

SALGININ HAVACILIK SEKTÖRÜNE ZARARI 11 EYLÜL'DEN DAHA FAZLA OLABİLİR

Küresel salgın sadece ekonomik ve sosyal hayatı değil, hava taşımacılığını ve havacılık sigortalarını da doğrudan etkiledi. Havacılık sektörüne en fazla etki eden olay 11 Eylül saldırıları olsa da COVID-19'un yarattığı zorlayıcı ortam şirketlerin yıllık zararı açısından yeni bir rekora sebep olabilir **›S.22**

KURAKLIK RİSKİ ÇİFTÇİYİ SİGORTAYA YÖNELTTİ

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, çiftçinin de ilgisiyle kuraklık verim sigortasında poliçe adedinin bu yıl 83 bine çıktığını ve poliçe sayısında yıllık %228 oranında artış yaşandığını ifade etti. **›S.19**



2020'DE DOĞAL AFETLERİN FATURASI 190 MİLYAR DOLAR

2020 yılı pandeminin yanında şiddetli hava olaylarının da kaydedildiği bir yıl oldu. Doğal afet kaynaklı hasarlar 2020 yılında 190 milyar doları bulurken, toplam hasarın 89 milyar dolarlık kısmı sigorta koruması altındaydı. **›S.14**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2021 YIL: 37 / SAYI: 512 AYDA BİR YAYINLANIR

OTO SİGORTALARINDA GELECEK DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİ



YENİ MODEL KURGULANDI

Türkiye, DTS'nin uygulamaya geçirilmesi aşamasında dünyadaki diğer örneklere göre farklı bir manzara sunuyor. Zorunlu trafik sigortasında 2016 yılından bu yana geçerli olan tavan prim uygulaması ve riski yüksek araçların devredildiği Riskli Sigortalılar Havuzu, yeni modelin geliştirilmesi için örnek alınan gelişmiş sigorta sistemlerinde bulunmuyor. Kamunun üzerinde çalıştığı bir önceki DTS modelinin askıya alınmasına neden olan söz konusu gelişmelerin ardından TSB ve SEDDK ülkemizdeki şartlarla uyumlu yeni bir model kurguladı.

Trafik sigortası tazminat hesaplamalarında yaşanan karışıklığın çözüme kavuşmasıyla beraber sektörün diğer gündem maddeleri öne çıkmaya başladı. Bu maddelerden biri olan Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS), oto sigortalarında ödeme kurgusunu tamamen değiştirecek. Trafik sigortasında sigortalının hasar ödemesini kendi sigorta şirketinden almasını sağlayan DTS, uzun dönemde sigorta şirketlerinin maliyetlerini de aşağı çekecek.

Sigortalının sadece kendi şirketiyle iletişime geçmesi hasar hizmetini hızlandırıyor ve müşteri-sigortalı ilişkisinin derinleşmesine neden oluyor. Sigortalının DTS'den sonra yüksek hizmet kalitesine ve geniş onarım ağına sahip şirketleri tercih edecek olması, sektördeki hizmet kalitesinin paralel olarak hızla daha da artmasına yol açacak. Böylelikle DTS ile hem tüketici hem de kamuoyu gözünde sigortanın imajı artarak güçlenecek. **›S.15**

SEKTÖRDE İNOVASYON VE INSURTECH'İN GELİŞMESİ İÇİN 5 MADDELİK REÇETE

Sigorta sektörünün kamunun reform ajandasında ilk defa bu kadar üst düzeyde olduğunu ifade eden Dogma Alares Kurucu Ortağı Erdal Güner, özellikle insurtech ve girişim ekosisteminde yapılacak yasal düzenleme ve sağlanacak teşviklerden sonra sektör paydaşlarının bir araya gelerek atması gereken adımları 5 madde şeklinde sıraladı. **›S.38**

30 BİN TARİHİ ESER PARMAKLARINIZIN UCUNDA

Türkiye'nin en büyük müzelerinden olan ve 1988 yılında 'Avrupa Konseyi Yılın Müzesi' ödülünü kazanan Antalya Arkeoloji Müzesi "dijital turistlere" açıldı. Müzedeki 30 bine yakın eser online olarak görülebiliyor. **›S.35**



İklim değişikliği davalarının sayısı, 2015 yılında imzalanan Paris Anlaşması ile birlikte ciddi bir artış göstermeye başladı. Ancak Cenevre Derneği'nin yayınladığı rapora göre, bu davalardaki sorumluluk ve yükümlülükler hala tartışma konusu olmaya devam ediyor. İklim kaynaklı hasarlar ve dava süreçleri konusunda tecrübeli olan sigortacılar ise bu geçişte yol gösterecek. **›S.20**

BES KANUNUNDA DEĞİŞİKLİK: FİİL EHLİYETİNE SAHİP OLMA KOŞULU KALDIRILDI

Bireysel Emeklilik Sistemi Kanunu'nda yapılan değişiklikle birlikte "sisteme giriş için fiil ehliyetine sahip olma" koşulu kaldırıldı. BES'te "fiil ehliyeti koşulu"nun insan haklarına aykırı bir düzenleme olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Samim Ünan; BES Kanununda yapılan değişiklikleri, fiil ehliyeti ve hak ehliyeti tarafları da dahil olmak üzere tüm yönleri ile ele aldı. **›S.30**



SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"SEYAHAT İÇİN EN BÜYÜK SORUMLULUK SİGORTA"

Bir yılı aşkın süredir devam eden salgın geçtiğimiz yaz tatiline gölge düşürmüştü. Yaz aylarında iç turizmin canlanmasıyla beraber trafikte kazalara dikkat edilmesi gerektiğine dikkat çeken Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Tatile çıkarken sorumluluklarınızı geride bırakmayıp, daha rahat bir tatil için kaskonuzu önceden yaptırmak önem taşıyor" dedi. **›S.10**



ASSIST LINE'DA HEDEF "UÇTAN UCA HİZMET"

Hayata geçirdiği altyapı çalışmaları ve yeni uygulamalarla pandemi etkisindeki iş süreçlerini geliştiren ve kendini dijital olarak yenileyen Assist Line, pandemi sonrasında da yüksek hizmet kalitesi için adımlarını atmış durumda. En büyük hedef ise sigortalı, sigortacı ve asistans hizmetlerini dijitalde birleştirecek uçtan uca hizmet ağı kurmak. **›S.12**



"YEKA'LARIN EN ÖNEMLİ GÜVENCESİ SİGORTA"

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'nin son birkaç yıl içinde yenilenebilir enerjide çok ciddi yatırımlara imza attığını belirterek, "Son dönemde hızla artan YEKA'lar (Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanı) bizlere gösteriyor ki, yatırımlar çok cazip ve birçok yatırımcı bu alana girmek istiyor. Fakat unutulmamalı ki söz konusu yatırımların en önemli güvencesi her zaman sigortadır" dedi. **›S.9**





ELEKTRİKLİ JETPACK İLK UÇUŞUNU YAPTI

Aktif olarak geliştirilen ve test edilen çok sayıda jetpack bulunuyor. Bunların en yenilerinden CopterPack, ilk uçuş videosu ile ses getirdi. Bu açıdan "sırtta taşınan helikopter" gibi bir benzetmenin yapıldığı CopterPack, 25 dakika havada kalabiliyor. **›S.33**



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

İş hayatında öngörülebilir riskleri doğru saptamak önemlidir.

Corpus Sigorta olarak, iş yerinizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, karşılaşılabilecek riskleri analiz eder, raporlarız.
Böylece siz basit ve doğru önlemler alabilir ve çok daha uygun ve kapsamlı sigorta çözümlerine sahip olursunuz.
Kısacası, öncesi de sonrası da bize ait.

Önleyici sigortacılık, sadece Corpus'ta.

corpussigorta.com.tr

CORPUS
SİGORTA

Amasra-1 kuyusuna Türkiye Sigorta'dan 738 milyon lira teminat

Nisan 2022 tarihine kadar geçerli olacak poliçe ile; yangın, patlama, deprem, enkaz kaldırma ve terör risklerine karşı 738 milyon lira teminat sağlandı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Eylül ayındaki birleşmeyle birlikte Türkiye Sigorta olarak ilk poliçemizi, Tuna-1 kuyusu için yapmıştık. Ne mutlu bize ki, Tuna 1 kuyusu sonrasında sigorta güvencesi sunduğumuz ve Sayın Cumhurbaşkanımızın müjdelediği Amasra 1 kuyusunda da doğal gaz keşfi yapıldı. Fatih sondaj gemimizin aramaları sonrasında 135 milyar metreküp doğalgaz keşfi yapılan Sakarya Gaz Sahası'ndaki Amasra 1 kuyusuna olası risklere karşı 738 milyon lira değerinde teminat sağlıyoruz. Türkiye'yi dünya enerji liginde daha da yukarı taşıyacak; kendi milli kaynaklarımızla enerji üretebilmemize katkı sağlayacak bu yeni keşfin tüm milletimiz ve ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum" dedi. Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, Türkiye'nin geleceği açısından büyük önem taşıyan stratejik yatırımlara sigorta desteği sağlamaya devam ediyor. Kurumdan yapılan açıklamaya göre Türkiye Sigorta, Sakarya Gaz Sahası'ndaki Amasra -1 kuyusunda 135 milyar metreküplük yeni doğalgaz keşfine gelecek yılın Nisan ayına kadar 738 milyon lira değerinde teminat sağladı.

'TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ İÇİN DESTEK OLMAYA DEVAM'

Benli, Amasra-1 kuyusundaki yeni keşifle birlikte bölgedeki rezervin 540 milyar metreküpe ulaştığını ve bu durumun Türkiye'yi dünya enerji liginde daha da yukarı taşıyacağının; kendi milli kaynaklarımızla enerji üretebilmemize katkı sağlayacağının altını çizdi. Ülkemiz için böylesine önemli bir konuda yine Türkiye Sigorta olarak yer almaktan gururlu olduklarını belirten Benli, "Biz ülkemizin stratejik alanlardaki tüm yatırımlarına teminat vermeyi sürdüreceğiz. Bu, bizim için en öncelikli konulardan biri. Hem kapasitemizi hem gücümüzü artırarak Türkiye'nin yerli ve milli duruşunda


Atilla Benli

yerimizi alacağız. Türksat uyduları, Fatih, Yavuz ve Kanuni Sondaj Gemileri, Oruç Reis Gemisi ve Tuna 1 kuyusu teminatlarımızın ardından, ülkemiz için büyük bir müjde olan Amasra -1 kuyusuna da tüm gücümüzle destek olmaktan mutluyuz. Türkiye Sigorta ailesi olarak ülkemizin geleceği için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Ülkemizin stratejik alanlardaki yatırımlarını teminat altına almayı sürdüren Türkiye Sigorta, geçtiğimiz ay 135 milyar metreküplük gaz keşfi yapılan Sakarya Gaz Sahası'ndaki Amasra 1 kuyusuna güvence sağladı.

"Sigortacılığın ötesine geçmeli ve müşterilerle etkileşimi artırmalıyız"

Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, IDC Financial Services Summit 2021'de "Defining the DNA of the "Anywhere, Anytime" Future in Finance" paneline konuşmacı olarak katıldı.

Bilal Türkmen; finans sektörünün geleceğini, günümüzde farklılaşan müşteri beklentileri karşısında daha iyi hizmet sunabilmek adına önceliklendirilen konuları, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in yeni nesil projeleri hakkında detayları anlattı.

Tüm platformlarda müşteriden geri dönüş alma yeteneğine sahip olmanın önemini vurgulayan Bilal Türkmen, "Müşteri bizi artık bir sigorta şirketinden ziyade farklı hizmetler aldığı teknoloji şirketleri ile kıyaslamaya başlıyor; hız, esneklik ve ulaştığı anda sorunun çözülmesini istiyor. Eğer müşteriden tüm platformlardan dönüş almak istiyorsanız, süreç ve iş yapış şekillerini de ona her an hizmet sunabilecek hale getirmeli; geçişken süreçlere sahip olmalı ve altyapınızı buna uygun hale getirmelisiniz" dedi. Bu dönüşüm sürecinde sadece şirketlerin değişmesinin yetmediğine ve ekosistemin birlikte gelişilmesi


Bilal Türkmen

TÜRKİYE SİGORTA STRATEJİ, DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE PAZARLAMADAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BİLAL TÜRKMEN; DİJİTALLEŞEN DÜNYADA MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNİN DE DEĞİŞTİĞİNİ BELİRTEREK, "MÜŞTERİYİ MERKEZE KOYARAK FARKLILAŞAN MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ KARŞISINDA MÜŞTERİNİN NE ZAMAN, NEREDE VE NE İHTİYACA SAHİP OLDUĞUNU ANLAMAK İÇİN SÜREÇ VE İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİMİZİ YENİDEN KURGULUYORUZ" DEDİ.

gerektiğine dikkat çeken Türkmen, "Çalıştığımız kurumun insan kaynağından süreçlerine, çalışma modelinden altyapısına kadar her yerde bu vaadi sağlamamız için bulunduğumuz ekosistemle de birlikte gelişmemiz, çözümler sunmamız gerekiyor" şeklinde konuştu.

'TÜM SÜREÇLERİ YENİ NESİLE GÖRE ŞEKİLLENDİRİYORUZ'

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in, altı şirketin bir araya gelmesinden oluşan iki yeni şirket olduğunu ve bu şirketlerin farklı kültürleri, iş yapış biçimleri olduğuna dikkat çeken Türkmen, "Şu anda çok önemli bir süreç projesi yürütüyoruz. Bu süreç projesi ile müşterilerimize vadettiğimiz hizmet kalitesi ve seviyesini sağlamak için uçtan uca tüm süreçlerimizi yeni nesil süreç tasarımına göre şekillendiriyoruz. Bu projenin sonunda tüm işlerin birbirleri ile olan bağlantısını ve bir sonraki adımda süreç madenciliği için kullanılabilecek bir yapıyı hedefliyoruz. Bunu yaparken de veriye dayalı karar anlarını otomasyona sokabileceğimiz alanları ortaya çıkarıyoruz" dedi.

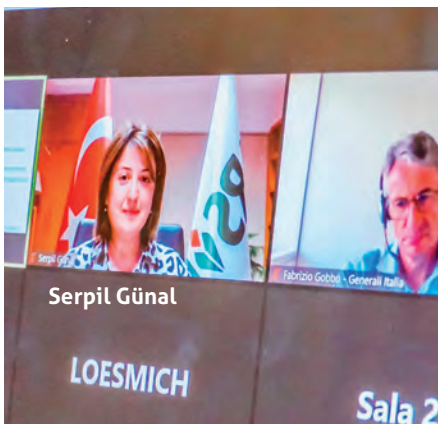
Süreçleri incelerken dijitalleşme fırsatlarını görerek dönüşümün bir sonraki adımına hazır hale getirecek projeleri ve uygulamaları devreye aldıklarını belirten Bilal Türkmen; "Tüm bu çalışmalarımızdaki amacımız hem müşterilerimize deneyim anlamında hem çalışanlarımıza operasyonel verimlilik anlamında memnuniyet sağlamak. Müşteri tarafında yalınlık prensibinden yola çıkarak tekil bir platform üzerinde çalışıyoruz. Müşteri bir platforma geldiğinde tüm isteklerini, servislerini, hizmetlerini karşılayabileceği bir platform yapısı kurguluyoruz" dedi.

'ETKİLEŞİMİ ARTIRMALIYIZ'

Dünyada çeşitli teknoloji devlerinin farklı ülkelerde sigortacılık girişimlerine başladıklarına ve teknolojik güç ile müşteriyi tanımanın önemine değinen Türkmen şöyle devam etti: "Bu şirketler sahip oldukları teknoloji kaslarını sigortacılıkta kullanarak müşteri beklentilerini öngörebiliyorlar. Sigortacılar olarak müşterinin hayatında yer almalıyız. Sigortacının ötesine geçmeli, etkileşimi artırmalıyız. Müşteri bize gelmeden onun ihtiyacını belirleyerek bizim ona gitmemize, proaktif olmaya ve bunun için gerekli olan fonksiyonları satış kanalına sunmaya ihtiyaç var. Yalınlığı ön plana alarak tüm sistemlerle entegre bir yapıyı da kanallarımıza sunma noktasında yürüttüğümüz ve çok önem verdiğimiz bir satış platformu projemiz var. Ayrıca ileri analitik modellemeleri ve yapay zekânın dünyamıza girmesi ile müşterilerimize ve kanallarımıza daha iyi hizmet sunmak adına yürüttüğümüz projelerimiz de bulunuyor."

TARSİM, Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG) Hasar Tespit Semineri'ne katıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, 22 Haziran tarihinde, Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin (AIAG) Hasar Tespit Semineri'ne katılarak, sunum gerçekleştirdi. Uluslararası düzeyde ve geniş bir katılımla ilk kez online olarak gerçekleştirilen toplantıda, 28 ülkeden 252 katılımcı yer aldı. Çilek ürününün özellikleri, sigorta kapsamı ve hasar değerlendirme süreçleri gibi başlıklarda bilgilendirmelerde bulunan Günal, dünyada çilek üretiminin önemli bir yere sahip olduğunu belirterek, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (Food and Agriculture Organization, FAO) 2019 yılı verileri doğrultusunda, dünyada çilek üretiminin 2000 yılında 3.3 ton iken 2019 yılında 8.9 tona çıktığını, Türkiye'nin çilek üretiminde dünyada 486 bin ton ile 5. sırada yer aldığını vurguladı ve şu bilgileri verdi:
"Hasar tespit süreçlerimizi tamamıyla dijitalleştirdik. Eksperlerimizde bulunan tabletler vasıtasıyla saha çalışmaları, TARSİM uygulamasına kayıt edilerek, tazminat tutarlarının belirlendiği hasar oranı hesaplanıyor. Hasar raporları, aynı zamanda TARSİM tarafından da kontrol ediliyor. Çilekte, sağlıklı ve doğru hasat tespitinin yapılabilmesi için öncelikle çeşitlerin meyveye yatma eğilimlerinin bilinmesi gerekiyor. Çeşitler bir yıl içinde meyve verme



sayısına göre sınıflandırılıyor. Çilekler, kısa gün çeşitleri, nötr gün çeşitleri ve uzun gün çeşitleri olmak üzere üç sınıftan oluşuyor."

AIAG KONGRESİ İSTANBUL'DA YAPILACAK

5 kıta, 30 ülkeden 100'ün üzerinde üye şirketi olan Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG), 1951 yılından itibaren faaliyet gösteriyor. 2008 yılında Birlik'e üye olan TARSİM, AIAG Kongresi'nin 36.'sına 2022 yılının Haziran ayında İstanbul'da ev sahipliği yapacak. İki yılda bir farklı bir ülkede gerçekleştirilen kongrelerde, tarım sigortalarında ülkelerin karşılaştıkları sorunlar, bunlara yönelik çözüm önerileri, tarımı gelecekte nelerin beklediği ve sigortacılık açısından neler yapılabileceği gibi konular değerlendiriliyor.

TARSİM Konya'da paydaş kurum ziyaretleri gerçekleştirdi

Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, 3 Haziran tarihinde Konya'da paydaş kurumlara yönelik ziyaretler gerçekleştirdi.



TARSİM Malatya, Elazığ, Tunceli ve Erzincan'da

Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel'in katıldığı program çerçevesinde gerçekleştirilen toplantıda, kuraklığın getirdiği sonuçlar analiz edilerek, ilerleyen dönemlerde nasıl tedbirler alınması gerektiği istişare edildi ve sektör temsilcilerinin beklenti ile talepleri alındı.



TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal: "Tarım sigortası ihmal edilmemeli"

Kon TV'de yayınlanan Tarım Masası programının konuğu olan Serpil Günal, tarım sigortasının üretici ve yetiştiriciler için çok önemli olduğuna değinerek, tarım sigortasının ihmal edilmemesi gerektiğine dikkat çekti ve şu açıklamalarda bulundu: "Toprağa yatırım yapıyorsunuz ve bu çabanızın karşılığını beklemeye başlıyorsunuz. Bu faaliyetin devamlılığı açısından tarım sigortası çok önemli. Bu nedenle üretici ve yetiştiricilerimizin tarım sigortalarını mutlaka yaptırmasını öneriyorum. Son yıllarda dünyanın gündemine de oturan iklim değişikliğinin etkilerini, kuraklığı, aşırı yağışlara ve sellere neden olan yağış rejimindeki düzensizlikleri, dolu, fırtına ve hortumları ülkemizde sıklıkla yaşıyoruz. Geçtiğimiz yıl tarım sigortalarında tüm tarım sigortası branşlarında 2,2 milyon poliçe üretildi. 1,7 milyar TL hasar gerçekleşti ve biz bu hasarı üretici ve yetiştiricimize ödedik."

TARSİM'den Erzurum'a ziyaret

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, Erzurum İl Tarım ve Orman Müdürü Osman Akar'ı, Tarım Kredi Kooperatifleri Bölge Birliği Müdürü Mustafa Demir'i, Ziraat Bankası Bölge Yöneticisi Mahmut Şencan'ı, Türkiye Sigorta Bölge Sorumlusu Ender Kılbaş'ı ve Yakutiye Ziraat Odası Başkanı İslam Yıldırım'ı makamlarında ziyaret ederek, bölgede tarım sigortalarının yaygınlaştırılmasına yönelik temaslarda bulundu. Programın devamında, Aşkale ilçesinin Kandilli Köyü'nde süt hayvancılığı yapan bir hayvancılık işletmesi ziyaret edilerek, sürdürülen faaliyetler hakkında bilgi alındı.



TARSİM İzmir ve Manisa'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdi



Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki ekip, İzmir ve Manisa'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.

Ray Sigorta bir kez daha Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasında

İş hayatının her alanında uygulamaya başladığı yenilikçi ve değer üreten anlayışıyla adından söz ettiren Ray Sigorta, Brand Finance tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu 2021 listesinde de ilk 100 şirket arasında yer aldı. Tüm sektörler içerisinde marka değerini en çok artıran 6. şirket olarak önemli bir başarıya imza attı.

Uluslararası marka derecelendirme kuruluşu Brand Finance tarafından çok sayıda kriter dikkate alınarak şirketlerin marka değerinin belirlenmesi sonucunda hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu 2021 listesi yayımlandı. Çalışan ve müşteri memnuniyeti skorlarında büyük bir atılım yapan, prim üretimi ve finansal sonuçlarında rekor büyümeye imza atan ve acente kanalını büyütmekle beraber pandeminin etkilerine karşı da hazırladığı programlar ve kampanyalarla destek olan Ray Sigorta, bir kez daha "Türkiye'nin En Değerli 100 Şirketi" arasında yer alarak başarılarını taçlandırdı. Ray Sigorta, bir önceki yıla göre %32,1 değişim ile marka değerini en çok artıran 6'ncı şirket oldu.


Koray Erdoğan

'SİGORTACILIK RAKAMDAN İBARET DEĞİL'

Marka değerinin finansal kararlardan ziyade ortak bir hedefe inanmış ve kemikleşmiş kurum kültürüyle hareket eden bir ekip tarafından büyütülebileceğini vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Türkiye'nin en değerli şirketleri arasında yer almanın gururunu yaşadıklarını belirtti. "Rakamlarla aramız iyidir, ama bizim için sigortacılık rakamlardan ibaret değil. Sigortacılık yardımlaşmadır; ihtiyacı olanın anında yanında yer almak, iş ortaklarına zor günlerinde nefes olmaktır" diyen Erdoğan, "Marka olmanın bilinir ve ulaşılır olmaktan çok daha farklı bir algısı var. Sunduğunuz ürün ve hizmetlerinizle güven vermeniz, kaliteli hizmet sunmanız, topluma ve çevreye karşı sorumluluklarınızı yerine getirerek katma değer oluşturmanız önem taşıyor. Muhtar Kent'in de dediği gibi; "Marka bir söz vermektir, iyi marka olmak ise bu sözü tutmaktır." Biz de doğru bir yol arkadaşı olma misyonumuzla çalışanlarımız ve iş ortaklarımızla birlikte yürüyerek değer oluşturmaya ve Türkiye'nin en değerli markalarından olmaya devam edeceğiz" dedi. Özellikle pandemi sürecinde tüketicilere sağladıkları kolaylıklar, acentelere yönelik devreye aldıkları destek kampanyaları ve dönemin ihtiyaçlarına uygun yeni ürünler çıkartarak kesintisiz hizmet sunduklarını dile getiren Erdoğan, "Biz markamızla bağdaşan her değeri sahiplenerek, bu işi gönülden yapıyoruz. Müşterilerimizin ve çalışanlarımızın bizi bu nedenle tercih ettiklerini bilmek motivasyonumuzu ve işimize olan inancımızı artırıyor. Bu listede yer almamızı mümkün kılan başta sigortalılarımız olmak üzere çalışanlarımız ve iş ortaklarımıza teşekkürlerimi iletiyorum" ifadelerini kullandı.

'LİSTEYE GİREN AZ SAYIDAKİ SİGORTACIDAN BİRİSİYİZ'

Ray Sigorta'nın 2018 yılında da listeye girdiğini, bu yıl tekrar listede yer alarak ikinci defa seçilen nadir sigorta şirketleri arasında yer aldıklarını belirten Erdoğan, "Bu yıl listeye girmeyi başaran az sayıdaki elementer sigorta şirketinden biri olmanın gururu ve mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Gelişmiş ekonomilerde marka, insan, uzmanlık ve ilişkiye dair faaliyetler fiziki ya da finansal faaliyetlerin değerini çoktan geride bıraktı. Biz de sektörümüze ve ülkemize yeni ve bütüncül bir yaklaşım sunmayı, böyle bir modelin sürdürülebilir ve mümkün olduğunu göstermeyi hedefliyoruz. İş ortaklarımız ve müşterilerimizin de desteğiyle adım attığımız çoğu alanda aldığımız sonuçlar bir bütünün fazlası olmayı başardığımızı gösteriyor. Ray Sigorta olarak ortaklarımızla yakaladığımız ahenk sayesinde büyük bir aile ve marka olmayı başardığımızı söyleyebilirim."

"DAHA YENİ BAŞLIYORUZ"

Ray Sigorta, 2020 yılında elde ettiği başarılı sonuçlarla kendinden sıkça söz ettirmişti. Söz konusu dönemde acente ağına 263 yeni acente eklediklerini, 3 milyon liradan fazla destek dağıtarak pandemi döneminde de paydaşları için iş hayatının devam etmesini sağladıklarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, aynı dönemde üretimi de %37'lik rekor bir büyümeyle 1,7 milyar liraya taşıdıklarını söyledi. Müşteri ve çalışan bağlılığı konularında da büyük atılımlar yaparak, bu alanlarda ödüller kazandıklarını hatırlatan Erdoğan, "Aldığımız sonuçlar ileride yapacaklarımızın göstergesi. Ray Sigorta olarak biz daha yeni başlıyoruz. Güçlü ilişkiler, sürdürülebilir başarı ve inovasyonun iş süreçlerine en doğru şekilde uygulanması konusunda hep daha iyisini yapmak, yaptıklarımızla sektörümüzü de ileri taşımak için emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz" dedi.



Türk Nippon'dan acentelerine özel kullanıcı dostu platform "TNS Kulüp"

Acentelerine tek ekranda tüm hedef gerçekleşme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilecekleri TNS Kulüp uygulaması ile ilgili **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Bu uygulama ile şirketimizle çalışma gayreti gösteren tüm acentelerimizin farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmesini ve sosyal kulüplerimizle, içerisinde bulunduğumuz çalışma hayatının yoğunluğunda kısa molalar vermelerini amaçlıyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta hayata geçirdiği "TNS Kulüp" uygulaması ile acentelerine, tek ekranda tüm hedef gerçekleşme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilecekleri, aktif kampanyalar ve bu kampanyalardaki durumları ile ilgili tüm bilgilere ulaşabilecekleri çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform sunuyor.

"TNS Kulüp" acente uygulaması hakkında bilgiler veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu uygulama ile şirketimizle çalışma gayreti gösteren tüm acentelerimizin farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmesini ve sosyal kulüplerimizle, içerisinde bulunduğumuz çalışma hayatının yoğunluğunda kısa molalar vermelerini amaçlıyoruz. Acentelerimize farklı ayrıcalıklar sunacak olan, 'TNS Kulüp' uygulamamızla, çeşitli kriterler çerçevesinde yurt içi / yurt dışı seyahatlerden, sosyal yaşama, sağlıktan eğlenceye ve sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok farklı avantajdan yararlanma fırsatı sağlıyoruz" açıklamalarında bulundu.



'ACENTELERİMİZ EN ÖNEMLİ İŞ ORTAKLARIMIZ'

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için destek veriyoruz. Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acenteler oluşturuyor. Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını her zaman çizmek istiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. 'TNS Kulüp' uygulamamızda, bu dinamik yapının bir parçasıdır" şeklinde konuştu.

Gerçekleştirdikleri tüm teknolojik projelerle, aynı zamanda acentelerinin hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı amaçladıklarını kaydetti.

"TNS Kulüp" içerisindeki kategorilerde bölge bazında üretimde 1. 2. ve 3. gelen acentelerin bölge müdürlükleri tarafından plaketlerini takdim ettiklerini de iletti.

TÜRK NİPPON SİGORTA SPORU DESTEKLEMEYE DEVAM EDİYOR

Türk Nippon Sigorta Karagümrük Spor Kulübü'ne sponsor oldu

Futbol, voleybol, yelken gibi farklı branşlarda hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk Sporu'nun gelişmesini kendine hedef olarak belirleyen Türk Nippon Sigorta, sponsorluklarına bir yenisini daha ekledi. 2021-2022 Futbol Sezonu için Karagümrük Futbol Kulübü'nün resmi sigorta sponsoru olan Türk Nippon Sigorta, aynı zamanda takımın forma kolunda da firma logosu ile bir sezon boyunca yer alacak.

'SPONSORLUKLAR MOTİVE EDİYOR'

Konu ile ilgili açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sponsorluğunu gerçekleştirdiğimiz, Olimpiyat seçmesini kazanan ilk yelken sporcusu Ecem Güzel ve Sultanlar Ligi'ne yükselen Sigorta Shop Kadın Voleybol takımından sonra şimdi de takım sporlarının en önemli branşı olan futbolda sponsorluklarımıza devam ediyoruz. Sponsoru olduğumuz takım ve sporcuların başarılı olduğunu görmek bizi çok mutlu ve aynı zamanda motive ediyor" dedi.

TÜRK SPORU'NA KATKI

Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Hem bireysel olarak hem de takım sporları bazında sponsorluklarımıza devam ederek spor ve sporcuya katkı vermeye, Türk Sporu'nun gelişmesine katkıda bulunmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

TNS Star Akademi'de eğitimler başladı

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

ÇALIŞANLARA ÖZEL EĞİTİM

Yetenek havuzunda yer alan yıldız çalışanları için özel olarak hazırlanan eğitim ve gelişim programlarının ilki olan "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı Eğitimi" 29-30 Mayıs 2021tarihlerinde gerçekleştirdi. Eğitim, Amerika'nın en köklü eğitim firmalarından biri olan Franklin Covey tarafından Tuğçe Uçak mentörlüğünde yapıldı.



Türk Nippon Sigorta, çalışanlarının Babalar Günü'nü kutladı

Bize yaşamın anlamını ve tüm güzelliklerini öğreten, çocuklarına iyi bir gelecek hazırlayabilmek için canla başla çalışan babalarımızın Babalar Günü'nü unutmayan Türk Nippon Sigorta, erkek çalışanlarına özel olarak hazırlattığı kişisel hediye paketi ve Babalar Günü özel mesajı ile birlikte kutladı.

“Dijital projelerimizle büyümeye ve gelişmeye devam ediyoruz”

Koru Sigorta olarak en büyük hedeflerinin iş süreçlerini dijitale taşırken aynı zamanda operasyonel verimliliği de artırmak olduğunu söyleyen Koru Sigorta İş Zekası ve Yazılım Geliştirme Direktörü Sedef Savran, pandemi sürecindeki dijitalleşme projelerinin detayları ile ilgili bilgiler verdi. “Pandemi süreci boyunca en önemli odağımız; dijital projelerimizi hızla devreye almak, süreçlerimizi sadeleştirmek ve acentelerimize satışlarında kolaylık sağlayacak yeni projeler geliştirmek oldu. Ayrıca, çalışanlarımızın uzaktan çalışmasını desteklemek, operasyonel süreçlerin devamlılığını sağlayabilmek ve bunu gerçekleştirirken çevrimiçi güvenlikten ödün vermeden teknolojimizi nasıl şekillendireceğimizi 5 yıl önce değerlendirmiştik. Donanımsal ve ağ sistemlerimizdeki değişiklik ve güncellemeler sayesinde, iş süreçlerimizde hiçbir aksama olmadan uzaktan çalışma düzenine geçtik” diyen Savran, Koru Sigorta’nın dijital tarafta attığı adımları şöyle anlattı: “Acente mobil uygulamamız ‘Koru Acentem’ ile birlikte dijitalleşme yolculuğumuzda yeni bir adım atıyoruz. Yeni teknolojiler kullanarak geliştirdiğimiz mobil uygulamalarımız ile acentelerimizle olan iletişimimizi daha hızlı ve daha kolay hale getiriyoruz. Sigortalılarımız için geliştirdiğimiz mobil uygulamamızda, poliçe satış sonrası hizmetlerimiz kapsamında, anında talepte bulunabilecekleri, bilgilerini kontrol edebilecekleri ekranlar geliştirdik ve devreye aldık. Uygulamamız aracılığıyla en yakın acentelerimize ve anlaşmalı servislerimize erişimi sağladık.”

‘PROJELERİMİZİN BAŞARI YÜZDESİNİ ARTIRIYORUZ’

Savran, “Koru Sigorta olarak çalışanlarımıza özel geliştirdiğimiz mobil uygulama ile kurum içi iletişimimizi güçlendirerek, ‘Koru Ailem’ çatısı altında ortak paylaşım platformunu devreye alıyoruz. Geliştirdiğimiz tüm mobil uygulamalarımızı, IOS, Android işletim sistemlerine uygun olarak App Store, Play Store, App Gallery uygulama marketlerinde kullanıma sunduk ve tüm akıllı telefonlardan erişim imkanı sağladık” açıklamalarında bulundu. Geliştirilen mobil uygulamalar çerçevesinde dijital dönüşüm yoluna kararlılıkla devam ettiklerine değinen Savran, “Bu kararlılık ile teknolojilerimizi yeniliyoruz ve uygulamalarımızı geliştirmeye hız kesmeden devam ediyoruz. Yazılım projelerimizi çevik çalışma yöntemi ile geliştirmeye başladık. Böylece, geliştirdiğimiz projelerin başarı yüzdesini artırdık ve artırmaya da hızla devam ediyoruz” ifadelerini kullandı.

'VERİMİZİ KORU'YORUZ'

“Dijital dönüşüm yolculuğumuzdaki teknolojik yatırımlarımızı ve faaliyetlerimizi artırarak bilgi teknolojileri organizasyon yapımızı yeniden yapılandırdık ve mevcut kadromuzu güçlendirdik” diyen Savran, proje kapsamındaki veri güvenliği hakkında şunları söyledi: “Bu yolculuğumuzda teknoloji altyapılarımızın güvenliği ve en önemli varlığımız olan verimizin güvenliği bizim en fazla yoğunlaştığımız projelerimizdi. Hayatımızın en önemli parçası haline gelen dijital teknolojilerimizi siber risklere karşı korumak için de teknolojik yatırımlar yapıyoruz.”
Dünyanın hızla yükselen risklerinin başında siber risklerin geldiğinin altını çizen Savran, “Siber saldırılar nedeniyle ortaya çıkabilecek zararları ortadan kaldırmak adına güvenlik ürünlerimizi aktifleştiriyor ve yapılandırıyoruz. Düzenli olarak aldığımız denetim raporlarımızı sürekli gözden geçirerek, aksiyonlarımızı hızlıca planlıyoruz. En önemli varlığımız olan verimizi korumak için bilgi güvenliği politikalarımızı düzenli olarak gözden geçirip, kontrol mekanizmaları geliştiriyoruz” dedi. Dijital ortamlarda alınması gereken önlemler konusunda, acenteleri de bilgilendirdiklerini ve desteklediklerini belirten Savran, “En önemli iş ortaklarımız olan acentelerimizi siber risklerden korumak büyük önem arz ediyor. Acentelerimiz için teknoloji ve veri güvenliği farkındalığı yaratmak adına çalışmalar planlıyoruz” dedi.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE AMAÇ VERİMLİLİK

Savran, “Dijital dönüşüm yolculuğumuzdaki amacımız; verimliliği artırmak. Bu amaç doğrultusunda, mobil uygulamalarımıza ek olarak, acentelerimizin satışlarını kolaylaştırmak ve süreçlerini sadeleştirmek için önemli projeler devreye aldık” diye konuştu.

Dijital dönüşüm yolculuğunda odak noktalarının verimliliği artırmak olduğunu belirten **Koru Sigorta İş Zekası ve Yazılım Geliştirme Direktörü Sedef Savran**, “Teknolojilerimizi yeniliyor ve uygulamalarımızı geliştirmeye hız kesmeden devam ediyoruz. Böylece, geliştirdiğimiz projelerin başarı yüzdesini artırdık ve artırmaya da devam ediyoruz” dedi.

‘ACENTELERİMİZE OPERASYONEL KOLAYLIK SAĞLADIK’

Kısa süre önce faaliyete geçirdikleri projeler ile ilgili bilgilendirmelerde bulunan Savran, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Sektörde bir ilke daha imza atarak devreye aldığımız ve acentelerimize operasyonel kolaylık sağladığımız ‘Sepet’ uygulamamız, en önemli projelerimizin başında geliyor. Tek ekran, tek sepet ve tek kredi kartı ile acentelerimize işlem kolaylığı sağlıyoruz. Hızlı ekranlarımızla birlikte, sigortacılık uygulamamızdaki ekranları sadeleştirdik ve hızlandırdık. Acentelerimizin teklif aşamasında kullandıkları ekranlarda, teklif sürecindeki hızımızı artırdık.“



“Trafik sigortalarındaki düzenlemeler ile istikrar sağlanacak”

Trafik sigortasına getirilen düzenleme ile ilgili konuşan **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, “Sigorta şirketlerinin beklentisi; bir istikrarın olması ve vatandaşlarımızı mağdur etmeden, bize olan güvenini azaltmadan hızlıca zararlarını tazmin etmek. Hem sigortalı hem de sigorta şirketi olarak her iki taraf için de zorunlu olan trafik sigortasında getirilen yeni düzenleme ile burada bir istikrar sağlandı” dedi.

Karayolları Trafik Kanununda değişikliği içeren kanun teklifinin TBMM Genel Kurulu’nda kabul edilerek yasalaşmasıyla ilgili açıklamalarda bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Geçtiğimiz yıl Ekim ayında Resmi Gazete’de Anayasa Mahkemesi Karayolları Trafik Kanunu ile ilgili 90 ve 92. Maddelerinde birtakım iptalleri yayınlanmıştı. Bu iptaller aslında esastan değil usulden bir iptaldi ve yüksek mahkeme düzenlemenin kanun yapma tekniğine uygun olmadığını kısaca özetleyerek bir iptal yaptı. Burada ortaya çıkan boşluk ve bu tür kaos ortamlarını engellemek için Meclis, bir torba yasa içerisinde bu kanunu yeniden gözden geçirdi ve yapılması gereken düzenlemeleri yaptı. Dolayısıyla; geçen sene ekim ayında bu Anayasa Mahkemesi iptali yayınlanana kadar durum neyse, şu anda da durum o. Herhangi bir ekstra değişiklik söz konusu değil. Sadece birtakım alanlar netleştirildi. Ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun görevli kuruluş olarak kamunun menfaatini koruyacak ve kollayacak şekilde; yasaya uygun olarak ikincil düzenlemeleri yapacağı hükme bağlandı” dedi. Trafik sigortasının sadece aracı olan sigortalılar için değil sigorta şirketleri için de zorunlu olduğuna dikkat çeken Yaşar, “Trafik sigortası zorunlu bir sigorta fakat bu zorunluluk sadece sigortalılar için değil sigortacılar için de geçerli, dolayısı ile satmazsın olur biter yaklaşımı mümkün değil ruhsat sahibi sigorta şirketleri de bu poliçeyi düzenlemek zorunda. Kamuoyunun bunu çok iyi bilmesi lazım” dedi.



‘20 MİLYON SİGORTALIYI İLGİLENDİRİYOR’

Yaşar, trafiğe kayıtlı araçlar ve trafik kazaları ile ilgili şu istatistikleri paylaştı: “Türkiye’de trafiğe kayıtlı 24 milyon araç var fakat bu araçların sadece 19 milyon 800 bini sigortalı. Hala 5 milyon sigortasız araç varken kaosun maliyetleri artırmaması lazımdı. Türkiye’de yıllık ortalama 1 milyon 250 bin kaza oluyor ve bu kazaların 175 bin tanesi bedeni hasarlarla ilgili. Bu iptal sonrası yapılan düzenlemeler, sadece yıllık 175 bin bedeni hasarlı kaza mağdurlarını değil 24 milyon araç sahibi ve 20 milyon sigortalının poliçeye erişimini ilgilendiriyor. Yapılan bu düzenleme ile birlikte bedeni hasar dosyalarında ve değer kaybı hasarlarında ortaya çıkan kaos ortadan kalktı, seneler süren mahkeme süreci de kısaltılmış oldu.” Yeni düzenlemeler ile birlikte belirsizliğin ortadan kalktığının altını çizen Yaşar, “Nasıl kasko sigortasında bir ihbarda bulunulduğunda sigorta şirketi eksperini görevlendirip hesabı yapıyor ve sizin zararınızı tazmin ediyorsa aynı şey trafik sigortası için de geçerli olması gerekir. Dolayısıyla hesaplama yöntemi bellidir; siz sigorta şirketinize başvurursunuz, şirket yetkili aktüerlere hesap yaptırır ve tazminatı size öder. Bu durum haricinde, sizin anlaşamadığınız bir konu varsa dava yolları her zaman açıktır. Vatandaşımız artık ilgili sigorta şirketine başvurduğunda hesaplama tekniği ve yöntemi belli, hızlıca bu zararlar hesaplanacak ve kendisine tazmin edilecek” bilgilerini verdi. “İstikrar, fiyatlara olumlu yansır” diyen Yaşar, “İstikrarın olmadığı, önünüzü göremediğiniz yerde bırakın fiyatlamayı satmaktan bile imtina edebilirsiniz. Sigorta şirketlerinin beklentisi şu: Bir istikrarın olması ve vatandaşlarımızı mağdur etmeden, bize olan güvenini azaltmadan hızlıca zararlarını tazmin etmek.” Trafik sigorta primlerinin şu an 2015-2016 yılı seviyesinde olduğunu, bunun üzerinden vatandaşta ekstra bir indirim algısı yaratmanın hem gerçekçi olmayacağını hem de sektöre zarar vereceğini belirten Yaşar, “Bu indirim zaten yapılmış durumda, vatandaş ekstra bir %30-40 indirim beklediğinde yanlış yapar, bu da sigortasızlık oranını artırır. Eğer düzenleme yapılmasaydı, bir zam gelmesi olasıydı şimdi o zam gelmeyecek. Elbette şunu belirtmek lazım biz kendi prim seviyemizden bunu söylüyoruz, bu istikrarsızlık sebebiyle primlerini yüksek tutan şirketler düzenleme sonrasında primlerini piyasa seviyesine çekmiş ve bunu indirim olarak iletmiş olabilir yeni düzenleme ile bir istikrar sağlandı” şeklinde konuştu.



“YEKA’ların* en önemli güvencesi sigorta”

*YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAK ALANLARI

VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, Türkiye’nin yenilenebilir enerjide çok ciddi yatırımlara imza attığını belirterek, “Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığınca belirlenen ve son dönemde hızla artan YEKA’lar gösteriyor ki bu yatırımlar çok cazip ve birçok yatırımcı bu alana girmek istiyor. Fakat unutulmamalı ki bu yatırımların en önemli güvencesi sigortadır” diye konuştu.

Tüm dünyada yenilenebilir enerji kaynaklarının önemi farkındalıkla birlikte her geçen gün artıyor. Doğal kaynaklara saygılı, yenilenebilir ve temiz enerji üretim tekniklerinin son yıllarda gittikçe daha ekonomik olmasıyla birlikte, yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimine tüm dünyada ciddi bir yönelim gözleniyor. Türkiye’de coğrafi konumu ve iklimiyle yenilenebilir enerji kaynakları açısından şanslı bir ülke olarak öne çıkıyor. Rüzgar, güneş, jeotermal, hidrolik ve biyokütle Türkiye’nin başlıca yenilenebilir enerji kaynakları olarak göze çarpıyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı’nca açıklanan ve son dönemde hızlanan Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) ilanlarıyla bu yöne büyük yatırımlar gelmeye devam ediyor.
VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, yenilenebilir enerji konusunda Türkiye’nin önemli bir üretim merkezi konumuna doğru hızla yol aldığını belirterek, “Unutulmamalı ki yenilenebilir enerji kaynakları çevresel risklere doğaları gereği açık yatırımlar. Bu sebeple, güzide yatırımların yarınlara güvenle ulaşabilmesi için projelendirmeden başlayarak her adımında mutlaka doğru sigorta çözümleriyle yol alınması büyük önem taşıyor” diye konuştu.
Londra merkezli iklim ve enerji odaklı bağımsız düşünce kuruluşu Ember’in, Küresel Elektrik Görünümü 2021 başlıklı raporuna göre, Türkiye’nin rüzgar ve güneşten elektrik üretiminin 2015-2020 döneminde yüzde 4’ten yüzde 12’ye yükseldiğine dikkat çeken Maximilian Stahl, bu sevindirici gelişmenin hızlanarak devam ettiğini ve bunun da sigorta sektörü açısından önemli bir cazibe noktası olarak görülmeye başladığının altını çizdi.
VHV Reasürans olarak en önemli uzmanlık alanlarından birinin enerji yatırımlarına olan reasürans çözümleri olduğunu belirten Stahl, “Test ve bakım devreleri dahil olmak üzere, güneş enerji santralleri, hidroelektrik santraller, termik santraller, kombine çevrim santralleri, rüzgâr enerji santralleri, jeotermal enerji santralleri, biyoenerji, elektrik ve doğal gaz iletim dağıtım hatlarının da risklerini güvence altına alıyoruz” dedi.



KADROMUZU YENİ ARKADAŞLARLA GÜÇLENDİRİYORUZ

Maximilian Stahl, pandemi şartlarına rağmen Türkiye’de istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ettiklerini belirterek bunun en önemli göstergelerinden birinin de çalışan kadrolarının sürekli olarak artması olduğunu söyledi. Stahl, 2020 yılın ikinci yarısından itibaren artan iş hacimleriyle birlikte özellikle operasyonel kadrolara yeni çalışma arkadaşları ekleyerek yola daha güçlü bir kadroyla devam ettiklerinin altını çizerek, “Türkiye sigorta sektörünün en genç ve çalışan bağlılığının en yüksek olduğu şirketlerden biri olduk, kadrolarımızı genişletmekten büyük heyecan duyuyoruz” dedi.

YENİ ENERJİ KEŞİFLERİ İŞTAH KABARTIYOR

Türkiye’nin özellikle son dönemde yeni enerji keşifleriyle dünya enerji piyasasında tüm dikkatleri üzerine çekmeye başladığının da altını çizen Maximilian Stahl, söz konusu keşiflerin sigorta güvencesine alınmasının büyük önem taşıdığına da dikkat çekti. Stahl, “Dünya reasürans havuzu çok güçlü ve ülkelerin olası risklerini dağıtması da büyük önem taşıyor. Türkiye’nin yeni enerji kaynakları bulması dünya devi sigorta ve reasürans şirketlerinin iştahını kabartıyor” diye konuştu.

KISA SÜREDE HAKLI BİR YER EDİNDİK

VHV Reasürans olarak yılın ilk yarısını beklentileri doğrultusunda olumlu bir şekilde geçirdiklerini ifade eden Maximilian Stahl, “Hizmet verdiğimiz tüm alanlarda geçen yılın aynı dönemine göre çift haneli büyüme başarısı gösterdik. Özellikle enerji risklerine yönelik çözümlerimiz ile ticari ve sinai yangın reasürans kabullerimiz, sigorta şirketleri ve reasürans brokerleri tarafından ilgi görüyor. Türkiye reasürans piyasasının üç yerleşik şirketinden biri olarak kısa sürede kendimize önemli bir yer edindik ve önemli işlerin altında VHV güvencesi olmasının gururunu yaşıyoruz” dedi.

ÖZEL RİSKLER YÖNETİM MERKEZİ OLUMLU BİR ETKİ YARATACAK

Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin tüzel kişiliğe kavuşturulmasının Türkiye sigorta pazarı için önemli bir adım olduğunu belirten VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası havuzları ile KOBİ’lere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi gibi önemli çözümler için bu yapının önemli bir adım diye düşünüyoruz. Sigorta sektöründe teminat bulunmasında zorluk yaşandığı bilinen riskler için sigorta havuzlarının oluşturulmasının yarattığı olumlu etki ile yurtdışında daha kolay teminat sağlanabilecektir" diye konuştu.

“Seyahatlerden önce en büyük sorumluluk sigorta yaptırmak”

Bir yılı aşkın süredir devam eden salgın geçtiğimiz yaz tatiline büyük bir gölge düşürmüştü. Temmuz ve Ağustos aylarında iç turizmin canlanmasıyla beraber trafikte kazalara dikkat edilmesi gerektiğine dikkat çeken **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı,** “Tatile çıkarken sorumluluklarınızı geride bırakmayıp, daha rahat bir tatil için kaskonuzu önceden yaptırmak büyük önem taşıyor” dedi.

Bir yılı aşkın süredir mücadele verdiğimiz COVID-19 salgını geçtiğimiz yılın yaz tatiline büyük bir gölge düşürmüştü. Havaların ısınması ile beraber insanların güzel havaların tadını çıkarmak için özellikle iç turizmin de canlanmasıyla tatil yerlerine seyahat etmeye başladığı yeni süreçte, kitlesel aşılama süreci hız kazansa da pandemi etkisi hala devam ediyor. Salgın sürecinin başından itibaren kişilerin sağlıkları hakkında endişe duyarak kalabalık ve havasız ortamlardan uzak kalma isteği, özel araçların kullanım oranını da artırdı. Trafikteki araç sayısı 24.5 milyonu aşarken oto sigortaları ve pandemi sürecinde talep artışının en çok görüldüğü sağlık sigortaları da gündem maddelerinden oldu.

EN FAZLA KAZA YAZ AYLARINDA OLUYOR

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, tatil döneminde trafik kazalarının önüne geçmenin önemine dikkat çekti: “2021 Nisan sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı 24.5 milyonu aştı. Hem öğrencilerin yaz tatilinin başlaması hem de havaların ısınması ile birlikte tatil sezonu açıldı ve insanlar şehirlerden yavaş yavaş uzaklaşmaya başladı. Aşılama sürecinde büyük yol katetsek de maalesef salgın tehdidi hala devam ediyor, salgının ilk sürecindeki önlemleri almaya devam ediyoruz. Kalabalık ve havasız ortamlardan uzak kalmak isteyen vatandaşlarımız il dışı seyahatleri sırasında uçak, otobüs, vapur gibi toplu seyahat edilen araçları kullanmaktan kaçınarak özel araçlarına yöneliyorlar. Yaz tatili, bayram tatili gibi uzun sürecek



seyahatler öncesi oluşan trafik yoğunluğu ve yüksek hız trafik kazalarını da beraberinde getiriyor. TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) verilerine göre ölümlü ve yaralanmalı kazalar en fazla Temmuz-Ağustos aylarında meydana geliyor, geçtiğimiz yılın verilerine baktığımızda bu dönemde 17 bin bandında trafik kazası meydana geldi. Yine 2020 yılında ülke genelindeki kaza sayısı pandemi kısıtlamalarının da etkisiyle %18,7 oranında azalarak 983 bin 808 oldu. Oranlarda gerileme görülse de kaza sayısı hala tehdit boyutunu koruyor.”

Kaza sayılarının sadece kazaya dahil olan sürücüler için değil trafikteki diğer araç sahipleri için de tehdit oluşturduğuna dikkat çeken Nihat Kırmızı, “Seyahatlerimizde hem kendi aracımızın hem de trafikteki diğer araçların güvenliğini gözetmek manevi bir sorumluluk. Tatile çıkarken sorumluluklarınızı geride bırakmayıp, daha rahat bir tatil için kaskonuzu önceden yaptırmak büyük önem taşıyor.

Doğa Sigorta Kasko ürünü ile sadece çarpma, çarpışma gibi durumlar değil yanma, hırsızlık, anahtar kaybı gibi olası riskler de teminat kapsamında” şeklinde belirtti.

‘SÜRÜCÜ KUSURLARI BİRİNCİL SEBEP’

Kazaların büyük çoğunluğunun sürücü kusurlarından kaynaklandığı bilgisini veren Nihat Kırmızı, “Büyük çoğunluğu yerleşim yerlerinde yaşanan trafik kazalarının %88’i sürücü, %7’si yaya, %3’ü taşıt ve %2 yolcu ve yol kaynaklı diğer kusurlarından kaynaklanıyor. Başta cep telefonu olmak üzere birçok unsur sürücü dikkatinin dağıtarak kazaya sebep oluyor.

Sadece araç güvenliği değil, pandemi sürecinde önemini bir kez daha anladığımız sağlığımızı da sigorta güvencesine almak en büyük önceliklerden biri. Salgın sürecinin başından itibaren talebin arttığı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşında COVID-19 tedavi fark ücretlerini de poliçe kapsamına dahil ettik ve sigortalılarımızın her koşulda yanlarında olduğumuzu kanıtladık. Normalleşme sürecinin ilk tatil sezonunda sosyal mesafe ve hijyen kurallarına dikkat ederek salgınla verdiğimiz mücadelede geriye gitmemeyi, aşılamanın da erken yaşlara kadar ulaşması ile bu süreci zarar görmeden geçirmenin temennisindeyiz” açıklamalarında bulundu.

Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile COVID-19 haricinde de medikal ve cerrahi yatış, yoğun bakım ve tahlil, fizik tedavi, doktor muayene gibi ayakta tedaviler de teminat kapsamında yer alıyor.



Şikayetvar A.C.E. Awards’tan Doğa Sigorta’ya Gold Ödül

Doğa Sigorta, Türkiye’nin müşteri memnuniyetini en kapsamlı şekilde ölçen platformu Şikayetvar tarafından 6. kez düzenlenen A.C.E. Awards’ta (Achievement in Customer Excellence) onurlandırıldı. Türkiye’nin yerli ve milli sigorta şirketi, A Segment Elementer Sigorta kategorisinde Gold ödülün sahibi oldu.

1 MİLYON 200 BİN ANKET TEMEL ALINDI

Müşteri deneyimini en iyi yaşatan markaların ödüllerine kavuştuğu ve Çırağan Palace Kempinski’de gerçekleştirilen törene Doğa Sigorta’yı temsilen katılan Hasar (Kasko), Rücu, Hasar Denetim ve Lojistik Müdürlüklerinden sorumlu Grup Müdürü Ümit Gültekin ödülü teslim aldı. Müşteri İletişim Merkezi Müdürü Deniz Şentürk ve ekibinin çalışmaları sayesinde bu üstün başarıya ulaşan Doğa Sigorta; firmaların şikayet verileri, pazar payları ve Şikayetvar’ın düzenlediği yıllık 1 milyon 200 bin anket temel alınarak hazırlanan Müşteri Deneyim Endeksi araştırması sonuçlarına göre Gold ödüle layık görüldü.

Sigorta sektöründe yeni normale hazırlık

Sigorta şirketleri özellikle geçtiğimiz birkaç yıllık dönemde çeviklik, dijitalleşme ve müşteri odaklılık doğrultusunda cesur adımlar attılar. Bu çabaların pandemi döneminde ihtiyaç nedeniyle daha da hızlandığını ve dağıtımın dijitalleştirilmesine ilişkin uzun süredir devam eden endişe ve tartışmaların da sona erdiğini ifade eden EY Türkiye Denetim Hizmetleri Ortağı Fatih Polat, şu değerlendirmelerde bulundu: "Şimdilerde ise bu ilk kazanımların daha da geliştirilmesi ve daha çok sayıda müşteriye kişiselleştirilmiş deneyim sunmak için dönüşüm çabalarının kapsamının genişletilmesine odaklanılması gerekiyor. Bu adımlar, pek çok sigortacılık müşterisinin deneyimine olumsuz yansıyan sorunların giderilmesinde kritik önem taşıyor. Perakende şirketleri, finansal kuruluşlar ve e-ticaret platformları müşterileri ile sıkı bir iletişim halindeler. Sigorta şirketleri bu noktada, müşterinin düzenli ilişki kurduğu bu sektörlere gömülü hizmet/ürünler sunmaya yönelebilir; böylece kendilerini müşteri gözünde daha çekici kılabilirler.

ŞİRKETLER INSURTECH PLATFORMLAR KURABİLİR

Bu stratejinin potansiyelini gerçekleştirebilmesi için ise sigorta şirketlerinin ürünlerini ve sundukları deneyimi dijitalleştirmeleri ve iş ortaklarının süreç ve platformlarına doğal bir şekilde tamamlanmaları gerekiyor. Bu tip çözümler, aplikasyon programlama arayüzlerinin (API), yazılım geliştirme kitlerinin (SDK) ve nesnelerin interneti (IoT) bağlantılı sensörlerinin riskten kaçınmayı ve korunmayı günlük hayatın bir parçası haline getirmelerine destek olacaktır. Bununla birlikte bazı sigorta şirketlerinin InsurTech platformları kurmaları da söz konusu olabilir. Bu sayede kendi ürünlerini ve ilgili üçüncü taraf ürünlerini bir araya getirip dağıtabilmenin yanı sıra üçüncü taraf platformlara katılabilirler.

ÜRÜN DAĞITIMINDA ORTAKLIK AVANTAJ GETİRİYOR

Bu daha dijital ve müşteri odaklı yaklaşım geleneksel müşteri kazanımı ve büyüme stratejilerinde ilgi grupları ve diğer aracılarla standartlaştırılmış ürünleri dağıtımında ortaklık kurma gibi bazı avantajları beraberinde getiriyor. Spesifik olarak yapay zeka temelli ve gömülü ürünler müşteriye ilişkin bilgi kazanımını, ürün inovasyonu ve fiyatlandırmayı güçlendirmek için daha fazla veri elde edilmesinde kullanılabilir. Ek olarak, daha doğru sigortalama ve daha iyi bir talep yönetimi sağlayabilir ve dolandırıcılık tespiti ve risk yönetiminde de fayda sağlayabilir.



EY'nin 2021 Küresel Sigorta Görünümü raporunda; kurumların nasıl daha çevik, dijital ve müşteri merkezli olabileceklerine dair öngörüler yer alıyor.

OTOMATİK İŞ AKIŞI DOĞRU FİYATLANDIRMAYA YARDIMCI

Dijital dönüşüm programları, büyük ölçüde dijitalleşmeyi hedefleyen yatırımlarla müşteriye dönük etkileşimler, eski veri sistemlerin entegrasyonu ve yeniden platformlanmasına odaklanıyor. Sigortalama süreçlerinin otomasyonu, uzaktan çalışma dünyasına uyum sağlanması için zorunluluk teşkil ediyordu. Otomatikleştirilmiş iş akışları, daha akıllı veri alımı ve belge yönetimi çözümleri, sigortacıların daha güçlü risk kararları almalarına ve daha doğru fiyatlandırma yapmalarına yardımcı olacaktır."

Dijital bir dönüşümden geçen sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler perakende şirketleri, finansal kuruluşlar ve e-ticaret platformları üzerinden gömülü hizmet ve ürün sunarak müşteri gözünde çekiciliklerini artırmayı hedefliyor. Bu stratejinin potansiyelini gerçekleştirebilmesi için ise sigorta şirketlerinin ürünlerini ve sundukları deneyimi dijitalleştirmeleri ve iş ortaklarının süreç ve platformlarına doğal bir şekilde tamamlamaları gerekiyor.

DÜNYADAN

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

Esra Nur Mocu

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Sosyal Medya Eylem Tay

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak - 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 - Temmuz 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.

UFRS 17 sigorta pazarına 20 milyar dolara mal olabilir

Küresel sigorta ve reasürans komisyoncusu Willis Towers Watson (WTW) tarafından yapılan bir ankete göre, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu tarafından yayınlanan Uluslararası Finansal Raporlama Standardı olan UFRS 17'nin uygulanmasının küresel sigorta pazarına 20 milyar dolara mal olacağı tahmin ediliyor. 50 ülkeden 312 şirketin katılım sağladığı ankete göre; tahmin edilen toplam maliyet sigorta şirketinin büyüklüğüne göre farklılık gösterse de UFRS 17'nin uygulanmasının kümülatif maliyetinin küresel sigorta pazarına tahmini 15-20 milyar dolar aralığında mal olacağı yönünde. Ek olarak, WTW'nin araştırması, en büyük 24 çok uluslu şirket için ortalama program maliyetinin her birinin 175 milyon ila 200 milyon dolar arasında ve kalan 288 sigorta şirketi için 20 milyon dolar olduğunu ortaya koyuyor. Anketten elde edilen sonuçlar, UFRS 17'yi başarıyla uygulamak isteyen şirketlerin zorluk yaşayacağı alanların; insanlar, veriler, sistemler ve süreçlerle ilgili çıkabilecek sorunlar olduğunu gösteriyor.



UFRS 17 NEDİR?

Yeni sigorta sözleşmeleri standardı olan UFRS 17 uygulaması, şeffaflığı artırmayı ve sigorta sözleşmelerinin muhasebesindeki çeşitliliği azaltmayı amaçlamaktadır. Sigorta sözleşmeleri ile ilgili gerçek anlamda ilk kapsamlı standart olarak kabul edilebilecek UFRS 17, şirketlerin mali tablolarını baştan sona yeniden kurgulamalarını gerektiriyor.



Baden-Baden 2021 buluşması Ekim ayında yüz yüze yapılacak

Almanya'nın güneybatısında bir kasaba olan Baden-Baden, her yıl ekim ayı sonlarında reasürans konferansına ev sahipliği yapıyor. 2020'de COVID-19 önlemleri kapsamında iptal edilen buluşmanın 2021'in Ekim ayında gerçekleştirilmesi planlanıyor. Aşılama sürecinde yaşanan ilerleme ile birlikte 1 yıl aradan sonra yeniden yüz yüze olacak şekilde yapılması bekleniyor. Etkinlik için organizasyonel ve güvenlik önlemlerinin alındığı belirtilirken, kayıtların sınırlı tutulacağına da dikkat çekildi. 2021 Baden-Baden reasürans toplantısı kayıtları Temmuz ayında başlayacak.

Assist Line'da hedef

Hayata geçirdiği altyapı çalışmaları ve yeni uygulamalar ile pandemi etkisi altındaki iş süreçlerini geliştiren ve kendini adeta dijital olarak yenileyen Assist Line, pandemi sonrası dönemde de yüksek hizmet kalitesi için adımlarını atmış durumda. En büyük hedef ise sigortalı, sigortacı ve asistans hizmetlerini dijital ortamda birleştirecek uçtan uca bir hizmet ağı kurgulamak.

Sigortacılığın merkezinde yer alan asistans hizmetleri de zamanla beraber hızla dijitalleşiyor ve gelişiyor. Assist Line ise 20 yılın üzerinde tecrübesiyle gelişimin ve değişimin ortasında yer alıyor. Assist Line Genel Müdürü Cenk Keskinel, Genel Müdür Yardımcısı Deniz Öztürk ve Genel Koordinatör Serdar Tufan ile gerçekleştirdiğimiz röportajımızda yeni dönemde Assist Line'ı; bunun yanında da ülkemizde ve dünyada uygulanan inovatif asistans çözümlerini ve sektörün önündeki zorluk ve fırsatları masaya yatırdık.

1,5 yıldan uzun süreli bir pandemi tecrübesi edindik. Bu süreçte tüm iş kolları ve meslek grupları etkilendi. Asistans hizmetlerinin durumu nasıl? Talep ne seviyede gerçekleşti ve Assist Line bu sürecin neresinde yer aldı?

Deniz Öztürk: Başta teknik açıdan bakacak olursak pandeminin ilk ayları olan, nisan mayıs aylarında araçların da trafiğe çıkmamasıyla beraber özellikle oto branşında ciddi bir düşüş gözlemledik. İnsanlar evde oturmaya başladığında da konut tarafında minimal bir artış oldu. Bu esnada kademeli normalleşmeyle beraber yine oto branşında ciddi bir artış öngörüyoruz. Böylece biz de normal çalışma düzenimize dönüyor olacağız aslında. En önemli değişim teknik açıdan ziyade bizim çalışma stilimiz ve prensiplerimizde oldu. Bu süreçte herkes evden çalışmayla ilgili IT alanında küçük ya da büyük yatırımlar yaptı. Biz bu noktada Assist Line olarak müşteri temsilcilerimizin verimliliği ve takibini önceliklendirdik. Bunu sağlmak için ne yaptık? Öncelikle santralimizi IP üzerinden bağlayarak herkesin aynı ortamdaymışcasına çalışabileceği bir ortam hazırladık. Bununla beraber günlük Zoom toplantılarıyla çalışma arkadaşlarımızın çalışma arzularını ve motivasyonlarını en yüksek seviyede tutmaya çabaladık. Sektörde de aynı şekilde %30 oranında evden çalışmaya devam edileceği düşünülüyor. Özellikle yurtdışına bağlı şirketlerde bu oran daha yüksek olacaktır. Biz de bu noktada Assist Line olarak çalışma arkadaşlarımızla doğru ve verimli çalışmanın yollarını arıyoruz aslında. Böylece pandemi dönemine tam olarak uyum sağlayacağız.

Pandemi sürecinden sonrasında evden çalışmanın sürekli hale gelmesini öngörüyor musunuz?

D.Ö: %30-%40 oranında kademeli olarak evden çalışma modeli devam edecek gibi gözüküyor çünkü bunun artıları çok fazla. Başta mali olarak baktığımızda kira, yol ücreti, yemek masrafı gibi kalemleri bertaraf ediyor. En önemli tarafı da bizim çalışma tempomuzu artırması. Esnek vardiya kurgusuna destek veriyor ve santralde yaşanan yoğunluk dönemlerinde arkadaşların evden bağlanıp operasyonel süreçlere destek vermesini sağlıyor. Burada dediğim gibi; biz takibi ve verimliliği önceliklendirdiğimiz sürece evden çalışmamak için aslında hiçbir sebep yok.



Asistans sektörü sigortacılık ile paralel olarak gelişen ve inovasyonla adını duyuran bir sektör. Assist Line'ın sunduğu yenilikçi çözüm ve ürünler nelerdir?

D.Ö: Assist Line'ın inovasyon konusundaki gelişmelerini 3 madde altında toplayabiliriz. İlk maddeden başlarsak; ağırlıklı olarak bir mobil uygulama üzerinde çalışıyor. Mobil uygulamayı nerede kullanacağız? İlk etapta; çekicinin konumunu takip eden, çekicinin dosyaya ait fotoğrafları sisteme yükleyebildiği ve sigortalının çekicinin anlık konumunu takip edebildiği bir portal olarak tasarlandı. Bu sayede çekicinin kaç kilometre yol yaptığını takip edebiliyoruz. Sigortalı ise çekicinin ne zaman yanına ulaşacağını, hangi çekicinin geleceğini görebiliyor. Hem çağrı yoğunluklarını engelliyor hem de sigortalıyı rahatlatıyor. Mali kayıplar ve çekiciyle olası anlaşmazlıkları da önlüyor. Bu şekilde en iyi ve en doğru fiyatla hizmet vermiş oluyoruz.
İkinci etapta, bu sistemi sigorta şirketlerinin mobil veya web tabanlı uygulamalarına entegre etmek istiyoruz. Bu sayede de hizmetin uçtan uca otomatik bir şekilde verilmesini sağlıyor olacağız aslında. Şu anda bununla ilgili ön çalışmalarımız var. Birkaç sigorta şirketinin mobil uygulamasında 'hizmet al' butonuna bastığınızda biz bu talebi otomatik olarak alıp hizmetleştirebiliyoruz ve sistemimize işleyebiliyoruz. Bu da çağrı servisini aramak, sırada beklemek gibi sorunların önüne geçmiş oluyor aslında. Uygulamadan direkt isteğinizi belirtebiliyorsunuz.
İkinci tarafta; daha önce bahsettiğim IT santral konusu var. Bu belki de evden çalışmaya geçişin en önemli unsuru. Burada fiziksel bir servera ya da santrale gerek kalmaksızın web tabanlı bir santral üzerinden çağrının alınması, hizmetin yönetilmesi ve bunun takip edilmesi gibi süreçleri otomatikleştirmiş oluyor. Burada tabii sigorta şirketlerine sunduğumuz raporlar daha ayrıntılı hale geliyor ve hizmetlerimizi daha kolay ve en hızlı şekilde verebiliyoruz.
Son olarak da; bizim kapsamlı kurallarla sınırlarını çizdiğimiz bir raporlama ve kontrol sistemimiz var. Sisteme koyduğumuz poliçe vadesi, alınan hizmet sayısı, aynı telefon numarası üzerinden kaç adet hizmet talebi geldiği gibi kurallar var. Bu kurallar ihlal edildiğinde sistem bir uyarı vererek olası art niyet oluşturabilecek durumların ya da mali kayıpların önüne geçmiş oluyor. Biz söz konusu raporlamaları sigorta şirketleriyle de paylaşıyoruz. Sigorta şirketlerinin de ilgisini çekebileceğimiz sorunları paylaşarak süreci beraber yönetmeye davet ediyoruz. Bu noktada aslında şeffaf bir şirket yapımız var.
Raporlamalar aynı zamanda sigortalıların hangi ürünü ne sıklıkla kullandığı, bu ürünlerin sigortalıların ihtiyacını karşılayıp karşılamadığı veya hangi müşteri grubunun en çok hangi hizmetten faydalandığı gibi bilgiler de içeriyor. Bu raporları biz bahsettiğimiz gibi sigorta şirketleriyle de paylaşıyoruz.
Eskiden sigorta şirketleri sadece hasar/prim oranına bakarak bir kârlılık analizi yapmaya çalışıyorlardı. Raporlar detaylandıkça, onlar da en büyük maliyet kalemi haline gelmiş asistans hizmetlerinde de kârlılık analizlerini daha sağlıklı bir şekilde yapabiliyorlar.

5N1S

Söyleşinin tamamına yukarıdaki karekodu akıllı telefonunuzdan okutarak ulaşabilirsiniz.

“uçtan uca hizmet”

Cenk Bey, yeni görevinizde başarılar dileriz. Pandemi ile dijitalleşme yarışı çok hızlandı. Assist Line bu dönemde dijitalleşme ve oryantasyon tarafında neler yapıyor?
Cenk Keskinel: Bu soruya otomasyonun tanımını yaparak cevap vermek istiyorum. Otomasyon, geçmişten bugüne gelişmekte olan ve evrimi sürekli devam edecek bir kavram. Geçmişte minik adımlarla üretim, tarım ve benzeri sektörlerle başlayan otomasyon, günümüzde çok daha yaygın, güçlü ve hatta yaygınlığı gündelik hayatımızın içine girecek kadar artmış durumda. Asistans şirketleri özelinde iş ortaklarımız sigorta, banka ve otomotiv gibi sektörler olduğundan; bu sektörler de otomasyon hedefli şirketler olduğu için bizlerin döngü içerisinde olmamız ve iş planlarımızı buna göre kurgulamamız kaçınılmaz. Bu anlamda, sektörde şu an hem iş ortaklarımıza hem de sektöre dosya takibi, dosya kontrolü gibi olanaklar sağlarken; farklı sistem entegrasyonlarına uygun altyapılarımız sayesinde iş ortaklarımıza çok daha verimli ve esnek bir çalışma ortamı sağlıyoruz. Otomasyon bunun dışında fiziksel ve çevresel faktörlerin getirdiği negatif faktörleri minimize etmemizi sağlıyor. Verimliliği de artırdığı aşikar. Bunun dışında, pandemi döneminde insanların hayatını dahi koruduğunu gördük. Artık hepimiz evlerimizden sipariş veriyoruz, markete bile gitmiyoruz. Bunun dolaylı olarak sağlığımıza bile pozitif etkileri olabiliyor. Varmak istediğimiz nokta şu: Hizmetin sonlandığı ana kadar, uçtan uça tam bir otomatik yapı kurgulamak. Bunun için yapay zeka ve robotik kurgular üzerinde çalışıyoruz.
Bu noktada, Dijital Yol Yardım Uygulaması şirketimizin dijitalleşme ve otomatizasyon alanında attığı en önemli adımlardan biri. Böylelikle, şu an gerek hizmetin bize ulaşması, gerekse de hizmeti sunma anlamında hiçbir insan dokunuşu olmadan işlemi gerçekleştirebilir hale geldi. Halihazırda iş ortaklarımızdan, sigorta sektörüne ve filo kiralama gruplarına bu hizmeti vermeliyiz.

Yeni uygulamalar yolda mı?
C.K: Dijital Yol Yardım Uygulaması gelişecek. Üzerinde çalışmaya devam ediyoruz. Artık değişen iklimsel yapı itibarıyla dolu ve benzeri hava olaylarını daha çok görüyor olacağız. Orta-uzun vadede ise robotik agent’lar oluşturmayı hedefliyoruz. Böylelikle, hepimizin dönem dönem yaşadığı dolu ve kar yağışı gibi kötü zamanlarda oluşacak kördüğümü çözmek adına sonsuz bir kaynağa sahip olacağız.

Serdar Bey, sektörün en deneyimli isimlerinden birisiniz. Uzun süredir Assist Line’da görev alıyorsunuz, sektörün içindesiniz. Asistans sektörünü nasıl değerlendirirsiniz?
Serdar Tufan: Assist Line’da 11’inci yılım, sektörde ise 47’nci yılım. Sektörde bir ömür geçirdik aslında. Bu sayede sigorta tarafında hizmetlerimizi masanın iki tarafını da bilerek veriyoruz. Asistans hizmeti, görünmemekle beraber müşterinin ilk muhatap olduğu ve memnuniyet ya da memnuniyetsizliğin oluştuğu kısım. Biz burada sigortalıya düzgün bir hizmet verirsek, iş ortaklarımız olan sigortacılara memnuniyet açısından da bir artı getirmiş oluyoruz. Bu şekilde pazarlama açısından da onlara yardımcı bir role sahibiz.

47 yıldır bir sektörün gelişimini izlediniz. Assist Line sektörde hangi sorunlara nasıl cevaplar verdi? Önümüzdeki süreçte nasıl bir eylem planınız var?
S.T: Asistans hizmetleri ülkemize 1996 yılından itibaren geldi. Hatta, o dönem sigorta sektöründeydim ve asistans hizmetleri ilk bizim şirketimizle başladı. Biz bunu acentelere ve sigortalılara anlatmakta çok zorluk çektik. O zaman bu hizmeti kullanmaktan imtina ediliyordu. Bu hizmeti kullanırsak cebimizden bir para çıkar mı endişesi vardı. Bu sistemi acentelere daha iyi anlatmak için düzenlediğimiz bir toplantımızda, katılanlardan birisi baygınlık geçirdi. Hemen ambulansı çağırdık.10 dakika içinde ambulans ekibi 500-1000 kişinin olduğu bir odaya girince şaşkınlık geçirdi. Acenteyi alkışlarla alıp götürdüler. Asistans hizmetlerinin başladığı nokta aslında burası diyebiliriz.
En çok kullanılan asistans hizmeti oto yardım. Aracınız yolda kaldığı zaman çekici hizmeti, benzin bitmesi, lastik değişimi gibi hizmetlerle başladı. Daha sonra ev ve işyeri asistans hizmetleri devreye girdi. Yavaş yavaş onlara alışmaya başladık. Sonrasında ise ikame araç hizmeti çok hızlı gelişti. Sigortalılar kaza geçirdikten sonra araçları yerine ikame aracı almaya başladıklarında bundan çok memnun kalmaya başladılar. Tabii, en büyük maliyetler de burada başladı. Başlarda ekonomik araçlar veriliyordu, sektörün gelişmesiyle beraber araçlar lüks hale geldi. Artık sigortalılara araç beğendiremez hale geldik. Hatta araç düşük modelli bile olsa daha yüksek model ve lüks araba talepleri gelmeye başladı.
Asistans sektöründe istemek bitmiyor. Ülkemizde de zirve yapmış seviyede. Avrupa’da bile bu kadar hizmet alındığını sanmıyorum.
Bunun yanında lifestyle dediğimiz; kombi, klima bakım, check-up, göz tedavisi, hayvan bakım, pet bakım gibi hizmetler de gelişti. Bunları poliçelere ekleyerek sigortalılara hizmet verdik. Hem acente hem de sigorta şirketlerinin satışlarını artırmış olduk.

Bazı sigortalılar aldıkları poliçedeki asistans hizmetlerini tam olarak bilmiyor. Bu konuda ne yapılabilir?
S.T: Yeni ürünler yavaş yavaş, kullandıkça oturuyor. Sigortalılar hizmetlerden faydalandıkça ve birbirlerine anlattıkça bu hizmetlere talep artmaya başlıyor. Söylediğim gibi, oto yardım hizmetlerini anlatmakta zamanında zorluk çektik ancak şu an herkes alışmış durumda. Eminim, önümüzdeki dönemde de başka ürünlerle bu döngü devam edecek. Hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar yeni hizmetlerden çok memnun.

Yurtdışı tarafında ne gibi planlarınız bulunuyor?
C.K: Şu an itibarıyla şirketimizin reasürans şirketiyle bir ortaklığı ya da direkt bir anlaşması söz konusu değil. Lokal piyasada oluşan özellikle seyahat-sağlık alanındaki taleplerde ve proje bazlı anlaşmalarda bunlara cevap veriyoruz. Yolculuğun orta vadeli etabında arzumuz; kredi notu yüksek, Avrupa, ABD ve Avustralya menşeli reasürans firmalarıyla ortaklık şanslarını görüşerek sadece lokalde değil, küreselde de pay sahibi olmak. Burada ana hedefimiz, küresel olarak hizmet veren havayolları, ulaşım firmaları, otel rezervasyonu ve konaklama paylaşımı sunan firmalar. Pandemiyle beraber en çok sekteye uğrayan alan seyahat-sağlık oldu. Haliyle üretim çok düştü. Bunun artık önümüzdeki yıl çok ciddi bir artışa döneceğini düşünüyoruz. Bu tarafta da kesinlikle yer almamız gerekiyor ve Assist Line üzerinden birtakım ortaklıkları gerçekleştireceğiz.

Son olarak; 2021-2022 döneminde kısa vadeli hedefleriniz ne olacak?
C.K: 2021 ve 2022’yi ayıracak olursak; 2021 yılında frekansal birtakım artışlar olacak. Bu artışın çok kuvvetli olacağını düşünmüyorum. İlerleyen dönemde ise aşılanmanın artışı ve hastalığın seyrinin düşüşüyle beraber yurtiçi ve yurtdışında yüksek bir kullanım oranına gideceğimizi düşünüyorum. Bu anlamda şirket içi ve network tarafındaki yapılaşmamızda geliştirmelere hepimizin ihtiyacımız olacağı aşikar. 2022 yılında ise Assist Line’ın sektörde dominant bir oyuncu olduğu ve hizmet yelpazesini genişlettiği bir tabloya sahip olmasını umuyoruz.

KESKİNEL: VARMAK İSTEDİĞİMİZ NOKTA ŞU; HİZMETİN SONLANDIĞI ANA KADAR, UÇTAN UÇA TAM BİR OTOMATIK YAPI KURGULAMAK. BUNUN İÇİN YAPAY ZEKA VE ROBOTİK KURGULAR ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUZ.

ÖZTÜRK: ESKİDEN SİGORTA ŞİRKETLERİ SADECE HASAR/PRİM ORANINA BAKARAK BİR KÂRLILIK ANALİZİ YAPMAYA ÇALIŞIYORLARDI. RAPORLAR DETAYLANDIKÇA, ONLAR DA EN BÜYÜK MALİYET KALEMİ HALİNE GELMİŞ ASISTANS HİZMETLERİNDE DE KÂRLILIK ANALİZLERİNİ DAHA SAĞLIKLI BİR ŞEKİLDE YAPABİLİYORLAR.

TUFAN: YENİ ÜRÜNLER YAVAŞ YAVAŞ, KULLANDIKÇA OTURUYOR. SİGORTALILAR HİZMETLERDEN FAYDALANDIKÇA VE BİRBİRLERİNE ANLATTIKÇA BU HİZMETLERE TALEP ARTMAYA BAŞLIYOR. OTO YARDIM HİZMETLERİNE HERKES ALIŞMIŞ DURUMDA. EMİNİM ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE DE BAŞKA ÜRÜNLERLE BU DÖNGÜ DEVAM EDECEK.

2020'de doğal afetlerin faturası 190 milyar dolar

2020 yılı sadece COVID-19'un yarattığı küresel sağlık ve ekonomik krizinin değil şiddetli hava olaylarının da kaydedildiği bir yıl oldu. Kaydedilen doğal afet kaynaklı hasarlar 2020 yılında 190 milyar doları bulurken, toplam hasarın 89 milyar dolarlık kısmı sigorta koruması altındaydı.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

2020 yılı COVID-19'un tetiklediği küresel sağlık ve ekonomik kriz ile hatırlanacak. Salgının neden olduğu aksama ve kargaşa zemininde, milyonlarca insan ayrıca şiddetli hava olaylarıyla da mücadele etmek zorunda kaldı. Swiss Re'nin açıkladığı verilere göre doğal ve insan kaynaklı afetlerin neden olduğu küresel ekonomik hasar, 2019'da 150 milyar dolarken 2020 yıl sonunda 202 milyar dolara yükseldi. 202 milyar dolarlık toplam hasarın 190 milyar doları doğal felaketlerden kaynaklanırken, 12 milyar doları ise insanlardan kaynaklanan hasarlardan geldi. Ülke özelinde bakıldığında dünyanın dört bir yanındaki ülkeler farklı afetlerden etkilendiler.
Ülkenin doğusunda şiddetli yangınlar ve kasırgalar yaşayan ABD, 2020 yılında doğal afetlerden en büyük darbe alan ülkelerin başında.
Avustralya da 2020 yılını benzeri görülmemiş kuraklık, orman yangınları ve fırtınalar ile kapattı. Asya ise muson yağmurlarından kaynaklanan yıkıcı sellere maruz kaldı.

HASARIN BÜYÜK KISMI İKİNCİL AFETLERDEN*

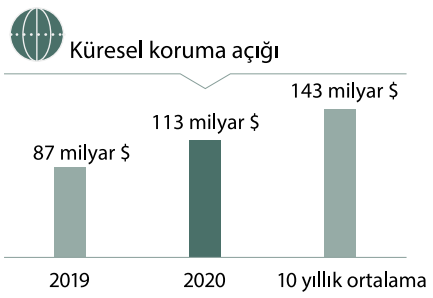
Yıl içerisindeki fiyatlamalar ile bakıldığında 2020 yılı, doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik hasarlar açısından Sigma araştırmaları tarihinde 9. sırada yerini aldı.
Araştırmanın ortaya koyduğu önemli verilerden biri de sigorta oranları hakkında bilgi vermesi. 202 milyar dolarlık toplam ekonomik hasarın sadece 89 milyar doları sigortalı olarak kayda geçti. Sigortalı toplam rakam, son 10 yıllık ortalama sigortalı rakamı olan 79 milyar doların üstünde olsa da toplam ekonomik hasara kıyasla hala oldukça düşük seviyede seyrediyor.
2020'de doğal afetlerin sebep olduğu hasarların toplamı ise 81 milyar dolar oldu. Bu rakamın 57.4 milyarı ikincil doğal afetlerden geldi. İkincil olarak adlandırılan bu afetler, dünya genelinde irili ufaklı şekilde meydana gelse de totale vurulduğunda sigortalı hasar bakımından rekor kıran 5. yıl olarak kayıtlara geçti.
Doğal afetlerin yarattığı hasarın önemli bir diğer noktası ise etki yarattığı alandaki nüfus yoğunluğu. Örneğin; geçen yıl Kuzey Atlantik Kasırga sezonu büyük hasar yaratma potansiyeline sahip olmasına rağmen ABD'nin nüfus yoğunluğunun yoğun olmadığı bölgelerine etki ettiği için beklenenden daha az etki yarattı.
Bu durum tamamen şansa bağlı olsa içinde bulunduğumuz 2021 yılı ve gelecek yıllarda durum aynı şekilde sonuçlanmayabilir.
İklim tehlikeleri açısından bakıldığında 2020 olağanüstü bir yıldı. Birincil afetlerin aksine sayıca fazla olan küçük ve orta ölçekli 'ikincil afet' olarak adlandırılan olaylar yaşandı. İkincil afet kaynaklı en büyük sigortalı hasar 2011'de toplam 62 milyar dolar ile Tayland'da kaydedilen kasırgalarda oldu. Birincil afetler yakından takip edilebilen, hazırlıklı olunan ve reasürans sektörünün önceden modelleme yapabildikleri riskler olurken, ikincil afetlerde ise durum daha farklı şekilleniyor. Etkileri her zaman tam olarak tahmin edilemeyen ikincil afetlerin izlenme ve modellenme imkanı daha düşük oluyor.

ORMAN YANGINLARI GÜNDEM OLDU

2020 yılında dünya gündeminde en fazla yer alan doğal afet şüphesiz ki Avustralya orman yangınları oldu.
2019'un son aylarında başlayıp 2020 yılında da devam eden şiddetli yangınlar yaklaşık 19 milyon hektarlık (47 milyon dönüm) arazide etkisini gösterirken, 3 binden fazla evi tahrip etmiş ve 33 kişinin hayatına mal olmuştu. Bunun yanı sıra bir milyardan fazla hayvanın ölümüne yol açtı. Yıl sonundaki toplam hasar boyutuna baktığımızda ise Avustralya'daki toplam sigortalı hasarın %75'inin ikincil afetlerden oluştuğunu görüyoruz. 2020 yılı orman yangınlarının gündem olduğu bir yıl olurken sadece Avustralya'da değil ABD'nin Kaliforniya eyaletinde de yüksek hasarlı orman yangınları yaşandı.
2016 ve 2020 kaydedilen en sıcak yıllar olurken bu durum uzun süreli orman yangınlarına zemin hazırlıyor. Son yıllarda orman yangınlarının yarattığı hasar giderek artış gösteriyor.

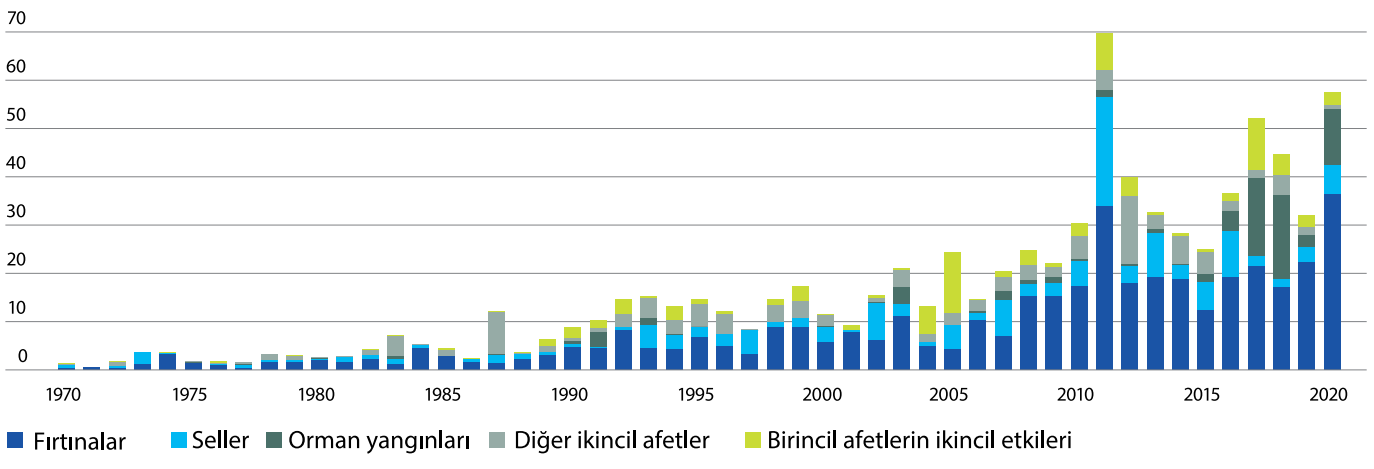
*İKİNCİL AFETLER NEDİR?

Birincil afetler terimi özellikle tropikal siklonlar, depremler ve Avrupa'da meydana gelen kış fırtınaları olmak üzere daha büyük ölçekli felaketleri içeriyor. Birincil afetler daha seyrek yaşansa da yarattığı hasarların boyutu büyük tehdit oluşturuyor. İkincil afet olarak adlandırılan olaylar ise tipik olarak düşük ve orta büyüklükte hasarlara neden olan ancak nispeten daha sık meydana gelebilen afetler için şemsiye bir terim olarak kullanılıyor. Bunlar; gök gürültülü fırtınalar, dolu, kasırga, kuraklık, orman yangını, kar, ani sel ve toprak kayması gibi olaylardan oluşuyor.





1970 yılından bu yana ikincil afetlerden kaynaklanan küresel sigortalı hasarlar (milyar $) (2020 fiyatlarıyla)





FİYATLA DEĞİL HİZMETLE REKABET GELİYOR:

Oto sigortalarının geleceği Doğrudan Tazmin Sistemi

18 milyondan fazla sigortalıyı ilgilendiren trafik sigortasında tazminatların hesaplama usul ve esaslarına ilişkin kriterlerin kanun ile belirlemesiyle sektörün standardizasyona kavuşmasının ardından gözler atılacak yeni adımlara çevrildi. Sigortada hizmet kalitesini, müşteri memnuniyetini artıracak, uzun dönemde ise hasarlar üzerinde belirgin negatif etkileri olacak Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS), ülkemizde bir kez daha sektörün ajandasına girmiş bulunuyor. SEDDK ve TSB, Türk sigorta sektörü dinamiklerine uygun bir model için çalışmalarını hızlandırmış durumda. Sigortalının hasarını kusurlu tarafın değil, kendi sigortacısından almasını sağlayan modelle beraber araca değil kişiye poliçe kesilmesinin yolunu açacak Kişi Temelli Poliçe Tazmin Sistemi'nin ve DTS'den sonra ortalama hasar tutarlarının şirketler arası mahsuplaşmasını mümkün kılmak için takas odası modellerinin oluşturulması konusunda çalışmalar devam ediyor.

YENİ BİR MODEL ORTAYA ÇIKIYOR

Anayasa Mahkemesi ve Danıştay kararlarıyla son zamanlarda sektörün gündemine oturan trafik sigortasındaki belirsizliğin kalktığını söyleyen SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, DTS ile ilgili önemli açıklamalarda bulunmuştu. SEDDK olarak önümüzdeki dönem trafik sigortasında reform niteliğinde değişiklikler yapmakta kararlı olduklarını söyleyen Türker, buna yönelik olarak, zorunlu trafik sigortalarında hizmet kalitesinin yükseltilerek sigortalı memnuniyetinin artırılmasına imkân sağlayacak doğrudan tazmin sistemine ilişkin en iyi dünya uygulamalarını inceleyerek ülkemiz için en uygun modelin geliştirilmesini amaçladıklarını ifade etti.

Ülkemiz, DTS'nin uygulamaya geçirilmesi aşamasında dünyadaki diğer örneklere göre farklı bir manzara sunuyor. Zorunlu trafik sigortasında 2016 yılından bu yana geçerli olan tavan prim uygulaması ve riski yüksek araçların devredildiği Riskli Sigortalılar Havuzu, yeni modelin geliştirilmesi için örnek alınan gelişmiş sigorta sistemlerinde bulunmuyor. Uygulamaya geçirilmesi için hazırlanan bir önceki DTS modelinin askıya alınmasına neden olan söz konusu gelişmelerin ardından TSB ve SEDDK ülkemizdeki şartlarla uyumlu yeni bir model kurguladı.

HEDEFLENEN SİSTEMDE NELER VAR?

Trafik sigortasındaki mevcut hasar ödeme sisteminde, sigortalılar hasarını alabilmek için kusurlu tarafın sigorta şirketine başvuruyor. Doğrudan Tazmin Sistemi ile trafik sigortası sahipleri hasar sonucu zararlarını karşı tarafın sigortacısından değil kendi şirketinden karşılayabiliyor. Hasarlar ise belirlenecek olan ortalama hasar tutarı üzerinden, sistem için kurulan takas odasında paylaştırılıyor. Bu nedenle, sistemde bulunacak şirketlerin portföyündeki araç segmentlerini dengeli bir şekilde yapılandırması gerekiyor.

DTS'NİN İLK YILLARINDA SEKTÖR DİŞİNİ SIKACAK

DTS'nin en büyük artısı müşteri tarafında görülüyor. Sigortalının sadece kendi şirketiyle iletişime geçmesi hasar hizmetini hızlandırıyor ve müşteri-sigortalı ilişkisinin derinleşmesine neden oluyor. Bunun yanında, sigortalının DTS'den sonra iyi hizmet kalitesine ve onarım ağına sahip şirketleri tercih edecek olması, sektörde hizmet kalitesinin hızla artmasına yol açacak. Böylelikle DTS hem tüketici hem de kamuoyu gözünde sigortanın imajını da güçlendirecek.

Diğer taraftan, sistemden faydalanabilmek için sıkı bir geçiş dönemini tamamlamak gerekiyor. DTS uygulanan ülkelerde görüldüğü gibi, müşterinin hizmet ve servis kalitesinde beklentisinin hızla artması, sistemin ilk dönemlerinde maliyetleri artırıyor. Baştaki birkaç yıllık dönemden sonra ise maliyetlerin dengeye girdiği ve tamamen oturmuş bir sistemin verimlilik kazandırdığı görülüyor.

Geçtiğimiz aylarda trafik sigortası tazminat hesaplamalarında yaşanan karışıklığın çözüme kavuşmasıyla beraber TSB ve SEDDK'nın diğer gündem maddeleri öne çıkmaya başladı. Bu maddelerden biri olan Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS), oto sigortalarının kurgusunu tamamen değiştiriyor. Müşteri memnuniyeti ve bağlılığına pozitif etkisi olacağı düşünülen DTS, uzun dönemde maliyetleri de aşağı çekecek.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Türkiye için uygulanabilir bir model kurgulandı

"Doğrudan Tazmin Sistemi, ülkemizde üzerinde uzun yıllardır çalışılmakta olan bir modeldir. Bu kapsamda, farklı dünya uygulama örnekleri incelenmiş ve Türkiye için uygulanabilir bir model kurgulanmıştır. Bu kapsamda hem Birliğimiz hem de SEDDK tarafında çalışmalarımız devam etmektedir. Piyasa koşullarının da uygun hale getirilmesiyle sistemin işlerlik kazanabileceğini öngörmekteyiz."

Doğrudan Tazmin Sistemi, şirketlerin hizmet kalitesi ya da müşteri ilişkilerinde nasıl bir fark yaratacak?
Doğrudan Tazmin Sistemi hem sigortalılar hem de sigorta şirketleri açısından pek çok avantajı bulunmaktadır.

Bu kapsamda, sigortalılar açısından;

- Sigortalının kendi sigortacısı ile alışık olduğu hizmet sistemi içinde zararını tazmin etmesi hasar hizmetini hızlandırmaktadır,
- Devam eden bir müşteri-sigorta şirketi ilişkisi olduğundan hizmetin kalitesini de artırıcı etki yapmaktadır,
- Sigortalı yine kendi sigortacısının sunduğu anlaşmalı servis hizmetinden ödeme yapmadan zararını tazmin edebilmektedir.

Sigorta şirketleri açısından ise;

- Sigortacı kendi alıştığı sistem dahilinde hızla zararı tazmin etmektedir.
- Sistem, uyuşmazlık adedinde ciddi düşüşler sağlamakta, uyuşmazlıklardaki azalma davalık dosya adetlerini düşürmektedir,
- Hasarın hızla tasfiyesi ve standart rücu uygulaması, hasar tasfiyesi giderlerinin düşmesine katkı sağlamaktadır,
- Sigorta sektörünün hasar ödeme yeteneklerine ilişkin imajına tüketiciler ve kamuoyu önünde pozitif katkı sağlamaktadır,
- Sigortacıların rücu tutarı üzerinden hesaplaşmaları otomatik olarak maliyet kontrolünü teşvik etmektedir.

TSB, uzun süredir dünyadaki Doğrudan Tazmin Sistemi örneklerini inceleyerek Türk sigorta sistemine entegre edilebilecek bir model kurguladı. TSB'nin Sigortacı Gazetesi'ne verdiği açıklamaya göre insan kaynağı, altyapı, hizmet kalitesi ve piyasa derinliği konusunda Türk sigorta sektörünün eksiği bulunmuyor. Dahası, sektörün sahip olduğu SBM gibi geniş bir ağının uygulamada avantajları olması bekleniyor. Sistemin devreye alınmasının ise uzun dönemde maliyet kontrolü ve müşteri memnuniyeti tarafında büyük artılarının olacağı düşünülüyor. TSB'nin konu hakkındaki açıklamaları şöyle:

DTS için TSB ve SEDDK tarafında hazırlıklar hangi noktada? Daha önce de gündeme gelen DTS'de sona yaklaşıyor muyuz?
Sigorta şirketleri de oto sigortalarında hasar tasfiye süreçlerini iyileştirirken, aynı zamanda maliyetleri etkin bir şekilde yönetebilmek amacıyla çeşitli yöntemler geliştirmektedir. Doğrudan tazmin sistemi, geliştirilen yöntemler arasında önemli bir yer teşkil etmektedir.
Doğrudan Tazmin Sistemi, ülkemizde üzerinde uzun yıllardır çalışılmakta olan bir modeldir. Bu kapsamda, farklı dünya uygulama örnekleri incelenmiş ve Türkiye için uygulanabilir bir model kurgulanmıştır. Bu kapsamda hem Birliğimiz hem de SEDDK tarafında çalışmalarımız devam etmektedir. Piyasa koşullarının da uygun hale getirilmesiyle sistemin işlerlik kazanabileceğini öngörmekteyiz.

Türkiye için özel bir sistem mi kurgulanıyor? Kasko-trafik birleştirilmesi ya da ehliyete poliçe uygulamaları gündemde mi?
Yukarıda da bahsettiğimiz gibi Doğrudan Tazmin Sisteminin uygulandığı farklı ülkeler incelenmiştir. Söz konusu ülkelerde temel yapı aynı olmakla birlikte asıl ayrışmanın ortalama hasar tutarına ilişkin olduğu görüşülmektedir.
Bu kapsamda, Türkiye için söz konusu ülke uygulamalarında "İyi örnek" olarak nitelendirdiğimiz hususlar ile Türk sigorta sektörünün kesiştiği noktalar belirlenmiş ve karma bir model kurgulanmıştır.
Gündemimizde yer alan bir diğer husus, sizlerin de değindiği Kişi Temelli Poliçe Tanzim Sistemidir. Ülkemizde AB'ye nazaran oldukça yüksek seyreden hasar frekansı göz önüne alındığında, sürücü listesini temel alan ve kişinin sürüş davranışlarını değerlendiren bir trafik sigortası sistemi kurgulanarak hayata geçirilmesinin sürücü davranışlarını etkileyeceğini öngörülmektedir. Ancak söz konusu sistemde, her sürücüye ayrı poliçe düzenlenmesinden ziyade; araçla sürücünün bağı koparılmadan söz konusu aracı kullanacak kişilerin bir listesi oluşturulmakta ve söz konusu listede yer alan kişilerin hasar geçmişleri ile mevcut durumda kullanılan diğer kriterler (Aracın markası ve model yılı, hasar geçmişi, risk derecesi vb.) de dikkate alınarak fiyatlandırma yapılmaktadır.
Söz konusu yapının hayata geçirilebilmesi için hem Karayolları Trafik Kanunu'nda işletenin sorumluluğunun yanı sıra sürücülerin de sorumluluğunun kapsama alınmasına yönelik değişiklik yapılması hem de bu değişikliğin Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartlarına derç edilmesi gerekmektedir.
Son olarak, kasko-trafik sigortalarının birleştirilmesi de strateji programımız kapsamında incelenen bir diğer konudur. Yurtdışında olduğu gibi çarpma, çarpışma, çalınma, yanma ve devrilme gibi ana teminatlardan bir veya birkaçına teminat sağlayacak şekilde bir kasko poliçesi ile 3. şahısların uğrayacağı maddi ve bedeni zararları teminat altına alan zorunlu trafik sigortasından oluşan bileşik bir ürün geliştirilmesi yönünde çalışmalarımız devam etmektedir.

Hayat dışında Türk sigorta sektörü DTS için yeterince derinleşmiş durumda mı?
Türk sigorta sektörü gerek sistem alt yapısı gerek insan kaynakları gerekse hizmet kalitesi açısından kendini kanıtlamış durumdadır. Özellikle trafik sigortasında mevzuat sorunlarının çözülmesi ile birlikte hizmet kalitesini daha geliştirecek gerek sigortalılar gerek sigorta şirketleri gerekse sistemin bütünü açısından fayda sağlayacak doğrudan tazmin sistemi gibi projelere odaklanılması hedeflemektedir.
Doğrudan tazmin sisteminin uygulandığı ülkeler incelendiğinde sistemin;

- Kusur oranının tespiti için kaza tespit tutanağı,
- Ortalama hasar tutarı,
- Ortalama hasar tutarının şirketler arası mahsuplaşması için takas odası,
- Sistemin düzgün çalışabilmesi için kuralların yer aldığı protokol

olmak üzere dört ana unsur üzerinden kurgulandığı görülmektedir. Sistemin uygulandığı ülkeler kendi ülke özelliklerini dikkate alarak yukarıda belirtilen bu dört unsuru içselleştirerek sistemi kurgulamakta ve olası risklere karşı söz konusu unsurlar aracılığı ile önlemleri de kurgulamaktadır.
Ülkemiz açısından bakıldığında gerek kaza tespit tutanağı, gerek takas odası yazılımları konusunda ülkemizde başarılı uygulamaların hayata geçirildiği bilinmektedir. Diğer taraftan sistemin uygulandığı ülkelerde sistemin başlangıcı bir yana bugün bile uygulamada rastlanmayan Sigorta Bilgi Merkezi gibi ortak veri merkezinin varlığı dikkate alındığında Türk sigorta sektörünün derinleşme ya da sistemin kontrolü anlamında bir eksikliği bulunmamaktadır.
Bununla birlikte ortalama hasar tutarı üzerinden takas odası aracılığıyla rücu işlemini içermesi ve hizmet kalitesinin artırılmasının yarattığı maliyet artışının zamanla bu rücu işlemi sayesinde minimize edildiği dikkate alındığında sistemin sorunsuz bir şekilde hayata geçirilebilmesi için sistemin uygulandığı ülkeler yanında birçok gelişmiş ülkede uygulanmayan tavan prim uygulaması ve riskli sigortalılar havuzu uygulamasının ne şekilde kurguyu etkileyeceğinin iyi analiz edilmesi ve gerekirse bu yapıların gözden geçirilmesi önem arz etmektedir.

Sektördeki tüm şirketlerin katılımı sağlanır mı? Konsensüs sağlanmazsa sistem dışında kalan şirketlerin olacağı bir model kurgulanabilir mi?
Sistemin uygulandığı ülke örneklerinde sisteme katılımın bir ülke haricinde gönüllülük esasına dayandığı; ancak katılımın branşta ruhsat sahibi sigorta şirketlerince %90 üzerinde olduğu görülmüştür. Bu noktada, zarar gören kişinin kendi sigorta şirketine başvurması bir hak olarak tanınmaktadır. Sistem uygulamaya alındıktan sonra hem tüketiciler hem de sigorta şirketleri açısından pek çok avantaj yaratmaktadır. Sigortalının kendi sigortacısı ile iletişim halinde olduğu bu hizmet sistemi içinde zararını tazmin yoluna gitmesi, aldığı hasar hizmetini hızlandırmakta ve müşteri memnuniyetini artırmaktadır. Bu kapsamda, piyasada şirketler de kendi müşteril+erine hizmet sağlayabilmek adına sisteme dahil olmaktadırlar.
İlaveten, söz konusu sistem diğer ülkelerde de olduğu üzere başlangıçta iki aracın karıştığı maddi hasarlı kazaları kapsayacaktır. Dolayısıyla ikiden fazla aracın karıştığı kazalarla bedeni zararlara ilişkin tazminler başlangıçta bu sistem kapsamı dışında kalacağından alternatif olarak mevcut sistem iki aracın karıştığı maddi hasarlı kazalarda da uygulanabilecektir.
Diğer taraftan, daha önce de üzerinde çalışılan model 2016 yılında önce tavan prim sisteminin getirilmesi ve akabinde Riskli Sigortalılar Havuzunun kurulmuş olması sebebiyle uygulamaya alınamamıştır. Bu çerçevede, söz konusu sistemin devreye alınması halinde şirketlerin bu denli yüksek oranlı katılım göstermeleri piyasanın stabil hale gelmesi ile gerçekleşebilecektir. Dolayısıyla tavan tarife sisteminin ve Riskli Sigortalılar Havuzunun gözden geçirilmesi gerekmektedir.

KORU SİGORTA YÖNETİM KURULU ÜYESİ, TEKNİK VE HASAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KASIM YILMAZ:

Doğrudan Tazmin Sistemi için doğru zaman değil

Doğrudan tazmin sisteminde en çok tartışılan konulardan biri zamanlama. Sistemin devreye alınması için oto sigortalarındaki risklerin minimum seviyeye indirilmesini gerektiğini ifade eden Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, DTS hakkında şunları söyledi: "DTS ile sigorta şirketleri kaza anında kendi sigortalılarına hizmet verecek olması nedeniyle trafik poliçesi satışlarında sadece prim değil, sigortalıya verilen hizmetin kalitesi ve müşteri memnuniyeti büyük rol oynayacaktır. Sigorta şirketleri, hizmet sunumunda birbirleriyle yarışacak ve hizmet kalitesi rekabetin ana unsuru olacaktır." Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Bu sistem ile şirketler hasar maliyetlerini, oluşacak ortalama hasar rakamı üzerinden yönetmek zorunda kalacaktır. Bu nedenle en büyük rekabet, düşük modelli araçların portföye kazandırılmaya çalışmasında olacaktır. Serbest tarifeye geçilmedikçe yüksek modelli araçların sigortalanmasında fiyat rekabeti oluşmayacak ve bu araçların hasarlarını gidermede şirketler maliyetlerini azaltma amacıyla çalışmak zorunda kalacaktır. Bu durumda, müşteri memnuniyetinde olumsuzluklarla karşılaşılabilecektir."

'MEVZUATSAL RİSKLER AÇISINDAN ERKEN'

Türk sigorta piyasasında en büyük üretimin, zorunlu olduğu için trafik sigortası üzerinden gerçekleştiğini hatırlatan Yılmaz, getireceği faydalar karşın mevcut durumda DTS'nin uygulanmasının, piyasa derinliği açısından uygun ancak mevzuatsal riskler açısından erken olduğu düşüncesinde olduklarını söyledi. Sektörün çözmesi gereken sorunlara da işaret eden Yılmaz, "Sektörün önündeki en büyük sorunlardan biri olan bilgilendirilme yükümlülüğünün E-Devlet platformu üzerinden çözüme kavuşturulması, ihbar yapılmadan hasar onarımına başlanılmaması, değer kaybı için ayrı bir teminat belirlenmesi ve en önemlisi Trafik sigortasında serbest tarifeye geçilmesi, beklentilerimiz arasındadır" dedi.

'HİZMET KALİTESİNİ YÜKSELTİR'

Doğrudan Tazmin Sisteminin ana amacının, trafik kazalarında zarar



gören araç sahibi sigortalıların karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, kendi sigorta şirketlerine başvurarak hasar ödemesini alabilmesi sağlamak olduğunu ve bunun sigortalıya verilen hizmet kalitesini yükselteceğinin ortada olduğunu belirten Kasım Yılmaz, yine de Türk sigorta sektörünün bir türlü aşamadığı mevzuat riskleri göz önüne alındığında ve serbest tarifenin uygulanmadığı bir ortamda, Doğrudan Tazmin Sisteminin uygulanması için doğru zaman olmadığını düşündüklerini dile getirdi.

"Türk sigorta sektörünün bir türlü aşamadığı mevzuat riskleri göz önüne alındığında ve serbest tarifenin uygulanmadığı bir ortamda, Doğrudan Tazmin Sisteminin uygulanması için doğru zaman olmadığını düşünüyoruz."

QUICK SİGORTA AKTÜERYA & RİSK YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ SEYDA KÖKSAL:

DTS'den önce piyasadaki eksiklikler giderilmeli

Doğrudan tazmin sisteminin sektörün uzun zamandır konuştuğu bir sistem olduğunu söyleyen Quick Sigorta Aktüerya & Risk Direktörü Seyda Köksal, şu bilgileri paylaştı: "Bildiğiniz gibi trafik branşı kamuoyunda çokça konuşulan, tartışılan bir süreçten geçerek sektörde yeknesaklık sağlayan bir düzenlemeye henüz kavuşmak üzere. Stabilitenin sağlanması -doğaldır ki- bir süre gerektirecek. Bu sürenin tamamlanmasının ardından DTS'nin değerlendirilmesinin, daha sağlıklı bir süreci beraberinde getireceğini söyleyebiliriz." DTS'nin ilk etapta; müşteri memnuniyetini artırma konusunda olumlu bir etkisinin olacağını belirten Köksal, diğer taraftan DTS'nin operasyonel süreçte sıkıntılara, hesaplama kurgularında ise ilave hesaplama kurgularına yol açabileceğinin de düşünüldüğünü ifade etti. Köksal, "Sistemin uzun vadede yurt dışında olduğu gibi müşteri memnuniyetinde kalıcı olarak iyileşmeye ve maliyetleri aşağı çekme konusunda da etkisinin olabileceği varsayılmaktadır" dedi.

'TASLAKTA EKSİKLİKLER VAR'

Sektörle paylaşılan ve şu an gündemde olan DTS taslağının kendi içerisinde eksiklikleri bulunduğunu kaydeden Köksal, sözlerine şöyle devam etti: "Şirketlerin katılımlarını ihtiyari olarak sağlaması, rücuen gelecek taleplerin, değer kaybı dosyalarının ve polis zabtı ile tutulan kaza tutanaklarının da sisteme dahil edilmemesi gerek poliçe satışında, gerek hasar süreçlerinde sıkıntılı süreçlerin yaşanmasına neden olabilecektir. Dolayısıyla bu eksikliklerin giderilmesi karışıklıkları gidererek daha faydalı bir sistemin hayata geçmesini sağlayabilecektir. Eksik olan hususların konsolide edilmesi ve zamanlama olarak doğru bir dönemde sistemin yürürlüğe girmesinin ardından sistemin doğru işleyeceği söylenebilir."
DTS'nin hizmet kalitesini artıran ve özellikle sürüş kusuru bulunmayan, müşteri profilini daha fazla koruyan bir sistem olduğuna dikkat çeken Köksal, "Hasara karışmasına rağmen kusuru bulunmayan bu müşteriler, trafik poliçesi vasıtası ile tazminat talebinde bulunarak mağduriyetlerinin



giderilmesini kendi poliçeleri üzerinden talep edebileceklerdir. Poliçeyi satın aldığı acentenin de söz konusu hasar sürecinde yer alması, müşterinin hasarında tek muhatapla hasarını talep etmesi açısından konsolidasyon sağlayabilecektir. Bu durum ise bir şirketin kendi müşterisine daha ihtimam göstererek hizmet vermeye çalışmasını beraberinde getirecektir. Sürecin sağlıklı işlemesi ile müşteri memnuniyetinin artacağı kesindir" şeklinde konuştu.

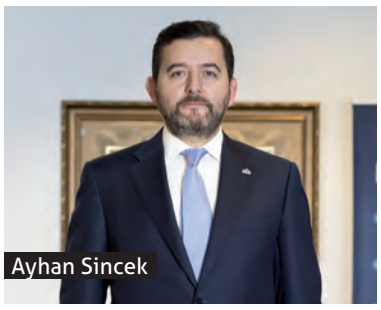
MALİYETLER TIRMANABİLİR

DTS'de en çok konuşulan konulardan biri maliyet unsuru. Kısa vadede müşteri memnuniyetini artırma gayretinde olan şirketlerin yetkili servis ve orijinal yedek parça kullanımına yönelerek maliyetlerin de arttığı bir ortamla karşı karşıya kalabileceğini söyleyen Köksal, "Bu sebeple üst segment araç portföyü yoğunlukta bulunan şirketlerin daha fazla bir mali yükle karşılaşacağı beklenebilir. Kısa vadede kusursuz olarak hasara karışan sigortalıların daha fazla memnun edilmesini sağlamaya çalışma gayretinde olan şirketlerin, ilave maliyetlerle karşı karşıya kalmasına sebep olabilecek. Bu durum ise şirketlerin mali bünyelerinde bir etkiyle karşı karşıya kalabilir. Ancak zamanla DTS'nin oturması ile bu sorunun da kalkacağını düşünmekteyiz" dedi.

"Şirketlerin katılımlarını ihtiyari olarak sağlaması, rücuen gelecek taleplerin, değer kaybı dosyalarının ve polis zabtı ile tutulan kaza tutanaklarının da sisteme dahil edilmemesi gerek poliçe satışında, gerek hasar süreçlerinde sıkıntılı süreçlerin yaşanmasına neden olabilecektir. Dolayısıyla bu eksikliklerin giderilmesi karışıklıkları gidererek daha faydalı bir sistemin hayata geçmesini sağlayabilecektir."

Pandemi tasarruf bilincini yükseltti

Katılım Emeklilik, pandeminin hayata ve tasarruf alışkanlıklarına dair etkilerini ölçmek için Sigorta Okuryazarlığı Araştırması'nı gerçekleştirdi. Türkiye'nin dört bir yanındaki farklı sosyoekonomik sınıflardan 804 kişiyle gerçekleştirilen çalışma, 2018'deki araştırmanın da devamı niteliğini taşıyor. Bu nedenle bu süre zarfında yaşanan pandeminin Türk halkının sigorta algısı, sigorta sahipliği ve tasarruf eğilimleri konusunda trend takibini de mümkün kılıyor. Araştırmayla ilgili bilgi veren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak henüz 7 yaşında bir şirket olmamıza rağmen, faizsiz esaslı Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ve katılım sigortacılığının daha geniş kesimlere ulaşması için bu alanda


Ayhan Sincek

yön belirleyici oluyoruz. Sigorta Okuryazarlığı Araştırması'nın ikincisini gerçekleştirerek de hem sektöre hem de milletimize ışık tutmak gayretindeyiz. Tüm hayatımıza sirayet eden bu olguya dair doğru bir analiz için trendlerdeki değişimi ölçmek istedik ve çarpıcı sonuçlarla karşılaştık" dedi.

BES GÜVENLİ LİMAN

Huzurlu ve rahat bir gelecek için yıllar öncesinden planlama ve yatırım yapılması gerektiğini her fırsatta söylediklerini hatırlatan Sincek, şöyle konuştu: "Hayatlarımıza yeni normaller kalıcı olarak girerken birikim yapmanın, geleceğe yatırım yapmanın önemi daha iyi anlaşıldı. BES bu sınavdan alnının akıyla çıktı. Halkımızın tasarruflarını değerlendirmek için zor zamanların güvenli limanı olarak BES'i seçtiğini gördük. Araştırma da gösterdi ki katılımcıların %83,7'si keşke pandemi döneminden önce daha fazla para biriktirmiş olsaydım diyor. İkinci sırada ise %55,7 ile yazlık ev almış olmayı dileyenler geliyor. Bunu %40,5 ile işsizlik sigortası yaptırmış olmayı dileyenler takip ederken, %29,2 ile keşke bireysel emekliliğim olsaydı diyenler de dördüncü sırada yer alıyor."

Axa pandeminin kadınlara fiziksel ve ruhsal etkilerini araştırdı

Axa, insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı koruma amacıyla yürüttüğü çalışmalar kapsamında "Gizli Maliyetler: COVID-19 Uzun Vadede Kadınların Fiziksel ve Ruhsal Sağlığını Nasıl Tehdit Ediyor?" adlı raporu yayınladı. Raporda pandemi döneminde küresel çapta artan toplumsal cinsiyet eşitsizliği dolayısıyla kadınların bedensel ve ruhsal sağlığını olumsuz etkileyen birçok olgu süzgeçten geçiriliyor ve kadınların pandemi koşullarında sağlık hizmetleri ile ilgili ne düşündüğü irdeleniyor. Genel itibarıyla COVID-19 pandemisinin kadınların sağlık hizmetlerine erişimini zorlaştırdığının ve özellikle ruhsal sağlıklarını olumsuz etkilediğinin altını çizen raporun ortaya koyduğu önemli bulgular sıralanıyor. Kadınların yarısı daha fazla zamanları veya paraları olsaydı daha sağlıklı olacaklarını belirtiyor.


Sanem Çıngay

Axa Sigorta Bireysel Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay konuyla ilgili "Axa olarak toplumsal cinsiyet eşitliğinin ve kadının güçlenmesinin iş hayatındaki savunucularından biriyiz. Bu alanda yaptığımız çalışmalardan biri olan son raporumuz da sektörde kadın sağlığı konusunda önemli bir boşluğu dolduruyor" açıklamalarında bulundu.

BES'te toplam fon 170 milyar lirayı aştı

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 11 Haziran 2021 verilerini açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 170 milyar 200 milyon lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 149 milyar 126 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 21 milyar 40 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 6 milyon 904 bine geriledi. Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 11 Haziran 2021 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 5 milyon 776 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 13 milyar 400 milyon liraya yükseldi. İşveren sayısının 230 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 7 milyon 580 bin olarak kayıtlara geçti.

Türkiye Sigorta üst yönetiminde yeni isim

Türkiye Sigorta; üst yönetim kadrosunu yalın, çevik ve etkin çalışma prensipleri doğrultusunda güçlendiriyor. Sigorta sektörünün tecrübeli ismi Kürşat Pedis; Türkiye Sigorta sürdürülebilir büyüme stratejileri arasında yer alan ve ilk çeyrekte %42 büyüme kaydeden sağlık sigortaları branşı ve hasar hizmetlerinin yönetiminden sorumlu olacak. Pedis, şirketin 2 Haziran 2021 tarihinde gerçekleşen Yönetim Kurulu toplantısı sonrasında Hasar ve Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı.


Kürşat Pedis

Tayfun Altıntaş Arex Sigorta'da

Sigorta sektörüne Nisan 2021'de katılan Arex Sigorta, hissedarlarının Türk sigorta sistemine inancı ve Türkiye'ye olan bağlılığıyla sigorta sektörüne deneyimli ve yetkin bir kurucu kadro ile giriş yaptı. Sigorta sektöründe 30 yıla yakın deneyimi olan Tayfun Altıntaş, Mayıs 2021'de ise Arex Sigorta ailesine Teknik ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak katıldı. Akademik olarak da sigortaya katkıları bulunan Altıntaş, 1999 yılından beri Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda da görev alıyor.



Mahmut Emre Bayram Groupama'ya katıldı

Groupama Sigorta'nın yönetim kadrosuna deneyimli bir yönetici daha katıldı. Mahmut Emre Bayram, Teknik ve Operasyonlardan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı göreviyle Genel Müdür Philippe-Henri Burlisson'a bağlı çalışacak. Aviva Sigorta, Aksigorta, Sompo Sigorta ve Güneş Sigorta şirketlerinin yönetimlerinde görev alan Bayram, son olarak Türkiye Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulundu.





Günal: Kuraklık verim sigortasında poliçe adedimiz %228 oranında arttı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, iklim değişikliğinin tarım sigortalarına etkisi, bu yıl ülkemizde etkili olan kuraklık ve bu çerçevede sürdürülen çalışmalar hakkında bilgilendirmelerde bulundu.
Açıklamada şu ifadeler yer aldı: "Ülkemiz iklim değişikliğinden son derece olumsuz yönde etkileniyor. Tarımsal faaliyetler açık alanda gerçekleştirildiğinden maalesef iklim değişikliğinden en çok tarım etkileniyor. Bu riskin yönetimi için en önemli kalkanlardan birisi sigorta. Biz bu yıl, doğal afetleri ve riskleri daha çok hissettik. Özellikle kuraklık öne çıkan doğal afetler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz


Serpil Günal

senelerde ilçe bazlı uygulanan kuraklık verim sigortasını, bu yıldan itibaren köy bazlı uygulamaya başladık. Önceki yıl kuraklık verim sigortasında poliçe adedimiz 25 bin civarındaydı. Bu sene ise 83 bine çıktı ve yüzde 228 oranında artış yaşandı. Sigortalı alan da 371 bin dekardan 1.5 milyon dekara çıktı. Geçtiğimiz yıllarda ilçe bazlı hasar tespitleri yaparken, bu yıl köy bazlı tespitler yapmaya başladık. Geçen sene 59 il, 286 ilçede işlem yaparken, bu yıl 67 il, 375 ilçe ve 5 bin 311 köyde verim tespitleri gerçekleştirdik. Eksperlerimiz ziraat mühendisi. Tespitler eksperler tarafından tarlada yapılıyor. Dijitalleşme adına akıllı tarım ve uzaktan algılama yöntemlerini de çok yakından takip ediyoruz. Geçen sene kuraklık verim tespitlerinde 150 eksper görev alırken, bu sene eksper sayımızı 300'e çıkardık. Eksperlerimizin tespitleri sonrasında hasar oranlarını hesaplıyoruz ve dosyalar tamamlanmış oluyor. Bu şekilde üreticilerimize tazminatlarını ödüyoruz."

MÜSİAD ve Bereket Sigorta işbirliği protokolü imzaladı

MÜSİAD ve Bereket Sigorta Grubu arasında "tekafül sigortacılığı" olarak da bilinen katılım sigortacılığının tanıtılması ve yaygınlaştırılması amacıyla iş birliği protokolü imzalandı.
MÜSİAD Genel Merkezinde düzenlenen imza töreni, MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ve Bereket Sigorta, Bereket Emeklilik ve Bereket Tekafül Genel Müdürü Mahmut Güngör'ün katılımıyla gerçekleştirildi.
Törende konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Kaan, tekafül sigortacılığının önemine değinirken, bu kavramın barındırdığı dayanışma kültürünün önemli olduğuna vurgu yaptı.
Bereket Sigorta, Bereket Emeklilik, Bereket Tekafül Genel Müdürü Güngör ise, "Hem


Mahmut Güngör
Abdurrahman Kaan

ekonomik hem de dini açıdan temelleri bulunan, yardımlaşma ve paylaşmayı odağına alan katılım sigortacılığının, toplumumuzda önemli bir karşılığının olduğunu görüyoruz." ifadelerini kullandı.
Güngör, geleneksel sigorta ürünlerine mesafeli yaklaşanlar için risk paylaşımı ve dayanışma esasları çerçevesinde dizayn edilen ürünleri ile katılım sigortacılığının, her geçen gün geliştiğini bildirdi.

Devlet destekli ticari alacak sigortasında düzenleme

22 Haziran 2021 tarihli Resmi Gazete kararıyla reasürans ve retrosesyon yoluyla transferi yapılamayan risklerin hasar prim oranlarına düzenleme getirildi.
İlgili kararın birinci maddesine göre sistemin işletilmesinin görevlendirilen Olağandışı Riskler Yönetim Merkezinin üzerinde kalan ve teminat verilen riskin %50'lik kısmını oluşturan pay için %75 ve üzeri, teminat verilen riskin kalan %50'lik kısmını oluşturan pay için %110 ve üzeri için reasürans desteği devlet tarafında taahhüt edildi.
Reasürans desteği için uygun bedel brüt primin binde beş'i olarak, devlet desteğinin gerekli olacağı hasar prim oranına ulaşılması durumunda iptaller düşüldükten sonra yazılan brüt primin %1,5'i olarak belirlendi.

5N1S

"Pandemi sigortacılar için beklenen bir olguydu"

Acente, sigortacı ve sigortalılar başta olmak üzere herkesin yakından ilgilendiği konular Sigortacı Gazetesi'nin 5N1S YouTube programında yer almaya devam ediyor. 5N1S ekranına konuk olan Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Zafer Uçar, pandeminin sigorta sektörüne etkilerinden acentelerin sağladığı teminatların kapsamına kadar birçok önemli konuya değindi.
Pandeminin sigortacılar için beklenen bir olgu olduğu söyleyen Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Zafer Uçar, "İşimizin doğası bu. Gerek iklim değişikliğine bağlı ya da değişen ekonomik düzene bağlı bir takım risklerin ortaya çıkacağını biliyorduk ve buna yönelik tedbirler aldık, ürünler çıkarttık. Gördük ki sigorta sektörü isabetli işler yapıyor. Sigorta sektörü böyle bir pandemiye hazırlıklıydı" dedi.
Magdeburger özelinde de değerlendirmelerde bulunan Zafer Uçar, "Magdeburger Almanya'da kurulan 177 yıllık bir firma. Gerek çalışan gerek hedef olarak da büyüyoruz. Hedefimiz; her yönüyle sigortacılık yapmak, acentelerimizin müşterisine satacağı tüm teminatları bizde bulabilmesini istiyoruz. Büyüme hedefimiz aslında yaygınlık ile ilgili" şeklinde konuştu.



5N1S

Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Zafer Uçar, sektörün pandemi gibi risklere hazırlıklı olduğunu belirtti.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum



URGENDA* DAVASINDA EMSAL KARAR

İklim değişikliği davalarından birinde diğer tüm davalara emsal olacak bir karar alındı.
Buna göre, Hollanda hükümeti ülkedeki sera gazı emisyonlarının 1990 yılındaki seviyesine oranla en az %25 oranında azaltılması yönündeki mahkeme kararına karşı açtığı temyiz davasını kaybetti. Lahey'deki temyiz mahkemesi çevreci örgüt Urgenda'nın Nisan 2015 tarihinde 900 Hollanda vatandaşı adına açtığı ve zafer kazandığı 'dönüm noktası' niteliğindeki mahkeme kararını onayladı.
Gerekçe olarak ise 'vatandaşların insan haklarının çiğnendiği' gerekçesi verildi. Bu kararın en önemli noktası ise dünya genelinde süren benzer davalara örnek olma özelliği taşıması. Bu karara kadar ABD'deki birçok dava hükümetin galip gelmesiyle son bulmuştu. Hollanda'da verilen kararın ABD'deki mahkemeleri de etkilemesi bekleniyor.
Geçtiğimiz aylarda ise yine Hollanda'da başka bir emsal karar alındı. Lahey Mahkemesi, çok uluslu petrol şirketi Shell'in, iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında 2019-2030 yılları arasında karbon salımını %45 oranında azaltmakla yükümlü olduğuna hükmetti. Bu karar çok uluslu şirketlere karşı kazanılmış ilk dava olarak tarihe geçti. Böylelikle diğer şirketler için de yargıya başvurmanın yolu açılmış oldu.

*Sivil çevreci örgüt

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ DAVALARINDA BÜYÜK ARTIŞ:

Sigortacıların te değişikliğinde yo

İklim değişikliği davalarının sayısı, 2015 yılında Paris Anlaşması'nın imzalanmasıyla birlikte ciddi bir şekilde artmaya başladı. Ancak Cenevre Derneği'nin raporuna göre, bu davalardaki sorumluluk ve yükümlülükler hala tartışma konusu.

Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği (The Geneva Association), sektörün geleceğini yakından ilgilendiren bir rapora imza attı. Raporun ismi: İklim Değişikliği Davası. İklim değişikliğinin sebep olduğu hasarların önüne geçene kadar mahkeme salonlarında cevabı aranan bir soruyu odağına alan rapor "İklim değişikliği kaynaklı hasarlarda sorumluluk kimde?" diye soruyor. Rapora göre bu soruya net bir cevap vermek şimdilik mümkün değil. Ancak davaların seyrine dair kapsamlı bir analiz sayesinde "dava riski" öngörülebilir bir hale gelebilir.
İklim değişikliği davalarının genel karakterini analiz eden Dernek, iklim değişikliği davalarını karakterize eden 7 ana faktörü belirlemiş.

1 İKLİM KRİZİYLE MÜCADELE İÇİN YENİ YASALAR

İklim değişikliği ile bağlantılı hasarlarda kimi yükümlülüklerin tanınması, şirket ve hükümetlerin sorumluluğunu artırdı. Bu durum mevcut yasalara ek gerekçeler sağladı ve yeni kullanımlarına olanak verdi. Ayrıca Paris İklim Anlaşması gibi uluslararası anlaşmalar, siyasi tepkilerle birleşince karbon vergilerini, malzeme kısıtlamalarını, yani yeni standartları gündeme getirdi. Şirketler üzerindeki uyum yükü arttı. Yeni yasa ve yönetmeliklerin uygulanması, yaptırım ve para cezalarına, nihayetinde yeni davalara yol açabilir.

2 PARİS İKLİM ANLAŞMASI İLE DAVALAR HIZ KAZANDI

1986 ile 2020 yılları arasında dünya çapında iklim değişikliğiyle ilgili bin 727 dava kaydedilirken bu davaların yarısından fazlası, Paris'te iklim için imzaların atıldığı 2015 yılından sonra açıldı. İlk davalar çevre standartlarını yükseltmek için hükümetlere karşı açılırken, 2007 ile birlikte çevre aktivistleri tarafından birçok şirkete farkındalık yaratma amaçlı 'haksız' davalar açıldı. Yani iklim krizi davaları, çevre mücadelesi adına aktivistler tarafından bir enstrüman olarak kullanıldı. Bu davalar önceleri sadece ABD ve Avustralya'da açılırken yıllar içinde Avrupa'ya doğru yayıldı. 2015 sonrası ise açılan davalarda adeta patlama yaşandı. Bu yıllarda iklim kriziyle ilgili davalar için yeni gerekçeler üretilmeye başladı.

3 İKLİM DAVALARININ KARAKTERİ

Raporda iklim değişikliği davalarının karakteri de detaylı olarak anlatılıyor. Kimi davalar kişilerin özel çıkarları için açılırken çok daha fazlası çevresel ve toplumsal sonuç elde etmek için açılmış davalardan oluşuyor. Örnek vermek gerekirse; iklim değişikliği davaları, çevreci politikaları güçlendirmek, siyasi liderleri çevreci politikalara yönlendirmek, farkındalık yaratmak ve kamusal tartışmayı teşvik etmek amacıyla açılıyor.
Bu davalar genel olarak sivil toplum kuruluşları, kimi işletmeler ve bireyler tarafından genel olarak şirket ve hükümetlere açılıyor.
Yine bu davaların başka bir karakteri ise iklim değişikliğine atıfta bulunup bulunmamasına göre değişiyor. Kimi davacılar argümanlarının merkezine iklim değişikliğini alıyor. Rapora göre, mahkeme salonlarını çevreci mücadelenin bir alanı haline çeviriyor. Kimi davalarda ise iklim değişikliğine hiç atıfta bulunulmasa da konuyla doğrudan ilgili bir hal alıyor. İklim değişikliğiyle mücadele kapsamında ortaya atılan birçok projeye "çevreye ve yerel halka zarar verdiği" gerekçesiyle dava açılabiliyor. Karbon yakalama ve depolama projelerine, devasa güneş tarlalarına ve rüzgar çiftliklerine açılan davalar, raporda bu çelişkili duruma örnek olarak gösteriliyor.

4 DAVALARIN HEDEFİNDE ŞİRKET VE HÜKÜMETLER

İklim değişikliği ile ilgili davaların sanık koltuğunda genel olarak hükümetler oturuyor.



RİSK TANIMLARI VE FARKLARI

Rapor iklim değişikliği ile ilgili üç farklı risk tanımı yapıyor. Özetle risk tanımları şöyle:
FİZİKSEL RİSK: İklim değişikliği ile birlikte aşırı hava olaylarının şiddeti ve sıklığı arttı. Bu sebeple aşırı hava olayları, mal ve altyapıya doğrudan fiziksel hasar verirken iş veya tedarik zinciri kesintileri gibi dolaylı finansal hasarlara da sebep oluyor. Bu tip hasarlar raporda fiziksel risk olarak tanımlanıyor.
GEÇİŞ RİSKİ: İklim değişikliğine karşı farkındalığın artması ve Paris İklim Anlaşması ile birlikte sektörlerde değişim yaşanmaya başlandı. Birçok şirket, kendi iradesiyle ya da yasal mecburiyetler sebebiyle düşük karbonlu ekonomiye geçiş süreci yaşıyor. Bu geçiş süreci; yasal, teknolojik ve pazar değişikliklerine uyum sürecini de kapsıyor. Bu süreç içerisinde yaşanabilecek aksaklıklar, şirketler üzerinde finansal hasarlara veya itibar kayıplarına sebep olabileceği belirtiliyor. Raporda bu durum 'geçiş riski' ifadesiyle tanımlanıyor.
DAVA RİSKİ (YASAL RİSK): Özellikle Paris İklim Anlaşması sonrası iklim davalarında artış yaşandı. Mülk sahipleri, belediyeler, hükümetler, sigortacılar, hissedarlar ve STK'lar tarafından mahkemelere getirilen iklim davalarındaki artış 'dava riski' olarak ifade ediliyor. Bu davaların nedenleri arasında kuruluşların iklim değişikliğinin etkisini azaltamaması, iklim değişikliğine uyum sağlayamaması ve yasal düzenlemelerin gerekliliklerini yerine getirememesi yer alıyor.

ecrübeleri iklim
l gösterici olacak

Bugüne kadar birçok davada hükümetler tazminat ödemeye mahkum edildi.
Çok uluslu şirketlere açılmış davaların birçoğu ise ileri bir tarihe ertelendi.
Buradaki en önemli tartışma konusu, davaya hangi mahkemenin bakacağına dair bir karar verilememiş olması.
Görevsizlik veya yetkisizlik sebebiyle dosya başka bir mahkemeye aktarılıyor.
Birçok ülkede iklim değişikliği davalarına hangi mahkemenin bakması gerektiğine dair bir düzenlemenin olmadığı rapora not düşülmüş.

5 İKLİM DAVASININ İTİCİ GÜÇLERİ

İklim değişikliği davaları gün geçtikçe artıyor. Bu durumun kaynağı yedi farklı etken gösteriliyor.
Ilk olarak fiziksel riskin ve geçiş dönemi riskinin artması vurgulanıyor.
İklim değişikliği ile ilgili farkındalığın artması da dava sayılarının artmasına yol açıyor. Bu farkındalık ile birlikte hükümetlerin, şirketlerin ve yatırımcıların iklim değişikliği ile mücadele için verdiği sözler de daha çok duyulmaya başladı. Bu da iklim davalarının sayısını artıran bir başka sebep.
Davalar için finansman mevcudiyeti sayesinde daha fazla dava açılabiliyor.
Birçok ülkede belediye yönetimleri ve STK'lar iklim değişikliği davaları için fon ayırıyor.
Potansiyel tehlikeyi araştırması ve önlemesi için ortaya konan 'bakım standartları' her yıl gelişiyor ve iklim değişikliğini de kapsamaya başlıyor. Bu standartların uygulanmaması sebebiyle iklim değişikliği ile ilgili yeni davaların açılması bekleniyor.
Bütün bunların yanında akademi de merceğine iklim değişikliğini almış durumda. İklim değişikliği ile ilgili bilimin gelişmesi sayesinde daha şiddetli hava olaylarının meydana gelmesinde şirket ve hükümetlerin ne kadar sorumlu olduğu hesaplanabiliyor. Bu da davaların seyrini etkiliyor.
COVID-19 salgınının iklim değişikliği davalarını etkilemesi bekleniyor.
Toplumların dikkati aşılanma süreçleri ve ekonomik paketlere kayarken iklim değişikliği tartışmaları gözden düşmeye başladı. Bu durum iklim değişikliği davalarını hafifletebilir. Ancak rapora göre, biyolojik çeşitliliğin azalması, ormansızlaşma ve aşırı kentleşme gibi durumların salgına gerekçe olması, ve iklim değişikliği ile ilgili yeni davaların açılması için de hukuksal çalışmaların yapıldığı belirtiliyor.

6 KÜRESEL BİR OLGU OLARAK İKLİM DAVALARI

Küresel veri platformlarının oluşması ve buradaki veriye erişimin açık olması, davacıların yeni yargı yollarını keşfetmesi, emsal dava sayısının artması, küresel hukuk camiasında genişleyen ağlar, iklim değişikliği ile ilgili davaların küresel bir olgu haline gelmesini sağladı. Bu dava sayılarını artıran bir diğer sebep olarak ön plana çıkıyor.

7 İKLİM DAVALARINDA ARABULUCULUK

Rapora göre, iklim değişikliği uyuşmazlıkları için uzmanlaşmış arabuluculara ihtiyaç duyuluyor. Ancak tahkim ve arabuluculuk sistemlerindeki çözümlerin genellikle gizli olması sebebiyle buradaki sonuçların incelenmesi ve raporlanması imkansız hale geliyor. Bu iklim değişikliği davalarındaki bir diğer sorun olarak önplana çıkıyor.

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN ÖNEMİ

İklim Değişikliği Davası raporuna göre, iklim davalarını karakterize eden bu 7 unsur sigorta sektörü için yol gösterici olacak. Halihazırda bu davaların ne yöne gideceği, ne miktarda hasar taleplerinin ortaya çıkacağı ön görülemiyor olsa da riski en aza indirmede sigortacılar büyük bir rol oynayacak.
Paris Anlaşması kapsamında kabul edilen maksimum 1,5 °C'lik küresel ısınma hedefini yakalayabilmek için ülkelerin ulaşması gereken sera gazı emisyon düzeyi net-sıfır emisyon olarak ifade ediliyor.
Raporda sigortacıların net sıfır emisyonuna geçiş sürecinde, bugüne kadarki tecrübelerinin ve ürettikleri çözümlerin çok hayati olacağının altı çiziliyor.

ALDATICI 'ÇEVRE DOSTU' İMAJI DA DAVALIK

İklim değişikliği davalarında çevrecilerin lehine emsal kararların ortaya çıkması, geçtiğimiz aylarda Birleşmiş Milletler'in Küresel İklim Davaları başlıklı raporunu yayımlanmasından sonra gerçekleşti. İklim değişikliğiyle ilgili önemli bir yerde duran raporda da davaların genel karakteri analiz edilmeye çalışılmış. BM raporu bugüne kadar açılan davaları 6 kategoriye ayırıyor. Yaşam, sağlık, gıda, su, özgürlük ve aile hayatı haklarını gerekçe gösterilerek açılan davalar için raporda 'iklim hakkı' tanımlaması yapılıyor. En çok dava bu gerekçelerle açılmış. Diğer gerekçeler sırasıyla şöyle: Yaptırımlara uymamak, fosil yakıtların yerin altında tutmak, kurumsal yükümlülükler ve sorumluluklar ile iklim değişikliği düzenlemelerine uyum sağlayamama. Son olarak 'yeşil aklama' (greenwashing) olarak tanımlanan aldatıcı bir şekilde çevre dostu imaj çizmek de dava gerekçeleri arasında yer alıyor.



COVID-19'un havacılık sektörüne zararı 11 Eylül'den daha fazla olabilir

Küresel salgın sadece ekonomik ve sosyal hayatı değil, hava taşımacılığını ve havacılık sigortalarını da doğrudan etkiledi. Havacılık sektörüne en fazla etki eden olay 11 Eylül saldırıları olsa da COVID-19 pandemisinin yarattığı zorlayıcı ortam yeni bir rekora imza atabilir.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Tüm dünya COVID-19 salgınının sağlık, ekonomi ve sosyal alanlarda yarattığı krizle mücadelesini sürdürüyor. Pandemi ilanı ile birlikte getirilen ilk yasaklardan biri olan havayolu taşımacılığı kısıtlaması ile küresel havacılık sektörü büyük bir darbe aldı. Salgının yol açtığı kapsamlı seyahat kısıtlamaları havayolu endüstrisi ve ortakları için zorlu bir ortam yaratırken sigorta piyasasındaki mevcut finansal sıkılaşma koşullarını daha da karmaşık hale getiriyor. Söz konusu havayolu endüstrisi olduğunda, işlek bir havayolunun karşı karşıya kaldığı maliyetlerin ciddiyeti de artıyor. Bu maliyetlerin büyük bir kısmı; yakıt, personel maliyetleri, kiralama ve amortisman, bakım, havaalanı ve diğer servis sağlayıcı ücretlerini kapsıyor ve çoğu durumda bir havayolu şirketinin toplam maliyetinin %80'ini oluşturuyor.

2002 YILINDA DA KRİZ YAŞANMIŞTI

Havacılık endüstrisinde en büyük etkiler 11 Eylül 2001 saldırılarında ve 2002 yılındaki SARS salgınında yaşanmıştı. 11 Eylül ve SARS salgını etkisiyle birlikte primlerde 2000-2001 yılındaki seviyelerine kıyasla 4-5 kat artış yaşamıştı. COVID-19 gibi küresel bir pandemi olarak algılanmayan SARS, Kasım 2002-Temmuz 2003 aralığında sürmüş ve nispeten kısa ömürlü olarak anılsa da Çin, Hong Kong, Vietnam ve bölgenin geri kalanında primlerde "dalgalanma etkisi" yaratmıştı. SARS'ın havacılık endüstrisine ve sigorta piyasasına etkisi de yakından hissedildi. Dünya genelindeki birçok havayolu şirketinin ek bilet ücretleriyle yolculara artan sigorta maliyetlerini yansıttığını, diğer bir deyişle havayolu şirketlerinin bu prim yükünü tamamen kendi başlarına çekmediklerini belirtmek de oldukça önemli. COVID-19'un, 11 Eylül saldırılarının havacılık sektörüne yarattığı etkiden daha daha büyük bir zarara sebep olduğu ve daha uzun süreceği de görüşler arasında.

5-6 MİLYAR DOLAR ZARAR OLABİLİR

Londra merkezli broker McGill&Partners'ın analistleri, 2021 yılında havacılık sigortası pazar durumunu inceledi ve çoğu firmanın geçen yıl yaşanan zararın dengelenmesi için daha fazla fiyat artışı arayacağını belirtti. Analistlere göre, 2020 havacılık endüstrisi için benzeri görülmemiş zor bir süreç oldu ve yakın vadeli görünüm bu sektördeki sigortacılar için hala belirsiz. Verilere göre; 2020 yılında havacılık endüstrisi, sigortalama talebinde 2019'a kıyasla %65,9 oranında düşüş ile toplam 118 milyar dolarlık zarar bildirdi. Bu durum, COVID-19 salgını nedeniyle en yüksek gerileme yaşanan dönemde yaklaşık 17 bin uçağın boşta kaldığı anlamına geliyor. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği, havayolu endüstrisinin 2021 yılında da ayda yaklaşık 5-6 milyar dolar bandında zarar yaşamaya devam edeceğini ve yolcu sayılarının 2024 yılına kadar toparlanma süreci içerisinde olacağını aktardı.

McGill and Partners Havacılık ve Uzay Başkanı Joe Trotti, "2020, havayolları ve sigorta şirketleri için kesinlikle zor geçen bir yıldı. İç turizm talebinin artması toparlanma sürecinin başladığını gösterebilir. Ancak birçok ülkedeki kısıtlamalar ve kapatılan sınırlar tam bir iyileşme için süreci belirsiz hale getiriyor" dedi.

YOLCU SAYISINDA %60 ORANINDA GERİLEME

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na bağlı Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü'nün düzenlediği havalimanları istatistiklerinde toplam uçak ve yolcu istatistikleri ile pandeminin etkisi görülebiliyor. Türkiye genelinde tüm uçak trafiğine baktığımızda COVID-19 kısıtlamalarının olmadığı 2019 yıl sonunda 1 milyon 556 bin uçağın kaydı yapılırken, pandeminin getirdiği kısıtlamalar ve sınırların kapatılması ile 2020 sonunda bu rakam %45.1 azalarak 853 bine geriledi. Açıklanan son rakamlara baktığımızda ise mayıs sonunda ülke genelindeki uçak verilerini kıyasladığımızda pandeminin yarattığı farkı görebiliyoruz. Salgının olmadığı 2019 Mayıs ayında 568 bin olan uçak sefer sayısı kısıtlamanın olduğu 2020 Mayıs ayında %46.5 azalış ile 303 bine geriledi. 2021 Mayıs sonu rakamlarında ise küresel aşılama oranlarının da artışı ile birlikte iyileşmeler göze çarpıyor. 2021 Mayıs sonu uçak trafiği verileri 333 bine çıktı. 2019 yıl sonunda 208 milyon 911 bin yolcu seyahat ederken, salgının pik yaptığı 2020 sonunda ise bu rakam %60.8 oranında düşüş ile 81 milyon 703 bin oldu. Seyahat eden yolcu trafiğine baktığımızda ise 2020'nin Mayıs sonunda Türkiye genelinde toplam yolcu sayısı 33 milyon 756 bin olurken, 2021'in aynı döneminde bu sayı 29 milyon 433 bin olarak kaydedildi.

HAVACILIK SİGORTA PİYASASI BİR YIL DAHA ZARAR GÖRÜRSE NE OLUR?

Şüphesiz ki her iş kolu ve branş COVID-19 pandemisinden farklı şekilde etkilendi, büyük çoğunluğu bu süreçten zararla çıktı, iş yapış biçimlerini yeniden şekillendirdi. Havacılık sigortalarında pandeminin yarattığı olumsuz etkilerin bir yıldan daha fazla sürmesi durumunda uzmanlar farklı senaryoları gözden geçiriyor. Bunlar;
- Uçuşların durması,
- Hasar taleplerinin karşılanmaması,
- Sürdürülebilir olmayan prim seviyeleri olarak sıralanabilir.

Bu durumlardan herhangi biri (veya bunların bir kombinasyonu) göz önüne alındığında, sigorta şirketlerinin yılın son kısmında prim oran artışları için zorlanması muhtemel. Buradaki soru, bu ek maliyetleri ek ücretler şeklinde (11 Eylül'den sonra olduğu gibi) yansıtmak için yeterli yolcu trafiğinin olup olmayacağı.

YOLCU TRAFİĞİ (GELEN-GİDEN)

	2019 YIL SONU	2020 YIL SONU	2020 MAYIS	2021 MAYIS
İSTANBUL ATATÜRK HAVALİMANI	16.112.804	-	-	-
İSTANBUL HAVALİMANI	52.009.220	23.410.380	12.311.658	9.416.756
SABİHA GÖKÇEN	35.560.610	16.951.190	7.047.770	6.645.700
ANKARA ESENBOĞA	13.740.595	5.162.569	2.573.578	1.763.607
İZMİR ADNAN MENDERES	12.365.256	5.464.858	2.198.656	1.811.939
ANTALYA HAVALİMANI	35.679.421	9.711.195	2.340.843	2.471.326
ADANA ŞAKİRPAŞA H.	5.057.788	2.507.344	1.056.196	908.083
TÜRKİYE GENELİ	**208.911.338**	**81.703.685**	**33.756.971**	**29.433.199**

TÜM UÇAK TRAFİĞİ

	2019 YIL SONU	2020 YIL SONU	2019 MAYIS	2020 MAYIS	2021 MAYIS
İSTANBUL ATATÜRK HAVALİMANI	138.279	37.468	118.259	13.132	15.649
İSTANBUL HAVALİMANI	329.900	185.424	65.910	89.326	80.910
SABİHA GÖKÇEN	235.717	126.310	92.504	48.377	53.162
ANKARA ESENBOĞA	99.242	50.394	42.491	21.114	18.801
İZMİR ADNAN MENDERES	83.585	46.001	31.756	16.641	15.623
ANTALYA HAVALİMANI	212.518	71.180	57.785	20.854	22.980
ADANA ŞAKİRPAŞA H.	40.658	27.539	6.760	9.314	10.521
TÜRKİYE GENELİ	**1.556.417**	**853.750**	**568.463**	**303.891**	**333.185**

* İstanbul Atatürk Havalimanı 7 Nisan 2019 tarihinde uçuşlara kapatıldı.

COVID-19'UN HAVAYOLU ENDÜSTRİSİ İÇİN OLASI SONUÇLARI NELER OLABİLİR?

Koronavirüsün birçok alanda kalıcı etkiler yarattığı, iş süreçlerinin dijitalleşmesi gibi konularda ise beklenmedik hızda dönüşümlere sebep olduğu su götürmez bir gerçek. COVID-19'un havayolu endüstrisindeki olası sonuçlarını ise kısa ve uzun vadeli etkiler olarak ayırabiliriz. Salgının havayolu şirketleri üzerinde yaratacağı kısa vadeli etkiler:
-Operasyonlarda önemli ölçüde azalma veya tamamen durma,
-Gelirlerde azalma,
-Sigorta primi ödeme gecikmeleri.
Tahmin edilen uzun vadeli etkiler ise:
-Uçakların uzun bir süre yerde kalması,
-Havayolu şirketlerinin iflası,
-Kiralanan uçakların havayolu şirketlerine maddi zararlar vermesi olarak sıralanabilir.

HAVACILIK SİGORTALARI EĞİTMENİ TÜLİN YURDAKUL:

COVID-19'un havacılık sektörüne zararı 11 Eylül'den daha fazla

COVID-19'un havacılık piyasasına olan etkileri ile ilgili Havacılık Sigortaları Eğitmeni Tülin Yurdakul, "COVID-19 pandemisi Türkiye dahil tüm dünya ülkelerini sağlık, sosyal ve ekonomik olarak dramatik bir şekilde etkilemiş ve 2021 yılının 3. çeyreğine kadar kısıtlamalarla geçecek bir dönemi işaret etmektedir. Salgının her geçen gün yayılması global ticarette de doğal olarak ekonomik faaliyetleri en aza indirmiş; Dünya Sağlık Örgütü, Havayolu Taşımacılar Birliği, Uluslararası Sivil Havacılık Otoriteleri ve ilgili diğer otoriteler tarafından insan sağlığını korumak için havayolu taşımacılığına da kısıtlayıcı pek çok düzenleme ve kurallar getirmiştir. Havalimanı ve havayolu işleticileri yoğun hijyen kural ve uygulamaları ve kısıtlamaları ile yolcu ve mürettebatın sağlığını korumak için önlemler almışlar, uçuşlar minimum seviyeye indirilmiştir. Dünyadaki pek çok ülke sınırlarından girişe kısıtlama ve uçuş yasağı uygulaması başlatmış, karantina uygulamaları ise halen yapılmaktadır. ABD, Avrupa, Güney Amerika ve Asya ülkeleri bu uçuş yasakları nedeniyle yolcu gelirlerinin azalması etkisiyle ağır ekonomik kayıplarla karşılaşmışlardır. Bu kriz pek çok havayolu şirketinin iflasına ve ağır finansal kayıpların yaşanmasına, uçaklarını yerde tutmaya ve personel çıkarımına, ücretsiz izne yönlendirilmesine sebep olmuştur. Bu zararları sadece havayolu şirketleri açısından değil aynı zamanda hava taşıtı üreticileri, uçak motoru ve diğer üniteleri üreticileri açısından da ele almamız gerek. Boeing, Airbus gibi büyük uçak imalatçıları üretimlerini neredeyse yarı yarıya azaltmak zorunda kalmışlardır. Bu kriz tüm dünyaya 11 Eylül'ün havacılık sektörüne vurduğu darbeden daha uzun bir süreye ve zarara sebep olmuştur" dedi.

'2022'DE SONA ERECEĞİ UMUDUNDAYIZ'

Yurdakul, şu değerlendirmeleri yaptı: "Havacılık sigortaları açısından da mevcut poliçelerin primlerin ödenmesinde gecikmeler, havayolu uçaklarının satışı ve değer kaybı, poliçelerin iptali ve/veya yer riskine çevrilmesi talepleri, pek çok operatörün havacılık sektöründen çekilmesi gibi durumlar ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla bu tür iptal ve çekilmeler finansal kredi veya leasing sağlayan kurumlara da etki etmiştir. Avrupa ülkeleri tarafından talep edilen yolcu seyahat sigortası teminat içeriğine COVID-19 riski de Türkiye'de bazı sigorta şirketleri tarafından dahil edilmiştir. Sigortacılar açısından havalimanlarında yerde bekleyen binlerce hava taşıtının kümül olarak yerde çeşitli risklere maruz kalabileceği de sorunun bir başka tarafıdır.
Bü üzücü ve ağır kayıplar tablosunda finansal olarak en az etkilenen kargo hava taşıyıcıları ve ambulans operatörleri olmuştur. Ayrıca genel havacılıkta havacılıkla ilgisi olan ve olmayan kurum ve şahıslar irili ufaklı jetler, uçaklar alarak kendi mobilitelerine yatırım yapmışlardır. Artan aşılama ve toplumsal mesafenin korunmasıyla 2021 sonu veya 2022 yılı içinde sürecin sona ereceği umudundayız. Bu mutlu gelecek tablosuyla, havacılık ve havacılık sigortalarının da tekrar toparlanmaya ve büyümeye başlayacağı düşünülüyor."

HAVACILIK SİGORTALARI EĞİTMENİ ZEKERİYA DUR:

En hızlı şekilde toparlanacak sektör havacılık sektörü

Havacılık sigortalarında ülkemizde ve yurt dışındaki farklılıkları dile getiren Havacılık Sigortaları Eğitmeni Zekeriya Dur, "Teminat olarak hava aracının kullanımından kaynaklı olarak gövde sigortaları, taşıyıcının mali mesuliyeti (yolcu, yük, bagaj, gecikmeden kaynaklı sorumluluklar) ve 3. şahıs sorumluluk sigortaları, hangar sahipliğinden kaynaklı olarak hangarkeepers sigortaları, hava aracı bakımlarından kaynaklı olarak bakım sigortaları, üretim nedeniyle ürün sorumluluk sigortaları, pilotlar için lisans kaybı ve uçuş anında geçerli olmak üzere ferdi kaza sigortaları ilk aklımıza gelen sigortalardır.
Ülkemiz sigorta şirketleri havacılık sigortalarına sorumluluk limitlerinin ve hava aracı gövde değerlerinin yüksekliği nedeniyle kapasite yetersizliğinden girmek istemiyorlar. Çok hafif hava araçları için çözüm merkezi olan sigorta şirketlerimiz bulunmakta ancak hava araçları değerleri yükseldikçe ülkemiz sigorta kapasitesi yeterli olmayıp yurt dışına açılmak zorunda kalıyoruz. Bu çerçevede ülkemiz tarafından havacılık alanında sunulan teminatlar yurt dışından sunulan teminatlara göre dar kapsamlıdır" şeklinde konuştu.
Zekeriya Dur, sözlerine şöyle devam etti: "Pandemi ile birlikte uçuşlar durdurulmaya başladıkça uçağa olan ihtiyaç azalmaya başladı. Uçağa ihtiyaç azalmaya başladıkça pilotlara ve kabin ekibine olan ihtiyaç azaldı. İnsanların önceliği hayatta kalmak olunca harcama yapılmaz ve uzun vadeli yatırımlara girilmez oldu. Havacılığa yatırım yapan sayısı azaldı. Pandemiyle birlikte uçuş okulları uçuşlarını yapamaz hale geldi ve yerde eğitim vermek zorunda kaldı. Bu da zaman zaman yeni öğrenci bulunamamasına neden oldu. Bugün sektörde gelir açısından zorlanan taraflar var. Uçuş sayıları düştü taşınan yolcu sayısı azaldı. Sürecin toparlanması için en az 2 senelik bir sürece ihtiyaç olduğu belirtiliyor. Tabii bu da hayatın yavaş yavaş normale dönmesiyle ilişkilidir. Ancak belirtmek isterim ki hayatın normale dönmesiyle birlikte en hızlı şekilde kendini toparlayacak sektör havacılık sektörüdür."

HAVALİMANLARINDA YENİ ÖNLEMLER

Pandemini havacılık sigortaları teminatında yarattığı değişiklikler ve önümüzdeki süreçte karşılaşabilecek durumlarla ilgili Zekeriya Dur, şunları söyledi: "Pandemiyle hayatımıza daha fazla yerde kalma teminatı girmiş oldu. Ancak, uçakların yerde kalmasıyla uçuş riski azalırken, uçakların bakımı, parkı, korozyon riskine tabi kalması gibi yer risklerinde artış oldu. Bu nedenle müşteriler sigortacılarıyla irtibat halinde kalarak ihtiyaçlarını giderici poliçeleri beraber tespit etmelidirler. En büyük değişikliğin, ileride pandemik hastalıklar kaynaklı yolcu rahatsızlanması ölümü gerçekleşince ortaya çıkacak tazminat taleplerinin çözümü için hava yollarıyla birlikte sigortacıların önlemler alacağı olarak gözlemleyeceğiz. Bu değişiklikle havalimanlarında hayatımızda karşılacağımız yeni önlemler olacaktır."

Online eğitim imkânı aktüerliğe olan ilgiyi artırdı

İş dünyasındaki güncel gelişmeler ve geçtiğimiz yıl başlayan online eğitim imkanlarının aktüerlik eğitimlerine ilgiyi artırdığını ifade eden **Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı Direktörü ve BRG Danışmanlık'ın Kurucu Ortağı Dr. Genco Fas**, trafik ve yol gibi kısıtlamaların kalkmasının eğitim deneyimini dönüştürerek iyileştirdiğini söyledi.

Pandemiden en çok etkilenen alanlardan biri de eğitim faaliyetleri oldu. Uzaktan eğitimde başta lisans öncesi basamaklarda zorluklar ve belirsizlikler yaşansa da kurumsal ve ileri seviye eğitimlerde özellikle trafik ve yoldan kazanılan zamanın yanı sıra evden eğitimin konforu söz konusu süreçlere ilgiliyi artırmış gözüküyor. Son dönemin en çok aratılan ve araştırılan mesleklerinden biri olan aktüerlik eğitiminde de benzer bir gelişme yaşanıyor. Pandemi sonrası aktüerlik eğitim süreçlerini, aktüerlik eğitimi veren BRG Danışmanlık'ın ders yapısını ve gelecek planlarını Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı Direktörü ve BRG Danışmanlık'ın Kurucu Ortağı Dr. Genco Fas'a sorduk.

BRG Danışmanlık'ın tarihinden ve faaliyetlerinizden kısaca bahseder misiniz?
BRG Danışmanlık, 2010 yılında merkezine aktüerlik sınavlarına hazırlık ve finans eğitimlerini koyarak faaliyet hayatına başlamıştır. O tarihlerde hem firmamızın ve aktüerliğin az biliniyor olması, hem de aktüerlik sınavlarına olan ilginin bugünkü seviyeye henüz ulaşmamasından ötürü BRG olarak ilk üç yılımızı küçük finansal danışmanlık projeleriyle ve az sayıda eğitim faaliyetiyle geçirdik. Fakat 2013 yılından itibaren aktüeryanın dünyada geleceğin mesleklerinden biri olarak gösterilmesi ve tabii Türkiye'de büyüyen sigorta sektörü ile sigortacılık mevzuatının getirdikleri, BRG Danışmanlık olarak bizi çok yoğun bir eğitim ve danışmanlık sürecinin içine soktu. Bugün geldiğimiz noktada ise neredeyse bir enstitü kimliği kazanmak üzere olan şirketimiz; aktüerlik sınavlarına hazırlık eğitimlerindeki lider konumunun yanında, banka, sigorta ve reel sektör şirketleri için finansal danışmanlık ve eğitim gibi pek çok hizmet sunan bir kimliğe büründü.



Bu büyüme sürecinde en önemli etken ne oldu?
Bu gelişimin kaynağı hiç şüphesiz ki aktüerlik sınavlarına hazırlık çalışmalarımızdır. 2009 yılında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ndeki doktora çalışmamı bitirmek üzereyken, Prof. Dr. İrini Dimitriyadis'in yönlendirmesiyle bu alanda çalışmaya başladım. O tarihte aktüerlik sınavları Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılıyordu. Biz de sınav komisyonunda yer almak veya soru göndererek katkıda bulunmak amacıyla İrini Hoca ile beraber Ankara'nın yolunu tutmuştuk. 2009 yılında İrini Hoca ile sınavlar için epey soru hazırladığımızı hatırlarım. Fakat sonraları, yani 2010'dan itibaren hem BRG'nin kurulması, hem de o dönem bu eğitimlerde beraber olduğumuz Prof. Dr. Suna Özyüksel'in çabalarıyla çok sayıda aktüer adayı katılımcı ile çalışmaya başladık. Sınavların tamamlanması en az 3-4 yıl sürdüğü için beraber çalıştığımız arkadaşlarımızla uzun yıllara dayanan dostluklar geliştirdik. Dolaysıyla bu süreç, tıpkı üniversite öğretim üyesi kimliğim gibi, bana gerçekten insanlık adına yararlı bir iş yaptığımı hissettiriyor. BRG'de aktüerlik sınavlarına hazırlık çalışmalarından daha hacimli işlerimiz vardır. Fakat bu hazırlık süreci arkadaşlarımızın heyecanına ortak olduğumuz ve onlara dokunabildiğimiz için benzersizdir.

BRG'de aktüerya eğitimlerinin sadece ikisi farklı isimler tarafından veriliyor. 13 farklı başlık içinden 11 veya 12 dersin eğitimini siz veriyorsunuz. Bu nasıl mümkün olabiliyor?
Bu çok yerinde bir sorudur. Özellikle geçmişte aktüerya ve matematik hakkında hiç bir bilgiye sahip olmayan, fakat hasbelkader sesi duyulan kişilerin bu alanda bize yersiz eleştirileri olmuştur. Evet, bu 13 dersin bir dersini, ki bu ders muhasebe dersidir, Dr. Cengiz Doğru ve bir dersin yarısını da, şimdilerde BRG'nin yeni ismi Prof. Dr. Cenktan Özyıldırım vermekte. Diğer dersler ise bende. Aslında tabii ki bir kişi 11 farklı ders veremez. Fakat benim gözümde 11 farklı ders değil sadece tek bir ders vardır, o da orijinal adıyla "stochastic processes" yani rassal süreçler dersidir. Bu alan ise benim hem doktora çalışmamda hem de akademik faaliyetlerde seçtiğim alandır. Uzmanlık alanımdan dolayı aktüerya adeta bana "denk" gelmiştir ve bu yüzden İrini Hoca zamanında beni sınav komisyonuna önermiştir. Dolayısıyla biri diğerinin devamı olan, ama aslında tek bir dersin başlıklara ayrılmış halini anlatıyorum.

Pandemi çalışmalarınızı nasıl etkiledi?
Pandemi süreci hepimizden çok şeyler götürdü. Bütün bu olumsuzlukları BRG olarak biz de tecrübe ettik. Fakat yine de bu süreci bir değişim ve çeşitlilik kaynağına çevirdik. Başka bir tesadüf ise tam da pandemi öncesi dönemde çalışmalarımızı dileyen katılımcılarımız için online yapmaya başlamamız oldu. İş yoğunluğundan veya mesafelerden dolayı derslere gelmekte zorlanan arkadaşlarımız, oturumların iki veya üçüne online katılır olmuştu. Dolayısıyla pandemi başlar başlamaz online eğitime hazırdık. Önce 2020 Nisan ve Mayıs aylarında adayların ücretsiz katıldığı bir zoom seminerler dizisi başlattık. "3Soru-3Cevap" adındaki seminerlerde online eğitimlere henüz aşina olmayan arkadaşlarımızı bu mecraya alıştırdık. Bu oturumlar çok ilgi gördü ve onlarca arkadaşımızla belki 20'den fazla farklı oturum yaptık. Ardından 2020 Haziran ayında online eğitimleri başlattık. Hem yaptığımız zoom tanıtım çalışmaları hem de herhalde zamanın ruhu nedeniyle, hiç olmadığı kadar çok sayıda arkadaşımızla çalışmalar yapmaya başladık. Her eğitim 30'lu sayılarla gerçekleşiyor ve arkadaşlarımızla evlerinin konforunda saat kısıtlaması olmadan çalışıyorduk. Bizim için de harika bir deneyim oluyordu çünkü trafik ve yol gibi kısıtlar kalkınca yorulmadan daha çok çalışma yapabilmek mümkün oldu. Tahminim bunun bu şekilde uzun zaman gideceği ve online eğitimlerin büyük çoğunluk tarafından tercih edileceği yönünde.

YENİ PROJELER YOLDA

Yeni dönemde farklı projeler var mı?
2020 yılında başladığımız yeni projelere 2021 ve 2022'de daha büyük bir hacimle devam etmek istiyoruz. Bunların arasından özellikle Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi (BÜYEM) ile yaptığımız Mini-MBA programı sektörde ilgi görüyor. Dört ya da beş ayda tamamlanan programda BRG ve Boğaziçi Üniversitesi öğretim üyeleri görev alıyor. Programı tamamlayan katılımcılar ise Boğaziçi Üniversitesi sertifikasına sahip oluyorlar. Ayrıca kurumsal iletişim alanında, özellikle de banka ve sigorta şirketleri için finansal içerik sağlayıcı olarak yaptığımız çalışmalar 2022 ve 2023'ü de kapsayacak şekilde genişliyor. Son olarak tüm katılımcılarımız ve misafirlerimizle COVID-19 sonrası dönemde beraber olabileceğimiz yeni ofisimiz Temmuz ayında Beyoğlu Galata'da, 1856 tarihli bir apartmanda faaliyetlerine başlayacak. Tüm aktüerya ve finans meraklılarını çalışmalarımıza bekliyoruz.

SAİK'İN GÜNDEMİ 9 MAYIS YÖNETMELİĞİ

Müzakerelere devam ediyoruz

9 Mayıs tarihli 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkındaki Yönetmelik' değişikliği ile ilgili konuşan TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, "9 Mayıs 2020'de çıkarılan ve acenteleri mağdur edecek maddeler içeren yönetmelik değişikliği geçen yıl TOBB SAİK yönetimi ve acentelerimizin de yoğun itirazları sonucu askıya alınmıştı. Acenteleri temsil anlamında Türkiye'deki tek çatı örgütü olan SAİK, söz konusu yönetmelik değişikliğinin yayım tarihinden bu yana geçen sürede acenteleri mağdur etmeyecek yeni bir yönetmelik için kamu ve SEDDK nezdinde girişimler yapmış ve yoğun geçen müzakerelerde bulunmuştuk. Bu süreçle alakalı olarak, Hazine ve Maliye Bakanlığı Bakan Yardımcısı Şakir Ercan Gül, mesafeli satış yönetmeliği konusunu görüşmek üzere acilen 2 Haziran 2021'de SAİK yönetimini Ankara'da bakanlığa davet etmişti. Bu önemli toplantıda acentelerin mağduriyet yaşayacağı düşünülen konular hakkında açıklama yapılmış ve Bakan yardımcısından acenteler adına destek talep edilmişti. SAİK olarak son yönetmelik taslağına karşılık Bakan Yardımcısı, SEDDK ve Bakanlık yetkililerine verdiğimiz 'görüş dosyamızı' buradan da paylaşmak isteriz:

"Birinci Bölüm (1/j) SAİK talebi: Söz konusu tanım, 'Uzaktan iletişim aracı: Mektup, katalog, telefon, faks, radyo, televizyon, elektronik posta mesajı, kısa mesaj, internet ve banka ATM'si gibi fiziksel olarak karşı karşıya gelinmeksizin sözleşme kurulmasına imkân veren ortamı' şeklinde değiştirilmelidir.

İkinci Bölüm (8/4) SAİK talebi: Söz konusu hüküm, 'Bu madde kapsamında düzenlenen sigorta sözleşmelerinin bir hizmet paketi içerisinde sigortalıya sunulması halinde söz konusu sigorta ürününün prim tutarı herhangi bir ad altında doğrudan ya da dolaylı olarak tüketiciden tahsil edilemez. Bu primin herhangi bir ad altında tahsil edilmesi yetkisiz aracılık faaliyeti olup, Kanunun 35'inci maddesi uyarınca cezai müeyyideye tabidir' şeklinde değiştirilmelidir.

Üçüncü Bölüm (9/4) SAİK talebi: Söz konusu hüküm, 'Yetkili kuruluşların kendi elektronik ticaret ortamları hariç olmak üzere mal ve hizmet pazarlaması veya satışı yapılan elektronik ticaret ortamlarında, bu Yönetmeliğin 10. maddesinde sunulan sigortalar hariç olmak üzere, sigorta şirketi ile sigorta teminatı veren emeklilik şirketlerinin ürün ve faaliyetleri satışa sunulamaz. Ancak, yetkili kuruluşlar bu alanlara reklam ve ilan verebilir, kişiler bu alanlar



üzerinden yetkili kuruluşların online satış kanallarına bağlanamaz' şeklinde değiştirilmelidir.

Üçüncü Bölüm (9/5) SAİK talebi: Söz konusu hüküm, 'Mesafeli akdedilecek sigorta sözleşmelerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerinin yalnızca yetkili kuruluşların teknik personeli tarafından yapılması esastır. Yetkili kuruluşlar, kendi fiziki mekanları dışındaki fiziki mekanlara hizmet noktası koyamaz, üçüncü kişilere ait hizmet noktaları aracılığı ile sigorta sözleşmesi akdedemez' şeklinde değiştirilmelidir.

Üçüncü Bölüm (10/1) SAİK talebi: Söz konusu hüküm, 'Bilgisayar, tablet, cep telefonu ve benzeri elektronik cihazların satışına bağlı olarak elektronik cihaz, makine kırılması ve hırsızlık sigortası ancak aşağıdaki şartlarda sunulabilir' şeklinde değiştirilmelidir.

Üçüncü Bölüm (10/1- c) SAİK talebi: Söz konusu hüküm 'Teminat süresinin, azami 2 yıl olması' şeklinde değiştirilmelidir.

Üçüncü Bölüm (10/2) SAİK talebi: Söz konusu hüküm Taslaktan çıkartılmalıdır.

Üçüncü Bölüm (10/7) SAİK talebi: Söz konusu hüküm, 'Yetkili kuruluşlarca, mal ve hizmet satışı ile bağlantılı olarak sigorta sunanlara herhangi bir şekilde ücret ödenemez, bu kişilere menfaat sağlanamaz' şeklinde değiştirilmelidir" dedi.

Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yönetmelik taslak çalışmalarında acenteler aleyhine birçok maddeyi yeni yönetmelikte yayınlanmaması için büyük gayret verdik ve başarılı da olduk. Yönetmelikte yer almasını istemediğimiz bazı maddeler ise maalesef yeni yönetmelikte yayınlandı. Bunların çoğu 5684 Sayılı Sigortacılık Kanununa aykırı maddeler olup bu aykırılıklar için hukuki ve tüm zeminlerde mücadele etmeye devam edeceğiz."

9 Mayıs 2020 tarihli 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkındaki Yönetmelik' değişikliğiyle ilgili **TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz,** "Acenteleri mağdur edecek maddeler içeren yönetmelik değişikliği, geçen yıl TOBB SAİK yönetimi ve acentelerimizin de yoğun itirazları sonucu askıya alınmıştı. SAİK olarak, yönetmelik değişikliğinin yayım tarihinden bu yana geçen sürede acenteleri mağdur etmeyecek yeni bir yönetmelik için kamu ve SEDDK nezdinde girişimler yaptık ve yoğun müzakerelerde bulunduk" dedi.

TOBB SAİK'TEN EK TALEPLER

TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, ek taleplerini ise şöyle aktardı: "TOBB SAİK yönetimi olarak yönetmelik taslak görüşmelerinde SEDDK yöneticilerinden, ilave farklı taleplerimiz de oldu. Bunlar da şu şekildedir:

"1. Trafik Sigortası

• Asgari komisyon oranlarının artırılması (Yönetmelik) (Bu konu Havuz dışı %8'den %10'a çıkarılarak talebimize olumlu cevap verilmiştir.) •Devir zeyli uygulamasının tekrar yürürlüğe konulması (Yönetmelik) •Tek fiyat uygulamasına geçilmesi veya sigorta acentelerine tüm sigorta şirketlerinden trafik poliçesi satış imkanı verilmesi (Yönetmelik) •Trafik sigortası olmayan araç sahiplerine uyarı yazısı iletilmesi (İdari İşlem) •Araç ruhsatlarında marka kodunun yer alması (İdari İşlem) •50 cc motorlu bisikletlerin trafik sigortası kapsamına alınması (Yönetmelik) •Doğrudan tazmin sistemi uygulamasına geçişin ivedilikle sağlanması (Kanun/ Yönetmelik/İdari İşlem)

2. Zorunlu Sigortalar

• Zorunlu sigortalarda tahsilatın kredi kartı ile yapılması durumunda ve ilgili acente tarafından talep edilmesi halinde 3D Secure Güvenlik Sistemi kullanımının sağlanması (Yönetmelik) •Şehir içi ya da şehirler arası ticari yolcu taşımacılığı yapan tüm araçların (ticari taksi dahil) Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası kapsamına dahil edilmesi (Yönetmelik) •Çöp ve emlak vergisi işlemlerinde DASK poliçe kontrolü yapılması (Yönetmelik)

3. Sigorta Aracıları Arasındaki Haksız Rekabet ve Uygulamalar

•Sigorta primi üzerinden risturn ve iskonto yapılmasının ve sigorta poliçesinin promosyon unsuru olarak kullanımının yasaklanması (Kanun/Yönetmelik) •Sigorta brokerlerinin tüm branşlarda ücret ve komisyonlarını sigorta ettirenden alması (İdari İşlem) •Sigorta brokerlerinin teşkilat yapılarının düzenlenmesi ve brokerlerin denetlenebilmesi için SAİK bünyesinde örgütlenmeleri (Kanun) •Zirai ve ticari kredilerde de sigortalılara cayma hakkı tanınması (Yönetmelik) •Bankalar ve diğer kredi sağlayan kuruluşlarının kredi tahsis işlemlerinde poliçe satış baskısının engellenmesi amacıyla acentenin tanzim ettiği muadil poliçenin kabul görmesi (Yönetmelik-Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği ile bireysel işlemler için söz konusu düzenleme yapılmıştır.)

4. Yetkisiz Kişilerin Sigortacılık Faaliyetlerinin Engellenmesi

• Sigorta aracılarının ekran açmak suretiyle yetkisiz kişilere poliçe satışı yapmalarının engellenmesini teminen, sigorta şirketlerine de sorumluluk verilmesi (Kanun/Yönetmelik) •Sigorta şirketi ekranlarına e-devlet uygulaması ile girişin zorunlu olması (İdari İşlem) •Sigorta şirketi, acente ve brokerlerin yetkisiz kişilerin internet sayfaları ile mobil uygulamalarına link vermesinin engellenmesi (Yönetmelik)

5. Bilgilendirme Yükümlülüğü

• Bilgilendirme yükümlülüğünün süre bakımından sınırlandırılması (Yönetmelik) • Bilgilendirmenin dijital ortamda yapılabilmesi (Yönetmelik)

6. Sigorta Acentelerinin İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatından muaf tutulması (Kanun)

7. Sigorta Acenteleri Arasındaki İş Paylaşımının KDV'den Muaf Tutulması ve Söz Konusu İşlemlerde Komisyon Gider Belgesi Düzenlenmesi (Tebliğ/İdari İşlem)

8. SBM Yönetim Komitesinde acentelerin temsilinin sağlanması (Yönetmelik)

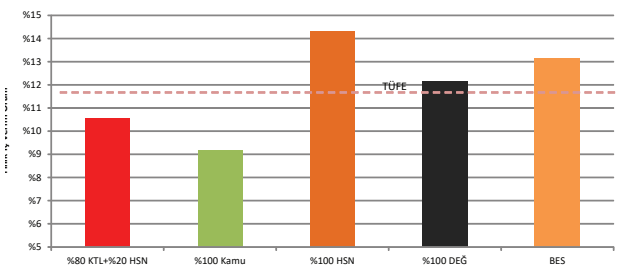
9. İl Taşıma kapasitesine göre acente merkezi ve şube açılışına izin verilmesi (Kanun)"

İkinci çeyrek iyi başladı

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

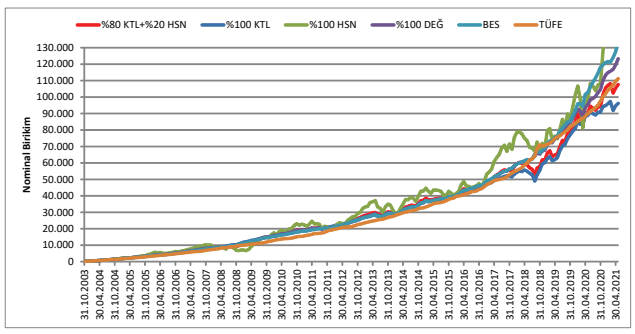
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.05.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



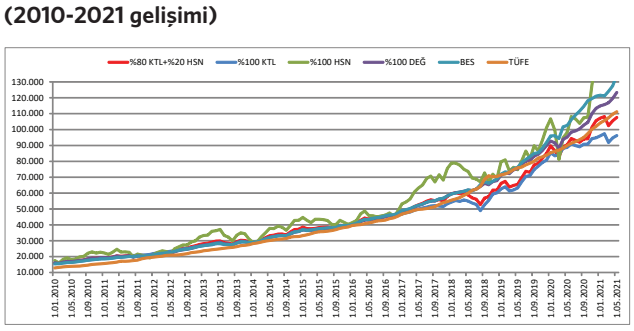
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %13,16 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %14,29 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.05.2021 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 31.10.2003-31.05.2021 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, 31.05.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 134.233 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 111.179 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.05.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2020 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir. Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. BES'teki Hisse Senedi Fonları 2021 yılının Mayıs ayında %2,71 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %1,62 oranında gerçekleşti. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,99 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış ise %6,12 seviyesinde gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Mayıs ayında %0,89 oranında arttı. Böylelikle, incelenen fonların aylık getirisi, Nisan ayı ile birlikte iki defa üst üste enflasyonun üzerine çıkmış oldu.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

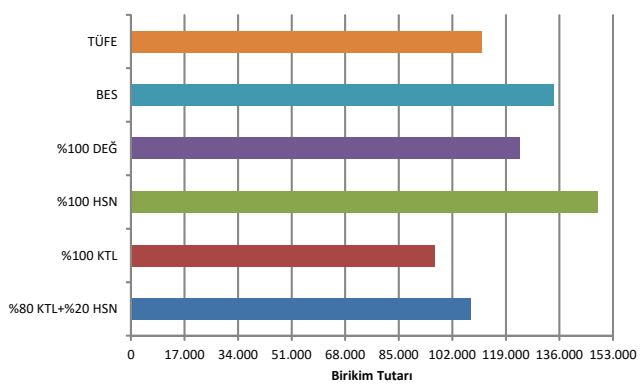
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

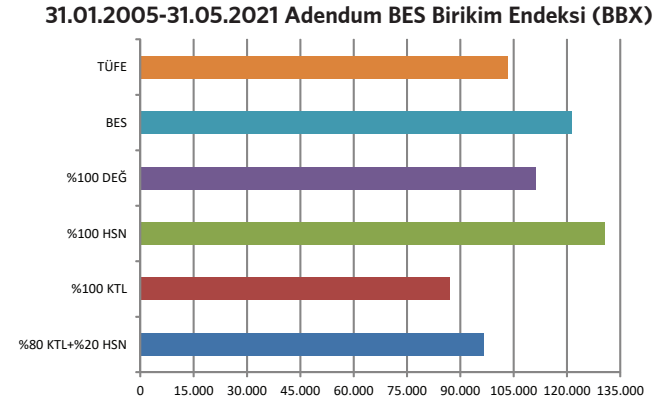
Yandaki grafik 31.10.2003-31.05.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.05.2021 tarihinde 127.456 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 520 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.05.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.05.2021 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.05.2021 tarihinde 126.713 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.05.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



BES Kanununda değişikliğe gidildi



Sigortacılık İle Diğer Bazı Alanlara İlişkin Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kanunda; genç nüfusun BES'e dahil edilmesi, Vakıf ve Sandıklardaki üye birikimlerinin BES'e aktarımı ve Finansal İstikrar Komitesi'nin yeniden yapılandırılmasına ilişkin düzenlemeler yer aldı.

Kanun'da, Finansal İstikrar ve Kalkınma Komitesi'nin adı Finansal İstikrar Komitesi olarak değiştirilerek, yeniden yapılandırılacak. Komiteyle, finansal sistemin sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlıklı bir şekilde desteklemesi ve piyasalarda güvenin korunması için kırılganlıkların belirlenmesi ve sistemik risklerin yönetilmesinde ilgili kurumlar arasında iş birliği ve eşgüdümün sağlanmasını amaçlanmakta.

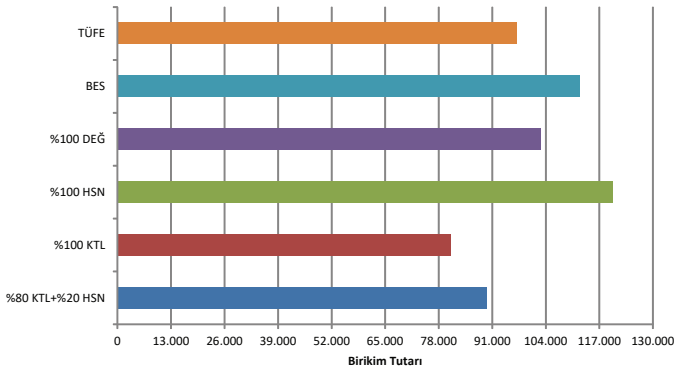
Komite; Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın başkanlığında, Strateji ve Bütçe Başkanı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanı, SPK Başkanı, BDDK Başkanı, SEDDK Başkanı ve Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu Başkanı'ndan oluşacak. BES Kanunu'na eklenen yeni maddeler kapsamında, çalışanlarına emekliliğe yönelik taahhütte bulunan dernek, vakıf ve sandık gibi tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketleri nezdinde, 1 Ocak 2021 itibarıyla mevcut bulunan emeklilik taahhüt planları kapsamındaki yurt içi ya da dışındaki birikimler ve taahhütlere ilişkin tutarların, 31 Aralık 2023'e kadar kısmen veya tamamen BES'e aktarılmasının önü açıldı. BES'e aktarılan tutarlar gelir vergisinden muaf tutulacak. Ancak aktarım yapan üyeler, aktarım tarihinden itibaren 3 yıl içinde maluliyet ve ölüm haricindeki bir nedenle sistemden ayrılamayacak.

18 YAŞ ALTI İÇİN İLK HEDEF 3 MİLYON LİRA

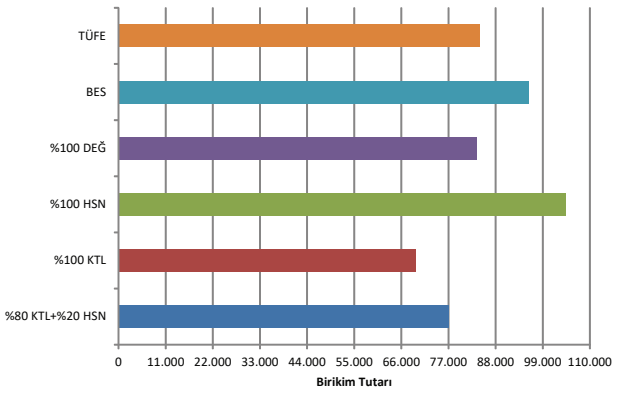
Merkez Bankası Finansal İstikrar Raporu'na göre, 2020 yıl sonu itibarıyla 18 yaş altı 23 milyon kişi bulunuyor ve bu kişiler ülke nüfusunun yaklaşık %27'sini oluşturmakta. Genç nüfusun, sisteme otomatik olarak dâhil edilmesi durumunda, orta vadede 5 milyona yakın yeni katılımcının sisteme entegre olabileceği ve bu kanaldan ilk yılda yaklaşık 3 milyar lira fonun birikebileceği değerlendirilmekte. 2030'da 1,2 trilyon lira olması öngörülen toplam fon tutarının, 18 yaş altı katılımcılar ile birlikte 1,36 trilyon liraya çıkabileceği belirtilmekte.

Yürürlüğe giren "Sigortacılık İle Diğer Bazı Alanlara İlişkin Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile birlikte genç nüfus BES'e dahil olabilecek, Vakıf ve Sandıklardaki üye birikimlerinin BES'e aktarımı yapılabilecek ve Finansal İstikrar Komitesi yeniden yapılandırılacak.

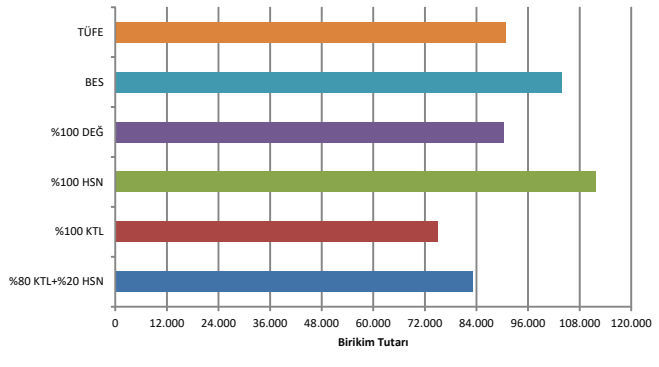
31.01.2006-31.05.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



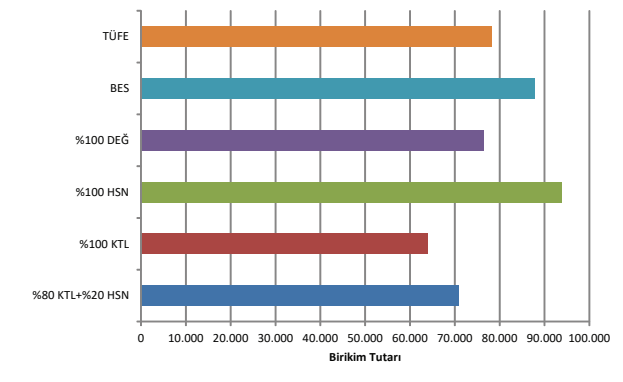
31.01.2008-31.05.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.05.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.05.2021 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.

Acenteliğin ortalama ömrünü uzatacak adımlar atılmalı

Ülkemizde faaliyet gösteren bir acentenin ortalama ömrünün 11 yıl olduğu ifade eden ve bu rakamın yeni bir işin tutunma süreci düşünülünce çok kısa olduğunu belirten **SAB Başkanı Reşit Çakas**, "Acenteliğin ortalama yaşam süresinin nasıl 15-20 yıla çıkarılabileceği düşünülmeli. Zaten bu yönde adımlar atıldığı zaman diğer sorunlar da çözülecektir" dedi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas uzaktan satışla ilgili yönetmelik, acentelerin ortalama ömrü ve BES'te acentenin önemiyle ilgili açıklamalarda bulundu. Uzaktan satışla ilgili yönetmeliğin 1 yıldan uzun bir süre değişmemiş olmasının sigortacıları üzdüğünü ifade eden Çakas, "Ben konuya daha pratik ve samimi bir şekilde yaklaşmak istiyorum. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu var. Burada sigortacılık ile ilgili esaslar belirlenmiş. Belli bir eğitim düzeyine, sermayeye sahip olmanız gerekir, suçunuzun olmaması gerekir gibi pek çok madde var. Ben 30 yıllık meslek hayatında şunu öğrendim: Bu işi yapan kişiler başka işle uğraşamaz. Eskiden muhasebeci, emlakçı gibi mesleklerde olanlar sigortacılık yapabiliyordu. Ancak başkaları bizim işimizi yapabilirken, biz başkasının işini yapamıyoruz. Finans kuruluşları, bankacılar sigortacılık yapabiliyor. Sigortacılık yapan kişinin ise sınırları belli" dedi.

'ACENTELİĞİN ÖMRÜ UZATILMALI'

Sigortacılığın potansiyeli çok yüksek bir meslek olduğunu hatırlatan Çakas, sözlerine şöyle devam etti: "Bir sigortacı seyahat acenteliği yapabilir mi, elektronik eşya satabilir mi, muamelecilik yapabilir mi? Ülkemizde 16 bin 400 acente var. Sahip olduğu portföy anlamında sadece ilk 100 acente 10 milyon lira üzerinde iş yapabiliyor. Acentelerin %60'ı ise bir kişiyi zor istihdam ediliyor. Kapasite kullanım oranı da burada önemli. 100 bin nüfuslu olan bir merkezde, bir bakıyorsunuz 25 tane acente var. Demek ki düzenlemelere ihtiyaç var." Acentelerin ortalama ömrünün 11 yıl olduğunun hesaba katılması gerektiğini de belirten Çakas, şöyle devam etti: "Bir işyerini kurduğunuz zaman işinizin oturması, çalışanlarınızın adapte olması en az 3 yıl, yaşadığımıza benzer anormal durumlarda ise 5-6 yılı alıyor. Umutlarla çıkılan yolculukta, çoğu kişi pişman oluyor ve kapatıyor ya da devrediyor. Çözüm için acentenin ortalama mesleki yaşam



süresinin nasıl 15-20 yıla çıkabileceği düşünülmeli. Zaten bu şekilde düşünüldüğü zaman diğer sorunlar da çözülecektir. Halihazırdaki acentelerin sistematik bir şekilde teşvik edilmesi ve desteklenmesi gerekiyor."
Tüketicilerin korunabilmesi için acentelerin de korunması gerektiğini dile getiren Çakas, "Acenteler düşük faizli kredilerden yararlanamıyor çünkü acente 'esnaf' sayılmıyor. Acente 'sigortacı' olarak görülüyor. İstihdam, gelir yönünden diğer meslekle uğraşan biriyle acentenin ne farkı var? Acenteden diploma isteniyor, sınavlar verilmesi şart koşuluyor, BES satabilmek için 100 üzerinden en az 60 puanı toplamanız gerekiyor. Hatta müdür ya da yönetici olmak için sizden daha fazlası isteniyor. Bu aslında son derece güzel. Ancak, mesleğimizi yaparken belirli çizgilerin dışına çıkamıyoruz. Bu çizgilerin dışına çıkamadığımız için de mesleğin zor durumlarda korunması gerekiyor. Günümüz koşullarında Hazine nezdinde yetkililerin acentelik ve sigortacılık mesleğini yeniden ele alması gerekiyor" dedi.

'PASTAYI ACENTE BÜYÜTECEK'

Acenteler olarak sigorta şirketleriyle iş ortağı olduklarına bir kez daha parmak basan Çakas, "Biz aracı tarafındayız; pazarlamasını yapıyoruz, bilgileri topluyoruz, sigorta şirketine iletiyoruz. Onlar da teknik tarafını sağlıyorlar. Acentenin toplam prim üretimi içerisindeki %60-70'lerdeki payı günümüzde %52 seviyelerinde. Özellikle hayat tarafında çok daha düşük" dedi. Acente dışındaki satışlarla, acente üzerinden yapılan satışların aynı olmadığına dikkat çeken Çakas, "Tutundurma denilen bir faktör var. Acente sattığı poliçe ya da BES'in takibini yapıyor, portföyünü koruyor, fonun büyümesini sağlıyor. Sistemi kurgularken acentenin de içine nasıl dahil edileceği düşünülmeli. Acenteler OKS içinde olsa sistemden ayrılma oranı değil, sisteme devam oranı %80'lerde olacaktı" ifadelerini kullandı.
Uzaktan satışta da benzer bir durum olduğu bilgisini veren Çakas, şunları söyledi: "Otorite önce acenteye sahip çıkmalı. 2020 yılında 83 milyar liralık bir üretim yapılmış. 10 milyar dolara denk geliyor. 2021 yılı rakamlarında ise %19-20 büyüme hedeflendiğine göre üretimin 100 milyar lira civarında olması öngörülüyor. Nereden bakarsanız bakın, pastayı büyütmekte zorlanıyoruz. Pandemi döneminde özellikle gördük ki, insanlar sağlığına büyük önem veriyor. Doğal afetleri de göz önüne kattığımız zaman, deprem konusunda risk bölgesinde olan ülkemizde sigortaya olan ihtiyacı görmüş oluyoruz. Kaskoda sigortalılık oranı düşük, zorunlu olan trafik sigortasında bile %30-35 civarında koruma açığı var. Diğer taraftan DASK konusu da değerlendirilmeli. Vatandaş DASK yaptırıp, verilen korumanın yeterli olduğunu düşünüyor. Burada acentenin vatandaşı bilgilendirmesi, teminat altına alınmayan varlıklarını bildirmesi gerekiyor."

'ACENTE VATANDAŞI TASARRUFA YÖNLENDİRİR'

"Acente çocuklarının eğitimi, acentelerin sağlık sigortalarının gündeme gelmesi, tasarruf alanında bir düzenleme yapılması mümkün" diyen Çakas, "100 yıllık bir sektörden acentelere yönelik çalışmalar da bekliyoruz. 16 bin 400 acentenin istihdama büyük katkısı var. Sektörde yıllık üretimimiz 10 milyar dolar seviyesinde. Gelişmiş ülkelerde bu oran çok daha yüksek. Sektör olarak dünyanın neresindeyiz bakmamız gerekiyor. BES tarafında 180 milyar lira büyüklüğe ulaştık. Bununla övünüyoruz. Eğer sistemin başından itibaren acenteler motive edilmiş ve görevlendirilmiş olsaydı bu rakam 2 katına çıkmıştı. Bunun yanında vatandaşımız da BES'e farklı gözle bakıyor olacaktı. Acente vatandaşı tasarrufa yönlendiriyor. Bu konuya çok dikkat edilmeli" önerilerinde bulundu. SAB Başkanı Çakas sözlerini şöyle noktaladı: "Acentenin güçlenmesi anlamında ne yapılıyor? Ben acentelere destek verirsem, acentelerin daha kurumsal hale gelmesini sağlamak için destekleyici tedbirler alırsam kaç kişi istihdam ederim? Bunun topluma yansıması ne kadar olacaktır? Hesaplamalar bu sorular üzerinden yapılmalı. 'Acentelerin güçlenmesi' konusu özel olarak başlı başına ele alınmalı. Ticaret Odası'ndaki yetkili organların da görüşleri alınarak, tüm sıkıntılar konuşulur, konu kurgulanırsa; istihdam, fon büyüklüğü gibi alanlarda çok iyi sonuçlara ulaşılabilir."

"DÜŞÜK KOMİSYON 'BES KESME' DEMEK"

18 yaş altında BES'e uygun 23 milyon insan olduğunu belirten ancak burada acenteye %4-%5 komisyon verildiğini söyleyen Çakas, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Bu komisyon oranları acenteye 'Sen bu işi yapma' demektir. Yakın zamanda bu konuda bir düzenlemenin gelmesini bekliyoruz. Baştan söylüyoruz ki, sistem yanlış bir şekilde başladığı zaman düzelmesi uzun zaman alıyor. Sigorta şirketleri bir paket halinde 18 yaş altına BES satmak isteyebilir. Hayat, eğitim ve sağlık sigortasıyla paket yapılabilir ve vatandaşa sunulabilir. Bu sistemi ise, işi yapan acenteleri teşvik edecek şekilde düzenlemek gerekir. Sadece aylık 150 lira ile sisteme göstermelik olarak sokulan kişinin birikimi süre uzasa da dikkat çeken bir boyuta gelemez. Tasarrufun, emekliliğin, birikimin de pahalı olduğunu anlamak gerekiyor. Diğer taraftan, vatandaşın ne kadar tasarrufu varsa devlet de o kadar güçlü demektir. Kamunun yükü de bu şekilde azalmış olacaktır. Aracı olan da acente olduğu için acente güçlü olmalıdır. Güçlü acentenin sayısı nasıl artar düşünülmelidir."



Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi (Online)

Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi (Online) eğitimi 6 ve 7 Temmuz tarihlerinde Sefa Kerim Deniz tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitimin amacı: şirketlerin iç ve dış risklerinin doğru bir şekilde tespit edilmesini ve bu risklerin etkin bir şekilde yönetilmesini sağlamak. Eğitime katılım gösteren katılımcılar "Risk ve Belirsizlik kavramları", "Riskin tanımlanması", "Riskin kaynakları", "Risk çeşitleri", "Risk yönetim süreci", "Risk yönetme şekilleri", "Risk kontrol birimi", "Risk odaklı denetim" konularında bilgi sahibi olacaklar. Eğitime özellikle şirketlerin iç denetim, iç kontrol ve risk yönetimi departmanları çalışanları, operasyonel birimlerde risk tespiti ve raporlaması yapan kişiler katılabilirler. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Koçvari Liderlik (Online)

Koçvari Liderlik (Online) eğitimi 29 ve 30 Temmuz tarihlerinde Okan Utkueri tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitimin amacı katılımcıların lider tarafını koçluk ile keşfetmesini sağlamak, en gelişmiş ve etkin liderlik becerilerini geliştirmek, yaratıcı liderlik ile fark yaratmalarını sağlamak. Ayrıca katılımcılar yönetici ve lider kavramının farklarını anlayacak ve durumsallık ile bu kavramları kullanabilecek, koçluk yöntemleri ve araçları ile iş yaşamlarının lideri haline gelebilecek. Eğitime özellikle şirketlerde hali hazırda yönetici olanlar ve yönetici adayları katılabilirler. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

1971 yılından günümüze dek süren ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 38. Dönemi Haziran ayında sona ererken Temmuz itibarıyla kayıtları başlayan 39. Dönem 4 Ekim'de başlıyor. İki yarıyıldan oluşan programın kayıtları 29 Eylül'de sona erecek. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Eğitim programının ilk yarıyılı online olarak gerçekleşecek; ikinci yarıyıl eğitimlerinin nasıl olacağına ise Aralık ayında karar verilecek. Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için http://www.tsev.org.tr/sayfa/temel-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Temmuz 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 TEMMUZ AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Dağıtım Kanalları ile Çalışma Esasları	5-6 Temmuz	İbrahim Dörter
Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi	6-7 Temmuz	Sefa Kerim Deniz
Kişilik Tipleri ve Yönetimi	8-9 Temmuz	Burcu Arsan
Etkili Takım Çalışması	12-13 Temmuz	Erhan Tunçay
Excess of Loss Tretelerinin Özellikleri ve Fiyatlandırılması	13-14 Temmuz	Nihat Tavşanlı
Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım ve Sigortacılığa Uyarlanması	26-27 Temmuz	Mehmet Muratoğlu
CMR ve Nakliyeci Sorumluluk Sigortaları	27-28 Temmuz	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Hayat Sigortaları Mevzuatı ve Yargı Kararları	28-29 Temmuz	Av. Nuray Dinçment
Kasko Sigortası Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar	29-30 Temmuz	Zafer Şenler
Koçvari Liderlik	29-30 Temmuz	Okan Utkueri

İLHAM SANER ANISINA AKSİGORTA VE TSEV'DEN İŞ BİRLİĞİ:

39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na 10 yeni mezun %100 burslu kabul edilecek

Aksigorta ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) iş birliği ile 10 yeni mezuna İlham Saner Anısına Eğitim Bursu verilecek. TSEV'in en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 39. Dönemine; halihazırda çalışmayan, üniversitelerin sigortacılıkla ilgili bölümlerinden 2021 yılında mezun olmuş ve sigortacılık alanında kariyer hedefleyen 10 kişi %100 burslu olarak kabul edilecek. İlgilenen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla göndererek 10 Eylül Cuma saat 17.00'ye kadar başvuru yapmaları gerekiyor.



Gerekli belgeler:
- Niyet mektubu (Bu eğitimi niçin almak istediğinizi anlatan bir yazı olmalı)
- Transkript
- Özgeçmiş

Detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Katılım Sigortacılığı Zorunlu Eğitim Programı

Nisan ayında SEDDK tarafından çıkarılan Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin 2021/3 sayılı Genelge uyarınca katılım esaslı faaliyet gösteren şirket çalışanlarının "Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sertifikası"na sahip olması gerekiyor. Genelgede yer alan hükümler çerçevesinde şirket çalışanlarının eğitimlerinin TSEV tarafından verilmesi uygun bulundu. Bu kapsamda 21-26 Haziran'da 36 saatlik eğitim programı ilk grup ile tamamlandı. Her hafta pazartesi başlayıp cumartesi günü bitecek şekilde planlanan program, farklı şirketlerden gelen katılımcılar ile yaz boyunca her hafta online olarak gerçekleşmeye devam edecek. Program sonunda sertifika için düzenlenecek olan sınav ise her bir gruba eğitimden kısa bir süre sonra online platformda düzenlenecek.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı 3 Ağustos'ta başlıyor

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş" eğitim programı 3 Ağustos'ta başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanıyor. 2021 itibarıyla online olarak verilmeye başlanan program bu yıl üçüncü kez Ağustos ayında gerçekleşmek üzere planlandı. Program için son başvuru tarihi 30 Temmuz.

Güz dönemi aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programları online olarak planlandı

Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları, SEDDK'nın SEGEM vasıtasıyla her yıl iki kez üç ayrı seviyede ve 13 farklı alanda düzenlediği sınavlara yönelik bir hazırlık programıdır. Bu eğitim programları ile aktüer adaylarının, ilgili konu başlıklarına ait temel kavram ve konular ile bunların aktüerya alanındaki uygulamalarını kavraması, soru tarzlarına alışkanlık sağlaması ve çözüm tekniklerini öğrenmesi sağlanarak ilgili sınavları başarıyla geçmeleri amaçlanıyor.
TSEV tarafından düzenli olarak gerçekleştirilen Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları, Temmuz ayında online olarak başlıyor. Muhasebe ve Finansal Raporlama 26 Temmuz'da, İstatistik ve Olasılık 27 Temmuz'da, Finansal Matematik 13 Ağustos'ta, Finans Teorisi ve Uygulamaları ise 16 Ağustos'ta başlamak üzere planlandı.

DERS ADI	SEVİYE	TARİHLER
İstatistik ve Olasılık (ONLINE)	1. seviye	27 Temmuz – 14 Ağustos
Finansal Matematik (ONLINE)	1. seviye	13 – 31 Ağustos
Muhasebe ve Finansal Raporlama (ONLINE)	2. seviye	26 Temmuz – 11 Ağustos
Finans Teorisi ve Uygulamaları (ONLINE)	2. seviye	16 Ağustos – 6 Eylül

BES KANUNUNDA YAPILAN DEĞİŞİKLİK:

Fiil ehliyetine sahip olma

BES Kanunu'nda çok kısa süre önce yapılan değişiklikle "sisteme giriş için fiil ehliyetine sahip olma" koşulunu içeren hüküm kaldırıldı. Öncelikle belirtmemiz gerekir ki "fiil ehliyeti koşulu" insan haklarına aykırı bir düzenlemeydi. Bu düzenleme yukarıda değindiğimiz "hak ehliyeti" ile "fiil ehliyeti" kavramlarının lâyıkıyla anlaşılmaması sonucu öngörülmüş bulunuyordu. Ergin olmakla beraber, kısıtlılık sebebiyle fiil ehliyeti bulunmayan kişilerin sistem dışına itilmeleri de doğru bir tercih oluşturmamaktaydı.

Bireysel Emeklilik Sistemi (kısaca BES) ülkemizde 2001 yılından bu yana mevcut bulunmaktadır. BES'in yasal dayanağı 2001 yılında çıkarılan 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf Ve Yatırım Sistemi Kanunu'dur.

BES sosyal güvenlik sisteminin "tamamlayıcısı" olarak oluşturulmuştur. Bunda amaç bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi sayesinde onlara emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak refah düzeylerinin yükseltilmesidir. BES "gönüllü katılıma" dayalıdır. Diğer bir anlatışla sisteme katılma kişinin isteğine bağlıdır. Zorlama söz konusu değildir. Diğer yandan BES "belirlenmiş katkı" esasına tabidir. Bundan ne anlaşılması gerektiği tartışmaya açık görünmektedir. Bugünkü uygulamada katılımcı emeklilik sözleşmesinde ödemesi kararlaştırılmış olan tutarı ve ödeme dönemini değiştirebilmekte ve ödemeye ara verebilmektedir (BES Yönetmeliği m.14(1) ve (2)).

HEM KAMU HEM ÖZEL SEKTÖR YARARLANACAK

BES Kanunu ayrıca bu sistemin "ekonomiye uzun vadeli kaynak aktarılması" ve "ekonomik kalkınmaya katkıda bulunulması" amaçlarını da izlediğini hükme bağlamıştır. Kanımızca BES'e devlet tarafından büyük önem verilmesinin asıl nedeni bu sistemin ekonomiye vereceği destektir. Burada herkesin kazanacağı bir ortam oluşturulmak istenmiştir: Kamu sektörü ve özel sektör, kaynak ihtiyacını (en azından kısmen) buradan karşılayabilecek; bireyler birikimlerini daha avantajlı bir şekilde değerlendirecek, emeklilik şirketleri de birer ticaret şirketi olarak kazanç elde edecek, gelişecek ve büyüyecektir.

BES Kanunu 2021 yılına kadar sisteme "yalnızca fiil ehliyetine sahip kişilerin girebileceğini" öngörmekteydi. Bu düzenleme sebebiyle sistem 18 yaşını doldurmamış bireylere kapalı bulunuyordu. Türkiye'nin genç nüfusa sahip bir devlet olduğu dikkate alınırsa, toplumun önemli bir kesimi (fiil ehliyeti koşullarını sağlayana kadar) sistem dışındaydı.

Bu durum 20.05.2021 tarihinde BES Kanunu'nda yapılan değişiklikle ortadan kaldırılmış ve fiil ehliyeti olmayan kişilerin de sisteme girmelerine, böylece sistemin daha da büyümesine ve yaygınlaşmasına imkân tanınmıştır. Aşağıda fiil ehliyetine sahip olmayanların BES sistemine girmeleriyle ilgili bazı temel sorunlara kısaca değineceğiz.

HAK EHLİYETİ VE FİİL EHLİYETİ

Türk Medeni Kanunu (TMK) iki ayrı çeşit "ehliyet" öngörmektedir: Hak ehliyeti ve fiil ehliyeti.

Hak ehliyeti TMK m.8'de düzenlenmiştir. TMK m.8 fk.1 "her insanın hak ehliyeti olduğunu" ve TMK m.8 fk.2 "bütün insanların, hukuk düzeninin sınırları içinde haklara ve borçlara ehil olmada eşit bulunduklarını" belirtmektedir. Hak ehliyeti bireylerin haklara sahip olma yeteneğini ifade etmektedir. İnsanlar, sağ doğmak kaydıyla, hak ehliyetini kazanırlar. TMK m.28 fk.1 uyarınca "kişilik, çocuğun sağ olarak tamamıyla doğduğu anda başlar (ve ölümle sona erer). Çocuk hak ehliyetini, sağ doğmak koşuluyla, ana rahmine düştüğü andan başlayarak elde eder. Ancak, burada geriye etkili bir kazanım söz konusudur. TMK m.28 fk.2 "çocuğun, hak ehliyetini sağ doğmak koşuluyla, ana rahmine düştüğü andan başlayarak elde edeceğini" hükme bağlamıştır. Şu halde, doğum öncesinde de hak kazanılmış olabilecektir. Mesela, doğum öncesi babanın vefatı halinde, ileride doğacak çocuk vefat eden babaya mirasçı olacaktır.

Hak ehliyeti her insana tanınmıştır. Bununla birlikte her insanın her haktan doğumdan başlayarak yararlanacağı düşünülmemelidir. Eşitlik mutlak bir nitelik taşımaz. Kanun hak ehliyetini sınırlayabilir. Öngörülen sınırlamalar yaş, cinsiyet, uyrukluk, ayırt etme gücü gibi kıstaslara göre yapılmaktadır. Mesela evlenebilmek için 17 yaşını doldurmak lazımdır.

Fiil ehliyeti bireyin kendi fiilleriyle hak edinebilmesini ve borç altına girebilmesini ifade eder (TMK m.9). Birey, fiil ehliyetine sahip olma koşulları tamamlanıncaya kadar, yasanın öngördüğü hallerde ve yasal temsilcisinin işlemleri ile hak kazanabilir. Mesela 10 yaşındaki çocuğun vefat eden annesine veya babasına mirasçı olması veya 12 yaşındaki çocuğun dedesinin bağışladığı bir konutun maliki haline gelmesi. Ancak, örneklerdeki çocuk kendisine miras yoluyla geçmiş olan malvarlığı unsurlarını başkasına tek başına devredemez veya kiraya veremez. Devir veya kiraya verme işlemlerini tek başına yapabilmesi için fiil ehliyetini kazanana kadar beklemesi gerekecektir. Fakat, o ana kadar yasal temsilcisi aracılığıyla çocuğun tarafı olduğu işlemlerin geçerli şekilde yapılması mümkündür. (Çocuk fiil ehliyetine sahip olana kadar tek başına bu işlemleri yapamadığına göre, ya işlemler hiç yapılamayacak ya da hukuk düzeni bunların gerçekleştirilebilmesi için çözüm üretecekti. Çözüm çocuğun yasa gereği temsil edilmesidir. Anne-babası hayatta olan çocuk velayet altındadır ve yasal temsilcisi de velisidir. Velayet hakkı anne ve babaya birlikte aittir. Ancak eşlerden birinin ölümü veya boşanma durumunda, sağ kalan eş veya mahkemece çocuğun velayeti kendisine verilmiş olan eş veli sıfatıyla çocuğu temsil edecektir.

Fiil ehliyeti için, "ayırt etme gücüne sahip" ve "ergin" olmak ve "kısıtlı" bulunmamak gerekir (TMK m.10).

- Ayırt etme gücü, akla uygun biçimde davranma yeteneğidir (TMK m.13). Yaş küçüklüğü, akıl hastalığı, akıl zayıflığı, sarhoşluk gibi sebepler bu yeteneğe sahip olmaya engel oluşturabilir.

Akıl hastalığı kişilerde sıkıntı duygusuna ve zihinsel işlevlerin bir bölümünde bozukluğa yol açan hallerdir (psikoz, şizofreni, paranoya bu niteliktedir). Akıl hastalığında hem zekâ hem idrak etme yeteneği hem de irade kuvvetinde sorun vardır. Akıl zayıflığı ise akıl işlevlerinde gelişmenin yeterli düzeyde olmaması veya bu işlevlerin zaman içinde doğal biçimde azalmasıdır. Akıl zayıflığında daha çok irade gücünde zayıflık söz konusu olmaktadır. Hukuken akıl zayıflığı bu şekilde tanımlanmakla birlikte, Türk Dil Kurumu (TDK) tarafından "deliliğe kadar varmayan akıl bozukluğu" tanımı verilmektedir.

- Erginlik 18 yaşın doldurulmasıyla başlar. Daha küçük bir yaşta evlenme de bireyi ergin kılmaktadır.
- Kısıtlılık, en başta velayet altında olmayan (mesela anne-babası hayattan ayrılmış) küçükler için söz konusu olur (TMK 404 fk.1). Bundan başka, akıl hastalığı veya akıl zayıflığı sebebiyle işlerini göremeyecek durumda olan erginlerle (TMK m.405 fk.1) savurganlık, alkol veya uyuşturucu madde bağımlılığı, kötü yaşama tarzı veya malvarlığını kötü yönetmesi nedeniyle kendi veya ailesi için darlık veya yoksulluğa düşme tehlikesi yaratan ve bu yüzden devamlı korunma ve bakım gereksinimi içinde olan yahut başkalarının güvenliği bakımından tehdit oluşturan erginler de kısıtlanırlar (TMK



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

koşulu kaldırıldı

m.406). Ayrıca bir yıl veya daha uzun süreli özgürlüğü bağlayıcı bir cezaya mahkûm olan erginlerin (TMK m.407) de kısıtlanması söz konusudur. Son olarak yaşlılık, engellilik, deneyimsizlik veya ağır hastalığı nedeniyle işlerini gereği gibi yönetemediğini kanıtlayan erginler de kendi istekleri üzerine kısıtlanırlar (TMK m.408).

FİİL EHLİYETİNE SAHİP OLMA KOŞULU KALKTI

Kanımızca BES Kanunu'nda çok kısa süre önce yapılan değişiklikle "sisteme giriş için fiil ehliyetine sahip olma" koşulunu içeren hükmün kaldırılması çok yerinde bir adım olmuştur.
Öncelikle belirtmemiz gerekir ki "fiil ehliyeti koşulu" insan haklarına aykırı bir düzenlemeydi. Bu düzenleme yukarıda değindiğimiz "hak ehliyeti" ile "fiil ehliyeti" kavramlarının

YENİ SİSTEMİ İLGİLENDİREN BAZI SORUNLAR

Fiil ehliyeti bulunmayan kişilerin hak kazanması, iki türlü olabilir: Onlar lehine işlem yapılması ve onları temsilen işlem yapılması.
BES'e katılım bir emeklilik sözleşmesi ile söz konusu olduğu için, fiil ehliyetine sahip olmayan lehine (yararına) veya onu temsilen sözleşme kurulması gerekecektir.
Bizim sistemimiz her nedense ilk olasılığa şimdiye kadar (fiil ehliyeti bulunan kişilerle ilgili olarak) tümüyle yabancı kalmıştır. Bundan sonra fiil ehliyetine sahip olmayan kişilerle ilgili sözleşmeler bakımından da bu durumun devam edeceğini tahmin etmekteyiz. Oysa başkası lehine sözleşme hukukumuzun (başka hukuk çevreleri gibi) izin verdiği bir işlemdir. Nitekim Türk Borçlar Kanunu (TBK m.129 bu olanağı açıkça düzenlemiştir.

"AYIRTIM GÜCÜ BULUNMAYAN AKIL HASTALIĞINA YAKALANMIŞ BİR ERGİNİ DÜŞÜNELİM. BU KİŞİ İÇİN BİREYSEL EMEKLİLİK HESABI AÇILMASINA, ONUN İÇİN BİR BİRİKİM OLUŞTURULMASINA VE İLERİDE KENDİSİNİN BU BİRİKİMDEN YARARLANMASINA İZİN VERİLMEMESİNİN MANTIĞI VE HUKUKA UYGUN TARAFI YOKTU."

lâyıkıyla anlaşılmaması sonucu öngörülmüş bulunuyordu.
Cenin (sağ doğmak kaydıyla) hak kazanabildiğine göre, çocuğun emeklilik sözleşmesi çerçevesinde hak kazanmasına hiçbir engel yoktu. Kaldı ki, özel bir yasa hükmüyle BES dışında bırakılmasını gerektiren geçerli bir sebep de mevcut değildi. Ergin olmakla beraber, kısıtlılık sebebiyle fiil ehliyeti bulunmayan kişilerin sistem dışına itilmeleri de doğru bir tercih oluşturmamaktaydı. Ayırtım gücü bulunmayan akıl hastalığına yakalanmış bir ergini düşünelim. Bu kişi için bireysel emeklilik hesabı açılmasına, onun için bir birikim oluşturulmasına ve ileride kendisinin (emekliliğe hak kazanma koşulları gerçekleşince) bu birikimden yararlanmasına izin verilmemesinin mantığı ve hukuka uygun tarafı yoktu. Kanımızca Anayasa'ya aykırı düşmekteydi.
Kaldı ki fiil ehliyetine sahip bulunmayanların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olmaları ancak yasal temsilcilerinin gerçekleştireceği işlem sonucu olabilecekti. Diğer bir anlatışla bunlar zaten kendi işlemleriyle hak kazanmış olamayacaklardı. Kısaca bugün benimsenen çözüm en başta uygulamaya konulabilirdi. Gecikmeyle de olsa doğru noktaya gelindiği görülüyor. Bu da şüphesiz hiç yoktan iyidir.

TBK uyarınca mümkün bulunan bir sözleşme yapma yönteminin kullanılmaması için sebep yoktur. TBK m.129 fk.1 başkası yararına (lehine) sözleşme yapılması halinde, sözleşmede ifanın yararına sözleşme yapılan kişiye gerçekleştirileceğinin kararlaştırılabileceğini ve TBK m.128 fk.2 tarafların amacı o doğrultudaysa, yararına sözleşme yapılanın da ifayı talep edebileceğini ve bu hakkını kullanmak istediğini borçluya bildirince artık başkası yararına sözleşme yapan kişinin borçluyu ibra edemeyeceğini ve borcun nitelik ve kapsamını da değiştiremeyeceğini belirtmektedir. Fiil ehliyeti bulunmayan kişi yararına (lehine) sözleşme yasal temsilci dışındaki kişiler (özellikle fiile ehliyeti olmayan bireyin yasal temsilci olmayan yakınları, mesela dede, amcası) tarafından düşünülebilecektir. Yasal temsilci ise, fiil ehliyetinden yoksun kişiyi temsilen yapacağı bir sözleşmeyi tercih edebilecektir.
TBK'daki bu düzenleme ile BES mevzuatı arasında uyum olmadığı görülmektedir. BES mevzuatı "kendine özgü" bazı kurallar getirmiştir:

- Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelik m.3 bent (s) "katılımcı ad ve hesabına ödeme yapan kişi" biçiminde bir tanım içermektedir. Buna göre "katılımcı ad ve hesabına ödeme yapan kişi, bireysel veya gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmesi kapsamında ilgili bireysel emeklilik hesabına katılımcı ad ve hesabına katkı payı ödemesi yapan kişiyi" ifade etmektedir. "Ad ve hesabına" deyimi bizim hukukumuzda "temsil" ilişkisini anlatır.
- Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelik m 13 fk.1 ise katılımcıya ait olan (sistemden ayrılma ve emeklilik hakkı hariç) hakların kullanılmasının katılımcı ad ve hesabına ödeme yapan kişi tarafından kullanabileceğinin kararlaştırılmasına izin vermektedir.

Bu hükümlerden çıkan sonuca göre grup sözleşmesi niteliğini taşımayan bireysel emeklilik sözleşmelerinde "katılımcı ad ve hesabına ödeme yapan kişi", katılımcı (inceleme konumuz bakımından: fiil ehliyetinden yoksun birey) yararına sözleşme kurmamakta, bireysel emeklilik şirketiyle kendisi hak kullanma konusunda anlaşma yapamamakta, sadece para ödemektedir. Katılımcıya "bağış" yaptığı düşüncesi öne çıkmaktadır. Buna karşılık, fiil ehliyeti bulunmayan kişiyi temsilen bireysel emeklilik sözleşmesini kuracak olan onun yasal temsilcileridir. Katılımcı ad ve hesabına ödeme yapan kişiye bazı haklar tanıyacak olan da yine yasal temsilcilerdir. Bireysel Emeklilik Yönetmeliği m.4 fk.3 bent c'de ise "katılımcılar adına katkı payı ödeyen (veya ödenmesine aracılık eden) sponsorun katılımcılar adına sözleşmede taraf olarak yer aldığı" bir tür grup emeklilik sözleşmesi öngörülmüştür. İşverenden başka bir kişi olması gereken sponsorun da tıpkı katılımcı ad ve hesabına katkı payı ödeyen kişiler gibi bazı haklara sahip olabileceği hükme bağlanmıştır (Bireysel Emeklilik Yönetmeliği m.13 fk.1). Bununla birlikte sponsorun fon dağılımı konusunda da yönetmelik gereği "tercih hakkı" olduğu görülmektedir (Bireysel Emeklilik Yönetmeliği m.10 fk.1).

YÖNETMELİK DEĞİL KANUNLA DÜZENLENMELİ

Kanımızca BES Kanunu'nda ayrıntılı düzenleme yapılarak TBK ile uyumun sağlanması veya TBK hükümlerine oranla "özel hüküm" olarak düzenlenecek hususların yasada öngörülmesi lazımdır. Bireysel emeklilik sözleşmesinin BES Kanunu m.4 fk.1 son cümlede verilen yetkiye dayanılarak kamu otoritesi tarafından yönetmelikle düzenlenmesi hukuka aykırıdır. Yönetmelik uyulması zorunlu sözleşme hükmü öngöremez. Bunu kanunun yapması lazımdır. Kanunun çıkarılmasının zaman aldığı, bu sebeple alanın boş bırakılmaması için yönetmelikle düzenleme yapılmasından başka çare olmadığı/kalmadığı gibi düşünceler de kanımızca bugünkü duruma haklılık kazandırmaz. Bu sebeple mevcut aksaklığın en kısa zamanda (yasal düzenleme ile) sona erdirilmesi uygun olur.

TEMSİL EDEN ANNE Mİ YOKSA BABA MI?

Asıl seçenek olan fiil ehliyetinden yoksun kişiyi temsilen sözleşme kurma olasılığı hakkında da şu gözlemleri yapabiliriz: Henüz ergin olmayan velayet altındaki bir çocuk için temsilen emeklilik sözleşmesi onun velisi durumundaki anne-babası tarafından yapılacaktır. Anne-babanın temsilen emeklilik sözleşmesi yaparken birlikte mi hareket etmeleri gerektiği, yoksa aralarından birinin diğerinin katılımı olmaksızın da (tek başına) sözleşmeyi kurmasının geçerli mi sayılacağı duraksama yaratmıştır. TMK m.342 fk.2 uyarınca (anne-babanın çocuğu temsili hususunda) "iyi niyetli üçüncü kişiler, eşlerden her birinin diğerinin rızasıyla işlem yaptığını varsayabilirler".
Buna göre emeklilik şirketi işleme katılmayan eşin buna rızası olmadığını bilmedikçe veya bilmesi de gerekmedikçe sözleşmenin temsilen kurulması bakımından bir sorun olmayacaktır. Boşanma halinde, velayet mahkemece anne-babadan hangisine verilmişse o tek başına çocuğu temsilen sözleşme kurabilecektir. Eşlerden birinin ölümü halinde de sağ kalan eş velayet hakkına ve tek başına işlem yapma yetkisine sahip olacaktır. Evlilik birliği sürerken emeklilik sözleşmesinin sona erdirilmesinde ise anne-babanın birlikte hareket etmeleri gerektiği inanışı hakimdir.
Velayet altında olmayan küçüklerin ve kısıtlıların yasal temsilcileri vasileridir. Vesayet söz konusu olduğu zaman kanunun öngördüğü hallerde vasi ancak vesayet makamından ve bazı işlemlerde de ayrıca vesayeti denetleyen makamdan (idari işlev gören yargıdan) izin alarak temsilen işlem gerçekleştirebilmektedir. Vesayet altındaki bireyi temsilen geçerli bir bireysel emeklilik sözleşmesi yapılması için kanımızca TMK m.462 bent 11 kıyas yoluyla uygulanarak vesayet makamından izin alınması uygun olacaktır. TMK m.462 fk.11 "vesayet altındaki kişi hakkında hayat sigortası yapılmasını" izin koşuluna tabi tutmuştur.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

COVID-19'un sigorta sektörüne etkileri ve öngörüler!..

COVID-19 pandemi tehlikesi hızla dünyaya yayılırken, sektör içi faaliyet gösteren işletmeler için en hızlı şekilde çözüm bekleyen zorluklardan biri; yapısal olarak uzaktan çalışmaya toplu geçiş yapma zorunluluğuydu. İşletmelerin faaliyetlerinde bağımlı olduğu çevre şartlarından ilk ve en belirgin görüneni teknolojik zorunluluktu.

Sigorta sektöründe, faaliyetlerin kesintisiz şekilde sürdürülmesi misyonunda üstlenilen bu zorluk derecesi, farklı işletmeler arasında oldukça büyük farklılıklar gösterebilmektedir. Bunun başlıca nedenleri arasında, işletmenin pazar payı hacmindeki büyüklüğü, müşteri deneyimleri ve memnuniyet alışkanlıkları, dağıtım ağının genişliği, küresel marka olmanın getirdiği karar verme süreçlerinin aşamaları, yetenek yönetiminde süreklilik, teknolojik beceriler için uygun altyapı yeterliliği ve uzaktan çalışmada uyumun sağlanması gibi etkiler sıralanabilir.

Bazı işletmelerde, çalışanlar arasında uzaktan çalışmanın kolaylığı, eski bağımlılıklardan kopma açısından çok daha kolay olabilmekte, ancak diğerleri için değişimin getirdiği zorlukların üstesinden gelmek anlamını taşımaktadır. Evet, bazı şirketler için böylesine beklenmedik bir zamanda üstlenilmesi gereken görev çok daha zordu. Ama her işletme için, basitçe başarılması gereken bir şeydi.

Pandemi ekosisteminin bir parçası olarak görünen zorluğun gerçek doğasında, uzaktan çalışmanın kendisi değil, benimsenmesi gereken ölçek ve hızdı. Çoğu sigortacı için organizasyonel değişim ve altyapı için gerekli teknik mimari, her işletme için neredeyse hazır hale getirilmişti. Teknolojik dönüşüm için uzun zamandır hazırlanmakta olan tedarikçi kaynakların zenginliği ve okur yazarlığı, bu geçişte kullanıcılar için yeterli kolaylığı sağlamaya hazırdı. Bununla birlikte, zorluğun daha aşırı şekilde hissedildiği işletmelerin olması da doğal karşılanması gereken bir durum olabilirdi. Bazıları, sigortacılık anlayışında pandemi nedeniyle ortaya çıkan baskıyı azaltmak için faaliyetlerini derhal durdurmak ve çalışanları zorunlu izne çıkarmak zorunda kalabilir ya da böylesine beklenmeyen bir ortam için, bilgisayar ve diğer donanımlarını hazırlayarak acilen davetsiz gelen bu yeni misafire uyum sağlamak zorunda kalabilirdi. Ancak, yaşanılan zorluklar ve yeni durumlar çözülebilir bir hale geldikçe ve de yavaş da olsa istikrar sağlanmaya başladıkça kayıplar azalmaya başladı ve ekipler bu yeni modelde verimli çalışmayı öğrendi. Ancak, işletmeler mevcut yeni yapılandırmaların beklenmedik uyumsuzluklarına karşın değişimin sürekli olarak gözden geçirilmesi gerektiğinin bilincinde olarak alternatif yenilikçi çözümlerini hazır hale getirmeye çalışmaktadırlar.

Sigorta sektöründe Covid-19, işletmeleri uzaktan ve dijital çalışma yöntemlerini benimsemeye zorlamasıyla birlikte, sigorta işlemlerinde teknolojinin benimsenmesini daha da hızlandıracaktır. Böylesine zorlayıcı bir eğilim sonucunda sektörel dijitalleşme de dönüşüm önemli ölçüde hızlanmış olacaktır. Bunun sonucunda en önemli görünen çıktı, sektör genelinde kullanılmaya başlanılan internet tabanlı sigorta pazarlama yaklaşımlarında, müşterilerin karşılaştırmalı fiyatlama yaklaşımıyla çok daha uygun şekilde sigorta sahipliliğini elde etmiş olmasıdır.

Deneyimle gittikçe güçlenen ve yerleşen dijital yenilenmenin sunduğu bir avantajda, sağlık sağlayıcıları ile sigorta şirketleri arasında tıbbi bilgilerin paylaşıldığı bir blok zincirin düzenlemesine katkı sağlıyor olmasıdır.

Artık kağıt tabanlı sigorta işlemlerinin terk edildiği veya zorunda kalındığı bu dönemde, teknolojik olarak gelişmiş bir yapıya hızlıca girilmiştir. Burada çözümü daha geniş şekilde değerlendirilmesi gereken önemli konulardan birisi de, geleneksel olarak sigortalılarla yüz yüze görüşmeler yoluyla çalışan geniş acente ağının artık daha fazla dijital yöntem benimsemesinden başka seçeneği yoktur. Acenteler ve brokerler, hayat dışı işlerin yüzde 61'lik bir pazar payını oluşturmaktadır (Türkiye Sigorta Birliği, Mali Tablolar ve İstatistikler, 2020 Aralık sonuçları). Böylesine bir durum, iş yapma biçimindeki büyük değişimlerle birlikte bu pazarda oyunun kurallarını değiştirebilir. Teknoloji zorunlu ve hızlı değişimlere çözüm olabilir ancak yıkıcı olmaz. Bugün yaşanılan durum (COVID-19), değişim ihtiyacını güçlü bir şekilde vurgulamıştır.



App Store'daki büyük oyunların günlük geliri nefes kesti

Teknoloji devi Apple'ın uygulama marketi olan App Store bazı geliştiricilere yüksek gelir getiriyor, sadece ABD rakamları bile nefes kesiyor. Kişiler günümüzde mobil oyunlara inanılmaz büyük bir ilgi gösteriyor. Hatta kullanıcılar mobilde en çok oyunlara para harcıyor. Bu konuda büyük rakamlar paylaşıldı. Yapılan araştırmaya göre Roblox isimli oyun, geliştiricisine günde tam 3 milyon dolarlık gelir getiriyor. Sadece ABD'de Clash of Clans oyunu her gün tam 1.8 milyon dolar kazandırıyor. Üçüncü sırada ise 1.4 milyon dolar ile çıktığı dönemde büyük ses getiren Candy Crush Saga yer alıyor. Dördüncü sıradaki oyun Pokemon Go ise günlük tam 1.2 milyon dolar getiriyor.

Google yeni kablosuz kulaklık modelini tanıttı

Google, daha önce istemeden de olsa kendi sızdırdığı yeni kablosuz kulaklık modelini resmi olarak lanse etti. Google tarafından hazırlanan yeni kablosuz kulaklık Pixel Buds A-Series adını alıyor. Yurt dışı fiyatı 99 dolar olan ürün, yuvarlak hatlı şık bir tasarıma sahip. Kulak içi formunu benimseyen model, kulaklıklara koyulan ufak parçalar sayesinde spor sırasında kulaktan düşmüyor. Bu açıdan aktif kişileri sevindirecek olan kulaklık, açıklamaya göre 179 dolarlık Pixel Buds ile aynı seviyede ses kalitesi sunabiliyor. 'Hey Google' komutu ile Google Asistana'a erişim sağlayan mikrofonları olan model, iki farklı renkte sunuluyor. Pil ömrü hazne ile beraber 24 saat, normalde ise 5 saat olan Pixel Buds A-Series, 15 dakikalık hızlı şarj ile 3 saatlik bir dinleme getiriyor.





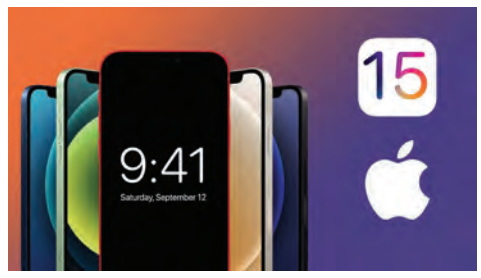
Bozuk yollar için elektrikli scooter üretildi

Elektrikli scooter modelleri genelde şehir içinde kullanılıyor ve şehirlerin yolları her yerde iyi değil. Bunun için Bad Bike yeni bir alternatif sundu. İtalya merkezli elektrikli bisiklet üreticisi Bad Bike, yeni hazırladığı elektrikli scooter modelini Indiegogo üzerinden satışa sundu. Hedef rakam düşük olduğundan projesi kısa sürede başarıyla sonuçlanan ürün, kalın lastikleriyle bozuk yollarda hiç sorun olmadan konforlu şekilde yol alınmasına imkan tanıyor. 500W gücündeki elektrik motoru ile 25 km/s hıza çıkabilen Bad Bike imzalı scooter, çıkarılabilir yapıda 48-V/10.5-Ah Li-ion pil paketine sahip. Bu piliyle kullanıma ve sürücü kilosuna bağlı olarak 40 km kadar menzil getiren ürün, yapılacak 643 euro bağış ile elde edilebiliyor.

Merakla beklenen iOS 15 tanıtıldı

Teknoloji devi Apple, WWDC21 kapsamında beklenen yeni iPhone işletim sistemi iOS 15 ile kullanıcılarının karşısına çıktı. WWDC21'in en çok merak edileni ve önemlisi olan iOS 15, iOS 14 ile benzer görünen bir işletim sistemi sunuyor. Video görüşme uygulaması Face Time için uzamsal ses getiren yeni sürüm, aynı zamanda artık yapay zeka ile ortam gürültüsünü kesiyor. Böylece video görüşmelerde ses çok daha net geliyor. Grup sohbetlere ızgara görüntüsü getiren yeni Face Time, portre modunda da çalışıyor. Böylece arkası bulanık video görüşmeleri yapılabiliyor.

Ayrıca Face Time Link ile görüşmeleri başkalarıyla paylaşmak daha kolay hale geliyor. Burada paylaşım ve ortak görüşme için Android ve Windows cihaz desteği de veriliyor. Diğer cihazlarda süreç tarayıcı tabanlı çalışıyor ve uçtan uca şifreleme kullanılıyor. Share Play özelliğiyle Face Time görüşmelerine ortak dinleme / izleme için video ile müzik eklenebiliyor.





Yerli üretim olan Redmi 9T'nin fiyat etiketi 2799 TL olarak belirlendi

Uzun zaman önce tanıtılan telefonlardan Redmi 9T modeli için Türkiye macerası resmi olarak başlamış durumda. Redmi Note 9T 5G ile beraber tanıtılan Redmi 9T için Xiaomi Türkiye tarafından resmi satış açıklaması yapıldı. Buna göre yerli üretim olan 9T, 4 GB RAM + 64GB depolama için 2.799 TL, 4 GB RAM + 128 GB depolama içinse 2.999 TL fiyatlara sahip. Model için Türkiye'de siyah ve mavi olmak üzere iki farklı renk seçeneği bulunuyor. Damla çentikli bir model olan 9T, giriş seviyesi bir telefon olarak sadece temel ihtiyaçlara odaklanıyor ve Türkiye'de çok geniş bir kitleye hitap ediyor. Damla çentikli Redmi 9T ise 6.53 inç FHD+ piksel 400 nit IPS ekran üzerine kuruluyor ve gücünü 4/6 GB RAM'den alıyor. 198 gram olan telefon, 6.000 mAh pile sahip.



Huawei MateBook D15 i3 Türkiye'de satışa çıktı

Huawei, özellikleri ve tasarımıyla öne çıkan ultra hafif Huawei MateBook D15 i3 modelini Türkiye'de satışa sundu. Huawei MateBook D15 i3, ismindeki i3 ibaresini Intel Core i3-10110U işlemcisinden alıyor. Model bu işlemci ile temel ihtiyaçlara odaklanıyor. Güç ve performans dengesi sunan Intel Core i3-10110U işlemciden gücünü alan MateBook D15 i3, "Shark Fin Fan 2.0", gelişmiş soğutma sisteminin yeni sürümünü de içeriyor. Bu sayede cihazın soğutma ve güç verimliliği artırılıyor. Huawei Türkiye'den yapılan resmi açıklamaya göre; MateBook D15 i3, 5.499 TL tavsiye edilen kullanıcı fiyatı ve vade farksız dört taksit imkanıyla Huawei online mağaza üzerinden elde edilebiliyor.

Bezos, Blue Origin ile uzaya gidiyor



Dünyanın en zengin insanlarından Jeff Bezos, Blue Origin firmasıyla beraber uzaya gideceğini duyurdu. SpaceX'den farklı olarak en büyük amaçları arasında uzay turizmi yer alan Blue Origin, önemli bir adım attı. Şirket uzay yolculuğu için bilet satışına başladı. Blue Origin'le uzaya gidebilmek, Crew Capsule 2.0'da bir koltuk elde etmek için birçok farklı ödeme geldi. Açık artırmada ulaşılan son nokta ise sadece bir bilet için 2.8 milyon dolar olmuştu. Bu uçuşta Amazon'un yakında koltuğunu bırakacak mevcut CEO'su ve kurucusu Jeff Bezos da yer alacak. Bezos kendi kurduğu Blue Origin firmasıyla yapılacak ilk ticari uçuşta aktif olarak yer alacak ve beraberinde kardeşini de uzaya çıkaracak. Uçuşun tarihi ise 20 Temmuz olarak planlandı. Beş yaşında beri bunun hayalini kurduğunu aktaran Bezos, riskli bir adım atıyor. Çünkü Blue Origin daha önce uzaya hiçbir insan çıkarmadı. Firma SpaceX gibi sürekli kalkışlar da yapmıyor.



CopterPack ilk uçuşunu yaptı

Şu an aktif olarak geliştirilen ve test edilen çok sayıda jetpack bulunuyor. Bunların en yenilerinden olan CopterPack, ilk uçuş videosu ile ses getirdi. Hareketli yapı sayesinde uçuş kabiliyeti beklenenden daha yüksek durumda olan model, tamamen elektrikli yapıda ve iki adet 90 cm'lik pervaneye sahip. Bu açıdan "sırtta taşınan helikopter" gibi bir benzetmenin yapıldığı CopterPack, henüz çok fazla detaylanmış değil. Modelin menzili, uçuş süresi ya da gücü konusunda pek fazla bir bilgi verilmiyor. CopterPack için piller sırt çantasında yer alıyor ve mevcut lityum-iyon piller ile saatlerce uçuş mümkün görünmüyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Vergi ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılması

BAZI Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun (Kanun No: 7326) 9 Haziran 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Kanun ile vergi, sosyal sigorta primleri ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılması, matrah ve vergi artırımı, emtia, demirbaş ve ortak alacakları ile ilgili kayıtların düzeltilmesi gibi avantajlar getirilmiş, isteyen mükelleflere taşınmazlar ile amortismana tabi iktisadi kıymetlerini bir defaya mahsus yeniden değerleme yapma imkanı sağlanmıştır.

Kanun ile; 30 Nisan 2021 ve öncesi dönemlere ait (beyannameli vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ait) vergi, ceza, faizler, 30 Nisan 2021 öncesinde verilen trafik cezaları ve diğer bazı idari para cezaları, 6183 sayılı Kanun kapsamında Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca takip edilen diğer bazı kamu alacakları, 30 Nisan 2021 ve öncesinde gümrük yükümlülüğü doğan ve 6183 sayılı Kanuna göre takip edilen gümrük vergileri, idari para cezaları, faiz, zam ve gecikme zamları, Sosyal Güvenlik Kurumu'nun alacakları, 30 Nisan 2021 tarihi ve öncesine ait İl Özel İdarelerine, Belediyelere, Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlıklarına ait bazı borçlunun talebi halinde yeniden yapılandırılacaktır.

Kanun kapsamına giren alacakların ne şekilde yapılandırılacağı ilgili Maddelerde belirtilmiştir. Bazı durumlarda ana para aslında da indirim söz konusu olabilmektedir. (Örneğin; Kanunun yayımından önce başlamış ve devam etmekte olan vergi incelemelerine bağlı tarhiyatta, dava safhasındaki bazı alacaklarda davanın durumuna göre). Öte yandan, işletme kayıtlarının düzeltilmesinde farklı düzenlemeler mevcuttur. Gecikme zammı, gecikme faizi silinerek yerine Yİ-ÜFE endeksindeki artışa göre faiz hesaplanmaktadır. (2016 Kasım ayından itibaren Yİ-ÜFE endeksi aylık değişim oranı olarak sabit 0,35 oranı dikkate alınacaktır) Başvuru ve ödeme için ilgili Maddelerde farklı düzenlemeler olabilmektedir. (Örneğin; inceleme safhasında olanlar) Bu farklı düzenlemelere özellikle dikkat edilmelidir. Bu tür özel düzenlemeler saklı tutularak Kanunda yer alan genel başvuru ve ödeme süreleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

Kanundan yararlanmak isteyenler ilgili idareye 31 Ağustos 2021 tarihi sonuna kadar yazılı olarak başvuracaktır. Maliye, Gümrük, İl Özel İdareleri ve Belediyelere ödenecek tutarlarda, ilk taksitlerin 30 Eylül 2021 tarihine kadar, SGK borçlarında ise ilk taksit 31 Ekim 2021 tarihine kadar ödenmesi gerekmektedir. Talep edilirse ikişer aylık dönemler halinde toplam 18 eşit taksitte (36 ay) ödemek mümkündür. Yapılandırılan borcun tamamı ilk taksit süresinde ödenirse, bu tutara ayrıca faiz katsayısı hesaplanmayacak, Yİ-ÜFE endeksine göre hesaplanmış olan faizin üzerinden ayrıca % 90 daha indirim yapılacaktır. Peşin ödemede, trafik para cezaları gibi bazı idari para cezalarında da indirim söz konusudur. (Sadece fer'i borç varsa, bunun peşin ödenmesinde %50 indirim yapılıyor) Yapılandırılan borcun tamamı ilk 2 taksit süresinde ödenirse, bu tutara ayrıca faiz katsayısı hesaplanmayacak, Yİ-ÜFE endeksine göre hesaplanmış olan faizin üzerinden ayrıca %50 daha indirim yapılacaktır. Bu şekilde ödemede, trafik para cezaları gibi bazı idari para cezalarında da indirim söz konusudur. (Sadece feri borç varsa, bunun peşin ödenmesinde %25 indirim yapılıyor) Taksitle ödemede ayrıca faizlendirme söz konusudur. Yapılandırılan borç, seçilen taksit sayısına göre Kanunda belirtilen katsayılarla çarpılarak toplam borç bulunacak ve taksit sayısına bölünerek aylık taksit tutarı hesaplanacaktır. İlk iki taksitin zamanında ödenmesi şartıyla, kalan taksitlerden 1 yıl içinde 2 veya daha azı süresinde ödenmemişse veya eksik ödenmişse, ödenmeyen tutarların son taksiti izleyen ay sonuna kadar gecikme zammı oranında hesaplanan geç ödeme zammı ile birlikte ödenmesi şartıyla Kanun hükümlerinden yararlanılacaktır. Ancak, ilk 2 taksit süresi içinde tam ödenmemişse veya 1 yıl içinde 2 den fazla taksit süresinde tam ödenmemişse Kanun hükümlerinden yararlanma hakkı kaybedilecektir.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Büyük brokerler küresel sigorta piyasasını paylaşıyor

AON ve Willis Towers Watson (WTW) birleşmesinin kanun koyucular tarafından kabul edilebilmesi için Arthur J. Gallagher & Co.(AJG); WTW'nin reasürans, özel riskler ve bireysel broker operasyonlarının bir kısmını kendi bünyelerine geçiriyor olacak.

AON, WTW ve AJG dünyadaki en büyük sigorta brokerleri ve küresel sigorta pastasını paylaşıyorlar.

12 Mayıs 2021'de yapılan açıklamada 2021'in ikinci yarısında bu işlemin tamamlanması beklenmekte ki, AON ve WTW birleşmesi fiilen gerçekleşmiş olabilsin.

AON ve WTW birleşmesi, grubu en büyük oyuncu ve neredeyse bir monopoli haline getiriyor. Kanun koyucular da rekabeti kurallara uygun hale getirmek için çözüm arayışına giriyor. Her şey müşterilerin doğru servisi alabilmesini sağlamaktan geçiyor.

Söz konusu AJG satın almasıyla ilgili olarak AJG Yönetim Kurulu Başkanı Patrick Gallagher Jr. yaptığı açıklamada; tecrübe, yeni coğrafyalara genişleme ve yeni müşterilerin organizasyonlarına eklenmesinin hissedarlar ve iş ortaklarına değer katacağını düşündüğünü belirtti. 34 bin kişilik kadrolarına katılacak 6 bin yeni iş arkadaşının müşterilerine daha yaratıcı fikirler sunmalarında yardımcı olacağına inandığının altını çizdi.

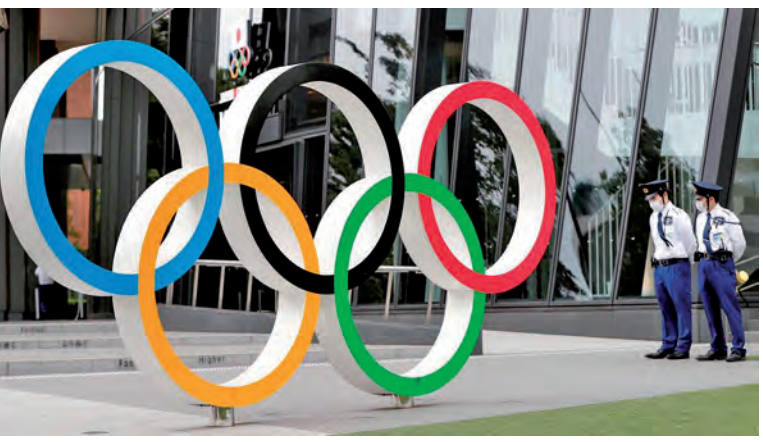
AJG bu "satın-alma"dan çok memnun görünüyor. Yıllık bazda en az 1.3 milyar dolar ek gelir sağlayacağı düşünülüyor. Bu durum ise kârlılığı %15 civarında artıracak.

AON ve WTW birleşmesinden hepimizin korktuğu, pazarların hakimi bir dev ile karşı karşıya kalma fikri biraz olsun hafifledi. Rekabetin hala devam edeceğinin göstergesi hatta pusulası şu an. Umarız, rekabet aynı şekilde devam eder. Rekabet gelişmemizi ve ilerlememizi sağlayan önemli unsurlardan biri. Rekabet olmaz ise sigorta sektörü gelişimini, gerektiği hızda döngüsünü tamamlayamaz. Sektörün hem çalışanlar tarafında hem de müşteriler tarafında beklenen sıçramayı yapması uzun yıllar alır.

DÜNYADAN

Tokyo Olimpiyatları'nın iptal edilmesi sigortacılara 3 milyar dolara mal olabilir

2020 Olimpiyat Oyunları Japonya'nın başkenti Tokyo'da yapılacakken pandemi krizinin yaşanmasıyla ertelenmişti. 23 Temmuz 2021 tarihinde başlaması beklenen Olimpiyat Oyunları'nın tekrar ertelenme ihtimali sigortacıları tetikte bekletiyor. Uluslararası Olimpiyat Komitesi (IOC), ertelenen 2020 Olimpiyatları'nın gerçekleşmesi için çabalarını sürdürürken, yerel organizasyon komitesi tarafından satın alınan ek teminatla birlikte yaklaşık 800 milyon dolarlık etkinlik iptal sigortası da alarak güvence sağladı. Bloomberg Intelligence'ın analizine göre, 2020 olimpiyatlarının iptal edilmesi sektöre yaklaşık olarak 2-3 milyar dolar bandında zarara neden olabilir.





YALIN

2004 yılında çıkış yaptığı Zalim şarkısıyla tanınan Türk pop şarkıcısı, besteci ve söz yazarı Yalın, "Yaz Gülü" ile haftalık 1 milyon dinlenmeyi geçiyor.



MÅNESKIN

2021 yılı Eurovision birincisi olan ve büyük ses getiren İtalyan müzik grubu Måneskin "Zitti e Buoni" ile listelerde ilk sırada yerini alıyor.

YERLİ

1 – Yaz Gülü – Yalın
2 – Alaz Alaz – Buray
3 – Kanunlar Gibi – Derya Uluğ
4 – Kaybolurum Gülüşünde – İkilem
5 – Uzunlar – Evdeki Saat
6 – Marlon Brando – Zeynep Bastık
7 – Efkarım Var – Ziynet Sali
8 – Kara Tiyatro – Lil Zey
9 - Anıları Sakla – Batuhan Kordel
10 – Seni Öptüğüm Sokak – Tuğçe Kandemir ft. Eypio

YABANCI

1 – Zitti e Buoni – Måneskin
2 – Good 4 U – Olivia Rodrigo
3 – Todo De Ti – Rauw Alejandro
4 – Butter – BTS
5 – Levitating – Dua Lipa ft. DaBaby
6 – Save Your Tears – The Weeknd
7 – Pareja Del Año – Sebastian Yatra
8 – Rapstar – Polo G
9- Heat Waves – Glass Animals
10 – El Makinon – Karol G ft. Mariah Angeliq

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Balkan Hayaletleri

Ahmet Sevindik

Mahmut, yüz yıldan fazla bir zaman önce çocuklarının ve sonraki kuşaklarının geleceğini kurtarmak için Makedonya'dan kaçıp Anadolu'ya sığınmıştı. Balkanlar'dan Manisa'ya, İstanbul'a oradan tekrar Balkanlar'a uzanan yüz küsur yıllık bir ticaret, tarikat, cemaat, akçeli işler, cinayet hikayesi... MİT, Sırp polisi ve istihbaratı, Sırp mafyası arasında olayın peşini bırakmayan Orhan Derman ve onun ekibi... Delilleri takip ederseniz suçluyu bulursunuz ama parayı takip ederseniz neyle karşılaşacağınızı bilemezsiniz!



32 TL - 304 sayfa

Hegel ve Bağlı Beyin

Slavoj Žižek

Elon Musk tarafından öne sürülen, yeni Yapay Zekâ'nın süper-zihnine katılmazsak biz insanların kısa zamanda hayvanat bahçesindeki goriller gibi olacağımız düşüncesine gelince: ya bu, bir şekilde dışında kalma ihtimalinin kendine has birtakım avantajları varsa? Slavoj Žižek birçok soru soruyor. Hızla yaklaşmakta olan bir çağda, beyinlerimizin başkalarına veya makinelere doğrudan bağlanacağı post-insan çağında, insan(lık) için var olma meselelerini Hegel'in gözünden bakarak inceliyor.



52 TL - 296 sayfa

Balıkçı ve Oğlu *Zülfü Livaneli*

Zülfü Livaneli, bu kez Ege balıkçılarının ve hayal kurmaktan bile mahrum bırakılan göçmenlerin kaderine eğiliyor. Usta edebiyatçı Livaneli, Balıkçı ve Oğlu ile son yılların en can yakıcı ve büyük dramı "göçmenliği" balıkçı Mustafa, Mesude ve Samir bebek üzerinden anlatıyor. Balıkçı ve Oğlu, Ege'nin tarihinden bugününe, balık çiftliklerine ve rant hırsıyla dağlara, kıyılara saldıran şirketlerin yarattığı ekolojik yıkıma dair çok şey söylüyor. Bunun ötesinde göçmenlerin bir bilinmeze doğru göze aldıkları yolculuğu, hayatta kalma çabalarını ya da ölümü; kısacası "deryaya yakın, dünyadan uzak" yaşamlarını odağına alıyor.



28 TL - 140 sayfa



LÜTFİ ÖZKÖK: PORTRELER

İstanbul Modern Fotoğraf Galerisi, "Lütfi Özkök: Portreler" adlı fotoğraf sergisini, sanal tur ile evde keşfetme olanağı sunuyor. Sergi, yazar ve sanatçı portreleri ile uluslararası alanda tanınan fotoğraf sanatçısı Lütfi Özkök'ün (1923-2017) 1950'li yıllardan itibaren çektiği edebiyat ve sanata yön veren 80 ismin fotoğrafına yer veriyor.



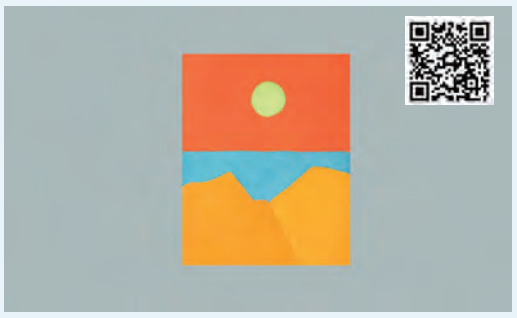
İSTANBUL ENSEMBLE

İş Sanat 21. sezonuna İstanbul Ensemble ile veda ediyor. Piyanist Kenan Tatlıcı'nın solist olarak yer aldığı konserde Mozart Piyano Konçertosu No. 21 ve Eine Kleine Nacht Musik eserlerinin yanı sıra, Serdar Yalçın'ın orkestra için düzenlediği Santuri Ethem Efendi'nin Şehnaz Longa eseri de seslendirildi.



EDİP CANSEVER ŞİİR DİNLETİSİ

İş Sanat'ın şiir ve hikâye dinletileri, Edip Cansever'in eserlerinin yer aldığı "Sevda Bir Ateş Buldu Sende" başlıklı şiir dinletisi ile sezonu tamamlıyor. Atilla Birkiye'nin hazırladığı, müzik yönetmenliğini Serdar Yalçın'ın üstlendiği, şiir dinletisine sol tarafta bulunan QR kodu okutuarak ulaşabilirsiniz.



ETEL ADNAN

İmkânsız Eve Dönüş ressam, yazar ve şair Etel Adnan'ın yüz yıla yaklaşan yaşamının tüm üretim dönemlerini kapsayan retrospektif niteliğinde bir sergi. Mevsimleri, manzaraları, işaretleri, gökyüzündeki hayali gezegenleri, uyduları ve etkileyici enerjisiyle izleyiciye derin bir keşif ve yorumlama alanı açıyor Etel Adnan.



ANTALYA ARKEOLOJİ MÜZESİ

Türkiye'nin en büyük müzeleri arasına adını yazdıran Antalya Arkeoloji Müzesi, hepimizin evlerde vakit geçirdiği pandemi döneminde online olarak ziyaret edilebiliyor. 1988 yılında 'Avrupa Konseyi Yılın Müzesi' ödülünü alan Antalya Arkeoloji Müzesi, 25-30 bin kadar esere ev sahipliği yapıyor. Müzede sergilenen eserleri görebilmek için QR kodu okutabilirsiniz.



GÖREME AÇIK HAVA MÜZESİ

Nevşehir Göreme kasabasının 2 kilometre doğuruşunda yer alan bir kaya yerleşim yeri olan Göreme Açık Hava Müzesi online olarak ziyaretçilerini bekliyor. Göreme Açık Hava Müzesi'nde Kızlar ve Erkekler Manastırı, Aziz Basil Kilisesi, Elmalı Kilise, Aziz Barbara Kilisesi, Yılanlı Kilise, Karanlık Kilise, Çarıklı Kilise ve Tokalı Kilise bulunuyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bilim ve Demokrasi

Milattan önce 11.000 yıl öncesine dayanan yerleşik yaşam, dünyanın birçok yerinde medeniyetlerin doğmasına neden olmuş; Güney Amerika'dan, Hindistan'a, Polinezya'dan İskandinavya'ya, Meksika'dan Mısır'a kadar olan coğrafi alanlar öncelikli olmak üzere eş zamanlı birçok medeniyet kurulmuş.

Bunlardan bir tanesi de Akdeniz medeniyeti. Akdeniz, insanlık tarihi boyunca çok büyük medeniyetlerin merkezi olmuş. Göreceli olarak daha yakın bir tarihe dayanan Akdeniz medeniyeti, bugün Orta Doğu diye adlandırılan topraklarda kurulmuş, sonra Batı'ya doğru yayılarak; Anadolu'ya, Yunanistan'a, İtalya'ya İspanya'ya kadar ulaşmış.

Özellikle Akdeniz'in doğusunda kurulan devletler, dünya medeniyetinin gelişmesinde önemli rol almışlar. Antik dönemde burada kurulan devletlerin en önemli ve en özellikli olanlarından bir tanesi de 'Fenike'dir. Fenikelilerin dünya uygarlığına en önemli katkıları günümüzde kullanılan Latin alfabesinin temelini oluşturan 22 harfli ilk alfabeyi bulmalarıdır. Bu alfabe daha sonra sırasıyla İyon, Yunan ve Latinler tarafından geliştirilmiş.

Modern sigorta uygulamasından çok önce, antik çağda, sigorta benzeri veya sigorta yapısına yakın uygulamaların da, özellikle deniz ticaretinin geliştiği Akdeniz'de başlatıldığı ve bu uygulamaların öncülüğünü Fenikelilerin yaptığı öne sürülüyor. Yani mesleğimizin atası Fenikeliler. Denizcilik ve ticaret faaliyetlerinde gelişme gösteren Fenikeliler, Doğu ve Ön Asya uygarlıklarındaki gelişmeleri Batı'ya taşıyarak kültürler arasında etkileşimi sağlamışlar.

Doğu Akdeniz'de kurulan medeniyetin zaman içinde yönünü Batı'ya çevirmesiyle Antik Yunan'da "Batı Medeniyeti" kuruldu. Antik Yunanların siyasi ve bilimsel mirası bugün yaşadığımız dünyayı etkilemeye devam ediyor. Yunanlar başta siyaset, felsefe, fiziksel ve ruhani dünya olmak üzere her şey hakkında cüretkâr bir sorgulamanın öncülüğünü yaptılar. Mantık, aritmetik, geometri, astronomi, müzik, gramer ve belagat alanında önemli çalışmalar yaptılar ve bunların tarihini Fenikelilerden aldıkları alfabe ile günümüze kadar taşıdılar. Yunanların cesaretle yaptıkları bu çalışmalarda Modern Bilim ve Demokrasi doğdu. Her ikisi de günlük yaşantımızın olmazsa olmazı.

Her iki konuda da nerede olduğumuzu sorgulamamız lazım. Bilim beni aşar, ben kısaca Demokrasi üzerinde duracağım.

Demokrasi, siyasi anlamıyla, "siyasal denetimin doğrudan doğruya halkın ya da düzenli aralıklarla halkın özgürce seçtiği temsilcilerin elinde bulunduğu, toplumsal ve ekonomik durumu ne olursa olsun tüm yurttaşların eşit sayıldığı yönetim biçimi" olarak tanımlanmış. Bu tanımı kısaca, "yöneten ve yönetilenler için herkesin seçme ve seçilme hakkının oluşturulduğu ortam" olarak özetleyebiliriz. Bu ortam, yönetilenlerle yönetecekleri eşit koşullar altında ve özgürce karşı karşıya getiren yegâne ortamdır. Demokrasi ile başta ülke yönetimi, yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları yönetimleri, apartman yönetimi, sınıf yönetimi gibi çok geniş bir yelpazede yapılacak seçimlerde seçmenlerle seçilenler bir araya getirilir.

19 Haziran tarihinde Galatasaray Spor Kulübü Başkanlığı için yapılan seçimde seçmenler ve seçilecek başkan adayları bir araya geldiler. Seçime katılan 5 başkan adayı arasında sevgili dostum Metin Öztürk de vardı. Özlenen demokratik ortamda imrenilecek ölçüde yapılan seçime 4731 üye katıldı. Nefes kesen seçim sonucunda Burak Elmas ve ekibi 41 oy farkla seçimi kazandı. Metin Öztürk ise kullanılan oyların yüzde yirmisini alarak, kazandığı tecrübeyle gelecek seçimler için çok sağlam temeller attı. Seçimin sonuna kadar süren rekabet bir anda kardeşliğe döndü ve adaylar tüm güçleriyle yeni başkana destek vereceklerini açıkladılar. Galatasaraylılık ruhu da zaten bunu gerektirir. Demokratik ortamda yapılan her seçimin bir kazananı vardır. Böyle bir platformda yer alıp cesaret ve özgüvenle yarışmak en büyük onur ve kazançtır. Sevgili Öztürk'ü bu onuru yaşadığı ve bizlere yaşattığı için can-ı gönülden kutluyorum. Sonuçta kimse kaybetmedi, Galatasaray kazandı.

İstikbalde yapılacak her seçimde son yaşadığımız Galatasaray seçiminin örnek olması dileğiyle...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Kaç Desibel?

YAŞADIĞIM siteden çıkmak üzereyken site kapısının iç tarafında önüme peyzaj ile ilgilenen arkadaş çıktı. Sırtı dönük olduğu için beni görmedi ve aracın sesini de duymadı. Durdum ve fark edilmeyi bekledim. 10-15 saniye sonra görüntünün tuhaf olduğuna kanaat getiren güvenlik görevlisi gür bir sesle "Çekilsene, araba geçemiyor" diye bağırınca arkadaş gülerek kenara çekildi ve sorun çözüldü.

O arkadaşın bir duyma sorunu yok bildiğim kadarı ile. Ama uyarılma eşiği yüksek sanırım. Muhtemelen doğduğundan beri benzer durumlarda canhıraş korna seslerine alıştı, ya da bizim olayda olduğu gibi asgari 80-90 desibellik bir vokal yardım alma refleksi geliştirdi.

Oysa ben korna çalmayı sevmiyorum, doğru da bulmuyorum. Belki yılda birkaç kez çileden çıkaran bazı araç sürücülerine çalıyorum hala ama yayalara, sokak hayvanlarına asla!

Yıllarca İnönü (Mithatpaşa/Dolmabahçe) stadında maçlara girebilmek için kuyruklara girdik maçlardan saatler önce. O ortamlardaki en büyük sorun sen saatler öncesinden bilet kuyruğuna girmişken son dakikada gelen bir uyanığın gişenin birkaç metre gerisindeki bir noktadan "kaynak" yapmasıydı. O uyanık arkadaki onlarca insanın yaptığı ayıp şeyin farkında olmasından hiç rahatsız olmaz, tepki sadece göz teması ya da el hareketleri olduğunda dahi istifini bozmaz ama ne zamanki 8-10 kişi koro şeklinde gür bir tepki verdiğinde çıkmak zorunda kalırdı o kuyruktan.

Tıpkı pazar yerinde satılan meyve veya sebzenin albenilerinin renk ve görüntülerinde değil de tezgah görevlisinin cazgırlığında olduğunun düşünülmesi gibi.

Ya da çok ciddi bir konu etraflıca konuşulurken sesini aniden yükseltip ön alacağını, haklı çıkacağını, veya hoşlanmadığı konuyu kapayacağını düşünen tartışmacı konuk gibi.

Hele ofislerde, iş hanları veya alışveriş merkezlerindeki Kırkpınar benzeri iletişim modelleri. Ofiste herkesin önünde dahili telefon ama hala masalarca öteden bağırarak hitaplar, iş hanındaki çaycıyı telefonla aramak yerine 2 kat yukarıdan merdiven boşluğuna eğilip "Tertippp, 3 çay, biri az demli olsuuunnn" tarzı siparişler filan.

Sözün özü bu gereksiz sesler ve genel anlamda gürültü artan bir şekilde rahatsız ediyor beni. Sözde sessiz bir bölgesindeyim kentin ama burada bile sabah 8'den gece yarılarına kadar rahatsız edici sesler.

İlk duyduğumda beni çok etkileyip düşündüren bir söz vardı: "Bir ülkenin uygarlık seviyesi kaldırımlarının yüksekliği ile ters orantılıdır" gibi. Buradan hareketle aynı ters orantı uygarlık seviyesi ile gereksiz ses/gürültü arasında da bulunmakta.

Bir önceki ofisimiz şehir merkezinde çok yoğun yerleşimli mahallede idi ve hemen yanımızdaki bina da 7/24 çalışan bir tıp merkezi idi. Sürekli ağır veya ciddi hastaların geldiği bu merkezin hemen önünde de bir taksi durağı vardı. Haydi yoldan geçenleri bıraktım o durağın çalışanları bile bazen önüne geçemezlerdi kornaya basma fetişlerinin.

Bu sesi artırıp sonuç alma refleksi kültürel bir edinim mi, yoksa bulunduğumuz coğrafyanın yüzyıllardır sahip olduğu bir genetik kod mu, ya da sistemin bir yansıması mı bilemiyorum ama sonuçta karşılıklı kızgınlık ve gerginlik yaratmak dışında bir sonucu da yok ses yükseltmenin.

Haksızlığa ya da herhangi bir olumsuzluğu karşı ses çıkartmak gerekli ve insancıl bir refleks ama gürültü yapmadan da sonuç alınabilecek bir konuda ortalığı velveleye boğmak hiçbir zaman sonuç alıcı bir hareket değil.

İletişimde bağırmanın yeri yok. Ne özel hayatta, ne kurumsal ortamlarda, ne de toplum içinde. Yüksek ses ve gürültü istisna olmalı ki gerçekten sıra dışı bir durum olduğunu anlayabilelim ve harekete geçelim. Aksi takdirde yalancı çoban hikayesi gerçek olur ve kimse gerçek bir tehlike sinyalini umursamaz, fark edemez ve sonucu telafi edilemeyecek durumlar ortaya çıkar.

Uygarlıkların gelişmesiyle ortaya çıkan kirlenmeler içinde en sinsilerinden biri gürültü kirliliğiymiş, çünkü gürültüye alışan beyinler düşünmeyi unuturlarmış...

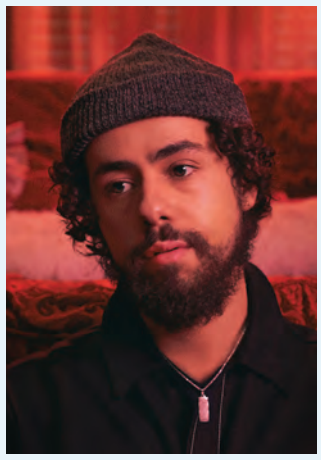
Görüşmek üzere,



The Impossible

KÜNYE
Yönetmen: Juan Antonio Bayona
Senaryo: Sergio G. Sánchez, Maria Belon
Oyuncular: Naomi Watts, Ewan McGregor, Tom Holland
Türü: Dram
Platform: Netflix

Maria ve Henry 3 çocuğuyla birlikte kış tatillerini geçirmek için Tayland'a giderler. Bu tropik cennete birkaç gün keyifli vakit geçirmek isteyen aile, 25 Aralık gecesi düzenlenen Noel partisine gider ve bolca eğlenirler. Ertesi sabah havuz keyfi yaptıkları sırada korkunç bir gürültüyle ortalık sarsılmaya başlar. Maria ve Henry korku içinde dona kaldıklarında, otelin duvarlarından yükselen dev dalgalar da üzerlerine doğru hızla gelmektedir.



DİZİ/KOMEDİ

Ramy

Ramy Hassan, Mısır'dan Amerika'ya yıllar önce göç etmiş bir ailenin üyesi olarak New Jersey'de yaşamını sürdürmektedir. Ramy, yetiştiği geleneksel toplum ile göç ettiği ABD'deki yaşam tarzı arasında sıkışıp kalmıştır. Hayatın ahlaki bir sınavdan ibaret olduğuna inanan, geleneksel toplumla, hayatın hiçbir öneminin olmadığını düşünen bin yıllık bir neslin arasında kalmanın zorluklarını deneyimleyecektir. Dizi BluTv'de.



DİZİ/KOMEDİ

Şeref Bey

O romantik ve hassas olduğu kadar prensiplerine bir o kadar sıkı sıkıya bağlı ve son derece inatçı. Arnavutluk'tan Türkiye'ye göç eden ve en iyi aşçılar arasında gösterilen Şeref Bey, bu kez yeni bir hayat için yola çıkıyor ama hiç beklemediği sürprizler ve kim bilir belki de yeni bir aşk onu bekliyor. Haluk Bilginer, Songül Öden ve Ertan Saban gibi usta isimlerin yer aldığı diziyi Exxen platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



BELGESEL

Limonata

Türk müzisyen, gezgin, radyocu, TV programcısı ve iş adamı Ayhan Sicimoğlu, dünyadaki ve Türkiye'deki birbirinden renkli ve farklı coğrafyaları, orada bulunan ilginç yaşamları Limonata programı ile ekranlara getiriyor. Bodrum'dan Orvieto'ya, Amasya'dan Peschiera Del Garda'ya kadar birçok yerin kültürel keşfini Bein Connect platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



Aşk Zamanı

KÜNYE
Yönetmen: Wong Kar-Wai
Senaryo: Wong Kar-Wai
Oyuncular: Maggie Cheung, Tony Leung Chiu Wai, Ping Lam Siu
Türü: Romantik, Dram
Platform: MUBI

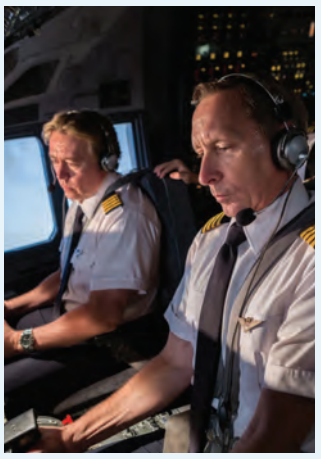
Hong Kong, 1960'lı yılların başlarını yaşamaktadır. Chau lokal bir gazetenin yazı işleri müdürüdür. Karısıyla birlikte büyük oranda Şangaylıların hayatlarını sürdürdükleri bir apartmana taşınırlar. Chau bir gün kapı komşusu Li-Chun ile karşılaşır. İkisi de eşlerinden bağımsız bir şekilde eşya taşımaktadırlar. İkili bir süre sonra tuhaf bir gerçekle karşı karşıya kalacaktır. Artık onların da kendilerini ve ilişkilerini yeniden gözden geçirebilecekleri bir ortam oluşmuştur.



DİZİ/KOMEDİ

Ayak İşleri

Tecrübeli görev adamı Vedat ve felsefe okumuş, politik doğrucu Evren, zengin bir iş adamının 'aşırı önemli' ayak işleri için görevlendirilen ikilidir. Biri gözlerini kapayıp vazifesini yapan, diğeri attığı her adımı sorgulayan bu uyumsuz ikili, her bölüm başka bir maceraya doğru yola çıkar. Fakat görev icabı çatıştıklarından daha fazla, kendi içlerinde çatışırlar. Dizi Gain'de.



BELGESEL

Uçak Kazası Raporu

Trajedilerden sonra, eksperler bıkmadan usanmadan, altında yatan sebepleri bulmak için çalışıyorlar. Dünyanın en çarpıcı uçak kazalarının, kokpit kayıtlarını, enkaz parçalarını inceledikleri bu yolculukta onlara eşlik ediyoruz. 2003 yılında yayınlanmaya başlalyan ve büyük ilgi çeken toplam 21 sezondan oluşan belgeseli Bein Connect platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/DRAM

The Serpent

The Serpent, 1970'li yıllarda Güneydoğu Asya'da Batılı turistlerin peşine düşen bir seri katilin hikayesini konu ediyor. Charles Sobhraj, Güneydoğu Asya'daki çeşitli ülkelere seyahat eden yirmi gezginin cinayetinin sorumlusudur. Tahar Rahim, Jenna Coleman, Ellie Bamber ve Billy Howle gibi isimlerin yer aldığı dram temalı gerçek bir hikayeden uyarlanan diziyi Netflix platformu üzerinden izliyebilirsiniz.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Ego sörfü

GÜNÜMÜZDE salgın hastalıklar yanında dijital çağın getirdiği hastalıklar da artışta maalesef. Konuya böyle karamsar bir cümle ile başlamak istemezdim ama gelin görün ki bazı gerçeklerden de devekuşu gibi kafamızı kuma gömerek kaçamadığımız kesin. Ego sörfü en basit tanımıyla kendi adını ve lakabını arama motorlarında aratma eylemidir. Google, ego sörfü için en çok kullanılan arama motorudur. Ondan sonra Yahoo ve Microsoft Bing gelmektedir. Terim, ilk kez 1995'te Sean Carton tarafından kullanılmıştır.

Abartılı bir öz-önem duygusu içinde olmak psikologlara soracak olursak hiç de sağlıklı değil. Hatta bunun ileri safhalarında kişi dikkat, onay ve övgü için sürekli bir ihtiyaç halinde olmaya başladığında "narsistik kişilik bozukluğu" teşhisi ile hasta kategorisine alınıyor. Elbette adını arama motorlarında zaman zaman aratıp gündemi yakalamaya çalışan herkes hasta değil. Bu sınırın nerde başladığı ve bizim kontrolümüz altında olup olmadığı çok önemli kanımca. Her türlü bağımlılığın altında yatan kontrolsüzlük burada da karşımıza çıkıyor. Aşırı yeme, aşırı alışveriş, aşırı TV izleme hatta aşırı çalışmak bile bir tür hastalık olarak görülebilir. Bunlar normalde hayatımızda olması gereken sıradan eylemler iken abartıldığında bizim için hiç hoş olmayan sonuçlar doğurabiliyor.

Burada aslında çocuklar ve gençler için daha büyük bir risk söz konusu. Hızla gelişen dijital dünyadan aldıkları yanlış mesajlarla kendini özel gören, sürekli dikkat ve hayranlık bekleyen, hayatı sosyal medyadan ibaret görmeye başlayan çocuklar ve gençlerin bilişsel ve duygu dünyaları da buna göre şekilleniyor ne yazık ki. Instagram, YouTube gibi mecralardaki takipçi sayısı onlar için çok önemli olmaya başlıyor, güç ve başarı arayışlarını bu rakamlar üzerinden oluşturmaya çalışmak uzun vadede kişisel gelişimlerini fazlaca sekteye uğratabiliyor, sosyal ve aile ilişkilerini zedeleyebiliyor.

Başarılı ve olgun bir iş insanı da olsa, eğlenmek için sosyal medyada içerikler paylaşan bir genç de olsa herkes ego sörfü yapıyordur mutlaka. Burada yargılanacak, eleştirilecek hiçbir şey yok. Ego sörfü de zaten kontrollü yapıldığında hakkınızda çıkan haberlere, daha önce paylaşmış olduğunuz bilgilere, mesajlara, grup platformlarında paylaştığınız bazı özel bilgilere tekrardan dönüp göz atmak için ideal bir yöntem. Hatta ben bunu boş vaktim olduğunda bazı lise ve üniversite arkadaşlarım için de yapıyorum ve onların hayatlarını takip edebilme ve eğer istersem iletişim kurabilme şansı buluyorum.

Pandemi ile evlere kapandığımız şu son 1-2 yılda günümüzün %33'ünü internette geçirdiğimiz tespit edilmiş. Uyku zamanını da hesaba katarsak günümüzün yarısını internette geçiriyoruz anlamına geliyor bu. Bu da eleştirilecek bir durum değil. Ne yapıcaz yani atomu mu parçalayacağız diye düşünüyorum bazen. Ben sadece internet yokken ne yapıyorduk acaba diye düşünüyorum samimi bir şekilde. Ne dersiniz siz ne yapıyordunuz?

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Sektörde inovasyon ve insurtech'in gelişmesi için 5 maddelik reçete

Sigorta sektörünün kamunun reform ajandasında ilk defa bu kadar üst düzeyde olduğunu ifade eden Dogma Alares Kurucu Ortağı Erdal Güner, özellikle insurtech ve girişim ekosisteminde yapılacak yasal düzenleme ve sağlanacak teşviklerden sonra sektör paydaşlarının bir araya gelerek atması gereken adımları 5 madde şeklinde sıraladı.

Dijitalleşme, teknoloji ve gelecek üzerine sohbet etmek üzere startup girişimler, teknoloji sağlayıcılar ve bu alandaki fikir önderleriyle sizleri buluşturmaya devam ediyoruz. Bu ayki konuğumuz, yeni nesil danışmanlık firması olarak yola çıkan Dogma Alares şirketinin kurucu ortağı Erdal Güner oldu. Uzun yıllara dayalı danışmanlık deneyimi sonrası, Dogma Alares şapkasıyla özellikle dijital ve stratejik dönüşüm üzerine çok sayıda proje hayata geçiren bir uzmanın gözünden, sigortacılık, insurtech girişimler ve geleceğe uyumlanma üzerine keyifli bir sohbet yaptık.



Erdal merhaba. Dogma Alares'in kuruluş hikayesi ve vizyonunu kısaca anlatır mısın?
Yönetim danışmanlığı sektörünün, diğer birçok alan gibi, son yıllarda yaşanan baş döndürücü değişime ayak uydurmakta zorlandığını sektörün içinden gelen bir ekip olarak bir süredir gözlemliyor ve danışmanlığın kendisini yeniden tanımlaması gerektiğini düşünüyorduk. 2019 baharında bu vizyonla Kıvanç ile bir araya geldik. Yıllardır çalıştığımız müşterilerimizi de sürecin içine katarak, beş ay süren yoğun bir çalışma sonunda yeni nesil bir danışmanlık firması nasıl olmalı tanımını oluşturduk ve bunu da bir manifesto olarak yayınladık. Türkiye'den çıkan küresel bir danışmanlık markası yaratma hedefiyle de 2019 sonbaharında Dogma Alares'i Londra ve İstanbul'da hayata geçirdik. 8 kişi ile çıktığımız yolda şu anda 52 kişilik bir ekip olarak yolumuza devam ediyoruz.

Sigorta sektöründe özellikle dijital dönüşüm ve strateji alanında birçok proje hayata geçirdiniz. Bir dış göz olarak, sektörün dijitalleşme konusunda mevcut durumunu nasıl görüyorsun?
Sigorta sektörü son beş senede dijitalleşme konusunda çok ciddi yatırımlar yaptı ve yapmaya da devam ediyor. Türkiye genelinde dijitalleşme ile ilgili yaptığımız endeks çalışmalarında sigorta sektörü birçok sektörün üstünde yer alıyor. Ancak yapılan yatırımların oranı, hala dünya ortalamalarının altında kalıyor. Yani daha fazlasına ihtiyacımız var. Diğer bir önemli konu ise bu yatırımların birçoğunun mevcudu iyileştirme etrafında odaklanması. Sektör geleneksel iş yapış şekilleri ve iş modelleri ile çalışmaya devam ediyor. Hal böyleyken gerçek bir dönüşümden söz etmek pek mümkün olmuyor. Sektörün, yenilikçi, ezber bozan iş modellerini hayata geçirecek cesur fikirlere ve yatırımlara ihtiyacı olduğunu düşünüyorum.

Bu konuda sence sektörün odaklanması gereken, öne çıkan problem alanları ve fırsatlar neler?
Dünya gerçekten baş döndürücü bir hızla değişiyor. Dün doğru bildiğimiz şeyler bugün geçersiz hale geliyor. Kurumsal dünya ve bireyler bu değişime ayak uydurmakta ciddi anlamda zorlanıyor. Sigorta sektörü de bu açıdan çok farklı bir noktada değil. Yıllardır sektörü ayaktan tutan iş modelleri atıl hale geliyor. Sektörün doğru kabul ettiği birçok pratik geçerliliğini yitiriyor. Daha da önemlisi, sürdürmekte ısrar ettiğimiz bu modeller ve pratikler gelişimi engelleyen önyargılara, dogmalara dönüşüyor. Sektörün neredeyse tüm iş modeli ve iş yapış şekli bu önyargılar ile dolu; müşteriden, kanala, ürünlerden fiyatlamaya, satış sürecinden hasar sürecine her yerdeler. Bu durum her ne kadar problem gibi görünse de ben bunu sektör için önemli bir fırsat olarak görüyorum. En heyecan verici kısmı da bu fırsatların değer zincirinin her yerinde olması. Mutlaka bir önceliklendirme yapmam gerekiyorsa iş modeli, iş modelinde de ürün, fiyatlama ve kanal kısmına odaklanın derdim.

Aynı zamanda, insurtech ve fintech ekosistemini de yakından izlediğinizi biliyorum. Ülkemizdeki bu alandaki gelişmelere baktığında, finans ve sigortacılığa odaklanan girişimler için önerilerin neler olur?
Öncelikle her girişim çok kıymetli. Dogma Alares olarak biz de bu girişimleri takip edip müşterilerimizle bir araya getirerek desteklemeye çalışıyoruz. Müşterilerimize farklı insurtech ve fintech modellerini hem Türkiye'de hem de yurtdışında hayata geçirmelerinde yardımcı oluyoruz. Stratejiden uygulamaya bazen riskleri de paylaşarak beraber ilerliyoruz. Dolayısı ile bu ekosistemin sürekli içerisindeyiz diyebilirim.
Sorunun cevabına gelirsek belki de biraz alışılagelmişin dışında bir görüşüm var. Türkiye özelinde insurtechlerin, fintechlere kıyasla yerel pazarda önlerinin daha açık olduğuna inanıyorum. Sebebine gelirsek, Türkiye bireysel bankacılık sistemi dünyada dijitalleşme konusunda lider konumunda, belki de en iyisi. Bugün ülkemizdeki mobil bankacılık uygulamalarının her biri birer finans süper-app'i. Dünyadaki fintech değer önerilerinin birçoğunu bankalarımızın mobil uygulamalarında bulmanız mümkün. Maalesef bu durum fintechler için fazla bir oyun alanı bırakmıyor.
Insurtechler için ise Türkiye'de çok fazla hızlı kazanım fırsatı var. Sektördeki şirketlerden duyacakları bu yapılamaz ya da yıllardır bunu biz böyle yapıyoruz cümlelerine odaklansınlar. Bilsinler ki gerçek fırsat burada.

Sektör paydaşları, insurtech ekosisteminin gelişimi, inovatif, yaratıcı yeni ürün ve çözümlerin sayısının artması konusunda neler yapabilir? Bu konuda bir reçete yazabilir misin?
Aslında bu konuda Dogma Alares olarak sektörün ilgili paydaşları ile çalışıyoruz. Sektör belki de tarihinde ilk defa devletin reform ajandasında bu kadar üst seviyede. Bunun çok önemli bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Burada önereceğim tek bir reçete var: Insurtech girişimlerin büyüyüp yetişebilecekleri ekosistemin ilgili yasal düzenlemeler ve teşvikler ile sağlanması. Gerisi zaten kendiliğinden yeşerecektir.
Bilhassa aşağıdaki başlıklarla ilgili sektör paydaşlarının bir araya gelip adım atmaları gerektiğini düşünüyorum:
1. Yeni inovatif dijital sigorta şirketlerinin kurulmasını kolaylaştıracak "dijital sigorta lisansı" kurgusunun tasarlanması
2. Açık sigortacılık regülasyonun tanımlanması ve yol haritasının oluşturulması
3. Fintechler için regülatörlerin yurtdışında kullandıkları inovasyonun önünü açan "sandbox" kurgularının sigorta sektörü için de hayata geçirilmesi
4. Tam dijital satış ve hizmet süreçlerinin gerekli yasal alt yapısının hazırlanması
5. Fiziksel ve dijital satış kanallarının liberalizasyonu ve çeşitlendirilmesi

Son mesajın ne olur?
Bu keyifli sohbet için çok teşekkür ediyorum. Türkiye sigorta sektörünün ve insurtechlerinin önünde çok ciddi bir büyüme fırsatı var. Rüzgar her anlamda sektörün arkasından esiyor. Cesur kararlar almanın ve yatırım yapmanın tam zamanı diye düşünüyorum.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu — Bir Konuk"

Merkeziyetsiz Finans
(DeFi – Decentralized Finance)



Bora Özkent
Danışman, Yazar, Podcaster, Yatırımcı

De-Fi, merkeziyetsiz (decentralized) ve finans (finance) kelimelerinden oluşan ve merkeziyetsiz finans girişimlerinin oluşturduğu yeni ekosisteme verilen genel isim. De-Fi girişimleri borç alma ve verme, değer koruma ve saklama, ödeme ve tahsilat, takas /yatırım piyasaları ve sigorta gibi çeşitli finansal ihtiyaçlara merkeziyetsiz çözümler sunmaya çalışıyorlar.

Bitcoin'in öncülüğünü yaptığı blockchain tabanlı teknoloji girişimlerinin ortak bir hedefi var: Merkeziyetçi gelenseksel finans endüstrisini merkeziyetsizleştirmek. Bitcoin, merkeziyetsiz para transferlerine, ödemelere ve değer korumaya odaklanmış bir çözüm. Ağırlıklı olarak Ethereum protokülü üzerinde geliştirilen, yenilikçi De-Fi girişimleri ise geleneksel finans endüstrisi ile savaşı çok daha geniş bir alana yayıyorlar.

De-Fi Girişimleri Finans Sektörünü Nasıl Değiştirecek?

Geleneksel finansal sistemin temelini oluşturan bankaları incelemek merkeziyetçi yapıların yol açtığı sorunları anlamaya yeterli.

Örneğin borç verenlerle borç almak isteyenler arasında aracılık hizmeti veren geleneksel bankalarla iş yapabilmek pek çok kurala ve dokümantasyona bağlı. Bu nedenle dünyada bankaların sunduğu finansal hizmetlerden hiç yararlanamayan oldukça büyük bir kitle var.

Yakın zamanda Bitcoin'i resmi para olarak kabul eden El Salvador'da bankacılık hizmetlerinden yararlanamayan nüfusun oranı %70'leri buluyor. Dünya genelinde 1.7 milyar insanın finansal sistemin dışında kaldığına inanılıyor.

Oysa De-Fi platformlarında sadece kripto varlıklarımızı teminat olarak gösterip kredi kullanmanız mümkün. Aynı şekilde bu platformlarda kripto varlıklarınızı mevduat olarak değerlendirmeniz ve faiz kazanmanız da olası. Ve tüm bunları yaparken kimlik ibraz etmenize bile gerek yok. Yani bürokrasiden tamamen kurtarılmış bir sistemden bahsediyoruz.

Merkeziyetsiz finans çözümlerinin sağladığı avantajlar ve riskler

De-Fi çözümlerin en önemli avantajı, işleyiş kurallarının ve mekanizmalarının tamamen şeffaf olması ve ancak kullanıcıların ortak kararlarıyla değiştirilebilmesi. De-Fi girişimcileri algoritmalarını ve yazılımlarını tamamen açık kaynaklı olarak kullanıcıların denetimine ve yönetimine sunarlar. Bu algoritmaların değiştirilmesi ancak kullanıcıların ortak kararı ile gerçekleşir. Bu da sisteme şeffaflık ve güven getiriyor.

De-Fi girişimcileri ileride merkeziyetsiz yapılarından dolayı daha düşük maliyetlerle finansal hizmetler sunabileceklerini iddia ediyorlar. Bu iddialar şimdilik karşılıksız, çünkü mevcut blockchain protokollerinin ölçeklenmesinde maliyet artıcı kısıtlamalar var. Ancak teknolojinin gelişimi ile birlikte bu sorunların ortadan kalkacağı öngörülüyor.

Öte yandan defa girişimlerini kullanmanın pekçok riskleri de bulunuyor.

De-Fi hiçbir regülasyona ve kanuna tabi olmadığından buralarda yaşanacak kayıpların telafisi yok. Nitekim kimisi kötü niyetten kimisi teknolojik sorunlardan, kimisi de yazılım hatalarından kaynaklanan ve oldukça büyük para kayıplarıyla sonuçlanan vakalar var. Ve henüz gelişme aşamasında olan De-Fi ekosisteminin bu tür yeni yol kazalarına gebe olduğunu tahmin etmek de zor değil.

Ancak bütün bu sorunlarına karşın De-Fi girişimlerinin büyümesi durdulamayacak gibi gözüküyor. Bu alana milyarlarca dolarlık yatırım akmaya ve kullanıcı sayıları da inanılmaz bir hızla artmaya devam ediyor. Sigorta alanında da ilginç çözümlerin ortaya çıkmaya başladığı De-Fi ekosistemini yakından izlemenizi tavsiye ederim.

2021'de dikkat çeken insurtech yatırımları

Pandemi sonrası sigorta sektöründe inovasyon rüzgarları esiyor. Geçtiğimiz yıl insurtech girişimlerinin kırdığı rekorlar sektörün geleceği hakkında önemli ipuçları veriyor. 2021 yılında ise, dijital girişimlere geçtiğimiz yılın da ötesinde bir ilgi olması bekleniyor.

Pandeminin etkilerinin yaygın olarak dünyada hissedildiği 2020 yılı insurtechler için adeta bir parlama yılı olmuştu. 377 fonlama turunda toplanan 7.1 milyar dolar, bir önceki yıla göre %20'nin üzerinde artışa denk geliyordu. 2021 yılında ise yukarı yönlü trendin sigorta girişimleri için devam edeceği düşünülüyor. Şimdiden çok sayıda gelecek vadeden insurtech, yatırım turlarını başarıyla tamamlayarak, büyük fonlar toplamayı başarmış durumda. Yapay zeka yardımıyla yapılan iyileştirmelerden sosyal fonlamaya, kolay poliçe arayüzlerden acenteyi dijitalde müşteriyle buluşturan platformlara kadar pek çok alanda yeniliklerle gelen insurtechler, bu yıl bir rekora daha imza atmak için yarışacak.

Insurtech'in yıldızları saymakla bitmiyor. Bu köşemizde, 2021 yılında şu ana kadar dikkat çeken yatırım turlarına imza atan insurtech girişimleri mercek altına alacağız.

wefox

2015 yılında 3 kişilik bir ekip ile geliştirilen Wefox, sektöre dijital satışla acenteyi birleştiren ilginç bir çözüm sunuyor. Wefox platformunda online satış süreçleri direkt müşteri ve sigorta şirketi arasında gerçekleşmiyor. Sistem üzerinde sayıları 700'e varan acenteler Wefox'un 5 bine yakın ürününü satıyor. Konut sigortası, oto sigortaları ve sorumluluk sigortaları gibi bireysel sigorta ürünlerine yoğunlaşan girişim; kaza, evcil hayvan, sağlık ve hayat sigortalarında da yeni ürünleri portföyüne eklemeyi hedefliyor. Geniş bir ağ oluşturan ve süreçlerinin %80'nini otomasyona geçirmeyi başarmış olan Wefox yatırımcıların da ilgisini çekiyor. 3 milyar dolar değer biçilen Wefox, Seri C'de 650 milyon dolar yatırım topladı. Geçtiğimiz yıl 143 milyon dolara varan geliriyle de dikkat çeken girişimin 2021'de önceki yılın iki katından fazla getiri sağlaması bekleniyor.

BOUGHTBYMANY

Insurtech'ler sadece yeni teknolojileri kullanmakla kalmıyor, yeni fikirleri de uygulamaya geçiriyor. Bunlardan biri de Bought By Many. İngiliz evcil hayvan sigortası şirketi Seri D fonlamasında özel sermaye şirketi EQT'den 350 milyon dolar toplayarak gözleri üzerine çekmişti. Toplam değeri 2 milyar dolara yaklaşan şirket, şeffaf ve dijital bir sigorta tecrübesi yaşatmayı umuyor. Kullanıcıların 15 bin pound teminata kadar evcil hayvan sigortalarını platform üzerinden anlık olarak alabilmelerini sağlayan uygulamanın müşteri tabanı hızlı bir şekilde büyüyor. 3 yıldır brüt gelirini katlayarak artıran ve 2020 yılında 220 milyon doların üzerinde prim yazan Bought By Many, bu yıl ABD'de de faaliyete başlıyor.

Wrisk

İngiliz insurtech girişimi Wrisk, QBN Capital'in başını çektiği fonlama turunda 6.4 milyon yatırım topladı. Cep telefonu uygulamaları üzerinde uzmanlaşan Wrisk, müşterilere sorunsuz bir mobil platform deneyimi sunmayı hedefliyor. Özellikle satış noktalarında mobil sigorta satışı hedefiyle otomotiv şirketlerinin müşterilerine hizmet sunacak girişim; sigortacı, üretici ve müşteri arasındaki mesafeyi azaltmaya çalışıyor. Yatırım yapan partnerler arasında BMW Grup gibi otomotiv devlerinin yanında Allianz ve Munich Re gibi küresel sigortacılar da yer alıyor.

CORVUS

Seri C fonlama turunda 15 milyon dolar toplayan Corvus, toplam yatırımını 115 milyon dolara taşıdı. Bir önceki yıl Mart ayında gerçekleşen turda Insight Partners başta olmak üzere yatırımcılardan 100 milyon dolar toplayan insurtech'in değeri 700 milyon dolar olarak belirlenmişti. Corvus, yapay zeka ve makine öğrenmesini kullanarak verileri kendine has bir şekilde yorumlayarak hasar tahminlerinin daha keskin ve tutarlı bir hale getirilmesi için teknoloji üretiyor. Bu yaklaşım; sigortacı, broker, underwriter ve reasürans uzmanlarının ticari sigorta ürünlerine veri bilimini daha kolay entegre edebilmesini sağlıyor.

SUPER

Üyelik bazlı konut sigortası insurtech'i Super, Wells Fargo gibi finans devlerinin öncülük ettiği fonlama turunda 50 milyon dolar topladı. Daha önceki turlarda 30 milyon dolarlık yatırım toplayan Super'in toplam yatırımı 80 milyon dolara çıkmış oldu. Şirketin yatırımcıları arasında Munich Re ve Liberty gibi şirketler bulunuyor.

Bereket'li Kulüp'ün ayrıcalıklı dünyası

Günlük yaşamınızda ihtiyaç duyabileceğiniz hizmetleri ücretsiz/indirimli sunan Bereket'li Kulüp şimdi bir tık uzağınızda..



bereket'li Kulüp

www.bereket.com.tr
/ bereketlikulup
/ bereketsigorta

444 27 58

BEREKET SİGORTA