

SİGORTACILIKTA BÜYÜK ÖLÇEKLİ SATIN ALMA TRENDİNE ABD FRENİ

Sigorta sektörü tarafından merakla takip edilen Aon ve Willis Towers Watson arasındaki dev birleşme ABD mahkemesine takıldı. 30 milyar dolarlık birleşme sürecinin ABD Başkanı Biden'ın yeni dönem politikalarına takılması, büyük satın almalara yönelik iştahın da gerilemesine neden olabilir. **›S.11**

SAĞLIK SİGORTASI VERGİ İNDİRİMİ TARTIŞMASINDA SON PERDE

İşverenin ödediği sağlık sigortası primlerinin gelir vergisinden indirilmesine yönelik tartışmanın son perdesine geçildi. Brüt ile net prim arasındaki farkın vergiye tabi olacağı değerlendirmesi, şirketlerin sağlık sigortası yaptırma isteğini azaltabilir. **›S.12**



KEFALET VE KREDİDE "ZOMBİ" RİSKİ!

Sonar 2021 raporu, finansal kriz yaşayan, teknolojik değişime ayak uyduramayan ve iflasa doğru sürüklenen şirketlerin COVID-19 pandemisi sırasında "zombileşerek" hayatta kaldığını ortaya koyuyor. **›S.13**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2021 YIL: 37 / SAYI: 513 AYDA BİR YAYINLANIR

DEPREMİN 22. YIL DÖNÜMÜNDE 10 KONUTTAN 4'Ü SİGORTASIZ

Sigortalılık oranı **57,90**

Yürürlükteki poliçe adedi **10.2 milyon**

1999 yılının Ağustos ve Kasım aylarında gerçekleşen depremlerde maddi ve manevi büyük kayıplar verdik. Depremin ardından sadece afet bölgesinde değil ülke genelinde de sigorta bilinci arttı. Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun temelleri atılırken, zorunlu deprem sigortası sistemi getirildi ve Türkiye genelinde İl Risk Azaltma planları devreye alındı. Yine de deprem farkındalığını artırmak için devreye alınan pek çok kampanyaya rağmen aradan geçen 22 yılda sigortalılık oranı ancak %58 seviyesine yükselebildi. Açıklanan Temmuz sonu rakamlarına göre ülkemizde yürürlükte olan toplam 10.2 milyon zorunlu deprem sigortası poliçesi bulunuyor.

Türkiye, coğrafi konumu nedeniyle deprem riski en yüksek ülkeler arasında yer alıyor. Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü'nün yayınladığı 1 Ocak 2020 - 31 Aralık 2020 tarihli rapora göre ülkemizde bu dönemde 31 bin 970 depremin meydana geldiği görülüyor. Bu rakam, günde ortalama 87 depreme denk geliyor. TBMM Araştırma Komisyonu'nun gerçekleştirdiği bir çalışma ise başka bir endişeyi ortaya koyuyor. Komisyon tarafından yürütülen çalışmada, Marmara Denizi'nde gerçekleşecek bir depremin Adalar başta olmak üzere bölgeye büyük hasar verecek tsunamilere neden olabileceği belirtiliyor. **›S.17**

ÇALIŞANIN İŞ TUTKUSUNU COVID-19 NASIL DEĞİŞTİRDİ?

Salgın sonrası dönem hakkında planlar yapılmaya başladı. Çalışanlar şimdiden şirketlerinin pandemide gösterdikleri performansı değerlendiriyor. Yazarımız Mehmet Muratoğlu, pandemi sonrası dönemde bağlılığın düşmemesi için kurumların bilimsel tabanlı yeni çözümler üretmesi gerektiğini söylüyor. **›S.32**



GÜN IŞIĞINDA: GÜRBÜZ DOĞAN EKŞİOĞLU ATÖLYESİ

İş Sanat, yeni serisi "Gün Işığında"ya başlıyor. Serinin ilk videosunda İş Sanat ekibi, Türk karikatür ve grafik sanatçısı olan Gürbüz Doğan Ekşioğlu'nun eserlerini ürettiği atölyesine konuk oluyor. **›S.35**



1 Temmuz 2021'de 18 yaş altına sisteme giriş yolunun ve BEFAS platformunun açılması BES'te etkilerini göstermeye başladı. Potansiyel BES'li sayısına 25 milyon kişiyi daha ekleyen ve sistemi mevcut hızının ötesinde daha da dinamik ve ekonomik dalgalanmalara anında cevap verecek bir yapıya ulaştıran gelişmeler BES için bir dönüm noktası olabilir. **›S.23**

'MESAFELİ SİGORTA' YÖNETMELİĞİ MERCEK ALTINDA

Sigortacılığın kapsamı, hangi sözleşmelerin sigorta sözleşmesi olduğunu düzenleyen "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik" önemli kuralları öngörüyor. Prof. Dr. Samim Ünan, yazı dizisi olarak yayınlanacak serinin ilk bölümünde "Sigortacılık Faaliyeti ve Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri" hakkındaki değerlendirmelerini paylaştı. **›S.30**



SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

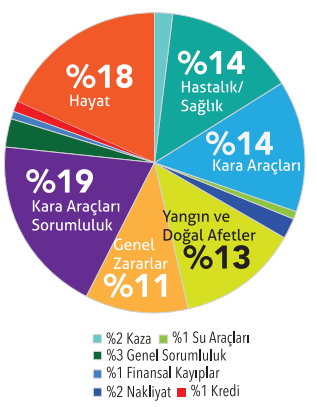
'KEFALET SİGORTASINDA DÜZENLEMEYE İHTİYAÇ VAR'

Hem Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartlarında hem de kefalet senetlerinin banka teminat mektuplarına eşdeğer olmasıyla ilgili yeni düzenlemelere ihtiyaç olduğunu belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Sektör olarak önümüzün açılabilmesi ve büyüme potansiyelini yakalayabilmemiz için birtakım düzenlemelere ihtiyaç var" dedi. **›S.8**



AVIVASA ARTIK AGESA

Sabancı Holding bünyesindeki bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi AvivaSA, ortaklık değişim işlemlerinin resmi olarak gerçekleşmesinin ardından Belçikalı sigorta şirketi Ageas Insurance International NV ile yoluna devam ettiğini açıkladı. Şirketin yeni adı AgeSA olarak belirlendi. **›S.15**



İLK YARIDA PRİM ÜRETİMİ 47 MİLYAR LİRA

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2021 yılının ilk yarısında kaydedilen toplam prim üretim rakamlarını duyurdu. Hayat dışında 39.4 milyar lira hayat tarafında ise 7.6 milyar lira prim üretilirken kaydedilen toplam rakam 47 milyar 102 milyon liraya ulaştı. Elementer tarafta geçen yıla kıyasla üretimde %20 artış kaydedilirken, hayat tarafındaki artış ise %5 oldu. **›S.20**



'EN HIZLI' OLMAYA ADAY: WMC250EV

White Motorcycle Concepts (WMC) şirketi elektrikli motosiklet modeli WMC250EV ile kara hız rekoru kırmaya aday. Şirket kurucusu Rob White'ın vücuduna göre tasarlanan motosiklet 402 km/s hıza kadar çıkabiliyor. Model, gücünü iki adet 30 kW AC motordan alıyor. **›S.32**

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ



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

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

‘Türkiye Sigorta Acente Akademi’ sektörün geleceği için değer oluşturacak

İnsan odaklı bakış açısı, yenilikçi içerikleri ve tüm paydaşlarına değer katma yaklaşımıyla çalışmalarını sürdüren Türkiye Sigorta, köklü eğitim kurumu Marmara Üniversitesi iş birliğinde hizmete aldığı ‘Türkiye Sigorta Acente Akademi’yi düzenlediği tanıtım toplantısı ile kamuoyuna tanıttı.
28 Haziran 2021, Pazartesi günü gerçekleştirilen lansman toplantısında Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Türkiye Sigorta Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya, İnsan Kaynakları Eğitim Tedarik ve İdari Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız ile Marmara Üniversitesi Rektör Yardımcısı Mustafa Çelen hazır bulundu.



'DAHA GÜÇLÜ BİR GELECEĞE BERABER YELKEN AÇIYORUZ'

83 milyonun sigortacısı olmak ve toplumun tüm ihtiyaçlarına güvence sunmak üzere var güçleriyle çalışırken, yenilikçi adımlar ile ekosistemlerini desteklemeye büyük önem atfettiklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şöyle konuştu: “Ülkemizin büyük yatırımlarının da insanımızın varlıklarının ve yarınlarının da güvencesi olmayı hedeflediğimizi her fırsatta dile getiriyoruz. Bu yoldaki en önemli yol arkadaşlarımız arasında acentelerimiz bulunuyor. Bugüne kadar önemli pek çok adım attık. Bugün de Marmara Üniversitesi iş birliğinde Türkiye Sigorta Acente Akademi’yi hayata geçirmekten heyecan ve mutluluk duyuyoruz. Söz konusu akademi vereceği eğitim programları ile sadece şirketimiz için değil, sektörümüz için de önemli bir değer yaratacak. Büyük bir aile olarak acentelerimiz ile daha güçlü bir geleceğe yelken açıyoruz.” Benli, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: “Türkiye Sigorta ailesi olarak birbirimizden aldığımız güç ve ortak bir enerjiyle hep birlikte sigorta sektörünün bugününü ve geleceğini şekillendireceğiz. Acentelerimiz, 83 milyon için değer yaratma yolculuğumuzda, ülkemizin her yerindeki elimiz, kolumuz, gözümüz, kulağımız olarak en büyük gücümüz. Bugün tanıtımını yaptığımız ‘Türkiye Sigorta Acente Akademi’ çatısı altında acentelerimizin ihtiyaçlarına yönelik gerçekleştireceğimiz düzenli eğitimlerimiz ile acentelerimizin gücünü daha da artıracağız.”

Türkiye Sigorta, acentelerinin performanslarını artıracak ve çalışmalarını destekleyecek eğitim programlarını, Marmara Üniversitesi iş birliğinde hayata geçirdiği ‘Türkiye Sigorta Acente Akademi’ çatısı altında güçlü şekilde sürdürecek.

Türkiye Sigorta çocukları kitaplarla buluşturmaya devam ediyor

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız, Kurumsal İletişim Direktörü Selda Çamlıbel ve Kitapsepeti KÖK Platformu Yöneticileri 30 Haziran tarihinde Kocaeli’nin Başiskele ilçesindeki Doğantepe İlkokulu’nu ziyaret ederek okulun kütüphanesini 500 kitap ile zenginleştirdi.
“Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım” projesini nisan ayında başlatan Türkiye Sigorta; çalışanları ve acentelerinin Kitapsepeti’nden yaptıkları alışveriş ile bağışlanan 1.800 kitabı; Kocaeli Başiskele Doğantepe İlkokulu, Ağrı Doğubeyazıt İncesu İlkokulu ve Yozgat Belekçihan İlkokulu’na iletti. Proje kapsamında Türkiye Sigorta ve Kitapsepeti KÖK Platformu yöneticileri 30 Haziran tarihinde Doğantepe İlkokulu’nu ziyaret ederek okulun kütüphanesine 500 kitap katkıda bulundu.

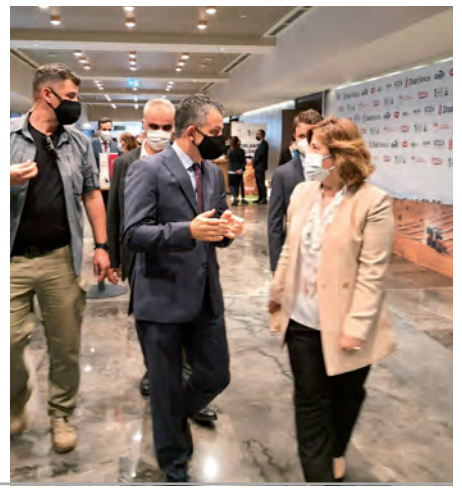


'YARINLARIMIZ OLAN ÇOCUKLARIMIZLA BERABERİZ'

Projeden duyduğu mutluluğu ifade eden Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Nisan ayında projeye başladıklarında 1.500 kitapla yola çıktıklarını ve hedefin üzerine çıkan Türkiye Sigorta ailesine teşekkür ederken şunları söyledi: “Nisan ayında Kitapsepeti KÖK Platformu iş birliğinde anlamlı bir proje başlattık. Amacımız yarınlarımızın teminatı olan çocuklarımızı ülkemizin her yerinde elimizden geldiğince desteklemek. Bugün bu projeye gönülleriyle katılan tüm Türkiye Sigorta ailesine teşekkür ediyorum. Kocaeli’mizin Başiskele ilçesindeki şirin okulumuz Doğantepe İlkokulu’nun kütüphanesine destek vermekten mutluyuz. Sosyal sorumluluk anlayışımız gereği bu yöndeki çalışmalarımız devam edecek.”

Türkiye Sigorta, geçtiğimiz Nisan ayında Kitapsepeti KÖK Platformu iş birliği ile başlattığı “Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım” projesi kapsamında köy okullarında eğitim gören çocuklara desteğini sürdürüyor. Projenin başladığı nisan ayından bugüne Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik çalışanları ile acenteleri toplamda 1.800’den fazla kitap bağışı sayısına ulaştı.

TARSİM, Türkiye 1. Çiftçi Zirvesi'ne katıldı



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın himayesinde Turkuvaz Medya Merkezi'nde Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin teşrifleriyle bu yıl ilk kez düzenlenen Türkiye Çiftçi Zirvesi kapsamındaki "Sürdürülebilir Tarım" paneline katıldı. Programa, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet de iştirak etti. Türkiye tarımının masaya yatırıldığı Zirve çerçevesinde gerçekleştirilen Sürdürülebilir Tarım panelinde moderatörlüğü, Sabah Gazetesi Ekonomi Yazarı Feride Cem üstlenirken; TARSİM Genel Müdürü Günal, sürdürülebilir tarım için çok önemli olan tarım sigortalarına ilişkin bilgilendirmelerde bulundu.



TARSİM Tunceli'de Söz Sizde Toplantısı'nda

Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin Tunceli'de açılışını gerçekleştirdiği Söz Sizde Toplantısı'na, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel'in yanı sıra Bakanlık, Tarım ve Orman İl Müdürlüğü ve paydaş kurum temsilcileri ile üreticiler katıldı. Program kapsamında, sektör temsilcilerinin talepleri alındı ve bu taleplere ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu.

TARSİM Heyetinden Van'a ziyaret

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, Van'da bir dizi paydaş kurum ziyareti gerçekleştirdi. Program kapsamında, İl Tarım ve Orman Müdür Yardımcısı Abdulkerim Yücel, Ziraat Bankası Bölge Yöneticisi Turgut Arvas, Tuşba Ziraat Odası Başkanı Hasan Özgökçe ve Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Şükrü Uzel makamlarında ziyaret edildi.
Programın devamında, Tarımsal Bal Üreticileri Merkez Birliği Başkan Yardımcısı Fırat Çenberlitaş, Van İl Tarım ve Orman Müdürlüğü Arıcılık Otomasyon Sorumlusu Tahir Keçeci ile Van İl Tarım ve Orman Müdürlüğü Hayvan Sağlığı ve Yetiştiriciliği Şube Müdürlüğü'nden Veteriner Hekim Merve Öztürk ile Veteriner Hekim Büşra Gümüş'ün katılımlarıyla, TARSİM Van Bölge Müdürlüğünde Devlet Destekli Arıcılık Sigortası konulu değerlendirme toplantısı gerçekleştirildi. Sonrasında Van İli Tuşba İlçesi Göllü Köyü'ndeki sigortalı büyükbaş-küçükbaş işletme sahibi ziyaret edilerek, bilgilendirmelerde bulunuldu.





TARSİM'den İzmirli yetiştiriciye 54 bin lira hasar ödemesi

İzmir'in Menderes ilçesinde yıldırım düşmesi neticesinde küçükbaş hayvanları zarar gören sigortalı yetiştirici Bekir İnce'ye 54 bin TL tazminat ödemesi, TARSİM tarafından gerçekleştirilen sembolik çek töreni ile sunuldu.
Törende, tarım sigortasını düzenli olarak yaptırdığını ifade eden sigortalı yetiştirici İnce, "Tarım sigortası için 2 bin TL civarında prim ödedim ve karşılığında 54 bin TL hasar ödemesi aldım. Üretici ve yetiştiricilerimize tarım sigortalarını mutlaka yaptırmalarını tavsiye ediyorum" dedi.



Tarım sigortalarındaki teknolojik gelişmeler anlatıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Bloomberg HT'de ekrana gelen "Finansal Teknoloji Programı'nın konuğu oldu ve tarım sigortalarındaki teknolojik gelişmeleri anlattı. Devlet Destekli Tarım Sigortalarında kullanılan ve kullanılması planlanan teknolojiler hakkında bilgilendirmelerde bulunan Günal, yeni yüzü ve özellikleriyle TARSİM Mobil Uygulaması, hayvan hayat sigortalarında risk inceleme ve hasar tespit işlemlerinin işletmeye gidilmeden yapılabildiği uzaktan destek platformu uygulaması, dronelarla (insansız hava araçları) gerçekleştirilen hasar görüntüleme ve tespit çalışmaları, Türkiye'de sigorta sektöründe bir ilk olan artırılmış gerçeklik destekli sesli poliçe uygulaması gibi projeler ve daha pek çok başlık hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

T.C. TARİM VE ORMAN BAKANLIĞI
T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI



TARSİM Mobil'de neler var?

Prim Hesaplama
Hava Durumu
Ürün Kabul Tarihleri
Süreç Takibi
Haberler-Duyurular Ekranı ve Hikâyeler
Poliçe Görüntüleme
AR Sesli Poliçe Uygulaması
Hasar İhbarı ve Hasar Ekranı
En Yakın Acente ve Bölge Müdürlükleri
Eksik Evrak Gönderimi

Google Play 'DEN ALIN
App Store'dan İndirin
Hemen İndirin AppGallery

TARSİM® tarımın sigortasıyız

tarsim.gov.tr
0850 250 82 77

/Tarsim /tarim_sigortasi /tarim_sigortasi /Tarsim /Tarsim

Trafikte tam güvence Ray Sigorta'nın yeni ürünüyle şİMMdi TAMAM!

Ülkemizde trafiğe çıkan her motorlu aracın trafik sigortası yaptırması gerekiyor. Trafik sigortası olarak bilinen karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası ile kazalar ve kazalardan 3. şahıslara doğabilecek maddi ve bedeni hasarlar sigorta korumasına alınıyor. Ancak zorunlu olan ve dolayısıyla teminat kapsamı yasalarla belirlenen trafik sigortası belirli teminat üst limitlerine sahip. Trafiğe çıkan araçların fiyatlarındaki artışlar, söz konusu limitlerin bazı durumlarda hasarı karşılamak için yetersiz kalmasına sebep olabiliyor. İhtiyari mali mesuliyet sigortalarıysa, olası bir kaza durumunda trafik sigortası tarafından karşılanmayan veya sigortalının kaskosunun olmaması ya da kasko limitinin hasarı karşılamaya yetmemesi durumunda yüksek teminat limitleriyle sigortalının güvencesi oluyor.

İMM TAMAM İLE TRAFİKTE TAM KORUMA

2020 yılında toplam 983 binin üzerinde trafik kazası yaşandığını ve bunlardan 833 bin kadarının maddi hasarlı kaza olduğunu hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "2021'de belirlenen limitlere göre trafik sigortası kapsamında kazalarda araç ve kişi başına maddi hasarlarda azami 43 bin lira, kaza başınaysa azami 86 bin lira ödeme yapılıyor. Bu rakam bedeni hasarlarda araç ve kişi başına 430 bin lira, kaza başınaysa 2 milyon 150 bin liraya kadar çıkıyor. Her yılın başında


Koray Erdoğan

belirlenen teminat limitleri, ortalama araç değerinin 200 bin liraya yaklaştığı günümüzde çoğu zaman tek başına yeterli olmayabiliyor" diye konuştu. Yıl içinde de ekonomik hareketlilik ve kur dalgalanmalarının araç ve dolayısıyla kaza başına hasar maliyetini yukarı yönde taşıyabildiğini kaydeden Erdoğan, "Özellikle değeri yüksek bir araçla kazaya karıştığınızda ya da zincirleme kazalar gibi çok sayıda aracın kazaya karıştığı durumlarda trafik poliçesi limitlerinin üzerinde hasarlar ile karşılaşıyoruz. Bu noktada ek koruma ihtiyacı doğuyor. Biz de bütçeleri zorlamayacak yüksek limitli ek güvence sağlayan yeni ürünümüz İMM Tamam ile sigortalılarımızın trafikte başlarına ne gelirse gelsin tam güvence altında hissetmelerini istiyoruz" ifadelerini kullandı.

2.5 MİLYON LİRA TEMİNAT

Ray Sigorta'nın oluşturduğu "Trafikteki güvencem İMM Tamam ile şİMMdi Tamam" sloganıyla piyasaya sürdüğü İMM Tamam poliçesi, sigortalı aracın bir kazaya karışması durumunda teminat limitinin yetersiz kalması gibi talihsiz bir durumun önüne geçerek sigortalıların bu konudaki endişelerini gidermeyi hedefliyor.
Ayda sadece 11 liradan başlayan prim ödemeleriyle yüksek teminat koruması sağlayan poliçe ile Ray Sigorta İMM Tamam sahipleri muafiyet olmaksızın tercihlerine göre 1.000.000 TL ya da 2.500.000 TL teminat limitine sahip oluyor. Söz konusu limit maddi ya da bedeni hasarları ayırt etmeden, tüm hasarları sigorta teminatı altına alıyor.
Bunun yanında, trafik sigortası poliçelerinde bulunmayan ve son derece yüksek miktarlara çıkabilen manevi tazminatlar da İMM Tamam poliçesi kapsamında karşılanıyor.

Artan araç fiyatları ve yıl içinde fiyatlardaki dalgalanmalar sonucu trafik sigortası teminat limitleri, araçların karıştığı büyük çaplı ya da zincirleme kazalarda hasarın karşılanmasında yetersiz kalabiliyor. Ray Sigorta'nın çok uygun primlerle müşterilere sunduğu İMM Tamam poliçesi, sigortalıların teminat limitleri nedeniyle talihsiz bir durumla karşı karşıya kalmasını engelliyor.



Türk Nippon Sigorta'da eğitimler devam ediyor

Türk Nippon Sigorta çalışanlarına özel olarak hazırladığı eğitimlerine İngilizce dil eğitimi ile devam ediyor. Eğitim programları ile ilgili **Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "En büyük yatırımın insan olduğu mantığı ile yola çıkarak çalışanlarımıza buna benzer eğitim fırsatları sunmaya ve gelişimlerine katkıda bulunmaya devam edeceğiz" dedi.



Türk Nippon Sigorta, çalışanlarına sağladığı eğitim fırsatlarından biri olan İngilizce dil eğitim programına yeni dönemde online olarak devam etme kararı aldı. Boğaziçi Dil Eğitim Kurumu tarafından Zoom platformu üzerinden gerçekleştirilen eğitimde çalışanlar haftanın iki günü ikişer saat olmak üzere ders alarak İngilizcelerini geliştirme imkânı buluyor.

KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

Eğitim programlarıyla ilgili olarak Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sektörel gelişmeler paralelinde verdiğimiz eğitimlerin yanı sıra, çalışanlarımızın kişisel gelişimine yönelik eğitimler vermeye önem veriyoruz.
En büyük yatırımın insan olduğu mantığı ile yola çıkarak çalışanlarımıza eğitim fırsatları sunmaya ve gelişimlerine katkıda bulunmaya devam edeceğiz" dedi.

Türk Nippon Sigorta Ecem Güzel'i olimpiyatlara uğurladı

Hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk Sporu'nun gelişmesini kendine hedef olarak belirleyen Türk Nippon Sigorta, 2020 yılında sponsoru olduğu ve Olimpiyat seçmesini kazanan aynı zamanda Galatasaray Spor Kulübü Yelken Şubesi'nden Olimpiyatlara katılacak ilk kadın yelken sporcusu olan Ecem Güzel'e olimpiyat yolunda başarılar diledi.

SPORCUYA ÖZEL ORGANİZASYON

2020 yılında pandemi sebebi ile gerçekleştirilemeyen, bu yüzden bu yıl 23 Temmuz – 8 Ağustos tarihleri arasında Japonya'nın Tokyo şehrinde düzenlenecek olimpiyat oyunlarında ülkemizi yelken branşında temsil edecek Ecem Güzel için Galatasaray Spor Kulübü Kalamış Su Sporları ve Sosyal Tesisleri'nde bir organizasyon düzenlendi. Gerçekleştirilen organizasyonda Ecem Güzel'e Türk Nippon Sigorta Ailesi başarı dileklerini iletti.



Türk Nippon Sigorta hibrit çalışma modelini uyguluyor

Türkiye'de pandemi vakalarının görüldüğü 2020 Mart ayından itibaren önlemini alarak evde çalışma sistemini uygulamaya başlayan Türk Nippon Sigorta, normalleşme sonrasında ise Eylül ayına kadar hibrit çalışma modeline geçerek çalışanları için en uygun ve verimli çalışma ortamını sağlayan öncelikli şirketlerinden biri oldu. Hibrit çalışma modelinde %30 kapasite ile dönüşümlü olarak ofise gelen çalışanlarına periyodik olarak antikor testleri, aylık olarak ofisin nano teknoloji ile dezenfekte edilmesinin yanı sıra isteyen çalışanlarının evlerinin nano teknoloji ile ücretsiz dezenfekte edilmesini sağlayan Türk Nippon Sigorta, çalışanların ve ailelerinin sağlığını insan kaynakları stratejisinde birinci plana koyuyor.

Çalışanlara alışveriş çeki

Pandeminin getirdiği sıkıntıların yükünü paylaşmak ve çalışanlarına mutlu bir çalışma ortam yaratmak Türk Nippon Sigorta'nın en önemli önceliklerinden biri. Pandemi nedeni ile evden çalışma sisteminin uygulanması ve buna bağlı olarak artan masrafları göz önünde bulunduran Türk Nippon Sigorta, çalışanların ihtiyaçlarını karşılayabilmelerine destek olabilmek adına alışveriş çeki hediye ediyor.



Seyahatlerinizde sağlığınız güvence altında

Aşılanma oranlarının artması ve kontrollü normalleşme süreci ile 2021 yılı yaz aylarında turizmin yeniden hareketlendi.
Türk Nippon Sigorta, Seyahat Sağlık Sigortası ürünü ile birlikte sigortalılarının ve sigortalı adaylarının yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinde karşılaşabileceği acil sağlık problemlerini ve olası riskleri teminat altına alarak güvence vermeye devam ediyor.

BAGAJ KAYBI DA TEMİNAT ALTINDA

Yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, yaralanma veya hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin konaklaması ve evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati gibi gerçekleşebilyecek olası risklere karşı teminat sağlayan Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası, ayrıca bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırması, tarifeli bagaj kaybı, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlerle ilgili kefalet, ilaç gönderilmesi organizasyonu ve acil mesajların iletilmesi gibi durumlarda da Türk Nippon Sigorta, Seyahat Sağlık Sigortası ürününü alan sigortalılara güvence sağlıyor.

“Operasyonel verimliliğimiz ile faaliyetlerimizi sürdürüyoruz”

Salgının etkisi altında geçen zorlu 2020 yılında Koru Sigorta’nın başarılı bir kriz yönetim süreci sergilediğine dikkat çeken Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, alınan aksiyonları şöyle anlattı: “Koru Sigorta olarak 2020 yılında, dünyada COVID-19 salgınının görülmesiyle birlikte gerekli tedbirleri alarak uzaktan çalışma sisteminin altyapısının kurulmasına ilişkin çalışmaları hızlı bir şekilde tamamladık.
Kriz yönetim ekipleri oluşturarak, dijital sesli ve görüntülü iletişim kurmalarını ve tüm personelin uzaktan çalışma yöntemine geçmesini sağladık. Proaktif bir yönetim izleyerek iş ortaklarımızla, müşterilerimizle ve düzenleyici kurumlarla olan ilişkileri sağlıklı bir şekilde yürüttük.
Operasyonlarımıza uzaktan çalışma yöntemi ile devam edip iş sürekliliğini sağladık. Diğer yandan mevcut salgın koşullarını göz önünde bulundurarak müşteri odaklı ve acente merkezli dijital çalışmalarımızı hızlandırdık ve onların ihtiyaç ve beklentilerine uygun yeni sigorta ürünleri sunduk. Koru Sigorta olarak tam 5 yıldır devam ettirdiğimiz, kârlı ve sürdürülebilir büyüme stratejisini 2020 yılında da başarılı bir şekilde devam ettirdik. Küresel salgının zorlu koşullarına rağmen 2020 yılını 643,4 milyon TL prim üretimi ve %49,2’lik büyüme oranı ile tamamlayarak pazar payımızı artırdık ve hayat dışı üretim yapan şirketler arasında en fazla büyüyen 4. şirket olduk”

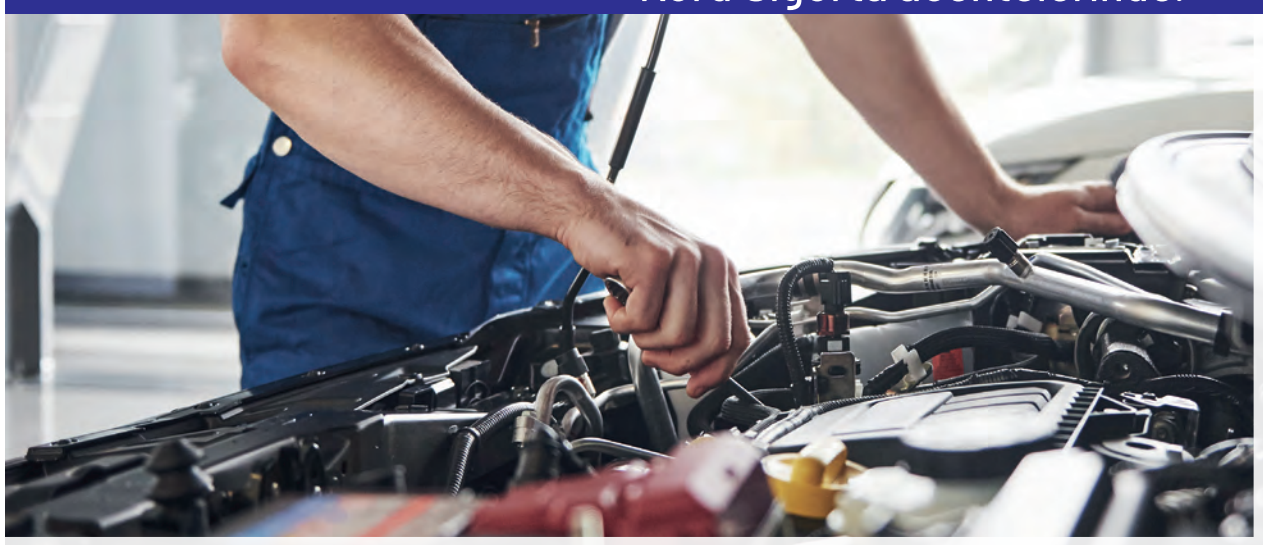


SEKTÖRÜN 5 KAT ÜZERİNDE PRİM ARTIŞI

“Salgının olumsuz etkileri kapsamında dünya genelinde ve ülkemiz özelinde yaşanan kısıtlamalar nedeniyle ekonomide yavaşlama, hatta durgunluk meydana geldi” diyen Toker, Koru Sigorta’nın rakamsal verileri hakkında şu bilgileri verdi: “Zorlu koşullar altında ve yoğun rekabet ortamında sektörün 2020 yılında %9,5 oranında bir prim artışı gerçekleştirdiği kara araçları sorumluluk branşında, Koru Sigorta olarak bir önceki yıla göre sektörün 5 kat üzerinde %45,6’lık bir prim artışı sağladık. Dinamik tarife sistemimiz, iş yapış yöntemlerimiz ve hasar operasyon süreçlerimizi doğru bir şekilde yöneterek kara araçları sorumluluk branşında 68,8 milyon TL teknik kâr elde ettik. Kasko branşında %32 oranında bir prim artışı sağlayarak yılı 1,3 milyon TL teknik kâr ile tamamladık. Tüm branşlar birlikte değerlendirildiğinde toplamda 80,7 milyon TL teknik kâr ile son 5 yılda peş peşe kâr elde etme başarısını gösterdik ve hayat dışı şirketler teknik kârlılık sıralamasında 12. sıraya yükseldik. 2020 yılında iki defa yapılan sermaye artışı ile sermayemizi 125 milyon TL’ye ulaştırarak güçlü bir sermaye yapısına kavuştuk. Sermaye artışlarımızın ve finansal sonuçlarımızın da katkısıyla özkaynaklarımız bir önceki yıla göre %243 oranında büyüdü. Diğer yandan likit varlıklarımızda %52 oranında bir artış sağlandı ve son beş yılda 9 kattan fazla artarak 550,7 milyon TL’ye ulaştı. Bunun yanında aktif toplamımızda da %64 oranında bir artış sağladık. Koru Sigorta olarak aynı başarıyı vergi sonrası net kârlılıkta da devam ettirerek 53,1 milyon TL net kâr ile 5. kârlı yılımızı tamamladık. Bu başarının sağlanması için katkıda bulunan tüm çalışma arkadaşlarıma ayrıca teşekkürlerimi sunuyorum.”
Toker, sözlerini şöyle noktaladı: “Salgın koşullarının devam ettiği 2021 yılında da dengeli bir portföy oluşturmaya yönelik stratejik hedeflerimize ulaşmak ve teknik kârlılıktaki başarı grafiğimizi devam ettirmek üzere operasyonel verimlilik ve müşteri odaklı yaklaşım ilkelerimizden ödün vermeden faaliyetlerimizi güçlü bir şekilde sürdürüyoruz. Tüm paydaşlarımıza ve özellikle sigortalılarımıza katma değer sağlamak, ilkemiz ve birincil önceliğimiz olmaya devam ediyor.”

Salgına rağmen 2020 yılını büyük bir başarı ile kapattıklarını dile getiren **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker,** “Salgın koşullarının devam ettiği 2021 yılında da dengeli bir portföy oluşturmaya yönelik stratejik hedeflerimize ulaşmak ve teknik kârlılıktaki başarımızı devam ettirmek üzere operasyonel verimlilik ve müşteri odaklı yaklaşım ilkelerimizden ödün vermeden faaliyetlerimizi güçlü bir şekilde sürdürüyoruz” dedi.

Sektörün en geniş, **ücretsiz** hizmetlerin sunulduğu mini onarım paketli kasko ürünleri, Koru Sigorta acentelerinde.



· Boya Hasarlı Göçük Onarımı
· Boya Onarımı Mini Yama
· Boyasız Göçük Onarımı
· İç Döşeme Onarımı
· Ön Cam Onarımı
· Leke Çıkarma
· Plastik Tampon Onarımı
· Araç İçi Koku Giderme
· Kaporta Boya Parlatma
· Ekspres İç Temizlik
· Ekspres Motor Temizleme
· Check-Up
· Periyodik Bakım Paketinde İşçilik

ÜCRETSİZ!

KORU SİGORTA hep yanınızda

7/24 0850 340 34 34

www.korusigorta.com.tr

/korusigorta

“Bina Tamamlama ve Kefalet Sigortalarında yeni düzenlemelere ihtiyaç var”

Hem Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları’nda hem de kefalet senetlerinin banka teminat mektuplarına eş değer olmasıyla ilgili yeni düzenlemelere ihtiyaç olduğunu belirten **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, “Sigorta sektörü olarak önümüzün açılabilmesi, büyüme potansiyelini yakalayabilmemiz ve ülkeye de yeni kaynaklar yaratabilmemiz için birtakım düzenlemelere ihtiyacımız var” dedi.

“Diğer sektörler ile karşılaştırdığımız zaman sigorta sektörü pandemi sürecinde hem farkındalığını artırmış hem de birçok iş kolluna göre de reel olarak büyüme gerçekleştirmese de en azından enflasyona yenik düşmemiş oldu” değerlendirmesinde bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sektörün mayıs sonu rakamları ile ilgili, “Mayıs sektör rakamları açıklandı. Sektörümüz toplamda hayat ve hayat dışı branşlar dahil olmak üzere 38 milyar 500 milyon liralık bir üretim rakamına ulaşmış oldu. Hayat dışının payı %84 oldu.

Diğer ülkelerin aksine Türkiye’de elementer sigortalar sigortacılığın içerisinde daha büyük bir paya sahip. 32 milyar 400 milyon liralık bir üretim rakamı hayat dışı sigortalarda gerçekleşti. 6 milyar 100 milyon lira civarında bir rakam da hayat sigortaları branşında gerçekleşmiş oldu.

Hayat dışı sigortalar %1,3’lük bir reel büyüme yani %18’lik bir büyümeye sahipken maalesef hayat branşında reel anlamda bir büyümeden bahsedemiyoruz. Fakat diğer sektörler ile karşılaştırıldığında umut verici bir tablo ile karşı karşıyayız. 2021 yıl sonunda reel bir büyüme ile 12 milyar dolar civarında bir rakama ulaşmış olmayı bekliyoruz” açıklamalarında bulundu.



‘YENİDEN DÜZENLENMELİ’

“Sigorta şirketlerinin iki fonksiyonu vardır. Bunlardan ilki, risk transferi yapmak diğeri de fon yaratmak” diyen Yaşar, “Dolayısıyla sigorta sektörünün yarattığı fonlar enflasyona yol açmayan fonlardır. Biz insanlarımızın risklerini korurken onların ödedikleri primler bizlerdeki emanet paralardır. Bizler de onların ortaya çıkabilecek risklerini yönetiriz. Bu riskler bazen trafik sigortalarında olduğu gibi 10 yıla yayılabilecek sürelerde ortaya çıkarlar, uzun kuyruklu işlerdir. Bu noktada toplanan fonların iyi bir şekilde yönetilmesi ve yine ülkede kullanılması gerekiyor. Tam da Bakanımızın işaret ettiği yoldayız” dedi. Finansal sigortalar ile ilgili ise Yaşar, şunları kaydetti: “Kefalet senetleriyle gayri nakdi kredilere talip olduk, çünkü tüm dünyada sistem bu şekilde çalışıyor. Geçtiğimiz dönemde sadece Quick Sigorta olarak 2 milyar lirayı aşkın miktarda piyasaya kefalet senedi arzı yaptık. Bizden kefalet senedi alan sigortalılarımız bankalardaki limitlerini nakit krediler ve yeni yatırımlar için kullanabildiler. Fakat burada bankalar ile haksız rekabet içerisindeyiz. Kefalet sigortalarında ve bina tamamlama sigortalarında yükümlülüklerimizi yerine getirebilmek için sigortalılardan bir takım teminat talebinde bulunuyoruz tıpkı bankalar gibi. Burada alınacak ipotek ve rehinlerde bankalar harç ve vergi muafiyetinden istisna olmasına rağmen maalesef kefalet sigortalarında iş insanlarımızın üzerinde böyle bir yük oluşuyor, bu da maliyetleri artırıyor. Bu konuda düzenlemeye ihtiyaç var.

Bina tamamlama sigortalarında Ticaret Bakanlığı ön ödemeli konut satışlarında bir mevzuat düzenlemişti. Buna bağlı olarak da Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları yayınlanmıştı. Sonrasında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın kentsel dönüşüm ile ilgili yaptığı mevzuatta da bina tamamlama sigortasına yer verilmişti. O noktada şöyle bir problem var. Sanki yeniden bir genel şart yayınlanması ihtiyacı varmış gibi Çevre Şehircilik İl Müdürlükleri bu konuda bir düzenleme yapılmamış olduğunu düşünmekteler. Bu da belediyeler nezdinde bir takım olumsuzluklara ve düzenlenen poliçelerin kabul edilmemesi gibi bir takım risklere yol açıyor. Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları kat karşılığı arsaların da ek sözleşmeyle teminat kapsamına alınmasını sağlıyor. Burada bir yanlış anlaşılma var, bu yanlış anlaşılmayı ortadan kaldırmak için düzenleme yapılmasına ihtiyaç var. Sektör olarak önümüzün açılabilmesi, büyüme potansiyelini yakalayabilmemiz ve ülkeye de yeni kaynaklar yaratabilmemiz için bir takım düzenlemelere ihtiyacımız var.”

FİNANSAL SİGORTALARIN GELİŞMESİ İÇİN YASAL DÜZENLEME İHTİYACI

Quick Sigorta, banka dışı finans stratejilerini kuruluş vizyonu olarak benimsemiş ve ilk günden bu yana finansal sigortalar ve esnaf KOBİ sigortaları konusunda yenilikçi ürün ve uygulamalar geliştirmiştir. Finansal sigortalarda büyümenin artması için özellikle kefalet sigortaları konusunda bankalarla yaşanan haksız rekabetin önlenmesi gerekmekte. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile SEDDK’dan beklenen düzenlemeler ise şöyle;

1) Kefalet sigortaları başta olmak üzere finansal sigortalar için sigortalılardan alınacak ipotek ve rehinler için harç ve vergilerden muafiyet sağlanması,
2) Elektronik ihalelerde yaşanan kefalet senedi belirsizliğinin ortadan kaldırılması,
3) Vergi, icra, iflas, gümrük vb. alanlarda kefalet senetlerinin banka teminat mektubuna eş değer olarak kabul edilmesi,
4) Kentsel dönüşüme tabi binalar için bina tamamlama sigortalarında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile mutabakat sağlanarak varsa gerekli genel şart değişikliğinin yapılması,
5) Bina Tamamlama Sigortası’nın projelere başlamak için zorunlu hale getirilmesi.

NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick’ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.

QUICK SİGORTA

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

“Kısa vadeli hedefimiz finans sektörüne doğrudan girmek”

Türkiye Sigorta Birliği’nin Genel Kurulu’na katılan Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan’ın, sigorta sektöründeki beklentilerini dile getirmesiyle, sigortacılık sektörünün gelecek planları yeniden gündeme geldi.

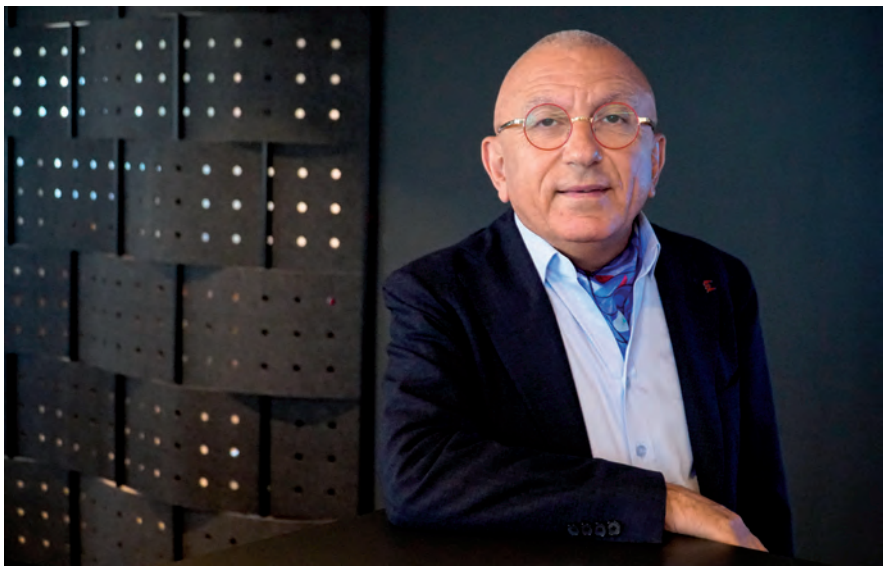
Sigortacılığın finans sektöründeki payının sadece yüzde 4,5 olduğuna dikkat çeken Bakan Elvan’ın, bu payın artmamasındaki problemin bulunup çözülmesi için kamu ve özel sektörün birlikte çalışması gerektiğini belirtmesi sektörün tüm paydaşları açısından büyük önem taşıyor.

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta’nın bağlı olduğu Maher Yatırım Holding CEO’su Levent Uluçeçen, Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan’ın çok önemli bir konuya dikkat çektiğini belirtti. Türkiye’deki hayat, hayat dışı, emeklilik ve reasürans şirketlerinin tamamının toplam varlıklarının 2021 yılı Mart sonu itibarıyla yaklaşık 318 milyar lira olduğunu belirten Levent Uluçeçen, bankaların toplam varlıklarının ise yaklaşık 6.5 trilyon lira olduğuna dikkat çekti.

‘DENGESİZLİK DÜZELTİLMELİ’

Bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin rakamsal verileri ile ilgili Levent Uluçeçen, şu açıklamalarda bulundu: “Bankaların 2021 yılı Mart ayı itibarıyla yönettikleri bilanço varlıkları, sigortacılık sektörünün yaklaşık 20 katı. Bu veri, ülkemizde sigortacılığın ne kadar küçük kaldığını çok çarpıcı bir şekilde gösteriyor. Sayın Bakanımızın da işaret ettiği gibi bu dengesizliği düzeltmemiz gerekiyor. Türk sigortacılık sektörünün aktif büyüklüğünü bankacılık sektörüyle kıyaslanabilir seviyelere yükseltmek temel hedefimiz olmalı.

Bu hedefe ulaşabilmemiz için öncelikli olarak sigorta ürün gamını genişletmeliyiz.



Mesela, kefalet sigortaları, alacak sigortaları ve bina tamamlama sigortalarında çok büyük bir potansiyel görüyoruz.”

‘SİGORTACILIĞIN ÖTESİNE GEÇECEK’

Sigorta şirketlerinin en büyük sorununun, sigortacılıkta dar bir çerçeve içine sıkışmak olduğunu söyleyen CEO Levent Uluçeçen, Maher Sigorta Grubu’nun hedefinin, oluşturdukları yatırım portföyünün bir kısmı ile finans sektörüne yatırım yapmak olduğunu belirtti. Levent Uluçeçen açıklamalarını şu sözlerle sürdürdü: “Bizim için sigortacılık hiçbir zaman sadece risk transferi olmadı. Biz her zaman sigortacılıkta underwriting kadar yatırım yönetiminin de önemli olduğunu düşündük.

Şimdi de yatırımlarımızı finans sektörüne yönlendirme kararı aldık. Maher Sigorta Grubu son yıllarda gerçekleştirdiği atılım ile finansal sigortalar alanında sektöre liderlik etti ve know-how oluşturdu. Şimdi bu birikimi finans sektöründe kullanmak istiyoruz.”

‘BÜYÜK POTANSİYEL TAŞIYOR’

Türkiye’nin en önemli gündeminin kentsel dönüşüm olması gerektiğini belirten Levent Uluçeçen, ülkemizin şartlarını göz önünde bulundurduğumuzda, kentsel dönüşüm için en gerçekçi yöntemin arsa payı karşılığı inşaat sözleşmeleri olduğunu söyledi. Bu sebeple, hak sahipleri ile yüklenicilerin arasındaki güveni sağlayacak tek sektörün sigortacılık sektörü olduğunu vurgulayan Levent Uluçeçen, hak sahipleri lehine düzenlenecek bina tamamlama sigortaları ile oluşturulacak güven ortamının, kentsel dönüşüm projelerine ivme kazandıracağını açıkladı. Levent Uluçeçen şöyle devam etti: “Kentsel dönüşüm projeleri hem arsa sahipleri hem de yükleniciler açısından riskler taşımakta. Sigorta şirketlerinin devreye girmesi ile riskler doğru bir şekilde yönetilebilecektir. Ayrıca, bu projelerin finansmanı açısından da sigorta şirketlerinin sağladığı güvenli ortamı kolaylaştırıcı bir faktör olarak yer alacaktır.”

Maher Yatırım Holding CEO’su Levent Uluçeçen, sigorta sektörünün geleceğiyle ilgili konuştu. Uluçeçen, “Bizim için sigortacılık hiçbir zaman sadece risk transferi olmadı. Biz her zaman sigortacılıkta underwriting kadar yatırım yönetiminin de önemli olduğunu düşündük. Şimdi de yatırımlarımızı finans sektörüne yönlendirme kararı aldık. Maher Sigorta Grubu son yıllarda gerçekleştirdiği atılım ile finansal sigortalar alanında sektöre liderlik etti ve know-how oluşturdu. Şimdi bu birikimi finans sektöründe kullanmak istiyoruz” dedi.



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK
CORPUS’TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus’ta!

CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

Doğa Sigorta'nın odak noktası: Acentelerle güçlenmek

Doğa Sigorta'nın marka değerinin acenteler ile kurulan bağ ile beraber pandemide daha da güçlendiğine dikkat çeken **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar,** "Doğa Sigorta olarak, her zaman olduğu gibi iş ortaklarımızla iletişimin önemini bilerek, acentelerimizle bu hassas süreçte daha fazla yakın irtibatta olmaya özen gösteriyoruz. Bunun performans ve aidiyet bakımından olumlu yansımalarını da görüyoruz" dedi.

Kurulduğu günden bu yana acentelerinden ve sigortalılarından gelen geri dönüş ve görüşleri değerlendirerek çalışma yapısında gelişim ve yenilikten vazgeçmeyen Doğa Sigorta, marka değerini acenteleriyle beraber geliştirmeyi sürdürüyor. Şirket olarak 2021 hedeflerinin başında acentelerinin büyümesi ve kârlılıklarının artması olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "2021 hedeflerimizi ürün portföyü, kârlılık ve büyüme anlamında 3 ana başlıkta oluşturduk. Fakat burada sadece Doğa Sigorta'nın büyümesi olarak değil, başta acentelerimizin büyümesi ve kârlılıklarını artırması yönünde tüm planlamalarımızı yaptık. Çalışmalarımızı da bu yönde sürdürerek hedeflerimize ulaşmış şekilde yılı tamamlamaya adım adım yaklaşıyoruz. Sigortacılık mesleğinin icrasında acentenin rolü çok büyük ve önemli. Her ne kadar, günün şartlarına göre başka dağıtım kanalları oluşsa da Türkiye'de acentenin yeri ve önemi değiştirilemez. Biz Doğa Sigorta olarak, her zaman olduğu gibi iş ortaklarımızla iletişimin önemini bilerek, acentelerimizle sağlam irtibatta olmaya özen gösteriyoruz ve bunun performans ve aidiyet bakımından olumlu yansımalarını da görüyoruz" dedi.

'EN ETKİLİ SATIŞ KANALIMIZ ACENTELERİMİZ'

Doğa Sigorta olarak en etkili satış kanallarının acenteler olduğunun altını çizen Gölpınar, "Acentelerimize tutarlı, kararlı, daima onların yanında olduğumuzu hissettiren iletişimimiz ve hızlı servisimiz ile hasar anında da her türlü ilgiyi etkin bir şekilde göstermeye pandemi sürecinde de devam ediyoruz. Doğa Sigorta marka değerimizi acentelerimizle beraber ileriye taşıyor, acentelerimizle büyüyoruz" diyen Gölpınar, acente eğitiminin önemi ile ilgili ise şunları belirtti: "Sigorta şirketlerinin tüm Türkiye'deki uzantıları acentelerdir. Bu nedenle acentelerimiz çok iyi eğitim almalı. Acentelerimiz ağırlıklı olarak kasko ve trafik branşı ile ilgileniyor fakat bu branşlar haricinde sigortacılığın bir sürü kolları var. Acentelerimizin bunları çok iyi bilmesi gerekli ki bulundukları bölgelerdeki kuruluşlara, KOBİ'lere ve bireylere sigortanın önemini ve kapsamını daha iyi aktarabilsinler. Sigortacılığın geleneksel ürünlerine ilave ürün yelpazemizi geliştiren, siber sigortalar gibi yeni ürünlerimizi hizmete sunarak değişen hayatımızın içinde olan risklere teminat sunmaya çalışıyoruz. Bu esnada yeni dönem



şartlarını ve ürünlerini acentelerimize de gerekli eğitimleri vererek tanıtıyoruz.
Yeni ürünlerimizde acentelerimizin poliçelere tam hakim olabilmesi için her türlü koşulu sağlıyoruz. Gerekli durumlarda kurum yetkilileri ile detaylı görüşmeler ile tüm soruları cevaplıyoruz, acente ve brokerlerimize gerekli desteği veriyoruz."

'ACENTELERİMİZİN EN BÜYÜK DESTEĞİ OLDUK'

Salgın sürecinde acente iletişiminin sürdürülmesi ile ilgili Gölpınar, şunları kaydetti: "COVID-19 salgını ile olağanüstü günler yaşadık, yaşamaya da devam ediyoruz. Bu dönemde tabii ki tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de fiziksel motivasyon programlarında aksamalar yaşandı. Pandemi sürecinde başta acentelerimiz olmak üzere tüm iş paydaşlarımıza desteğimizi artırmak öncelikli hedefimiz oldu. Ancak güçlü bir birliktelik ile hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyoruz. Fiziksel olarak uzak kaldığımız bu dönemi telafi etmek adına dijital ortamlarda acentelerimizin en büyük desteği olduk, sık sık online olarak bir araya geliyor ve onları görüp seslerini duyuyoruz. Sene başında online ortamda 4 iş gününde tamamladığımız Acenteler Toplantıları sayesinde kıymetli acentelerimizle bir araya gelme fırsatı bulduk ve onlara kampanyalarımızı sunarak gelecek planlarımızı aktardık. Dileğimiz bir an evvel salgının sona ermesi ve sağlıklı günlere kavuşabilmek, ancak bu süreçte de her zaman olduğu gibi acentelerimizin destekçisi olmayı sürdüreceğiz. Şirketimiz şimdiye kadar yaptığı dijital yatırım ve gelişmelerin sonuçlarını bu süreçte aldı diyebiliriz. Acentelerimiz için kesintisiz iş süreçleri yaratma ve onların akışlarına hız ve kolaylık getiren tüm geliştirmeleri uyguluyoruz. Pandemi sürecinden çıktığımızda fiziksel motivasyon kaynaklarımızı eskisinden daha iyi şekilde kullanmaya başlayacağız."

ACENTE GÜÇLENDİRME PAKETİ

Doğa Sigorta olarak pandemi sürecinde acentelerin nakit akışını ve kazancını ön planda tuttuklarını söyleyen Gölpınar, "'Acente Güçlendirme Paketi' ile 3 ana başlık altında 10 adet güçlendirme çalışmasını acentelerimiz için devreye aldık. 'Ürün Destek' paketimizle; acentelerimize özel oto branşlarında genişletmeler ve destek verdik, 'Ek Gelir İyi Gelir' modelimizin kriter sayısını düşürüp hedef gerçekleştirmeleri %90'a çektik. 'Maddi Destek' paketinde ise acentelerimizin hak ettiği fakat kullanamadığı yurt içi ve yurt dışı tatillerinin maliyetlerini ek komisyon olarak acentelerimize geri ödedik. 'Moral Destek' paketimizde ise MEDLINE tıbbi danışmanlık hizmeti ile tüm acentelerimize ve ailelerine 7/24 uzaktan tıbbi danışmanlık desteği verdik" diye konuştu.
Acentenin Doğa'sı adlı portal ile yeni bir dijital dönüşüm projesine de pandemi döneminde imza attıklarına dikkat çeken Gölpınar, "İş ortaklarımızın daha fazla desteğe ihtiyaç duyduğu bu dönemde onlara desteğimizi artırarak vermeye devam edeceğiz. Yüksek teknolojiye dayalı acente portalımız 'Acentenin Doğa'sı' ile satış kaynaklarımızın raporlama, takip, üretim, hasar gibi tüm süreçlerde daha hızlı hizmet vermelerini sağladık. Kullanıcı dostu ekranlarımız ile acentelerimizin işlerini kolaylaştırıyoruz. Son yapılan geliştirmelerle acentelerimize bitişi yaklaşan yenilemelerini hatırlatıyoruz, müşterilerine çok daha kolay ve zahmetsiz geri bilgilendirme yapabilmelerini sağlıyoruz. Hız ve zaman yönetimi konusunda çok daha avantajlı bir süreç oluşturduk. Çapraz satış ve müşteriye dokunan alanlarla da müşteri deneyimini artırmak için süren çalışmalarımız ile de acentelerimizin performanslarına destek sağlamaya devam edeceğiz" şeklinde belirtti.
Türkiye'nin dört bir yanında 2.000'e yakın alanında uzman acenteden oluşan hizmet ağı ile faaliyet göstermekte olduklarına değinen Gölpınar, "Doğa Sigorta olarak yaygın acente, kaliteli servis ağımız ve müşteri odaklı hizmet kalitemiz ile sigortalılarımıza en iyi hizmeti vermeye devam ediyoruz. Daima ileriyi hedeflediğimiz kurum kültürümüzle yılı başarılı bir şekilde kapatacağımıza inancımız tam" dedi.

AON VE Willis Towers Watson BİRLEŞMESİ BIDEN'A TAKILDI:

Sigortacılıkta büyük ölçekli birleşme trendine ABD freni

Sektör tarafından merakla takip edilen Aon ve Willis Towers Watson arasındaki dev birleşme ABD mahkemesine takıldı. 30 milyar dolarlık birleşme sürecinin doğru bir şekilde değerlendirilmesi ve başarısızlığının iyi bir analizi sigorta sektörü için değerli öngörüler ortaya koyabilir. Bu gelişmenin sektördeki büyük satın alma iştahını azaltacağı düşünülüyor.

Risk yönetimi, sigorta ve brokerlik devleri Aon ve Willis Towers Watson (WTW), tüm yolların tıkanması nedeniyle ABD Adalet Bakanlığı ile olan dava sürecini sonlandırdıklarını ve 30 milyar dolarlık birleşme anlaşmalarını feshettiklerini duyurdu. Şirketler, birleşme kararı aldıklarını geçtiğimiz yılın mart ayında açıklamışlardı. Birleşmenin tamamlanması durumunda ortaya çıkacak yeni oyuncu dünyanın en büyük brokeri olacaktı. Hatta, Aon CEO'su Greg Case açılan rekabet davalarında kazanacaklarından emin olduklarını, en kötü ihtimalle davaların 2022 yılına kadar uzayacağını söylemişti. Ancak evdeki hesap çarşıya uymadı.

Her 2 şirketin de yoğun çabalarıyla bir yıldan uzun süredir devam eden birleşme sürecinin iptal edilmesi sonucunda, Aon'un WTW'ye 1 milyar dolar ödemesi bekleniyor. İşlemin rafa kaldırılmasıyla beraber iki şirket de yollarına birbirlerinden bağımsız olarak devam edecek.

Şirketler arasındaki işlemin yasal süreçlere takıldığını ifade eden Aon CEO'su Greg Case, konu ile ilgili "AB Komisyonu'ndan aldığımız onay ve düzenlemeler konusunda dünyada esen pozitif rüzgara karşın ABD Adalet Bakanlığı ile bir açmaza takıldık" dedi. Yeni oluşacak şirketin ekonominin rekabetçi alanlarında ortaya çıkarabileceği fırsatların Bakanlık tarafından göz ardı edildiğini öne süren Case, "Birleşme sonucunda müşterilerimizle birleşmiş ve güçlendirilmiş inovasyon yeteneğimizi paylaşabileceğimize inancımız tam ancak yasal tarafta istediğimizi elde edememiz sürecin sonunu hazırladı" ifadelerini kullandı.

ALINAN İPTAL KARARI DİĞER SATIŞLARI ENGELLEYECEK

AB tarafından tasdik alan birleşme, ABD tarafından geçen ay açılan tekelcilik karşıtı davaya takılmıştı. Söz konusu birleşme, boyutu nedeniyle aynı zamanda pek çok ülkeyi birden ilgilendiriyor. Bu nedenle Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi ülkelerde de açılan tekel karşıtı davalar için süreçler devam etmekteydi.

Tröstlerin oluşmasını engellemeyi ve rekabet ortamının devam etmesini hedefleyen bu davalar, birleşen şirketlerin özellikle bazı alanlardaki faaliyetlerini ellerinden çıkarmalarını gerektiriyor. Aon ve WTW de, anlaşmanın gerçekleşmesi halinde ellerindeki varlıkların bir kısmını ellerinden çıkaracaklarını vadetmişlerdi. Bu yılın mayıs ayında iki şirket de 3.6 milyar dolarlık Willis Re ve WTW varlıklarını Arthur J. Gallagher & Co'ya satmayı kabul etmişti. Diğer elden çıkarmalar arasında Aon'un emeklilik şirketinin yatırım şirketi Aquiline'a satılması ve bireysel sağlık sigortası süreçlerinin de 1.4 milyar dolara Alight'a satılması bulunuyordu. Aon, aynı zamanda, Almanya'daki emeklilik ve yatırım işlerini devredeceğini duyurmuştu.

Aon ve WTW açıklaması "Düzenlemeye uygun satışlar, süreci devam eden Aon ve WTW birleşmesiyle ve söz konusu şirketlerin kapatılma şartlarıyla uyumludur" dese de, anlaşma suya düşünce, varlıkların satışları da gerçekleştirilememiş oldu. İptal kararının ardından gözler, şirketlerin gelecekteki planlarına çevrildi. Willis Towers Watson CEO'su John Haley, "Önümüzdeki dönemde çalışanlarımız, müşterilerimiz ve paydaşlarımıza odaklanmaya devam edeceğiz. Mevcut durumumuzda da dünyanın her yanında rekabetçi bir konumda olmaya ve küresel pazar boyunca yeni inovatif uygulamalar üretmeye devam edeceğiz" dedi ve ekledi: "Aon'daki meslektaşlarımıza ise bu zorlu süreçteki tüm destekleri için teşekkür ediyoruz."

Bunun yanında iki şirketin de ikinci çeyrek sonuçlarının bu yazıyı okuduğunuz dönem sonunda açıklamış olması bekleniyor (Aon 30 Temmuz, WTW 3 Ağustos'ta açıklayacak). Diğer taraftan, WTW yönetim kurulunun 1 milyar dolarlık hisse geri alım programına başlama kararı aldığı görülüyor. Mevcut açık uçlu geri alım programı hesaba katılırsa 500 milyon dolarlık daha hisse alımı yapılacak. Şirketin, önümüzdeki dönemde de zaman zaman hisse geri alımı yapması bekleniyor.

En çok merak edilen konulardan biri ise WTW'nin Aon'dan alacağı 1 milyar dolarlık ödeme ile ne yapacağı. Şu ana kadar şirketten konu ile ilgili bir açıklama yapılmasa da şirketin CEO'su John Haley'nin anlaşmanın iptalinin ardından istifa etmesi bekleniyor. Willis Towers Watson tarafında durumlar biraz daha farklı. Aon CEO'su Case ve CFO'su Christa Davies ile yapılan anlaşmalar 2026 yılının nisan ayına kadar uzatıldı.

ZAFER ŞİMDİLİK BIDEN'DA

Bu denli büyük birleşmeler, düzenleyiciler tarafından tekel oluşturmaları ihtimali nedeniyle kuşkuyla karşılanıyor. Birleşmenin gerçekleşeceği çoğu ülkede, rekabetin engellenmesi iddiasıyla kamu tarafından davalar açılıyor. Aon ve Willis Towers Watson birleşmesi, İngiltere'nin AB'den ayrılma kararı almasından önce duyurulduğu için AB'nin birleşmeyi onaylaması, zorlu bir mizaca sahip İngiliz düzenleyicilerden sıyrılmasına neden olmuştu. AB'den onay gelmesi birleşmedeki tarafların moralini yükseltirken, büyük sürpriz ABD'den geldi. ABD Adalet Bakanlığı tarafından yapılan basın duyurusunda, "ABD Kolumbiya Yerel Mahkemesi tarafından işleme alınan şikayete göre, şirketler arasındaki birleşme ile rekabetin ortadan kaldırması, fiyatların yükseltilmesi; ABD'li işverenler, çalışanlar ve sendikalar için inovasyon imkanlarını azaltılması hedeflenmektedir" denildi. Açıklamayı takiben açılan dava ise birleşmenin sonu oldu.

Bu davanın ABD Başkanı Biden yönetimi için bir zafer olduğu düşünülüyor. Geçtiğimiz dönemde Facebook gibi teknoloji devlerine açılan rekabet (anti-trust) davalarını kaybeden Beyaz Saray, yeni dönemde özellikle bu konuda teknoloji devleri, demiryolu şirketleri ve gıda üreticileri gibi büyük şirketlere rekabet ihlali konusunda göz açtırmayacağını duyurmuştu. Biden tarafından alınan kararı uygulaması için bu yıl atanan Başsavcı Merrick B. Garland ise Aon-WTW davasını yakından takip edeceğini belirtmişti. Garland'ın birleşmenin iptali sonrasında yaptığı "Bu hem ülkemizdeki rekabet hem de ABD'li kurumlar için bir zafer. Davanın böyle sonuçlanması müşteriler, çalışanlar ve emekliler için önemli bir kazanım" şeklindeki açıklama da ABD'nin önümüzdeki dönemde benzer nitelikteki birleşme hareketleri hakkında sert bir tutum izleyeceğini gösteriyor. Sigortacılıkta son dönemde sıkça duymaya başladığımız rekor büyüklükteki birleşmeler için Biden'ın son dönem politikası frenleyici olabilir.



Biden tarafından bu yıl atanan Başsavcı Merrick B. Garland, göreve geldikten sonra Aon ve Willis Towers Watson birleşmesini önceliği olarak belirlemişti.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sağlık sigortası vergi indirimi tartışmasında üçüncü perde

İşveren tarafından çalışan adına ödenen şahıs sigorta primlerinin gelir vergisi matrahından indirilemeyeceğine yönelik yapılan tartışmanın son perdesine geçilmiş görünüyor.

Vergi müfettişleri, gerçekleştirdikleri incelemelerde sağlık sigortası vergi indirimi ile ilgili vergi inceleme raporlarını düzenlenmeye başladı. EY Türkiye Vergi bölümü kıdemli müdürü Merih Tümkaya, konuyu detaylarıyla ele aldı:

TARTIŞMA NASIL BAŞLADI?

"6327 sayılı Kanun ile bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısı yöntemine geçilmiş ve vergi kanunları dâhil birçok kanunda önemli değişiklikler gerçekleştirilmişti.
Bu değişikliklerle birlikte, uzun süredir uygulanmakta olan 3 ve 59 numaralı gelir vergisi sirkülerlerinde de değişiklik yapılması ihtiyacı doğmuş ve 85 numaralı gelir vergisi sirküleri yayımlanmıştı.
59 numaralı sirkülerde işverenler tarafından çalışan adına ödenen şahıs sigorta primlerinin o yıllarda geçerli olan sınırlar dâhilinde ücretin vergi matrahının tespitinde indirim olarak dikkate alınabileceği belirtiliyordu.
85 numaralı sirkülerde bu yönde bir ifade bulunmuyor. İşin kötüsü, yine aynı sirkülerde 59 numaralı sirkülerde yer alan bu sirkülere aykırı hükümlerin yürürlükten kaldırıldığı ifadesi yer alıyor. Hal böyle olunca, artık işverenler tarafından çalışan adına ödenen şahıs sigorta primlerinin ücretin vergi matrahından indirilemeyeceği yönünde tartışmalar başlamıştı.

İKİNCİ PERDE

Tartışmalar sonlanmayınca, konu ile ilgili Gelir İdaresi'nden izahat talebine bulunmuştu. Gelir İdaresi bu talebe 24.01.2020 tarihinde bir muktezayla cevap verdi. Muktezada aşağıdaki şekilde değerlendirmeler yapıldı.
"…

> *Bu hüküm ve açıklamalar çerçevesinde; çalışanlarınız adına ödenen özel sağlık poliçesi primlerinin, çalışanlarınıza sağlanan net menfaat (ücret) olarak değerlendirilmesi ve brütleştirilerek aylık ücret bordrolarına dâhil edilmesi gerekmektedir.*
>
> *Diğer yandan, sigortanın Türkiye'de kain ve merkezi Türkiye'de bulunan bir emeklilik veya sigorta şirketi nezdinde akdedilmiş olması şartıyla, söz konusu primler ücretin safi tutarının tespitinde indirim konusu yapılabilecektir. Ancak, indirim konusu yapılacak primlerin toplamının, ödendiği ayda elde edilen ücretin %15'ini ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamayacağı tabiidir."*

Muktezada görülebileceği gibi, Gelir İdaresi yıllardır süregelen uygulamaya farklı bir yorum getirmiş ve işveren tarafından yapılan şahıs sigorta prim ödemelerini personele sağlanan net menfaat olarak değerlendirmiştir.

TARTIŞMADA SON PERDE

Söz konusu mukteza sonrasında Vergi müfettişleri, vergi inceleme raporları düzenlenmeye başladı. Vergi inceleme raporlarında, işveren tarafından ödenen şahıs sigorta primlerinin işveren tarafından çalışana sağlanan net menfaat olduğu, bu nedenle ödenen net tutarların brütleştirilmek suretiyle vergilendirilmesi gerektiği ve bu tutarların ücretin vergi matrahından indirim konusu yapılamayacağının ifade edildiği görülüyor.
Bu yönde adına vergi inceleme raporu düzenlenen bir mükellefin rapor değerlendirme komisyonu toplantısına katılma fırsatımız oldu. Toplantıda savunma argümanı olarak, 6327 Sayılı Kanun ile Gelir Vergisi Kanunu'nun 63. maddesinde sadece indirimin üst sınırında bir değişiklik yapıldığı, maddede başka bir değişikliğin söz konusu olmadığı, kaldı ki 256 Seri Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde hizmet erbabı için işveren tarafından sigorta şirketine ödenen ve/veya hizmet erbabının ücretinden kesinti yapılmak suretiyle tahsil edilen sigorta priminin, ücretin vergi matrahının tayininde indirim olarak dikkate alınabileceğinin ifade edildiği, söz konusu Tebliğ'in hala yürürlükte olduğu, kanunda ve tebliğde bir değişiklik olmadan, uzun yıllardır var olan bir uygulamanın, sadece sirkülerde bir cümleye yer verilmediği gerekçesiyle sonlandırılmasının doğru olmayacağı konuları gündeme getirildi.
Rapor değerlendirme komisyonları, vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlar tarafından düzenlenen vergi inceleme raporlarını, vergi kanunları ile bunlara ilişkin Cumhurbaşkanı kararı, yönetmelik, genel tebliğ, sirküler ve özelgelere uygunluğu ile maddi hata ve usul hatası içerip içermediği yönünden değerlendirir.
Bu nedenle beklentimiz 256 Seri Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde yer alan düzenlemeye aykırı olan bu vergi inceleme raporunun düzelttirilmesi gerekeceği yönündeydi.
Ancak anladığımız kadarıyla Rapor Değerlendirme Komisyonu üyeleri konu ile ilgili orta bir yol bulmuşlar.
Henüz nihai vergi inceleme raporu mükellefe ulaşmamış olsa da toplantıda konuşulanlardan, komisyonun, işveren tarafından ödenen şahıs sigortası primlerinin çalışanın o ay için tabi oldukları vergi oranı ve damga vergisi ile brütleştirilmesi ile bulunacak brüt tutarından net sigorta priminin düşülebileceği, brüt ile net tutar arasındaki farkın ise vergiye tabi tutulması gerektiği yönünde bir değerlendirmesi olacağı yönünde bir izlenim aldık.
Yukarıda bahsetmiş olduğumuz muktezanın son paragrafında, brütleştirilen şahıs sigortası primlerinin, şartları sağlaması durumunda ücretin vergi matrahından düşülebileceğinin ifade edilmiş olması nedeniyle bu değerlendirmenin muktezaya uygun olduğu düşünülüyor. Ayrıca 256 seri No.lu GVK Tebliği'nde, sigorta priminin sigorta şirketine doğrudan ödenmeyip işverenler aracılığıyla ödenmesi halinde hizmet erbabı için işveren tarafından sigorta şirketine ödenen sigorta priminin, ücretin vergi matrahının tayininde indirim olarak dikkate alınabileceği ifade ediliyor ancak bunun usulüne ilişkin bir değerlendirmede bulunulmamış.
Net ödenen şahıs sigorta primlerinin ücretin vergi matrahından indirim konusu yapılabileceği ifade edilerek, 256 Seri No.lu GVK Tebliği'nde yer alan düzenlemelere de uygunluğun sağlandığı düşünülüyor.
Her ne kadar teoride mukteza ve tebliğ açıklamalarına uyum sağlanmış gibi görünüyorsa da uygulamanın verginin vergisi talep ediliyor izlenimi bırakacağını düşünüyoruz. Ayrıca bu düzenlemelerin hangi ihtiyaca yönelik çıkarıldığının da iyi değerlendirilmediği kanısındayız. Eğer düzenlemelerin amacı tasarrufların gelişiminde etkisi olan hayat ve sağlık sigortacılığının etkin bir şekilde teşvik edilmesiyse, yukarıdaki değerlendirmelerin buna hizmet etmeyeceği açıktır. Uygulamanın bu yönde ilerlemesi durumunda, şirketler çalışanları adına grup sağlık sigortası satın alma politikalarını tekrar gözden geçirilecektir."





Kefalet ve kredide ‘ZOMBİ’ riski

Dünyanın önde gelen reasürans şirketlerinden Swiss Re, Sonar 2021 başlıklı raporunu yayımladı. Rapor yakın dönemde tehdidi yükselmekte olan 15 farklı riske odaklanıyor.
İklim krizi ya da pandemi gibi geçmişten gelen risklerin yanında bazı risklerin yakın dönemde artacağı değerlendiriliyor.
Yeni teknoloji elektrikli araçlarla şehir içi dolaşımın, gerekli istatistiklere henüz sahip olunmaması sebebiyle kaza riski ve fiyatlandırma problemleri yaratacağı belirtiliyor.
İklim krizi bağlantılı iki yeni risk de raporda gündeme getiriliyor. Sıfır karbon ekonomiye geçiş sırasında sigortacıların üstleneceği rolün önemine vurgu yapılıyor ve iklim değişikliğinin aktüeryal modellemelere eklenmesi gerekliliğinin altı çiziliyor.
Dijital devrimde ortaya çıkan yeni risklerden biri de “bildirim etiği” olarak kayda geçiliyor. Diğer dijital risk ise, potansiyel müşterilerin henüz yapay zeka ile temas kurmaya hazır olmaması olarak ifade ediliyor. Bu iki risk de sigortacılar dahil tüm sektörler için itibar kaybı kadar önemli bir konu.
Sonar 2021 raporunda yer alan, gelecek 3 yıl içinde sigorta şirketlerini ciddi bir şekilde etkileyecek olan 15 riski okuyucularımız için sıraladık:

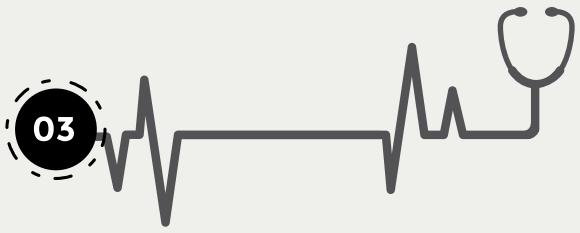
Sonar 2021 raporu, finansal kriz yaşayan, teknolojik değişime ayak uyduramayan ve iflasa doğru sürüklenen şirketlerin COVID-19 pandemisi sırasında ‘zombileşerek’ hayatta kaldığını ortaya koyuyor. Hükümetlerin pandemi destekleri sebebiyle hayatta kalan şirketler, kefalet ve kredi sigortalarında risk değerlendirme zorluğu yaratıyor.

01 Zombi şirketlerin kefalet ve kredi sigortalarına etkisi

Uzun süredir borçlarını ödeyemeyen, kâr edemeyen veya çağa uyum sağlayacak dönüşümleri gerçekleştiremeyen şirketler için kullanılan bir tabir: Zombi şirketler. Genellikle büyük ve kurumsal şirketler oldukları için iflaslarının zincirleme etki yaratmasından korkuluyor ve hükümetlerin mali destekleriyle ayakta duruyorlar.
Uluslararası Ödemeler Bankası 1980’lerden beri ‘zombi şirketler’in arttığını ortaya koyuyor. Bu artış, COVID-19 krizi sürecinde katlanarak devam ettiği tahmin ediliyor. Pandemi sürecinde kurumsal iflasları önlemek için hükümetler tarafından yapılan mali yardımlar, birçok şirketin ‘zombi’leşerek iflastan kurtulmasını sağlasa da rapor, pandemi yardımlarının gerekli olmakla birlikte sorunu daha da kökleştirdiğini söylüyor. Rapora göre, bu şirketlerdeki borç birikimi arttı, sektörlerdeki toplam üretkenlik düştü, çarpık piyasa fiyatları ortaya çıktı. Ayrıca ekonomik değişimi sağlayan yenilikleri ve birleşmeleri ifade eden ‘yaratıcı yıkım’ eksikliği yaşanmaya başladı. Tedarik zincirlerinde ciddi aksamalar da gündemde.
Rapor, bu durumun sigortacıları da etkileyeceğini ifade ediyor. Özellikle kefalet ve kredi sigortalarında risk değerlendirme zorluğu yaşanıyor. Hangi şirketlerin hangi kriterlere göre teminat altına alınacağı muamma.

02 BES yerine riskli yatırımlar

COVID-19 krizi gelir eşitsizliğini daha yaygın hale getiriyor. Pandemi kısıtlamaları ve ekonomik krizler, perakende, gastronomi, turizm ve eğlence gibi düşük ücretli sektörleri, dolayısıyla düşük ve orta gelirli haneleri vurdu. Pew Araştırma Merkezi'ne göre, pandemi sebebiyle 54 milyon insan orta sınıftan alt sınıflara doğru kaydı. Ayrıca otomasyon ve dijitalleşmenin artması da düşük gelirli iş gücüne olan ihtiyacı azalttı.
Rapora göre, birçok insan gelir kaybı sebebiyle sigorta harcamalarını tekrar gözden geçirecek. Tüketici her zamankinden daha fazla sigorta ürününü fiyatına odaklanacak.
Özellikle genç nesiller için kariyer fırsatlarının azalması bireysel emeklilik gibi sistemlerin beslenmesini engelleyebilir.
Sonuç olarak rapor ilginç bir ayrıntının altını çiziyor: Özellikle gençler sigorta ve emeklilik ürünleriyle kendini güvenceye almak yerine yüksek riskli yatırım araçları kullanarak kazanç sağlamaya çalışacak.



03 Uzun vadeli sağlık yükü

COVID-19 pandemisi sırasında sağlık sistemlerinin çökmesini engellemek için kimi ameliyat ve tedaviler veya rutin kontroller ertelendi. Aynı zamanda yapılan araştırmalar, pandemi sırasında anksiyete ve depresyon gibi ruh sağlığı bozukluklarını arttığını söylüyor. İzolasyon, ekonomik sıkıntı, evden çalışma tükenmişliği ve sağlık korkuları gibi sağlığı kötü etkileyen diğer unsurlar olarak öne çıkıyor. Özellikle gençlerin izolasyondan daha çok etkilendiği belirtiliyor. Daha az hareket etme, alkol gibi ürünlerin daha fazla kullanılması da sağlığı kötü yönde etkileyen diğer unsurlar olarak öne çıkıyor.
Rapora göre, bu durum ilerleyen zamanlarda sağlık sistemleri üzerinde bir yük oluşturabilir. COVID-19'un uzun süreli etkileri olacağı da rapora not düşülmüş: Hastalığı atlatan insanların kardiyovasküler (kalp veya kan damarlarıyla ilgili), solunum ve nörolojik sorunlarla hayatına devam etmesi sağlık sistemleri üzerinde ciddi bir yük oluşturabilir. Pandeminin, iş hayatına da uzun süreli hasarlar vermesi bekleniyor. Özellikle uzun süreli hastalık izinleri şirketleri ciddi şekilde zorlayacak. Aile içi şiddetin de artması endişe duyulan bir diğer konu başlığı olarak öne çıkıyor.

04 Giyilebilir cihazlarda "aşırı teşhis" riski

Kıyafet ve kumaşlara, bilgi teknolojilerinin entegre edilmesi giyilebilir sağlık teknolojisini ortaya çıkardı. Bu teknolojilerin pazarı ivmeli bir şekilde büyüyor. Bu durum da kendi içinde bazı riskler barındırıyor. Rapora göre, giyilebilir teknolojiler hatalı veri üretme ve algoritma yanlılığı gibi kimi tehlikeler barındırıyor. Bu iki neden sebebiyle cihazlardan gelen sağlık tavsiyeleri yetersiz kalabilir, uzun vadeli sağlık problemleri ortaya çıkabilir. Hatta birden fazla kullanıcıya aynı anda yapılan tıbbi tavsiyelerin hatalı olması, ölüm ve hastalık oranlarının ciddi şekilde artmasına yol açabilir.
Bunlarla birlikte veri ihlali dahil siber riskler, tazminat taleplerinin artmasına neden olabilir. Rapor, sigortacıların giyilebilir cihazlar ile ilgili sorumluluk sigortalarını gözden geçirmesi gerektiğini belirtiyor. Aynı zamanda sorumluluk risklerinin, itibar ve yatırım hasarlarına da yol açabileceği not düşülmüş. Üstelik geleneksel sorumluluk sigortalarına göre, önemli bir sorun var. Sorumluluğun kimde olduğunu tespit etmek çok zor: Üretici, sistem tasarımcısı, yazılım sağlayıcısı ya da son kullanıcı?
Raporun ilginç noktalarından biri de, giyilebilir cihazlarla yapılan sağlık takibinin "aşırı teşhise" yol açabileceği ve sağlık hizmetleri maliyetlerini artırabileceğini belirtmesi.



05 Beyrut patlamasının gösterdikleri

Geçen yıl Beyrut Limanı'nda meydana gelen patlama, birçok can ve mal kaybına yol açtı. Tehlikeli maddelerin üretimi ve depolanmasının ne kadar riskli bir sektör olduğunu tekrar gündeme getirdi. Kazalar nadir olsa da yıkıcı etkisi çok yüksek. Rapor, depolama, üretim ve nakliye tesislerinde meydana gelen patlama, yangın ve toksik salınımların, sigorta sektöründe milyarlarca dolarlık kayıplara neden olabileceğini hatırlatıyor. Patlamanın anlık can ve mal kaybının yanında devam eden hasarları da var. Özellikle küresel tedarik zincirindeki aksamalar, tazminat taleplerinin artmasına yol açabilir. Yine rapora göre, çok sayıda can kaybı, hayat ve sağlık portföylerini etkileyebilir.

06 Ürün testlerinde çeşitlilik

Kimi ürünler için son kullanıcı testleri hayati bir önem taşıyor. Özellikle otomobil ve ilaç sektörleri bu listenin başında yer alıyor. Ürün testlerinin demografiye uygun olarak düzenlenmesi gerekiyor. Sadece yaş, cinsiyet ve fiziksel özellikler değil, genetik ve yaşam tarzları gibi faktörler de ürün testlerinde dikkat edilmesi gereken unsurlar olarak öne çıkıyor.
Rapor, sigortacıların hayati sonuçları olabilecek ürünlerle ilgili veri testini tam olarak araştırması gerektiğini söylüyor. Piyasaya sürülen yeni ürünler için test popülasyonu son kullanıcı gruplarını tam anlamıyla temsil etmiyorsa, sigorta şirketleri ürün sorumluluğu ve ürün geri çağırma gibi hasar talepleriyle karşı karşıya kalabilirler. Ürün testlerinde demografik yapıyı tam anlamıyla temsil eden çeşitlilik karşılanmaz ise hayat ve sağlık poliçelerinde hasar talepleri artabilir.

07 Normalleşmenin barındırdığı işletme riskleri

COVID-19 pandemisi birçok sektörde iş kesintilerine yol açtı. Petrol rafinerileri, kimyasal tesisler, madenler veya enerji santrallerinde de iş kesintilerine gidildi ya da bakım bütçeleri azaltıldı. Rapora göre, pandemi kısıtlamalarını hafiflemesi, yeniden normalleşme sürecinin başlaması ile birlikte bu sektörlerde ciddi kazaların yaşanma riski ortaya çıkabilir. Ayrıca bu sektörlerin, bütçe baskısı kaynaklı operasyonlarını aceleyle başlatması da ciddi kaza riski barındırıyor. Bakım ve onarım çalışmalarını sekteye uğraması, ileride mal, kaza ve çevresel sorumluluk sigortalarında büyük hasar taleplerine yol açabilir.
Ayrıca rapora göre, uçak taşımacılığında da insan kaynaklı hataların artmasından endişe ediliyor. Uçağın fiziksel bakımı dışında, pilotların tekrardan yoğun tempoda çalışmaya başlaması büyük risk barındırıyor. Rapor, pandemi sonrası normal koşullara dönen işletmelerin risk değerlendirmelerinde yeterli finansman ve zaman ile deneyimli personelin mevcudiyetine odaklanılması gerektiğini vurguluyor.

08 Kısa mesafeli seyahatte modüler teminatlar



İnsanların şehir içi kısa mesafeli hareketliliği ciddi riskleri de beraberinde getiriyor. Dünyadaki şehirli nüfus oranı arttıkça taşıtların, insanların ve eşyaların bir yerden bir yere akışını kolaylaştırma ihtiyacı doğuyor. Bu alanda çoğu zaman sigortacılar ve şehir plancıları iş ortağı olabiliyor. Şehir içi ulaşımda kolaylık, güvenlik ve konfor ihtiyacı da artıyor. Yakın gelecekte hayatın bir parçası olması beklenen otonom araçlar, uçan taksiler ile elektrikli bisiklet, kaykay ve scooter'lar şehir içi hareketlilikte devrim yaratıyor. Bu değişimi ortaya çıkarmak ve sürdürülebilir kılmak için mikromobilite sektörü ile sigortacıların esnek ve kolay satın alınabilen, modüler teminatlara sahip çözümler için beraber çalışması gerekecek.

09 Mikromobilite sektöründeki belirsizlikler

Kaza istatistiklerinin eksikliği ve yasal düzenlemelerdeki dengesizlikler sebebiyle, içinde elektrikli scooter gibi araçların da yer aldığı mikromobilite sektörü, sigortacılar için önemli belirsizlikler ve artan bir risk barındırıyor. Uzun vadeli istatistiklere sahip olunmaması sebebiyle fiyatlandırmanın zor olduğu belirtiliyor.
Sorumluluk sigortalarının üzerindeki belirsizlik de devam ediyor. Ayrıca e-scooter kiralama sırasında kişisel bilgilerin dijital yolla paylaşılması gerekiyor. Bu da siber riski gündeme getiriyor.
Raporda ilginç bir riskten de bahsedilmiş. İşe gidiş gelişlerde e-scooter kullanımı artıyor. Herhangi bir kaza durumunda şirketler sorumlu tutulabilir ve tazminat talebiyle karşı karşıya gelebilirler.



10 Sigortacılar sıfır-karbon yolunda

Tüm sektörlerin gündeminde sıfır karbonlu bir ekonomiye geçiş bulunuyor. Bu durum, sigorta şirketleri için sorumluluk, yatırım ve operasyonel yönlerde kimi riskleri beraberinde getirmek ile birlikte fırsatlar da yaratıyor. Özellikle risk bilgisi ve risk transferi çözümleri, yeşil altyapının ve düşük karbonlu teknolojilerin yaygınlaşması konusunda sigorta şirketleri aktif bir rol oynayabilir. Paris Anlaşması ülkeleri ve şirketleri düşük karbonlu ekonomiye geçiş konusunda baskıyı artırdı. Karbon hedeflerinin karşılanmaması durumunda dava ve tazminat riskinin de artacağı raporda vurgulanıyor. Yüksek emisyonlu varlıklar üzerinde artan maliyet baskısı da kredi ve kefalet sigortalarında hasarın artmasına yol açabilir. Üstelik maliyet baskısı bakım harcamalarını düşürebilir, bu da işletme riskinin artmasına yol açabilir. Sonuç olarak mal sigortalarında da kayıpların artmasına yol açabilir. Bunlarla birlikte sektör, sigortaladıkları şirketlerden kaynaklanan itibar riskleriyle karşı karşıya.

11 Aktüeryal modellemelerde iklim değişikliği

Ölçümleme ve raporlama, sigorta şirketlerinin işlerini nasıl yönettiklerine dair önemli bir etkiye sahip. Ancak yeni risklerden biri olan iklim değişikliği, raporlamayı değiştirmeye başladı. Raporlama standartlarında doğa ve biyoçeşitlilik gibi yeni iki konunun dahil edilmesi gerekiyor. Ayrıca kitlesel salgınların, biyolojik çeşitlilik bakımından zengin tropik bölgelerdeki ormansızlaşmaya ilişkin olduğu, orman kaybının pandemi olasılığını artırdığı vurgulanıyor. Rapor, iklim değişikliği ile ilgili etkenlerin aktüeryal modellemelere uygulanması gerektiğinin altını çiziyor. Hayat ve sağlık sigortalarının iklim değişikliği kaynaklı etkilendiği belirtiliyor. Bu durumun sigorta şirketleri için aynı zamanda bir fırsat barındırdığı belirtilirken doğa odaklı sigorta çözümleri gibi ürünler öneriliyor.

12 Modern kölelik – tedarik zincirleri üzerindeki baskı

Şirketler, tedarik zincirlerinde ve hizmet sağlayacılarındaki çalışanların sömürüsü konusunda her zamankinden daha fazla bir baskıyla karşı karşıya. Rapor, "modern kölelik" ile ilgili dava riskinin arttığını belirtiyor. Sigorta şirketleri açısından da yönetici sorumluluk sigortasında hasar taleplerinin artışına yol açabilir.
Ayrıca rapora göre, sigorta şirketleri dahil tüm şirketlerin, tedarik zincirlerinde ve hizmet sağlayıcılarında insan hakları ihlallerinin ortaya çıkması, itibarda ve hisse senetlerinde ciddi düşüşe sebep olabilir.
Rapor aynı zamanda özellikle pandemi döneminde tedarik zincirleri ve hizmet sağlayıcılarının rekabete girdiğini ve bunun da çalışanların hakları konusunda ihlallerin yaşandığını not düşüyor.

13 Çevrimiçi bildirimde etik

Web siteleri ve mobil uygulamalardaki bildirim seçenekleri, tüketicilere fayda sağlamayacak şekilde düzenlenebiliyor. Rapor bu durumun sigorta şirketleri için itibar kaybına yol açacağı konusunda uyarıyor ve dikkat edilmesi gereken iki kavramı gündeme getiriyor: "Karanlık örüntü" ve "çamur." Bu kavram daha çok herhangi bir çevrimiçi alışveriş sitesinde üye olmanın kolay, ama hesabı silmenin zor olduğu algoritmalar için kullanılıyor. "Çamur" kavramı ise çevrimiçi satışı hantallaştıran, işe yaramayan, potansiyel müşteriyi rahatsız eden dürtmeler için kullanılıyor. "Dürtme" ayarlarını değiştirmenin zor olması durumunda birçok müşteri telefonundan uygulamayı silerek çözüm üretiyor. Bir çeşit kullanıcı suistimali olarak ifade edilen bu algoritmaların şirketler için itibar kaybına yol açacağı belirtiliyor. Rapor, mobil uygulama ile internet sitelerindeki seçeneklerin şeffaf ve müşterinin yararına olacak şekilde düzenlenmesi gerektiği konusunda uyarıyor.



14 Müşteriler yapay zekaya hazır mı?

Teknolojinin gelişmesi ile birlikte sigortacılar, müşteri etkileşiminde yapay zeka destekli teknolojiye geçiyor. Yapay zeka teknolojisi, görüntülerden hasar tespiti yapabilir, hızlı bir şekilde sigortalamayı gerçekleştirebilir, tazminat ödemelerini hızlandırabilir. Ancak rapora göre, birçok müşteri hala sigorta ürünü alırken insanla iletişimde olmak istiyor. Yapılan araştırmalara göre, müşterilerin sadece %20'si sohbet robotlarıyla konuşmaktan rahatsız değil. Teknolojiden anlayan genç nesiller bu durumdan çok rahatsız olmasa da bir robotton tavsiye alma fikriden memnun değiller. Raporda sigortacıların nerede ve ne ölçüde yapay zeka kullanması gerektiğine karar vermesi gerektiği vurgulanıyor.

15 Fiyat riskine karşı gelecek senaryosu

İklim değişikliği, düşük faiz oranları ve düşük enflasyon gibi unsurların getirdiği belirsizlikler sigortacıları gelecekte zorlayacak gibi gözüküyor. Rapor sigortacıların risk değerlendirme modellerini ileriye dönük hale getirmesi öneriyor. Ayrıca teknolojik, yasal veya sermaye gerekliliğindeki gelişmeler, ileriye dönük risk yelpazesini genişleten diğer unsurlar olarak öne çıkıyor. Raporda sigortacıların profesyonel senaryo analistlerine başvurabileceği, geçmiş deneyimler ile gelecekteki eğilimleri birleştiren modellemeler yaratabileceği belirtiliyor. Özellikle sigorta fiyat riskini en aza indirip sigortalanma performanslarını artırabilecekleri vurgulanıyor.

Axa çevreseye olan etkisini daha yakından ölçümlüyor

Axa, "insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak" olarak tanımladığı marka amacını somutlaştırmak için "Axa İlerleme Endeksi" (Axa For Progress Index) adını verdiği yeni ölçeğini tanıttı. Marka amacının operasyonel entegrasyonunu kolaylaştırmak için oluşturulan bu yeni ölçek, Axa Grubu şirketlerine yerel stratejiler ve eylemlerindeki sürdürülebilir kalkınma odağını güçlendirmeleri için rehberlik edecek. Endeks ayrıca marka amacının hayata geçirilmesi konusunda kaydedilen ilerlemenin takibi ve ölçümüyle birlikte, her sene temel performans göstergelerine ilişkin verilerin raporlanmasını da sağlayacak.
Axa Grup CEO'su Thomas Buberl, "Ortaya koyduğumuz "Axa İlerleme Endeksi", amacımızın tüm eylemlerimize direkt etki etmesini sağlayacak önemli adımları içeriyor. Endekste yer alan temel performans göstergelerini, yöneticilerimizin gelirleri için geçerli olan kriterlerimize dahil ederek, endeksin sahiplenilmesini hızlandıracağız. Bu girişim Axa'nın paydaşlarına yönelik sorumlu taahhütlerini güçlendirmeye yönelik yaklaşımımızı da pekiştiriyor" dedi.

'YOLCUĞUMUZA İVME KAZANDIRACAK'

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken amaçları doğrultusunda üzerlerine düşenleri yapmayı her zaman olduğu gibi sürdüreceklerini ifade ederek şöyle devam etti: "Axa Sigorta olarak, insanlığın ilerlemesi ve gelişimi açısından fark yaratacak her konuda üzerimize düşen sorumluluğun bilincindeyiz. 'Tutkulu büyüme' hedefimizi sürdürülebilir ve inovatif bir sigortacılık anlayışı ve güçlü kurumsal sosyal sorumluluk geleneğiyle besliyoruz. Hem ürün ve hizmetlerimizle hem de sosyal sorumluluk projelerimizle insanlığın gelişimi için iklim değişikliğinden spora, sigorta bilincinden, inovasyona fayda yaratmaya çalışıyoruz. 'Axa İlerleme Endeksi' de sürdürülebilir büyüme yolculuğumuza ivme kazandıracak bir ölçek olarak öne çıkıyor."


Yavuz Ölken

AvivaSA yeni ismini açıkladı: AgeSA Hayat ve Emeklilik

AvivaSA, ortaklık değişim işlemlerinin resmi olarak gerçekleşmesinin ardından Ageas Insurance International NV ile yoluna devam ettiğini açıklamıştı. Değişen ortaklık yapısı ve yeni birliktelikle ilgili basın toplantısı düzenleyen şirket, yeni ismini de ilk kez kamuoyuyla paylaştı. AgeSA ismiyle yoluna devam edecek olan firmanın düzenlediği basın toplantısı, üst düzey şirket yöneticilerinin ve basın mensuplarının katılımıyla gerçekleşti. Birlikteliğin yeni ismi, kurumsal kimliği, markanın hikayesinin konuşulduğu ve yeni reklam filminin gösterildiği basın toplantısında, Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grup Başkanı ve AgeSA Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Dinçer, AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca ve Ageas CEO'su Hans De Cuyper önemli açıklamalarda bulundu. AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca süreçle ilgili şunları söyledi: "Ageas ile yeni ortaklık yapımızın bizi oldukça heyecanlandırdığını belirtmek isterim. Ageas ile ortak olmak bize yeni, dinamik ve farklı bir enerji getirecek. Özel sektör şirketleri arasında BES pazar liderliğimizi sürdürmek, hayat sigortasındaki büyümemizi devam ettirmeyi hedefliyoruz."

BES'te katılımcı sayısı 7 milyona yaklaşıyor

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 16 Temmuz 2021 verilerini açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 171 milyar 500 milyon lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 150 milyar 20 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 21 milyar 509 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 6 milyon 923 bine yükseldi.
Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 16 Temmuz 2021 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 5 milyon 864 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 13 milyar 700 milyon liraya yükseldi. İşveren sayısının 231 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 7 milyon 747 bin olarak kayıtlara geçti.

Tarımda toplam prim 3.1 milyar lira

TÜİK, 2020 yıl sonu devlet destekli tarım sigortaları verilerini açıkladı. Toplam prim tutarı %30,7 artışla 3 milyar 198 milyon TL olurken, toplam devlet destek prim tutarı %30,1 artışla 1 milyar 659 milyon lira olarak gerçekleşti. Sigorta ettirilen alan 2020 yılında %2,8 artış göstererek 26 milyon 878 bin dekar, sigorta ettirilen büyükbaş hayvan sayısı ve küçükbaş hayvan sayısı ise sırasıyla %77,8 ve %112 arttı. Toplam ödenen hasar bedeli branşlara göre incelendiğinde ilk sırayı 883 milyon 971 bin lira bedel ile bitkisel ürünler, ikinci sırayı ise 300 milyon 251 bin lira bedel ile büyükbaş hayvan hayat sigortası aldı.

TOBB SAİK acente eğitimlerine devam ediyor

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, "Özellikle son yıllarda aksayan acentelere yönelik mesleki eğitimleri TOBB yönetimi ile koordineli olarak başlattık. Bu eğitimleri çeşitlendirerek ülkemizin her yanındaki meslektaşlarımıza aktaracağız" dedi.

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak son dönemde gerçekleştirdikleri çalışmaları ve sektörel gelişmelere dair görüşlerini aktardı. Korkut, "Pandemi hala sürüyor ve hem ülke hem de dünya genelinde ekonomik ve sosyal olarak olumsuz bir atmosfer içerisindeyiz. Sigorta sektörü bu süreçten en az etkilenen sektörlerden biri olmakla beraber pandeminin olumsuz etkileri özellikle 2021 yılında daha fazla hissedilir oldu. Geçen yıl Mayıs ayında Hazine tarafından görüşümüz alınmadan ve bilgi verilmeden mesafeli satışlara dair bizler tarafından kabul edilemez bir yönetmelik değişikliği yapılmıştı. Öncelikle bu yönetmelik değişikliğinin uygulamaya geçmesini engelleme ve ardından da yeni taslak üzerine kamu nezdinde çalışmalarımız yaklaşık bir yıldan fazla sürdü. Eski yönetmelik yerine de 2021 Haziran ayında yeni bir yönetmelik SEDDK tarafından yayınlandı. Bu yönetmelikte başından bu yana karşı çıktığımız bazı maddeler de ne yazık ki yer aldı. Ama acenteler adına sakıncaları olan ve 5684 sayılı sigorta kanununa aykırı olan bir çok maddenin de değişmesini SAİK olarak sağladık. Kalan sakıncalı maddelerin kaldırılması veya değiştirilmesi için de uğraş ve çalışmalarımız sürüyor" dedi.

SAİK'TEN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Korkut, TOBB Merkez Binası'nda gerçekleşen toplantının detaylarını şöyle aktardı: "TOBB SAİK'i temsilen 13 Temmuz 2021 tarihinde TOBB Ankara Merkez Binası'nda düzenlenen önemli bir toplantıya katılım sağladım. Ticaret Bakanı Mehmet Muş başkanlığında düzenlenen toplantıya TOBB Sektör Meclis Başkanları katıldılar. Toplantıda Ticaret Bakanı'na Sektör



Meclisi Başkanları kendi sektörleri ve alanları ile ilgili sorun, çözüm ve taleplerini aktarma imkanı buldu. Bu önemli toplantıda acenteler adına Bakanımız ve diğer yetkililere aktardığım konuları buradan da duyurmak isterim:

Sorun 1: Sigortacılık sektörü dağıtım kanalları arasında haksız rekabete neden olan uygulamalar bulunması.

Açıklama: 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve ilgili diğer mevzuatta sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları tanımlanmış ve faaliyet usulleri belirlenmiştir. Diğer yandan, uygulamada dağıtım kanallarının kendi arasında ya da farklı dağıtım kanalları arasında, haksız rekabet ve uygulamalara sıkça rastlanılmaktadır. Poliçe primi üzerinden risturn ve iskonto yapılması gibi uygulamalar ile poliçe yanında promosyon ürünü verilmesi ya da poliçenin promosyon unsuru olarak kullanılması dağıtım kanalları arasında haksız rekabete neden olduğu gibi, sigortalıların çeşitli mağduriyetler yaşamalarına ve sektöre duyulan güven ve itibarın zedelenmesine neden olmaktadır.

Çözüm Önerisi: İlgili mevzuatta dağıtım kanallarının rekabet çerçevesi belirlenmeli, sigorta şirketlerinin farklı dağıtım kanallarına farklı uygulamalar yapması engellenmelidir. Poliçe primi üzerinden risturn ve iskonto yapılması yasaklanmalı, promosyon uygulamaları sona erdirilmelidir.

Sorun 2: Kredi kuruluşlarının sanayici, tüccar ve çiftçinin seçme hakkını sınırlandırması.

Açıklama: Kredi sağlamada oluşan hâkim durum nedeniyle, kredi sağlayıcısı sigorta şartına bağlı olarak krediyi açmama, faiz oranını yükseltme ya da sigortalının kendisi tarafından yapılması halinde daha düşük faiz oranı belirleme gibi zorlayıcı tedbirler uygulamaktadır. Bazı durumlarda faiz oranındaki %0,5 puanlık değişimin dahi krediye konu olan sigorta işleminin priminden daha fazla yük getirdiği görülmektedir. Sigortalının sonraki dönemde daha uygun şartlarla sigorta teminatı bulması halinde, poliçede yer alan Dain-i Mürtehin veya Lehtar şerhleri nedeniyle mevcut poliçe iptal edilememektedir.

Çözüm: Tüketiciye ilişkin mevzuatta olduğu gibi; ilgili mevzuatta, sanayici, tüccar ve çiftçinin en az mevcut poliçede belirtilen teminatları içeren bir başka poliçe ibraz etmesi durumunda, eski poliçenin gün esasından iptal edilerek, kalan prim tutarının sigortalıya iade edilmesine imkan sağlayacak düzenleme yapılmalıdır.

Sorun 3: Mal ve hizmet satışı ile bağlantılı olarak sunulan sigortalarda tüketicinin mağdur edilmesi.

Açıklama: Özellikle cep telefonu, tablet gibi elektronik ürünlerin satışı ile seyahat hizmet satışında sunulan sigortalarda tüketicinin yanlış bilgilendirilmesi, doğru teminatların sunulmaması gibi nedenlerle tüketici mağduriyeti oluşmaktadır. Sigortacılık alanındaki tüketici şikayetlerinin büyük çoğunluğunu bu konudaki şikayetler oluşturmakta, sigortacılık sektörüne duyulan güven zedelenmektedir.

Çözüm: Mal ve hizmet satışı ile bağlantılı olarak sunulan sigortaların, bu konuda yetkilendirilecek sigorta acenteleri tarafından sunulmasının sağlanması, söz konusu sigortalarda tüketicinin doğru şekilde bilgilendirilmesine önem verilmesi gerekmektedir.

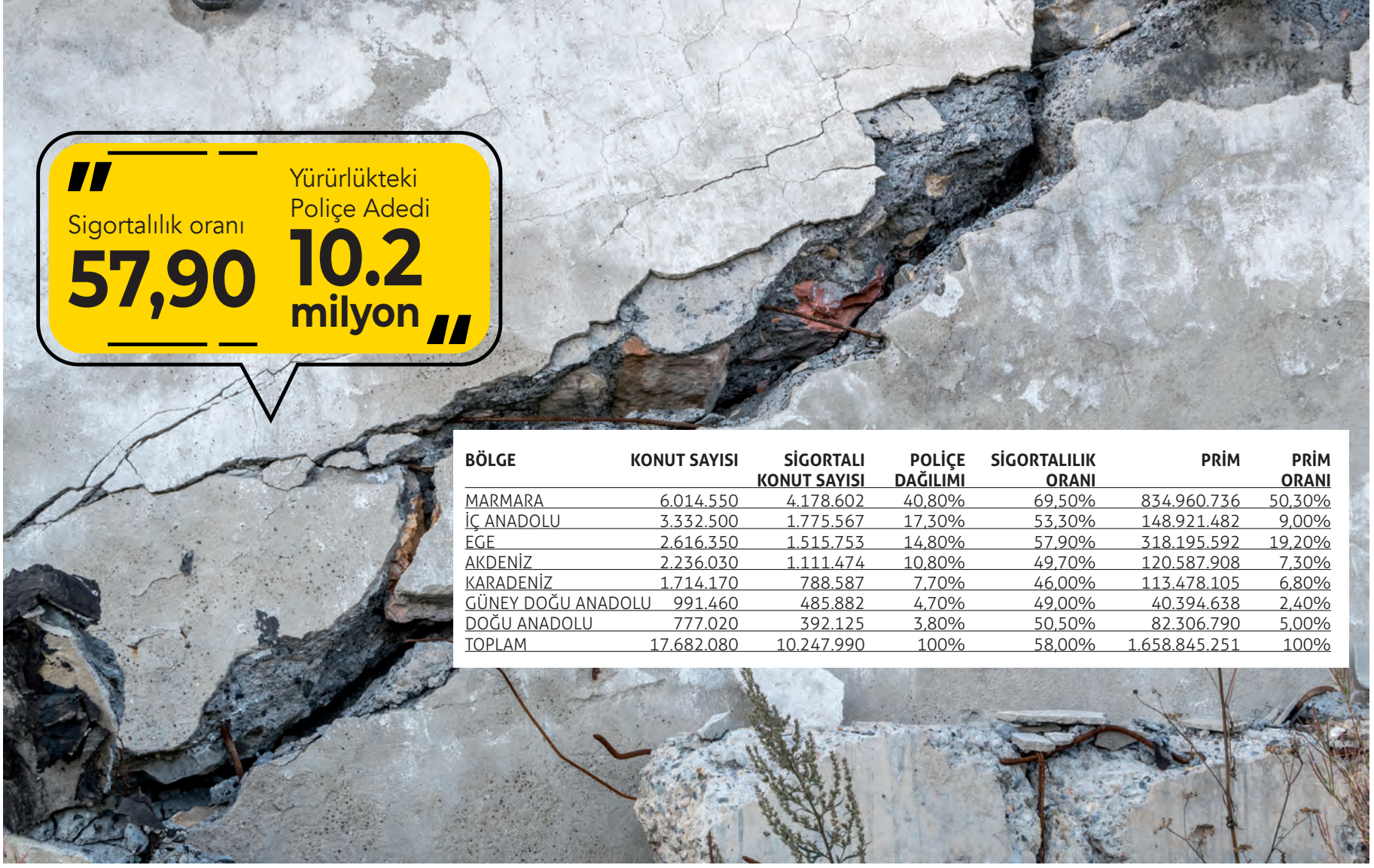
Bu çalışmaların dışında SAİK olarak aylık düzenli toplantılarımızı aksatmadan sürdürmekteyiz. Bu toplantılarda özellikle illegal çalışan yapı ve kurumlara yönelik ceza ve yaptırımların kararlarını vermekteyiz. Özellikle son yıllarda aksayan acentelere yönelik mesleki eğitimleri TOBB yönetimi ile koordineli olarak başlattık ve çeşitlendirerek ülkemizin her yanındaki meslektaşlarımıza bu eğitimleri aktaracağız."

KORKUT: 'DENETİM VE YAPTIRIMLAR İÇİN ÇALIŞMALARI BAŞLATTIK'

Yönetmelik dışında son dönemde SAİK olarak gerçekleştirdikleri çalışmalar hakkında da bilgi veren Levent Korkut şunları söyledi: "2015 yılında yayınlanan Sigortacılık Destek Hizmetleri Hakkında Yönetmelik kapsamındaki 'Bu yönetmelik kapsamında destek hizmeti sunanlar aynı zamanda destek hizmeti sundukları şirketle ilgili sigorta aracılık faaliyetinde bulunamazlar' maddesine aykırı hareket eden kurum ve yapılara yönelik çalışmalar da önem verdiğimiz bir diğer konu. Örnek vermek gerekirse, bir sigorta şirketinin hem anlaşmalı servisi hem acentesi olmak bu yönetmelik kapsamında yasak olmasına rağmen, yüzlerce kurum yasalara aykırı bir şekilde çalışmalarını sürdürmektedir. Bu anlamda olması gereken denetimlerin ve yaptırımların yapılması için çalışmaları başlattık. Bu konu ile ilgili yönetmeliğin iki maddesini buradan da hatırlatmak isterim:

Yönetmeliğin 3. bölümü 6. maddesinin 3. fıkrası şu şekilde; 'Bu yönetmelik kapsamında destek hizmeti sunanlar aynı zamanda destek hizmeti sundukları şirketle ilgili sigortacılık faaliyetinde bulunamazlar.' Örneğin; bir otomotiv bayisi hem sigorta şirketinin anlaşmalı hasar onarım merkezi hem de yetkili sigorta acentesi olamaz. Yönetmelik bu kadar açık ve net iken uygulamada denetim eksikliğinden bunun tam aksi bir yapılanma ve gerçek var.

Keza yönetmeliğin 2. bölümü 4. maddesinin fıkralarında hangi hizmetlerin destek hizmeti sayılacağı ve bu hizmeti verenlerin de hiçbir şekilde sigorta şirketleri ile başka faaliyet ilişkisi kuramayacakları da net bir şekilde yazılı. Esasları çok net olan bu yönetmeliğin uygulamada da hayata geçirilmesi, gerekli denetimlerin yapılması için SAİK olarak yakın dönemde yoğun çalışmalar yapacağız."



BÖLGE	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	POLİÇE DAĞILIMI	SİGORTALILIK ORANI	PRİM	PRİM ORANI
MARMARA	6.014.550	4.178.602	40,80%	69,50%	834.960.736	50,30%
İÇ ANADOLU	3.332.500	1.775.567	17,30%	53,30%	148.921.482	9,00%
EGE	2.616.350	1.515.753	14,80%	57,90%	318.195.592	19,20%
AKDENİZ	2.236.030	1.111.474	10,80%	49,70%	120.587.908	7,30%
KARADENİZ	1.714.170	788.587	7,70%	46,00%	113.478.105	6,80%
GÜNEY DOĞU ANADOLU	991.460	485.882	4,70%	49,00%	40.394.638	2,40%
DOĞU ANADOLU	777.020	392.125	3,80%	50,50%	82.306.790	5,00%
TOPLAM	17.682.080	10.247.990	100%	58,00%	1.658.845.251	100%

‘99 depreminden beri geçen 22 sene sonunda sigortalılık oranı %58

Türkiye, tarihi boyunca bulunduğu coğrafya sebebiyle büyük depremlere şahit olmuş ve topraklarının yüzde 98’i aktif ve farklı deprem kuşakları üzerinde yer alan bir ülke olarak deprem gerçeği ile yaşamayı kabul etmiş bir ülke konumunda. 1999 yılında 17 Ağustos Gölcük ve 12 Kasım Düzce’de gerçekleşen sadece fiziksel olarak meydana geldiği bölgeyi değil, tüm ülkeyi manevi olarak etkileyen depremlerin ardından geçen 22 senede deprem afeti ülke gündeminden hiçbir zaman kaybolmadı. Türkiye’de deprem bilincinin artmasında önemli bir yeri olan bu büyük depremler; Doğal Afet Sigortaları Kurumu’nun kurulması ve zorunlu deprem sigortası sisteminin getirilmesi, sadece Marmara bölgesinde değil Türkiye genelinde İl Risk Azaltma Planlarının (IRAP) yapılması, okul binalarının çok büyük bölümünün deprem etkilerine karşı güçlendirilmesi veya yenilenmesi, bölgesel ve bina bazlı deprem risk çalışmaları, tarihi eserlerin deprem güvenliklerinin sağlanması ve okul binalarının, köprü ve viyadüklerin deprem etkilerine karşı güçlendirilmesi gibi çalışmalara neden oldu.
Deprem tehdidini unutmamak, önceden alınabilecek önlemler ve çalışmalar ile olası depremlerin yaratacağı risk ve kayıpların büyük oranda önüne geçilebilir. Bina ve yapı güçlendirmesi, afet hazırlık planları, eğitimler vb. gibi önlemlerin yanı sıra sigorta koruması da afet öncesinde yapılması gerekenlerin başında geliyor. 587 sayılı Zorunlu Deprem Sigortası Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren zorunlu olarak her konut için yaptırılması şartı koşulmasına rağmen zorunlu deprem sigortasında hala %100’lük orana ulaşılmış değil. DASK’ın yayınladığı 2021 Temmuz ayı rakamlarına göre yürürlükte olan poliçe adedi 10.2 milyon olurken ülke genelinde DASK için toplam sigortalılık oranı %57,90 olarak kaydedildi.

GÜNDE ORTALAMA 87 DEPREM OLDU

Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü’nün her yıl özel olarak yayınladığı yıllık deprem grafik ve tabloları ile Türkiye ve yakın çevresindeki deprem etkinliği inceleniyor. 1 Ocak 2020-31 Aralık 2020 tarih aralığındaki incelemelere bakıldığında farklı büyüklüklerde olmak üzere toplam 31 bin 970 deprem meydana geldi, bu rakam günde ortalama 87 depreme denk geliyor.

MARMARA’DA TSUNAMİ TEHLİKESİ

TBMM Deprem Araştırma Komisyonu’nun hazırladığı rapor olası bir deprem anında Marmara Denizi kıyılarında yaşanabilecek tsunami tehlikesine dikkat çekiyor. Çeşitli modelleme çalışmaları, ilk tsunami dalgasının deprem oluş zamanından sonra 10 dakika içerisinde, en yüksek tsunami dalgasının da yaklaşık 60-90 dakika arasında kıyılara varacağını ve Adalar başta olmak üzere Doğu Marmara’nın daha yüksek tsunamiye maruz kalacağını gösteriyor. Marmara Denizi’nin kuzeyinde deniz içi heyelanlarının tetikleyeceği olası tsunami tehlikesinin araştırılması ve kıyılar maruz kalabileceği tsunami tehlike haritalarının hazırlanması; Marmara, Ege ve Akdeniz’de Tsunami Erken Uyarı Sistemi’nin kurulması ve bölgede yaşayan halkın tsunamiye karşı erkenden uyarılmasını sağlayacak duyuru ve bilgilendirme sistemlerinin oluşturulmasına dikkat çekiliyor.

PANDEMİDE DEPREM TECRÜBESİ

Pandemi ve deprem hem maruz kalan insanların hem de devletler için ani ve beklenmedik riskler olması nedeniyle tecrübe edebilecek zorlukların başında geliyor. Pandemi döneminde yaşanan depremler ise bu zorlukları ikiye katlıyor. 2020 Ekim ayında gerçekleşen ve İzmir’de 117 vatandaşın hayatını kaybettiği 1.000’den fazla kişinin ise yaralandığı Ege Denizi’nde meydana gelen 6.9 şiddetindeki deprem, pandemi döneminin de getirdiği yasak ve kısıtlamalar ile hasara müdahale edilmesi noktasında birtakım zorluklara sahne oldu. Yaşanan bu felaket pandeminin sağlık sistemi üzerinde oluşturduğu mevcut yüke ek olarak ani ve beklenmedik bir şok yaratmış oldu. Panik ve stres ortamında ihlal edilen temizlik, maske, sosyal mesafe kuralları ve yeni vaka kümelerinin oluşmasına zemin hazırlanan afet bölgesinde COVID-19 bulaşma riskini artırması, çöken binalardan çıkan tozun solunması ile virüsün deprem bölgesinde taşınmasına neden olabiliyor. Türkiye’nin deprem bölgesi olduğu göz önüne alındığında bu gibi durumlar için müdahale planlarının oluşturulması büyük önem taşıyor.

1999 yılının Ağustos ve Kasım aylarında gerçekleşen depremlerde maddi ve manevi büyük kayıplar verdik. Depremin ardından sadece afet bölgesinde değil ülke genelinde sigortalılık bilinci artsa da aradan geçen 22 sene sonunda sigortalılık oranı %58 seviyesinde.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

DASK KOORDİNATÖRÜ ERDAL TURGUT:

Depreme hazır olmak için DASK'ın gücünü artıracak çalışmalar gerekiyor



"Türkiye, topraklarının yüzde 98'i aktif ve farklı deprem kuşakları üzerinde yer alan bir deprem ülkesidir" bilgisini veren DASK Koordinatörü Erdal Turgut, "Büyük can ve mal kaybıyla sonuçlanan 1999 yılındaki 17 Ağustos Marmara ve 12 Kasım Düzce depremleri, bu gerçeğin acı hatıraları olarak hala hafızalarımızda yer alıyor. Kısa aralıklarla gerçekleşen bu iki büyük afetin, Türkiye'de deprem bilincinin artmasında önemli bir yeri var. Ülke ve birey olarak yaşadıklarımıza bakıldığında, deprem öncesinde gerekli önlemleri almış olanların, depremden sonra hayatlarına kaldıkları yerden, umutla devam edebildiğini gözlemliyoruz. Depremlerin nasıl meydana geldiğini öğrenerek, riskleri hakkında bilgi edinerek ve hazırlıklı olarak depremden korunmak mümkün. Bu nedenle DASK olarak, kuruluşumuzdan bu yana 7'den 77'ye farklı yaş gruplarına deprem gerçeğini ve depreme karşı önlem almanın önemini anlatıyoruz. Bu konuda kurum olarak, sistem ve süreçlerimizi hep daha ileriye taşımak için çalışırken, halkımızın da sigorta farkındalığını sağlayıp, deprem gerçeğine karşı bireysel önlemlerini almak üzere harekete geçmeleri için çaba sarf ediyoruz. Tüm konutları finansal güvence altına almak ve böylece depremden sonra sigortalılarımızın yaralarını sarabilmelerine destek olmak, en temel hedefimiz. Hasar yönetimindeki hızımızın ve poliçe sahibi vatandaşımızın tazminatını vaktinde almasının, DASK'a duyulan güvenin temel unsurlarından biri olduğunu biliyoruz. Depremlerden sonra tazminat ödemelerini alarak yeni hayatlarını kuran sigortalılarımız, sigorta yaptırmayan vatandaşlarımız için de örnek teşkil ediyor" dedi.

Turgut, DASK olarak hayata geçirdikleri projeleri şöyle anlattı: "2021 yılını yüzde 100 sigortalılık hedefiyle seferberlik yılı ilan ettik. Yılın başında 'DASK Yaptıran Kazanıyor' kampanyasını başlattık. Bu kapsamda pandemi koşulları nedeniyle sigortalılarımızdan prim farkı almıyoruz, buna karşın teminatlarını enflasyon oranında artırıyoruz. Diğer yandan yenilemelerin takibini teşvik etmek ve yeni üretimleri desteklemek amacıyla, üretim tarafında da acentelerimize yönelik kampanyalarımız ve çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ayrıca, sigortalılık bilincini aşılamak için projeler yürütüyoruz."

'YETERLİ KORUMAYI SAĞLAYACAK'

Zorunlu deprem sigortası prim tutarları ve teminatı hakkında da bilgilendirmelerde bulunan Turgut, "Sigorta bedelinin tespitinde, sigorta edilen meskenin yapı tarzı için, her yıl 'Emlak Vergisi Kanunu Genel Tebliği ekinde yer alan Binaların Metrekare Normal İnşaat Maliyet Bedellerini Gösterir Cetvel' dikkate alınarak hesaplama yapılır. Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatı'nda belirlenen metrekare bedeli ile, aynı meskenin brüt yüzölçümünün (veya yaklaşık yüzölçümünün) çarpılması sonucu bulunan tutar esas alınır. Yaşayan tüm poliçeler için ortalama 1 yıllık prim tutarı yaklaşık 163 lira. Zorunlu Deprem Sigortası ile depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının konutlarda doğrudan neden olacağı maddi hasarları teminat altına alıyoruz. Burada teminat altına aldığımız tutar, evlerin yeniden inşa bedeli. Evin içindeki eşyalar vb. sigorta kapsamında yer almıyor. Ancak sigortalılarımız isterlerse zorunlu deprem sigortası teminatı üzerinde kalan kısım için, sektörümüzde faaliyet gösteren sigorta şirketlerimizden konut sigortası yaptırabiliyorlar. DASK olarak tüm planlarımızı olası büyük İstanbul depremini göz önünde bulundurarak yapıyoruz. Bugün sigortalı konutlar açısından baktığımızda, yapılan bilimsel çalışmalar doğrultusunda, olası İstanbul depreminin yaklaşık 40 milyar liralık bir hasara neden olacağını tahmin ediyoruz. DASK olarak biz de bu doğrultuda hasar ödeme gücümüzü reasürans korumalarımız ile birlikte 40 milyar lira tutara çıkardık. Dolayısıyla devlet kaynaklarından tamamen bağımsız olarak oluşturulan bu ödeme kapasitesinin, olası depremler göz önünde bulundurulduğunda yeterli korumayı sağlayacağını söyleyebiliriz" diye konuştu.

Deprem gerçekleşmeden önce en önemli gündem maddesi olmalı

Çok büyük can ve mal kayıplarının yaşandığı 1999 depremi sonrasında oluşturulan zorunlu deprem sigortası, kamunun deprem gerçeği ile mücadelede attığı en önemli adımlardan biri. Konuyla ilgili Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yapılan açıklamada, "Yapı stoğunun depreme dayanaklılığının artırılması için, deprem yönetmeliği ve kentsel dönüşümü destekleyen çeşitli mevzuat düzenlemeleri ve projeler oldukça önemli olmakla birlikte toplumsal düzeyde afet riski ve sigorta konusundaki bilincimizin istenen seviyede olmadığı ve özellikle doğal afetler konusunda alınması gereken önlemlerin birçoğunun henüz hayata geçirilemediği de bir gerçektir. Zorunlu uygulamaların yanı sıra, gelir ve eğitim durumuna göre farklılık içerse bile toplumumuzun hemen her kesiminde afetlerden korunma kültürünün ve sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çalışmalar büyük önem taşımaktadır" denildi.

'ACENTELER BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR'

TSB'nin açıklaması şöyle devam etti: "DASK, gerek özellikle deprem riskinin yüksek olduğu illerde yürüttüğü bilinçlendirme kampanyaları ile gerekse ulusal düzeyde yürüttüğü reklam kampanyaları ile deprem riski ve zorunlu deprem sigortası konusundaki bilinci artırmaya çalışmaktadır. Diğer taraftan süresi sona eren poliçelerin yenilenmesinin sağlanması hususunda acentelerin daha aktif olması en azından var olan sigortalı portföyünün devamlılığının sağlanması açısından büyük önem taşımaktadır. Şirketlerimiz de, işyeri ve konut paket poliçelerindeki ihtiyari deprem teminatı, kasko ve tekne poliçelerindeki deprem teminatı yanında, hayat, ferdi kaza ve sağlık sigortalarındaki teminatlarla toplumun depreme karşı sosyal ve ekonomik direncinin artırılması noktasında elinden geleni yapmaktadırlar.

DASK, zorunlu deprem sigortası ile evlerin yeniden inşa bedelini teminat altına alıyor. Yeniden inşa bedelleri de her yıl enflasyon oranında güncelleniyor. DASK'ın sigortalılara verdiği teminat, ekonomik şartlara göre korumaya alınarak artırılıyor. Buna bağlı olarak primlerde de artış oluyor. Bildiğiniz üzere, olası bir depremde hasar gören zorunlu deprem sigortalı evler için ödenecek en yüksek teminat bedeli 268 bin liraya, betonarme konutlar için metrekare birim maliyeti de 1.268 liraya yükseltildi. DASK, tüm ev sahiplerinin zorunlu deprem sigortası yaptırmasını teşvik etmek amacıyla başlattığı kampanya kapsamında 1 Ocak 2021 itibarıyla zorunlu deprem sigortası teminatlarını enflasyon oranında artırırken buna bağlı oluşan prim tutarı farkını ev sahiplerinden almıyor. Sigortalılık oranını artırmak ve depremin kamu üzerinde yaratacağı yükü paylaşmak adına devletin depremlerde doğrudan katkı yapması yerine prime katkı yapması alternatifinin de düşünülebileceğini değerlendiriyoruz.

Zorunlu deprem sigortası teminat kapsamı dışında bulunan ticari ve sınai amaçlar için kullanılan binalar, zorunlu deprem sigortasının asgari limitinin üzerinde kalan meskenler ve köy yerleşimlerindeki binalar ile her türlü taşınır mal, eşya ve benzerleri, enkaz kaldırma masrafları, kâr kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti, alternatif ikametgah ve işyeri masrafları yangın sigortası ile birlikte verilen ihtiyari deprem teminatı ile deprem riskine karşı sigortalanabilmektedir. Deprem nedeniyle meydana gelen mali sorumluluklar, tüm bedeni zararlar ve vefat ile manevi tazminat talepleri ile kara ve deniz araçlarına gelen zararlar deprem teminatının alınmış olması koşuluyla sorumluluk, hayat, ferdi kaza, kasko, tekne gibi diğer sigorta branşlarındaki ürünler ile karşılanabilmektedir. Deprem riski dışındaki sel, fırtına, yer kayması, dolu, kar ağırlığı gibi doğal afet riskleri için de konut ve işyeri sigortaları, kasko sigortası, inşaat sigortası, elektronik cihaz sigortası, tekne sigortası, emtea nakliyat sigortası, tarım sigortası, ferdi kaza sigortası, hayat sigortası gibi çeşitli sigorta branşları kapsamında verilen teminatlar, küresel iklim değişikliğine bağlı hasarların son dönemde oldukça sık yaşandığı ülkemiz için oldukça önemlidir.

DEPREM ÖNCELİKLİ KONU

Birliğimizin tüm faaliyetlerinde, etkinliklerinde deprem ve doğal afetlerin önceliği vardır. En son düzenlemiş olduğumuz 10. Yıl Sigorta Haftası etkinliklerinde de depreme özel bir gündemle yer ayırdık. Çok iyi biliyoruz ki depremi gerçekleştikten sonra değil gerçekleşmesinden önce toplumun, devletin, bireylerin en önemli gündem maddesi yapmalıyız.

Kısa ve uzun vadede gerek zorunlu gerek ihtiyari deprem sigortalarında penetrasyonu artırmak, konut ve tüm ticari alanları deprem teminatı içeren sigorta ürünleri ile koruma altına almak nihai hedefimiz. Bu hedef için çaba gösterirken deprem gerçeğini her zaman için gündemde tutmak ve gerekli önlemlerin alınmasını sağlamaya çalışmak en önemli ödevlerimiz arasında yer almaktadır."

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ İNŞAAT FAKÜLTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ PROF. DR. ALPER İLKİ:

Deprem sigortalarının düzenli olarak yapılması alışkanlık haline gelmeli

1999 Kocaeli ve Düzce depremlerinin ülkemizde önemli bir milat oluşturduğuna dikkat çeken İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Alper İlki, "Bu milat sonrasında tüm toplum kesimlerinde deprem bilinci önemli oranda artmış, son 20 yılda başta İstanbul'da olmak üzere ülke çapında deprem kayıplarını azaltacak önemli adımlar atılmıştır. Bunlar arasında; yapı denetim sisteminde yapılmış olan iyileştirmeler, İstanbul'daki okul binalarının çok büyük bölümünün deprem etkilerine karşı güçlendirilmesi veya yenilenmesi, yüksek risk taşıyan önemli hastane binaları ile başta köprü ve viyadükler olmak üzere ulaşım altyapısının depreme dayanıklı duruma getirilmesi veya yenilenmesi, kentsel dönüşüm yasasının çıkarılmış olması, Deprem Yönetmeliğimizin 2007 ve 2018 yıllarında mevcut binaların güçlendirilmesini de içerecek şekilde yenilenmesi, depremler sonrasında hasar tespit işlemlerinin doğru ve hızlı yapılmasına yönelik yapılmış olan düzenlemeler ve eğitim faaliyetleri, DASK'ın kurulması ve zorunlu deprem sigortası sisteminin getirilmesi, tarihi eserlerimizin restorasyon çalışmaları sırasında deprem güvenliklerinin de ön planda ele alınması ve İstanbul'da yürütülmekte olan bölgesel ve bina bazlı deprem risk çalışmaları ilk anda akla gelen başarılı çabalardır" dedi.

'DEPREM UNUTULMAMALI'

"Depremlerin olumsuz etkilerinin azaltılmasına yönelik faaliyetler zorlu, yüksek maliyet ve uzun süre gerektiren gayretler olup, önümüzde hala yapılması gereken çok şey bulunmaktadır" diyen Ilki, deprem riskine karşı yapılması gerekenler hakkında şunları söyledi: "Dünyadaki tüm deprem ülkeleri için geçerli olan şu değerlendirme ülkemiz için de geçerlidir: Deprem etkilerini azaltmak üzere yapılan çalışmalar hiçbir zaman yeterli değildir, her zaman riski ve kayıpları azaltmaya yönelik yapılabilecek ilave çalışmalar söz konusudur. Vatandaşımıza düşen en önemli görev; deprem tehdidini unutmamak, alınacak önlemler ve verilecek doğru kararlarla depremlerde kayıpları azaltmanın mümkün olduğunu bilmek ve her zaman depreme dayanıklı yaşam ve çalışma alanları talep etmek olmalıdır. Unutulmaması gereken çok önemli bir nokta da en büyük deprem sonrasında bile yapılarımızın önemli bölümünün ayakta kalacağı, can kayıplarının depremden etkilenen bölgede yaşayan nüfusun oldukça küçük bir bölümü olacağı ve aslında çok büyük çoğunluk için hayatın bir şekilde devam edeceğinin bilinmesidir. Doğal olarak öncelik depremde yıkılma ve can kaybına neden olma riski yüksek olan binaları dönüştürmek olmakla birlikte, deprem sonrası normal hayata en kısa zamanda ve en problemsiz şekilde dönebilmek için, dünyada deprem riskinin en yüksek olduğu ülkelerden birinde yaşamanın getirdiği bir pratik olarak, zorunlu deprem sigortalarımızın düzenli olarak yapılmasını bir alışkanlık



haline getirmeliyiz."

40 BİN BİNA YIKILABİLİR

Alper İlki, olası deprem ile ilgili tahminleri de aktardı: "İstanbul özelinde araştırmalar, önümüzdeki 30 yıl içinde Mw=7 ve daha büyük bir deprem olma olasılığını yaklaşık %65 olarak vermektedir, ki bu ortalama olarak yıllık yaklaşık %2.5 düzeyinde bir olasılığa karşı gelmektedir. Bu oldukça yüksek bir olasılıktır. Olası depremin büyüklüğüne göre İstanbul'da 6.000-40.000 binanın çok ağır hasar görebileceği ya da tamamen yıkılabileceği tahmin edilmektedir. Bu sayılar ve oranlar depremin karakteristiklerine ve bina stokunun tekil özelliklerine bağlı olarak çok daha olumlu ya da olumsuz durumlar da söz konusudur."

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Kentsel dönüşüm projeleri desteklenmeli

"Deprem bilincinin oluşmasının temelinde toplumların sosyo-ekonomik durumları yatıyor" diyerek sözlerine başlayan Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Sosyo-ekonomik nedenlerin sosyal kısmını 'ihtiyatlılık' ve 'deneyim' olarak iki farklı başlık altında inceleyebiliriz. Çok fazla deprem görmeyen, fakat buna rağmen daha doğru yapılaşma ve daha yüksek sigortalama oranlarının görüldüğü Avrupa ülkelerinde deprem bilinci ihtiyatlılık prensibinden doğmakta iken, farklı noktalarda birçok kez deprem yaşamış olan ülkemizde deneyim ile orantılı olduğunu görüyoruz. Deneyim ile orantılı olduğu için, deprem yaşamış illerimizdeki halkımızın depreme bakış açısı ile deprem yaşamamış illerimizde yaşayan halkımızın bakış açısı ve bilinçlilik düzeyi aynı olmamaktadır. Bu nedenle ülkemizin depreme bakış açısını genel bir çerçeveden ziyade lokal değerlendirmek daha doğru olacaktır. Fakat en doğru olanı ülkemiz sınırlarında coğrafi bir ayrım yapmaksızın eşit bir bilinçlenme oranı yakalamak. Genel bir çerçeveden yapabileceğimiz tek yorum 20 yılı aşan bir sürede deprem öncesinde alınan hem fiziksel hem ekonomik tedbirlerin istenilen düzeyde olmadığı." dedi.

'BİLİNÇ YETERLİ DÜZEYDE DEĞİL'

Tümer, "Özellikle 1999 Marmara Depremi'nden bu yana daha fazla bilinçlenme var, ancak bu yeterli düzeyde değil. Yeterli düzeye getirebilmek için öncelikle kentsel dönüşüm projeleri desteklenmeli, ancak zihinlerimize yerleşmiş olan 'kat karşılığı arsa teslimi' bilinci ortadan kaldırılarak önceliğin sağlıklı yapılaşma olduğu unutulmamalı. Bu nedenle kentsel dönüşüm denildiğinde ilk akla gelen doğru zemine doğru binanın inşası olmalı. Belki de kentsel dönüşüm projeleri belediyeler özelinden çıkıp, tek elden tüm ülke için tek prosedürle uygulanmalı. Doğa Sigorta olarak bilinçlenmenin gelişmesi yönünde acentelerimize yönelik kampanyalar yapıyor, sigortalılarımızın her an ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri adına mobil uygulamamız ve web sitemiz üzerinden poliçe yapabilmelerine olanak sağlıyoruz. DASK poliçesi ile sadece bina için teminat verilirken, deprem sonrasında konut içinde olan eşyalar/muhteviyat da zarar göreceğinden konut sigortasının da yaptırılması önem arz etmekte. Prim indirimine gelirsek; bir indirimin satışları artırma düzeyini ancak trend analizi yaparak anlayabiliriz. Trend olmayan üründe ciddi bir indirim yapsanız da satışındaki artış, trendi kadar olacaktır. Bu nedenle prim indirimini değil, sigortayı toplumda nasıl trend yapabiliriz bunu konuşmak gerekir. Deprem hasarlarının sık olarak yaşanmadığı ancak konut sigortaları kapsamında verilen yangın, su hasarları, hırsızlık, vb. hasarların daha çok başımıza gelmesi sebebiyle konut sigortasının önemli bir ihtiyaç olduğu belirtilmeli" dedi.



AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SONER AKKAYA:

Kadercilikten kurtulmak hayati önem taşıyor

Büyük Marmara Depremi'nin ülkemizde yaşanan en büyük 4'üncü deprem olarak tarihe geçtiğini hatırlatan Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya, "Doğal Afet Sigorta Kurumu'nun poliçesi 1999 depremi sonrasında zorunlu hale gelmesine karşın, sigortalılık oranı %58,40, yürürlükteki poliçe adedi ise 10,3 milyon. Bu da demek oluyor ki, ülkemizde DASK'a tabi olan konutların yarısı sigortasız. Yaşanan büyük kayıplar ve Türkiye'nin deprem gerçeğine rağmen, toplumsal bilinç halen beklenen seviyede değil. Bu konuda toplum olarak kaderci bakış açısından kurtulmamız hayati önem taşıyor. 2021 yılı başında DASK, yüzde 100 sigortalılık hedefine yönelik bir seferberlik olarak kampanya başlattı. Zorunlu Deprem Sigortası Tarife Tebliği'ne göre teminatlar artırılarak enflasyona karşı korunurken, buna bağlı oluşan prim farkı sigortalılardan alınmıyor. Oluşacak prim farkının sigortalılara yansıtılmaması amacıyla primlerde %10 indirim uygulanıyor. Bu bağlamda gerek eğitimler gerekse yapılan kampanyalarla bilinç düzeyini artırmak adına kamu ve özel sektör elinden geleni yapsa da toplum olarak riskle karşılaşmadıkça aksiyon almıyoruz" dedi.

'KİRACILAR DA KONUT SİGORTASI YAPTIRABİLİR'

Konut sigortasının avantajlarına dikkat çeken Akkaya, "Bu poliçe; ev ve eşyaların çeşitli hasar ve kazalara karşı güvence altına alınmasını sağlıyor. Konut sigortası yaptırmak için ev sahibi olma şartı da aranmıyor; kiracılar da konut sigortasından yararlanabiliyorlar. Aksigorta olarak AKUT'la birlikte tasarladığımız 'Hayata Devam Türkiye' projesini gerçekleştirdik. 5 yıl boyunca 52 il ve 174 ilçede vatandaşlara, 'Hayata Devam Tırı'nda bulunan G Force deprem simülatörüyle Marmara Depremi yaşatılarak, konunun önemine vurgu yaptık" diye konuştu.



Yılın ilk yarısında toplam prim üretimi 47.1 milyar liraya ulaştı

1.1.2021-30.06.2021 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S
TÜRKİYE	236.828	1	246.520	6	469.084	6			27.616	2	51.492	2	30.203	9	962.299	1	1.931.310	1	815.325	3	7.970	3
ALLIANZ	51.363	4	2.098.617	1	595.631	3			755	8	28.905	4	52.040	5	432.934	5	150.985	9	738.988	4	2.251	7
ANADOLU	99.523	3	610.377	3	785.907	2			68.731	1	130.792	1	95.854	2	796.771	2	279.899	3	995.781	1	49.686	1
AK	20.787	13	244.798	7	575.794	4			14.298	3	23.897	6	59.603	3	515.165	3	225.253	4	864.243	2	12.223	2
AXA	42.680	6	358.785	5	548.079	5			1.058	7	7.068	12	54.802	4	496.494	4	162.514	7	382.422	10		
HDI	24.151	12	62.633	13	787.767	1					25.114	5	161.756	1	359.706	6	191.561	6	229.553	11		
TÜRKİYE HYT VE EMK	10.893	20																				
MAPFRE	7.793	24	478.011	4	149.407	12			533	9	11.795	8	42.319	6	240.260	9	224.495	5	158.319	15	525	11
SOMPO	7.441	26	59.297	14	312.856	7					4.841	13	32.806	8	211.017	10	127.963	12	446.934	9		
BUPA ACIBADEM	301	49	1.091.047	2																		
NEOVA	48.925	5	27.751	18	121.591	13			-17	13	137	21	19.227	14	115.693	13	77.915	15	555.041	6	1.529	8
EUREKO	30.990	8	120.266	9	159.469	11			3.085	5	9.283	11	30.000	10	329.413	7	156.442	8	43.826	24	6.650	4
DOĞA	25.727	11	49.557	16	159.939	10			2	12	34	23	34.825	7	131.866	11	26.678	21	462.158	8	0	15
BEREKET	6.943	27	7.805	24	88.637	15					1.973	15	8.771	19	72.845	16	580.076	2	117.485	17		
RAY	7.534	25	21.563	20	194.990	9					10.935	9	28.510	11	279.846	8	130.247	11	151.997	16	147	13
QUICK	1.562	41	557	33	56.495	18			1.088	6	372	19	14.857	16	20.842	23	32.950	17	700.458	5	1.297	9
AGESA HYT VE EMK	27.022	10																				
METLIFE EMK VE HYT	175.496	2																				
ALLIANZ YŞM VE EMK	873	44																				
ANADOLU HYT EMK	979	42																				
GROUPAMA	8.850	23	136.716	8	265.889	8					10.097	10	17.653	15	110.358	14	78.497	14	68.773	22		
ETHICA	28.268	9	15.709	23	85.731	16									32.466	22	3.176	29	495.119	7		
AEGON EMK VE HYT			3.837	27																		
GARANTİ EMK VE HYT	0	53																				
UNICO	6.659	28	108.820	10	113.294	14			8.105	4	2.885	14	13.910	18	70.499	17	28.278	20	110.060	19	2.681	6
CIGNA SAĞLIK HYT VE EMK	37.979	7	2.865	29																		
ZURICH	3.698	33	41.495	17	55.723	19					1.890	16	24.918	12	129.532	12	37.597	16	44.873	23		
TÜRK NİPPON	11.656	18	79.628	11	46.968	22					1	29	5.153	21	33.934	21	20.394	23	188.515	12		
ANKARA	4.905	32	52.756	15	49.742	21					16	25	866	29	39.361	19	15.516	25	186.897	13		
GULF	12.912	16	6.316	26	21.932	27					1.544	17	23.780	13	75.408	15	80.973	13	1	28	2.849	5
KORU	1.889	39	1.163	30	50.778	20					5	28	1.139	28	13.399	27	23.015	22	183.499	14		
FİBA EMK VE HYT	12.101	17	3.790	28																		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	17.987	14																				
BNP PARIBAS CARDIF	14.003	15															139.774	10				
ŞEKER	10.183	22	15.808	22	4.866	30					658	18	4.865	23	17.639	24	15.306	26	107.250	20		
CORPUS	2.169	37	59	36	4.622	31					16.022	7	4.983	22	16.445	26	16.961	24	90.020	21		
MAGDEBURGER	1.651	40	6.420	25	23.141	26			9	11	230	20	1.431	27	3.027	31	607	31	113.651	18	24	14
DUBAI	3.256	34	153	35							136	22	6.154	20	46.509	18	31.512	18			370	12
ALLIANZ HYT VE EMK	615	45																				
GRİ	2.909	35			69.166	17									3.505	30	29.935	19				
GENERALI	2.028	38	656	32	31.755	25	31	1			33	24	2.779	25	37.783	20	14.904	27	6.584	26	1.193	10
NN HYT VE EMK	6.365	29	16.645	21																		
COFACE																						
BEREKET EMK VE HYT	10.244	21																				
EULER HERMES																						
CHUBB	11.468	19	695	31									14.754	17	16.963	25	-6.884	34				
TÜRK P & I											40.816	3										
KATILIM EMK VE HYT	5.239	31	21.634	19																		
DEMİR SAĞLIK VE HYT	385	47	63.715	12																		
ATRADIUS																						
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
ORIENT	2.329	36	183	34	37.843	24			347	10	9	27	2.358	26	8.026	29	2.620	30				
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	5.564	30			39.546	23					0	30	2.972	24	2.062	32	185	32				
MAPFRE YAŞAM	89	50	2	38																		
BEREKET KATILIM	501	46			15.026	29					10	26	593	31	10.631	28	4.447	28	472	27		
ANA	884	43	4	37	2.939	32									1.125	33	28	33	19.794	25		
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	350	48			17.745	28							711	30								
AXA HYT VE EMK	43	51																				
BEREKET KATILIM HYT	0	54	1	39																		
GROUPAMA HYT	7	52																				
2021/6 ay toplamı	**1.054.997**		**6.056.654**		**5.942.349**		**31**		**125.611**		**380.989**		**794.592**		**5.633.822**		**4.835.131**		**8.278.039**		**89.395**	
2020/6 ay toplamı	**1.036.638**		**5.118.614**		**4.617.927**		**15**		**63.547**		**246.872**		**567.205**		**4.459.483**		**4.022.851**		**7.905.871**		**52.037**	
Artış oranı 2020/2021	**1,77**		**18,33**		**28,68**		**102,74**		**97,67**		**54,33**		**40,09**		**26,33**		**20,19**		**4,71**		**71,79**	

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

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2021 yılının ilk yarısında kaydedilen toplam üretim rakamlarını duyurdu. Hayat dışında 39.4 milyar lira hayat tarafında ise 7.6 milyar lira prim üretilirken toplam üretim 47 milyar 102 milyon liraya ulaştı. Elementer tarafta geçen yıla kıyasla %19,8 artış kaydedilirken, hayat tarafında ise %5 nominal artış kaydedildi.

KASKODA %9,6 REEL BÜYÜME

Yılın ilk yarısındaki prim üretim rakamları branş bazında incelendiğinde ise birçok branşta reel anlamda küçülme görüldü. Prim üretim rakamlarına bakıldığında en fazla üretim 10.1 milyar lira ile kara araçları sorumluluk branşı oldu. 6.1 milyar lira prim üretilen yangın ve doğal afetler branşında ise %25.2 oranında değişim kaydedildi. Branş bazında dikkat çeken rakamlardan biri de kasko branşına ait. Geçen yıla kıyasla %9,6 oranında reel büyüme görülen kaskoda toplam prim üretimi 5.9 milyar lirayı geçti. Hastalık ve sağlık branşında ise toplam prim üretimi %19,5 oranında artarak 6.4 milyar lira olarak kayıtlara geçti. Katılım sigortacılığının 2021 Haziran sonu prim üretim verileri de açıklandı. Haziran sonunda katılım sigortacılığında üretilen toplam prim 2.3 milyar lira oldu. Hayat dışında 2 milyar 224 milyon lira, hayat tarafında ise 148 milyon lira üretim kaydedildi.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Su Araçları Sorumluluk	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2020/6 ay	S	Hayat dışı 2021/6 ay	S	A %	Hayat 2020/6 ay	S	Hayat 2021/6 ay	S	A %	2020 6 aylık genel toplam	S	2021 6 aylık genel toplam	S	A %	PP
		153.634	3	19.401	4	10.551	3	16.881	8	9.200	5	4.231.040	1	4.988.313	1	18						4.231.040	1	4.988.313	1	18	11,64
		78.823	6	370	10			40.841	2	1.398	18	3.620.477	2	4.273.903	2	18						3.620.477	2	4.273.903	2	18	9,97
		197.935	1	2.018	6	4.582	4	34.055	3	14.543	4	3.327.109	3	4.166.453	3	25						3.327.109	3	4.166.453	3	25	9,72
		174.052	2	1.365	7	2.031	7	105.056	1	2.537	11	2.129.992	4	2.841.101	4	33						2.129.992	5	2.841.101	4	33	6,63
		151.526	4	1.188	8	1.477	10	31.508	4	5.894	7	2.011.917	5	2.245.497	5	12						2.011.917	6	2.245.497	5	12	5,24
		69.388	8			1.923	8	-1	30	26.341	1	1.446.271	6	1.939.892	6	34						1.446.271	7	1.939.892	6	34	4,53
												108.036	29	10.893	49	-90	2.083.175	1	1.710.136	1	-18	2.191.211	4	1.721.029	7	-21	4,02
		58.609	9			1.229	11	2.460	15	724	21	1.225.057	8	1.376.481	7	12						1.225.057	9	1.376.481	8	12	3,21
909	2	29.332	13			690	14	7.418	11	4.687	9	1.402.462	7	1.246.191	8	-11						1.402.462	8	1.246.191	9	-11	2,91
												1.057.163	9	1.091.348	9	3	1.404	20	1.441	20	3	1.058.566	10	1.092.789	10	3	2,55
		9.001	18			90	20	276	22	7.053	6	722.441	14	984.212	10	36						722.441	17	984.212	11	36	2,30
		22.667	14	880	9	1	30	14.950	9	1.825	16	723.996	13	929.747	11	28						723.996	16	929.747	12	28	2,17
		5.038	23			450	17	1.200	17	1.870	15	771.065	11	899.345	12	17						771.065	14	899.345	13	17	2,10
		5.240	22	84	13	2.536	6	759	18	1.037	19	754.062	12	894.191	13	19						754.062	15	894.191	14	19	2,09
		31.599	12	215	11	1.030	12	18.836	6	2.024	12	655.308	15	879.473	14	34						655.308	20	879.473	15	34	2,05
		6.208	19			24.165	1	258	23	4.993	8	794.348	10	866.101	15	9						794.348	13	866.101	16	9	2,02
												37.686	40	27.022	42	-28	619.488	5	833.568	2	35	657.174	19	860.590	17	31	2,01
												152.718	25	175.496	26	15	714.948	3	658.798	6	-8	867.666	12	834.294	18	-4	1,95
												499	49	873	53	75	686.276	4	827.931	3	21	686.775	18	828.804	19	21	1,93
												369	51	979	52	165	879.531	2	794.712	4	-10	879.900	11	795.691	20	-10	1,86
		5.826	20			151	19	7.674	10	1.871	14	584.088	17	712.355	16	22						584.088	23	712.355	21	22	1,66
		1.294	26			62	23			14.911	3	605.543	16	676.736	17	12						605.543	22	676.736	22	12	1,58
												3.083	47	3.837	51	24	466.656	7	659.503	5	41	469.739	25	663.339	23	41	1,55
												0	55	0	59	329	618.375	6	654.170	7	6	618.375	21	654.171	24	6	1,53
		33.331	11	-517	14	653	15	2.731	14	15.367	2	329.756	21	516.756	18	57						329.756	29	516.756	25	57	1,21
												39.838	39	40.844	40	3	443.384	8	434.914	8	-2	483.221	24	475.758	26	-2	1,11
		69.479	7			1.708	9	2.798	13	944	20	425.033	18	414.653	19	-2						425.033	26	414.653	27	-2	0,97
		17.257	16			33	25					358.617	20	403.540	20	13						358.617	28	403.540	28	13	0,94
		3.338	24			361	18	17	25	1.951	13	182.532	23	355.725	21	95						182.532	31	355.725	29	95	0,83
760	3	89.260	5	133	12	3.495	5	17.785	7			247.541	22	337.147	22	36						247.541	30	337.147	30	36	0,79
		2.163	25			637	16	3	28	2.772	10	397.165	19	280.460	23	-29						397.165	27	280.460	31	-29	0,65
												1.861	48	15.891	48	754	170.159	9	239.766	9	41	172.020	32	255.657	32	49	0,60
												-276	56	17.987	47	-6.626	156.671	10	234.418	10	50	156.396	35	252.405	33	61	0,59
								26.290	5			85.842	30	180.068	24	110						85.842	39	180.068	34	110	0,42
		829	29					566	20			141.104	27	177.971	25	26						141.104	37	177.971	35	26	0,42
		12.115	17			34	24	625	19			141.402	26	164.054	27	16						141.402	36	164.054	36	16	0,38
		509	30			11	27	374	21	227	23	163.343	24	151.310	28	-7						163.343	33	151.310	37	-7	0,35
		19.865	15	5.220	5	87	21	6.023	12	16	27	131.082	28	119.299	29	-9						131.082	38	119.299	38	-9	0,28
												462	50	615	54	33	62.680	12	108.648	11	73	63.142	44	109.263	39	73	0,25
		1.095	27											106.609	30							0	59	106.609	40		0,25
		5.514	21			76	22	0	29	187	24	78.117	32	103.524	31	33						78.117	42	103.524	41	33	0,24
												14.126	44	23.010	45	63	148.974	11	78.917	13	-47	163.100	34	101.927	42	-38	0,24
				100.684	1							78.661	31	100.684	32	28						78.661	41	100.684	43	28	0,23
												9.244	45	10.244	50	11	51.660	13	79.934	12	55	60.904	46	90.178	44	48	0,21
				73.337	2	11.940	2					61.549	34	85.277	33	39						61.549	45	85.277	45	39	0,20
		44.995	10			3	29	58	24			74.853	33	82.052	34	10						74.853	43	82.052	46	10	0,19
39.507	1											59.096	35	80.323	35	36						59.096	47	80.323	47	36	0,19
												36.017	42	26.873	43	-25	49.742	14	43.102	16	-13	85.759	40	69.975	48	-18	0,16
												46.316	37	64.100	36	38	410	21	280	21	-32	46.726	49	64.379	49	38	0,15
				64.065	3							48.427	36	64.065	37	32						48.427	48	64.065	50	32	0,15
														0	60		40.130	15	58.086	14	45	40.130	51	58.086	51	45	0,14
		962	28			19	26	1.989	16	379	22	44.624	38	57.064	38	28						44.624	50	57.064	52	28	0,13
						894	13	4	27	1.640	17	36.354	41	52.867	39	45						36.354	52	52.867	53	45	0,12
												87	53	91	55	5	33.404	16	43.245	15	29	33.491	53	43.336	54	29	0,10
		319	31			6	28	6	26	125	25	5.233	46	32.136	41	514						5.233	57	32.136	55	514	0,07
		6	32											24.779	44							0	60	24.779	56		0,06
										90	26	19.224	43	18.897	46	-2						19.224	54	18.897	57	-2	0,04
												37	54	43	56	17	8.851	18	17.133	17	94	8.887	56	17.176	58	93	0,04
														1	58		4.907	19	16.910	18	245	4.907	58	16.911	59	245	0,04
												308	52	7	57	-98	17.611	17	16.705	19	-5	17.919	55	16.712	60	-7	0,04
41.176		**1.301.209**		**268.443**		**70.924**		**341.440**		**124.606**		**29.622.304**		**35.339.408**		**19,30**	**7.258.435**		**7.512.316**		**3,50**	**36.880.739**		**42.851.725**		**16,19**	
33.292		**913.432**		**229.642**		**23.982**		**219.638**		**111.256**				**29.622.304**					**7.258.435**					**36.880.739**			
23,68		**42,45**		**16,90**		**195,74**		**55,46**		**12,00**				**19,30**					**3,50**					**16,19**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2021-6 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı 24 milyon 729 bin oldu

TÜİK, 2021 Haziran motorlu kara taşıtları verilerini açıkladı. Trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı Haziran ayı sonu itibarıyla 24 milyon 729 bin 901 oldu. Kaydı yapılan taşıtların %49,8'ini otomobil, %30,2'sini motosiklet, %10,6'sını kamyonet, %5,9'unu traktör, %2,5'ini kamyon, %0,5'ini minibüs, %0,3'ünü otobüs ve %0,2'sini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu. Haziran ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre minibüste %104, özel amaçlı taşıtlarda %86,3, motosiklette %46,9, otomobilde %35,4, traktörde %31,1, otobüste %21,7, kamyonda %17,3 ve kamyonette %16,3 arttı. Haziran ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı taşıtların %54,3'ünü otomobil, %16,3'ünü kamyonet, %14,6'sını motosiklet, %8,1'ini traktör, %3,5'ini kamyon, %2,0'ını minibüs, %0,9'unu otobüs ve %0,3'ünü özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Konut satışı Haziran'da %29 oranında azaldı

Türkiye genelinde konut satışları Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %29,1 oranında azalarak 134 bin 731 oldu. Konut satışlarında İstanbul 25 bin 833 konut satışı ve %19,2 ile en yüksek paya sahip oldu. Konut satış sayısının en az olduğu iller sırasıyla 12 konut ile Hakkari, 32 konut ile Ardahan ve 64 konut ile Bayburt oldu. Yabancılara yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %185,3 artarak 4 bin 748 oldu. Yabancılara yapılan konut satışlarında, Haziran ayında ilk sırayı 2 bin 257 konut satışı ile İstanbul aldı.

TSB: Rize ve Artvin'deki sel felaketiyle ilgili hızla aksiyon aldık

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Rize ve Artvin'de meydana gelen sel felaketi ile ilgili basın açıklaması yaptı: "Türkiye Sigorta Birliği olarak Rize ve Artvin illerimizde yaşanan sel felaketinin derin üzüntüsü içindeyiz. Afet sebebiyle hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralanan vatandaşlarımıza ise acil şifalar dileriz. Ülkemizin benzer felaketleri bir daha yaşamaması temennisi ile tüm milletimize geçmiş olsun dileklerimizi iletiyoruz.

Kamuoyunu bilgilendirmek adına felaket sonrası Birliğimizin ivedilikle aldığı aksiyonları paylaşmak isteriz.

Türkiye Sigorta Birliği olarak; yaşanan sel felaketinin yol açtığı hasarlara ilişkin, tazminat ödeme sürecinin hızlandırılarak mağduriyetin bir an önce giderilmesi adına, tüm şirketlerin mutabakatı ile alınan tavsiye kararları çerçevesinde;

•Valilikler kanalıyla oluşturulan hasara uğramış araç ve konut bilgileri üzerinden sigorta şirketlerince yapılan incelemeler neticesinde, sigortalı olduğu tespit edilen araç ve konutlar için sigortalılara ulaşılarak tazminat süreçleri hızlandırılmıştır.

•Yaşanan olağanüstü durum göz önüne alınarak,



hasar tazmin sürecinin hızla işletilebilmesi için evrak temin sürecinde sigortalılara gerekli kolaylıkların sağlanması kararlaştırılmıştır.

•Teminat dâhilindeki hasarların bir bölümünün, hasar prosedürleri sonuçlanana kadar şirketlerce kendi belirleyecekleri oranlarda avans niteliğinde ödenmesi yönünde karar alınmıştır.

Bu tavsiye kararları çerçevesinde sigorta sektörü, ilgili tüm paydaşlarla iş birliği ve sağduyu içinde gücünü, tecrübesini ve kaynaklarını en verimli şekilde kullanarak ekonomik faaliyete ve toplumsal hayata destek vermeye devam edecektir."

Türkiye nüfusu dünya genelinde 19. sırada

UNFPA, 2021 yılı Dünya Nüfus Günü temasında, değişen doğurganlık oranlarının çözümünün üreme sağlığına ve tüm insan haklarına öncelik verilmesi ile sağlanacağına vurgu yaptı. Bu konuda atılabilecek ilk ve en önemli adım kadın ve kız çocuklarının mevcut durumlarına yönelik en güncel temel istatistiklere sahip olabilmek. Birleşmiş Milletler nüfus tahminlerine göre 2020 yılı için dünya nüfusunun 7 milyar 794 milyon 798 bin 729 kişi olduğu tahmin edildi. Bu tahminlere göre en fazla nüfusa sahip ülke 1 milyar 439 milyon 323 bin 774 kişi ile Çin olurken, bu ülkeyi 1 milyar 380 milyon 4 bin 385 kişi ile Hindistan, 331 milyon 2 bin 647 kişi ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) izledi. Bu üç ülke dünya toplam nüfusunun %40,4'ünü oluşturdu. Türkiye, 83 milyon 384 bin 680 kişi nüfusu ile nüfus büyüklüğüne göre 235 ülke arasında 19. sırada yer alırken, dünya toplam nüfusunun %1,1'ini oluşturdu.

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 - Ağustos 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.



Uzun bir aradan sonra köşe yazarlarımızla buluştuk

Uzun bir aradan sonra köşe yazarlarımızla güneşli bir yaz gününde buluştuk. Haziranın son haftasına denk gelen yemeğimizi bizim için çok keyifli bir mekan olan Sunset Restaurant'ta yedik.

Bu keyifli yemekte bizlere Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar eşlik etti. Ayrıca yemeğimizde Assist Line Genel Müdürü Cenk Keskinel, Genel Müdür Yardımcısı Deniz Öztürk de bizimle birlikteydi.

Yemeklerimize pandemi dolayısıyla verdiğimiz aradan sonra İstanbul'da olan yazarlarımızla buluşmak çok keyifliydi. Bolca sohbet edip yakın zamanda aramızdan ayrılan yazarlarımız Timuçin Alpay ve Eşber Erülgen'i yad ettik. Yaz dolayısıyla tatilde olan Faruk Ömrüuzak, Okan Utkueri, Ali Erül ve Mehmet Muratoğlu aramızda olamadı.



BES ikinci devreye hızlı başladı

Bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlayarak refah düzeyini yükseltmek, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratmak, istihdamı arttırmak ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmak amacıyla devreye giren BES için 1 Temmuz 2021 önemli kilometre taşlarından biri sayılabilir. 1997'de ilk çalışmaları başlayan ve 1999'da TBMM'de Komisyonu kurulan BES'in yönetmeliği 2001 yılında Resmi Gazete'de yayınlandı. İlk emeklilik planının onaylanması ise 2003 yılını buldu ve bu dönem fiili olarak sistemin başladığı yıl oldu. BES'in büyük bir ivme kazanması ve geniş bir tabana yayılması ise 2013 yılında %25'lik devlet katkısının kabul edilmesiyle gerçekleşti. Bu dönemde hızlı bir büyüme ivmesine giren sistem günümüzde devlet katkısıyla beraber 171,5 milyar lira büyüklüğe ulaşmış durumda. Sistemdeki potansiyel katılımcıları 25 milyon kişi artıran 18 yaş altına BES yolunun açılması kararı ise BES'in dönüm noktaları arasında sayılabilir. Aynı zamanda katılımcılara emeklilik şirketleri fonları arasında tercih imkanı sunan BEFAS sektörün gelişiminde önemli bir rol oynayacak.

BEFAS İLE YENİ BİR REKABET ANLAYIŞI

1 Temmuz 2021 tarihinde devreye giren BEFAS Platformu sayesinde BES'teki katılımcılar sadece kendi şirketlerinin fonlarından değil, tüm emeklilik şirketlerinin yönettiği fonlar arasında seçim yapma hakkı kazandı. Bunun yanında, bir yıl içinde fon değişimi yapma hakkının da 6'dan 12'ye çıkarılmasıyla beraber katılımcıların gündemdeki gelişmelere daha hızlı tepki verebilme ve buna göre pozisyon alabilme imkanı oluşuyor. BEFAS'ın böyle bir olanak sunması ise emeklilik şirketlerinin sadece fon yönetme odaklı bir stratejiyle fark yaratmasının zorlaşmasına neden olabilir. Gelecek dönemde emeklilik şirketleri arasındaki rekabetin getirinin yanında verilen yan imkanlar ve üstün hizmet kalitesi ile daha da alevleneceği tahmin ediliyor. Yeni düzenin verdiği manevra kabiliyeti BES'e olan ilgi artırırken, BES katılımcılarının finansal olarak daha yerinde kararlar vermesine de aracı olacak.

POTANSİYEL KATLANDI

BES'te 18 yaş altı katılımcılar için ise pek çok emeklilik programı birbiri ardına devreye girmeye başladı. Bu programların önümüzdeki dönemlerde daha fazla yan hizmet ve ayrıcalıklarla zenginleştirilmesi bekleniyor. Uygulamanın aynı zamanda 18 yaş altındakilerde tasarruf bilincinin oluşmasına ve finansal okuryazarlık seviyelerinin yükselmesine katkı sağlayacağı düşünülüyor. Elde edilen ilk veriler kesin bir yargıda bulunulması için yeterli büyüklükte olmasa da, göz önünde bulundurmak faydalı olabilir. 2021 yılında 4 Haziran ve 18 Haziran arasındaki 2 haftada sisteme sadece 189 kişinin girdiği görülüyor. 18 Haziran ve 2 Temmuz arasındaki dönümde ise 8 bin 905 kişi sisteme girmiş. BEFAS ve 18 yaş altına BES yolunun açıldığı 1 Temmuz 2021'den sonraki rakamları yansıtan 2 Temmuz ve 16 Temmuz döneminde sisteme giren kişi sayısı 12 bin 307'ye çıkmış. Yeni katılımcılarının ne kadarının 18 yaş altı olduğu henüz görüntülenemese de, girişlerin artmasında yeni uygulamanın katkısı olduğunu düşünmek yanlış olmayacak.

1 Temmuz 2021'de 18 yaş altına sisteme giriş yolunun açılması ve BEFAS platformunun açılmasının BES'te etkileri kendini göstermeye başladı. Potansiyel BES'li sayısına 25 milyon kişi daha ekleyen ve sistemi daha dinamik ve ekonomik dalgalanmalara cevap verecek bir yapıya ulaştıran gelişmeler BES için bir dönüm noktası olabilir.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ATİLLA BENLİ:

Bugünün birikimleri, gençlerimizin parlak yarınlarının teminatı

18 yaş altının BES'e girmesine imkân tanıyan sistemin genç ve çocuklara tasarruf alışkanlığı kazandıracağını, bunun yanında da finansal okuryazarlıklarının artmasını sağlayacağını ifade eden ve bugünden yapılacak birikimlerin güzel bir gelecek için önemli olduğunu belirten Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi: "18 yaş altı genç ve çocuklara sunduğumuz ürünümüz toplumun her kesimi tarafından ulaşılabilir ve avantajları yüksek bir ürün olma özelliğiyle öne çıkıyor. Anne babalar için aylık bazda bütçelerinden ayıracakları tutarların onları zorlamaması ve bu yönden teşvik edici olmasına özellikle önem verdik. Yeni ürünümüzle ebeveynleri çocukları için tasarrufa teşvik ederken, bir yandan da önümüzdeki dönemde ürünümüze eklemeyi planladığımız ek fayda hizmet paketiyle de sunduğumuz hizmeti anne ve babalar için daha da avantajlı bir hale getirmeyi hedefliyoruz."



"18 yaş altının BES'e girmesine imkân tanıyan sistem, genç ve çocuklara tasarruf alışkanlığı kazandırırken, finansal okuryazarlıklarının artmasını sağlayacak. Bugünden yapılacak birikimler güzel bir gelecek için önemli"

BEREKET EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR:

Acentenin alternatif gelir modelleriyle desteklenmesi fon büyüklüğünü artırır

"Ülkemizde 16.000'i aşkın çok ciddi bir acente potansiyeli ve yaygın dağıtım ağı bulunmaktadır. BES'te bu potansiyelin kullanılması üretimin genişlemesine ve yaygınlaşmasına fayda sağlayacaktır. Özellikle sistem hakkında farkındalığın artırılması noktasında bilgi aktarımında doğrudan etkisi olan acentelerin alternatif gelir modelleri ile desteklenmesi durumunda fon büyüklüğünün ve katılımcı sayısının büyümesi yönüyle sistemin gelişiminde önemli katkılar sağlanacağını değerlendirmekteyiz."



BES'te 2021 yılında devreye giren uygulamaların sektörün büyümesi üzerindeki etkileri yorumlayan Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, son dönemde sisteme olan güvenin ve sisteme girişlerin arttığını ifade etti. "31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla fon büyüklüğü gönüllü BES'te %32,9 artarak 158 milyar TL'yi, Otomatik Katılım'da %43,8 artarak 11,7 milyar TL'yi ve toplamda %33,6 artarak 170 milyar TL'yi aşmıştır" diyen Güngör, sözlerine şöyle devam etti: "Katılımcı sayısı gönüllü BES ve otomatik katılımda %5,1 artış göstermiş, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı 13,5 milyonu aşmıştır. Salgın nedeniyle artan gelecek kaygısı BES'ten ayrılmaların azalmasına, yeni katılımcıların sisteme girmesine ve daha yüksek katkı payı ödenmesine destek olmuştur. 2020 yılında emeklilik yatırım fonları ortalama %28 ile enflasyonun oldukça üzerinde getiri sağlamıştır. Son 3 ve 5 yıllık dönemlere bakıldığında da katılımcıların yüksek reel getiri elde ettikleri anlaşılmaktadır. Bu durum sisteme olan güveni artırmış, sistemde kalmayı ve yeni girişleri teşvik etmiştir." Ulusal tasarrufların artırılması ve bu amaçla BES'in geliştirilmesi için üst politika metinlerinde de yer alan konu başlıklarını değerlendiren Güngör, "BES'te yeni bir hedef kitle sağlayacak 18 yaş altı kesimin sisteme dahil edilmesi, BEFAS platformunun uygulamaya geçmesi de BES'e olan ilgiyi ve katılımın artmasına destek olacaktır" dedi. Güngör, 18 yaş altına BES'in potansiyelini "Nüfusun %27'sini oluşturan 23 milyona yakın 18 yaş altı kişilerin emeklilik sistemine dahil olması yolundaki engellerin kaldırılması, devlet katkısı avantajından erken yaşta yararlanma imkanının sunulması ile birlikte orta vadede 3 milyon çocuğun sisteme üye olması ve 30 milyar TL seviyesinde sisteme ilave fon getireceğini öngörüyoruz" sözleriyle açıklarken BEFAS hakkında, "BEFAS platformu ile katılımcıların tüm emeklilik şirketlerinin sunduğu fonlara yatırım yapma imkânı sunulması, bir yılda yapılabilecek fon dağılım değişiklik hakkının 6'dan 12'ye çıkarılması ile BES güncel piyasa koşullarına uygun ve esnek yatırım aracına dönüşürken, BES'te yeni bir dönem başladığını söyleyebiliriz" dedi.

'FİNANSAL OKURYAZARLIK ARTIRILMALI'

Bereket Emekilik olarak oluşturdukları yeni emeklilik planları ile çocukların gelişimleri süresince hemen hemen her ana dokunarak, doğum fotoğrafçılığından, oyuncak alışverişinde indirim, indirimli online dil eğitim, ergenlik dönemlerinde danışmanlık, özel okul indirimleri gibi çok çeşitli ek faydalara yönelik çalışmalar yürüttüklerini belirten Güngör, sistemi geliştireceğini düşündüğünü önerileri ise "Bununla beraber süreçlerin dijitalleşmesine yönelik düzenlemelerin hayata geçirilmesi, Bireysel Emeklilik ürünlerine entegre bütünleşik ürünlerin uygulamaya alınması, yurt dışında yerleşik Türk vatandaşlarına yönelik dövizli BES'e ilişkin ikincil mevzuatın yayınlanması, acil nakit ihtiyacının karşılanması için katılımcılara birikimlerinden kısmi çıkış hakkı tanınması ve Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi gibi konular önümüzdeki dönemde de BES'in büyümesine önemli katkılar sağlayacaktır" şeklinde sıraladı. Güngör, sözlerine şöyle devam etti: "BES'in sürdürülebilir büyümesi için emeklilik şirketlerinin katılımcıların finansal okuryazarlık seviyelerini artırıcı faaliyetlerde bulunması, katılımcıların risk seviyelerine göre belirleyecekleri finansal enstrümanlara yatırım yapma bilinci oluşturma yönünde aksiyon almaları gerekmektedir. Bununla beraber emeklilik şirketlerinin de mobil/internet şube mecralarına yoğunlaşarak müşterilerin bilgiye hızlı ve etkin bir şekilde ulaşarak satın alma kararına yönelik müşteri deneyimini sunmaları önemli."

'ACENTE ÜRETİMİ ARTIRIR'

Dağıtım kanallarının BES satışındaki avantajları ve görevlerinden de bahseden Güngör, şu açıklamalarda bulundu: "Dağıtım kanalı yönüyle konuyu ele aldığımızda ise bireysel emeklilik planlarının satışında bankalar %80'lik bir pay ile birinci sırada yerini alırken, bireysel emeklilik şirketlerinin kendi personeli aracılığıyla yapılan satışlar yaklaşık %10 seviyesinde, acente ve brokerlarda bu oran ise %10'dur. Bankaların satışlarda bu kadar yüksek pay almasının nedeni, bireysel emeklilik şirketlerinin çoğunun bankaların iştiraki veya grup şirketleri olmasından kaynaklanmaktadır. %10'luk bir payla önemli bir dağıtım kanalı olan acentelerin; 2013-2018 yılları arasında sektörün gelişimine ciddi katkı sağladıklarını, geniş bir kitleye ulaşarak ciddi sayıda katılımcının sisteme girmesine aracılık ettiklerini görmekteyiz. İlerleyen dönemde çok fazla sayıda acente açılmasına rağmen, Otomatik Katılım uygulamasının da devreye alınması ile birlikte acentelerin üretim içerisindeki payı azalmaya başladı. Ülkemizde 16.000'i aşkın çok ciddi bir acente potansiyeli ve yaygın dağıtım ağı bulunmaktadır. BES'te bu potansiyelin kullanılması üretimin genişlemesine ve yaygınlaşmasına fayda sağlayacaktır. Sistem hakkında farkındalığın artırılması noktasında doğrudan etkisi olan acentelerin alternatif gelir modelleri ile desteklenmesinin fon büyüklüğünün ve katılımcı sayısının büyümesi yönüyle sistemin gelişiminde önemli katkılar sağlayacağını değerlendirmekteyiz."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Tasarruflar büyüdükçe hayaller gerçekleşecek

BES'te 18 yaş düzenlemesinin pek çok açıdan yararlı olduğuna dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Düzenlemeyle ailenin tüm bireyleri için aynı anda gelecek planı yapabilme imkanı sunulmuş oluyor. 21 milyon genç ve çocuk, 18 yaş altı BES kapsamına dahil olup bu imkândan yararlanabilecek. Küçük yaşta Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olan çocukların belirli safhalarda hem eğitim hem de diğer ihtiyaçları için bir kenarda tasarrufları oluyor. Özellikle pandemi döneminde insanlar, ailenin tüm bireylerini kapsayan, onların geleceklerini güvence altına alabilecekleri adımlar atmaya daha önem verir hale geldi. Birikim yapmanın, geleceği güvence altına almanın önemi bu dönemde daha iyi anlaşıldı. Katılım Emeklilik olarak yaptırdığımız Sigorta Okuryazarlık Araştırmamızın sonuçlarına göre katılımcılar, yüzde 60 oranında BES'in gelecekleri için yarar sağlayacağını belirtti. Bu da insanlarımızın uygun şartlar sağlanırsa küçük küçük de olsa tasarruf yapmak istediklerinin bir göstergesi" dedi.

GÜÇLÜ TASARRUF, MUTLU AİLE

Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "18 yaş düzenlemesinin yürürlüğe girmesi ve bizim sunduğumuz Erken BES gibi cazip ürünlerin devreye alınmasıyla finansal okuryazarlıkta farkındalık çocuklara kadar inecek. Geleceği planlamada, tasarruf yapmada orta yaşlarda yükselen farkındalık daha genç yaşlara inecek, insanlarımız daha rahat tasarruf etmeye başlayacaklar. Hatta BES'in 18 yaş altına inmesiyle çocukluktan bu farkındalık oluşacak; ilk başta belki küçük miktarlarla katılarak biriktirmeye başlayacaklar. Tasarrufları büyüdükçe hayallerini gerçekleştirme imkanlarıyla da erkenden tanışacaklar. Erken yaşta bireysel emekliliğin ne olduğunu, fonun ne olduğunu belki fon çeşitlerini ev içinde de konuşur hale gelecekler. Güçlü tasarrufların, ekonomisi güçlü evlere ve mutlu ailelere dönüşeceğine inanıyorum."



"BES'in 18 yaş altına inmesiyle çocukluktan bu farkındalık oluşacak; ilk başta belki küçük miktarlarla katılarak biriktirmeye başlayacaklar. Tasarrufları büyüdükçe hayallerini gerçekleştirme imkanlarıyla da erkenden tanışacaklar. Erken yaşta bireysel emekliliğin ne olduğunu, fonun ne olduğunu belki fon çeşitlerini ev içinde de konuşur hale gelecekler."

AGESA HAYAT VE EMEKLİLİK CEO'SU FIRAT KURUCA:

Finansal okuryazarlık da küçük yaştan itibaren gelişiyor

Sektördeki son gelişmeleri yorumlayan AgeSA Hayat ve Emeklilik CEO'su Fırat Kuruca, yeni düzenlemeleri BES'i hem kısa vadede hem de uzun vadede besleyecek gelişmeler olarak tanımladı. Yeni Ekonomi Reform Paketi'nde yer alan 18 yaş altı düzenlemesinin BES'i tabana yaymak anlamına geldiğini belirten Kuruca, "BES sisteminde yaşanacak bu genişleme, hem sistemin güvenilirliğini hem de getirisini artıracak. Aynı şekilde BEFAS uygulaması aracılığıyla da tüm fon seçim süreçlerinin dijital platformlar üzerinden sağlanacak olması da hem sistem için hem de katılımcılar için güzel bir gelişme. Katılımcılar, emeklilik şirketini değiştirmeden farklı emeklilik şirketlerinin ihraç ettiği emeklilik fonlarına yatırım yapabilecekler. Katılımcılar bu yolla benzer fonların getirilerini karşılaştırıp daha yüksek getiri sağlayan fonlara yönelebilecekler. Tabii bu durum da fon büyüklüğünde artışa tanık olacağımızın habercisi" dedi. TÜİK verilerine göre 0-19 yaş arası yaklaşık 25 milyon genç olduğunu hatırlatan Kuruca; bu tutarın gün geçtikçe artacağını düşündüklerini, BEFAS platformunun da bu artışı hızlandıracağını kaydetti.

'BES BÜYÜYECEK, BİLİNİRLİĞİ ARTACAK'

18 yaş altına bireysel emeklilik yolunun açılmasının BES'i tabana yaymaya yardımcı olacağı, bunun gençler dahil olmak üzere herkes için avantaj getiren bir duruma dönüşeceğini dile getiren Kuruca, "Böylelikle genç nüfusumuzun da geleceğini güvence altına almış oluyoruz. Aynı zamanda gençlerin tasarruf bilincini artırmış olmakla birlikte finansal okuryazarlığı da küçük yaştan itibaren geliştirmiş oluyoruz. Katılım tutarının da her geçen yıl daha da yükseleceğine inanıyorum. Bu durum fon birikimine katkı sağlamasının yanı sıra aynı zamanda sistemin geleceği ve güvenilirliği için de önemli bir gelişme. BES büyüyecek, bilinirliği ve güvenirliği artacak. Bunun yanı sıra son dönemlerde BES fonlarının getirileri de artmaya başladı, bu yeni düzenlemeyle getiri oranlarının daha da yükseleceğini düşünüyorum" diye konuştu.

BEFAS'ın rekabet ya da hizmetlerde etkilerini de yorumlayan Kuruca, "BEFAS sisteminin devreye girmesiyle sektörde rekabetçi bir ortam oluşacak. Katılımcılar istedikleri fon türlerine kolayca erişerek yatırım yapabileceği için şirketler hizmetlerini çeşitlendirmek durumunda kalacaklar. Bu düzenlemeyle katılımcılar daha aktif bir fon yönetimi yapabilecekler. Özellikli bir fon arayışında olan katılımcılar, dilediği fonu merkezi sistem içerisinden serbestçe fon sepetine ekleyebilecek. Dolayısıyla şirketler arası fon tercihi yapılabilen bu sistemin yoğun bir şekilde kullanılacağını düşünüyoruz. Çünkü katılımcılar hâlihazırda 6 olan yıl içi fon dağılımını yenileme hakkını 12'ye çıkartmış olacak" dedi.



"18 yaş altına BES ile genç nüfusumuzun da geleceğini güvence altına almış oluyoruz. Aynı zamanda gençlerin tasarruf bilincini artırmış olmakla birlikte finansal okuryazarlığı da küçük yaştan itibaren geliştirmiş oluyoruz. Katılım tutarının da her geçen yıl daha da yükseleceğine inanıyorum."



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

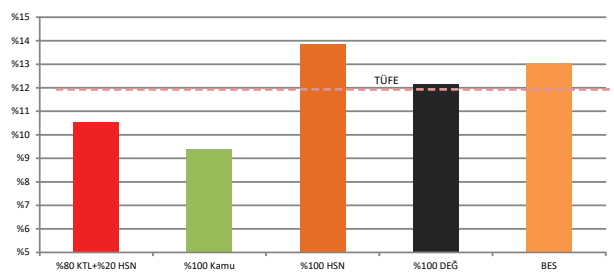
Adendum

İlk yarı yüksek enflasyon ile bitti

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

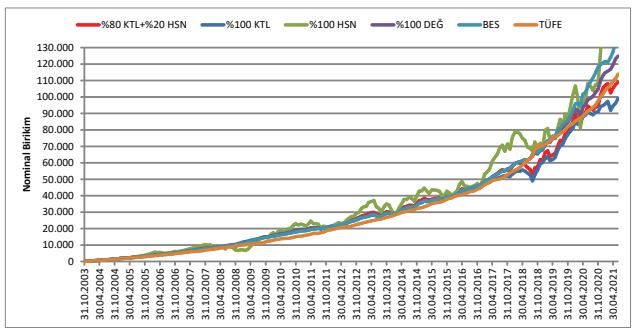
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.06.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



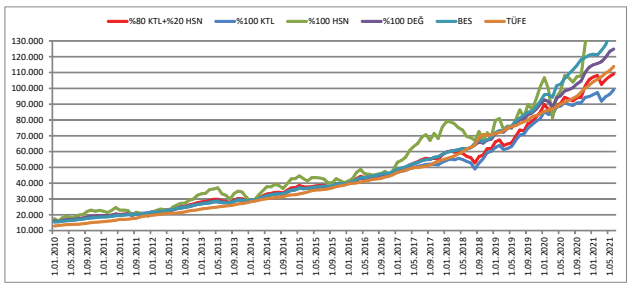
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %13,04 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,86 BGX elde ettikleri görülmektedir. fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir.

31.10.2003-30.06.2021 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 31.10.2003-30.06.2021 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, 30.06.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 134.819 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 113.870 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.06.2021 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. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2021 yılının Haziran ayında %2,64 oranında düşerken, BİST–100 endeksindeki azalış %4,52 oranında gerçekleşti. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,47 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış ise %3,02 seviyesinde gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Haziran ayında %1,94 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

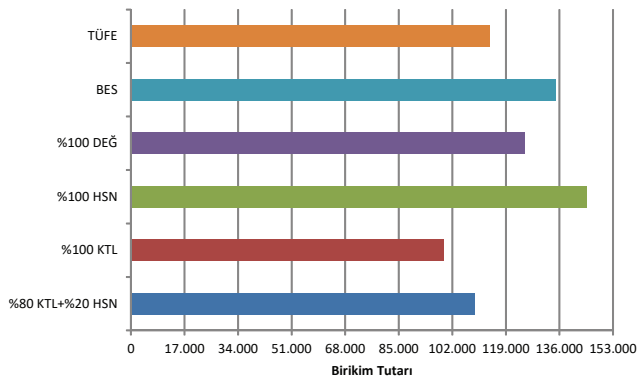
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

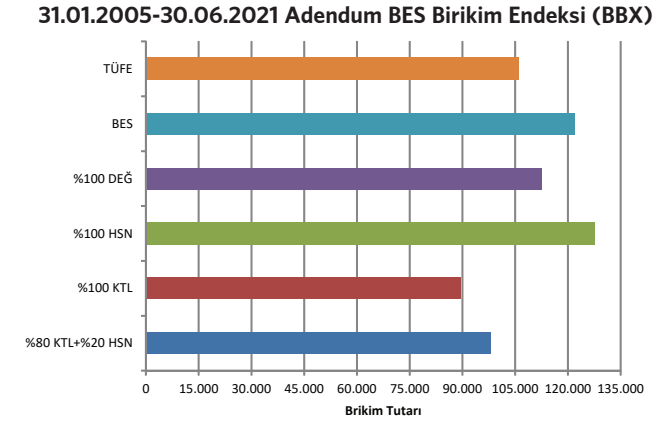
Yandaki grafik 31.10.2003-30.06.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.06.2021 tarihinde 134.819 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 535 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.06.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.06.2021 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 30.06.2021 tarihinde 127.739 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.06.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BEFAS'ta birinci faz devrede

23.06.2021 tarih ve 2021/9 sayılı "Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Genelge yayınlandı. Genelge'de Takasbank tarafından işletilecek Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nun (BEFAS) uygulama esasları ve BEFAS'a kademeli geçişe yönelik zaman planı açıklandı. Ayrıca 1.1.2022 itibarıyla bireysel emeklilik katılımcılarına belli koşullara bağlı olarak yapılacak kesinti iadelerinin uygulama esasları ve teknik hesaplamalar örneklerle ele alınarak detaylıca açıklandı. Bireysel emeklilik planlarında "BEFAS Fonları" başlığı altında; Borçlanma Araçları, Kira Sertifikaları, Standart, Değişken, Karma, Endeks, Fon Sepeti, Kıymetli Madenler, Hisse Senedi fonları ile OKS Standart ve OKS Değişken fon türündeki fonların katılımcılara sunulması zorunlu kılındı. Sistemdeki tüm fon türlerini göz önüne aldığımızda neredeyse şirketlerin bütün fonlarını BEFAS'a dahil etmesi gerekiyor. Grup fonları ise BEFAS Fonları'na dahil edilmedi.

Diğer taraftan bu ölçekte bir geçişin teknik ve idari zorlukları göz önünde bulundurularak BEFAS'a geçiş süreci aşamalandırıldı.

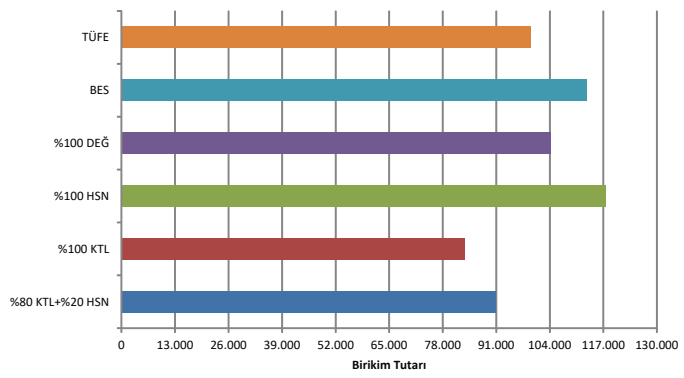
İlk aşama olarak 1.7.2021 itibarıyla, katılım esaslı planlar ile otomatik katılım planları haricinde en fazla katılımcının yer aldığı emeklilik planında BEFAS Fonları sunulacak. Standart, OKS Standart ve OKS Değişken fonları ise ilk aşamada sunulacak BEFAS Fonları arasında yer almayacak. 3.1.2022 itibarıyla devreye alınacak ikinci aşamada otomatik katılım planları ile Standart, OKS Standart ve OKS Değişken fonlar da kapsama alınacak. 1.4.2022 itibarıyla geçilecek son aşamada ise katılım esaslı planlar kapsama girecek. Katılım esaslı planlarda sunulacak BEFAS Fonları için şirketlerin Danışma Komiteleri tarafından incelenerek uygunluk alınması gerekiyor. Emeklilik planlarında, fon kesintisinin iadesi şeklinde sunulan ek faydalar BEFAS Fonları için şirketin tercihine bağlı olarak uygulanmayabilecek.

KESİNTİ İADELERİ 2022 BAŞINDA

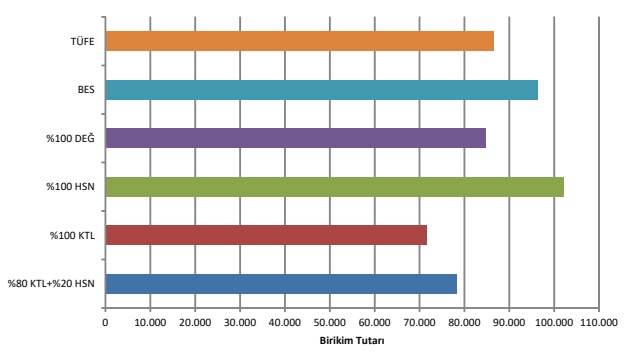
Bireysel emeklilik sözleşmelerinde uygulanabilen kesintiler giriş aidatı kesintisi, yönetim gideri kesintisi ve fon gideri kesintisinden ibaret. Bu üç kalem kesintinin toplamı 6'ncı sözleşme yılı için devlet katkısı hesabındaki birikimin %60'nı aşamıyor. 7'nci ve sonraki yıllarda ise %10 puan artarak 10'uncu ve sonraki yıllarda devlet katkısı hesabındaki birikimin %100'ü ile sınırlandırılmış durumda. 2022'de %2,5 ile başlayarak sözleşmede yapılan fon toplam gider kesintileri iade edilecek. İade oranı her yıl %2,5 artarak sistemde uzun süre kalan sözleşmeler için %25'e kadar yükselecek. Ancak sözleşmedeki fon toplam gider kesintisi oranı %1,1 ve altında ise bu iadenin yapılması gerekmeyecek.

23.06.2021 tarih ve 2021/9 sayılı "Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Genelge'ye göre Takasbank tarafından işletilecek Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nun (BEFAS) uygulama esasları ve BEFAS'a kademeli geçişe yönelik zaman planı açıklandı.

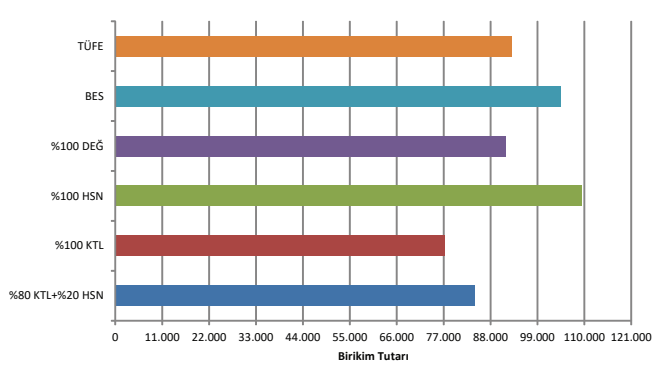
31.01.2006-30.06.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



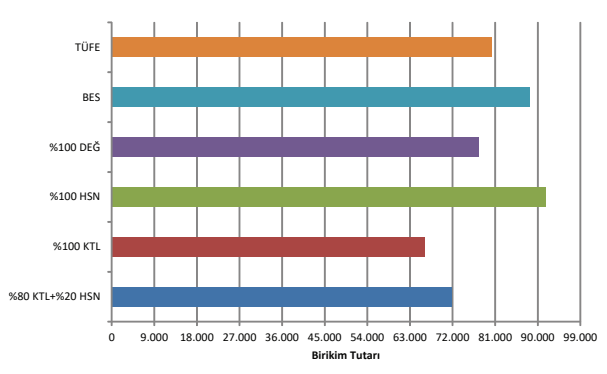
31.01.2008-30.06.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.06.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.06.2021 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.

"Komisyonların yasa ve yönetmeliklerle garanti altına alınması sektörü büyütecek"

Acentelerin üretiminin büyük oranda sigorta şirketi ve piyasa koşullarının belirlediği komisyonlara bağlı olduğunu vurgulayan **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas,** "Acentelerin korunması için acilen 5684 sayılı Sigortacılık Kanununda değişikliğe gidilmesi gerekiyor. Bunun yanında özellikle poliçeler üzerinden acentelere emeklilik ya da sağlık sorunları gibi durumlarda üretime göre bir fon oluşturulması hem çok yardımcı hem de çok değerli olacaktır" dedi.

Ülkemizde bir acenteliğin ortalama faaliyet ömrünün uzatılmasının sigorta sektörünün en önemli konu başlıkları arasında geldiğini belirten Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, ülkemizde de köklü ve uzun ömürlü acenteliklerin işlerine devam edebilmesi için belirli desteklerin verilmesi gerektiğini ifade etti. "Kapasite kullanımı dediğimiz, Türkiye'deki acentelerin şehirlerdeki dağılımına baktığımızda bazı yerlerde çok önemli eksik ve dengesizliklerin olduğunu biliyoruz. Ülkemizde 16 bin 400 acentenin faaliyet gösterdiğini varsayarsak, yaklaşık 5 bin 100 kişiye bir acente düşüyor" dedi. Çakas, sözlerine şöyle devam etti: "Acenteliklerin ömürleri uzatılmalıdır. 11-12 yıl ile bu iş olmaz. İlk etapta 15 yıla, devamında ise ortalama ömür 20 yıllara çıkarılmalı. 30 yıllık acenteler gördüğünüz zaman seviniyorsunuz. Bazı kurumlar 90-100 yıllık geçmişleriyle övünürler. Temennimiz, acentelerin de bu şekilde uzun ömürlü olması."

'YABANCI YATIRIMCININ ARTMASI FAYDA GETİRİR'

Ülkemizde birkaç yerli sigorta şirketi dışında, şirketlerin son derece hızlı bir şekilde değişebildiğini hatırlatan Çakas, "Satın alma, birleşme, çekilme ya da yeni piyasaya girme sebebiyle burada da ciddi bir hareketlilik olduğunu biliyoruz. SAB olarak, yabancı sermayenin ülkemize girmesinde elbette fayda olduğunu görüyoruz. Sizde ne kadar döviz girdisi olursa ekonomiye olan güven de aynı oranda artacaktır. Biz sigortacılar olarak finans sektöründe yer alıyoruz. Pandemi gibi nedenlerle işten çekilmeler olunca üzülüyoruz. Yabancı yatırımcıların ülkemize gelmesi son derece iyi bir gelişme. Ancak bakıyorsunuz, finans sektöründe yabancıların payı %70 civarındayken, bu pay gittikçe düşüyor. Yabancı girişimcilerin yatırımlarını artırmasının ülkemiz ve sektörümüz için faydalı olacağını düşünüyoruz" dedi.

'SEKTÖRÜ EN İYİ ACENTE GÖZLEMLER'

Sektörün geçen yılkı üretiminin 83 milyar lira civarında gerçekleştiğini hatırlatan Çakas, pandemiye rağmen böyle bir üretimin gerçekleşmiş olmasının bir başarı olduğunu kaydetti. Enflasyonun bir miktar üzerinde büyüme olduğunu ancak bir önceki yıla baktığımızda ise dolar olarak üretimin benzer seviyelerde gerçekleştiğini söyleyen Çakas, "Kişi başı milli gelirin 12 bin dolarlardan 8 bin dolara gerilediği bir ortamda kişi başına düşen sigorta primi de düşük kalmaktadır. Sigortacılık için çok yönlü bakmak gerekir. Sigorta şirketlerine



de önemli görevler düşmektedir ancak kamunun sigorta sektörünü desteklemesi gerekiyor. Son dönemde de kamunun daha hassas ve eşlik edici söylemleri olduğunu görmekteyiz. SEDDK'nın kurulmasını SAB olarak yürekten destekliyoruz. Bu sektör için önemli bir meseledir. Elbette ki, sigorta sektörünün sorunlarını en iyi gözlemleyen acentelerdir. Biz sektörün tam olarak içindeyiz. Sektöre ne kadar insan kazandırırsak, ülkemiz için o kadar fayda sağlıyoruz" diye konuştu.

'DEPREM RİSKİ UNUTULMAMALI'

Çakas, sözlerine zorunlu deprem sigortası örneğiyle devam etti: "Örnek olarak, Malatya ve İzmir gibi illerde yaşanan depremler sonrası DASK'ın hızlı olmak için ne kadar çaba gösterdiğini görüyoruz. Destek masaları anında kuruldu ve hasarların ödenmesi için gerçek bir gayret sarf edildi. Eğer ki DASK gibi ürünler olmasaydı, devlet mali olarak bu yükün altına girmiş olacaktı. Sigortacılık ile riskleri reasüre ettiğiniz için o risk yurt dışına devredilmiş oluyor. Kaldı ki, önümüzdeki dönemlerde büyük bir İstanbul depreminin konuşulduğu Türkiye gibi riski yüksek olan bir ülkenin sigorta konusuna daha sıcak bakması kadar doğal ve önemli bir şey yok."

'ACENTE BÜYÜMENİN ANAHTARI'

Sektör üretiminde acentelerin payının hızlı bir şekilde azaldığını vurgulayan Çakas, sektörün reel olarak büyümesi için acenteye yatırım yapması gerektiğini ifade etti. "Acentenin asıl işi sigortacılık olduğu için bu konuda çok iyi eğitim almakta, eksik ya da aşkın sigorta yapılmaması sağlamakta ve risk anında müşterilerinin sıcak temas ile sorunlarını takip etmektedir" diyen Çakas, "Bakıyoruz ki, bir finans kuruluşu olan bankalar kasko ve konut gibi sigortaların da kendisinden yapılmasını istiyor. Bu yönde zorlamalar olduğunu görüyoruz. Bu da sektöre zarar veriyor. Sigortacı 7/24 hazırdır, bankadaki personel ise aynı hizmeti veremez. Her ne kadar sigortacılık yapan bir personel olsa bile asıl işi bankacılıktır, acenteler kadar verimli olamaz. SEDDK'nın bu konularda bazı düzenlemelere gitmesini temenni ediyoruz. Sektörün büyümesinin anahtarının acenteler olduğunu unutulmamalı" şeklinde konuştu.

'KOMİSYONLAR KANUNLA DÜZENLENEBİLİR'

Çakas, acentenin gücünün artması ve paralelinde Türk sigorta sektöründeki toplam prim üretimin artması için önerilerini şöyle sıraladı: "Acenteye; esnaflara olduğu gibi düşük faizli, cezbedici krediler verilebilir. Daha önce böyle bir uygulama görmedik. Bunun yanında acente mevzuatla da korunmalıdır. Böylelikle acente geçimini sağlayabilir, kirasını ve vergisini ödeyebilir. Düşünün, bir acentenin kurulması en azından 5 yıl alıyor. Acenteliklerin ortalama ömrü ise 11 yıl. Bu işte kâr marjınızı kendiniz belirleyemiyorsunuz. Belirlenmiş komisyonlarla gelirinizi sağlıyorsunuz. BES'te ise %4 gibi komisyonlar var. Yani alanınızı siz değil, sigorta şirketleri ve piyasa koşulları belirliyor. Bu nedenle de acentelerin korunması için acilen 5684 sayılı acente kanununda değişikliğe gidilmesi gerekiyor. Özellikle poliçeler üzerinden acentelere emeklilik ya da sağlık sorunları gibi durumlarda yardım edilmesi için bir fon oluşturulması hem çok yardımcı hem de çok değerli olacaktır."

'KOMİSYON ARTARSA BES'E KATILIM ARTAR'

Reşit Çakas, açıklamalarını sonlandırırken 18 yaş altının da katılımı açılan ve 25 milyon kişilik bir potansiyele daha kavuşan büyük bir potansiyel olduğu konuşulan BES'ten de bahsetti.

"Yakın zamanda BES tarafında ciddi fonların biriktiğini görüyoruz" ifadelerini kullanan Çakas, acentenin sistemde çok daha aktif bir şekilde yer alması gerektiğini dile getirdi: "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin daha da büyümesi atılacak adımlarla sağlanabilirdi. Aynı şeyi 18 yaş altındakilerin katılımı konusunda da yaşamamak istiyoruz.

18 yaş altı BES'te planların eylül ayından itibaren devreye gireceği söyleniyor. 24 milyon kişilik bir potansiyelden bahsediyoruz. Bu konu topluma çok iyi ve detaylıca anlatılmalıdır. Acentelerin bireysel emeklilik satışlarındaki komisyonlarının yukarı çekilmesi ise buradaki başarıyı daha da artıracaktır."

Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası (Online)

Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası (Online) eğitimi 5 ve 6 Ağustos tarihlerinde Mahmut Saraçoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitimin amacı "çevre kirliliği" ve "sorumluluk" kavramlarının AB normları ve Türk Hukuku çerçevesinde incelenerek hangi sorumlulukların sigortacıya devredilebilir olduğunun belirlenmesi.
Eğitim sonunda katılımcılar hukuki alt yapı – Kirleten Öder Prensibi, Çevre Kirliliği ile ilgili Sorumluluk Sigortaları teminat kapsamları, zorunlu ve isteğe bağlı sigorta uygulamaları, teminat dışında kalan haller hakkında bilgi sahibi olacaklar. Eğitime özellikle sigorta şirketlerinin pazarlama ve ilgili teknik departmanlarında asgari 2-3 yıl tecrübeli çalışanlar katılabilir.



Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi (Online)

Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi (Online) eğitimi 23 ve 24 Ağustos tarihlerinde İbrahim Dörter tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Bireysel Emeklilik Kanunu'nda yapılan değişikle 18 yaşından küçük kişilerin de dahil edilebilir hale gelmesi ile Bireysel Emeklilik Sistemi bu yönüyle yeniden gündeme geldi.
Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi (Online) eğitiminde hayat sigortaları ve BES satış ekipleri ile müşteri hizmetleri birimlerinde çalışanların fon yapılarını anlamaları ve yorum yapma becerilerini geliştirmeleri hedefleniyor.
Eğitimde katılımcılar yatırım araçları piyasaları ve kullanılan temel kavramları anlamanın yanı sıra fon seçimi yaparken yapmaları gereken analizin mantığını anlamaları; fon sepeti oluşturmayı ve oluşturdukları fonun yönetilmesi konularında bilgi sahibi olacaklar.
Eğitime özellikle hayat sigortaları ve BES satış ekipleri ile müşteri hizmetleri birimlerinde çalışanlar katılabilir.

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. Bu kapsamda Temmuz ayı sonu itibarıyla ilk 3 grubun eğitimi tamamlandı. Her hafta pazartesi başlayıp cumartesi bitecek şekilde planlanan 36 saatlik eğitim programı farklı şirketlerden gelen katılımcılar ile Ağustos ayında da online olarak gerçekleşmeye devam edecek. Program sonunda sertifika için düzenlenecek olan sınav ise her bir gruba eğitimden kısa bir süre sonra yine TSEV tarafından online platformda düzenleniyor.

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Ağustos 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 AĞUSTOS AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri	2-3 Ağustos	Nilgün Yüksel
Adli Sigortacılık	4-5 Ağustos	Av. Zeynep Reva
Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası	5-6 Ağustos	Mahmut Saraçoğlu
Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları	11-12 Ağustos	Av. Nuray Dinçment
Satış Performansında Duygusal Zekanın Belirleyici Rolü: Sigorta Satış Uygulamalı	12-13 Ağustos	Mehmet Muratoğlu
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri	16-17 Ağustos	Ali Akşener
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık	16-17-18-19 Ağustos	Faruk Ömrüuzak
Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri	19-20 Ağustos	Burcu Arsan
Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi	23-24 Ağustos	İbrahim Dörter
Profesyoneller İçin İş İngilizcesi	24-25-26-27 Ağustos	Raj Kumar
Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim	26-27 Ağustos	Mine Turalı

İleri Düzey Eğitim Programları (Online) Eylül ayında başlayacak



Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile ilgili alanda asgari 5 yıl tecrübeli çalışanların uygulama ağırlıklı, ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri, "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları – İSEP" düzenleniyor. Her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam 6 branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitim programları olma özelliğine sahip. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile inceleniyor.
İSEP'in dersleri hafta içi akşam 2 gün olarak planlandı. Zaruri durumlarda hafta sonu da eğitim konulabiliyor. Katılımcıların programdan mezun olabilmesi için proje hazırlamalı ve sunması gerekiyor. Bu yıl da online olarak düzenlenecek İleri Düzey Yangın ve Mühendislik eğitim programı ile İleri Düzey Reasürans eğitim programı 1 Eylül ve İleri Düzey Muhasebe ve Finans eğitim programı 13 Eylül'de başlamak üzere planlandı. Detaylı bilgi için TSEV web sitesini ziyaret edebilirsiniz.

Ağustos ayı Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları (Online)

Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları, SEDDK'nın SEGEM vasıtasıyla her yıl 2 kez 3 ayrı seviyede ve 13 farklı alanda düzenlediği sınavlara yönelik bir hazırlık programı. 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.
Finansal Matematik 13 Ağustos'ta, Finans Teorisi ve Uygulamaları 16 Ağustos'ta başlamak üzere online eğitim olarak planlandı.

DERS ADI	SEVİYE	TARİHLER
Finansal Matematik	1. seviye	13 – 31 Ağustos
Finans Teorisi ve Uygulamaları	2. seviye	16 Ağustos – 6 Eylül

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) 4 Ekim'de başlayacak 39. Dönemi kayıtları devam ediyor. 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.

İLHAM SANER ANISINA AKSİGORTA VE TSEV'DEN İŞ BİRLİĞİ:

39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na katılacak 10 yeni mezuna %100 burs verilecek

Aksigorta ve TSEV işbirliği 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 www.tsev.org.tr'de.

MESAFELİ AKDEDİLEN SİGORTA SÖZLEŞMELERİ HAKKINDA YÖNETMELİK MERCEK ALTINDA:

Sigortacılık faaliyeti ve tüketici lehine yapılan sigorta sözleşmeleri

Sigortacılığın kapsamı, hangi sözleşmelerin sigorta sözleşmesi olduğunu düzenleyen "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler Ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik" ihtiyari garanti taahhütleri gibi hizmetlerin satışı konusunda da önemli kurallar öngörüyor. İki ay boyunca yayınlanacak yazı dizimizin ilk bölümünde "Sigortacılık Faaliyeti ve Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri" hakkındaki değerlendirmelerimizi paylaşacağız.

31513 sayı ve 16 Haziran 2021 Çarşamba günlü Resmi Gazete'de yayınlanan (yeni) "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler Ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik" (yayın tarihinde) yürürlüğe girmiş bulunuyor. Dört bölümden oluşan bu yönetmeliğin içerdiği en önemli düzenlemeler "Sigortacılık Faaliyeti ve Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri" başlıklı ikinci bölüm ile "Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri ile Mal ve Hizmet Satışı ile Bağlantılı Olarak Sunulan Sigortalar" başlıklı üçüncü bölümde yer almaktadır. Aşağıda bunlarla ilgili bazı değerlendirmelerimizi sunacağız.

Yönetmeliğin 5'inci maddesi (özetle) şu kuralları getirmektedir:

- Sigortacılar, ancak sigortacılık işlemlerini ve bunlarla doğrudan bağlantısı olan işleri yapabilirler (yönetmelik burada yasa hükmünü aynen tekrarlamaktadır).
- Sigorta sözleşmesinin konusu ile bağlantılı biçimde, borcunun ifasına yönelik yardımcı hizmet sunan sigortacı, bu hizmetin kullanılması için zorlama yapamaz. Ancak sigorta sözleşmesinin konusuna dahil edilmişse, o zaman sigortadan yararlananları bu hizmetin kullanılması için zorlayabilecektir (fk.2).
- Sigortacı riziko taşıma ve rizikonun gerçekleşmesi halinde sigorta parasını ödeme borcunu başkasına devredemez. Ancak reasüröre devir, bunun istisnasını oluşturur (fk.3).

Yönetmelik m.5 fk.2 uyarınca sigortacı mesela hasarın onarılmasında sigorta ettirenden kendi belirlediği yedek parçaların kullanılmasını isteyemeyecektir. Fakat eğer sigorta sözleşmesinde bu yolda hüküm bulunmakta ise, durum değişebilecektir.

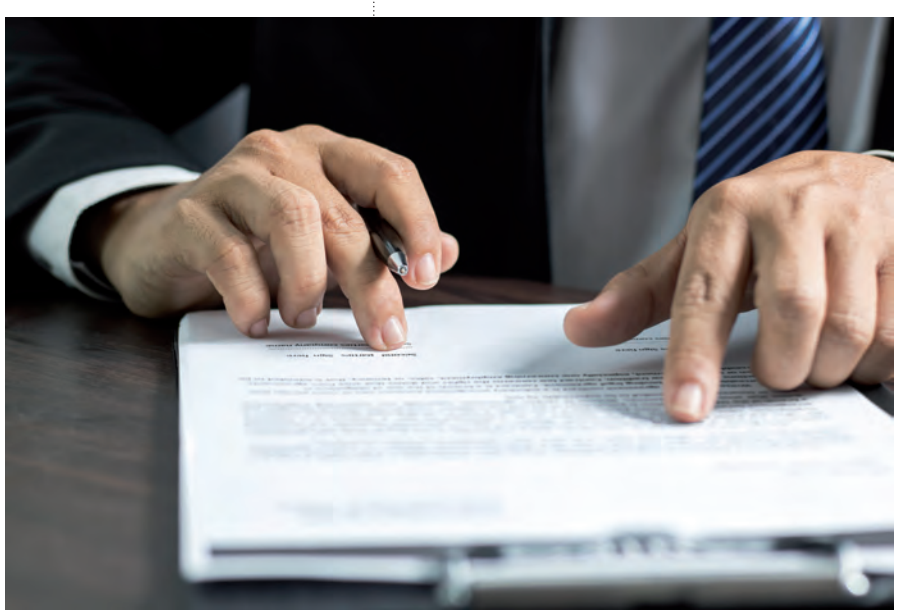
Yönetmelik m.5 fk.3 ise, mevcut durumu kurala bağlamaktadır. "Core business" (sigortacılığın esası) olarak tanımlanan hususlar sigortacı tarafından bizzat gerçekleştirilmelidir. Yönetmelik sigortacılığın esasına ilişkin olarak yalnızca "riziko taşıma" ve "tazminat ödeme" hususlarını saymakta ve bunlarla sınırlı bir kural koymuş bulunmaktadır. Öngörülen kural "hasar sürecini yönetme" özellikle tazminat ödenmesinin gerekip gerekmediğine karar verme hakkında devir yasağı içermemektedir.

Diğer taraftan, "rizikoyu taşıma ediminin reasüröre devredilmesi" zaten söz konusu değildir ve olamaz. Reasürans ilişkisinin varlığı sigorta ettiren ile reasürör arasında sözleşmesel herhangi bir bağ oluşturmaz. Reasüransa rağmen, sigorta ettirene karşı tek sorumlu sigortacıdır (sedan şirket).

Bundan başka, tazminat ödeme borcunun reasüröre devri de ancak (borcun üstlenilmesine ilişkin kurallar çerçevesinde) sigorta ettiren buna onay verdiği takdirde mümkün olabilir. Yoksa sigortacı sigorta ettirene karşı tek başına tazminat borçlusu olmaya devam edecektir. (Bununla birlikte "cut through" klozu ile reasüröre belirli koşullar altında doğrudan sigorta ettirene ödeme yapma hakkı tanınabilmektedir.

Yönetmelik m.6 hangi sözleşme ve faaliyetlerin sigortacılık kapsamında sayılmayacağını düzenlemektedir. Buna göre:

- Karşı tarafın zararını gidermek yerine, (mesela eser sözleşmesinde olduğu gibi) bedensel veya fikirsel emeği konu alan ve bir ücret karşılığında iş görmeyi amaçlayan sözleşmeler sigorta sözleşmesi değildir (fk.1).
- Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (ve ikincil düzenlemeler) çerçevesinde "ihtiyari garanti" taahhütleri, bedel karşılığı olsalar dahi, sigorta sözleşmesi sayılmaz (fk.2 cümle 1).
- Bir malın veya aksamının "garanti belgesi kapsamı dışında" değiştirilmesi, onarımı veya bedelin geri verilmesi gibi, sigorta konusu rizikolardan doğan zararların tazminine yönelik işlemler sigortacılıktır (fk.2 cümle 3).



Yönetmelik m.6 fk.1'de zararı giderme amacını taşımayan, emeği konu alan ücrete tabi iş görme sözleşmelerinin sigorta sözleşmesi olmadığının neden belirtildiği pek anlaşılamamaktadır. Zarar karşılanmayacaksa bir zarar sigortasından söz etmek zaten mümkün olmayacaktır. Buna karşılık bir onarım firması, geniş bir araç filosunun bütün onarım işlerini filoya dahil her araç başına belirli bir tutar karşılığında taahhüt etmişse, yapılan sözleşme aynı zamanda bir eser sözleşmesi olarak nitelenmeye elverişli bulunsa dahi, bunun sigorta sözleşmesi sayılıp sayılmayacağı tartışmaya açıktır. Onarımın gerçekleştirilmesi bedensel emeğe dayansa da (mesela kaporta onarımı) zararın giderilmesini de içeren bir eser sözleşmesidir. Bu sözleşmeyi sigorta sözleşmesine yaklaştıran unsur ise alınacak ücretin sigorta tekniğine göre (büyük adetler yasası) hesaplanmasıdır. Filoya dahil her araç başına götürü olarak küçük bir ücretin alınması sigorta sözleşmesindeki primden farksızdır. Yapılan her araç onarımı karşılığında o onarım için piyasada alınmakta olan ortalama karşılığa eşit bir ücret ödenmesi ise sigorta tekniğinin devre dışında bırakıldığı anlamına gelecek ve bu da bir sigortacılık etkinliğinden söz etmemize engel oluşturacaktı. Kısaca gerçekleşip gerçekleşmeyeceği belirsiz olaylar sebebiyle (araç kazası) ortaya çıkan zararların (onarım gereği) giderilmesi amacıyla yapılan ve çok sayıda araca ilişkin bulunan bir sözleşmeyi sigorta sözleşmesi olarak nitelendirmemizi sağlayan husus, bu sözleşmenin sigorta tekniğine (rizikonun dağıtılması esasına) dayanıp dayanmadığıdır.

İhtiyari garanti taahhütlerinin sigortacılık etkinliği sayılmayacağına ilişkin m.6 fk.2 cümle 1, tüketici mevzuatında satıcılar, hizmet sağlayıcılar, üreticiler veya ithalatçılar tarafından bu gibi taahhütlerde bulunulabileceğinin açıkça hükme bağlanmış olmasıdır (Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun m. 57). Burada yasal bir olanak söz konusudur ve taahhüdü içeren sözleşme sigortacılık etkinliği biçiminde nitelenmeye elverişli olsa da, bunun mutlaka bir sigortacı tarafından verilmesi zorunlu görülmeyecektir.



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Yönetmelik m.6 fk.2 cümle 3 yukarıda belirttiğimiz hususu (kısmen) doğrulamaktadır. Bu hükme göre, garanti taahhüdü kapsamında yerine getirilmesi gereken malın değiştirilmesi, onarımı veya bedelin geri verilmesi gibi edimler, garanti taahhüdünün söz konusu olmadığı hallerde sigortacılık kapsamında sayılabilecektir. Ancak bunun için bu edimlerin bir rizikodan doğan zararın söz konusu olması üzerine yerine getirilmesi de gerekli sayılmıştır. Kanımızca m.6 fk.2 cümle 3 şu bakımından aksamaktadır: Bir satış veya eser sözleşmesi ilişkisi uyarınca satıcının veya yüklenicinin malın değiştirilmesi veya onarılması yükümlülüğü altında olması (diğer tarafın uğradığı ve satıcı veya yüklenicinin sorumlu tutulduğu zararı bu şekilde giderme borcu altında bulunması) mümkündür ve bu olasılıkta sigortadan söz edilemez. Fakat üçüncü bir kişi, satıcı veya yüklenicinin sorumluluğuna yol açan bir durumun ortaya çıkması olasılığında, meydana gelen zararı karşılamayı sigorta tekniği çerçevesinde üstlenirse, bu halde sigorta etkinliğinin varlığı düşünülebilecektir.

Yönetmelik m.8 "tüketici lehine yapılan sigorta sözleşmeleri" hakkında aşağıdaki kuralları öngörmüştür:

- Belli bir sözleşme ilişkisine bağlı olarak tüketici lehine sigorta sözleşmesi yapan bir sigorta ettiren, tüketicide sigorta teminatının kendisi tarafından verildiği izlenimini yaratamaz (fk.1),

-Sigorta sözleşmesinin yapılmasına esas teşkil eden sözleşmede; tüketiciye, sigortacının kimliği ve sigorta tazminatının sigortacı tarafından ödeneceği açıkça belirtilir (fk.2 cümle 1),

- Tüketici lehine sigorta sözleşmesi yapan kişiye, şirket ile yapılan sigorta sözleşmesinin bir örneği verilir ve tüketici, ilave bilgilere nereden ulaşabileceği konusunda bilgilendirilir (fk.2 cümle 2),
- Belli bir sözleşme ilişkisine bağlı olarak tüketici lehine yapılan sigorta sözleşmelerinde, sigorta ettiren, sigortacıdan ücret veya komisyon veya benzeri menfaat elde edemez (fk. 3 cümle 1 baş kısım),
- Sigorta ettiren, sigortacıya prim geliri sağlamak amacıyla tüketici lehine sigorta sözleşmesi akdedemez (fk.3 cümle 1 son kısım),
- Sigorta sözleşmelerinin bir hizmet paketi içerisinde sigortalıya hediye edilmesi halinde söz konusu sigorta ürününün prim tutarı herhangi bir ad altında doğrudan ya da dolaylı olarak tüketiciden tahsil edilemez; edilirse yetkisiz aracılık faaliyeti sayılır ve Sigortacılık Kanunu m.35 uyarınca ceza yaptırımı uygulanır (fk4).

'YETKİSİZ SİGORTA ARACILIĞI'

Bazı yorumlarımız aşağıdadır:

- Yönetmelik m. 8 fk.2'de "sigorta ettirene tüketici lehine yapılmış olan sigorta sözleşmesinin bir örneğinin verileceği" öngörülmüştür. Buna gerek yoktur. Sigortacı sigorta ettirene zaten poliçeyi vermek zorundadır. Asıl hükme bağlanması gereken husus, bu sözleşmenin bir örneğinin tüketici lehine sigorta sözleşmesi kurmuş olan sigorta ettiren tarafından tüketiciye verilmesidir.
- Bir hizmet paketi içinde, alıcıya sigorta hediye edilmesi olasılığında, bu sigortaya ilişkin primin tüketiciden herhangi bir şekilde tahsil edilemeyeceği; edilmesi durumunda bunun "yetkisiz sigorta aracılığı" oluşturacağı ve ceza yaptırımı uygulanmasını gerektireceğine ilişkin m.8 fk.4 hükmü kanımızca amacını aşan bir hükümdür. Hizmet paketi içinde alıcıya hediye edildiği ileri sürülen bir sigortanın priminin o alıcıdan tahsil edilmesi (bu, çoğunlukla paketin satış fiyatının sigorta primini de içerecek şekilde belirlenmesi yoluyla söz konusu olacaktır) alıcının "dolandırılması" olarak nitelenebilir. Bu durumda haksız yere alıcıdan tahsil edilmiş olan prim tutarının da ödeyene geri verilmesi lazım gelecektir. Paket satıcısının "yetkisiz sigorta aracılığı" yapmış sayılması ise mümkün görünmemektedir. Hediye edilen sigortayı, paket satıcısı (sigorta ettiren sıfatıyla) sigortacıdan satın almakta, böylece sigorta ilişkisi (paket alıcısı lehine = sigortalı paket alıcısı olmak kaydıyla) bu ikisi (paket satıcısı ve sigortacı) arasında kurulmuş olmaktadır. Daha sonra sigorta ettiren hizmet paketi satıcısının, hediye ettiğini ileri sürdüğü sigorta için hizmet paketi alıcısından (sigortalıdan) örtülü biçimde (paket satış bedelini yüksek tutarak) prim tutarını tahsil etmesi, hizmet paketi alıcısını (sigortalıyı) sigorta sözleşmesinin tarafı konumuna getirmez. Burada hizmet paketi satıcısının "aracılık ettiği" bir sigorta sözleşmesi (paket satıcısının, sigortacı için (paket alıcısı ile) gerçekleştirdiği bir aracılık etkinliği) mevcut değildir. Yalnızca hizmet paketi alıcısının "sigortanın hediye edildiği" beyanıyla yanıltılması ve kendisinden dürüstlüğe aykırı biçimde haksız para tahsil edilmesi söz konusudur. (Hizmet paketi alıcısı, pakete dahil hizmetler için ödeme yaptığını sanmakta, fakat gerçekte sigorta için de ödeme yapmış olmaktadır).

**** Yazının "Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri ile Mal ve Hizmet Satışı ile Bağlantılı Olarak Sunulan Sigortalar" ile ilgili olan 2'nci kısmı eylül sayımızda yayınlanacaktır.***

Bereket Sigorta iki finans ödülünü birden kazandı



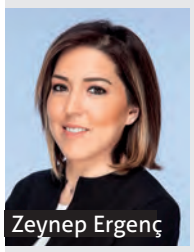
Mahmut Güngör

Bereket Sigorta, uluslararası iş ve finans dergilerinden World Finance tarafından düzenlenen "İslami Finans Ödülleri 2021"de "Türkiye'nin En Güvenilir Katılım Sigorta (Tekafül) Şirketi" ile "Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Topluma Adanmışlık" kategorilerinde olmak üzere iki ödüle layık görüldü.

2007 yılından itibaren verilen ve uluslararası bir organizasyon olan World Finance İslami Finans Ödülleri'nde 2 kategoride ödül kazanan Bereket Sigorta'nın Genel Müdürü Mahmut Güngör, "Tekafül prensipleri çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz faaliyetler ile aldığımız bu iki ödül; "Sigortadan Öte" anlayışıyla, misyonumuz için bir gösterge olmuştur. Ülkemizde tekafül modelini uygulayan şirket olma sorumluluğunun bilinciyle, tekafül sisteminin bilinirliğinin ve farkındalığının artırılmasına, Tekafül sigortacılığının daha geniş kitlelere yayılmasına hizmet etmeye devam edeceğiz" dedi. Güngör, "Ana sermayedarımız Tarım Kredi Kooperatifleri dayanışma ve paylaşımı esas alan yapısı ile birlikte, şirketimiz de dayanışma ve paylaşımı esas alan tekafül sigortacılığı ile ilgili bir model oluşturma yoluna gitmiştir. Hedeflerimiz doğrultusunda ilklere imza atarak müşterilerimizin de ihtiyaçlarına odaklanırken sosyal sorumluluklarımızın peşinden gitmek de bize ayrıca motivasyon kaynağı oldu. Bu motivasyonun uluslararası arenada karşılık bulmuş olması, iki ödül birden almış olmamızı, gayretlerimizin bir karşılığı ve yükselen performansımızın göstergesi olarak değerlendiriyoruz" şeklinde konuştu.

Axa Sigorta'nın İK Direktörü Ergenç

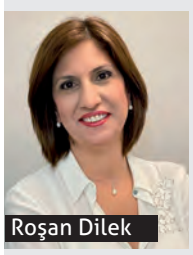
Axa Sigorta'da yaklaşık üç senedir İnsan Kaynakları Müdürü olarak görevini sürdüren Zeynep Ergenç, İnsan Kaynakları Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olarak görevine başladı. Ergenç, yeni görevinde; genç yetenek programlarından işveren markası yönetimine, işe alımdan oryantasyona, yetenek yönetiminden yetenek gelişimine, performans yönetiminden toplam kazanç paketi yönetimine kadar çalışan deneyimi döngüsünün her bir adımının yönetimini üstlenecek. Axa Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü Zeynep Ergenç yeni görevi ile ilgili olarak yaptığı değerlendirmede, "Paydaşlarının ve çalışanlarının deneyiminin her bir adımında çözüm ortağı olan bir kurumun parçası olmaktan mutluluk ve gurur duyuyorum" diye konuştu.



Zeynep Ergenç

AgeSA Hayat ve Emeklilik'e yeni Genel Müdür Yardımcısı

AgeSA'nın Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcılığı görevine Roşan Dilek atandı. 2017 yılından bu yana AgeSA İş ve Ürün Geliştirme Grup Müdürü olarak görev yapan Dilek, yeni görevine 9 Temmuz itibarıyla başladı. Lisans eğitimini Mimar Sinan Üniversitesi Şehir ve Bölge Planlama bölümünde tamamlayan Dilek, iş hayatına medya sektöründe başladı. Farklı gazete ve dergilerde çalıştıktan sonra İTÜ ve Louis Pasteur Üniversitesi'nde "Bilim Toplum Teknoloji" alanında yüksek lisansını tamamladı; 2003 yılında da Oxford Üniversitesi'nde Yönetim Araştırmaları alanında yüksek lisans programını bitirdi. Dilek, 2012 yılından bu yana AgeSA'da görev yapıyor.



Roşan Dilek



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Pandemi sonrası işime olan tutkumdaki değişim nedir?

PANDEMİ sürecinin sona ermesi ümidiyle, her şeyin yeniden gözden geçirilmesini düşünen sadece işveren tarafı değildir. Aynı zamanda çalışanlar için de yeni kararlar alma eyleminde bulunmalarının normal karşılanması gerektiğidir. Çünkü, iki seneye yakın bir dönem içinde çalışan her birey, kendi kişisel kaynaklarını kullanarak sosyal ve örgütsel psikolojik ihtiyaçlarının karşılanması için fazlasıyla gayret gösterdi. Böylece işinin gerektirdiği yetenekleri gösterebilmek amacıyla kendini fiziksel, ruhsal, duygusal ve zihinsel olarak kendi sorumluklarına adaması zorunluluğuyla baş başa kaldı. Diğer taraftan, örgüt içi çalışmanın sunduğu iletişim kolaylığı, lider desteği, gelişim avantajı, kendini gösterme motivasyonu ve sosyal ilişkiler konforu gibi değer kazanımlarından uzakta kalmanın sorunlarıyla da yüzleşmek zorunda kaldı.

Bu girişin özeti olarak, kendimize şu soruyu sorma hakkımızın olduğunu düşünüyorum. "Pandemi sonrası işime olan tutkumdaki değişim nedir?" Bu soruyu biraz daha detaylandırdığımızda, daha belirgin sorularla yüzleşmemiz gerektiği ortaya çıkabilir.

Bu süreçte,

- İşim benim ihtiyaçlarımın ne kadarını giderdi?
- İşim potansiyelimi kullandığımda beni başarıya ulaştırma fırsatı mı sundu, yoksa önemsiz, anlamsız ve yeni fırsat sunmayan bir iş haline mi geldi?
- İşime olan güçlü inancım, işe yönelik tatminimi ve şevkimi daha mı artırdı?
- İşime karşı olan tutkum, çalıştığım kurum desteği ile daha mı arttı yoksa iş tatminimi olumsuz etkileyen bir davranışa mı sürükledi?

Bu sorularla yüzleşmenin hem karar vericiler hem de çalışanlar açısından önemini işe tutkunluğun kavramsal yaklaşımlarıyla açıklamakta fayda görmekteyim.

Çalışanın üstlendiği role kazandırılan anlamlılık ve güven, kişide işine karşı duygusal bir yakınlık hissi oluşturmakta ve gösterdiği enerjisiyle ihtiyaçlarını yeniden dizayn edebileceğinin inancını artırmaktadır. Ancak, bu süreçte çalışanların çoğunun uzaktan erişimle kendi kendine çözümler üreterek başarmaya çalışması, onlar için ruhsal ve fiziksel ihtiyaçlarını gidererememesi anlamını taşımakta, bu da doğal olarak çalışanın işe tutkusunu zayıflatabilmektedir.

Çalışanların kendi potansiyellerini iyi bir şekilde kullanarak başarıya ulaşma, yani kendini gösterme fırsatına kavuşmaları beklenen bir durumdur. Ancak, yaşadığımız bu dönemin özelliğine atıfta bulunarak fark edilemeyen yeteneklerin gelecekte onlar için bir tükenmişlik tutumuna sokacağı ve işlerin önemsiz, hiçbir anlamı olmayan ve kendileri için yeni fırsatlar yaratmayan işler haline geleceğini düşündürecektir.

Bu da çalışanın sahip olduğu enerjisinin duygusal tükenmişliğe, bağlılığının zayıflamasına ve yeterliliğinin gittikçe kaybolmasına neden olur. Bundan dolayı oluşan tükenmişlik duygusunun işe tutkunluğun zayıflaması sonucunda ortaya çıktığı söylenebilir. İşe tutkunluğun güçlü olmasını etkileyen bir diğer değişken de iş tatminidir. Hatta işe tutkunluğun iş tatmininden türetilen bir kavram olduğu söylenebilir. Çalışanların işe kendini vermesi, yükselen enerji ve gözle görülen bir şevkle çalışması iş tatminini artıracaktır. Uzaktan çalışmanın bir sonucu olarak gerçekleşmeyen grup çalışmaları bireysel motivasyonun azalmasının en büyük nedeni olduğu söylenebilir. İşe tutkunluğu etkileyen önemli değişkenlerden birisi de çalışanlar tarafından algılanan kurumsal desteğin hissedilebilir olmasıdır. Güçlü bir destek, çalışanın kendini işe adaması sonucunu etkilemektedir. Dolayısıyla, pandemi sürecinin işe tutkunluğu bu değişken üzerinden de etkilediği görülmektedir.

Özetle, çalışanın işine tutkun olması, işini daha iyi yapmasının motivasyonuyla artmaktadır. Ancak, çalışan kaynak yetersizliğinden veya desteğin azalmasından dolayı işinin önemini ve anlamını kaybettiğini algılarsa veya işinde başarısızlığa uğrayacağını düşünürse işine karşı olan coşkusu ve tutkusu azalacaktır.

Öznel bir değerlendirme yapmam gerekirse, yetenek yöneticilerinin ezberlerini az da olsa bozmaları ve çalışanlarda davranışsal boyutları odaklanarak pandemi sonrası örgütsel davranış konularına bilimsel yaklaşımlarla çözümler getirmeleri gerekmektedir.



En hızlı elektrikli motosiklet modeli adayı WMC250EV

Artık hayatımızın bir parçası haline gelen elektrikli motosiklet tarafında da sınırlar zorlanıyor. Yukarıda gördüğünüz elektrikli motosiklet modelinin arkasında White Motorcycle Concepts (WMC) şirketi ve Rob White yer alıyor. WMC250EV adı verilen motosiklet sınıfında kara hız rekoru kırmak istiyor. Şirketi kurucusu Rob White'ın vücuduna göre özel tasarlanan motosiklet, 402 km/s hıza çıkabiliyor. Sürtünme katsayısı düşük ve aerodinamik yapısı ise çok güçlü olan motosiklet, birçok önemli özelliğe daha sahip. Motosikletin önünde devasa bir boşluk yer alıyor. Bu boşluk sayesinde motosiklet dengesini kaybetmeden yüksek hızlara çıkabiliyor. Modele gücünü arkaya konumlandırılan iki adet 30 kW AC motor veriyor.

Türkiye'de telefon üretmeye hazırlanıyor

Türkiye pazarına çok büyük önem veren isimlerden Huawei, rakiplerinin izinden gidiyor. Firma Türkiye'de telefon üretmeye hazırlanıyor. Bu fabrikanın amacı ise Türkiye'de yerli olarak akıllı telefon üretmek. Söylendiği kadarıyla şirket iki farklı lokasyonda araştırma yaparak bu konuda planlama aşamasına geçmiş durumda. Şimdilik Huawei Türkiye'den gelmiş detaylı bir açıklama bulunmuyor. Ancak bu önemli süreç hakkında Huawei Tüketici Elektroniği Türkiye Ülke Müdürü Allen Yao, "Yerel üretime geçmek için iki nokta belirledik, Huawei genel merkezimiz ile görüşmelerimiz devam ediyor. Üretim için planlama ve hazırlık aşamasındayız" açıklamalarında bulundu.

120 kilometre menzilli elektrikli bisiklet: Veloretti Ace

Amsterdamlı bisiklet üreticisi Veloretti ilk elektrikli bisikletini tanıttı. Veloretti Ace olarak adlandırılan bisiklet, retro tasarımı ve İtalyan çizgileriyle dikkat çekiyor. Enviolo marka otomatik vites değiştiricisinin tercih edildiği bisiklette sessiz çalışan Bafang imzalı motor kullanılıyor. 250 wattlık güç sunan motor haricinde 510 wH'lik çıkarılabilir pilin de kullanıldığı bisiklet tam dolu pille 120 kilometreye kadar bir menzil sunuyor. GPS, Bluetooth, 3G ve 4G gibi bağlantıların da tercih edildiği elektrikler bisiklet bu sayede güncellemeler alabiliyor. Uzaktan sorun teşisine de imkan tanıyan bisiklette herhangi bir hırsızlık olayına karşın canlı takip yapılabiliyor. iOS ve Android'li cihazlar için geliştirilen Veloretti Electric uygulaması da bisikletle uyumlu şekilde çalışıyor.



Apple'ın Google'da depolanan toplam veri miktarı 8 eksabayt

Dünyanın en değerli teknoloji şirketlerinden Apple, bulut depolama ve bulut temelli servisleri için Google'ın müşterileri arasında. Apple, bulut hizmetleri ve servisleri için kendi sunucularını kullanıyor. Ancak bunlar milyonlarca müşterisi olan şirkete yetmiyor. Bu noktada Google'ın bulut sistemlerinden de destek alınıyor. Yeni ortaya çıkan verilere göre Apple'ın Google Cloud servisi harcamaları geçtiğimiz yıla oranla tam yüzde 50 oranında artmış durumda. Söylendiği kadarıyla Apple'ın ve bağlı olarak kullanıcılarının Google Cloud servisinde tam 8 eksabayt verisi bulunuyor. 8 eksabayt verinin yıllık maliyeti ise teknoloji devine yaklaşık olarak 300 milyon dolarlık bir fatura çıkarıyor. Şu an Google'ın bulut müşterisi konumunda yer alan en büyük ismin Apple olduğu da gelen bilgiler arasında yer alıyor. Google'ın ikinci en büyük müşterisi ise TikTok'un ana şirketi ByteDance. Google'ın ByteDance'ın 500 petabayt verisini bünyesinde barındırdığı aktarılıyor. Google'ın bulut servislerinde yer alan her verinin şifreli olduğunu belirtmek gerekiyor. Bu verilere sadece Apple tarafından erişilebildiği de özellikle aktarılıyor.



Rekor fiyata satılan Nissan Skyline GT-R R34 "Midnight Purple II"

Nissan Skyline GT-R R34 efsanesi gündeme gelmeyi sürdürüyor. Nissan Skyline GT-R R34, dünyanın en çok talep gören ve çok beğenilen spor otomobil modelleri arasında yer alıyor. Aracın değeri yıllar geçtikçe artıyor ve özellikle nadir sürümleriyle rekorlar gelmeye devam ediyor. Sadece 282 adet üretilen GT-R R34 Midnight Purple II (LV4) sürümü, kısa süre önce ABD'de tam 315 bin dolara satıldı. Aracın fiyatı karşılaştırmak adına ABD pazarında Ferrari F8 Tributo gibi modern bir süper otomobil modelinden daha yüksek seviyede yer alıyor. Bu GT-R R34'ün fiyatı yollara sürekli olarak çıkarılamayacak olmasıyla daha yüksek hale geliyor. Söylendiği kadarıyla model ABD'ye NHTSA'nın özel bir izni ile gelmiş. Bu izin kapsamında aracın yılda 4 bin km'den fazla yol yapması yasak.

Huawei FreeBuds 4 Türkiye'de satışa çıktı

Son dönemde çıkan en dikkat çekici kablosuz kulaklık modellerinden Huawei FreeBuds 4, Türkiye'de de satışa sunuldu. Huawei FreeBuds 4, Türkiye'de beyaz ve gümüş orman isimli iki farklı renk seçeneğiyle 1.399 liradan satışa sunuldu. ANC yani aktif gürültü engelleme özelliğine sahip olan ve çiftli mikrofon yapısıyla FreeBuds 4, 14.3 mm dinamik sürücüleri ile yüksek ses kalitesi getiriyor. Çoklu bağlantı desteğine sahip olan Kirin A1 işlemcili Huawei FreeBuds 4, bu sayede AirPods gibi kullanışlı bir kullanıcı deneyimi getiriyor. Maksimum performansı Huawei'nin kendi ürünleriyle veren kablosuz kulaklık, yüksek bir pil ömrüne sahip. Model 15 dakikalık şarj ile 2.5 saatlik bir dinleme getiriyor.





Klasik çizgideki Nikon Z fc tanıtıldı

Aynasız sistem fotoğraf makinesi Nikon Z fc, resmi olarak lanse edildi. Tasarımında sürpriz olmayan Nikon Z fc, retro çizgide sınırları zorluyor. Gövdesi sadece gümüş renkte gelen, ön kısmındaki yapay deri kısım ise 6 farklı renk seçeneğiyle özelleştirilebilen fotoğraf makinesi, bünyesinde birçok kontrol tekerleği taşıyor. Bu sayede ekrana bakmadan kontrol etmenin çok kolay olacağı Z fc, yerleşik bir OLED elektronik vizör taşıyor. Arkasında 3 inç boyutunda bir hareketli ve dokunmatik bir ekrana yer alan ürünün kalbinde 21 megapiksel APS-C sensör yer alıyor. Gücünü Expeed 6 işlemciden alan Nikon Z fc, otomatik netleme ile saniyede 11 kare çekim yapabiliyor. Makine için iki farklı kit sunuluyor. 1.100 dolara makine ile DX 16-50mm F3.5-6.3 VR lens, 1.200 dolara makine ile 28mm F2.8 (SE) lens elde edilebiliyor. Bu aynasız sistem fotoğraf makinesinin önümüzdeki günlerde Türkiye'de de satılacağı belirtiliyor.

Robot tasarımcısı Boston Dynamics artık resmi olarak Hyundai şirketi oldu

Hazırladığı robotlar ile her zaman dikkat çekmeyi başaran Boston Dynamics, tüm yasal işlemler sonrasında Hyundai çatısı altına girdi. Dünyanın en gelişmiş robotlarının arkasında yer alan Boston Dynamics, hatırlamak adına orijinal olarak MIT bünyesinde hayat bulmuş, yaptığı çalışmalar ile dikkat çekince de 2013 yılında internet devi Google tarafından satın alınmıştı. Büyük robot üreticisi sürpriz şekilde 2017'de Japonya merkezli SoftBank firmasının çatısı altına girdi. Robotlarını ticari hale getirmeye başlayan firma, şimdi de dev otomobil üreticisi Hyundai tarafından satın alındı. Geçtiğimiz aylarda ortaya çıkan bu gelişme artık net olarak resmiyete kavuştu. Artık şirketin çoğunluklu hissesi (%80) Hyundai'nin elinde yer alıyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Emlak vergi değerinin tespitine ilişkin kararlara dava açılması

EMLAK Vergisi matrahını Emlak Vergisi Kanunu hükümlerine göre tespit olunan vergi değeri oluşturmaktadır. Vergi değeri ise arsa ve araziler için Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 49. maddesi uyarınca asgari ölçüde birim değer tespitine ilişkin hükümlere göre Takdir Komisyonları tarafından takdir olunan bedel olup, 4 yılda bir takdir edilen asgari ölçüde arsa ve arazi metrekare birim değerleri üzerinden hesaplanmaktadır. Eğer, arsa üzerinde bina varsa, ilan edilen metrekare inşaat maliyetine göre hesaplanan bina değeri, arsanın takdir edilen değeri üzerine eklenmek suretiyle bina vergi değeri bulunmaktadır. Bu şekilde bulunan ilk yıla ait emlak vergi değeri izleyen 3 yılda, bir önceki yıla ait değere, yeniden değerleme oranının yarısı eklenmek suretiyle revize edilmektedir.

Hazine ve Maliye Bakanlığı 19 Mart 2021 tarih ve 2021/1 Seri No'lu Emlak Vergisi Kanunu İç Genelgesi ile bu dönemde geçerli olacak esasları açıklamış olup en geç 30 Haziran 2021 günü mesai saati bitimine kadar ilgili belediye ve muhtarlıklara takdir kararları tebliğ edilmiş bulunmaktadır. Dolayısıyla, 2022 yılı için takdir edilen asgari ölçüde arsa ve arazi birim değerleri, ilgili belediyelerde ve muhtarlıklarda uygun bir yere asılmak suretiyle ilan edilmeye başlamıştır.

Vergi Usul Kanununun mükerrer 49. Maddesinin "b" fıkrasının 2. paragrafının 1. cümlesinde aşağıdaki hüküm mevcuttu:

"Takdir komisyonlarının bu kararlarına karşı kendilerine karar tebliğ edilen daire, kurum, teşekküller ve ilgili mahalle ve köy muhtarlıkları onbeş gün içinde ilgili vergi mahkemesi nezdinde dava açabilirler."

Sözkonusu cümle, Anayasa Mahkemesi'nin 31 Mayısı 2012 tarihli Esas:2001/38, Karar: 2021/89 sayılı Kararı ile iptal edilmiştir.

Böylelikle, artık sadece ilgili cümlede belirtilenlerin değil, takdir edilen değerleri yüksek bulan emlak vergisi mükelleflerinin de takdir komisyonu kararlarına karşı Vergi Mahkemeleri nezdinde dava açmaları imkanı doğmuştur. Dava açma süresi genel hükümlere göre 30 gündür. Dava açma süresinin bu takdir kararlarının muhtarlıklara ve belediyelere tebliğ edilerek ilan edilmeye başladığı 30 Haziran 2021 tarihinden başladığı öngörüsüyle hareket etmekte fayda görüyoruz.

2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu'nun 61. Maddesine göre 20 Temmuz – 31 Ağustos arasında adli tatil uygulanmakta olup son günü bu süreye rastlayan davalarda dava açma süresi (2577 sayılı Kanunun 8/3. Maddesi uyarınca) 7 Eylüle kadar uzamaktadır.

Ancak, aynı Kanunun yine 61. Maddesine göre; yargı çevresine dahil olduğu bölge idare mahkemesinin bulunduğu il merkezi dışında kalan ve sadece bir idare veya bir vergi mahkemesi bulunan yerlerdeki idari yargı mercileri çalışmaya ara vermeden yararlanamazlar. Bu mahkemeler, 62 nci maddedeki sınırlamaya tabi olmaksızın görevlerine devam ederler.

Bu nedenle, 2577 sayılı Kanunun 61. Maddesine göre çalışmaya ara vermeyen mahkemelerin bulunduğu yerlerde dava açacaklar için sürenin son gününün 30 Temmuz olması gerektiği düşüncesindeyiz.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Dünyada enflasyon ve ekonomilere etkisi

EKONOMİLERİN ne kadar stres içinde olduğunu anlamanın en kolay yolu enflasyon rakamındaki değişimi takip etmektir. Hasta hissettiğinizde ateşinizi ölçmek gibi.

COVID-19 dönemindeki kapanmalar sonrası açılımlar ile enflasyon dünyanın her yerinde artış gösteriyor. İngiltere'de yıllık enflasyon Nisan 2021'de %1.5 iken Mayıs ayında %2.1'e fırladı. ABD'deki artış ise daha büyük ölçekte. 2008'deki büyük kriz sonrasında ilk defa enflasyon %5 seviyelerine yükseldi.

Devletin sağladığı kolaylıklar ve işletmelerin pandemi dönemini daha rahat geçirebilmeleri için kullandıkları krediler ve finansmanlar, işletmelerin açılımıyla fiyatları doğrudan etkilemeye başladı. Günü geçirmeye yardımcı olan devlet destekleri, ailelerin ve işletmelerin ayakta kalmasına yardımcı oldu. Ancak, her şeyi eskiye geri getirmek amaçlı fiyatlardaki artış devam edecektir.

Fiyatların yükselmesindeki en önemli etken maliyetlerden biri enerji fiyatlarındaki artış. Geçtiğimiz ay petrol varil fiyatları 75 dolara yükseldi. Son 6 senenin en yüksek seviyesinde.

Brezilya'da enflasyon %8 düzeyinde seyrediyor ve yukarı doğru çıkma eğiliminde. Hükümet faizleri üçüncü kez yükseltmek durumunda kaldı. Biraz rahatlama sağlanmaya çalışılıyor. Bunlar hep alınan tedbirler.

Venezuela dünyada en yüksek enflasyona sahip ülke. Venezuela'yı Zimbabwe, Arjantin ve İran takip ediyor. Kesinlikle bu ülkeler şu dönemi daha zor geçirmekteler.

Global enflasyon oranı %3 civarında senelerdir. 2020'de %3.2 olan enflasyonun, 2021'de %3.5'e yükselmesi bekleniyor. Çok büyük bir sıçrama değil. Bu oran iyi zamanların yakın olduğunun habercisi.

Dünyada büyük ekonomiler, pandemi sonrası etkileri kontrol etmeye ve küçük rahatlatmalarla hayatı normale döndürmeye çalışıyor. Bütün hükümetler için ve buna bağlı yaşayan bizler için durum dünyanın her yerinde hiç kolay değil. Biraz uzun sürse de bu geçiş döneminden sonra iyi günlerin hepimizi beklediğini düşünüyorum.

DÜNYADAN

Aon: Haziran fırtınaları 4,5 milyar dolar hasara neden olabilir

Küresel reasürans brokeri Aon, haziran ayında Avrupa'yı etkileyen şiddetli hava fırtınalarının toplam sigortalı hasarının 4,5 milyar dolara ulaşabileceğini açıkladı. 5 kişinin hayatını kaybettiği fırtına ile Çek Cumhuriyeti bu süreçte en fazla hasar alan Avrupa ülkesi oldu. Fransa, Belçika, Hollanda, İsviçre ve Almanya şiddetli fırtınalardan büyük zarar gören diğer ülkeler arasında yerini aldı. Aon'a göre, orta İsviçre ve Avusturya'da en büyük hasar büyük dolu yağışı olurken, Almanya'nın birçok yerinde ise sel felaketi yaşandı.
Aon'un Kıdemli Analistlerinden Michal Lörinc, konuyla ilgili, "Haziran ayının ikinci yarısında Batı ve Orta Avrupa'da görülen şiddetli hava olaylarının uzun süreli olması, şiddetli dolu yağışları ve ani seller Avrupa'da kaydedilen en şiddetli hava olayları arasına girdi. Milyar dolarlık sigortalı hasarlara neden olan bu gibi olaylar Avrupa'da sıkça görülmese de Haziran ayında da olduğu gibi karşımıza çıkabiliyor" açıklamalarında bulundu.



DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



HADİSE

2003 yılında katıldığı yarışmanın ardından kariyerinin ilk adımını atan Hadise, son single'ı "Hay Hay" ile yerli müzik listelerinde ilk sırada yer alıyor.



RAUW ALEJANDRO

Porto Riko asıllı genç şarkıcı Rauw Alejandro, 2021 yılında çıkan single'ı "Todo De Ti" ile global müzik listelerinde günde 36 milyon dinlenmeyi aşıyor

YERLİ

1 – Hay Hay – Hadise
2 - Martılar – Edis
3 - Yaz Gülü – Yalın
4 – Sevmedim Deme – Kurtuluş Kuş ft. Burak Bulut
5 – Kanunlar Gibi – Derya Uluğ
6 – Beyaz Skandalım – Emir Can İğrek
7 – Kusura Bakma – Tuğkan
8 – Toz Duman – Sefo
9 – Anıları Sakla – Batuhan Kordel
10 – Benim O – Tuğba Yurt

YABANCI

1 – Todo De Ti – Rauw Alejandro
2 – Yonaguni – Bad Bunny
3 – Beggin' – Måneskin
4 – Qué Mas Pues? – J Balvin ft. Maria Becerra
5 – Traitor – Olivia Rodrigo
6 - Friday – Riton
7 – Dinero – Trinidad Cardona
8 – Heat Waves – Glass Animals
9 – Rasputin – Majestic ft. Boney M.
10 – Your Love – ATB ft. Topic

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Kırık Bir Kalbi Nasıl Onarırsın *Guy Winch*

Hepimizin kalbi kırılır. Sevdiğimiz birini kaybettikten sonra ya da bir ilişkinin son bulmasının ardından yas tutarız. Yası sonlandırmanın çarelerini ararken bazen acıya tutunuruz, bazen onu yok saymaya çalışırız. Peki bu evrensel deneyim hakkında ne kadar az şey bildiğimizin farkında mıyız? Hep söylendiği gibi, gerçekten "zamanla geçer" mi? Dr. Guy Winch, Kırık Bir Kalbi Nasıl Onarırsın'da ruh sağlığı alanındaki son dönem araştırma sonuçları ve uygulamalarla duygusal acıdan kurtulmanın reçetesini ve umudunu sunuyor, hızlıca iyileşmenin yollarını anlatıyor.



25 TL - 112 sayfa

Kayıp Tanrılar Ülkesi

Ahmet Ümit

Berlin Emniyet Müdürlüğü'nün cevval başkomiseri Yıldız Karasu ve yardımcısı Tobias Becker, Berlin sokaklarından Bergama'ya uzanan bir macerada, hayatı ve insanları yok etmeye muktedir sırların peşinde bir seri cinayetler dizisini çözmeye çalışıyor. Soruşturmanın Türkiye ayağında sürpriz bir ismin olaya dahil olmasıyla heyecanın dozu gitgide artıyor. Kayıp Tanrılar Ülkesi, Zeus Altarı ve Pergamon Tapınağı'nın gölgesinde mitlere günümüzde yeniden hayat verirken, suçun çağlar ve kültürler boyu değişmeyen doğasını bir tokat gibi yüzümüze çarpıyor.



42 TL - 504 sayfa

Kya'nın Şarkı Söylediği Yer

Delia Owens

Yıllar boyunca, Kuzey Carolina kıyısında sessiz bir kasaba olan Barkley Cove'da Bataklık Kızı ile ilgili söylentiler dolaşmaktadır. O yüzden 1969'un sonlarında, yakışıklı Chase Andrews ölü bulunduğunda kasaba halkı, hemen Bataklık Kızı dedikleri Kya Clark'tan şüphelenir. Ancak Kya onların anlattıkları gibi biri değildir. Hassas ve zeki olan Kya yıllardır, evi olan bataklıkta martılarla arkadaş olmuş, kumdan dersler alarak tek başına hayatta kalmıştır. Kya'nın güzelliği, kasabadan iki genç adamın ilgisini çekince Kya, kendini yeni bir hayata açar.



37 TL - 431 sayfa



GÜN IŞIĞINDA GÜRBÜZ DOĞAN EKŞİOĞLU ATÖLYESİ

İş Sanat, yeni serisi "Gün Işığında"ya başlıyor. Serinin ilk videosunda Gürbüz Doğan Ekşioğlu'nun atölyesine konuk oluyor. Sanat hayatını anlatan Ekşioğlu, resim yapma yeteneğinin toplum içerisinde saygınlık kazanmasına yol açtığını belirtiyor.



KESİŞEN DÜNYALAR: ELÇİLER VE RESSAMLAR

Bu seçki bizleri sanatın rehberliğinde diplomasi tarihinin dolambaçlı yollarında gezdirirken ilgi çekici kişiliklerle tanıştırıyor. Elçiler ve ressamlar, resimlerin sessiz ama bir o kadar da zengin ve renkli diliyle bizlerle konuşmaya devam ediyorlar. Resim seçkisi QR kodda.



VORONOİ

Sanatçı kolektifi oddviz'in Suna ve İnan Kıraç Vakfı Kütahya Çini ve Seramikleri koleksiyonundan ilhamla ürettiği Voronoi başlıklı videoyu sunuyor. Yaklaşık 150 eserin fotogrametri tekniği kullanılarak 3 boyutlu modellenmesiyle ortaya çıkan video, eserlerin yepyeni bir perspektiften değerlendirilmesine olanak tanıyor.



YAZ GECESİ RÜYASI

İş Sanat'ın çevrimiçi sezonunda başlattığı Provadan İzle başlıklı yayınları, İş Sanat Yaz programında da seyircisiyle buluşuyor. William Shakespeare'in kaleme aldığı "Yaz Gecesi Rüyası" oyunu okuma provası düzeninde seyirciye sunuluyor. Kumbaracı50 oyuncularının okuma provasına QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



VATİKAN MÜZESİ

Vatikan Müzesi, Rönesans döneminden itibaren üretilmiş en güzel sanat eserlerine ev sahipliği yapıyor. Müzede toplamda 54 galeri bulunuyor. Micheangelo'nun Sistine Şaphel'i tavanına çizdiği İncil'den tarihi sahnenin yer aldığı resmi doyasıya incelemeniz ve hikayelerini okumanız mümkün. Vatikan Müzesi'ni yakından görmek için QR kodu okutabilirsiniz.

GÖBEKLİTEPE ÖREN YERİ

Şanlıurfa il merkezinin 18 km kuzeydoğusunda, Örencik Köyü yakınlarında yer alan Göbeklitepe Ören Yeri, Dünya'nın bilinen en eski tapınağına ev sahipliği yapmakta olup bu özelliğiyle 2011 yılından beri UNESCO Geçici Miras Listesi'nde yer almakta. Sanal olarak da ziyaretçilerini bekleyen Göbeklitepe Ören Yeri'ni QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



AŞ'lama dut ye

ÇOCUKLUĞUM ve gençlik yıllarım Suadiye'de geçti. 1953'den 1993'e kadar tam 40 yıl Suadiye'de yaşadık, şimdi ise Erenköy'de oturuyoruz. Zaten Suadiye ve Erenköy iç içe iki semt; yani Suadiye'den kopmuş sayılmayız.

Tabii 1950'lerin Suadiyesi bu günün Suadiyesi arasında dağlar kadar fark var. O yıllarda Kadıköy'le Bostancı arasındaki ulaşımı sağlayan tek kamu vasıtası tramvaydı. Kadıköy'den gelen tramvayların hepsi Bostancı'ya kadar gitmez Suadiyedeki platformda ray değiştirerek Kadıköy'e döner, bir kısmı ise Bostancı'ya devam ederdi. Bunun sebebi, Bostancı ile Suadiye arasındaki tramvay hattının çift hat; Suadiye ile Bostancı arasında hattın ise tek hat olmasıydı. Suadiye, Erenköy, Bostancı gibi semtler, özellikle kış aylarında nüfus yoğunluğunun çok seyrek olduğu, ancak sayfiye yeri olarak tercih edilmesi nedeniyle göreceli olarak yaz aylarında nüfusun arttığı asude semtlerdi. 1950 yılında İstanbul'un nüfusunun yaklaşık 1 milyon 200 bin kişi olduğunu düşünürseniz, bu semtlerin şehrin çok dışında kalan çok sakin semtler olduğunu daha iyi takdir edebilirsiniz.

Bizler, yaz kış Suadiye'de yaşayan aileler olarak derin bir sessizlik içinde geçen kışın bir an önce sona ermesini sabırsızlıkla bekler, yazlıkçıların gelmesiyle canlanacak hayatın özlemini çekerdik. Eminim ki inanmayacaksınız ama Suadiye'den Şaşkınbakkal'a kadar olan tramvay yolunun deniz tarafında kalan sahada kışın oturan aile sayısı onbeşi geçmiyordu. Özellikle biz ilkokul çağında kalan çocuklar okul dışında hiç bir sosyal hayata sahip değildik. İşte bu nedenle uzun ve karlı geçen bir kışın çabucak geçmesini ve Cihangir, Maçka, Nişantaşı gibi semtlerden gelecek yazlıkçıları ve arkadaşlarımızı hacı yolu gözler gibi beklerdik. Yaz demek arkadaş demek, oyun demek, deniz demek, eğlence demekti. Nisan, mayıs aylarında tabiat canlanmaya başlar, sonunda okulların tatil olmasıyla arkadaşlarımıza kavuşur ve bizim için hayat başlardı. Böylece uzun ve sessiz geçen bir kışın acısını bütün gün boyunca oynayarak, denize girerek geceleri de yazlık sinemalara gidip gazoz içerek, sonsuz bir hürriyet içinde çıkarmaya çalışırdık.

Yaz demek yaşamak demekti, hürriyet demekti. Bütün evler tek katlı, bilemediniz iki katlı bahçeli evlerdi. Bahçeler erik, kiraz, vişne, ceviz, incir, dut gibi envai çeşit meyva ağaçlarıyla doluydu. Bütün bahçeler de zaten bizimdi... Özellikle, elma, erik, ceviz, incir gibi meyveler manavlarda satılmaz, bahçede yetişen bu meyvalar herkese bol bol yeterdi. Bunlardan bir tanesi ise farklıydı. Hangisi mi? Dut. Hemen hemen her bahçede dut vardı. O kadar çok dut olurdu ki, komşulara dağıtmakla bitmez, iş küçük boyutlu ticarete konu olurdu. Bahçesinde dut ağacı olanlar ağaçlarını seyyar dut satıcılarına toptan satarlardı. Aşağıya temiz bir çarşaf serilir, dutçular ağaca tırmanır ve ağaç silkelenmek suretiyle dutlar toplanır ve sonra dutçular tarafından satışa sunulurdu.

Dut satışının nasıl yapıldığını size özetleyeyim. Toplanan dut altında iki tutacağı olan balıkçı şavalyesine benzer, yaklaşık bir metre çapında tahtadan yapılmış bir tepsiye konulur, üzeri güneşten korunsun diye dut yapraklarıyla örtülür ve öne bir adam, arkaya da bir adam geçmek suretiyle sokak sokak dolaşarak satışa başlanırdı. Hatırımda kalan önemli noktaları da aktarayım, dutçuların başında güneşten korunmak için dört tarafından düğümlenerek pratik bir şapka haline getirilmiş mendil takarlardı. Arkadaki adamın tuttuğu saplardan birinden ağızından iple bağlanmış içinde şekerli su bulunan bir şişe sarkardı. Bilmem gözünüzde canlandırabildim mi? Evet ekip artık satışa hazır. Dutçular başlarlardı bağırmaya: "Şeker ye, bal yeee, aş'lama (aşılama) dut yee." Aşılama tıpta ve tarımda önemli bir konu, her iki alanda da uzun bir geçmişe sahip. İnsanlar ölümcül hastalıklara karşı tarih boyunca aşılanmışlar, tarımda da daha lezzetli, daha verimli ürün almak için aşılama yapılıyor. Bizim dutçu da dutunun aşılama olduğunu çığırıyor. İyi de aşılama nereden geliyor? İşte işin sırrı burada. Hani sapa asılı içinde şekerli su olan şişe var ya. İşte bizim dutçunun aşısı. Dutçu, "Şeker ye, bal yeee, aş'lama dut yee" diye bağırırken, tenha bir yerde kimse görmeden şişeden bir içim şekerli suyu ağzına alarak önündeki dutlara ve doğru ağzıyla puhh, puhh diye spreyleme yaparak lezzete lezzet katıyor aş'lama (aşılama) dut ücreti mukabili üreticiden tüketiciye ayağında teslim ulaştırılmış oluyor.

Teşbih de hata olmaz ama, ben de bu günlerde kendimi çocukluğumun aş'lama dut alıcısına benzettim. COVID nedeniyle iki doz Sinovac ve bir doz Biontech aşı olduk. Hem de bedava. Aşı tuttu mu acaba... İnşallah tutar; hiç olmazsa bu vesileyle ben çocukluk günlerime döndüm...

Hepiniz şeker yiyin, bal yiyin ama aşılanmayı unutmayın. Şifa olsun.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Triatlon

MUHTEŞEM bir gün oldu Pazar günü. Önce Wimbledon Tek Erkekler finali. Sonra futbolda Avrupa Kupası finali. Sabaha karşı da NBA final serisinin 3. maçı.

Tenis, futbol ve basketbol. İzlemeyi en çok sevdiğim 3 sporun final maçları bir arada bir diğer ifade ile.

Triatlon bireysel bir spor türü olduğu için iki tane takım sporu içeren bir seriye triatlon demek teknik olarak mümkün olmasa da üçleme anlamında yapıyorum bu benzetmeyi.

Önce Wimbledon. 1,5 yıldan sonra o tribünleri görmek bile ruhumu iyileştirdi. Tribündeki renkler, maçı ne kadar önemsediklerini gösteren bir izleyici topluluğu, korttaki görevlilerin ciddiyeti ve konsantrasyonu, kusursuz işleyen bir organizasyon ve mükemmel iki sporcu. Kimin kazandığı önemli değil, bu temaşayı yaşattıkları için ikisi de kazandı benim gözümde. Bu arada bir sosyal medya kullanıcısı "20,000 seyircinin tek bir 'Teşekkürler' uyarısı ile sus pus olduğu başka bir spor türü var mı acaba?" diye sormuştu, bu da tenis kültürü ve asaleti!

Sonra sıra futbola geldi. Açıkçası sempati duyduğum birkaç takım finale gelemeden elendiler. Bu yüzden biraz buruk ama bir o kadar da tarafsız izledim final maçını. Kesinlikle günümüz futbolunun birebir yansıması idi sahada görünen. Ve yine dolu tribünler, takımlarını desteklemek için orada bulunanlar... Seyircisiz zevki yok hiçbir sporun.

Erken kalkamadığım için NBA maçının sadece son 10-15 dakikasını izleyerek bitirdim triatlonu.

Tabii ilk düşüncem biz neden yokuz bu organizasyonlarda. Ya da belki varız da neden rekabetin üst sıralarında düzenli olarak görünemiyoruz, kırk yılda bir görünsek bile neden kalıcı olamıyor varlığımız.

Sonra izleyici kültürü, organizasyonel etkililik ve sporcu psikolojisi açısından ne zaman kapatacağız aradaki bariz farkları sorusu.

Hem ulusal takım hem de kulüpler düzeyinde kadın voleybolu, kulüp düzeyinde de erkek basketbol dışında tutarlılığımız ve sürekliliğimiz yok gibi spor dallarında. Evet arada farklı sporlarda bireysel başarılar geliyor ama ülke bir spor ülkesi olamadı henüz.

Başarıya ve kalıcılığa giden yolda ekonomik koşullar ve yaratılan sağlıklı ortam çok önemli tabii ki ama en az bunun kadar önemli olan uzun vadeli planlama ve buna yönelik alt yapının kurgulanması. İlkinde son dönemlerde zorlandığımız bariz ama ikincisini yapmak için çok paraya da gereksinim yok.

Bir toplumun sağlıklı olması için eğitim, adalet, temel gereksinimlerin karşılanması ne kadar gerekli ise spor da o kadar vazgeçilmez. Hem enerjinin kuralları ve maddi/manevi ödülleri olan bir alanda harcanması, hem kazanılan başarıların rakiplere motivasyon, yetişen kuşaklara da iyi örnek olması açısından. İşin ticaret ve endüstrileşme kısmına da takılmamak lazım çok. Bugün "bakın ben şunu giyiyorum" videolarından bile para kazanılıyorsa üstün fiziksel ve taktiksel başarıların da bir şekilde maddiyata çevrilmesi şaşırtıcı olmamalı. Tabii hep "citius, altius, fortius" çizgisinde kalarak. Hep daha hızlı, daha yüksek, daha güçlü!

İlkokulda spor dersinin adı "Beden Eğitimi" idi. Ancak o derse giren öğrenciler arasından sivrilenleri spor hocaları farklı sporlara yönlendirirdi. Her beden eğiten sporcu olamıyor belki ama her sporcunun çok iyi eğittiği bir bedeni ve beyni olması şart.

Ve üstelik spor sadece spor değil. İş yaşamında başarılı olan çoğu kişinin geçmişlerinde çok iyi sporcular olması şaşırtıcı değil. Aynı şekilde toplulukları sürükleyen, yaşamlarda büyük değişimler başlatan birçok önderin geçmişinde de sporun izleri var. Takım oyuncusu olmak modern yönetim modellerinin çoğunda en önde gelen kavramlardan biri. Ortak amaca/hedefe ulaşmak için enerjilerini ve akıllarını birleştiren bireyler!

Sadece spor da değil tabii, vücudu ve beyni olumlu, yapıcı, gelişmeci ve dayanışmacı yönde çalıştıran her uğraş kişi ve toplum sağlığı açısından çok önemli.

Yazmaya başladığımda tarih 12 Temmuz idi. Bu satırları yazarken 14 Temmuz oldu bile. Tarihi anlamına binaen başka bir üçleme ile bitireyim yazıyı: Özgürlük, Eşitlik, Kardeşlik!

Görüşmek üzere,



Zavallı

KÜNYE
Yönetmen: Babis Makridis
Senaryo: Babis Makridis, Efthymis Filippou
Oyuncular: Evdoxia Androulidaki, Makis Papadimitriou, Giannis Drakopoulos
Türü: Dram **Platform:** MUBI

Zavallı, sadece mutsuz olduğu zamanlarda mutlu olabilen bir adamın hikayesini konu ediyor. Lawyer, mutsuzluktan nemalanan bir adamdır. Hayatında her şeyin yolunda gittiği dönemde bu durum onun için pek de hoş olmaz. Yakaladığı mutluluğu devam ettirebilmek için her daim mutsuz olmayı arzular. Hüsrana ve kedere öyle sıkı sıkıya bağlıdır ki acı hissinin dışında hiçbir şey onun yüzünün gülmesine neden olmaz.



BELGESEL

Tenere

Nijer'in Agadez şehrinden yola çıkarak Libya ve oradan Avrupa'ya ulaşmak için çölü geçmeye çalışan Afrikalıların bilinmeyen hikayesi. Filmde Agadezli Beşir ve yol arkadaşlarının, Nuh'un gemisini andıran bir kamyonda günlerce süren zor yolculuğuna tanıklık ediyoruz. Yolculuk öncesi hazırlıklarını, aileleriyle ilişkilerini, çetin doğa şartlarıyla nasıl mücadele ettiklerini görüyoruz. Belgeseli Gain'den izleyebilirsiniz.



DİZİ/DRAM

Anne with an E

Lucy Maid Montgomery'nin 'Anne with Green Gables' kitabından uyarlanan dizide, anne ve babasının ölümü ile kimsesiz kalan bir kızın hikayesini konu ediyor. Hayatına bir yön vermeye çalışan küçük kız, yaşadığı tatsızlıklardan sonra evlenmemiş yaşlı bir kadın ve onun erkek kardeşi ile birlikte yaşamaya başlar. 3 sezonluk dönem dizisini Netflix platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM/DRAM

Köpek Dişi

Dış dünyayla tüm bağlarını koparmış bir ailenin üç çocuğu, hayatı anne babalarının tuhaf yöntemleriyle öğrenir. Çocukların bahçenin dışına adım atmalarına izin yoktur. Bahçeyi çevreleyen çitin dışarısında ölümcül tehlikelerin olduğuna inanırlar. Bu mevcut olan katı düzen, dışarıdan gelen etkilerle bozulmaya başlar. Dram türündeki Yunan yapımı filmi MUBI'den izleyebilirsiniz.



Amerikan Fabrikası

KÜNYE
Yönetmen: Julia Reichert, Steven Bognar
Oyuncular: Cao Dewang, Julia Reichert, Steven Bognar
Türü: Belgesel
Platform: Netflix

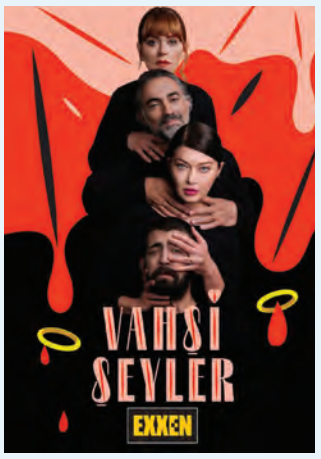
Amerika Birleşik Devletleri'nin Ohio eyaletinin Dayton şehrinde bulunan ve ait olduğu General Motors tarafından 2008 yılında kapatılan bir fabrika 2014 yılında Çin kökenli Fuyao Grubu tarafından satın alındı. Otomobil camı üreten fabrikanın yeniden açılmasını ve bunun ardından yaşanan gelişmeleri konu edinen bu belgesel, küreselleşmenin çalışma ilişkileri üzerindeki etkilerinin çarpıcı bir resmini izleyicilerine sunuyor.



FİLM/KORKU

Lanetli Topraklar

Amy ile Stacy, kaygısız bir gezi yapma amacıyla yola çıkarlar. Amaçları, Meksika'daki turistik bir bölgede kafa dinlemek ve tatil yapmaktır. Arkeolojik kazı bölgesine vardıklarında beklenmedik olaylar meydana gelince korkuya kapılan genç gezginler, eski bir taş yapının tepesine sığınırlar. Orada gizlenmiş ölümcül tehditle yüz yüze kaldıklarında gençler için vahşi bir hayatta kalma mücadelesi başlayacaktır. Film Netflix'te.



DİZİ/KOMEDİ

Vahşi Şeyler

Bir suça ortak oldular ve küllenen aşkları yeniden alevlendi. Peki şimdi ne yapacaklar? "Vahşi Şeyler" evliliğin anatomisini sorgularken dizide hem aksiyon hem de komedi bir an olsun eksik olmuyor. Nurgül Yeşilçay, Selim Bayraktar, Hazal Türesan ve Aytaç Uşun'un oyuncu kadrosunda yer aldığı komedi türündeki diziyi Exxen platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/POLİSİYE

Goliath

Bir zamanların adından sıkça söz ettiren avukatlarından biri olan Billy McBride, artık gözden düşen alkolik bir adam olarak anılmaktadır. Kariyerini ve evliliğini kaybetmiş olan Billy'nin yoluna Patty isimli bir avukat çıkar ve Billy'ye eskiden çalıştığı hukuk firmasını kapsayan bir dava getirir. Billy ilk başta davaya dahil olmak istemese de eski firmasından intikam almak için kısa sürede fikrini değiştirir. Dizi Amazon Prime'da.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Kim muktedir?

HÂKİM, hekim, hakem; üçü de Arapça aynı kökten doğmuş olan sözcüklerdir. Her 3'ü de tekrarı olmayan konularda muhakeme yürütüp hüküm veren değerli birer meslek erbabıdır.
"Doğru karar verecek bilgi, içtihat yapacak bilgelik ve tarafsızlığını koruyarak ahlak sahibi olmalıdırlar." (Prof. Sinan Canan).
Kadın-erkek giyim modasının her sene değiştiğine ve karşımıza her sene farklı sloganlarla yeni bir trendin moda olduğunu bizlere duyuran platformlar çıktığına hepimiz aşinayız. Bu sene turuncu moda, bu sene ekose moda vs. gibi cümleler ister istemez hepimizin algı kapılarını aşındırır. Giyim modası dışında artık başka modalar da var. Mesela; bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olma modası, mesela ben her şeyi biliyorum modası ya da cahillik modası. Evet evet günümüzde bu kavramlar ve bunların temsilcisi olmak bir hayli moda maalesef. Muhakeme yetisini kullanmak artık neredeyse modası geçmiş bir kavram. Kopyala-yapıştır tarzı hayatlar artık ya insanlara daha pratik geliyor ya da daha analize ve muhakemeye dayalı hayatlar ve meslekler artık gereksiz görülüyor. Günümüzde bilgi büyük bir hızla güncelleniyor. Araştırmalar gösteriyor ki son 50 yılda üretilen bilgi 3 bin yılda üretilenden daha fazla imiş. Hal böyle olunca bu hıza yetişemeyenler çağın gerisinde kalıyor, günü yakalayamıyor, geleceği kazanamıyor ve doğru kararlar alamıyor.
Bilginin gelişme hızına elbette ayak uydurmak çok zor. Olaylara bütüncül olarak bakabilmek, büyük resmi görebilmek araştırma becerisi istiyor. Bunu yapmaya üşenenler gözleri kapalı bir şekilde bir filin ne olduğunu bulmaya çalışıyorlar. Dişine dokunan fil mızraktır diyor, kulağına dokunan yelpazedir diyor, dizine dokunan ağaçtır diyor da diyor. Sosyal medya da işte böyle eksik algıları yansıtan insanların kalabalığı ile dolu ne yazık ki. Bunların çoğunun üniversite okumuş olması da şaşırtıcı ve üzücü. Cahilliğinin farkında olmayan insan cahil olup en azından bunu bilenden çok daha tehlikeli olabiliyor. Gayet kendinden emin bir şekilde pek çok konuda ahkam kesme hakkını, kibirli ruh haliyle herkese haddini bildirme hakkını kendinde görebiliyor.
Sadece bilginin gelişme hızına ayak uydurabilmek değil eleştirilere açık olabilmek ve bunları sağduyulu bir şekilde göğüsleyebilmek de önemli. Yaşadığımız pandemi süreci bizlere gösterdi ki bize medya organları tarafından yansıtılan bilgiler gerçeği tamamen yansıtmayabiliyor. Mevcut sistemi savunan görüşlerin öne çıkarıldığını diğerlerinin seslerini duyurmak için yeterli zemini bulamadığını gördük bu süreçte. Kimsenin söylediğinin mutlak doğru olmadığını, mutlak doğrunun belki de olmadığını, tartışarak ve yüzleşerek çoğunluk için doğru olan optimum çözümü bulabileceğimizi bir kez daha deneyimledik.
Çoğumuz STAJYER filmini izlemişizdir. Film, Ben Whittaker'ın (Robert De Niro) eşini kaybetmesiyle boşluğa düşmesi ve kendini işe yaramaz hissetmesiyle girdiği yaşam döngüsüyle başlıyor. Karşısına tesadüfen çıkan yaşlı stajyer ilanıyla her şey değişiyor. İlanı veren şirket Jules Ostin'in (Anne Hathaway) patronluğunda henüz 1 yıl önce kurulmuş fakat bu kısa süreç içinde çok hızlı büyümüş bir internet elbise satış mağazasıdır. Jules zor bir karaktere sahip, 21. yüzyılı temsil eden hırslı, daha iyisini isteyen, kendine güvenen, güçlü, anlaşması biraz zor, bir kadın figürü canlandırırken, Ben ise 70'li yılların centilmen jön erkeklerinden; hani şu cebinde mendil taşıyan, her gün tıraş olanlardan. Bu filmde eski ve yeninin birbirine olan ihtiyacı ve aslında birbirlerinden hiç kopmadıklarını görebiliyoruz. Hani bazen 'o fikir eskidi artık ya' deyip bazı şeyleri bir kenara atıyoruz ya, aslında tecrübelerin asla eskimediklerini ve onlara hep ihtiyacımız olduğunu görebiliyoruz bu filmde.
Eleştiriye açık, araştırmacı, sağduyulu, dürüst, emeğiyle para kazanan insanlar için nefes alabilecekleri bir düzende yaşama şansı gün geçtikçe azalıyor gibi. Ortalık nagatif örneklerle doluyken çocuklarımızın ve gençlerimizin fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür bireyler olmaları için gösterdiğimiz çaba da karşılığını bulamayabiliyor. Konfüçyüs yüzyıllar önce "bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olmak tehlikelidir" demiş. Yine Konfüçyüs "bir yerde küçük insanların büyük gölgeleri varsa, o yerde güneş batıyor demektir" demiş.
İdeal bir dünyada yaşamadığımızın bilincindeyim fakat temennim o ki hepimiz güneşin hiç batmadığı ortamlarda olalım, çalışalım, yaşayalım.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Gelenekselde zayıflayan güven bağlarını "canlı iletişim"le dijitalde pekiştiriyor: 11SIGHT

Sigortacılıkta en çok önem verilen kriterin güven olduğunu ifade eden 11Sight kurucu ortağı ve Orta&Doğu Avrupa Yöneticisi Ercan Gümüş, pandemi sonrası dijital kanallara yönelimle beraber geleneksel kanalları kullanarak müşteriyle güven bağı oluşturmanın sigortacılar için zorlaştığını söyledi. Varlıklarını güvence altına almak isteyen müşterilerin dijital ortamda canlı olarak karşılarında birilerini görmesi ise dijital kanallarda güvenin artırılmasını sağlayabilir.

Pandemi süreci ile birlikte, dijital iletişim ve online görüşme kavramları çok farklı bir boyut kazandı. Bu ayki konuğumuz, uygulama veya üyeliğe gerek olmadan, web sitesi, e-mail, sosyal medya veya basılı materyallere entegre edilen linkler ve QR kodlar aracılığıyla tüm cihazlarla kullanılabilen, görüntülü / sesli / yazılı iletişim çözümü sunan 11Sight. Şirketin kurucu ortağı ve Orta&Doğu Avrupa yöneticisi Ercan Gümüş ile hem kuruluş hikayelerini ve sundukları çözümleri hem de sigorta sektörüne yönelik düşüncelerini ve planlarını konuştuk.

11Sight olarak kuruluş hikayenizi ve yola çıkış amaçlarınızı kısaca paylaşır mısın?
11Sight'ın yolculuğu, 2016 yılında San Francisco'da başladı. Aleks ve Farokh ile o dönemde tanıştım. Şirketler için müşterileriyle birebir görüntülü görüşme sağlayacak "1-to1 Sight"ı anlattıklarında kurumsal dünyada ilgi çekeceğini anlamıştım. Fikir ve ekip çok kuvvetliydi, fakat ekibin satış konusunda yeterli bilgisi yoktu. Aklımda oluşan iş planını ekiple paylaşınca beni de aralarına almak istediler. Amerika ve Türkiye'de çeşitli müşterilerle görüşmeye başladık ve kısa süre sonra ilk satışımızı yaptık. Şirketler ilk başta müşterileriyle görüntülü görüşmeye mesafeli yaklaşıyorlardı. Fakat deneyip faydalarını gördüklerinde, kendileri talep etmeye başladılar. Şu anda gerek şirket içi, gerek müşterilerle olan iletişim süreçlerinde etkili çözümler sunuyoruz.
11Sight'ın en önemli amacı, her sektörden ve ölçekten şirketi tek-tıkla ulaşılabilir hale getirmek. Değişen yaşam koşulları tüketicileri giderek daha sabırsız ve mükemmeliyetçi hale getiriyor. Bu noktada müşterilerin sorularını anında cevaplayarak, gerçek bağ kurarak rakiplerinden sıyrılan şirketler başarılı oluyor. Biz de bu amaca hizmet ediyoruz.

Sunduğunuz çözümler ve temel değer önerileri neler?
11Sight, herhangi bir uygulama veya üyeliğe gerek olmadan, tüm cihazlarla kullanılabilen bir görüntülü / sesli / yazılı iletişim çözümüdür. Şirketler için geliştirilen çözümümüz arama içi dosya paylaşımı, ekran paylaşımı, ekran üzerinde işaretleme yapma gibi özellikleriyle müşteri deneyimini iyileştirirken, arama öncesi ve sonrasında eklenebilen form ve anketler sayesinde şirketlere gelen müşterilerini takip etme olanağı sunar. 11Sight'ın yönetim paneli 4 katmanlı hiyerarşik bir yapı sunar. Şirket yöneticileri, aramalara cevap veren danışmanlarını buradan yönetip performanslarını takip edebilir.
Temel değer önerilerimiz kolaylık, güvenlik ve yerellik olarak sıralanabilir. 11Sight hem müşteriler hem şirket paydaşları için kullanımı kolay ve uçtan uca şifreleme yöntemiyle korunan bir iletişim aracıdır. Türkiye, Amerika ve Avrupa'da yer alan ekiplerimiz ihtiyaç anında destek sağlar ve müşterilerden gelen geri dönüşlere göre sistemimize yeni özellikler ekler. 11Sight, müşteri yolculuğunda farkındalık aşamasından sadakati korumaya kadar her aşamada, insan etkileşiminin olduğu her noktaya konumlandırılabilir.

Pandemi ile birlikte, uzaktan görüşmeye dayalı süreçler çok daha öne çıkmaya başladı. 11Sight açısından bu süreci nasıl gözlemliyorsunuz?
Pandemi sizin de söylediğiniz gibi uzaktan görüşmeyi hayatımıza getirdi. 11Sight olarak sunduğumuz çözüm sayesinde bu süreçte müşteri sayımızı 2 katına çıkardık ve sistemimize birçok yeni özellik ekledik. Daha önce online toplantılar ve telekonferanslar yalnızca yurt dışındaki şirketlerle B2B düzeyinde yapılırken, artık B2C iletişimde de sıklıkla tercih ediliyor. İnternet ve mobil teknolojilerdeki gelişimin etkisiyle tüketici davranışlarında önümüzdeki 5 yılda olmasını beklediğimiz değişiklikler pandemiyle birlikte hızlandı. Artık mağazalara gidemeyen müşteriler, ilgilendikleri ürün ve hizmetler hakkında destek almak için şirket temsilcilerine tek tıkla bağlanarak satın alma kararlarını veriyorlar. Aklındaki sorulara anında cevap alan müşteriler de güven endeksini artırarak rakipleri arasından sıyrılan şirketler de bu durumdan memnun.

Önceliklendirdiğiniz sektörler arasında sigortacılık da yer alıyor. Sektördeki ihtiyaçlara ve acı noktalarına baktığınızda, 11Sight nasıl bir katkı sağlayabilir?
Sigortacılık sektörüyle ilgili yaptığımız araştırmalara ve sektörün ileri gelen şirketleriyle yaptığımız görüşmelere göre, hedef kitlenin karar verme sürecinde en önemli kriteri; güven. Kendilerini, sevdiklerini, eşyalarını güvence altına almak isteyen müşteriler karşılarında güvenebilecekleri birilerini görmek istiyorlar. Dijital kanallara olan yönelimle birlikte geleneksel iletişim kanalları yoluyla güven sağlamak şirketler için oldukça zorlaştı. 11Sight bu noktada acentelerle anında etkileşim sağlamasıyla öne çıkıyor. Web sitelerine entegre edilen butonlar, maillerde ve sosyal medya kanallarında paylaşılan linkler veya basılı materyallerde QR kodlar aracılığıyla danışmanların her koşulda ulaşılabilir olmalarını sağlıyor.
Gözlemlediğimiz ikinci acı noktası, iletişim kanallarının çeşitliliğinin yarattığı karmaşa. Her müşterinin ihtiyaçları ve yetkinlikleri farklı oluyor. Acente danışmanlarının her müşteriye tercih ettikleri kanaldan ulaşmaya çalışması iş yükünü



artırıyor ve takibi zorlaştırıyor. 11Sight geleneksel iletişim kanallarında sunulamayan performans takibi metrikleri ve 11Sight'ın yerleşik CRM sistemiyle gelen aramaları yönetmek kolaylaşıyor. 11Sight böylece üçüncü acı noktasında, acente yöneticilerinin danışmanlarını ve lead'lerini yönetmesinde birçok CRM/ERP sistemi ile de veri alışverişi yaparak profesyonel çözüm sunuyor.

11Sight çözümlerinden faydalanmak adına, sektör bünyesindeki hangi kullanıcı tipleri öne çıkıyor?
11Sight'ı bireysel sigorta danışmanlarından yerel acentelere ve küresel sigorta şirketlerine kadar her ölçekte konumlandırabiliyoruz. Son kullanıcılarımız görüntülü görüşme hizmetini kullanan sigorta hizmeti almak isteyen müşteriler ve onlara cevap verecek danışmanlar ile, sigorta şirketi tarafında süreci yöneten ekip üyeleri oluyor. 11Sight olarak genellikle acente sahipleri, dijital dönüşüm uzmanları, kurumsal iletişim sorumluları, pazarlama müdürleriyle sürekli iletişim halinde oluyoruz.

İlave edeceğin başka bir not var mı?
Sigortacılık sektöründe dijital dönüşümün bir parçası olmaktan çok memnunuz. Otomotiv, gayrimenkul ve perakende sektörlerinde yazdığımız başarı hikayelerine sigortacılık sektörüyle yenilerini eklemek için heyecanlıyız. Müşteri etkileşimini profesyonelleştirmede vizyonumuzu sürekli genişleterek, geleceğe odaklanarak ve müşterilerimizi dinleyerek sürekli gelişmeye devam edeceğiz.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu — Bir Konuk"

Bulut Teknolojisi
Cloud Technology



Serkan Koçak
PlusClouds
CEO, CPCC

Bulut bilişim; bütün uygulama, program ve verilerinizin sanal bir sunucuda depolanmasını, internete erişimi olan bilgisayar ve diğer cihazlar aracılığıyla bu verilere ulaşılmasını sağlayan hizmet türüne verilen addır. Üç önemli faydasını hız, ölçekleme ve uzaktan yönetilebilir olabilme diye sıralayabiliriz.

Artık herhangi bir platform ya da cihaza bağımlı olmadan, sahip olduğumuz verilere güvenilir bir şekilde, istediğimiz zaman ve kolayca ulaşabilmek istiyoruz. Günümüz teknolojisi kullanıcılarının tüm bu verilerin yükte hafif bir şekilde bizimle gezinmesini istemesi 21. yüzyıl için hiç de şımarık bir istek değil. Bulut bilişim tüm bu ihtiyaçları karşılayacak şekilde, yüksek maliyetli fiziksel depolama cihazlarına karşı yüksek işlem kapasiteli, erişilebilir ve güvenlikli çözümler sunmuştur.

DÜNYADA OLUŞAN TRAFİĞİN BOYUTLARI

1992 yılında günde 100 GB,
2002 yılında saniyede 100 GB,
2022 yılında saniyede 150.700 GB

Günde 2.5 eksabayt (1 eksabayt = 1.073.741.824 gigabayt) verinin oluştuğu günümüz dünyasında bu veri hacmi ve veri çeşitliliği, insanlık tarihinde daha önce hiç görülmediği hızda artmaktadır. 5G'nin gelmesi ile birlikte bulut teknolojileri de tek başına yeterli olmayacak. Bulut teknolojilerinin otomasyon ile yönetildiği daha akıllı ortamlara ihtiyaç duyacağız. Çünkü insan gücü ile yapılan işlemlerdeki hatalar şirketlerin zarar etmesi hatta yok olmasına dahi neden olabilir ki bunun çok fazla örneğine şahit olduk.

TÜRKİYE VE DÜNYADA BULUT BİLİŞİM PAZARI

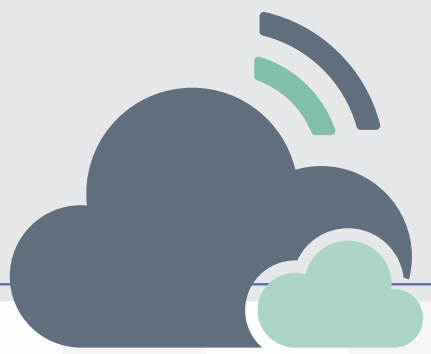
Öncelikle pandemi öncesinde Türkiye bulut bilişim pazarındaki büyüme hızı dünya ortalamasının çok altındaydı. Pandemi ile birlikte bu hızın dünya ortalamasını yakaladığını söyleyebiliriz.

Türkiye'nin IT harcamalarındaki büyüme hızı %2-5 olmasına rağmen bulut bilişim harcamalarındaki artışın %30'un üzerinde olacağını öngörüyorum. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde dünya IT harcamalarının (5 trilyon dolar) %80'inin bulut bilişim ile ilişkili olacağını öngören araştırmalara baktığımızda Türkiye'nin bu alanda çok daha fazla yatırım yapması gerektiğini düşünüyorum.

YENİ TEKNOLOJİLER

Yakın zamanda Kubernetes Management'ın daha da hızlı büyüyeceğini ve farklı dallara ayrılacağını öngörüyoruz. PlusClouds olarak son bir yılda hayata geçirdiğimiz projelerin büyük çoğunluğunda firmaların Orchestrator Leo'yu kullanırken en çok Kubernetes kurulumları yaptıklarını gözlemledik.

Kubernetes-Konteyner içeren uygulamalarda verinin çoğalma hızıyla beraber işletme açısından karmaşık bir sürece doğru gidebilmekte. Kubernetes konteynerlerin verimli bir şekilde yönetimini sağlayıp yeni uygulamalarını devreye almalarında kolaylık sağlamakla beraber riskleri azaltmakta. Maliyet, hız ve esneklik açısından değerlendirdiğimizde önümüzdeki süreçte hem Kubernetes hem de Kubernetes yönetim servislerinin kullanımının daha da artacağını düşünüyoruz.



"YENİ NORMAL" ve yeni riskler

Dünyanın COVID-19 salgını sonrasında yavaş yavaş "Yeni Normal" olarak adlandırılan döneme geçmesi bekleniyor. Pandeminin etkisiyle bir anda çok hızlı bir şekilde gelişen trendler risklerin görünümünü ve sigortacılarının faaliyet alanlarını kalıcı bir şekilde değiştiriyor.

Sigortacıların düşünce platformu Cenevre Derneğinin hazırladığı rapor, COVID-19 sonrası baskın olacak değişimleri ve sigortacıların bu değişimler arasındaki yerini sorguluyor. Uzun araştırmalar ve mülakatlar sonucunda ortaya çıkarılan rapor; pandemi sonrasında politik, ekonomik, sosyal ve teknoloji alanında yaşanması beklenen değişiklikleri göz önüne seriyor. Rapor kapsamında oluşturulan senaryoya göre sırasıyla hızlandırılmış dijitalleşme, "Büyük Devlet", sürdürülebilirliğe geçiş ve uzaktan çalışma pandemi sonrası dönemin en büyük trendleri olacak.

Hızlandırılmış dijitalleşme

Kurumların ve bireylerin dijitalleşme iştahını artıran pandemi dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırdı. Tüketiciler ise geriye dönülemez bir şekilde e-ticaret ile iyice kaynaşmaya başladı. Bu durum sigortacılar, girişimciler ve müşteriler için yeni fırsatlar sunarken, yeni fırsatlar kurumlar için yeni risklerle beraber geliyor.

Büyük Devlet

COVID-19 salgının patlak vermesinden sonra dünyanın dört bir tarafındaki hükümetler geleneksel yöntemleri rafa kaldırıp, pandemiyle mücadele noktasında kritik bir role sahip olan acil destek planlarını devreye aldı. Geçici olacağı düşünülerek uygulamaya alınan bu planların bazılarının COVID-19 sonrasında kalıcı bir hale gelebileceği düşünülüyor. Yaraların sarılmasında bu derece aktif bir rol üstlenmesi ise büyük pandemi gibi felaketlerde devletin yardıma geleceği algısını güçlendirerek sigortaya olan talebi azaltıyor. Hızla artan dış borçları dengelemek için yüksek enflasyona göz yumulması ise sigortacıların mevcut poliçeler için ödeyecekleri tazminat miktarını artırırken, rezervlerin yetersiz kalmasına ve uzun dönem hayat sigortasına olan ilginin düşmesine neden oluyor.

Dayanıklılık ve sürdürülebilirliğe dönüş

Hayatımıza bir anda giren salgın yaşamlarımız ve sağlığımızla ilgili bazı açıkları ortaya çıkardı. Bu sigortacılar için bir fırsat. Koruma ihtiyacının yüksek olduğu ve büyük oranda sigortalanabilir; doğal afetler, erken ölümler ve aileleri zor durumda bırakacak sağlık harcamaları gibi risklerin teminat altına alınması krizlere karşı toplumsal direnci artıracak.

Uzaktan çalışma

Pek çok şirket uzaktan çalışmaya geçmiş durumda. Bu da şirketlerin pek çok farklı alandaki risklerini ortaya çıkararak, mevcut sigorta korumalarının yenilenmesine ya da değiştirilmesine yol açıyor. Söz konusu değişimin şehirleşme trendlerine de yön vermesi bekleniyor. Şehirlerin zaman ilerledikçe ekonomik faaliyetlerin kümelendiği alanlar ve yaşamak tercih edilen uygun akıllı şehirler olarak ayrışması bekleniyor. Bu durum da önümüzdeki dönemde artan bir sosyal eşitsizlikle karşı karşıya kalmamıza neden olabilir.

"Yeni Normal" senaryosunun sigortacılara etkileri



Kalın yazılan terimler pandemi sonrasında sigortacılığı zorlayacak

World Finance
İslami Finans Ödülleri'nde

Bereket Sigorta'ya
2 Büyük Ödül

Türkiye'nin
En Güvenilir
Katılım Sigorta
Tekafül Şirketi

Most Reliable
Participating
Takaful
Insurance
Company

CSR
Excellence and
Dedication to
Community

Kurumsal Sosyal
Sorumluluk
Mükemmelliği ve
Topluma
Adanmışlık



www.bereket.com.tr
/ bereketcomtr | **444 27 58**

BEREKET SİGORTA