

"DALGALANMALAR OLSA DA TRAFİK SİGORTASI DENGEYE OTURACAK"

Karayolları Trafik Kanunu'nun 90. ve 92. maddesinde yapılan değişiklikler, trafik sigortası tazminatlarının hesaplanmasında mahkemeler tarafından farklı kararların açıklanmasına yol açıyor. TSB'nin görüşüne göre, bu kararlar yeni dönemde tazminatların yükselmesine ve indirimlerin yavaşlamasına neden olsa bile trafik branşında eninde sonunda denge sağlanacak. **›S.22**

YENİLENEBİLİR ENERJİDE SİGORTA POTANSİYELİ

Şirketlerin küresel enerji yatırımları artış gösterirken bu alanda sağlanan sigorta güvencesi de ön plana çıkıyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarına gösterilen ilgi her geçen gün artarken, bu alandaki yatırım ve destekler de giderek önem kazanıyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarına geçişin, küresel ekonomi için toplamda 52 trilyon doların üzerinde bir kazanç yaratabileceği tahmin ediliyor. Bu pazar içinde, enerji yatırımlarına güvence sağlayan sigortacıların da önemli bir rol üstleneceği düşünülüyor. **›S.14**



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2021 — YIL: 36 / SAYI: 507 AYDA BİR YAYINLANIR



KATILIMCI "BES'İ BIRAKMAM" DEDİ:

BES pandemi dinlemedi

	BES KATILIMCI	FON (TL)	OKS ÇALIŞAN	FON (TL)*
2020	6.900.565	158.347.400	5.724.081	11.304.100
2019	6.871.132	119.146.100	5.754.242	8.194.400
2018	6.878.224	88.618.126	4.761.668	4.684.900
2017	6.924.945	77.818.623	3.420.618	1.793.093

* Devlet katkısı hariç

Pandeminin yarattığı zorlu ekonomik süreç ülkemizdeki tasarruf oranlarını da etkiledi. Birikim yapanların 'iyi ki BES'liyim' dediği, birikim yapmayan kişilerin ise tasarrufun önemini anladığı bu süreçte, BES ve OKS'nin sağladığı faydalar ön plana çıktı. Katılımcıların emeklilik dönemlerini refah içinde geçirmelerine destek olan BES, 2020 yılını başarılı bir grafikle tamamladı. Yıl sonu verilerine göre neredeyse 7 milyon katılımcıya yaklaşan sistemde, %33 oranında artış ile devlet katkısı dahil 158 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşıldı.

Geçtiğimiz yıl piyasalardaki tüm belirsizliklere rağmen BES'in iyi bir performans sergilediğini söyleyen sektör temsilcileri, bu zor süreçte katılımcıların tasarrufun önemini daha da anladığını vurguluyor. 2020 yılında BES'ten çıkan kişi sayısının bir önceki yıldan daha düşük olması ise katılımcıların sistemde kalma isteğini ortaya koyuyor. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ve 18 yaş altı genç kesimin sisteme dahil edilmesi gibi yeni düzenlemelerle beraber bireysel emeklilik sektörünü 2021 yılında hareketli günler bekliyor. **›S.25**

DÜNYA 'ÇOKLU SALGIN' RİSKİYLE KARŞI KARŞIYA

Uluslararası güvenlik politikalarının tartışıldığı Münih Güvenlik Konferansı'nın 2020 raporu yayınlandı. Dünya liderlerinin, küresel boyuttaki en acil riskleri tartıştığı rapora göre dünyanın en acil riski; açlık, eşitsizlik, yoksulluğun bir salgın gibi dünyayı sarmasını anlatan 'çoklu salgın' oldu. **›S.18**



TARİH VE SANAT SADECE BİR TIK UZAĞINIZDA!

Kısıtlamalar devam ederken, her gün daha fazla müze online ortamda kapılarını açıyor. Sanat ve tarih evinizin konforuyla buluşuyor. **›S.38**

2020 YILININ BÜYÜK KAYIPLARI 2021'DE TELAFİ EDİLEMEYECEK

2021 yılında, geçtiğimiz yıla göre pandemi riskinin yavaşlaması, büyüme üzerindeki baskının azalması ve risk bilincinin artmasıyla beraber küresel sigortacılıkta toparlanma bekleniyor. Buna rağmen salgının yarattığı büyük kayıpların telafisi şimdilik olası görünmüyor. **›S.20**



5N1S SEKTÖR 5N1S'DE KONUŞUYOR

Sigortacı Gazetesi'nin 5N1S YouTube yayınları, sektörün ekranda görmek istediği isimleri konuk etmeye devam ediyor. 5N1S programımızda HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve Ana Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Kantürk Öztürk konuk oldu. Söyleşilerde; sektörde başarının sırlarını, sigorta sektöründeki yeni yaklaşımları ve acenteleri konuştuk. **›S.17**

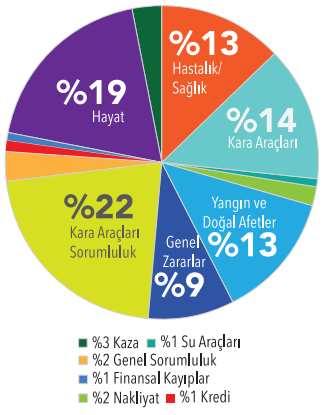
SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

Dergilik uygulamasını üstteki karekodu tarayarak yükleyebilir, Sigortacı Gazetesi'ni dijitalde de kolayca okuyabilirsiniz.

AXA'NIN TEKNİK REZERVİ 6.5 MİLYAR LİRAYA ULAŞTI

Sigorta 4.0 parolası ile 4 koldan yatırımlara devam eden Axa Sigorta, 2020 sonunda aktif büyüklüğünü 9.5 milyar liraya, teknik rezervlerini ise 6.5 milyar liraya taşıdı. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, öz sermayelerinin 2.3 milyar lira olduğunu ve böylece şirketin sermaye yeterlilik oranının %180 seviyesine ulaştığını söyledi. **›S.33**





SEKTÖR PANDEMİYE RAĞMEN %19 BÜYÜDÜ

Türk sigorta sektörü, pandemiye rağmen aldığı önlemler ve attığı adımlar ile 2020 yılını başarıyla tamamladı. TSB'nin üye şirketlerden derlediği verilere göre, 2020 yıl sonunda geçen yılın aynı dönemine kıyasla %19.3 oranında büyüyen sektör, 82 milyar 575 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdi. **›S.12**



MASKEDE YENİ DÖNEM: MİKROFON VE KULAKLIKLI YÜZ MASKESİ

Salgının yayılmasını önlemek amacıyla kullandığımız ve uzun süredir günlük hayatımızın önemli bir bölümünde yer alan koruyucu maskelerde yeni bir dönem başlıyor. Yerleşik mikrofon ve kulaklığa sahip MaskFone ile kişiler Bluetooth bağlantısı sayesinde ekstra bir kulaklık taşıma zorunda kalmıyor. **›S.37**

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

Türkiye'nin enerjisine Türkiye Sigorta güvencesi

Türkiye Sigorta, enerji sigortaları alanındaki çalışmalarıyla Türkiye'nin enerjisine güvence sağlıyor. Kurum, yenilenebilir enerji alanında düzenlediği poliçeler ile 2020 yılı sonu itibarıyla toplamda 10.000 MW üstünde kurulu güce sahip tesisi sigortalayarak bu alanda %20 pazar payına ulaştı.

Enerjide milli bağımsızlığın, hem yenilenebilir enerji hem de geleneksel enerji kaynaklarındaki yatırımlar ile mümkün olacağına inanan Türkiye Sigorta bu yöndeki yatırımlara teminat sağlayarak piyasa yapıcı rol oynamaya, Türkiye'nin enerjisine güvence sunmaya devam ediyor.
Enerji sigortaları alanında uzmanlaşmış kişilerden oluşturduğu enerji sigortaları birimi ile nitelikli hizmet sunan ve Türkiye tarihinin en büyük doğal gaz keşfi Sakarya Gaz Sahası'ndaki Tuna-1 kuyusuna ilk poliçesini yapan Türkiye Sigorta geçtiğimiz yıl sonu itibarıyla 10.000 MW üstünde kurulu güce sahip tesisi sigortaladı ve %20 pazar payına ulaştı.



ÜLKE EKONOMİSİNE ENERJİK GÜVENCE

Yenilenebilir enerji proje ve yatırımlarında sigorta süreçlerinin başından sonuna kadar danışmanlık hizmeti sunarak çözüm üreten Türkiye Sigorta; son yıllarda hızla artan yenilenebilir enerji yatırımlarının sadece inşaat/montaj aşamasında değil, operasyon döneminde de HES-GES-JES-RES santrallerine teminat sunarak ülke ekonomisine katkı sunuyor. Türkiye Sigorta, Enerji/İnşaat Sigortaları ile İnşaat/Montaj aşamasında hazırlanan poliçelerin devamını getirip, operasyon dönemlerinde oluşabilecek risklere de teminat sağlıyor.

ENERJİSİNİ ÜRETEN SİGORTA ŞİRKETİ

Türkiye Sigorta, yenilenebilir enerji projelerinde %70'ler civarında diğer sektörlere göre yüksek penetrasyon oranları olmasına karşın; enerji üretiminin ekonominin devamlılığı içerisindeki ana damarlardan biri olması ve yüksek yatırım maliyetlerine dayanması nedeniyle çalışma ve gayretlerini bu alandaki sigortalılık oranını %100'e çıkarmak için sürdürüyor.
Gelecek nesillere daha iyi bir dünya bırakmak ve sürdürülebilir bir yaşam sağlamak için Esentepe Genel Müdürlük binasında bulunan güneş enerjisi panelleriyle kendi enerjisini yenilenebilir kaynaklardan sağlayan Türkiye Sigorta birçok şirket ve kuruma örnek olmanın gururunu da yaşıyor.

TÜRKİYE SİGORTA

Gücü, adında.

Asırlardır değişmeyen dayanışma kültürümüz ve zor zamanda birbirimize destek olma geleneğimiz, sigortacılık alanındaki en çağdaş uygulamalar ve en son teknolojiyle birleşiyor. Bu topraklar üzerindeki en büyük projeler de en küçük hayaller de artık Türkiye Sigorta güvencesinde.

Çünkü biz adımızı ve gücümüzü Türkiye'den alıyoruz.

turkiyesigorta.com.tr







TARSİM kamu spotu yayında

Kamu spotunu izlemek için Qr kodu okutunuz.

İklim değişikliğinin etkisiyle gün geçtikçe şiddetini ve sıklığını artıran çeşitli doğal afetlere ve risklere karşı tarım sigortalarının önemine dikkat çekmek ve TARSİM ile ilgili farkındalık oluşturmak amacıyla hazırlanan kamu spotu televizyonlarda yayınlanmaya başladı. Kamu spotunda, tarımın her alanında faaliyet gösteren üretici ve yetiştiricilerin, meydana gelebilecek doğal afetler nedeniyle emeklerinin bir anda boşa gidebileceği vurgulanarak; %67'ye varan devlet desteği ve çok uygun primlerle yaptırılacak tarım sigortası ile bu emeklerin koruma altına alınabileceği anlatılıyor. Ülkemizdeki tarımsal faaliyetlerden yansıyan birbirinden renkli karelerle ve etkileyici bir anlatımla hayat bulan kamu spotunu izlemek için TARSİM'in sosyal medya hesapları ve internet sayfası da (tarsim.gov.tr) ziyaret edilebilir.

Kuzey Makedonya'dan gelen heyet TARSİM'de ağırlandı



Kuzey Makedonya Tarım, Orman ve Su Ekonomisi Bakanı Arianit Hoxha, Çevre ve Şehircilik Bakanı Naser Nuredini ile Kuzey Makedonya Türkiye Büyükelçisi Jon Ivanovski'nin de dâhil olduğu heyet ile TARSİM Genel Müdürlüğü'nde bir araya gelindi.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel'in katılım sağladığı program çerçevesinde, Türkiye'deki tarım uygulamaları, tarım sigortaları sisteminin yasal çerçevesi ile sistemin genel yapısı ve gelişimi hakkında genel bilgi verildi. TARSİM'in dünyada örnek gösterilen bir sistem olduğunu ifade eden Kuzey Makedonya'dan gelen heyet, sonraki dönemlerde yapılması planlanan işbirliği konusunda da karşılıklı istek ve kararlılıklarını dile getirdi. TARSİM tarafından ise, "Ülkelerimiz için hayırlı olmasını dileriz" denildi.

Tarım sigortası acente eğitiminin ilki gerçekleştirildi

TARSİM ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) işbirliğinde, TARSİM Denizli Bölge Müdürlüğü'ne bağlı illerdeki acente temsilcilerine yönelik olarak tarım sigortası konulu eğitim düzenlendi. Eğitim toplantısına, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez ve TARSİM birim yöneticilerinin yanı sıra Devlet Destekli Tarım Sigortası sözleşmesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketleri acentelerinin temsilcileri katıldı.

Programda açılış konuşmasını gerçekleştiren Günal, eğitim programının düzenlenmesindeki kıymetli katkılarından ötürü Birlik temsilcilerine ve tüm katılımcılara teşekkür ederek; iklim değişikliğinin yaşamsal sistemleri etkiler hale geldiği günümüzde, üreticilerin tarım sigortası konusunda bilinçlendirilmesi ve TARSİM'in yaygınlaştırılmasına ilişkin acentelere önemli sorumluluklar düştüğünün altını çizdi ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Acentelerin, tarım sigortası branşını



ürün portföyüne koymasının, çiftçileri doğru yönlendirmesinin, hasar süreçlerini detaylı anlatmasının, yeni çıkan ürün ve teminatlarda ihtiyaçlara göre yönlendirme yapmasının son derece önemli olduğunu belirtmek isterim. Tarım sektöründe yüksek oranda risk altında faaliyetlerini sürdüren üreticilerimize, sigortanın sıradan bir ürün olmadığını, bir ihtiyaç olduğunu duyurmamız gerekiyor. Afetlerin yaratacağı mağduriyetleri daha aza indirmenin yolu sigortadan geçmekte. Bu nedenledir ki, hepimizin en önemli gündem maddelerinden biri tarım sigortası konusunda üreticilerimizin bilincini artırmak olmalı."

İlk ayağı Denizli'de gerçekleşen eğitim programının, önümüzdeki günlerde Türkiye genelinde 15 yeni noktada daha düzenlenerek devam etmesi planlanıyor. Program kapsamında, mevcut uygulamaların yanı sıra 2021 yılı yenilikleri ve diğer önemli başlıklar hakkında da bilgilendirmelerde bulunularak, sorular yanıtlanıyor.

TARSİM'de tüm hasar ihbarları artık tek bir numaradan



TARSİM, üretici ve yetiştiricilerin tarım sigortalarına ilişkin işlemlerini kolaylaştırıp, hızlandırmaya yönelik uygulamaları hayata geçiriyor. Teknolojik altyapısına yaptığı yatırımlar ve dijitalleşmeye verdiği önem sayesinde COVID-19 sürecinde de hizmetlerine tüm hızıyla ve kesintisiz bir şekilde devam eden TARSİM, Çağrı Merkezi ve IVR Sesli Yanıt Sistemi üzerinden sunduğu hizmetlerini tek bir çatı altında topladı. Yeni uygulama doğrultusunda, hayvan hayat sigortalarında olduğu gibi bitkisel ürün ve sera sigortaları branşlarındaki hasar ihbarları, aynı zamanda bilgi taleplerinin karşılandığı çağrı merkezi numarası 0850 250 82 77'den alınmaya başladı. Bu doğrultuda bitkisel ürün ve sera sigortaları branşlarında poliçesi olan üreticiler, 7/24 hizmet sunan 0850 250 82 77 numaralı çağrı merkezini arayıp, ardından "3"ü tuşlayarak, kolaylıkla hasar ihbarında bulunabilecek. Bu branşlardaki hasar ihbarları, Tarsim Mobil Uygulama ve tarsim.gov.tr üzerinde yer alan Poliçe Sorgulama/Hasar İhbarı Ekranı ve yetkili acenteler aracılığıyla da yapılabiliyor.

“Ray Sigorta ‘dört dörtlük’ bir yılı geride bıraktı”

Hayattaki gelişmeler toplumu ve iş yapış süreçlerini derinden etkilerken, değişime ve yeniliklere uyum sağlama refleksleri yüksek olan kurumlar zor dönemlerde de başarıyı yakalıyor. Ray Sigorta’nın 2020 sonunda elde ettiği sonuçlar da bunun bir göstergesi. Bu dönemde acente ağına 263 yeni acente ekleyerek, pandemi döneminde de paydaşları için iş hayatının devam etmesini sağlayan Ray Sigorta, üretimini de %37’lik rekor bir büyümeyle 1.7 milyar liraya taşıdı. Üretimdeki büyümeyi mükemmel portföy yapısını koruyarak başaran Ray Sigorta’nın, 2020 yılı sonunda, toplam üretim içerisindeki oto dışı payı %56 olarak gerçekleşirken, trafik branşının toplam portföy içerisindeki payı ise %26’ya geriledi. Şirket aynı zamanda büyümeyle beraber yakalaması uzmanlık ve deneyim isteyen müşteri ve çalışan memnuniyeti skorlarını da önemli oranda artırarak 4 kritik alanda 4 başarıya imza atmış oldu.

ACENTE SAYISI %11 ARTTI

Uygulamaya koydukları doğru strateji ve değer odaklı çalışmanın sonuçlarını aldıklarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Şirket olarak verdiğimiz doğru kararların pozitif yansımalarını gördüğümüz bir yılı geride bırakıyoruz. Çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza yaptığımız yatırımlar ve karşılıklı güvene bağlı kurulan ilişkilerin her zaman müşteri tarafında da karşılığı olduğunu görüyoruz. Beraber inşa ettiğimiz sağlam bağlar performansımızı da daha ileriye taşıyarak başarıyı



getiriyor” dedi. Dağıtım kanalı tarafında büyük bir atılım yaptıklarını vurgulayan Erdoğan, “Son bir yıl içinde 263 acentelik başvurusunu kabul ederek acente sayımızı 1442’ye çıkardık. Böyle zorlu bir dönemde acentelerimizin şirketimize gösterdiği ilgi ve bağlılık giderek büyüyen bir aile olmamızı sağladı” ifadelerini kullandı.

2020 BÜYÜME RAKAMLARI 2021’İN HABERCİSİ

2020 yılını %37’lik bir büyümeyle tamamladıklarını da sözlerine ekleyen Erdoğan, “Üretim açısından bakıldığında 1.7 milyar liralık üretim ile ilk 20’de en hızlı büyüyen şirketler arasında yer alıyoruz. Bu üretimi destekleyen en güçlü faktör yeni acente yapımız ve çalışanlarımızın mutluluğu” diye konuştu. Üretimlerinin %54’lük kısmının acenteler tarafından gerçekleştirildiğini ifade eden Erdoğan, 2020 yılında yeni açılan acenteler ile dağıtım yetkinliklerini pekiştirdiklerini ve açılışı yapılan acentelerin toplam büyüme rakamlarına çok önemli katkı sağladığı bilgisini verdi. Erdoğan 2020’deki büyümenin 2021’in habercisi olduğunu da sözlerine ekledi.

MUTLU EKİP, MUTLU MÜŞTERİ DEMEK

İş planlarının merkezine müşteriyi ve çalışanı koyan Ray Sigorta, bu alanda uluslararası ve yerel organizasyonlardan aldığı sertifikasyonlar ile 2020 yılına damga vurmuştu. Uluslararası Great Place To Work Recognition Programı’nı tamamlamasının ardından Great Place To Work tarafından “250-500 Çalışan Sayısı Kategorisi”nde verilen “En İyi İşveren” listesinde yer alan Ray Sigorta, Türkiye’nin ilk ve en büyük müşteri memnuniyeti platformu Şikayetvar.com’un müşteri deneyim endeksini ölçümleyen ülke genelindeki araştırmasına göre, hayat dışı sigortacılık kategorisinde ilk 3 sırada yer alarak Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü’nü aldı. Çalışan ve müşteri memnuniyetini artırmanın büyümeyi sağlayan en önemli faktörlerden ikisi olduğunu söyleyen Erdoğan, “‘Hadi bu yıl rekor büyüyelim’ diyerek bunu başaramazsınız. Çalışanlarınızı bu hedeflere inandırdığınızda ve onlara çalışmaktan mutlu oldukları bir ortam yarattığınızda, iş ortaklarınızı bu vizyonun bir parçası haline getirdiğinizde, müşterilerinize en iyi deneyimi sunduğunuzda rekor büyüme zaten kaçınılmaz olarak gelir. Mutlu çalışan ve mutlu müşteri istikrarlı büyüme demektir” ifadelerini kullandı.

Çalışan ve müşteri memnuniyetini artırdıklarını ve rekor bir büyümeye imza attıklarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “‘Hadi bu yıl rekor büyüyelim’ diyerek bunu başaramazsınız. Çalışanlarınıza mutlu oldukları bir ortam yarattığınızda, müşterilerinize en iyi deneyimi sunduğunuzda rekor büyüme zaten kaçınılmaz olarak gelir” diye konuştu.



“Sektör 2021 yılında da güven duygusunu yaşatacak”

Sigorta sektörünün 2020 yılını iyi bir sınav vererek kapattığını söyleyen **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı**, sektörün umut dolu olduğu 2021 yılında sigortalıların güven duygusunun tazeleneceğini ve en iyi hizmetin sunulmaya devam edeceğini dile getirdi.

Tüm dünya için zorlu geçen 2020 yılının ardından 2021 yılında ekonomik toparlanmanın ve büyüme oranlarının olumlu gelişmelere zemin hazırlayacağını söyleyen Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı geride bıraktığımız 2020 yılının değerlendirmesini yaparken, 2021 yılı ile ilgili de öngörülerde bulundu. Kırmızı, “2020; depremler, su baskınları, dolu yağışları ve devam eden COVID-19 salgını olmak üzere hepimiz için epey zorlu geçen bir yıl oldu. Hem yıl içerisinde yaşadığımız doğal afetler hem de hepimizi evlere kapatan koronavirüs pandemisi ile yeni tecrübeler deneyimledik, elimizdekilerin kıymetini anladık. Büyük umutlar ile girdiğimiz 2021 yılı ile birlikte toparlanma sürecine girerek yıl içerisinde ekonomik iyileşmelerin oluşacağı ve aynı zamanda sigorta sektörü olarak da olumlu gelişmeler yaşayacağımız bir yıl olması beklentisindeyiz” dedi. Pandemi sürecinde sigorta sektörünün operasyon ve ekspertiz süreçlerinde gecikme yaşamaması ile sınavdan geçtiğine dikkat çeken Kırmızı, sektörün 2021’de işleyiş yapısını daha da geliştireceğini söyledi: “Salgın sürecinde diğer sektörlere örnek oluşturacak bir performans gösteren Türk sigorta sektörü, bu yıl da sigortalı ve sigortalı adaylarına güven duygusunu yaşatacak. Doğa Sigorta olarak biz de yaygın acente, kaliteli servis ağımız ve müşteri odaklı hizmet kalitemiz ile sigortalılarımıza en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz. Daima ileriyi hedeflediğimiz kurum kültürümüz ile başarılı bir yıl yaşayacağımıza inanıyorum” dedi.



‘TSS’DE FARK YARATTIK’

Pandeminin etkilerine bakıldığında diğer sektörlere kıyasla sigorta sektörünün bu yeni sürece daha hızlı uyum sağladığını dile getiren Kırmızı, “Sektörümüz dijital çalışmaya yatkınlığının avantajıyla bu süreçte yaşanan olası zararları en aza indirdi. Sektörün 2020 verilerine baktığımızda bu yansımayı görüyoruz. 2019’un aynı dönemi ile karşılaştırdığımızda prim üretiminde %19,3 oranında artış ile sektör 2020 yılını 82 milyar 575 milyon lira ile kapattı. Branş bazında bakıldığında ise sokağa çıkma yasaklarına rağmen kara araçları sorumluluk branşında %9,4, kasko branşında %14 oranında büyüme yaşadık” dedi. Salgın döneminde sağlığın öneminin arttığına dikkat çeken Kırmızı, vatandaşların sağlık alanındaki sigorta bilincinin de yaygınlaştığını dile getirdi: “COVID-19’un bu dönemde sağlık sigortalarının önemini artırdığını gördük. Sektör 2020 yılında geçen yıla kıyasla sağlık branşında %20 büyüdü. Söz konusu branşın içinde yer alan tamamlayıcı sağlık sigortalarında büyüme oranı %51.7 olarak gerçekleşti.” Pandemiyle birlikte sektörün sağlık sigortaları alanında başarılı bir çalışma yürüterek COVID-19’u teminat kapsamı altına aldığını hatırlatan Kırmızı, “Sektör olarak pandemide iyi bir sınav verdik, biz de Doğa Sigorta olarak COVID-19 tedavilerini en kısa sürede teminat kapsamına alarak tamamlayıcı sağlık sigortalarında bir fark yarattık. 2021 yılında da hem sektör hem de Doğa Sigorta olarak büyüme oranlarının olumlu bir grafik çizeceğini umut ediyoruz” diye konuştu. COVID-19 salgınının ülkemizde görüldüğü 13 Mart 2020’den itibaren salgınla mücadelenin ilk adımı olarak bir kriz masası ekibi kurduklarını aktaran Kırmızı, “Ülkemizde görülen ilk vaka ile beraber personelimizin %70’ini evden çalışır şekilde konumlandırdık, salgın etkilerinin artışıyla beraber 20 Mart itibarıyla tüm ekip olarak evden çalışma sistemine geçiş yaptık. Yaptığımız dijital yatırımların ve gelişmiş teknolojik altyapımızın getirdiği faydaları ise bu süreçte tecrübe etmiş olduk. Evden çalışma sisteminde çalışmalarına devam eden çalışma arkadaşlarımız operasyon süreçlerini, sağladığımız teknik donanım ve sistem ile eksiksiz ve en ufak bir aksama yaşamadan sürdürdüler. Dijital altyapımıza yaptığımız yatırımlar bize tüm departmanlarımızın iş süreçlerinde herhangi bir kesinti olmadan maksimum verimlilik sağlayarak geri dönüş sağladı” şeklinde bilgi verdi.

ACENTELER İLE KESİNTİSİZ İLETİŞİM

Uzaktan çalışma yakın iletişim modeliyle salgın sürecinde acentelerle olan etkileşimleri ve sağladıkları destek paketleri ile ilgili de açıklamalar yapan Kırmızı, “Acentelerimiz ile kesintisiz iletişimi sürdürdüğümüz bu süreçte acentelerimiz ve iş ortaklarımızın nakit akışını korumak, sağlığın ardından en önemli önceliklerimizdir. Farklı kasları güçlendirecek olan geliştirmeler ile özel oto branşlarında genişletme ve destekten, tıbbi danışmanlık hizmetine kadar, tüm acentelerimize ve ailelerine destek vermeyi bu süreçte amaç edindik” ifadelerini kullandı.
Kırmızı sözlerini şöyle noktaladı: “Doğa Sigorta olarak 2020 yılını dengeli ürün üretim yapımız ve kâr ile tamamlamayı başardık. Pandemi sürecinden başarıyla çıkan teknolojik altyapımızı 2021’de daha da geliştirecek aksiyonlar almaya devam edeceğiz.
Mevcut ürünlerimizde yapacağımız iyileştirmeler ile sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmayı 2021’de de sürdüreceğiz. En önemli dağıtım kanalımız olan acentelerimiz ile birlikte 2021 yılında da Doğa Sigorta olarak kurum kültürümüz ve müşteri odaklı yaklaşımımızla sigortalılarımızın beklentilerini karşılamaya en iyi şekilde devam edeceğiz.”

“SAĞLIK GÜVENCESİ LÜKS OLMAKTAN ÇIKTI”

Her türlü riske karşı kendimizi koruma altına almanın önemli olduğunu ve bu yolun da sigortadan geçtiğini vurgulayan Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, pandemi ile birlikte özellikle sağlık alanında sigorta güvencesinin giderek önem kazandığına dikkat çekti. Kırmızı, “Yıllardır insanlarda sağlık sigortalarının lüks olduğu algısı vardı. 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. 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 yıl sonunda sektörümüz tamamlayıcı sağlık sigortası alanında geçen seneye kıyasla %51.7 oranında büyüdü" dedi.

Koru Sigorta'da başarının sırrı, doğru strateji ve çevik yaklaşım

Koru Sigorta'dan yapılan açıklamada, 2020 yılı içerisinde yaşanan doğal afetler ve salgın sürecinde, devletin yürüttüğü politikalar, sigorta sektörünün topyekûn aldığı önlemler ve attığı adımlar ile yaşanan zorlu sürecin yarattığı kayıpların telafi edildiği, yılın pozitif bir grafik ile kapandığı belirtildi.
Sigorta sektörünün %19 oranında büyüdüğü 2020 yılında, Koru Sigorta'nın büyüme oranının %49'a ulaşmasındaki başarının sırrı, 2020 yılına girerken oluşturulan doğru strateji ve yıl içerisinde çevik bir yaklaşım ile yapılan doğru hamleler olarak açıklandı. 2019'un aynı dönemine kıyasla %49 büyüyen Koru Sigorta'nın, üretim sıralamasında yükseldiği, pazar payını %0,19 oranında artırdığı görüldü. Pandemi dönemine rağmen 2020 yılında çalışmaya başladığı 464 adet yeni satış kanalı, toplamda yaklaşık 1.400 satış kanalı ile sigortalılarına kesintisiz hizmet vermeye devam etti.
Bakan değil, gören bir şirket olma vizyonu ile 2021 yılında da sigortalılara ve sigortalı adaylarına sunulan hizmetlerin şirketin güçlü altyapısı ile devam edeceğini belirten Koru Sigorta, acentelerinin yeni yılda da sigortalı ile aralarındaki en önemli iletişim köprüsü olacağının altını çizdi.

Koru Sigorta'dan yapılan açıklamada,"2020 hem sosyal hem de ekonomik boyutta zorlu bir şekilde geçmiş olsa da Koru Sigorta, bu süreçte iyi bir sınav vererek sürecin getirdiği şartlara uyum sağladığını bir kez daha gösterdi" denildi.



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!



Lale Pakiş
Pakiş Sigorta Aracılık Hizmetleri

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

“2020’de riskler uyumadı fakat sektör iyi bir sınav verdi”

Sigortacılığın en önemli özelliklerinden biri olan risk transfer yönetiminin ön plana çıktığı 2020 yılı, sigortanın güvencesinin vatandaşlar tarafından anlaşıldığı bir yıl oldu. Geride bıraktığımız 2020 yılını hem sigorta sektörü hem de Quick Sigorta özelinde değerlendiren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “2020’nin risklerin uyumayacağı bir yıl olacağını söylemiştik, öyle de oldu. 2020 yılı sigorta ve risk farkındalığının arttığı bir yıl oldu. Sektör olarak insanlara risk bilincini hatırlattığımız, risklerin uyumadığını fark ettirdiğimiz bir yıl oldu bu da sektörün üretim rakamlarına yansıdı. Pandemi süreci ile birlikte sektör paydaşları olarak birlik ve beraberlik içerisinde büyük bir başarı ortaya koyduk ve iyi bir sınav verdik. Rakamlara baktığımızda özellikle hayat tarafında yaşanan %27’lik büyüme hayat dışı tarafına baktığımızda ise sektörün %17 oranında büyüme yaşadığını, toplam rakamlara bakıldığında ise sektörün 2020 sonunda %19’luk bir büyüme ile 82 milyar lira prim ürettiğini görüyoruz. Quick



Sigorta özelinde baktığımızda ise %20 ’lik büyüme ile 2020 yılını 1,6 milyar liraya ulaşan prim üretim hacmi ile kapattık. 2020 yılı için hedeflediğimiz prim üretimini aştık, 2021 yılında ise hedefimizi yükselttik ve yıl sonuna kadar 2 milyar liralık prim üretimine ulaşmayı amaçlıyoruz” dedi.

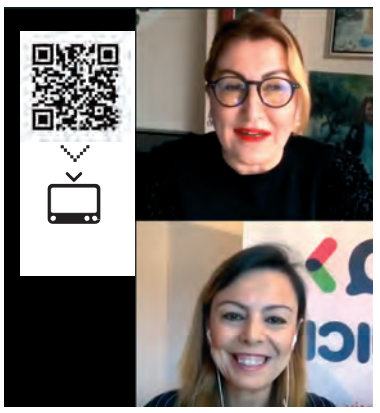
KEFALET SENETLERİNDE 1 MİLYAR LİRALIK HACİM

2019’a kıyasla %25 üzerinde reel büyüme ile Quick Sigorta olarak 2020 yılını hedeflerinin üzerinde kapattıklarını dile getiren Yaşar, “Şirketimizin pazar payı %2,5’a, özellikle trafik sigortalarında %11’e kadar ulaştı. Şu ana kadar piyasaya sunduğumuz gayri nakdi kredi diyebileceğimiz kefalet senetlerinde 1 milyar liralık hacim yarattık” diye konuştu. 2020 yılında yaşanan doğal afetlerin sigortalılık oranlarına etkisi ile ilgili de yorumlarda bulunan Yaşar, “Konut, Türkiye’de sadece barınma aracı değil aynı zamanda bir yatırım aracı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ürünümüz ile hem projelerin doğru risk seviyeleri ile tasarlanması için hem de riskler gerçekleştiğinde bireysel yatırımcıların zarar görmemesi için de hayati bir ürün olma özelliğini taşıyor” dedi. Ahmet Yaşar, şirket olarak 2021 hedeflerini ise şöyle aktardı: “Quick Sigorta olarak ulaşımı kolay, uzmanlık gerektirmeyen ve ucuz ürünler geliştirmeye çalışıyoruz. 2021’de de vatandaşlarımıza yaratacağımız çözümlerle onların yanında olmaya devam edeceğiz.”

2020 yılının sigorta sektörünün iyi bir sınav verdiği, Quick Sigorta’nın da hedeflerine ulaştığı bir yıl olduğunu söyleyen **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, “2020 yılında riskler uyumayacak demiştik, öyle de oldu. Pandemi etkilerine rağmen sektör, büyüme yaşarken, Quick Sigorta olarak da 2020 yılını hedeflerimizin üzerinde kapattık” dedi.

“Müşterileri ve acenteleri online ortamda bir araya getirdik”

Sigortacı Gazetesi instagram canlı yayınına katılan Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, Quick Sigorta’nın başlatmış olduğu ‘Agent Değil Acente’ projesini anlattı. Dijitalin şirketlerde nasıl konumlandığının kritik olduğunu söyleyen Güzey, “Doğru konumlandığı zaman çok başarılı oluyor. Ama doğru konumlanmadığı ve şirketlerde bir uydu gibi kaldığı vakit, şirketin geneline yayılmadığı durumda üst denetim tarafından desteklemediği, tüm birimlere ortak hedeflere alınmadığı noktada ise bu konuda başarısız olunuyor. En önemli kriter dijitalin şirkete yayılıp ortak hedefe alınması ve yönetim tarafından sahiplenilmesi” dedi. “Markalar artık etraflarında bir ekosistem oluşturuyorlar” diyen Güzey, aynı konunun Quick Sigorta için de geçerli olduğunu; QBlog, QSözlük, QMAG ve QPort’un QDünyası başlığı altında toplandığını aktardı. Güzey, Agent Değil Acente projesi ile ilgili, “Bu proje bizim acenteleri dijitalleştirme adına samimi olduğumuzu gösteren bir proje. Acentelerin dijitalleştirilmesi, onların yeni müşteriler ile karşılaşması adına en somut projelerimizden biri. Bu süreçte web sitemizden gelen müşteri sayısı oldukça arttı. Bu müşterilere daha iyi bir deneyim sunabilmek adına bu noktada müşteriler ile acenteleri online ortamda bir araya getirdik. Bu da acenteler yönündeki şu problemi çözdü: Bu pandemi döneminde de onlara yeni müşterileri yönlendirmiş olduk” şeklinde konuştu.



Quick Sigorta’nın %100 Online Kefalet ürününe Altın Ödül

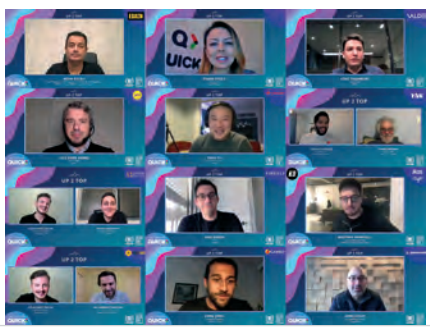
Ödeme Sistemleri Dergisi (PSM) tarafından her yıl düzenlenen, finans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetleri geliştirme ve iyileştirme çalışmalarını desteklemek amacıyla düzenlenen yarışma jürisi bu yıl Fintech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko Başkanlığında toplandı. Değerlendirmeler sonucunda Quick Sigorta “%100 Online Kefalet Sigortası” uygulaması İnovatif Ürünler kategorisinde Altın Ödülü almaya hak kazandı. Geçen yıl düzenlenen yarışmada QKimlik ürünü ile yine en inovatif Altın PSM ödülünü alan Quick Sigorta’nın Genel



Müdürü Ahmet Yaşar, bu ödülün ayrı bir öneminin olduğunu belirterek, “Kefalet Sigortası konusunda piyasa lideri olmamız ve bu önemli ürün için geliştirdiğimiz online başvuru sisteminin bu önemli yarışmada Altın Ödül alması bizim için büyük bir övünç kaynağı. Ürün ile iş dünyasına ödemli bir destek verirken bu ürünü uçtan uca dijital ortamda sunarak ürünümüze ulaşımı son derece kolay hale getirdik” dedi.

Up 2 Top Summit Quick Sigorta ana sponsorluğunda gerçekleşti

23-24 Aralık 2020 tarihlerinde start-up dünyasının önemli isimlerinin konuşmacı olduğu, Quick Sigorta ana sponsorluğunda gerçekleşen Up 2 Top Summit uluslararası zirvesi, Özyeğin Üniversitesi’nin Operations Research Kulübü tarafından organize edildi. Amerika’dan Binghamton Üniversitesi ile birlikte gerçekleştirilen



zirveyi 20 ayrı ülkeden katılımcı takip etti. Rekor bir sayıya ulaşıp 25 binin üzerinde tekil katılımcıdan izlenme alan Up 2 Top zirvesi süresince bolca çekiliş yapıldı ve katılımcılara hediyeler verildi. İki günlük etkinliğin ardından Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Ana sponsoru olmaktan gurur duyduğumuz oldukça verimli geçen Up 2 Top zirvesi için başta ÖzÜ OR Kulüp Yöneticileri ve Özyeğin Üniversitesi yönetici ve akademik kadrosuna teşekkür ediyorum. Gençlerle bir arada olmaya, birlikte öğrenmeye, birlikte gelişmeye devam edeceğiz” diyerek yeni projelerde tekrar görüşmek istediğini söyledi.

“2021 yılında dijital dönüşüm önem kazanacak”

2021 yılı ile birlikte dijital dönüşümün önem kazanacağını ve sosyal medyanın temel ihtiyaç haline geleceğini aktaran **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, ürün tanıtımı ve satışı için de sosyal medyanın etkin bir şekilde kullanıldığını ve kampanyalar düzenlendiğini söyledi.

Dijital dönüşümle beraber sosyal medyanın şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline geldiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta şirketlerinin de sosyal medyayı daha aktif kullandıklarını kaydetti. Pamukçu, şunları söyledi: “Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışlarını daha iyi anlamak için sürekli dinliyor ve çözümler üretiyoruz. Ayrıca günümüzde oldukça yaygın olarak kullanılan sosyal medya, dünya çapında ciddi bir yönlendirici haline geldi. Akıllı telefonlar ve tabletlerle birlikte, söz konusu etkileşimler arttı. Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi ve sosyal medya yönetiminin şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerektiğinin altını çizmek gerekiyor. Bunların yanında, oto dışı sigorta alanında kişilere farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Ürünlerimizin online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin



şekilde kullanıyor, sosyal medya kampanyaları düzenliyoruz. Sosyal medya tanıtımlarında sadece sigorta ürünleri değil iyi yaşam tarzı için öneriler sunuyoruz.”

‘EN ÖNEMLİ DAĞITIM KANALIMIZ ACENTELER’

Türk Nippon Sigorta’nın, en önemli dağıtım kanalı olan acenteleri ile büyüyen genç, çözümcü ve yenilik odaklı bir sigorta şirketi olduğunu bir kez daha vurgulayan Pamukçu, acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlı bir şekilde değerlendirip, inandıkları her iş için destek verdiklerini kaydetti. Acente sayılarının 1.000 acenteyi aştığını belirten Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: “Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını oluşturan acentelerimizi, çağın teknolojik gelişmeleri ile destekliyoruz. Gelen öneri ve talepleri şirket stratejilerimiz paralelinde gözden geçirerek çözüm önerileri sağlamak konusunda destek oluyoruz. Kesin kurallarla değil çözümcü yapımızla, iletişime verdiğimiz önemle fark yaratıyoruz.” Pamukçu, acenteleri için teknoloji desteği sağlarken, aynı zamanda iletişimi canlı tutarak ayrıcalıklı kılmaya devam edeceklerini de sözlerine ekledi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şunları söyledi: “2020 yılında başlattığımız Acente Kulüp sistemiyle, desteklediğimiz acentelerimize 2021 yılında da ek avantajlar ve ürün satışlarımızı destekleyecek kampanyalar ile yönetmeye devam edeceğiz.”

Türk Nippon Sigorta yine sporun ve sporcunun yanında

Sporun ve sporcunun daima yanında olan Türk Nippon Sigorta, ATP 250 Antalya Open Tenis Turnuvası sponsorları arasında yerini aldı. Türkiye Tenis Federasyonu, 2021 yılının ilk Profesyonel Tenisçiler Birliği (ATP) turnuvasını (Antalya Open) 5 - 13 Ocak 2021 tarihlerinde Antalya’da düzenledi. Bu turnuva, dünya yıldızı sporculara ev sahipliği yaptı.

Bu sene dünya 10 numarası İtalyan Matteo Berrettini’nin 1 numaralı seri başı olarak yer aldığı turnuvanın ana tablosundaki tüm katılımcıların ilk 100’de yer aldığı ifade edildi. Erkekler klasmanında dünya sıralamasının ilk 50 basamağında yer alan 11 tenisçinin mücadele ettiği Antalya Open’da ayrıca; dünya 15 numarası Belçikalı David Goffin, dünya 17 numarası ve 9 ATP şampiyonluğu bulunan Fabio Fognini de şampiyonluk için yarıştı. Klasmanın 23. basamağındaki Alex de Minaur, 24 numara Borna Coric, 28 numara Benoit Paire, 36 numara Jan-Lennard Struff, 37 numara Jannick Sinner da Antalya’da kupa için mücadele edecek seri başı sporcular arasında yer aldı. Milli tenisçilerimiz de organizasyonda şampiyonluk için korta çıktı. 2021 yılının Ocak ve Şubat ayları için açıklanan takvimlerde Challenger düzeyinde üç turnuvanın, her hafta ise Antalya’da bir ITF turnuvasının olacağı paylaşıldı.







Türk Nippon’dan satış kanallarına anlamlı yeni yıl mesajı

Türk Nippon Sigorta, bu kez de UNICEF’in Türkiye’de yürüttüğü ‘Tarımda Çocuk İşçiliğini Önleme’ programı kapsamında, daha fazla çocuğun eğitime ulaşması için kullanılacak projeye, satış kanalları adına bağışta bulundu.

Acentelerine ve diğer satış kanallarına yeni yıl mesajını bağışta bulunarak ileten Türk Nippon Sigorta bir kez daha sosyal sorumluluk projelerine ne kadar önem verdiğini göstermiş oldu.

SFS, yeni sigortacılık ürünü InsureE ile geleceğin sigortacılığını yazıyor

InsureE Spine'ın Gulf Sigorta'da hayata geçirilmesi ile ilgili konuşan SFS Ar-Ge ve Yazılımdan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Sol, "İçinde bulunduğumuz dijital çağda güvenlik, performans, düşük maliyet, kârlılık, pazarda hızlı ve etkin rol almak en önemli kriterler olarak öne çıkıyor. SFS sistemlerini tüm bu gereksinimleri daha iyi karşılayacak şekilde yeniden inşa ederek InsureE ürünümüzü geliştirdik. Tek yerde tanımla, her yerde kullan prensibinden ayrılmadan daha düşük donanım ile daha çok işlemi güvenli bir şekilde yapabilecek sistemleri geliştirmeye devam ediyoruz. InsureE ile müşteri işlemleri, teklif ve poliçe işlemleri dahil tüm ön ofis süreçleri, evrak basımları, hasar iş süreçleri, reasürans, tahsilat, muhasebe ve uçtan uca daha bir çok adımda her zamankinden daha güvenli ve hızlı bir sistem oluşturmuş olduk.


Burak Sol

Ürünü, Gulf Sigorta'da konumlandırma aşamasında bizimle birlikte emek harcayan, çalışmalarımıza inanan Gulf Sigorta'ya teşekkür ederiz" dedi.

'5 SANİYEDE TEKLİF ALINABİLİYOR'

"InsureE Spine'ı Gulf Sigorta ile beraber başarılı bir şekilde hayata geçirerek, devrim niteliğinde kazanımlar sağlamış olduk" ifadelerini kullanan SFS Proje Koordinatörü Nuray Sürmen açıklamalarını şöyle sürdürdü: "InsureE Spine ile müşterimizin ve acentelerinin memnuniyet artışı sağlanmış olup, maliyetlerinde azalma, ortalama 5 saniyede teklif alabilme ve poliçeleştirme, daha hızlı hizmet verebilme, daha az insan gücü kullanımı, hataların kolay tespit edilip aksiyon alınması ve daha birçok konuda müşterimize hedeflerimizin de üzerinde katkı sağladık.


Nuray Sürmen

Proje, canlıya alınma süreci pandemi dönemine gelmesine rağmen, Gulf Sigorta ve SFS ekiplerinin koordineli çalışmaları sayesinde sorunsuzca canlıya alınabildi.

Gulf Sigorta ile beraber daha nice başarılara imza atacağımıza inancım sonsuzdur."

'ETKİN VE ÇEVİK PROJE YÖNETİMİ'

Gulf Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Serkan Avcı, InsureE projesinin ilk fazında yaşanan süreçleri şöyle dile getirdi: "Gulf Sigorta olarak, performans, kapasite, verimlilik, iş yapış şekli, güvenlik ve mobil uyumluluk konularında gücüne inandığımız InsureE projesini başlattık. Dört fazın ilki olan InsureE Spine tamamen altyapı modüllerinin yenilenmesi ile sistem performansının geliştirilmesi odaklı bir faz oldu. Pandeminin etkisini minimum seviyede tutabilmek için, karşılıklı iletişimle etkin ve çevik bir proje yönetimi gerçekleştirdik. Gulf Sigorta ve SFS ekipleri ciddi emek sarf ederek, fazın başarılı ve sorunsuz bir şekilde tamamlanmasını sağladılar. Geçiş sonrasında ekipler mesai saati gözetmeksizin çalışarak günlük işleyişte operasyonumuzun sorunsuz devamını sağladılar. Katkısı olan herkese teşekkürlerimi sunuyorum.


Serkan Avcı

2021 yılı hedefimiz, acente önyüzlerini teknolojik dönüşümle birlikte mobil uyumlu bir hale getirmek. Şu anda SFS tarafında geliştirme çalışmaları devam ediyor. Önümüzdeki dönemde iş birliğimizin artarak devam edeceğine ve projenin başarılı bir şekilde tamamlanacağına inanıyorum."

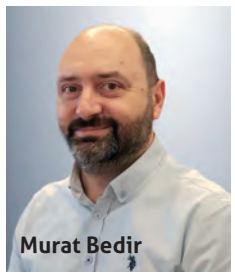
'TÜM SÜREÇLERDE İYİLEŞME SAĞLANDI'

"Projemizin ilk fazı ile sistem hızına yönelik optimizasyon, yeni basım, yeni formül yorumlayıcısı ve yeni veri erişim katmanının kurulması hedeflenmiş olup, canlı ortama geçişimizden sonra poliçe onaylama süreçlerinde, web servislerimizde, basım süreçlerimizde ve database tarafında ciddi iyileşmelerin sağlandığı gözlemlendi" diyen Gulf Sigorta Bilgi Teknolojileri Uygulama Projeleri Destek Müdürü Semra Yiğit sözlerine şöyle devam etti:"Projemizin ilk fazını, Gulf Sigorta ve SFS ekiplerinin karşılıklı anlayış ve özverili çalışmaları ile Ağustos 2020'de canlı ortama alabildik. Buradan emeği geçen herkese teşekkür etmek isterim, zira pandemi şartları altında, tamamen uzaktan yapılan toplantılarla böylesine önemli bir geçişi sorunsuz olarak yapabilmek kolay olmadı. Şu anda projenin 2. fazı olan acente ön yüzlerinin kullanıcı dostu haline getirilmesi, muhasebe ekranlarının yenilenmesi üzerine çalışıyoruz. Yolumuz uzun ancak yolun sonunda Gulf Sigorta sistemini son teknoloji ile güncellemiş olmanın haklı gururunu hep birlikte yaşayacağız."


Semra Yiğit

'VERİ TABANI ÜZERİNDEKİ YÜK AZALDI'

Gulf Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Murat Bedir ise "InsureE Spine geçişi sonrasında sistemde paralel çalışan görevlerin arttığını ve veri tabanında açıkta kalan bağlantılarda 3-4 kata varan azalmalar olduğunu gözlemledik. Açık bağlantıların azalması veri tabanı üzerindeki yükü azalttı. Özellikle seri çalışan önemli alt yazılımların paralel çalışmaya geçmesi ciddi oranda hız artışı yaşattı. Paralel yapıyı desteklemek adına veri tabanı yapısında birçok numara alınan fonksiyon squence'e geçiş, veri tabanı üzerinde de paralelliği getirmiş oldu. InsureE Spine ile gelen yeni basım motoru sayesinde basımlarda 3-4 kat daha hızlanma tespit ettik. Formül motorundaki değişim sayesinde formül çalışmasında kayda değer bir hızlanma gözlemledik ve 'yeni formül yazım kontrolü' sayesinde formül tanımlarken yapılan hatalar azaldı, verim artı" şeklinde konuştu.


Murat Bedir

SFS'nin yalnız bugünün değil yarının ihtiyaçlarını da karşılayarak sigorta şirketlerine, rakiplerine oranla çok önemli avantajlar sağlayan yeni ürünü InsureE'nin ilk fazı olan InsureE Spine, Gulf Sigorta'da hayata geçti.

'%50 DAHA AZ SUNUCU MALİYETİ İLE 3 KAT DAHA HIZLI'

"Müşterilerimizin rekabet gücünü artıracak inovasyon sürecimizin ilk durağında InsureE Spine'ı hayata geçirmenin gururunu yaşıyoruz" diyen SFS Yazılım Mimarı Tuncay Aydoğan, "Neden InsureE Spine?" sorusunu şöyle yanıtladı:

"**1) Ana İşlemci ile Çevik Sigortacılık:** En güncel teknolojiler kullanılarak geliştirilen InsureE Spine ile Gulf Sigorta ve binlerce acentesinin hızlarını tüm sistem genelinde 3 katın üzerine çıkartmış olduk.

2) Yeni İşlemci ile Maliyet Düşürücü Kârlı Sigortacılık: InsureE Spine ile müşterimiz sadece işlem hızında değil, sunucu bilgisayarları ve kaynak kullanımları noktasında %50 daha az sunucu maliyeti ile de ciddi bir kaynak tasarrufu sağladı.

3) Otomatik Kontrol Süreçleri ile Güvenli Sigortacılık: Barındırdığı istisna yönetimi ile sistemin işleyişini olumsuz etkileyebilecek tüm etkenlere karşı defansif bir yapıda geliştirilen InsureE Spine, önsezi duyusuyla ve gerek gördüğü zamanlarda, gerekli tüm bilgileri toplayarak otomatik bir rapor oluşturuyor ve ilgili birimlere iletiyor.


Tuncay Aydoğan

4) Robotik Kontrol Süreçleri ile Verimli Sigortacılık: InsureE Spine'ın sağladığı araçlar sayesinde her bir uygulama veya iş kuralının toplam işlem süresine ne kadar etki ettiğini, beklenen sonucu verip vermediğini görüyor, gerekli durumda iyileştirmeler yaparak sistem doğruluk ve performansını da korumuş oluyoruz."

Sigorta sektörü pandemiye rağmen %19 büyüdü:

82 milyar lira prim üretildi

1.1.2020-31.12.2020 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S
TÜRKİYE	370.342	1	571.278	5	824.106	6			141.424	1	81.949	2	38.53010		1.703.656	1	2.955.381	1	1.084.431	7	114.642	1
ALLIANZ	117.231	5	3.697.977	1	1.064.165	4			1.668	6	36.025	4	87.661	5	744.105	5	242.702	8	1.548.360	3	2.764	7
ANADOLU	160.304	4	935.127	3	1.479.882	1			114.549	2	159.054	1	154.260	2	1.179.447	2	379.350	3	1.937.234	1	77.739	2
AK	59.295	12	472.034	7	1.040.656	5			70.271	3	26.583	6	87.666	4	953.352	4	280.359	6	1.565.840	2	72.525	3
AXA	98.850	7	531.621	6	1.099.175	3			352	11	13.716	11	92.180	3	960.687	3	288.482	5	1.059.822	8	16	15
TÜRKİYE HYT VE EMK	184.488	3																				
HDI	38.888	16	107.253	12	1.272.517	2					34.409	5	217.964	1	550.452	6	244.686	7	677.933	11		
SOMPO	11.683	26	157.294	9	730.303	7			343	12	4.538	13	51.158	8	393.499	10	188.697	11	1.387.777	4		
MAPFRE	13.034	24	749.671	4	327.624	9			927	8	14.626	9	60.160	6	462.184	8	290.218	4	354.877	15	779	11
NEOVA	85.722	9	947	30	166.841	16			131	13	1	28	26.19114		199.043	13	93.652	14	1.159.540	6	2.240	8
ANADOLU HYT VE EMK	998	42																				
METLIFE EMK VE HYT	280.506	2																				
DOĞA	58.371	13	88.500	14	189.897	14			2	16	20	24	57.389	7	206.307	12	38.596	18	939.954	10	0	16
RAY	12.019	25	58.489	17	285.579	11			969	7	18.602	7	51.052	9	434.294	9	237.604	9	367.456	14	370	12
BUPA ACIBADEM	3.198	39	1.462.978	2																		
ALLIANZ YŞM VE EMK	1.059	41																				
QUICK	2.106	40	581	32	107.398	18			22	14	311	18	9.57820		27.149	25	36.158	19	1.220.685	5	61	13
ETHICA	72.024	10	28.343	20	185.321	15							032		70.115	19	7.411	26	1.052.346	9		
EUREKO	56.465	14	128.691	10	291.123	10			2.436	5	16.638	8	36.30012		494.708	7	223.349	10	84.701	23	8.627	5
AVIVASA EMK VE HYT	65.505	11																				
BEREKET	9.570	28	9.581	24	153.997	17					2.346	15	10.54719		123.295	17	625.875	2	329.372	16		
GROUPAMA	17.308	21	229.467	8	521.847	8					13.900	10	24.95815		196.453	14	77.121	15	152.038	21		
GARANTİ EMK VE HYT	0	52																				
AEGON EMK VE HYT	143	49	3.228	26																		
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	86.718	8																				
ZURICH	108.912	6	59.656	16	192.111	13					1.768	16	35.94413		242.786	11	57.268	17	79.023	24		
TÜRK NİPPON	24.897	17	91.248	13	61.821	21					6	27	7.05822		54.126	22	33.287	21	447.552	12		
UNICO	17.003	22	29.649	19	232.172	12			8.262	4	1.268	17	22.12816		127.749	16	35.626	20	100.950	22	10.513	4
KORU	6.885	31	1.365	28	36.853	27					7	26	1.72328		25.863	26	18.911	24	433.108	13		
GULF	24.749	18	10.866	23	42.753	25					2.496	14	37.78911		129.474	15	138.106	13	20	27	3.094	6
ANKARA	4.465	34	67.799	15	101.686	19					14	25	1.73827		58.466	21	6.611	27	288.360	17		
FİBA EMK VE HYT	4.243	35	986	29																		
ŞEKER	23.797	19	19.059	21	8.871	29					95	21	3.80023		33.528	23	17.748	25	218.974	18		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	-102	53																				
CORPUS	4.632	33	256	35	7.567	30			-371	17	7.185	12	8.10621		18.401	28	23.970	22	211.239	19	-3.065	17
MAGDEBURGER	3.347	38	4.896	25	57.043	23			16	15	101	20	1.58629		5.357	30	853	32	193.060	20	16	14
NN HYT VE EMK	10.806	27	15.360	22																		
BNP PARIBAS CARDIF	16.609	23	0	38													157.892	12				
DUBAI	6.742	32	565	33	-207	32					229	19	13.10017		79.411	18	70.948	16			1.159	9
BEREKET EMK VE HYT	42.429	15																				
GENERALI	4.075	36	2.134	27	46.859	24	15	1	393	10	61	22	3.77224		61.451	20	21.904	23	17.597	25	952	10
ALLIANZ HYT VE EMK	719	45																				
KATILIM EMK VE HYT	7.268	30	36.326	18																		
CHUBB	18.216	20	838	31									12.37718		29.768	24	966	30				
COFACE																						
DEMİR SGL VE HYT	293	47	108.703	11																		
TÜRK P & I											58.995	3										
EULER HERMES																						
ORIENT	3.684	37	273	34	68.225	20			410	9	25	23	3.41226		21.462	27	3.793	28	-12	28		
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	7.330	29	2	37	57.894	22					0	29	3.76025		2.611	31	408	33				
ATRADIUS																						
MAPFRE YAŞAM	252	48	9	36																		
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	821	43			39.749	26							93830									
GROUPAMA HYT	742	44																				
BEREKET KATILIM	510	46			10.593	28							17831		13.009	29	2.639	29	803	26		
BEREKET KATILIM HAYAT																						
AXA HYT VE EMK	73	50																				
GRİ	18	51			605	31									65	32	882	31				
ANA																						
2020/12 ay toplamı	**2.149.243**		**9.683.048**		**10.705.029**		**15**		**341.803**		**413.019**		**1.163.004**		**9.602.272**		**6.801.453**		**16.913.041**		**292.430**	
2019/12 ay toplamı	**2.240.424**		**8.018.334**		**9.386.024**		**13**		**210.414**		**368.723**		**916.894**		**7.880.436**		**5.000.729**		**15.667.459**		**260.268**	
Artış oranı 2019/2020	**-4,07**		**20,76**		**14,05**		**15,00**		**62,44**		**12,01**		**26,84**		**21,85**		**36,01**		**7,95**		**12,36**	

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

COVID-19 2020 yılında tüm iş kollarını durmaya yakın bir noktaya getirse de Türk sigorta sektörü yıl boyunca aldığı önlemler ve attığı adımlar ile yılı olumlu bir grafikle kapattı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı, üye şirketlerden derlenen 2020 yıl sonu verilerine göre toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %19,3 arttı. 2020 yıl sonunda sektörün ürettiği toplam prim ise 82 milyar 575 milyon lira olarak gerçekleşti. Toplam prim üretiminin 68 milyar 143 milyon lirası hayat dışından gelirken, 14 milyar 431 milyon lirası ise hayat tarafından geldi. 2020 yılında en fazla prim yazılan branş 20 milyar 487 milyon lira ile kara araçları sorumluluk branşı oldu. Kasko sigortasının içinde bulunduğu kara araçları branşında 10 milyar 737 milyon lira, hastalık sağlık branşında 10 milyar 9 milyon lira, yangın ve doğal afetler branşında ise 10 milyar 585 milyon lira prim üretildi.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA %24 ARTIŞ

TSB, 2020 yıl sonu katılım sigortacılığı verilerini de internet sitesi üzerinden duyurdu. 2020 yıl sonunda geçen yılın aynı dönemine kıyasla %24,2 artış yaşayan katılım sigortacılığında üretilen toplam prim 4 milyar 267 milyon lira olarak kaydedildi. Katılım sigortacılığında toplam prim üretiminin 3 milyar 941 milyon lirası hayat dışından gelirken, 326 milyon lirası ise hayat tarafından geldi.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Su Araçları Sorumluluk	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2018/12 ay	S	Hayat dışı 2019/12 ay	S	A %	Hayat 2018/12 ay	S	Hayat 2019/12 ay	S	A %	2018 12 aylık genel toplam	S	2019 12 aylık genel toplam	S	A %	PP
		202.877	3	28.316	4	5.539	6	26.986	7	16.948	5	6.574.415	1	8.166.407	1	24						6.574.415	1	8.166.407	1	24,21	10,79
		152.758	5	356	12			47.283	5	2.480	18	6.510.904	2	7.745.536	2	19						6.510.904	2	7.745.536	2	18,96	10,24
		282.469	1	1.878	9	23.229	1	62.254	3	22.487	4	5.740.597	3	6.969.263	3	21						5.740.597	3	6.969.263	3	21,40	9,21
		221.536	2	12.145	6	14.192	4	130.950	1	4.951	11	4.303.948	4	5.012.355	4	16						4.303.948	4	5.012.355	4	16,46	6,63
		192.311	4	2.636	8	3.463	7	47.659	4	12.534	7	3.827.627	5	4.403.503	5	15						3.827.627	5	4.403.503	5	15,05	5,82
												238.258	27	184.488	30	-23	3.567.257	1	3.990.080		111,85	3.805.514	6	4.174.568	6	9,70	5,52
		102.597	8			2.916	9			40.279	1	2.731.807	7	3.289.895	6	20						2.731.807	8	3.289.895	7	20,43	4,35
7.213	2	58.163	12			15.313	3	19.642	10	5.114	10	3.104.693	6	3.030.736	7	-2						3.104.693	7	3.030.736	8	-2,38	4,01
		110.917	7			1.963	11	3.297	15	2.025	20	2.618.628	8	2.392.302	8	-9						2.618.628	9	2.392.302	9	-8,64	3,16
		11.718	18			887	17	1.759	16	8.509	9	1.524.387	9	1.757.182	9	15						1.524.387	10	1.757.182	10	15,27	2,32
												1.052	49	998	51	-5	1.229.029	2	1.684.083		237,03	1.230.081	15	1.685.081	11	36,99	2,23
												248.074	26	280.506	26	13	962.653	4	1.342.770		439,49	1.210.727	16	1.623.276	12	34,07	2,15
		9.542	21			1.162	16	1.727	17	4.436	12	1.385.014	10	1.595.904	10	15						1.385.014	11	1.595.904	13	15,23	2,11
		66.028	11			1.561	14	25.470	8	2.846	17	1.129.800	15	1.562.340	11	38						1.129.800	18	1.562.340	14	38,28	2,07
												1.261.832	12	1.466.176	12	16	3.989	19	4.520		2013,31	1.265.821	13	1.470.696	15	16,19	1,94
												1.653	47	1.059	50	-36	1.018.031	3	1.456.681		343,09	1.019.684	20	1.457.740	16	42,96	1,93
		11.271	19	31	13	17.569	2	42	23	14.392	6	1.235.564	13	1.447.354	13	17						1.235.564	14	1.447.354	17	17,14	1,91
0	4	4.802	24			136	20			24.045	3	1.208.035	14	1.444.543	14	20						1.208.035	17	1.444.543	18	19,58	1,91
		49.813	14	1.709	10	0	30	20.687	9	3.073	15	1.349.658	11	1.418.320	15	5						1.349.658	12	1.418.320	19	5,09	1,87
												82.433	37	65.505	41	-21	905.321	5	1.266.368		539,88	987.754	21	1.331.872	20	34,84	1,76
		9.845	20			131	22	378	21	2.037	19	964.236	17	1.276.975	16	32						964.236	22	1.276.975	21	32,43	1,69
		8.994	22			109	24	13.817	11	4.156	13	1.069.822	16	1.260.167	17	18						1.069.822	19	1.260.167	22	17,79	1,67
												2	54	0	56	-83	837.530	6	1.111.760		632,74	837.532	23	1.111.761	23	32,74	1,47
												2.052	46	3.371	48	64	722.467	7	1.003.104		738,84	724.519	26	1.006.475	24	38,92	1,33
												80.182	38	86.718	38	8	666.717	8	836.442		825,46	746.899	24	923.160	25	23,60	1,22
		86.499	9			2.027	10	6.848	12	1.770	21	730.589	18	874.613	18	20						730.589	25	874.613	26	19,71	1,16
		17.824	17			82	25					695.363	19	737.902	19	6						695.363	27	737.902	27	6,12	0,98
		52.488	13	5.468	7	882	18	6.271	13	12.462	8	448.828	22	662.891	20	48						448.828	30	662.891	28	47,69	0,88
		1.648	26			1.284	15	4	27	31.772	2	368.623	23	559.423	21	52						368.623	31	559.423	29	51,76	0,74
1.101	3	125.157	6	969	11	7.797	5	30.391	6			484.769	20	554.762	22	14						484.769	28	554.762	30	14,44	0,73
		4.003	25	0	15	18	28	11	25	2.871	16	480.580	21	536.041	23	12						480.580	29	536.041	31	11,54	0,71
												4.392	45	5.229	47	19	298.772	10	445.844		949,23	303.164	33	451.073	32	48,79	0,60
		1.312	27	9	14			966	18			294.369	24	328.158	24	11						294.369	34	328.158	33	11,48	0,43
												539	51	-102	60	-119	306.437	9	315.241	10	2,87	306.976	32	315.138	34	2,66	0,42
		20.264	16			56	27	543	20			269.796	25	298.781	25	11						269.796	35	298.781	35	10,74	0,39
		979	29			123	23	5	26	528	23	166.346	31	267.911	27	61						166.346	41	267.911	36	61,06	0,35
												21.806	43	26.165	46	20	237.900	11	226.813	11	-4,66	259.706	36	252.978	37	-2,59	0,33
								65.744	2			184.729	29	240.245	28	30						184.729	38	240.245	38	30,05	0,32
		36.652	15	21.955	5	140	19	5.456	14	53	27	168.774	30	236.203	29	40						168.774	40	236.203	39	39,95	0,31
												41.046	42	42.429	43	3	140.844	12	138.294	13	-1,81	181.890	39	180.723	40	-0,64	0,24
		7.879	23			133	21	0	28	358	24	219.753	28	167.583	31	-24						219.753	37	167.583	41	-23,74	0,22
												727	50	719	53	-1	113.213	13	146.184		1229,12	113.940	44	146.903	42	28,93	0,19
												13.408	44	43.593	42	225	52.991	15	102.595		1493,61	66.399	51	146.188	43	120,16	0,19
		79.326	10			3.314	8	30	24			124.949	32	144.835	32	16						124.949	42	144.835	44	15,92	0,19
				125.160	1							101.373	34	125.160	33	23						101.373	45	125.160	45	23,47	0,17
												96.540	35	108.995	34	13	1.105	20	766		2130,67	97.644	46	109.761	46	12,41	0,15
48.178	1											78.776	39	107.173	35	36						78.776	49	107.173	47	36,05	0,14
				102.100	2	1.920	12					90.649	36	104.020	36	15						90.649	48	104.020	48	14,75	0,14
		986	28			56	26	901	19	593	22	116.439	33	103.809	37	-11						116.439	43	103.809	49	-10,85	0,14
													60	0	59		94.416	14	92.640	15	-1,88	94.416	47	92.640	50	-1,88	0,12
						1.800	13			3.708	14	62.999	41	77.515	39	23						62.999	52	77.515	51	23,04	0,10
				75.739	3							66.672	40	75.739	40	14						66.672	50	75.739	52	13,60	0,10
												321	52	261	54	-19	45.196	16	60.821		1634,57	45.517	53	61.083	53	34,20	0,08
										300	25		55	41.807	44								57	41.807	54		0,06
												1.264	48	742	52	-41	29.525	17	31.928	17	8,14	30.789	54	32.670	55	6,11	0,04
		340	30			4	29	80	22	124	26		56	28.280	45								58	28.280	56		0,04
													59		58			21	18.209	18			56	18.209	57		0,02
												105	53	73	55	-31	11.177	18	15.988		1943,05	11.282	55	16.061	58	42,36	0,02
														1.569	49									1.569	59		0,00
56.491		**1.931.000**		**378.473**		**107.807**		**519.202**		**224.851**		**52.529.196**		**61.364.130**		**16,82**	**11.244.569**		**14.291.130**		**27,09**	**63.773.765**		**75.655.260**		**18,63**	
44.105		**1.482.494**		**289.429**		**83.177**		**481.913**		**198.360**				**52.529.196**					**11.244.569**					**63.773.765**			
28,08		**30,25**		**30,77**		**29,61**		**7,74**		**13,36**				**16,82**					**27,09**					**18,63**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2020-12 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.



Şirketlerin küresel enerji yatırımları artış gösterirken bu alanda sağlanan sigorta güvencesi de ön plana çıkıyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarına ilgi artarken, bu alanda yapılan yatırımlar ve sağlanan destekler büyük önem kazanıyor.

Yenilenebilir enerjide potansiyel artarken sigorta güvencesi ön plana çıkıyor

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Sürdürülebilir bir dünya için en önemli adımlardan biri alternatif enerji endüstrisi. Bu alanda yapılan yatırım ve sağlanan destekler de her geçen gün artıyor. Fosil yakıt karşıtı şirketlere her gün bir yenisi eklenirken, yeşil ve çevre dostu şirketler alternatif enerji arayışına giriyor. Şirketlerin bu alanda aldığı küresel aksiyonlar, sigorta korumasını da beraberinde getiriyor. Sigorta şirketleri de bu alanda sunduğu çözümleri yenilemeye ve geliştirmeye devam ediyor.

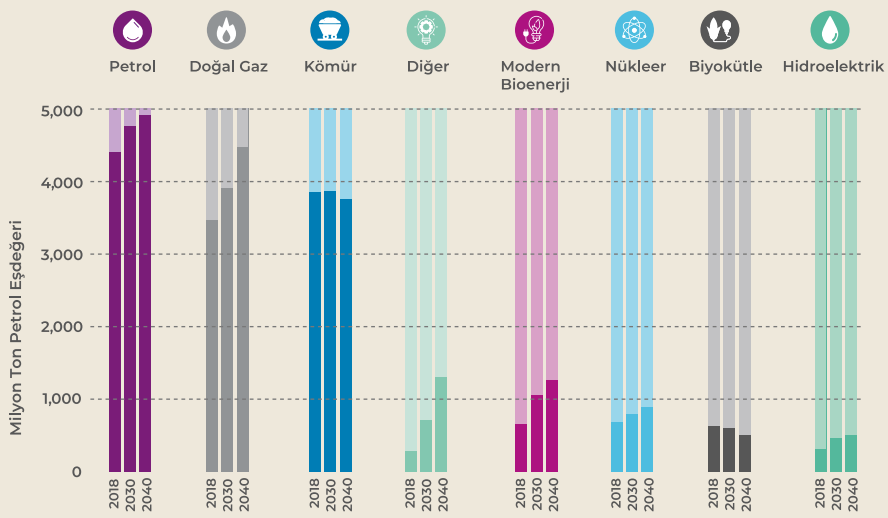
Günümüzde enerji talebi artmaya devam ederken bu taleplerin büyük çoğunluğu hala fosil yakıtlarla karşılanıyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2020 Küresel Risk Raporu'na göre küresel enerji talebi 2018 yılında son 10 yılın en hızlı artışını gösterdi: %2.3. Çin, ABD ve Hindistan gibi ülkeler bu artışın %70'ini oluşturdu. Nüfus artışı, artan gelirler ve kentleşmeye bağlı olarak enerji talebinin 2040 yılına kadar %25'in üzerinde artması beklentiler arasında. Ayrıca gelişmekte olan ekonomilerde toplam 1,7 milyar insanın önümüzdeki 20 yıl içerisinde kentlere taşınması bekleniyor. Nüfus yerleşmesinde yaşanan bu değişim, enerjiye olan talep artışını da beraberinde getiriyor.

Risklerin yanı sıra önümüzdeki süreç içerisinde çeşitli fırsatlar da öne çıkıyor. Rüzgar ve güneş enerjisi santrallerinden gelen elektrik birimi başına maliyet, son 10 yıl içerisinde sırasıyla yaklaşık %70 ve %90 azaldı. Çoğu ülkede yeni rüzgar ve güneş enerjisi santrallerinden birini kurmak, yeni kömür santrallerine kıyasla artık daha ucuza mal ediliyor. Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'na göre; yenilenebilir enerjilere geçişin dünya ekonomisini 2050 yılına kadar %1 oranında büyütebileceği tahmin ediliyor. Bu da 52 trilyon doların üzerinde bir kümülatif kazanca tekabül ediyor.

28 BİN MW ELEKTRİK ÜRETME POTANSİYELİ

Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın açıkladığı son verilere göre; 2019 yılında Türkiye'nin en büyük yenilenebilir enerji kaynağı hidroelektrik oldu. 2010 yılından beri artış gösteren ve ülke genelinde en fazla kapasiteye sahip olan hidroelektrik, 2019 itibarıyla toplam

2018-2040 arası küresel enerji kaynaklarında büyüme tahmini



2040 yılına kadar küresel nüfusun 9 milyara çıkması beklenirken, petrolün %27 ile en büyük enerji kaynağı olmaya devam edeceği tahmin ediliyor.

Yenilenebilir enerji kaynakları

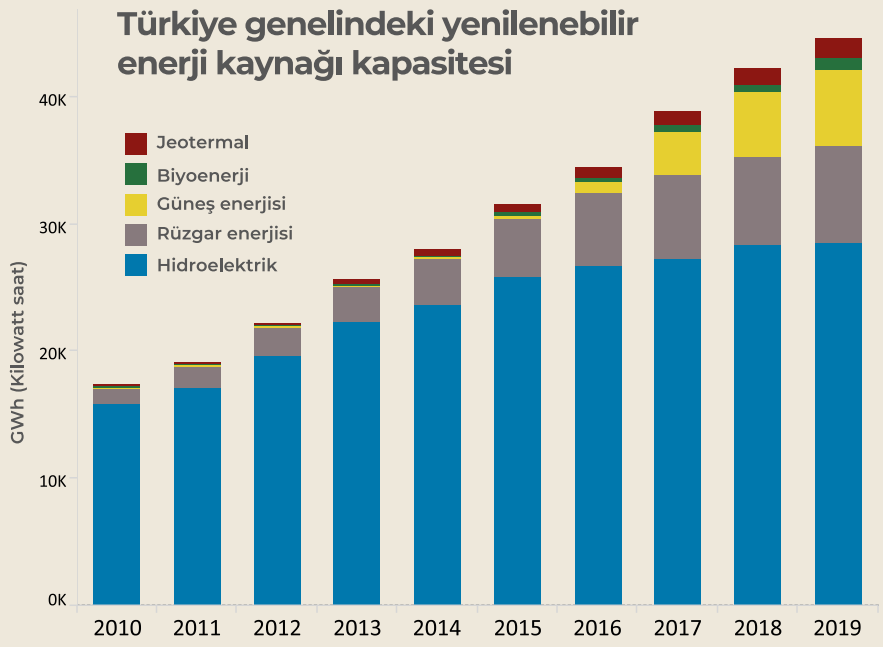


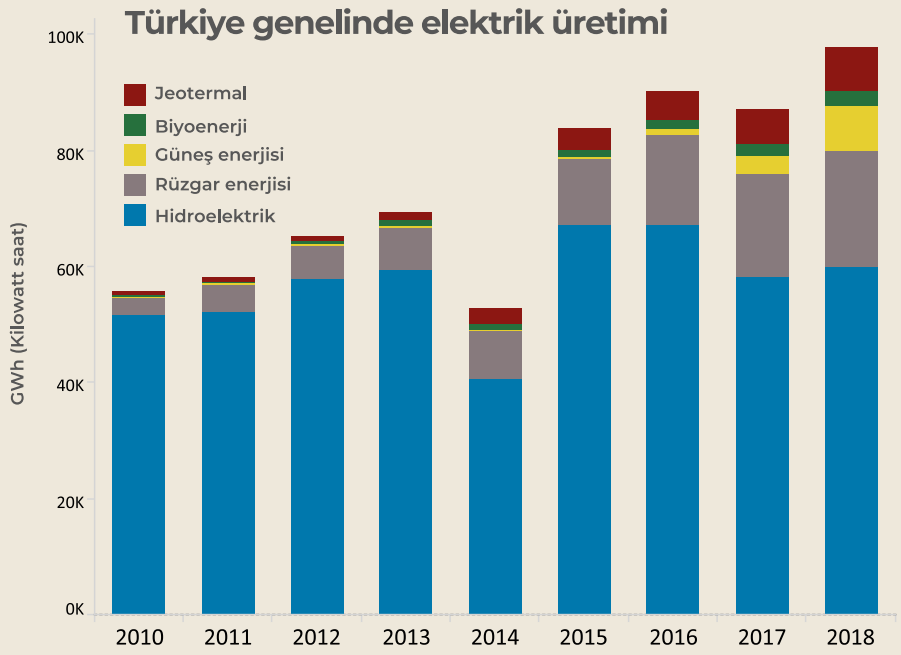
28 bin 503 MW elektrik üretme kapasitesine sahip. Ülke genelinde diğer alternatif enerji kaynakları ise şöyle sıralandı: 7 bin 501 MW ile rüzgar enerjisi, 3 bin 996 MW ile güneş enerjisi.

Yenilenebilir enerji kaynaklarının Türkiye genelinde elektrik üretimine baktığımızda ise dalgalı bir grafik ile karşılaşıyoruz. 2010 yılından 2013 yıl sonuna kadar artış gösteren grafik, 2014 yılında düşüş yaşıyor. 2014 yılındaki yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen elektrik üretimindeki düşüşün ardından, ilerleyen senelerde grafik yükselmeye devam ediyor. 2018 yılında en fazla elektrik üretimi 59 bin 938 GwH ile hidroelektrikten gelirken, rüzgardan elde edilen toplam elektrik 19 bin 949 GwH oldu.

SİGORTA GÜVENCESİ ÖN PLANA ÇIKIYOR

Kapsamı geniş ve karışık olduğu enerji sektöründe yapılan büyük yatırımlar büyük koruma oranlarını da beraberinde getiriyor. Willis Towers Watson'ın 2021 Yenilenebilir Enerji Pazarı raporunda, 2021 yılı ve sonrasında sigorta teminatı sağlama konusunda sektörün bu alanda karşılaşacağı en büyük zorluğun, dünyanın dört bir yanındaki yenilenebilir enerji kaynaklarına en büyük tehditi oluşturan doğal afetler riski ve iklim değişikliği olduğu belirtiliyor. Bu noktada işletmecilerin riskleri asgariye indirmek için sigorta şirketlerinin bu alanda sunduğu teminatlardan fayda sağlaması gerekiyor. Bu alanda sigorta güvencesi sağlayan şirketlerin bazıları tesislere özel olarak tasarlanan tüm riskler teminatı üzerinden ilerlerken; bazı şirketler ise HES-GES-RES projelerini, kurulum ve işletme dönemi olarak iki aşamaya ayırıyorlar. Kurulum ve işletme dönemi olarak iki aşamaya ayrılan bu projeler santralin kurulum döneminde inşaat ve montaj risklerini içeren sigorta poliçeleri tanzim ediliyor. Kurulum dönemi inşaat, montaj, devreye alma ve test süreçlerinden oluşurken işletme dönemi ise santrallerin ticari faaliyete geçmiş olduğu dönemi kapsıyor. Poliçeler, proje süresi boyunca 'teminat dışı kalan haller' haricindeki her türlü riske teminat sağlıyor. Bunun yanında olası bir hasar durumunda yaşanabilecek gecikmeler nedeniyle işveren kurumun yaşayacağı kâr kaybını da teminat kapsamına alan ilave çözümler gibi ek teminatlarla mevcut poliçelerin çerçeveleri genişletilebiliyor. Tesisler için en önemli teminatlardan birisinin kâr kaybı teminatı olduğunu vurgulayan TSB Başkanı Atilla Benli, "Bu teminatla uzun süreli iş durmalarında ciddi anlamda maddi kayıpların önüne geçilebiliyor. Bu ürünün faydalarını doğru anlattığımızda sektördeki penetrasyonun çok daha iyi seviyelere geleceğini düşünüyoruz" dedi. Benli, söz konusu güvenceleri içeren bu sigorta ürününün bilinenin aksine çok pahalı olmadığını, 1 Mw'lık lisanssız Güneş Enerji Santrali yatırımının yaklaşık maliyetinin 1,5 milyon dolar olduğunu ve yatırım yapılan tesislerdeki risk tespit çalışmaları sonrasında belirlenen prim fiyatlarının ise toplam yatırımın yüzde 1'ini bile aşmadığını da söyledi. EY Türkiye Şirket Ortağı ve Enerji Sektörü Lideri Erkan Baykuş ise konuyla ilgili yaptığı açıklamada 2020'de Türkiye enerji sektöründe dünyaya paralel olarak pandeminin doğrudan ve dolaylı etkileri sebebiyle operasyonel süreklilik, nakit yönetimi, iş sürekliliği planlaması, dijital dönüşüm, uzaktan çalışma ve eğitim gibi konuların gündemde olduğunu hatırlattı. Baykuş, "Ülkemizde fosil yakıtların gerek birincil enerji arzındaki önde gelen payının, gerekse elektrik üretimindeki yüksek oranlarının azaltılması gerekiyor. Bu doğrultuda 2021'de de elektrik üretiminde yenilenebilir enerji kaynaklarının payını artırmaya yönelik politikaların devam edeceği öngörülebilir" açıklamalarında bulundu.





TÜRKİYE ENERJİ SEKTÖRÜNÜN FIRSAT VE RİSKLERİ

Zengin doğal kaynakları ile Türkiye enerji üretiminde büyük potansiyeller taşıyor. Fakat büyük potansiyeller riskleri de beraberinde getiriyor. EY Türkiye Şirket Ortağı ve Enerji Sektörü Lideri Erkan Baykuş, 2021'de Türkiye enerji sektörünü bekleyen fırsat ve riskleri şöyle sıralıyor:

- 2020'de ülkemizin enerji ithalat faturasının 30 milyar dolar düzeyinde olacağı hesaplanabilir. 2019 verileri esas alındığında, ülkemizde doğalgaz toplam tüketiminde konut ve işyerinin payı %42, sanayinin payı %27'dir. Senelik yaklaşık 40 milyar m^3 doğalgaz tüketiminin tamamını yenilenebilir enerji kaynaklarıyla ikame etme imkânı olmadığı için Karadeniz ve Akdeniz'de gaz aramaları, sondaj faaliyetleri ve keşfedilen gazın üretimi hayati önem taşıyor.
- (Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanı) YEKA'larla başlayan yenilenebilir enerji dönüşümünde yerli AR-GE ve yerli kaynaklarla üretilen güneş paneli ve rüzgâr türbini fabrikaları ve bunu takip edecek mini YEKA yatırımları 2021 ve sonrasında da yenilenebilir enerji yatırımlarında yerli teknolojilerin payının artmasını sağlayacaktır. Karbon salınımın kısıtlanması amacıyla yenilenebilir teknoloji yatırımlarının sürdürülebilirlik kriterlerine endeksli uzun vadeli ve düşük faizli yeşil sendikasyon kredileri ile finanse edilecek olması da önemli bir fırsat oluşturuyor.
- 2021'de sektörün sorunlarının başında termal kaynaklı santraller geliyor. İşletmedeki yerli linyit santrallarının büyük bölümü, yetersiz rezervler, geciken rehabilitasyon yatırımları nedeniyle ekonomik ömürlerinin sonuna yaklaşmaları ve emisyon sınırlarına uyma konusundaki problemleri sebebiyle zorluk çekiyorlar. Emisyon mevzuatlarını karşılayamayan yerli linyit santrallerinin, baca filtresi, baca gazı arıtma (de-sülfürizasyon, azot oksit giderme), atık su arıtma, atık kül-cüruf-alçı taşı depolama alanı vb. yatırımlarını acilen tamamlamaları gerekiyor.
- Termal kaynaklı santrallerde bu sorunlar yaşanırken bir kısmı 2021 sonrasında YEKDEM desteklerinin dışında kalacak olan yenilenebilir enerji santrallerinin gün içi piyasasında elektrik sattıklarında sorunlar yaşaması olasıdır. Yapım aşamasındaki yenilenebilir kaynaklı santrallerinin ise 2021'de lojistik ve tedarik zincirlerindeki kırılmalar vb. problemlerle karşılaşmaları bir risk olarak karşımıza çıkıyor. Mobilitenin kısıtlanması, yedek parça tedarikinde gecikmeler yaşanması ve iş güvenliği tedbirlerinin sıkılaştırılması sebebiyle devreye alma safhalarında aksaklıkların yaşandığı biliniyor. Bu ve diğer sebeplerle devreye girmeleri geciken ve YEKDEM teşviklerinden yararlanamama riskleri olan özellikle küçük yenilenebilir enerji yatırımlarına destek olunmasının önemli olacağını düşünüyoruz.

"Sigorta sektörü olarak biz de yatırımların desteklenmesi için üzerimize düşen sorumlulukları yerine getiriyoruz. Yenilikçi ürünlerle bu alandaki ihtiyaçları karşılamak ve özellikle yenilenebilir enerji yatırımlarını desteklemek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz"

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ BAŞKANI ATİLLA BENLİ:

Sigorta sektörü enerji yatırımlarını yeni ürünlerle destekliyor

Yenilenebilir enerjinin enerjide dışa bağımlılığı ve maliyeti önemli ölçüde azaltacağını, bu nedenle de tasarruf söz konusu olduğunda yenilenebilir enerji yatırımlarının öne çıktığını belirten TSB Başkanı Atilla Benli şunları söyledi: "Sigorta sektörü olarak ülkemizin her alanda gelişmesine ve büyümesine katkıda bulunmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Kuşkusuz ki, enerji sektörü yatırımları da milli gelirden istihdama, yatırım alanlarından çevresel faktörlere, enerji arz güvenliğinden kaynak çeşitlendirmesine kadar birçok alanda da son derece önem arz ediyor. Enerji üretiminin ve tüketim alışkanlıklarının sürdürülebilirliği, iklim değişikliğinin etkilerinin azaltılması gibi konularda herkese sorumluluklar düşüyor.
Bu konu kamu yönetimimizin de öncelikli konuları arasında yer alıyor ve yatırımlar teşvik ediliyor. Bu kapsamda sigorta sektörü olarak biz de yatırımların desteklenmesi için üzerimize düşen sorumlulukları yerine getiriyoruz. Yenilikçi ürünlerle bu alandaki ihtiyaçları karşılamak ve özellikle yenilenebilir enerji yatırımlarını desteklemek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

YATIRIMLAR TALEBİ ARTIRDI

Yenilenebilir enerji yatırımlarının artması, globalleşen yatırımcı profili ile birlikte gelişen risk yönetimi algısı ve özellikle bazı yatırımlarda kreditörün sigorta poliçesi talep etmesi gibi nedenlerle bu alandaki sigortalanma talebinin arttığını belirten Atilla Benli, "Enerji santrallerinde dünyada en çok tercih edilen poliçe türü gerek yatırım gerekse işletme döneminde tüm riskler sigortasıdır. Ülkemizde de bazı şirketler, tesislere özel olarak tasarlanan tüm riskler teminatı üzerinden ilerlerken; bazı şirketler ise, HES-GES-RES projelerini, kurulum ve işletme dönemi olarak iki aşamaya ayırıyorlar" dedi.
Kurulum dönemi, inşaat, montaj, devreye alma ve test süreçlerini; işletme dönemi, santrallerin ticari faaliyete geçtiği dönemi kapsıyor. Santralin kurulum döneminde inşaat ve montaj risklerini içeren sigorta poliçeleri tanzim ediliyor. Bu poliçeler, proje süresi boyunca 'teminat dışı kalan haller' haricindeki her türlü riske teminat sağlıyor.
Ayrıca hasar durumunda yaşanabilecek gecikmeler sebebiyle işveren kurumun uğrayacağı kâr kaybını da teminat altına alan ilave çözümler gibi ek teminatlar ile mevcut poliçelerin çerçeveleri genişletilebiliyor. Bazı şirketler, enerji santrali işletmeleri için yine kurulum döneminde çalışan işçiler, formenler veya taşeronların uğrayabilecekleri kazalara karşı işveren mali mesuliyet ve ferdi kaza poliçelerini de sunuyor.



TESİSLER İÇİN KÂR KAYBI TEMİNATI

Tesisler için en önemli teminatlardan birisinin kâr kaybı teminatı olduğunu vurgulayan Benli, "Bu teminatla uzun süreli iş durmalarında ciddi anlamda maddi kayıpların önüne geçilebiliyor. Bu ürünün faydalarını doğru anlattığımızda sektördeki penetrasyonun çok daha iyi seviyelere geleceğini düşünüyoruz" dedi. Benli, bu sigorta ürününün çok pahalı olmadığını, 1 Mw'lık lisanssız Güneş Enerji Santrali yatırımının yaklaşık maliyetinin 1,5 milyon dolar olduğunu ve yatırım yapılan tesislerdeki risk tespit çalışmaları sonrasında belirlenen prim fiyatlarının toplam yatırımın %1'ini bile aşmadığını aktardı.

"2020 içerisinde yeni yatırımların tamamına yakını yenilenebilir enerji kaynaklı olarak gerçekleşti. 2021'de de elektrik üretiminde yenilenebilir enerji kaynaklarının payını artırmaya yönelik politikaların devam edeceği öngörülebilir"

EY TÜRKİYE ŞİRKET ORTAĞI VE ENERJİ SEKTÖRÜ LİDERİ ERKAN BAYKUŞ:

Enerji sektörü 2021'de sürdürülebilirlik odaklı büyüme hedefliyor

Uluslararası danışmanlık ve denetim şirketi EY (Ernst & Young) Türkiye'nin Şirket Ortağı ve Enerji Sektörü Lideri Erkan Baykuş, Türkiye enerji sektöründe 2020 yılında yaşanan gelişmeleri ve sektörün gelecek dönem için barındırdığı fırsat ve riskleri değerlendirdi. 2020 içerisinde yeni yatırımların tamamına yakınının yenilenebilir enerji kaynaklı olduğunu belirten Erkan Baykuş, bu yatırımların %48.5'unun hidroelektrik, %25.3'ünün rüzgar, %15.7'sinin güneş, %7.6'sının biyokütle ve %2.2'sinin jeotermal kaynaklı santraller olduğunu ifade etti. Baykuş konu ile ilgili şunları söyledi: "Doğalgaz, linyit ve ithal kömür yakıtlı santrallerde ise kapasite daralması oldu ve bazı santraller devre dışı kaldı. 2020 yılında kurulu güce eklenen 2900 MW yatırım yenilenebilir enerji santrallerinden geldi ve toplam yatırım 4 milyar doların üzerinde gerçekleşti. Bu santrallerin yapımına önceki yıllarda başlandığı ve dolayısıyla



harcamaların yıllara yaygın olarak oluştuğu düşünüldüğünde, 2020 yılına isabet eden toplam yatırım miktarının yaklaşık 1,8-2 milyar dolar civarında olduğunu söyleyebiliriz." Türkiye'de kurulu gücün 2019 boyunca yaşanan %3.1 kapasite artışıyla Aralık 2019 sonu itibarıyla 91.270 MW'a ulaştığını ifade eden Baykuş, "Pandemi ve diğer olumsuz yatırım koşullarına rağmen kurulu güç 2020 yılının ilk 10 ayı sonunda geçen yıla oranla yine %3 civarında büyüyerek yaklaşık 94.000 MW'ye yükseldi. 2021'de tamamlanması beklenen projelerle birlikte kurulu gücün 2021 sonunda 96.000 MW'a çıkacağını düşünebiliriz. 2019 ile 2020 yılları karşılaştırıldığında, Türkiye'nin toplam kurulu gücünden 357 MW termik kaynak azaldı, buna karşın kurulu güce 2.227 MW yenilenebilir kaynak eklendi. Bu durum yenilenebilir enerji kaynaklarına verilen önemin artarak devam ettiğini gösteriyor" dedi.

FOSİL YAKIT PAYININ AZALTILMASI GEREKİYOR

Baykuş, "Ülkemizde fosil yakıtların gerek birincil enerji arzındaki önde gelen payının, gerekse elektrik üretimindeki yüksek oranlarının azaltılması gerekiyor. Bu doğrultuda 2021'de de elektrik üretiminde yenilenebilir enerji kaynaklarının payını artırmaya yönelik politikaların devam edeceği öngörülebilir" dedi.



5N1S yayınları hız kesmeden devam ediyor

Sigorta sektörünü en güncel haberler ile buluşturmaya devam eden Sigortacı Gazetesi, YouTube kanalı üzerinden yayınlanan 5N1S programı ile seyircisiyle buluşmaya devam ediyor. Acente, sigortacı ve sigortalı başta olmak üzere herkesin ilgisini çekecek olan; yeni nesil sigorta çözümlerinden geleneksel sigorta uygulamalarına, inovatif ürünlerden sektörün tartıştığı gündem maddelerine kadar birçok konunun masaya yatırıldığı 5N1S yayınları, yeni konukları ve yeni konuları ile izleyicilerle buluşmaya devam ediyor. Türk sigorta sektörünün deneyimli isimlerini ağırladığımız ocak ayı yayınlarında sektörde başarılı olmanın sırlarından, mesafeli satış yönetmeliğine kadar acenteleri yakından ilgilendiren birçok konuyu 5N1S'de konuştuk.



HANCIOĞLU: BAŞARILI OLDUKÇA ÖZGÜRSÜNÜZ

Sigorta sektörünün 2020 yılı değerlendirmesini yaparak sözlerine başlayan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Hiçbirimizin öngöremediği virüs tüm rakamları alt üst etti. Mart - Nisan aylarında hem sektör hem şirket olarak hem de tüm sektörlerin canı yandı, bu durum rakamlara da yansıdı. 1 Haziran'dan itibaren ise hem HDI Sigorta hem de sektör olarak bir toparlanma sürecine girdik ve rakamları pandemi öncesine getirerek seneyi kapattık. Sigortacılar olarak her şeye rağmen en az etkilenen sektörlerden biriyiz" şeklinde konuştu. Başarının sürdürülebilirlik ve özgürlükten geçtiğini söyleyen Hancıoğlu, "Yöneticiyseniz hakkını vermeniz lazım, yeteri kadar özgür olmanız lazım. Ama bu özgürlük başarı ile sınırlı. Başarılı olduğunuz sürece özgürsünüz" dedi.

HDI Sigorta'nın spor alanında sponsorluk anlaşmaları ile ilgili "Ülkeyi ve sporu her noktada kucaklamak istiyoruz" diyen Hancıoğlu, spor kulübü sponsorluklarıyla ilgili şunları kaydetti: "35 tane spor kulübü ile temas halindeyiz. Türkiye'nin her tarafında küçük veya büyük kulüplerde varız, herkesi kucaklamaya çalışıyoruz."

HDI Sigorta'nın hayata geçirdiği radyo yayınları ile ilgili de konuşan Hancıoğlu, "İletişime inanan bir şirketiz. İstanbul trafiğinde radyo yayınları ilaç gibi geliyor. Sigortacıların da kendilerini anlatmaya hala ihtiyacı var. Kendimizi anlatmak adına bir şeyler yapabiliriz, bu yüzden insanlara en kolay ulaşmanın yolunu radyo mecrası olarak görüyorum. Burada sadece müşteriler ve vatandaşlar değil, sektöre girecek insanlara ve sigortacılığı sevdirmek adına da yayın yapıyoruz" dedi.



ÖZTÜRK: SİGORTACILIK ACENTELER OLMADAN DÜŞÜNÜLEMEZ

Türk sigorta sektörünün en yeni oyuncularından biri olan Ana Sigorta, sigorta sektörüne yeni bir renk getirmek için düğmeye bastı. 5N1S'ye konuk olan Ana Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Kantürk Öztürk, sektördeki tecrübelerini ve Ana Sigorta olarak hedeflerini anlattı. Sigortacılık serüveninin 1990 yılında başladığını söyleyen Öztürk, "2020 yılı bizim için bir yatırım fırsatıydı. Uzaktan çalışabildiğimizi ve büyük ofislere gerçekten ihtiyacımızın olmadığını öğrendiğimiz bir yıl oldu. Fakat bir süre sonra evden çalışmanın mutsuzluk yarattığı, işyerindeki temasın kıymetini anlamaya başladık" dedi.

"Hazırlık sürecinde başarısız olursanız, başarısızlığa hazırlanıyorsunuz demektir" diyen Öztürk, Ana Sigorta'nın acente stratejisini de anlattı. Öztürk, "Sigortacılığı acentelerin dışında düşünmek mümkün değil. Sektörde dijitalleşme anlamında yanlış bir algı var. Dijitalleşme denildiğinde şirketlerin acenteler olmadan ürünleri sigortalılara satacakları düşüncesi var. Ana Sigorta olarak acenteler olmadan bir sigortacılık planlamayı düşünmüyoruz. Satış mantığımızın merkezinde acenteler olacak. Dijitalleşmeyi de baştan sona acentelerimiz ve sigortalılarımızın yaşamını kolaylaştırmak adına planlayacağız" diye konuştu.



KORKUT: GÜÇLÜ ACENTE GÜÇLÜ ŞİRKET

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, mesafeli satış yönetmeliğinden acente komisyonlarına pek çok konuyu Sigortacı Gazetesi 5N1S izleyicileri için değerlendirdi. Sema Tüfekçiler'in moderatörlüğünü yaptığı söyleşide acente oluşumlarından ve koronavirüs pandemisi döneminde acentelerin aldıkları pozisyondan da bahsetti. "Güçlü acente güçlü güçlü şirket" mottosunun sektör için önemine dikkat çeken Korkut, acenteler için en önemli noktaların; risturn, araç satışlarında devir zeyli, doğrudan tazmin ve komisyon artışı olduğunu ve bu konuların en kısa sürede çözülmesi gerektiğini söyledi.

Alternatif dağıtım kanalları ile ilgili de Korkut, şunları aktardı: "İnternet üzerinden poliçe satışına karşı değiliz fakat teknolojik olarak bu alanda acentenin güçlü olduğu 7/24 müşteriye ulaşım ve yakın olmak gücünü teknoloji ile birleştirip bu ortak taraftan istifade etmeliyiz." CepKask ya da seyahat acentesi tarafından satılan ürünlerin toplam iş hacmini büyütmeyeceğini ifade eden Korkut, acente olmayanların sigorta satması pastayı büyütmeyeceğini söyledi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin 2021 ajandasının ilk maddesinde acentelerin dijitalleşmesi için platform oluşturmak olduğunu söyleyen Levent Korkut, "O pazarda acentelerle teknolojinin gücünü birleştirerek, daha etkili hale getirerek acentenin iş yapış modellerini gözden geçirerek sadece trafik, kasko odaklı değil diğer branşlardaki penetrasyonunu yükseltmek, çapraz satışı öne geçirmek ile ilgili planlarımız bulunuyor" açıklamalarında bulundu.

Acente, sigortacı ve sigortalı dahil sektörün tüm paydaşlarını yakından ilgilendiren 5N1S yayınları seyircisiyle buluşmaya devam ediyor. Türk sigorta sektörünün deneyimli isimlerinin ağırlandığı yayınlarda sektörde başarılı olmanın sırlarından mesafeli satış yönetmeliğine kadar birçok konu konuşuldu.

5N1S

Sektörün deneyimli ismi HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, başarının sırrını 5N1S'de anlattı.

5N1S

Sektörün en yeni oyuncularından olan Ana Sigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanı Kantürk Öztürk, sektördeki tecrübelerini ve Ana Sigorta'nın hedeflerini paylaştı.

5N1S

'Güçlü acente güçlü şirket' mottosunun sektör için önemine dikkat çeken TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, mesafeli satış yönetmeliğinden acente komisyonlarına pek çok konuyu 5N1S'de yorumladı.

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 - Şubat 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.

Münih Güvenlik Konferansı'nın 2020 raporu yayımlandı:

DÜNYA 'ÇOKLU SALGIN' RİSKİYLE KARŞI KARŞIYA

Uluslararası güvenlik politikalarının tartışıldığı, dünyanın en önde gelen forumu olan Münih Güvenlik Konferansı (MSC) bu sene pandemi sebebiyle video konferans yoluyla düzenlendi. Dünya liderlerinin katıldığı forumda küresel boyuttaki en acil riskler tartışıldı. Forum sonrası yayımlanan "Polypandemic" isimli rapora göre dünya "çoklu salgın" riskiyle karşı karşıya.

Polypandemic, Türkçe'de karşılığı olmayan yeni bir kelime. Çoklu salgın olarak çevirmek mümkün. 'Çoklu salgın' tanımı, açlık, eşitsizlik, yoksulluk, otoriterlik, şiddet ve eğitimsizliğin bir salgın gibi 'bulaşarak' dünyayı sarmasını ifade ediyor.

COVID-19, sigorta sektörü dahil birçok sektörü etkiledi. Sektörler dijitalleşmeye hız verirken ekonomilerin gündeminde yeni riskler ve çözümler daha sıklıkla yer almaya başladı. Sektörler ilk etapta COVID-19 kaynaklı sorunları çözmek için arayışa girdi. Ancak Münih'teki konferans bu işin o kadar kolay olmayacağını söylüyor. Çünkü aşı sayesinde COVID-19 salgının üstesinden gelinse bile bıraktığı hasarın etkileri uzun vadede görülmeye devam edecek.

ÇOKLU SALGIN NEDİR?

MSC'nin raporunda yer alan 'çoklu salgın' ifadesi, COVID-19 pandemisinin yaşamın birçok alanını etkilediğini ve yeni 'salgın'lar yarattığını anlatıyor. Özetle COVID-19 sebebiyle açlık ve yoksulluk sınırındaki insan sayısı gün geçtikçe artıyor; işsizlik oranları birçok ülkede rekor seviyelerde; otoriterlik, eşitsizlik ve şiddet bir salgın gibi her geçen gün daha fazla insanı etkiliyor; COVID-19 hariç hastalık kaynaklı can kayıpları da geçmiş yıllara göre artış gösteriyor.

COVID-19 ÖNCESİ: DÜNYA HAZIR DEĞİLDİ

Rapora göre, dünya böylesi bir pandemiye hazır değildi. Birçok raporda iklim krizi, ticaret savaşları veya siber saldırılar gibi yeni risklere devletlerin yeteri kadar hazır olmadığının altı çiziliyordu. Bu risklere COVID-19 ile birlikte sağlık sistemlerinin de yeterli olmadığı eklendi. Tüm bu yeni riskler sebebiyle devletlerin muhafazakar politikalara kaydığı ve uluslararası kurumların güç rekabeti içinde olduğu MSC'nin raporunda yer alıyor. Bu da devletler arası işbirliği pratiklerinin rafa kalkmasını doğuruyor. Raporda gelişmiş ülkeler, yoksul bölgelerin güvenliği ve refahı için yeterince yatırım yapmadığı için eleştiriliyor. Ülkeler arasında işbirlikleri sekteye uğradıkça, gelişmemiş ülkelerin kalkınmasını destekleme, şiddetli çatışmaların önüne geçme ve hükümetlerin kırılganlığını azaltma gibi konularda, gelişmiş ülkeler iyi bir sınav veremedi. Bu da gelişmiş ülkelerin krizlerle mücadele ve çözüm kapasitelerinin azalmasına yol açtı. Sonuç olarak rapora göre devletler böylesine bir sağlık kriziyle mücadele etme konusunda hazır değildi.

EŞİTSİZLİĞİ ORTAYA KOYDU

COVID-19 vakalarının dünyaya yayılmaya başladığı, görece daha avantajlı kesimlerde de gözükmeye başladığı dönemlerde "Virüs ayrımcılık yapmıyor" sözü, medyada sıklıkla yer almaya başlamıştı. Ama artık bu cümle "...ama etkisi kesinlikle eşit değil" diyerek tamamlanıyor. Virüs herkese bulaşıyor olsa da bazı kesimler daha tehlikeli bir biçimde etkileniyor. Üstelik koronavirüs salgını, dünyanın savunmasız bölgelerine yapılacak yardım çalışmalarını da vuruyor. Rapora göre, maddi imkansızlıklar içindeki ülkeler, bu virüs ile mücadelede yalnız bırakılıyor.

MSC'nin raporu, COVID-19 öncesi mevcut olan çatlakların salgın ile birlikte derinleştiğini ortaya koyuyor. COVID-19, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma süreçleri sekteye uğratıyor, hükümetlerin kırılganlığını artırıyor ve zaten iyi bir seviyede olmayan uluslararası işbirliklerini daha da kötü hale getiriyor.

Rapora göre salgında ortaya çıkan sorunlar:

- Ülkelerin gelişmeleri yavaşlıyor.
- COVID-19 salgını küresel kalkınmaya tehdit ediyor.
- Baskı ve hak ihlalleri artıyor.
- Demokratik talepler geri plana itiliyor.
- Çatışmalara yol açan nedenler her yerde büyüyor.
- Çatışmalar hız kesmeden devam ederken barış ve insani yardım çalışmaları sekteye uğramış durumda.
- Yasadışı silahlı gruplar erişim alanlarını genişletmek için salgını kullanmaya başladı.
- Terör gruplarının Avrupa'nın yakın çevresi de dahil olmak üzere çatışmaları yoğunlaştırdı.
- Batılı devletler giderek içe kapanmaya başladı.
- Özellikle sağlık hizmetinde çalışan kadınlar virüsün etkisinden orantısız bir şekilde etkileniyor.
- Göçmenler, yaşlılar, çocuklar ve engelliler dahil olmak üzere savunmasız gruplar için virüs şiddetini artırıyor.
- Afrika'da yeterli sayıda test yapılmadığı için "sessiz salgın" tehdidi ile karşı karşıya.
- Ülkelerin uluslararası politikaları, tıbbi malzemelere ve koruyucu ekipmana erişimi tehlikeye atıyor.
- Salgın milyonlarca insanı yoksulluğa itiyor.
- Dünyanın çeşitli yerlerinde gıda güvensizliği ortaya çıkıyor.

Sonuç olarak 'çoklu salgın' halini alan COVID-19, kitlelerin sağlığı dışında da birçok alanı etkilemeye başladı.

ÇOKLU SALGINA ÖRNEKLER

Açlık salgını: İklim değişikliği ve kuraklık sebebiyle tüm dünyada güvenli gıdaya ve temiz suya erişim imkanı azalırken fiyatlar yükseliyordu. Tam da bu durumda COVID-19 pandemisi, süreci insanlar için daha da zorlu bir hale getirdi. COVID-19 sebebiyle gıda güvensizliği ile karşı karşıya kalan insan sayısının %100 yüz artacağı tahmin ediliyor. Rapora göre yetersiz beslenen insan sayısı 828 milyona ulaşabilir. Üstelik ticari taşımacılığın çökmesi ile birlikte yardım dağıtım lojistiği de son derece zor bir hale geldi.

Eşitsizlik salgını: Sosyal ve ekonomik eşitsizlik şiddetlenerek artıyor. ABD'de COVID-19 sebebiyle hayatını kaybeden insanlar, etnik kimliklerine göre gruplandığında kimi grupların diğerlerine göre ölüm oranının daha az olması eşitsizliğe örnek olarak gösteriliyor. Afrika'da milyon kişi başına yaklaşık 4 bin kişi COVID-19 testi olurken Avrupa'da bu rakamın 74 bin seviyesine çıkması kıtalar arasındaki eşitsizliğe örnek oluyor. Ayrıca OECD ülkelerinde 10 bin kişiye 29 doktor düşerken az gelişmiş ülkelerde bu rakam üçe kadar düşüyor. Ayrıca rapora göre, çocukların eğitimden uzak kalması uzun vadede cinsiyet eşitliği ve kadın hakları lehine kat edilen ilerlemeyi tersine çevirebilir.

Yoksulluk salgını: Rapor göre, 2020 yılında aşırı yoksulluk içinde olan insan sayısı 115 milyona ulaştı. Aynı yıl içerisinde 495 milyon tam zamanlı çalışanın işlerini kaybettiği tahmin ediliyor. Yani işsizlik ve yoksulluk da bir salgın gibi yayılıyor. Gelişmekte olan devletlerde kayıt dışı çalışan sayısının artacağı bekleniyor. Üstelik kayıt dışı çalışanların kazançları %82 oranında düşeceği tahmin ediliyor. Uzun vadede dünya nüfusunun %9'undan fazlası kendini aşırı yoksulluğun içinde bulabilir.

Şiddet salgını: Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin (BMGK) COVID-19 sebebiyle almış olduğu "küresel ateşkes kararı"ndan sonraki

3 ay içinde 21 bin insan çatışmalarda hayatını kaybetti. Üstelik pandemi ile birlikte bazı silahlı örgütlerin çatışmaları artırdığı gözlemlendi. Güvenlik güçlerinin virüs ile mücadelede etkin rol oynama çabası sebebiyle faaliyetlerini sınırlamak zorunda kaldılar. Bu sebeple hükümetlerin suçla mücadele etkinliği zayıfladı. Ateşkesi koruma çalışmaları da COVID-19 sebebiyle aksamaya başladı. Arabuluculuk girişimleri durduruldu, BM özel elçi seyahatlerini yarıda kesti. Bununla birlikte kimi silahlı örgütler, ilaca sahip olmakla örgüt üyesi kazanmaya çalışırken Meksika'da karteller yiyecek ve sabun dağıtarak destekçi kazanmaya çalıştı.

Rapora göre şiddet, çevrimiçi olarak da yayılıyor. ABD'de yapılan bir araştırmaya göre şiddeti destekleyen paylaşımlar internet ortamında %20 kadar arttı.

COVID-19 kısıtlamaları sebebiyle eve kapanma kuralları aile içi şiddetin de artmasına yol açtı.

Otoriterlik salgını: Otoriterlik de bir salgın gibi ülkeler arasında yayılıyor. Raporda yer alan Silahlı Çatışma Yeri ve Olay Verileri Projesi'nin rakamlarına göre hükümetlerin otoriter baskıları sadece 5 ay içerisinde %30 oranında arttı. Karar vericiler, bulaşı kırmak için seçimleri erteledi. Sonuç olarak seçime gitmesi beklenen 113 ülkeden 66'sında seçimler ertelendi.

Bulaşı kırma amaçlı toplanma hakkını engelleyen önlemler alındı. Ancak siyasi liderlere yönelik hoşnutsuzluklar, kısıtlamalara karşın yeterli ekonomik desteğin olmaması sebebiyle artış gösteriyor. İlerleyen dönemlerde gösteri ve genel grevlerde artış bekleniyor.

Halk sağlığı için izleme ve gözetim araçları da daha çok kullanılmaya başlandı. Bu durum rapora göre "siyasi istismar tehlikesi" yaratıyor. Elektronik bileklik takma zorunluluğu ya da akıllı telefon üzerinden takip gibi bazı gözetim yöntemleri "tekno otoriterlik" kavramını doğurdu. Tekno otoriterliğe yönelik mevcut eğilimler hızlandı.

Dahası, pandeminin yarattığı sosyo-ekonomik krizi hafifletmek için ayrılan büyük meblağların, şeffaflığın olmadığı otoriter rejimlerde yaygın yolsuzluk için verimli bir zemin yarattığı rapora not düşüldü.

Tek taraflılık salgını: Ülkelerin tıbbi malzemeler üzerine kurduğu ihracat kısıtlamaları, güçsüz ülkeleri ciddi anlamda etkiledi. Ekim ayı itibariyle tıbbi malzemelere ihracat kontrolü uygulayan ülke sayısı 92 oldu.

Ayrıca BM Güvenli Konseyi'nin 2014'te ebola salgınına ilişkin bir kararı geçirmesi üç ay sürerken COVID-19 ile ilgili bir kararı konseyden geçirmesi 1 gün sürdü. Bir başka ifadeyle Ebola'nın Afrika'yı etkisi altına alması BM ülkelerinin gündeminde pek yer alamadı. Ancak Batılı ülkeleri de vuran COVID-19 salgını BM'nin gündeminde daha çok yer alması, 'tek taraflılık' olarak rapora kaydedildi.

Eğitimsizlik salgını: Başta gençlerin ve çocukların olmak üzere toplumların geleceklerini etkileyecek olan bir diğer salgın da eğitim, daha doğrusu eğitimsizlik üzerine. COVID-19 sebebiyle geçici okul kapanmalarından dünya çapında çocukların %92'si etkilendi. Salgının başından itibaren Nisan 2020'ye kadar okula gidemeyen çocuk ve gençlerin sayısı 1.6 milyarı buluyor. Bu aynı zamanda milyonlarca çocuğun okulda gerçekleşen sağlıklı beslenmelerini de olumsuz yönde etkiledi. Üstelik 2021'e kadar Batı ve Orta Afrika'da 3.6 milyon çocuğun okulu bırakması bekleniyor.

Sağlıksızlık salgını: Sağlık sektörü, hükümetler ve medya, COVID-19'a odaklanırken diğer hastalıkların ölümcül etkisi artmaya başladı. Raporda sağlıksızlık salgını olarak ifade edilen duruma göre, COVID-19 kaynaklı sağlık hizmetlerinin kesintiye uğraması sebebiyle 2 milyon insan hayatını kaybetti, kızamık aşısını askıya alan ülke sayısı 29'a çıktı ve sıtma kaynaklı ölümler 769 bine ulaştı. 500 bin kişinin AIDS ile ilgili hastalıklardan dolayı hayatını kaybedeceği tahmin ediliyor. Ayrıca sağlık sektöründe dolandırıcılık ve yolsuzluk için zemin oluştuğu belirtiliyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFLERİ TEHLİKE ALTINDA

Raporda bütün bu salgınların yanında henüz net bir şekilde etkisini göstermeyen, "gölge salgın" olarak ifade edilen birçok negatif etkinin yayılarak kitleleri sarsmaya başladığı ifade ediliyor. Rapora göre BM'nin 2030'a kadar ulaşmayı amaçladığı sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin her biri tehlike altında.

ULUSLARARASI ÇÖZÜMLER

Dünyanın en önde gelen liderlerinin katılımıyla gerçekleşen forumda ortaya konan çözüm öneri oldukça dikkat çekici. Raporda gelişmiş ülkelerin sadece kendilerini kurtararak bu salgının üstesinden gelemeyeceğini özellikle vurgulanıyor: COVID-19 salgınının gelişmekte olan devletlere daha fazla zarar vermesine izin verilirse, "birçok sorunun bu ülkelerden ihraç edileceği" ifade ediliyor ve bu ihmalden batılı gelişmiş devletlerin ciddi bir şekilde etkileneceği belirtiliyor. Raporda yer alan "Salgının ortaya çıkardığı bir gerçek varsa, o da bir ulusun refahının diğerlerinin refahına bağlı olduğudur" cümlesi dikkati çekiyor.

Raporda yer alan çözüm önerileri şöyle sıralanabilir:

- Dünyanın en güvencesiz nüfusunun acil ihtiyaçları konusunda AB ve ABD'nin başını çektiği yardım ve farkındalık kampanyaları başlamalı.
- Uluslararası toplumun krize tepkisi, bütüncül olmalı ve acil ihtiyaçları karşılamak için yaptığı kısa vadeli yardımı, krizi önlemek adına uzun vadeli yatırımlarla da birleştirmeli.
- Küresel ateşkes çağrısına destek için Avrupa ve ABD, uluslararası silah ambargolarını kıran ve iç çatışmaları kışkırtmaya devam eden aktörler üzerindeki baskıyı artırmalı.
- Gelişmemiş ülkelerdeki pandeminin yıkıcı etkilerini sınırlama çabaları, mevcut borçları hafifleterek sürdürülmeli.
- Gelişmemiş ülkelerin yeniden inşa edilmesi ve ekonomisinin iyileştirme çalışmalarına, önlem ve dayanıklılığı güçlendirme çabaları da eşlik etmeli.
- Küresel dayanışma için işbirlikçi kurumlar güçlendirilmeli.
- Demokratik toplumlar COVID-19 ile mücadelede daha iyi olduklarını tüm dünyaya göstermeli.
- COVID-19 pandemisini, demokratik hakları geri almak için kullanan otoriter hükümetler üzerindeki baskı artırılmalı.
- Yüksek gelirli ülkeler, tedarik zincirlerinin etkilenmemesi için gelişmekte olanlara destek olmalı.
- Tıbbi ve koruyucu ekipman ile ilgili tek taraflı ve korumacı politikalardan vazgeçilmeli.
- Yeni düzen hayat kurtarmak ve geçim kaynaklarını korumak üzerine inşa edilmeli.

İHRAÇ EDİLEBİLİR SORUNLAR

MSC'nin raporunda yer alan "ihraç edilebilir sorunlar" ifadesi dikkat çekiyor. COVID-19 salgını ve bu süreçte eklenen diğer salgınlarla küresel boyutta mücadele edilmezse, bütün sorunların gelişmiş ülkelere transfer edileceği belirtiliyor. Raporda şu ifadeler yer alıyor: "Avrupa hükümetleri ve diğer gelişmiş devletlerin hükümetleri salgının başka bir yerde hasara yol açmasına izin verirse, bu "ihmalin sonuçları tam olarak dönecek ve onları kendi ülkelerinde rahatsız edecek... Yani, dayanışma, insanlık açısında bir zorunluluktur ve hem de bizim çıkarımıza."

MSC KİMDİR? NEDEN ÖNEMLİ?

1963'ten beri Münih'te uluslararası güvenlik politikası konusunda düzenlenen Münih Güvenlik Konferansı (MSC), siyasi liderlerin, dışişleri ve savunma bakanlarının, askeri liderlerin arasında uluslararası güvenlik politikasına dair gayri resmi bir ortamda görüş alışverişinde bulunulmasına olanak sağlıyor. Bu anlamda en önemli resmi olmayan forumlardan biri olarak öne çıkıyor.

Bu resmi olmayan ortam, görüş alışverişi konusunda dünya liderlerine daha özgür bir ortam sunuyor. Bu sebeple MSC, önümüzdeki yıllarda dünyanın gündemini belirleyecek risklerin dünya liderleri tarafından şeffaf bir şekilde tartışılmasını sağlıyor.



Geçen seneki konferanstan bir görüntü. Konferans bu sene pandemi sebebiyle çevrimiçi olarak gerçekleşti.



2020 yılının büyük kayıpları 2021 yılında telafi edilemeyecek

Zor bir yılı geride bırakmamızın ardından 2021'de pandemi sonrası ekonomik iyileşme ve artan risk bilinciyle küresel sigorta sektöründe toparlanma bekleniyor. Yine de salgının 2020'de yarattığı kayıpların tamamının telafi edilmesi olası değil.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Hem ekonomik hem de sosyal hayatta zor bir süreç yaşanılan 2020 yılının geride bırakılmasının ardından sigorta sektöründe gözler 2021 ve 2022 yıllarına çevrilmiş durumda. Pandemi henüz devam ederken, 2021 yılı için öngörülen ekonomik iyileşmeler ve artan risk bilinci ile birlikte toparlanma bekleniyor. Fakat salgının 2020 yılında neden olduğu kayıpların tamamının telafi edilmesi mümkün görünmüyor. Swiss Re'nin yayınladığı Sigma 7 raporunda 2021 ve 2022 yılının küresel ekonomi ve küresel sigorta pazarının görünümü yorumlandı. Raporda, COVID-19 salgınının küresel anlamda durgunluğa sebep olduğu 2020 yılının ardından 2021'de uzun süreli ekonomik toparlanma görülüyor. Küresel GSYİH'nin bu yıl %4,1 oranında küçülmesi, 2021 yılında ise %4,7'lik uzun süreli bir toparlanmanın gerçekleşmesi bekleniyor. Pandemi; dijital dönüşüm, küreselleşme ve ekonomi tarafında hükümetlerin bazı değişikliklere daha sıcak bakmasını sağladı. Bunun yanında bazı hükümetler, salgının neden olduğu ekonomik darbeyi hafifletmek için ise mali teşvikler uygulandı. Raporda, COVID-19'un bir diğer etkisinin de yarattığı gelir eşitsizlikleri olduğu belirtilirken bunun da ekonomik büyümeyi daha da zorlaştırdığı aktarıldı. Swiss Re, sigortanın öneminin bu noktada ortaya çıktığını, hane halkına ve işyerlerine şok etkisi yaratan bu gibi olaylara hazırlıklı yakalanma ve süreci en az hasarla atlatma fırsatı tanıdığını ortaya koydu.

Küresel hayat dışı sigorta sektörü, pandeminin etkisine karşı direnç gösterdi ve 2021 yılında bu alandaki prim hacimlerinde hızlı bir toparlanma sürecinin olacağı tahmin ediliyor. Pandeminin ilk aylarında sigorta sektörünün ciddi boyutta etkileneceği tahmin edilirken, 2020'nin son aylarında sektördeki etkinin korkulandan daha az olduğu görüldü. Beklenenden daha olumlu sonuç alınan bu dönemde küresel hayat dışı primlerin 2020'de reel olarak %1,1 arttığı, iyileşme süreci ile birlikte 2021 ve 2022 yıllarında ise bu oranın %3,6'ya yükseleceği, prim hacimlerinin salgın öncesinde olan seviyelerin üzerine çıkacağı tahmin ediliyor. Sigorta potansiyelinin yüksek olduğu Çin sigorta sektörüne bakacak olursak primlerin iki yıl içerisinde %10 artması bekleniyor.

HAYAT TARAFI TOPARLANACAK

Salgın sürecinde en fazla etkilenen alanlardan biri de hayat sektörü oldu. Tasarrufların azaldığı bu dönemde artan işsizlik, azalan satın alma gücü ve çok düşük faiz oranlarının etkileriyle hayat tarafında prim hacimlerinin %4,5 oranında daralacağı tahmin ediliyor. COVID-19 sonrasında risk farkındalığının artması ve özelleştirilmiş sigorta ürünleri sunmak için sigortacılar tarafından veri analitiği ve dijital dağıtım kanallarının daha fazla kullanılması sayesinde 2021'de büyüme bekleniyor. Çin gibi sigorta sektöründe gelecek vadeden ülkeler ve sigorta sektörleri, küresel büyümenin merkezi olmaya devam ediyor. COVID-19'un sebep olduğu hasar boyutuna bakacak olursak, bu yılki mortalite tablosuna etkisi henüz belirsiz görünüyor. Bununla birlikte faiz oranlarının çok düşük kalması ile yatırım getirileri ve sigorta şirketlerinin kârlılığının baskı altında kalması olası. Şiddetli ve uzun süreli durgunluk senaryolarında, sigortacılar sürekli olarak düşük faiz oranlarına karşı savunmasız kalacak. Stagflasyon senaryosunda ise enflasyonda yaşanan sürprizler özellikle uzun vadeli işler için yıkıcı boyutta olabilir.

Tasarruf aracı olarak görülen hayat branşındaki düşüş, COVID-19 kaynaklı durgunlukta artan işsizlikten, azalan satın alma gücünden ve dolayısıyla daha az sigorta ürünü satın alma ve sokağa çıkma yasakları gibi sebeplerden kaynaklanıyor. Gelişmiş pazarlardaki prim hacminin bu yıl %5,7 oranında daralması bekleniyor. 2021'de pandemi sonrası ekonomik iyileşme ve artan risk bilinciyle bir toparlanma bekleniyor fakat salgının 2020'de yarattığı kayıpların tamamının telafi edilmesi olası değil.

ABD'deki çok sayıda COVID-19 vakası ekonomik faaliyeti ve istihdamı azaltmaya devam edeceğinden 2021 yılında yavaş bir ilerleme bekleniyor. EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) ve Okyanusya'da ise primlerin 2020'de keskin bir şekilde daralacağı öngörülüyor.

ÇİN İLK SIRADA

Sigortacılar için genel görünüm küresel ekonomik toparlanmanın hızına göre şekillenecek. Şu an var olan belirsiz ortamda, küresel hayat dışı prim büyümesi 2020 yılında reel olarak %1,3'ten iki yıl içerisinde %3,6'ya yükseleceği ve bu yılki daralmanın ardından hayat tarafında ise prim büyümesinin %3 oranına geri döneceği tahmin ediliyor. Yükselen sektörler arasında Çin ilk sırada yer alacak. 2020'nin ilk yarısında pandeminin yarattığı etkiler ile primlerdeki düşüş, yılın ilk aylarında tahmin edilen rakamlardan daha düşük seviyede gerçekleşti. Bu durumda küresel sigorta sektöründe direnç yarattı. Özellikle gelişmiş pazarlarda bireysel sigortaların beklenenden daha fazla büyümesi, hem sigortacıların hem de dağıtım kanallarının dijital kanallardan yararlanma konusundaki

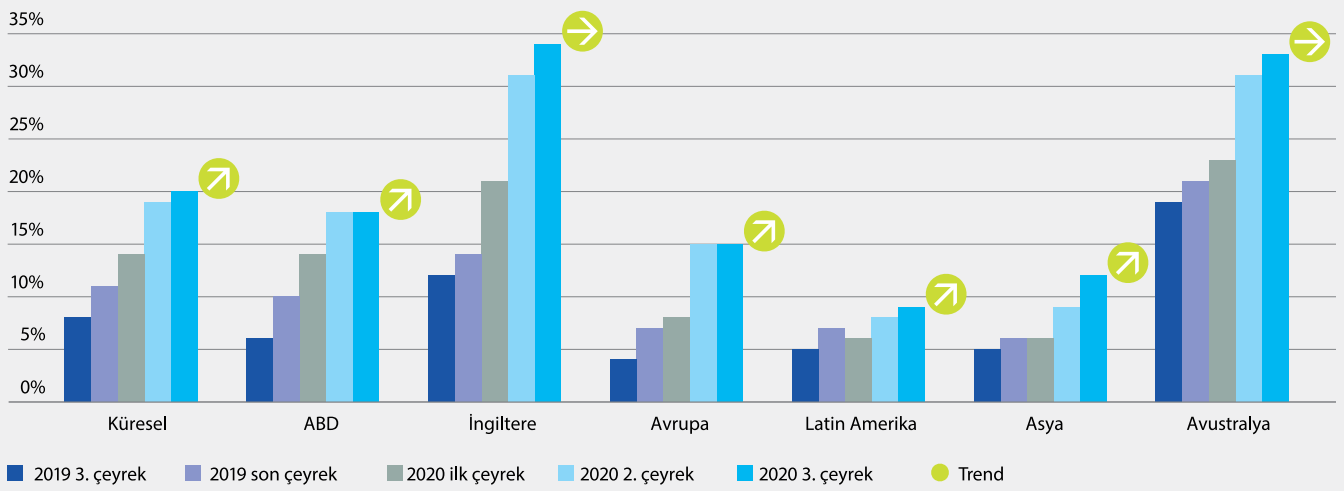
COVID-19'UN FATURASI 50-80 MİLYAR DOLAR ARALIĞINDA

COVID-19 ile ilgili tazminat talepleri en fazla merak edilen konulardan biri. Salgın hala devam ederken, 2020 yılı için toplam tazminat talebinin ne kadar olacağı belirsizliğini koruyor. Swiss Re, 2020 yılında COVID-19 kaynaklı hayat dışı sigortalar tarafındaki hasarların 50-80 milyar dolar aralığında olacağını tahmin ediyor. En büyük sigorta pazarına sahip olan ABD'de korkulan olmadı. Mahkeme kararları ile COVID-19, tazminat taleplerine dahil edilmedi. Ayrıca geriye dönük ödeme girişimleri de başarısız oldu. COVID-19 kaynaklı hayat dışı tarafta sigortalı tazminat taleplerinin neredeyse tamamı ticari sigortalar ile ilgili oldu, kredi sigortalarının da önemli zararlar yaşayacağı tahmin ediliyor. 2020'de virüsün yayılmasını kontrol altına almak için getirilen sokağa çıkma yasakları, özellikle oto sigortalarında hasar sıklığında azalma yaşamasına sebep oldu.

hızlı tepkisini yansıtıyor. Sosyal mesafe kuralları ve salgına karşı alınan diğer tedbirlerin ürün satışına olan etkisi beklenenden düşük seyretti. Sadece iş süreçlerinin değil müşterilerin de çevrimiçi hale geldiği bu süreçte satışlar dijital kanallar üzerinden devam etti. Pandemi sonrası çağda hızlandırılmış dijitalleşme süreci, sigorta dağıtım kanalları için de çeşitli etkilere sahip. Oto sigortaları ve konut sigortaları gibi bireysel sigortalar dijital tarafta daha fazla talep görebilir ve dağıtım kanalları ile daha az alakalı duruma gelebilir. Ticari sigortalarda ise dağıtım kanalları daha geniş bir rol oynamaya devam ediyor. Bu süreçte dağıtım kanalları dijital alandaki stratejilerini sistematik olarak geliştirdiler ve özellikle KOBİ segmentinde ticari riskleri dijitalleştirmenin merkezinde yer alıyorlar.

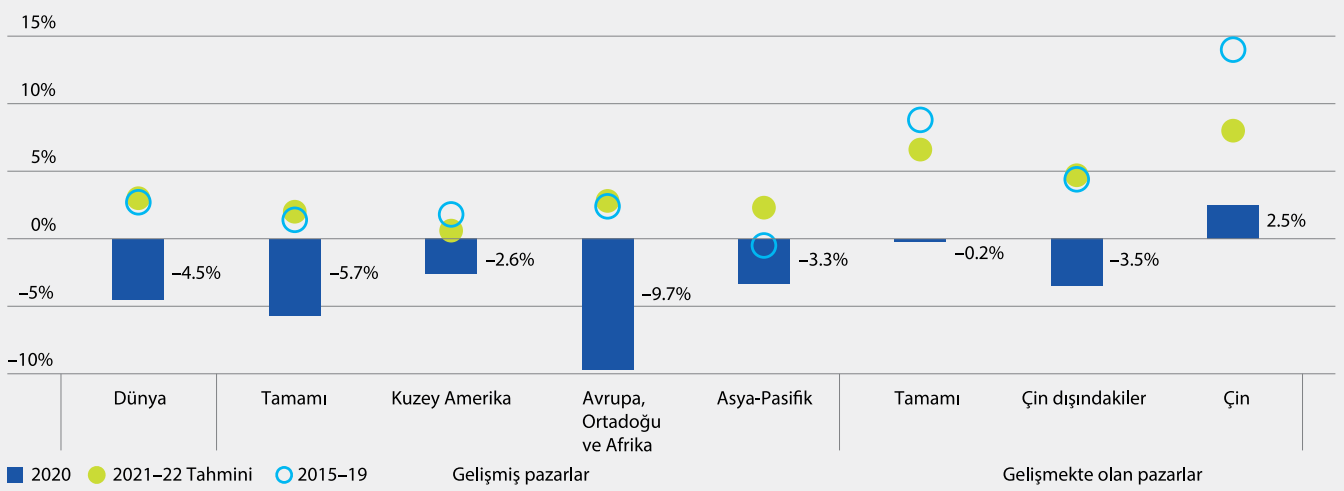
Küresel olarak en büyük 8 pazarda %6'dan daha fazla büyüme öngörülüyor. Çin ise en hızlı büyüyen hayat dışı sigorta pazarı olma unvanını koruyor, yıllık %10 prim artışı görülüyor. Diğer gelişmekte olan pazarlarda ise büyümenin zayıflayacağı, bireysel sigortalara olan talebi artıran risk bilinciyle birlikte 2021 ve 2022 yıllarında bu bölgelerde geniş tabanlı iyileşme öngörülüyor. Afrika ve Orta Doğu gibi pandemiden önce bile durgun olan pazarlarda, uzun süreli ekonomik toparlanma prim büyümesini yavaşlatabilir. Küresel hayat dışı prim havuzuna katkı açısından bakıldığında, Kuzey Amerika 2022'ye kadar yıllık 93 milyar dolar ile en çok katkı sağlayan bölge olacak. Çin, Batı Avrupa'dan gelen 38 milyar doları aşarak 45 milyar dolar ekleyecek. Diğer gelişmekte olan pazarlar yaklaşık 14 milyar dolar tutarında katkıda bulunacak.

Küresel ticari sigorta oranı değişikliği



Yukarı yönlü ok: Hızlanan oran artışı / Düz yönlü ok: Yüksek seviyede sabit oran artışı

Küresel prim üretiminde reel büyüme, gerçekleşen ve öngörülen



AFET KAYBI 83 MİLYAR DOLAR

Raporda aynı zamanda 2020 yılında gerçekleşen afetlerin sigortalı hasarlarının tahmini tutarı da verildi. Yıl içerisinde gerçekleşen doğal afetler ve insan kaynaklı afetlerin sebep olduğu toplam sigortalı hasar 83 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. Geçmiş yıllar ile karşılaştırıldığında 2020, 1970'ten bu yana sigorta pazarında kayıtlara geçen en maliyetli 5. yıl oldu. 83 milyar dolarlık toplam sigortalı hasarın %70'ini oluşturan doğal afetler 76 milyar dolar, insan kaynaklı hasarların 7 milyar dolar tutarında olduğu belirtildi. Doğal afet kaynaklı sigortalı hasarın çoğunun ABD'de görülen orman yangınlarından ve şiddetli fırtınalardan kaynaklandı. Küresel sigorta pazarı, 2020 yılında kaydedilen toplam ekonomik hasarın %45'ine koruma sağladı.

Sektörün kârlılık tarafına bakıldığında ise 2019'daki %7 oranından 2020 sonunda %5'e gerileyeceği tahmin ediliyor. Sağlık çalışanları için işçi tazminatlarında tazminat taleplerinin yüksek oranda seyredeceği, ABD ve diğer Anglosakson ülkelerinde yönetici sorumluluk ve tıbbi uygulama hatası kaynaklı tazminat taleplerinin olacağı öngörülüyor. Bireysel sigortalarda 2020'de iyileşme beklenirken, ticari sigortalarda ise bozulmalar görülecek. 2020'de kârlılık oranının zor bir görünüme sahip olduğu belirtilirdi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

TSB, ANAYASA MAHKEMESİ'NİN (AYM) 9 EYLÜL 2020 TARİHLİ KARARI SONRASI TRAFİK SİGORTASININ GELECEĞİNİ DEĞERLENDİRDİ:

"Dalgalanmalar olsa da trafik sigortası dengeye oturacak"

Anayasa Mahkemesi tarafından Karayolları Trafik Kanunu'nun 90. ve 92. maddesinde yapılan değişiklikler, trafik sigortası tazminatlarının hesaplanmasına, mahkemeler tarafından farklı kararların açıklanmasına yol açıyor. TSB'nin görüşüne göre, alınan kararlar yeni dönemde tazminatların yükselmesine ve dönemsel olarak indirimlerin yavaşlamasına neden olabilse de, nihai olarak branşta denge sağlanacak.

Karayolları Trafik Kanunu ile ilgili olarak 9 Ekim 2020 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan karar, bir anda sigorta sektörünün gündemine oturdu. Karayolları Trafik Kanunu'nda iki yollamayı ve bir hükmü iptal eden karar, özellikle sigorta şirketlerinin ödeyecekleri tazminatların hesaplanması noktasında bazı soruları da beraberinde getirdi. Karar, bazı uzmanlar tarafından trafik sigortasında tazminatların hesaplanmasında yeknesaklığın kaybedilmesi olarak nitelendirilirken, bazı taraflar da endişe edilmemesi, Genel Şartlar'da belirtilen hesaplama yöntemlerinin yeni dönemde de devam edeceği görüşlerini dile getirdiler. Ancak, mahkemeler ve Tahkim Komisyonu tarafından şu ana kadar alınan kararlar gösteriyor ki, Genel Şartlar'da yer alan hesaplama yöntemleri her kararda uygulanmıyor. Bu durumun da sektördeki hayat dışı prim üretiminin %25'ten fazla bir kısmının gerçekleştiği trafik sigortasında hasar/prim oranlarını 10-20 puan arasında yükseltmesi bekleniyor. Yine de, sigorta şirketleri arasında serbest piyasa koşulları ve karar alıcıların yerinde alacağı kararlarla sektörün dengeye oturacağına olan inanç son derece yüksek. Bu kararlar, Genel Şartlar'da modern hesaplama yöntemleri kullanılarak belirlenen, tazminat hesaplama yöntemlerinin her durumda kullanılmayacağını gösteriyor. Bu konuda en doğru değerlendirmeyi yapacak olan taraf ise sektördeki şirketleri temsil eden Türkiye Sigorta Birliği (TSB). Anayasa Mahkemesi'nin aldığı kararın sektörün amiral gemisi olan trafik sigortasına ve dolayısıyla tüm sigorta sektörüne olası etkilerini TSB'ye sorduk:

Anayasa Mahkemesi tarafından alınan kararın sektör üzerinde etkileri hissedilmeye başlandı mı?

Karayolları Trafik Kanununun iptal edilen hükümlerinde Trafik Sigortası Genel Şartlarına yapılan atıflar bulunduğundan, özellikle destekten yoksun kalma ve sürekli sakatlık tazminatı ile değer kaybı tazminatının hesaplamasına ilişkin Genel Şart'ta yer alan hükümlerin uygulanıp uygulanmayacağı veya hangi hükümlerin uygulanacağı konusunda tereddütler ortaya çıkmaktadır.

> "MAHKEMEYE VE SİGORTA TAHKİM KOMİSYONUNA İNTİKAL EDEN BAZI UYUŞMAZLIKLARA İLİŞKİN ALINAN KARARLARDA, AYM KARARI SONRASI GENEL ŞARTLARDA YER ALAN TAZMİNAT HESAPLAMA YÖNTEMLERİNİN UYGULANMADIĞI KARAR ÖRNEKLERİ DE GÖRÜLMEKTEDİR.

Öncelikle şunu vurgulamamız gerek ki Anayasa Mahkemesi'nin aldığı Karar, Kanun düzenleme metoduna ilişkin bir husus olup Trafik Sigortası Genel Şartlarının iptaline veya yürütmesinin durdurulmasına ilişkin verilmiş bir karar değildir.

Bilindiği üzere sigorta sözleşmelerinin ana muhtevası ilgili teminata ilişkin yürürlükte olan Genel Şartlarla çizilir. Sigortacılık Kanununun 11'inci maddesi Genel Şartları düzenleme yetkisini açıkça idareye tevdi etmiştir. İdare Kanundan aldığı bu yetki ile Genel Şartları yayımlamakta olup halen yürürlükte olan ellinin üzerinde Genel Şart bulunmaktadır.

Ayrıca KTK 93'üncü maddesinde "Zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları, teminat tutarları ile tarife ve talimatları Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Bakanlıkça tespit edilir ve Resmî Gazete'de yayımlanır" hükmü yer almaktadır. Bu doğrultuda AYM iptal kararı sonrası sektörde oluşan tereddüdün giderilmesi amacıyla SEDDK 26 Kasım 2020 tarihinde yayımladığı 2020/10 sayılı Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasına İlişkin Sektör Duyurusu ile Trafik Sigortası Genel Şartlarının yürürlükte olduğunu açıkça vurgulamıştır. Bu çerçevede sigorta şirketleri tazminat hesaplamalarını yürürlükte olan Genel Şartlar çerçevesinde tespit ederek ödeme yapmaktadırlar.

BİLİMSEL UYGULAMALARLA HESAPLANDI

Tüm bu gelişmelerin yanında özellikle mahkemeye ve Sigorta Tahkim Komisyonuna intikal eden bazı uyuşmazlıklara ilişkin alınan kararlarda, AYM iptal kararı sonrası Genel Şartlarda yer alan tazminat hesaplama yöntemlerinin uygulanmadığı karar örnekleri de görülmektedir. Şunu açıkça ifade etmemiz gerekir ki Trafik Sigortası Genel Şartları'nda yer alan tazminat hesaplama yöntemleri hazırlanma aşamasında uluslararası kabul görmüş bilimsel uygulamalar yanında, üniversite hocaları ve konunun uzmanı aktüerler ve eksperlerin de destekleri ile ortak yürütülen çalışmalar ile ortaya konulmuş ve idarenin takdiri ile yayımlanmıştır. Bu kapsamda Genel Şartların uluslararası kabul görmüş metotlara göre hazırlanıp hazırlanmadığı tazminat hesaplama tekniği açısından uygun olup olmadığı hususu tartışma konusu olmamıştır. Nitekim Yargıtay'ın son yıllarda almış olduğu kararlarda da açıkça Genel Şartlarda belirtilen tazminat hesaplama usulünün uygulandığı görülmektedir. Sorunuza dönecek olursak AYM'nin iptal kararı sonrası özellikle tazminatın Genel Şartlara göre eksik hesaplandığı ve eksik ödendiği gerekçesi ile hak sahiplerinin mahkemeye başvurma oranlarında bir artış yaşanması muhtemel görülmektedir. Bu kapsamda Birliğimizce şirketlerden toplanan verilerle bir ekonomik etki analizi çalışması yapılmış ve farklı varsayımlar altında trafik sigortası hasar/prim oranında 10 puan ile 20 puan arasında değişen bir artış olmasının beklendiği sonucuna ulaşılmıştır.

Ancak şunu da vurgulamamız gerekir ki AYM iptal kararlarının geriye yürümeyeceği Anayasanın 153'üncü maddesinde açıkça yer almaktadır, bu kapsamda kapanan dosyalara ilişkin bir uygulama farklılığı söz konusu değildir. Ancak AYM kararı sonrası ortaya çıkan uyuşmazlıklarda ve mahkemenin/hâkimin takdiri doğrultusunda tazminat hesaplama usullerinde uygulama farklılığı görülmesi söz konusu olabilecektir.

Mahkemelerce farklı hesaplama yöntemlerine hükmedilmesi durumunda 2016'daki gelişmelere benzer bir durumla karşılaşabilir miyiz? Arzda sorun oluşmasına yol açabilir mi?

Trafik sigortası kapsamında meydana gelen zararlar haksız fiil hükümleri çerçevesinde değerlendirilerek tazmin edilmektedir. Haksız fiile ilişkin mevzuat hükümleri ise 6098 sayılı Türk Borçlar Kanununun 49 ila 56'ncı maddeleri çerçevesinde düzenlenmiştir. Ancak gerek Borçlar Kanunu gerekse diğer Kanunlarda bedeni zararlarda tazminat hesaplamalarının nasıl yapılacağına yani hesaplama yöntemine ilişkin açık bir düzenleme yer almamaktadır. Bu sebeple de Genel Şart öncesi dönemde bilirkişilerin hesap yöntemleri arasında farklılıklar ortaya çıkmakta, benzer durumdaki olaylar için farklı yargı mercilerinde farklı sonuçlar görülebilmekteydi. Bu sebeple sigorta şirketlerinin en önemli maliyet unsuru olarak karşılaştıkları bedeni tazminat hesap usullerinin net olmaması sektörde belirsizliğe yol açmış ve bu belirsizlik de hak sahiplerini daha fazla tazminat alacakları beklentisiyle mahkemeye başvurma yoluna sevk etmiştir. Yargılamaların uzun yıllar

sürmesi, tazminat tutarlarına faiz ve yargılama giderlerinin de ilavesi maliyetlerin katlanmasına sebebiyet vermiştir. Bu sebeple şirketler maliyetlerin aşırı artışı gerekçesiyle bunu fiyatlarına yansıtma yoluna gitmişler ve sonunda azami tarife sistemine geçiş ve riskli sigortalılar havuzu uygulaması ile sonuçlanan bir yapıya gidilmiştir. Bilindiği üzere azami tarife sistemi halen yürürlüktedir ve uygulanmaktadır, dolayısıyla mevcut sistemde şirketlerimizin azami fiyat tarifesinin üzerinde bir fiyat belirlemeleri mümkün değildir. Ancak Anayasa Mahkemesi kararı sonrasında yargılama giderlerinin artışı gibi maliyetlerde meydana gelecek öngörülemeyen bir artış şirketleri azami tarife fiyatının indirimli olarak uygulanabilmesi olanağına imkân vermeyecektir. Maalesef bu durumun da görece daha az kaza yapan ve uygun fiyatlara poliçe satın alabilen sürücüleri negatif etkilemesi muhtemel görülmektedir. Ancak sektörümüzün geçmiş tecrübelerinin etkisi ve idarenin de desteği ile 2016-2017 yıllarında yaşanan olumsuz gelişmelere yol açmayacak şekilde piyasanın kısa sürede dengeye oturması beklenmektedir.

Gerekçeler arasında belirli bir kilometreyi geçen araçlarda değer kaybı hesaplanması gibi konularda itirazlar var. Bu konuda düşünceleriniz nedir?
AYM iptal kararının gerekçeleri okunduğunda görüleceği üzere Mahkeme, tazminatın hesaplanma usulünün yanlış olduğuna dair bir karar vermemiştir. Alınan Karar az önce de belirtildiği üzere tamamen Kanunun düzenlenme metodolojisi ile ilgilidir. Küçük görüş farklılıkları dışında Genel Şartlarda yer alan tazminat hesaplanma usulleri konunun uzmanı aktüer ve eksperler ile bilimsel çevrelerin görüşleri de dikkate alınarak idarenin takdiri ile oluşturulmuştur. Ayrıca Genel Şartlar Danıştay'da defaatle iptale konu olmuş ve mevcut haliyle Danıştay yargılamasında da önemli bir iptalle karşılaşmamıştır. Nitekim Danıştay tarafından zaman içinde iptal edilen hususlar dikkate alınarak, 01.04.2020 tarihinde yürürlüğe giren Genel Şartlarda tekrar revizyona gidilmiştir. Sorunuzda ifade edilen belirli bir kilometreyi aşan (165 bin km.) araçlarda değer kaybı hesaplanmaması hususu 01.04.2020 tarihinde yürürlüğe giren revizyonla düzeltilmiş olup, mevcut haliyle aracın kilometresinin belirli bir rakamın üzerine çıkması halinde değer kaybı tazminatı hesaplanmayacağına ilişkin bir uygulama söz konusu değildir.

'ÖNCEKİ YAŞAM TABLOSU 1931 YILINI BAZ ALIYORDU'

Bedeni tazminatlara ilişkin uygulama farklılığı ve itirazlar ise hesaplamada kullanılan teknik faiz ve yaşam tabloları üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bilirkişilerce Genel Şart yayımlanmadan önceki dönemde kullanılan PMF31 yaşam tablosu, 1931 yılında Fransa'nın demografik yapısına göre hazırlanan tablolar olup 1. Dünya Savaşı'nın ve savaş sonrası buhran dönemlerinin yansımasıyla hazırlanmış ve beklenen ömür süreleri Genel Şartta belirtilen TRH yaşam tablolarının çok altında kalan tablodur. TRH yaşam tabloları ülkemiz demografik verilerine göre hazırlanmış ve güncel tablo olması nedeniyle, bilimselliği ve tutarlılığı da PMF31 tablolarına göre tartışılmazdır. Bedeni tazminatların hesaplanmasında farklılaşılan diğer önemli husus ise teknik faizin belirlenmesi hususudur. Genel Şartlarda teknik faiz %1,8 olarak belirlenmiştir. Teknik faiz zamana yayılmış tazminat ödemelerinin toplu olarak ödenmesinde kullanılan aktüeryal ve finansal bir uygulamadır. Burada belirlenen %1,8 oranının ekonominin seyrine göre dönem içinde artıp azalması mümkündür. Genel Şart öncesi dönemde bilirkişiler %10 artış %10 azalış olarak ifade edilen yöntemle dip toplamda %0'a denk gelen bir teknik faiz oranı üzerinden hesaplama yapmaktaydılar, ancak ekonominin seyri dikkate alınmaksızın tüm vaka ve yıllar için teknik faizin %0 alınması bilimsel bir uygulama değildir. Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından teknik faiz %5 uygulanmaktadır. Genel Şartlarda belirlenen %1,8 teknik faiz oranı %5 oranına göre tazminatın hak sahibi lehine daha yüksek tutarda belirlenmesi sonucunu doğurmaktadır. Tüm bu tartışmalar sonunda tazminatın tespitinde önemli olan genel kabul görmüş bilimsel yöntemlere göre, taraflardan hiçbirinin haklarına zarar gelmeyecek şekilde adil bir tutar tespit etmektir. Sigorta sektörünün de talebi bu yöndedir.

Trafik branşının geleceğini nasıl bir noktada görüyorsunuz?
Trafik sigortası yıllardan beri süre geldiği üzere sektörün lokomotif branşıdır. Prim üretimine bakıldığında hayat dışı üretimin yaklaşık %30'a yakınının trafik sigortası kaynaklı olduğu görülmektedir. Bu sebeple bu branşta yaşanan gelişmeler hayat dışı sigorta şirketlerine önemli ölçüde yansımaktadır. Ancak bu sigortanın hem araç sahipleri hem de sigorta şirketleri açısından kanunen yapmak zorunda oldukları bir sigorta ürünü olması nedeniyle göz ardı edilmesi mümkün değildir. Her ne kadar bu branş yargı kararları veya diğer etmenlerin etkisiyle dönemsel dalgalanmalar geçirse de serbest piyasa koşulları ve karar alıcıların yerinde alacağı kararlarla kısa sürede dengeye oturacaktır, sektör olarak buna inancımız tamdır.

> "HER NE KADAR BU BRANŞ YARGI KARARLARI VEYA DİĞER ETMENLERİN ETKİSİYLE DÖNEMSEL DALGALANMALAR GEÇİRSE DE SERBEST PİYASA KOŞULLARI VE KARAR ALICILARIN YERİNDE ALACAĞI KARARLARLA KISA SÜREDE DENGEYE OTURACAKTIR, SEKTÖR OLARAK BUNA İNANCIMIZ TAMDIR.

Araç fiyatlarının hızlı bir şekilde arttığını görüyoruz. İhtiyari mali mesuliyet sigortası günümüz koşullarında bir zorunluluk haline geliyor mu?
Döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar ve pandemi sürecinin de etkisi ile ülkemizde geçtiğimiz yıl araç fiyatlarında normalin üzerinde bir artış yaşanmıştır. Yine araç onarımında ithal yedek parça kullanım oranlarının yüksekliği nedeniyle onarım maliyetleri de özellikle döviz kurundaki artışa bağlı olarak artış göstermiştir. Bu sebeple trafik sigortası kapsamında belirlenen maddi teminat limiti tutarının araç sahipleri için yetersiz kalacağı endişesiyle ihtiyari mali mesuliyet sigortası ürünleri ön plana çıkmaktadır.

'TRAFİK SİGORTASINDA CİDDİ BİR TEMİNAT AÇIĞI YOK'

Esasen maddi teminat limitleri yıllar itibarıyla idare tarafından artırılmaktadır. Bu kapsamda 2021 yılında uygulanacak araç başı maddi teminat limiti 43.000 lira olarak belirlenmiştir. Buna karşılık sigorta şirketleri tarafından dosya başına ödenen ortalama maddi tazminat (bedeni tazminatlar hariçtir) tutarlarına bakıldığında, 2020 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarına göre ortalama 4 bin 462 lira tazminat ödendiği görülmektedir. Bu veri ile birlikte değerlendirildiğinde trafik sigortasında teminat açığı olduğu yargısına ulaşmak mümkün görülmemektedir. Bununla birlikte teminat limitleri artışına ilişkin karar idarenin takdirinde alınacak bir karar olmakla birlikte, yedek parça ve araç maliyetlerindeki artışları azami fiyat tarifesi nedeniyle fiyatlarına yansıtamayan sektöre limit artışı ile ilave bir yük getirilmesi tarifede de teminat limiti ile paralel bir artış beklentisine yol açacaktır. Fiyatların yükselmesi de alım gücü düşük işletenlerin poliçe almaktan vazgeçmeleri ve trafikte sigortasız seyreden araç sayısında artışa yol açması gibi farklı sosyal sonuçlara sebebiyet verebilir. Bu sebeple öncelikli hedefimiz makul bir fiyatla, tüm araç sahiplerinin sigortaya ulaşabilmesi ve trafikte sigortasız aracın seyretmemesidir. Sürücülerin kendilerini tam koruma altına almak için kendi risk durumlarına göre belirleyecekleri teminat limitleri dahilinde ihtiyari mali mesuliyet sigortası almalarını her zaman öneriyoruz.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

"TOBB SAİK sektör faydasına yönelik aksiyonlarını sürdürüyor"

TOBB SAİK yönetimi sektörel çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor. **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, SAİK olarak tarım sigortalarından trafik branşına kadar sektör adına yaptıkları çalışmaları aktardı.

TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, 2020 yılı içerisinde gerçekleşen depremlerin sigortaya etkilerinden, SAİK olarak yaptıkları bilgilendirme ve sektörel toplantılara kadar birçok konuda açıklama yaptı. Yılmaz, depremlerin ardından SAİK olarak aldıkları aksiyonları şöyle anlattı: "Deprem gerçeğiyle yaşamak zorunda olduğumuz ülkemizde zorunlu deprem sigortası, deprem sonrası hayatın normale dönmesine ve depremzedelerin mağduriyetlerinin giderilmesine aracılık ediyor. Hasar anında sigortalıların mağduriyet yaşamamalarını teminen, sigorta poliçesinin doğru bir şekilde tanzim edilmesi gerekiyor. Bazı zorunlu deprem sigortası poliçelerinde yüzölçümü (m2) bilgisinin doğru şekilde belirtilmediği, poliçelerde olması gerekenden düşük m2 bilgilerinin yer aldığı görülüyor. Bu durumda, ilgili poliçeye aracılık eden sigorta acentesine hukuki ve mali sorumluluk doğabileceği konusunda meslektaşlarımızı uyardık.

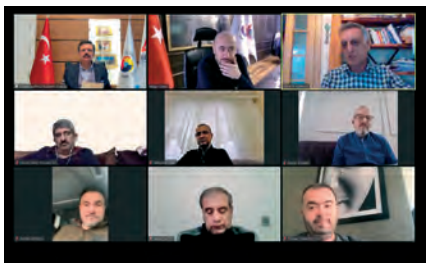
Sigorta şirketleri tarafından acentelere tahsis edilen ekran kullanıcı adı ve şifrelerin başka kişiler tarafından ele geçirilerek, çeşitli sigorta poliçeleri tanzim edildiği ve bu nedenle sigorta acentelerinin mağduriyet yaşadığı şikayetleri yoğun olarak bize iletiliyordu. Biz de konu ile ilgili duyuru ile dikkat edilmesi gereken noktaları şöyle belirttik: Acente şirket bilgisayarlarına ve sunucularına antivirüs ve anti-casus yazılımları kurun ve bunların sürekli olarak kullanıldığından emin olun ve güncelleyin, internet bağlantılarınız için bir güvenlik duvarı (firewall) kullanın, parolalarınızı düzenli olarak değiştirin ve güçlü parolaları



kullanın, işten ayrılan personelinizin kullanıcısının iptali için derhal ilgili sigorta şirketleri ile Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odasının Sigortacılık Birimine bildirimde bulunun ve SBM sistemine admin kullanıcınız (sbm_Levha kayıt numaranız) ile giriş yaparak işten ayrılan personelinizin kullanıcısını iptal edin."

'BORÇLANDIRMA VE YAPILANDIRMA'

Acenteler tarafından her yıl ödenmesi gereken ve SAİK tarafından son iki yılda cüzi rakamlarda tutulan fakat unutularak sehven ödenmeyen levha aidat ücretlerinin yapılandırılmasına yönelik duyuruyu acentelere bildirdiklerini söyleyen Yılmaz, "Ocak sonuna kadar başvuruda bulunma ve Şubat sonuna kadar da ödeme imkanı sağladık. 7256 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile 31.08.2020 tarihinden önceki sigorta acenteleri Levha aidat borçlarına (2020 yılı aidatları hariç) yeniden yapılandırma imkanı getirildi" dedi. Yılmaz, sektördeki diğer gelişmeleri şöyle anlattı, "Resmi Gazete'de yayımlanan ve 01.07.2021 tarihinde yürürlüğe girecek olan 'İşletmeler Ve İşyerlerinin Araç Park Hizmetlerinin (Vale) Yürütülmesine İlişkin Yönetmelik' ile vale hizmeti veren kişilere sigorta zorunluluğu getirildi. 1 Ocak 2021 gününden itibaren 31 Aralık 2021 günü bitimine kadar (bu tarihler dahil) Uygunluk Belgesi başvurusunda bulunan Sigorta Acenteleri için (evraklarını eksiksiz şekilde ilgili Odaya teslim etmek kaydıyla) Levha kayıt ücreti 24 bin 750 lira, 2021 yılı levha aidatı ise, 100 lira olarak belirlendi. Peşin ödemenin tercih edilmesi halinde anaparanın tamamının en geç 28 Şubat 2021 tarihine kadar ödenmesi gerekmektedir."



'AYLIK OLAĞAN TOPLANTILAR DEVAM EDİYOR'

Yılmaz, sektörel bilgilendirmelerin ardından SAİK olarak gerçekleştirdikleri toplantıları da anlattı: "SAİK toplantılarımızı her ay düzenli olarak gerçekleştiriyoruz. Bazı zamanlar ayda birden fazla toplantı yaptığımız da oluyor. Hem bu toplantıların hem de diğer toplantı ve görüşmelerimizin çoğunu salgın koşulları ve kısıtlamaları nedeniyle online video konferans aracılığıyla gerçekleştiriyoruz. TOBB SAİK ve TARSİM koordinasyonunda, webinar üzerinden; Muğla, Aydın, Denizli ve Uşak illerinde faaliyet gösteren sigorta acentelerine yönelik Devlet Destekli Tarım Sigortaları Bilgilendirme Semineri gerçekleştirdik. SAİK Başkanı Levent Korkut ve TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal'ın katılımlarıyla gerçekleştirilen söz konusu seminerde, TARSİM Aktüerya ve Teknik İşlemler Müdürü Yüksel Kavasoğlu tarafından devlet destekli tarım sigortalarına ilişkin acentelere ve katılımcılara kapsamlı bir sunum gerçekleştirildi. Bu toplantıları 2021 yılında düzenli olarak tüm Türkiye'de gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

Devlet destekli alacak sigortalarına ilişkin olarak TOBB SAİK Üyeleri ve TOBB Sigortacılık Müdürlüğü yetkilileri ve TOBB KOBİ Araştırma ve Danışmanlık Merkezi Müdürlüğü yetkilileri ile birlikte telekonferans yöntemiyle bir toplantı gerçekleştirdik. Bu toplantıda, devlet destekli alacak sigortasında yaşanılan sorunlar ve bu alandaki acente etkinliğinin artırılmasına yönelik konular ele alındı. Bu çerçevede, alacak sigortasında yaşanılan sorunların çözümü, bu alandaki acente etkinliğinin artırılması ve KOBİ'lerin alacak sigortasına acente kanalıyla kolay erişiminin sağlanmasına yönelik Türk Reasürans ile çalışma yapılması kararlaştırıldı. SAİK üyeleri olarak 6 Ocak 2021'de 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik Taslağı' hakkında kendi aramızda değerlendirme toplantısı gerçekleştirdik."

TOBB SAİK yönetimi ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu arasında düzenlenen toplantıda sigorta sektörünün gündem maddeleri konuşuldu.

'SEDDK YÖNETİCİLERİ İLE GÖRÜŞTÜK'

SAİK olarak 7 Ocak 2021 tarihinde SEDDK yetkilileri ile elektronik ortamda toplantı gerçekleştirdiklerini aktaran Yılmaz, toplantı ile ilgili detayları şöyle aktardı: "SEDDK Başkan Yardımcısı Mete Güler ile diğer yetkililerin katılımıyla gerçekleşen söz konusu toplantıda, Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik taslağına ilişkin görüş alışverişinde bulunduk. SEDDK tarafından bize iletilen 'Mesafeli Satışlara Yönelik Yönetmelik' taslağı ile ilgili komitemizin görüş ve çekinceleri ile tabir yerindeyse kırmızı çizgi anlamında kabul edemeyeceğimiz bazı tanım ve maddeleri de SEDDK yöneticilerine sözlü ve yazılı olarak aktardık. SEDDK yöneticileri ile yönetmelik taslağına dair bu görüşlerimizi Bakanlık yetkililerine aktarmak adına ve beraberinde acentelerin talep ve sorunlarına dair olarak 23 Ocak tarihinde de TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile online bir görüşme gerçekleştirdik. Bu toplantıda şu başlıklar konuşuldu:

- Trafik branşında acente komisyonlarının artışı,
- Devir zeyili konusu,
- Trafik sigortaları branşında sorun olan poliçe iptalleri sonrası geri alınan komisyon iadelerinin önüne geçmek için eski yıllarda olduğu gibi devir zeyli yapılmasının sağlanması için devir zeyil uygulaması,
- Doğrudan tazmin,
- Belediyelerin zorunlu tuttuğu çalışma ruhsatından sigorta acentelerinin muaf tutulması,
- Risturn konusu,
- Acentelerin ortak bir satış portalı ile acentelere satış imkanı yaratma projesi."



	BES KATILIMCI	FON (TL)	OKS ÇALIŞAN	FON (TL)*
2020	6.900.565	158.347.400	5.724.081	11.304.100
2019	6.871.132	119.146.100	5.754.242	8.194.400
2018	6.878.224	88.618.126	4.761.668	4.684.900
2017	6.924.945	77.818.623	3.420.618	1.793.093

* Devlet katkısı hariç

Bireysel emeklilik ile tasarrufun önemi pandemide daha çok ortaya çıktı

2020 yılında hayatımızın her alanında etkisini hissettiğimiz COVID-19 pandemisinin en fazla etki yarattığı alan ekonomi ve tasarruflar oldu. Türkiye'de ve tüm dünyada en önemli tasarruf araçlarından biri olarak kabul görmüş Bireysel Emeklilik Sistemi ile yapılan tasarruflar özellikle üretim ve istihdamın artması noktasında, istikrarlı ekonomik büyümeye destek sağlayan önemli bir kaynak olarak benimsendi. Tüketicilerin hayat standartlarından ödün vermeden emeklilik dönemlerini geçirmelerine zemin hazırlayan BES'in ve tasarrufların önemi COVID-19 sürecinde anlaşıldı ve bu zorlu süreçte risklerin her zaman var olduğunu bir kez daha anladık. Veriler bazında baktığımızda ise inişli çıkışlı grafiğe rağmen BES 2020 yılını başarıyla tamamladı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı 2020 yıl sonu verilerine göre gönüllülük esasına dayalı Bireysel Emeklilik Sistemi yılı 6 milyon 900 bin katılımcı ve devlet katkısı dahil 158 milyar 347 milyon lira ile kapattı. 2019 yılının aynı dönemine kıyasla 2020 yıl sonunda BES fon büyüklüğü COVID-19'un ekonomide yarattığı ve tasarrufların da etkilediği panik ortamına rağmen %32.9 oranında arttı. Katılımcı sayısına baktığımızda ise 2020 yıl sonu itibarıyla sistemdeki toplam katılımcının 7 milyona doğru ilerlediğini görüyoruz. Geçmiş yıllardaki BES fon büyüklüğü artışına baktığımızda ise; 2019'da %34.4, 2018'de ise %13 olduğunu görüyoruz. Ülkemizde COVID-19 vakasının ilk görüldüğü 2020 Mart ayı itibarıyla başlayan süreçte sektör, BES rakamlarında düşüşler bekliyordu fakat katılımcılarda oluşan tasarruf bilinci bu durumun tersini kanıtladı. BES sözleşmesini sonlandıranların oranı 2019 sonunda %15.4 seviyesindeyken, COVID-19 pandemisinin etkisini gösterdiği 2020'de bu oran %12,1 olarak gerçekleşti.

OKS'DE %37'Yİ GEÇEN BÜYÜME

Otomatik Katılım Sistemi (OKS) verilerine baktığımızda ise 2020 yıl sonu verilerinde 5 milyon 724 bin çalışanın toplam fon tutarı devlet katkısı hariç 11 milyar 304 milyon lira olarak kaydedildi. 2019 verilerine kıyasla çalışan sayısında azalma görülse de COVID-19 pandemi döneminde artan tasarruf eğilimleri ile birlikte toplam fon tutarının bir yıl içinde yaklaşık %38 oranında artış yaşadığı görüldü.

Emeklilik sistemleri 2020 performansı ve 2021 öngörüleri ile ilgili görüşlerini aldığımız sektör temsilcileri COVID-19'un yarattığı belirsiz ortama rağmen BES'in iyi bir performans sergilediğini, bu zor süreçte katılımcıların tasarrufun önemini anladığına dikkat çektiler. Gönüllü bireysel emeklilikte 2020 yıl sonuna kadar gerçekleşen çıkışlarda sözleşme adedinin toplamının 2019'un aynı döneminden daha az olmasına dikkat çekilirken yıl içerisinde yaşanan tüm zorluklara rağmen katılımcıların sistemde kalma isteğini bir kez daha gözler önüne serdiği aktarıldı.

2021'DE BES'İN GÜNDEMİ DEĞİŞECEK

2021 yılı ile birlikte emeklilik sektöründe de yeni düzenlemeler bekleniyor. Sektörün yelpazesini geliştirecek, katılımcı faydası gözeten bu yeniliklerle BES'te 2021 gündemi değişecek. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin hayata geçirilmesi ve devlet katkısı oranının olası artırılması motivasyonu ile 18 yaş altı gençlerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılması sektörün önümüzdeki dönemde başlıca gündem maddeleri arasında yer alıyor. Yeni Ekonomi Programı çerçevesinde Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) uygulaması konusundaki düzenlemelerin yıl içerisinde netleşmesi ile birlikte sektörü hareketli günler bekliyor. Çalışmaların devam ettiğini aktaran sektör yöneticileri TES'in hem sektör hem de uzun vadede ülke lehine olacağını öngörüyor. 2021 yılı içerisinde gelişme beklenen bir diğer konu ise 18 yaş altındaki genç kesimin BES'e dahil edilmesi. Bu alanda da çalışmaların devam ettiği aktarılırken, gençlerin sisteme dahil edilmesiyle temelde tasarruf bilincinin tabana yayılması amaçlanıyor.

COVID-19'un yarattığı zorlu ekonomik süreç tasarruf oranlarını da etkiledi. Birikim yapanların 'iyi ki BES'liyim' dediği, birikim yapmayanların ise tasarrufun önemini anladığı bu süreçte, BES ve OKS'nin getirdiği faydalar öne çıktı.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

KATILIM ESASLI YÖNETMELİK RESMİ GAZETE'DE YAYINLANDI

2020 yılının son günlerine doğru emeklilik sektörüne getirilen düzenleme katılım esaslı sigortacılık alanında oldu. 2021 yılının ana gündemlerinden birini teşkil edeceği düşünülen katılım finans kapsamında, 19 Aralık 2020 tarihli ve 31339 sayılı Resmi Gazete'de "Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik" yayınlandı. Yönetmelikle birlikte pencere usulüne göre yürütülen sigortacılık faaliyetlerine 1 yıl daha izin verildi. Önceki yönetmelikte pencere usulünün 2 yıl daha uzatılabileceği belirtiliyordu. Yeni yönetmelikte katılım finansın temel kurumlarından biri olan Danışma Komitesi'nin teşkili, görev ve sorumlulukları ile faaliyet esasları detaylıca anlatılıyor. Katılım uyum biriminin kurulması ve katılım iç denetim raporunun hazırlanması hususları da bu yönetmelikle birlikte getirilen yeni düzenlemeler arasında yer alıyor. Ayrıca, katılım esaslı sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerinin uyumunu ve denetimini yapacak kişilerde islami finans alanında en az lisans düzeyinde eğitim şartı getirilen bir diğer yenilik oldu. Bu yönetmelik genel esasları düzenlemekte. Katılım esaslı sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerindeki belirsizliklerin giderilmesi ve uygulama birliğinin sağlanması için 2021 yılında detaylı alt mevzuatın yayınlanmasına yönelik çalışmaların devam ettiği de biliniyor.

ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK İLE ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ GENEL MÜDÜRÜ TAYLAN TÜRKÖLMEZ:

Tüm zorluklara rağmen katılımcılar sistemde kaldı

COVID-19 salgınının, sağlık alanındaki etkilerinin yanı sıra hayatımızı, bakış açımızı ve tüketim alışkanlıklarımızı gözden geçirmemiz gerektiğini bizlere hatırlatan bir süreç olduğunu söyleyen Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Pandemi nedeniyle tüm finansal piyasalarda önemli dalgalanmalar yaşanırken, müşterilerimizin yaşanan bu gelişmeleri yakından takip ettiğini sahadaki ekiplerimiz ve çağrı merkezi iletişimimiz ile gözlemledik. Kriz dönemlerinin ardından, bireylerin tasarruf ve birikim konularına ilgisinin arttığı bilinen bir gerçek. Salgın döneminde sisteme giren katılımcı sayısı, düşen hane halkı geliri ve ekonomik aktivitedeki yavaşlama nedeniyle azalış trendinde olsa da sisteme olan güven sayesinde bu zor dönemde çıkışlar kontrol altında tutuldu. Sistemin özellikle son üç yılda getiri oranlarında sağladığı başarı ve şirketlerin artırdığı şeffaflık ile 'tasarruflarımı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devam ettirmeliyim' diyen kişilerin önemli oranda arttığını gözlemliyoruz" dedi.

2020 yılını veriler özelinde değerlendiren Türkölmez, "Yılı genel olarak değerlendirdiğimizde iyi bir resimle karşılaştık. Bireysel Emeklilik Sistemi, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Aralık 2020 verilerine göre katılımcı sayısında 6,9 milyon kişiye ve devlet katkısı dahil 158 milyar liraya ulaştı. Otomatik Katılım tarafında ise; 5,7 milyon kişi sisteme katılırken burada da devlet katkısı dahil fon büyüklüğü 12 milyar liraya yaklaştı. Gönüllü bireysel emeklilikte 2020 Aralık ayı sonuna kadar gerçekleşen çıkışlarda sözleşme adedi toplamının 2019'un aynı döneminden daha az olması, yaşanan tüm bu zorluklara rağmen katılımcıların sistemde kalma isteğini bir kez daha gözler önüne serdi. Diğer taraftan sisteme bu zamana kadar giren katkı payı tutarlarına baktığımızda 2020 Aralık ayı sonuna kadar sisteme giren katkı payı toplamının 2019'un aynı döneminin yüzde 39 üzerinde olduğunu ve 2020'de net olarak 2019'un üzerinde bir katkı payı girişi olduğunu anlıyoruz. Allianz özelinde bakacak olursak da, sözleşme adedi bakımından çıkışlar, geçen seneye göre sektörün altında gerçekleşti" ifadelerini kullandı. Türkölmez, "Bu süreçte birikimlerine ihtiyacı olan katılımcılarımız olduğu gibi daha fazla birikim yapmak isteyen, aylık katkı paylarını artıran, hatta emeklilik sözleşmeleri içine ek katkı payı yatırarak devlet katkısını maksimize eden katılımcılarımızın geçen seneye göre büyüdüğünü de görüyoruz. COVID-19 dönemi ve ülkemizin gittikçe yaşlanan nüfusuyla orantılı olarak emeklilik dönemine yönelik birikim farkındalığının artması, gönüllü bireysel emeklilikten caymanın önündeki önemli bariyerlerden" dedi.

'17 YILDA %65 REEL GETİRİ'

2020 yılını fon getirileri açısında da yorumlayan Türkölmez, "Fon getirileri çok iyi bir performans sergiliyor. 17 yılda emeklilik fonlarının reel getirisi yüzde 65'i aştı. EGM verilerine göre emeklilik yatırım fonlarının sistemin başından beri ortalama getirisi TÜFE ve döviz sepetinden yüksek oldu. Bildiğiniz gibi yıl içinde 6 defa fon dağılım değiştirme hakkı olan katılımcılar birikimlerinin değerleneceği fonları serbestçe seçebiliyor.

Allianz Türkiye olarak fon yönetiminde çok başarılı bir performans sergiliyoruz. 1-3-5-10 yıllık ağırlıklı şirket getirilerine bakıldığında, hem Allianz Hayat hem de Allianz Yaşam şirketlerimizin her zaman sıralamada ilk 4 şirket arasında olduğu görülüyor. 2020 yılında sektör bireysel emeklilik fonlarında yüzde 26 ile yüzde 11,5 reel getiri elde ederken, Allianz Türkiye olarak fon performansımız yüzde 28,73 oldu" dedi. Türkölmez, COVID-19 sürecindeki şirket etkinliklerini ise şöyle anlattı: "Koronavirüs ile mücadele döneminde düzenli şekilde finansal piyasalar ve emeklilik fonları performansları hakkında eğitim alan deneyimli saha ekiplerimiz ve acentelerimizle her daim müşterilerimizle iletişim halinde olmayı sürdürdük ve sürdürüyoruz. Çok daha yoğun bir iletişimle, müşterilerimize mümkün olduğunca büyük resmi görmeleri için bilgilendirmeler yapıyoruz. Birebir telefon görüşmeleri, e-mail bilgilendirmeleri ile katılımcılarımızı sürekli güncel tutmaya özen gösteriyoruz.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin uzun soluklu olduğunu ve kimi zaman yaşanan ani düşüşlerin toparlanma süreçleri olacağını ve aslında bu gibi dönemlerin içerisinde büyük fırsatlar yattığını da anlatmaya, ileride pişman olacakları bir karar vermelerine engel olmaya çalışıyoruz."



"GÖNÜLLÜ BİREYSEL EMEKLİLİKTE 2020 ARALIK AYI SONUNA KADAR GERÇEKLEŞEN ÇIKIŞLARDA SÖZLEŞME ADEDİ TOPLAMININ 2019'UN AYNI DÖNEMİNDEN DAHA AZ OLMASI, YAŞANAN TÜM ZORLUKLARA RAĞMEN KATILIMCILARIN SİSTEMDE KALMA İSTEĞİNİ BİR KEZ DAHA GÖZLER ÖNÜNE SERDİ."

AVİVASA EMEKLİLİK VE HAYAT GENEL MÜDÜRÜ FIRAT KURUCA:

Salgın sonrası birikim yapma oranı %12 arttı

Pandemi, tüm sektörleri ekonomik anlamda etkiledi. AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Fırat Kuruca, şirket olarak pandemi döneminde aldıkları aksiyonları şöyle anlattı: "Önceliklerimizin ve tüketim alışkanlıklarımızın değiştiği bu dönemde tasarrufun da önemi arttı. Pandemi gibi belirsizlik durumları, yakınlarımızı ve kendimizi güvence altına alma ihtiyacını beraberinde getirdi. Bu durum hayat sigortasının ve bireysel birikimlerin önemini ortaya çıkardı. AvivaSA olarak yaptığımız 'COVID-19 Salgını Sonrası Sigorta Sektöründeki Tüketici Tutum Ve Davranış Değişiklikleri' araştırmasının sonuçlarını da bunu destekler nitelikte. Araştırma, tüketicilerin gelecek için duyduğu kaygının her şeyin önüne geçtiğini ve bu çerçevede tasarrufa ve koruma ürünlerine yöneldiğini ortaya koydu. Salgın öncesi en büyük endişe ailenin finansal zorluğa düşmesi iken, salgın sonrasında tehlikeli bir hastalığa yakalanmak tüm endişelerin önüne geçerek ilk sırada yer aldı. Araştırmamızdan çıkan ilginç sonuçları şöyle özetleyebiliriz; Hayat sigortası olmayanların %47'si, bireysel emeklilik planı (BES) olmayanların %40'ı sigorta yaptırmayı düşünüyor. Bu düşüncelerin şekillenmesinde pandeminin etkisi çok yüksek. BES'i olup iptal eden ya da BES yaptırmamış kişilerde 'pişmanlık' var. Birikim amaçları arasında sağlık sorununda güvence olması amacı öne çıkıyor. Salgın sonrasında, tehlikeli hastalığa yakalanma endişesindeki artışa paralel olarak, olası sağlık sorunlarına karşı birikim yapma eğilimi de arttı. Salgın öncesi olası bir sağlık sorununa karşı güvence olması için sigorta yaptıranların oranı %40 iken, salgın sonrası bu oran %52 oldu. Hane halkı geliri azalsa da, birikim yapanların oranı artıyor. Bireylerin %60'ı birikim yapıyor. Salgın sonrasında birikim yapmaya başlayanların oranı ise %12."

2020 yılını fon getirileri açısından da değerlendiren Kuruca, "AvivaSA olarak pandemiye rağmen hedeflerimizi gerçekleştirdiğimiz ve başarılı ilerlediğimiz bir sene oldu. 2020 yılının sonuçlarına göre BES kategorisinde özel sektör fon büyüklüğünde %18,58 payla sektör lideri olarak devam ediyoruz. Katılımcı sayımız 697 bini aşarken, fon büyüklüğümüz 29 milyarın üzerine çıktı. Hayat branşında ise geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, %35 oranında bir büyüme gerçekleştirdik. Hayat ve ferdi kaza prim üretimini ise 1,3 milyar lira ile kapadık. 2021 yılında da AvivaSA olarak BES'te özel sektör şirketleri arasında fon büyüklüğü sektör liderliğimizi korumayı ve hayat sigortasında büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi. 2021 içerisinde emeklilik sektöründe yaşanabilecek yenilikleri ile ilgili Kuruca, şu açıklamayı yaptı: "Ulusal tasarrufların artırılması amacıyla bazı düzenlemeler hazırlık aşamasında. Örneğin dövizli BES'i ele aldığımızda bu kanunun hazırlanma amacı Türkiye'de ikamet etmeyen ancak yurt dışında ikamet eden T.C. vatandaşlarının veya mavi kartlı vatandaşların döviz cinsinden BES'e dahil olabilmesini sağlamak. Belirtilen kapsama dahil olan kişiler, BES'e yabancı para cinsinden katkı payı ödeyerek dahil olabilecek."



"COVID-19 SALGINI SONRASI SİGORTA SEKTÖRÜNDEKİ TÜKETİCİ TUTUM VE DAVRANIŞ DEĞİŞİKLİKLERİ ARAŞTIRMAMIZIN SONUÇLARINA GÖRE; SALGIN ÖNCESİ OLASI BİR SAĞLIK SORUNUNA KARŞI SİGORTA YAPTIRANLARIN ORANI %40 İKEN, SALGIN SONRASI BU ORAN %52 OLDU. SALGIN SONRASINDA BİRİKİM YAPMAYA BAŞLAYANLARIN ORANI İSE %12."

'AMAÇ YÜKÜN AZALTILMASI'

Kuruca, "Sektör olarak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ni çok önemsiyoruz. Bu sistem, Türkiye'deki toplam tasarruf oranını yukarı çekmeyi ve sektörün potansiyelini yükseltmeyi hedefliyor. Temel amaç toplam ve bireysel tasarruf oranları görece düşük olan ülkemizde sosyal güvenlik sistemi üzerindeki yükün azaltılması. Otomatik Katılım uygulaması 3 yılını doldurdu ve neredeyse mevcut BES'in 15 yıldan fazla bir zamanda ulaştığı katılımcı sayısına ulaşıldı. Beklentimiz Otomatik Katılımın daha güçlü bir şekilde kurgulanarak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüşmesi. AvivaSA olarak BES'te özel sektör şirketleri arasında fon büyüklüğü sektör liderliğimizi korumayı ve Hayat Sigortasında büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Dijitalleşme alanında yaptığımız yatırımları sürdürerek, müşterilerimize yenilikçi ürünler ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz" dedi.

BEREKET EMEKLİLİK VE HAYAT GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR:

COVID-19 yarını daha çok düşünmeye sevk etti

"COVID-19 ile birlikte başlayan 'Evde Kal' çağrısı ile birçoğumuzun bildiği ancak yeterli ölçüde deneyimlemediği, evde kalarak işlerimize devam ettiğimiz farklı yaşam koşulları ile tanışırken; sürdürülebilir gelir ve tasarrufun ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anladık" diyen Bereket Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Mahmut Güngör, COVID-19 sürecinin BES'e olan etkilerini şöyle anlattı: "Bu dönem hepimize sadeleşme, lüks ve ihtiyaç olmayan şeylerin alınmaması gerektiğini gösterirken, tasarruf ve dayanışmanın da önemini artırdı. Bunların yanı sıra kişilere geçmişte yaptırdıkları bireysel emeklilik sözleşmelerindeki birikimlere ek olarak gelirlerinin bir kısmının mutlaka ihtiyaç duyulacak zor günler için saklanmasının yaşamsal bir konu olduğunu, risklerin her zaman var olduğunu ve karşılaşabileceğimiz tehditlere karşı daima hazırlıklı olmamız gerektiğini hatırlattı. COVID-19 salgını, toplumun tüm kesimlerini hem şirketler hem de bireyler olarak geniş ölçüde etkilerken, geçmişte tasarruf yapanlar, yaptıkları bu tasarrufun önemini daha iyi kavradı. Tasarruf yapmamış olan kişileri de (harcamalar kısmen düşerek tasarruf eğilimi artmış olsa da) bu dönemde yarını daha çok düşünmeye sevk etmiştir.

Bu kapsamda Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2020 yılı genel değerlendirmesini yaptığımızda COVID-19 döneminde katılımcıların sistemde kalmaya devam ettiklerini ve BES'teki tasarruflarını korumayı seçtiklerini görmekteyiz."

'AĞIRLIKLI ORTALAMA %26'

Şirket özelinde de açıklamalar yapan Güngör, "Bereket Emeklilik olarak pandemi süreci ile birlikte dijital dönüşüme öncülük ederek internet sitesi, internet şubesi, mobil uygulama başlıkları altında gerçekleştirdiğimiz yenilikler ile kullanıcı deneyimini uluslararası standartlara taşırken; sektörün ilk %100 faizsiz emeklilik yatırım fonlarını dijital kanallardan sunarak 'Hayatınızın B Planı Şimdi Bir Tık Uzağınızda' mottosuyla müşterilerimizle buluşturduk. Sigorta bilincinin tabana yayılması, sigortalılık oranının artırılması hususlarında teknolojinin sunduğu her türlü avantajdan faydalanarak müşterileri ve çalışanları için operasyonel süreçleri dijitalleştirirken, etkin ve kaliteli hizmet sunmaya önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz" dedi. "2020 yılında enflasyon oranı %14,6 düzeyinde gerçekleşirken, BES fonlarının ağırlıklı ortalaması %26,44 oranında gerçekleşmiştir" diyen Güngör, fon getirileri hakkında şu bilgileri verdi: "Varlık sınıfı bazında baktığımızda altın fonlarında %54 ve dövizli fonlarda %35 oranında getiriler sistemin ortalama getirisini yükselten fon grubu olarak öne çıkmaktadır. Katılım bazlı fonların ortalama getirisi %45 civarında gerçekleşerek konvansiyonel fon getirilerinin üstünde bir başarı ivmesi yakalamıştır. Katılım bazlı fonların yakaladığı bu başarılı ivmede; katılım fonları içerisinde yer alan altın payının fazla olmasının yanı sıra katılım bazlı hisselerin getiri performansının iyi olması gelmektedir. Tüm varlık sınıfları baz alındığında önümüzdeki yıl da emeklilik yatırım fonlarının ortalama getirisinin enflasyonun üzerinde bir performans sergileyeceğini söyleyebiliriz." 2020 yılını şirket özelinde değerlendiren Güngör, "2020 yılında en yüksek getiriyi elde eden şirketler arasında yer alan şirketimizin emeklilik yatırım fonları performansı incelendiğinde enflasyon oranının 7 katını aşan bir getiri ile birinci sırada yer alan katılım hisse senedi fonumuzu (%106,9); %54,9'luk bir oranla altın katılım fonumuz takip etmektedir. 2021 yılında da ağırlıklı ortalama şirket getirilerinde lider olma yolunda katılımcılarımıza her zaman olduğu gibi en yüksek getiriyi sağlamayı ve sektördeki payımızı büyütmeyi hedeflemekteyiz. Şirketimiz, güvenilir ve kaliteli hizmet anlayışı, gelişime odaklanarak fark ve değer oluşturma hedefi, hizmet çeşitliliği ve örnek iş modeli ile farkını ortaya koymaya önümüzdeki yıl da devam edecektir. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına karşılık gelen ürünlerin doğru kanaldan ulaştırılması, dijital kanallar yoluyla müşteri deneyiminin geliştirilmesi ve 2019'da başladığımız dijital dönüşüm sürecini tamamlamak 2021 yılında yapılacak çalışmalarımızın temelini oluşturmaktadır. 2021 yılının ilk günlerinde ana sermayedarımız Türkiye Tarım Kredi Kooperatiflerinin 1.625'i aşkın acentesi ile bireysel emeklilik ürünlerinin geniş kitlelere duyurulmasını teminen online satış modülü uygulamasını devreye aldık" dedi.



"COVID-19 SALGINI, TOPLUMUN TÜM KESİMLERİNİ HEM ŞİRKETLER HEM DE BİREYLER OLARAK GENİŞ ÖLÇÜDE ETKİLERKEN, GEÇMİŞTE TASARRUF YAPANLAR, YAPTIKLARI BU TASARRUFUN ÖNEMİNİ DAHA İYİ KAVRADI. TASARRUF YAPMAMIŞ OLAN KİŞİLERİ DE BU DÖNEMDE YARINI DAHA ÇOK DÜŞÜNMEYE SEVK ETTİ."

NN HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DİDEM ÖZSOY DİRİCAN:

Hayat standartlarını korumak BES'ten geçiyor

COVID-19'un başlangıcından itibaren belirsizlikler nedeniyle birçok sektör nasıl adımlar atması gerektiğini öngöremedi. NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Özsoy Dirican, "Sektör olarak öngörümüz, özellikle BES tarafında çıkışların artması ve katkı payı ödemelerine ara verileceğiydi. Ancak ülkemizdeki BES katılımcılarımız bu süreçte oldukça bilinçli davrandı ve büyük oranda katkı payı ödemeleri herhangi bir kesintiye uğramadan devam etti. Sektörde adetsel çıkış Aralık sonu 2019'da %15,4 iken, 2020'de %12,1 olarak gerçekleşti. Bireysel Emeklilik pandemiye rağmen reel olarak %8 büyüdü. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre yıl sonu itibarıyla BES'teki toplam fon büyüklüğü otomatik katılımla birlikte 170 milyar TL, sistemdeki BES katılımcı sayısı ise 12,6 milyon kişi oldu. Gönüllü BES'te toplam fon büyüklüğü de 158 milyar TL'yi geçti" dedi. "Türkiye'deki BES ve OKS sistemi burada tasarruf yapan müşterilerimizin ne kadar bilinçli olduğunu gösteriyor" diyen Dirican, BES'in ekonomi içerisindeki yeri ve pandemi dönemindeki karnesi hakkında şunları söyledi: "BES güçlü bir ekonomi ve güçlü bir sigorta sektörü için dünyada son derece önemli bir role sahip. 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. Pandemi dönemi, sektörümüze risklere daha hazırlıklı olmak gerektiğini, tüketicilere de sağlıklı bir emeklilik geçirmek için hayat standartlarını korumanın yolunun BES'ten geçtiğini gösterdi. Sektör olarak tasarruf bilinci oluşturulması ve BES'in herkes tarafından güvenilir ve şeffaf bir sistem olduğunun anlaşılması için önemli çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Katılımcıların hangi yatırım aracının daha fazla getirisi olduğuna ilişkin doğru analizleri ve tasarruf bilincinin yüksekliği, geçirdiğimiz pandemi dönemi risklerine rağmen BES'in sunduğu faydaların anlaşıldığını ortaya kondu."



'ORTALAMA GETİRİ %28'

2020 yıl sonu emeklilik fonları ile ilgili de konuşan Dirican, "2020 yılının zorluklarını ve fırsatlarını göz önüne aldığımızda emeklilik fonları genel itibarıyla yıllık enflasyonun ve 1 aylık mevduat faizinin üzerinde getiri sundu. Yatırımcılar doğru fon karması ile alternatif getirilere sahip oldu ve emeklilik fonlarının ilgi çekiciliği de bu dönemde arttı. Finansal okuryazarlık seviyesinin yükselmeye devam etmesi ve emeklilik şirketlerinin gerek yatırımcılarına gerek satış kanallarına yönelik etkin piyasa bilgilendirmesi işlevi ile BES'in yatırımcı nezdinde itibarı önümüzdeki dönemde de artmaya devam edecektir. Diğer yandan robo danışmanlık faaliyetleri de sektörde yaygınlaşıyor ve emeklilik sektöründe fintech ve dijitalleşme uygulamalarının verimlilik artırıcı adımları hayatımızda daha fazla yer ediniyor. Fon getirilerine baktığımızda tüm emeklilik fonlarının 2020 yılı ağırlıklı ortalama getirisi %28 oldu. EGM kıyas grupları çerçevesinde bakarsak altın emeklilik fonları %55 basit ortalama getiriyi gerek ons gerekse USD/TRY performansı sonucu sunarken, yurtiçi fiziki altın talebinin emeklilik fonlarında yatırım aracı olarak da talep gördüğünü izledik. Emeklilik hisse fonlarının mayıs ayından itibaren yurt içi yatırımcıların Borsa İstanbul'daki payının artırmaya başlaması, hisselerde global hisse piyasalarına benzer performans sunması sonucu %36 basit getiri elde etti. TES konusundaki düzenlemelerin netleşmesiyle 2021'de sektörümüzü hareketli günlerin bekleyeceğini öngörüyoruz. NN Hayat ve Emeklilik olarak 2020 yılı hedeflerimize ulaştığımız, başarılı bir yıl oldu. Dijitalleşme alanında sektörde öncü çalışmalar hayata geçirme stratejimiz kapsamında hem müşterilerimiz hem de iş ortaklarımızın hayatını kolaylaştıracak birçok önemli çalışmayı hayata geçirdik" şeklinde konuştu.

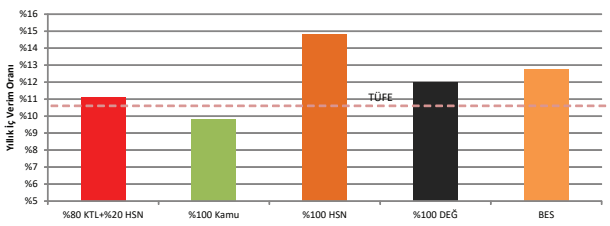
"PANDEMİ DÖNEMİ, SEKTÖRÜMÜZE RİSKLERE DAHA HAZIRLIKLI OLMAK GEREKTİĞİNİ, TÜKETİCİLERE DE SAĞLIKLI BİR EMEKLİLİK GEÇİRMEK İÇİN HAYAT STANDARTLARINI KORUMANIN YOLUNUN BES'TEN GEÇTİĞİNİ GÖSTERDİ."

2020 her şeye rağmen kazançlı bitti

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

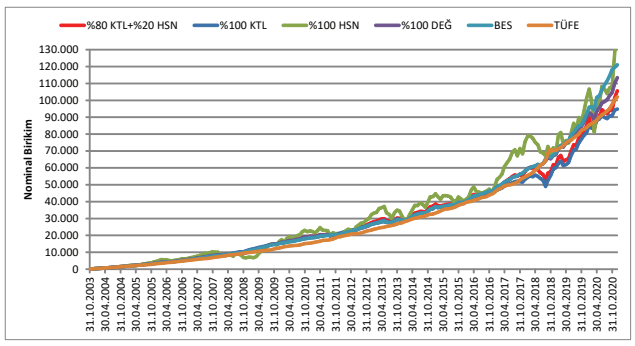
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.12.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



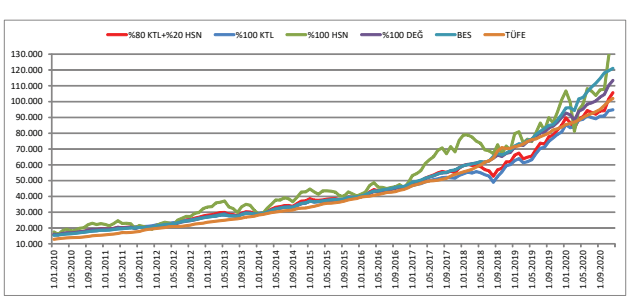
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,77 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %14,83 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.12.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.12.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 121.019 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 102.032 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.12.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2020 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2020 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yıl sonu 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 yıl sonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine geriledeği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır.

Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2020 yılının Aralık ayında %12,13 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış ise %15,05 oranında gerçekleşti. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,05 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %1,72 oranında düşüş gerçekleşti.

Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Aralık ayında %1,25 oranında arttı. Böylelikle, 2020 yılında Hisse Senedi Fonları, enflasyonun yaklaşık %20,89 üzerinde bir performans göstererek, %35,46'lık getiri seviyesine ulaştı. Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri %35,17, Değişken fonlar ise %19,33 getiri elde etti. Tüketici Fiyat Endeksindeki artış 2020 yılında %14,60 olurken, BES fonları ağırlıklı ortalamada %25,25 getiri elde ederek, BES'e yatırım yapanlara yıllık %9,29'luk reel getiri sağlamış oldu.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

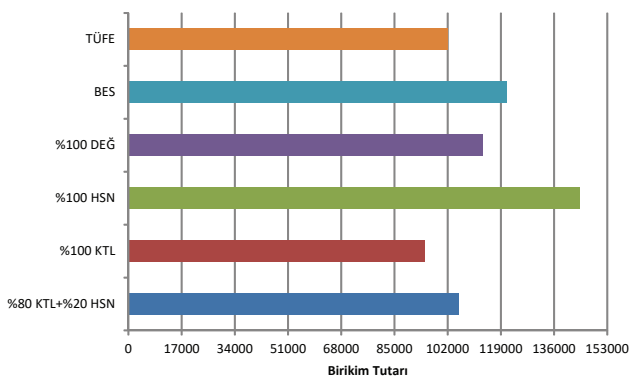
Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 lira ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

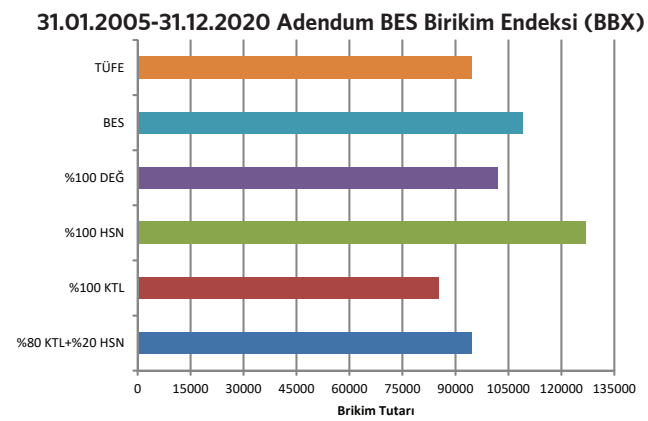
Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2020 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.12.2020 tarihinde 121.019 TL'yeulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2020 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 493 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.12.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2020 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2020 tarihinde 126.926 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.12.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'in 2020 karnesi

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan verilere göre 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla gönüllülük esaslı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde bulunan katılımcıların fon tutarı 137,1 milyar lira, devlet katkısı fon tutarı ise 21,3 milyar liraya ulaştı. Toplam fon tutarı açısından verimli bir yıl geçiren Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yıl sonu itibarıyla 6 milyon 900 bin 565 kişi bulunuyor. Sistem, katılımcı sayıları açısından inişli çıkışlı bir yıl geçirse de katılımcıların yıl sonu itibarıyla toplam sözleşme sayısı 8 milyon 277 bine ulaştı.

Otomatik Katılım Sistemi verilerine bakıldığında, 5 milyon 724 bin 81 çalışanın toplam fon tutarı 11,3 milyar lira, devlet katkısı tutarı ise 483,3 milyon lira olarak gerçekleşti. Böylece Otomatik Katılım Sistemi'nde bulunan kişi sayısı, 2020 yılı içerisinde yaklaşık %6,9 artış gösterdi. OKS'de, devlet katkısı hariç toplam fon tutarı ise yine bir yıl içerisinde yaklaşık %37,9 artış gösterdi. Böylece BES çatısı altındaki 11 milyon tekil katılımcının toplam birikimi 170,2 milyar liraya ulaşmış oldu. COVID-19 pandemi döneminde artan tasarruf eğilimleri ile birlikte toplam fon tutarının bir yıl içinde yaklaşık %32,8 artış gösterdiği gözlemlendi.

Bu durum tasarruflar açısından sevindirici bir gelişme olarak değerlendirildi. 17. yılını geride bırakan gönüllülük esaslı Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olan kişi sayısı da 2020 yıl sonu itibarıyla 24 bin 374 artarak 137 bin 676 kişiye ulaştı.

KATILIM ESASLI YÖNETMELİK YAYINLANDI

2021 yılının ana gündemlerinden birini teşkil edeceği düşünülen katılım finans kapsamında, 19 Aralık 2020 tarihli ve 31339 sayılı Resmi Gazete'de "Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik" yayınlandı. Yönetmelikle birlikte pencere usulüne göre yürütülen sigortacılık faaliyetlerine 1 yıl daha izin verildi. Önceki yönetmelikte pencere usulünün 2 yıl daha uzatılabileceği belirtiliyordu. Yeni yönetmelikte katılım finansın temel kurumlarından biri olan Danışma Komitesi'nin teşkili, görev ve sorumlulukları ile faaliyet esasları detaylıca anlatılıyor.

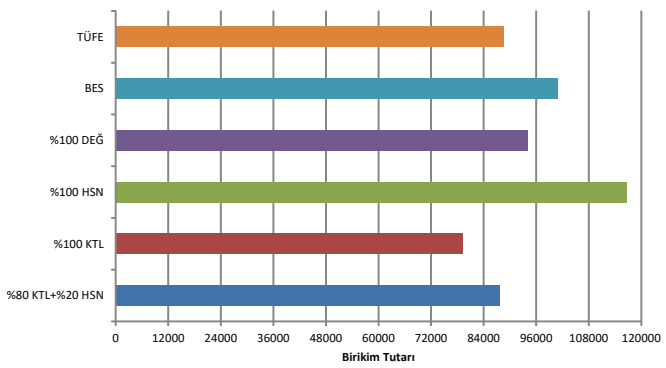
Katılım uyum biriminin kurulması ve katılım iç denetim raporunun hazırlanması hususları da bu yönetmelikle birlikte getirilen yeni düzenlemeler.

Ayrıca, katılım esaslı sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerinin uyumunu ve denetimini yapacak kişilerde islami finans alanında en az lisans düzeyinde eğitim şartı getirilen bir diğer yenilik. Bu yönetmelik genel esasları düzenlemekte.

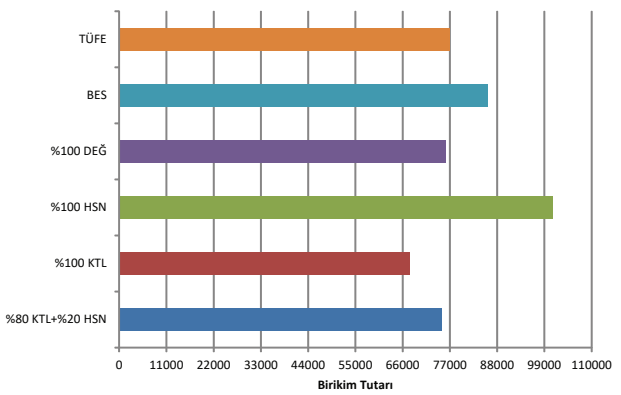
Katılım esaslı sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerindeki belirsizliklerin giderilmesi ve uygulama birliğinin sağlanması için 2021 yılında detaylı alt mevzuatın yayınlanmasına yönelik çalışmaların devam ettiği biliniyor.

2020 yıl sonu verilerine göre BES çatısı altındaki 11 milyon tekil katılımcının toplam birikimi 170 milyar liraya ulaştı. COVID-19'un yarattığı etkilere rağmen 1 yıl içerisinde toplam fon tutarında ise %32,8'lik artış gözlendi.

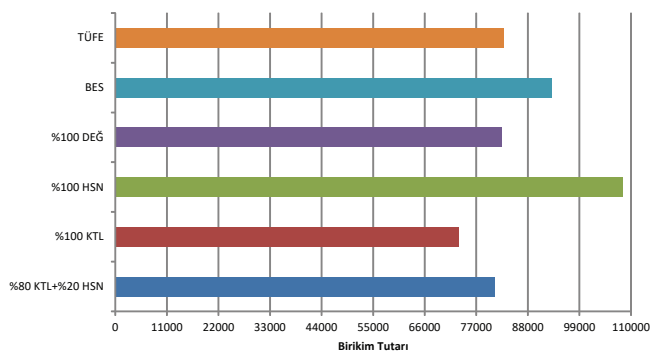
31.01.2006-30.11.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



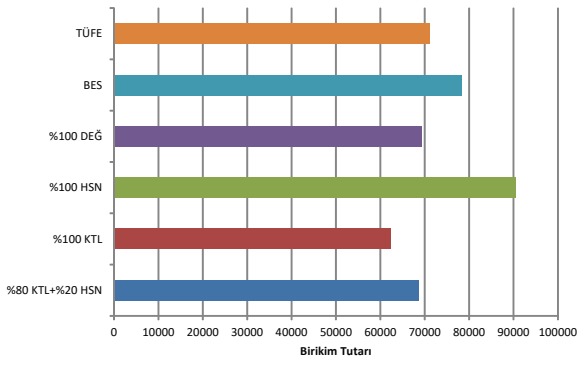
31.01.2008-31.12.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.12.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.12.2020 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.

Sigortanın her alanında: Yapay Zeka

Yapay zekanın gelişimi sigorta sektöründe de yeni tekniklerin geliştirilmesine ve profil analizleri ile yeni ürün ihtiyaçlarının ortaya çıkarılmasına olanak tanıyor. Müşteri ihtiyacına yönelik kişiselleştirmeden hasar yönetimine pek çok alanda yapay zekadan faydalanılıyor.

Öncelikle bilgisayar bilimleri ile matematik biliminin kesişim kümesinde başlayan yapay zeka, daha ziyade teorik alanda yaşanan tartışma ve gelişmelerle ilerliyor. Bu alan, veri madenciliği uygulamalarıyla birlikte iş dünyası içerisinde farklı alanlarda ilk uygulama sahalarını buluyor.
EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Direktörü Fatih Öğün, yapay zeka ve sigortacılık arasındaki etkileşim hakkında şunları söyledi: "Müşteri segmentasyonu yapılması, ürün basketlerinin belirlenmesi ve kredi tahsis kararlarının verilmesinde kullanılan algoritmalar yapay zekâ alanında iş dünyasına dönük ilk çalışmalar arasında yer aldı. Ağırlıklı olarak istatistiki yöntemlere ve basit makine öğrenme tekniklerine dayalı bu algoritmalar 2000'li yıllardaki teknoloji ve iletişim altyapısındaki değişiklikler ve büyük teknoloji şirketlerinin oluşmaya başlamasıyla tür ve derinlik anlamında ciddi gelişme göstermeye başladı. Önceki dönemlerde çok basit seviyelerde yapılabilen doğal dil işleme teknikleri bu dönemde gelişme gösterdi. 2010'larda hızlanan teknoloji ve iletişim altyapısındaki gelişmeler derin makine öğrenme konusunda yeni tekniklerin geliştirilmesine ve daha önceden fizibilitesi olmayan yeni tekniklerin geliştirilmesine olanak tanıdı.

İHTİYAÇ DUYULAN SİGORTA ÜRÜNÜNÜ BULUYOR

Bu gelişmeler yapay zekâ tekniklerini iyi sonuçlar çıkaran pilot çalışmalar olmaktan çıkarıp farklı sektörlerde birçok sürecin parçası haline getirdi. Sigorta sektörüne baktığımızda da müşteri yönetiminden sigortalama sürecine, hasar yönetiminden ürün tasarımına, kanal yönetiminden operasyonel süreçlerin otomasyonuna kadar birçok alanın içerisine girmiş durumda. İlk başladığında ağırlıklı olarak manuel ve tekrarlayan işlere odaklanan otomasyon teknikleri yapay zekâ yöntemlerinin katkısıyla artık araştırma ve analiz yapmayı gerektiren birçok konuda da süreçlerin yönetimini yapabilir hale gelmeye başladılar. Artık sigortalama sürecinde risk değerlendirmesi yapılıp teminatlar belirlenirken yapay zekâ algoritmaları önceki çok sayıdaki dosyadan analiz yapıp değerlendirmede belirlemesi gereken kuralları saptayabiliyor ve bunları güncelleyebiliyor. Hasar yönetiminde sahtecilik içermesi olası durumların analizinde makine öğrenme algoritmaları kurum içinde ve dışında toplanan birçok vaka üzerinden analiz yapıp, kuralları belirleyip buna göre kararlar verebiliyor. Müşteri yönetiminde müşteri ile etkileşimde bulunulan farklı kanallar üzerinden gelen bilgilere bakıp bunu farklı profil analizleri ile karşılaştıran algoritmalar müşterinin ilerleyen dönemde ihtiyaç duyabileceği sigorta türlerini ve teminat tiplerini tahminleyebiliyor.

SAĞLIKTA MALİYETLERİN DÜŞMESİNİ SAĞLIYOR

Ek olarak sigorta sektörünün iş yapmakta olduğu ekosistemdeki farklı sektörlerde yaşanan yapay zekâ bazlı gelişmeler sigorta sektörünün ürün yapısını ve çalışma şeklini de etkiliyor. Sağlık sektöründe teşhis ve tedaviyi içeren birçok alanda yapay zekânın kullanılması (örnek: kanser taramaları, kronik hastalıklara ilişkin tahminlemeler, hasta izleme sistemleri, önleyici sağlık takibi ve önerileri) hem bu sektörlerde hız ve kaliteyi artırırken sağlık sigortası alanında maliyetlerin düşmesine ve müşterilere daha kapsamlı ve uygun fiyatlı çözümlerin sunulmasına olanak tanıyor. Giyilebilir cihazların topladığı sağlık ile ilgili bilgilerin sigorta şirketiyle paylaşımına izin verilmesi küresel piyasalarda bazı sigorta şirketlerinin prim tutarlarını aşağıya çekmesine olanak sağlıyor.
Akıllı otomasyon çözümleri yapay zekânın giderek ağırlık kazandığı bir başka alanı oluşturuyor. Başlangıçta ağırlıklı olarak ekranlar arası mekanik geçişlere dayalı otomasyon artık yerini elindeki veriyi ve işlem rotasını analiz eden ve buna göre kararlar alan ve alınan kararlardan kurallar çıkaran sistemlere bırakma eğiliminde. Kurumların maliyetlerini kontrol altında tutabilmek için ihtiyaç duydukları otomasyon çözümlerindeki bu gelişmeler otomasyonun kullanılabileceği ve çalışanların aktivitelerini destekleyebileceği noktaların sayısı artırıyor.

4 ADIMDA YAPAY ZEKA

Yapay zekânın yeni tekniklerinin farklı alanlarda etkin bir şekilde kullanımı sigorta sektörünü ürün ve hizmet yapısı bakımından değiştiriyor. Peki, sigorta sektörünün bu değişimden kaynaklanan yeni ihtiyaç ve talepleri yapay zekâ alanında hangi alanlara etki ediyor dersek aşağıdaki başlıklar üzerine odaklanmak mümkün:
• Birçok sigorta ürünü ihtiyaç duyulduğunda (on-demand) kullanılacak yapılara dönüşüyor. Örneğin seyahat sigortalarında sadece sigorta süresine dönük ürün almak ya da belirli bir sağlık sigortası ürününü belli koşullar dahilinde kullanabilmek için poliçe oluşturmak müşteri verilerini çok hızlı analiz eden, önceki kararlar ışığında doğru kararları alıp teklif ve poliçeleşmeyi yapabilen sistemlerin varlığını gerekli kılıyor. Bu alanda hem hızlı karar almak hem de müşterinin profiline dönük kişiselleştirmeyi doğru yapacak algoritmaların geliştirilmesi yapay zekânın içerisinde olacağı bir alan.
• Sigorta çözümlerinin şekillendirilmesinde sayısal veriler olduğu kadar metin bazlı bilgilerde büyük önem taşıyor. İnternet ortamında mevcut verilerin çoğunluğunu oluşturan ve yapısal olmayan bu veriler için doğal dil işleme ve görüntü analizindeki yeni teknikler müşteri ile ilgili analiz yapma ve risk değerlendirilmesinde kullanılacak farklı bilgilere ulaşmak konusunda önem taşıyor. Binaların ya da taşıtların fotoğraflarının yapay zekâ algoritmaları ile analiz edilmesi, hastaların röntgen ya da MR analizlerinin görüntü işleme teknikleri ile yapılması ya da sigorta poliçesi hazırlanacak bir ticari işletme ile ilgili faaliyet raporları ve başındaki haber ve duyuruların otomatik analiz edilmesi farklı ürün ve hizmetleri geliştirme konusunda etki yaratacak alanlar arasında yer alıyor.
• İlerleyen dönemde taşıtlarda otonom sürüş özelliklerinin belirli ölçülerde hayata geçirilmesi bu alandaki sigortacılık faaliyetlerinde de etkileşim yaratacak. Bu araçların sigortalanmasında sürücünün hasarsızlık oranı ya da aracın standart özellikleri tek başına yeterli olmayacak. Buna ek olarak otonom sürüş sisteminin seviyesi, toplamda kaç km'lik sürüş bilgisinin algoritmaya beslendiği, kaza oranı, hangi yol türlerinde ve hava koşullarında ne kadar etkin olduğu gibi konular risk ve teminat yapısının belirlenmesinde etkili olacak. Hasar yönetimi kısmında tazmin edilecek hasarın kişiye mi, arabayı üreten şirkete mi ya da algoritmayı oluşturan şirkete mi ait olacağı bu alanda karar verilmesi gereken konular arasında olacak.
• Yapay zekânın makine öğrenme ile ilgili olan alt alanı büyük ölçüde önceki döneme ait vakaların ve sonuçların analizine ve bunlardan kurallar çıkarılmasına odaklı. Ancak hâlihazırda 1 yılı doldurmuş olan pandemi süreci birçok sigorta ürününde önceki döneme ilişkin analizlerin etkisini azalttı ya da büyük ölçüde geçersiz kıldı. Önümüzdeki dönemde sağlık sigortaları analizlerinde, iş kesintisi analiz ve değerlendirmelerinde ve düzenlenecek etkinliklere ilişkin yapılacak sigorta değerlendirmelerinde farklı kural setlerine bakmak gerecek. Bu durum yapay zekâ alanında yüksek ölçüde veriye dayalı öğrenme yerine daha küçük ve değişken setlere dayalı öğrenme ya da tek seferde öğrenme (one-shot learning) gibi yeni tekniklerin ilerleyen süreçte geliştirilmesini ve kullanımını zorunlu kılıyor. Sigorta sektörü gelişen ekonomilerin ayrılmaz bir parçası. Günümüzün hızlı değişen ve giderek karmaşıklaşan dünyasında yapay zekâ uygulamaları doğru takip edilip uygulanırsa sigorta ürünlerinin hayatımızın her aşamasında bize destek olmasında önemli bir rol oynayabilirler."

Satışçılar için A'dan Z'ye Sigortacılık Eğitim Programı 9 Mart'ta başlıyor

Program özellikle İstanbul dışında yaşayan sigorta sektörü çalışanları düşünülerek dizayn edildi. Dersler canlı olarak online platformda gerçekleştirilecek. Sisteme giriş yapan eğitmen ve katılımcılar için sanal bir sınıf oluşturacak; katılımcılar canlı olarak (tercihe göre yazılı, sesli veya görsel) sorularını eğitmene yöneltebilecek ve eğitmen de bu soruları yanıtlayacak. Dersi kaçıranlar veya yeniden izlemek isteyenler için kayıtlar bir süre daha erişime açık tutulacak.

Hedef kitle özellikle satışçılar ve onlara destek sağlayan acente temsilcileri olarak belirlendi. Bu nedenle program "Bir satışçının sahip olması gereken bilgiler nelerdir?" sorusundan hareket edilerek tasarlandı. Bu kapsamda satışçıların sahip olması gereken genel sigorta bilgilerinin yanı sıra satış esnasında ihtiyaç duyulan hukuk bilgileri ile satışa konu olan branşlara ilişkin bilgiler programda ele alınacak. Hedef kitle dikkate alınarak satış yaklaşımlarının ele alındığı 12 saatlik bir modül de programa eklendi.

Programın Hayat Dışı paketi Ekim 2020-Ocak 2021 arasında tamamlandı. Yeni dönemde programın sonunda katılımcılara konularla ilgili bir sınav yapılacak ve başarılı olanlara sertifikaları takdim edilecek; başarılı olamayanlara ise katılım sertifikası verilecek.

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

1) Hayat Dışı (95 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise yangın, nakliyat, oto sigortaları, sorumluluk ve sağlık sigortaları ele alınacak.

2) Hayat & BES (71 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi ele alınacak.

TSEV Instagram hesabını takip edenler ücretsiz eğitim fırsatı yakalıyor

TSEV, sosyal medya hesapları üzerinden sigorta farkındalığını artırmak amacıyla küçük yarışmalar düzenlemeye devam ediyor. 2020 Ekim ayından bu yana toplam 25 farklı yarışma ile 50 kişi eğitimlere ücretsiz katılma şansı kazandı. TSEV, instagram hesabında yayınlanan soruya doğru cevap verenler arasında yapılan çekilişle kısa eğitimlere ücretsiz katılma fırsatı sunuyor. TSEV instagram hesabını takip ederek fırsatlardan öncelikli olarak haberdar olabilirsiniz.
Instagram: instagram.com/tsev.egitim/



Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında şubat ayında da 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 ŞUBAT AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Önemli Olan Geri Bildirim Almayı Öğrenmekse? (Online)	1 Şubat	Mine Turalı
İş Ortamında Çatışma Yönetimi: Sigortacılıkta Yönetim Uygulamalı (Online)	2-3 Şubat	Mehmet Muratoğlu
Sağlık Sigortaları Terminolojisi ve Ürün Yönetimi (Online)	3-4 Şubat	Dr. Kaspar Zakaryan
İnşaat All Risks / Montaj Sigortaları, Sorumluluk Doğuran Hasarlar ve Bağlı Kar Kayıpları (Online)	4-5 Şubat	Aşkın Özer
Oto Sigortalarında Hasar İş ve İşlemleri (Online)	8-9 Şubat	Zafer Şenler
Mesleki Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları (Online)	15-16 Şubat	Mahmut Saraçoğlu
Fark Yaratan Liderlik (Online)	16-17 Şubat	Erhan Tunçay
Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları (Online)	16-17-18-19 Şubat	Ali Börü
Acente Yönetimi ve Denetimi (Online)	18-19 Şubat	Menekşe Uçaroğlu
Trafik Sigortalarında Uygulamalı Bedeni Zarar Tazminatı Hesaplamaları (Online)	22-23 Şubat	Alper Ünlenen
Zor Zamanlarda Doğru ve Etkili İletişim (Online)	25-26 Şubat	Nilgün Yüksel

Acente Yönetimi ve Denetimi (Online)

Kısa Süreli Eğitimler şirketlerden gelen talepler ve öngörülen ihtiyaçlar doğrultusunda çeşitleniyor. İlk defa planlanan "Acente Yönetimi ve Denetimi (Online)" eğitimi 18 ve 19 Şubat tarihlerinde Menekşe Uçaroğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek.

Acenteler sigorta sektörünün temel taşlarından birisi ve etkin acente yönetimi ve desteği tüm şirketlerin üzerinde çalıştığı ve proje geliştirdiği bir alan. Eğitimin amacı "Acente yönetimi" alanında etkin ve verimli bir yönetim metodunun paylaşılması.

Bu eğitimde acentelerin başvuru süreçlerinden başlayıp, acentelik tesisi, acente satış ilişkilerinin yönetilmesi, acentelerin eğitilmesi ve denetlenmesi gibi konularda tecrübeye dayalı bilgiler aktarılacak olup katılımcılara gerçek hayat örnekleri ile desteklenmiş kapsamlı bir yönetim metodu aktarılacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.





Sağlık Sigortaları Terminolojisi ve Ürün Yönetimi (Online)

"Sağlık Sigortaları Terminolojisi ve Ürün Yönetimi (Online)" eğitimi 3 ve 4 Şubat tarihlerinde Dr. Kaspar Zakaryan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.

Eğitim ile birlikte ülkemizde özel sağlık sigortası kavramları, ilkeleri, risk kabulü, poliçe tipi, yapı ve içerikleri, hasar değerlendirmeleri ve anlaşmalı kurumlar yönetimi gibi temel konuların tanıtılması; uygulama örnekleri ile tartışılarak bilginin yerleştirilmesi amaçlanıyor.

Bu eğitim sonunda katılımcıların "Genel Şart ve Yorumlanması", "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası", "Poliçe", "Anlaşmalı Kurum", "Acil Durum", "Başvuru Beyan Formu, Beyan yükümlülüğü", "Konjenital Hastalık", "Katılım Payı", "Yenileme Güvencesi", "Provizyon", "Risk Değerlendirme/UW", "Prim Olgusu", "Hasar Bilgisi", "Network", "Bağlı Kuruluşlar" konularında da bilgi sahibi olması amaçlanıyor. 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.

Kredi bağlantılı sigortalarda cayma,

ARAÇ, KONUT YA DA BAŞKA BİR İHTİYAÇ NEDENİYLE ALINAN KREDİLERLE BAĞLANTILI OLARAK KASKO, YANGIN YA DA HAYAT SİGORTASI YAPTIRILMASI GEREKEBİLİYOR. BAZI DURUMLARDA İSE KREDİ KURUMLARI TARAFINDAN TALEP EDİLEN BU SİGORTALAR KREDİNİN KULLANILMASINDAN SONRA SİGORTALI TARAFINDAN TEK TARAFLI SONLANDIRILMAK İSTENİYOR. BU İSTEĞİN YERİNE GETİRİLMESİ İSE SADECE BAZI DURUMLARDA MÜMKÜN.

Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) sigorta sözleşmesini düzenleyen altıncı kitabında "Genel Hükümler" arasında yer alan TTK 1419, sigorta sözleşmesinin herhangi bir sebeple kararlaştırılan sigorta süresinden önce sona ermesi halinde sigorta ettirene geri verilmesi lazım gelen prim tutarının "gün esasına göre" hesaplanacağını öngörmüştür. Geri verilmesi gereken prim tutarı hesaplanırken brüt primin (diğer bir anlatışla sigorta ettiren tarafından ödenmiş olan prim tutarının) esas alınması gerekir. Uygulanması söz konusu olan formül şöyledir: [(Sigorta ettirenin sigortacıya ödediği senelik prim tutarı) çarpı (sona erme tarihi ile sigorta süresinin bitmesine kadarki gün sayısı) bölü 365].

TTK 1419'da benimsenen "gün esası" yakın zamanlara kadar sigorta sözleşmelerinde uygulama alanı bulan "dönem esası"nın yerine geçmiştir. Sigortacılar, sigorta sözleşmelerinde kendi lehlerine olarak kazanılmış primin dönem esasına göre hesaplanacağına ilişkin koşullara yer vermekte idiler ve buna göre -meselâ- dönem bir sene olarak öngörülmüşse, sözleşme üçüncü ayın bitiminde son bulmuş olsa dahi, sigortacı bir senelik prime hak kazanmakta (ve bu olasılıkta hiç prim iadesi yapmamakta); dönemin -mesela- altı ay olarak öngörülmesi halinde ise, üç ay yürürlükte kalan sigorta sözleşmesi için 6 aylık prime hak kazanmakta ve bu olasılıkta da peşin tahsil ettiği senelik primin sadece yarısını geri vermesi söz konusu olmakta idi. Gün esası sigortacılar yararına (sigorta ettirenler zararına) olan dönem esasına bir tepki olmak üzere benimsenmiştir.

Ancak gün esasına göre işlem yapılan hallerde de geri verilecek prim hesaplanırken, toplam prim tutarından, -varsa- sigortacının dışındaki sebeplerle onun elinden çıkması gereken (ve geri alınması da mümkün bulunmayan) tutarların düşülmesi makul bir çözümdür.

Ölüm rizikosuna karşı yapılan bir yıldan uzun süreli sigorta sözleşmelerinde de kanımızca TTK 1419 uygulama alanı bulur. Mesela üç senelik bir hayat sigortasının primi ilk sene için 10, ikinci sene için 12 ve son sene için de 14 (toplam 36) olarak öngörülmüş ve tahsil edilmişse, sigorta sözleşmesinin 18'inci ayın sonunda sona erdiği varsayımında geri verilmesi lazım gelen primin 14+6 (=20) olacağını düşünmekteyiz.

Ayrılma (eski deyimle iştira) değerine ilişkin TTK 1500 hükmünün ise ölüm rizikosuna karşı yapılan ve primin de tümüyle bu riziko için hesaplandığı ve alındığı sigortalarda uygulama alanı bulmaması gerektiği düşüncesindeyiz. Ayrılma değerinin "sigortacının ödeme yükümlülüğünün mutlaka söz konusu olacağı sigortalarda" ortaya çıkması gerekir. Yalnızca risk priminin alındığı ölüme karşı sigortalarda ise sigortacının ödeme yükümlülüğü sadece ölüm rizikosu gerçekleşirse meydana gelecektir. Dolayısıyla bu sigortalarda ayrılma değeri ortaya çıkmaz. Aktüerlerin ölüme karşı sigortalarda ayrılma (iştira) değeri olacağını öngördükleri sigortalarda, bu değer TTK 1419 uyarınca iade edilmesi gereken tutardan daha düşükse, kanımızca sigorta ettirene TTK 1419 uyarınca geri verilmesi lazım gelen tutar ödenmelidir. "TTK 1500 hükmünün özel düzenleme olduğu" gibi bir gerekçe ile TTK 1419'un emredici düzenlemesinin devre dışı bırakılması hukuka uygun olmayacaktır.

I. BİREYSEL KREDİNİN GÜVENCESİNİ OLUŞTURAN SİGORTANIN SİGORTA ETTİREN KREDİ BORÇLUSU TARAFINDAN TEK TARAFLI İŞLEMLE SONA ERDİRİLMESİ

Uygulamada bankalardan kredi alan bazı tüketiciler, bu kredinin güvencelerinden biri (bazı hallerde de yegâne güvencesi) olarak bankanın talep ettiği ve kendileri tarafından yaptırılan kredi bağlantılı sigortayı (duruma göre krediyle alınan araca ilişkin kasko, konuta ilişkin yangın veya hayat sigortasını) kredinin kullanılması sonrasında (sigortanın primini ödeme yükümlülüğünden kurtulmak veya peşin ödeme yapılmışsa ödenen tutarı geri alabilmek için) tek taraflı bir işlemle derhal sonlandırma yoluna gitmektedirler. Aşağıda bunun hukuken mümkün olup olmadığı sorununu ele alacağız. Bu noktada sorunun iki yönlü olduğunu anımsatalım: Sigorta sözleşmesinin sonlandırılması hem sigortacının hem de kredi alacaklısının haklarını (olumsuz) etkilemektedir. O nedenle sigortacı ile var olan sigorta sözleşmesi ilişkisi ve kredi kuruluşu (banka) ile olan kredi ve rehin ilişkileri bakımından ayrı ayrı değerlendirme yapmak uygun olacaktır.

A) SİGORTACI İLE VAR OLAN SİGORTA SÖZLEŞMESİ İLİŞKİSİ BAKIMINDAN

Kredi bağlantılı sigorta (diğer bir anlatışla "kredi borcunun güvencesi niteliğindeki sigorta") fazla ayrıntı içermeyen bazı yasa hükümlerinin yanı sıra, esas olarak "Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği" (BKBSUEY) ile düzenlenmiştir

BKBSUEY m.11 fk.1 ve fk.2, kredi bağlantılı sigortanın sigorta ettiren kredi müşterisi tarafından tek taraflı işlemle sona erdirilmesi konusunda şu düzenlemeyi öngörmüştür:

> *Yeni poliçe ibrazı, prim hesabı ve iadesi*
> *MADDE 11 – (1) Kredi kuruluşunun aracı olduğu kredi bağlantılı sigortalarda; kredi kullanan, kredi kuruluşu tarafından talep edilen teminat ile süre şartlarını sağlayan ve dain-i mürtehini kredi kuruluşu olan yeni bir sigorta poliçesini, mevcut poliçenin veya katılım sertifikasının başlangıç tarihinden itibaren bir ay içinde kredi kuruluşuna ibraz edebilir. Bu durumda, ilk poliçe başlangıç tarihinden itibaren iptal edilerek, ödenen primler ibraz tarihinden itibaren beş iş günü içinde kesintisiz olarak iade edilir. Aynı koşulların sağlanması kaydıyla sonraki tarihlerde yapılacak iptal taleplerinde gün esası üzerinden prim iadesi yapılarak veya ayrılma değeri ödenerek poliçe sonlandırılır ve ödemeler aynı süre içinde yapılır. 13/1/2011 tarih ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddeleri ve zorunlu sigortaların sonlandırılmasına ilişkin hükümler saklıdır.*
> *(2) Birinci fıkrada belirtilen esaslar, kredi vadesi boyunca yapılacak yenilemeler için de geçerlidir.*

Bu düzenlemeye göre kredi kuruluşunun (çoğunlukla bankanın) yapılmasına bizzat aracılık ettiği kredi bağlantılı sigortanın sigorta ettirenin tek taraflı işlemiyle sonlandırılması mümkündür. Ancak bunun için "eşdeğer" bir başka (kredi bağlantılı) sigorta yaptırılmış ve kredi kuruluşuna sunulmuş olması zorunludur.

BKBSUEY m.11 fk.1 ve 2, aşağıda belirteceğimiz yönlerden hukuka uygun görünmemektedir. Bununla birlikte hemen vurgulayalım ki kredi alacaklısının haklarını koruması açısından (yetersiz olmakla birlikte) olumlu bazı yönleri mevcuttur.

BKBSUEY m.11 fk.1 ve fk.2 hakkında şunların altını çizmemiz gerekir:

- Sigorta sözleşmesi sigortacı ile sigorta ettiren arasındadır. Kredi kuruluşu banka bu sözleşmeyi "sigorta aracısı" şapkası altında "temsilen" kurmaktadır. Sigortacının bilgi ve rızası olmaksızın tarafı bulunduğu sigorta sözleşmesinin "iptal edilmesi" keyfi bir dayatmadır. Sigortacıya en azından, ibraz edilen yeni sözleşmedeki şartları kabul edip etmediği sorulmalı ve eğer kabul etmezse sözleşmenin iptali doğrultusunda bir çözüm düşünülmeli idi.
- Kaldı ki sözleşmenin iptal edilmesi hakkı yönetmelikle düzenlenemez. Bunun doğrudan kanunda hükme bağlanması lazımdır. Sözleşme özgürlüğü Anayasa'nın güvencesi altındadır ve bu özgürlüğü sınırlamak ancak yasa ile olabilir.
- Mal sigortalarında TTK m.1467 çifte sigortayı yasaklamıştır. Kredi bağlantılı sigortanın bir mal sigortası (mesela kasko veya konut (yangın) sigortası) olması olasılığında, yaptırılan ikinci sigorta ibraz edilerek ilk sigorta iptal ettirilmeden önce riziko gerçekleşirse, ikinci sigorta (TTK 1467'de sayılan koşulları gerçekleştirmiyorsa- ki bu çok uzak bir ihtimaldir) zaten "çifte sigorta yasağı dolayısıyla geçersiz sayılacağından" ödeme yapmayacaktır.
- Kredi bağlantılı sigortalarda, poliçe üzerinde "dain-i mürtehin" kaydının bulunması gerektiğini şart koşmak da kanımızca hukuken yerinde değildir. Çünkü "dain-i mürtehin" (rehin alacaklısı) kaydı "kurucu" değil "açıklayıcı" işlev görür. Diğer bir anlatışla poliçeye kredi kuruluşunun "dain-i mürtehin" olduğu yazılmakla bu kuruluş rehin hakkını kazanmış olmaz. Rehin hakkı Medeni Hukuk kuralları uyarınca kurulur. Sigorta alacağı üzerinde kredi kuruluşu lehine rehin kurulması TMK m. 955 fk.1 hükmüne tabidir. Bu hüküm uyarınca lehine rehin kurulan kredi kuruluşu (rehin alacaklısı) ile rehin veren (kredi borçlusu sigorta ettiren) arasında yazılı bir rehin sözleşmesi yapılmalıdır. Sigorta poliçesi ise sigortacı (rehin konusu alacağın borçlusu) tarafından düzenlenen bir ispat aracıdır. Bunda yalnızca sigortacının (borçlunun) imzası bulunur. Bu da banka lehine rehin hakkı oluşturmaya yetmez.
- Bununla birlikte, üzerinde araç rehni kurulmuş olan araçlar için yaptırılan kasko sigortasında ve ipotek kurulmuş taşınmazlar için yaptırılan konut (yangın) sigortasında rehin alacaklısı kredi kuruluşu TTK 1456(1) uyarınca sigorta alacağı üzerinde de rehin hakkı kazanmış olur. Öte yandan kredi kuruluşu banka ile kredi müşterisi tüketici arasında imzalanan kredi sözleşmesinde bankanın kredi müşterisi tarafından yaptırılacak hayat sigortası üzerinde rehin



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

fesih ve ayrılma -1-

hakkına sahip olacağı kararlaştırılmış olabilir (uygulamada sıklıkla görülmektedir). Bu hallerde poliçedeki (banka lehine konulmuş) dain-i mürtehin kaydı gerçek hukuksal duruma uygun "açıklayıcı" nitelikte bir kayıt olarak değerlendirilecektir.

BKBSUEY m.11 fk.1 ve 2 sigortanın, kredi borçlusu sigorta ettirenin tek taraflı işlemiyle herhangi bir zamanda sonlandırılabileceğini kabul etmektedir. (Ancak bunun için "eşdeğer" (kredi kuruluşunun talep ettiği teminat ile süre şartlarını sağlayan ve dain-i mürtehini kredi kuruluşu olan) bir poliçenin sunulması lazım geldiğini öngörmüştür). Kanımızca sigorta ettirenin yasada hükme bağlanmış olan haller dışında tek taraflı kararı ve işlemiyle (keyfi olarak) sigorta ilişkisini bitirme hakkı yoktur. (Bu gibi bir hakkın eşdeğer poliçe sunulması olasılığında da kural olarak mevcut bulunmadığı kabul edilmelidir).
Mevzuat sigorta sözleşmesinin sigorta ettiren tarafından feshedilmesine veya bu sözleşmeden cayılmasına aşağıdaki hallerde izin vermektedir:

- Fesih hakkı
Sigorta sözleşmelerinde sigorta ettirene istediği zaman tek taraflı olarak kullanabileceği bir fesih hakkı tanınmamıştır. TTK 1428(2) kısmi zarar hallerinde sigorta ettirenin (ve aynı zamanda sigortacının) fesih hakkı bulunacağını hükme bağlamaktadır. TTK 1417 (sigortacının acze düşmesi) TTK 1414 (sigortacının teminat kapsamında değişiklik yapmadan ayarlama şartına dayanarak sigorta primini artırması) TTK 1413 (ruhsat iptali, sigortacının konkordato ilân etmesi) sigorta ettiren lehine fesih olanağı öngörmektedir. Saydığımız bu hükümler emredici niteliktedir. TTK 1413, TTK 1414 ve TTK 1417 uyarınca fesih hem mal sigortalarında hem de hayat sigortalarında söz konusu olabilir. Buna karşılık TTK 1428(2) uyarınca fesih yalnızca mal sigortalarında mümkündür. Hayat sigortasının içerdiği ölüm rizikosu bakımından "kısmi zarar" olasılığı söz konusu değildir. (Hayat sigortalarında "ayrılma" (iştira) hakkı konusunda aşağıda ayrıca değerlendirme yapacağız).
- Cayma (iptal) hakkı
TTK cayma hakkını genel olarak sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünü yerine getirmemesi halinde (14 gün içinde kullanılmak koşuluyla) TTK 1423(2)'de ve sigortacının sorumluluğu başlamadan önce kullanılmak koşuluyla sözleşmede kararlaştırılan primin yarısı ödenerek TTK 1430(3)'te hükme bağlamıştır. Hayat sigortalarında TTK 1489 uyarınca sigorta ettiren, sigortacının kendisine cayma hakkını kullanabileceğini bildirmesinden itibaren on beş gün içinde, bu bilgilendirme yapılmamışsa ilk primin ödenmesini izleyen bir ay içinde sözleşmeden cayabilir. Bu hükümlerin üçü de (sigorta ettiren aleyhine değiştirilemeyen nitelikte) emredicidir. Bazı tür tüketici sözleşmelerinde Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) tüketiciye cayma hakkı vermektedir. Bireysel kredilerle bağlantılı sigortalarda, sigorta ettiren olağan koşullarda "tüketici" sıfatını taşıyacağından, TKHK'da cayma hakkının tanınmış bulunduğu sözleşme türleri (mesela mesafeli sigorta sözleşmesi) söz konusu olduğu takdirde bu hakkı kullanabilecektir. TKHK'daki düzenleme de emredicidir.

- Ayrılma (iştira) hakkı
Sigorta ettirenin "sigortadan ayrılma" (iştira ettirme = poliçeyi sigortacıya geri satma) hakkı TTK 1500'de emredici şekilde düzenlenmiştir. Ancak üzerinde rehin kurulmuş olan bir poliçede iştira hakkı kullanıldığı takdirde, ödemenin sigorta ettirene yapılmaması ve kanımızca (gerektiğinde rehin hakkı sahibinin rehin hakkını üzerinde kullanabileceği) bloke bir hesaba alınması lâzımdır. (Bu noktada yalnızca risk priminin alındığı ve sigortacının ödeme yükümlülüğünün kesin olmadığı hayat sigortalarında bir sigortadan ayrılma değerinin ortaya çıkmayacağını ve bu sebeple de ayrılma hakkının da söz konusu olmayacağını tekrarlayalım. Kredi bağlantılı hayat sigortaları çok büyük çoğunlukla sadece ölüm rizikosuna karşı yaptırıldıklarından ve bu nedenle de sigortacının ödeme yapma yükümlülüğü "kesin" olmadığından bunlarda sözleşmenin ayrılma hakkı kullanılarak sonlandırılması fikrimizce konu dışıdır).

Sigortacı ile olan sigorta sözleşmesi ilişkisinde, yasanın sigorta ettirene tek taraflı sonlandırma hakkını tanıdığı durumlarda sigorta ettirenin bu hakkı kullanması üzerine sigorta ilişkisi bitecektir. Sigorta ettirenin sonlandırma hakkının emredici olarak düzenlenmiş olduğu hallerde, sigorta sözleşmesine konulacak bir hükümle bu hakkın etkisiz hale getirilmesi de mümkün olmayacaktır (Ancak, aşağıda ayrıca vurgulayacağımız gibi, kredi borçlusu sigorta ettirenin, rehin hakkı sahibi kredi kuruluşuna karşı sigortayı yürürlükte tutma taahhüdünde bulunması geçerlidir. Kanımızca sigortacı, söz konusu taahhüt sigorta poliçesinde de belirtilmiş olduğu takdirde, sigorta ettirenin sigortanın sonlandırılmasına ilişkin talebini yerine getirmek zorunda olmayacaktır). Yasanın sonlandırma hakkını vermiş olduğu haller dışında ise "ahde vefa" (sözleşmeye bağlılık) ilkesi geçerlidir. Sigorta ettiren sigorta süresi sonuna kadar sözleşme ile bağlı kalacaktır.
**Yazının, sözleşmenin sona erdirilmesinin kredi kuruluşu ile olan kredi sözleşmesi ve rehin hukuk bağlamında inceleneceği ve genel bir değerlendirmesinin yapılacağı ikinci bölümü Mart sayımızda yer alacak.*

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Şenol Serkan Şentürk oldu

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcılığı'na Şenol Serkan Şentürk atandı. 2020'ye kadar Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat AŞ'de Ürün Geliştirme, Mevzuat ve Aktüerya'dan Sorumlu Müdür olarak görev yapan Şentürk, sigorta murakıbı olarak göreve başladığı Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda 14 yıl çalıştı.
Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi bölümü mezunu Şenol S. Şentürk, Boston University'den finans ve Marmara Üniversitesi'nden sigortacılık yüksek lisans dereceleri ile Erasmus University Rotterdam'dan Dönüşmekte Olan Ekonomiler Üzerine Lisans Sonrası Diplomasına sahiptir.



Şentürk

Axa Sigorta'nın 2021'de parolası "Sigorta 4.0"

Axa Sigorta, yeni yılda da Sigorta 4.0 yaklaşımıyla büyümeye devam edecek. Axa Sigorta "acente", "müşteri", "çalışan" ve "süreç" olmak üzere dört koldan ilerleyen ve merkezine teknolojiyi alarak belirlenen alanlarda daha fazla verimliliğe odaklanan Sigorta 4.0 kapsamında çalışmalarını ve yatırımlarını 2021 yılında da sürdürecek. Şirket bu yeni dönemde de acente, müşteri ve çalışan memnuniyetine katkı sağlayacak ve süreçlerini daha da iyileştirecek geliştirmelerin yanı sıra yenilikçi ürün ve hizmetlere imza atacak. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken "2020 yıl sonu itibarıyla aktif büyüklüğümüz yaklaşık 9,5 milyar lira, teknik rezervimiz 6,5 milyar lira, öz sermayemiz 2,3 milyar lira ve sermaye yeterlilik oranımız yüzde 180 olarak gerçekleşti. Yeni yılda yola 'Gelecek için Hazırız' diyerek çıkıyoruz. Hedefimiz sürdürülebilir fiyatlamaya dayalı bir şekilde 'tutkulu büyüme'. Bundan üç yıl önce hayata geçirdiğimiz ve işimizin her aşamasında verimliliğe katkı sağladığını memnuniyetle takip ettiğimiz Sigorta 4.0 da stratejimizdeki yerini koruyacak. Axa Sigorta 2021 yılında da 50'nin üzerinde pazarda faaliyet gösteren Axa Grubu içinde örnek bir şirket olmak için çalışmaya devam edecek" dedi.



Yavuz Ölken

"Emeklilik fonları 2020 yılında %23 kazandırdı"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 2020'nin pandemi nedeniyle zorluklarla dolu, ekonomimiz için sınav niteliğinde bir yıl olduğunu; ancak emeklilik fonlarının, sağladığı ortalama yüzde 23'ü getiriyle bu sınavdan başarıyla çıktığını belirtti. 2020 yılını değerlendiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Pandemi döneminde tasarruf etmenin ve geleceğe yatırım yapmanın önemi bir kez daha anlaşıldı. Enflasyon rakamlarının üzerindeki fon getirileriyle emeklilik sistemi (BES) zor zamanların güvenilir ve yüksek getirili tasarruf aracı olduğunu bu süreçte ispatladı. Ayrıca yüzde 25 devlet katkısı da halen eşsiz ve çok cazip geliyor" şeklinde konuştu. Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak BES'ten tutun da sağlık sigortalarına kadar hayatın her alanına dokunan güvence ürünlerimizle pandeminin neden olduğu bu sınavdan başarıyla çıkmayı bildik. Yüksek fon performansımızla BES'in cazibesini artırmaya önemli katkı sağladık. Mevcut katılımcılarımız sistemde kalmayı tercih ederken yeni katılımcıları da teşvik ederek zor bir yılda önemli bir başarı sergiledik. Hem sektörün hem de ekonomimizin büyümesindeki rolümüzle gurur duyuyoruz. Halkımızın teveccühüne teşekkür ediyoruz" açıklamalarında bulundu.



Ayhan Sincek

"Acenteye verilen her destek sektörü büyütür"

Günümüz koşullarında acentelerin sadece tek bir personel istihdam edebilmesi için bile kayda değer bir üretim gerçekleştirmesi gerektiğini belirten **Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Reşit Çakas**, acentelere yapılacak desteklerin istihdamı, üretimi ve sigorta penetrasyonunu artıracağını vurguladı.

Sigorta sektörü 80 milyar liranın üzerinde bir üretim gerçekleştirdiği 2020 yılını geride bırakarak yeni bir yıla başlıyor. Bir önceki yılda olduğu gibi yeni yılda da acentelerin istihdam, rekabet ve kamu desteği tarafındaki bazı sorunları ve zorluklar sektördeki mevcudiyetini koruyor. COVID-19 döneminin pek çok acente için üzücü olduğu belirten ancak acentelerin yeni çalışma modellerine hızla uyum sağladığını söyleyen Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Vefat eden ya da yakınları hastalığa yakalanan pek çok acente oldu.
Bu durum başta çekincelere neden olsa da uzaktan çalışma imkanının acentelerimiz tarafından iyi bir şekilde kullanıldığını, acentelerin teknolojik yeterliliklerinin yüksek olduğunu gördük" dedi. Çakas, pandemi döneminde uzaktan çalışma sistemlerinden faydalanan acente sayısının ortalama %52 seviyesinde olduğunu belirtti.

'İSTİHDAM İÇİN EN AZ 600-700 BİN LİRA ÜRETİM'

Sektörün pandemiyle mücadelede gösterdiği başarıya bakılırken, üretimin %70'ine yakın bir kısmının acente tarafından yapılmasının göz ardı edilmemesi gerektiğini vurgulayan Çakas, istihdamın bu derece önemli olduğu bir dönemde, acentelerin büyük bir kısmının personel çalıştırmak noktasında büyük bir sıkıntı yaşadığını aktardı: "Acentelerin günümüzde tek bir personel bile istihdam edebilmesi için kirası, vergisi, SSK'sı, elektriği, suyu, maaşlar derken en az 1 milyon liralık bir portföye sahip olması gerekiyor." Faaliyette olan acentelerin neredeyse %50'lik bir bölümünün 500 bin liranın altında üretim gerçekleştirdiği ifade eden Çakas, bu rakamların da ağırlıklı olarak zorunlu olan trafik sigortası gibi ürünlerden geldiğini söyledi. Trafik sigortası ya da zorunlu deprem sigortası gibi ürünlerde komisyon oranının ancak %8-10'lar arasında olduğunu belirten Çakas, "Kamu kurumu ya da büyük işletmelere trafik sigortasında teklif verdiğiniz zaman ise bu komisyon %4-



5'lere düşüyor. Demek ki, acentelerin ciro olarak 500-600 bin lira üretimi olsa bile, bu derece düşük komisyon oranlarıyla masraflarını karşılamaları çok da mümkün gözükmüyor" diye konuştu.
Acenteliğin kolay bir meslek olmadığını ve bu anlamda gereken statünün sağlanması gerektiğini de sözlerine ekleyen Çakas, "Acente olmak için pek çok şartı yerine getirmeniz gerekiyor. Bu şartlar acentelerle çalışan teknik personel için de geçerli. Üniversite mezunu olması, sektörde belirli bir deneyime sahip olması ya da belirli sınavları başarıyla vermesi gerekiyor" dedi. Sektörde 16 bin acentenin olduğunu ancak kayda bir üretime imza atan acente sayısının her geçen gün düştüğünü dile getiren Çakas, üretim paylarına bakıldığında acentelerin büyük bir kısmının giderlerini karşılayamadığını, bu sorunun ise sadece 2020'de değil öncesinde de acentelerin sorunu olduğunu söyledi.

'SİGORTACI OLMAYANIN SATIŞI FAYDA GETİRMEZ'

Reşit Çakas, 9 Mayıs 2020'de Resmi Gazete'de yayınlanan değişiklikle ilgili de değerlendirmede bulundu. "Bu düzenlemede asıl işi sigortacılık olmayan kişilerin poliçe kesmesiyle ilgili deniyor. Seyahat acenteleri, tapu daireleri gibi kurumlardan bahsediliyor" diyen Çakas, böyle bir düzenlemenin sektöre ya da hizmet kalitesine bir katkısı olmayacağınn dile getirdi: "Ülkemizde seyahat edecek kişilerin sayısı, kesilecek ürünün özellikleri belli. Bunu acentelerin yapması için bir kolaylık sağlanabilirdi. Çünkü acentenin işi sigortacılık. Acente sigorta satışını geleceğe dönük, sistematik bir şekilde yapıyor. Çapraz satış diye bir yöntemiyle, sigortalıyla olan diyaloğunu kullanarak konut sigortasını ve kaskoyu da anlatabiliyor. Asıl işi sigortacılık olmayanların sigorta satışı yapmasının ise sektöre ve pastanın büyütülmesine bir faydası olmayacaktır."
Zorunlu deprem sigortasının kesilmesiyle ilgili maddeleri de değerlendiren Çakas, en fazla 5 yıla kadar tapu dairelerindeki kiosklarla poliçelerin yenilenebileceğini ancak ileride bir düzenlemeyle bu limitin kaldırılabileceğini ya da değiştirilebileceğini söyledi. Tapu dairelerindeki sigortalarda, genel giderler düşüldükten sonra üretimin acenteler arasında paylaştırılmasının da düşünüldüğünü belirten Çakas; birden fazla şubesi olan bir acentenin bile iş takibini yapmanın başlı başına bir iş olduğunu, acentelerin sürekli açılıp kapanmaya devam ettikleri bir durumda bu bölüşümün takibinin yapılmasının son derece zor olduğunu sözlerine ekledi.

'BİR TAŞ ATILSA DALGALAR BÜYÜR'

Zorunlu deprem sigortası tarafındaki potansiyeli de masaya yatıran Çakas, ülkemizde 17 milyon 500 bin civarında konut olduğunu ve bunlardaki zorunlu deprem sigortası oranının sadece %55 seviyesinde kaldığını söyledi. DASK tarafından sunulan sistemin risklerin yurtdışına aktarılması anlamına geldiğini ve bu şekilde ülkemiz ekonomisine de güç kazandırdığını vurgulayan Çakas, ülkemizdeki sigorta potansiyelinin kullanılması için bu tarz fırsatların iyi bir şekilde değerlendirilmesi gerektiğini dile getirdi. Ülkemizde kişi başına gelirin 9 bin dolar seviyesinde olduğunu ancak sigortaya ayrılan kısmının ancak 140-150 dolar seviyelerinde kaldığını belirten Çakas, gelişmiş ülkelerde bu rakamın çok daha yüksek olduğunu ancak acentenin kendi çabasıyla bunu başarmasının mümkün olmadığına dikkat çekti.
"Sektörün gelişmesi için acentenin bağlı olduğu kurum ve kuruluşların da desteği gerekiyor" diyen Çakas, "Söz gelimi 16 bin acentede ortalama 4 kişi çalışıyorsa, bunu nasıl 10'a 20'ye çıkarırımın hesabı yapılmalı. Bu şekilde hem istihdam hem de üretim artacaktır. Zorunlu deprem sigortası gibi ülke ekonomisinde katkıda bulunan ürünleri anlatabilmemiz için acentenin belli bir güce ve teşviklere sahip olması gerekiyor. Bir taş atılsa, dalgalar da büyüyecektir. Bizim kamudan beklentimiz, sigorta üretiminin teşvik edilmesidir. Üretim büyüdüğü zaman, kişi başı üretim 150 dolarlardan 300 dolarlara ulaşırsa, 80 milyar lira yerine 150-200 milyar lira üretim olacaktır. Refah ve istihdam anlamında da büyük bir başarı sağlanmış olacaktır" şeklinde konuştu.

ÇAKAS: BANKALARLA HAKSIZ REKABETE DİKKAT EDİLMELİ

SAB Başkanı Reşit Çakas, konuşmasında bankalar tarafından uygulanan sigortacılık pratiklerinden de bahsetti. Bankaların sigortacılık yapmasının doğal bir durum olduğunu belirten Çakas, karşı oldukları durumun belirli kurumlar tarafından yürütülen haksız rekabet uygulamaları olduğuna dikkat çekti. "Benim bir şekilde tanıştığım sigorta müşterisinin işletme kredisi, araç kredisi, konut kredisi gibi bir krediye ihtiyacı olduğunda bankası satın alacağınız evin sigortasını benden yapacaksınız diyor" diyen Çakas, "Hatta bazı durumlarda kredi alan kişinin kendi sigortası mevcutta hazır bulunuyor. Buna karşın yine de bankadan yapılması isteniyor. Böyle bir uygulamanın engellenmemesi ise acente portföyünü bankalara aktarmış oluyor. Dolayısıyla acentelere büyük zarar veriyor. Bu konuda acentelerin çektiği sıkıntıları burada bir kez daha vurgulamak istiyorum" şeklinde konuştu.





HANDE YENER
2000'lerin başından beri yaptığı hitlerle listelerin başından düşmeyen pop müziğin temsilcilerinden Hande Yener, yine geleneği bozmuyor ve liste başı oluyor.

SURF MESA - EMILEE
Daha çok sosyal medya paylaşımlarında fon müziği olarak kullanılan şarkı, bu ay dijital platformlarda en çok dinlenen şarkıların arasında yer alıyor.

YERLİ
1- Carpe Diem - Hande Yener
2- Ederin Olsun - Zehra
3- Bir Sebebi Var - İkilem
4- İki Satır - Altay
5- Ortayol - Murat Dalkılıç
6- Hasbelkader -
Yıldız Tilbe ft Bilal Sonses
7- Söz Yaşları - Irmak Arıcı
8- Senin Hastan - Yalın
9- Bil Diye Söylüyorum - Sibel Can
10- Kırgınım Ona - Berkay

YABANCI
1- I Love You Baby - Surf Mesa ft Emilee
2- Falling - Trevor Daniel
3- You Broke Me First - Tate McRae
4- Watermelon Sugar - Harry Styles
5- La Toxica - Farruko
6- Breaking Me - Topic, A7S
7- Down - G-Eazy, Mulatto
8- Everything I Wanted - Billie Elishs
9- Smoke Me - Sasha Lopez ft Misha Miller
10- Sweat Dreams -
Andra/Mandra/Radio Killers

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

İkna - Oyun Şimdi Başlıyor!

Tamer Demirdelen

Çok satan Satış Oyunları ve Beyin Oyunları kitaplarının yazarı Tamer Demirdelen, yeni kitabı İkna: Oyun Şimdi Başlıyor ile okurlarına yeniden merhaba diyor. Kitap; hayatın akışı içinde herkesin, her durumda uygulayabilmesi için ikna yönteminin sırlarını açıklıyor. Tamer Demirdelen, yeni kitabını şöyle anlatıyor: "Dünya üzerindeki her insanı ikna etmek mümkün. Hepimiz farklı gibi dursak da beyinlerimiz aynı atalardan geliyor. Benzer şeylere güdüleniyor ve motive oluyoruz. Hepimiz anlayış ve onaylanma bekliyoruz. Hayatımızdaki her karar, her eylem beraberinde bir ikna sürecini de getiriyor. Belki de farkında olmadan yaptığımız pek çok şeyin nedenlerini ve nasıllarını anlatıyorum."



296 sy. 23 TL

Var mısın? Güçlü Bir Yaşam İçin Öneriler *Doğan Cüceloğlu*

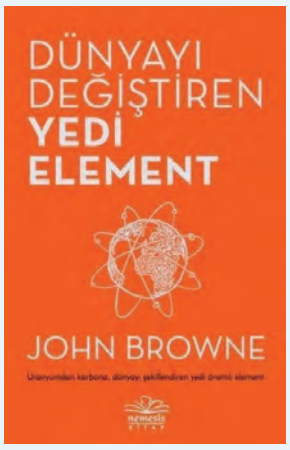
Doğan Cüceloğlu, yalnızca psikoloji kariyeriyle değil, insan hayatına dokunan ve insana dair her hikâyeden şifa çıkarabilen bilgeliğiyle bu coğrafyanın en önemli ilim insanlarından biri. Seksen yılı aşkın ömrünün bir birikimi olarak, şimdi herkesin merak ettiği "hayati" sorulara en samimi cevaplarını sunuyor. Herkes gibi aslında o da hâlâ savaşıyor, keşfediyor, hayata değer katıyor. Hayatın anlamı nedir? İnsan kendini nasıl geliştirir? Umutsuzluk nasıl aşılır? İçimizdeki öz nasıl ortaya çıkar? Çevremiz bizi nasıl etkiler? Kime akıl danışılır? Yaşam neleri ödüllendirir? Zihin nasıl işler?



320 sy. 26 TL

Dünyayı Değiştiren Yedi Element *John Browne*

Dünyanın mineral kaynaklarını kullanım şeklimiz geleceğimize yön verir. Demir, Karbon, Altın, Gümüş, Uranyum, Titanyum Ve Silisyum.
Dünyayı değiştiren bu elementler hem yapıcı hem de yıkıcı güçlerdir. Kanlı savaş silahları da olabilirler, ekonomik barışın aracı da.
Örneğin büyüleyici altına olan arzumuz küresel ticaretin temelini oluşturur, ancak aynı zamanda milyonların ölümüne de yol açmıştır. John Browne, bu yedi elementin hayatlarımızı hem iyi hem de kötü yönde nasıl şekillendirdiğini anlatıyor.



408 sy. 33 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



Lemonade'in gerçek değeri

LEMONADE bir insurtech şirketi. Son 4 yıl içerisinde dünyadaki hiçbir sigorta şirketinin gösteremediği büyümeyi gösterdi. Müşteri sayısı ise 1 milyonu aştı. Geçen sene New York'ta halka arz edilen şirketin pazar değeri %200 arttı.

Bunlar genelde ocak ayı içinde sigorta ile ilgili veya insurtech ile ilgili her makalede gördüğümüz bilgiler. Rakamlar çok çarpıcı, ancak gerçekten öyle mi? Bugünün dünyasında günlük hayatımızda ne kadar çarpıcı veya ne ile karşılaştırıldığında çarpıcı?

Lemonade şirketinin kuruluşu ve birçok reasürörün yatırım yapması 2010'larda başladı. 2015'ten beri sigorta sektöründe faaliyet gösteriyorlar. Büyük reasürörlerin desteğini almış durumdalar. Çok yaratıcı projeler yaptılar. Uber arabalarının sigortalanması bunun bir örneği. Yapay zeka ise iş modellerinin temelini oluşturuyor. 6 senede ancak 1 milyon müşteriye ulaştılar. Günümüzde TikTok veya Instagram'da takipçi sayısına ulaşmak, bu kadar bilinir ve bu kadar destek alan biri için çok kısa sürede gerçekleşiyor. Dans eden bir kızın 30 milyon takipçiye ulaşması 1 seneden az zaman alırken, Lemonade'in 1 milyon müşteriye ulaşması önemsizleşiyor. Belki elma ile armut karşılaştırması olarak görülebilir ama mutlaka düşünülmesi, değerlendirilmesi gereken bir durum olduğunu düşünüyorum.

Lemonade'in CEO'su Daniel Schreiber, hissedarları bilgilendirdigi tele-konferans görüşmesinde kullandıkları metotlarının işe yaradığını belitti. Yukarıda verdiğim rakamlar, Schreiber'in söylediğini sigorta sektörü çerçevesinde doğruluyor. Ancak, dünyadaki hıza baktığımızda çok çok yavaş kalıyor. Benim Instagram hesabımı 400 küsür kişi takip ediyor. Lemonade, dünya sıralamasında benimle aynı yerde. Bana kimse yatırım yapmıyor, hesabım özel, ancak kabul edersem takip ediliyor. Lemonade'e yapılan yatırımın yüzde biri yatırım yapılsa 10 milyondan fazla takipçim olarabilir hatta 15 milyona ulaşabilirim.

Yanlış anlaşılmak istemem, sigorta ile sosyal medyayı aynı yerde görmüyorum. Sektörümüzün kendi zorlukları ve aşılmazlıkları var. Kanunlar ve kurallar var. Aktüerler ve rasyolar var. Çok basit olmadığını biliyorum. Engeller hız kesiyor. Ancak yine de değerlendirmek ve düşünmek gerek.

Avustralya yangınlarında sigortalı hasar 1.4 milyar dolar

Pandemi 2020'de sahneyi tamamen devralmış olsa da, iklim değişikliğinin etkileri orta ve uzun dönemde hem insanlığın hem de finans/sigorta sektörünün önündeki en büyük risk. 2019'un sonunda başlayan ve 2020'nin ilk aylarında devam eden Avustralya orman yangınları, iklim değişikliği kaynaklı hasarların büyük resme bakıldığında küçük, münferit olay bazında bakıldığında ise büyük bir örneği. Afet hasarlarıyla ilgili veriler toplayan bağımsız Zürih bazlı kuruluş PERILS'in hesaplamalarına göre, Avustralya'yı kasıp kavuran söz konusu yangınların sigortalı hasarı 1.44 milyar doları buldu. Kuruluşun konu hakkındaki dördüncü ve nihai tahmini olan bu rakam, olaydan 6 ay sonra açıklanan bir önceki tahminden yaklaşık 7 milyon dolar daha yüksek. Orman yangınlarında 33 kişinin hayatını kaybettiği ve 24 milyon hektar arazinin kül olduğu belirtiliyor.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Satış performansında "Duygusal zeka" etkisi..

DUYGULAR, *"herhangi bir şeye veya doğrudan birine karşı yönlendirdiğimiz güçlü hisler" olarak tanımlanmaktadır. Belirli bir olaydan sonra ortaya çıkarlar ve genellikle olumlu veya olumsuz olmalarına göre sınıflandırılırlar. Bazen de nötr olma yani, duygusuzluk hali vardır. Ancak mimik ve jestlerle yüzümüze yansıyan duygu hali, duyguların nötr olamayacağının da bir kanıtıdır. Çoğu insan bünyesinde; heyecan, neşe, kendine güven, mutlu gibi olumlu duygulara karşın; stresli, sinirli, gergin, üzgün gibi olumsuz duyguları da barındırmaktadır. Hangi unvanda ve düzeyde çalışılırsa çalışılsın, bireylerin çalışma hayatlarında duygularını yönetebilmeleri gerekmektedir. Bu girişin devamında amacım duygusal zeka ile iş performansı arasında var olan ilişkinin satıcılar üzerindeki uygulamalarının etkilerini incelemektir.*

Güven, yapılan işin doğası gereği satış işiyle uğraşan herkesin algılarını şekillendirecek müşteri-satıcı arasındaki güçlü bir duygu halini oluşturur. Zihinsel algının somut hale dönüşme iknası ile satılmaya çalışılan sigorta ve bireysel emeklilik benzeri ürünler için en fazla ihtiyaç duyulan çaba; müşteriyle oluşturulan ilişki düzeyi ve söz konusu duyguların ifade ediliş şeklidir. Bununla beraber, satış takımlarını oluşturan bireylerin çoğundan; beklenen rol ve görevlerinde istekli, esnek, heyecanlı, gülümseyen, öz güvenli, sabırlı gibi duygusal ifade normlarına sıkı sıkıya bağlı olmaları istenmektedir. Satışçıların çoğu gerçek duygularının gösterilmesinde zorluk yaşasalar dahi, kendisinden beklenen duyguları sergilemek zorunda kalmaktadırlar. Varsayımlara dayalı ve gerçekçiliği riskin oluşmasıyla birlikte ortaya çıkan bir ihtiyacın karşılanması için yapılan sigorta ve benzeri finansal ürünlerin satışında güven en önemli faktördür. Duygusal Zeka, bu güvenirliğin oluşturulmasında en çok ihtiyaç duyulan yetenek türü olarak değerlendirilmektedir. Özellikle satışçıların kendi duyguları ve bu duygularının satış davranışları üzerindeki etkilerini anlamaları kadar, müşterileri üzerindeki etkilerini fark etmeleri de önemlidir. Satışçıların kendi duygularını tanımlayabilmeleri, kontrol edebilmeleri ve diğerlerinin duygularını tanımlayarak empati göstermeleri, müşteri problemlerinin çözümü ve çalışma ortamlarındaki stresi yönetmeleri bakımından da önem taşımaktadır. Başka bir deyişle duygusal zeka; duyguları zeka ile birleştirerek problem çözmeyi ve karar vermeyi desteklemek için duyguları kullanma yeteneği olarak anlaşılabilir. Duygusal zekanın son 30 yılın en önemli araştırma konularından birisi olduğu görülmektedir. Konunun gelişiminde önemli katkılarda bulunan bilim adamı olan Goleman'a göre zeka katsayısının, yaşamdaki başarıyı belirleyen faktörlere en iyi ihtimalle yaklaşık %20 katkıda bulunduğunu göstermektedir. Bununla beraber, duygusal zekanın 1990'ların ortalarında literatürde yer aldığı zamandan beri, iş liderleri ve yöneticileri, başarılı performansın sosyal ve duygusal yeterliliklerden güçlü bir şekilde etkilendiğini söylemektedirler. Satış performansının belirleyicisi olan aksaklıklar ve engeller karşısında uyum sağlama, kişisel özyönetim, güven, hedeflere yönelik çalışma motivasyonu, grup ve kişilerarası etkinlik, müzakere becerisi gibi sosyal ve duygusal niteliklerin geliştirilmesiyle, duygusal zekanın başarıdaki etkisi daha da belirgin hale gelmektedir.
Ayrıca, duygusal zekası yüksek çalışanların, olumlu etkileşimleri teşvik etmek için kendi duygularını düzenleme ve başkalarının duygularını yönetme konusunda daha becerikli oldukları görülmüştür.
Müşterilerle yoğun etkileşim içinde bulunma ve iş performansının büyük ölçüde müşteri etkileşimi tarafından belirlendiği gerçeği, hem satıcının kendisinde hem de müşterileriyle ilişkilerinde etkili duygusal becerilere ve yeteneklere sahip olmanın gerekliliğinin ve öneminin ortaya çıkmasına katkı sunmuştur.

[1]Stephen P. Robbins, Timothy A Judge, Örgütsel Davranış, çev. İnci Erdem (2012), 100.
[2]Steven L. McShane, Mary A.V. Glinow, Örgütsel Davranış, çev. A. Günsel, S.Bozkurt (2016), 71.
[3]Turhan Erkmen, Yönetim ve Davranış, (2019), 169.
[4]Kristin Akerjordet, Elisabeth Severinsson, Emotional intelligence in mental health nurses talking about practice (2004), 164-170.
[5]Catherine S. Daus, Neal M. Ashkanasy. The case for the ability-based model of emotional intelligence in organizational behavior, (2005): 453-466.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

TCL gözlük biçimindeki giyilebilir ekranını tanıttı

TCL giyilebilir ekranını bu yıl piyasaya sunmaya hazırlanıyor. Daha önce prototip aşamasında olan gözlük sonunda final versiyonuyla karşımıza çıktı.
Sanal bir televizyon olarak da çalışabilen cihaz TCL Wearable Display adını taşıyor. Sony'nin iki adet Full HD çözünürlüklü micro OLED ekranının yer aldığı cihaz, 4 metre uzaklıktan 140 derece inçlik bir görüntü deneyimi sunuyor. Akıllı telefonlar haricinde tabletlere, dizüstü bilgisayarlara veya USB-C destekli cihazlarla iletişim kurabilen giyilebilir ekran, oyun konsollarıyla da uyumlu şekilde çalışıyor.



Güneş gözlüğü tarzındaki tasarım da kullanıcıların çevresel görüşlerini engellemiyor. Cihaz gücünü mobil cihazlardan aldığı için bir pili bünyesinde barındırmıyor. Bir işlemcinin de kullanıldığı giyilebilir ekranın gözlük takan kişilere göre tasarlandığı ve gözlüklerin üzerine oturacak şekilde ayarlanabildiği belirtiliyor. TCL, giyilebilir ekranın bu yıl belli ülkelerde satışa sunulacağı ifade ediliyor. Türkiye'de satışa sunulup sunulmayacağı henüz belli olmayan cihazın fiyatıyla ilgili bir bilgi ise henüz paylaşılmış değil.

Akıllı kapı zili: Kasa Smart Doorbell

TP-Link Kasa Smart Doorbell olarak adlandırılan cihaz 2K çözünürlüğünde video kaydı yeteneğine sahip. İnsanları ve diğer hareket eden nesneleri ayırt edebilen Smart Doorbell, görüntüleri microSD karta veya buluta kaydedebiliyor. Şık bir tasarıma sahip olan cihazın üst tarafında bir kamera alt tarafında ise zil çalmak için bir tuş yer alıyor. Nest'in Hello Doorbell cihazına rakip olarak geliştirilen modelin çıkış tarihi ve satış fiyatı henüz belli değil. TP-Link, bu yıl ürün yelpazesine farklı bir akıllı ev cihazı da ekliyor. 2K çözünürlük yeteneğiyle gelen ve görüntüleri microSD kartlara (bulut desteği de var) aktarabilen Kasa Spot Pan Tilt dikkat çekiyor.



Cihaz, 2K çözünürlüğünde video kaydedebiliyor. Hareket algılama özelliğine de sahip olan cihaz, IP65 sertifikası sayesinde suya ve toza karşı da dayanıklı. Bu sertifika sayesinde kamerayı dış ortamlarda da kullanmak mümkün.

Belkin'den iPhone'luların dikkatini çekecek kulaklık

Belkin tarafından CES 2021'de tanıtılan ve en çok dikkat çeken ürün SoundFrom Freedom isimli kablosuz kulaklık oldu. Apple AirPods Pro'yu andıran kablosuz kulaklığın en büyük özelliği Apple'ın "Find My" uygulamasına dahil olan ilk üçüncü parti aksesuar olması. Bu ürün Apple'ın Find My uygulaması üzerinden gerçek bir Apple ürünü gibi takip edilebiliyor. iPhone kullanıcılarının gizli takip verileri kullanılıyor ve böylece kayıp objeler belirli durumlarda kolaylıkla bulunabiliyor. Siyah ve beyaz olmak üzere iki farklı renk seçeneği olan kulak içi formundaki kulaklık, şarj özellikli hazne ile geliyor. Bu hazne sahip olduğu Qi desteği ile kablosuz olarak şarj edilebiliyor. Bünyesinde aynı zamanda USB-C portu yer alan model, IPX5 sertifikasına sahip.



Samsung'dan hayatı kolaylaştıran robotlar

CES 2021'in yıldızlarından olan Samsung, robot konusunda uzun zamandır çalışıyor. Geçtiğimiz yıl firmanın bir şef robotu çıkmıştı. Bu robot temel seviyede yemek hazırlayabiliyordu. Şimdi ise firmadan iki farklı robot geldi. Robotlar, kişilere ev hayatında yardımcı olmaya odaklanıyor. Gelişmiş yapay zeka sistemleri üzerine kurulan bu robotlar hemen ticari olarak satın alınabilecek seviyede değil. Firma halen burada bir gelecek gösterimi yapıyor. Robotlardan Bot Handy isimli olan ev işlerine tam olarak bir yardımcı konumunda.
Bu robot kirli bulaşıkları bulaşık makinesine yerleştirme ya da ortamdaki kirli çamaşırları kaldırma gibi işlemlerin altında kalkabiliyor. Temel olarak bir koldan oluşan bu Bot Handy isimli robot, gerekli durumlarda size birer içki dahi koyabiliyor.



Samsung imzalı bir diğer robot ise Bot Care adına sahip. Bu robot da temel olarak bir yapay zekalı asistan olarak gündelik hayatınıza yardımcı oluyor.



Dünyanın ilk dijital aynalı otomobili Lexus ES Türkiye'de

Son 5 yıllık dönemde kaputun altındaki dinamikleriyle yeni bir döneme giriş yapan otomobil dünyası, teknolojik nitelikleriyle de kullanıcılara yeni deneyimler sunuyor. Adım adım otonom sürüşe giden bu sürecin 2018 yılında önemli kilometre taşının merkezinde Lexus ES vardı. Dijital ayna özelliğiyle sunulan dünyanın ilk otomobili olarak lanse edilen model, aradan geçen yaklaşık 1,5 yıllık zaman diliminin ardından Türkiye'deki kullanıcılarla da buluşuyor. Markanın dijital ayna teknolojisi, 1 milyon 675 bin liralık fiyat ile hibrit ES 300h Exclusive donanımında tercih edilebiliyor. Dijital aynaya sahip Lexus ES modelleri, İstanbul'daki Lexus Dolmabahçe Showroom'u ve Ankara'daki Lexus Mahall Showroom'undaki yerini aldı.

Yerleşik mikrofon ve kulaklığa sahip yüz maskesi

COVID-19'un yayılmasını önlemek adına herkesin mutlaka maske takması gerekiyor. Maske yüzde 100 koruma getirmiyor ancak yine de salgını kontrol altında tutmak adına çok büyük bir önem arz ediyor. Bu konuda hazırlanan en gelişmiş yüz maskesi tasarımlarından birisi ise karşımıza çıkan MaskFone oldu. Bu yenilikçi ürün, bünyesinde yerleşik olarak bir kulak içi kablosuz kulaklık taşıyor. Bu sayede kişiler ekstra bir kulaklık taşıma zorunda kalmıyor. MaskFone'un en önemli yanlarından birisi ise bünyesinde kulaklık yanında bir mikrofon da taşıyor olması. Telefonlar ile Bluetooth üzerinden bağlantı kuran yüz maskesi, mikrofon yardımıyla maskeyi çıkarmadan yüksek kalitede telefon görüşmeleri yapmanıza imkan tanıyor. Bu özellik kullanıcılar açısından oldukça kullanışlı görünüyor.





Viewsonic'ten profesyonellere 8K, oyunculara 4K monitör

Viewsonic imzalı CES 2021 ürünlerinden ilk olarak VP3286-8K öne çıktı. Direkt olarak yüksek renk doğruluğu isteyen profesyonellere yönelik tasarlanan ürün, isminde de geçtiği üzere 32 inç boyutunda ve 8K televizyonların artmayı başladığı günümüzde tam 8K (7680×4320 piksel) çözünürlük sunuyor. Adobe RGB'nin yüzde 99'unu karşılayan monitör, bağlantı noktasında Thunderbolt 3, DisplayPort ve USB portlarını bünyesinde barındırıyor. Firmanın diğer tüm yeni modelleriyle beraber bir renk-körü modu taşıyan VP3286-8K, yaz aylarında 5 bin dolardan satışa çıkıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Binek otomobillerin giderlerinde 2021 yılı sınırlamaları:

BİLİNDİĞİ üzere; kiralanan veya iktisap edilen binek otomobillerin giderlerinin ve amortismanlarının vergi matrahının tespitinde indirimine 2020 yılından itibaren kısıtlamalar getirilmiştir. 311 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde konuyla ilgili açıklamalar mevcuttur. 29 Aralık 2020 tarihli mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 313 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği ile binek otomobillerle ilgili olarak 2021 yılında uygulanacak maktu sınırlar açıklanmıştır.

Kira Gideri Sınırı: Kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerin her birine ilişkin aylık kira bedelinin sigorta şirketlerinde KDV dahil 6.000 TL'ye kadarlık kısmının, ticari kazancın tespitinde gider olarak dikkate alınması, bu tutarı aşan kısmın, bu kısma isabet eden KDV tutarı ile birlikte Kanunen Kabul Edilmeyen Gider (KKEG) olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. KDV mükellefi olanlarda ise sınır KDV hariç 6.000 TL'dir. (2020 yılında 5.500 TL olarak uygulanmıştır)

Alışta Ödenen KDV ve ÖTV'nin Gider Sınırı: 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren binek otomobillerinin iktisabına ilişkin özel tüketim vergisi ve KDV toplamının en fazla 150.000 TL'ye kadarlık kısmının, gider olarak dikkate alınması, aşan kısmın KKEG olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. (2020 yılında sınır 140.000 TL idi)

Binek Otomobil Giderleri: Binek otomobillere ilişkin giderlerin en fazla % 70'inin, ticari kazancın tespitinde gider olarak dikkate alınması, bu tutarı aşan kısmın, bu kısma isabet eden KDV tutarı ile birlikte KKEG olarak dikkate alınması gerekmektedir. Bu oran 2021 yılında da aynı şekilde uygulanacaktır. (Akaryakıt, tamir, otopark, otoyol geçiş, köprü geçiş, aktife alındıktan sonraki yıllarda gider yazılan kredi faiz ve kur farkı giderleri vs masraflar) Binek otomobiller için ödenen Motorlu Taşıtlar Vergisinin ise tamamı KKEG yapılmaktadır.

Amortisman Kısıtlaması:

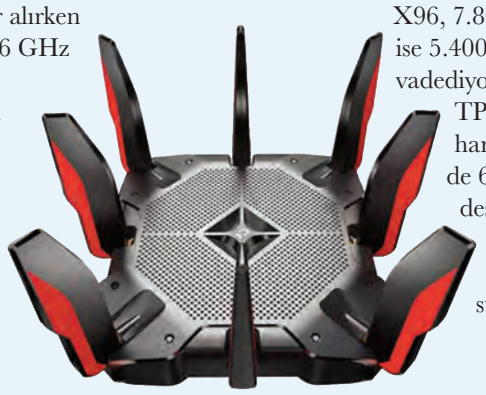
Özel tüketim vergisi ve KDV hariç ilk iktisap bedeli 2021 yılı için 170.000 TL'sini (2020 yılında 160.000 TL idi), söz konusu vergilerin maliyet bedeline eklendiği veya binek otomobilin ikinci el olarak iktisap edildiği hallerde, amortismana tabi tutarı 2021 yılı için 320.000 TL'yi (2020 yılında 300.000 TL idi) aşan binek otomobillerin her birine ilişkin ayrılan amortismanın en fazla bu tutarlara isabet eden kısmının, ticari kazancın tespitinde gider olarak dikkate alınması, aşan kısma isabet eden amortismanların KKEG olarak değerlendirilmesi gerekecektir. 2020 yılında alınmış olan binek otomobillerin 2020 yılındaki amortismana esas alınan sınırları değiştirilmeksizin 2021 ve sonraki yıllarda da aynen uygulanacaktır.

Yukarıdaki amortismana esas yeni hadler ise sadece 2021 yılında aktife alınacak binek otomobiller içinde geçerlidir. Faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları binek otomobillerde yukarıda belirtilen gider ve amortisman sınırlamaları uygulanmayacaktır.

İlk Wi-Fi 6E destekli yönlendiriciler

TP-Link Archer AX206 modeli 10 Gbps hıza kadar destek veriyor. Daha geniş bant genişliği tıkanıklık olmadan veri akışı için daha fazla alan sağlıyor. Wi-Fi 6E yönlendiricilerde üçüncü bir Wi-Fi bandı da bulunuyor. Daha önceden 2.4 GHz ve 5 GHz bağlantıları yer alırken yeni yönlendiricilerde 6 GHz ağı da yer alıyor. 6 GHz'lik teknolojinin kullanılması için akıllı telefonların veya bilgisayarların da bu teknolojiye destek vermesi gerekiyor. TP-Link performansıyla dikkat çeken Archer AX206 haricinde Deco X96 ve Deco X76 Plus modellerini de tanıttı.

Deco X96 mesh sisteminde 6 GHz ağı da mevcut. Bu sayede Deco X96'nın daha hızlı bir deneyim sunduğundan söz ediliyor. X96, 7.800 Mbps'ye, X76 ise 5.400 Mbps'ye kadar hız vadediyor. Yönlendiricilerde TP-Link Archer AX206 haricinde AX96 modeli de 6 Ghz teknolojisine destek veriyor. X96 modeli 7.800 Mbps, X206 ise 10 Gbps hız sunuyor.



Samsung Galaxy Buds Pro kulaklığı nostaljik kapaklı telefona çeviren kılıflar

Türkiye'de de satılan ürünü öne çıkaran görselde gördüğünüz, direkt olarak Samsung tarafından Güney Kore'de satılan kılıflar oldu. Bu kılıflar kulaklığın şarj özellikli haznesini birer kapaklı telefon haline getiriyor ve ilginç bir görüntü oluşturuyor. Anycall T100 ve Anycall E700 olmak üzere iki farklı versiyonu olan kılıflar, 20 yıl önce hayatımıza giren Samsung SGH-T100 ve Samsung SGH-E700 telefonları yeniden hatırlamamıza aracılık ediyor. Elbette bu kılıfların bir telefon özelliği yer almıyor. Samsung Güney Kore'de satılan bu nostaljik kılıflarının fiyatını 30 dolar olarak belirledi.





TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Trafik poliçesi kapsamında "yeni tazminat talep türleri"

ANAYASA Mahkemesinin 17/07/2020 tarihli iptal kararıyla birlikte, ZMMS yönünden sigorta şirketlerinin sorumluluklarının kapsamının tekrar ele alınması gerekmektedir.

Anayasa Mahkemesi iptal kararı ile sigortacıların TAZMİN SORUMLULUĞUNUN alanı genişlemiş ve ne yazık ki, yeni bir kanuni düzenleme çıkıncaya kadar ZMMS kapsamında gerek maddi gerek ise bedeni zararların hesaplama yöntemlerin YEKNESAKLIK ortadan kalktığından sigortacılar maddi ve bedeni olarak hiç ummadıkları "yeni" tazminat talepleri ile karşı karşıya kalacaktır.

Hal böyle olunca sigorta şirketleri nakit akışlarını ve bilançoya yansıyacak kâr/zarar tablolarını düzenlerken yeni önlemler almak zorunda kalacaktır. Bu önlemleri almayan şirketlerinin (fiyat serbestisi de olmadığından) zaman içinde zor durumda kalacaklarını söylemek yanlış bir tahmin olmayacaktır.

ANAYASA MAHKEMESİ TRAFİK POLİÇESİ GENEL ŞARTLARINI İPTAL ETMEMİŞTİR

1."Anayasa Mahkemesi; 14/4/2016 tarihli ve 6704 sayılı Kanun'un 3. maddesiyle değiştirilen 90. maddesinin;
Birinci cümlesinde yer alan; "... **ve bu Kanun çerçevesinde hazırlanan genel şartlarda..."** ibaresinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve İPTALİNE,
İkinci cümlesinde yer alan **"...ve genel şartlarda..."** ibaresinin Anayasa'ya aykırı olduğuna ve İPTALİNE,
2. **(i) bendinin** Anayasa'ya aykırı olduğuna ve İPTALİNE, yönünde karar vermiştir.

Kamuoyunda oluşan yanlış anlamalara meydan vermemek için bu hususu özellikle tekrar tekrar vurgulamakta yarar bulunmaktadır. Trafik poliçesi genel şartları Anayasa mahkemesince iptal olunan maddeler dışında halen yürürlüktedir. Anayasa Mahkemesinin iptal ettiği maddeler ise Türk Borçlar Kanunun genel ilkeleri bağlamında değerlendirilecektir.

YENİ TAZMİNAT TALEPLERİ NELER OLACAK?

Bilindiği üzere Borçlar Kanunu 54. maddesine göre; **Geçici işgöremezlik** nedeniyle iş ve kazanç kaybı, **Sürekli işgöremezlik** (kalıcı sakatlık) nedeniyle çalışma gücü ve kazanç kaybı, **Tedavi giderleri** ve tüm iyileşme sürecinde yapılan her türlü masraflar. Trafik Poliçesi kapsamında sigorta şirketlerinden talep edilebiliyordu. Şimdi ise bedensel zarar görenler sigorta şirketlerinden "**ekonomik geleceğin sarsılmasından doğan kayıpları"** ve **kazanç kaybı** için de talepte bulunabilecektir.

Maddi hasar/zararlarda "Araç Mahrumiyeti" tazminat talebi; Zarar gören, aracının onarımı süresince aracından mahrum kaldığı sürede (ikame araç kullansın ya da kullanmasın) ortaya çıkan zararını da sigorta şirketinden talep edebilecektir. Bu naktada önemle belirtelim ki, sigortacılar 2918 sayılı KTK'nın 109 maddesi gereğince kaza tarihinden itibaren geriye doğru İKİ YILLIK zaman aşımı dolmamış tüm maddi hasarlar için bu tazminat kaleminden ödeme yapma ile karşı karşıyadır.

Gerek bedeni hasarlarda gerek ise maddi hasarlarda Anayasa Mahkemesinin iptal kararı ile sigorta şirketleri muallak yada karşılık rezervi bile ayırmadıkları zarar kalemleri için doğrudan bilançolarında kâr/zararı etkileyecek tazminat ödemelerini yapmak durumunda olduğundan şimdiden finsansal ve risk analizi bağlamında önlemler almak zorundadır.

2021 yılının öncelikle sağlıklı ve tüm sigorta sektörü için başarılı geçmesini diliyorum.





SAKIP SABANCI MÜZESİ ZİYARETÇİLERİNİ BEKLİYOR

Kurulduğu günden bu yana bir üniversite müzesi olmasının getirdiği sorumlulukla eğitim ve öğrenme programlarını müzecilik faaliyetlerinin odağına alan Sabancı Üniversitesi Sakıp Sabancı Müzesi, pandemi dönemi boyunca da kapılarını online olarak ziyaretçilerine açıyor.



RAHMİ M. KOÇ MÜZESİ'NDEN SINIRLAR ÖTESİ EĞİTİM

Rahmi M. Koç Müzesi, öğretmen ve öğrencilere yönelik çevrim içi eğitimlerle bir ilki gerçekleştiriyor. Öğrencilerin sınıf içi öğrenmesini desteklemek için hazırlanan eğitimler, biyolojiden astronomiye, fen bilgisinden teknolojiye kadar birçok konuya odaklanıyor.



BİR AŞK MASALINDAN ŞARKILAR

Dilek Türkan ve Derya Türkan İş Sanat'ta müzikseverlerle buluşuyor. Cumhuriyet dönemine ait şarkıları özgün yorumlarıyla günümüze taşıyan ikilinin, özel bir repertuvarla hazırladıkları konseri kare kodu okutarak YouTube üzerinden ücretsiz izleyebilirsiniz.



GÜNEŞİN YENİDEN DOĞUŞU ONLINE KARMA SERGİ

Çocuklarımızın ve gençlerimizin motivasyonlarını artırmak, yeni yıla yeni heyecanlarla girmeleri amacıyla uluslararası karma sergi düzenleniyor. Sergiyi, Murat Küçükkayalı'nın sosyal medya hesaplarında 21 Şubat'a kadar görebilirsiniz.



MURAT KARAHAN İLE İŞ SANAT KONSERİ

İş Sanat'ın merakla beklenen Yeni Yıl Konseri'nin bu seneki konuğu ünlü tenor Murat Karahan oldu. Karahan, yeni yıl akşamı unutulmayacak bir performansa imza atttı. Konserde Karahan'a, Limak Filarmoni Orkestrası eşlik etti. Performans YouTube'da.



HOCAPAŞA MEVLEVİLERİ

Galata Mevlevileri'nin sunduğu Sema Gösterisi ve Semazen Dünyası Sergisi, Hocapaşa Kültür Merkezi'nde gerçekleşiyor. Tasavvuf müziği eşliğinde sema gösterisi ve sema geleneğinin spiritüel bakış açısı ile sunulduğu eşsiz sergi deneyimi büyüleyici bir atmosferde bir arada.



NÂZIM HİKMET ŞİİR DİNLETİSİ

Nâzım Hikmet'in 1940'larda yazdığı "Memleketimden İnsan Manzaraları" şaheserinden seçilmiş şiirlerden oluşan "Bir Tren Kalkar Haydarpaşa Garı'ndan" başlıklı dinleti, İş Sanat'ın sosyal medya hesaplarından ve internet sitesi üzerinden edebiyatseverlerle buluşuyor.



DİJİTAL SAHNE #1: HAMLET

Kült tiyatro eserlerinden seçilen kesitler, seyirci unsurunun dijitalleştiği güncel bir format ile Zorlu Performans Sanatları Merkezi Youtube kanalına taşınıyor. Zorlu PSM prodüksiyonu, Based Istanbul iş birliği ve Türk Tuborg katkılarıyla birlikte"Dijital Sahne" serisi başlıyor.



80 GÜNDE DEVRİÂLEM

İş Sanat Masal Tiyatrosu, klasik dünya masallarını küçük sanatseverlerle buluşturmaya devam ediyor. Lerzan Pamir'in yönettiği Aslı Tandoğan, Anıl Altınöz ve Mert Aydın tarafından canlandırılan 80 Günde Devriâlem masalı İş Sanat'ın sosyal medya hesapları ve internet sitesinden ücretsiz izlenebilir.



İSTANBUL'U SATIYORUM

Büyük usta Ferhan Şensoy'un 1988 yılında yazıp oynadığı, kahkahası bol oyun İstanbul'u Satıyorum, Ortaoyuncular resmi YouTube kanalında. Oyunu ücretsiz bir şekilde izlemek için cep telefonunuzun kamerasıyla yan tarafta yer alan kare kodu taratabilirsiniz.



BEYAZ GECELER (RADYO TİYATROSU)

Beyaz Geceler, 1848 yılında yayımlanmış, 19. yüzyıl Rus yazarlarından F. Dostoyevski'nin kısa hikâyesidir. Dostoyevski'nin ilk eserlerinden olan "Beyaz Geceler"de hayalperest bir adamın dört günlük aşkı anlatılır. "Hayalperest" sıfatı kitapta dostsuz, sevinçsiz, toplumun dışına itilmiş insanlara yakıştırılmıştır.

HALUK BİLGİNER'DEN SHAKESPEARE 7 MÜZİKALİ

Haluk Bilginer, Evrim Alasya, Selen Öztürk, Zeynep Alkaya ve Tuğçe Karaoğlan'ın rol aldığı "7" (Şekspir Müzikali)'nin sözleri William Shakespeare'e; yönetmenliği ve kolajı Kemal Aydoğan'a; besteleri ise Tolga Çebi'ye ait. 8 kişilik bir orkestranın eşlik ettiği müzikalin sahne tasarımı Bengi Günay'a, ışık tasarımı İrfan Varlı'ya ait.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Değişim rüzgârı

ARTIK iyi korunmayı başardığımızdan mı, yoksa şanslı olduğumuzdan mı bilinmez, yıla sağlıkla başlayan grup içinde kaldık. İllaki sağlık olsun diye başladık yeni yıla; inşallah bu yıl da, yine şansımız yaver gider, iyi korunmayı başarır ve pandeminin sonunu görürüz.

Hayat sıfırla bir aralığında geçip gidiyor. Sıfır ölümü, bir ise hayatı temsil ediyor. Arada geçen süre ise zamanı anlatıyor. Hepimiz yokluk ve varlık, varlık ve yokluk arasında bir zaman yolculuğu yapıyoruz. Fizikte her şeyin bir ölçü birimi ve ölçme aleti var. Ağırlık tartıyla, uzunluk metreyle, sıcaklık termometreyle ölçülüyor. Zamanı da saatle ölçüyoruz. Kimimiz kolumuza taktığımız altın, kimimiz plastik, kimimiz tel maşa, kimimiz elektronik saatlerle zamanı ölçüyoruz. Eskiden sünnet çocuğuna verilen en kıymetli hediyeydi kol saati... İkinci sırada ağız mızıkası gelirdi. Benim yaş grubunda olup da sünnetinde bu iki hediyeden en az birini almayan akranım yok gibidir. Dedeler ceplerinde Serkisof marka, üzerinde Devlet Demiryolları amblemi olan köstekli cep saatlerini taşırken; değişim rüzgârına uyup, torunlarına 18 taşlı kol saati takabilmenin derin huzurunu ve gururunu taşırlardı.

Neyse, amacım nostalji yapmak değil, biz konumuza dönelim. Kol saatlerinin dışında, duvar saatleri var, meydan saatleri var, kule saatleri var. İstasyonlarda, iskelelerde, duraklarda, hastanelerde daha birçok yerde saatler var. İşlevleri çok önemli. Hepsinin temel amacı zamanı göstermek ve ölçmek. Peki, zamanı bu saatlerle ölçerken, ölçtüğümüz şey aslında ne? Saatle neyi ölçüyoruz? Ölçtüğümüz şey her neyse hepimiz için aynı şeyi mi ifade ediyor? Bu da bizi 'zaman nedir?' sorusuyla karşı karşıya bırakıyor. Zaman var mıdır? Zamanın anlaşılması çok zor ve soyut bir kavram olması, sorunun cevaplanmasını da bir o kadar zorlaştırıyor. Zamanın ölçmeye çalıştığımıza göre, var olduğu şüphesiz. O halde akla ikinci soru geliyor; zaman, ne zaman ve nasıl başladı, ne zaman bitecek? Konu, yüzyıllardır felsefecilerin ilgi alnına girmiş; günümüzde ise astrofizikçiler cevap bulmaya çalışıyorlar. Ben zamanı, kalktığı ve varış noktası belli olmayan bir ve sabit bir hızla hareket etmeyen bir trene benzetiyorum. Değişik ivmeyle hareket eden bu trene biz kendi istasyonumuzdan biniyor; değişik yollardan geçirdikten sonra yolculuğumuzu tamamlayıp trenden iniyoruz (Ondan sonra da bir sonsuzluğa varacak bir yolculuk daha var). Yaptığımız bu yolculuk hayatı temsil ediyor. Trenin kapasitesi çok yüksek, yolculuğa başladığı tarihten itibaren kimisi makinist sıfatıyla, kimisi yolcu sıfatıyla milyarlarca kişi bu trene binip inmiş; kimisi lüks mevkide, kimisi üçüncü mevkide yolculuğunu tamamlamış. Hangi mevkide seyahat ettiğinizi siz kendiniz değerlendirin. Trenin sahibini gören yok, ama bir sahibi olduğu kesin.

Konu derin, zaman yoklukla varlık arasında geçen süre. Eski dünyanın klasik düşünürleri, zaman diye adlandırdığımız şeyin aslında hayat boyunca yaşanan değişimin bir ölçüsü olduğunu belirterek, gerçek olan şeyin, değişen bir evren olduğunu; zamanın ise değişim ve hareketlerden türetildiğini savunmuşlar. Buna göre zamanı ölçme birimi herkes için aynı olsa bile, aslında zaman her birimiz için çok farklı ve göreceli bir kavram. Onun için bindiğimiz trenin hızının sabit olmadığını, bazen çok hızlandığı, bazen de çok yavaşladığını söyleyebiliriz. Buradan Einstein'in izafiyet (görecilik) teorisine ulaşmak mümkün. Einstein "Bir adamın güzel bir kadının yanında geçirdiği bir saat ona bir dakika gibi gelir ama aynı adamı çok sıcak bir sobanın yanına bir dakika oturttuğunuzda ona bir saat gibi gelir" diyor. Halbuki zamanı ölçmek için kullandığımız saatler hep aynı süreyi göstermektedir, ama zaman algısı kişiye göre değişir.

O halde zaman sabit, değişen ise evrendir. Yapmış olduğumuz tren yolculuğu ise bu değişimin yaşandığı süreyi temsil eder.

Her şey hızla değişiyor. Biz de bu değişim rüzgârına ayak uydurmaya çalışıyoruz. Kimse, kaptana yolculuk sırasında hangi rüzgârlarla boğuşup boğuşmadığını sormaz; gemiyi limana salimen getirip getirmediğini sorgular.

2020 yılı hayatımızda en büyük değişikliklerin yaşandığı bir yıl oldu. Evimiz, işimiz, ekonomimiz, sosyal ve medeni halimiz en önemlisi moralimiz ön göremeyeceğimiz boyutta etkilendi.

Umarım bu yıl 2020'de yaşadığımız olumsuz değişim sürecini, olumlu bir değişim sürecine çevirebiliriz ve 2021 yılında da gemiyi limana bağlarız.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Ne var ne yok?

SON günlerin en hararetli tartışma konularından biri. (Açıklanan yeni kullanım koşullarından sonra) "Whatsapp'i bırakalım mı?", ve bu sorunun devamında "Hangi alternatifi seçelim?" sorusu.

Aslında Türkçesi ne var ne yok olan "What's up"tan zekice üretilmiş bir isim Whatsapp. Hem ne var ne yoku çağrıştırıyor, hem de İngilizcesi application olan uygulama kelimesi de eklemlenmiş oluyor bu hizmetin ismine. Ne var ne yok uygulaması!

Ama iş çoktan kuru sohbeti geçti o ve benzeri uygulamalarda. Kişilerin birbirlerine en hızlı, doğrudan ve ucuz şekilde ulaştığı iletişim ortamları haline geldi bu uygulamalar. Bunun da ötesinde iş dünyasında ve günlük birçok farklı bireysel işlemde de vazgeçilmez hale geldiler.

Uzaktan çalışma ortamında şirketteki çalışma arkadaşlarım ile bilgi ve belge alışverişinin belirli bir kısmını Whatsapp üzerinden yapıyoruz. Aynı şekilde müşterilerimiz ile olan iletişimimizin önemli bir kısmı, müşterilerimiz ve iş ortaklarımızın bize gönderdikleri belgeler, bizim de onlara gönderdiğimiz poliçe ve diğer belgelerin önemli bir kısmı Whatsapp üzerinden oluyor.

Tabii konunun can alıcı noktası bu uygulamanın çıktığından beri bedava olması ve bugün bu uygulamayı kullanan aylık ortalama 1,5 – 2 milyar kişinin bu duruma fazlasıyla alışması.

Peki bundan 6-7 yıl önce Facebook bu uygulamayı neden 19 milyar dolar verip aldı? Bu sorunun yanıtı bugünkü tartışma ve endişelere de ışık tutacaktır kesinlikle.

Hayatta bedava olan çok az şey var bence. Bedava olduğunu iddia eden birçok ürün ya da hizmetin aslında benden bir şey aldığını bilecek kadar da deneyimim oldu. Dolayısı ile belki de gereksiz bir ön yargı ile günlük yaşamımda ara sıra karşıma çıkan bedavalardan olabildiğince uzak durmaya çalışıyorum.

Ama Whatsapp farklı çünkü hem ailem ve dostlarım ile sürekli temas sağlıyorum hem de işimin yadsınamayacak bir kısmı Whatsapp üzerinden yürüyor. Durum böyle olunca da bu ortamda geçirdiğim zaman ve alıp verdiklerimin üçüncü şahıslara ham veri olarak girdi sağladığını, bunun da bu bedava kullanımın bir karşılığı olduğunu kabullendim. Evet arada bana da çok tuhaf şeyler oluyor. Bir yazışmada adı geçen ürün 5 dakika sonra bir web sitesinde cazip teklif olarak karşıma çıkıyor. Ya da hafta sonunda gitsek mi diye konuştuğumuz otele benzer bir otelden hafta sonu paketi teklifi geliyor bir elektronik posta ile.

Gelmesin diyemem ama alıp almama kararı hala bana ait. Bu böyle olduğu sürece de buna benzer veri işleme cinlikleri, müşteri takip egzersizleri hep yaşamamızda olacak.

Sanki Whatsapp kullanmasak telefonumuzdaki GSM kartından, ya da internette gezinirken bıraktığımız izlerden faydalanmayacak birileri. Ya da bu uygulama yerine benzer şu uygulamayı kullansak daha mı güvende olacağız?

Öte yandan her ne kadar "hepsi aynı yolun yolcusu, dert etme" yaklaşımı insanı biraz rahatlatsa da yazışma ve belgelerin gizliliği ve erişilmezliği için bir bedel ödemek gerekirse bunu da ödemeye hazırım. Bana dense ki ayda şu kadar ödeyeceksin ve sana veri güvenliği konusunda %100 güvenlik sağlayacağız, hiç düşünmeden öderim çünkü fayda/maliyet boyutunda konu edilmeyecek seviyede bu iletişimin olası maliyeti.

Bu vesile ile yakın zamanda hizmete açılan "İleti Yönetim Sistemi" de (iys.org.tr) çok faydalı bir platform olmuş. Buraya girip cep telefonum için bugüne kadar bilerek veya farkında olmadan verdiğim 60-70 tane SMS ve arama iznini iptal ettim ve o gün bugün sadece istediğim veya gerekli olan bildirimleri ve aramaları alıyorum. Henüz yapmayanınız varsa tavsiye ederim bu temizliği yapmanızı.

Bu da bana şunu düşündürüyor. Teknoloji ve iletişim kanallarının gelişmesinin sonucu olarak bir süre belli konularda rahatsız ediliyoruz ama işin cılkı çıkmaya başlamak üzere olduğunda toplum tepkisi, insan hakları ve sağduyu ile ilişkiler yasalar ve mevzuat çerçevesinde zapt-u rapt altına alınıyor bir şekilde.

Görüşmek üzere.



50m2

KÜNYE
Yönetmen: Burak Aksak, Selçuk Aydemir
Senaryo: Burak Aksak
Oyuncular: Engin Öztürk, Aybüke Pusat, Cengiz Bozkurt
Türü: Komedi, Aksiyon
Platform: Netflix

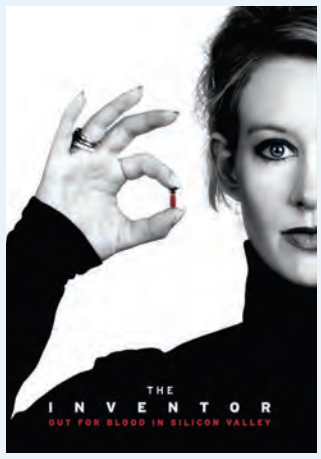
Gizemli bir tetikçi olan Gölge'nin hayatı, babası gibi gördüğü Servet'in kendisine ihanet etmesi ile altüst olur. Uğradığı ihanetin ardından kaçan Gölge, kendisini daha önce hiç görmediği bir mahallenin terzi dükkanında bulur. 50 metrekarelik alana sığınan Gölge'yi görenler, onu kısa bir süre önce vefat eden terzinin oğlu zanndeder. Kendisi hakkında düşünülen kimliğe bürünen Gölge, mahalleli ile zaman geçirdikçe yeni kimliği ile iyice bütünleşir.



FİLM/DRAM

23 Yürüyüş

Dram türündeki "23 Yürüyüş" köpeklerini aynı parkta gezdiren altmışlarındaki Dave ve Fern arasında filizlenen güzel bir aşkın hikayesini konu alıyor. Graham Cole, Bob Goody, Alison Steadman ve 'I Daniel Blake' filminde seyircilerin karşısına çıkan Dave Johns'un başrolleri paylaştıkları yapımın yönetmen koltuğunda ise Paul Morrison oturuyor. Filmi BeinConnect üzerinden izleyebilirsiniz.



BELGESEL/FİLM

The Inventor:
Out for Blood in Silicon Valley

Multi-milyarlık teknoloji şirketi Theranos'un ve kurucusu Elizabeth Holmes'un hikayesi. Holmes, kendi servetini yaratmış en genç kadın milyarderken bir anda şirketini batıran bir dolandırıcıya dönüşür. Alex Gibnel tarafından yönetilen ve senaryosu yazılan belgesel türündeki filmin yapımcılığını Alex Gibney, Erin Edeiken ve Jessie Deeter üstleniyor. Belgeseli BluTV'den izleyebilirsiniz.



DİZİ/KOMEDİ

Gibi

Geçtiğimiz günlerde açılan ülkemizin yeni dijital içerik platformu EXXEN'in dizileri arasında bulunan 'Gibi, kısa skeçlerden meydana geliyor. Ölümlü Dünya ve Cinayet Süsü filmleriyle göz dolduran Feyyaz Yiğit, dizinin başrolünü Kıvanç Kılınç ile paylaşıyor. İki ismin ön plana çıktığı dizide izleyenleri bol kahkahalı dakikalar bekliyor. Öte yandan skeçlerde yer alan diğer oyuncular da dikkat çekiyor.



Lupin

Assane Diop'un hayatı, işlemediği bir suçla itham edilen babasının ölmesiyle altüst olur. Aradan geçen yılların ardından Assane Diop, babasının intikamını almaya karar verir ve bunu yapmak için de kahramanı Arsène Lupin'den ilham alır. Yönetmenliğini ve senaristliğini George Kay'in üstlendiği dra ve polisiye türündeki filmin oyuncu kadrosunda ise Omar Sy, Ludivine Sagnier gibi isimler yer alıyor.

KÜNYE
Yönetmen: George Kay
Senaryo: George Kay
Oyuncular: Omar Sy, Ludivine Sagnier, Clotilde Hesme, Nicole Garcia, Hervé Pierre, Antoine Gouy
Türü: Dram, Polisiye
Platform: Netflix



BELGESEL

2040

Elimizdeki mevcut çözümleri etkin bir şekilde uygulamaya başlarsak, 2040 yılında gezegenimizin ne durumda olabileceğini görmek için etkileyici bir yolculuğa çıkıyoruz. That Sugar Film'in yönetmen ve başrolü Damon Gameau dikkat çekici bir yapım daha ortaya koydu. Yönetmenin kendi kızıyla birlikte başrolünde yer aldığı film, dünya prömiyerini Berlin Film Festivali'nde yaptı. Belgesel BeinConnect'te.



FİLM/AKSİYON

Ocean's 8

Danny Ocean'ın uzun süredir ortalarda olmayan kız kardeşi Debbie Ocean şartlı tahliyeyle serbest kalınca çok büyük bir soygun gerçekleştirmeyi planlamıştır. 'Met Gala'da, Daphne Kluger'in boynunda taşıyacağı milyonlarca dolar değerindeki mücevheri çalmak istemektedir. Bu amaçla yeteneklerine güvendiği arkadaşlarını bir araya getirerek imkansızı gerçekleştirmeye çalışacaktır. Film BluTV'de.



FİLM/DRAM

Beyaz Kaplan

Hırslı bir genç olan Balram Halwai, fakir bir köylüdür. Amerika'dan yeni dönen bir şoför olan Balram, işini en iyi şekilde yapmaya çalışır. Toplum Balram'ı hizmet etmek için eğitmiştir bu yüzden patronlarının vazgeçilmez haline gelir. Patronu sayesinde yeni bir dünya ile tanışan Balram, bu dünyaya erişemeyeceğini düşünür. Adaletsizliğe isyan eden Balram, zengin olmak için yeni bir yol dener. Film Netflix'te.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Tacizsiz trafik

TRAFİKTEKİ düzen ve umumi tuvaletlerdeki temizlik benim için herhangi bir ülkeye gittiğimde kabul ettiğim 2 önemli medeniyet göstergesidir. Trafik ve tuvaletler; genetik kodlarımız, hukuk, ahlak, terbiye, kural, zeka, alışkanlık, saygı, sevgi, sosyoloji, psikoloji, din, kültür... Kısaca ülke insanına ait her türlü ince ayrıntıyı görebileceğim yegane 2 alandır benim için. Bizim memlekette restaurant ya da dinlenme tesisindeki WC'yi kullanan kişilerin, diğer kişilere temiz olup olmadığını sorması adettendir. Biz Türklere özgü olduğunu tahmin ettiğim bir davranıştır, çünkü hem gerçekten kötü umumi WC'lerimiz var, hem de lezzetliyse WC'sine bile gidilemeyecek kadar köhne bir yerde yemek yemekte sakınca görmeyiz ki bu yerlere de aramızda salaş adı vererek acayip bir kategori oluştururuz. Ülkemizde trafiğin düzenli akışı için bir sürü kural & kanun var elbette, ama ben daha çok yazılı olmasa da uyulmasını etik olarak beklediğim tavsiyelerimi sizlerle paylaşmak istedim bu ay: Trafikte kırmızı ışık yanar yanmaz ve hatta sarının son saniyesinde iken acı acı kornaya basmayalım. Trafikte bir yaya olarak bir sürücü size yol veriyorsa salına salına ve bir de arabanın içine şöyle bir yan gözle bakarak yavaş yavaş, "yol benim bekle" edası ile karşıdan karşıya geçmeyelim.
Park eden kişi bir kadın ise, bekleyen araç sürücüsü olarak hemen el kol hareketi ile "cık cık cık" yapmayalım.
Araçla seyrederken aracın içindeki çöpleri dışarı fırlatmayalım .
Önümüzde trafik kurallarına uygun hızda seyreden arabayı bir hışımla sollarken, dönüp sürücüsüne ters ters bakıp söylenmeyelim.
Aracımız ile seyrederken , yolda bir dostumuzu gördüğümüzde arkamızda bekleyenleri hiçe sayarak sohbet edip, bir de korna çalanlara, dönüp bağırmayalım. Yağmurlu günlerde lütfen yayalara su ve çamur sıçratmamaya özen gösterelim, diyelim ki sıçrattık. Dönüp bir mini özür dilemeyi unutmayalım. Bizden ısrarla yol isteyen birine sırf gıcıklık olsun diye yol vermemezlik yapmayalım. Trafikte kadına tacize artık bir son verelim, yollar hepimizin. Trafikte yaşlı sürücülere tacize artık bir son verelim, yollar hepimizin. Aracımızı kısa süreliğine bile olsa trafiği aksatacak şekilde park etmeyelim, oldu da park etmişsek "ne olmuş yani" kibirine kapılmayalım, bir mini özür ile bekleyenleri selamlayalım. Lüzumsuz yere her ufak uyarı için avazı çıktığı kadar kornaya basmayalım. Arabamızda dinlediğimiz müziği 18 araç ön ve arkasındaki sürücüye duyurmayalım. Lütfen ve lütfen aracımızın camını açıp dışarıya 2 metrelik tükürme denemesi yapmayalım. Park eden kadın sürücülere yardım başlığı altında ve fakat tacizkar yardımlarda bulunmayalım. "Abla ne yaptın, git sağ yap tekrar gel, yok be abla ne yaptın, dur in sen ben halledeyim" derken 5 cm'nin hesabını yapmayalım, kadın sürücü yapamayacağı yerde yardım ister zaten. Sürekli olarak kullandığım bir otopark var Beyoğlu'nun arka sokaklarında, ne zaman bir kadın sürücü gelse, minimum 15 defa aracını öne al, geri gel ile park ettirmeye çalışan genç bir çocuğa bir gün dedim ki, senin derdin ne, 1 mm ile otoparkı mı kurtaracaksın? O günden beri beni park etme stilimde serbest bırakır. Yargıtay 12. Ceza Dairesi trafikte taciz ile ilgili önemli bir karar verdi geçtiğimiz günlerde. Bundan böyle trafikte, başka bir aracı rahatsız eden, selektör yapan, taciz edenler, Türk Ceza Kanunu'nun (TCK) 123. maddesindeki "kişilerin huzurunu ve sükûnunu bozma" suçunu işlemiş sayılabilecek. TCK 123, bir yıla kadar hapis cezası öngörüyor. Emsal teşkil edebilecek olan bu karar, Erzincan'da A.Y'nin açtığı dava sonunda alındı. Gazetelerde çıkan habere göre, Erzincan'da yaşayan A.Y. şehir merkezinde otomobiliyle giderken, bir başka otomobilin kendisine selektör yaparak takip ettiğini ve yan taraftan geçerken aracın içindekilerin ona bakarak güldüğünü fark etti. A.Y, polis merkezinin bulunduğu tarafa dönünce diğer araç takibi bıraktı. A.Y şikayetçi oldu; diğer araçtaki kişinin K.H olduğu belirlendi. Erzincan 1. Sulh Ceza Mahkemesi şikâyeti değerlendirdi ve K.H.'nin trafik güvenliğini tehlikeye sokmak suçunu işlediğine karar verdi. Kararın, temyiz incelemesini yapan Yargıtay 12. Ceza Dairesi, K.H'nin TCK 123. maddesindeki "kişilerin huzurunu ve sükûnunu bozma" suçunu işlediğine hükmetti ve bir yıl hapis cezası verdi. Madde 123'e göre sanık, mağdurun şikâyeti üzerine faile üç aydan bir yıla kadar hapis cezası veriliyor. MADDE 123. - (1) Sırf huzur ve sükûnunu bozmak maksadıyla bir kimseye ısrarla; telefon edilmesi, gürültü yapılması ya da aynı maksatla hukuka aykırı başka bir davranışta bulunulması hâlinde, mağdurun şikâyeti üzerine.
Tacizsiz bir trafik ve temiz tuvaletler ile çağ atlamaya hazırım.
Tacizsiz, etik bir trafik anlayışı ve temiz tuvaletler ile çağ atlamaya hazırım.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Bilinçsiz dijitalleşme siber saldırılara zemin hazırlıyor

Özellikle küçük ve orta boyutlu işletmeler, işlerini dijitale taşırken pratik, kolay ve uygun bütçeli bir yönteme ihtiyaç duyuyor. Bu çözümü bulamadığı için bilinçsizce bir dijitalleşme yoluna gidenler ise büyük bir risk altına giriyor. Siber riskler alanına odaklanan startup girişimi Bugbounter, bu alanda işletmelere pratik bir çözüm sunmayı hedefliyor.

Mobil teknolojiler, sosyal medya, e-ticaret ve dijital platformların yaygınlaşmasıyla birlikte, yaşamımızı etkileyen riskler değişime uğruyor, yeni risk kategorileri oluşuyor. Özellikle pandemi sürecinde daha da öne çıkan siber riskler kavramı, hem bireyler hem de kurumlar için çok kritik ve önemli hale geldi. Bu ayki konuğumuz, siber riskler alanına odaklanan bir startup girişim olan Bugbounter ekibi. Bugbounter kurucu ortakları Arif Gürdenli, Murat Lostar ve Ozan Vakar ile keyifli bir röportaj yaptık.

Bugbounter'ın kuruluş hikayesini ve ekibi kısaca tanıtır mısın?
Arif Gürdenli: Biz 3 ortak çocukluk arkadaşıyız. İlk yazılım şirketimizi henüz üniversitede okurken kurduk. 30 yıllık kurumsal tecrübelerin ardından "artık global bir girişim öyküsü yazma vakti geldi" diyerek yeniden bir araya geldik. Ben CEO olarak, satış ve pazarlama faaliyetleri ile paydaş ilişkilerini yürütüyorum. Murat Lostar CSO ve müşteriler ve platform için siber güvenlik uzmanlık alanlarını yürütüyor. Ozan Vakar ise, CTO ve yazılım ekibi ile teknoloji alanlarında inovasyonu yönetiyor.

Bugbounter hangi probleme odaklanıyor ve nasıl bir çözüm sunuyor?
Murat Lostar: Bariz şekilde gözüküyor ki, her şirketin henüz keşfedilmemiş güvenlik açıklarından ötürü siber saldırılar karşısında zafiyeti var. Kötü niyetli hackerlar olası açıklardan faydalanma gayretiyle her an durmaksızın saldırıyor. Ancak güvenlik ekipleri sayı ve beceri açısından yetersiz kalıyor.
Biz, kurumların güvenlik açıklarının tespit, doğrulama ve raporlama hizmetini binlerce bağımsız araştırmacı ve uzman tarafından platform üzerinden sunuyoruz. Böylece ölçeklenebilir, son derece hızlı, etkili ve fayda/maliyet oranı yüksek güvenlik katmanı olarak, henüz hackerlar bulmadan önce o açığın kapatılmasına aracı oluyoruz.

Big Bang 2020'de hem güzel ödüller kazandınız hem de aldığınız ilk yatırımı açıkladınız. Nasıl bir yol haritası var önünde BugBounter'ın?
Arif Gürdenli: Aldığımız yatırımın tümünü büyüme amaçlı olarak kullanacağız. Dijital alanlarda gerçekleştireceğimiz tanıtım, erişim ve müşteri kazanımı stratejilerimizi işbirliği yaptığımız NBT ve Marjinal Porter Novelli ile birlikte kurguladık. Bu ay Avrupa ve Asya pazarlarında hedeflediğimiz öncelikli ülkelere giriş yapacağız. Burada alacağımız sonuçlara göre de kademe kademe diğer Avrupa, Orta Doğu ve Asya ülkelerinde büyüyeceğiz. Innogate programı ile de, Amerika pazarını keşfetme ve burada da fark yaratarak büyüme fırsatını değerlendirmek istiyoruz.

Sigorta sektöründeki mevcut çalışmalarınız ve deneyimleriniz neler?
Ozan Vakar: Yazılım şirketimizi kurduğumuzda ilk projemiz sigorta paketi yazmaktı. Sonrasında da bu alanda derinleşmiştik. O yüzden sigorta uygulamalarını ve ihtiyaçlarını oldukça iyi biliyoruz. Pandemi etkisiyle birlikte katlanan siber saldırılardan maalesef sigortacılık sektörü de ciddi oranda zarar gördü. Bir yandan talep artarken, aynı zamanda riskler de oldukça büyüdü.
Bugbounter olarak hizmet alanımıza giren kurumlar ile sigorta ve broker şirketlerini platformda buluşturmayı hedefliyoruz. Kuracağımız sigorta iş birlikleri ile
- Güvenlik zafiyetleri keşfettiğimiz kurumların hızlıca sigortalanmasında aktif rol alabiliriz.
- Sigorta edilecek kurumların risk değerlemesinde doğrulayıcı olarak değer sağlayabiliriz.
- Müşteri sadakatine yönelik sunulan hizmetlerin içerisinde yer alarak uzun vadeli ilişkilerin sürdürülmesine destek olabiliriz.
- Acente kanalının siber güveliğine destek olarak, olası veri kayıplarından sigorta şirketinin zarar görmesini engelleyebiliriz.

Siber riskler ve sigorta alanında daha aktif olmak adına, sektör paydaşlarından beklentileriniz var mı?
Murat Lostar: Öncelikle siber riskler konusunda şirketlerin daha fazla bilinçlendirilmesi gerekiyor. Türkiye'deki KOBİ gerçeğini dikkate alacak olursak, on binlerce şirket son derece bilgisiz ve bilinçsizce işlerini dijitale taşıyor. Siber saldırganlar için bu resmen davetiye anlamına geliyor. Burada hem sigortacılar hem de şirketler için büyük bir fırsat olduğunu söylemeliyim. Şirketlerin pratik, kolay, fayda/maliyet oranı yüksek ama toplam bütçesi uygun çözümlere ihtiyacı var. Siber güvenlik alanında klasikleşmiş yöntemlerin yanında bizimki gibi birçok yenilikçi çözüm gelişiyor. Artan tehditlere karşı bunların hiçbirisi tek başına başarılı olma gücüne sahip değil. Sadece güç birlikleri, iş birlikleri ve amaç birlikleri yapılırsa bu dev hacker gücüne karşı bir şansımız olabilir.

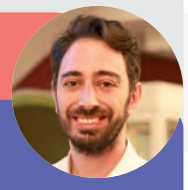
Geleceğe ilişkin planlarınız, özellikle sigortaya yönelik hedefler neler?
Arif Gürdenli: İTÜ Çekirdek içerisinde yer aldığımız Insurtech kapsamında çalışmalarımıza devam edeceğiz. Buranın bir paydaşı olmaktan çok mutluyuz. Hem mentorlarımızla hem de destekçi kurumlarımızla güzel sinerjiler oluşturuyoruz. İlişkileri başlattığımız kurumlar ile çalışmalarımızda derinleşmek, bazı ürün ve çözümleri belirli müşteri segmentlerinde test etmek amacındayız.
Ürünümüzü sürekli geliştirirken, risk analizi, ölçümlemesi ve kıyaslaması, notlandırma gibi fonksiyonlar katarak, sigortacılara değer sağlama planımız var. Elbette birlikte çalışacağımız sigorta şirketlerinin yönlendirmeleri, geri bildirimleri çok değerli olacaktır.



Bugbounter kurucu ekibi, Soldan sağa; Ozan Vakar, Arif Gürdenli, Murat Lostar.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu — Bir Konuk"



Makine Öğrenimi ve Derin Öğrenme

Aren Haddeler
Lumnion – CAO, Kurucu Ortak

Gündelik hayatımızda önce filmlere, daha sonra ise cebimize giren yapay zeka kavramı artık tüm iş yapış şeklimizi, mesleklerin tanımını ve geleceğimizi şekillendiriyor.

Yapay Zeka - Makine Öğrenimi – Derin Öğrenme üçlemesi

Makine ve derin öğrenmenin birleşiminden oluşan yapay zeka, insan öğrenmesi temel alınarak geliştirilmiş algoritmalardan meydana gelir. Makine öğrenmesi 3 katmandan oluşmaktadır. Algoritmaya giren veri, işlem ve sonuç. Bu sayede makine öğrenmesi algoritmaları veriyi inceleyerek, öğrendiklerini gösterir veya daha önce öğrendikleri ile bir sonuç üretir. Makine Öğrenimi kavramının bir alt kolu olan Derin Öğrenme, temel olarak aynı prensiple çalışsa da, içerisinde daha fazla işlem katmanı bulundurmaktadır. Her bir işlem katmanı önceki katmandaki sonuçları değerlendirip, insanlardaki gibi sinir ağları oluşturur, yeni bilgiler, kararlar ortaya çıkartır.

İnsan ve makine öğrenimi arasındaki temel fark, insanların her zaman öğrenilecek konunun ayırt edici özelliklerine odaklanmasıdır. Makineler ise tüm özelliklerin sayısallaştırılarak bilgi olarak verilmesiyle öğrenmektedir. Öğretmek için ne kadar çok veri ulaşılabilir ve güvenilir durumda ise, öğrenme o derecede iyi gerçekleşiyor. 1950'lerden beri var olan yapay zeka konseptinin son 10 yılda bu kadar çok artmasının sebebi ise dijital olarak veri saklanmasının ucuz bir duruma gelmesi ve verinin saklanmasındaki engelin ortadan kalkmasıdır.

Uygulama alanları

Verilerin varlığı ile çok daha iyi çalışan makine öğrenmesi ve derin öğrenme algoritmaları görüntü/ses tanıma, öneri sistemleri, NLP, sürücüsüz araçlar gibi insanların yaptığı işleri insanlardan çok daha iyi yapar duruma geldi. Örneğin Google'ın geliştirdiği Alphago yazılımı, eski Go oyunlarını izleyerek nasıl oynandığını öğrenmiş ve karşısındaki rakibe göre hamlelere karar vermeye başlamıştır.

Dünya genelinde 2020'de 62 milyar dolarlık endüstriye dönüşmüş olan yapay zeka 2027'de 500 milyar doların üzerine çıkacağı öngörülüyor. Sadece 2020'de başta Amerika, Çin, İngiltere ve Kanada olmak üzere bu alandaki girişimlere toplam 8 milyar doların üzerinde yatırım yapılmış durumda.

Sigortacılıkta makine öğrenimi ve derin öğrenme

Sigortacılık, zengin ve çeşitli verinin bulunduğu sektörler arasında bulunuyor. Müşteri, ürün, kanal, davranış gibi farklı veriler saklanıyor. Dünyanın önde gelen sigorta şirketleri ile yapılan araştırmalarda, yapay zekanın en çok fayda sağlayacağı alanlar aktüerya, risk analizi, fiyatlama ve hedef kitle önceliklendirmesi olarak belirlenmiştir.

Makine öğrenmesi, derin öğrenme gibi algoritmaların şirketler tarafından kullanılmaya çalışılmasının öncelikli sebeplerinden biri giderleri azaltma ihtiyacıdır. Sigortacılığın karmaşık yapısı nedeniyle, makine öğrenmesi algoritmaları sayesinde müşterilere kişiselleştirilmiş öneriler sunan sistemler geliştiriliyor. 'Denetimsiz' makine öğrenimi sayesinde müşteriler benzerliklerine göre sınıflandırılıp, davranış grupları oluşturulmaktadır. Bu gruplara özel yeni ürünler, yeni faydalar ve yeni fiyatlamalar çalışılabilmektedir.

Hasar süreçlerinin otomatikleştirilmesi, makine öğrenmesi algoritmaları sayesinde mümkün oluyor. 'Denetimli' makine öğrenme sayesinde gerçekleşecek hasarlar daha iyi tahmin ediliyor ve buna ayrılan karşılık daha doğru düzeyde tutuluyor.

En büyük gider kalemlerinden biri olan suistimal tespitinde de günümüzde çok yoğun bir şekilde denetimli ve denetimsiz algoritmaları kullanılmaktadır. Sadece Amerika'da suistimallerin sigortacılara maliyeti yılda 400 milyon dolar düzeyindedir. Çeşitli suistimal durumlarını inceleyen ve tespit eden, gelecekteki suistimal durumlarını tahminleyen programlar sayesinde bu zararların önüne geçilebilmektedir.

Sigorta sektöründe son 5-10 seneki gelişmelere bakınca, müşteri odaklı bir yaklaşıma gitmeye çalıştığı net görülüyor. Bu da ancak yapay zekanın kusursuz bir araç olarak kullanılması sayesinde olacaktır.

Okuma tavsiyeleri

•https://www.statista.com/topics/3104/artificial-intelligence-ai-worldwide/
•https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/artificial-intelligence-market-74851580.html
•https://blog.zoominfo.com/statistics-about-artificial-intelligence/
•https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-2030-the-impact-of-ai-on-the-future-of-insurance#
•https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/artificial-intelligence-ai-market
•https://www.strategy-transformation.com/artificial-intelligence-and-machine-learning-in-the-insurance-sector/

Insurtech girişimler için bir başarı hikayesi: Lemonade

Hakkında çok konuşulan ve alanında öncü sayılabilecek ABD merkezli insurtech girişimi Lemonade, hızlı büyümesine devam ediyor. Fonlama turlarında rekor talep alan girişim, şimdiden 1 milyonluk müşteri portföyüne ulaşmış durumda.

Global ölçekte en çok ses getiren ve en başarılı insurtech girişimlerinden olan Lemonade, baş döndüren yolculuğuna devam ediyor. Yapay zeka ve davranışsal ekonomi süreçlerini harmanlayarak son kullanıcıya inovatif bir sigorta deneyimi sunmayı hedefleyen Lemonade, hem aldığı yatırımlarla hem de ulaştığı müşteri sayısıyla hızlı yükselişine devam ediyor. Hala yüksek hasar/prim oranı nedeniyle bilanço zararı yazan Lemonade, yine de öne çıkan özellikleriyle insurtech ekosisteminde yer alan girişimlerin potansiyelini göstermesi açısından önemli bir yere sahip.

2020'DE EN BAŞARILI 10 HALKA ARZ ARASINDA

Basına duyurulduğu tarihten bugüne tüm sigorta dünyasının ilgiyle izlediği girişim, yatırımcılar gözündeki cazibesini koruyor. Geçtiğimiz haziran ayında 2020 yılının en başarılı halka arzlarından birine imza atan Lemonade, 300 milyon dolardan fazla yatırım toplamış ve hisse değeri 29 dolar olarak belirlenmişti. Önümüzdeki günlerde gerçekleştirilecek ikinci fonlama turunda 3 milyon hisse satılması hedefleniyor. New York merkezli insurtechin bu turda 808 milyon dolara kadar talep toplayabileceği düşünülüyor. Halka açıldığı ilk gün hisse fiyatı 29 dolar olan ve bir gün içinde %140 değer kazanan Lemonade, bu performansla 2020 yılındaki en başarılı 10 halka arz işleminden birine imza atmıştı. Lemonade hisse değeri, 13 Ocak 2021 rakamlarına göre 179 dolara ulaşmış durumda. Bu rakam, 7 ay gibi kısa sürede %517 oranında yükselişe karşılık geliyor. Insurtech ekosistemindeki ilk unicorn girişimler arasında yer alan Lemonade, bu hisse değeriyle 10 milyar dolar şirket değerine yaklaşmış görünüyor.

4 YILDA 1 MİLYON MÜŞTERİ

Yenilikçi ve yıkıcı uygulamaların günümüz müşteri profili tarafından büyük ilgi gördüğü açık. Rakamlar da bunu gösteriyor. Lemonade'in kurucu ortağı Shai Wininger, kuruluşlarından sadece 1500 gün sonra 1 milyon kullanıcıya ulaştıklarını açıkladı. ABD'deki State Farm, Allstate, GEICO ve USAA gibi devlerle karşılaştırıldığında yeni kullanıcı edinme hızında gelenek sigortacılara 15 ila 45 yıl arasında bir fark atıldığı görülüyor. Asıl üzerinde durulması gereken nokta ise Wininger'ın konuyla ilgili açıklaması. Şirketin iki kurucusundan biri olan Wininger'ın sözleri insurtechlerin geleceğiyle ilgili çok önemli ipuçları bulunuyor: "Her yeni müşteriyle beraber sistemimiz büyüyor, underwriting süreçlerimiz iyileşiyor, kesinleşiyor ve daha adil bir hâl alıyor. Bir milyon müşteri Lemonade için bir milyon veri noktası demek. Bu da yapay zeka sistemimizi gittikçe ivmelenen bir şekilde besliyor. Nicelik, niteliğe dönüşüyor."

AVRUPA ÇIKARMALARINA DEVAM EDİYOR

ABD'de belli bir hacme ulaşan Lemonade, yeni pazarlara da açılmaya başladı. Avrupa'ya ilk adımını 2019 yılında Almanya ile atan insurtech, geçtiğimiz yılın başlarında Hollanda'da faaliyetlere başladığını duyurmuştu. Listeye 2020'nin son günlerinde Fransa da eklendi. Böylece Lemonade Avrupa Birliği'nin en güçlü ekonomilerinde faaliyetlerine başlamış oldu. Şirketin sunduğu yeni sigorta modellerinin daha geleneksel bir sigortacılığa alışmış olan Avrupalı müşterilerden nasıl dönüşler alacağını ise önümüzdeki dönemde izleyeceğiz.

Hayatınızın “b” planı şimdi bir tık uzağınızda!

Çalışma koşullarınız ne olursa olsun, sayısız avantaja sahip olan Bireysel Emeklilik Sistemi ile geleceğinizi güvence altına almak şimdi bir tık uzağınızda..



www.bereket.com.tr
/ bereketcomtr

444 27 58

BEREKET EMEKLİLİK