun daha düşük, ürünlerin daha sade ve uluslararası düzeydeki özel risk sigortacılığının daha az gelişmiş olması sonuçları iyi yönde etkiledi. Beklenmedik COVID-19 krizi sonucunda sağlık branşında pandemi sigorta kapsamına alındı fakat bunun getirdiği negatif etki, hastanelerin o günlerde kullanılmaması nedeniyle hasar frekansında düşüş yaşanmasıyla dengelendi. Nisan-Mayıs aylarında hasar frekansındaki düşüş de sonuçlara olumlu etkide bulundu. Yaz aylarında kısıtlamaların gevşemesi ve ekonominin canlanması ile birlikte kamunun tüketici kredilerine verdiği destek ile önemli artışlar elde edildi. Bu olumlu yansıma sayesinde Türkiye'de sigortacılık için ikinci çeyrek ve üçüncü çeyrek iyi geçti ve toplam %17'lik büyüme kaydedildi. Türkiye'de sektör belirsizlik sürecine rağmen enflasyonun üzerinde bir büyüme gösterdi, bu yılı sektör olarak bir-iki puan reel büyüme ile kapatacağımızı öngörüyoruz" şeklindeki görüşlerini aktardı. Büyümeyi getiren faktörlerden birinin de kredi bağlantılı otomobil ve konut satışları olduğunu sözlerine ilave eden Ölken, "Öte yandan satış sayıları ve yaşayan poliçe bazına baktığımızda ise durağan bir tablo ile karşı karşıyayız. Bu durağanlık ürünlerin hep aynı müşteri kitlesine satıldığı anlamına geliyor ve bir tabana yayılma sorununa işaret ediyor. Hayat sigortacılığı da otomobil ve konuta benzer biçimde kredi bağlantılı olarak büyüdü. Bireysel Emeklilik Sigortalarında ise sistemden çıkış beklediğimiz yerlerde emeklilik hesaplarına tutunan katılımcılarla karşılaştık. Otomatik BES'te belirli bir büyüklüğe ulaşıldı" dedi.

SAĞLIKTA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Ölken, sağlık sigortasındaki büyüme hakkında da açıklamalarda bulundu: "Pandemiyle birlikte sağlığa karşı duyarlılığın da artmasıyla sağlık sigortası büyüme konusunda öne çıkan branşlardan biri oldu. Sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında prim miktarı ve sigortalı sayısında önemli büyüme rakamlarına ulaşıldı. Ekim sonu rakamlarında yüzde 55 büyüme olsa da baz 1,2 milyar lira seviyelerinde, dolayısıyla hala küçük diyebiliriz. Sigortalı sayısı ise 1,5 milyon civarında. Sağlık branşındaki büyümede dikkat etmemiz gereken şey bu trendi pandemiden sonra da sürdürerek tabana yayabilmek ve sürdürülebilir olmak; önümüzde çok dikkat edilmesi gereken bir medikal enflasyon, ertelenmiş sağlık giderleri, özellikle 2021 ikinci çeyrek sonrası normale döneceğini gördüğümüz frekans eğrileri ve artan maliyetler var olacak. Bu sebeple verimlilik ve sürdürülebilirlik en önemli başlıklarımız."
Ölken, 2020 yılının doğal afet ve depremler ile de anılacak bir yıl olduğunu hatırlatarak, can kayıplarının yaşandığı ve bu yaşananların unutulmaması gerektiğini ifade etti. Ölken, konu hakkında "Sigortacılığın ne kadar önemli olduğunu, ülkedeki iktisadi hayatın devamlılığı, bireylerin güvende olma isteklerini düşündüğümüzde bir kez daha hatırladık" şeklinde konuştu.



Sigorta sektörünün finansal gelirleri kullanarak ayakta kaldığını belirten Ölken, önemli olanın bu performansı sürdürülebilir kılmak olduğunu kaydetti. "Hasar maliyetlerindeki artışlar, hasar frekansları normale geldiğinde 2021 için çok önemli bir tehdit olarak duruyor, zira 2020'de az da olsa ortaya çıkan teknik kârın çok hızlı eriyeceğini biliyoruz. Dolayısıyla teknik karşılıklarımızı rezervlerimizi güçlü bir şekilde hazır etmeliyiz" açıklamasını yapan Ölken, "2020 sürdürülebilirlik konusunda ders çıkaracağımız çok önemli bir yıl oldu. Bu yıl teknik tarafta sürdürülebilir bir performans olduğunu söyleyemeyiz çünkü sektörün halen toplam bileşik rasyosu %100'ün üzerinde. Geçmişten gelen trafik, zorunlu hekim sorumluluk ve uzun soluklu işveren sorumluluk sigortalarında mevcut bir rezerv eksikliği var. Anayasa Mahkemesi kararları çerçevesinde trafik branşına gelecek ilave yük 2020 yılını kapatırken heybemizde taşıdığımız önemli başlıklar olacak" ifadelerini kullandı. Ölken, 2020 değerlendirmesini şu cümlelerle özetledi: "Sonuç olarak çok zor bir yılda; ekonomide yaşanan belirsizlikler, global pazarlardaki olumsuz gelişmelere rağmen Türkiye'de sektör 2020 senesinde oldukça iyi bir hizmet performansı gösterdi. COVID-19'un teminat kapsamına alınması, pandemide dijital hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve depremlerdeki hızlı hasar ödemeleri gibi sektörün müşterilerine ve acentelerine sunduğu hizmetler öne çıktı. Ve 2020 sınavından başarıyla çıktı diyebiliriz."

"Hem bireysel hem de kurumsal işletmelerde yeni döneme uygun ihtiyaçların çeşitlendiğini görüyoruz, bu ihtiyaçlar doğrultusunda oluşan müşteri taleplerinin yeni ürünler ve ilave teminatlar olarak sigorta sektörüne fırsatları sunacağına inanıyoruz."

TAMAMLAYICI SAĞLIK ÖNE ÇIKAN ÜRÜNLERDEN

Sigorta branşlarında ani bir toparlanma veya sağlık branşından ani bir geri çekilme gibi keskin değişiklikler öngörmediklerini de dile getiren Ölken, şöyle konuştu: "Sağlık pandemi döneminde büyüme ekseninde ayrışan bir branş oldu. Geçmiş yıllarda bu branşta da rakamlar oldukça düşük seviyelerde olduğu için bu dönemde önemli büyüme rakamları gördük. Tamamlayıcı sağlık sigortası uygun fiyatlarıyla burada öne çıkan bir ürün oldu; bu ilginin süreceğini düşünüyoruz. Benzer biçimde evlerimizde daha çok zaman geçirmeye geri döndüğümüz için konut tarafında bir değişim görebiliriz. Ayrıca özellikle orta ölçekli işyerlerinin kısmi olarak ertelenen sigorta ihtiyaçlarının ekonomik toparlanmaya paralel yeniden teminatlandırılacağını düşünüyoruz. Hem bireysel hem de kurumsal işletmelerde yeni döneme uygun ihtiyaçların çeşitlendiğini görüyoruz, bu ihtiyaçlar doğrultusunda oluşan müşteri taleplerinin yeni ürünler ve ilave teminatlar olarak sigorta sektörüne fırsatları sunacağına inanıyoruz."

MALİYETLER ARTACAK

Finansal getiriler ve hasar tablolarının farklı bir görünümde olacağını aktaran Ölken, "2020 senesindeki yaşanan frekans düşüşü kaynaklı olumlu seyir ve finansal getirilerin teknik tarafta ortaya çıkan maliyet kökenli artışları fazlası ile karşılayabilmesi gibi başlıklar, 2021 ve sonrası için aynı düzeyde olmayacak. 2021'de tüm maliyet kalemlerinin maliyetlerin artacağı ortada. Döviz bazlı reasürans giderleri, inovasyon ve bilgi teknoloji yatırımlarının da maliyet artışı getireceğini öngörebiliriz. Riske uygun fiyat, iyi ve kötü sürücünün ayrılması, sigortalı sayısının artırılması, büyük veriden istifade edilmesi, sahte hasar yönetimi gibi başlıklar ile normale hızlıca dönüş yapılması gerekiyor" dedi.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar:

Pandemi sağlık ürünlerine talebi artıracak

"Özellikle bireysel ürünlerin daha fazla satılmaya başlamasını, sağlık ve hayat ürünlerine talebin artmasını bekliyorum. Organizasyon iptali gibi özellikle ülkemizde fazla rağbet görmeyen ürünlere olan talebin de artmaya başlayacağına inanıyorum"

Sadece yaşamımıza belli kısıtlamalar getirmekle kalmayan pandeminin, aynı zamanda iş hayatında da birçok değişikliğe sebep olduğunu belirten Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, belirli iş kollarında işlerin durma noktasına geldiğini hatırlatarak, pandeminin sigortacılıkta daha farklı yansımaları olduğunu söyledi.

"Pandemi başlangıcında insanların eve kapanmış olmaları sebebiyle prim üretiminde önemli payı olan oto sigortalarında hasarlar azaldı ve 2020'nin ilk yarısında sektör mali sonuçlarına olumlu yansıması oldu" diyen Gölpınar, ekonomik sıkıntılar sebebiyle maliyetlerin hızlıca tırmanışa geçtiği 2020'nin ikinci yarısında ilk yarıdaki olumlu yansımaların kalmadığını ve bazı firmaların işlerinin durması veya iş yerlerinin kapanması sebebiyle oto-dışı sigortaların penetrasyonunun daraldığını ifade etti. Gölpınar, ödenen hasarın boyutu hakkında, "Brüt ödenen hasar toplamına baktığımızda 19.9 milyar lira olan 2019 yılı hasar rakamı, 2020 yılında pandemi etkisiyle 18.5 milyar liraya geriledi. Bu ödemenin 7.1 milyar lirası trafik sigortaları, 4.2 milyar lirası ise kasko sigortaları için yapıldı" açıklamasında bulundu.

'ALTYAPIMIZI KUVVETLENDİRİYORUZ''

Gölpınar, gelen hasar miktarının düştüğü 2020 yılındaki durumun 2021 yılında devam etmeyeceği görüşünü de dile getirdi: "Türkiye genel görünümüne göre sigorta sektörü, prim ve ödenen hasar tutarlarına bakıldığında bir nebze daha iyi durumda olmasına karşın, 2020'nin son dönemindeki döviz kurlarındaki dalgalanmaların da etkisiyle ortalama hasar maliyetleri 2019 yılına kıyasla %40 seviyelerinde artış gösterdi. Pandemide hasar frekansının düşmesi nedeniyle elde edilebilecek iskontolar, döviz etkisinin yanı sıra enflasyon artışı, araç fiyatlarının yeni vergilendirme ile katlanmış olması gibi koşulların hasar maliyet artışlarına etkisi ile gerçekleşemeyecektir. Şirket olarak teknolojik değişimin öneminin farkındayız ve altyapımızı güçlendirme çalışmalarımız aralıksız sürüyor ve bu yöndeki yatırımlarımız da buna paralel olarak devam ediyor. Dışımızdaki dünya bizden daha hızlı değişiyorsa sonumuz gelmiş demektir. Bu bilinçle hareket ediyor, altyapımızı kuvvetlendirmeyi sürdürüyoruz."

'REKABET ARTABİLİR'

Pandemi döneminde küresel ekonomik krizin de etkisiyle sigorta pastasının küçülüyor olması sebebiyle hem fiyat hem de verilen teminatlarda rekabetin daha da artmasının ve sigorta penetrasyonun azalmasının beklenti dahilinde olduğunu vurgulayan Gölpınar, pandemi teminatı içeren çeşitli ürünlerin çıkmakta olduğunu ve bu ürünlerin sayısının giderek artacağını, ancak daha düşük primlerle daha geniş teminatların sağlanıyor olmasının kârlılık anlamında negatif etkilerinin önümüzdeki dönemlerde görüleceğini belirtti: "Şu anda pandemiden dolayı insanların diğer hastalıkları için bile hastaneye gitmemeleri sebebiyle sağlık sigortaları açısından 2021 yılının verimli geçebileceği düşünülse de normalleşme sonucunda ciddi tazminat ödemelerine şahit olabileceğiz. Mart - Haziran 2020 döneminde uygulanan sokağa çıkma yasaklarının etkisi ile hasar ihbar adetlerindeki düşme eğilimine karşın reel prim büyüme ile hasar büyüme oranı korelasyonu gelecek dönemlerin daha da zorlu geçeceğini gösteriyor. Kaldı ki, Haziran ve sonrası dönemde hasar ihbar adetleri yükselmeye devam ederek şu an itibarıyla pandemi öncesi seviyelerine çıktı. Bu dönem zarfında ülkemizde yaşanan doğal afetler neticesinde ortaya çıkan hasarlarla birlikte hasar tazminat ödemelerinde de artışlar oldu. 2021 senesinin ilk çeyreğinde iklim değişiklikleri nedeni ile oluşabilecek doğal afetleri de göz önüne alırsak, sigorta sektörünün 2021 yılı hasar verileri sıkıntılı noktalara ulaşabilir." Gölpınar, döviz kurunun etkilerine de değindi: "Artan döviz kurlarıyla birlikte 2021 yılında araç başına ödenecek hasar tazminat tutarlarının artacağı aşikâr. Bizleri bu noktaya getiren nedenlere kısaca baktığımızda, sıfır kilometre ve 2. el araç fiyatlarının döviz kuru artışlarının etkisi ile yükselmeye devam edeceğini belirtebilirim. Bu doğrultuda sigorta şirketlerinin, sigortalılar ile mutabakat sağlaması gereken araç rayiç bedelleri de artış yönlü seyir gösterecek. Bu konuyla paralel bir diğer husus da poliçelerin Türk Lirası bazında tanzim edilmesi nedeni ile araç rayiç bedelindeki artışların poliçe primine yansıtılamaması. Poliçenin primine etki eden en önemli iki çarpan araç rayiç bedeli ve poliçeye uygulanacak fiyattır. Bu fiyat sabit kalırken araç rayiç bedelinin artması nedeni ile primini alamadığınız bir araç bedelinin hasarını ödemek zorunda kalmanız. Ayrıca yurt dışından ithal edilen yedek parça maliyetlerinin döviz ve enflasyon sarmalına girdiği bu dönemde hasar tazminat ödemelerinin artmayacağını düşünebilmek imkânsız hale gelmekte. Küçük bir örnek vermek gerekir ise, yükselen döviz kurları nedeniyle 2020 yılında yedek parça fiyatları ortalama %30 arttığından 2021 yılında da döviz kurlarının yükselişi aynı çizgide devam ederse yedek parça fiyatları sigorta şirketlerinin ödeyeceği hasarlara ciddi oranda etki edecek."

EN ÖNEMLİ FAKTÖR: HIZ

Doğa Sigorta olarak teknolojik altyapılarının gücünü artırdıklarını söyleyen Gölpınar, "Hem dünyada hem de ülkemizde pandemi süreci boyunca evden çalışma modeli sık olarak uygulandı. Bu doğrultuda şirketler bulundukları iş kollarına göre evden çalışmanın avantaj ve dezavantajlarını görme imkânı buldular. Bu doğrultuda bazı şirketler yüksek maliyetli ofisler yerine bir kısım personelinin evden çalışmasıyla maliyet avantajı yaratmayı tercih etmeye başladılar" dedi. Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "Biz de Doğa Sigorta olarak teknolojik altyapımızın gücü ve gelişmişliğinin avantajlarını kullandık. Pandemi sona erdikten sonra da bir kısım personelimizin evden çalışma sistemine devam etmesi kararı aldık. Hız, çağımızın en önemli faktörü haline geldi. 2000'e yakın dağıtım kanalımızın olduğu bu süreçte doğru ve hızlı bir hizmet vermeyi amaçlayan aksiyon planımızı 2021 yılında da uygulamaya devam edeceğiz. En iyi yatırımın insana yapılan yatırım olduğu bilincinde olan şirketimiz, deneyimli ve çalışkan kadrosu ile kaliteli hizmet verme iddiasını sürdürecektir."

Pandeminin 2021 boyunca da etkisini sürdüreceği tahmininde bulunan Gölpınar, aşı üretiminin belli bir noktaya gelmiş olmasına karşın, aşının dağıtımı, depolanması ve uygulama sonrasında ortaya çıkabilecek yan etkileri nedeniyle tam olarak normalleşmeye en erken 2021'nin sonuna doğru ulaşmanın mümkün olduğunu söyledi.



'EN İYİ HİZMETİ SUNMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta'nın 2020 performansını da değerlendirdi: "Şirketimizin yıl sonu hedeflerinde yaşanan pandemi sürecine rağmen bir değişiklik olmadı bu yılı yine geçen yıl olduğu gibi dengeli bir ürün üretim yapısıyla ve kârla tamamlamayı hedeflemekteyiz. Öte yandan pandemi döneminde sınavdan başarıyla çıkan teknolojik altyapımızı daha da geliştireceğiz. 2020 yılı kapsamında şirketimiz açısından ön plana çıkanları şu şekilde sıralayabiliriz: Operasyonel mükemmellik, hızlı çözüm ve uygun maliyet; yasal düzenlemelere uyum, müşteri deneyimlerinin iyileştirilmesi, yapay zekâ, teknoloji ve siber güvenliğe yatırım."

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

2021 dengelenme yılı olacak

Pandeminin tüm dünyada etkili olduğu 2020 yılında sektör olarak alınan, sağlık poliçelerinde yer almayan "salgın hastalık" maddesini karşılama kararını hatırlatan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sektörün böyle bir karar alarak müşterilerin mağdur olmasının önüne geçtiğini ve bu anlamda bir sınavdan başarıyla geçtiklerini belirtti. Gülen, öte yandan sektörün dijitalleşmeyi oldukça iyi bir şekilde kullanarak, müşterilerin sigortacılık işlemlerini evlerinden yönetebilmesine önemli katkılarda bulunduğunu da ekledi. Gülen, 2020'den alınması gereken en büyük ders hakkında ise şu açıklamalarda bulundu: "İnsana 100 parça eşyanın yeteceğini savunuyordum ve bir gün herkes benim gibi yaşayacak diyordum, şimdi böyle bir dönemdeyiz. Üretim, tüketim ve daha çok tüketim için daha çok üretim döngüsünün içinde yaşıyoruz; bunu da tek bir gezegende yapıyoruz ve o gezegene zarar veriyoruz. Yunusların marinalara, domuzların, geyiklerin şehirlerin içine girdiği ilginç bir süreç yaşadık. Aslında bu insanoğluna bir mesaj da olabilir: Bu gezegeni artık bu kadar hırpalama, daha basit ve daha yalın yaşamak mümkün."

'MOBİL ÇALIŞMA OLANAKLARIMIZI ARTIRDIK'

Pandemi döneminde Aksigorta özelinde yapılan değişiklik ve yeni iş uygulamalarına değinen Gülen, "Aksigorta olarak, dijital altyapı yatırımlarımız sayesinde uzaktan erişimle çalışma modeline hızlı bir şekilde adapte olduk. 18 Mart'tan itibaren evden çalışmaya başladık. Oluşturduğumuz kriz yönetimi komitesi ile pandeminin seyrine göre çalışma düzenine ilişkin kararlarımızı ve uygulamalarımızı güncelliyoruz. Vaka takip algoritmalarımızı, risk eylem planlarımızı kamu otoritesinin açıklamalarına göre güncel tutuyoruz. COVID-19'un ülkemizde görüldüğü ilk andan itibaren, iş sürekliliği ve mobil çalışma için IT departmanımız ile koordineli bir şekilde çalıştık. Uzaktan güvenli bağlantı lisansları için hızlıca aksiyon alarak iş sürekliliğini aksatmayacak şekilde mobil çalışma olanaklarımızı artırdık. Öte yandan, günlük 600 VPN bağlantısı ile SabancıDX'in hizmet verdiği şirketler arasında en etkin şirketlerden biri olduğumuzu söyleyebiliriz. Ekiplerimiz 33 ayrı projeyi Teams platformu üzerinden etkin bir şekilde yürütüyor. 2020 sonu ile birlikte tüm dünyadan gelen aşı haberleri gelecek yıl adına umutlarımızı tazeliyor olsa da iyi bir ihtimalle 2021'in ortalarına dek eski normalimize dönebileceğimizi düşünmüyorum" dedi.



'SİBER SİGORTALAR ÖNE ÇIKACAK'

Önümüzdeki dönemde aşının yayılması ve ekonomik toparlamanın başlaması ile öne çıkabilecek sigorta branşlarını da değerlendiren Gülen, pandeminin hızlandırıcı gücü ile birlikte dijitalleşmenin altın çağını yaşadığını söyledi. "Küresel risk türleri arasında doğal afetlerden sora siber risklerin ikinci sırada yer aldığı ve önümüzdeki yıllarda bu durumun siber lehine artarak devam edeceği düşünüldüğünde, siber alanın en kritik gündem olduğunu söyleyebiliriz" diyen Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Dijital teknoloji, iş ve bireysel hayatta işlem sürelerinin kısalmasından bilgiye erişimin kolaylaşmasına kadar pek çok avantaj sağlarken, 'veri güvenliği' konusu aynı zamanda bir risk unsuru teşkil ediyor. Bunlardan biri de işletmelerin yaşadığı siber saldırılar olarak karşımıza çıkıyor. Siber olayların kurum ve kuruluşlara hatta bireylere oluşturduğu tehdit giderek artıyor. Siber riskler, dijital çağa geçtiğimiz andan bu yana hayatımızın içerisinde olan büyük bir risk kavramı aslında. Yakın zamana kadar da ne yazık ki, toplum olarak siberi, risk olarak görmüyorduk. Ama yaşanan mağduriyetler bunun büyük bir risk olasılığı olarak karşımıza çıkmasını sağladı. Tüm bunlar göz önüne alındığında Siber Koruma Sigortası'nın önümüzdeki süreçte çok daha revaçta olacağını söyleyebilirim."

'SEKTÖR SÜREÇTEN AZ HASARLA ÇIKTI'

Sigorta sektörü için, 2020 yılında teknik kârlılığın yüksek olduğunu gözlemlediklerini aktaran Gülen, "Uluslararası değerlendirme kuruluşu Fitch tarafından kasım ayında hazırlanan rapora göre de poliçe sahiplerinin yükümlülüklerinin genel olarak TL cinsinden olması ve COVID-19 salgınına karşın sektörün teknik kârlılığının güçlü olması sayesinde sigorta şirketlerinin TL volatilitesi risklerinin bankaların aksine sınırlı olduğu kaydedildi" dedi. Gülen, büyüme tarafında da şu değerlendirmelerde bulundu: "Büyüme rakamlarına baktığımızda ise üçüncü çeyrekte veriler, 2020'yi pozitif büyümeyle tamamlayacağımıza ilişkin ipuçları sunuyor. Üçüncü çeyreğin alt kalemlerindeki en yüksek artış %41,1 ile finansman ve sigorta sektöründe oldu. Tüm bunları göz önüne aldığımızda sigorta sektörünün bu süreçten en az hasarla çıktığını söylemek mümkün. Tüm dünya genelinde oldukça zorlayıcı bir süreçten geçiyoruz. Aksigorta olarak bu zorlu sürecin başından bu yana tüm paydaşlarımızın yanında olduk, olmaya da devam edeceğiz. Kontrollü sosyal hayata geçtiğimiz haziran ayı itibarıyla trafik-kasko gibi çoğu segmentte de normale dönüşleri gözlemledik. Bu bağlamda 2020 hedeflerimizde bir revizyona gitme ihtiyacı hissetmedik, 2021'in de bir dengelenme yılı olacağını öngörüyoruz."

"Kontrollü sosyal hayata geçtiğimiz haziran ayı itibarıyla trafik-kasko gibi çoğu segmentte de normale dönüşleri gözlemledik. Bu bağlamda 2020 hedeflerimizde bir revizyona gitme ihtiyacı hissetmedik, 2021'in de bir dengelenme yılı olacağını öngörüyoruz."



'ACENTE BİZİM İÇİN ÖNEMLİ BİR İŞ ORTAĞI'

Pandemi döneminde Aksigorta olarak acentelerin de her an yanında olduklarını belirten Gülen, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Acentelerimizin değişen koşullara kolaylıkla adapte olabilmeleri için, Aksigorta olarak her zaman olduğu gibi bugün de yanlarındayız. Yaptığımız dijital yatırımlarla acentelerimiz bu süreci daha kolay bir şekilde geçirdi. Fakat sigorta şirketlerinin dijitale yaptığı yatırım ve acentelerin yaptığı işin dijital araçlarla yeniden tanımlanması acentenin gücünü çok artıracak. Biz işimizi dijitale çevireceğiz ama dijitale çevirmek acenteyi bypass etmek değil, acente için dijitale çevirmek anlamına geliyor. Biz bu sektörde acentenin çok önemli bir iş ortağı olduğuna inanıyoruz. Farklı kanalları da kullanarak acentelerle birlikte büyümeliyiz."

Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç:

Tamamlayıcı sağlık, seyahat ve dijital sigortalar ön plana çıkacak

"Pandemi döneminde sigortanın bir ihtiyaç olduğunu hepimiz bir kez daha anladık. Yaşadığımız bu zor süreç nedeni ile tamamlayıcı sağlık sigortası, yurt dışı seyahat sigortası ve dijital güvenlik sigortalarının ön plana çıkacağını öngörüyoruz"

İhtiyaç ve beklentiler de pandemiyle beraber değişiyor. Bu durumun yeni koşullara adapte olma zorunluluğu getirdiğini ifade eden Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, "Olumlu açıdan bakarsak, sektör olarak biz de sektörümüzün ve sorumluluğumuzun önemine bir anlamda bir kez daha vakıf oluyoruz. Bu da yeni bir öğrenme süreci getiriyor ve yenilikçi ürünler ve çözümler üretmek için elverişli bir ortam yaratıyor. Ancak salgın ve geldiği boyut hepimiz için yeni bir durum. Örneğin SARS'ta salgın bu boyutta ve bu kadar küresel olmadı. COVID-19 salgını bize riskin hep mevcut olduğunu gösterdi. Sektörümüz bu tür yeni durumlar için çözümler üretmesi gerektiğini daha da iyi fark etti" ifadelerini kullandı. Ortaç, salgın sürecinin dijital teknolojilerin hayatımızda ne kadar önemli bir yerde olduğunun en büyük kanıtlarından biri olduğunu söylerek, "Bu süreçte, dijitalleşmenin müşterimize daha yakın olmak ve daha iyi deneyim yaşatmanın en iyi yolu olduğunu bir kez daha görmüş olduk. Bizim için dijital dönüşümün merkezinde müşteri yer alıyor. Dolayısıyla, şirketlerin en iyi hizmeti verebilmesi için dijital dönüşümünü tamamlaması gerekiyor. Yaşadığımız bu kriz dönemi, doğru öngörülerle müşterilerin ihtiyacına yönelik



doğru ve hızlı aksiyonlar alınmasının gerekliliğini bir kez daha gözler önüne serdi" ifadelerini kullandı.
Pandemi sürecinde özellikle oto sigortlarının üretim ve kârlılık açısında çok etkilendiğini belirten Ortaç, "Bizde oto hasarlarında hasar frekansları azaldı bununla birlikte hasar şiddeti ve ortalama hasarlarda önemli bir artış meydana geldi. Pandemi sürecinin ilk aylarında araç kullanım oranlarında düşüş olsa da sonraki süreçte aracı olan kişiler salgın riskine karşı toplu taşımayı bıraktı ve işlerine araçları ile gidiyor. Özellikle mesai başlangıç ve bitiş saatlerinde normalin üzerinde bir araç kullanım oranı var. Bu da tabii ki araç kullanımı ile birlikte hasar frekans sayısını da artırmış durumda" dedi. Pandeminin iş yapış süreçlerine etkisini de değerlendiren Ortaç, tüm sigorta işlemlerini dijital ortama taşıyarak "Sompo Mobilo" isimli bir mobil uygulamayla süreçleri tek doknuşa indirdiklerini söyledi. Bunun yanında Sompo Sigorta yenilen web sitesiyle de müşterilerin hızlı hizmet alması için harekete geçti. Hasar süreçlerine de yeni düzenlemeler getirdiklerini söyleyen Şenol Ortaç, "Hasar süreçlerini daha da hızlandırmak adına anlaşmalı servis ağımızı genişlettik ve bu sayede online işlemlerin de daha aktif hale gelmesini sağladık. Yeni kurduğumuz Hasar Kalite Yönetimi Departmanı'mızın da bu süreçte çok faydasını gördük. Hasar dosya onay süreçlerimizde 2018 yılından bu yana uzman ekiplerle çalışarak onay hiyerarşisini tamamen değiştirdik. Özellikle pandeminin ülkemizde aktif olmaya başladığı Mart ayı itibarıyla konut hasar tarafında dijital kanallar aracılığı ile yürüttüğümüz süreçlerde Net Tavsiye Skoru'muz 80 puana, hızdan duyulan memnuniyetimiz ise 5 üzerinden 4,8 seviyelerine ulaştı" dedi.

3 BRANŞ ÖNE ÇIKACAK

Önümüzdeki dönemde öne çıkacağını düşündüğü branşlar hakkında da değerlendirmelerde bulunan Ortaç, "Pandemi döneminde sigortanın bir ihtiyaç olduğunu hepimiz bir kez daha anladık. Bu dönemde hem kendimiz hem sevdiklerimiz için her şeyin başının sağlık olduğuna dair farkındalığımızın artması, tamamlayıcı sağlık sigortalarına olan ilgi ve talebi artırdı. İnsanlar bu dönemde kasko ve hatta zorunlu olmasına rağmen trafik sigortalarını bekletme, yaptırmama eğilimi içerisine girdiler. Yaşadığımız bu zor süreç nedeni ile tamamlayıcı sağlık sigortası, yurt dışı seyahat sigortası ve dijital güvenlik sigortalarının ön plana çıkacağını öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.
Salgın döneminde Sompo Sigorta olarak yeni ürünler uygulamaya koyduklarını belirten Ortaç, "Sompo Sigorta olarak salgın döneminde müşterilerimizin 360 derece sigorta ihtiyaçlarını karşılayacak yeni ürünlere imza attık. Koronavirüsü teminat altına alan Türkiye'deki ilk 'Yurt Dışı Seyahat Sigortası' ürünümüzü piyasaya sunarak, müşterilerimizin yurt dışı seyahatleri sırasında koronavirüse yakalanmaları halinde oluşan tıbbi ve yatarak tedavi masrafları ile karantina giderlerini de teminat altına alan yeni bir ürünlere imza attık. Ayrıca yine ülkemizden yurt dışına giden öğrencilerimizi de COVID-19'a karşı teminat altına alan 'Öğrenci Seyahat Sigortası'nı hazırladık. COVID-19 tedavisinin yanı sıra bundan sonra ortaya çıkabilecek tüm salgın hastalıkları da Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçemiz kapsamına dâhil ettik. Salgından dolayı araçlarını az kullanan veya ekonomik durumları olumsuz etkilenen sigortalılara destek olmak amacıyla 'Aylık Kasko Sigortası'nı kullanıma sunduk. Bu ürünümüz de çok büyük bir ilgi gördü" şeklinde konuştu.

HEDEF KÂRLILIK VE BÜYÜME

"Sompo Sigorta olarak, bizim için en önemli kriter sürdürülebilir büyüme ve kârlılık. Tarife becerimiz ve hizmet kalitemiz sayesinde uzun zamandır bu alanlarda lider şirketler arasındayız. Önümüzdeki dönemde de bu başarımızı artırarak devam ettireceğiz. Oto branşındaki tecrübemiz ve bulunduğumuz konum dolayısı ile son derece mutluyuz. 2021 yılında da hâlihazırda iyi bir performans sergilediğimiz TSS branşında daha da iyi noktaya geleceğimize inanıyor ve bu alana ciddi yatırım yapıyoruz. Çünkü halkımızın uygun prim ve ödeme şartları ile özel hastanelerden de yararlanmaya ihtiyacı olduğunu biliyoruz" diyerek sağlık ve oto sigotalarındaki başarılarını korumaya çalışacaklarını ifade eden Ortaç, sözlerini pandemi döneminde acentelerin önemine değinerek sonlandırdı: "Acenteler sektör üretiminde hala başroldeler. Bizler de dijital alanlarda yapmış olduğumuz yatırımları yine acentelerimiz ile birlikte devam ettiriyoruz. Bu nedenle her zaman bizim için önemliydiler ve önemli de kalacaklar. Tıpkı şirketlerde olduğu gibi acente kanalında da dijital çağa ayak uyduran, ürün gamını genişleten ve müşterisine 360 derece hizmet sunan acenteler önümüzdeki yıllarda varlığını sürdürmeye devam edecek.



Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer:

2021 BES katılımcısını mutlu edecek

Yurdun her yanında pandemi etkileri hissedilse de bu dönemde en büyük başarıyı gösteren taraflardan biri bireysel emeklilik sektörü. Geçtiğimiz yılın bir değerlendirmesi ve önümüzdeki dönem tahminleri için görüşlerini aldığımız Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, pandemiyle beraber en büyük değişimin iş yaşantısı ve sosyal hayattan ziyade para biriktirmek ve kenara para koymakla ilgili finansal kararlarda meydana geldiğini söyledi. "Sisteme yeni katılanlar diye baktığımızda aylık 100-110 binlerde olan giriş sayıları, pandemi döneminde 25 binler seviyesine kadar gerilediğini görüyoruz" diyen Göçer, buna karşın talebin yeni katılımlarla yükseldiğini dile getirdi: "Yeni normalin hemen ardından para biriktirmek için sisteme katılma taleplerinde önemli bir toparlanma süreci başladı ve sadece 2020 Eylül ayında sisteme yaklaşık 130 bin yeni katılımcı dahil oldu. Bu rakam tüm yıl içinde ulaşılan en yüksek rakam olarak bize önemli bir mesaj veriyor."

'PANDEMİ DÖNEMİNDE BİRİKİM YAPANLAR ARTTI'

Sistemde büyümeyi değerlendirirken artık "Toplam BES" rakamına odaklandıklarına vurgu yapan Göçer, BES'e bakışlarını şöyle anlattı: "Potansiyel Gönüllü BES katılımcılarının büyük çoğunluğu Oto BES ile sisteme dahil oldu ve olmaya devam edecek. Bu açıdan değerlendirdiğimizde, Kasım sonu itibarıyla Gönüllü BES ve Otomatik BES toplamında 13,5 milyon katılımcının 165,6 milyar lira fonu birikti. Otomatik BES ile sisteme dahil olan 5,6 milyon katılımcının %80'inin daha önce bireysel emeklilik sözleşmesi olmadığını ve ilk defa Otomatik BES sayesinde birikim yapmaya başlamış olduğunu düşünürsek, bu rakamın ülkemizdeki birikim oranı için oldukça iyi bir seviye olduğunu söyleyebiliriz."
Pandemi döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'nden çıkış yapacak katılımcıların sayısında artış olabileceği düşünülüyordu. Bu beklentinin tam tersi yönde geliştiğini söyleyen Göçer, "Kasım sonu itibarıyla, 2019'un aynı dönemindeki verileri karşılaştırdığımızda sektör çıkış rakamlarında %25'lik bir iyileşme görüyoruz. BES'teki birikimine ihtiyaç duyanlar henüz olmadı. Birikimler zaten bu kötü günler için var. Yine de BES katılımcılarının en son başvurdukları kaynak BES birikimleri oluyor diye görüyoruz. Başvuranlar bu süreci atlattıklarında tekrar birikim yapmaya başlıyorlar" diyerek tasarrufun kıymetinin daha iyi anlaşıldığını kaydetti.

PARA BİRİKTİRMEKTEN TASARRUFA

Koronavirüsün öğrettiği en büyük dersin tasarruf etmenin önemi olduğunu vurgulayan Göçer, şunları söyledi: "Birikim yapmış olanlar, tasarrufun böyle günlerde ne kadar kıymetli olduğunu daha iyi anladılar. O yüzden 2020 yılını Bireysel Emeklilik Sistemi'nin algısının farklılaştığı bir yıl olarak değerlendirebiliriz. Katılımcıların gözünde BES'in, emeklilik için para biriktirilen bir sistemken 2020'de farklı ihtiyaçlar için tasarruf yapılan, bireylerin kendini güvende hissetmelerini sağlayan bir sisteme evrildiğini gördük. Katılımcılar 'İyi ki Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girmişim de, ihtiyacım olduğunda kullanabileceğim bir birikimim olmuş' dediler."
Çeşitli belirsizliklerin mevcut olduğu bir ortamda BES'in performansını değerlendiren Göçer, belirsizliğin yüksek olduğu dönemde BES'i cazip kılan 3 faktör olduğunu söyledi. Pandeminin insanların gelecek endişesini artırdığını belirten Göçer, "Artan bu endişe tüm bireylerde tasarruf bilincinin gelişmesine sebep oldu. Birikim kararı veremeyenler veya bu kararını erteleyenler bu dönemde harekete geçmeye başladılar. Ekonomideki yavaşlama ile tasarruf edilebilir gelir kısmen azalsa da birikim yapmanın, emeklilik günlerine hazır olmanın önemi daha çok anlaşıldı" diye konuştu. Bir diğer faktör olarak BES'in rüştünü ispatlamasını gösteren Göçer, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 17. yılı olması ile birlikte sisteme duyulan güven arttı. Yine bu açıdan önemli adım olarak Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) kuruldu. Sistemden emekli olan katılımcı sayıları 100 binlerin üzerinde çıktı ve BES'in tercih edilen bir yatırım aracı olmasını sağladı" dedi. Göçer, 3'üncü faktör olarak BES getirilerinin yüksek olmasını gösterdi: "Böyle bir dönemde sisteme önemli ölçüde para girişi olması toplumun emeklilik sistemini sadece biriktirme aracı değil, yatırım aracı olarak da gördüklerinin en önemli göstergesi. Emeklilik fonların içinde devlet tahvili, hisse senedi, hazine bonosu, döviz ve altın gibi farklı bilgi ve risk alma seviyesinde olan tüm katılımcılara hitap eden yatırım enstrümanları yer alıyor. Dalgalanmaların sıklıkla yaşanabildiği böyle bir dönemde, BES getirilerinin yüksek olması katılımcıları mutlu etti. Sektör ortalama getirisi %26,8 iken, Altın Fon %64, Üçüncü Değişken Fon %49, Dış Borçlanma Araçları Fonu %40 ve Değişken Fon %29 getiri ile sektör ortalamasının da üzerinde getiri sağladı. Aynı zamanda bu getirilere hiçbir yatırım aracında bulunmayan %25 devlet katkısının da eklenmesi BES'i daha da cazip kılıyor."



'18 YAŞ ALTINA BES' BÜYÜK POTANSİYEL

BES'e yönelik 2021 tahminlerinde de bulunan Göçer, 2020 yılının Eylül ayında başlayan katılımcı sayısı artışının bu yıl da pozitif yönlü olarak devam edeceği görüşünü ortaya koydu. "2021 yılının yeni para girişleri ve fon büyüklüğündeki artış ile hem sektörü hem de katılımcıları mutlu edecek bir yıl olacağını söyleyebiliriz" diyen Göçer, sözlerine şöyle devam etti: "Aynı zamanda önümüzdeki dönemde sektörümüz için tabloları değiştirebilecek önemli maddeler gündemde. Bunlardan biri Otomatik BES'te yapılması muhtemel değişiklikler. Planlanan değişiklikler ile birlikte uzun vadeli, geniş katılımlı ve daha sürdürülebilir bir emeklilik sistemi hedefleniyor. Uzun vadede Otomatik BES'i olması gereken potansiyele ulaştıracağını düşünüyorum. İkinci olarak ise, Gönüllü BES'te 18 yaş altı gençlerin sisteme girip, tasarruf bilinciyle daha erken tanışmalarını sağlayacak düzenlemeler gündemde. Bunun hayata geçmesiyle birlikte Gönüllü BES için çok ciddi bir potansiyel, gençler için ise birikime erken başlamaları gibi önemli bir fayda sağlanmış olacak."
Garanti BBVA Emeklilik özelinde de değerlendirmelerde bulunan Göçer, şirketin pandemi döneminde ilk olarak pandemi sürecinde çalışan ve müşterilerin sağlığını önceliklendirdiklerini, yıl boyunca bu çizgide aksiyonlar aldıklarını söyledi.

"Eylül ayında başlayan katılımcı sayısı artışının yeni yılda da pozitif yönlü olarak devam edeceğini düşünüyoruz. 2021 yılının yeni para girişleri ve fon büyüklüğündeki artış ile hem sektörü hem de katılımcıları mutlu edecek bir yıl olacağını söyleyebiliriz."

'UYUM ÇALIŞMALARINA DEVAM EDİYORUZ'

Garanti BBVA Emeklilik olarak, bu yıl Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 2020 yılında ciddi bir ivme kazandıkları katılımcı sayısı, katkı payı ve fon büyüklüğü tarafındaki gelişim trendlerini sürdürmeyi hedeflediklerini de sözlerine ekleyen Göçer, yeniliklere uyum sağlamak için çalışmaya devam edeceklerini söyledi: "Otomatik BES'te re-enrollment yani Otomatik BES'ten çıkan katılımcıların sisteme yeniden dahil edilme sürecinin ertelenmesi her ne kadar sektörde beklediğimiz hareketlenmeyi geciktirse de diğer taraftan TES'e ilişkin çalışmaların yapılmasını gerektiriyor. Bir yandan müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayıp müşteri deneyimini artırmaya çalışırken diğer yandan da sektördeki gelişmelere hızlı bir şekilde uyum sağlamak için çalışmalarımıza devam ediyoruz."

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Özsoy Dirican:

Pandemi BES'in önemini gösterdi

"Pandemi, devletten alınan emekli maaşının yanı sıra ek bir gelir daha elde etmenin önemini de gösterdi. Bireysel emeklilik fonları son bir yılda yaklaşık %30 getiri sağladı. Fon getirilerinin yüksek olması da BES'i katılımcılar için cazip hale getiren önemli bir unsur oldu"

2020, BES (Bireysel Emeklilik Sistemi) tarafında yer alan şirketler için de oldukça farklı dinamikler ortaya koydu. "COVID-19'un başlangıcından itibaren belirsizlikler ve olumsuz gelişmeler nedeniyle birçok sektör nasıl adımlar atması gerektiğini öngöremedi" diyen NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Özsoy Dirican, "Belirsizlik ve panik durumu nedeniyle sektör olarak öngörümüz, özellikle bireysel emeklilikte çıkışların artacağı ve katılımcıların katkı payı ödemelerine ara vereceği yönündeydi. Ancak bu dönemde BES kullanıcılarının bilinçli davrandığını söyleyebiliriz; katkı payı ödemeleri herhangi bir kesintiye uğramadan devam etti. BES'ten çıkışların geçen yıla göre azaldığı gözlemlendi. Sektörde adetsel çıkış Kasım sonu 2019 da %14 iken, 2020'de %11 olarak gerçekleşti" dedi.

BES'in güçlü bir ekonomi ve güçlü bir sigorta sektörü için dünyada son derece önemli bir role sahip olduğunu hatırlatan Dirican, sözlerine şöyle devam etti: "Birçok gelişmiş ülkeye baktığımızda da tasarrufların büyük bir kısmının, bireysel emeklilik yatırım fonlarından geldiğini gözlemliyoruz. BES tüm dünyada ve ülkemizde bir tasarruf yöntemi olarak benimsenirken, bu tasarruflar özellikle üretim ve istihdamın artmasını, istikrarlı ekonomik büyümeyi destekleyen önemli bir kaynak haline geliyor. Tasarruf alışkanlığı yaratması sermaye piyasalarındaki derinliği artırması ve emeklilik sonrası katılımcıların hayat standardını koruması adına önemli bir yere sahip. TÜİK verilerine göre Türkiye'de 2009 yılında %21,4 olan yurtiçi tasarruf oranı 2017 yılında %25,4 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin tasarruf oranı dünya ortalamasına yakın iken gelişmekte olan ülkelerin gerisinde kalmaktadır. Yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ülkelerde bu oran %32 seviyelerindedir. Kısacası pandemi dönemi, sektörümüze risklere daha hazırlıklı olmak gerektiğini, tüketicilere de sağlıklı bir emeklilik geçirmek için hayat standartlarını korumanın yolunun BES'ten geçtiğini gösterdi."

Ülkemizdeki BES katılımcılarının gelecekte karşılaşacakları finansal sıkıntıların çözümünde BES'in önemli bir alternatif olacağını öğrenmiş durumda olduğunu belirten Dirican, "Pandemi, devletten alınan emekli maaşının yanı sıra ek bir gelir daha elde etmenin ve standartları emeklilik döneminde korumanın önemini de gösterdi. Bireysel emeklilik fonları son bir yılda yaklaşık %30 getiri sağladı. Fon getirilerinin yüksek seviyelerde olması da BES'i katılımcılar için cazip hale getiren önemli bir unsur oldu" dedi.

'2021 NORMALLEŞME YILI OLACAK'

BES'in 2021 görünümü hakkında tahminlerini de paylaşan Dirican, "2019-2021 yıllarını kapsayan Yeni Ekonomi Programı'nda yer alan Bireysel Emeklilik Sistemi gelişmeleri de önümüzdeki dönemde önemli bir adım olacak. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi uygulaması konusundaki düzenlemelerin netleşmesi ile birlikte 2021 yılında sektörümüzü hareketli günlerin beklediğini ve pozitif yansımaların sistemin büyümesinde önemli rol oynayacağını öngörüyoruz" dedi.



Dirican aynı zamanda COVID-19'da aşının yaygınlaşmasının BES'e de pozitif yansıyacağı düşündüklerini ifade etti. Dirican, "2021 yılında COVID-19 aşısının kullanılmaya başlamasıyla birlikte ülkemizde de hayatın normalleşmeye başlayacağını düşünüyoruz. Bu sürecin de ekonomiye ve dolayısıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne pozitif yansıyacaktır. Gerek hayat gerek sağlık sigortaları, yaşadığımız bu zor zamanlarda risk konusunda daha ihtiyatlı olunması konusunda müşteri davranışlarını etkileyip sigorta bilincini artırmaya başladı. Yeni Ekonomi Program'ında sigorta ve Bireysel Emeklilik Sistemi için çok ciddi değişiklikler söz konusu. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi bunların en önemlisi. 2021 yılında bu konuda hazırlıkların başlayacağını öngörüyoruz. Özetle makroekonomik koşulların iyi yönlü gelişmesi ile sigorta sektörü için 2021 yılının normalleşme yılı olarak geçeceğini söyleyebiliriz" şeklinde konuştu.

'ALANDA ÖNCÜ ÇALIŞMALAR DEVREYE ALACAĞIZ'

Pandemi döneminin sektördeki tüm dinamikleri değiştirdiğini belirten Dirican, "NN olarak COVID-19 salgını ile ilgili gelişmeleri en başından beri yakından takip ederek, gerekli önlemleri alarak, gerekli çalışmalarımızı hızlıca tamamladık. Mart ayının ikinci haftası itibarıyla, altyapımızı şirket bünyesinde uzaktan çalışma sistemine uygun hale getirdik. Bu süreçte Müşteri İletişim Merkezi'miz ve saha ekiplerimiz dahil tüm çalışanlarımız evden çalışma düzeninde, işlerini sürdürmeye başladı. Saha ekiplerimiz, müşteri görüşmelerini telefon aracılığıyla kesintisiz bir şekilde devam ettirdiler. Yine bu dönemde çalışanlarımızın da sağlık durumlarını yakından ve düzenli olarak takip edebilmek için NN Sağlık uygulamamızı kullandık. Uzun zamandır dijitalleşme alanında sektörde öncü çalışmalar hayata geçirme stratejisi kapsamında projeler gerçekleştirdik. 2021 yılında mevcut kanallarımıza ivme kazandırmanın yanı sıra dijital kanallardan müşteri edinimine de odaklanacağız" dedi.

SEKTÖRDEN

Yeni yönetmelik için altyapı tamamlandı: Bereket Tekafül yeni döneme hazır

Çeyrek asrın üzerindeki deneyimi ve alanındaki uzmanlığı ile Bereket Tekafül, sektörde kendini farklılaştıracak ve öne çıkaracak uygulamalarla dikkat çekmeye devam ediyor. Kurumsal yapısı ve manevi değerleriyle sigortacılık ilkelerini tekafül alanında da sürdürmek ve müşterilerine ihtiyaç duydukları tüm desteği sağlamak için yola çıkan Bereket Tekafül, bir kez daha çevik davranarak yeni dönemin çerçevesini oluşturacak katılım yönetmeliğine uygun bir altyapısının olduğunu gösterdi.

'KATILIMCILARIMIZA 'BEREKET' KATACAĞIZ'

Bereket Sigorta bünyesinde kurulan Bereket Tekafül ile sektöre damga vuran birikimlerini ve deneyimlerini bir araya getirdiklerini söyleyen Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, tekafül sigorta ihtiyacı bulunan herkes için en ideal koşulları oluşturduklarını ifade etti. "Geniş vizyonumuz, memnuniyet odaklı ve yardımlaşma üzerine kurulu sigorta yaklaşımımız ile geleceğin en önemli sigortacılık kollarından olacak olan tekafül sigorta işlemleri için standartlarımızı şimdiden belirledik" diyen Güngör, ülkemizde özellikle tekafül özelinde yeni bir dönem başlayacağını ve bu dönemde katılımcılarına en kapsamlı sigorta tecrübesini sunacaklarını belirtti: "Bereket Tekafül olarak çıtayı en baştan zirveye taşımak, manevi değerlerimizi en doğru şekilde temsil etmek ve tüm Türkiye'ye katılım sigortacılığı kavramını en doğru şekilde tanıtmak üzere buradayız ve hazırız."



Mahmut Güngör

Havacılıkta kazalar azaldı ölümler arttı

Tüm dünyayı saran pandeminin en çok etkilediği alanlardan biri de havacılık oldu. Dünya çapında uçuşlar %40'ın üzerinde azalsa da 2020 yılında uçak kazalarında hayatını kaybedenlerin sayısında benzer bir düşüş görülmedi. Tersine, önceki yıla göre uçak kazalarında hayatını kaybedenlerin sayısının arttığı görülüyor.

Pandemi etkisinin tüm dünyada hissedildiği 2020 yılında kara yollarında olduğu gibi hava yollarında da sefer sayılarında büyük bir düşük yaşandı. Uçuşları takip eden Flightradar24 platformunun verilerine göre geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen ticari uçuş sayısı %42 azalarak 24.4 milyona geriledi. Uçuşlardaki düşüş, yıl içinde gerçekleşen kaza sayısını da azalttı. Ancak, kazalardaki bu düşüş havadaki ölümlere yansımadı. Uçak kazalarının 2020 yılında %50'den fazla azalmasına karşın, büyük ticari uçuşlarda gerçekleşen ölümler 299'a yükseldi.

Havacılık danışma firması To70'in raporu, ilginç veriler ortaya koyuyor. Rapora göre, büyük ticari uçuşlarda 2020 yılında 5'i ölümlü olmak üzere 40 kaza meydana geldi. Bu kazalarda ise toplamda 299 kişi hayatını kaybetti. 2019 yılında 86 kaza gerçekleşmiş, bu kazalarda 257 kişi canından olmuştu.

Rakamlar yüksek gibi gözükse de, 2019 yılında olduğu gibi 2020 yılında da havacılıkta ölüm ve yaralanma riski çok düşük. Aynı şirket tarafından yayınlanan verilere göre geçtiğimiz yıl gerçekleşen her bir milyon uçuş için ölümlü kaza oranı 0.27 oldu. Bu rakam, oranlandığında her 3.7 milyon uçuşta bir ölümlü kazaya denk geliyor. Yine de 2019 yılına bakıldığında bu oran bir milyon uçuşta 0.18'di.



CAN KAYBININ YARISINDAN FAZLASI OCAK AYINDA GELDİ

Havacılıkta 2020 yılında gerçekleşen ölümlerin yarısından fazlası yılın ilk haftasında gerçekleşti.

İran hava sahasında düşürülen Ukrayna uçağında 176 kişi hayatını kaybetmişti. Olayın, İran Devrim Muhafızları Kudüs Gücü Komutanı Kasım Süleymani'ye ABD tarafından düzenlenen suikaste bir misilleme olduğu düşünülüyordu. Sonrasında İran, uçakta hayatını kaybedenlerin ailelerine 1.1 milyon dolar tazminat ödeyeceğini açıklamıştı.

İkinci en çok ölümlü kaza ise 2020'nin Mayıs ayında Pakistan'da gerçekleşti. Uçaktaki 99 kişiden 98'inin hayatını kaybettiği kazada pilotlar iniş takımı olmaksızın piste inmeye çalışmış, bunun sonucunda 2 motor zarar görmüş ve uçak kaza yapmıştı.

KAZALARIN SAYISI AZALIYOR

Uçuşlardaki ölümlü kazalar son 20 yıldır hızlı bir şekilde düşüyor. Uçuş Güvenlik Ağı'nın (ASN) rakamlarına göre 2005 yılında 1015 kişi uçak kazalarında hayatını kaybetmişti. Geçtiğimiz 5 yılda ise ticari uçuş ve kargo uçuşlarında yıllık ortalama 14 ölümlü kaza yaşandı ve 345 kişi hayatını kaybetti. 2017 yılı ise sadece 13 ölümle havacılıkta en güvenli yıl olmuştu. En çok uçuşun gerçekleştiği ülke olan ABD özelinde baktığımızda ise durumun çok daha iyi olduğu görülüyor. ABD'de gerçekleşen uçuşlarda 2009 yılının Ocak ayından bu yana, hiç ölümlü kaza meydana gelmedi.

Rakamları incelerken dikkat edilmesi gereken bir nokta daha var. Havacılıkta ölüm rakamlarının paylaşıldığı raporlarda büyük yolcu uçaklarına yer verilse de 30'dan az koltuklu ve nispeten kısa yollarda işleyen uçaklar yer almıyor. Bu uçaklarda gerçekleşen kazaların ise büyük resme büyük bir etkisi olmayacağı düşünülebilir.



Pakistan Uluslararası Havayolları'na ait Airbus A320 tipi yolcu uçağı Karaçi kentinde bir yerleşim alanına düştü. Lahor'dan ülkenin en yoğun havalimanlarından Cinnah Uluslararası Havaalanı'na giden uçakta 98 kişi hayatını kaybetti.



İran ile Ukrayna arasında 8 Ocak 2020'de gerçekleştirilen 752 sefer sayılı uçuş esnasında Tahran İmam Humeyni Uluslararası Havalimanı'ndan havalanan Boeing 737 tipi uçak kalkıştan kısa bir süre sonra havada alev alarak pist yakınına düştü. Kaza sonrası yolcu ve mürettebatın da içinde bulunduğu 176 kişiden kurtulan olmadı.

AVSAD "El ele, gönül gönüle" dedi, Hatay'a 1.111 fidan bağışladı

Hatay'da gerçekleşen büyük çaplı yangınların yaralarını sarma çalışmaları devam ediyor. Bölgenin tekrar yeşile kavuşması için sigorta sektörü de büyük bir çaba gösteriyor. Bu konudaki son açıklama ise AVSAD'dan geldi. Yaptığı açıklamada "Sahip olduğumuz tüm güzellikleri koruyarak, zenginleştirerek bizden sonraki nesillere eksiksiz bir şekilde devretmek boynumuzun borcudur" diyen AVSAD Başkanı Eyyup Çelik, bölgeye üyelerin katkısıyla büyük bir fidan bağışında bulunduklarını söyledi. Çelik, gerçekleştirilen çalışmayla ilgili, "Hatay'da meydana gelen orman yangını sonrası yanan bölgenin ağaçlandırılması amacıyla Tema Vakfı ile yürüttüğümüz kampanyada, üyelerimizin bağışlarıyla 1.111 adet fidanı daha yeşil bir Türkiye için toprakla buluşturuyor, geleceğe nefes oluyoruz. El ele, gönül gönüle, bizlere destek olan tüm üyelerimize teşekkür ediyoruz" ifadelerini kullandı.

SEKTÖR YARDIMA KOŞTU

Hatay'ın ormanlık Belen ilçesinde 9 Ekim'de başlayan ve hızla 3 ilçenin yerleşim bölgelerine sıçrayan yangın büyük hasar bıraktı. Ancak 33 saat sonra söndürülebilen yangında toplam 300 hektarlık orman kül oldu. Bunun yanında 60'ın üzerinde ev ve işyeri hasar görürken, 500'de fazla ailenin yangından dolaylı ya da direkt olarak etkilendiği düşünülüyor. Sigortacılar ve acente dernekleri şimdiye kadar bölgeye 50 binin üzerinde fidan bağışladı.



Sigortacıların 2021 ajandası

Sektörün önde gelen şirketlerinin raporlarına göre sigortacıların 2021 yılı çok daha zorlu geçecek. Dijital dönüşüm, insan kaynaklarından akıllı kontratlara kadar birçok açıdan daha çok yatırım gerektirecek. Seyahat sağlık sigortalarında da değişim gündemde. Yapay zeka ise sektörel yarışın belirleyicisi olacak.

Tam bir yıl önce Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkıp tüm dünyaya yayılan yeni tip koronavirüs başta olmak üzere birçok etken, sektörlerdeki değişimi hızlandırdı. 2020 yılında meydana gelen değişimlere göre yakın gelecekte hangi konuların sigortacıların gündemine geleceğini derledik. Son iki ay içerisinde Swiss Re, Marsh, KPMG, Aon, Munich Re ve Allianz gibi şirketlerin yayımladığı raporlar, sigorta sektörünün değişim için her zamankinden daha fazla yatırım yapması gerektiğini ortaya koyuyor.

SİGORTACILAR İÇİN EN CİDDİ TEHDİT: YETENEK RİSKİ

Uluslararası denetim firması KPMG'nin toplam bin 615 CEO ile yaptığı araştırmanın sonuçları yayımlandı. COVID-19 pandemisi sonrası şirketlerin uzaktan çalışma modellerine geçtiği hatırlatılan araştırmada şirketlerin işe alım stratejilerini değiştirmeye başladığı, kısa vadede ofis alanlarının küçüleceği ifade ediliyor. Pandeminin başlangıcından beri şirketler için risk gündeminin sürekli değiştiği, 'yetenek riski'nin en ciddi tehdit olarak öne çıktığı belirtiliyor: Yetenekli iş gücüne ulaşmak ve elinde tutmanın sigorta şirketleri için her zamankinden daha zor olduğu vurgulanıyor. Yakın tarihli başka bir ankette de Y kuşağının %80'i sigorta sektörü hakkında sınırlı bilgiye sahip olduğunu ve %44'ünün ise sigortacılık kariyerlerinin "sıkıcı" bulduğunu ortaya koyuyor. Bu da sigorta sektörünün yetenekli çalışanları elinde tutmasının zor olduğunu gösteriyor.

KÜRESEL SİBER SİGORTA PAZARI 2025'TE TAHMİNİ 7 MİLYAR DOLAR

Alman sigorta devi Munich Re, "Siber sigorta: Riskler ve Trendler 2020" başlıklı raporunu yayımladı. Rapora göre, siber güvenliğe yönelik bilgi teknolojilerine (BT) yapılan yatırım tüm dünyada artıyor. Rapora konuşan uzmanlar, 2025 yılında BT'ye yapılan yatırımın 400 milyar dolar olacağını tahmin ediyor. Bu rakamın bir kısmı sigorta çözümleri ve hizmetleri için kullanılacak. Munich Re raporunda küresel siber sigorta pazarını, 2020 yılında 7 milyar dolarak olarak hesaplarken 2025 yılında 20 milyar doları bulacağını tahmin ediyor. Siber sigortaya yönelik en fazla hasar talebi, sağlık, imalat, finans ve hizmet sektörlerinden geliyor. Bununla birlikte sigorta çözümleriyle ilgili yelpaze de gelişiyor. Üstelik artan farkındalık seviyesi sebebiyle KOBİ'lerin de siber risklere karşı sigortaya olan ilgisi artıyor.



COVID-19 AŞISI SEYAHAT İÇİN ZORUNLU OLABİLİR

Bütün koruyucu önlemlerle birlikte bu yıl içerisinde COVID-19 aşısının daha geniş kitlelerce kullanılacak olması, küresel sigorta sektörünü seyahat sigortaları üzerine tekrar düşünmeye itiyor. Şimdiden Canada Air ve Emirates gibi dev havayolu firmaları, yolcularını bulundukları ülkede COVID-19 tedavisi alabilmeleri için otomatik olarak sigortalamaya başladı. Çoğu havayolu firmasının, yaygınlaşması ile birlikte COVID-19 aşısını yolcuları için zorunlu hale getirmesi bekleniyor. Birleşik Krallık da COVID-19 aşısı olmayanların seyahat sigortalarını iptal etme kararı almak üzere. Salgının kontrol altına alınması için bu tür uygulamalar öngörülüyor. Ancak araştırmalar, tatil sırasında en fazla can kaybının meydana geldiği 2 olayın otomobil kazaları ve boğulmalar olduğunu gösteriyor. Bu da sigorta şirketlerini teminatları daha geniş tutmasına, yeni poliçeler yaratmasına yol açıyor.

PROTEİN YAPISI ÇÖZEN YAPAY ZEKADAN KAZA HASAR HESABI

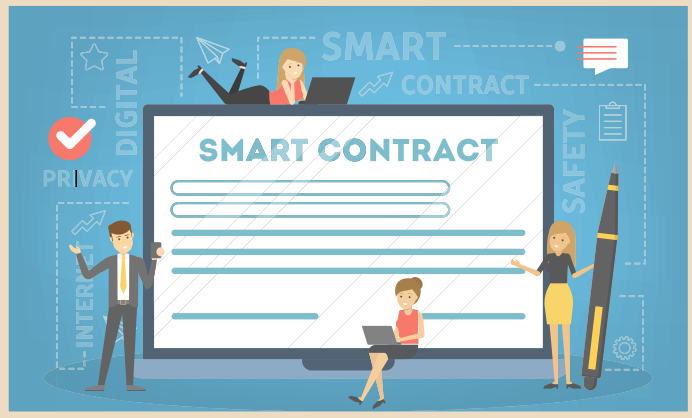
Google'ın yan ürünü DeepMind, proteinlerin aminoasit dizisini ve yapılarını 3 boyutlu olarak belirleyen bir yapay zeka geliştirdi. Biyomühendisliği değiştirecek bu teknoloji ile birlikte gelişmiş ilaçların daha hızlı bir şekilde keşfedileceği düşünülüyor. Bu da sağlık sigortalarındaki hasar talebenin düşmesine yol açacak, ilaç maliyetleri 100 milyonlarca dolar azalacak. Ancak bu teknolojinin sigortacılar için yararı sadece bu kadar değil. Çünkü bu yapay zeka sayesinde sigortacıların sisteme katmaya çalıştığı derin öğrenme (deep learning) de hızlanacak. Biyolojinin en zor problemlerinden birini çözen bu teknoloji sayesinde bir otomobil kazasındaki hasar sadece fotoğraflarından hızlıca hesaplanabilir. Bunun için sigorta şirketlerinin bu yapay zekayı kendi hasar bilgileri ile eğitmesi gerekiyor.



YAPAY ZEKA, RİSK MÜHENDİSLİĞİNİ DEĞİŞTİRECEK

Düşen faiz oranları, iklim değişikliği, insan kaynaklı riskler ve toplumsal huzursuzluklar, benzeri görülmemiş hasarlara ve iş kesintilerine neden oluyor. COVID-19 pandemisi, siber güvenlik tehditleri ve küresel terörizmin yükselmesi ile birlikte sigortacıların risk haritaları değişmeye başladı. Bu risk haritasının değişmesinde yapay zekanın önemli bir işlevi olacak. Değişim için sigorta şirketlerinin öncelikli olarak yapay zeka hedeflerini belirlemesi, yapay zekada yetenekli şirket çalışanlarını belirlemesi ve güvenilen yapay zeka hizmetleri sunan şirketlerle işbirliğine gitmesi tavsiye ediliyor. Bu konuda yapılan yatırımın geri dönüşü olacak. Çünkü sadece yapay zeka, Çin ve Hindistan'ın toplam üretiminden daha fazla küresel ekonomiye etkisi olabilir.





BLOCKCHAIN VE SİGORTADA AKILLI SÖZLEŞMELER

İlk olarak 1993 yılında ortaya atılan "akıllı sözleşme" fikri, blockchain teknolojisinin gelişmesini ve daha fazla alanda kullanılmasını amaçlayan Ethereum'un akıllı sözleşmelere fırsat vermesi ile tekrar gündeme geldi. Önümüzdeki dönemde akıllı sözleşmelerin ilk olarak sigortalama ya da ödeme gibi daha basit süreçlerde kullanılması bekleniyor.
Akıllı sözleşmelere en basit örnek olarak otomatları gösterebiliriz. Üçüncü kişileri ortadan kaldıran akıllı sözleşmeler sayesinde kullanıcı daha hızlı bir şekilde ürüne kavuşuyor. Bunun yanında bir dizi avantajı daha var: Yönetim maliyetleri düşüyor, sigortacı ile müşteri arasındaki karşılıklı güven oluşturuyor, hasar talebini işleme hızlanıyor. Sonuç olarak primler düşerken pazarın büyümesi bekleniyor.
Ancak sigortacıların bazı sorunların üstesinden gelmesi gerekiyor. İlk olarak yasal çerçevenin oluşturulması ve hukukçuların bu konuda bilgilendirilmesi gerekecek.

MAL VE KAZA SİGORTALARINI DEĞİŞTİRECEK

4 TEMA

Mal ve kaza sigortalarında hasar taleplerinin 2021 yılında teknolojinin etkisi altında hızla değişmesi bekleniyor. Bu değişim sırasında dört farklı tema, değişimi hızlandırıp şekillendirecek: Operasyonların otomatikleşmesi, yapay zeka ile hesaplama, uzman sayısını artırma ve yeni ekosistemlerin birleşmesi. Robotik süreç otomasyonu ve doğal dil işleme süreçlerinin birleşmesi operasyonların otomatikleşmesiyle sonuçlanacak. Hasar bildirimi, acil müdahalede sıralama ve hasar değerlendirmesinde yapay zeka öngörülerine ihtiyaç duyulacak. Yapay zekanın kullanabilmesi için işgücü dinamiklerinde değişim bekleniyor. Bu da şirketlerdeki uzman sayısının artmasıyla sonuçlanacak. Yine yapay zeka hasar tahmini, restorasyon, hukuk ve tazmin süreçlerinde farklı iş kollarının birleşmesinde süreçleri iyileştirip hızlandıracak.

TELEMATİK KÜLLERİNDEN DOĞUYOR

2010 yılından beri telematik ürünlerin yaygınlaşması ve sürücü alışkanlıklarına göre sigorta ürünlerinde indirime gidilmesi bekleniyordu. Buna karş sürücüleri telematik işlevi göre ital uygulamaları ve cihazları k naya ilave masrafı olması seb bugüne kadar sıcak bakmad olarak ABD'de başlatt uygulama ile araçlara ot olarak telematik yüklenm başlandı. Buna göre veri pa karşılığında daha ucuz sigorta leri seçenek olarak müşterilere unuluyor. Böylelikle telematik uygulamaların daha fazla kullanılması bekleniyor.



İŞ HAYATINI DEĞİŞTİRECEK 10 TREND

Risk danışmanlığı hizmeti sunan İngiltere merkezli Aon, ilerleyen yıllarda iş hayatını değiştirecek trendlere dair raporunu yayımladı. Buna göre raporda yer alan 10 trend şöyle:

1 Nüfus yoğunluğu Asya'dan Afrika'ya kayacak. Bugünün geniş pazarları küçülürken yeni pazarlar oluşacak.

2 Kentleşme artacak ve salgın hastalıklar ile atık yönetimi daha dikkat edilmesi gereken riskler olarak öne çıkacak.

3 Şu anda yıllık 600 milyar dolara denk gelen siber güvenlik ve veri gizliliği ile ilgili hasar maliyetlerinin önümüzdeki 5 yıl içerisinde tek haneli trilyonlara ulaşması bekleniyor.

4 Maddi olmayan varlıkların hızla artmasıyla birlikte fikri mülkiyet önem kazandı. Bu sebeple bir şirketin değer üreten varlıklarını belirlemek ve onlara yönelik riskleri daha iyi analiz etmenin önemi artıyor.

5 Dijitalleşmenin artması; verilerin iyileştirilmesini, daha hızlı işlem hızlarını ve milyarlarca dolar gelir getirecek bir dizi yeni fırsatı içerecek.

6 Karbon ve plastik gibi maddelerin iklim değişikliğini hızlandırması ile birlikte artan sel, fırtına ve orman yangın gibi doğal afet hasarlarını kimin ödeyeceğine dair daha fazla tartışma yaşanacak.

7 Yeniden tasarlanan enerji, hem yeni bir pazarı hem de yeni riskleri barındırıyor. Örnek vermek gerekirse, açık deniz rüzgarı ya da hidrojen gibi yenilenebilir enerji kaynakları sigortacılar için yeni bir pazar oluşturacak.

8 Dünyada yaklaşık 60 trilyon dolarlık bir altyapı yatırımına ihtiyaç var. Bu yatırımın ancak kamu-özel şirket ortaklığıyla yapılabilmesi, riskin yeniden paylaşılmasına neden olacak.

9 Emeklilik fonu yatırımları dünyanın her yerinde sermayeyi yeniden şekillendiriyor.

10 Otonom sürüş, başarılı oldukça iletişim ve nesnelerin interneti sıçrama yaparak gelişimini sürdürecek. Ayrıca sürücüsüz araçların kaza yapması durumunda sorumluluğun kimde olduğuna dair sorular sigortacıların gündeminde daha sıklıkla yer alacak.



HACKER'LAR, C-LEVEL YÖNETİCİLERİ TAKİP EDİYOR

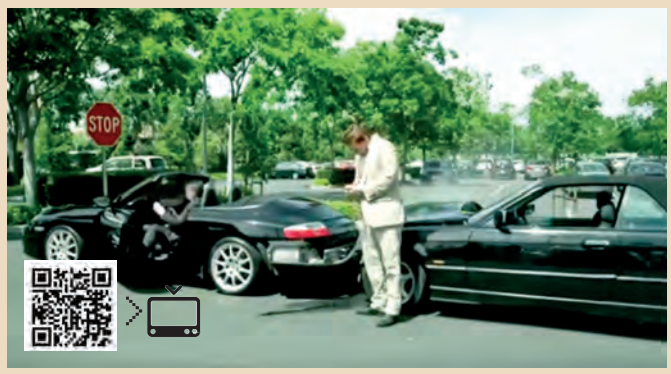
Aon, şirketlerin siber güvenlik konusunda ilerleyen günlerde atması gereken adımlara ilişkin raporunu yayımladı. Rapora göre, en büyük 500 ABD şirketinin toplam değerinin %80'i maddi olmayan varlıklardan oluşuyor ve her yıl fikri mülkiyet hırsızlığı bir trilyon dolarlık hasar veriyor. Bu sebeple büyük bir varlık siber risk altında. Buna karşın küresel çapta birleşme ve satın almaların sadece %10'unda siber güvenlik uzmanları kullanılıyor. Bu da yatırımları riskli hale getiriyor. Büyük miktarda fonu idare eden emeklilik planı yöneticilerinin sadece %25'inin siber tehditlere dair yeterli bilgisi bulunuyor. C-level yöneticilerin hacker'lar tarafından izlenme, takip edilme olasılığı diğer çalışanlara göre 12 kat daha fazla. Şirketlerin yönetici ekibini fiziksel ve dijital güvenlik duvarlarının dışında da koruması gerekiyor. Üstelik sadece e-posta güvenlik ihlalleri son 5 yıl içinde 12 milyar dolardan daha fazla hasara sebep oldu.

SİBER HASARLAR DAHA KARMAŞIK HALE GELİYOR

COVID-19 pandemisi sonrası ekonominin devam edebilmesi için çözüm olarak sunulan uzaktan çalışma ve yaygın olarak kullanılmaya başlayan elektronik ticaret ile birlikte siber risklerin verdiği hasarlar da hızlı bir şekilde artmaya başladı. Siber risklerdeki bu artış şirketleri yeni güvenlik tedbirleri almaya, yeni maliyet kalemleri oluşturmaya itti. Allianz'ın ekim ayında yayımladığı Siber Risk Trendleri başlıklı raporuna göre, siber hasar talepleri sayı olarak artmakla birlikte daha karmaşık hasar talepleri gelmeye başladı. Rapora göre artık siber hasarlarda sorumluluğun kimde olduğu ve hasarın büyüklüğü ile ilgili çözümler daha uzun sürüyor.

DRONE'LAR SİGORTA İÇİN YENİ BİR PAZAR OLUŞTURDU

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de drone trafiği gitgide artıyor. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün verilerine son 6 ayda 200 binin üzerinde İHA ve drone için pilotluk başvurusu yapıldı. Bu durum Türkiye sigorta sektörü için yepyeni bir drone pazarının oluştuğuna işaret ediyor. 2016'dan beri 25 kg ağırlığın üstünde veya ağırlığından bağımsız olarak 'ticari faaliyetler' kapsamında drone'ların sigortalanması zorunlu. Bununla birlikte sigorta şirketleri gövde sigortası da sunmaya başladı. Drone'un çalınması, kaybolması, hasar görmesi gibi durumları da kapsayan sigortalar çıktı. Ayrıca drone teknolojisi sigorta şirketlerinin daha hızlı ve az maliyetle hasar hesaplaması yapmasını, tarım ve otoyollarda hasarın önüne geçmesini sağlıyor.

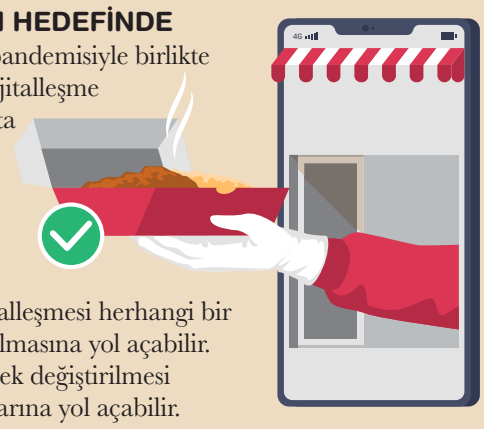


BELKİ TWITTER PROFİLİNİ SİGORTALATMAK İSTEYENLER OLACAK

IBM Think Digital Summit Türkiye'de "Emerge Smarter-Sigorta Şirketlerinin Dijital Dönüşüm Yol Haritası" paneline konuşmacı olarak katılan Türkiye Sigorta Strateji ve Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, yeni nesil teknolojiler üzerine çalışmalar yaptıklarını belirtti. Türkmen "Son yıllarda insanların mülk edinme yerine hizmet alma modelini daha çok tercih ettiğini görüyoruz. Bu gelişmeler, yakın gelecekte kısa süreli sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına sebep olacak. Yakın tarihte belki Steam hesabını; oyun karakterini veya Twitter profilini sigortalatmak isteyen müşteriler olacak" diye konuştu.

YEME İÇME SEKTÖRÜ BİLGİSAYAR KORSANLARININ HEDEFİNDE

Yeni ürün ve konseptleri sunan yeme içme sektörü, COVID-19 pandemisiyle birlikte dijital satışa odaklanmaya başladı. Bu rekabetçi sektörde artan dijitalleşme sebebiyle bilgisayar korsanlarının gözünü bu alana çevirdi. Sigorta brokerliği ve risk yönetimi alanlarında faaliyet gösteren Marsh, yeme içme sektörü üzerine yayımladığı raporda can kayıplarıyla sonuçlanabilecek dijital açıkları gündeme getiriyor. Rapor, dijitalleşen sektörün siber saldırılara açık hale geldiği belirtiliyor. Rapora göre, ilk fidye yazılımları sektördeki şirketlerin kârlarını kaybetmesine yol açabilir. Üretim ve dağıtım süreçlerinin de dijitalleşmesi herhangi bir siber saldırı sonrası, tesislerde iş kesintilerine, ürünlerin geri çağrılmasına yol açabilir. Rapordaki en kötü senaryoya göre, üretim bilgilerinin hack'lenerek değiştirilmesi tüketicilerin sağlık açısından zarar görmesine ve hatta can kayıplarına yol açabilir.



Maden sigortası hem sigortayı sevdiriyor hem hayat kurtarıyor

Sigortacılık geliştikçe, sigortacının sorumlulukları da genişliyor. Geçmişte sadece meydana gelen hasarı telafi etmek odağında çalışan sigorta şirketleri, riskli alanlardaki zorunlu sigortalar ve duyarlı sigortacılık anlayışıyla beraber sigorta hizmeti verdikleri sistemleri denetleyen ve iyileştiren bir yapıya bürünüyor. Bunun ülkemizdeki en iyi örneklerinden biri de zorunlu maden sigortaları.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Bundan 7 yıl önce, Soma ve Ermenek'te Türkiye tarihindeki en acı iş trajedilerden ikisine tanık olduk. Ülkeyi yasa boğan bu olaylar büyük tartışmaları da beraberinde getirdi. Tartışmalar sonrasında kamu, özel sektör tarafından yapılan kontrol ve denetimlerdeki eksik noktaların giderilmesi, madencilik sektöründe denetimlerin sıkılaşması, önlemlerin kalitesinin artırılması için sigorta sektörüne önemli bir görev verdi ve madencilikte gelişmiş ülkelerdeki gibi sigorta enstrümanı kullanılması iradesi ortaya koydu. 2015 yılında uygulamaya giren bu yöntemle beraber yer altı madenleri ve yer üstü kömür madenlerinde sigorta yaptırılması zorunlu kılındı.

SİGORTACI ONAYI GEREKİYOR

Zorunlu deprem sigortası yapılması için bölgede sigorta şirketlerinin görevlendirdiği tecrübeli eksperlerce bir risk değerlendirilmesi yapılması gerekiyor. Madencilik işletmesinde yapılan risk incelemesinde olumlu sonuç alamayan maden şirketleri sigorta şemsiyesi altına giremiyor. Bunun da kurum için önemli sonuçları oluyor. En başta, denetimlerden geçemeyen madenlere lisans verilmiyor. Eğer maden önceki denetimlerden geçip lisans almaya hak kazandıysa ve takip eden rutin denetimlerde onay alamazsa, elindeki lisans yine de iptal ediliyor.

6 AYDA BİR İNCELEME YAPILIYOR

Zorunlu maden sigortası sadece maden kazası sonunda oluşacak zararları teminat altına almıyor, aynı zamanda sigortalanacak maden işletmelerinin risk incelemesinin de sigortacılar tarafından görevlendiren uzmanlar tarafından gerçekleştirilmesini sağlıyor. Buna göre sigorta poliçesi düzenlenmeden önce maden işletmesinde eksperler aracılığıyla risk incelemesi yapılıyor. Poliçe başlangıcından lisansın devam etmesi için yılda 4 defa olmak üzere bu risk incelemesi tekrar ediliyor. İncelemeyi ise en az 3 yıllık maden tecrübesi olan eksperler ve maden mühendisleri yapabiliyor. 2020 yılında bu yazının kaleme alındığı tarihe kadar yapılan yeni maden müracaatlarının 1.185'i bulduğunu belirtmek gerekiyor.



ZORUNLU MADEN SİGORTASINI KİMLER YAPTIRMAK ZORUNDA?

Yer altı madenciliği ve hem yer altı hem de yer üstü kömür madenciliği faaliyetlerinde bulunan gerçek ve tüzel kişilerin, madencilik faaliyetlerinin icrası esnasında meydana gelebilecek kazalara karşı güvence olarak tesislerinde istihdam ettikleri, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personellerine Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası yaptırmak zorunda. Yer üstündeki madenlerde ise kömür madenleri dışarıda bırakıldığı durumda bir zorunluluk bulunmuyor.

ZORUNLU SİGORTA KAPSAMINDAKİ MADEN SAYISI

Yer altı ve yer üstü kömür madeni	Kömür dışındaki yer altı madeni	Kapsam içindeki toplam maden sayısı
443	363	806

Zorunlu maden sigortası olarak bilinen "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası" sigortacılık için son derece önemli bir ürün. Bunu nedeniyse branştaki prim hacmi değil. Toplam 533 canlı poliçenin bulunduğu branşta 40 milyon liraya yakın prim üretiliyor. 2019 sonunda 39 milyon 266 bin liralık üretim yapılırken 2020'nin 10 aylık rakamlarına göre branştaki toplam üretim 30 milyon 700 bin liraya ulaşmış. Bu üretiminin %76'sı acente üzerinden gerçekleştiriliyor. Diğer branşlara bakılacak olursa hem potansiyeli hem de mevcut üretimi açısından rakamlar etkileyici değil. Aynı zamanda sektörde maden sigortası kesen şirket sayısı da çok yüksek değil. Türkiye Sigorta Birliği'nin rakamlarına göre 2020 yılında sadece 12 şirket maden sigortası kesmiş. Bunlar arasında poliçe sayısı 2 basamaklı olan sadece 2, 3 basamaklı olan sadece bir şirket bulunuyor.

SİGORTACININ DENETLEME ROLÜ

Bu sigortanın dikkat edilmesi gereken tarafı sigorta sektörüne yüklemiş olduğu anlam. Bu tarz ürünler sigorta sektörünü hasarı ödeyen, reaktif rolünden ziyade hasarın gerçekleşmesini engelleyen bir pozisyona getiriyor. Geçtiğimiz aylarda sayfalarımızda yer verdiğimiz uluslararası araştırmalar da sigorta sektörünün orta ve uzun gelecekte gerçekleşen hasarı telafi etme görevinin ikinci plana düşeceğini ve hasarı önleme fonksiyonunun öncelik kazanacağını gösteriyor. Zorunlu maden sigortasında ortaya çıkan tablo, böyle bir ürünün faydalarını tartışmasız bir şekilde ortaya koyuyor. 2015 yılında yürürlüğe giren uygulamadan sonra, alınan son verilere göre 2018 – 2019 yıllarını kapsayan 2 yıllık süre içerisinde maden kazalarında %58 oranında bir düşüş yaşandı. Bunun yanında zorunlu maden sigortalarının maden işletmelerinde evrak düzenine kadar büyük bir pozitif yönlü değişime vesile olduğu belirtiliyor.

İNŞAAT SİGORTASINDA DA BENZER BİR MODEL UYGULANABİLİR

Maden riskli bir sektör olsa da, toplam rakamlara bakıldığında inşaat sektöründe can kayıpları ve yaralanmalar çok yüksek seviyelerde. Maden sigortasının sektörde aracılık ettiği değişime bakıldığında, inşaat sektörü için de benzer bir uygulamanın devreye girmesinin pek çok avantaj getirebileceğini düşünmek mümkün. Maden kazalarında can kaybının genelde büyük boyutlarda gerçekleşmesi, bu alanda meydana gelen sorunların inşaat kazalarından daha fazla göz önünde olmasına sebep oluyor.

DÜZENLEME "KAMU AÇISINDAN YARARLI"

Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası, 26 Ocak 2015 tarihli ve 2015/7249 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile zorunlu hale getirildi. Karar, Bakanlar Kurulu tarafından Sigortacılık Kanunun 13. maddesinde yer alan "Bakanlar Kurulu, kamu yararı açısından gerekli gördüğü hallerde zorunlu sigortalar ihdas edebilir" hükmüne dayanarak alındı. Zorunlu maden sigortasıyla ilgili talimat ve tarifeler ise 6 Mayıs 2015 yılında 29347 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı. Genel şartların hazırlanması ve yayınlanması ise ağustos ayının sonlarını buldu. Hazine Müsteşarlığı, 27 Ağustos 2015 tarihinde Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartlarını yayınlayarak maden sigortalarıyla ilgili çalışmayı tamamladı.



Türkiye Madenciler Derneği Danışmanı Yüksel Cankurtaran:

Madencilik sektörü artık sigortaya olumlu bakıyor

"Soma ve Ermenek'te yaşanan maden kazalarından sonra yaşanan sorunlar, madencilik sektörünün maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortasına olumlu bakmasına vesile olmuş, kendilerini daha güvenli, sürdürülebilir ve öngörülebilir işletmecilik yapılması ortamı sağlanmıştır."

Maden sektöründe faaliyetlerde bulunan en önemli kuruluşlardan biri Türkiye Madenciler Derneği. Zorunlu maden sigortasıyla ilgili sorularımızı cevaplandıran Türkiye Madenciler Derneği Danışmanı Yüksel Cankurtaran, Soma ve Ermenek'te yaşanan maden kazalarından sonra yaşanan sorunların neticesinde madencilik sektörünün maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortasına olumlu baktığını ifade etti. "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife ve Talimatı Tebliğine göre; yer altı ve yer üstü kömür madenciliği, kömür dışındaki yer altı madenciliği faaliyetlerinde bulunan gerçek ve tüzel kişiler, söz konusu faaliyetlerin yapılması esnasında meydana gelebilecek kazalar sonucu tesislerinde istihdam ettikleri, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli için sigorta poliçesi yaptırmak zorundadırlar" diyerek maden sigortası kapsamında bulunan işletmeleri netleştiren Cankurtaran, 2019 yılı sonu itibarıyla tüm maden grupları dahil olmak üzere maden sektöründe yaklaşık 6 bin 200 işyerinin faaliyet gösterdiğini söyledi. Cankurtaran, bunların içinde maden ferdi kaza sigortasını yaptırmak zorunda olan maden işyeri sayısının 2019 yılı sonu itibarıyla yer altı ve yer üstü kömür madenciliğinde 443, kömür dışındaki yer altı madenciliği faaliyetlerinde ise 363 olmak üzere toplam 806 olduğu bilgisini verdi.

BAŞLARDA YADIRGANDI

Cankurtaran, sigortanın süreçlere olan etkilerini de şu sözlerle değerlendirdi: "Bilindiği gibi, büyük maden kazaları genellikle yeraltı kömür ocaklarında olmaktadır. Soma ve Ermenek'te yaşanan kazalardan sonra yaşanan sıkıntılar nedeniyle getirilen zorunlu maden ferdi kaza sigortası uygulaması ile ilgili denetimler, 2015'den bu yana yapılmaktadır. Bu sürecin başında bu denetimler sektör tarafından yadırganırken şimdilerde olağan hale gelmiştir. Denetimlerin kaliteyi artırdığı kuşkusuzdur. Denetimler sonucu olumsuzluk tespit edilen işyerlerinde faaliyetler durdurulmaktadır." Soma ve Ermenek'te yaşanan maden kazalarının sigorta sektörüne bakışı değiştirdiğini de belirten Cankurtaran, zorunlu sigortanın etkileri hakkında, "Madencilik sektörünün maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortasına olumlu bakmasına vesile olmuş, kendilerini daha güvenli ve öngörülebilir işletmecilik yapılması ortamı sağlanmıştır" dedi.

"BU SÜRECİN BAŞINDA BU DENETİMLER SEKTÖR TARAFINDAN YADIRGANIRKEN ŞİMDİLERDE OLAĞAN HALE GELMİŞTİR"

2015 YILINDAN GÜNÜMÜZE "MADEN SİGORTASI"

(Sigorta Bilgi Merkezi verilerine göre)

- Yaklaşık olarak 2000 maden işletmesi için **4 bin 211** ayrı maden risk inceleme heyeti görevlendirildi ve bu heyetler başarı denetimleri başarı ile yerine getirdi,
- Gerçekleştirilen risk inceleme uygulamaları sonucunda **172** maden işletmesi lisans alamadı,
- Raporlamalar sonucunda **219** adet maden işletmesi yüksek riskli bulundu,
- Yine uygulamanın yürürlüğe girmesi ile gerçekleştirilen risk inceleme uygulamaları sonucunda hazırlanan raporlar ile **159** adet maden işletmesinin koşullarında iyileştirme sağlandı.

RİSK DENETİM UYGULAMASINDA YAŞANAN SORUNLAR

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği'nden aldığımız bilgilere göre zorunlu maden sigortası kapsamında yapılan risk denetimlerinde ortaya çıkabilen en yaygın sorunlar aşağıdaki şekilde sıralanıyor:

- Risk inceleme heyetlerindeki iş güvenliği uzmanı ve maden mühendisi kişilerin parametrik atama ve performans kriterlerinin oluşturulmamış olmaması nedeniyle yaşanan sorunlar,
- Zaman zaman komitelerde bulunan maden mühendisi ve İSG Uzmanlarının bu işi münhasıran yapan insanlar olmaması nedeni ile komitelerin oluşturulmasında yaşanan sorunlar,
- Mühendislerin uzmanlık alanlarının sınıflandırılmaması nedeni ile atama yapılan madenler ile ilgili tecrübe eksikliklerinden kaynaklanan sorunlar,
- Maden işletmesi bilgilerinin hatalı ve yetersiz aktarılması ve/veya sigorta şirketi veya sigorta acentesi yetkilisinin iletişim bilgilerinin hiç olmaması sebebiyle yaşanan iletişim sorunları,
- Risk inceleme heyetlerince tanzim edilen denetim raporlarının eş zamanlı olarak Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü (MAPEG) ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile paylaşılıyor olmasına rağmen, bu kurumların raporlarının ve maden işletmesinin resmi kayıtlardaki işçi sayısının bilinmemesi nedeniyle oluşan sorunlar,
- Risk inceleme raporları atanan komite tarafından, içeriği Hazine Müsteşarlığınca ve SEİK tarafından belirlenen formatta manuel olarak hazırlandıktan sonra Sigorta Bilgi Merkezine (SBM) yüklenmekte bu şekilde manuel ortamda düzenlenen raporlar parametrik bir yapıya sahip olmaması nedeniyle istatistiki verilerin alınamaması, talebe konu maden işletmesinin ruhsat sahası koordinatlarının teyit edilememesi, maden işletmesinin MAPEG'e sunmuş olduğu üretim projesi ile sahada uygulanan çalışmaların uyumunun karşılıklı incelenememesi nedeniyle oluşan sorunlar,
- Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife, Talimat ve Tebliği ile Hazine Müsteşarlığınca yayınlanan 2015/53 sayılı Genelge çerçevesinde risk incelemesinde görev alan sigorta eksperleri ile Sigorta Eksperleri Yönetmeliğinin 18. maddesi kapsamında komitede yer alan iş güvenliği uzmanı ve maden mühendisinin ücretleri düzenleme altına alınmış ancak 2015 yılından bu zamana kadar (6 yıl) ekspertiz ücretlerine herhangi bir atış yapılmaması, eksper ücret ödemelerinde anılan mevzuat hükümlerine aykırı olarak ilgili sigorta kuruluşlarınca kesinti uygulanması, mevzuatta yer altı maden işletmeleri ile yer üstü kömür işletmelerinin ekspertiz süreçleri birbirinden farklı olsa da, harcanan zaman ve alınan risk açısından değerlendirilmeden farklı kategori ve ücrette değerlendirilmesi nedeniyle oluşan maddi nitelikli sorunlar,
- Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife, Talimat ve Tebliği 10 ve altında işçi çalıştıran maden işletmeleri için 2 kişiden oluşan risk inceleme heyeti; 11 ve üstü sayıda işçi çalıştıran maden işletmeleri için de 4 kişiden oluşan risk inceleme komitesi oluşturulmasını düzenleme altına almıştır. Risk inceleme heyetinde görevlendirilen sigorta eksperinden biri komite başkanı, diğerleri ise üye sıfatı ile komitede yer almaktadır. Komitelerin karar alma, çalışma vb. işleyiş ve usullerine ilişkin bir düzenleme olmaması nedeniyle yaşanan sorunlar,
- Maden risk inceleme sürecinde görev alacak sigorta eksperlerine zorunlu teorik ve uygulamalı eğitimler en son 2015 yılında verilmiş olup üzerinden geçen zamana ve mevzuatlarda yaşanan değişikliklere rağmen yenileme eğitimleri yapılamaması nedeniyle yaşanan sorunlar,
- 2015 yılından bu zamana kadar sigorta primi ve teminat bedellerinde bir değişiklik yapılmamış olması sebebi ile 2015 yılında verilen ferdi kaza poliçesi primi, ölüm, sakatlanma teminat limitleri günümüz gereklerinin çok altında kalmıştır. Teminat bedelleri ve primlerde güncelleme yapılmamış olması nedeniyle yaşanan sorunlar,
- Pandemi nedeni ile birçok insanın bir arada çalıştığı ocak ortamında salgından korunma şartlarının zorluğu ve şehirler arasında ulaşımda yaşanan sorunlar,
- Az sayıda çalışanı bulunan işletmelerin sigortalanmasında komite masraflarının poliçe toplam primini geçmesi nedeni ile küçük işletmelerin sigortalanmasında sigorta şirketleri açısından yaşanan sorunlar
- Tüm bunların yanı sıra işletmelerin denetimleri sonucu elde edilen verilerin parametrik bir yapıya dönüştürülememesi ile denetim sürecinin ve içeriğinin işletmenin risk ölçeğini (az-orta-yüksek) belirleyecek unsurları taşımamasını da önemli bir sorun olarak görülüyor.

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK) ve Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği (TÜSED) Başkanı Ahmet Nedim Erdem:

Kazalardaki düşüş sigortaya bakışı değiştirdi

Maden ekspertizi ve maden sigortalarının işleyişi alanında en yetkin isimlerden biri de TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK) ve Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği (TÜSED) Başkanı Ahmet Nedim Erdem. Zorunlu maden sigortasının uygulama tarafındaki genel gözlemlerini paylaşan Erdem, "13 Mayıs 2014 tarihinde Manisa/Soma'da yaşanan grizu patlaması sonrası 301 maden işçisinin, 28 Ekim 2014 tarihinde de Karaman/Ermenek'te yaşanan su baskını sonrası 18 maden işçisinin ölümü ile sonuçlanan maden kazaları ülkemizde madencilik faaliyetlerinde iş sağlığı ve güvenliği konularının yeniden sorgulanmasına neden olmuştur.

Yüreklerimizde sızısı henüz geçmeyen Soma ve Ermenek faciaları sonucunda ortaya çıkan Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza (MÇZFK) sigortasının sektörün genişlemesi ve insanımızın sigortayla tanışmasının yolunu açmasının yanı sıra, oluşan bu iş kazaları sonrasında maden emekçilerinin geride kalan acılı yakınlarına bir can suyu olması açısından çok önemli olduğuna inanıyoruz" diyerek sözlerine başladı.

"Zorunlu olması gereken yatırımların maliyeti açısından bir takım zorluklarla karşılaşsak da sektörün bu değişiklikler sonrasında yaşamış oldukları kaza ve ölüm sayılarının geçmiş dönemlerle kıyas kabul etmeyecek bir şekilde azalması sonucu işletmelerin denetime olan bakış açıları değişmiş ve başta yaşanan zorluklar da nispeten azalmıştır"



'MİLLİ BİR GÖREV'

"2015 yılı öncesinde bir maden işletmesi çalışanlarına ferdi kaza sigortası yaptırmak istese dahi maden sektörünün risk grubunun yüksek olması nedeni ile yaptıramayacağını hepimiz biliyoruz" diyen Erdem, konuyla ilgili "Fakat devletimizin kararlılığı sonucunda gerekli düzenlemelerle zorunlu hale getirmesi neticesinde sigorta şirketlerinin de önünü açarak bu poliçeyi yapabilme imkânı doğurmuştur" açıklamasında bulundu. 2015 yılından bu zamana kadar sigorta eksperlerinden oluşan risk inceleme heyetlerinin tarafsız, bağımsız üçüncü bir göz olarak yer altı tüm maden işletmeleri ile yer üstü kömür maden işletmelerinde risk denetimleri yaparak maden işletmelerinin madencilik, iş sağlığı ve güvenliği noktasında asgari sigortalanma şartlara uygun olup olmadıklarını denetlediklerini ifade eden Erdem, "Toplum güvenliği ve milletimizin menfaatinin gözetildiği bu tip süreçleri iş olarak değil mesleki sorumluluk ve milli bir görev olarak görüyoruz" dedi.

KAZA VE ÖLÜMLER AZALDI

Erdem, başta yadırganan denetleme süreçlerinin kazaların ve ölümlerin azalmasıyla beraber sektör tarafından benimsendiğini de dile getirdi: "2015 Haziran ayından bu yana açık ve kapalı kömür işletmeleri ve kapalı metal ocaklarında yapmaya başladığımız denetimlerde ilk başta, süre gelen yanlış alışkanlıkların değiştirilmesi ve ocaklarda zorunlu olması gereken yatırımların maliyeti açısından bir takım zorluklarla karşılaşsak da sektörün bu değişiklikler sonrasında yaşamış oldukları kaza ve ölüm sayılarının geçmiş dönemlerle kıyas kabul etmeyecek bir şekilde azalması sonucu işletmelerin denetime olan bakış açıları değişmiş ve başta yaşanan zorluklar da nispeten azalmıştır. 2015 yılından bu yana maden işletmelerinin geçmiş döneme kıyasla iş güvenliği açısından daha disiplinli ve daha hassas bir duruma geldiğini rahatlıkla söyleyebiliriz."

Yapılan denetimler maden işletmesi üzerinde baskı oluşturduğunu da vurgulayan Erdem, "MAPEG ve ÇSB ile birlikte, yıl içerisinde en az 4 kez denetime tabi olan maden işletmelerinin üretimlerini artık daha güvenli bir şekilde yaptıkları gözlemlenmektedir. Denetimler sonrasında maden kazalarında 2018 – 2019 yıllarını kapsayan 2 yıllık süre içerisinde %58 oranında bir düşüş yaşanması da sürecin olumlu sonuç verdiğinin göstergesidir" dedi.

MADEN İŞLETMELERİNİN TAMAMINDA İYİLEŞME

Denetimler sonucunda belirli kriterleri yerine getiremeyen işletmelerin akıbetini de açıklayan Erdem, "Yapılan denetimlerde SEDDK'nın hazırlamış olduğu standart formatta bir kontrol listesi kullanılmaktadır. Bu incelemelerde elde edilen veriler çerçevesinde atanan komite tarafından bir kanaate varılmakta; olumsuz kanaate varılır ise işletmeye eksiklikleri gidermeleri için azami 45 gün süre tanınmaktadır. Süre sonunda tekrar kontrol yapılmakta ve sigortalanabilirlik durumu ele alınmaktadır. Özellikle küçük ve orta ölçekli maden işletmelerinin bu denetlemelerden sonra eksiklerini hızlı bir şekilde gidermeye çalıştıkları, bu denetlemelerin sonucunda işletme yetkilileri ve çalışanlarında gerek maden alanında gerekse evrak düzeninde bir farkındalık yarattığı ve özellikle çoğu işletmedeki evrak düzeninin bu denetlemelerden sonra oluşturulduğu gözlemlenmiştir. Sektörel bazda baktığımızda maden işletmelerinin tamamına yakınında zorunlu sigortaya bağlı olarak önemli ölçüde iyileşme gözlemlenmiştir" dedi.

'İNŞAAT SEKTÖRÜNE UYGULANABİLİR'

Son olarak, zorunlu maden sigortası poliçesinin düzenlenmeye başladığı 2015 yılından bu yana meydana gelen yaralanmalı ve ölümle sonuçlanan kaza sayılarında yaşanan büyük düşüşlerin sektörel verilere de yansıdığını belirten Erdem, "Kanundan gelen bağımsızlık ve tarafsızlık vasfımızı sektör dışından bakarak geliştirdiğimiz nesnel bakış açımızla birleştirdiğimizde; benzer denetim uygulamalarının, iş kazalarının yüksek olduğu mermer ve taş ocakları, açık/yer üstü madenleri, inşaat, kimya sektörü gibi NACE koduna göre riskli sayılan diğer iş kollarında da uygulanması gerektiğini değerlendiriyoruz" dedi. Erdem, özellikle yaralanma ve kayıp açısından madencilik sektöründen daha fazla kayba neden olan inşaat sektöründe de benzer bir uygulamanın değerlendirilmesi gerektiğini söyledi: "İnşaat sektöründe meydana gelen vakaların madencilik sektöründen daha fazla kayba neden olduğu verilere yansımaktadır. Ancak bu husus, kazaların toplu kayba neden olmaması, medyada yer almaması, kamuoyu bilinci oluşmaması gibi nedenlerle göz ardı durumunda kalmıştır. Bu nedenle başta inşaat sektörü olmak üzere diğer yer altı ve yer üstü maden ocaklarının da bu kapsamda değerlendirilmesinin gerek ülkemiz insanın iş sağlığı ve güvenliği, gerekse sigorta sektörünün penetrasyonu açısından değerlendirilmesi gerektiği inancını taşımaktayız."



Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Madenlerde ekspertiz ve denetimler sıkılaştı

"Yaklaşık 3 yılda 3 bin 600'den fazla madene komite ataması yapılıp 1000'nin üzerinde sigorta sözleşmesi düzenlenirken, bahse konu maden ocaklarının ekspertiz ve denetimleri daha sık yapıldı ve bulunan eksikliklerinin süre verilerek tamamlanması sağlandı."



Madencilik sektöründe 2014 yılındaki Soma ve Ermenek kazalarından sonra yer altı ve yer üstü kömür madenciliği, kömürden gayri yer altı madenciliği faaliyetlerinde bulunanların sakatlanma ve ölüm teminatları ile sigorta kapsamı altına alındığını ifade eden Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası'nın yürürlüğe girmesinden itibaren maden sigortası ekspertizi ile madencilik faaliyetlerinde kontroller bir kat daha arttı ve geçmişte yaşanan iş kazalarının günümüz şartlarına göre önüne geçilmiş olduğu görüldü" dedi.

Söz konusu sigortanın zorunlu olarak yapılması ve maden ocaklarının bilinçlenmesi ile 2015 yılında 20 milyon lira olan sektör üretiminin 2019 yılı sonu itibarıyla 40 milyon liralık bir üretim hacmine ulaştığını belirten Tümer, "Zorunlu Maden Ferdi Kaza Sigortası yaptırılmasının, iş kazalarının önlenmesi ve sektör açısından olumlu etkileri olduğu veya olacağı aşikârdır" şeklinde konuştu.

Zorunlu maden sigortasında sigorta şirketlerinin gösterdiği performansı da değerlendiren Tümer madenlerde yapılan incelemelerin üçüncü bir göz olarak bağımsız denetlenmeyi sağlamakta olduğunu belirtti. Tümer, "Yaklaşık 3 yılda 3 bin 600'den fazla madene komite ataması yapılıp 1000'in üzerinde sigorta sözleşmesi düzenlenirken, zorunlu sigorta kapsamındaki maden ocaklarının ekspertiz ve denetimleri daha sık yapıldı ve bulunan eksikliklerinin süre verilerek tamamlanması sağlandı. Bu süreçte uygun olmayan maden ocaklarında ise Maden İşleri Genel Müdürlüğü'ne (MİGEM) bilgi paylaşımı yapılıp, üretime hazırlık ve üretime yönelik faaliyetlere izin verilmeyerek ruhsatlarının iptal edilmelerine kadar ağır cezai hükümler getirildi ve iş kazaları önlenmeye çalışıldı" diye konuştu.

'ATAMA SÜRECİ AĞIR KALDI'

Maden sigortasında zorunluluk dönemi öncesi ve sonrasını karşılaştıran Tümer, "Resmî Gazete'de yayımlanan 06.02.2020 tarihli ve 31031 sayılı "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife ve Talimatı Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" öncesinde sigorta şirketleri kendi oluşturmuş oldukları komite ekipleriyle planlı olarak ekspertiz işlemleri sağlamaktaydı. Komite ekiplerinin sigorta şirketleri tarafından oluşturduğu ekipleri yönlendirmesiyle ekspertiz maliyetlerinde önemli derecede tasarruf sağlanıyordu" açıklamalarında bulundu. Bu tebliğ çerçevesinde komite ekiplerine sıra usulüyle atama yapılmasının sigorta sektörünü ve maden ocaklarını olumsuz yönde etkilediğini de vurgulayan Tümer, bunun nedenini atanan komitenin toplanması, iş kabulü ya da reddinin henüz istenilen hız ve doğrulukta yapılamamasına bağladı. Bu konuda Doğa Sigorta olarak aldıkları aksiyonlardan da bahseden Tümer, "Zorunlu Maden Ferdi Kaza Poliçeleri özelinde sigortalı ve acentelerimize tam bir danışmanlık hizmeti sunmaya devam ediyoruz. Şirket yöneticisi arkadaşlarımızdan Hüseyin Demirci'nin yüksek lisans için "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Mevzuatı ve Uygulamalarında İş Sağlığı ve Güvenliğin Önemi" konulu proje hazırlamış olması bizi avantajlı konuma getiriyor" dedi.

'İNŞAAT SEKTÖRÜ İÇİN BENZER BİR YAPI KURULABİLİR'

Benzer bir uygulamanın faydalı olacağı düşünülen yüksek riskli iş kollarını da sorduğumuz Tümer, inşaat sektöründe benzer bir yapının değer yaratabileceğini, bunun için bir havuz oluşturulabileceğini dile getirdi. Tümer, şu önerilerde bulundu: "Maalesef iş kazalarının oldukça fazla yaşandığı inşaat sektöründe de sigortalılık oranı oldukça düşük seviyelerde devam etmekte. Zorunlu inşaat ferdi kaza poliçesi gibi bir yapı oluşturulmasının sektörün üçüncü bir göz ile denetlenmesini sağlayacağından kesinlikle faydalı olacağına inanıyorum. İş kolu açısından riskin yüksek olması hasar-prim dengesini ve reasürans desteğini etkileyeceği için yine zorunlu maden ferdi kaza poliçesi ya da tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigorta poliçesi gibi havuz sistemi ile yönetilecek bir yapının kurulması sektör için daha uygulanabilir bir seçenek olacaktır."

Mapfre Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe

Mapfre Sigorta'da üst düzey bir atama gerçekleştirildi. Buna göre, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi görevine Yıldırım Türe atandı. Ocak 2021 itibarıyla görevi devralacak olan Türe, sektörde 30 yıla yaklaşan deneyimi, bilgi birikimi ve başarılı çalışmalarıyla Mapfre Sigorta'nın konumuna katkı sunacak. Çukurova Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü mezunu olan Yıldırım Türe, kariyerine 1991 yılında Yapı Kredi Sigorta'da İç Denetim alanında başladı. Kariyerine, 2012 yılında ERGO Sigorta'da Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak devam etmiş olan Türe, 2018-2019 yılları arasında ERGO Sigorta'da CEO olarak görev yaptı.



Bereket Sigorta Grubu'ndan iki üst düzey yönetici ataması

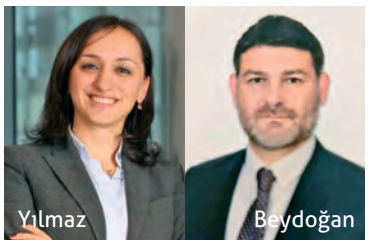
Şirket tarafından yapılan açıklamaya göre Cenk Özçelik; Risk Yönetimi, Emeklilik ve Hayat Teknik'ten sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Faruk Gökçen ise Satış ve Pazarlama'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Cenk Özçelik, 1994 yılından bu yana çeşitli sigorta şirketlerinde yönetici olarak çalıştı. Özçelik, yabancı sermayeli bir sigorta şirketinin kuruluşunda kurucu genel müdür olarak da hizmet verdi. Ziraat Sigorta ve Ziraat Hayat Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Faruk Gökçen ise, son olarak Türkiye Hayat Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcısı görevindeydi.



Ana Sigorta kadrosunu güçlendirdi

Ana Sigorta hız kesmeden yönetim kadrosunu sektörün tecrübeli isimleriyle güçlendirmeye devam ediyor. Ana Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı görevine, sigorta sektöründe uluslararası deneyime de sahip Canan Yılmaz getirildi. Yılmaz, 1 Aralık 2020 itibarıyla Ana Sigorta ailesine katıldı.

Ana Sigorta Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise, finans sektöründe 20 yıllık deneyime sahip Tayfun Beydoğan getirildi. Beydoğan, Ana Sigorta'nın teknik ve hasar birimlerine ait takip ve işleyişten sorumlu olacak. Ergo Sigorta ve Generali Sigorta'da Hasar Direktörü olarak görev yapan Beydoğan, Aralık 2020 döneminde Ana Sigorta ailesine katıldı.



Groupama Sigorta'nın yönetim kadrosunda üst düzey atamalar

Groupama Sigorta'nın yönetim kadrosuna 2021 yılında alanında tecrübeli yeni iki isim katılıyor. Groupama Sigorta Satıştan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevine Cevdet Altuğ getirilirken, Sébastien Demichelis, Ocak ayı itibarıyla Groupama Sigorta'da Mali İşler ve Sağlık Sigortalarından sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almaya başlayacak. Altuğ, Groupama Hayat'ın da Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenecek.



‘2021’de sektörün daha olumlu rakamlara ulaşmasını umuyoruz’

Salgın sürecinin diğer birçok sektöre kıyasla sigorta sektörünü olumsuz anlamda daha az etkilediğine dikkat çeken **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, ilk dalganın ardından Haziran ve Temmuz aylarında sağlık, kasko gibi branşlarda büyüme gerçekleştiğinin altını çizdi ve “Salgın sürecinin tamamen bitmesi ile 2021 yılında da sektörün daha da olumlu rakamlara ulaşmasını umuyoruz” dedi.

2020 yılında sigorta acenteleri ve sektör yararına yaptıkları çalışmaları anlatan TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, tüm yönleriyle sektörün yıl sonu değerlendirmesini yaptı. Yılmaz, “Yılın başlarında 24 Ocak 2020 tarihinde Elazığ merkezli ve başta Malatya olmak üzere çevredeki birçok il ve ilçeyi etkileyen, can ve mal kayıplarına neden olan deprem gerçekleşti. Depremin ilk saatlerinden itibaren bölgedeki meslektaşlarımızla bağlantıya geçtik ve destek verdik. 2020 Şubat ayında Hazine tarafından şirketler ve aracılar açısından çok önemli bir zorunluluk olan ‘Bilgilendirme Yükümlülüğü’ne dair yeni bir yönetmelik yayınlandı. Müşterilere poliçe aşamalarında yapılması gereken bilgilendirmenin zorluklarına göre daha farklı ve kolay şekillerde (mail, mesaj vb. yöntemlerle) bilgilendirmenin yapılabileceğine dair maddeler yayımlandı. Bu maddelerin detay ve uygulama esaslarının netleştirilerek biz acenteler için bilgilendirmelerin daha kolay yapılmasını sağlamaya çalışıyoruz” dedi.

2020 yılına damgasını vuran COVID-19 salgını ile ilgili de yorumlarda bulunan Yılmaz, “Dünya ile eş zamanlı olarak ülkemizi de olumsuz etkileyen COVID-19 salgını yılın ana gündem konusu oldu. Salgın sürecinin meslektaşlarımıza ve sektöre yönelik olumsuz etkilerini önlemek ve azaltmak adına özellikle kamu nezdinde yoğun girişim ve görüşmeler gerçekleştirdik. Kamu tarafından açıklanan birçok sektöre yönelik farklı destek ve olumlu uygulamalardan acentelerin de faydalanmasını sağlamaya çalıştık ve bazılarını da sağladık. Bunun dışında TSB ve Hazine yönetimi nezdinde acentelere yönelik maddi ve diğer desteklerin sağlanmasını sözlü ve yazılı olarak ilettik. Bu taleplerden bazılarının da gerçekleşmesini sağladık.
Örneğin; salgın sürecinde meslektaşlarımızın salgından korunmak için evlerinde çalışabileceklerini düşünerek Statik IP zorunluluğunu geçici süre kaldırması ilk çalışmamız oldu” açıklamalarında bulundu.



‘SEKTÖR SALGINDAN DAHA AZ ETKİLENDİ’

Salgın sürecinin ülkemizde ve dünyada sigorta dahil birçok farklı sektörde olumsuzlukların yaşanmasına yol açtığını aktaran Yılmaz, “Ekonomik ve sosyal yaşamı olumsuz etkileyen faktörün dışında bunların hepsinden daha önemlisi maalesef birçok meslektaşımızı salgın hastalık nedeniyle kaybettik. TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Üyesi ve ANSADER Başkanı değerli Mehmet Lütfi Tunga’yı da maalesef salgın hastalık nedeniyle Temmuz ayında kaybettik, kaybı büyük ve acısı hala içimizdedir. Bu vesileyle Mehmet Lütfi Tunga ve diğer vefat eden dostlarımıza ve meslektaşlarımıza tekrardan Allah’tan rahmet, yakınlarına başsağlığı ve sabırlar diliyorum” dedi. Salgın sürecinin diğer birçok sektöre kıyasla sigorta sektörünü olumsuz anlamda daha az etkilediğine dikkat çeken Yılmaz, ilk dalganın ardından Haziran ve Temmuz aylarında sağlık, kasko gibi branşlarda büyüme gerçekleştiğinin altını çizdi ve “Salgın sürecinin tamamen bitmesi ile 2021 yılında sektörün daha da olumlu rakamları gerçekleştirmesini umuyoruz” dedi. Mayıs ayından itibaren hem SAİK hem de acenteler olarak başka bir zorlukla mücadele etmek zorunda kaldıklarını söyleyen Yılmaz konuyla ilgili, “Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 9 Mayıs 2020 tarihinde bizler açısından bir sakıncalı ve sıkıntılı maddeler içeren bir yönetmelik değişikliği yayınlandı. ‘Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigortacılık Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik’ adı altında yayınlanan bu değişiklik içindeki birçok madde biz acenteler açısından kabul edilemezdi. Yönetmelik değişikliğinin yayınlandığı ilk günlerden itibaren başlattığımız mücadeleye hali hazırda da devam ediyoruz” açıklamalarında bulundu.

‘SEDDK’YA GÜVENİMİZ TAM’

SEDDK’nın kurulması ile ilgili de görüşlerini aktaran Yılmaz, “SEDDK’nın sektörel ve acenteler açısından birçok farklı soruna çözüm üreteceğini umuyoruz. Bu konuda SEDDK’ya olan güvenimiz tamdır. 9 Mayıs tarihli yönetmelik değişikliği ile yaz aylarından bu yana SEDDK yöneticileri ile toplantılar yaptık ve hala da temaslarımız sürüyor. Bakan Yardımcısı ve SEDDK nezdinde yapılan girişimler neticesinde 9 Mayıs Yönetmeliği’nin yeni taslak hali SEDDK tarafından Eylül ayında SAİK’e gönderilmiş olup, bu yeni taslak SAİK tarafından İl Delegelerimiz, ilgili Meslek Komitesi Üyeleri ile mesleki Sivil Toplum Kuruluşlarına da gönderilerek görüş alınması sağlanmıştır. Taslak çalışmasına dair görüşmelerimiz hali hazırda devam ediyor. Sakıncalı ve kabul edilemez maddeler içeren bu yeni taslağında acenteler tarafından kabul edilemeyeceğini Kurul yöneticilerine sözlü ve yazılı olarak ilettik. Bu konudaki pürüzleri ortak akıl ile çözeceğimize inanıyoruz” dedi. Yılmaz sözlerini şöyle noktaladı: “2020 olumsuzluklarla dolu bir yıl olsa da SAİK olarak gücümüz ve imkanlarımız ölçüsünde meslektaşlarımızın yanında olduğumuz, haklarını savunduğumuz ve koruduğumuz bir yıl olduğunu düşünüyoruz.”



TOBB SAİK Yönetimi 2020 yılı boyunca COVID-19 salgınının getirdiği olumsuzluklara rağmen çalışmalarını sürdürdü.

2020 YILI BOYUNCA ÇALIŞMALAR ARTARAK DEVAM ETTİ

Salgının etkilerine rağmen SAİK yönetimi olarak çalışmalarına devam ettiklerini söyleyen Yılmaz, “SAİK yönetimi olarak göreve geldiğimizden bu yana aksatmadan yaptığımız aylık toplantılarımızı salgın sürecine rağmen 2020 yılında da kesintisiz olarak sürdürdük, birçok toplantımızı video konferans yöntemi ile yaptık. Yine aynı süreçte Sektör Meclisimiz ile defalarca video konferans aracılığı ile toplantılar yaptık ve sorunlara çözümleri ve mesleki gelişmeler adına önemli konuları görüştük. Meclis Üyeleri dışında, Sigorta Acenteleri İl Delegeleri, Ticaret ve Sanayi Odalarının Sigortacılık Meslek Komitesi Üyeleri ve acenteleri temsil eden derneklerin yöneticileri ile video konferanslar ve telefon ile görüştük. Bu toplantı ve görüşmelerde hem genel hem yerel anlamdaki sorunları, önerileri dinledik ve önerilerimizi, desteklerimizi sunduk. Bunların yanında burada sayfaların yetmeyeceği kadar sayıda sektörel kurumlar ile farklı konular için toplantılar gerçekleştirdik, çalışmalar yaptık” şeklinde konuştu.



5N1S yayınları izleyicisiyle buluşmaya devam ediyor

Sigorta sektörünü en güncel haberlerle buluşturan Sigortacı Gazetesi, YouTube kanalı üzerinden yayınlanan 5N1S programına tüm hızıyla devam ediyor. Acente, sigortacı ve sigortalı herkesin ilgisini çekecek olan; yeni nesil sigorta çözümlerinden geleneksel sigorta uygulamalarına, inovatif ürünlerden sektörün tartıştığı yönetmeliklere kadar tüm gündem maddelerinin masaya yatırıldığı 5N1S yayınları, aralık ayında da izleyicileri ile buluştu. Türk sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin tecrübelerini ve tavsiyelerini aktardığı yayınlardan, sigorta sektörünün astrolojik görünümüne kadar birçok farklı konuda yayının gerçekleştiği 5N1S yeni konukları ve yeni gündem maddeleri ile 2021 yılında da devam edecek.



SİGORTADA BAŞARININ SIRRI NEDİR?

Sompo Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, sigortacılıkta ve iş hayatında başarılı olmanın yollarını 5N1S programımızda anlattı. Dalaş, çalışan bağlılığından liderliğe sigorta sektöründe başarıyı getiren iş süreçlerini değerlendirdi. Küçük şirketlerin yönetilmesinin ve büyütülmesinin zor olduğunu söyleyen Dalaş, "Özellikle sigorta sektöründe data her şey. Ama yeni kurulduğunuz için datanız da yok, en büyük problem bu. Bu zor dönemleri geçirmek çok daha büyük çaba gerektiriyor" dedi. "Dünyada başarılı olmuş şirketlerin tümüne baktığınız zaman arkasında çok sağlam bir kurum kültürü olduğunu görürsünüz. Kurum kültürünü şirketlerin kimliği şeklinde tanımlayabiliriz" diyen Dalaş, başarının sırrını şöyle anlattı: "Gençlere tavsiyem; önce işinizi doğru yapmaya ve kendinizi geliştirmeye odaklanın. İnsan işine değer katmalı, farklı düşünmeli ve çevrenize katkıda bulunmalısınız. Mutsuz bir kadrodan başarılı bir şirket çıkmaz."



'KİMSE SİZİ ACENTENİZ KADAR İYİ ANLATAMAZ'

Sigortacı Gazetesi 5N1S yayınlarının konuğu Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç oldu. Ortaç ile oto sigortalarından sağlık sigortalarına sektöre dair pek çok konuyu oldukça keyifli bir söyleşide masaya yatırdık. Ek sağlık hizmetlerinin kullanılmasıyla beraber sektöre güvenin de arttığını ifade eden Ortaç, ürünleri anlatmakta acentelerin her türlü reklam kampanyasından daha başarılı olduğunu vurguladı.
Ortaç, "Türk sigorta sektörü pandemi döneminde başarılı bir sınav verdiğini düşünüyorum. Sektörümüzdeki her şirket üzerine düşen görevi yapıyor. Sompo Sigorta olarak kurulduğumuz günden beri internet üzerinden online poliçe kesen bir şirketiz, acentelerimiz ile bağlarımız online oldu. Kuruluşumuzdan beri dijitale yatırım yapıyoruz. Şirketin yaklaşık %85'i şu an evden çalışıyor. Tüm hasar dosyalarımızı, üretim ve tahsilat operasyonumuzu 1 hafta içerisinde dijital ortamlarda yapılabilir hale getirdik. Biz bile bu kadar hazır olduğumuzu bilmiyorduk" dedi. Ortaç, "Acenteler bir ürünü anlattığı zaman o ürün çok ama çok daha hızlı yayılıyor. Hepimiz iletişim faaliyetlerinde bulunuyoruz, reklamlar yapıyoruz, seminerlerde konuşuyoruz ama hiçbirisi acentelerin müşterisine anlatması kadar etkili değil" şeklinde konuştu.

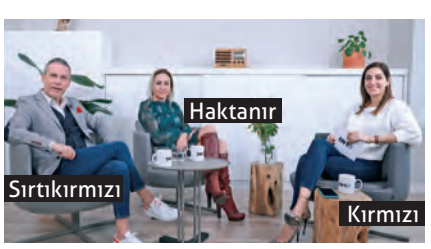
'2021 AKTİVİZM, UYANMA VE BAŞKALDIRI YILI OLACAK'

2021 yaklaştıkça yeni yıldan beklentiler de artmaya başladı. Gezegenlerin konumlarını, değişen dünya düzeninin astrolojik yorumunu ve 2021'de bizi nelerin beklediğini 5N1S'de Binnur Zaimler ile masaya yatırdık. "21 Aralık 2020'de Jüpiter ve Satürn Kova burcunda kavuştu, en son 1405'te olan bu durum tüm dünya için oldukça önemli bir değişim. Bu kavuşum Kova burcuyla ilgili konuların; yeniden yapılanma, büyüme, gelişim ve çok uzun dönemli bazı tohumların ekilmesini getirecek. 2020'de dijitalleşme ve teknoloji ile ilgili konuların geçiş dönemini yaşadık. 2021 ile dijitalleşme, teknoloji ve bilimin çok yükseleceği bir döneme giriyoruz. 2021, liderlerin ön plana çıkacağı, edebiyatın evrildiğini ve değiştiğini göreceğimiz bir yıl olacak" diyen Zaimler, 2021 yılında başkaldırma, aktivizm ve sendikalaşma döneminin başlayacağını dile getirdi. Zaimler, "2021'i tek cümlede anlatmak gerekirse; aktivizm, uyanma ve başkaldırma yılı olacak. Kardeşliğin, takım ve ekip olmanın ön plana çıktığı ve egoların da bastırıldığı bir döneme giriyoruz. Sigortacılık alanında ise Kasım 2021'den sonra ve özellikle 2022 tüm dünyada sigortacılığın pazar olarak çok büyüdüğü ve yükseldiği bir dönem olacak. Tarım sigortaları ciddi bir fırsat olarak görünüyor. 2022 için yeni ürünler çıkarmak çok daha doğru olabilir" diye konuştu.



'DİJİTALDE AYNI ETKİYİ VERMEK MÜMKÜN DEĞİL'

Team Marketing & Events Genel Müdürü Yosun Haktanır ve Yönetici Ortak İlker Sırtıkırmızı ile "event" dünyasının dijital performansını konuştuk. Organizasyon sektörünün en ufak krizlerden bile çok etkilendiğini söyleyen Haktanır, "Organizasyon sektörü ilk defa bu kadar global ve uzun süren bir kesintiye uğradı" dedi. Acenteler toplantısı ile ilgili örnek veren Haktanır, "Mesajı her yerde verebilirsiniz ama asıl önemli olan uzak şehirlerden gelen acentelerin görüşlerini yüz yüze paylaşabilmeleri" dedi. Sırtıkırmızı ise dijital toplantı ve etkinliklerle ilgili, "İnsan olarak duygularla besleniyoruz. Bunları dijital ortamda yaşatmak ve hissettirmek mümkün değil. Dijitalin normal etkinlik ve eventlerin yerini alacağını düşünmüyorum" şeklinde konuştu.



Acente, sigortacı ve sigortalı herkesin ilgisini çeken 5N1S yayınları sigortada başarı için tüyolardan pandemide organizasyon yapılarına kadar birçok farklı konusuyla 2020'nin Aralık ayında da Sigortacı Gazetesi YouTube kanalı üzerinden izleyiciyle buluşmaya devam etti.

5N1S

Sektörün deneyimli ismi Sompo Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, sektörde başarılı olmanın sırrını 5N1S'de anlattı.

5N1S

Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, acentelerin müşteri ve sektör için önemini anlattı.

5N1S

2021 yılının aktivizm, uyanma ve başkaldırı yılı olacağını söyleyen Astrolog Binnur Zaimler, sigorta sektörü için 2021 öngörülerini aktardı.

5N1S

Team Marketing & Events Genel Müdürü Yosun Haktanır ve Yönetici Ortak İlker Sırtıkırmızı ile "event" dünyasının dijital performansını konuştuk.

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 - Ocak 2021, İstanbul

Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti. Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

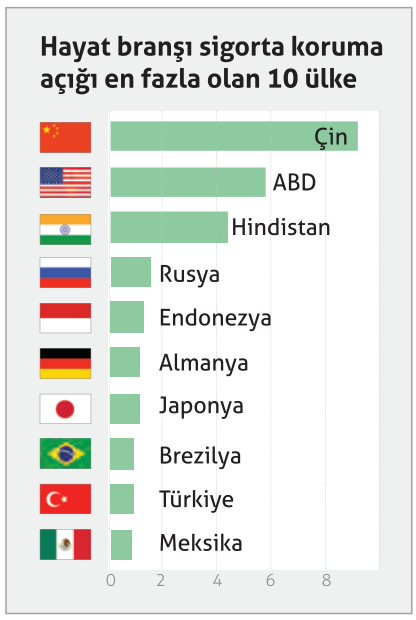
Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

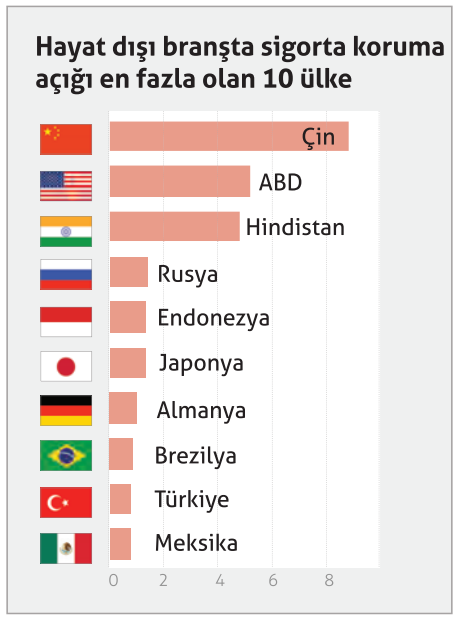
TÜRKİYE sigorta potansiyeli en fazla olan 10 ülke arasında

96 ülkenin sigorta potansiyelinin, ülkelerdeki sigorta koruma açığı verileri üzerinden değerlendirildiği raporda Türkiye, potansiyeli en yüksek olan 9. ülke seçildi.

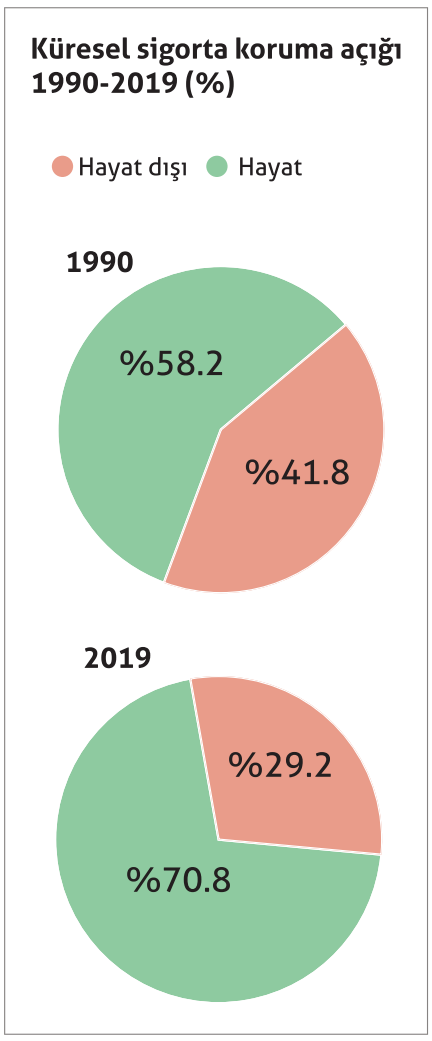
Bir ülkede ekonomi için gerekli sigortalılık miktarı ve sektör tarafından sağlanan mevcut sigorta koruması arasındaki farkı ortaya koyan sigorta koruma açığı*, aynı zamanda ülkelerin sigorta sektöründe ilerleyebilecekleri yolu, yani sigorta potansiyelini de gösteriyor. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan 96 ülkenin sigorta pazarı incelendiğinde, sigorta koruma açığının en yüksek olduğu ülkeler arasında Türkiye üst sıralarda yer alıyor. Mapfre'nin ülkelerin sigorta koruma açığı verilerini yayınladığı Küresel Sigorta Potansiyeli Endeksi raporunda, sigorta pazarlarının büyümelerini belirleyen ve aynı zamanda ölçen ekonomik ve demografik faktörler analiz ediliyor. Verilen bilgiler koruma açığının ülkeler tarafından sigorta pazarını etkin bir şekilde kullanmasına ve gelecekte sigorta sektörünün genişlemesine katkı sağlamak amacıyla küresel çapta karşılaştırılmasına imkan tanıyor. Bu rapor kapsamında incelenen 96 ülke arasında 9. sırada yer alan Türkiye'nin, sigorta pazarında yüksek bir potansiyele sahip olduğu görülüyor.

Hayat ve hayat dışı olmak üzere sigorta sektörünün 2019 verileri kullanılarak hesaplanan küresel sigorta açığı 5,78 trilyon dolar olarak kaydedildi. Küresel GSYH'nin %6.58'ine denk gelen bu toplam koruma açığının %70,8'i hayat, %29,2'si ise hayat dışı taraftan geliyor. 1990 yılındaki görünüme kıyasla hayat branşındaki sigorta koruma açığı 2019 yılına kadar olan süreçte 12,6 puan arttı. Grafikte görüldüğü gibi sigorta koruma açığının hayat dışı taraftaki payı %41.8'den %29.2'ye geriledi. Sigorta koruma açığının farklı ekonomik bölgeler üzerinden analiz edilmesinde iki gerçek ortaya çıkıyor. Bunlardan ilki, sigorta açığının çoğunlukla gelişmekte olan ülkelerden gelmesi. İkincisi ise hayat branşının sigorta koruma açığının hayat dışı branşından daha hızlı büyümesi.





2019 yıl sonu verilerinde hayat branşındaki sigorta koruma açığının %73,2'sinin gelişmekte olan sigorta pazarlarından geldiği görülüyor. Genel olarak, 2018 ve 2019 yılları arasında hayat segmentindeki sigorta açığı BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerinde %4,4 ve diğer gelişmekte olan pazarlarda %3,9 artış gösterdi. G7 ülkelerinin sigorta pazarlarındaki büyüme oranı %4,5, diğer gelişmiş pazarlarda ise %10,5 oldu. Hayat dışı tarafa bakıldığında ise 2019'da sigorta açığının %87,9'unun gelişmekte olan pazarlardan geldiği görülüyor. (%44,4'ü BRICS'ten, %43,5'i diğer gelişmekte olan pazarlardan). Bu oran 1990'a göre 2 puan daha yüksek.



SİGORTA AÇIĞI EN FAZLA OLAN 10 ÜLKE

Raporda, Mapfre Koruma Açığı Endeksi ile ölçülen sigorta potansiyeline göre hayat branşında ilk 10'a giren 10 ülkenin sigorta pazarı da sıralandı. Çin, listenin ilk sırasında yer alırken diğer ülkeler sırasıyla; ABD, Hindistan, Rusya, Endonezya, Almanya, Japonya, Brezilya, Türkiye ve Meksika oldu. Rusya ve Endonezya listede 2018'e kıyasla yer değiştirse de diğer ülkeler hemen hemen aynı oranda seyretti. Listenin ilk 10'unda yer alan bu ülkeler, küresel sigorta potansiyelinin %66'sına sahip. Raporda, 2020 sonunda hayat tarafında ilk 10'a girmesi beklenen ülkelerin Pakistan, Mısır ve Nijerya olduğu belirtildi. Hesaplanan sigorta potansiyeli göz önüne alındığında, hayat branşından 2019 yılı için tahmini olarak yurtiçinde sigorta açığını kapatmak için gereken süre; gelişmiş pazarlar için ortalama 6 yıl ve gelişmekte olan pazarlar için ise 22 yıl olarak kaydedildi.

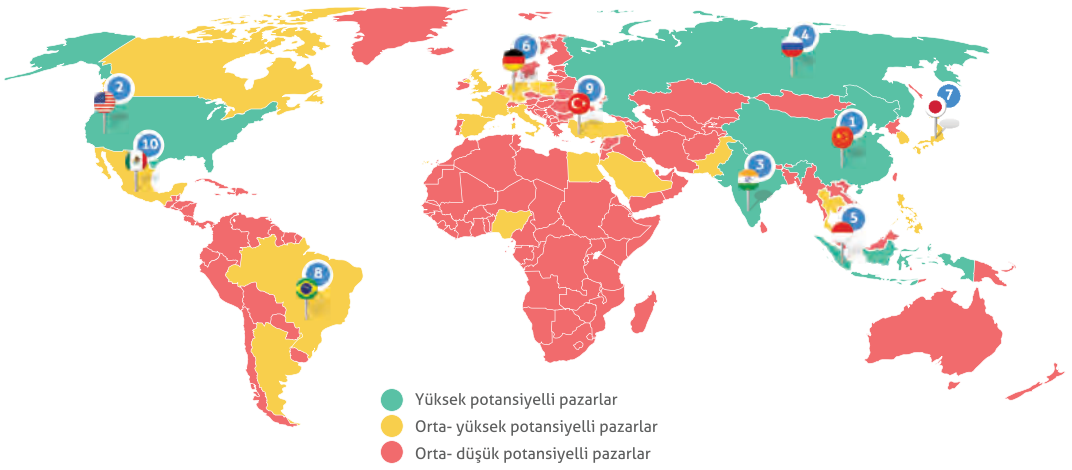
Hayat dışı tarafa bakıldığında ise sigorta potansiyeli açısından ilk 10 sigorta pazarı hayat tarafıyla benzerlik gösteriyor. Çin sigorta pazarı yine ilk sırada yer alırken, hayat sigortaları listesine kıyasla tek fark Japonya ve Almanya'nın yer değiştirmesi oldu. Buna göre hayat dışı sigorta potansiyeli en fazla olan ülkeler şöyle sıralandı; Çin, ABD, Hindistan, Rusya, Endonezya, Japonya, Almanya, Brezilya, Türkiye

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

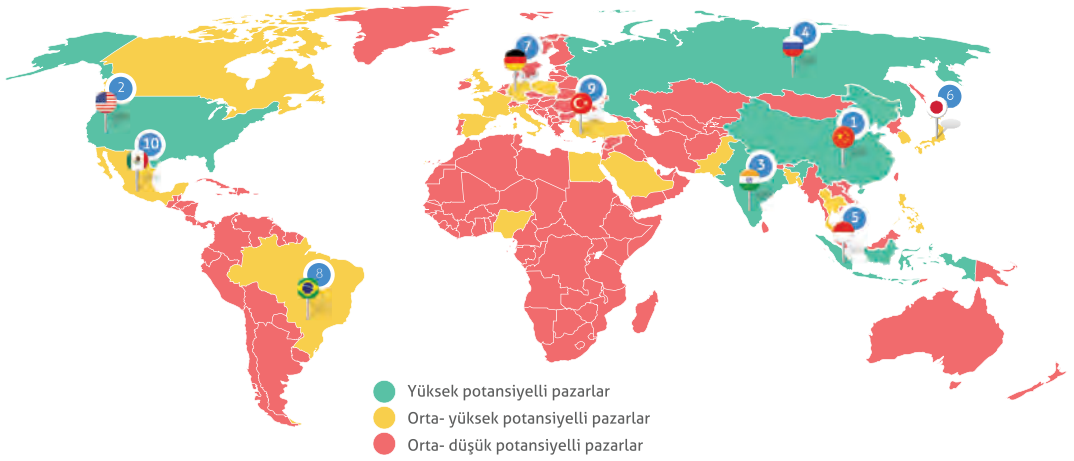
*SİGORTA KORUMA AÇIĞI NEDİR?

Sigorta koruma açığı, sigorta sektörünün ülkeler arasındaki gelişimini izlemek ve karşılaştırmak için kullanılıyor. Bu açık, tüm riskleri kapsayan bir sigorta sektörü ile herhangi bir ülkede fiilen var olan koruma düzeyi arasındaki açığı nicelleştiriyor. Başka bir deyişle, bir bölgedeki veya ülkedeki sigorta koruma açığı, ekonomik olarak gerekli ve toplum için yararlı olan sigorta kapsamı ile fiilen elde edilen teminat miktarı arasındaki farkı temsil ediyor. Sigorta koruma açığının hesaplanması, bu açığın ortadan kalkması durumunda elde edilebilecek sigorta pazarı büyüklüğünün belirlenmesine yardımcı oluyor. Sigorta koruma açığı statik bir kavram olmanın aksine, sadece ülke ekonomisinin ve nüfusunun büyümesine değil aynı zamanda devam eden ekonomik ve sosyal kalkınmaya özgü yeni risklerin ortaya çıkmasına göre de değişen dinamik bir kavram.

Hayat: Sigorta koruma açığı sıralaması



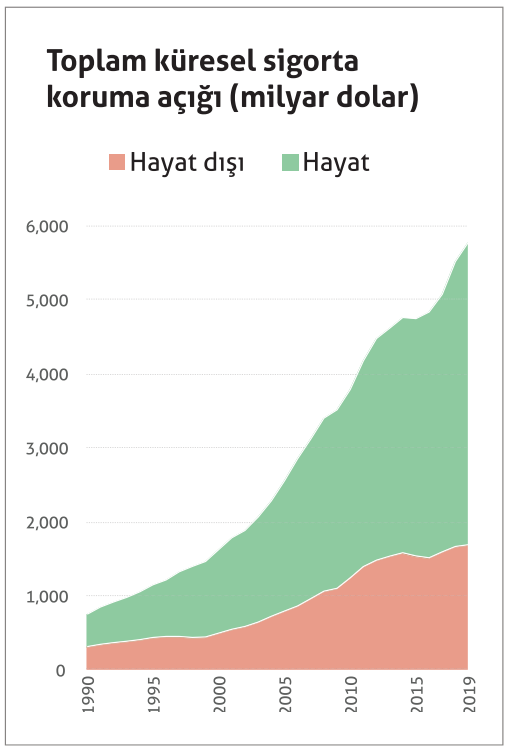
Hayat dışı: Sigorta koruma açığı sıralaması



ve Meksika.
Bir önceki yıla kıyasla; Çin, ABD, Hindistan, Rusya ve Endonezya, hayat dışı tarafta sigorta potansiyelinin %55'ini; Japonya, Almanya, Brezilya, Türkiye ve Meksika sigorta potansiyelinin %12'sini oluşturdu. Gelişmiş sigorta pazarlarına kıyasla Türkiye ve Meksika son 10 yılda en fazla ilerleme kaydeden ülkeler oldu. Brezilya ve Hindistan ise aynı süre içerisinde pozisyonlarını kaybeden ülkeler oldular.
Hayat tarafında olduğu gibi hayat dışı segmentinde de sigorta koruma açığını kapatmak için yüksek potansiyeli olan ülkeler de raporda belirlendi. Gelecek vadeden sigorta pazarları sırasıyla; Pakistan, Mısır, Bangladeş, Nijerya ve Filipinler olarak sıralandı. Bu ülkelerin büyüme potansiyeli şu an ilk 10'da yer alan diğer gelişmekte olan pazarları bile geçebilecek boyutta. Hesaplanan sigorta potansiyeli göz önüne alındığında, hayat dışı tarafta 2019 yılı için tahmini olarak yurtiçinde sigorta açığını kapatmak için gereken süre; gelişmiş pazarlar için ortalama 3 yıl ve gelişmekte olan pazarlar için ise 16 yıl olarak kaydedildi.

SİGORTA KORUMA AÇIĞI BİR YILDA %4.8 ARTTI

Rapordan çıkarılan genel sonuç ise şöyle oldu: Sigorta koruma açığı 2018 ile 2019 yılları arasında küresel boyutta %4,8 artış gösterdi. Bu artışın sebebi, gelişmekte olan ülkelerde hayat sektörünün oldukça erken bir şekilde olgunlaşması.
Benzer şekilde hayat branşı, hayat dışı segmentine göre nispeten daha gelişmiş düzeyde. En fazla sigorta potansiyeline sahip 10 pazar ise Rusya'yı saymazsak, bir önceki yıla göre neredeyse hiç değişmedi.
Sıralamanın üst basamaklarında yer almamasına rağmen, yüksek potansiyele sahip ve önemli ağırlığa sahip olan Asya ve



Afrika'da da yüksek potansiyele sahip sigorta pazarları bulunuyor.
2019 yılı için hesaplanan sigorta potansiyeli ve sigorta koruma açığına göre, hayat branşında sigorta koruma açığının gelişmiş ve gelişmekte olan pazarlarda sırasıyla
6 yıl ve 22 yıl içerisinde kapanması mümkün olabilir.
Hayat dışı tarafa bakıldığında ise sigorta açığı bu pazarlarda sırasıyla
3 yıl ve 16 yıl içinde kapanacak.
Bununla birlikte COVID-19 pandemisiyle mücadele sürecinde ülkeler tarafından uygulanan seyahat kısıtlamaları, sokağa çıkma yasakları veya sosyal mesafe önlemlerinin ekonomik alandaki etkileri göz önüne alındığında, söz konusu parametrelerin 2020 yılından gelecek verilere göre önemli ölçüde değişeceğini söyleyebiliriz.

Swiss Re: 2020'de afet kaynaklı toplam sigortalı hasar 83 milyar $ oldu

Swiss Re'ye göre 2020 yılında afet kaynaklı toplam sigortalı hasar 83 milyar dolar oldu. Geçmiş dönem verileri ile kıyaslandığında 2020 yılı, sigorta sektöründe kaydedilen en maliyetli 5. yıl olarak kayıtlara geçti.

Küresel reasürans şirketi Swiss Re, 2020 yılındaki doğal afetler ve insan kaynaklı afetlerden kaynaklanan toplam sigortalı hasarın şimdiye kadar 83 milyar dolara ulaştığını tahmin ediyor. Geçmiş verilerle kıyaslandığında 2020 yılı, 1970 yılından bu yana sigorta sektöründe kaydedilen en maliyetli 5. yıl oldu.
Şirket, 83 milyar dolarlık toplam hasarın %70'inin yıl içerisinde meydana gelen doğal afetlerden kaynaklandığını açıkladı. Toplam sigortalı hasarın 76 milyar dolarının doğal afetlerden, 7 milyar dolarının ise insan kaynaklı hasarlardan meydana geldiği belirtildi. Doğal afetlerin yarattığı sigortalı hasarın çoğu ABD'deki şiddetli fırtınalar ve orman yangınlarından kaynaklandı. Genellikle hasarın büyük çoğunluğunu oluşturan Kuzey Atlantik kasırga sezonu, 2005 ve 2017 yıllarındaki rekor hasara kıyasla daha ılımlı bir tablo çizerek 2020 yılında sigorta ve reasürans piyasasına yalnızca 20 milyar dolarlık bir hasar yarattığı söylendi. Sigorta sektörü, küresel anlamda on yıllık ortalamasında ekonomik hasarın %37'sine koruma sağlarken, 2020 yılında bu oran %45'e kadar yükseldi.
Son dönemlerde havadaki nem oranının artış göstermesi ve yükselen sıcaklıklar aşırı hava koşulları yarattığından, iklim değişikliğinin ikinci derece afetleri şiddetlendirmesi bekleniyor. Bu afetler ise; orman yangınları, fırtınaların yarattığı dalgalanmalar ve seller gibi olayların başlamasına ve yayılmasına zemin hazırlıyor. Şirket ek olarak, 2020 yılındaki doğal afet kaynaklı 76 milyar dolarlık toplam sigortalı hasarın 2019 rakamlarına göre yaklaşık %20 arttığına dikkat çekti.



'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNDE SON TARİH YOK'

"COVID-19'da olduğu gibi, iklim değişikliği de insanlık için büyük bir küresel dayanıklılık testi olacak. COVID-19'un sona erme tarihi olsa da iklim değişikliğinde böyle bir şey yok" diyen Swiss Re Grup Baş Ekonomisti Jerome Jean Haegeli sözlerine şöyle devam etti: "Bu yıl gerçekleşen doğal afetler, daha çok sigorta oranının yüksek olduğu bölgeleri etkiledi. Bu da doğal afetlerden etkilenen insanlara hayati ve maddi boyutta destek sağladı."
Kış fırtınaları şubat ayında Avrupa'nın kuzeyini vurdu. Sel, elektrik kesintileri ve ulaşımda aksamalara sebep olan fırtınalar 2 milyar dolardan fazla sigortalı hasar yarattı. Mayıs ayında ise Bengal Körfezi'nde görülen Amphan Kasırgası, Hindistan'da şu ana kadar kaydedilen en yıkıcı tropikal kasırga oldu. 13 milyar dolarlık ekonomik hasara sebep olan kasırgada, bölgede sigorta penetrasyonunun yüksek olmaması sebebiyle toplam hasarın sadece bir kısmını karşılayacak.
Swiss Re, bu tahminlerin COVID-19'un sebep olduğu hasarları kapsamadığını, salgının yarattığı etkilerin uzun süreli olmasının toplam hasar tutarının netleşmesini uzatacağını açıkladı.

Pandemi sonrasında ürün ve hizmetler müşteri ihtiyaçlarını izleyecek

Pandemi süreciyle beraber sigortacılıkta da hizmet modelleri ve ürünler değişiyor. Önümüzdeki dönemde sigorta ürün ve hizmetlerinin müşterinin yaşamındaki birçok evrede yer almaya başlaması ve belirli noktalarda yer almak ve işlemsel kalmak yerine müşterinin ihtiyaçlarını takip eden bir yapıya dönüşmesi bekleniyor.

Dijitalleşme, otomasyon ve pandemi döneminin etkisi sigortacılık sektöründe diğer birçok sektörde olduğu gibi değişimi tetikledi. Yeni iş modelleri, yeni ürün ve hizmetler ortaya çıkmaya başlarken bazı ürün ve hizmetler önceki dönemdeki önem ve önceliklerini kaybetmeye başladılar. EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Direktörü Fatih Öğün, son dönemde yaşanan değişimlerin etkisi ile ürün ve hizmetlerde yaşanan değişimleri 3 soruda değerlendirdi:

Mevcut ürünlerde değişim hangi alanlarda yaşanıyor?

Salgın ortamı ile birlikte bireylerin tasarrufa olan eğilimi artış gösterdi. Hem küresel hem de yerel piyasada görülen bu eğilim başta bireysel emeklilik olmak üzere tasarrufa dönük sigorta ürünlerinde talebin artmasında önemli bir etkiye sahip. Yurtdışında farklı piyasalara baktığımızda salgın başlangıcında çıkış eğilimlerinin görüldüğü bireysel emeklilik alanı giderek ilgi ve talebin arttığı bir alan olarak karşımıza çıkıyor.

Bir diğer öne çıkan ürün grubu ise sağlık sigortaları. Farklı sağlık ürün ve hizmetlerinde hem küresel hem yerel piyasalarda yaşanan artış önemli ölçüde salgın sonrası ortamın etkilerini içermekle birlikte tüketicide bu alana ilişkin oluşan bilinçlenme ve ihtiyacı da ortaya koymakta. İlerleyen dönemde dijitalleşme ile birlikte bu alanda farklı ürün ve hizmetlerin çıkmasını da bekleyebiliriz.

Sigorta sektöründe hizmet modeli nasıl değişiyor?

Geçmiş dönemde sigorta sektöründe müşteri iletişimi ağırlıklı olarak poliçenin satılması, yenilenmesi ve hasar/tazminat taleplerinin adreslenmesi konularına odaklıydı. Bunların dışında tüketicinin hayatında yer almayan sigorta ürünlerini maliyet ya da zorunluluk olarak görme eğilimi doğal bir sonuç olarak ortaya çıkabiliyor. Önümüzdeki dönemde sigorta ürün ve hizmetlerinin müşterinin yaşamındaki birçok evrede yer almaya başlaması ve belirli noktalarda yer almak ve işlemsel kalmak yerine müşterinin ihtiyaçlarını takip eden, tahminleyen ve buna göre çözümler üretmeye çalışan bir yapıya dönüşmesi beklenebilir.

Hayata geçirilmesi kolay bir yaklaşım olmamakla birlikte müşteri ihtiyacı ve sektör dinamikleri bu eğilimi zorunlu kılmakta. Müşteriye yakın bir şekilde çalışmayan, ihtiyaçları takip edip yanıt vermeyen bir hizmet modeli anlayışı ağırlıklı olarak altyapı sağlayıcı olmanın ötesine geçemeyebilir. Bu alanda başarı sağlama konusunda iş modelini yeniden kurgulamaktan müşteri deneyimi yönetimine, dijital sağlık ürün ve cihazlarını kullanmaktan insurtech çözümleri ile iş birliği yapmaya kadar birçok alanı saymak mümkün.

Geleceğin sigorta ekosisteminde ne tür paydaşlar bekleyebiliriz?

Küresel düzeye baktığımızda ekosistemler çağına giriyoruz. Birçok şirket sunduğu ürün ve hizmetleri müşteri ihtiyaçlarını daha iyi karşılayan, daha kaliteli bir hale getirmek amacı ile farklı sektörlerden şirketlerle ortak çözümler geliştirmeye çalışıyor. Sigorta şirketlerinin müşterinin ihtiyacı olan çözümün tüm parçalarını kendisinin oluşturamadığı günümüzün karmaşıklık seviyesinde doğru iş birliklerini kurup ilerlemek büyük önem taşıyor. İlerleyen dönemde sigorta sektöründe de benzeri gelişmeleri görmek mümkün. Dijital sağlık ve sağlıklı yasam alanlarındaki teknoloji çözümleri, ileri düzeyde sürüş yardım çözümleri, akili ev sistemleri gibi birçok teknoloji çözümü ilerleyen donemde ilgili sigorta ürünleri ile birleştirilip müşteriye sunulabilir. Ek olarak sağlık cihazları, seyahat, inşaat ve otomotiv sektörlerinin bu alanda ilerleyen donemde aktif paydaşlar olarak yer almalarını beklemek mümkün.

DÜNYADAN

PERILS, İzmir depremi için 66 milyon dolarlık hasar tahmini açıkladı

Afet sigortası veri sağlayıcısı PERILS, 30 Ekim 2020'de Türkiye'yi vuran İzmir depremi için tahmini hasar boyutunu açıkladı. Sigorta şirketlerine bildirilen hasarlardan elde edilen bilgilere göre PERILS, toplam sigortalı konut hasarını 532 milyon lira (66 milyon dolar) olarak açıkladı. Depremin tetiklediği tsunaminin yol açtığı tekne hasarları da meydana gelmişti. Fakat tsunami kaynaklı fazla hasar olmaması nedeniyle hasar tahminine dahil edilmedi.

Lemonade'in üçüncü Avrupa ayağı Fransa oldu

Insurtech startup'ı Lemonade, Avrupa'da faaliyetlerini artırmaya devam ediyor. Lemonade'in, 2019 yılında Almanya'da, 2020'nin ilk aylarında ise Hollanda'da faaliyete başlamasının ardından Avrupa'daki bir sonraki durağı Fransa oldu. Şirket, Fransa'daki tüketicilerinin evlerini ve eşyalarını anında sigortalama imkanı sunacak. Lemonade uygulaması aracılığıyla sigortalı adayları akıllı cihazları ile saniyeler içinde sigorta koruması alabilecek, tazminat ödemelerini de yine akıllı cihazları aracılığıyla alabilecekler.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum



TSEV 2020 Aralık ayı eğitim çekiliş sorusu.

TSEV Instagram hesabını takip edenler; ücretsiz eğitim fırsatlarını kaçırmıyor

TSEV, sosyal medya hesapları üzerinden sigorta farkındalığını artırmayı amaçlayarak paylaşımlarda bulunuyor. Bilgilendirmeler sonrasında soru-cevap etkinliği ile çekiliş düzenleyerek takipçilerinin aktif katılımını sağlıyor. TSEV Instagram hesabında yayınlanan soruya doğru cevap verenler arasında yapılan çekilişle kısa eğitimlere ücretsiz katılma fırsatı sunuluyor.
Geçtiğimiz aylarda büyük talep gören eğitim ödüllü çekilişler, yeni yılda da devam edecek.
TSEV Instagram hesabını takip ederek fırsatlardan öncelikli olarak haberdar olabilirsiniz.
Instagram: instagram.com/tsev.egitim/

Kısa Süreli Eğitim Programları yeni yılda da online platformda

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanan ve TSEV tarafından 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 OCAK AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Uygulamalı Temel Reasürans Bilgileri (ONLINE)	4-5 Ocak	Nihat Tavşanlı
Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri (ONLINE)	5-6 Ocak	Şahap Tokgöz
Nakliyat Branşı Poliçeleri Bize Ne Söyler, Biz Ne Anlarız? (ONLINE)	7-8 Ocak	Kaptan Murat Işıklı
Bir Takımın Parçası Olmak (ONLINE)	11-12 Ocak	Nilgün Yüksel
Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon (ONLINE)	12 Ocak	Prof. Dr. Selim Yazıcı
Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları Çerçevesinde Örnek Uygulamalar (ONLINE)	13-14 Ocak	Zafer Şenler
Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları (ONLINE)	14-15 Ocak	Dr. Hasan Meral
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları (ONLINE)	18-19 Ocak	Ülkem Devrim Aksar
Etkin MS Excel (Orta Seviye) (ONLINE)	18-19-20-21 Ocak	Ulaş Çardak
Çalışan Performansını ve Gelişimini Etkileyen Bireysel Yaklaşımlar (ONLINE)	21-22 Ocak	Mehmet Muratoğlu
Mutlu Çocuk Yetiştirme Sanatı (ONLINE)	25-26 Ocak	Iris Steinfeld Tunçay
İngilizce Yazışma (Prensipler, Örnekler, Kısaltmalar) (ONLINE)	26-27-29 Ocak	Ali Akşener
İK Departmanı için 2021 ve Ötesi (ONLINE)	27-28 Ocak	Nilgün Yüksel
Çağrı Merkezi Yönetiminde Zirve (ONLINE)	28-29 Ocak	Can Demirağ

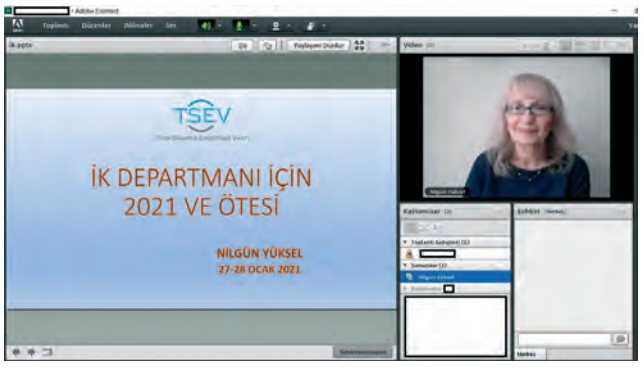
Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon (Online)

"Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon (Online)" eğitimi 12 Ocak tarihlerinde Prof. Dr. Selim Yazıcı tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Teknoloji alanında yaşanan gelişmeler, sigortacılık sektöründe de hızlı bir değişimi beraberinde getiriyor. Günümüzde klasik sigortacılık yaklaşımı değişiyor, sektöre giren yeni oyuncular ve kullandıkları iş modelleri sayesinde, iş yapma yöntemleri farklılaşıyor. Yakın bir geçmişte kullanılan internet ve web tabanlı uygulamaların yerini, tamamen müşteri odaklı düşünen ve iş modellerini müşteri bakış açıcı ile şekillendiren start-up şirketlerinin sunduğu platformlar alıyor. Mobil teknolojiler ve sosyal medya araçları, sigortacılık sektörünün de vazgeçilmezleri olmaya başladı. Teknolojinin sunduğu fırsatlar, değişik uygulamaların kullanılmasını gündeme getiriyor ve bu durum sigorta satış ve pazarlama süreçlerinin boyutlarını değiştiriyor.
Eğitim ile birlikte, gelişen finansal teknolojiler ve uygulamalar sayesinde sigortacılık sektöründe gerek iş yapma biçimi ve gerekse pazarlama yaklaşımlarında meydana gelen değişimi, uygulama örnekleri ile ortaya koyarak ve sigorta şirketleri açısından değerlendirmesini yaparak, katılımcıların iş tanımları çerçevesinde uygun stratejileri ortaya koyabilmesi amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı 2021 yılında online olarak yeniden planlandı

COVID-19 önlemleri kapsamında ara verilen ancak TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı (Online)" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 2 Şubat'ta başlıyor. Ocak ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacak. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta günlük 3,5 saatten 8 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 6 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 29 Ocak. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesi üzerinden ulaşılabiliyor. TSEV'in erken kayıtlarda indirim fırsatı Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı için de geçerli. İndirimli ücret 27 Ocak 2021 saat 17.30'a kadar yapılan kayıtlarda geçerli olacak.



İK Departmanı için 2021 ve ötesi (Online)

"İK Departmanı için 2021 ve Ötesi (Online)" eğitimi 27 ve 28 Ocak tarihlerinde Nilgün Yüksel tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Pandemi sürecinde tüm iş kolları, çalışma şekli ve süreçler büyük değişikliğe uğradı. Değişen bu çalışma koşullarına en iyi çözümü getirme konusunda insan kaynakları departmanının ne derece önemli olduğu bir kez daha anlaşıldı. İçinde bulunduğumuz bu süreçte, en aktif rol oynaması gereken departmanlardan biri olan İnsan Kaynakları departmanı da benzer bir değişim içinde. Bugün, çok daha farklı çalışma koşulları üzerinde duruluyor; 2021 ve ötesini şekillendirecek kararlar alınıyor. Eğitimde bu değişim esnasında insan kaynakları alanında beklenen konular, trendler, zorunlu değişimler gözden geçirilecek ve İK departmanlarının değişen koşullara en yüksek beceri ve katkıyı nasıl yapacağı ele alınacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı ikinci yarıyılı online olarak Şubat ayında başlıyor

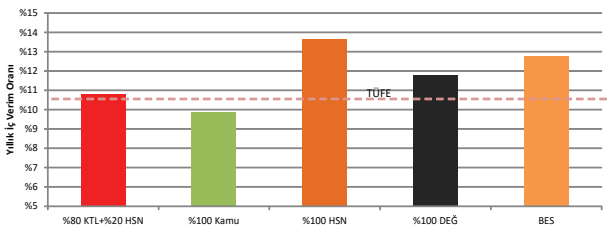
Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın en prestijli programları arasında yer alan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 38. Dönemi ilk yarıyılı bu ay sona eriyor. COVID-19 önlemleri kapsamında Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci yarıyılı da online olarak gerçekleşecek. Sigorta sektörünün tüm paydaşlarınca yakından takip edilen TSEP'in, ilk yarıyıl ortak görülen temel dersleri tamamlanırken, katılımcılar ikinci yarıyıl için "Yangın ve Mühendislik Sigortaları", "Kaza Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Muhasebe", "Sağlık Sigortaları" ve "Hayat Sigortaları" branşlarından birini seçecekler. Böylece ikinci yarıyılda katılımcılar ilgilendikleri branş özelinde uzmanlaşmak üzere eğitimlerine devam edecekler. 8 Şubat'ta başlayacak olan ikinci yarıyıl branş eğitimlerine kayıt olmak isteyenler, program içeriği ilgili detaylı bilgilere www.tsev.org.tr'den ulaşabilirler.

Kasım getirileri mutlu etti

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

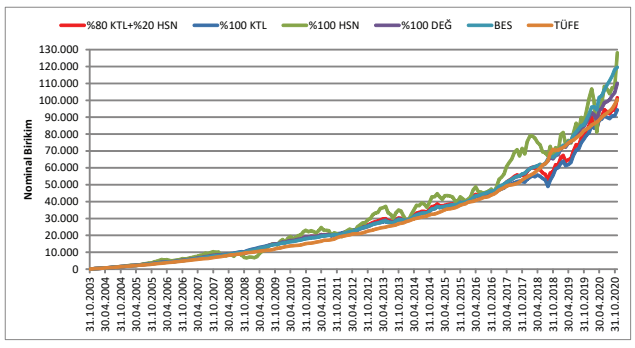
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.11.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



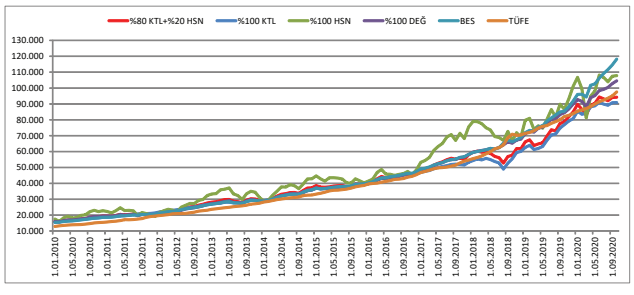
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,79 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,62 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.11.2020 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 31.10.2003-30.11.2020 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, 30.11.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 119.544 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 100.285 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.11.2020 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 (BES) katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir. Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2020 yılının Kasım ayında %18,42 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış ise %15,39 oranında gerçekleşti. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,27 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %2,98 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Kasım ayında %2,30 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKS (BGX)

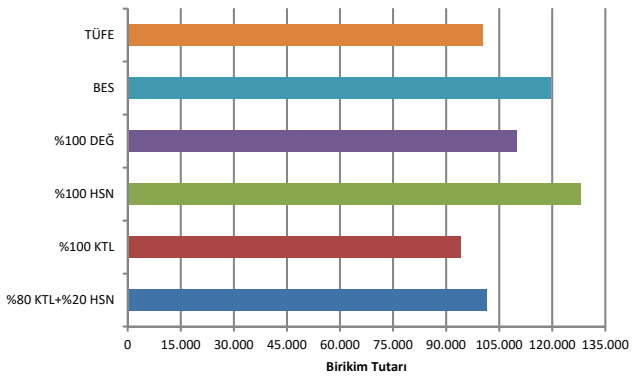
Adendum BES Getiri Endeksi hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme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

Adendum BES Birikim Endeksi, 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.

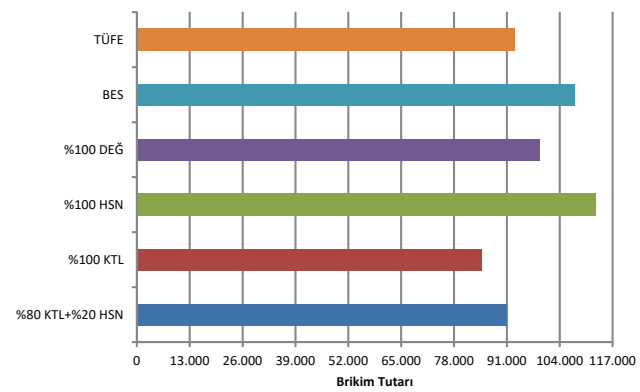
Yandaki grafik 31.10.2003-30.11.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.11.2020 tarihinde 119.544 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 487 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.11.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.11.2020 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 30.11.2020 tarihinde 112.764 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.11.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Finansal İstikrar Raporu yayımlandı

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından, kamuoyunu bilgilendirme amacıyla hazırlanan, 2020'nin ikinci Finansal İstikrar Raporu, Kasım ayında yayımlandı. Raporda, BES'in en ayırt edici özelliğinin, sistem içerisinde bulunan, faizli ve faizsiz seçenekler de barındıran 12 ayrı fon tipi bulunması ve katılımcıların birikimlerini hangi fon veya fonlarda değerlendireceklerine kendilerinin karar vermesine olanak sağlaması olduğunun altı çizildi. Katılımcılara özgü bu opsiyonlar göz önüne alındığında, bireylerin mevcut birikimlerinin, yüzde 27,4'ünün değişken fon, yüzde 19,1'inin kıymetli madenler fonu, yüzde 14,3'ünün yabancı para cinsinden ve yüzde 12,1'inin ise Türk Lirası cinsinden borçlanma araçları fonunda bulunduğu belirtildi. Katılımcının fon dağılım tercihinde bulunmaması halinde otomatik olarak standart fona aktarıldığı ve standart fonda bulunan birikimlerin ise tasarruf toplamının yüzde 8,4'ünü oluşturduğu belirtildi. Standart fon üzerindeki payın nispeten daha düşük olmasının ise katılımcıların, birikimlerini hangi fonlarda değerlendirileceğine aktif bir şekilde karar verdiğini gösterdiğine dikkat çekildi. Katılımcı birikimlerinin %4,3'ü kadarlık kısmının hisse senedi fonlarında, geriye kalan %14,4'lük kısmının ise diğer fon türlerinde bulunduğu görülüyor.

ORTALAMA BİRİKİM 80 BİN TL

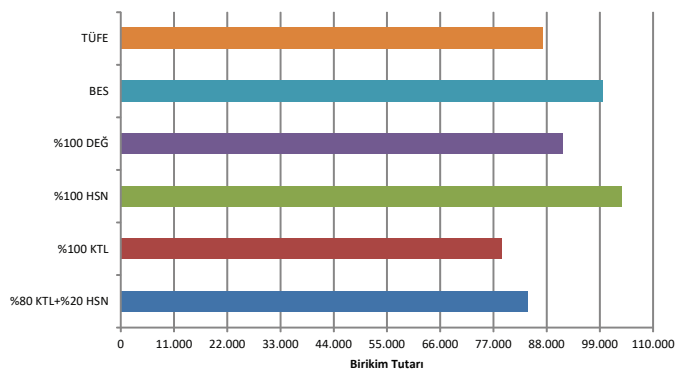
Finansal İstikrar Raporunda, BES'ten emekli olan 130 bini aşkın katılımcının birikimleri ve geri ödemelerine ilişkin analiz sonuçları da paylaşıldı. BES emeklilerine ödenen toplam tutarlarda dönemsel farklılıklar olmakla birlikte, hâlihazırda sistemden emekli olan katılımcıların ortalama 80 bin TL birikime ulaştığına değinildi.

TOPLAM VARLIKLARIN %6'SINI OLUŞTURDU

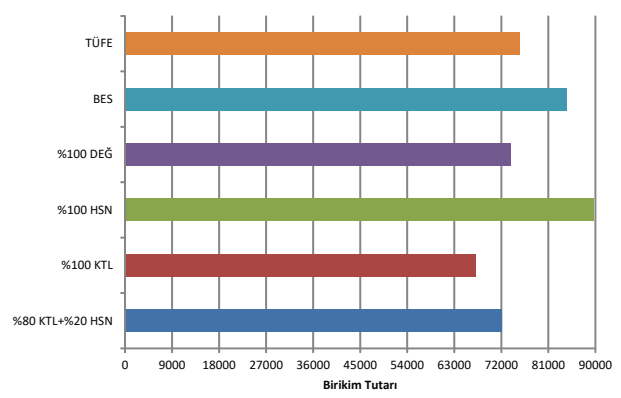
Son olarak, pandemi döneminde tasarruf eğiliminin arttığı ve bu eğilim ile uyumlu olarak sistemdeki tasarrufların korunduğu belirtilirken, gönüllülük esaslı Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Sistemi'nde, devlet katkısı hâriç biriken toplam fon tutarının, hanehalkı toplam varlıklarının yaklaşık yüzde 6'sını oluşturduğuna da dikkat çekildi.

Merkez Bankası tarafından yayınlanan 2020'nin ikinci Finansal İstikrar Raporu'nda, BES ile ilgili önemli veriler katılımcılar ile paylaşıldı.

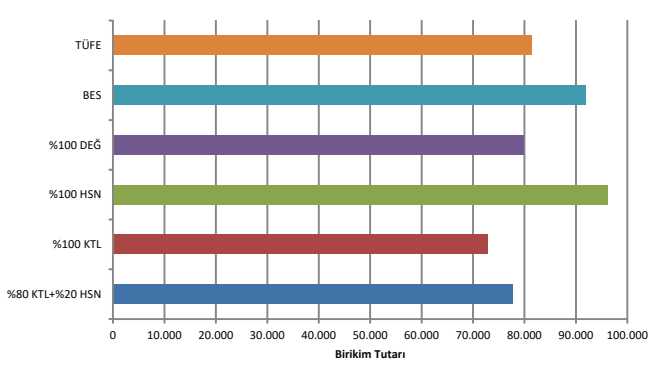
31.01.2006-30.11.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



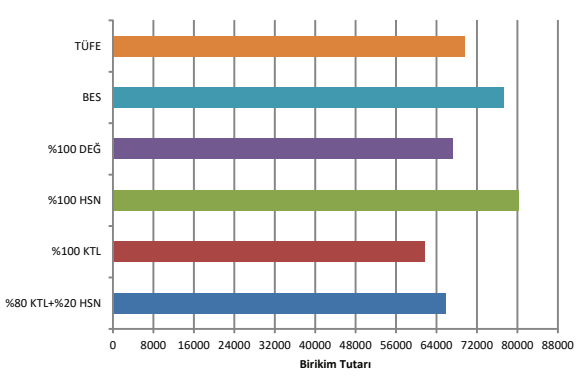
31.01.2008-30.11.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.11.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.11.2020 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.

İşveren sorumluluğu zorunlu

İNGİLTERE'DEKİ SİSTEM VE DİĞER ÜLKELERDE BENİMSENEN BAZI TEMEL ÇÖZÜMLER GÖZ ÖNÜNE ALINDIĞINDA TÜRKİYE'DE İŞVEREN SORUMLULUĞUNUN ZORUNLU SİGORTAYA KONU OLMASININ DOĞRU OLACAĞI DEĞERLENDİREBİLİR. ALTERNATİF OLARAK, İŞ KAZALARI İLE MESLEK HASTALIKLARININ YOL AÇTIĞI ZARARLARIN TAMAMI İŞVERENLERCE FİNANSE EDİLEN BİR SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİNDEN KARŞILANABİLİR.

İş kazaları ve meslek hastalıkları nedeniyle çalışanların (veya onların yakınlarının) uğradığı zararlar eski zamanlarda olduğu gibi günümüzde de çok yüksek tutarlara ulaşmaktadır. Birçok ülkede bu zararların karşılanması için sigorta destekli özel çözümler öngörülmüştür. Uygulamada kısaca "workers' compensation" (çalışanların tazmini) deyimiyle tanımlanan bu çözümler bir ülkeden diğerine farklılık gösterebilmektedir. Bu yazımızda Türkiye'de yürürlükte olan kuralları İngiltere ile karşılaştırarak kısaca değerlendireceğiz.

"Workers'compensation" çoğu durumda (en azından ilk yıllarda) çalışma sırasında iş kazasına uğrayarak yaralanan veya çalışma koşulları yüzünden hastalanan çalışanlara, işverene karşı sahip oldukları tazminat isteme hakkından vazgeçmeleri karşılığında ücretlerinin veya sağlık giderlerinin ödenmesini sağlayan bir sigorta türü biçiminde karşımıza çıkmaktadır. Buna göre;

- Sigortacı esas olarak çalışanın sakatlık veya çalışma gücünden yoksunluğu söz konusu olduğu zaman ödemede bulunmayı; onun sağlık giderlerini karşılamayı ve ölümü olasılığında da yakınlarına ödenmesi gereken destekten yoksun kalma tazminatını karşılamayı üstlenmekteydi.
- Manevi tazminatlar ve gerçek zararı aşan (cezalandırıcı) tazminatlar (punitive damages) sigortanın kapsamı dışında idi.
- Buna karşılık, iş kazasına uğrayan veya meslek hastalığına yakalanan çalışan da (sigortaya başvurmayıp işverenine dava açması olasılığında işverenin sorumlu tutulması için gerekli bulunan "onun kusurunu kanıtlama" yükünden kurtulmaktaydı.
- Çalışana, aynı anda hem işvereni sorumlu tutma hem de sigortadan yararlanma olanağı tanınmamakta, sigortadan yararlanan çalışan işvereni dava etme hakkını yitirmekteydi.

Belirtmek gerekir ki, "workers' compensation" çözümünün ortaya çıktığı ve uygulamada yerleştiği ilk yıllarda işverenleri sorumlu tutmak pek kolay olmuyordu. İşveren özellikle şu savunmalardan yararlanabiliyordu: Çalışanın (zararlı sonucun ortaya çıkmasına etki eden) kendi (kusurlu) davranışı; işe bağlı rizikoları baştan kabullenmiş sayılması ve zarara bir iş arkadaşının neden olması. Bu gibi durumlarda işveren sorumluluktan tamamen veya kısmen kurtulabiliyordu. Bununla birlikte işveren, güvenli bir çalışma ortamı hazırlama, güvenli iş aletleri verme, tehlikelere karşı uyarma ve uygun iş arkadaşı desteği sağlama gibi yükümlülükler altındaydı. "Workers' compensation" uygulaması çalışan ve işverenler arasındaki davaları bertaraf etmeye yönelik dengeli bir çözüm olarak öngörülmüştür. Yukarıda kısaca tanımladığımız (ilk dönemlerde söz konusu olan) çerçeve zamanla değişmiştir.

ÇOĞU ÜLKEDE ZORUNLU

Günümüzde birçok ülkede "workers' compensation" amaçlı sigorta zorunlu tutulmaktadır (mesela ABD, İngiltere). ABD'de bazı çok büyük çaplı işletmeler bundan muaf tutulabilmekte ve kendi kendilerinin sigortacısı olmalarına izin verilmektedir.

Almanya'da "workers' compensation" işverenlerin finanse ettiği fakat sosyal güvenlik kapsamında yer alan bir uygulamadır. Bu ülkede her çalışan, bir tazminat kuruluşuna (Berufsgenossenschaft) üye olarak sistemden yararlanmaktadır (Bağımsız çalışanlar da istedikleri takdirde bir tazminat kuruluşunun üyesi olabilmektedir).

İngiltere'de ise ikili bir sistemin mevcut olduğu görülmektedir: İş kazasına uğrayan veya meslek hastalığına yakalanan bir çalışan, hem (sorumluluk koşulları gerçekleşmiş bulunan) işvereninden hem de sosyal güvenlik ağı içinde yer alan tazminat mekanizmasından ödeme alabilmektedir. Aşağıda bizimle benzerlikler taşıdığını düşündüğümüz İngiliz sistemini daha ayrıntılı inceleyeceğiz.

İNGİLTERE'DE SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİ

İngiltere'de benimsenen ikili sistem İngiltere işverenlerin iş kazası veya meslek hastalığı nedeniyle çalışanlarına tazminat ödemekle yükümlü olmaları hali için "sorumluluk sigortası" yaptırmalarını "zorunlu" kılarak onların çalışanlarına karşı tazmin yükümlülüklerini yerine getiremeyecek duruma düşmeleri olasılığı için bir güvence öngörmüştür. İş kazası veya meslek hastalığı durumunda, zarar gören çalışan yasa gereğince (2010 tarihli Third Parties (Rights Against Insurers) Act'ta sayılan belirli koşullar çerçevesinde) doğrudan sigortacıya başvurma hakkına sahiptir.

Çalışan, işvereni (ve onun sorumluluk sigortacısını) iş hukuku alanında geçerli olan kurallara göre sorumlu tutabilme olanağı yanında, ayrıca sosyal güvenlik hukuku kuralları uyarınca da tazminat elde edebilmektedir. (1897 yılında çıkarılan Workmen's Compensation Act, sosyal güvenlik sisteminin öncüsü niteliğindedir: Bu yasa uyarınca işverenler, haksız eylemleri söz konusu olmasa dahi, iş kazasına uğrayan çalışanlarına sınırlı miktarda ödeme yapmakla yükümlü idiler. İşverenler bu yükümlülüklerini karşılayan sigortayı kendileri yaptırıyorlardı. Bu öncü sistem 1948 yılına kadar sürdü ve o tarihte devlet bu sınırlı ödemeleri üstlendi ve özel sigortacılar devre dışı bırakıldılar). Bu iki değişik yoldan birinin tercih edilmesi diğer yolun artık kapandığı anlamına gelmemektedir.

Çalışanın yararlanabileceği bu iki değişik olanak, farklı temellere dayanmaktadır: Sosyal güvenlik sisteminde ödeme almak için yalnızca çalışanın işiyle bağlantılı biçimde zarara uğramış bulunması yeterlidir. Zararın nasıl meydana geldiği özellikle işverenin sorumlu tutulma koşullarının gerçekleşmiş olup olmadığına bakılmaz. Buna karşılık işverene yönelik tazminat istemi, iş hukuku kurallarının ona yüklemiş olduğu yükümlülüklere aykırı davranmış olmasına dayanır.

Sosyal güvenlik sisteminde tazminat ödemesi daha hızlı gerçekleşmekte ancak bütün zararlar (mesela kazanç yoksunluğu gibi mali kayıplar ve bakım giderleri) karşılanmamaktadır. Oysa iş hukuku sorumluluğunda, zararların tümünün giderilmesi esası geçerlidir. Uygulamada zarar gören çalışanlar, ilk aşamada sosyal güvenlik sistemine başvurmakta ve ihtiyaç duydukları ilk parasal desteği oradan elde etmektedirler. Daha sonra ise (sosyal güvenlik sisteminden alamadıkları zararları için) işverenin sorumluluğuna dayalı talep söz konusu olmaktadır.

SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİNDE RÜCU HAKKI

Sosyal güvenlik sistemi tarafından yapılan ödemeler, işverenin iş hukuku kuralları çerçevesinde sorumlu olduğu zararları karşılamış bulunuyorsa, işverene rücu edilmesi gündeme gelmektedir. Ancak bu alanda İngiltere'de benimsenen çözüm ile Kara Avrupası'ndaki bazı ülkelerdeki çözüm aynı değildir. Bazı Kara Avrupası ülkelerinde çalışana ödeme yapan sosyal güvenlik kuruluşunun "halef" sıfatıyla işverenden istemde bulunabileceği kabul edilmekle birlikte, yasal haleflik hakkına dayanan bu rücu hakkı "bulk recovery agreements" olarak tanımlanan "toplu rücu anlaşmaları" (Schadenteilung- und Regressversichtsabkommen) yoluyla (topluca) çözüme bağlanmaktadır.

Buna göre, işverenlerin sorumluluğunu üstlenen sigortacılar, zararlara (büyük sayılar kanununa göre hesaplanan) bir oranda katılmayı (bunları karşılamayı) üstlenmekte, sosyal güvenlik kuruluşu da bunun karşılığında, işverene rücu hakkından vazgeçmektedir. Böylece zaman kayıpları ve masrafların önüne geçilmiş olmaktadır. (Belirtelim ki sosyal güvenlik kuruluşunun iş kazası halinde yerine getireceği edimler eğer bütünüyle sorumlu işverenlerin ödediği primlerden karşılanmakta ise bu halde onlara rücu edilmesi zaten doğru bir tercih olmaz). İngiltere'de ise kamunun (sosyal güvenlik kuruluşunun) zarardan sorumlu işverene karşı bağımsız bir rücu hakkının olmadığı belirtilmektedir. Kamu, ancak zarar görmüş olan çalışanın işverene talep yöneltmiş olması halinde kendi yaptığı ödemeyi geri alabilmektedir.

ZORUNLU İŞVEREN SİGORTASININ ÖZELLİKLERİ

İngiltere'de yürürlükte olan zorunlu işveren sorumluluk sigortasının bizce en önemli özellikleri şöyle özetlenebilir:

- Sigorta teminat limiti en az 5 milyon pound olmak zorundadır. Ancak uygulamada sigortacılar en az 10 milyon pound tutarında teminat önermektedirler.
- Zorunlu sigorta yalnızca iş kazalarından değil, meslek hastalıklarından kaynaklanan sorumluluğu da temin etmektedir.
- Sigortacının zarar gören çalışana yapacağı tazminat ödemesinin bir kısmının işveren tarafından karşılanacağı veya zararın bir kısmının bizzat zarar görenin üzerinde kalacağı kararlaştırılamaz (Bununla birlikte, sigortacı ile sigorta ettiren işveren arasındaki ilişkide, sigorta ettirenin tazminat yükünün bir kısmını üstleneceği öngörülebilmektedir. Bu halde sigorta ettiren işveren, zarar gören çalışana sigortacı tarafından ödenen tazminat tutarının bir kısmını geri verme borcu altına girmiş olacaktır. Sonuç olarak, sigorta ettiren sigortacı ilişkisinde "muafiyet indirimi" uygulaması geçerlidir).
- Sigortacının bazı halleri sorumluluktan kurtulma sebebi olarak ileri sürmesi engellenmiştir. Mesela: Sigortalı işverenin iş kazası veya meslek hastalığına karşı gereken güvenlik önlemlerini almamış olması; belirli kayıtları tutmaması veya sigortacıya bunlarda mevcut olması gereken bilgileri aktarmaması; işverenin



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

sigortaya konu olmalı

yapmaması kendisinden talep edilen bir davranışı sergilemiş veya yapması istenen bir şeyi yapmamış bulunması (kusurlu davranış).

• Bununla birlikte, sigorta sözleşmesinde, sigortacının iş kazasını veya meslek hastalığını önlemek için gerekli olan önlemleri almayan işverene, zarar gören çalışana tazminat ödedikten sonra, rücu edebileceği hükme bağlanabilmektedir.

• İşveren, sigortacı tarafından kendisine verilecek (özellikle teminat tutarını içeren) sigorta belgesinin (poliçe, sertifika) bir örneğini çalışanların kolaylıkla okuyabilecekleri bir yerde ilan etmekle yükümlüdür (2008 başından bu yana söz konusu gerek elektronik yolla da yerine getirilebilmektedir. Ancak bunun için işveren çalışanlarını, belgeye nasıl ve nereden ulaşabilecekleri hususunda bilgilendirmelidir. Bu yöntemin özellikle bütün çalışanların bilgisayar kullandıkları haller için uygun düşeceği belirtilmektedir).

• Zorunlu sigorta yaptırmaktan bağışık tutulan işverenler de mevcuttur: Mesela kamusal işverenler, sağlık kuruluşları, aile işletmeleri (bütün çalışanların işverenin yakını olduğu durumlar), işveren şirketin çalıştırdığı yegâne çalışanın aynı zamanda işveren şirketin %50'den fazla payına sahip olması.

• Yalnızca bir iş veya çıraklık sözleşmesiyle çalıştırılmakta olan kişilere karşı olan sorumluluk için sigorta yaptırılması lazımdır (bağımsız faaliyet gösteren iş ortakları sigorta zorunluluğu dışındadır).

• Sigorta zorunluluğu yerine getirilmezse, sigortasız geçen her gün için 2.500 pound, sigorta belgesini çalışanlara duyurmuş olmayan veya kamu görevlilerine ibraz etmeyen işverenlere ise 1.000 pound ceza uygulanması söz konusudur.

• Karayolu trafik mevzuatı kapsamındaki kazalar teminat dışındadır.

• Kasıtlı veya pervasızca hareketten kaynaklanan sorumluluklar teminat dışında bırakılabilmektedir.

ÜLKEMİZDEKİ UYGULAMA

İngiltere'deki sistemle kıyasladığımızda ve diğer ülkelerde benimsenen bazı temel çözümleri de dikkate alarak değerlendirme yaptığımızda Türkiye'de benimsenmiş olan çözümler hakkında şunları belirtebiliriz:

• İşveren sorumluluğu zorunlu sigortaya konu olmalıdır.

• Alternatif çözüm, iş kazaları ile meslek hastalıklarının yol açtığı zararların tamamının işverenlerce (bütünüyle veya bir kısmı itibariyle) finanse edilen bir sosyal güvenlik sisteminden karşılanmasıdır. Bu olasılıkta, zararların tazmini işverenlerce finanse edildiği ölçüde onlara rücu söz konusu olmamalıdır. Zararı ödeyen sosyal güvenlik kuruluşunun (ülkemizde SGK) işverene rücu edebildiği hallerde de bu rücu istemlerinin işverenlerin sorumluluk sigortacıları ile sosyal güvenlik kuruluşu arasında yapılacak çerçeve anlaşmalar ile topluca (her rücu istemi için ayrıca talepte bulunmaya gerek olmadan, zaman ve masraftan tasarruf sağlanarak) karşılanması öngörülmelidir.

• Yukarıdaki alternatif çözümün benimsenmemesi ve şu anki sistemle devam edilmesinin uygun görülmesi halinde meslek hastalıkları da mutlaka zorunlu sigorta kapsamında olmalıdır. (Meslek hastalıkları sorumluluğu halen, ayrıca bu hususta anlaşma yapılırsa sorumluluk sigortası teminatına dahil edilebilmektedir).

• Bu noktada güncel bir hususa da değinmekte yarar vardır: Sağlık çalışanlarının (sağlık hizmeti ile ilgili görevlerini yaparken) COVID-19'a yakalanmaları halinde, bunun bir "mesleki hastalık" sayılması ve bu yolda hukuksal düzenleme ve uygulama yapılması gerektiği düşüncesi gittikçe yaygınlaşmaktadır. Bunun sebebi, meslek hastalığı yorumu kabul edilirse, sosyal güvenlik hukuku açısından bunun sağlık çalışanları için daha elverişli olacağıdır. İşveren sorumluluk sigortası açısından konu değerlendirildiğinde ise durum tersinedir: Sağlık çalışanının kendisine bağlı olarak çalıştığı özel sağlık kuruluşu işveren sorumluluk sigortası yaptırmışsa, COVID-19'a yakalanma iş kazası değil de meslek hastalığı sayıldığı takdirde, sigorta ettiren işveren meslek hastalığından sorumluluk için sigortacısıyla ayrıca anlaşma yapmamışsa, bu sorumluluk sigorta koruması dışında kalacaktır.

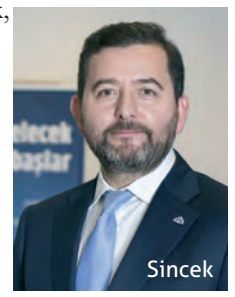
• SGK rücuları için her halde sigorta şirketleriyle SGK arasında rücu alacaklarının topluca tasfiyesini öngören bir çözüm devreye sokulmalıdır. Her rücu alacağı için ayrı dosya açmaya ve gerektiğinde pazarlık ve dava yoluna gitmeye gerek yoktur. Fakat ülkemizde sigortacıların kendi aralarında trafik sorumluluğu konusunda dahi karşılıklı istemlerin önceden yapılmış bir çerçeve anlaşma uyarınca sonuçlandırma bakımından zorluk çektikleri (anlaşmayı amacına uygun biçimde işletmede güçlükler yaşadıkları) hatırlanırsa, SGK ile anlaşmanın zorluk arz edeceği açıktır. Fakat doğrusu toplu çözüm öngörmek ve işleri basitleştirmektir.

• Ülkemizdeki hukuk kuralları, zorunlu sorumluluk sigortacısının sorumluluğunu sigorta etmiş olduğu sigorta ettirenle yaptığı sözleşme (veya bu sözleşmeye uygulanacak yasal düzenleme) uyarınca ödeme yükümlülüğü altına hiç girmemiş (veya yalnızca kısmen girmiş) olsa dahi bu hali zarar görenlere karşı savunma olarak ileri sürmesini yasaklamaktadır (TTK 1484(1)). Bu, artık iyice yerleşmiş olan doğru bir çözümdür. İşveren zarara kasten veya pervasızca (olası kast ile) yol açmış olsa dahi, sigortacı zarar gören çalışana karşı sorumlu olacak; ancak ödemek zorunda kaldığı tutarı işverenden geri isteyecektir. Her ne kadar TTK 1484 bu geri isteme olanağını açıkça hükme bağlamayı ihmal etmişse de sigortacının bu gibi bir haktan yararlanabileceği hususunda kuşku duyulmamalıdır. Karayolları Trafik Kanunu m.95 fk.2 sigortacının rücu hakkını zorunlu trafik sigortası bakımından açıkça ve isabetle öngörmüştür. İşverenin, sözleşme veya yasa hükümleri gereğince yararlanma hakkına sahip olmadığı bir sigorta teminatı sayesinde sorumluluktan kurtulması haksız bir sonuç oluşturduğundan açık hüküm yokluğunda dahi sigortacı, sigorta ettiren/sigortalı işverene rücu edebilecektir. Bu bağlamda özellikle vurgulanması lazım gelen husus şudur: İşverenin sigorta teminatından layıkıyla yararlanabilmesi için, onun sorumluluğunun kast veya olası kasta dayanmadığı ve (mesela sözleşme öncesindeki bildirim yükümlülüğünü ihlal etme veya zararı azaltıcı önlemler almama hallerinde olduğu gibi) sigorta hukuku kuralları uyarınca teminattan yararlanma hakkını kısmen yitirmiş bulunmadığı durumlarda, kendisine rücu edilmemesi doğru olur.

• Zorunlu sigortanın kapsayacağı çalışanların belirlenmesi de önemli bir sorundur. Kanımızca işverenin kendilerine karşı iş hukuku kuralları uyarınca sorumlu tutulduğu bütün haller sigorta teminatı altında olmalıdır. Yalnızca işverenin bordrosundaki çalışanlar değil, uygulamada yerleşmiş deyimle "taşeron çalışanları" da sigorta ettiren (asıl) işveren bunlara karşı sorumlu ise bu sorumluluk sigorta kapsamında olmalıdır. Bununla birlikte, yurt dışında çalıştırılan kişiler zorunlu sigortaya dahil edilmeyebilirler. Gerçek kişi işverenin yakınlarının sigorta dışında tutulmaları da düşünülebilir.

Pandemide sağlık güvence altına alınmalı

Pandemi döneminde sağlığımızı güvence altına almak için sigorta şemsiyesi altına girmenin önemini vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Evde kalarak kendimizi nasıl koruyorsak BES ve hayat sigortaları kapsamında kalarak geleceğimizi, sağlık sigortaları ile de sağlığımızı güvence altına almalıyız" diye konuştu. Sincek, "Katılım Emeklilik, 3,6 milyar lira fon büyüklüğü, 13 faizsiz fonu, 736 bin BES sözleşmesi ve 197 bin sigorta sözleşmesiyle büyümesini sürdürüyor. Katılım Emeklilik'in sağlık sigortalarının büyümesi ve derinleşmesine destek sağladığı yeni markası; Katılım Sağlık da kuruluşunun üzerinden henüz bir yıl bile geçmemesine rağmen faizsiz sağlık kategorisinde iddialı bir büyüme gerçekleştiriyor. 2020 Ekim ayı itibarıyla 36 milyon liralık prim üretimi gerçekleştiren Katılım Sağlık, katılım sigortacılığı sağlık kategorisinde %37'lik pazar payına ulaştı" açıklamalarında bulundu.



Sincek

Axa Sigorta'dan Renault ve Dacia araçlara özel kasko

Axa Sigorta, Renault ve Dacia marka otomobil sahiplerine Marka Kasko ürününe ek olarak farklı avantajlar sunuyor. Renault ve Dacia yetkili servislerinde geçerli olacak avantajlar arasında; marka standartlarına uygun onarım taahhüdü, yılda iki defa 15 gün olacak şekilde ikame araç temini, 10 bin liralık hukuksal koruma teminatı ve Renault ve Dacia markalarında geçerli 750 lira mini onarım yer alıyor. Marka Kasko sigorta poliçesinin kapsamında; sigortalıların kaza sonucu oluşan hasarlarının tazmini dışında çalınma, yangın, cam kırılması, doğal afetler ve hayvanların araca vereceği zararları da teminat altında yer alıyor. Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "Renault ve Dacia ile yaptığımız iş birliğiyle kasko ürünümüzü sunmaya başladık. Marka Kasko sayesinde Axa Sigorta ile Renault ve Daica aileleri arasında var olan bağlarımızı daha da güçlendireceğimizi düşünüyorum" diye konuştu.



İşcan

"Sektörün başarısında acentenin payı büyük"

Salgınla beraber bireylerin hem sağlıkları hem de gelecekleri ile ilgili endişeleri, sağlık sigortası ve BES gibi güven veren ürünlere ilginin hızla artmasını sağladı. Bu artışta sigortayı müşteriyle buluşturan acentenin büyük payı olduğunu vurgulayan **SAB Başkanı Reşit Çakas**, "Sektördeki başarı acentenin de başarısıdır" dedi.

Yeni tip koronavirüs pandemisi tüm sigorta sektörünü, başta da sektörün sahadaki yüzü olan acenteleri 2020 yılı boyunca ciddi şekilde etkiledi. Sektördeki gelişmeleri acenteler gözünden yorumlayan ve mesleğin gelişmesi için önerilerde bulunan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, konuşmasına "En büyük umudumuz aşıların çıkmasıyla ve uygulanmasıyla birlikte önümüzdeki dönemlerde başta ülkemizin sağlıklı bir geleceğe kavuşması" temennisiyle başladı. 2020 yılında COVID-19'dan dünyadaki bütün sektörlerin ekonomik olarak çok etkilendiğini belirten Çakas, ülkemizde de küresel duruma paralel gelişmeler yaşandığını ifade etti.



'TÜM AKTÖRLERİ TEBRİK ETMEK GEREKİR'

"Sigorta sektörüne baktığımızda 16 bin acentenin yaklaşık 70-80 bin çalışanı var. Bu rakam yansımalarıyla beraber acente tarafında Türkiye'de 200-300 bin istihdam olduğunu gösteriyor" diyen Çakas, genel olarak bakıldığında sigorta sektörünün ekonomik yönden en az etkilenen sektörlerden biri olduğunu dile getirdi. Çakas, "Sigorta şirketleriyle acenteler birbiriyle bağlantılı ve tamamlayıcı unsurlardır. Acenteler, onların adına hareket ettikleri için sigorta şirketlerinin bir nevi vekilleridir. Hem sigorta şirketleri hem acenteler uzaktan çalışma başta olmak üzere bu süreci çok iyi kullandılar ve teknolojiye çok iyi ayak uydurdular. Hepsini tebrik etmek gerekir" dedi.

Sektörde elde edilen büyümenin büyük ölçüde BES ve hayat sigortaları tarafında gerçekleştiğini dile getiren Çakas, "2018 yılından bu yana bireysel emeklilik tarafında fon getirileri oldukça yüksek seyretti bu nedenle de büyüme oldukça hızlandı. Hayat sigortaları da artık insanların dikkatini çekmeye başladı. Maalesef halen üretimin daha büyük kısmı bankalar tarafından yapılıyor ve kredi bağlantılı işler oluyor. Bu bizim istemediğimiz bir durum. Bireyler kredi süresince hayat sigortası yaptırıyor ama sonrasında yenilemiyor. Bu ürün acenteler tarafından, bireysel taleple yapılan bir sigorta haline gelmeli" şeklinde konuştu. Çakas, aynı zamanda acentelerin hem bireysel emeklilik hem de hayat sigortaları konularında yeterince eğitim alması gerektiğini, iyi bir kazanç sağlanması için hayat ve BES tarafına önem verilmesi gerektiğini vurguladı.

SAĞLIK TALEBİNDE ARTIŞ

Çakas, sektörün 2020 yılında sağladığı büyüme rakamları üzerine de değerlendirmelerde bulundu. Ülkemizde BES ve hayat sigortası haricindeki üretimin %70'inin hala acenteler tarafından gerçekleştirildiğini hatırlatan Çakas, "Sektör böylesine zorlu bir yılda başarıya ulaştıysa, bu başarıda başta acentenin payı vardır. Sigorta kurumlarının cephedeki temsilcisi olan acenteler satışları gerçekleştirmektedir. Siz istediğiniz kadar ürün oluşturun, bunun satışını ve pazarlamasını yapamadığınız sürece gelir elde edemezsiniz. Sigorta sektöründe üretim satışla beraber yapılır" ifadelerini kullandı.

"2020 yılında sigorta sektörünün diğer sektörlere göre daha az etkilendiğini bahsettiğimiz noktalardan yola çıkarak söyleyebiliyoruz" diyen Çakas, pandemi sürecinde talebin arttığı ürünler hakkında "Özellikle bazı branşlarda sigorta satışları bu dönemde daha da cazip oldu. Başta pandeminin getirmiş olduğu zorunluluktan sağlık konusunda sigorta talebi arttı. Vatandaş, sağlık sigortalarının, poliçelerinin kapsamını öğrenmek için aramaya başladı. Özel ve devlet hastaneleri çok yoğun durumda. Milyonlarca liralık tazminatların söz konusu olduğunu görüyoruz. Bu da sağlık sigortasının önemini işaret ediyor" açıklamasında bulundu.

Salgın hastalıklar normalde kapsam dışında bulunsa da sigorta şirketleri bir risk alıp, salgın hastalıkları poliçe kapsamına aldılar. Sağlık sigortalarına ilgi de hızla arttı. Sağlık sigortalarının farklı türleri devreye girdi" açıklamasını yapan Çakas, "Acentelerimizin bu branşı önemsemelerini öneriyorum. Sağlık sigortalarının çeşitlerinin artırılması ya da yaygın sağlık sigortası poliçelerini üretmeleri acentelere büyük destek sağlayacaktır. Çünkü sağlık sigortaları herkese hitap ediyor" önerisinde bulundu.

'BES'İN ÖNEMİ ANLAŞILDI'

Konuşmasında BES tarafına da değinen Çakas, COVID-19'un topluma tasarrufun önemini öğrettiğini belirtti. Çakas, "Bireysel emeklilik bir tasarruf aracıdır. Devlet yine yıllık bazda yüzde 25 katkıda bulunuyor ve birikimcinin ilgisi çekiyor ama insanlar da hayatın her zaman normal gidemeyeceğini öğrenmiş oldu. Buradan yola çıkarak önümüzdeki dönemde bireysel emeklilik fonlarının çok daha büyüyeceğini söyleyebiliriz" dedi. Çakas, kaza sigortaları ve yangın sigortalarında da benzer bir gelişmenin söz konusu olduğunu vurguladı.

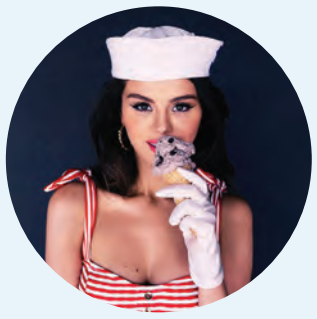
2021 yılının da sigortacılık için iş süreçleri açısından yepyeni bir yıl olacağı tahmininde bulunan Çakas, "Bu yıldan itibaren acenteler sigorta sektörünün hangi alanlarında daha çok üretim yapmaları gerektiğini düşünecektir. Örneğin, en yakın zamanda depremin gündemde olması DASK'a olan ilgiyi artırdı. Sadece İzmir depreminde 170 milyon lira hasar ödendiğini biliyoruz. Sigorta sektörü nereye bakarsanız hayatla iç içe. Özellikle küçük gelir gruplarını etkileyecek sigortalar hem yatırım için bir fırsat olacak hem de rekabet yaratacaktır" diyerek sözlerini noktaladı.

'ACENTELER DÜZENLEMEYLE DESTEKLENMELİ'

Reşit Çakas, yeni iş döneminde acenteleri destekleyecek düzenlemelerin devreye alınması gerektiğini de ifade etti. "Böyle bir dönemde üretim artışı yapan acentelere daha teşvik edici desteklerin sağlanmasını bekliyoruz. Bu memlekete hem istihdam hem ekonomi anlamında fayda sağlayan bir sektörün yeniden düzenlemelere ihtiyacı var. Acentelerin sadece ve sadece bu işi yapabildikleri, diğer alanlarda çalışamadıkları için ayrı bir desteğe ihtiyaçları var" dedi. Çakas, sektörde büyümenin hızlanması için şu önerilerde bulundu:

- Acentelere ucuz kredi sağlanmalı
- Yeni işe başlayan acentelere destek verilmeli
- Üniversitelerde acentelik öğretilmeli
- Sigorta eğitiminde belli günler uygulamalı ders yapılmalı
- BES'te komisyon yapısı değiştirilmeli
- Kamu sektörün gelişimine destek olmalı
- Konut sigortalarında mevzuat ele alınmalı





CEM ADRİAN
Türkiye'nin en farklı seslerinden Cem Adrian bu sefer de karşımıza Türk sanat müziği albümüyle çıkıyor. Albüm dinleyicileri tarafından tam not aldı.

SELENA GOMEZ
Kariyerine çocuk yaşta oyunculukla başlayan Selena Gomez sansasyonel hayatının yanı sıra müzik piyasalarında da adından övgüyle söz ettiriyor.

YERLİ
1- Solmayan Şarkılar - Cem Adrian
2- Huyu Suyu - Emir Taha
3- İstemem - Ahiyan
4- Dünya'm - Ozbi
5- Seni Dert Etmeler - Madrigal
6- Ben de Yoluma Giderim - Sezen Aksu
7- Unutulacak Dünler - Gazapizm
8- Oyunbaz - Yalın
9- Bir Sebebi Var - İkilem
10- Nirvana - Gülşen, Edis

YABANCI
1- Ice Cream - Selena Gomez
2- Sweat Dreams - Andra/Mandra/Radio Killers
3- Breaking Me - Topic, A7S
4- Watermelon Sugar - Harry Styles
5- La Toxica - Farruko
6- Falling - Trevor Daniel
7- Everything I Wanted - Billie Elishs
8- You Broke Me First - Tate McRae
9- Down - G-Eazy, Mulatto
10- Love Can Save It All - Andra

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Yarınsız Yarın *Nazan Öncel*

"Bazen kelimelere ihtiyaç duymadan gelen şey mutluluktur, ama kalıcı olmadığını bilirsiniz. Zamanı durdurmak ne kadar mümkünse mutluluğu tutmak da ancak o kadar mümkündür. Tekrarına en çok ihtiyacımız olup da tutamadığımız şeydir zaman. Oysa sonsuza kadar mutlu yaşadılar klişesine bile göz yumabilirdim, fakat böyle bir şeye gücüm yetmezdi ve zaman paha biçilmezdi.
Bazıları geçmişini susturmayı, bazıları geleceğini konuşturmayı hayal eder durur. Ne geçmiş susar ne de gelecek konuşur. Bazen bir yarın bir ömre değecek kadar değerli olur ve o tek bir güne her nefesinde minnet duyarsın."
Şarkılarıyla 90'lı yıllara damga vuran Nazan Öncel, ilk eseri 'Yarınsız Yarın' ile edebiyat dünyasına adım atıyor.



250 sy. 20 TL

2021 Var Olmak *Zeynep Turan*

"2021 yılının ruhunda Var Olma sanatını öğretmek var. Hangi burçlar var olma mücadelesi verecek hangileri varlığını kanıtlayacak? 2021'de huyunu değiştiren burçlarla yolunu değiştiren burçlar arasında mı kalacağız? Herkesin yaptığını yapmayan, kafasına koyduğunu yaşayan Türkiye'nin siyasi kaderi hangi yöne gidecek?
Pandemi diye çıkılan yolun sonu gelecek mi? Yeni normalde şekil değiştiren eğitim sistemi artık kalıcı mı olacak? Dünyanın eş zamanlı öksürmesi Dijital Diktatörlüğü mü önümüze sürecek?" bu sorular ve daha fazlası Zeynep Turan'ın "2021 Var Olmak" kitabında yanıt buluyor.



440 sy. 21 TL

Pes Etme Mucizeler Yolda

Kinsun

Her şeyin bir zamanı var ve her şeyin bir nedeni... Hayatı kabullen. Her şey olması gerektiği gibi, korkma. Sen de tam olman gereken yerdesin. Kalpten istediğin şeye ulaşmak için, zihninden geçenleri değil, tam da ihtiyacın olan deneyimleri yaşayacaksın.
Sakin ol. Geç kalmadın. Erken de değil. Kaç yaşında olduğunun bir önemi yok... Kimlerden ileri ya da geri olduğunun da...
Kaç yaşında hissettiğinin, kendini nerede görmek istediğinin ve şu an nerede olduğunun farkında olman mühim...



232 sy. 14 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



2020'de pandeminin reasürans oyuncularına etkileri 1- Munich Re

MUNICH RE reasürans piyasalarının en büyüklerinden olarak, COVID-19'dan en çok zarar alan taraflardan biri oldu.

28 Şubat 2020'de Torsten Jeworrek, Munich Re'nin CEO'su, Tokyo Olimpiyatları'nda 1 milyar euroya yakın hasarları olabileceğini açıkladı. Şubat ayında sadece Olimpiyatların iptal edilme riski ile başlayan ve çığ gibi büyüyen zararlar, sene sonu geldiğinde 3.4 milyar euroya ulaştı. Sadece 4. çeyrek zararlarının 1.1 milyar olarak raporlanması bekleniyor.

3.4 milyar euronun 3 milyarlık kısmı yangın ve sorumluluk sigortalarından, 360 milyon euro ise hayat sigortalarından geliyor.

Sene başında sadece hayat branşında 1.3 milyar euro civarında hasar beklediklerini açıklamışlardı. 2020 için COVID-19 ilişkili hayat branşı hasarları beklentilerinin altında kalırken, yangın ve sorumluluk branşında beklentinin çok üstünde hasarlarla karşılaşıldı.

Munich Re yangın ve sorumluluk reasürans hasarlarının büyük bir kısmını işveren mali mesuliyet (worker's compensation), yönetici sorumluluk (D&O), iş durması (property / business interruption), kredi sigortaları, nakliyat ve havacılık sigortaları (marine / aerospace) branşlarında gördüğünü açıklamıştır.

Munich Re'nin genel anlamda yangın ve sorumluluk branşında senelerdir görmediği ve beklemediği zararlar ilk defa 2020'de kaydedilecek.

Munich Re 2020 başında sene sonu kâr hedefini 2.8 milyar euro olarak açıklamıştı. Yangın ve sorumluluk branşlarının COVID-19 etkisiyle getirdiği zararlar, sene sonu genel kârının 1.2 milyar euroya gerilemesine sebep olmuştur. Munich Re bütün hissedarlarına ve sigorta endüstrisine duyduğu beklentiyi her zaman yerine getirmiştir. Ta ki COVID-19 ile tanışıncaya kadar. Aralık ayında yaptıkları açıklamaya göre 2021'de de gelirlerinin ve kârlılıklarının negatif yönde etkileneceğini belirttiler.

Munich Re CFO'su Christoph Jurecka, sağlam bilançoları sayesinde COVID-19'a rağmen halen kârlı olduklarını ve iş modellerinin doğru yolda ilerlediğini açıkladı. Konuşmasının birçok yerinde "COVID-19 olmasaydı" gibi sözler kullandı. Aynı zamanda 2021'nin beklentilerinin ve hedeflerinin de 2020'ye göre daha iyi olacağının altını çizdi.

Bizim bulunduğumuz sigorta dünyasında Munich Re en büyüktür, hep takip edilendir. Munich Re bile COVID-19'dan fazlasıyla nasibini almış gözüküyor. Onlar bile biraz şaşkınlık ve biraz buruklukla 2021'in daha iyi bir sene olacağını umuyorlar. Belki bizler de bu hedefi kabullenip moralimizi yüksek tutmalıyız.

Aon ve WTW birleşmesi Avrupa Birliği tarafından araştırılacak



Reuters'ın haberine göre, küresel sigorta brokerleri Aon ve Willis Towers Watson (WTW) arasında gerçekleşen 80 milyar dolarlık dev birleşme anlaşması, karmaşıklığı nedeniyle Avrupa Birliği (AB) düzenleyicileri tarafından derinlemesine bir incelemeye tabi tutulacak. 5 ay sürmesi planlanan bu soruşturma böylesine büyük bir anlaşmanın sektörde doğurabileceği potansiyel rekabet sorununu ele alacak.
Aon ve Willis Towers Watson tarafından konuyla ilgili bir açıklama yapılmasa da 2021 yılının ilk yarısında tamamlanması beklenen AB soruşturmasının söz konusu birleşme sürecini geciktirmesi olası görünüyor.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Pandeminin kötü etkisi! "İşe yabancılaşma"

YAŞADIĞIMIZ *pandemi sürecinin etkisi, en dikkat çeken konuların başında gelmektedir. O halde, bu etkinin işletmeler ve çalışanların örgütsel davranışlarındaki sonuçlarının neler olabileceği ile ilgili bir değerlendirme yapmakta fayda var. Tabii ki, birden fazla sonucu etkileyen bir süreç söz konusu olabilir. Ancak, benim değerlendirmek istediğim konu, çalışanlar üzerinde yarattığını düşündüğüm işe yabancılaşma duygusudur.*

İşletmeler, organizasyon yapıları gereği açık sistemlerdir. Çalışma yapıları ve iş süreçleri, bulunduğu çevreden etkilenerek gerçekleşir. Bununla birlikte, çalışan davranışlarının belirleyicisi de çevredir. Bundan dolayı, kontrolün tamamı organizasyonda değil, çevresinin etkisi altındadır. Çevrenin şartlarına uygun iş süreçlerinin belirlenmesi ve rasyonel bir biçimde sürdürülmesi bazı kural ve politikaların uygulanmasına bağlıdır. Ancak, rasyonel olmayan doğal modeller ise katı yönetim modelleri çerçevesinde faaliyet göstermemelerine karşın, kuralları değiştirip içinde bulundukları çevresel koşulları uyumlu hale getirebileceklerini düşünürler. Günümüz koşullarında, çoğu işletmenin pandemi sürecinde yaşamakta olduğu zor şartlara karşın varlıklarını sürdürebilmek için çeşitli çabalarla etkinliklerini artırmaları gerekmektedir. Burada verimlilik esastır. Sağlıklı ve verimli çalışan bir organizasyonda amaçlar çalışanların istek ve beklentilerine uygun olarak işler. Bu gibi örgütlerin gayretlerinin temelinde örgütü ayakta tutan en önemli kaynaklarından biri "insan"dır. Beklentiler doğrultusunda çalışan bu grubun en önemli motivasyon kabullerinden birisi, etkili ve verimli bir şekilde gelişmelerine katkıda bulunacak kurumsal desteğin hissedilmesidir.

Bu bağlamda, çalışanların örgüt içerisinde faaliyette bulunurken sergiledikleri tutum ve davranışların örgütsel başarıya ulaşmada etkili olduğu kesindir.

Diğer yandan, bu kaynağın fikirlerinin önemsenmesi, yenilikçi yaklaşımlarına destek verilmesi ve kendilerine iş dışı her konuda rehberlik edilmesi, onların performanslarını artıracaktır. Ancak bunun tersi, kendilerine değer verilmediğini hisseden, yaptığı işin değersiz olduğunu düşünen, kendini bağlı bulunduğu iş grubuna ait hissetmeyen çalışanlar, bir süre sonra işe yabancılaşmaya başlayacaklardır. Sonucunda; çalıştıkları iş yerine ait olmadıkları duygusuyla tamamen iş yerinden ayrılmak için farklı arayışlara yönelecekler ve hem çalışan hem de işletme açısından beklenen olumsuz sonuçlardan biri olarak karşımızda olacaktır.

İşe yabancılaşmayı etkileyen faktörler incelendiğinde, örgüt içi iletişim şekli, yönetim iklimi, algılanan yönetim ve liderlik tarzı, karşılıklı güven duygusu, kurallar, politikalar ve prosedürler, koçluk ve mentörlük uygulamaları, işin gerektirdiği roller ve sorumluluk alanları gibi faktörler, işe yabancılaşma duygusunun ortaya çıkmasındaki en önemli değişkenler olarak görülmektedir. Bu bağlamda, hizmet yoğun çalışan kurumların değer algılarının çalışanlar tarafından algılanma şekli de yabancılaşma sürecine katkıda bulunmaktadır. Konuya esas etki eden bu faktörlerin çalışan üzerinde olumsuz bir algısı söz konusu olduğunda, o kişinin psikolojik sermayesinde olumsuz bir etki yaratmakta ve başarı için ihtiyaç duyulan umut, iyimserlik, öz-yeterlilik ve dayanıklılık boyutlarının zayıflaması beklenmektedir. Bunun sonucunda, ortaya kolayca çıkması beklenen yabancılaşmanın, zihinsel ve duygusal davranışları da etkilemesi beklenebilir...

Değerlendirmeye çalıştığım kavramların çalışan üzerindeki etkisi, gündemimizi oluşturan pandemi şartlarında olumsuz olarak çok daha fazla hissedilmektedir.

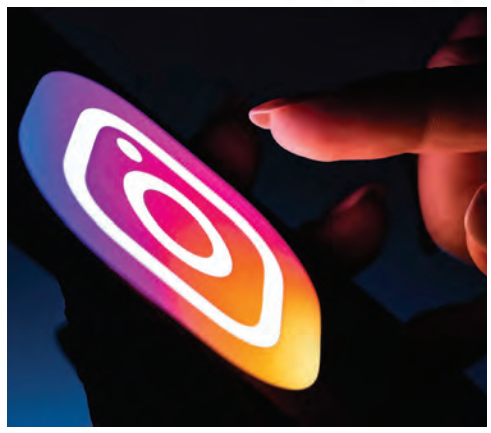
İş yeri ve çevresini oluşturan kaynaklardan etkilenerek oluşan günlük algılarımız ve zihinsel işlevlerimiz sanal çalışmaya bağlı olarak zayıflamaya başladı. Çoğu zaman nedensellik olgusunda sorguladığımız bire bir etkileşime dayalı takım tartışmaları, "neden" olduğuna cevap bulmaya çalıştığımız karşılıklı duygularımız ve bazen vücut dilimizle aktarmaya çalıştığımız düşüncelerimiz, reflekslerimiz hepsi ama hepsi, psikolojik sınırlarımızı zorlayan ve yabancılaşmamıza engel olan deneyimlerimizdir. Ancak çoğumuz artık bunları yaşayamıyor ve gittikçe çevresinden, yaptığı işten ya da benliğinden ayrılma veya uzaklaşma duygusunu hissetmeye başlıyor. Bunun sonucunda işletmelerde ortaya çıkan işe yabancılaşma kavramı maalesef kişileri olumsuz etkilemekte ve verimliliklerini azaltmaya başlıyor.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Elektrikli scooter Rolley modern görünümünü geliştirdi

Uzun süre önce tanıtılan Scooterson Rolley, özellikle lastikleriyle dikkat çekmeyi başarmıştı. Oldukça geniş olan lastikler, scooterı hemen her zemine uygun hale getiriyordu. Yeni sürümde de benzer yapı devam ediyor. Bünyesinde koltuk yer alan elektrikli scooter, artık çok daha estetik duran bir tasarıma ve hem ön hem de arkadan çift kollu bağlantıya sahip. Birçok farklı renk seçeneği bulunan Rolley, daha önceki sürümden farklı olarak çelik yerine uçak sınıfı alüminyum kullanılarak hazırlandı. Bu sayede araç artık daha sağlam ve daha hafif bir seçenek konumunda yer alıyor. Teknik olarak baktığımız zaman model 750W elektrik motoruyla ABD'de 32 km/s, Avrupa'da ise yasal limitler nedeniyle 25 km/s hıza çıkabiliyor. 600 Wh pil paketiyle kullanıma da bağlı olarak yaklaşık 48 km menzil sahip yeni Scooterson Rolley, akıllı telefon uygulamasına da sahip. Uygulamadan elektrikli scooter hakkında her detay öğrenilebiliyor, scooter iPhone tarafında Face ID ile kilitlenebiliyor.





Instagram Lite kullanıma sunuldu

Uzun süre önce resmi olarak karşımıza çıkan ancak daha sonra iptal edilen, en son yine indirilebileceği söylentileriyle gündem olan özel sürüm Instagram Lite, bir kez daha kullanıma açıldı. Yakında küresel olarak herkese gelecek gibi görünen uygulama, şu an sadece Android tarafında yer alıyor. Çok düşük özelliklere sahip cihazlara hitap eden Lite sürüm, 2 MB'tan ufak olduğu için cihazlarda yer kaplamıyor ve aynı zamanda normalden daha az veri tüketiyor. Instagram Lite sürümde, çoğu kişinin sıklıkla kullanmadığı "Reels, Alışveriş ve IGTV" kısımları yer almıyor. Buna karşın Hikayeler dahil olmak üzere temel diğer özelliklerin hepsi aktif olarak kullanıcılara sunuluyor.

WhatsApp Web artık parmak iziyle açılabilecek

İnternet tarayıcılarından erişilen WhatsApp Web sürümü uzun süre önce giriş konusunda yeni bir özellikle gündem konusu olmuştu. Şu an web sürümü açmak için ekranda çıkan QR kodun akıllı telefonlar üzerinden taratılması gerekirken, yeni özellik ile birlikte bu uygulama yerine telefonların parmak izi sensörü kullanılacağı iddia edilmişti. Daha sonra ise web sürümüne sesli ve görüntülü konuşma desteği geliyor haberi gündeme gelmişti. Yıllardır mobile özel kalan bu imkanların artık web sürümüne gelmesi kullanıcılar tarafından iyi not almış, ancak özellik şimdiye kadar kullanıma açılmamıştı. Firma yeni özelliği yavaş yavaş dağıtıma çıkarmaya başladı. Özelliğin tüm kullanıcılar için gelmesi biraz zaman alacak gibi görünse de bu özellik, koronavirüs döneminde çok faydalı olacak gibi görünüyor.

Ekransız akıllı bileklik Amazon Halo'ya rakip Google'dan geldi: Pixel

Uzun süre önce lanse edilen Amazon Halo, ekrana sahip olmayan bir akıllı bileklik modeliydi. Ekranı olmadığı için görüntüsü sıradışı olan model, farklı renkte kayışlar ile alınabiliyor. Kayış yine ekran olmadığı için tüm bileği sarıyor ve burada kumaş yanında silikon seçenekler de sunuluyor. Aktif kişileri hedefleyen Halo'nun aylık 3,99 dolarlık bir online servis ile elde edilmesi gerekiyor ve ürünün kendisi 99 dolara satılıyor. Bünyesinde birçok sensör taşıyan ürün, ortaya çıkan patentlere göre Google firmasına da ilham kaynağı olmuş durumda. Google'ın patentini aldığı görseldeki bileklik de Halo gibi ekransız bir yapıyı benimsiyor. Google'ın ilk akıllı bileklik modeli olma ihtimali bulunan "Pixel" adına sahip bu yeni ürün, 2021 yılında resmi olarak görücüye çıkabilir. Ancak kesin bilgiler henüz şirket tarafından açıklanmadı.





Yüzüstü yatarak zihin kontrolüyle kullanılan Nissan GTR-X konsepti

Nissan GTR-X konsept, Güney Kore merkezli tasarımcı Jaebum "JB" Choi imzasını taşıyor. Nissan tasarım takımı tarafından 1:1 boyutta yukarıda gördüğünüz modeli hazırlanan konsept, daha önce karşımıza çıkanlara pek benzemiyor. İlk olarak bu konseptin içinde yüzüstü duruluyor. Standart direksiyon ya da pedal sisteminin mümkün olmadığı bu konseptte tasarımcı çözümü daha farklı bir kontrol sisteminde bulmuş. Aktarıldığı kadarıyla bu konsept araç zihin kontrolü ile yönetilebiliyor. Bunun için özel bir giyilebilir çanta ve kask tasarlayan Jaebum "JB" Choi, GTR-X ile ilgi çekici bir işe imza atmayı başarmış durumda.

Netflix için Android tarafına 'sadece ses' özelliği geldi

İlk olarak Android tarafında olmak üzere yakında herkes için kullanıma çıkacak yeni özellik, kişilerin açtığı içeriğin sadece sesini dinlemesine imkan tanıyor. Bu sayede de belirli içeriklerin videosu kapatılarak çok ciddi veri tasarrufu sağlanabiliyor. İçerikleri mobilde tüketen izleyiciler için oldukça mantıklı olan özelliğin, belgesel benzeri içeriklerde sıklıkla kullanılacağı düşünülüyor. Platformu belirli içerikler için "podcast" istasyonu haline getirecek özellik, Netflix'in içeriklerinin direkt olarak görsellik üzerine kurulduğu için herkese hitap etmiyor. Netflix, geçtiğimiz ay ortaya çıktığı kadarıyla Direct isimli bir televizyon kanalı benzeri yayın sistemini test ediyor. Firmanın Fransa merkezli olarak hayata geçirdiği bu kanal, abonelerin içerikleri resmi internet sitesinde normal bir TV kanalını izler gibi izlemesine imkan tanıyor. Daha önce aktarıldığı kadarıyla Fransa'da kişiler bu tarz bir yapıyı daha çok seviyor. Milyonlarca Fransız içeriğin karşısına otomatik olarak rastgele şekilde gelmesini istiyor.

NETFLIX

YouTube'dan Türkiye için temsilcilik kararı

Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) Genel Kurulu'nda kabul edilen "İnternet Ortamında Yapılan Yayınların Düzenlenmesi ve Bu Yayınlar Yoluyla İşlenen Suçlarla Mücadele Edilmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi" ile birlikte Türkiye'de yeni bir sosyal medya düzenine geçildi. 1 Ekim 2020 tarihinde yürürlüğe giren yasa ile Türkiye'de günlük erişimi bir milyondan fazla olan sosyal ağ sağlayıcıları artık burada temsilci bulundurmak zorunda. Bu bağlamda Google servisi YouTube da Türkiye'de yerel bir tüzel kişi temsilci atama sürecini başlatma kararı aldıklarını duyurdu.

AirPods 3 / Pro Lite'ın fiyatı 200 dolar

Üçüncü jenerasyon AirPods ya da olası isimleriyle AirPods 3 / AirPods Pro Lite, 200 dolar yurt dışı fiyat etiketiyle raflardaki yerini alacak. Yeni model AirPods 3 / AirPods Pro Lite, AirPods Pro ile birebir aynı görünüyor. Kulak içi formunda olacak ürün, farkını ANC yani aktif gürültü engelleme "taşımıyor" olmasıyla koyuyor. Gürültü engelleme için kişilerin AirPods Pro ya da AirPods Max'e yönelmesi gerekiyor. Eskiye nazaran daha iyi pil ömrü sunacağı aktarılan yeni kulaklık, uzun zamandır merakla bekleniyor. Apple Global Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı Greg Joswiak modelle ilgili, "Zahmetsiz kurulumu, inanılmaz ses kalitesi ve ikonik tasarımıyla çok sevilen AirPods, dünyanın en popüler kulaklığı. AirPods Max ile, sihirli AirPods deneyimini yüksek kaliteli ses sunan büyüleyici bir kulak üstü tasarıma getiriyoruz. Güçlü H1 çipler ve gelişmiş yazılımlar, kablosuz ve üstün bir kişisel dinleme deneyimi sunmasına imkan veriyor" dedi.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılması:

17 KASIM 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7256 sayılı Kanunla; Vergi Usul Kanunu kapsamındaki kesinleşmiş vergi alacaklarının, gümrük vergilerinin, sosyal sigorta primlerinin ve trafik cezaları gibi diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılması imkanı getirilmiştir. Sonrasında, 27 Kasım 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın 1 Seri No'lu Genel Tebliğinde; Hazine ve Maliye Bakanlığı tahsil dairelerince takip edilen amme alacaklarının, il özel idareleri, belediyeler ve YİKOB' ait alacakların 7256 sayılı Kanuna göre yeniden yapılandırılmasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir.

7256 sayılı Kanun; önceki yıllarda yayımlanmış yeniden yapılandırmaya yönelik kanunlardan farklı olarak daha dar kapsamlıdır. Matrah artırımı, ortaklardan alacaklar ve stokların düzeltilmesi, vergi incelemesi veya yargı aşamasındaki alacakların yapılandırılması gibi düzenlemeler bulunmamaktadır.

Kanun kapsamındaki alacakların 17 Kasım 2020 tarihi itibarıyla kesinleşmiş olması gerekmektedir. Bu nedenle, vergi incelemesi sonucu cezalı tarh edilen vergilerin yapılandırılabilmesi için yargılama aşamalarının son bulmuş olması şarttır. Bu bağlamda, ilk derece mahkemesi (vergi mahkemesi) kararı üzerine istinaf veya temyiz suretiyle istinaf mahkemesinde ya da Danıştay'da yargılaması devam edenlerde, "kesinleşmiş alacak" söz konusu olmadığından yeniden yapılandırma talep edilemeyecektir. Buna karşılık; ihtirazi kayıtla beyan edilerek dava konusu yapılmış vergiler kesinleşmemiş olmakla birlikte Kanundaki özel düzenleme gereği (davadan vazgeçilmesi şartıyla) yapılandırılabilecektir.

Koronavirüs salgını nedeniyle mücbir sebep kapsamında Ekim, Kasım ve Aralık aylarına ertelenen vergi ve sosyal sigorta primleri bu Kanun dışında tutulmuş, yeniden yapılandırma kapsamına alınmamıştır.

31 Ağustos 2020 tarihine kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergiler ile bunlara bağlı cezalar ve faizler, 2020 yılına ilişkin olarak 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce tahakkuk eden vergiler ve bunlara bağlı cezalar ve faizler, 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dâhil) önce yapılan tespitlere ilişkin olarak vergi aslına bağlı olmayan vergi cezaları yeniden yapılandırma kapsamındadır.

Vergilerin aslının tamamı ile gecikme zammı ve faizi yerine Yİ-ÜFE aylık değişim oranları esas alınarak hesaplanacak tutarın Kanunda belirtilen şekilde ve sürede ödenmesi halinde, gecikme faizi, gecikme zammı gibi fer'i amme alacakları ile asla bağlı olarak kesilen vergi cezaları ile bu cezalara bağlı gecikme zamlarının tamamının tahsilinden vazgeçilmektedir. (1 Kasım 2016 dan itibaren Yİ-ÜFE yerine aylık 0,35 oranı ile hesaplama yapılacaktır) Vergi aslına bağlı olmayan cezalarda da %50 indirim yapılmaktadır.

Yapılandırma için başvuru süresi sonu 31 Aralık 2020 tarihine kadar olup, yapılandırılan borcun ilk taksiti 31 Ocak 2021'den başlamak (sosyal sigorta primleri için ilk taksit 28 Şubat 2021) üzere azami 18 taksitte (36 ay) ödenmesi gerekmektedir. Peşin veya iki taksitte ödemede Yİ-ÜFE'ye göre hesaplanan faizin bir bölümü daha silinmektedir. Taksitle ödemede; 6,9,12, 18 taksitle ödenme tercihine göre Kanundaki katsayılar dikkate alınarak bir nevi ilave faiz alınmaktadır. Taksit dönemleri ikişer aylıktır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Adli yargının kanayan yarası... Bilirkişilik

ADLİ yargıya yansıyan uyuşmazlıklarda hakkaniyetli ve hukuka uygun karar verilebilmesi için bazen o uyuşmazlığı çözümleyecek teknik bilgiye ve uzmana ihtiyaç duyulur. Bu konuda Hukuk Muhakemeleri Kanunda yapılan düzenlemeler ile hakim/hakeme konusunda uzman bilirkişi atama yetkisi verilmiştir.

HMK Madde 266: Mahkeme, çözümü hukuk dışında, özel veya teknik bilgiyi gerektiren hallerde, taraflardan birinin talebi üzerine yahut kendiliğinden, bilirkişinin oy ve görüşünün alınmasına karar verir. Ancak genel bilgi veya tecrübeyle ya da hakimlik mesleğinin gerektirdiği hukuki bilgiyle çözümlenmesi mümkün olan konularda bilirkişiye başvurulamaz. Hukuk öğrenimi görmüş kişiler, hukuk alanı dışında ayrı bir uzmanlığa sahip olduğunu belgelendirmedikçe, bilirkişi olarak görevlendirilemez.

Her ne kadar burada sürekli "konusunda uzman teknik" kişilerden söz ediliyor ise sigortacılık gibi bir alanda atanan bilirkişilerin salt teknik olarak görüş bildirmeleri mümkün değildir. Çünkü sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıklarda çözüm için hem teknik hem de hukuksal bilgiye ve uzmanlığa gereksinme vardır. Örneğin; bir tazminat davasında parasal ya da teknik uzmanlığın yanında gerçekleşen hasar/zararın poliçe kapsamında olup olmadığı Medeni Kanun, Türk Ticaret Kanunu, 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu, Türk Borçlar Kanunu, 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu ve Poliçe Özel ve genel şartları kapsamında görüş bildirmeniz gerekecektir. Nitekim Yargıtay'da 2018/6414 E. Ve 2020/4591 Sayılı Kararında bu yönde görüş belirtmiştir.

Bilirkişiler tarafından sunulan raporların mahkemeler tarafından verilen kararlarda büyük öneme haiz olması nedeniyle bilirkişilik görevi yapanların tarafsız, objektif olması, bilim ve fenin gerektirdiği kurallar çerçevesinde raporunu tanzim edip görevlendirmeyi yapan merciye sunması adalet terazisinin doğru tartması açısından hayati öneme sahiptir.

Ne yazık ki konu bu kadar önemli iken ve yasal düzenlemeler yapılmışken kendi sektörüm adına ifade etmeliyim ki, gerek sigortacılık teknik bilgisi gerek ise hukuk bilgisi olan ve sigortacılığın tüm branşlarında görüş beyan edecek bilirkişi sayısı tüm Türkiye'de toplasanız 5 kişiyi geçmez. İşte bu yüzdendir ki sigortacılık adına bilirkişilik kurumu kanayan bir yaradır. Çünkü bu niteliklerdeki uzmanlar adli yargı sistemine girmek istemiyor. Neden mi? Anlatayım o zaman;

İstanbul Üniversitesi'ndeki görevim nedeni ile 20 yıl İstanbul'un nerede ise tüm Asliye Ticaret Mahkemeleri'nde taşıma ve konvansiyonlar alanında bilirkişilik yaptım. O kadar ilginç şeyler yaşadım ki bir noktada pes ettim ve her iki görevi birlikte bıraktım...

Listeden çıkalı yaklaşık 10 yıl oldu hala mahkeme kalemlerinden arayıp "Hocam görev kabul ediyor musunuz?" diye soranlar var

25 Mayıs 2006 tarihli Atatürk Hava Limanı atrepolarının yangını ile ilgili olarak görev yaptığım İstanbul Üniversitesi'ne ilgili mahkemece yazı yazılarak ve isim verilerek Sigorta Tekniği ve Sigorta Hukuku alanında uzman bilirkişi olarak seçildim.

İnceleme günü bana bir kamyonet dolusu belge verilmişti. Evet yanlış okumadınız tepeleme bir kamyonet dolusu belge. Her inceleme günü ise en az 100 taraf avukatı gelirdi salona...*(aynı olayda uzman seçilen Sevgili Levent Gür ve Nuray Dinçment üstatlarımız çok iyi anımsar)*

Geçen gün internette bir mahkeme ara kararı /duruşma zaptı paylaşıldı... Bilirkişi 11 AY olmuş hala raporunu vermemiş mahkemeye... Ara kararda davacı vekili "Bir yıl dolduğunda pasta keselim sayın hakimim" demiş ve bu söz aynen duruşma tutanağına geçmiş. Bana verilen dosya gibi ise bir yorum yapamam (daha çok pasta kesilir) ama ben havaalanı yangın dosyaları külliyatına 8 ayda bakıp rapor vermiştim...

Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nun 283'üncü maddesi uyarınca "bilirkişiye, sarf etmiş olduğu emek ve mesaiyle orantılı bir ücret ile inceleme, ulaşım, konaklama ve diğer giderleri ödenir." diyor. Peki aylarca uğraştıktan sonra kaç lira ücret almıştım? Tabii ki 400 lira Mahkeme Başkanı ile konuştum dedim ki 1.000 lira nakliye parası verdim dosyaların ekleri burada kaldı 12 kez adliyeye incelemeye geldim. Yaptığım masrafların makbuzu burada 5.000 lira EK ücret rica ediyorum. Hakim uzun uzun düşündü "Bakarız Hocam" dedi ve 2 ay sonra emekli oldu.

Başkana, taraflara ve adli yargı sistemine hakkımı helal ettim mi? Zinhar hayır. Konusunda gerçekten uzmanlar Adli Yargı Sistemi'ne dahil olur mu? Zinhar hayır.



ROMEO VE JULIET İŞ SANAT OKUMA TİYATROSU'NDA

Nazlı Bulum ve Kayhan Açıkgöz, William Shakespeare'in en bilinen oyunlarından Romeo ve Juliet'ten bir bölümü seslendirecek. İki düşman ailenin birbirini seven çocuklarının aşk hikâyesinin konu alındığı eser, İş Sanat'ın sosyal medya hesapları ve web sitesinden ücretsiz dinlenebilecek.



KADIN GÖZÜYLE HAYATTAN KARELER

Anadolu Hayat Emeklilik'in "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" fotoğraf yarışmasında yer alan eserler dijital platformda sergileniyor. Dereceye giren fotoğrafların yanı sıra diğer 38 fotoğrafın da yer aldığı dijital sergiye QR kod ile ulaşılabilirsiniz.



KELEBEKLER ÖZGÜRDÜR

Doğuştan görme engelli olan Don Baker, 35 yaşında ilk kez kendi başına yaşamaya başlamıştır. New York'taki küçük dairesinin karşısına Jill adında bir oyuncu taşınmıştır. Don ve Jill kısa bir süre sonra yakınlaşırlar. Don 35 yıl sonra, karanlık bir dünyada bile olsa yaşamaya başlamıştır.



ACI REÇETE #02

Borusan Contemporary, yeni sezonu :mentalKLINIK sanatçı ikilisinin COVID-19 koşullarının değişime zorladığı sanat dünyasına acı bir reçete olarak sunduğu Acı Reçete #02 sergisi ile karşılıyor. Sergi, performatif yerleştirmenin Borusan Contemporary'den 7/24 canlı olarak dijital platformda yer alıyor.



LÜTFİ ÖZKÖK: PORTRELER

İstanbul Modern, evde kalıp sosyal etkileşimi sınırladığımız bu günlerde dijital platformlarda sürekli güncellediği içeriklerine bir yenisini daha ekledi. Müze şimdi de "Lütfi Özkök: Portreler" adlı fotoğraf sergisini sanal turla sanatseverlere kendi evlerinde keşfetme olanağı sunuyor.



'İŞ BANKASI KUMBARASI'

Türkiye İş Bankası Müzesi koleksiyonunda bulunan İş Bankası kumbarası ile ilgili fotoğraf, belge ve objeler bir araya getirilerek "Evinizin Kasası İş Bankası Kumbarası" başlıklı sanal bir sergi oluşturuldu. Hazırlanan sergi, dijital ortamda Türkiye İş Bankası Müzesi içerisinde modellenerek tasarlandı.



'ŞİMDİNİN PEŞİNDE'

İstanbul Modern dijital platformlarda sürekli güncellediği içeriklerine bir yenisini daha ekledi. 2018-2020 yılları arasında İstanbul Modern'in Beyoğlu'ndaki geçici mekânında ziyaretçiyle buluşan koleksiyon sergisi "Şimdinin Peşinde" sanal turda izleyiciyle buluşuyor.



PERA MÜZESİ

Pera Müzesi'nde ziyarete sunulan Suna ve İnan Kıraç Vakfı Koleksiyonu'ndan eser ve objeler, koleksiyon sorumlularının anlatımıyla YouTube'da. Pera Müzesi, bu sergileri tanıtan Türkçe ve İngilizce katalogları dijitalleştirerek çevrimiçi erişime sundu.



EKİN SU KOÇ KİŞİSEL SERGİSİ

3D teknolojisi kullanılarak sergileme alanlarının sanal ortama taşındığı; Sanatçı Ekin Su Koç'un alçı motifleri, resim, kolaj, epoksi ve çizimlerle insan sonrası döneme ait olan hikayeleri anlattığı kişisel sergisini yanda bulunan kare kodu okutarak çevrimiçi ortamda gezebilirsiniz.



100 BİN SANAT OKURU

Borusan Çağdaş Sanat Koleksiyonu'nda yer alan eserler ve Borusan Contemporary'de izleyici ile buluşan sergilere ilişkin inceleme yazıları, sanatçı ve küratör röportajları ile yapıt okumalarını sanat okurlarıyla buluşturan Borusan Contemporary Blog, bugüne dek 100 bin okuru ağırladı.



ÇELLİST POYRAZ BALTACIGİL

Genç çellist Poyraz Baltacıgil, piyanist Barış Büyükyıldırım eşliğinde İş Sanat'ta bir resital veriyor. İş Kuleleri Salonu'nda seyircisiz olarak kaydedilen konser, Johannes Brahms'tan, Charlie Chaplin'e uzanan repertuvarla İş Sanat'ın sosyal medya hesapları üzerinden yayınlanacak. Konser sezon sonuna kadar ücretsiz.

BİZANTION'DAN İSTANBUL'A BİR BAŞKENTİN 8000 YILI

Sakıp Sabancı Müzesi (SSM), geçmiş sergilerinden zengin içerikleri kapsamlı seçkilerle dijital kanallarında paylaşıma açmaya devam ediyor. 5 Haziran – 26 Eylül 2010 arasında İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti etkinlikleri çerçevesinde gerçekleştirilen Efsane İstanbul: Bizantion'dan İstanbul'a – Bir Başkentin 8000 Yılı sergisi şimdi digitalSSM'in kaynaklarıyla çevrimiçinde. İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Ajansı'nın işbirliğiyle ve Sabancı Holding'in sponsorluğunda düzenlenen sergi, Bizantion'dan Nea Roma'ya, Konstantinopolis'ten İstanbul'a; Bizans ve Osmanlı İmparatorluklarına başkentlik yapmış kentin 8000 yıllık görkemli tarihine ışık tutarken; ticaret, hediye ve yağma yoluyla çeşitli ülkelere dağılmış hazineleri yüzyıllar sonra ilk kez bir araya getirmişti.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Sağlık olsun

DÜNYA tarihine kısaca baktığımızda; son 12-15 bin yıllık geçmişte birçok medeniyetin kurulduğunu, birçoğunun görkemli bir gelişme göstermiş olmalarına rağmen, varlıklarını sürdüremeyip yavaş yavaş veya aniden yok olduklarını görüyoruz. Tarihçiler yok olma nedenlerini, başta kuraklık olmak üzere doğal afetlere, savaşlara ve salgın hastalıklara bağlıyorlar. Bunların her biri tek tek bir etken olabileceği gibi, birbirini tetikleyen özellik de taşıyabiliyor.
Öyleyse insanlığın ve medeniyetlerin devamı bu unsurların ortadan kaldırılmasına bağlı. Peki, bunu başarmak mümkün mü? Doğal afetleri ortadan kaldırabilir miyiz? Tabii ki hayır. Belki sonuçlarını azaltıcı tedbirler alabiliriz ama depremleri, yanardağ patlamalarını tsunamileri, kasırgaları, tayfunları durdurmamız mümkün değil. Doğaya verdiğimiz zararın sınırı yok, milyonlarca ağacı keserek, nehir yataklarının yolunu değiştirip kuraklığı davet eden biz değil miyiz? Doğa da tabii boş durmuyor, ona yaptıklarımızın intikamını fazlasıyla alıyor.
Savaşlardan hiç söz etmek istemiyorum; başta su savaşları ve din savaşları olarak sıklıkla yaşanan savaşlar, daha sonra liderlerin ihtirasları nedeniyle tam bir katliama dönüşmüş. Sadece Birinci ve İkinci Dünya savaşında ölenlerin sayısı 80 milyonu geçiyor. Kayıp ve yaralılarla birlikte 100 milyon...
Gelelim salgın hastalıklara... 1500'lü yılların öncesine listelenen insanlık tarihinin seyrini değiştirmiş. Veba, kolera, ebola, çiçek, kızamık, sifiliz, sıtma, tüberküloz, gribin envai çeşidi milyonlarca kişinin ölümüne sebep olmuş. COVID-19'la hala da oluyor... Her biriyle mücadele yıllarımızı almış, koruyucu aşıların bulunması çok uzun zamana ihtiyaç göstermiş.
Özetle insan evladı ayakta kalabilmek için tarih boyunca doğal afetler, savaş ve salgın hastalıklarla mücadele etmeye çalışmış; başarabilenler ayakta kalmış, başaramayanlar attaaa... İşte yıllar böyle akmış gitmiş, gelmişiz 2020 yılına.
2020 yılı, belirttiğim doğal afet, savaş ve illaki salgının hem fiziki hem de ekonomik sonuçlarının bizleri çok olumsuz olduğu bir yıl oldu. Evet, bir yılı daha tamamlamak üzereyiz; gönlümüzce doya doya yaşamadığımız bir yılı... Dünya ve ülkemizdeki can kayıplarına baktığımızda çok sıkıntılı olsa bile biz hiç olmazsa hayatta kaldığımıza şükredelim. Her yılbaşında hepimiz birbirimize yeni yılın sağlık, mutluluk ve huzur getirmesi için temennilerde bulunur, böyle olması için de Yüce Allah'a dua ederiz. Maalesef bu sene temennilerimiz gerçekleşmedi, artık günahımız neyse Yüce Allah da dualarımızı duymazdan geldi.
Tabii yeni yıl için temennilerimizden ve dualarımızdan vazgeçecek değiliz. 2021 yılı inşallah, öncelikle sağlığımızın, mutluluğumuzun, huzurun, sulh ve sükûnun, bereketin bol olduğu bir yıl olur. Kimse işsiz; aç ve açıkta kalmaz. İlahi adalet bu dünyada da kendisini gösterir.
Tabii öncelikli konu sağlık, bundan sonra sağlığımıza bakalım. Sağlığımıza bakalım deyince aklıma Can Yücel'e atfedilen 'Sağlık Olsun' şiiri geldi. Şiirde temenni edilenler bugünün koşulları ile çelişiyor ama olsun, dileklere sınır olmaz...

***

Hiç işin olmasa da öğle üzeri dışarı çık (Bizim yaşımızda 10'la 13 arasında)
Yağmur varsa ıslan, güneş varsa ısın, hatta üşü hava soğuksa...
Yürü, yürürken sağa sola bak, öylesine değil, görerek bak

***

Günün güzeldi değil mi? Akşamın da güzel olsun.
Yemeğin ne olursa olsun, masanda illaki kumaş örtü olsun.
Saklama tabakları, bardakları misafire
Sizden ala misafir mi var bu dünyada
Ailecek kurulun sofraya, öyle acele acele değil,
vazife yapar gibi hiç değil,
Şöyle keyife keyif katar gibi, lezzete lezzet katar gibi,
eksik bıraktıklarını tamamlar gibi tadına var akşamının.
Gece evinde, dostların olsun
Sohbetin yemeğin, kahkahan olsun.
Arkadaşım,
hayat bu daha ne olsun?
Ama en önce ve illa ki sağlık olsun!

Evet yeni yılınız en azından şiirde temenni edilen hususları yapabileceğimiz bir yıl olsun. Ama illaki sağlık olsun!



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Yap(a)mamak

SON yurtdışı seyahatimden bu yana 10 ay geçti. Son şehirlerarası yolculuğu yapalı da 3 ay oldu neredeyse. Bu listeyi uzatmak, yapamadıklarımı uzun listeler halinde sıralamak çok mümkün. O kadar çok şey var ki son yapılmasından bu yana aylar geçen.

Yapmamaktan çok yapamamak rahatsız ediyor aslında. Şu ortamda sırt sırta yerlere gidip yemekler yemek, ya da temiz hava dolaşımının olmadığı binalarda saatler geçirmek filan aklı başında insanın yapacağı şeyler değil zaten. Ama o seçeneğin olmaması, bir daha ne zaman gönül rahatlığıyla yapılabileceğinin de öngörülememesi rahatsız edici olan. Zaman geçtikçe de bunlara yönelik özlem ve heves de biraz köreliyor mu acaba?

Geçen sene Ocak Şubat aylarında biri çıkıp da "Mart başından itibaren en az 1-1,5 yıl tüm alışkanlıklarınız değişecek, yaşam biçiminizde kökten bir farklılaşma olacak, ortamlarınız farklılaşacak, ilişkileriniz seyrekleşecek, çok sevdiklerinizi çok özleyeceksiniz, hatta daha az sevdiklerinizi bile özleyeceksiniz" deseydi çoğumuz "Haydi canım sen de, ne olacak, nükleer savaş mı çıkacak?" derdik belki. Ama en kötümserlerin bile tahminlerini aşan bir yılı bitirdik ve ne yazık ki ışık tam anlamıyla görünüyor değil hala.

Öte yandan hepimiz bir şekilde alıştık bu duruma. İşin ekonomik tarafını bir tarafa bırakırsak tüm dünya istisnasız olarak uyum sağladı kendini yeni koşullara ve belki de insanlık tarihinde ilk kez bu kadar büyük ve yaygın bir ortak cephe oluşturdu dünya bu sorunun karşısında.

Eskiden olsa seyircisiz maçları zorlanarak izlerdim belki ama alıştım bir şekilde o teyp tezahüratlarına. İşlerin yapılması esnasında bazı süreçlerde yüz yüze görüşmenin olmazsa olmaz olduğunu savunurdum ama en kritik süreçler bile bir şekilde yürütülüyor uzaktan da olsa. Yine iş yaptığımız bazı insanlar zaman zaman yurtdışından gelip ziyaret ederdi bizleri ve müşterilerimizi, ya da bizler gidip yurtdışındaki bu insanları ziyaret ederdik arada. Ama şimdi ne onlar geliyorlar ne biz gidiyoruz fakat o işler de yürüyor bir şekilde.

Tabii önce aşı, sonra ilaç filan bir şekilde bu sorunun üstesinden gelinecek. Ama merak ettiğim tamamen eskiye dönüş olacak mı, ya da nasıl olacak bu? Bir anda milyonlarca insan uçaklara binip otelleri, restoranları mı dolduracak? Bomboş ve hüzünlü işyerleri yine üst üste çalışanlar ile dolup boş toplantı odası bulunamayacak mı?

Sanmıyorum.

Bu salgın herkeste bir iz bırakacak bundan sonraki yaşamları boyunca onlara eşlik edecek ve sanıyorum en önde geleni de fiziksel mesafenin korunması olacak. Daha kısa süre önceye kadar ülkemize gelip tüm seyahatleri boyunca maske ile gezen Uzakdoğulu turistlere şaşkın şaşkın bakardık ama belki yıllarca bizler de öyle dolaşacağız kalabalık ortamlarda.

Bundan 1-1,5 yıl öncesine kadar uzaktan çalışma modelleri bizim için erken, insanımıza ve kültürümüze çok uygun değil filan derken özellikle hizmet sektöründe bu modele geçmeyen kalmadı neredeyse ve görülen o ki bu salgın tamamen bittikten sonra da birçok kurum kısmen de olsa bu şekilde çalışmaya devam edecek.

Birçok ürünü ve hizmeti satıcı ile karşı karşıya oturarak, ürüne dokunarak almaya alışık bir toplum iken yediden yetmişe çevrimiçine geçip bunların büyük bir kısmını internet üzerinden almayı öğrenmek sadece birkaç ayını aldı aynı toplumun.

İnsan sağduyu ile, teknoloji sayesinde, bilim ve aklın yön göstericiliği ile kendini her yeni duruma uyarlayabiliyor ve bunu çok kısa sürede yapabiliyor ama en başta da yazdığım gibi bence zorunlu olarak yaşanan bu değişimin en önemli sorunu alışılan birçok şeyden bir süre için mahrum kalmak değil, sorun bunları bilinmeyen bir süre boyunca yapamayacak olma bilincine sahip olmak.

Hepinizin yeni yılını bir kez daha kutlar, 2021'nin tüm insanlık için umut ve barış getirmesini dilerim.

Sağlıklı ve mutlu günlerde görüşmek üzere.



Azizler

KÜNYE
Yönetmen: Taylan Biraderler
Senaryo: Berkun Oya
Oyuncular: Engin Günaydın, Haluk Bilginer, Binnur Kaya, Öner Erkan, Fatih Artman
Türü: Dram
Platform: Netflix

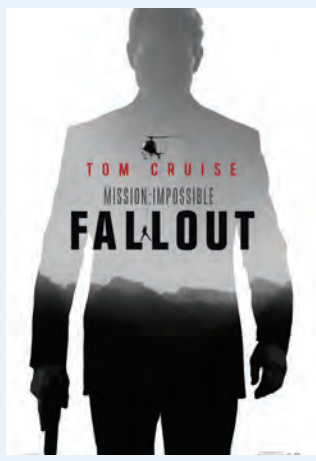
Aziz, hayatının zorlu bir döneminden geçmektedir. Mesleği hakkında kurduğu hayallerden uzakta olan Aziz, sevmediği bir işte çalışır. Dört yıldır Burcu ile birlikte olan Aziz, artık ilişkisine bir son vermesi gerektiğini düşünür. Herkesten uzaklaşıp, yalnız kalmak isterken karşısına bu sırada bir fırsat çıkar. Yapması gereken tek bir şey vardır o da bir yalan söyleyip, bu yalanı sürdürmek. Söylediği yalanın sonuçları hayatının değişmesine neden olur.



DİZİ/AKSİYON

Seal Team

"Seal Team"de, imkansız gibi görünen yüksek riskli birçok gizli görevin üstesinden gelen korkusuz ekibin hayatında heyecan ve aksiyonun dozu hiç azalmıyor. Dünyanın en seçkin özel operasyon birliğinin maceralarını anlatan dizinin yaratıcısı Benjamin Cavell olurken, dizinin oyuncu kadrosunda David Boreanaz, Max Thieriot gibi isimler yer alıyor. Diziyi BeinConnect'ten izleyebilirsiniz.



FİLM/MACERA

Görevimiz Tehlike 6

İkonik ajan Ethan Hunt, birlikte çalıştığı IMF ekibi ve tanıdık birkaç dostu sıkıntılı bir zamandan geçmektedir. Berlin'deki görevin ters gitmesi sonucunda Ethan Hunt CIA ile ters düşer ve denetimsizliği sebebiyle CIA'in kara listesine girer. Ancak insanlığı tehdit eden yeni bir tehlikenin ortaya çıkışıyla birlikte herkes zamana karşı bir yarışa koyulur. Başrolünde Tom Cruise'un yer aldığı filmi BluTV'den izleyebilirsiniz.



DİZİ/FANTASTİK

His Dark Materials

Dizi, paralel evrenlerde hareket edebilen iki çocuğun hikayesini konu ediyor. Philip Pullman imzalı ünlü fantastik roman serisi His Dark Materials'dan uyarlanan yapımın yönetmen koltuğunda The King's Speech'in ünlü yönetmeni Tom Hooper oturuyor. Lyra karakterini Dafne Keen canlandırırken Lyra'nın babası Lord Asriel adlı karaktere ise James McAvoy hayat veriyor. Dizi BeinConnect'te.



Pieces of a Woman

Pieces of a Woman, doğum sırasında çocuğunu kaybeden bir kadının hayatına odaklanıyor. Evde doğum yaparken bebeğini kaybeden kadın yaşadığı acı ile sarsılır. Bebeğinin yasını tutan kadın, bir yandan yaşadığı acı ile yüzleşmeye çalışırken bir yandan da kocası ve annesi ile ilgili yaşadığı sorunların üstesinden gelmeye çalışır. ABD, Kanada ve Macaristan ortak yapımı olan film, kadrosuyla dikkat çekiyor.

KÜNYE
Yönetmen: Kornél Mundruczó
Senaryo: Kata Wéber
Oyuncular: Vanessa Kirby, Shia LaBeouf, Ellen Burstyn, Iliza Shlesinger, Sarah Snook
Türü: Dram
Platform: Netflix



BELGESEL

The 2000s

21. yüzyılın ilk 10 yılı Amerikan tarihinin en dramatik dönemlerinden biriydi. 2000'li yıllar tartışmalı bir seçimle başladı, ardından 9/11 terör saldırıları geldi. iPod gibi dijital gelişmeler Amerikan müziğinin demokratikleşmesine yararken, hip-hop yükselişini sürdürdü. Televizyon ikinci altın çağına girdi ve kültürel değişiklikler, internetin olgunlaşması ve sosyal ağların ortaya çıkmasıyla oluştu. Belgesel BluTV'de.



FİLM/BİYOGRAFİK

Balon Pilotları

Film, pilot Amelia Wren ve bilim insanı James Glaisher'ın sıcak hava balonu ile keşif yaptıkları sırada hayatta kalmak için verdikleri mücadeleyi konu ediyor. Amelia Wren ve James Glaisher, 1862 yılında daha önce kimsenin yapmaya cesaret edemediği bir şeyi denemeye karar verir. Göklerin sırlarını keşfetmek isteyen ikili, sıcak hava balonu ile daha önce hiç çıkılmamış bir yüksekliğe çıkmaya çalışır. Film Amazon Prime'da.



FİLM/AİLE/MACERA

Dolittle

Eşinin vefatından sonra konuşabildiği hayvan dostlarıyla inzivaya çekilen Dr. Dolittle, kraliçe Victoria amansız bir rahatsızlığa yakalanınca ona deva bulmaya çalışır. Stephen Gaghan'ın kamera arkasında yer aldığı yapımda, Robert Downey Jr., Antonio Banderas, Michael Sheen gibi isimler yer alırken, Emma Thompson, Rami Malek ve Tom Holland sesleriyle yapıma hayat veriyorlar. Film BeinConnect'te.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Prof. Dr. Cemil Topuzlu

ÜSKÜDAR Salacak Mahallesinde dünyaya gelmiştir. Babası İskeçeli, Topuzlu oğullarından Yusuf Ziya Paşa'dır. Annesi Siruzi-zade Kazasker Hacı Tahir Efendi'nin kızıdır. Babası başarılı bir mum imalatçısıdır, ama her nedense mumlarının ortamı yeterince aydınlatamadığı düşüncesi ile yaşamı boyunca hep daha fazla aydınlatacak mumlar üretme gayreti içerisinde olmuştur.
Tabii nereden bilebilirdi ki oğlu tıp alanında çok ses getirecek aydınlatmalar yaşatacak ülkesinde ve hatta yurt dışında ve binlerce mum ışığından daha fazla bir ışık getirecek tıp dünyasına.
Cemil annesini ise çok küçük yaşlarda veremden kaybetmiş ve o anda doktor olmaya karar vermiştir. İnsanların salgından dolayı ölmelerinin önüne geçecek ve bu uğurda çalışacak idi, ve tam olarak da böyle olmuştur.
Üsküdar'da Paşakapısı Askeri Rüştiyesi'nde, bir süre Mekteb-i Sultani'de ve sonrasında babasının Şam'a memuriyeti nedeniyle Şam Askeri Rüştiyesi'nde okumuş, 1880 yılında mezun olmuştur. 1881'de Kuleli'deki Mekteb-i Tıbbiye-i Askeriye İdadisi'ni bitirmiş ve 20 yaşında yüzbaşı rütbesiyle doktorluk diploması almıştır. Lisede süper zeka bir öğrenci olmasına rağmen, resme olan kabiliyetsizliği ile resim dersinden kalmış, bunu gören öğretmeni tarafından "git sahaflardan bir resim al ve altına ismini yaz getir" dediği Cemil, hayatının daha ileri yaşlarında bir salgın hastanesi haline getirileceği yer olacağını bilmeksizin bir Ayasofya Camii suluboya resmi ile, kalmış olduğu resim dersinden de geçerek, okulunu birincilikle bitirmeyi başarmıştır. 15 Eylül 1887'de cerrahi uzmanlığı için Fransa'ya (Paris) gönderilmiştir. Üç yıl Paris'te St. Louis Hastanesi'nde asistan olarak çalışmış ve 1890'da İstanbul'a dönerek Haydarpaşa Askeri Hastanesi'nin Hariciye bölümü şefliğine atanmıştır. Zeynep Kamil Hastanesi'ni yeniden düzenleyerek ilk özel hastane olarak hizmete açmıştır. Orada o zaman doğmuş olan bir çok kızın ismi Zeynep, erkeğin ismi Kamil olmuştur. Ameliyatlardaki yeni buluşlarıyla ünü yurt sınırlarını aşmıştır. Onun icadı olan birtakım cerrahlık aletleri, uzun süre, birçok memlekette başarı ile kullanılmıştır. Şişli Etfal Hastanesi'nde çalışmış, II. Abdülhamid'in saray cerrahlığını yapmış, 1905'te II. Abdülhamid tarafından rütbesi yükseltilmiş, 1908 yılında II. Meşrutiyet'in ilanından sonra 1909'da çıkarılan Tasfiye-i Rüteb kanunu ile rütbesi miralaylığa indirilince askerlikten ayrılmıştır.
Mekteb-i Tıbbiye-i Şahane ile Mekteb-i Tıbbiye-i Mülkiye'nin birleştirilerek 1909-10'da Tıp Fakültesi adı altında öğretime geçmesini sağlamış, kendisi de bu fakültenin başına getirilmiştir. Rumeli yakasına taşınmasına karşı çıkarak görevinden ayrılmıştır, zira Göztepe'de herkesin ilgisini çekecek kadar özenle yapılmış bahçesi olan bir evi vardır ve hatta bu evi gören Sadrazam kendisinin belediye başkanı olmasını ve evindeki bu görsel güzelliği İstanbul'a da taşımasını istemiştir. 1912'de İstanbul şehremini (belediye başkanı) seçilerek göreve başlamıştır. Topuzlu İstanbul'un temizliğine çok önem vermiş, şehri baştan sona temizletmiş, hatta Avrupa'dan temizlik arabaları getirtmiş, ilk umumi tuvaletleri açmış ve hatta içine havlu ve diş fırçası dahi koydurmuştur, ancak 1912'lerde dönemin çok büyük bir salgını olan kolera ile karşı karşıya kalmış ve bu durum ile mücadelede, lise yıllarında suluboya resmi ile sınıfını geçmesine yardımcı olan Ayasofya resmi vardı ya, işte şimdi de resmini değil, kendisini kullanarak, Ayasofya Camisini bir salgın hastanesi haline getirerek mücadelede büyük bir yol almış, hatta Sultanahmet ve Şehzade Camilerini de salgın hastanesi haline, tüm itirazlara rağmen, getirerek salgınla mücadelede çok önemli başarılar kazanarak salgını yenmeyi başarmıştır. İnsan hayatı ne annesinin hayatı kadar kadar ne de babasının yaktığı mumların ömrü kadar kısa olmasın diye babasının aydınlatmaya çalıştığı odanın aydınlığı gibi ülkemizi ve insanları aydınlatarak, kolera hastalığını yenmiş ve tıp alanında çok önemli ve başarılı işlere imza atmıştır. Ne mutlu bana ki, Cemil Topuzlu ile üniversitede aynı sınıfta okuma şansına sahip oldum ben, hayır hayır dişi Benjamin Button ben değilim, Dede Cemil değil torun Cemil idi benimkisi ve dedesi kadar mıdır bilemem ama çok zeki, esprili, çalışkan, dürüst ve hepimiz tarafından sevilen bir Topuzlu idi. Dede Topuzlu nurlar içinde yatsın ve ülkemiz onun aydınlattığı tıp ile bu salgın ile mücadelede daha fazla kayıp vermemizin önüne geçecek her türlü çalışmada her daim çok başarılı olsun inşallah.
Vefat ettiği yıl olan 1958'de, adı Harbiye Açıkhava Tiyatrosu'na verilerek bizlere her türlü sanat gösterisinde bir kez daha kendisini rahmet ile anma fırsatı verilmiştir. Salgınsız günler dilerim.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



COVID sonrası başarılı olmak isteyen sigortacılar için 4 anahtar trend

Pandemi her sektörü olduğu gibi sigortacılığı da değiştiriyor. Şirketlerin, köklü değişimlere sebep olan böylesi süreçlerden daha güçlü biçimde çıkması için trendleri yakından takip etmesi gerekiyor. En kapsamlı insurtech etkinliklerinden The DIA Community'nin kurucusu Roger Peverelli pandeminin sektör için bir "uyanış çağrısı" olduğunu söylüyor.

DIA Prime Time 2020 etkinliği, 30 Kasım - 4 Aralık tarihleri arasında düzenlendi. 5 gün süren ve çok sayıda farklı sunum ve konuşmaya sahne olan etkinlikte sektöre dair pek çok öngörü ve değerlendirme paylaşıldı. En ilgi çekici paylaşımlardan biri DIA etkinliğinin kurucularından Roger Peverelli'den geldi. Insurtech ekosisteminin öncülerinden olan Peverelli ile sigorta sektörünü COVID-19 sonrasında değiştirecek 4 önemli trend üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

COVID-19, sadece yaşam tarzımızı derinden değiştirmekle kalmadı, ekonomiyi, şirketleri ve sigorta sektörünü de etkiledi. Pandemi sona erdiği zaman nelerle karşılaşacağımızı düşünüyorsun?
Sigortacıların pandemiye farklı şekillerde tepki verdiğini söyleyebilirim. COVID-19'un iş süreçlerine belirgin bir etkisi olduğu ortada. Büyük bir kesim bunu bir uyanış çağrısı olarak deneyimledi. Dijitalin vazgeçilemez olduğunu anlıyor ve şu ana kadar bu süreci ne kadar yavaş yönettiklerini fark ediyorlar. Bu durum da dijital inovasyon programlarında vites artırmalarına neden oluyor.

Geçtiğimiz yıl yayınladığın bir dokümanda "Sigortacıların COVID-19 sonrasında değerlendirmesi gereken 4 trend"i tanımladın. Bizim için ne olduklarından kısaca bahseder misin?
Tabii. Esas itibarıyla, müşteri davranışları değişiyor. Ve bu değişim kalıcı. İlk trend "ÖNCE SAĞLIK – HER ZAMANKİNDEN FAZLA" İkincisi "BAĞLANTILI YAŞAM – ŞİMDİ, GERÇEKTEN". Üçüncü trend "EMSALSİZ BİLİNMEZLİK". Dördüncüsü ise "HER DURUMDA EMPATİ".
Bunlar yeni değil. Sadece pandemi nedeniyle önemleri daha da arttı. Müşteri davranışlarında bu kadar kalıcı bir değişim yaşanması, sigortacıların uyum sağlayabilmek için değişmeleri gerektiğine işaret ediyor. Bunu da ancak bahsettiğim trendlere ayak uydurarak sağlayabilirler.

O zaman, sağlığın her zamankinden daha da önemli olduğunu söylüyorsun. Sigortacılar bunu nasıl bir iş modeline çevirebilir?
Oldukça kolay. Öncelikle, şu an sağlık ve hayat sigortası tarafında farkındalık artmış durumda. İnsanlar sağlık durumlarının değerini daha fazla önemsiyor. Sağlık sorunu olan bireylerin komplikasyon gösterme ve yoğun bakıma alınma ihtimalleri çok daha yüksek. Bu noktada sigortacılar müşterilerinin daha sağlıklı bir hayat tarzına kavuşmasına yardım etmek için büyük bir fırsata sahip.



Roger Peverelli ile COVID-19'un henüz dünyayı etkisi almadığı 2018 yılında Amsterdam'daki DIA etkinliğinde bir araya gelmiştik. Bu sefer söyleşimizi online gerçekleştirdik.

Sigortacılar; müşterilerinin daha fazla egzersiz yapmasını, daha sağlıklı beslenmesini, daha iyi uyumasını ve stres seviyelerini kontrol etmesini sağlayabilir. Bunu yapmaları halinde sosyal etkilerini de artırmış olacaklar.

Sigortacılar bu noktada devreye girerek sağlıklı bir hayata ulaşmamıza yardımcı olabilirse, bu durumdan iki taraf da kazançlı çıkacak.
Evet. Yine de sigortacıların klasik teminatlar dışındaki hizmetleri vermekte zorlandığını biliyoruz. Nedeni ise bu hizmetlerin onlar için yeni olması. Bazı sigortacılar bunun için müşteriyi merkeze alan uzmanlaşmış platformlarla anlaşmayı tercih ediyor. Örnek olarak Generali'nin Vitality programını, Irish Life'ın Dacadoo uygulamasını ve Virgin Pulse gibi programları verebilirim. Bu yöntem tüm yükü kendilerinin üstlenmesinden son derece hızlı. Kasım ayının sonundaki DIA Prime Time etkinliğinde bunun örneklerini gördük.

Bahsettiğin ikinci trend Bağlantılı Yaşam oldu. Bu konuyu biraz genişletebilir misin?
Tabii. Günümüzde, haftanın bir kısmında olsa da çoğumuz evlerden çalışıyoruz. Ancak, siber güvenlik açısından baktığımızda çoğu ev uygun şartlara sahip değil. İnsanlar artık evlerine daha fazla yatırım yapıyor ve evlerini daha akıllı hale getiriyor. Bu da biz sigortacılara geleneksel teminatlarla siber teminatları, aynı zamanda önleyici ve proaktif hizmetleri birleştirecek tamamen yeni nesil bir konut sigortası değer önerisi ile öne çıkma fırsatı sunuyor.
Aynı zamanda, bireylerin hareket alışkanlıkları da değişti. Bu durum insanların oto sigortalarına bakışını da değiştirecek. Aracımı daha az kullanıyorsam neden sabit bir ücret ödeyeyim? Kullanım bazlı sigortaları ana akıma taşımak için mükemmel bir zaman. İşte bu nedenle Unipol'dan Giacomo Lovati'yi DIA Prime Time'da konuşması için davet ettik. Unipol, telematik sigortada dünya lideri. 4.2 milyondan fazla telematik müşterileri var. Onlardan öğrenebileceğimiz gerçekten çok şey var.

Üçüncü trend belirsizlikle alakalıydı. Bununla ne anlatmak istiyorsun ve belirsizlik sigortacılara nasıl bir fırsat sunuyor?
COVID-19'un sonucu olarak insanlar aynı anda 3 konuda belirsizlik hissediyor. Bunun ilki tabii ki sağlık. Bunu ekonomik belirsizlikler takip ediyor. Ekonomik durgunluk işimi kaybetmeme neden olacak mı? Bir diğer konu ise; COVID-19 ile ilgili doğru ya da yanlış pek çok bilgiye maruz kalıyoruz ve bilgilerdeki belirsizliğin daha da artması bekleniyor.
O zaman, sigortacılar bu duruma nasıl tepki vermeli? Sigorta ürünlerinin basit, şeffaf ve ekonomik olması gerekiyor. Müşterilerine bu durumda güvenilir bilgiler sağlayan sigortacıların ise adeta bir güven simgesi haline gelmesi gerekiyor. Hatta daha da iyisi, sigortacılar müşterilerini zor zamanlarla baş edebilmeleri için desteklemeli.

2020 yılı empati konusunda bizlere çok şey öğretti. Yine de, bunu sigorta sektörü için bir trend olarak nitelendirmeni ilginç buldum. Bu konudaki görüşlerinle bizi aydınlatabilir misin?
Tabii. Yardımsever insanların daha çok sevildiği konusunda bir farkındalık oluştu. Sigorta şirketlerinin insani ve duygusal tarafı şu an olduğundan daha iyi yönetmeleri gerekiyor. Özellikle günümüzdeki gibi zor dönemlerde, insanların gerçekten ilgi gösteren kurumlara olan ihtiyacı çok yüksek.
Yani sigortacılar müşterileriyle temas etmeli, sorunlarını dinlemeli ve onlara yardım etmeli. Kurumların, sigorta şirketi çalışanlarının, sahada bulunanların burada çok önemli bir rolü olduğuna inanıyoruz – bunun nedeni ise empati kurma yetileri. Çoğu bilgisayar hala bu konuda yetersiz.

Aynı zamanda bu trend sektörün müşteriyi daha çok düşünmesini sağlayabilir. Belki de günün sonunda, COVID-19'un sektörümüze uzun dönemde büyük bir etkisinin olduğunu görebiliriz. 5 yıl sonra baktığımızda müşteriler bugünkünden çok daha mutlu olabilir.
Dediklerinin kısa bir dönemde olabileceğini umut ediyorum. Her trend hem kısa dönem için fırsatlar hem de uzun dönem için büyüme potansiyeli barındırıyor. Yapılacak o kadar çok şey var ki, sigortacılar hiç çekinmeden değişime bugünden başlayabilirler. Momentumun oluştuğunu görüyoruz, tek yapmamız gereken bunu kullanmak!

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu — Bir Konuk"



Yapay Zeka

Halil Aksu
Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi (TRAI) - Kurucu
Digitopia - Managing Partner

İlk kez 1956 yılında ortaya çıkan "yapay zeka" kavramı, bilişim bilimlerinin bir alt dalı olarak ele alınmaya başlandı. İnsan beynine yönelik bilimsel gelişmelerden esinlenerek, sofistike matematiksel modellerle, "acaba düşünen ve öğrenen makineler yapılabilir mi?" ve "insan beyni taklit edilebilir mi?" gibi sorulara cevap ararken ortaya çıkan bu kavram, zaman içinde gelişti.

Önemli bir dönüm noktası, 1997 yılında IBM Deep Blue isimli yapay zekalı bilgisayarın, satranç ustası Gary Kasparov'u yenmesi oldu. 2011 yılında, yine IBM Watson yapay zeka sistemi, ABD'de Jeopardy isimli yarışma programına katılarak en başarılı iki yarışmacıyı yendi. 2016 yılında Google'ın aldığı DeepMind isimli şirketin programcıları, AlphaGo isimli bir yapay zeka ile uzak doğuda çok popüler olan Go oyununda dünya şampiyonu Lee Sedol'u yendi.

Yapay zeka özellikle son on yıl içinde daha önce görülmemiş bir şekilde yol aldı.

YAPAY ZEKANIN KATMA DEĞERİ 1 TRİLYON DOLAR

Otonom sürüş, cep telefonlarımızdaki sesli asistanlar, kameralarla entegre çalışan görüntü işleme, son dönemde çok popüler olan "Robotik Süreç Otomasyonu" (RPA) ve benzeri yapay zeka uygulamaları artık hayatımıza, şirketlere ve gündemimize pek çok alanda görünen veya görünmeyen bir şekilde hızla girerek değer katmaya başladı.

Farklı kaynakların ortak kümesini aldığımızda, dünya çapında 1 trilyon dolardan fazla yapay zekanın oluşturabileceği katma değer bulunduğu görülüyor.

SİGORTACILIĞIN YENİ İŞLETİM SİSTEMİ YAPAY ZEKA OLACAK

Sigortacılık sektöründe yapay zekanın oldukça geniş kullanım alanları bulunuyor. Başarılı yapay zeka uygulamaların en önemli girdisi kaliteli ve çok veridir. Sigorta şirketlerinin elinde çokça veri bulunuyor. Müşteri, hasar, kullanım ve sağlık verileri, ülkesel ve global istatistikler, geçmiş yılların tarihsel verileri ve tecrübeleri, iklim, trafik verileri ve daha niceleri. Doğru modeller ve doğru algoritmalar ile bu verilerin içinden çok önemli ipuçları elde etmek artık çok daha mümkün hale geldi.

Müşteri boyutunda, segmentasyon, fiyatlandırma, müşteriyi tanıma, yenileme olasılığı, memnuniyeti, risk olasılıkları ve benzeri uygulamalar yapay zeka ile yepyeni bir kalite kazanmaya başladı. Pazarlama faaliyetleri ve fiyatlandırma yapay zeka ile kişiye özel hale geldi. Yanıt aranan birçok önemli soruyu ve bilinmezi, yapay zeka ile çözümlemek çok daha mümkün oldu. Müşteri memnuniyetini artırarak, sadakatini yükseltmek, poliçeleri yenilemek, yaşam boyu mutlu müşteriler için, yapay zeka çok rekabetçi imkanlar sunabilir hale geldi.

"YAPAY ZEKA İÇİN ZOR HESAP YOKTUR!"

Operasyon boyutunda ise, risk yönetimi kendini göstermektedir. Sigortacılıkta risk hesaplama tümüyle istatistiklere dayalı bir matematiktir. Parametre sayısı arttıkça hesaplar zorlaşır. Yapay zeka için zor hesap yoktur. Ne kadar çok parametre olursa, yapay zekanın dimağı o kadar açılır. Aynı şekilde sahtekarlıkların (fraud) önlenmesi için yapay zeka algoritmaları devreye girer. Daha önce bulunamayan, görülemeyen sorunlar ve kaçaklar gün yüzüne çıkar. İnsan aklının ve gözünün büyük zahmetlerle yakaladıklarını, yapay zeka adeta otomatik bir şekilde yakalar.

Bundan dolayı yapay zekayı doğru anlamak, nimetlerinden yararlanmak, akıllıca katma değere dönüştürmek şart. Kurumlardaki en analitik, en sistematik düşünen kişiler, tespit ettikleri sorunların yapay zeka ile nasıl çözülebileceğine yönelik, düşünmelidir. Adeta bir çırağa tarif eder gibi anlatmalıdır. Nitekim yapay zeka anlata anlata, öğrene öğrene, gelişmektedir ve zekası oluşmaktadır.

TÜRKİYE YAPAY ZEKA İNİSİYATİFİ (TRAI)

Ülkemizdeki yapay zeka girişimleriyle, benzer yollardan geçmiş kurumlarla tanışmak için, Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi ile tanışmalı, bizlerle temasa geçmelisiniz. (www.turkiye.ai)

Ayrıca, web sitemizin "Kaynaklar" menüsünde geniş bir arşiv yer alıyor. Bu konudaki raporlar, kitaplar, öncü isimler ve diğer faydalı kaynaklara buradan ulaşabilirsiniz.

BigBang 2020'de sigorta rüzgârı

3 Aralık'ta düzenlenen "BigBang 2020 Startup Challenge" yine çok renkli ve heyecanlı anlara sahne oldu. Bu yıl online olarak düzenlenen etkinliği, 10 bin civarında kişi ekranları başında takip etti.

İTÜ Çekirdek bünyesinde yıl boyu devam eden seçim süreci sonunda belirlenen ilk 20 girişim sahnede sunumlarını yaparken, aynı zamanda toplam 87 girişim de fuaye alanında izleyicilerle buluştu.

Top 20 girişimin sunumlarını takiben, günün sonunda ödül, nakit destek ve yatırımların anons edildiği bölüme geçildi.

Sigorta sektörü açısından bu yılın önemli özelliği, 8 paydaş şirketin desteğiyle hayata geçen İTÜ Çekirdek Insurtech Programı oldu. İTÜ ARI Teknokent ve 8 paydaş şirketin her biri, belirledikleri girişimlere 100.000 TL ödül verdi. Ödül töreni esnasında sahnede ciddi bir sigorta rüzgarı esti. BigBang 2020 etkinliğine, sigorta sektörü ve insurtech girişimleri adeta damga vurdu.

Agito, Aksigorta, Allianz, AvivaSa, Eureko, HDI, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketleri adına ödülleri takdim eden sektör yöneticileri, startup ekosistemi ve insurtech girişimlerle olan işbirliğinin önemine değindi ve bu desteğin devam edeceği mesajlarını verdi.

Toplamda 900.000 TL nakit ödül dağıtılan insurtech girişimler, diğer paydaşlardan da ödüller ve yatırımlar aldılar.

340.000 TL toplam nakit ödülle, en yüksek tutara Archmir ulaştı. Agito, Allianz, Eureko, HDI ve Türkiye Sigorta'nın yanı sıra, Otomotiv Endüstrisi İhraçatcıları Birliği (OİB) Archmir'e ödül verdi.

Gecenin diğer öne çıkan girişimleri ise Syntonym, Bugbounter ve Lumnion oldu. Syntonym, Türkiye Hayat Emeklilik, OİB, Teknasyon ve ARI Teknokent'ten toplam 220.000 TL nakit ödül aldı. Aynı zamanda da, 200.000 dolar yatırım aldığını açıkladı. Öte yandan Bugbounter toplam 150.000 TL ödülü Aksigorta, AvivaSa, Türkiye Hayat Emeklilik'ten alırken, 150.000 dolar yatırım aldığını açıkladı. Lumnion ise, Eureko, HDI ve Türkiye Sigorta'dan toplam 150.000 TL ödül kazandı. Insuretch program paydaşlarından ödül alan diğer insurtech girişimler Allianz'dan 50.000 TL alan Missafir, Aksigorta'dan 50.000 TL alan e-taşın, İTÜ ARI Teknokent'ten 50.000 TL alan İnteraktif Kredi ve AvivaSa'dan yine 50.000 TL ödül alan Arvia oldu.

GİRİŞİM	NAKİT ÖDÜL (TL)	ÖDÜL VEREN KURUM
Archmir	340.000	Agito, Allianz, Eureko, HDI, Türkiye Sigorta, OİB
Syntonym	220.000	Türkiye Hayat Emeklilik, ARI Teknokent, Teknasyon, OİB
Bugbounter	150.000	Aksigorta, AvivaSa, Türkiye Hayat Emeklilik
Lumnion	150.000	Eureko Sigorta, HDI, Türkiye Sigorta
Adlema	125.000	Elginkan Vakfı, İSO
e-taşın	50.000	Aksigorta
Missafir	50.000	Allianz
Arvia	50.000	AvivaSa
İnteraktif Kredi	50.000	ARI Teknokent

Aracını **Bereket Sigorta**'dan
sigortalayanlar

ÜCRETSİZ YIKAMA

ve bakım hizmeti kazanıyor.



★ **Bereket Sigorta Kasko ve Trafik sigortası yaptıran müşterilerine hediye olarak yılda 12 kere araç yıkama ve yılda 1 kere bakım işçilik ile araç check-up hizmeti veriyor.**

www.bereket.com.tr
/ bereketcomtr

444 27 58

BEREKET SİGORTA