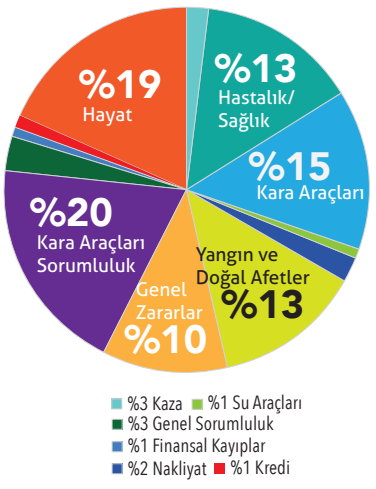


BAĞLANTILI ARAÇLARA İLGİ ARTIYOR

Bağlantılı araç teknolojileri filo takibinden telematik uygulamalara, önleyici bakımdan veri platformlarına kadar oldukça geniş bir alanda değer yaratıyor. Pandemiyle beraber tedarik zinciri üzerinde oluşan yoğunluk, sektörün bağlantılı araç teknolojilerine olan ilgisini de artırmış durumda. ›S.39



9 AYLIK PRİM ÜRETİMİ 70 MİLYAR LİRAYI GEÇTİ

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre eylül sonu itibarıyla toplam prim üretimi, geçen yıla göre %19 artış ile 70 milyar 603 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat dışında en fazla prim üretilen branş 16 milyar lira ile zorunlu trafik sigortası oldu. Trafik branşını 9 milyar 111 milyon lira ile yangın branşı takip etti. Önceki yıla göre prim artışı %30'a yaklaşan kaskoda üretim 9 milyar 425 milyon liraya çıkarken, tamamlayıcı sağlıkta üretim %61 artarak 1 milyar 666 liraya ulaştı. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2021 YIL: 37 / SAYI: 516 AYDA BİR YAYINLANIR



Hayat ve sağlıkta çözüm: YENİ BAKIM MODELLERİ

Sağlık alanında maliyet enflasyonu sektörlerin üzerindeki ekonomik baskıyı artırıyor. Bununla birlikte yaşam süresinin artması toplumda bir kesimin bakım ve sağlık hizmetlerine ulaşmasını zorlaştırıyor. Küresel sigortacılık düşünce kuruluşu Cenevre Derneği tarafından yayınlanan "Yeni Bakım Modelleri" isimli son rapora göre sigorta sektörünün çözümü erken teşhis, önleyici bakım gibi faktörlerin öne çıktığı "Yeni Bakım Modelleri" ve stratejik ödeme olanakları olacak. Bu uygulamalar da beraberinde yeni sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına neden olacak.

Yeni Bakım Modelleri, hastane ve bakımevi gibi hizmet sağlayıcıları, bakıma muhtaç yaşlı bireyleri ve ikisi arasında köprü görevi görecek sigortacıları ilgilendiriyor. Hastalıklara sebep olan faktörlerin hafifletilmesi, rutin sağlık önlemlerinin yaygınlaştırılması, erken teşhis sağlanması ve sağlık durumundan bireyin yaşına kadar pek çok verinin bir arada değerlendirilmesini mümkün kılan Yeni Bakım Modelleri; bütünleşik bir sağlık profili ile hizmet verilmesi ve bakım süreçlerinin yüksek masraflı hastane gibi kurumlardan yüksek teknolojili ev içi ortamlara kaydırılması gibi süreçleri kapsıyor. ›S.18



"BÜTÜNLEŞİK" BİREYSEL EMEKLİLİK UYGULAMALARI

Bireysel emeklilikte katılımcıların sistemden ayrılmalarını önlemeye yönelik ve bireysel emeklilik sözleşmelerini daha talep edilir hale getirmeyi amaçlayan Bütünleşik Bireysel Emeklilik uygulamaları gibi çözümler sektör tarafından olumlu karşılanıyor. Prof. Dr. Samim Ünan, bu amaçla atılacak adımların doğru seçilmesinin sistemin devamlılığı açısından önem taşıdığını söyledi. ›S.30

RAHMİ M. KOÇ MÜZESİ

1994 yılında iş adamı Rahmi Koç'un desteği ile açılan Rahmi M. Koç Müzesi, Türkiye'de sanayi, ulaşım, endüstri ve iletişim tarihine adanmış ilk önemli müze olma özelliğini taşıyor. ›S.35

IFRS 17 AKTÜERLERE İHTİYACI ARTIRACAK

IFRS 17 standardı sigorta ve emeklilik şirketleri açısından yeni kavramlar, yeni hesaplamalar ve finansallar yönünden yepyeni bir bakış açısı getiriyor. Hesaplamaların tamamının teknik bilgi gerektirmesi ise aktüerler ve veri altyapısına olan ihtiyacı artırıyor. IFRS 17'nin son dönemin en köklü değişikliklerinden biri olacağı düşünülüyor. ›S.15



İKLİM BAĞLANTILI RİSKLER İÇİN SEKTÖR ÇÖZÜM ARIYOR

Bu yıl 13'üncüsü gerçekleşen "Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı"nın konusu "İklim Değişikliği, Doğal Afetler - Sigorta ve Reasürans Dünyasında Yeni Risk Yaklaşımları" oldu. Uluslararası konuşmacıların katıldığı konferansta ortak bir mesajda buluşuldu: İklim krizi; zaman dilimi, gelişmiş ya da gelişmemiş ülke ayırt etmeden dünyanın en önemli gündem maddesi olmalı. ›S.20

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"HEDEFİMİZ DÜNYAYLA UYUMLU BİR SİGORTACILIK"

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Denetleme Kurumu (SEDDK) ilk faaliyet yılını geride bıraktı. SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, "Sigortacılığı ve emekliliği uluslararası entegrasyonu yüksek, finansal ve kurumsal yeterliliği sağlam, istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeye sahip bir sektör olarak konumlandırmak için çalışıyoruz" dedi. ›S.24



"KASKO PENETRASYONUNU ARTIRMAK ELİMİZDE"

Kasko yaptırmayan kişilerle gerçekleştirdikleri araştırmaya katılanların %53'ünün araç sahibi oldukları dönemde ihtiyaçlarına uygun ürün bulamadıkları için kasko yaptıramadıklarını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Sigorta ihtiyacını karşılayacak çözümler bulmakla yükümlüyüz" dedi. ›S.5



"FİNANSIN GELECEĞİ HIZLI MEVZUATTA"

Finansın Geleceği Zirvesi'nde finansal sigortaların yaygınlaşması hakkında konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Finansın geleceği hızlı mevzuatsal adımların atılmasında yatıyor. Çünkü çözülmeyi bekleyen çok küçük sorunlar bile sistemin durmasına neden olabiliyor" ifadelerini kullandı. ›S.9



"SAĞLIK HARCAMALARINA TSS YARDIMCI OLACAK"

Pandemiyle birlikte son 1,5 yıllık süreçte artan sağlık harcamaları mali giderlerde ek bir yük oluşturuyor. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Artan sağlık harcamaları COVID-19'dan kaynaklanan tedavi masrafları da dahil olmak üzere TSS'nin sağladığı geniş teminatlarla yük olmaktan çıkıyor" dedi. ›S.10



C+WALKT SCOOTERLAR YÜRÜYÜŞÜN YERİNİ ALMAYA HAZIRLANIYOR

Toyota, yürüyüşün yerini alması için C+walkT isimli özel bir scooter tanıttı. İnsanlara ayrılan yürüyüş alanlarında kullanılması için tasarlanan üç tekerlekli scooter, çok dar alanlarda dahi manevra yapabiliyor. ›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 Hayat Emeklilik ile çocukların eğitim hayatı güvence altında

Türkiye Hayat Emeklilik'in Eğitimin Gücü Sigortası ile çocukların eğitimi yarıda kalmıyor, beklenmeyen durumlara karşı eğitim hayatı güvence altına alınıyor. Sigortalının sigorta süresi içerisinde vefatı halinde çocuğunun, torununun veya eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masrafları Türkiye Hayat Emeklilik tarafından karşılanıyor.
Özellikle son dönemde pandemiyle birlikte artan belirsizlik riskini en aza indirmek için sigortanın önemine dikkat çeken Türkiye Hayat Emeklilik Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, "Çocukların eğitim masrafları yıllar içerisinde değişiklik gösteriyor. Bu durum, eğitimin devamlılığı için karşılaşılabilecek risklere karşı anne babaların önlem alma gerekliliğini doğuruyor ve eğitim sigortası ihtiyaç haline geliyor. Tüm ebeveynlere Eğitimin Gücü Sigortası ile geleceğimizin teminatı çocuklarımızın eğitim hayatlarını garanti altına almalarını öneriyoruz" dedi.

ÖDENEN PRİMLER GELİR VERGİSİNDEN DÜŞÜYOR

Çocuklarının ya da bir yakınının eğitiminde daha güvenli adımlarla ilerlemesine destek olmak isteyen 18-65 yaş arasındaki sağlıklı tüm müşteriler, sigortadan faydalanabiliyor. Ödenmesi gereken sigorta primi; sigorta süresine, yaşa ve teminat tutarına göre belirleniyor. Ödenen primin tamamı; prim ödenen ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini ve asgari brüt ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla alınıyor. İçinde bulunan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ile yüzde 40 arasında değişen oranlarda gelir vergisi matrahından düşürülüyor.
En az 2 ile en çok 20 yıl arasında olmak üzere çocuğun kalan eğitim süresini düşünerek sigorta süresi tespit edilebiliyor; ayrıca Eğitimin Gücü Sigortası yaşam kaybı teminatı da



içeriyor.
Teminat tutarı, çocuğun yıllık eğitim masrafı ve eğitim süresi dikkate alınarak belirleniyor ve kalan eğitim süresi ile orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor.

Türkiye Hayat Emeklilik'in Eğitimin Gücü Sigortası ile çocukların eğitim hayatı güvence altına alınıyor. 18-65 yaş arası herkesin faydalanabildiği ve yaşam kaybı teminatını içeren sigorta, en az 2 en çok 20 yıllık süreyi kapsıyor.

Türkiye Sigorta, 9 ayda 7 milyar 718 milyon TL prim üretti

Türkiye Sigorta; 2021 yılının dokuz aylık döneminde 7 milyar 718 milyon TL'nin üzerinde prim ürettiğini açıkladı.

Prim üretimi ve kârlılıkta sürdürülebilir liderlik stratejisiyle sektörüne öncülük eden Türkiye Sigorta, 2021 yılında hedeflerine emin adımlarla ilerliyor. İnovatif bakış açısıyla ve yenilikçi ürünleriyle sektöründe öncü rol üstlenen Türkiye Sigorta, bu durumunu şirketin finansal tablolarına yansıtmaya devam etti.
Türkiye Sigorta'nın KAP'a açıklamış olduğu bağımsız denetimden geçmemiş 2021 Eylül sonu toplam brüt prim üretimi 7 milyar 718 milyon 49 bin 975 TL oldu. Şirketin toplam prim üretimindeki artış ise bir önceki yılın ocak-eylül dönemine göre yüzde 23,1 oranında yükseldi.
Genel zararlar branşında yılın dokuz aylık döneminde 2 milyar 799 milyon TL'yi aşan bir prim üretimi kaydeden Türkiye Sigorta, geçmiş yılın aynı dönemine göre yüzde 12'lik bir yükseliş gösterdi. Şirket, yangın ve doğal afetler branşında ise 1.494.596.089 TL'lik bir prim elde ederken, 2020'nin aynı dönemine göre yüzde 22 artış yakaladı. Türkiye Sigorta, kara araçları sorumluluk branşında ise % 39'luk bir yükselişle 1.471.682.894 TL prim artışı sağlarken, kara araçları branşında da %38'lik yükseliş yakaladı.
Ayrıca genel sorumluluk branşında 230.711.379 TL ile %77 ve nakliyatta 45.207.559 TL ile %75 yükseliş sağlandı. Finansal kayıplar kategorisinde de yukarı ivmesini sürdüren Türkiye Sigorta, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %94 prim artımıyla 26.764.796 TL'ye ulaştı.
Türkiye Sigorta'nın en yüksek prim elde ettiği branş ise %371 ile kefalet branşı oldu. Önceki yılın aynı döneminde 3.185.181 TL olan kefalet branşı prim oranı bu yıl 15.006.173 TL'ye ulaştı.

Türkiye Sigorta Pusula dergisi ikinci sayısı yayında!



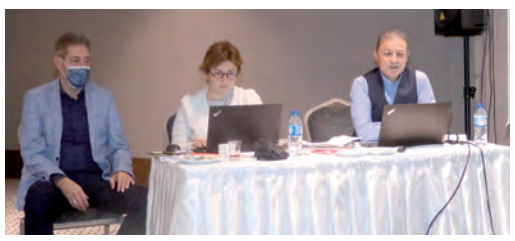
Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik acentelerine yönelik hazırlanan Türkiye Sigorta Pusula dergisi 2. sayısıyla okurlarına yeniden merhaba diyor.

Dergide sektörel haberler ve şirkete ait gelişmelerin yanı sıra farklı röportajlarla derlenmiş özel araştırma haberleri yer alıyor. Okurlar, acentelerle yapılan keyifli röportajlar ve sigortacılığın duayenleriyle yapılan söyleşileri bu sayıda okuma fırsatı buluyor. Ayrıca karikatür sayfası ve bulmaca gibi interaktif bölümleri ile dergi, acenteleriyle daha etkileşimli bir platform oluşturmayı amaçlıyor.



Tarım sigortalarında 2022 yılında yapılması planlanan yenilikler anlatıldı

Devlet Destekli Tarım Sigortaları 2022 Yılı Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlardaki düzenlemeler hakkında bilgilendirme toplantısı gerçekleştirildi.
TARSİM Yönetimi, Genel Müdürlük ile Bölge Müdürleri'nin katılımlarıyla gerçekleştirilen toplantıda, 2022 yılının amaçları ve hedeflerine yönelik yapılan paylaşımların ardından, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Genel Şartlar, Tarife ve Talimatlar'da uygulamaya alınacak yenilikler hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.



Fındık Hasar Tespit Teknikleri Çalıştayı gerçekleştirildi

Fındık Hasar Tespit Teknikleri Çalıştayı, 14-15 Ekim tarihlerinde, TARSİM'in ev sahipliğinde Ordu'da gerçekleştirildi.
Çalıştay'a, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal'ın yanı sıra; Giresun, Ordu, Trabzon ve Samsun İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nden, Fındık Araştırma Enstitüsü'nden yetkililer, Ordu, Bolu Abant İzzet Baysal ve Sakarya Üniversiteleri'nin Ziraat Fakülteleri'nden dekanlar, akademisyenler, TARSİM eksperleri ve İşletici Şirket çalışanları katıldı.



TARSİM Heyeti Adana'da

TARSİM Heyeti, Adana Bölge Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen 2022 Yılı Sera Yenilikleri Toplantısı'na katıldı. Toplantı kapsamında, Bölge Müdürlüğü yetkilileri ve eksperler ile bir araya gelinerek, karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.





"Yöneticiler İçin Liderlik Eğitimi" başarıyla tamamlandı

Mart 2021'de başlayıp 7 aylık bir eğitim sürecinin sonunda Eylül 2021'de sona eren "Yöneticiler İçin Liderlik Eğitimi" programı başarıyla tamamlandı. "Yöneticiler İçin Liderlik Eğitimi" programına TARSİM'den 32 personel katıldı. 2022 yılı içerisinde tüm projelerin hayata geçirilmesi planlandı.

TARSİM Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı'na katıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Türkiye Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından bu yıl 13.'sü düzenlenen Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı'na katıldı.
"İklim Değişimi, Doğal Afetler – Sigorta ve Reasürans Dünyasında Yeni Risk Yaklaşımı" başlıklı online konferans kapsamında, Xprimm'den Daniela Ghetu'nun moderatörlüğünde gerçekleşen "Hasar-Risk Yönetimi" başlıklı oturumda konuşma yapıldı.



bilgilendirmelerde bulundu.

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal:

Tarım sigortasız olmaz

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Eylül ayında gerçekleştirilen Finansın Geleceği Zirvesi çerçevesinde "Sigortacılığın Geleceği" paneline katılım sağladı.
Genel Müdür Serpil Günal panelde, tarım sektöründe yüksek oranda risk altında faaliyetlerini sürdüren üreticilerimize, tarım sigortasının bir ihtiyaç olduğunu anlatmalıyız dedi ve şu açıklamalarda bulundu:
TARSİM Sistemi, küresel düzeyde etkisini giderek arttıran iklim değişikliklerinin doğurduğu olumsuz sonuçlara karşı ülkemizde tarımsal üretimde devamlılık, üretici ve yetiştiricimizin gelirinde istikrar ve tarım ekonomisinde dengenin sağlanabilmesi amacıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Sistem'de teminat kapsamı sürdürülebilirlik ilkesi çerçevesinde her yıl kademeli olarak genişletiliyor. Bazı branşlarda %67'ye ulaşan devlet prim desteği imkânı sunuluyor. Çeşitli indirim ve



ödeme kolaylıkları ile çiftçimiz ürünlerini ve hayvanlarını güvence altına almaya teşvik ediliyor.
TARSİM olarak, bu yıl üretici ve yetiştiricilerimize, 1.2 milyar TL ödeme gerçekleştirdik. İlerleyen dönemlerde 1.2 milyar TL daha hasar ödemesi yapacağız. Sistem'in yaygınlaştırılarak penetrasyonun arttırılması, üreticilerimizin tarım sigortasını zamanında yaptırması ve ihmal etmemesi yönünde bilinçlendirilmesi son derece önemli. TARSİM olarak bu bilincin oluşturulması için eğitim faaliyetlerimizi çok yönlü ve kesintisiz olarak sürdürüyoruz. Acentelere, bankalara, eksperlere ve çalışanlarımıza yönelik eğitim programları düzenliyoruz.
Ülkemizde tarım sigortalarında sigortalılık oranlarının yüksek olduğu bölgelere baktığımızda, geçmiş yıllarda önemli hasar olaylarının meydana geldiğini görüyoruz. Yaşanan afetlerin ardından teminatı bulunan çiftçilerimizin hasarları, TARSİM tarafından hızlı bir şekilde karşılanırken, sigortası olmayanların ise afetlerden sonra ciddi mağduriyetler yaşadıklarını görüyoruz. Yaşanan bu afetlerin yaratacağı mağduriyetleri daha aza indirmenin yolu sigortadan geçiyor. Bu nedenledir ki, hepimizin en önemli gündem maddelerinden biri, tarım sigortası konusunda üreticilerimizi bilinçlendirmek olmalı. Tarım sektöründe yüksek oranda risk altında faaliyetlerini sürdüren üreticilerimize, sigortanın sıradan bir ürün olmadığını, bir ihtiyaç olduğunu anlatmalıyız. Devletin desteğinin önemine de değinilerek, tarım sigortası alanındaki bilincin artırılmasının, Sistem'in yaygınlaştırılmasına katkı sağlanacağını düşünüyorum.

“Kasko sahipliğini artırmak sigorta şirketlerinin elinde”

Bir aracın kazaya karışması, yanması veya çalınması gibi durumlarda oluşacak hasarı güvence altına alan oldukça kapsamlı bir sigorta ürünü olan kaskoda ülkemizdeki sigortalılık oranı %30’un da altında. Bu alandaki sigorta açığının nasıl kapatılacağı ve sigorta penetrasyonunun nasıl artırılacağı sigortacıların gündem konuları arasında. Kişiselleştirilmiş ve ihtiyaca özel ürünlerle yakaladığı başarıyı devam ettiren Ray Sigorta, günümüzün müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için gerçekleştirdiği piyasa araştırmalarına bir yenisini daha ekledi. Ray Sigorta’nın müşterilerden elde ettiği veriler, ülkemizde kaskoya bakış ve üründen beklenenlerle ilgili değerli göstergeler ortaya koyuyor. “Gerçekleştirdiğimiz anket çalışmasından elde ettiğimiz veriler son derece çarpıcı.” diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Araştırmamızın ortaya çıkardığı en önemli noktalardan biri, kasko ve trafik sigortaları arasındaki farkın müşterilere net ve açık bir şekilde aktarılamaması. Katılımcıların %36’sı kasko ve trafik sigortası arasındaki farkı bilmediklerini ifade ediyor. Bu da sektörümüzün müşteriye dokunmak ve sigorta bilincini geliştirmek konusunda daha fazla mesafe katetmesi gerektiğini ortaya koyuyor.” dedi.



'TANITMAK VE FARKINDALIK YARATMAK ÇOK ÖNEMLİ'

Anında yol yardımı, ikame araç ve mini onarım gibi ek asistans hizmetlerinin kaskosu olan sigortalılar tarafından oldukça talep gördüğünü ancak müşteriye bu hizmetlerin iyi anlatılması gerektiğini ifade eden Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: “Örneğin ankete katılanların %45’i mini onarım, ikame araç, çekici hizmeti gibi asistans ürünlerinin kasko sigortalarına dâhil olduğundan haberdar değil. Yani bu tarz ek faydaların müşterilere anlatılarak kasko sigortasında farkındalık yaratılmasının önemi bir kez daha vurgulanmış oluyor.”

EKONOMİK ÜRÜNLER 'ANAHTAR'

Ray Sigorta’nın gerçekleştirdiği araştırmaya göre vatandaşın kasko yaptırmamasının en yaygın başlıca iki sebebi; ürün fiyatlarını yüksek bulması (%38) ve aracını fazla kullanmadığını belirtmesi (%45) olarak öne çıkıyor. Kaskoyu faydalı bulmadığı için tercih etmeyenlerin oranı %5’te kalırken, aracını iyi sürdüğü için kaskoya ihtiyacı olmadığını düşünenlerin oranı %2’yi geçmiyor. Araştırma sonuçlarına bakıldığında, araç sahiplerinin kasko ürününü tercih etmeleri için anahtarın “ekonomik” ürünler olduğunu vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Dolu, deprem, sel, aracın çalınması, yanması gibi ön görülemeyen büyük risklere karşı aracınızı koruyan ve ekonomik bütçeli bir kasko olursa, ürünü almayı düşünür müsünüz sorusunu yönelttiğimiz katılımcıların %70’e yakını EVET cevabı veriyor. Bu noktada sektörde yapılması gereken çok açık. Kaskoda vatandaşın cebine uygun, ihtiyaçlarını karşılayan nokta atışı ürünlerle çözüm üretmemiz gerekiyor.” Koray Erdoğan sözlerini şöyle sonlandırdı: “Gerçekleştirdiğimiz araştırmadan çıkan bir diğer önemli sonuç ise kasko koruması altında olmayan araç sahiplerinin %25’inin bu durumdan huzursuzluk hissetmesi. Biz sigorta hizmeti veren şirketler olarak bu huzursuzluğu kaldıracak, vatandaşın sigorta ihtiyaçlarını karşılayacak ve güven duygusunu destekleyecek çözümler bulmakla yükümlüyüz. Ray Sigorta olarak yakın zamanda devreye aldığımız ve finansal anlamda çok sayıda avantaja sahip Başlangıç Kasko gibi ürünlerin sektörde karşılık göreceğine ve penetrasyonu artıracağına eminiz.”

Ray Sigorta’nın kasko yaptırmayan araç sahipleriyle gerçekleştirdiği araştırma, ülkemizde kasko penetrasyonunun ekonomik ve müşteri ihtiyaçlarıyla uyuşan ürünlerle artırılabileceğini ortaya koyuyor. Araştırmaya katılanların %53’ü araç sahibi olduğu dönem içinde bir noktada kasko yaptırmayı düşündüklerini ancak ihtiyaçlarına ve bütçelerine uygun ürün bulamamaları sebebiyle kasko yaptırmadıklarını belirtiyor. **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, “Sigorta şirketleri olarak vatandaşların sigorta ihtiyaçlarını karşılayacak ve buradaki koruma açığını kapatacak çözümler bulmakla yükümlüyüz.” dedi.



Türk Nippon Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Pandemi dönemi ile tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe talebin arttığını ve sigorta şirketlerinin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu** "TSS ürününe artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri kampanyalarımızla ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz" dedi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde Sağlığınız Bizde ve Türk Nippon Sigorta Standart TSS ile sektörde yer alan Türk Nippon Sigorta bu ürünlerle katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak, ürünlerini müşterilerinin ihtiyacına göre konumlandırmaya devam ediyor.
Pandemi dönemi ile tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan talep nedeni ile sigorta şirketlerinin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "TSS ürününe artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri kampanyalarımızla ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz" dedi.
Türk Nippon Sigorta Standart TSS ürününden 59 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkesin faydalanabildiğini



ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu ürünle sigortalılar SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetlerini de poliçe dahilinde tutan üründe sigortalılar, diş tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmetinden de yararlanabiliyor. Ürünümüz aynı zamanda isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunmakla birlikte, yine isteğe bağlı olarak poliçe kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya limit dahilinde nakit ödeme yapılmaktadır" dedi.

'TALEP ARTIYOR'

Uygun fiyata özel hastane hizmeti almayı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilginin her geçen gün arttığını ifade eden Pamukçu, "Bu sigorta türünde primler, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşlarına göre değişiklik göstermektedir. Özel sağlık sigortaları, özel hastanelerdeki ayakta tedavi bedelinin genelde %80'ini karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortasında bu hizmetin %100'ü karşılanmaktadır" dedi.

Türk Nippon Sigorta düzenlediği kampanya ile acentelerini Mardin'e götürecek

Türk Nippon Sigorta düzenlediği kampanyalarla, her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteriyor. Acenteler için düzenlenen Ferdi Kaza Kampanyası'nda başarılı olacak acentelerini Mardin seyahati ile ödüllendireceklerini söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, odak noktası olarak belirledikleri acenteleri için bundan sonraki dönemlerde de seyahat organizasyonlarının sıkça tekrarlanacağını, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin nabzını tutmaya devam edeceklerini belirtti. Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Üretimimizin büyük bir kısmını sağladığımız acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak mevcut uygulamalarımızın haricinde acentelerimize karşı farklılıklar yaratan uygulamalarla dinamik bir yapı oluşturduk. Bu yapı içinde acentelerimize hizmet vermeye devam ediyoruz" dedi.



Acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirdiklerinin altını çizen Pamukçu, acenteleri için her zaman yenilikler yapmaya ve acentelerini her daim ayrıcalıklı kılmaya devam edeceklerini de sözlerine ekledi.

Türk Nippon Sigorta'da eğitimler hız kesmiyor

Türk Nippon Sigorta'da eğitimler hız kesmeden devam ediyor. "Hayat boyu öğrenme" mottosu ile yola çıkan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarına sunduğu ingilizce eğitimine ilave olarak açtığı speaking sınıflarıyla çalışanlarının kişisel ve mesleki gelişimlerine destek olmaya devam ediyor. Zoom platformu üzerinden yapılan eğitim ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak çalışanlarının gelişimine büyük önem verdiklerini ifade etti.
Türk Nippon Sigorta olarak teknik/mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil alanlarında çeşitli eğitimler gerçekleştirdiklerini kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çalışanlarımızın kişisel ve mesleki gelişim alanlarını önemsiyoruz. Eğitimlerimizi planlarken özellikle interaktif ve geri bildirimle beslenen programlar tasarlamaya özen gösteriyoruz. Önümüzdeki aylarda da çalışanlarımızı destekleyecek farklı proje ve programları da hayata geçirmeyi planlıyoruz" dedi.
Çalışan ihtiyaçları doğrultusunda politikaların oluşturulduğu, gelişime katkı sağlayan, çalışan motivasyonuna önem vererek stratejilerini planlayan bir İK yapıları olduğunu aktaran Dr. E. Baturalp Pamukçu, şunları söyledi: "Çalışanlarımızın düşüncelerine ve görüşlerine önem vererek adımlarımızı atıyoruz. Onlardan aldığımız her geri bildirim bizler için oldukça önemli ve değerli. Bu nedenle İK yapımızı 'Çalışan Odaklı' olarak tanımlayabiliriz."

Toker: Kurumsal sürdürülebilirlik için önce insan

Sürdürülebilirlik kavramının gelecek nesillere aktarılan önemli değerlerden biri olduğunu ve kurumsal olarak benimsedikleri sürdürülebilirlik stratejilerini insan kaynakları alanında da yürüttüklerini belirten Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, "Koru Sigorta olarak ekonomik performansımızın yanı sıra sosyal ve çevresel performansımızı da destekleyecek sürdürülebilir insan kaynağı yaklaşımını önemsiyor, şirketimizin başarılarını öne taşıyacak unsurun yine insan kaynağımız olduğuna inanıyoruz" dedi. Toker, sözlerine şu şekilde devam etti: "Koru Sigorta olarak merkezimize insanı koyuyor, çalışan memnuniyetinin yanı sıra çalışanlarımızda kalıcı aidiyet duygusu sağlamak için çaba gösteriyoruz. İnsan kaynağımızın mutlu, huzurlu bir ortamda çalışması için gerekli ortamları sağlıyor, çalışanlarımızı mesleki ve kişisel gelişimlerine katkı sağlayacak eğitimler ile destekliyoruz. Böylece çalışanlarımız, işlerini başarı merkezli ve motive bir şekilde yapıyor." Sürdürülebilir insan kaynağı uygulamasında başarıya ulaştıran başlıkları "Kariyer planlaması, sektör ile uyumlu ücret politikası, değişim yönetimi, adalet, etik kurallar, kurum kültürü, değerler, çalışan motivasyonu, performans değerlendirme, çalışanların kendi görevleri içinde kararlara katılma" şeklinde sıralayan Toker, sürdürülebilir başarının sırrının, yenilikçi stratejiler ve güncel teknolojilerle birlikte çalışanları desteklemekten geçtiğini ifade etti.



ÇALIŞANLARIMIZIN GÜCÜNE GÜVENİYORUZ

Şirketlerin finansal sermayelerinin yanı sıra insan sermayesi ile daha fazla rekabet gücü kazandığına dikkat çeken Toker, "İnsan kaynaklarımız sayesinde sektörde her geçen gün büyüyen ve gelişen bir şirket olmaya devam ediyoruz. Çalışanlarımızın görevi gereği ihtiyaç duyduğu ortam ve ekipmanların yanı sıra kariyer planlaması için gerekli olan eğitim ihtiyaçlarını karşılamak her zaman önceliğimizdir. Çalışanlarımızın kendilerini sürekli geliştirebiliyor olması, mutluluğu ve tatmini ile birlikte şirketimize bağlılığını da artırıyor. Diğer yandan, kendini geliştiren çalışanlarımız sayesinde, şirketimiz gelişen teknolojilere de hızla ayak uydurabiliyor ve yeni teknikleri uygulayabiliyor" dedi. Çalışanlarının bireysel kariyer hedeflerini şirket hedefleri ile uyumlu bir şekilde gerçekleştirdiklerini, kariyer planlamalarını da bu yönde yaptıklarını ifade eden Toker, sürdürülebilir başarıda güçlü ve mutlu insan kaynağının da etkili olduğunun altını çizdi ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Kurumlar çalışanlarından bağımsız olarak düşünülmemelidir. Şirketimizin sektördeki payını her geçen gün artırmasında etkili olan en önemli unsurlardan biri de güçlü ve mutlu çalışanlarımız. Her biri alanında uzman olan ve edindiği tüm deneyimleri şirketimizde de uygulayarak bizi ileri taşıyan çalışanlarımızın gücüne güveniyoruz. Çalışanlarımızı, doğru işe alım yöntemleri ile doğru görevlerde çalıştırmak, çalışan memnuniyetini üst seviyelerde tutmak her zaman önceliğimizdir. Bu doğrultuda, aynı hedefte birlikte ilerlediğimiz çalışanlarımızla aksiyonlarımızı sürdürülebilir temeller üzerinde belirliyoruz."

AİDİYET DUYGUSU OLUŞTURMAK ÇOK ÖNEMLİ

Çalışanların ihtiyaçlarını, taleplerini ve beklentilerini bilerek bu doğrultuda aksiyon almanın sürdürülebilirliği sağladığını belirten Toker, "İnsan Kaynakları tarafından düzenli olarak yapılan çalışan/yönetici görüşmeleri, çalışan memnuniyeti anketleri, çalışan bazında yapılan eğitim ihtiyaç analizleri, her zaman yol gösterici oluyor. Bu anketlerde ve görüşmelerde topladığımız bilgiler çok kıymetli, memnuniyeti artırmak ve daha huzurlu bir çalışma ortamı sağlayabilmek için her kademeden çalışanımız ne gerekiyorsa yapıyor" dedi.

Çalışan memnuniyeti sağlandığı takdirde bağlılık ve aidiyet duygusunun oluştuğuna dikkat çeken Toker, "Aidiyet duygusunu oluşturabilmek, özellikle de stresli işlerde çalışan kişiler için en çok üzerinde durulması gereken konulardan bir tanesi. Aidiyet duygusu olan bir çalışan, işinde de verimli olur. Eğer bir çalışan bulunduğu iş yerinde mutlu değilse, bir şekilde haksızlığa uğradığını düşünüyorsa bu durumda aidiyet duygusunun oluşması mümkün olmaz. Şirketimizdeki tüm yöneticiler, ekipleri ile sık sık bir araya gelerek görüşmeler yapıyor. Sohbet havasında geçen bu görüşmelerde, çalışanların ihtiyaç ve talepleri dinlenerek gerekli aksiyonlar alınıyor" dedi.

Sürdürülebilir başarıda güçlü ve mutlu insan kaynağının etkili olduğunu vurgulayan **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker,** "Kurumlar çalışanlarından bağımsız olarak düşünülmemelidir. Şirketimizin sektördeki payını her geçen gün artırmasında etkili olan en önemli unsurlardan biri de güçlü ve mutlu çalışanlarımız" dedi.



Quick Sigorta %100 Online Kefalet ürünü ile uluslararası başarı kazandı

"The Efma-Accenture Innovation in Insurance" ödül programı çerçevesindeki sektör trendlerini içeren raporda Quick Sigorta, "Müşteri Deneyimi, deneyiminizi her yerde ve her zaman sunabilmek" adlı başlıkta; trend belirleyen ve müşteri deneyimini iyileştiren projelerinin başarısıyla yer aldı. **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, "Quick Sigorta olarak çok kısa sürede global bir iş olan sigortacılıkta gelecek trendlerine yön veren çok sayıda yaratıcı iş modelleri ortaya koyduk. İnovatif olmayı önemsiyoruz" dedi.

Dünyanın en büyük bankacılık ve sigortacılık kuruluşu Efma ve global bir yönetim danışmanlığı şirketi Accenture ortaklığında düzenlenen Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards Trends 2021, bu yıl da sigortacılık sektöründeki yenilikçi projeleri ödüllendirdi. Quick Sigorta, sektöre yön veren başarılı projeleriyle raporda öne çıkan şirketler arasındaki yerini aldı.

"The Efma-Accenture Innovation in Insurance" ödül programı çerçevesindeki sektör trendlerini içeren raporda Quick Sigorta, "Müşteri Deneyimi, deneyiminizi her yerde ve her zaman sunabilmek" adlı başlıkta; trend belirleyen ve müşteri deneyimini iyileştiren projelerinin başarısıyla yer aldı. %100 Online Kefalet Poliçesi projesi ve pandemi sürecinde sunduğu dijital çözümleriyle dikkat çekti.

Son katılım tarihi 24 Eylül olan "Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards Trends 2021" yarışmasına, 55 ülkeden 460 proje başvurusu gerçekleşti ve toplam 269 kurum katıldı. Bu rakamlar aynı zamanda sektördeki fırsatları ve sektörün yeni müşteri beklentilerini karşılama konusunda sahip olduğu adaptasyon gücünü de işaret ediyor.

"Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards Trends 2021" raporunda yer alacak projeler seçilirken tüm başvurular analiz edilip altı önemli sektör trendi belirlendi. Bu trendler sigortacıların 2021 ve sonrasında nelere odaklanacağına ışık tutuyor. Accenture, trendlerle birlikte onları oluşturan projelere de raporda yer veriyor.



%100 ONLINE KEFALET TÜRKİYE'DE BİR İLK

Quick Sigorta'nın bol ödüllü %100 Online Kefalet ürünü, kamu ihale süreçlerinde özel sektörün teminat ihtiyaçlarını karşılayabilmek, bankalar tarafından düzenlenen teminat mektuplarına alternatif yaratmak, bu şekilde kredi limitlerinin başka alanlarda kullanılmasını sağlamak için önemli bir proje. Türkiye'de bir ilk olan ürün, firmalara ihalelere katılırken teminat mektubu yerine Quick Sigorta Kefalet Sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunabilmesini sağlıyor.

TRENDLERE YÖN VEREN İŞ MODELLERİ

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, kendilerine bu başarıyı getiren çalışma sistemleri için "Quick Sigorta olarak çok kısa sürede global bir iş olan sigortacılıkta gelecek trendlerine yön veren çok sayıda yaratıcı iş modelleri ortaya koyduk. İnovatif olmayı önemsiyoruz, bu kapsamda ürünleri, branş segmentlerinin yanı sıra dağıtım kanallarını da çeşitlendirmek ve birbirine entegre etmek bizim için önemli bir role sahip. Böylesi değerli bir raporda yer almak, attığımız adımların ve yenilikçi bakış açımızın da bir karşılığı olduğunu gösteriyor. Şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da finansal sigortalar alanı başta olmak üzere sektörde öncülük etmeye devam edeceğiz. 2022'de çok farklı ürünler ve iş planları düzenleyerek bu alanı da sektörel olarak geliştireceğiz. Yenilikçi olmak bizim DNA'mızda var, her departmanımızda ve her ürünümüzde bunu temel alıyoruz. Çok sayıda ürünümüzü pandemi itibariyle online olarak sunmaya başladık. Bu özellik, erişim ve hız faktörüne olumlu etki ediyor; müşterilerimiz işlemlerini kolayca gerçekleştiriyor" dedi.

Quick Sigorta'nın desteğiyle yarışan Barkın Pınar, Intercity Gold Cup'ta birinci oldu

Amatör ve profesyonel motor sporcularının katıldığı Intercity Gold Cup, bu yıl 2017'den beri üçüncü kez yapılmış oldu. Yarış, 25 pilotun katılımıyla yıl içinde düzenlenen yedi ayaktan oluşuyor. 160 beygir gücünde Renault Megane otomobiller ile yapılan serinin, 16-17 Ekim'de altıncı ve 20-21 Kasım'da da yedinci ayağı gerçekleştikten sonra yılın şampiyonu belli olacak.

'İNANILMAZ BİR DENEYİMDİ'

Son serideki başarısıyla Intercity Gold Cup 2021'de şu an ikinci sırada olan Barkın Pınar, yarış öncesindeki heyecanını şöyle anlattı: "10 Ekim'de İstanbul'da gerçekleşecek F1 yarışından bir ay önce, Intercity Gold Cup beşinci ayak yarışımızın da aynı gün gerçekleşeceğini öğrenmiştik. Cumartesi gerçekleşen, yarışa kaçıncı sıradan başlayacağımızı belirleyen sıralama turları ise çok çekişmeli geçti. 30 dakikalık seansın son dakikalarına kadar dördüncü durumdayken, son turda günün en hızlı turunu atarak yarışa ilk sıradan başlama hakkını kazandım."

İki yıldır Quick Sigorta sponsorluğunda yarışan Pınar, yarış sonrasında mutluluğunu paylaşırken, "Bu süreçte bana destek olan Quick Sigorta'ya çok teşekkür ediyorum. Yarış günü heyecan doruktaydı, F1 yarışı öncesi start almak inanılmaz bir deneyimdi. Yarış start'ı verildiğinde iyi bir kalkışla yerimi korudum. İkinci turun sonunda, en yakın rakibimle aramdaki fark yaklaşık 1,5 saniye olmuştu. Arka grup ikincilik mücadelesi sırasında vakit kaybetti ve bu sayede her tur aradaki farkı daha da açtım. Yarışı 6,5 saniye gibi büyük bir farkla kazandım. Yarış sonrası ilk üç pilotu, podyumun arkasındaki odaya davet ettiler. Buradan isimlerimiz anons edildi. Bu değerli anları hayat boyu unutmayacağım"



şeklinde konuştu.

'SPORUN VE SPORCUNUN HER ZAMAN YANINDAYIZ'

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise bu önemli başarıyla gurur duyduğunu belirtirken yelken, yüzme, kürek gibi sporlardaki sponsorluklarla birlikte motor sporlarını desteklemekten büyük mutluluk duyduklarını şöyle ifade etti: "Quick Sigorta olarak sporun ve sporcunun her zaman yanında olduk ve birçok branşta desteğimizi sürdüreceğiz. Motor sporları da önemsediğimiz ve bir parçası olmaktan heyecan duyduğumuz bir alan. Barkın Pınar'ın başarısı sadece bizim için değil tüm ülke için bir gurur kaynağı oldu. Başarılarının devamını diliyorum."



Finansın Zirvesi kapsamında gerçekleşen Sigortacılığın Geleceği Paneli'nde Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, finansal sigortalar konusunda öncü bir şirket olarak ülke ekonomisine katkılarıyla ilgili soruları yanıtladı.

"Finansın geleceği mevzuatın hızlandırılmasında"

Turkuvaz Medya Grubu'nun ekonomi haber kanalı A Para tarafından düzenlenen 'Finansın Geleceği Zirvesi' gerçekleşti. Zirveye Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Dr. Şakir Ercan Gül, Türkiye Sigortalar Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy gibi isimler de katıldı.



SEKTÖRÜN YENİ BİR GELECEĞİ VAR

'Finansın Geleceği Zirvesi' çerçevesinde düzenlenen Sigortacılığın Geleceği Paneli'nde konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, 2014 yılından itibaren özellikle finansal sigortalar alanlarında bazı mevzuat düzenlemelerin yapıldığını belirtti. Finansal sigortaların yaygınlaşması hakkında konuşan Yaşar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Biz 2018'de bizimle birlikte bu alana giren kimi sigorta şirketleriyle birlikte Türkiye'de sigorta sektörünün yeni bir geleceği olduğunu ortaya koyduk. Sadece bizim şirketimiz kefalet senetlerinde 3 milyar TL'ye yakın bir teminat sağlayarak iş insanlarımızın, reel ekonominin bankalardaki limitlerini nakdi limit olarak kullanabilmesine imkan sağladı. Bu aynı zamanda sigortacılar için de yeni sigortalanabilir alanlar oluşturuyor. Türkiye'de banka dışı finans alanının tamamı yüzde 15'lerde, sigortacılık sektörü de yüzde 5'lerde. Avrupa'da sadece sigorta bile yüzde 20'lerde. Dolayısıyla bu alanın büyümesi lazım. Finansın geleceği biraz daha hızlı mevzuatsal adımların atılmasında yatıyor. Çünkü çözülmeyi bekleyen çok küçük sorunlar bile sistemin durmasına neden olabiliyor. Örneğin; elektronik imza kanununda, banka teminat mektubu dışındaki teminat senetlerinin elektronik olarak imzalanamayacağına dair bir hüküm olması, bizi elektronik ihalelerde kefalet senedi düzenleyemez hale getirdi. Bunu hep birlikte çözmeye çalışıyoruz ama bazen de takılıyoruz."



'SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE AĞIRLIK VERDİK'

Öte yandan kefalet sigortaları kapsamında çok sayıda ürün geliştirdiklerini belirten Yaşar, "Bu çeşitlilik sadece banka teminat mektuplarına eşdeğer kefalet senetleriyle sınırlı değil. Mesela Varlığa Dayalı Menkul Kıymet Sigortası'yla halka arzların başarılı bir şekilde gerçekleşmesini sağladık. Yeni fon yaratma kapasiteleri sunduk. Bina tamamlama sigortaları sayesinde vatandaşın tek başına çözemeyeceği konulara destek verdik, farkındalığı artırdık. Vatandaşa, mutlaka bu belgeyi ilgili kişiden istemesini söyledik. Siber sigortalar başta olmak üzere tüm çalışmalarımızda sürdürülebilirliği sağlayan ürünlere ağırlık verdik" dedi.

'YÜKSELEN BİR İVME VAR'

Alacak sigortalarına taleplerin mevcut durumuyla ilgili ise Ahmet Yaşar şunları aktardı: "Dünyada 6,5 milyar euro'luk bir prim hacmi varken Türkiye'de henüz 44 milyon euro civarında. Burada tabii devletimizin desteğiyle yükselen bir ivme var. Pandemi döneminde KOBİ'lerin ihtiyacıyla birlikte hacimler 25 milyondan 125 milyona yükseltildi. Yalnızca alacak sigortalarının yurt dışında olduğu gibi burada da bankalar tarafından teminat olarak kabul edilmesi sorunu çözüldüğünde daha iyi olacak. Bu sayede hacim yaratılıp iş insanları desteklenmiş de olacak." Ayrıca önleyici sigortacılık modelini de yaygınlaştırmaya çalıştıklarını söyleyen Yaşar, sürdürülebilirliğin devamı için önemli olan önleyici sigortacılığın, henüz gerçekleşmeden riskin önlenmesinde etkili olduğunu kaydetti.

A Para tarafından düzenlenen 'Finansın Geleceği Zirvesi' gerçekleşti. Zirvede düzenlenen Sigortacılığın Geleceği Paneli'nde konuşan **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar,** kefalet sigortaları kapsamında çok sayıda ürün geliştirdiklerini belirterek, "Siber sigortalar başta olmak üzere tüm çalışmalarımızda sürdürülebilirliği sağlayan ürünlere ağırlık verdik" dedi.

“Artan sağlık harcamaları TSS desteği ile yük olmaktan çıkıyor”

Pandemi ile birlikte sağlıklı olmanın değerini daha iyi anladığımız son 1,5 yıllık süreçte artan sağlık harcamaları mali giderlerde ek bir yük oluşturuyor. Konuyla ilgili konuşan **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı,** “Giderek artan sağlık harcamaları COVID-19’dan kaynaklanan tedavi masrafları da dahil olmak üzere tamamlayıcı sağlık sigortalarının sağladığı geniş teminatlarla yük olmaktan çıkıyor” dedi.

Pandemi ile birlikte sağlığımızın değerini çok daha iyi anladığımız bugünlerde sağlık harcamaları da giderek artış gösteriyor. Dünya Sağlık Örgütü’nün 2021 raporuna göre Avrupa genelinde sağlık harcamaları ekonomiden daha hızlı bir büyüme oranı gösterirken bunun sonucu olarak sağlık harcamalarının GSYİH’deki payı %6,4’ten %7,5’a yükseldi. COVID-19 öncesi dönemde Avrupa’daki düşük-orta gelirli ülkelerin çoğunda cepten yapılan ödemeler kamu sağlık harcamalarından daha hızlı büyüdü. TÜİK tarafından yayınlanan ‘2019 Sağlık Harcamaları’ istatistiklerine göre toplam sağlık harcaması 201 milyar 31 milyon lira olarak gerçekleşti. Kişi başına sağlık harcaması 2018 yılında 2.030 TL iken, bu rakam 2019 yılında %19,9 artarak 2.434 TL’ye yükseldi. 2020 yılında hem sağlık hem de sosyal hayatın tamamına damga vuran ve etkisinin içerisinde bulunduğumuz 2021 yılında devam ettiği pandemi sürecinde sağlık harcamalarına yapılan tutarların daha da yükseleceği gündemde.

‘FARK ÜCRETLERİ TEMİNAT ALTINDA’

Sağlığın sadece pandemi gibi kriz dönemlerinde değil her dönemde en öncelikli konu olması gerektiğine dikkat çeken Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, “İçinde bulunduğumuz pandemi dönemi son 1,5 yılda bize öğretti ki; her şeyden önce güvence altına almamız gerekenlerin başında kendimizin ve sevdiklerimizin sağlığı geliyor. Sağlık harcamaları giderek artış göstererek mali giderlere ek bir yük oluştursa da bütçe dostu olan tamamlayıcı sağlık sigortaları gibi özel olarak geliştirilmiş sigorta ürünleri, SGK ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından sigorta süresi içinde, poliçe özel ve genel şartları kapsamında sigortalının ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alarak sigortalılara güvence sağlıyor” dedi.



COVID-19 TEDAVİ FARK ÜCRETLERİ DE KARŞILANIYOR

“COVID-19’dan kaynaklanan tedavi masrafları dahil olmak üzere tamamlayıcı sağlık sigortalarının sağladığı geniş teminatlarla giderek artan sağlık harcamaları yük olmaktan çıkıyor” diyen Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta olarak müşteri odaklı yaklaşımları ile sigortalılara güvence sağlamayı ilke edindiklerinin altını çizdi. Bu kapsamda COVID-19’dan kaynaklanan tedavi fark ücretlerinin de Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün geçerli olduğu anlaşmalı özel hastanelerde poliçe teminatları çerçevesinde karşılandığını vurgulayan Kırmızı, “Türk sigorta sektörü pandeminin ilan edilmesiyle beraber ilerleyen süreçte başarılı bir sınav verdi. Doğa Sigorta olarak sigortalılarımızı ve sigortalı adaylarımızı zorlu süreçte yalnız bırakmayarak COVID-19’dan kaynaklanan tedavi fark ücretlerini de Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün geçerli olduğu anlaşmalı özel hastanelerde poliçe teminatlarına dahil ettik. Ulaşılabilir fiyatlar ile her bütçeye hitap eden TSS ürünümüz ile sadece yatarak tedavi ve yılda 6 ve 10 kez ayakta tedavi kullanım limiti dahil olan iki ayrı yatarak tedavi ürünümüz ile toplam 3 adet plan sunuyoruz. Doğa Sigorta olarak; özel hastane ve doktor seçme imkanı, yenileme garantisi, kapsamlı diş paketi, check up paketi, mamografi ve PSA hizmetlerini de ücretsiz olarak sunuyoruz” şeklinde konuştu.

TSS’DE %56 ARTIŞ

Tamamlayıcı sağlık sigortalarında artan ivmeye dikkat çeken Kırmızı, “Sektör geneline baktığımızda 2021 Ağustos sonu verilerinde TSS özelinde prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %55,5 oranında artış yaşayarak 1 milyar 455 milyon liraya ulaştığını görüyoruz. Pandemi öncesinde TSS’nin tüm branşlar içerisindeki payı %1,6 iken pandeminin sağlık sigortaları özelinde yarattığı bilincin de etkisi ile birlikte 2021 Ağustos sonunda bu oran %2,8’e ulaştı. Şirketimiz özelinde verileri incelediğimizde ise Doğa Sigorta olarak 2021 Ağustos sonunda sektör ortalamasının üzerinde bir artış kaydettik. Ağustos sonu TSS prim üretimimizi geçen yılın aynı dönemine göre %56,8 oranında artırarak 23 milyon liradan fazla prim üretimi kaydettik” dedi.

Nihat Kırmızı ‘Türkiye’nin En Etkin 50 CEO’su listesinde bu yıl da yer aldı

Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, aylık ekonomi ve iş hayatı dergisi Business Life’ın, her yıl geleneksel olarak düzenlediği “Türkiye’nin En Etkin 50 CEO’su” araştırmasında, bu sene de listede yer aldı.
Performans, ortak düşünce ve somut verilerle belirlenen liderler arasından seçilen “Türkiye’nin En Etkin 50 CEO’su” listesi, okur geri bildirimlerinin yanı sıra “Business 500” abonesi 250’den fazla üst düzey yöneticinin görüşleriyle şekillendi. Listeye son halini; Selen Kocabaş, Aclan Acar, Ayşegül İldeniz, Dr. Bahadır Kaleağası, Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan, Seyfettin Bayram, Süreyya Ciliv ve Ümran Beba gibi isimlerden oluşan jüri üyeleri verdi. Pandemi döneminde başarılı bir performans ortaya koyan liderlerin bulunduğu “Türkiye’nin En Etkin 50 CEO’su” listesinde, iş dünyasındaki başarıları ve yeni girişimleriyle ön plana çıkan Nihat Kırmızı, 2017 yılından beri listede aralıksız yer alıyor. Doğa Sigorta’yı güçlü profesyonel yönetim kadrosu ile birlikte 7 yıl gibi kısa sürede sektörün en güçlü markalarından biri haline getirdiklerine dikkat çeken Kırmızı, Business Life dergisine ve ‘Türkiye’nin En Etkin 50 CEO’su’ listesinin düzenlenmesine katkı sunan yöneticilere teşekkür etti. Kırmızı, beraber çalıştığı yöneticilerin ve çalışma arkadaşlarının da bu başarıda çok önemli rol oynadığını, bu gururu Doğa Sigorta olarak paylaştıklarını söyledi.



İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanlığı görevini de sürdüren Nihat Kırmızı; Doğa Hospital, Mesleğim Eğitim Kurumları, Berk Anadolu Lisesi ve Agroberk Gıda gibi lider markalar ile eğitimden sağlığa, finanstan gıdaya kadar birçok farklı iş kolunda faaliyet gösteren grup şirketlerinin, ülke ekonomisine önemli bir katma değer sağladığını belirtti. Kırmızı, istihdam yaratmaktan onur duyduklarını, yerli ve milli bir şirket olarak, yatırımlarını bu doğrultuda gerçekleştirmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Liste, alfabetik olarak sıralanmıştır.

#BİZBUAŞKIANLIYORUZ TANITIM FİLMİ KISA SÜREDE 1,5 MİLYON İZLENDİ

Sompo Sigorta ile Beşiktaş JK Futbol A Takımı'nın iş birliğini anlatan tanıtım filmi #BizBuAşkıAnlıyoruz hashtag'iyle sosyal medyada kısa sürede yaklaşık 1 buçuk milyon izlenme rakamını gördü. Siyah beyazlı taraftarlardan büyük ilgi gören tanıtım filminde, "Beşiktaşlı olmanın, taraftarlık tutkusunun ve futbol coşkusunun" altı çiziliyor. Sompo Sigorta, tanıtım filminde "20 senedir sizi anladığımız gibi, bu aşkı da anlıyoruz! İşte bu yüzden, Beşiktaş'ın sponsoru olarak her adımında yanında oluyoruz! Yeni sezonda başarılar şampiyon!" mesajı verildi.



Sompo Sigorta'nın spora katkısı devam ediyor

Türk sporunun gelişimine katkı sağlamak için büyük şirketler elini taşın altına koymaya devam ediyor. Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü şirketi Sompo Sigorta, Beşiktaş JK ile yeni bir sponsorluk anlaşmasına imza attı. Geçtiğimiz yıllarda Beşiktaş JK Basketbol Erkek Takımı'nın uzun yıllar isim sponsorluğunu yapan şirket, Süper Lig 2021-2022 sezonunda Beşiktaş JK Futbol A Takımı'nın şort ve konç sponsorluğunu üstlendi.



Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur Çebi ve Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, Sompo Sigorta'nın Beşiktaş JK Futbol A Takımı şort ve konç sponsorluğu için masaya oturdu.

'SPOR KULÜPLERİNİN DESTEĞE İHTİYACI VAR'

Sponsorluk sözleşmesinin imza töreni Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur Çebi ve Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş'ın katılımıyla Eylül ayında Vodafone Park'ta gerçekleşti. Sompo Sigorta olarak şimdiye kadar Beşiktaş'a farklı alanlarda sponsorluk desteği verdiklerini belirten Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, Türk sporuna ve sporcusuna duydukları güvenin tam olduğunu söyleyerek, "Türkiye'nin en büyük spor kulüplerinden Beşiktaş JK ile olan sponsorluk bağımız, son anlaşmayla birlikte beşinci yılına girdi. 2015 yılından itibaren dört yıl boyunca Beşiktaş Basketbol Erkek Takımı'nın ana sponsorluğunu üstlendik ve bir yıl aradan sonra Beşiktaş ile yeşil sahalarda yerimizi aldık. Beşiktaş'a destek olmak bizim için hem mutluluk hem de şeref. Spor kulüplerinin desteğe ihtiyacı var. O yüzden herkes elinden geldiğince Türk sporunu desteklemeli. Beşiktaş Türkiye'deki diğer kulüplere nazaran çok daha başarılı bir yönetime sahip. Bu başarılı yönetime bir miktar da olsa destek vermek Sompo Sigorta olarak bizi ayrıca mutlu ediyor" dedi.

'BİZ BU AŞKI ANLIYORUZ'

Türk sporuna katkı sağlamaktan dolayı duydukları mutluluğu dile getiren Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş; "Sompo Sigorta olarak son dönemdeki başarısıyla takdir gören Beşiktaş'ın yıllardır taraftarıyla olan sarsılmaz bağını hepimiz biliyoruz. Geçtiğimiz dönemde tüm dünya gibi ülkemizi de etkileyen pandemi, futbolun da dinamiklerini etkiledi. Tüm sporcularımız büyük bir fedakârlık göstererek ligi tamamladılar ancak bir gerçek var ki futbol taraftar ile güzel. Neyse ki bu sezon ile birlikte taraftarlar da statlardaki yerini almaya başladı. Biz de yeni sezonda Beşiktaş taraftarlarının bu tutkusuna destek olmak için başlattığımız kampanya ile #BizBuAşkıAnlıyoruz diyoruz. Beşiktaş'ın özellikle Şampiyonlar Ligi'nde bizleri gururlandıracak başarılara imza atacağına dair inancımız tam. Biz de Sompo Sigorta olarak Beşiktaş'ın gücüne güç katmaya geldik" ifadelerini kullandı.



'İŞ BİRLİĞİMİZ YENİ SEZONDA KATKI SAĞLAYACAK'

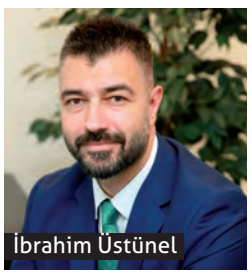
Türkiye'nin ilk spor kulübü olan Beşiktaş'ın Sompo Sigorta ile beş yıl önce basketbolda başlayan iş birliğine değinen Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur Çebi, "2021-2022 sezonunu kapsayacak anlaşmamızla Futbol A Takımımız, Süper Lig ve Ziraat Türkiye Kupası'nda Sompo Sigorta logolu şortlarımız ve konçlarımız ile sahalarda olacak. Sompo Sigorta ile iş birliğimizin ülkemizin futbolda uluslararası alanda ihtiyacı olan puanları toplamayı, yine şampiyon olmayı, kupalar kazanmayı hedeflediğimiz yeni sezonda bize katkı sağlayacağına inanıyoruz" diye konuştu.

Türk sporunun yurt içi ve yurt dışı platformda gelişmesi için farklı sektörlerden önemli şirketler takımlara sponsorluklarıyla destek olmaya devam ediyor. Bunun bir örneği de uzun yıllar Beşiktaş Erkek Basketbol takımının isim sponsorluğunu üstlenen Sompo Sigorta'dan geldi. Şirket, 2021-2022 sezonunda Beşiktaş JK Futbol A Takımı'nın şort ve konç sponsorluğunu üstlenerek kulübe olan katkısını sürdürüyor.

SFS'den sektörde bir ilk: 3D güvenli ödeme sistemi

SFS tarafından geliştirilen ve sigorta sektöründe bir ilk olan hızlı zeyil ekranları, sigortalıların plaka değişikliği ve satıştan iptal zeyillerini kendilerinin yapabilmesini sağlayarak fiyat eşitliği ve kaynak kullanım avantajını da beraberinde getirdi.

SFS Dijital Sigortacılık Grup Müdürü İbrahim Üstünel, dijital değişim ve dönüşümün sektörün etrafını 360 derece sardığını belirterek SFS olarak bu dönüşüm trenine ilk vagondan binildiğini kaydetti. 30 yıllık sektörel tecrübesinden elde ettiği donanım ve özgüven ile sigorta sektörüne uçtan uca teknoloji çözümleri ve danışmanlık hizmeti sunan SFS'de dijital farkındalığın en üst düzeyde karşılık bulduğunun altını çizen Üstünel, "Bu değişim ve dönüşüme dijital sigortacılık penceresinden baktığımızda, sigorta endüstrisinin geleneksel çalışma yapısını önemli derecede değiştiren ve birçok yeni teknolojiyi bu değişimin merkezine koyan bir manzara ile karşılaşıyoruz. Manzaraya daha yakından baktığımızda ise tüm sigortacılık faaliyetlerini yönetmek ve yürütmek için teknoloji öncelikli iş modellerini kullanarak müşterilere ve tüm sigorta ekosistemine dokunan modern bir çözüm yaklaşımını görüyoruz" dedi.


İbrahim Üstünel

MODERN ÇÖZÜMLERLE ENTEGRE YAZILIMLAR

Üstünel, modern dünyada hem sorunlara hem de teknolojik konulara çözüm arama yaklaşımlarında yeni yönelimlerin söz konusu olduğuna dikkat çekerek, "Teknoloji tarafına baktığımızda geleneksel yazılım çözümlerinin çevresi yapay zeka, makine öğrenmesi, bulut teknolojileri, robotik otomasyonlar, otonom süreçler ve hatta daha çok yeni olan blokzincir gibi kavramlar tarafından kuşatılmış durumda. Bu tip modern çözümlerle entegre olmuş yazılımlar, artık klasik çözümlerin gerçek ihtiyaçları karşılamakta yetersiz kaldığı durumda imdadımıza yetişiyor. Dijital dünyanın baş döndürücü hızla geliştiği bir ortamda biz de SFS olarak üzerimize düşen misyonun bilinci ile tüm bu teknolojik gelişmeleri yazılım ürünlerimize uygulamaya odaklanmış durumdayız" şeklinde konuştu.
SFS olarak yazılım altyapının ve üstyapının tümüyle yenilenmesinin yanında çağdaş dünyanın sunduğu çeşitli düşünce yapılarının da şirketin tüm kademelerinde uygulanmaya başlandığını aktaran İbrahim Üstünel sözlerine şöyle devam etti: "Çok faydalı olacağını öngördüğümüz tasarım odaklı düşünce yapısının getirdiği empati yeteneği ile müşterilerimizi derinlemesine anlayacak şekilde dinliyor ve kendimizi adeta onların yerine koyuyoruz. Onların gerçek ihtiyaçlarına ulaşmak ve doğru çözümler üretebilmek için, sistemden kullanıcıya ulaşmanın ötesinde, kullanıcıdan sisteme ulaşacak yolları arşınlıyoruz. Bu şekilde klasik çözüm geliştirme metodlarının dışına çıkıp, kullanıcı deneyiminin ve kullanıcı yolculuğunun ön plana çıktığı, aynı zamanda çevik ve adaptif yazılım ürünleri geliştiriyoruz."
SFS'nin portal uygulamalarından da bahseden Üstünel, şu bilgilere de yer verdi: "Dijital sigortacılık ürünlerimizden her geçen gün daha da ileriye götürdüğümüz ve üst düzey kullanıcı deneyimi sunan B2B portal uygulamalarımız ile acenteler en çok sattıkları ürünleri saniyeler içinde müşterilerine sunabiliyorlar. Aynı altyapımızın kullanıldığı modern, hızlı ve kullanıcı dostu B2C satış portallerimiz ise sigorta müşterilerine alışılmışın dışında deneyim sunuyor. B2B ve B2C ve hatta B2BC platformlarımızın aynı ya da farklı ara yüzlerle tek çatı altında çalışabilir olması sigorta şirketlerinin tek merkezden birçok hizmeti kolaylıkla yürütebilmesini sağlıyor. Bunların yanında aynı platform üstüne konumlanan mobil uygulamamızın sunduğu eşlenik hizmetler ile hem acenteler hem de sigorta müşterileri mobil cihazlardan sigorta satın almanın keyfini yaşıyor."

'YENİ NESİL SAĞLIK SİGORTACILIĞI YAZILIMLARI'

SFS'nin dijital sigortacılık ürün yelpazesine değinen Üstünel, "Teknoloji marketler için geliştirdiğimiz web servis ve ara yüzleri ile, hepimiz için çok daha kıymetli hale gelen elektronik cihazlarımız, uzatılmış ve genişletilmiş garanti gibi sigorta ürünleri ile sigorta kapsamına alınabiliyor. Sağlık alanında yaptığımız yatırımlar neticesinde de yeni nesil sağlık sigortacılığı yazılımlarında önemli yollar katetmiş bulunuyoruz" dedi.
SFS'nin kaynaklarının önemli bir kısmını ArGe faaliyetlerine ayırarak teknoloji ve sigorta ekosistemine çok önemli katkılar sağlayacak projelere devam edeceğini kaydeden İbrahim Üstünel, makine öğrenmesi ve yapay zeka tabanlı Karar Destek Çözümleri ve Akıllı Prim Yönetimi ile sigortacılığın en temel mücadelelerinden biri olan doğru fiyatlama ve suistimal tespit konularında yeni çözüm yöntemleri getirileceğine dikkat çekti.
SFS'nin sigorta yazılım sektörüne yön vermiş birçok uygulamaya imza attığını söyleyen İbrahim Üstünel, "SFS'de, dijital düşünce ve dijital dönüşüm faaliyetleri bir teknoloji felsefesi haline gelmiş durumda. Hem yazılım hem de düşünce yapımızı baştan ele aldığımız SFS Dijital Değişim Ofisi ile geleceğe çok daha emin adımlarla yürüdüğümüzü söyleyebiliriz. İnsan ve empatiyi ön plana alan tasarım odaklı düşünce yapımız ve bunu içine alan çevik ve adaptif çözüm yöntemlerimiz ile ürettiğimiz yazılımlar sigorta ekosistemine uçtan uca güven veriyor. Bu sayede müşterilerimiz ile birlikte ulaştığımız ortak akıl bizi birbirimize her zamankinden daha çok bağlıyor" dedi. Üstünel, "SFS, yüzünü trend sigorta teknolojilerine dönmüş durumda. Dijital uygulamalarımız ile hem sigorta çalışanlarına hem de müşterilerine dokunan, onları çepeçevre saran bir dijital ekosistem ile dijital ayak izlerimiz artık çok daha belirgin" diyerek sözlerini noktaladı.

ENTEGRE HIZLI SATIŞ WEB ÜRÜNÜ

Quick Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Zafer Emir, Quick hızlı satış web ürününden bahsederek, "Quick Sigorta olarak faaliyete geçtiğimiz ilk günden itibaren hizmete açtığımız Quick hızlı satış web ürününü kendi web sitemize entegre ederek acentelerimiz minimum bilgi girişi yaparak geleneksel teklif giriş ekranlarına göre oldukça hızlı teklif ve poliçeleştirme süreçleri gerçekleştirebilme kabiliyetlerine sahip oldular. Acentelerimizin yanı sıra alışverişlerini online yapmayı tercih edenler için de ellerindeki telefonlardan market, giyim vb. ürünleri alır gibi sigorta ihtiyaçlarını da uzmanlık bilgisi gerektirmeyen ürünlerde kendilerinin alabilecekleri bir platform sağladık" dedi.


Zafer Emir

Sektörde bir ilk olan 3D güvenli ödeme sistemine değinen Zafer Emir, "SFS ile birlikte geliştirdiğimiz hızlı zeyil ekranları da sektörde bir ilk olup en çok kullanılan zeyiller bu ekranlara tanımlanarak sigortalılarımızın plaka değişikliği ve satıştan iptal zeyillerini kendilerinin yapabilmesi sağlanmış bu da acentelerimizin üzerindeki operasyonu hafifletmiştir" şeklinde konuştu ve sözlerine şöyle devam etti: "SFS'nin esnek ürün tanımlama yapısı ve tarife yönetimi sayesinde hızlı satış ekranlarında geliştirilen ürünlerin tarife yönetimleri de diğer ürünlerdeki gibi SFS Winsure ekranlarından yönetilebilmesinin getirmiş olduğu fiyat eşitliği ve kaynak kullanım avantajı, mesafeli satış için farklı çözümler sunması kullandığımız diğer avantajların başında yer almaktadır."

ALMANYA'NIN EN BÜYÜK SİGORTA GRUPLARINDAN VHV'NİN TÜRKİYE'DEKİ İŞTİRAKİ VHV REASÜRANS İSTİKRARLI BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR:

VHV Reasürans, Türkiye merkezli bölge ülkelerden risk kabulüne başladı

Konuya ilişkin açıklamada bulunan VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye sigorta pazarında kısa sürede haklı bir yer edinme başarısı gösterdiklerinin altını çizerek, "2016 yılında yerli bir reasürans şirketi olarak konumlanıp, Almanya'daki uzmanlığımız ve finansal gücümüzle birlikte Türkiye'deki istikrarlı büyümemizi artık bir adım daha yukarılara taşıyoruz. Geldiğimiz noktada Türkiye merkezli olarak artık yurt dışından da risk kabulü yapmaya başlayarak iş hacmimizi daha da yukarılara çıkararak VHV markasının Balkanlar, Güney Doğu Avrupa, Körfez Bölgesi ve Orta Doğu'nun önemli reasürans şirketleri arasına girecek olmasının heyecanını yaşıyoruz" diye konuştu.

'BÖLGENİN ÖNEMLİ BİR REASÜRÖRÜ OLACAĞIZ'

Türkiye'nin potansiyelinin Almanya tarafından yakından takip edildiğine vurgu yapan Maximilian Stahl, "Almanya merkezli grubumuz VHV Reasürans'a güvenmesinin karşılığı olarak Türkiye'yi merkez ülke olarak konumlandırdı ve ilk etapta Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Mısır, Gürcistan, Yunanistan, İsrail, Kosova, Katar ve Suudi Arabistan'dan risk kabullerine başlama kararı aldı. Hizmet kalitemizle 6 yılı aşkın sürede Türkiye'de edindiğimiz haklı yeri, sermayedarımız VHV Grubu'ndan aldığımız güç ve iş ortaklarımızın azami desteğiyle söz konusu ülkelerde de sağlama ve bu ülkelerde de kısa süre içerisinde bilinen ve güvenilir bir iş ortağı olma gayesindeyiz" dedi. Maximilian Stahl, VHV olarak ana hedeflerinin ise Türkiye'nin de içinde yer aldığı bölge coğrafyasında önde gelen reasürörlerinden biri olmak olduğuna dikkat çekerek bu hedefleri doğrultusunda iş ortaklarının da desteğini alarak, kısa sürede risk kabulü yaptıkları ülkelerin sayısını (Doğu Avrupa, Kuzey Afrika ve Türki Cumhuriyetler) 30'un üzerine çıkartmak arzusunda olduklarının altını çizdi.

TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLAYACAK YATIRIMLAR

"Türkiye sigorta ve reasürans pazarının gücüne ve sürdürülebilirliğine olan inancımızı hiç bir zaman kaybetmedik" diyen Maximilian Stahl konu hakkındaki sözlerini şöyle sürdürdü: "VHV her koşulda Türkiye ekonomisine katkı sağlamak için yatırımlarını sürdürüyor ve bu ülkeden verdiği hizmetin karşılığında kazandıklarını bu ülkede vergilendirerek adeta yerli bir şirket gibi hareket ediyor. Yatırımlar sonucunda büyüyen her hizmet ağımız ise peşinden yeni istihdam imkanları yaratıyor ve bu istihdamı da Türkiye içerisinde gerçekleştiriyor."





Maximilian Stahl

'TÜRKİYE SİGORTA PİYASASININ BİR PARÇASIYIZ'

Stahl, VHV Reasürans olarak tüm dünyayı etkisi altına alan küresel salgın ve son dönemde artan iklim değişikliği kaynaklı başta sel olmak üzere doğal felaketlerde tüm sorumluluklarını fazlasıyla yerine getirerek istikrarlı gelişimini sürdüren Türkiye sigorta piyasasının bir parçası olmanın gururunu yaşadıklarına da dikkat çekerek, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'deki çalışan ekibin dinamizminin VHV Reasürans'ı kısa sürede önemli bir yere taşıdı. 100 yılı aşan sürede elde ettiğimiz bilgi ve birikim ile oluşturduğumuz çalışma modelimizin Türkiye'de de başarıya ulaşması nedeniyle çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim."

TÜRKİYE'Yİ MERKEZ ÜLKE OLARAK KONUMLANDIRAN VHV REASÜRANS; İLK ETAPTA ARNAVUTLUK, AZERBAYCAN, BOSNA HERSEK, MISIR, GÜRCİSTAN, YUNANİSTAN, İSRAİL, KOSOVA, KATAR VE SUUDİ ARABİSTAN'DAN RİSK KABULLERİNE BAŞLAYACAK.

Türk sigorta pazarında yerleşik 3 reasürans şirketinden biri olan VHV Reasürans, 2016'dan bu yana gösterdiği başarı grafiğini artırarak devam ettiriyor. Almanya'nın 100 yılı aşkın geçmişi ile en büyük sigorta grupları arasında olan VHV'nin Türkiye'deki iştiraki istikrarlı büyümesinin meyvelerini toplamaya başladı. VHV Reasürans, Türkiye merkezli olmak üzere 10 ülkeye risk kabulleri hizmeti vermeye başladığını duyurdu. Bu ülke sayısının kısa sürede ise 30'u aşması hedefleniyor.

"Pandemi sonrası süreçte sigortanın önemi daha da artacak"

"Pandemi sonrası ekonomide gerçekleşecek hızlı büyüme sürecinde, sigortanın öneminin daha da artacağı tartışmasız bir gerçek" diyen **TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz**, "Acentelerimiz, pandemi sürecine en hızlı uyum sağlayan sektörlerin arasında yer aldı. Bu süreçte uzaktan çalışmaya yönelik gerekli alt yapılar kuruldu. Böylece hizmetler aksamadı ve sigortacılık hizmetinin çarkları, kesintiye uğramadan dönmeye devam etti" şeklinde konuştu.

Pandemi sürecinin tüm dünyayı olduğu gibi ülkemizi de derinden etkilemesiyle üretim süreçlerinin aksadığını, tedarik zincirlerinin bozulduğuna ve hizmet sektörlerinin durduğuna dikkat çeken TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) Üyesi Özgür Yılmaz, pandemi sonrasında da bu etkilerin devam edeceğini belirtti. Yılmaz, bu süreçte sigorta sektörünü tehdit eden unsurları şöyle sıraladı:

"• Kârlılığa etki eden çetin rekabet koşulları,
• Makroekonomik görünüm,
• Başta inşaat olmak üzere ana sektörlerdeki talep daralması,
• Salgın hastalık ve pandemi riski,
• Jeopolitik riskler,
• Beklenen büyük Marmara Depremi gibi büyük çaplı katastrofik riskler."

RİSK BİLİNCİ ARTIYOR

Zorlu ekonomik ortama rağmen sigorta sektörününü güçlü yanlarını ise Yılmaz şöyle sıraladı:

"• Devletin Bireysel Emeklilik Sistemi, tarım ve doğal afet sigortaları gibi stratejik alanlardaki desteği,
• Sektörün sermayedar yapısını banka ve yabancı yatırımcıların oluşturması sayesinde kurumsal yapının sağlamlığı,
• Çalışan genç nüfus oranının yüksekliği,
• Türkiye'nin uzun vadeli yüksek büyüme potansiyeli fırsatlar,
• Düşük penetrasyon oranları,
• Artan risk bilinci,
• Kredi, alacak ve kefalet sigortası sisteminin yarattığı farkındalık sektörümüzü ayakta tutan kalemlerdir."

'SİGORTA GÜVENCESİNE DAHA KOLAY ULAŞILABİLECEK'

Sektörün bir diğer gündem maddesi ise 18 yaş ve altındaki bireylerin de BES'e dahil olabilmesi. Konuyla ilgili konuşan Özgür Yılmaz, "BES'te 18 yaş sınırının kaldırılması kararı, küçük yaşlarda tasarruf alışkanlığının kazandırılarak emeklilikte refah kaybının önlenebilmesi, ulusal tasarrufların artması ve beraberinde sektörün de büyümesi anlamında son derece önem arz ediyor. Orta vadede 18 yaş ve altı 3 milyon kişinin sisteme katılması ile 30 milyar TL civarında bir katkı ve tasarruf bekleniyor. Öte yandan vakıf ve dernek gibi kuruluşlardan BES'e aktarılacak üye birikimleri ise kurumsallık, şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri çerçevesinde yönetilerek yine ülkemizin tasarruf oranlarının artmasına olumlu yönde katkı sağlayacak. 50'nin üzerinde vakıf, 40 milyar TL civarında bir fon var. Dolayısıyla sayısı 3 milyonu bulan 18 yaş altı çocuğumuzun sisteme girmesi ile de orta vadede ciddi bir fon büyüklüğü elde edebileceğiz" dedi.
Artan riskler ile ilgili de konuşan Yılmaz, şunları kaydetti: "Bir diğer dikkat çekici konu ise, son yıllarda etkisini artıran iklim değişikliği. Sürdürülebilir tarım ve gıda güvenliği için tarım sigortaları, sanayi tesisleri ve KOBİ'ler için ticari risk sigortaları, alacakların güvence altına alınması ve kefaletler için finansal sigortalar, en önemlisi de sağlığımızın güvencesi için özel ve tamamlayıcı sağlık sigortaları temel ihtiyaçlar haline geldi. Sigortalılarımız, artan risklerini güvence altına almak için sigortadan faydalanarak enerjilerini büyütmeye, işlerini geliştirmeye çalışıyorlar. Pandemi sonrası ekonomimizde gerçekleşecek hızlı büyüme sürecinde, sigortanın önemi daha da artacak. Türk Reasürans A.Ş.'nin kurulması, Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin teşekkül ettirilmesi ve sigorta şirketlerimizin güçlü mali yapılarıyla, ihtiyaç duyulan tüm alanlarda sigorta güvencesine daha kolay ulaşabilecek.


Özgür Yılmaz

ÇALIŞMALAR DÜZENLİ OLARAK DEVAM EDECEK

"Yaz aylarıyla beraber başlayan sigorta sektöründeki ikame araç teminindeki sıkıntılar ciddi anlamda sektörümüzü etkilemeye başladı" diyen Yılmaz, konuyla ilgili alınan aksiyonları anlattı: "15 Eylül 2021 tarihinde TSB, sigorta şirketleri, tüm asistans firmaları ve büyük sektörel tedarikçi firmalarının yöneticileri ile birlikte sigorta sektöründeki ikame araç temininde yaşanılan sorunlarla ilgili olarak önemli bir toplantı yaptık. Bu toplantı sonrasında hazirun kararı ile kurulacak komisyonda da TOBB SAİK olarak aktif şekilde bulunma kararı almıştık.
Çalışma komisyonunun kurulmasıyla beraber 07/10/2021 Perşembe günü İkame Araç Tedarikine İlişkin Çalışma Grubu toplantısına katıldık ve ikame araç ve çekici sorunları için acenteler adına rahatsızlıklarımızı katılımcılara aktardık.
Toplantıya katılan her kurum kendi açısından konu ve sorunları değerlendirerek görüş ve önerilerini katılımcılara aktardı. Toplantı sonunda tüm tarafların katılacağı bu komisyonun aylık olarak düzenli toplantı yapması kararlaştırılmış olup sektörde yaşanan ikame araç ve çekici sorunlarının acilen çözülmesi konusunda çalışmalar düzenli olarak devam edecek. Ortak çalışmalar sonrasında sorunların çözümü adına alınan karar ve yapılacak uygulamalar sektör ile de paylaşılacak."

CİDDİ AKSAKLIKLAR YAŞANMIYOR

Bu dönemde sigortacılık sektörünün kamu ve özel sektör işbirliğinde iyi bir sınav verdiğine değinen Yılmaz, özellikle COVID-19 hastalığının özel sağlık sigortası kapsamında değerlendirilmesinin vatandaşlara büyük bir kolaylık sağladığını da ekledi. Yılmaz, acentelerin, zorunlu kapanma haricinde gerek uzaktan gerekse sahada çalışmalara devam ettiğini, poliçe temini ve hasarların tazmini noktasında ciddi aksaklıklar yaşanmadığını söyledi.

'ACENTELER HIZLI UYUM SAĞLADI'

"Pandemi sonrası ekonomide gerçekleşecek hızlı büyüme sürecinde, sigortanın öneminin daha da artacağı tartışmasız bir gerçek" diyerek pandemi gibi zorlu süreçlerde sigortanın önemine değinen Yılmaz, "Sektörümüzün, şirketleriyle ve acenteleriyle birlikte, bu sıkıntılı dönemde gösterdiği özverili yaklaşım ayrıca takdire şayan. Ülkemizin sigortacılık sektörü, geldiği nokta itibarıyla, her türlü riski koruyacak durumda. Acenteler bu zorlu süreçte, sigortacılığın gelişimi, sigorta bilincinin artırılması ve sigortanın vatandaşa ulaştırılması noktasında müthiş bir çaba içerisindeler. Acentelerimiz, pandemi sürecine en hızlı uyum sağlayan sektörlerin arasında yer aldı. Bu süreçte uzaktan çalışmaya yönelik gerekli alt yapılar kuruldu. Böylece hizmetler aksamadı ve sigortacılık hizmetinin çarkları, kesintiye uğramadan dönmeye devam etti. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak, acentelerimizin yeni şartlara uyum sağlaması ve mesleki gelişimleri için her türlü desteği veriyoruz. Vermeye de devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

TAZMİNAT ÖDEMELERİ DAHA ADİL, DAHA HIZLI

Zorunlu trafik sigortasındaki son gelişmelere de dikkat çeken Özgür Yılmaz, "Yıllardır dillere pelesenk olan zorunlu trafik sigortası kapsamında 'değer kaybı', 'sürekli sakatlık' ve 'destekten yoksun kalma' tazminatlarına ve bu sigortanın teminat kapsamı dışında kalan hâllerine ilişkin kanuni çerçeve çizilerek, trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatların daha adil ve hızlı bir şekilde ödenebilmesinin yolu açılmış oldu.
Bu nedenle son dönemde artan 'yetkisiz hasar aracıları'na gerek kalmayacağı ve mahkemelerde biriken davaların azalacağını umuyoruz. Dava maliyetlerinin yanı sıra yıllarca devam eden davalar nedeniyle oluşacak ekonomik kayıpların da önüne geçilecek. Değer kaybı tazminatında aracın piyasa değeri, kullanılmışlık düzeyi, hasara uğrayan parçaları ile hasar tutarı dikkate alınacak. Ayrıca sigorta şirketlerimizin maliyetlerinin azalması ile poliçe fiyatlarında aşağı yönlü hareketler gözlemlemeye başlayacağımızı umuyorum" dedi.

IFRS 17 standardı vergi dünyamızı nasıl etkileyecek?

IFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı bundan dört buçuk yıl önce Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu ("IASB") tarafından yayımlandı. Standardın ilk yürürlük tarihi 1 Ocak 2021 olarak belirlenmiş olmakla birlikte bir yıllık süre uzatımı ardından yürürlük tarihi 1 Ocak 2022 olarak belirlenmişti. IASB son olarak ikinci bir süre uzatımı yaparak yürürlük tarihini 1 Ocak 2023'e öteledi. Türkiye'de ise Kamu Gözetim Kurumu IFRS 17'nin Türkçesi olan TFRS 17'yi yayımladı ve kamuoyu görüşüne açtı. Bununla birlikte Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, TFRS 17'nin Türkiye'deki sigorta şirketleri üzerindeki etkisini görmeye ve bu kapsamdaki vergi dâhil mevzuat metinlerinin oluşturulmasına yönelik olarak bir proje yürüttü. EY Türkiye Vergi Bölümü Yardımcı Ortağı Melike Kılınç, konu hakkında şu değerlendirmelerde bulundu:

VERGİ KONUSUNDA SESSİZLİK

"Yeni standarda geçiş sırasında mali tabloların karşılaştırılabilir olabilmesi açısından açılış bilançolarının da IFRS 17 standardına uygun olarak yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Vergi otoritesi nezdinde ise konuyla ilgili derin bir sessizlik hâkim. Vergi ticari hayatta da işlemlerin başlangıcı değil sonucu olduğundan konuya ilişkin vergisel bir düzenleme yapılabilmesi için öncelikle standardın Türkiye'de ne şekilde uygulanacağı, muhasebe kayıtlarına ve finansallara nasıl yansıtılacağı, hesap planının ne şekilde dizayn edileceği gibi konuların netleşmesi gerekiyor. Bu konular netleştikten sonra uygulamanın ve etkilerinin Gelir İdaresi tarafından anlaşılıp, gerekirse diğer iyi ülke uygulamalarından da ilham alınarak vergi mevzuatının sigorta sektörü oyuncularına ek mali ve operasyonel yükler getirmeyecek, mali kar ile bilanço karları arasında uçurum yaratmayacak, en önemlisi de uygulamada yoruma açık, gri alanlar bırakmayacak şekilde düzenlenmesi gerekiyor.

Bununla birlikte vergi mevzuatı değişikliklerinin yürürlük tarihlerinin belirlenmesinde de sigortacılık mevzuatı ile uyumlu olunması çok büyük önem arz ediyor.

TFRS 17'nin hayatımızda henüz olmadığı mevcut vergi mevzuatımızda Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 8'inci maddesinin birinci fıkrasının (e) bendinde kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider kabul edilebilecek teknik karşılıklar isim isim sayılarak, tanımları yapılmış ve hatta 1 seri no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nde tanımların da ötesinde hesaplamalara yönelik de detaylı açıklamalar yapılmış durumda. Bu durum ilk bakışta teknik karşılıklar açısından vergi mevzuatında her şeyin ne kadar net ve belirli olduğu yönünde yorumlanabilecek olsa da zaman içinde sigortacılık mevzuatı değişirken vergi mevzuatının yerinde sayması uygulamada zorluklara ve belirsizliklere yol açabiliyor.

Bir diğer bakış açısıyla henüz gerçekleşmemiş gider niteliğinde olan karşılık giderlerinin kurumlar vergisi matrahından indiriminin kabul edilmediği vergi mevzuatımızda sigorta şirketlerine kanunda sayılanlarla sınırlı olsa da indirim hakkı verilmesi bir ayrıcalık olarak görülebilir. Ancak Gelir İdaresi sigorta şirketlerinin diğer şirketlerden farklı bir çalışma metodolojisi olduğunu kabul ediyor ve bu kapsamda dönem gider ve gelirlerinin karşılaştırılarak dönem karının belirlenmesi esnasında şirketlerin ileride ödeyecekleri bazı hasarların teknik hesaplamalar ile tespit edilerek gider kaydedilmesine izin veriyor. Vergi İdaresi'nin bu yaklaşımının altında dönemsellik kavramı olup, 1 seri no.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde dönemsellik kavramı, "İşletmenin sürekliliği kavramı uyarınca sınırsız kabul edilen ömrünün, belirli dönemlere bölünmesi ve her dönemin faaliyet sonuçlarının diğer dönemlerden bağımsız olarak saptanmasıdır" şeklinde ifade ediliyor. Yine aynı Tebliğ'de gelir ve giderlerin tahakkuk esasına göre muhasebeleştirilmesinin ve hasılat, gelir ve karların aynı döneme ait maliyet, gider ve zararlarla karşılaştırılmasının dönemsellik ilkesinden kaynaklandığı belirtiliyor. Bu nedenle teknik karşılıkların gider olarak dikkate alınması aslında dönemsellik kavramı kapsamında dönem kar veya zararının doğru tespit edilmesi ile ilgilidir. Bu noktada konu sigorta şirketlerine sağlanan bir avantaj olarak düşünülmemeli.

KONUYA 3 FARKLI BAKIŞ

IFRS 17'nin uygulanmaya başlanmasıyla birlikte sigorta şirketlerinin portföylerindeki riskleri sınıflandırması gerekecek. Sigorta sözleşmelerinden beklenen tahmini zarar, kâr zarar tablosunda muhasebeleştirilirken; tahmini kar ise ertelenmiş gelir olarak bilançoda muhasebeleştirilecek. Mevcut durumda primler gün esaslı olarak tahakkuk mantığında gelir kaydedilirken, IFRS 17 uygulamasında sigorta sözleşmesinin nakit akışları tahmin edilerek olasılıklar üzerinden bugünkü değeri hesaplanacak. Ardından nakit akışlarının bugünkü değeri üzerinde risk düzeltmesi yapılarak hizmet marjı elde edilecek ve bu marjın üzerinden muhasebe kaydı yapılacak.

Sigorta şirketleri tarafından en çok arzu edileceğini düşündüğümüz yaklaşımda Gelir İdaresi IFRS 17 kapsamında yapılan muhasebe kayıtları sonucunda oluşan teknik kâr/zararı vergisel açıdan olduğu gibi kabul edebilir. Bu durumda vergi mevzuatı değişiklikleri de herhangi bir kavramı ya da teknik karşılığı vergiye göre yeniden tanımlamaksızın sadece sigortacılık mevzuatına referans verilerek yapılabilir. Bu uygulanması en kolay yöntem olacağından ve ikincil bir muhasebe ya da hesaplama gerektirmeyeceğinden sigorta şirketleri tarafından en çok istenen yöntem olacağını düşünüyoruz. Bu yaklaşımın benimsenmesi kar zarar asimetrisi, kar ve zararın nakit akışlarının tahminlere dayalı olarak belirlenmesi, aktüerler tarafından belirlenecek iskonto oranlarının kullanılması gibi birtakım sübjektif olarak değerlendirilebilecek sonuçları doğursa da temel olarak değişiklik gelir ve giderin zamanlama farkı olacağından aktüerya disiplinine inanılarak Hazine'nin kabul edeceği ve bağımsız denetçiler tarafından da denetlenerek onaylanacak mali tablolarda yer alacak teknik kar zararların vergi hesaplamalarında da olduğu gibi kabul edilmesi pratik bir çözüm olacak.

Birinci yaklaşımın tam zıttı olarak ikinci bir alternatif yaklaşım olarak Gelir İdaresi mevcut vergi mevzuatına uygun olarak ikincil bir muhasebe oluşturularak kurum kazancının VUK mali tabloları üzerinden belirlenmesini isteyebilir. Ancak sigorta şirketleri sigortacılık mevzuatı gereği kayıtlarını TMS'ye göre tutmak zorunda olduğundan VUK'a göre yapılan hesaplamaların yasal kayıtlara ya da mali tablolara yansıtılması söz konusu olamayacak. Bu yaklaşım uygulamada çok fazla iş yükü yaratıp hatalara sebebiyet verebileceğinden bu yöntemin sigorta sektöründe verginin işin akışına engel olduğu bir yaklaşım olacağını düşünüyoruz.

Üçüncü bir yaklaşım olarak ise Gelir İdaresi ile sektör orta bir yol bulabilir ve Gelir İdaresi IFRS 17 kapsamında yapılan kazanç hesaplamalarında mevcut yaklaşıma yakın ve uygun olanları kabul edebilir ve uygun görmedikleri için mali karın hesabında ek düzeltme talep edebilir. Bu durumda Gelir İdaresi'nin neyi kabul edip neyi kabul etmeyeceğini açıkça belirlemesi gerekir. Bunu yaparken de kavramları yeniden tanımlamak yerine sigortacılık mevzuatına atıfta bulunulmasının daha doğru olacağına ve ileride sigortacılık mevzuatında yapılabilecek değişikliklerde olası vergi mevzuatı boşluklarının önüne geçilebileceğine inanıyoruz."

IFRS 17 standardı sigorta ve emeklilik şirketleri açısından yeni kavramlar, yeni hesaplamalar ve finansallar açısından yepyeni bir bakış açısı getiriyor. Hesaplamaların tamamı teknik bilgi gerektirdiği için aktüerler ve veri alt yapısının öneminin arttığına dikkat çeken **EY Türkiye Vergi Bölümü Yardımcı Ortağı Melike Kılınç,** "IFRS 17 standardının uygulamaya geçmesi sigorta sektörü için son 20 yılın en köklü değişimi olarak adlandırılabilir" dedi.

Sektörün Eylül sonu prim üretimi 70 milyar lirayı geçti

1.1.2021-30.09.2021 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	351.284	1	362.296	6	754.432	6			21.841	2	150.578	2	44.826	10	1.438.067	1	2.463.645	1	1.312.042	3	-53.135	15
ALLIANZ	75.384	5	2.981.080	1	970.923	3			850	8	40.560	4	73.743	5	616.820	5	222.831	9	1.186.773	4	3.475	4
ANADOLU	151.477	3	840.744	3	1.226.317	2			76.605	1	176.963	1	143.583	2	1.097.542	2	371.988	3	1.616.107	1	61.980	1
AK	39.197	11	331.930	7	876.407	4			18.900	3	32.786	6	79.498	3	771.477	3	278.364	5	1.347.928	2	14.994	2
AXA	66.258	6	504.039	5	851.697	5			1.058	7	9.095	12	77.181	4	734.395	4	222.043	10	584.951	10		
HDI	38.208	12	85.974	15	1.262.993	1					37.349	5	237.651	1	515.656	6	243.485	7	391.053	11		
TÜRKİYE HYT VE EMK	16.166	20																				
MAPFRE	11.576	25	632.713	4	235.470	11			777	9	22.577	7	63.104	6	418.043	8	307.125	4	284.693	13	663	11
SOMPO	11.756	24	86.242	14	542.069	7					7.239	13	50.420	9	345.244	10	174.736	11	723.659	9		
NEOVA KATILIM	84.923	4	28.495	19	223.309	13			323	12	150	22	24.866	14	183.572	12	105.704	14	925.175	5	1.546	8
AGESA HYT VE EMK	43.336	10																				
DOĞA	37.906	13	71.299	16	241.837	10			3	15	33	25	52.807	8	201.773	11	33.703	20	725.250	8	0	14
ALLIANZ YŞM VE EMK	1.621	43																				
RAY	10.302	27	33.629	18	300.027	9			44	13	16.467	9	56.045	7	380.245	9	171.577	13	268.813	16	147	12
BUPA ACIBADEM	301	49	1.339.196	2																		
EUREKO	44.489	9	127.699	11	229.411	12			3.364	5	14.298	11	36.258	13	506.802	7	227.620	8	63.153	25	7.038	3
ANADOLU HYT EMK	1.561	44																				
METLIFE EMK VE HYT	256.430	2																				
BEREKET	10.869	26	10.255	25	160.748	15					2.344	17	16.195	19	120.773	15	594.535	2	234.412	17		
QUICK	1.974	42	1.283	32	71.745	21			1.454	6	595	20	17.929	17	32.321	23	41.705	18	884.133	6	1.649	7
AEGON EMK VE HYT	168	51	3.333	29																		
GROUPAMA	14.209	23	195.658	9	408.521	8					14.744	10	24.444	15	177.131	13	84.305	15	112.676	21		
GARANTİ EMK VE HYT	0	55																				
ETHICA	44.902	8	24.099	21	120.858	17									51.428	21	4.957	29	759.163	7		
UNICO	9.288	28	275.220	8	164.411	14			9.943	4	4.067	14	19.940	16	92.603	17	38.002	19	177.092	19	3.329	5
CIGNA SAĞLIK HYT VE EMK	63.489	7	5.829	27																		
TÜRK NİPPON	21.533	17	164.198	10	66.611	22					8	29	6.938	22	46.045	22	26.144	22	293.882	12		
ZURICH	7.999	32	62.706	17	79.390	19					2.779	16	38.207	11	174.498	14	50.301	16	67.976	24		
ANKARA	7.292	33	100.774	13	86.130	18					61	24	1.170	29	59.356	19	16.367	27	271.758	15		
GULF	19.276	18	11.317	24	34.579	27					3.016	15	37.848	12	96.818	16	173.422	12	1	28	2.896	6
FİBA EMK VE HYT	14.231	22	3.853	28																		
KORU	2.525	41	2.593	30	79.065	20					10	27	2.671	27	22.444	27	23.832	24	278.198	14		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	25.384	15																				
BNP PARIBAS CARDIF	36.611	14															263.249	6				
ŞEKER	17.240	19	16.161	23	7.422	31					846	18	5.018	23	27.147	24	19.095	25	179.238	18		
MAGDEBURGER	2.912	39	9.767	26	42.318	26			9	14	306	21	1.867	28	6.220	31	1.322	31	164.305	20	38	13
CORPUS	2.639	40	67	37	5.268	32					19.742	8	9.649	20	24.536	25	25.606	23	109.523	22		
GRİ	5.693	34			129.325	16									12.166	30	30.237	21				
DUBAI	4.627	36	257	35					0	16	635	19	8.555	21	64.146	18	45.987	17			918	10
ALLIANZ HYT VE EMK	968	45																				
BEREKET EMK VE HYT	22.479	16																				
NN HYT VE EMK	8.655	29	22.844	22																		
GENERALI	3.243	38	2.053	31	48.650	25	31	1	570	11	65	23	3.046	26	53.223	20	18.992	26	10.288	26	1.389	9
COFACE																						
EULER HERMES																						
CHUBB	15.745	21	899	33									16.266	18	23.272	26	-6.811	35				
DEMİR SAĞLIK VE HYT	416	48	109.436	12																		
TÜRK P & I											53.050	3										
ANA	5.375	35	215	36	9.498	30									4.384	32	146	33	78.992	23		
KATILIM EMK VE HYT	8.197	30	26.187	20																		
ATRADIUS																						
ORIENT	4.282	37	517	34	55.780	24			614	10	25	26	3.618	25	13.120	29	3.493	30	0	29		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	8.110	31			60.775	23					0	30	4.714	24	3.197	33	334	32				
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
MAPFRE YAŞAM	181	50																				
BEREKET KATILIM	759	46			24.461	29					10	28	883	31	16.970	28	7.376	28	448	27		
BEREKET KATILIM HYT	0	56	1	38																		
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	517	47			24.803	28							1.135	30								
GROUPAMA HYT	44	54																				
AXA HYT VE EMK	65	52																				
AREX	65	53			244	33									2	34	0	34				
2021/9 ay toplamı	**1.634.137**		**8.474.858**		**9.395.495**		**31**		**136.355**		**610.399**		**1.160.074**		**8.331.435**		**6.285.418**		**13.051.681**		**46.930**	
2020/9 ay toplamı	**1.559.751**		**6.960.186**		**7.244.491**		**15**		**62.626**		**354.750**		**815.517**		**6.591.775**		**5.004.429**		**12.274.263**		**52.528**	
Artış oranı 2020/2021	**4,77**		**21,76**		**29,69**		**102,74**		**117,73**		**72,06**		**42,25**		**26,39**		**25,60**		**6,33**		**-10,66**	

* 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 yılı Eylül sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Eylül sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %19,1 artış ile 70 milyar 603 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 16 milyar 10 milyon lira ile zorunlu trafik sigortası oldu. Trafik branşını 9 milyar 111 milyon lira ile yangın branşı takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 9 milyar 425 milyon lira ve %29,8 artış ile kasko, 8 milyar 523 milyon lira ve %20,1 artış ile hastalık ve 7 milyar 507 milyon lira ile genel zararlar branşı.

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA %61 ARTIŞ

Türkiye Sigorta Birliği 2021 yılı Eylül sonu sağlık sigortası verilerini de paylaştı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre 2021 yılı Eylül sonu itibarı ile sağlık sigortası toplam prim üretimi 8 milyar 83 milyon lira olurken, tamamlayıcı sağlık sigortası toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %61 artış ile 1 milyar 666 milyon lira olarak gerçekleşti. Verilere göre, hayat sigortası toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %9,7 artış ile 12 milyar 334 milyon lira seviyesine geldi. Hayat dışı sigortası ise %21,4 artış ile 58 milyar 268 milyon liraya ulaştı.

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 2020/9 ay	S	Hayat dışı 2021/9 ay	S	A %	Hayat 2020/9 ay	S	Hayat 2021/9 ay	S	A %	2020 9 aylık genel toplam	S	2021 9 aylık genel toplam	S	A %	PP
		227.351	3	28.561	4	14.751	4	26.288	6	17.541	5	5.757.522	1	7.160.370	1	24						5.757.522	1	7.160.370	1	24	11,12
		112.221	6	370	12			52.929	2	2.325	18	5.368.669	2	6.340.285	2	18						5.368.669	2	6.340.285	2	18	9,85
		282.412	1	2.825	6	8.816	5	48.701	3	23.053	2	4.868.825	3	6.129.112	3	26						4.868.825	3	6.129.112	3	26	9,52
		277.953	2	2.219	7	2.703	8	158.411	1	3.749	11	3.345.095	4	4.236.515	4	27						3.345.095	5	4.236.515	4	27	6,58
		196.219	4	1.869	8	2.145	10	39.575	4	9.068	7	2.975.834	5	3.299.593	5	11						2.975.834	6	3.299.593	5	11	5,13
		89.876	9			2.383	9	-1	30	43.487	1	2.226.687	7	2.948.113	6	32						2.226.687	8	2.948.113	6	32	4,58
												145.586	30	16.166	50	-89	3.309.888	1	2.709.130	1	-18	3.455.473	4	2.725.296	7	-21	4,23
		86.360	10			1.536	13	2.851	15	1.236	21	1.754.324	8	2.068.726	7	18						1.754.324	9	2.068.726	8	18	3,21
4.520	2	51.195	12			16.839	2	13.158	10	7.950	8	2.228.988	6	2.035.027	8	-9						2.228.988	7	2.035.027	9	-9	3,16
		11.938	18			94	24	523	21	13.450	6	1.114.776	12	1.604.068	9	44						1.114.776	16	1.604.068	10	44	2,49
												51.131	41	43.336	43	-15	932.129	5	1.354.954	3	45	983.259	19	1.398.290	11	42	2,17
		6.945	22			1.184	15	1.792	17	2.776	15	1.166.060	10	1.377.308	10	18						1.166.060	13	1.377.308	12	18	2,14
												823	50	1.621	52	97	1.118.981	3	1.365.397	2	22	1.119.804	14	1.367.018	13	22	2,12
		91.321	8	382	11	1.853	12	25.336	7	3.078	13	998.406	14	1.359.266	11	36						998.406	18	1.359.266	14	36	2,11
												1.268.281	9	1.339.497	12	6	2.218	20	1.492	20	-33	1.270.498	11	1.340.988	15	6	2,08
		43.290	14	1.497	9	1	30	24.923	8	2.664	16	1.027.964	13	1.332.507	13	30						1.027.964	17	1.332.507	16	30	2,07
												876	49	1.561	53	78	1.327.010	2	1.317.805	4	-1	1.327.886	10	1.319.367	17	-1	2,05
												221.917	25	256.430	26	16	1.044.401	4	1.029.074	7	-1	1.266.317	12	1.285.505	18	2	2,00
		9.338	20	84	13	3.954	6	1.259	18	1.902	19	952.428	16	1.166.668	14	22						952.428	21	1.166.668	19	22	1,81
		10.332	19			31.638	1	321	23	7.023	9	1.119.201	11	1.104.101	15	-1						1.119.201	15	1.104.101	20	-1	1,72
												3.337	47	3.501	51	5	701.362	7	1.089.466	5	55	704.699	25	1.092.967	21	55	1,70
		8.454	21			202	20	11.407	11	2.781	14	866.782	17	1.054.531	16	22						866.782	23	1.054.531	22	22	1,64
												0	55	0	60	103	882.533	6	1.045.764	6	18	882.533	22	1.045.764	23	18	1,62
		1.897	26			86	25			21.556	3	973.331	15	1.028.947	17	6						973.331	20	1.028.947	24	6	1,60
		44.472	13	-866	14	838	18	4.786	14	21.279	4	479.228	20	864.406	18	80						479.228	28	864.406	25	80	1,34
												63.683	39	69.318	41	9	644.213	8	699.017	8	9	707.897	24	768.336	26	9	1,19
		20.260	16			56	26					574.914	19	645.674	19	12						574.914	27	645.674	27	12	1,00
		110.089	7			1.929	11	5.166	13	1.353	20	582.070	18	602.394	20	3						582.070	26	602.394	28	3	0,94
		4.869	25			376	19	22	25	3.792	10	331.446	23	551.968	21	67						331.446	31	551.968	29	67	0,86
1.253	3	112.427	5	528	10	3.580	7	29.968	5			395.112	22	526.929	22	33						395.112	30	526.929	30	33	0,82
												3.241	48	18.083	49	458	323.269	9	403.510	9	25	326.511	32	421.593	31	29	0,65
		5.155	24			1.099	16	3	28	3.289	12	477.923	21	420.885	23	-12						477.923	29	420.885	32	-12	0,65
												-281	56	25.384	47	-9.135	239.510	10	347.918	10	45	239.229	33	373.302	33	56	0,58
		136	32					20.203	9	15	28	159.913	29	320.214	24	100						159.913	39	320.214	34	100	0,50
		1.189	29					871	19			226.560	24	274.226	25	21						226.560	34	274.226	35	21	0,43
		1.083	30			18	28	377	22	415	23	204.685	26	230.955	27	13						204.685	36	230.955	36	13	0,36
		18.116	17			110	21	824	20			204.340	27	216.080	28	6						204.340	37	216.080	37	6	0,34
		1.301	28											178.723	29							0	59	178.723	38		0,28
		36.696	15	5.220	5	108	22	9.308	12	42	27	173.200	28	176.499	30	2						173.200	38	176.499	39	2	0,27
												602	51	968	54	61	104.583	12	171.049	11	64	105.185	43	172.017	40	64	0,27
												21.215	44	22.479	48	6	80.229	14	137.389	12	71	101.445	44	159.868	41	58	0,25
												18.168	45	31.499	45	73	195.390	11	128.184	13	-34	213.557	35	159.683	42	-25	0,25
		6.724	23			106	23	0	29	269	24	118.339	31	148.648	31	26						118.339	41	148.648	43	26	0,23
				132.104	1							99.401	33	132.104	32	33						99.401	45	132.104	44	33	0,21
				113.025	2	15.692	3					83.405	34	128.717	33	54						83.405	46	128.717	45	54	0,20
		76.830	11			1.089	17	74	24			109.955	32	127.365	34	16						109.955	42	127.365	46	16	0,20
												81.293	36	109.852	36	35	605	21	406	21	-33	81.898	47	110.259	47	35	0,17
57.128	1											81.819	35	110.177	35	35						81.819	48	110.177	48	35	0,17
		19	33							0	30			98.629	37							0	60	98.629	49		0,15
												39.962	42	34.384	44	-14	81.522	13	63.107	15	-23	121.484	40	97.491	50	-20	0,15
				90.669	3							70.575	37	90.669	38	28						70.575	49	90.669	51	28	0,14
		1.436	27			40	27	1.978	16	581	22	69.597	38	85.484	39	23						69.597	50	85.484	52	23	0,13
						1.380	14	4	27	2.363	17	54.454	40	80.878	40	49						54.454	52	80.878	53	49	0,13
														0	61		65.711	15	70.753	14	8	65.711	51	70.753	54	8	0,11
												154	53	181	56	17	42.754	16	54.975	16	29	42.908	53	55.156	55	29	0,09
		622	31			8	29	7	26	199	25	12.908	46	51.743	42	301						12.908	57	51.743	56	301	0,08
														1	59		17.234	18	28.952	17	68	17.234	56	28.953	57	68	0,04
										128	26	30.647	43	26.583	46	-13						30.647	54	26.583	58	-13	0,04
												556	52	44	58	-92	27.132	17	21.071	18	-22	27.689	55	21.115	59	-24	0,03
												52	54	65	57	27	11.940	19	20.471	19	71	11.991	58	20.536	60	71	0,03
						1	31			1	29			313	55							0	61	313	61		0,00
62.901		**1.948.524**		**378.485**		**114.615**		**481.065**		**197.365**		**43.205.978**		**52.309.768**		**21,07**	**11.152.614**		**12.059.885**		**8,14**	**54.358.593**		**64.369.653**		**18,42**	
43.641		**1.371.284**		**306.539**		**56.377**		**350.371**		**157.436**				**43.205.978**					**11.152.614**					**54.358.593**			
44,13		**42,09**		**23,47**		**103,30**		**37,30**		**25,36**				**21,07**					**8,14**					**18,42**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2021-9 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.



Hayat ve sağlıkta çözüm Yeni Bakım Modelleri

Sağlık alanında maliyet enflasyonu sektörlerin üzerindeki ekonomik baskıyı artırıyor. Bununla birlikte yaşam süresinin artması toplumda bir kesimin bakım ve sağlık hizmetlerine ulaşmasını zorlaştırıyor. En son yayımlanan rapora göre, sigorta sektörü için çözüm 'stratejik ödeme' ve Yeni Bakım Modelleri.

Ortalama yaşam süresinin yıllar içinde uzaması, hastalık örüntülerinin değişmesi ve bakım maliyetlerinin artması, geleneksel sağlık ve sigorta sistemlerinin üzerindeki ekonomik baskıyı artırıyor. Bu ekonomik baskı sonucunda git gide daha fazla insan, yaşlılığını zor şartlar altında geçirme riskiyle karşı karşıya kalıyor.
Konu bir süredir küresel sigorta sektörünün de gündeminde. Çözüm için ortaya atılan Yeni Bakım Modelleri umut vaat ediyor.
Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği (The Geneva Association), özellikle yaşlı kesimin yaşadığı sağlık ve bakım sorunlarına dair sigorta çözümlerini konu alan bir rapor yayımladı. "Yeni Bakım Modelleri" ismini taşıyan rapor, "Sigortacılar daha hasta ve yaşlı toplumların yaşadığı zorluklarının üstesinden nasıl gelebilir?" sorusunu gündemine alıyor. Hastane ve bakımevi gibi hizmet sağlayıcılarını, toplumun bakıma muhtaç yaşlı insanlarını ve ikisi arasında köprü görevi görecek sigortacıları ilgilendiren Yeni Bakım Modelleri'nin işlevi, raporda genel hatlarıyla şu şekilde anlatılıyor:

1. Hastalıkların başlamasına katkıda bulunan faktörleri hafifletilmesi için önlemler almak.
2. Rutin sağlığı yaygınlaştırarak erken teşhise ulaşmak.
3. Sağlık durumundan bireyin yaşına kadar tüm bakım ihtiyaçlarını bir bütün olarak ele almak.
4. Bakım süreçlerini yüksek fiyatlı hastane ve tesislerden çıkarıp dijitalleşmenin de yardımıyla ev ve toplum temelli ortamlara taşıyarak "kurumsuzlaşma"yı sağlamak.

NEDEN YENİ BAKIM MODELLERİNE İHTİYAÇ VAR?

Rapor ilk olarak sorunun temeline iniyor. Nüfus yapısı ve hastalık örüntülerinin yıllar içinde hızla değiştiğini ortaya koyan rapor bu değişimi nedenleri ile birlikte açıklıyor:

1. Yaş faktörü: Küresel boyutta yaşam beklentisi son yirmi yılda 66'dan 73'e çıktı. Ancak sağlıklı yaşam süresi aynı seviyede kalmaya devam ediyor. Bir başka deyişle tedavi ve bakım süreleri uzadı. Yaşlanan nüfus ile birlikte kronik hastalıklara sahip olan insan sayısı ise hızla artmakta. 65 yaş üstü birçok insanın en az bir hastalığı ve birçoğunun da bu hastalıktan kaynaklı ek hastalıkları oluyor.

2. Uzun süreli bakım: Demografideki değişim sadece kronik hastalıklarda bir artışa sebep olmadı. Aynı zamanda "uzun süreli bakım" ihtiyacı da doğurdu. Örneğin Avrupa Birliği ülkelerinde uzun süreli bakım harcamaları, yaşanan tüm mali krizlere rağmen 2004 ile 2016 yılları arasında düzenli olarak artan tek sağlık hizmeti olarak kayda geçti. 2050 yılına gelindiğinde Avrupa'daki uzun süreli bakım ve maliyetlerindeki artışın 2000 yılının başına göre %300'e varması bekleniyor.

3. Akıl sağlığı maliyetleri: Uzun süreli fiziksel sağlık sorunları, yaşam kalitesini düşürecek bazı zihinsel sağlık sorunlarına yol açıyor. Bu durumun da kronik hastalığa sahip bir kişi için sağlık maliyetlerini %45 oranında artırması bekleniyor. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde akıl sağlığı kaynaklı sorunların küresel ekonomiye maliyetinin 6 trilyon dolar olması hesaplanıyor. Sonuç olarak küresel sağlık hizmetlerinin %18'ine kadarını zihinsel sorunların oluşturacağı belirtiliyor. Özellikle toplumun

SAĞLIK HARCAMALARINDA ENFLASYON

Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) Küresel Sağlık Harcamaları Raporu, 2000 ile 2018 yılları arasında küresel sağlık harcamalarının sürekli arttığını, demografik ve epidemiyolojik değişimler sonucunda 8.3 trilyon ABD dolarına ulaştığını ortaya koyuyor.
Bu rakam gayri safi yurtiçi hasılanın %10'una denk düşüyor. Maliyetlerdeki bu ciddi artışın nedeni hastalıkların artması ile açıklanmıyor. Özellikle hastanede bakım ve doktor hizmetleri, %50 ile maliyetin artmasındaki ilk iki neden olarak öne çıkıyor. Maliyetlerin artmasındaki bir diğer sebep ise %10 ile reçeteli ilaçlar oluyor. Sonuç olarak bu durum sağlık ve hayat sigortalarında prim üretiminde artışa sebep olsa da kişilerin cepten ödediği sağlık maliyetleri de ciddi bir şekilde artıyor.

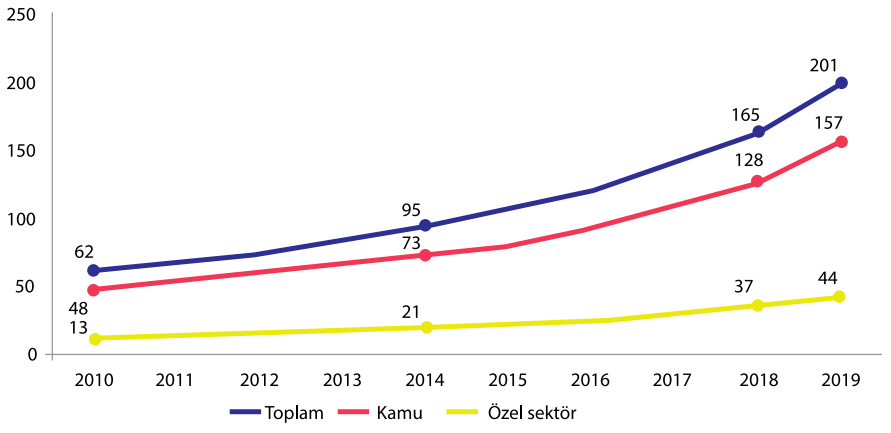
STRATEJİK ÖDEME NEDİR?

Maliyet paylaşımı yapan, mali riski hizmet sunan kurumlara devreden, performans odaklı anlayışı savunan ödeme modellerine stratejik ödeme modeli deniyor. Bu modelde genel olarak vaka veya hizmet başına ödeme gerçekleşiyor; tek bir bütçe kurulumu yapılıyor; hasta değil, hastalık odaklı gruplar oluşturuluyor. Cenevre Derneği de hayat ve sağlık alanlarında sigortacılara bu ödeme yöntemine geçilmesi gerektiğini belirtiyor.

yoksul ve dezavantajlı üyelerinin daha şiddetli bir şekilde etkileneceği vurgulanıyor.

4. Derinleşen eşitsizlik: Gelir ve eğitim alanlarındaki eşitsizlikleri, işsizlik, çalışma koşulları, gıda veya su güvencesizliği, erken çocukluk gelişimi, sosyal çatışma gibi faktörler sağlık ve bakım hizmetlerine erişim konusunda da eşitsizlik yaratıyor. Bu hizmetlerdeki yenilikler de yaşlılara, kırsalda yaşayanlara ve farklı etnik azınlıkların hayatına girmesi de gitgide güçleşiyor.

TÜRKİYE'DE SAĞLIK HARCAMALARI ARTIŞ GÖSTERİYOR



TÜRKİYE'DE SAĞLIK HARCAMALARI

Türkiye'de sağlık harcamaları 2010 yılından itibaren ciddi bir artış gösteriyor. TÜİK'in 2019 yılı istatistiklerine göre sağlık harcamaları bir önceki yıla göre %21.7 artarak 165 milyon liradan 201 milyon liraya yükseldi. Kamuda sağlık harcamaları 157 milyon lira olurken özel sektörün sağlık harcaması 44 milyon lira olarak hesaplandı. Özel sektörün toplam sağlık harcamasının çok küçük bir kısmı sigorta şirketlerine ait. 2019 yılında sigorta sektörünün sağlık harcamaları 2.9 milyon lira oldu.

SAĞLIK SİGORTALARINDA DEĞİŞİM ZAMANI

Rapor, sağlık maliyetlerinin bugüne kadar bakım ve doktor hizmetlerindeki enflasyon sebebiyle gerçekleştiğini, beklenen yaşam süresi arttıkça yeni maliyetlerin genel sağlık giderlerine ekleneceğini vurguluyor. Sonuç olarak da sigorta sektörünün hasar talep süreçlerini tekrar düzenleyebileceği bir takım önerilerde bulunuyor.

Rapor özellikle sözleşme ve ödeme modellerinin tekrar gözden geçirilmesini öneriyor. Özetle, sağlık sonuçlarını iyileştirecek, tüketici talebini artıracak, akılcı kullanımı teşvik eden, maliyetleri düşüren sigorta yaklaşımları ortaya koymaya çalışıyor. Fiyatı yüksek hastaneler ve özel kliniklerin yanında toplum destekli bakım ve sağlık hizmetlerinden de yararlanabileceğini ifade ediyor. Ayrıca sigorta şirketleri için hayat ve sağlık branşlarında 'stratejik ödeme' modellerine geçilmesi gerektiği vurgulanıyor. Raporun sigorta şirketlerine sunduğu yaklaşımlar şöyle:

1. Geleneksel sağlık sigortasında, sigortacılar birden fazla sağlık ve bakım hizmeti sağlayıcısı ile farklı sözleşmeler yaparak bir ağ oluşturabilir. Doğru bir hesaplama ile maliyetleri düşürebilir.

2. Sigorta şirketleri, multidisipliner sağlık hizmeti sağlayıcıları ile üstlendikleri risk ve sorumluluğu paylaşabilir. Rapor bunun için hedef kitlenin iyi tanımlanmış olması ve uygun sözleşme modellerinin üretilmesi gerektiğini belirtiyor.

3. Sigorta ve sağlık sektörleri, tam entegre bir model ile birlikte, tek bir yönetim yapısı altında ve tek bir bütçede çözümler arayabilir.

4. Sağlık hizmeti sağlayıcıları, abonelik sistemi kurarak doğrudan ihtiyaç sahiplerine hizmet paketleri sunabilir. Rapor, özel hastanelerin abonelerine sunacağı hizmet paketlerinin içinde sigorta ürünlerinin yer alabileceğini ve bu sayede hasar maliyetlerinin azaltılabileceğini ifade ediyor.

5. Sigorta şirketleri her bütçeye göre uygun sağlık ve bakım hizmetinin yer alacağı, kişiselleştirilmiş ürünler sunabilir. Sigortalıların özelliklerine göre doğru haritalanması ve ürünlerin kişiselleştirilmesi ile birlikte maliyetlerin azalabileceği vurgulanıyor.

6 TEMADA YENİ BAKIM

Yeni Bakım Modelleri'nin toplumda yaygınlaşması için ilk olarak müşteri deneyiminin iyileştirilmesi gerektiği vurgulanıyor. Rapora göre, müşteri deneyimi iyileştirilirken maliyet enflasyonu ile mücadele için yeni iş modelleri de geliştirilmeli. Rapor, hayat ve emeklilik tarafındaki sigorta çözümlerini örnek gösteriyor: Dünyada hayat tarafındaki ölüm oranını düşürebilmek için sağlık çözümlerine doğru bir güçlü bir eğilim var. Emeklilik tarafında ise uzun vadeli tasarrufun yüksek maliyetli tedaviler sebebiyle kesilmesinin önüne yine farklı sağlık teminatlarıyla geçilmeye çalışılıyor. Raporda, Yeni Bakım Modellerinin hizmette inovasyona yatkın olmasının altı çiziliyor. Sunulan bakım hizmetlerden en verimli şekilde faydalanabilmek için yeni yönetişim ve sözleşme modelleri, "değer bazlı ödeme" ile ilişkilendiriliyor. Bir çeşit stratejik ödeme modeli olan değer bazlı ödeme, bakım ve sağlık hizmetinin başarılı olması, olumlu sonuç alınması halinde ödemenin gerçekleşmesi olarak tanımlanıyor. Yeni Bakım Modellerinde tüketici ve sağlayıcılarını katılımını artırmak için bakım hizmetleri arasındaki rekabeti dengelemek ve gelişimini sağlamak gerekiyor. Rapora göre bu konuda sigorta sektörüne de görevler düşüyor; sigorta sektörü hizmet ve anlayışı geliştirmeye çalışması, sağlık sisteminin "orkestra şefi" gibi yönetmesi gerekiyor.

Yeni Bakım Modelleri, aynı zamanda farklı açılardan yeni pazar fırsatları ortaya çıkaracak. Verilerin kullanımı, farklı hizmet yetkinliklerinin sunulması, yeni müşteri segmentlerinin açılması, daha önce hedeflenmeyen gruplara dair risk analizleri, risk tabanlı ürünlerden hizmet tabanlı ürünlere geçiş gibi birçok yeni pazar fırsatı ortaya çıkacak. Yeni Bakım Modellerini performansından feragat etmeden kapasitesini artırmanın da bazı özel koşulları bulunuyor. Rapora göre, ilk olarak verilerin gerçek zamanlı olarak toplanması, depolanması ve analiz edilmesi gerekiyor. Bunun için veri koruma kurallarında ve sağlık sektöründe reform ihtiyacı duyuluyor. Ayrıca şirketlerin bakım modellerine yatırımlarını destekleyecek ve olgunlaşmasını sağlayacak şekilde iş kültürünün gelişmesi için de zamana ihtiyaç duyuluyor. Son olarak sağlayıcı yönetimi ve farklı ödeme seçenekleri gibi arz yönlü hususlara eş zamanlı odaklanılması gerekiyor.

MALİYETİ AZALTAN DİĞER YÖNTEMLER: TELESAĞLIK, MÜŞTEREK SİGORTA...

Willis Towers Watson'ın sağlık eğilimlerine odaklandığı raporuna göre, sağlık ve sigorta sektörünün ileri gelenleri tıbbi maliyetlerin artmasını bekliyor. Bununla birlikte COVID-19 pandemisi süresince uzaktan sağlık hizmetinin kullanımı hızla arttı. Telesağlık kavramının ilerleyen yıllarda daha fazla kullanılacağını ve maliyetleri bir nebze düşüreceği tahmin ediliyor.

Yine aynı rapora göre, gerektiğinden daha fazla bakım hizmetinin önerilmesi maliyetleri artırıyor. Ayrıca sigortalılar da kendileri için gerek olmayan bakım hizmetlerini talep ederek maliyetin yükselmesine neden oluyor.

Sağlık konusunda sigorta sektörü ve kamunun ortaklaşa hareket ettiği Avrupa ülkeleri hariç müşterek sigortanın en fazla rağbet gören yöntem olduğu belirtiliyor. Maliyetleri azaltmak için etkili bir yöntem olarak sunuluyor. Bununla birlikte sigortacılar, maliyetleri daha iyi yönetebilmek için belirli hizmetlere sınırlama getirilmesini talep ediyor.

Şu an için kanser, kardiyovasküler hastalıkları ile kas-iskelet ve bağ dokusunu etkileyen rahatsızlıklar tıbbi maliyeti en çok artıran ilk üç durum olarak sıralanıyor. Ancak önümüzdeki iki yıl içinde bunun değişeceği yönünde bir beklenti var. Akıl sağlığı maliyetlerinin artması ve tıbbi maliyeti en çok artıran durumların arasına girmesi bekleniyor.

ULUSLARARASI İSTANBUL SİGORTACILIK KONFERANSI'NDA İKLİM KRİZİ MASAYA YATIRILDI

İklim bağlantılı riskler için sigortacılar çözüm arıyor

Bu yıl 13'üncüsü gerçekleştirilen "Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı"nın konusu "İklim Değişimi, Doğal Afetler - Sigorta ve Reasürans Dünyasında Yeni Risk Yaklaşımı" oldu. Konferansa katılım sağlayan ulusal ve uluslararası alanda tecrübeli birbirinden değerli isimler ortak bir mesajda buluşuyor: İklim krizi zaman dilimi, gelişmemiş ülke, gelişmiş ülke ayırt etmeden dünyanın en önemli gündem maddesi haline geliyor.

Türkiye Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından düzenlenen, IUC'nin organizasyon sponsoru ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı'nın bu yıl 13'üncüsü düzenleniyor. 5 Ekim 2021 Salı tarihli, iki ayrı oturumdan oluşan ve alanında uzman birbirinden değerli isimlerin yer alacağı konferans koronavirüs tedbirleri sebebiyle bu yıl da webinar olarak gerçekleşti.
STD Başkanı Fahri Altıngöz'ün açılış konuşması ile başlayan konferans, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Başkanı Atilla Benli ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkan Yardımcısı Mete Güler'in konuşmaları ile devam etti.
STD Başkanı Fahri Altıngöz, "İklim değişikliği son dönemin oldukça gündemde olan konusu. Birleşmiş Milletler'in raporuna göre son 20 yılda meydana gelen 7 bin doğal afet yaklaşık 1,5 milyon can aldı. Yaşanan bu afetlerin hasarı ise 3 trilyon doları aştı. Önceki 20 yıla kıyasla bu müthiş bir artış, yaşanan fırtınalar ise 2 kattan fazla artmış durumda. Son dönemde yaşanan kuraklık, yangın ve seller küresel ısınmaya dikkat çekiyor. Tüm bunların doğal sonucu olarak sigorta ve reasürans dünyası risk değerlendirmelerini yeniden gözden geçiriyor, yeni yollar aranıyor" açıklamalarında bulundu.

'DAHA SIK KARŞILAŞACAĞIZ'

TSB Başkanı Atilla Benli, hem küresel ölçekte hem de ülkemiz bazında salgın, hastalık ve doğal afetlerin hayatımızı derinden etkilendiği dönemden geçtiğimize dikkat çekti. Benli, "Sektörümüzde prim üretimi Ağustos itibarıyla %17.1'lik bir artışla 63 milyar lira oldu. Yıl sonunda bu rakamın 100 milyar lira olacağını öngörüyoruz. Hayat- sağlık branşında ise %20'nin üzerinde prim artışı, yangın branşında %25'lerin üzerinde prim artış oranı gerçekleşti. Bunlar bizi mutlu etse de kat edeceğimiz aşamalar için yeterli olmadığını biliyoruz. Halkımızın hayatına değer katmak, devletimizin yükünü paylaşmak gibi çok önemli vizyonlarımız var. Bu bilinçle hep birlikte kol kola giderek var gücümüzle çalışıyoruz. Türkiye ekonomisine katkı değer sağlamak, sektöre değer katmak, ürünlerimizi geliştirmek gibi önemli amaçlarımız var. Sektörümüzün gelişimine katkı sağlayacak her türlü projeye değer sağlamaktan mutluluk duyuyoruz" açıklamalarını yaptı.
Doğal felaketlerin en büyük nedeninin iklim değişikliği olduğuna dikkat çeken Atilla Benli, "Afetler artık zaman dilimi, gelişmemiş ülke, gelişmiş ülke ayırt etmiyor. Son dönemde yaşadığımız acı tecrübemiz de iklim değişikliğinin önemli bir göstergesiydi. Üzücü olan ise bundan sonra hava değişimi ve iklim olaylarıyla daha sık karşılaşacağız, bu durum elzem bir sorun olarak karşımızda duruyor" dedi. Konuyla ilgili görüşlerini rakamlar ile destekleyen Benli, şunları kaydetti: "Swiss Re'nin Sigma raporuna göre 2020 yılı sigortacılık sektörü için en maliyetli yıl olarak kayıtlara geçti. Yıl içerisinde küresel olarak 190 milyar dolar ekonomik kayıp yaşanırken sigortacılık sektörü 81 milyar dolarlık kısmını karşıladı. İçerisinde bulunduğumuz 2021'in ilk 6 ayında ekonomik kayıp 93 milyar doları aşarken, 42 milyar dolarlık kısmı ise sigortalı hasarlardan oluştu. 2020 yılında ülkemizde 984 afet meydana gelirken, bu rakam 1940 yılından beri en yüksek düzeyine ulaştı."

BENLİ: SİGORTANIN, SİGORTALI OLMANIN ÖNEMİNİ ACI TECRÜBELERLE ANLADIK. SİGORTANIN AVANTAJLARINI, ÖNEMİNİ GÖRÜYORUZ. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KISA VADEDE PARADİGMA KAYMASINA NEDEN OLACAK. BU HUSUSTA AKSİYON PLANLARINI DEVREYE ALIP, HIZLI HAREKETE GEÇMEMİZ GEREKİYOR.

YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARI GÜNDEMDE

İklim değişikliğinin çok önemli bir gerçeklik olarak önümüzde durduğuna dikkat çeken Atilla Benli, "Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan yaptığı konuşmada 2016 yılında 175 ülke ile birlikte imzacısı olduğumuz Paris Antlaşması'nın TBMM'nin onayına sunulacağını açıkladı. Bu antlaşmaya göre düşük emisyonlu ve iklim dirençli kalkınma yolunda finans akışını istikrarlı hale getirilmesi öne çıkıyor. Sigorta kalkınmada en önemli güvence. Paris Antlaşması'nı çok önemsiyor, hem şirketlerimiz hem de TSB olarak çalışmalarımızı hızlandırdığımızı belirtmek istiyorum. Avrupa Yeşil Mutabakatı ile sektör olarak uyum için çalışıyoruz. Yenilenebilir enerji yatırımları büyük önem arz ediyor. Sigorta sektörü olarak bu projelere destek vermeye devam ediyor, sürdürülebilirlik konusunda da çalışmalar hayata geçiriyoruz" şeklinde konuştu.
Dijital ve teknolojik dönüşümlerin şirketlerde verimlilik oranlarını yükselttiğinin altını çizen Benli, "Sürdürülebilir çalışmaları çok önemsiyoruz. İklim değişikliği ile mücadele için kapsamlı önlemler alınmadığı sürece deniz seviyelerini yükselmesi, kuraklık gibi büyük risklerle karşılaşacağımızın uluslararası raporlarda da altı çiziliyor. Küresel iklim değişikliğinin en yıkıcı etkisi doğal afetler. Son dönemde ülke olarak maddi manevi büyük kayıplar verdik. Sigortanın, sigortalı olmanın önemini acı tecrübelerle anladık. Sigortanın avantajlarını, verdiği güven duygusunu riskler gerçekleşmeden alınmasının önemini görüyoruz. İklim değişikliği kısa vadede paradigma kaymasına neden olacak. Bu hususta aksiyon planlarını devreye alıp, hızlı harekete geçmemiz gerekiyor" diyerek sözlerini noktaladı.

FİNANSAL SİGORTALARDA SEKTÖRÜN ÖNÜ AÇILACAK

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkan Yardımcısı Mete Güler, "Ağustos sonu prim üretiminde %17.1 artış görüyoruz, 2021 sonunda yaklaşık 100 milyar liralık prim üretimine ulaşmayı bekliyoruz. Motor branşlarının prim üretiminde payının azaldığını sağlık ve yangın branşlarının ise arttığını görüyoruz. Bu artış trendinin, mevcut potansiyeli harekete geçirmesini temenni ediyoruz" dedi.
"En büyük önceliğimizden biri zorunlu trafik sigortalarında primlerin makul seviyede tutulması ve tazminat ödemelerinin öngörülebilir olması için düzenleme gelmesi" diyen Güler, "Genel şartların revizesinde son aşamaya geldik. Bu şartları yakın zamanda yürürlüğe almayı planlıyoruz. Zorunlu trafik sigortasında asgari sigorta teminat limitleri belirlenmişti. Ancak gelişen ekonomik koşullarda yeniden değerlendirme ihtiyacı doğdu. 2022-2023 teminat limitlerini güncellemeyi hedefliyoruz. UFRS 17'ye geçiş çalışmalarımız devam ediyor. Bu kapsamda sektör uygulamalarını göz önünde bulundurarak ihtisas komiteleri oluşturuldu ve çalışmalar devam ediyor. Sektöre yerli ve yabancı yatırımcı ilgisinin artmasını bekliyoruz. İç sistemler yönetmeliği çalışmalarında da son

aşamaya gelindi. Sektördeki kurum ve kuruluşların kurumsal yönetim amaçlarının güçlendirilmesini önceliğimiz" ifadelerini kullandı.

'ELZEM BİR İHTİYAÇ HALİNE GELİYOR'

Son dönemin bir diğer önemli konularından olan siber güvenlik ile ilgili de konuşan Güler, "Siber saldırıların artmasıyla beraber teminat elzem bir ihtiyaç haline geliyor. Bu konuda da genel şart çalışmalarına başladık. Maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası kapsamında da risk incelemelerinde adımlar attık bunları artırmayı amaçlıyoruz" dedi.
Güler, sözlerini şöyle noktaladı: "İklim dünyanın en önemli konusu oldu. İklim değişikliğinin sebep olduğu ve olacağı ekonomik kayıplarda sigorta önemli rol oynuyor. DASK depremden doğan zararlarda kritik bir rol üstleniyor. Sel felaketlerinin ek teminat olarak entegre edilmiş bütüncül zorunlu doğal afet sigortası için çalışmalarımız devam ediyor. Tarım üreticilerini fiyat dalgalanmalarından koruyan Gelir Koruma Sigortası yıl sonunda pilot olarak hayata geçecek."

İKLİM İÇİN SABİT DEĞİL DEĞİŞKEN MODEL

Underwriting, fiyatlama ve modelleme başlıklı ilk panel, IUC Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu'nun giriş konuşmasıyla başladı. Giriş konuşması ardından sunumuyla söz alan Munich Re Baş İklim ve Coğrafya Uzmanı Ernst Rauch, iklim bağlantılı aksiyonların arkasındaki nedenlerden bahsetti. Bu nedenleri iklim riskleri, düzenlemeler, müşteri beklentileri ve COVID-19 direnci olarak 4 kategoride toplayan Rauch, küresel ısınmanın en önemli etkisinin iklim değişikliği olduğunu söyledi. Rauch, küresel ısınmanın getireceği küçük bir değişikliğin bile ekstrem risklerde büyük bir artışa sebep olduğunu kaydetti ve bu değişimin daha önce rastlamadığımız riskleri bile tetikleyebileceğini hatırlattı. Rauch, 2020 yılındaki en büyük hasarın Çin'deki sellerden geldiğini ancak sigorta penetrasyonunun bu bölgede çok düşük olduğunu söyledi.

'SİGORTALI HASAR EKONOMİK HASARI YAKALAYAMIYOR'

Rauch'un ardından sözü Swiss Re Güney Avrupa ve MEA Yangın Tretesi Başkanı Nicolas Gregory, sektörün iklim değişikliği karşısında sorumluluklarını değerlendirdi. Konuşmasına, dünyanın artık eskisi gibi devam etme lüksüne sahip olmadığını belirterek başlayan Gregory, "Dışarıdaki dünya değişiyor. Eski süreçlerle devam edemeyiz. Underwriting tarafından iki soru sormamız gerekiyor. İlki iklim değişikliği nasıl bir etkiye sahip, ikincisi ise bu değişiklik sektörümüz için ne anlama geliyor? Sigorta sektörünün bu değişiklikle nasıl mücadele edeceğini iyi kurgulamamız gerekiyor" dedi. Sel hasarlarındaki artışa vurgu yapan Gregory, bu konuyla ilgili olarak, "Sadece Avrupa'da değil, Türkiye'de de sel ve taşkınlar büyük hasarlara neden oluyor. Gerçekleşen doğal afet hasarlarının %70'inin hava olaylarıyla bağlantılı olduğunu görüyoruz. Ancak sigortalılık oranlarına baktığımızda tehlikeli bir trendle karşı karşıyayız. Sigortalı hasar artıyor ancak ekonomik hasarın artışına yetişemiyor. Bu da sektörümüzün dünyayı risklere karşı daha dayanıklı kılma noktasında başarılı olamadığını gösteriyor" ifadelerini kullandı.

'TÜRKİYE'NİN RİSKİ DEPREM'

Panelin 3. konuşmasını yapan Scor Doğu Avrupa ve MEA Doğal Afetler Fiyatlama Başkanı Marie-Laure Fandeur, doğal afetlerin etkileriyle ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Türkiye özelinde değerlendirmelerde bulunan Fandeur, şunları söyledi: "Türkiye'deki en önemli tehlike deprem. Önümüzdeki 40 yıllık dönemde 7 üzeri şiddette bir depremin gerçekleşme ihtimali %40'ın üzerinde. Türkiye'nin ikinci en büyük riski ise sel ve seylap hasarları." Ülkemizde başlıca iki çözülmesi gereken durum olduğunu belirten Fandeur, ilkinin döviz kurları ve ikincisinin enflasyon olduğunu söyledi. Reasürans anlaşmalarında Türkiye'nin %20'ye yaklaşan enflasyon oranının dikkate alınması gerektiğini dile getiren Fandeur, riski fiyatlarken kurumsal risklere de dikkat edilmesinin önemli olduğunu kaydetti.



Pek çok ülkeden katılımcının olduğu konferansın ikinci bölümünde afetler ve karbon ayak izi konuşuldu.

MÜKEMMEL MODEL BİR HAYAL

Willis Re Genel Müdürü Maurice Williams'ın sunumu ise hasar modelleri ve brokerlerin rolüyle ilgiliydi. Konuşmasında öncelikle brokerler açısından risklerin değişimini değerlendiren Williams; sigortacı, reasürör ve brokerlerin aynı veriye farklı açıdan baktıklarını söyledi. Afetleri başlıca sel, orman yangınları, dolu ve diğerleri olarak sınıflandırdıkları bilgisini veren Williams, bu risklerin sadece birinin iklim değişikliği dışında yer aldığını vurguladı. Williams, bu yaz meydana gelen sellerden sonra mutlaka yeni modellemelerin hayata geçirilmesi gerektiğini belirtti. Mükemmel bir hasar modelinin ortaya çıkarılmasının imkansız olduğunu, sadece faydalı bir model oluşturulabileceğini söyleyen Williams, modellerin işbirliğiyle beraber sürekli geliştirilmeye ihtiyacı olduğunu ve bu tarz bir yaklaşımın en sağlıklı model olacağını belirtti.



'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ RİSKLERİN YÖNETİMİNİ ZORLAŞTIRACAK'

İlk panelin ardından anahtar konuşmacı olarak söz alan AIDA Mali İşler Sorumlusu ve İklim ve Afetler Çalışma Grubu Başkanı Tim Hardy, ikinci panelin açılış konuşmasını yaptı. İklim değişikliğinde sigortanın yeri hakkında açıklamalarda bulunan Hardy, iklim değişikliğinin etkisinin hem sigortacılar hem de diğer yöneticiler için doğal afet risklerinin yönetimini zorlaştıracağına dikkat çekti. Mevcut ve gelecekte karşılaşılabilecek zorluklar hakkında yorumlarda bulunan Hardy, afet yönetimi ve iklim değişikliğinin etkileriyle mücadele sürecinde zorluklar yaşanabileceğine dikkat çekerken, farklı ulusal/kültürel koşulların sürece hızlı yanıt vermede etkili olabileceğini söyledi. Bu süreçte uluslararası düzeyde düzenlemelerde işbirliği çağrısı yapılması gerektiğinin de altını çizdi.

YENİLENEBİLİR BİR ALTERNATİF

Panelin sondan bir önceki konuşması için Verisk PCS Başkanı Tom Johansmeyer, söz aldı. Johansmeyer, "Sigortacılar olarak iklim değişimiyle yakında ilgiliyiz. Değişime açık olup olmadığımız ise başka bir konu. Önümüzde çok fazla fikir var. Yine de bu fikirlere ne kadar güvenebileceğimizi bilmiyoruz. Acaba fosil yakıt bağımlılığımızdan kurtulmayı gerçekten istiyor muyuz?" dedi. Johansmeyer, sözlerine şöyle devam etti: "Yenilenebilir enerji kapasitesi dünya üzerinde hızla artıyor. Reasürans sermayesi ise bu hıza ayak uyduramıyor. Sermaye sıkıntısı nedeniyle bu alanda yükselişin de sınırlandığını görüyoruz." Yenilenebilir enerjinin de kendine özgü riskleri bulunduğunu hatırlatan Tom Johansmeyer, "Özellikle ABD örneğine bakınca, güneş panellerinin yer aldığı bölgeler yüksek risk altında. Başlıca etkileyen riskler ise orman yangınları, tropik fırtınalar ve özellikle dolu. Bu risklere uygun çözümler üretilememesi yenilenebilir enerjinin geleceğini de sıkıntıya sokabilir" şeklinde konuştu.

KÜÇÜK FARKLAR BÜYÜK SONUÇLAR

Panelin son konuşmasını Türk Reasürans Afet Modelleme Başkanı Prof. Dr. Sinan Akkar gerçekleştirdi. Hasar modellerinde karşılaşılan sorunlar ve Türk Reasürans'ın sektörde aldığı aksiyonlar hakkında konuşan Akkar, deprem risk modellerinin sismik tehlikeler, kırılganlık fonksiyonları ve sonuç fonksiyonlarından oluştuğunu söyledi. Kırılganlık ve sonuç fonksiyonlarının birleşiminin hasar modelini oluşturduğunu ifade eden Akkar, bu alandaki ufak bir bilgi eksikliğinin bile nihai modellerde büyük bir farklılık yaratacağını, bu sebeple sonuçların tutarlılığının değişebileceğini belirtti. Akkar, sunumunu Türk Reasürans'ın kullandığı farklı modelleme süreçlerinden bahsederek tamamladı.

HASARLAR İKLİM BAĞLANTILI

Hasar ve Risk Yönetimi başlıklı ikinci panel XPRIMM Editoryal Direktörü Daniel Ghita'nın giriş konuşmasıyla başladı. Panelin ilk sunumunu ise Marsh Ülke Başkanı Cem Öztürk gerçekleştirdi. Doğal afetler ve iklim değişikliğinde risk yönetimiyle ilgili konuşan Öztürk, küresel riskleri yorumladı. İklim değişikliği bağlantılı afetlerin 1950'lerdeki yılda ortalama 1,5'luk frekanstan günümüzde 3,7 frekansa ulaştığını dile getiren Öztürk, 1970'ten bu yana gerçekleşen afetlerin yarısının doğal afetlerle bağlantılı olduğunu vurguladı. Öztürk, "Finansal taraftan bakıldığında ise hasarların 3.64 trilyon dolara ulaşan %74'lük kısmı iklim bağlantılı olaylardan meydana geldi" dedi. Öztürk, bölgelere göre yapılan iklim bağlantılı risk analizlerini de değerlendirdi.

TEKNOLOJİ İLE YENİLENİYOR

Panelde ikinci konuşmayı TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal gerçekleştirdi. TARSİM'in misyonu ve vizyonunda bahsederek konuşmasına başlayan Günal, TARSİM'in kendine özgü yapısıyla yurtdışındaki modellere örnek temsil ettiğini söyledi. 2017 yılında Azerbaycan'la beraber benzer bir modelin geliştirilmesi için çalışmalara başladıklarını hatırlatan Günal, "Kuzey Makedonya da sistem hakkında bilgi almak bizimle irtibata geçti. Bu yöndeki görüşmelerimiz de tüm hızıyla devam ediyor" dedi. Günal, sözlerine şöyle devam etti: "Bu yıl yeni teknolojileri kullanarak mobil uygulamalarımızı güncelledik. Bu sayede uygulamalarımız daha hızlı, güvenilir ve modern bir kullanıma kavuştu. Bu sayede çiftçiler çok kolay ve hızlı bir şekilde sigortayla ilgili bilgileri alabiliyorlar."

PAID DASK'A BENZİYOR ANCAK SEL HASARLARI DA İÇERİYOR

Romanya'nın DASK benzeri bir doğal afet havuzu olan PAID'in Genel Müdür Vekili Natalia Man, Romanya'daki sistem hakkında bilgiler paylaştı. Doğal afetlerden sıkça etkilenen bir noktada yer aldıklarını ve ülkemize benzer olarak Romanya'daki en büyük riskin de deprem olduğunu söyleyen Man, oluşturulan PAID sisteminin de DASK gibi zorunlu olduğu ancak sel gibi riskleri de kapsadığını belirtti. PAID sisteminde DASK'ın aksine 2 çeşit poliçe seçeneği olduğunu dile getiren Man, şehir için %75 şehir dışında ise %25 penetrasyona ulaştıklarını sözlerine ekledi.

ERKEN UYARI SİSTEMLERİ

Bir sonraki konuşmacı Doktar Kurucu Ortağı Selim Uçer oldu. Erken risk uyarı sistemleri ve Doktar girişiminden bahseden Uçer, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Uygulama önceden uyarı sistemi görevi görüyor. Uygulama ile birlikte yıldırım, kuvvetli bir yağış veya fırtına tarım alanına yaklaşmadan önce bildirim olarak üreticilerin telefonuna düşüyor. Bölgenin ne kadarının zarar gördüğü veya göreceği saptanabiliyor."

'DİJİTAL HASAR TAKİBİ KARBON AYAK İZİNİ AZALTABİLİR'

Günün son konuşması ise Verisk PCS Operasyon Direktörü Ted Gregory tarafından yapıldı. ESG olarak bilinen çevresel, sosyal ve kurumsal yönetişim süreçlerinden bahseden Gregory, "Sigortacıların ekonomilerin ve ülkelerin dayanıklılığını artırması, toplumdan aldıklarını toplumla paylaşması ve tüm bu hasarlardan elde ettiği içgörüleri kamuyla paylaşması gerekiyor" dedi. Ted Gregory, sunumunu alternatif ekspertiz sistemlerinden bahsederek noktaladı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



TARSİM'in yeni web sitesi yayında

TARSİM, gelişen teknolojik şartlara uyum sağlamak, iş ortaklarına ve üretici ile yetiştiricilerine daha kaliteli ve hızlı hizmet sunabilmek amacıyla yenilediği kurumsal internet sitesini yayına aldı. Yenilenen internet sitesi, sade ve mobile uyumlu tasarımı ile kullanıcı dostu bir yapıya sahip. Rahatlıkla kullanılabilen menüsü ve zengin içeriğiyle, paydaşların günlük iş süreçlerine dâhil olunarak, bilgiye anında ulaşılması hedefleniyor. Yeni özellikler kazandırılan internet sitesiyle soru ve talepler iletilebiliyor, poliçe sorgulanabiliyor ve online prim hesabı yapılabiliyor ve hasar ihbarında bulunulabiliyor.

Axa Sigorta'da hedef temiz denizler ve su ekosistemi

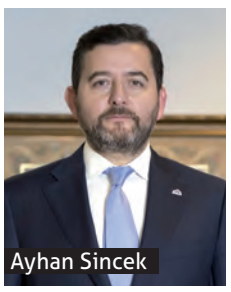
'Dünya Dostu Sigortacılık' yaklaşımıyla iklim değişikliğiyle mücadeleye destek veren Axa Sigorta, ilk yılını geride bırakan kurumsal sosyal sorumluluk projesi 'Dünya İçin Hareket Et'in ikinci senesinde yeni STK partneri olarak DenizTemiz Derneği/ TURMEPA ile güçlerini birleştiriyor. Fiziksel hareketliliğin insan sağlığına olduğu kadar gezegen sağlığına da faydalarına dikkat çeken proje, bu sene odağını TURMEPA desteği ile karbon


Yavuz Ölken

yutağı olarak ormanlardan 4 kat daha güçlü olan denizlere ve Dünya'nın üçte ikisini kaplayan su ekosistemlerine çeviriyor. Hayat ve çevre için değer yaratmanın da Axa için stratejik önem taşıdığını ifade eden Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Bu yüzden 'Dünya İçin Hareket Et'in ikinci yılında projenin merkezine denizler ve su ekosistemlerini aldık. Denizlere odaklandığımız bu senede 27 yıldır ülkemizin kıyı ve denizlerinin korunması üzerine çalışan değer ortağımız TURMEPA ile çalışmaktan mutluluk duyuyoruz. Eminim onların uzman katkılarıyla birlikte çok güzel işler başaracağız" dedi.

18 yaş altı BES'te Katılım Emeklilik'i tercih edenler artıyor

BES'e 18 yaş altındakilerin katılmasına imkân tanıyan düzenlemelerle birlikte, sektörde yeni bir hareketlilik başladı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, düzenlemenin ardından kısa bir zaman geçmesine rağmen 18 yaş altı segmentte iyi üretim yapan şirketlerden biri olduklarını, şimdiden bu alanda yaklaşık yüzde 10 civarı pazar payı aldıklarını söyledi.


Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine bakıldığında 18 yaş altındaki 58 bin civarı çocuğun Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olduğu görülüyor. Detaylarına baktığımızda da 10 yaş altındaki çocuklar için düzenlenen sözleşme adetleri, 18 yaş altındaki tüm sözleşme adetlerinin yaklaşık yüzde 70'ini oluşturuyor" şeklinde konuştu.

ASKON ve Bereket Sigorta iş birliği protokolü imzaladı



Katılım sigortacılığının toplumumuzda önemli bir karşılığının olduğunu söyleyen Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, "İş birliği protokolünün sigortacılığın gelişmesi ve yaygınlaşmasına önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi. Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) Genel Başkanı Orhan AYDIN, sanayinin, turizmin, hizmet sektörünün, tarımın Türkiye'nin tüm illerine yayılmasına, ülkenin her vilayetinin çalışan bir şehir haline dönüştürülmesine katkı sağladıklarını belirtti.

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
Yağmur Ceren Kural

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 - Kasım 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.



"Sana dün bir tepeden baktım aziz İstanbul"

Serin geçen sonbahar günlerinde tüm yağmurlu geçen günlerin aksine belki de aradaki nadir güneşli günlerden birine denk geldik. Bu seferki durağımız Boğaz'a hakim bir tepede olan Kandilli Borsa Restaurant'tı. Ve bize Yahya Kemal Beyatlı'nın şu dizelerini hatırlattı: "Sana dün bir tepeden baktım aziz İstanbul Görmedim gezmediğim, sevmediğim hiçbir yer Ömrüm oldukça gönül tahtıma keyfince kurul, Sade bir semtini sevmek bile bir ömre değer." Gerçekten de İstanbul her şeye rağmen bir ömre değer. Aşılanma sonrasında biraz daha normal hayatlarımıza dönmeye çalıştığımız şu günlerde konuklarımız Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek ve ekibi oldu. Samim Ünan Hocamız dersleri dolayısıyla, Okan Utkueri dijital toplantılardan başını kaldıramamaktan, Erhan Dumanlı ise taşınma telaşından aramızda olamadı. İlkbaharı aratmayan bir sonbahar havasında özlediğimiz Borsa lezzetlerini tattık. Bu sofradaki sohbetlerin tadı ise bambaşka. (Feyza Kırmızı)

Hedef dünyayla uyumlu ve sürdürülebilir bir sigortacılık

Geçtiğimiz yılın ekim ayında faaliyetlerine başlayan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ilk yılını geride bıraktı. "Sigortacılığı ve özel emekliliği uluslararası entegrasyonu yüksek, finansal ve kurumsal yeterliliği sağlam istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeye sahip bir sektör olarak konumlandırmak için çalışıyoruz" diyen **SEDDK Başkanı Türker Gürsoy**, kurum olarak önümüzdeki dönemdeki ajandalarını Sigortacı Gazetesi ile paylaştı.

Cumhurbaşkanı tarafından atamaların yapılması ve ardından teşkilatın oluşturulmasıyla beraber faaliyetlerine geçtiğimiz yıl başlayan SEDDK; karayolları tarife esasları, mesafeli sözleşme yönetmeliği, katılım esaslı sigortacılık genelgesi ve 18 yaş altı BES düzenlemeleri gibi attıkları pek çok adımla sektörün dinamizmini ve kamunun sigorta tarafındaki çevikliğini artırmış durumda. "İlk günden itibaren kamuoyu yararını gözeterek sektörün gelişimine yönelik birçok önemli düzenlemeye imza attık" diyen SEDDK Başkanı Türker Gürsoy'la gerçekleştirdiğimiz röportajda SEDDK'nın ilk yılının bilançosu ve orta vadede hedefleri, sektör paydaşlarıyla iletişim, DASK kapsamının genişletilmesi ve sigorta şirketleri için getirilen sermaye yeterliliği gibi pek çok konuyu masaya yatırdık.

SEDDK sektördeki 1'inci yılını dolduruyor. Öncelikle ilk yıl için nasıl bir plan oluşturulmuştu, bu adımların ne kadarı hayata geçirilebildi? İlk yılınızı genel olarak değerlendirebilir misiniz?

Kurumumuz, 2020 yılının Haziran ayında Cumhurbaşkanımız tarafından yapılan atamaların ardından 2020 yılı Ekim ayında Kurum teşkilatının oluşturulmasıyla birlikte çalışmalarına başladı. Bakanlığımızın sağladığı güçlü destek ile birlikte SEDDK olarak sigortacılığı ve özel emekliliği uluslararası entegrasyonu yüksek, finansal ve kurumsal yeterliliği sağlam, istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeye sahip bir sektör olarak konumlandırma misyonuyla yoğun bir şekilde çalışıyoruz.

Kurum olarak önceliklerimizin başında, katılımcı bir yaklaşımla sektörümüzün yapısal gelişim konularına odaklanan bir regülasyon anlayışı benimseyerek sektörün gerçek potansiyeline ulaşmasını sağlayacak düzenlemeler yapmak geliyor.

Birçok kez dile getirdim, regülasyonun yönetmelikler ve kanunlar dışında farklı enstrümanları var. Bunların başında da iletişim geliyor. Göreve başladığımız günden itibaren sektörün tüm paydaşlarıyla iletişimimizi sağlıklı temellere oturtmaya çalıştık ve bu yönde de devam ediyoruz. Bunun yanında kısa sürede teşkilat yapımızı güçlendirdik. Tüm birimlerin tek çatı altında olması amacıyla yeni adresimize geçtik. Ardından tabii ki ilk günden itibaren kamuoyu yararını gözeterek sektörün gelişimine yönelik birçok önemli düzenlemeye imza attık.

TRAFİK GENEL ŞARTLARINDA SON DOKUNUŞLAR

Bunların başında, zorunlu trafik sigortasında primlerin makul seviyede tutulması ve tazminat ödemelerinde öngörülebilirliğin ve istikrarın sağlanmasının temin edilmesine yönelik mevzuat düzenlemeleri gelmektedir. Ekim 2020 'de Anayasa Mahkemesinin 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununda kısmî iptal kararları sonrasında zorunlu trafik sigortasında tazminat hesaplama esaslarına ilişkin yaşanan belirsizlik ortamının giderilmesine yönelik Haziran 2021'de 2918 sayılı Kanunda çeşitli değişikliklere gidildi. Hâlihazırda, Kanunun yeni maddeleriyle uyumlu olacak şekilde Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarının revize edilmesine yönelik çalışmalarımızı tamamlamak üzereyiz.

Teminatı bulunmayan veya teminat bulunmasında güçlük çekilen riskler için teminat sağlaması, bu riskler için sigorta veya reasürans havuzları ve benzeri mekanizmaları yürütmesi amacıyla tüzel kişiliği haiz Özel Riskler Yönetim Merkezi kuruldu.

"FAALİYETE BAŞLADIĞIMIZ GÜNDEN BUGÜNE SİGORTACILIK ALANINDA 2 CUMHURBAŞKANI KARARI, 4 TARİFE VE TALİMAT TEBLİĞİ, 3 YÖNETMELİK VE 11 GENELGE ÇIKARDIK. VE BUNLARIN HEPSİ BAŞTA KAMU YARARINI ÖNCELİKLENDİRİLEREK SEKTÖRÜN SAĞLIKLI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME YOLCULUĞUNDA ÖNEMLİ ADIMLAR."

Söz konusu Merkez ile ayrıca diğer özellikli kuruluşlar ile reasürans desteği işbirliği kurulmasına da imkan sağlanmış olacak.

Sektör ve vatandaşlar açısından gerekli düzenlemelerden bir diğeri de Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmeliktir. Yönetmeliğin 2021 yılı Haziran ayında yayımlanmasıyla, farklılaşan tüketici talepleri ve sigorta şirketleri ile aracı kurumların ihtiyaçları doğrultusunda mesafeli satışın çerçevesini netleştirdik.

Aynı şekilde Katılım sigortacılığı öncelikli konularımızın başında geliyor. Bu yönde de ilginin her geçen gün arttığı görmek bizleri mutlu ediyor. Türkiye'ye özgü, yenilikçi, tutarlı ve kolay uygulanabilir bir mevzuat altyapısı oluşturarak katılım sigortacılığı ve emeklilik uygulamalarının süratle büyüyebileceği bir zemin oluşturduk. Katılım faaliyetleri kapsamında yayımlanan genelge ile katılım yönetmeliği maddelerinin uygulanması ile ilgi tereddütlerin giderilmesi başta olmak üzere katılım esasları bakımından sektörde birçok yeni açılımlar yapıldı. Örneğin; yapılan düzenlemeler ile katılım faaliyetleri yasal ve islami kurumsal yönetişim alt yapısına kavuşturuldu. Bu kapsamda katılım uyum birimi, katılım iç denetim raporu gibi mekanizmalar devreye alınmış ve islami yönetişim çerçeve mekanizması oluşturuldu. Şirket personeli ile sigorta ve bireysel emeklilik aracılarına yönelik eğitim ve sertifikasyon mekanizmaları tesis edildi.

SEDDK bu dönemde BES alanında bir takım düzenlemelerin revizesinin yanında reform niteliğinde projelere de imza attı. 2021 yılının Temmuz ayında uygulamaya koyduğumuz Bireysel Emeklilik Fon Alım-Satım Platformu (BEFAS) ile katılımcılar BEFAS'ta sunulan tüm emeklilik fonlarına yatırım yapabilme imkanını bulmuş oldular. Yılbaşında ise BEFAS'ın kapsamı daha da genişleyecek ve OKS de dahil olacak. Ayrıca, 2020 yılında uygulamaya geçen fon performans değerlendirme sistemi ile fonlar arası rekabet artırılarak, performansa göre ödül/ceza sistemini getirdik. Bunun yanı sıra, çok kısa bir süre önce düzenlemelerini tamamladığımız 18 yaş altı BES uygulaması ile çocuklarımızın bireysel emeklilik sistemine katılabilmesinin önündeki engelleri kaldırdık. Bir diğer gelişme ise vakıf, dernek, sandık vb. özel emeklilik taahhüdünde bulunan kuruluşlardan cazip şartlarla BES'e aktarım imkanı tanınmasına yönelik oldu.

VATANDAŞIN YARARI GÖZETİLİYOR

Karayolları tarife esasları, mesafeli sözleşme yönetmeliği, katılım esaslı sigortacılık genelgesi ve 18 yaş altı BES düzenlemeleri bolca konuşuldu. Kamuoyundan ve sektörden nasıl tepkiler aldınız? Görüş farklılıkları nasıl çözümlendi?

Altını tekrar tekrar çizmekte fayda görüyorum, SEDDK'nın ilk ve en önemli amacı kamu yararı gözetmek. Bu yönde de yaptığımız düzenlemede vatandaşlarımızın yararını ilk sıraya koyuyoruz. Bahsettiğiniz tüm düzenlemelerde vatandaşlarımız önemli kazanımlar elde ederken, bu yönde aldığımız geri dönüşler de çok

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

olumlu oldu.
Trafik sigortasındaki düzenlememiz sonrasında tazminatlar konusunda yaşanan belirsizliklerin ortadan kaldırılması sayesinde, sigortalıların korunmasının yanında araç sahibi milyonlarca vatandaşı ilgilendiren trafik sigortası primlerinde de son derece olumlu yansımalar gördük. Primler dengeye otururken, bazı basamaklarda prim fiyatlarında aşağı yönlü bir seyir yaşanmaya başladı. Öte yandan katılım sigortacılığında sektörümüz için yeni olan tüm bu mekanizmaların uygulamaya geçirilmesinde herhangi bir olumsuz tepkiyle karşılaşılmadı. Uygulamada tereddüt yaşanan konular ise paydaşlarımızla yürüttüğümüz açık ve etkin iletişim yöntemleri açıklığa kavuşturuldu. Nitekim, halen katılım sigortası sunan şirketlerin yanı sıra yerli ve yabancı gruplardan yeni katılım şirketi kuruluş başvurusu almaya başladık.

BES'TE HEDEF TÜM VATANDAŞLARIN KATILIMI

SEDDK olarak tüm vatandaşlarımızın BES'in avantajlarından yararlanmasını sağlamayı hedefliyoruz. Yaklaşık 4 ay önce uygulamaya koyduğumuz 18 yaş altı BES düzenlemesi ile sisteme giren 18 yaş altı katılımcılarımızın sayısı 82 bini aşarken, bu kişilere ait toplam fon büyüklüğü ise 80 milyon TL'ye ulaştı. Vatandaşlarımızdan gelen bu teveccüh, sektörün de ilgisini bu yönde çekmiş bulunmaktadır.
Bu anlamda, hem sektör tarafından hem de vatandaşlarımız tarafından 18 yaş altı çocuklarımızın sisteme katılabilmelerine yönelik uygulama için son derece olumlu yönde geri dönüşler aldık.

Önümüzdeki kısa ve orta dönemde sigorta sektörünü neler bekliyor? SEDDK'nın öncelikli gündeminde neler var? Katılım sigortacılığı ve BES'in yanında hayat iradı gibi sektöre farklı bir yön kazandırabilecek konularda yeni düzenlemeler planlıyor musunuz?
Ekonomik büyümeye katkıda bulunmak, kaynakları verimli bir şekilde dağıtmak, riski yönetmek ve uzun vadeli hane halkı tasarruflarını teşvik etmek için sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin mali açıdan sağlam bir temelde çalışması çok önemlidir. Uzun yıllardır sektörün otoriteden istediği düzenlemeler bulunmakta. Bu düzenleme taleplerini de masaya yatırdık.
Teknik karşılıklar konusunda TFRS 17 ile kapsamlı bir değişiklik yapılacak olmakla birlikte, aciliyet gerektiren hususları hızlı bir şekilde çözeceğiz. Zorunlu trafik sigortasının sektörde en büyük paya sahip olduğu gerçeği göz önünde bulundurulduğunda, bu alanda yapılan düzenlemelerin ne derece önemli olduğu ortaya çıkmakta. Bu sigortanın kapsamı dışında kalan hususların net bir şekilde belirlenmesi gerek sigorta şirketleri ve sigortalılar gerekse yargı uygulamaları açısından büyük önem arz ettiğinden bu konudaki çalışmalarımız devam etmekte.

DOĞRUDAN TAZMİN UYGULAMASI YOLDA

Zorunlu trafik sigortalarında hizmet kalitesinin yükseltilerek sigortalı memnuniyetinin artırılmasına imkân sağlayacak doğrudan tazmin sistemine ilişkin olarak en iyi dünya uygulamalarını inceleyerek ülkemiz için en uygun modelin geliştirilmesini amaçlamaktayız. İlave olarak, trafik kuralı ihlalleri sonucu uygulanan sürücü ceza puanları, sürücü belgelerine el konulma süresi gibi risk değerlendirmesinde esas alınabilecek bilgiler göz önünde bulundurularak sigorta skoru hesaplanması projesini, iyi sürücü-kötü sürücü ayrımı yapılabilmesine katkı sağlaması ve sigorta şirketleri tarafından primlerin daha adaletli bir şekilde belirlenmesine imkân sağlaması bakımından oldukça önemsiyoruz.
Sektörde yer alan kuruluşların, kurumsal yönetim anlayışlarının güçlendirmesi öncelikli hedeflerimizden. Bu kapsamda sigorta sektörünün kurumsal yetkinliklerinin artırılması amacıyla hazırladığımız; sigorta şirketlerinin yanı sıra özellikli kuruluşlar ile brokerleri de kapsayan İç Sistemler Yönetmeliğini yakın zamanda yayımlamayı planlıyoruz.
Ayrıca, geçtiğimiz aylarda ülkemizde meydana gelen sel felaketleri DASK bünyesine dahil edilebilecek diğer doğal afet türlerinin neler olabileceği konusunu da gündemimize getirmiş olup bu anlamda kamu yararı gözetilerek başta sel olmak üzere diğer doğal afet türlerinin de ek teminat olmak üzere zorunlu deprem sigortasına entegre edilmesi ile bütüncül bir zorunlu doğal afet sigortasının tasarımına ilişkin başlatılan çalışmalarına halen devam etmekteyiz.
Bunların yanı sıra, sigortacılık sektörünün veri bankası niteliğinde olan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezinin yapısının güçlendirilmesi, faaliyetlerinin ve görev alanının geliştirilmesi ve veri paylaşımı konularındaki mevzuat çalışmalarına da devam etmekteyiz.
Ticari hayatın canlılığını temin etmek için geliştirilen devlet destekli alacak sigortasının geliştirilmesi, kefalet sigortası, bina tamamlama sigortası gibi finansal sigortaların geliştirilmesi ana hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Finansal sigortalarda sektörün önünü açacak düzenlemeler yapmak için diğer kurumlarla çalışma halindeyiz. Özellikle, KOBİ'lerin bu alanlarda ürün ihtiyacı bulunduğu ve mevcut ürünleri de yeterince tanımadığı gözlenmektedir.

SEDDK'DA DİJİTALLEŞME MERCEK ALTINDA

İnternetin hayatın her alanında yaygınlaşması sektörümüzde dijitalleşmeyi destekleyen yeni



düzenlemeler yapılmasını gerekli kılmıştır. Dijitalleşme konusunda Kurumumuzun gündeminde üç önemli çalışma bulunmakta.
Birinci konumuz; olan mesafeli satış yönteminin, pandemi nedeniyle değişen tüketici taleplerini karşılayacak şekilde yeniden ele aldık ve bildiğiniz üzere bu konuda düzenlememizi çıkardık. Dijitalleşmeye ilişkin ikinci önemli çalışmamız ise, dijital poliçe uygulamasını hayata geçirmektir. Sigortacılık faaliyetinin tüm aşamalarında dijital yöntemlerin kullanımına imkan vermeyi hedefleyen çalışmalarımız tüm hızıyla devam etmektedir.
Sektörümüzün gündeminde yeni yeni yer almaya başlayan bir diğer konu ise siber risklerdir. Siber saldırıların artmasıyla birlikte bireysel ve kurumsal bazda alınan tedbirler yeterli olamamakta, piyasada bu tür risklere yönelik teminat talebi her geçen gün daha elzem bir ihtiyaç haline gelmektedir. Bu çerçevede, Kurumumuzca siber riskleri teminat altına almak amacıyla genel şart çalışmalarına başlanmıştır.
Katılım sigortacılığı öncelikli alanlarımızdan bu konuda daha önce bahsettiğim gibi Türkiye'ye özgü, yenilikçi, tutarlı ve kolay uygulanabilir bir mevzuat altyapısı oluşturarak katılım sigortacılığı ve emeklilik uygulamalarının süratle büyüyebileceği bir zemin oluşturduk.
Önümüzdeki dönemde katılım esaslı sigortacılık BES'in geliştirilmesi ve pazar payının artırılması önceliklerimiz arasında yer almaktadır. BES alanında önümüzdeki dönemde çeşitli sigorta ürünlerinin BES'e entegre şekilde sunulabilmesinin önünü açacak bütünleşik sistemler üretmeyi hedefliyoruz. Amacımız, BES ve sigorta ürünlerinin paket halinde sunumu, yaygınlaşması ve vatandaşlarımızın cazip şartlar altında bir bütün olarak ihtiyaçlarına yanıt verebilmektir.
Katılımcılarımızın birikiminin tamamını alarak sistemden ayrılması ve tüm haklarını kaybetmesi yerine ihtiyaç halinde birikiminin bir kısmına erişebilme imkanı tanınmasına yönelik çalışmalarımız ise devam etmekte. Bu sayede konut edinme, evlilik, eğitim, iş kurma ve bedelli askerlik gibi önemli dönüm noktalarında katılımcılarımıza destek vermek istiyoruz.

Sektörel iletişim, DASK kapsamının genişletilmesi ve sigorta şirketleri için getirilen sermaye yeterliliği gibi şartların geleceği konusundaki sorularımızın cevabının yer aldığı röportajın tamamına websitemiz sigortacigazetesi.com.tr'den ya da alttaki kare kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Bireysel Emeklilik enflasyona direniyor

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 Eylül ayında %2,75 oranında düşerken, BİST–100 endeksindeki azalış %4,46 oranında gerçekleşti. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,34 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %2,32 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Eylül ayında %1,25 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) 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.

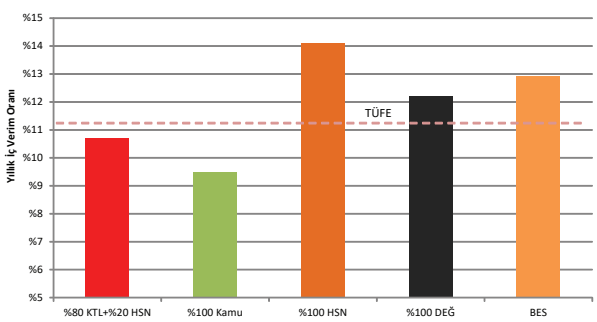
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

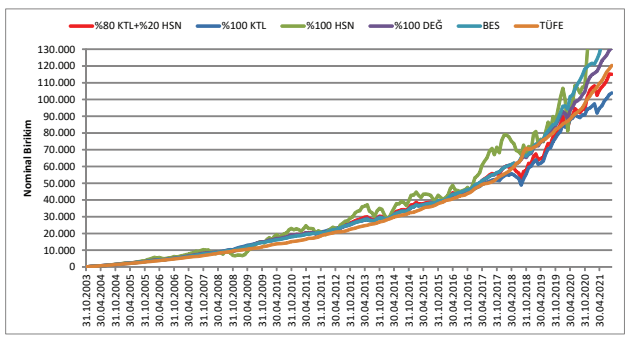
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.09.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



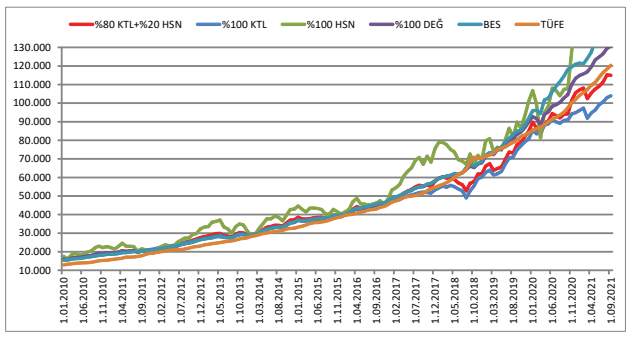
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,93 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %14,11 BGX elde ettikleri görülmektedir. fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir.

31.10.2003-30.09.2021 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 31.10.2003-30.09.2021 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, 30.09.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 139.347 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 120.355 TL birikime ulaşmaktadır.

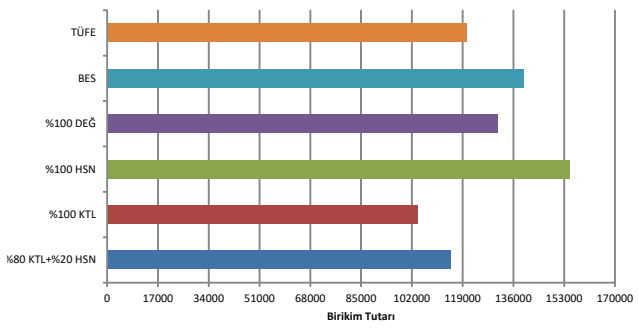
31.10.2003-30.09.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)



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.

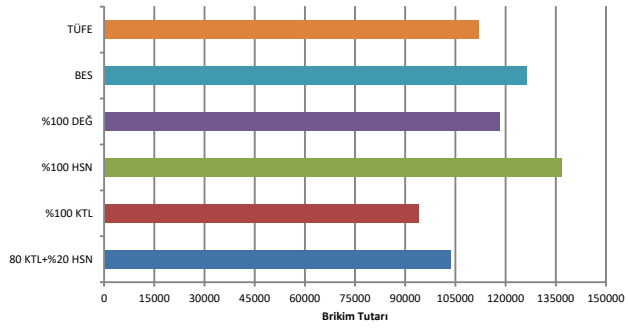
Yandaki grafik 31.10.2003-30.09.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.09.2021 tarihinde 139.347 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 557 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.09.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.09.2021 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 30.09.2021 tarihinde 136.729 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.09.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





SEDDK'da hedef BES

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy açıklamalarda bulundu. Hedeflenenin, sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ni, uluslararası entegrasyonu yüksek, finansal ve kurumsal yeterliliği olan ve sürdürülebilir büyüme ile istikrarlı bir sektöre ulaşmak olduğunun altını çizdi.

SEDDK olarak, BES'in avantajlarını toplumun tüm kesimlerinin kullanımına sunma planlarının olduğunu ve bu kapsamda BES'in katılımcı kitlesinin genişletilmesi hususunda önemli yapılandırmalar olacağını duyurdu.

Mayıs 2021'de yapılan kanun değişikliği ile 18 yaş altı kişilerin de BES'e katılabilmelerine imkan tanınmasının, bu yapılandırmanın bir parçası olduğunu ve bu gelişmenin oldukça yüksek bir ilgi ile karşılandığını sözlerine ekledi.

18 YAŞ ALTI VERİLERİ GÜNCELLENDİ

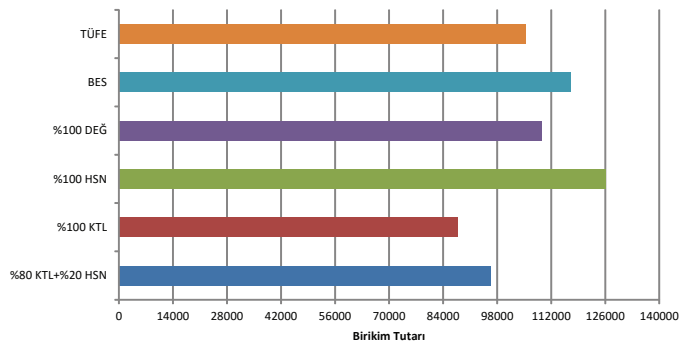
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından açıklanan verilerde, 11 emeklilik şirketinin, 18 yaş altı için bireysel emeklilik sözleşmesi düzenlediği görülüyor. Bu bağlamda, 30 Eylül tarihli EGM verilerine bakıldığında, 18 yaş altı için 74.639 sözleşme düzenlenmiş durumda. Bu sözleşmeler yaş bazında incelendiğinde ise, 10 yaş ve üzerine yönelik düzenlenen sözleşmelerin oranı yüzde 35,3 iken, 10 yaş altındaki çocuklar için düzenlenen sözleşme oranı yüzde 64,7 olarak gerçekleşti.

Fon büyüklüğü açısından bakıldığında ise, 10 yaş ve üzerine yapılan sözleşmelere ait fon büyüklüğü yüzde 49,1'e denk gelirken, 10 yaş altındaki çocukların fon büyüklüğü, 18 yaş altı toplam fon büyüklüğünün yüzde 50,9'unu oluşturuyor.

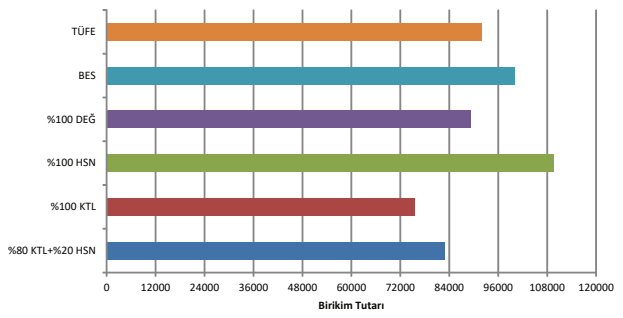
Böylelikle, bu alandaki toplam fon büyüklüğü şimdiden 64,3 milyona ulaşmış durumda. 18 yaş altı katılımcılar ile ilgili dikkat çeken bir diğer husus ise uygulamanın devreye alınmasından bu yana geçen yaklaşık 5 aylık dönemde ödenen katkı paylarının %39'unun ek veya başlangıç katkı payı olması. Bu durum yıllık olarak belirlenen devlet katkısı limitlerinden azami düzeyde faydalanılmak istendiğinin, dolayısıyla sistemde devlet katkısına dair yüksek farkındalığın bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, SEDDK olarak, BES'in avantajlarını toplumun tüm kesimlerinin kullanımına sunma planlarının olduğunu ve bu kapsamda BES'in katılımcı kitlesinin genişletilmesi hususunda önemli yapılandırmalar olacağını duyurdu.

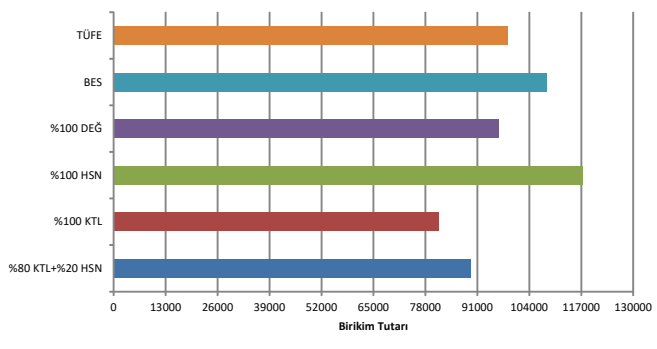
31.01.2006-30.09.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



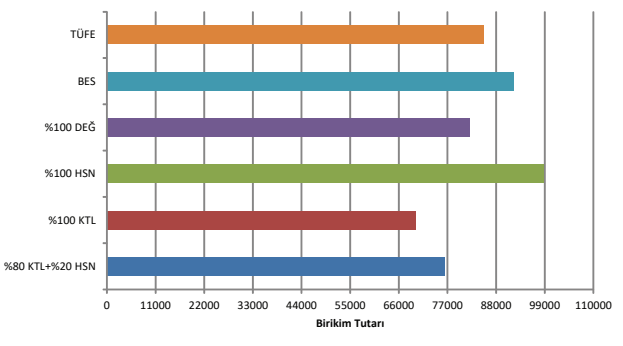
31.01.2008-30.09.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.09.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.09.2021 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.

"Sorunlarda ayrışmak yerine kol kola gireceğiz"

2 yıllık yeni dönem için Başkanlık bayrağını devralan **SAB Başkanı Ayhan Çalık**, önümüzdeki dönemde SAB'ın izleyeceği yol haritasını Sigortacı Gazetesi'ne açıkladı. "Bundan sonra SAB olarak anlaşamadığımız konularda ayrışmak yerine, anlaştığımız konularda kol kola girmeyi tercih edeceğiz" diyen Çalık, SAB olarak iletişim, Ar-Ge ve sosyal etkinlikler alanında faaliyetlerini hızlandıracaklarını ifade etti.

SAB'ın, 29 Eylül'de düzenlenen Seçimli Genel Kurulunda çoğunluğun oylarını alarak yeni SAB Başkanı seçilen Ayhan Çalık; yeni dönemde yapılacaklar, planlanan Ar-Ge çalışmaları ve sorunları çözme noktasında izlenecek yollarla ilgili açıklamalarda bulundu. 1987 yılında Fahrettin Ecevit'in liderliğinde kurulan SAB'ın; sigorta bilincini yükseltmek için ilkokul çocuklarına oynanan ücretsiz Hacivat-Karagöz tiyatrosuyla, Türk sanat müziği icra eden SAB KORO'suyla, acentelerin, mahkemelerin, kurumların danıştığı, cevap alabildiği müstesna bir dernek olduğunu ifade eden Çalık, "SAB'ın kuruluşundan bugüne çok etkili olmuş çalışmaları var. Kanun öncesi TBMM koridorlarında vekillerle görüşmeler yapan SAB'ın, 5684 sayılı Kanun'un, bağlı acentelik yönetmeliğinin çıkmasında çok ciddi emeği var. Bunlar bugün hatırlanmayabilir lâkin SAB 34 yıl boyunca sektöre ve meslektaşına çok ciddi hizmetler vermiş bir kurum" dedi. Çalık, 29 Eylül'de 2 liste ve yüksek katılımla gerçekleşen seçimlerin SAB'ın ne kadar köklü bir kurum olduğunu ortaya koyduğunu söyledi.

2 YILLIK GÖREV AJANDASI HAZIR

Seçim sürecinde "kıran kırana geçen ancak kalp kırmayan bir seçim" yaşadıklarını ifade eden Çalık, sözlerine şöyle devam etti: "Seçim 'SAB Turuncu Liste' için büyük bir başarı oldu. Başarının nedeni SAB Turuncu Liste'nin seçime de yönetime de hazır olmasıydı. COVID-19 nedeniyle 2 kez seçimler ertelendi. Biz seçim çalışmalarımıza kesintisiz devam ettik. 12 ay içerisinde 8'i yüz yüze toplam 24 toplantı yaptık. Toplantılarda seçim sürecinden, seçildiğimizde ajandamızda neler olacağına kadar her konuyu değerlendirdik. Dolayısıyla çalışmış, hazırlıklı donanımlı ekip bizdik. Meslektaşlarımız da teveccüh gösterdiler ve göreve bizi layık gördüler." Çalık, yeni SAB Yönetimi olarak hazırladıkları 2 yıllık ajandayı gününe günü uygulamayı hedeflediklerini belirtti.



'EN ÖNEMLİ SORUNU BULUP ÇÖZÜME GEÇECEĞİZ'

Yeni yönetim olarak atacakları ilk adımlar hakkında değerlendirmelerde bulunan Çalık, çalışmalarına Anıtkabir, SAİK ve TÜSAF ziyaretleriyle başladıklarını, İstanbul'daki bölgesel mesleki kurum ve dernek görüşmeleriyle bu ziyaretleri devam ettireceklerini söyledi. SAB'ın artık sorun bulan değil, çözüm üreten bir yapıya kavuşacağını vurgulayan Çalık, "Biz yeni ve medyatik olabilecek sorunları bulmak yerine, elimizdeki sorunları 'neden çözemedik' diye bakıyoruz. Sorunların çözümsüz kalmasının en büyük nedeni ise acenteler olarak çok dağılmış olmamız. Geçmişte meslektaşlarımız farklı sorunlardan bahsetmiş. Derneklerimiz, meslektaşlarımız farklı taleplerle kurumların kapısını çalmış. Biz yeni bir sorun söylemek istemiyoruz. SAB olarak; sektörün kurumlarıyla, sektörün dernekleriyle, sektörün platformlarıyla ya da sektöre sadece katkı sağlamak isteyen acente meslektaşlarla bir araya gelerek sorun çözmek ve faaliyete geçmek istiyoruz. Bu tarihten sonra SAB 'benim gördüğüm sorun bu, hadi çözelim' demeyecek. SAİK, TÜSAF, kurumlarımız ve kurum olmasa da kafa yoran meslektaşlarımız var. SAB tüm taraflarla etkileşime geçerek iletişim köprüsü olacak, tarafların üzerinde mutabık kalacağı sorunu tespit ederek hep birlikte çözüme geçmek istiyoruz" dedi.

Sektörde çok sayıda sorun olduğunu, tarafların uzlaşamayacağı sorunlar da olduğunu da belirten Çalık, "Yani bazılarımızın sorun olarak gördüğünü bazıları sorun olarak görmüyor. Ancak biz SAB olarak anlaşamadığımız konularda ayrışmak yerine, anlaştığımız konularda kol kola girmeyi tercih edeceğiz. Bizim için ayrı düşündüğümüz konularda birbirimizi dinlemek, saygı göstermek çok önemli. Çünkü sektörde meslektaşını dinlemeyen, sigortalının ihtiyacını tam anlamayan bir kurgu olması, Türk sigorta sektörünün 10 milyar euroyu geçemeyen bir üretimde tıkanmasına neden oluyor. Demek ki bir şeyleri yanlış yapıyoruz. Bu ülkede kim hangi sektörde ne iş yaparsa yapsın, hakkıyla yapmak zorunda" şeklinde konuştu. Büyümenin önünde engel olan üç kriter olduğunu ifade eden Çalık, bu sorunları "Mesleği sahada icra eden acentelerin işlerini kolaylıkla yapabilmesine engel olan sorunlar", "Sektöre ürün arz eden risk üstlenen kurumlarımızın önündeki engeller" ve "Sigortalıların doğru hizmet ve tazminat almasının önündeki engeller ve sorunlar" olarak tanımladı Çalık, SAB olarak bu üç temel sorun için sigortalılara danışman olmak istediklerini, sigorta şirketlerine sahadan veri toplayarak raporlar aktaracaklarını ve acentelerin mesleğini icrasının önündeki sorunlar için de çözüm önerileri sunmak istediklerini belirtti. "SAB 34 yılda pek çok atılıma imza attı" diyen Çalık, sözlerine şöyle devam etti: "Bu bir bayrak yarışı, Derneğimizi bugüne getiren tüm Başkanlara teşekkür ediyoruz. 2 yıllık sorumluluk dönemimizde bu bayrağı biraz daha yukarı çekme arzusundayız. Bunu da sağlamanın tek yolu SAB'ın vizyon, misyon ve hedeflerinin gerçekleştirilmesi için çok çalışmaktır. Halkla çok daha iç içe olacağız. Sigorta bilincini arttırmak için koro ve çocuklara tiyatro gibi sanatsal etkinliklere devam edecek ve yeni alanlar açacağız. Mesleğin sorunlarının çözümü için çok daha fazla rapor ve veri üreteceğiz. SAB olarak acentelerin sorunlarını sadece sorun başlığı olarak değil sahadan alınan verilerle ve çözüm önerileriyle beraber vermeliyiz."

SAB AKADEMİ YOLDA

Çalık, SAB'ın Ar-Ge planlarını da şöyle özetledi: "Sektörde nihai tüketici talepleri ve sigortacılar tarafından yapılan arzlar var. Arzın ve talebin örtüşmediği yerde bazı poliçeler çalışamıyor. Bir müddet sonra sistemden düşüyor. Kuracağımız Ar-Ge komisyonlarıyla sektörün toplam üretiminin nasıl artacağına, acentelerin nasıl geliştirileceğine tavsiyelerde bulunacak, raporlar üreteceğiz. Komisyonlarımız raporlarını sektör tüm kurumlarıyla paylaşacak. Sadece veri üretmekle kalmayıp SAB'ın sektör akademisyenlerinden de destek alarak üreteceğimiz verileri değerlendirecek, sonuçlar çıkaracak, tavsiyeler belirleyecek bir kuruma da ihtiyacımız var. Belki de ufukta gördüğümüz SAB Akademi'dir."

SAB GENÇLİK KOLU GELECEĞİN ACENTELERİNİ YETİŞTİRECEK

Önümüzdeki dönemde bir Gençlik Kolu oluşturacakları müjdesini veren SAB Başkanı Ayhan Çalık, şu açıklamalarda bulundu: "Genç acentelerimizden oluşan bir komisyon oluşturacağız. Oluşturmuş olduğumuz komisyonda 1990 ve üstü doğumlu acentelerimizin bizim tecrübe ve deneyimlerimizden faydalanıp sektöre ne şekilde yön vereceklerini kendi aralarında konuşmalarını istiyoruz. 55 yaşındaki bir insanın 25 yaşındaki sektöre başlayan bir acente arkadaşımıza sektörün nasıl yürümesi gerektiğini söylemesi çok doğru değil. SAB Gençlik Komisyonu'nda 2030'ların sigortacılığını yakalamak için acentelerimizin nasıl gelişmesi gerektiğini saptamak. Genç meslektaşlarımız oluşturulan kurulda deneyimli meslektaşlarıyla beraber çalışarak fikir üretecekler."

Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (Online)

Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (Online) eğitimi 3 ve 4 Kasım tarihlerinde Tuğçe Seçkin Arslan tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Değişen tüketici ve müşteri ihtiyaçları doğrultusunda dijital alanlar alternatif mecra olmaktan çıkarak, ana platform haline geldi, dijital pazarlama da bu ekosistemin en önemli parçalarından biri oldu. Bu öncelik çerçevesinde hazırlanan bu eğitimde katılımcılar, halihazırda kullanılan teknik terimleri öğreneceği gibi farklı kategoride konumlanan dijital ajans ve araçların yer aldığı bu mecrayı daha iyi anlayacak. Katılımcılar ilgili kişilere bu alanda kolayca bilgi verebilecek ve gelen projeleri doğru KPI'lar ile değerlendirebilecek. Bu iletişimin bileşenlerini sıfırdan öğrenerek kullanır hale gelmek isteyen katılımcılar için bu eğitim cazip fırsatlar sunuyor.
Eğitim ile birlikte dijital kanalların içerik ve performans yönetimi, strateji hazırlama, dönüşüm optimizasyonu, kullanıcı deneyimi, ajanslar ile KPI belirleme, online müşteri kazanımı gibi birçok konuda katılımcılar bilgi sahibi olacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV şirketlere özel eğitimler planlamaya devam ediyor

TSEV tarafından açık sınıf olarak planlanan pek çok eğitim programını dileyen şirket veya kurum, kendilerine özel kapalı sınıf şeklinde talep edebiliyor. Kuruma özel olarak dizayn edilen bu eğitimler, konusunda deneyimli eğitmenler vasıtasıyla eğitim alacak şirketin eğitim salonlarında gerçekleştirilebileceği gibi TSEV'in sağladığı online eğitim uygulamaları ile online olarak da planlanıyor. Detaylı bilgi ve eğitim talebi için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.



Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması (Online)

Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması (Online) eğitimi 25 ve 26 Kasım tarihlerinde Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitimin amacı; en güncel verileri kullanarak, ekonominin ve finansın verdiği temel kavramları, ilişkileri, korelasyonları analize dahil ederek Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeleri tartışmak ve geleceğe ilişkin tahmin gücünü artırmak. Eğitime özellikle finansal alanda çalışan ve bu alana ilgi duyan kişilerin katılması tavsiye ediliyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Kasım 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 KASIM AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Doğru İletişim ile Her Şey Mümkün	1 Kasım	Funda Sezgin Tokgöz
Yöneticiler için Solvency II	1-2 Kasım	Serhat Yücel
Excess of Loss Tretelerinin Özellikleri ve Fiyatlandırılması	2-3 Kasım	Nihat Tavşanlı
Sağlık Sigortalarında Risk Değerlendirme (Medical Underwriting)	2-3 Kasım	Dr. Kaspar Zakaryan
Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı	3-4 Kasım	Tuğçe Seçkin Arslan
Kişisel Etkinliği Artırmak ve Stres Yönetimi	4-5 Kasım	Nilgün Yüksel
Etkili Takım Çalışması	8-9 Kasım	Kadir Erhan Tunçay
Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım ve Sigortacılığa Uyarlanması	9-10 Kasım	Mehmet Muratoğlu
CMR ve Nakliyeci Sorumluluk Sigortaları	11-12 Kasım	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası	15-16 Kasım	Mahmut Saraçoğlu
Dağıtım Kanalları ile Çalışma Esasları	17-18 Kasım	İbrahim Dörter
Enneagram - Kendini ve Ekibini Tanı	17-18 Kasım	Çetin Kolukısa
Sorumluluk Sigortalarına İlişkin Yargı Kararları	18-19 Kasım	Av. Nuray Dinçment
Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama	22-23 Kasım	Tuğçe Seçkin Arslan
Etkili İletişim ve Motivasyon Teknikleri	23-24 Kasım	Kadir Erhan Tunçay
Dijital Sigortacılıkta Acentenin Yeri ve Önemi	24 Kasım	Mehmet Muratoğlu
Eşel ve Kar Komisyon Hesaplamaları	25-26 Kasım	Nihat Tavşanlı
Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması	25-26 Kasım	Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu
Farkındalık Geliştirme	29-30 Kasım	Kadir Erhan Tunçay
Hasar Denetim ve Hasar Lojistik Departmanı Kuruluşu ve Yönetimi	29-30 Kasım	Menekşe Uçaroğlu
Emtia Nakliyatı Sigortası Genel Şartları ve Klozları	29-30 Kasım	Ali Akşener

Dijital Sigortacılıkta Acentenin Yeri ve Önemi (Online)



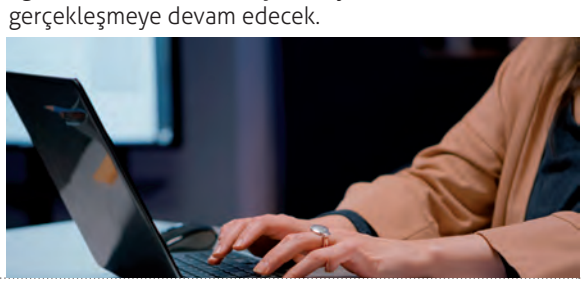
Dijital Sigortacılıkta Acentenin Yeri ve Önemi (Online) eğitimi 24 Kasım tarihinde Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Bu eğitim programı sonunda katılımcılar dijital yeniliklerin sigortacılık sektörüne etkilerini anlayacak; sigorta teknolojilerinin, sigortacılığa getirdiği yenilikleri ve çözümlerin neler olduğunu değerlendirebilecek. Eğitimde ayrıca sigorta şirketlerinin dijital uygulamaları ve pazarlama alanında neler yaptıkları tartışılacak ve acentelerin teknolojik gelişmelerdeki rolleri ve şirketler için taşıdıkları önemden bahsedilecek. Değişen sektör ve gelişen teknoloji ile acentelerin pazarlama ve satış için dijital kanal kullanımında neler yapabilecekleri değerlendirilecek. Eğitime özellikle acentelerde satış ve acente satış destek sorumluları katılması tavsiye ediliyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Enneagram - Kendini ve Ekibini Tanı (Online)

Enneagram - Kendini ve Ekibini Tanı (Online) eğitimi 17 ve 18 Kasım tarihlerinde Çetin Kolukısa tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Enneagram; günümüzde eğitimden sağlığa, psikolojiden aile içi ilişkilere ve özellikle iş dünyasındaki iletişim, organizasyon gelişimi, takım kurma ve çatışma yönetimi gibi konularda çokça faydalanılan, takımların yanı sıra bireylerin kişisel gelişimleri adına büyük katkı sağlayan modern psikoloji ve geleneksel bilgelik sistemlerini birleştiren 9 farklı kişilik deseni üzerine kurulu dinamik bir sistem. Davranışlarının altında yatan motivasyon kaynaklarını açığa çıkararak, kişilerin stres ve rahat anındaki durumunu da tanımlamayı amaçlar.
Bu eğitim programında katılımcılar kendilerini tanıyacak ve keşfedecek, limitlerinin farkında olacak ve insan ilişkilerinin dinamiğini daha iyi kavrayabilecek. Ayrıca katılımcıların yönetim ve iletişim alanında becerileri gelişecek. Enneagram ile ekiplerini daha iyi tanıyacak, motivasyon ve performansı artırmanın yollarını keşfedecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Katılım Sigortacılığı Zorunlu Eğitim Programı

Nisan ayında SEDDK tarafından çıkarılan Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin 2021/3 sayılı Genelge uyarınca katılım esaslı faaliyet gösteren şirket çalışanlarının "Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sertifikası"na sahip olması gerekiyor. Bu kapsamda Ekim ayı sonu itibariyle 12 grubun eğitimi tamamlandı. Düzenlenen eğitimlere toplamda 506 kişi katıldı. Her hafta cuma başlayıp bir sonraki cuma bitecek şekilde planlanan 36 saatlik eğitim programı sonunda online platformda yapılan sınavda başarılı olanlar sertifikaya hak kazanıyorlar. Eğitimler Aralık, Ocak ve Şubat aylarında online olarak gerçekleşmeye devam edecek.



Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı 7 Aralık'ta online olarak başlıyor

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş" eğitim programı 7 Aralık'ta başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanıyor. 2021 itibarıyla online olarak verilmeye başlanan program gelen yoğun talep üzerine Aralık ayı için de planlandı. Program için son başvuru tarihi 3 Aralık.

"Bütünleşik" bireysel

Bireysel emeklilikte katılımcıları sistem içinde kalmaya özendirme ve sistemden ayrılmalarını önlemeye yönelik çözümlerle bireysel emeklilik sözleşmelerini daha elverişli ve daha fazla talep edilir hale getirmeye dönük çözümlerin olumlu karşılanması gerekir. Buna ilke olarak kimsenin itirazı olmaz. Fakat sayılan amaçları gerçekleştirmek için atılacak adımların doğru seçilmesi çok önemlidir.

Son zamanlarda "bütünleşik" sıfatı bireysel emeklilik alanında sıkça kullanılmaya başlanmıştır. Türk Dil Kurumu'nun tanımlamasına göre bu sıfat "birbiriyle bağlantılı duruma getiren, tümleşik" anlamına gelmektedir (İngiliz dilindeki karşılığı: "combined" veya "integrated").

Özellikle bireysel emeklilik sisteminden (BES) "erken ayrılma" hallerini azaltmak için bu sisteme "bütünleşik güvence destekleri" sağlanmasına ilişkin çalışmalar sürmektedir. Tasarlanan bütünleşik güvence destekleri esas olarak iki ana başlıkta toplanmaktadır:
-Yatırım ve tasarrufa yönelik destekler
- Hayat ve sağlık sigortası ile bağlantılı destekler

Yatırım ve tasarrufa yönelik destekler
- Konut satın alınması
- Evlenme
- İş kurma
- Bedelli askerlik
- Üniversite eğitimi
ile bağlantılı olarak (sınırlı biçimde) öngörülmesi planlanmaktadır.

BES'e dahil olmuş kişilerin (katılımcılar), emeklilik hakkının kazanılmasına (Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu (BES Kanunu) m.6 uyarınca bunun için 56'ncı yaşın doldurulması ve o anda en az 10 yıl sistemde kalmış olma gereklidir) kadarki uzun süreçte çok farklı sebeplerle nakit paraya ihtiyaçları olabilmektedir. Bu gibi bir halde sistem yakın zamanlara kadar "ya hep ya hiç (all or nothing principle)" esasını benimsemişti. Katılımcı bireysel emeklilikteki birikiminin yalnızca bir kısmını kullanarak nakit gereksinimini giderebilecek durumda olsa dahi, mevzuat buna izin vermiyor veya (mevcut birikiminin tamamını alarak) sistemden ayrılması ya da birikimlerine hiç dokunmayarak sistemde kalması lazım geliyordu. Bu "sabır" temeline dayalı uygulamanın sistemde kalmayı sağlamak yerine sistemden ayrılmaya mecbur bıraktığı görülünce, 2012 yılında BES Kanunu'nda kısmi ayrılmaya imkân tanıyan bir düzenleme benimsendi. BES Kanunu m.6 fk.3 (son iki cümle) şöyledir: "Kamu makamınca (evvelce Hazine Müsteşarlığı; günümüzde SEDDK) belirlenen hallerde katılımcıya sistemden ayrılmadan kısmen ödeme de yapılabilir. Kısmen ödemeye konu olabilecek birikim oranı ile bu madde kapsamında şirketlerce yapılacak ödemelere ilişkin diğer esas ve usuller (kamu makamı) tarafından belirlenir. Yasanın 2012 yılında tanıdığı kısmi ayrılma hakkı, kamu makamınca buna ilişkin düzenlemeler bir türlü yapılmadığı için bugüne kadar kâğıt üzerinde kalmış bulunmaktadır.

BES YASASINDA YAPILMASI TASARLANAN DEĞİŞİKLİKLER

Aradan dokuz yıl geçtikten sonra bugün kamu otoritesinin yaklaşımının "sistemden kısmi çıkışı özendirmemek" yönünde olduğu anlaşılmaktadır. Kamu otoritesinin (şu an için bilinen) genel yaklaşımı
- Bir bekleme (sistemde kalma) süresinin (5 yıl) öngörülmesi ve kısmi çıkışa ancak bu süre dolduktan sonra izin verilmesi,
- Anapara olarak belirli bir tutarda (beş aylık brüt asgari ücret) katkı payı ödenmiş değilse sistemden kısmi çıkış yapılamaması,
- Kısmi çekilecek tutarın, getiriler dahil (ancak Devlet katkısı hariç) toplam birikimin en fazla yarısı kadar olması,
- Kısmi çıkış sırasında hesaptan çekilen paranın dörtte birine (%25) karşılık gelen Devlet Katkısına hak kazanılmaması ve bu tutarın geri verilmesi,
-Destek modellerinin kısmi çıkışa "eklemlenmesi",
olarak özetlenebilir. SEDDK bu temelde oluşturulacak bir kısmi çıkış sistemini halen ilgili çevrelerden de görüş alarak değerlendirmektedir.

SEDDK tarafından emeklilik şirketlerinin görüşlerine sunulan 4632 sayılı BES Kanunu'nda yapılacak değişikliklere ilişkin öneri ana hatlarıyla aşağıdaki gibidir:
Konut alımı, evlenme, iş kurma ve bedelli askerlik hallerinde sağlanacak desteğin de şu şekilde işlemesi üzerinde durulmaktadır: Sistemde en az beş yıl bulunmuş, aylık asgari ücretin en az beş katı katkı payı ödemiş ve devlet katkısı hariç mevcut birikimlerin yarısına kadar kısmi çekiş isteminde bulunan katılımcının istem anında veya en geç bir ay içinde destekten yararlanmasını sağlayacak belgeleri ibraz etmesi gerekecektir. Katılımcıya çektiği tutarın yüzde yirmisi kadar devlet katkısı ödenecektir. Ancak katılımcıya ödenecek devlet katkısı tutarı hiçbir halde devlet katkısı hesabındaki tutarı aşmayacaktır. Devlet katkısı katılımcının hesabından düşülecektir. Eğer destek alınan bireysel emeklilik sözleşmesi iki yıl içinde sona erse, sözleşmeye tanımlanmış olan devlet katkısı da Hazine'ye geri verilecektir. BES ile ilgili olarak önerilen yeni uygulamanın devlete de katılımcılara da (devletin sağlamakta olduğu diğer imkânlara kıyasla daha fazla yarar getireceği hesaplanmaktadır. Konut ve çeyiz ile ilgili devlet desteğinin istenilen sonuçları vermediği, BES'e ilişkin yeni düzenlemeler ile bu durumun değişebileceği değerlendirilmektedir.
Üniversite eğitimi ile ilgili destek ise (bu satırların kaleme alındığı an itibariyle) şu şekilde tasarlanmaktadır: 18 yaşından önce sisteme girmiş gençler (18 yaşından önce sisteme girilmiş olması zorunludur), üniversiteye kayıt hakkı kazandıklarını belgeledikleri takdirde, sistemden kısmi olarak çektikleri tutar ile yıllık gelir sigortası alacaklardır (daha doğrusu almış sayılacaklardır). Bu yıllık gelir sigortası "programlı geri ödeme" türünde olacaktır. Emeklilik şirketi tarafından ilk 4 yıl, devlet tarafından da ilk 4 yılı izleyen 1 yıl boyunca ödeme yapılacak ve bu sayede eğitim giderleri karşılanabilecektir. Bu çözümde devlet katkısı 5'inci sene ödemesi için bloke edilmektedir. Katılımcının ilk dört yıl içinde BES'ten ayrılması halinde, blokaja alınmış olan devlet katkısı Hazine'ye geri aktarılacaktır. Üniversite eğitimi ile ilgili destek kapsamında yaptırılması söz konusu olan yıllık gelir sigortasına bazı "faydalar" eklenebileceği de düşünülmektedir. Burada "fayda" sözcüğü en başta bazı can sigortası teminatlarını ifade etmektedir. Mesela: Katılımcının (üniversite öğrencisinin) süre içinde vefatı durumunda, süre sonuna kadar yaşasaydı alacak olduğu ödemelerin 10 katı bedel üzerinden (ölüm teminatı içeren) hayat sigortası; ayrıca üniversitedeki eğitimin devam ettiği beş yıl boyunca (sürekli veya geçici engellilik veya iş göremezlik teminatları ile kaza sonucu meydana gelen yaralanmalar için tedavi teminatını içerebilecek) ferdi kaza sigortası ve (eğitim programı dahilinde veya bundan bağımsız olarak yurtdışında bulunulacak süre için) seyahat sağlık sigortası. Ancak faydaların yalnızca sigorta teminatları ile sınırlı kalmayabileceği ve yurtdışı staj ve öğrenci değişim olanakları; anlaşmalı kitapçılardan indirim gibi başka olanakların da sağlanabileceği öngörülmektedir.
Üniversite eğitimi desteği sayesinde, üniversite öğrencisi katılımcının birikimlerini kısmen çekmesi ertesinde en az beş yıl daha sistemde kalması hedeflenmektedir. Bundan başka, toplam on yıl sistemde kalması halinde devlet katkısını erken hak etme olanağı sunulmaktadır.
BES Kanunu Ek madde 2 kapsamında sisteme (otomatik katılım yoluyla) dahil olan çalışanlar, konut alımı, evlenme, iş kurma ve bedelli askerlik ve ayrıca yüksek öğrenime



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

emeklilik uygulamaları

hak kazanma hallerinde sağlanacak destekten yararlanamayacaklardır. Bu sayılan desteklerin "her birinden kişi bazında yalnızca bir defa" yararlanılabilecektir. (BES Yasası değişikliği taslağında yer alan bu ifadenin açık olmadığını ve netleştirilmesi gerektiğini düşünmekteyiz. Bir katılımcının desteklerin yalnızca birinden faydalanması uygun olur).

Hayat ve sağlık bütünleşik güvence desteğinde ise, sigorta primlerinin belirli bir oranının devlet katkısı olarak BES'e aktarılması söz konusudur. Burada ölüme karşı sigorta veya sağlık giderleri sigortası yaptırmış olan kişinin ödediği sigorta primlerinin %25'inin (şu anki düzenleme uyarınca gelir vergisinden düşülmesi yerine) kendisine ait bir bireysel emeklilik sözleşmesinin devlet katkısı hesabına geçirilecektir. Devlet katkısı hesabına geçirilen bu tutar emeklilik sözleşmesinin devlet katkısı hak ediş koşullarına tabi olacaktır. Bir katılımcı için devlet katkısı hesaplamasına esas olacak (bir takvim yılı içinde ödenen) prim tutarları toplamı da ayrıca sınırlandırılacaktır. Öte yandan BES Kanunu Ek madde 2 kapsamında sisteme dahil olan çalışanlar hayat ve sağlık bütünleşik güvence desteği uygulamasının da dışında kalacaklardır.

Hayat ve sağlık bütünleşik güvence desteğinin tasarlanan şekilde hayata geçirilebilmesi için Gelir Vergisi Kanunu m.89 fk.1 bent 1'de hükme bağlanan "gelir vergisi matrahının saptanmasında gelir vergisi mükellefinin şahsına, eşine ve küçük çocuklarına ait hayat sigortalarına ödenen primlerin %50'si ile ölüm, kaza, hastalık, sağlık, engellilik, analık, doğum ve tahsil gibi şahıs sigorta primlerinin indirilebileceği" yolundaki düzenlemenin de değiştirilmesi ve bu hükümdeki "ölüm" ve "sağlık" sözcüklerinin kaldırılması öngörülmektedir.

BES Yasası değişiklik taslağı da ayrıntıların (gelenekselleşmiş anlatımla "yasa hükümlerinin uygulanmasına ilişkin usul ve esasların") kamu makamı (SEDDK) tarafından belirleneceğini öngörmektedir.

BÜTÜNLEŞİK EMEKLİLİK PLANLARINA İLİŞKİN GENELGE

SEDDK 28.09.2021 tarihinde 2021/17 sayılı Bütünleşik Emeklilik Planlarına İlişkin Genelge'yi yayınlamıştır. Genelge yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir. Hukukçulardaki genel kanı, BES Yasası'nda gerekli değişiklikler yapılmadan önce yayınlaması nedeniyle bu genelgeden beklenen olumlu etkinin meydana gelmediği yönündedir. Ancak henüz kesin bir kanı bildirmek için vakit erkendir.

Söz konusu genelge hayat ve sağlık sigortaları branşlarındaki ürünlerin BES Yasası uyarınca kurulmuş emeklilik şirketleri tarafından bireysel emeklilik ürünleri ile birlikte bütünleşik bir güvence paketi olarak sunulabileceği emeklilik planlarının hazırlanması ve satışını düzenlemektedir (m.1). Emeklilik şirketi, özel sağlık sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası, seyahat sağlık sigortası ile ferdi kaza sigortası ve birikim primi içeren sigortalar dışındaki hayat sigortalarını ve ek teminatlarını emeklilik sözleşmesi veya sertifikasıyla birlikte satabilecektir



HUKUKÇULARDAKİ GENEL KANI, BES YASASI'NDA GEREKLİ DEĞİŞİKLİKLER YAPILMADAN ÖNCE YAYINLANMASI NEDENİYLE BU GENELGEDEN BEKLENEN OLUMLU ETKİNİN MEYDANA GELMEDİĞİ YÖNÜNDEDİR. ANCAK HENÜZ KESİN BİR KANI BİLDİRMEK İÇİN VAKİT ERKENDİR.

(m.2). Bu tür ek sigorta içeren emeklilik planları "bütünleşik emeklilik planı" olarak adlandırılacaktır. Bütünleşik emeklilik planında bireysel emeklilik sözleşmesinin katılımcısı ile sigorta ürününün sigortalısının aynı kişi olması gereklidir (m.2 fk.5). Sigorta ürünlerine ilişkin bilgilendirme, operasyon ve satış süreçlerinin sigortacılık mevzuatına uygun biçimde gerçekleştirilmesi söz konusudur (m.2 fk.3).

Katılımcının bütünleşik emeklilik planı kapsamında satın aldığı sigorta teminatının sona ermesi durumunda, emeklilik şirketinin katılımcıyı bir ay içinde planının değiştirileceği hususunda bilgilendirmesi gerekmektedir. Bu bir aylık süre sonunda bütünleşik emeklilik planı kapsamında yeni poliçe veya poliçeleri bulunmayan katılımcının bütünleşik emeklilik planı dışındaki bir emeklilik planına aktarılması lazım gelecektir (m.2 fk.4).

Genelge ayrıca bütünleşik emeklilik planlarına indirimli check-up hizmeti, indirimli göz muayenesi, indirimli mal ve hizmet sunumu, indirimli diş röntgeni, ücretsiz sigorta ürünü, ücretsiz ambulans hizmeti, ücretsiz acil sağlık hizmeti, ücretsiz tıbbi/diğer danışmanlık hizmeti ve emeklilik hesabına sağlanan fayda şeklinde genelgede sayılan faydalardan en az birinin tanımlanmasını da şart koşmaktadır (m.3)

Bütünleşik emeklilik planı kapsamındaki sigorta teminatlarına ilişkin prim tutarları ile katkı payının tahsilatı ayrı ayrı gerçekleştirilecektir (m.4 fk.1). Ancak katılımcıya ödenecek nakit tutarlardan sigorta prim alacakları indirilebilecektir (m.4 fk.2).

BES Yasası'nda tasarlanan değişikliklerin yapılması halinde, bu genelgenin gözden geçirilmesinin gerekip gerekmeyeceği şu an için belirsizdir.

BAZI GÖZLEMLER

Bireysel emeklilikte katılımcıları sistem içinde kalmaya özendirme ve sistemden ayrılmalarını önlemeye yönelik çözümlerle bireysel emeklilik sözleşmelerini daha elverişli ve daha fazla talep edilir hale getirmeye dönük çözümlerin olumlu karşılanması gerekir. Buna ilke olarak kimsenin itirazı olmaz. Fakat sayılan amaçları gerçekleştirmek için atılacak adımların doğru seçilmesi çok önemlidir.

Mevcut durumda, kamunun daha fazla yük altına girmediği veya kamunun arzuladığı sonuçlara varmaya odaklı çözümlerin öne plana çıktığı izlenimi edinilmektedir. Özellikle devlet desteğinin söz konusu olduğu (ilk konutun edinilmesini kolaylaştırmaya yönelik) "konut hesabı" ile (27'nci yaş öncesinde gerçekleşecek ilk evlilikte söz konusu olabilen) "çeyiz hesabı" beklenen yararlı sonuçları sağlamadığı için bireysel emeklilik sayesinde yeni bir girişimde bulunmak doğru bir yaklaşım değildir. Çıkarı (yararı) asıl göz önünde tutulması lazım gelenler katılımcılardır. Onların ihtiyaçlarının gerektiğinde devlet desteğiyle çözülmesi temel ilke olmalıdır. Bulunacak çözümün devletin mutlaka özel olarak kazançlı çıkacağı bir çözüm olması gerekmez. Bireysel emeklilik sisteminin iyi işlemesi ve bu sistem aracılığıyla katılımcıların çıkarlarının en geniş biçimde korunması zaten ekonomiye çok büyük bir yarar sağlayacaktır. Bu da genel anlamda devletin kazançlı çıkması anlamına gelir. Bu nedenle devleti ayrıca mevcut duruma göre daha elverişsiz bir konuma gelmekten özellikle korumak zorunluluğu yoktur. Bulunacak çözüm dengeli ve katılımcıların çıkarlarını adil bir biçimde gözeten bir çözüm ise, devletin mevcut duruma göre daha fazla elini taşın altına koymasında sakınca olmayacaktır.

Öte yandan, katılımcılara devlet desteği sağlanırken, kazanılmış hakların korunmasına özen gösterilmesi ve başka taraftan avantaj sağlandığı gerekçesiyle mevcut kazanımın (öngörülen çözüm çerçevesinde) kısmen geri alınmasından (devlete geri döndürülmesi, devletin bir elle verdiğini öbür elle geri almasından) kaçınılması uygun olur.

Katılımcıların, evlilik, askerlik, eğitim gibi sebeplerle nakit paraya ihtiyaç duymaları ve bu gerekçeyle sistemden kısmi olarak ayrılmak istemeleri halinde, beyan edilen ihtiyacın gerçekten mevcut olup olmadığının kanıtlanması (ve denetlenmesi) en azından bazı durumlarda zor olabilecektir. İhtiyacın varlığına ilişkin belgenin emeklilik şirketleri tarafından değerlendirilmesi taraflar arasında çekişme yaratabilecektir. Mümkünse, bankaların genel ihtiyaç kredisine benzer şekilde sebebe bağlı olmaksızın kısmi çıkışa izin verilmesine imkân tanınmalıdır.

Vefat ve sağlık sigortalarında ödenen primler üzerinden sağlanan gelir vergisi avantajının kaldırılması ise yerinde bir çözüm gibi durmamaktadır. Yalnızca bireysel emeklilikle bağlantılı sağlık sigortaları için vergi avantajı öngörülmesi mevcut yararların sigorta ettirenler zararına daraltılması anlamını taşıyacaktır. Bunun yerine bireysel emeklilikle bağlantılı sigortalara daha fazla vergi avantajı tanınması yoluna gidilebileceği kanısındayız.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

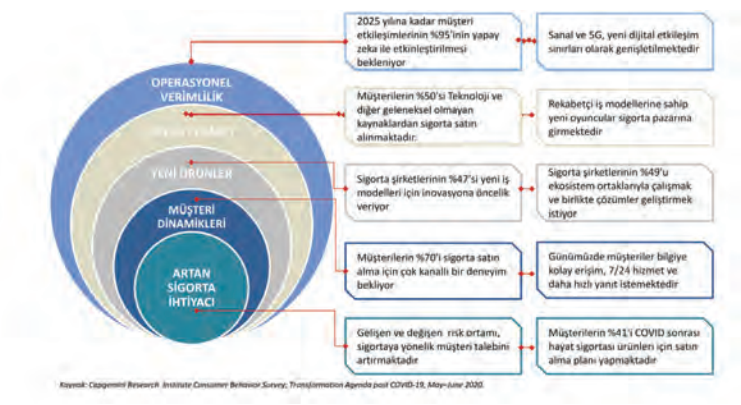


MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılıkta "Diji Aracılar" mı olacak?..

ÇİN'İN Hubei bölgesinin başkenti olan Vuhan'da 1 Aralık 2019 tarihinde ortaya çıkan virüs salgının neden olduğu COVID-19 pandemisinin yarattığı koşullardan en çok etkilenen ve değer zinciri içinde yer alan aşamalardan birisi de sigorta aracılık sistemi olmuştur. Dünyada ve ülkemizde etkisini fazlasıyla hissettiğimiz pandemi önlemleri, başlangıçta sigortacılık faaliyetleri açısından zorlu geçmiştir. Uzun süreli karantinalar ve sosyal mesafe kuralları, maskeyi uzun süre takma zorluğu, sigortacıları daha kişiye özel hizmet sunma arayışlarına motive etmiş ve doğrudan satış yapmanın fırsatlarını değerlendirmek amacıyla, dijital dağıtım kanallarının daha da genişletilmiş şekliyle yapılandırmasına zorlamıştır. Kuralları içinde dağıtım kanal yapılarında gerçekleştirilmeye çalışılan bu yenilikler, dijital kanallar arcılığıyla yapılan çalışmalardaki verimliliği de artırmıştır.

Konuyla ilgili bu yazıda yer vereceğim çoğu bilgi Capgemini araştırma enstitüsünün gerçekleştirdiği "2021 Dünya Sigortacılık Raporu"ndan alıntı olarak gerçekleştirilmiştir. Bu rapor, pandemi sonrası uluslararası enstitünün sigorta müşterisi ve yöneticileriyle yapılan anket sonuçlarına ve vaka çalışmalarına dayanarak hazırlanmış ve geleceğe yönelik çözümler sunmaktadır. Bu raporda, sigortacılıkta kullanılan dağıtım kanallarının, müşteriyle olan etkileşimde benzersiz ve önemli avantajlar sunmasına karşın, şirketlerin müşterinin kullanım kolaylığını, referans çeşitliliğini ve hizmete erişimini artırmak için yeni iş modelleri ve yeteneklerini yenilemek zorunda olduğu bulgusu ortaya çıkmaktadır. Örneğin sigortacıların %60'ından fazlası COVID-19'un satın alma çabalarını etkilediğini söylemiş ve yaklaşık %40'ının ise, Eylül 2020'de yapılan bir ankete göre, müşteriyi elde tutmanın benzer şekilde zorlaştığını belirtmişlerdir. Bunun sonucunda, sigortacıların çoğu dağıtım kanallarını çeşitlendirmiş ve rekabette öne çıkmak için müşterilerine teknolojik çözümler sergilemeye başlamışlardır. Aşağıdaki tabloda sigortacıların geleceğe hazırlanırken dağıtım konusunda geniş ve verimli bir yaklaşım benimsemekte olduğu ve değişen iş dinamikleri arasında müşterilerine değer sağlamak için dağıtım kanallarındaki düşüncelerini göstermektedir.



Raporun tamamından yapılan çıkarım sonucunda, sigortacıların müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine uygun ve kanallar arasında sorunsuz geçiş yapabilen bir dağıtım modeli seçmeleri konusunda yoğun bir çaba içinde olmaları gerektiği ve dağıtım stratejisi olarak müşterilerin gerekli hizmet seviyelerine uyum sağlamalarına kolaylık getirmek sorumluluğunda olmalıdırlar. Dijital kanallarının müşterilerine 7/24 kullanma, erişim ve arama yeteneği sunması artan tercih nedeninin göstergesi olabilir. Ancak, emeklilik planları gibi biraz daha yüz yüze etkileşime dayalı karmaşık ürünler için bunu söyleyemeyebiliriz. Ayrıca, başlıktaki "Diji Aracılar" kavramını da yakın zamanda sıklıkla duyacağımıza inanıyorum.



Android tablet Xiaomi Pad 5 Türkiye'de satışa sunuldu

Xiaomi Mi Pad 5 Android tablet serisinin ana modeli söz verildiği gibi Türkiye'de resmi olarak satışa sunuldu. Kısa süre önce lanse edilen Xiaomi Mi Pad 5 Android tablet serisi halen Mi Pad 5 ve Mi Pad 5 Pro olmak üzere iki farklı modelden oluşuyor. 6 GB RAM + 256 GB için modelin fiyatı 3.999 TL olarak belirlendi. Modern tasarımlı Android tablet, beyaz ve siyah olmak üzere iki farklı renge sahip. Xiaomi Smart Pen isimli bir stylus kalemin bulunduğunu da belirtelim. Teknik olarak Pad 5'e gücünü Snapdragon 860 işlemci veriyor. Türkiye'de şimdilik satılmayan Pad 5 Pro modeli ise gücünü Snapdragon 870 işlemciden alıyor. Ortak olarak 11 inç boyutunda 2560×1600 piksel 500 Nit 120 Hz LCD ekran üzerine kurulan tabletlerden Mi Pad 5'in arkasında tek bir 13 megapiksel kamera yer alıyor. Pad 5 Pro'nun arkasında 5G sürüm için 50 megapiksel + 5 megapiksel, 5G olmayan sürüm içinse 13 megapiksel + 5 megapiksel kameraları bir araya geliyor.

İnsansı robot Mini Ada aramıza karışıyor

Akınrobotics, Ada isimli robotlarıyla dikkatleri üstüne çekiyor. Bir satış kanalı Akınrobotics'in Mini Ada insansı robotunu satışa sundu. Havaalanlarında, otogarlarda, otellerde, alışveriş merkezlerinde, mağazalarda, marketlerde ve fuarlarda kullanılmak üzere tasarlanan robotun satış fiyatı ise 162.840 TL. 45 kg ağırlığındaki robot tam olarak şarj edildiğinde 8 saat boyunca çalışabiliyor. Türkçe haricinde İngilizce, Rusça ve Arapça da konuşabilen robotta kol, kafa, yürüme ve yönelim hareketlerini hassas şekilde kontrolü için 10 adet motor bulunuyor. Robot, 3 eksenli kol yapısı ile yukarıya, aşağıya, yana ve geriye doğru hareket edebiliyor. Robot etrafı inceleyebilmek ve insansı kafa hareketleri yapabilmek için 2 adet motoru da bünyesinde barındırıyor. Robotun üzerinde 50 adet sensör yer alıyor. Mini Ada'nın üzerinde bulunan 10 motorun hepsi ayrı ayrı konum, hız ve sıcaklık sensörleri ile kontrol edilerek senkronizasyon sağlayabiliyor.





OPPO Enco Free 2'den güçlü gürültü engelleme

Türkiye'de halen satılmayan Reno6 serisi ile yapılan OPPO Enco Free2 kablosuz kulaklık Türkiye'de satışta. OPPO Enco Free2 kablosuz kulaklık, siyah ve beyaz olmak üzere iki farklı renk seçeneğiyle 899 TL'den, büyük bir satış kanalındaki yerini aldı. Standart bir tasarıma sahip olan kulaklık, kulak içi formunda ve ANC yani aktif gürültü engelleme yapabiliyor. Yurt dışı için de sadece siyah ve beyaz renkleri olan ürün, 42 dB gibi birçok rakibinden daha iyi gürültü engelleme gerçekleştirebiliyor. Bağlantı için Bluetooth 5.2 kullanan DYNAUDIO dokunuşunu taşıyan kablosuz kulaklık, IP54 sertifikasına sahip ve hazne ile 30 saat pil ömrü sunuyor. Tek kullanım ise ANC ile 4,5 saat, ANC olmadan 6 saat seviyesinde. Modelin 42 ms gecikme ile oyun için uygun durumda.



C+walkT scooterlar yürüyüşün yerini almaya hazırlanıyor

Dünyanın en büyük otomobil üreticileri arasında yer alan Toyota, bu sefer yürüyüşün yerini alması için C+walkT isimli özel bir araç tanıttı. Toyota imzalı C+walkT, Japonya merkezli olarak yaklaşık 3 bin dolardan satışa sunulan bir yardımcı konumunda. İnsanlara ayrılan yürüyüş alanlarında kullanılması için tasarlanan üç tekerlekli ve elektrikli scooter C+walkT, açıklamaya göre 0.25 kW gücündeki DC elektrik motoruyla 10 km/s hıza çıkabiliyor. Ana taşıt yollarına çıkma amacı olmadığından sürüş hızı yeterli olan model, açıklandığı kadarıyla çıkarılabilir pil paketiyle 14 km kadar menzil getiriyor. Bu da genelde kapalı alan kullanımı göz önüne alındığı zaman iyi görünüyor. Ayrıca değiştirilebilir pil sayesinde menzil saniyeler için artırılabiliyor. Çok dar alanlarda dahi rahatlıkla dönebilen ürün, gidonu üzerinden herkese hitap eden basit bir kontrol altyapısı getiriyor.
Korna ve aydınlatma ile donatılan C+walkT için özel elektronik anahtar sunuluyor.

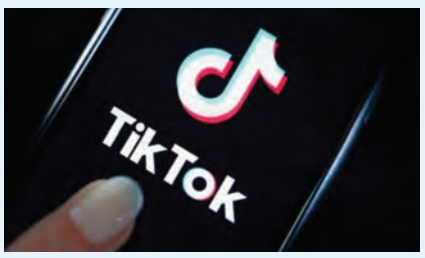


Vietnam merkezli Bandit9'dan transparan motosiklet

Vietnam merkezli Bandit9, bu sefer Supermarine isimli özel motosiklet modeliyle büyük ses getirdi. Model tasarımıyla çok dikkat çekiyor. Bandit9 Supermarine, son dönemin en farklı motosiklet modelleri arasında yer alıyor. Tasarımıyla ilgi toplayan model, oldukça "açık" yapısıyla da adından söz ettiriyor. Daha önce de öne çıkmayı başaran motosikletlere imzasını atan Bandit9, yeni modeli Supermarine ile karşımıza elektrikli bir seçenek çıkarmıyor. Modelin kalbinde sıvı soğutmalı istenirse 1.200 cc'ye modifiye edilebilen 900 cc'lik bir Triumph Twin motor yer alıyor. Aktarıldığı kadarıyla motosiklet, modifiye edilen 1.200 cc motoruyla 7.250 rpm'de 103 beygir güç, 4.250 rpm'de 113 Nm tork ortaya koyuyor. Model bu motor ile 210 km/s hıza çıkabiliyor. Modelin yakıt sarfiyatı ise 100 km için 4,1 litre olarak açıklanıyor. 900 cc'lik sürüm ise 7.500 rpm'de 75 beygir güç, 3.800 rpm'de 80 Nm tork ortaya koyuyor. Motosiklet 900 cc motor ile 193 km/s hıza çıkabiliyor.

TikTok, LG akıllı tv modellerine de giriş yapıyor

Son ayların popüler uygulaması TikTok, yeni işbirlikleriyle birlikte erişim alanını genişletiyor. Firma tarafından yapılan açıklamaya göre LG imzalı 2020 ve 2021 model televizyon modellerine özel TikTok uygulaması çıkıyor. Bu sayede kişilerin TikTok'ta paylaşılan videoları televizyonlarından rahatlıkla takip edebileceği açıklanıyor. webOS 5.0 ve webOS 6.0 işletim sistemli modeller için 7 Ekim tarihinde çıkmaya başlayan uygulama, şimdilik İngiltere, Almanya ve Fransa'da kullanılabiliyor. Ancak yavaş yavaş diğer pazarlara da giriş yapılacağı hatırlatılıyor. Bu arada şunu da belirtelim. TikTok'a en uygun televizyon modeli, direkt olarak Türkiye'de de satılan Samsung'un The Sero'su. Bu televizyon TikTok'a uygun çünkü dikey olarak kullanılabiliyor.





Uygun fiyatıyla dikkat çeken robot köpek: Mini Pupper

Bugün robot konusunda gündeme uygun fiyatıyla dikkat çeken robot köpek Mini Pupper geldi. Robotu MangDang firması hazırladı. Robot köpek Mini Pupper, Kickstarter üzerinde aradığı desteği bulan ürünlerden. Hatta 10 bin dolarlık bağış hedefini tam 187 bin dolara taşıyan robot, sadece 480 dolarlık fiyatı ile öne çıkıyor. Önünde özelleştirilebilen ufak bir ekran yer alan robot, açık kaynak yapılı ve direkt olarak Raspberry Pi 4 üzerine kuruluyor. Bu robotun amacı direkt olarak eğitim. Bu robot ile alana ilgi duyan gençlere bir platform sağlayan MangDang, bu sayede çok ciddi şekilde satış yapmış durumda. Hareket kabiliyeti yeterince yüksek olan ve hafif olduğundan taşıma kolaylığı getiren robot köpek, elbette elektrikli bir temele sahip ve ROS (Robot Operating System) özelinde rahatlıkla birçok farklı amaç için kullanılabilir hale getirilebiliyor.

Panasonic BS1H'den 6K kalite video çekimi

Panasonic Lumix DC-S1H üzerine kurulan video odaklı Panasonic BS1H tanıtıldı. Panasonic Lumix DC-S1H temelli Panasonic BS1H, görebileceğiniz üzere kutu formunu benimseyen video odaklı modeller arasına giriş yapıyor. Bu gövdesi sayesinde taşıması kolay olan kamera, bünyesinde herhangi bir ekran ya da vizör taşımıyor. Kameranın yerleşik bir pil yuvası da bulunmuyor. Bunlar harici olarak takılıyor. Pili direkt olarak arkasına takılan model, 24.2 megapiksel tam kare CMOS sensörüyle 6K çözünürlükte video kaydedebiliyor.



Bünyesinde tam boyutlu HDMI taşıyan ve yerleşik fan sayesinde su geçirmezliği kaybediyor olmasına rağmen sınırsız kayıt yapabilme yeteneği olan ürün, HDMI yanında Ethernet ile USB 3.1 portlarını da beraberinde taşıyor. Çift SD kart yuvasına sahip video odaklı kameranın fiyatı yurt dışında 3.500 dolar olarak açıklanıyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



KDV tevkifatıyla ilgili değişiklikler

BİLİNDİĞİ üzere, 35 No'lu tebliğle KDV Genel Uygulama yapılan değişiklikler ile; Tebliğinde 1 Mart 2021 tarihinden geçerli olmak üzere sigorta ve reasürans şirketlerine yurtiçinden mal ve hizmet alımlarında kısmi KDV tevkifatı yapma zorunluluğu getirilmiştir. Sözkonusu tarihten itibaren, sigorta ve reasürans şirketleri; tebliğde özel olarak sayılan mal ve hizmet alımlarında bunlar için belirlenmiş oranlarla, tebliğde özel olarak belirlenmeyen diğer bütün hizmet alımlarında ise 5/10 oranında KDV tevkifatı yaparak sorumlu sıfatıyla beyan edip vergi dairesine yatırmak zorundadır. Sigorta ve reasürans şirketlerinin tebliğde "belirlenmiş alıcı" olarak tanımlanmış olanlardan yaptığı alımlarda ise tevkifat uygulanmamaktadır.

Sonrasında, 3 Haziran 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 36 No'lu Tebliğ ile KDV Genel Uygulama Tebliğinin KDV tevkifatı bölümünde bazı değişiklikler daha yapılmıştır. Bunları kısaca aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Kısmi tevkifat uygulaması kapsamına giren her bir işlemin KDV dahil bedeli 1.000 TL'yi aşmadığı takdirde, hesaplanan KDV üzerinden tevkifat yapılmamakta iken, bu sınır 1 Temmuz 2021 tarihinden itibaren KDV dahil 2.000 TL olarak belirlenmiştir. Tespit edilen bu tutarı aşan işlemlerde KDV tevkifatı zorunluluğundan kaçınmak amacıyla bedelin parçalara ayrılması kabul edilmemekte, aynı işleme ait bedellerin toplamı dikkate alınarak bu sınırın aşılması halinde tevkifat yapılması gerekmektedir. Tevkifat zorunluluğundan kaçınmak amacıyla, birden fazla fatura düzenlenmek suretiyle bedelin parçalara bölündüğünün tespiti halinde vergi dairelerince, bütünlük arzettiği anlaşılan alımların toplamının yukarıda belirtilen sınırı aşıp aşmadığına bakılarak gerekli işlemler yapılmaktadır.

Tebliğe eklenen ifadede; sağlık hizmet sunucuları tarafından verilen ve faturası Sosyal Güvenlik Kurumuna düzenlenen sağlık hizmetlerinde KDV tevkifatı uygulanmayacağı belirtilmiştir. Ancak, bu ifade sadece SGK'ya düzenlenen faturalarla sınırlı olduğundan sağlık hizmeti sunucularının SGK dışında kalan ve tebliğde özel olarak sayılan diğer kurumlara (örneğin; sigorta şirketlerine) fatura düzenlemeleri halinde bu faturalarda 5/10 KDV tevkifatı uygulanmak durumundadır.

Bireysel emeklilik şirketleri ile Cumhurbaşkanı Kararnamesiyle kurulan kamu kurum ve kuruluşları, tevkifat uygulamasında "belirlenmiş alıcılar" arasına ve tebliğde sayılmayan diğer tüm hizmet ifalarından tevkifat yapacak alıcılar arasına dahil edilmiştir. (Bu düzenleme 1 Temmuz 2021 tarihinden geçerlidir)

Tebliğde şimdiye kadar sadece KDV mükellefi olan mal ve hizmet alıcılarına ilişkin düzeltme işlemleri açıklanmış durumdaydı. Bu defa; sigorta şirketleri gibi KDV mükellefi olmayan alıcılarda tevkifat uygulandıktan sonra iade yada bedelde düşme olması halinde ne şekilde düzeltme yapılacağına dair açıklamalar tebliğe eklenmiştir. Bu bölüm, 3 Haziran 2021 tarihinde yürürlüğe girmiştir. KDV mükellefi olmayan alıcı tarafından, işlem bedeli ve tevkif edilmeyen KDV kısmını ayrıca göstermek suretiyle iade amaçlı bir belge (fatura, dekont vb.) düzenlenecektir. Söz konusu belgede gösterilen tutarlar alıcı ve satıcı tarafından ilgili iade işlemini gösterecek şekilde mevzuata uygun olarak kayıtlara alınacaktır. Düzeltmenin bu şekilde yapıldığının tevsik edilmesine istinaden, işleme ilişkin tevkif edilen KDV, bu vergiyi vergi dairesine beyan ederek ödeyen alıcıya iade edilecektir.

Tebliğde ayrıca; satıcının tevkifatlı işlemle ilgili yüklendiği ve indirim konusu yapamadığı KDV'yi vergi dairesinden iade aldıktan sonra, bu tür durumların çıkması halinde ne şekilde hareket edilmesi gerektiği de açıklanmıştır.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Nereye gidiyoruz? Yanlış yolda mıyız?

UZUN zamandır ben ve çevremizdeki birçok kişi insurtech hakkında konuşuyor. Şöyle bir dünyada olanlara bakınca, sigortayı dünya gerçeklerinden biraz uzakta görüyorum.

İletişim, insan davranışları-alışkanlıkları son 20 senede büyük değişim gösterdi. İnsanlar yüzyıllar geçse de aynı, hissettikleri hep aynı ama alışkanlıkları değişiyor. Akıllı telefonlarımız olmadan yaşayamaz hale geldik. İnternetsiz hayat neye benziyordu acaba? Çocuklarımız siyah beyaz televizyon ve saatli programları anlayamıyor bile.

Belki tarihteki gibi meydan savaşları yok ama politik hatta ticaret savaşları, meydan savaşlarından daha fazla insanın etkilenmesine sebep oluyor.

İnsan yine seviyor, korkuyor, hatta hasta oluyor ve yaşlanıyor. Bunlar değişmiyor. Sadece insanın çevresindeki her şey değişim gösteriyor.

Sigorta da bunun bir parçası. Ancak sigorta bazı makyajlarla şekil değiştirmiş gözükse de ilk çıktığı şekilden çok farklı değil. Hala eski zamanlarda gemileri sigortalar gibi sigorta yapıyoruz. İnsanın bugünkü ihtiyacına gerçek karşılığı vermiyor. Sigortalı üzerine düşeni yapamıyor diyebiliriz, sigortacı hasar ödememek üzere poliçeyi hazırlıyor diyebiliriz, hatta bunun gibi pek çok bahane bulabiliriz. Benim durduğum yerde sigortacılar ve sigortalılar olarak dünyaya sigortanın ayak uyduramamış olması.

Insurtech'ten çok büyük beklentiler var. Lemonade en büyük başarı hikayelerinden. 2021'in ilk yarısında ABD'de halka arz edildi. Ağustos ayında ise çok büyük bir dava ile karşı karşıya. Yapay zeka kullanan şirketin birçok sigortalı verisi içinde ses ve yüz kayıtlarını saklaması sebebiyle yargılanıyor. Bu kadar büyük değişimlere önayak olmuş bir sigorta sağlayıcısı, değişime ayak uydurmaya çalışırken, ileri gitmeye çalışırken geriye sürükleniyor.

Sigorta belki kanun koyucular tarafından destekleniyor ama biz de sigortacılar olarak nelere ihtiyacımız olduğunu doğru ortaya koyup savunamıyoruz. Değişen alışkanlıklara ayak uyduramıyoruz. Hala reasürörlerin aynı şekilde devam ettirmek istedikleri düzeni devam ettiriyoruz.

Doğru yolu bulmak, doğru gelişimi sağlamak bir günde de olabilir, yüzyıllar da sürebilir. Durup düşünmek ve ne yapılabilir kararlı şekilde ilerlemek gerekir. Doğru yola nasıl geçilir? Mutlaka bir çözümü vardır.

Trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı 25 milyonu geçti

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı geçen yılın aynı ayına göre %12,0 azaldı. Eylül ayında geçen yılın aynı ayına göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı traktörde %23,3, minibüste %16,8 ve motosiklette %12,9 artarken özel amaçlı taşıtlarda %83,7, kamyonette %33,8, kamyonda %20,0, otomobilde %18,7 ve otobüste %13,2 azaldı. Trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı Eylül ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı taşıtların %54,3'ünü otomobil, %16,3'ünü kamyonet, %14,8'ini motosiklet, %8,0'ını traktör, %3,5'ini kamyon, %2,0'ını minibüs, %0,8'ini otobüs ve %0,3'ünü özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

863 BİN TAŞITIN DEVRİ YAPILDI

Eylül ayında 863 bin 167 adet taşıtın devri yapıldı. Eylül ayında devri yapılan taşıtların %69,1'ini otomobil, %15,8'ini kamyonet, %6,6'sını motosiklet, %3,3'ünü traktör, %2,2'sini minibüs, %2,2'sini kamyon, %0,6'sını otobüs ve %0,2'sini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu. Eylül ayında 44 bin 488 adet otomobilin trafiğe kaydı yapıldı. Ocak-Eylül döneminde 913 bin 169 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı %24,0 artarak 913 bin 169 adet olurken, trafikten kaydı silinen taşıt sayısı %13,5 azalarak 31 bin 133 adet oldu. Böylece Ocak-Eylül döneminde trafikteki toplam taşıt sayısında 882 bin 36 adet artış gerçekleşti.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



YÜZYÜZEYKEN KONUŞURUZ

2011 yılında Engin Sevik ve Kaan Boşnak tarafından kurulan alternatif rock grubu Yüzyüzeyken Konuşuruz, bu seneki single'ı 'Sen Varsın Diye' ile müzik listelerinde ilk sırada yerini alıyor.



GLASS ANIMALS

İngiliz indie rock grubu Glass Animals, geçtiğimiz yıl yayınladıkları Dreamland albümlerinin hit parçası 'Heat Waves' ile global müzik listelerinde adından söz ettiriyor.

YERLİ

1- Sen Varsın Diye - Yüzyüzeyken Konuşuruz
2- Arıyorum - Edis
3- Seni Dert Etmeler - Madrigal
4- Affet Beni Sevgilim -Ege Balkiz
5- Yalan- Reynmen ft. Zeynep Bastık
6- Hayatım Kaymış - Melek Mosso
7- Bul Beni - Ezhel
8- Beyaz Skandalım - Emir Can İğrek
9- Aşığın Kaderi - Sakiler
10- 80 Kere - Lil Zey ft. Rosalie

YABANCI

1- Heat Waves - Glass Animals
2- Pepas - Farruko
3- Bad Habits - Ed Sheeran
4- My Universe - Coldplay ft. BTS
5- Woman - Doja Cat
6- Love Nwantiti - CKay
7- Thats What I Want - Lil Nas X
8- Good 4 U - Olivia Rodrigo
9- Cold Heart - Elton John ft. Dua Lipa
10- Life Goes On - Oliver Tree

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Doğum Lekesi Gibi Bir Gülümseme *Barış Bıçakçı*



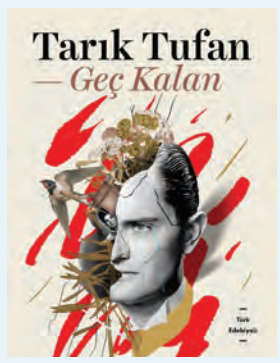
"Ben aslında bu okuma grubuna annem için katılmıştım. Annemi yatıştırabilmek için. Annem öleli çok oldu ama ben hâlâ onu yatıştırmaya çalışıyorum. Martın sonlarından kasımın ortalarına doğru elimi uzatıyorum, annemin sonbaharda iyice zayıflamış saçına bademyağı sürüyorum, kulağına bir şeyler fısıldıyorum. Gören ninni diye düşünür, dua diye düşünür. Oysa ne ninni ne de dua…" Yalnızlığın ucunu sivriltmek, bir kısır döngüyü kusursuz kılar mı? Eşyanın kurduğu mahkeme, hangi hatıraya adil olabilir? Kendini bulmanın yolu, başkasından mı geçer? Doğum Lekesi Gibi Bir Gülümseme, Barış Bıçakçı'nın barışması zor, idaresi zor, çünkü idraki zor duyguları usulca yokladığı bir öykü demeti.

Okçu'nun Yolu *Paulo Coelho*



Her okun uçuşu farklıdır. Bin ok atarsan, bini de sana farklı bir yol gösterecektir: Okçunun yolu işte budur. Ülkenin en mahir okçusu Tetsuya bir köyde mütevazı bir marangoz olarak yaşamını sürdürmekteyken bir gün uzak diyarlardan gelen bir okçu ona meydan okur... Tetsuya bu meydan okumayı kabul ederek okçuluk felsefesini hem yabancı okçuya hem de köyün delikanlılarından birine aktaracaktır. Daha önce Simyacı kitabı ile küresel çapta ilgi odağı olan Brezilyalı ünlü yazar Paulo Coelho'nun yıl içerisinde yayımladığı Okçu'nun Yolu'nda dile getirdiği öğreti sadece okçuluğa değil hayatın her alanına uygulanabilecek, yolu nice erdemden geçen bir ilkeler bütünü.

Geç Kalan *Tarık Tufan*



Herkes kendi kuyusunu kalbinde taşır, biliyordun. Karşısına çıkan her şeyi yakarak üzerine gelen, sinsice etrafını kuşatan bir hayat yangınında korku içinde ne yapacağını düşünürken gördün onu ilk defa. Kaçmaktan bitap düşmüş bir haldeyken yüzüne baktın, sana elini uzattı, elini tuttun. Korkutucu şimşeklerle yüklü gri bulutların kuşattığı yasaklı gökyüzünden elini uzatan asi bir melekti. Yedi kat göğün ötesinden usulca uzandı zarif eli, bulutların arasından, alevlerin arasından uzandı, yavaşça göğsünü yarıp, delice çarpan kalbine dokundu. Dokunduğu yer sızladı. Açık yara. Yalnızlık ve varoluş ağrısı. Bir aşkı, bir kadını ve bir mucizeyi yitirmek.



ANKARA RESİM VE HEYKEL MÜZESİ

1927 yılında kurulan Ankara Resim ve Heykel Müzesi, 1980'de onarılmasının ardından açılan müze, kısa bir zaman süresi içerisinde modern bir müzenin tüm özelliklerine sahip bir kuruluş haline geldi. Müze, günümüzde diğer sanat dallarıyla karşılaştırıldığında çok daha kısa bir tarihe sahip.



DÜNYA DİYE BİR YER

"Selma Gürbüz: Dünya Diye Bir Yer" sanal turunda sanatçının resim, yerleştirme, desen, video ve heykel gibi farklı ifade araçlarıyla ortaya koyduğu 100'den fazla çalışması yer alıyor. Sanatçının içinde yaşadığımız dünyadan beslenen, kendine özgü imge dağarcığıyla yarattığı gizemli ve renkli dünyasından bir kesit sunuyor.



EKREM KAHRAMAN ATÖLYESİ

İş Sanat ekibi usta sanatçılar ile sohbet ettiği Gün Işığı'nda serisine devam ediyor. Yüze yakın kişisel sergi, 20'ye yakın ödülün sahibi olan ressam Ekrem Kahraman, sanat hayatının detaylarını ve sanata bakış açısının detaylarını sanatseverler ile paylaşıyor. Sol tarafta bulunan QR kodu okutarak videoyu izleyebilirsiniz.



RAHMİ M. KOÇ MÜZESİ

Haliç'in kuzey yakasındaki Hasköy'de bulunan İstanbul Rahmi M. Koç Müzesi mekanik tarihi yaşatmaya devam ediyor. 1994 yılında iş adamı Rahmi Koç'un desteği ile açılmış olan müze, Türkiye'de sanayi, ulaşım, endüstri ve iletişim tarihine adanmış ilk önemli müze olma özelliğini taşıyor. Sanal geziye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



RIJKSMESEUM

Hollanda ulusal müzesi olarak da geçen Rijksmesum Amsterdam'da yer alıyor. Sanat, zanaat ve tarih alanında birçok parçaya ev sahipliği yapan müze, Hollanda Altın Çağı'na ait geniş bir tablo koleksiyonunu da sanatseverlere sunuyor. Müzede Jacob van Ruysdael, Johannes Vermeer, Jan Steen ile Rembrandt'a ve atölyesinde çalışan öğrencilerine ait tablolar bulunuyor.



METROPOLİTAN SANAT MÜZESİ

"The Met" olarak da bilinen Metropolitan Sanat Müzesi dünyanın en büyük ve en önemli müzelerinden biri. Manhattan, New York'taki Central Park'ın yanında yer alan müze, The Cloisters adı verilen Orta Çağ sanatını barındıran bölümü bünyesinde barındırıyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yaşasın Cumhuriyet

CUMHURİYETİMİZİN 98.inci yılını kutluyoruz; bu büyük Bayramımız kutlu olsun.
Büyük bayramlar coşkuyla kutlanır. Biz de her yıl bu bayramımızı coşkuyla kutluyoruz ama 10'uncu yıl, 50'inci yıl, 75'inci yıl kutlamaları bu yıllar için marşlar yazılarak daha da coşkun bir hale getirildi. Cumhuriyetimizin kuruluşunun 10'uncu yılı için yazılan marşın sözleri Behçet Kemal Çağlar ve Faruk Nafiz Çamlıbel'e bestesi ise Cemal Reşit Rey'e ait.
10'uncu yıl marşının sözlerinin bir kısmına yer verelim ve hep birlikte çoşkuyla söyleyelim.

Çıktık açık alınla on yılda her savaştan;
On yılda on beş milyon genç yarattık her yaştan;
Başta bütün dünyanın saydığı başkumandan,
Demir ağlarla ördük anayurdu dört baştan.

Çizerek kanımızla öz yurdun hartasını,
Dindirdik memleketin yıllar süren yasını;
Bütünledik her yönden istiklâl kavgasını...
Bütün dünya öğrendi Türklüğü saymasını!

Türk'üz: Cumhuriyet'in göğsümüz tunç siperi;
Türk'e durmak yaraşmaz, Türk önde, Türk ileri!
Örnektir milletlere açtığımız yeni iz;
İmtiyazsız, sınıfsız, kaynaşmış bir kitleyiz.

Evet, ulus olarak on yıl çalışmış, ileri gitmiş ve birbiriyle kaynaşmış bir toplum olarak 10'uncu yılımızı kutlamıştık. Aradan bir zaman geçti ve Cumhuriyetimiz 50'inci yaşına erişti ve 50'inci yılımız için de bir marş yazıldı. Bekir Sıtkı Erdoğan tarafından yazılan ve Necip Kazım Akses tarafından bestelenen bu marşın bir kısmını hatırlayalım.

Müjdeler var yurdumun toprağına taşına
Erdi Cumhuriyetim elli şeref yaşına
Bu rüzgarla şahlanmış dalga dalga bayrağım
Başka bir tuğ yaraşmaz Türk'un özgür başına.

Yılları bir çığ gibi aşarak hafta hafta
Koşuyoruz durmadan kadın-erkek bir safta
Elimizde meşale, ilke ilke Atatürk
Işıklarla donattık ülkeyi her tarafta

Cumhuriyet özgürlük, insanca varlık yolu
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu

Yıllar çığ gibi aşıldı, elimizde Atatürk'ün meşalesi ile 75'inci yıla ulaştık. Bu yıl için yazılan marşın sözleri Prof. Dr. İhsan Özkaynak'a ait. Bir kısmını hatırlayalım.

Selam yüce milletim
Selam ebedi yurdum selam selam
Selam şanlı bayrağım
Selam kahraman ordum selam selam
Bin yaşasın milletim
Bin yaşasın devletim
Yetmiş beşinci yıla erdi Cumhuriyetim

Masalda denildiği gibi, az gittik, uz gittik; dere tepe düz gittik... 98 yıl sonra bugün geldiğimiz nokta belli. Biz önümüze bakalım, daha önümüzde nice 100 yıllar var.
Yüce Atatürk, "Benim naçiz vücudum elbet bir gün toprak olacaktır, ancak Türkiye Cumhuriyeti ilelebed payidar kalacaktır" diyerek cumhuriyetimizin sonsuza kadar devam edeceğini çok veciz bir şekilde belirterek, cumhuriyet rejimini bizlere emanet etti. Sonsuza kadar emaneti koruyacak ve savunacağız.
Evet, Cumhuriyetimiz genç bir cumhuriyet; iki yıl sonra 100'üncü yılını kutlayacağız, ne mutlu bize...
Bayramlar bizim için önemlidir. Nasıl dini bayramlarımızı iman ve inançla kutluyorsak, milli bayramlarımızı da inanç ve sevinçle kutlamak bizler için farzdır.
İki yıl sonra 100'üncü yıl Marşımızı yine coşkuyla söylemek dileğiyle, Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun...
Yaşasın Cumhuriyet.

İstanbul, 21 Ekim 2021



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Ohel"

ZORDUR böyle sabahlar. Hele de hafta başı olursa. Dışarıda ısıran ve ıslak bir serinlik, gün çoktan başlamış olmasına rağmen hala elektriğe bağımlı bir aydınlık gereksinimi. Bir de dün geceki kaybedilen maç. Üstelik de kazanacağını sandığın anda beklemediğin ve hiç de katılmadığın bir hakem kararı sonrası yaşanan gelişmeler nedeniyle.

Gazete görmek istemezsin, TV açmak mümkün değildir gün boyu, rakip takım taraftarı arkadaşlarının sataşmaları ile karşılaşmamak için telefon, bilgisayar da tehlikelidir.

Ama yine de başlaman gerekir haftaya, işin, gücün, yapman gerekenler.

Bu hafta bu ruh hali benim değil ama geçmişte çok yaşadım böyle hafta başlangıçlarını. Son yıllarda yoğunluğu azalsa da benzer şeyleri yaşamaya devam ediyorum zaman zaman.

Tüm takım taraftarlarının tepkilerinin zirvesi haksızlık sonucu oluyor, daha doğrusu takımlarına haksızlık yapıldığını düşündükleri zaman. Yani takım kötü oynayıp beceriksizlikler sergiler ve hakem ve rakipler de kurallara uyarsa sorun yok ama ola ki bir yanlış düdük ya da rakibin hakemi aldatması sonucu senin takımın maç/puan kaybederse işte esas sıkıntı burası. Çünkü neredeyse her karar yanlı geliyor bize. Herkes bizim takıma düşman. Oysa nesnel istatistiklere bakıldığında böyle "haksızlıkların" tüm takımlara neredeyse eşit dağıldığı görünmekte.

Sanıyorum esas neden bir suçlu, bir kabahatlı bulma arayışı, belki de zorunluluğu. Zorunluluk diyorum çünkü ancak böyle bir çözümleme yaptığımızda atıyoruz üzerimizdeki yükü. Bizden/yakınlarımızdan/sevdiklerimizden yana bir sorun yok, her şey bizim dışımızda oluyor ve bunların hepsi birleşerek bize karşı geliyorlar!

Geçen gün izlediğimiz bir filmde canlı radyo yayını yapan programcı aklına gelen kötü bir olay nedeniyle susuyordu birkaç saniyeliğine, dili tutuluyordu. Programın yönetmeni tam yayını kesip reklam girecekken yeniden konuşmaya başladı programcı da yayın devam edebildi.

Yüzlerce kişilik bir dinleyici grubuna karşı enstrümanı ile sahneye çıkan müzisyen de benzer bir durumda. O notayı tereddüt etmeden çalmalı, hiç ama hiç durmamalı sahnede iken.

Çoğumuz otomobil kullanıyoruz ve trafikte seyir halinde iken bizden beklenen de çok istisnai durumlar dışında durmadan ve kurallar çerçevesinde ilerlememiz yolda.

Hatta belki iş ya da özel yaşamamızdaki her an bizden aynı şey bekleniyor, bir şey yap, bir şey söyle, bir şey düşün.

Peki toparlıyorum. Böyle anlık kararlar ve hükümler girdabında su üstünde kalmaya çalışan kişi nasıl hatasız olabilir? Hep doğru ve isabetli olsa bile nasıl herkesi memnun edebilir?

Yok böyle bir dünya!

"Ohel" diye bir oyun oynardık üniversite yıllarında. Yine o yıllarda popüler olan King ve Briç'in bir karışımı idi ohel ama daha adrenalinli idi çünkü oyundaki tek hedef deklare ettiğin el sayısını yaparken eş zamanlı olarak diğer 3 kişinin deklare ettikleri el sayılarını yaptırmamaktı. Yani sanki herkes "düşman"ın idi ama işin aslı herkes o keyfi ve heyecanı üreten oyunun bir parçası idi.

Her ne kadar içine çok para ve çıkarlar girse de futbol hala bir oyun benim gözümde. Yaşam da tüm maddiyat ve çıkarlara rağmen aynı şekilde. Bunu böyle kabul ederek başlayan bir gün/hafta da çok daha pürüzsüz geçiyor emin olun.

Demiyorum ki olumsuzlukları görmezden gelin, ya da size yönelmiş somut bir kötü niyet, kasıtlı bir eylem görüyorsanız yokmuş gibi davranın; ama insan hali, doğa gereği, yaşam şartları sonucu ortaya çıkan her olumsuzluğu da planlı, kasıtlı ve bizi hedefleyen bir gelişme gibi yorumlamayalım ne olur.

Öte yandan kendimiz başta herkesin hatalar yapabileceğini, alınan hiçbir kararın %100 doğru olamayacağını, hatta doğru kararların yanlış sonuçlar verebileceğini de hiç unutmayalım.

Yazıyı bitirmek üzereyken bulutların arasından güneş göründü biraz. O zor sabahların ömrü de bu kadar zaten. Ne kadar karamsar, kötümser olursak olalım hemen sonrasında yaşam trenine atlıyor, dağıtılan yeni 13 kartı alıyor ve kaldığımız yerden devam ediyoruz bir şekilde.

Görüşmek üzere,



Saygı 2

KÜNYE
Yönetmen: Ender Mıhlar
Senaryo: Ercan Mehmet Erdem
Oyuncular: Nejat İşler, Miray Daner, Boran Kuzum, Erkan Can, Damla Sönmez
Türü: Polisiye
Platform: BluTv

Toplumdaki yozlaşmanın çözümünü kendi adaletini sağlayarak arayan Ercüment Çözer'in yolu, toplumdaki sapkınlık ve kötülüklerin içine sıkışmış iki genç olan Helen ve Savaş ile kesişir. Helen ve Savaş başlarına gelen olaylar sebebiyle adaletin elinden kaçanların peşine düşmeye karar verir. Bunu öğrenen Ercüment Çözer ise saygısızlara savaş açan bu ikiliye kendini polis olarak tanıtarak onların güvenini kazanmaya çalışır.



PROGRAM

Renkli Rüyalar Oteli

Ünlü komedyen Okan Bayülgen, uzun bir aradan sonra dijital ortamda sevenleriyle buluşuyor. Programın sunuculuğunu üstlenen Bayülgen, "Renkli Rüyalar Oteli"nde daha önce hiç uygulamasını görmediğimiz şekilde röportajlarını; sanatçı, yaratıcı ve tanınan kişilerle beraber bir yolculuğa çıkıp, bir otelde konaklayarak gerçekleştiriyor. Belgesel tadındaki programı BluTv plarformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/KOMEDİ

Orta! Kafa! Aşk!

Semih ve Selin'in aşkları, kavgaları, heyecanları, kıskançlıkları iki spor yorumcusu Fikri ve Mesut'un gözünden aktarılıyor. Taca çıkan muhabbetler, kıran kırana mücadeleler, maçı geri döndürme çabaları, ağır çekimde izlenen pozisyonlar. Semih ve Selin yorumcuları hiç görmeseler de biz her hafta onların dünyasına konuk oluyoruz, ünlü konukların da katılımıyla farklı müsabakalara tanık oluyoruz. Dizi Gain'de.



DİZİ/GERİLİM

Alice in Borderland

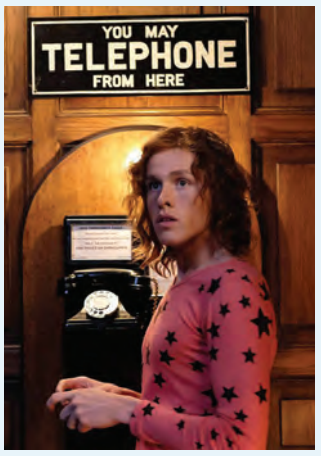
İşsiz bir genç olan Ryohei Arisu zamanını bilgisayar oyunu oynayarak geçirir. Bir sabah uyandığında Tokyo'da hiçbir şeyin eskisi gibi olmadığını fark eder. Hayatı tehdit eden oyunlarda tek başına mücadele eden Usagi ile tanışan Arisu, bu yeni dünyanın sırrını çözmek için birlikte hareket etmeye karar verir. Gerilim temalı ilk sezonu yayınlanan diziyi Netflix platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



Kin

KÜNYE
Yönetmen: Türkan Derya
Senaryo: Yılmaz Erdoğan
Oyuncular: Yılmaz Erdoğan, Ahmet Mümtaz Taylan, Cem Yiğit Üzümoğlu
Türü: Gizem
Platform: Netflix

Başkomiser Harun, mesleğinin en büyük ödülünü aldıktan sonra ekip arkadaşlarıyla kutlamaya gider. Ödülden sonra terfi alacağına emin olan Harun, o gece eve dönerken bulunduğu taksideki şoförün saldırısı sonucu kendini savunurken cinayet işler. Ertesi sabah bu cinayet vakası emniyete ulaşır ve Harun, kendi işlediği cinayetin failini aramaya başlar. Hem kaçan ve hem de kovalayan olmanın stresiyle başa çıkmaya çalışırken, bulduğu her ipucu onu karmaşık bir olayın içine çeker.



DİZİ/DRAM

Trust

Milyarder ama parası çok kıymetli bir petrol kralı olan John Paul Getty'nin 16 yaşındaki hippi torunu, İtalyan mafyası tarafından kaçırılır. Torununun geri verilmesi için 17 milyon dolarlık fidye istenir. Bu fidye ise John Paul Getty'nin asla ödemeyeceği bir meblağdır. İlk sezonu 10 bölümden oluşan büyük beğeni toplayan dram temalı dizi Trust'ı Gain platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/GERİLİM

Homecoming

Jackie isimli asker bir kadın kayık içinde uyanır. Ancak Jackie buraya nasıl geldiğini ve dahası kim olduğunu hatırlayamamaktadır. İlk sezonda Heidi Bergman'ın hikayesine odaklanılan dizinin ikinci sezonunda Jackie'nin kendini ve buraya nasıl geldiğini bulma çabası konu edilecek. 2018 yılında yayına giren dram temalı diziyi AmazonPrime platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/KOMEDİ

Aile Şirketi

Harun ve Hande birbirlerine zıt karakterlere sahip kardeşlerdir. Hande turizm sektöründe profesyonel bir iş kadınıdır. Hande'nin baba desteği ile açılan turizm acentasında babasının Hande'ye tek şartı kardeşi Harun ile çalışmasıdır. Harun ve Hande'nin zıtlıklarına birbirinden çok farklı karakterlere sahip ofis çalışanları da eklenince ortaya muhteşem komik olaylarla çevrili bir turizm şirketi çıkmaktadır. Dizi Bein Connect'te.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Benim hala umudum var

Benim yaşımda olanlar gayet iyi bilirler, 1990'ların başında 2000 yılını çok büyük bir heyecanla beklemiştik, türlü türlü senaryolar üretilmişti, kimi oldu, kimi yalan oldu ve 21 yıl sonra bugün 2021'deyiz ve bugün de 2050'yi çok merak ediyoruz!

2050'ye kadar gezegenimizin çok farklı bir yer olacağı düşünülüyor, yapay zekanın her yerde olacağı, yapay zeka odaklı mağazaların kasiyer ve bekleme sıraları olmaksızın bize alışveriş deneyimleri yaşatacakları planlanıyor. Yapay zeka ameliyatlara girecek, hastaları tedavi edecek, lojistik olarak taşımacılığı yönetecek ve büyük miktarda veriyi analiz ederek anlamlı hale getirecek.

2050'ye kadar insana çok yakın olan insan gibi robotlar hayatımızın merkezinde olacaklar.

Evrensel çeviri uygulamaları ile değişik bölgelerdeki kişiler arasındaki dil engelleri ortadan kaldırılacak!

Giyilebilir teknolojiler sayesinde belki artık üzerimizde birçok sensör taşımaya başlayacağız!

Beyin sinyalleri ile iletişim sağlayabilecek gelişmeler yaşanacak!

Yapay zekanın yanı sıra sanal gerçeklik de çevremizde bolca olacak!

Kıyafet denerken veya saçlarımızı yaptırırken bolca bunlardan faydalanacağız!

Evlerimizde otururken bizleri dünyanın dilediğimiz yerine götürecek ve belki de başka gezegenlerdeki yaşamları deneyimlememizi sağlayacak yapay zeka!

2050'ye kadar araçların çoğunun elektrikli olması planlanıyor!

Belki de adım başı gördüğümüz benzin istasyonları artık yok olacak ve evde dakikalar içerisinde şarj edilebilecek ünitelerimiz olacak araçlarımız için!

Otopilot teknolojisi için bugünden milyarlarca dolar yatırımlar yapıldı, sürücüsüz araçlar kapımızda!

Dronelar kısa mesafelerde, insansız hava araçları uzun mesafelerde tüm kargolarımızı bir adresten diğerine çok kolay taşıyacaklar!

Elon Musk bütün yolların üç boyutlu olmasını söylüyor, bu da uçan araçlar ya da tüneller anlamına geliyor. Hyperloop Elen Musk'ın çocukluk hayali, vakumlu yüksek hızlı trenler saatte 700 mil hız yapacaklarmış!

Belki de uçaklar sadece kıtalararası yolculuk için kullanımda olacaklar!

Güneş enerjisinden daha fazla yararlanılmaya başlanacak, ayrıca güneş enerjisi ekipmanlarının fiyatlarının tüm dünyada 2010'dan bu yana %89 üstü düştüğü görülüyor!

Ancak hala bu enerjinin depolanmasında SORUNLAR yaşanılabilir!

Rüzgâr fizyon gücü de tamamıyla bu yıllara kadar güçlü bir enerji kaynağı alacaktır!

Nasa 2024'e kadar insanları aya indirmeyi planlıyor!

2050 yılına kadar Elon Musk 1 milyon kadar insanın yaşayabileceği bir Mars şehri kurma peşinde!

Uzay için yarışan şirketler azımsanmayacak kadar fazla!

2050 ye kadar et alternatifi gıdalar revaçta olacak!

Dikey tarım neredeyse şehir içlerinde dahi tarıma uygun çiftlikler yaratabilecek!

Yani diyeceğim odur ki, Dünya'nın sonu gelmiyor, ancak Dünya'mız da aynen bizler gibi inişler çıkışlar yaşıyor ama dönmeye devam ediyor, kısaca umutlarımızı kaybetmeyelim, yola devam!

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



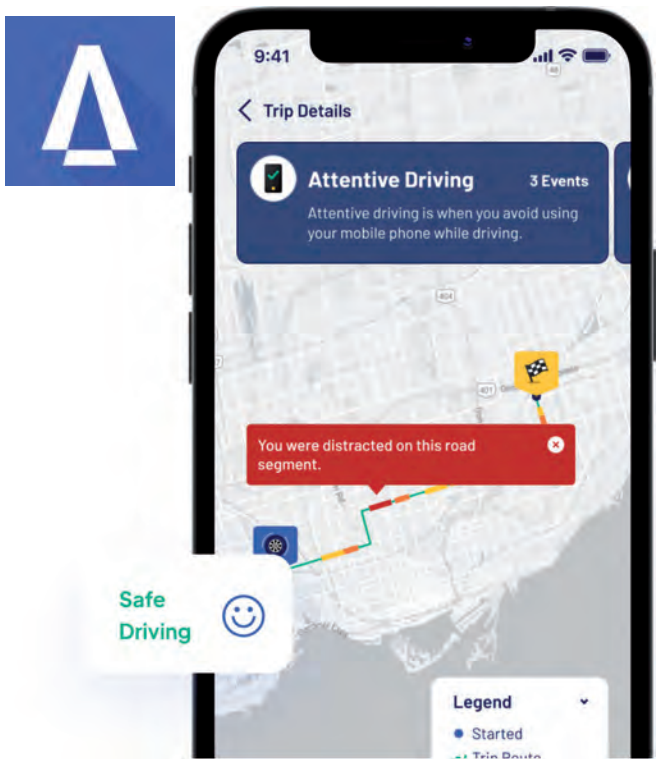
Gurbette bir insurtech girişimi: Allegory

"Acaba konumdan, yaş, cinsiyet, medeni hal, kredi skoru gibi demografik kriterlerden bağımsız ve dünyanın her yerinde sadece bir uygulama üzerinden kullanılabilecek tek bir fiyatlama modeli var mıdır?" sorusundan yola çıkan Onur Güngör'ün kurduğu Allegory; Eylül 2021'den beri Kanada, Amerika ve Türkiye'de 1.000 kullanıcıya ulaşmış durumda.

"Teknoloji, Girişimcilik ve Gelecek" başlıklı bu sayfalarda, startup ekosisteminden, özellikle de insurtech alanına odaklanan, girişimcileri konuk ederek, onların hikayelerini, hedeflerini ve gelecek planlarını sizlerle paylaşıyoruz. Bu ayki konuğumuz, Kanada'da girişimcilik yolculuğuna çıkmış olan bir Türk sigortacı.
Nesnelerin interneti, yapay zeka gibi yüksek teknolojileri kullanarak güvenli sürüş, risk önleme ve kişi bazlı adil fiyatlama konularına odaklanan Allegory isimli insurtech girişimin kurucu ortağı Onur Güngör ile keyifli bir sohbet yaptık.

Onur merhaba. Öncelikle senden Kanada'ya taşınma hikayeni ve süreci kısaca dinlemek isterim.
Kanada'ya 2016 yılı yazında bir sigorta şirketinin kurulumunda görev almak için gittim. Daha öncesinde, Türkiye'de ürün geliştirme ve fiyatlama aktüeri olarak çalışıyordum. Kanada'daki bu şirketteki ilk görevlerim, oto ve konut ürünlerinin tasarlanması ve entegrasyonuydu. Tabii her yeni girişimde olduğu gibi zaman içeresinde veri analitiği, underwriting, hasar, IT altyapısı ve hatta dijital satış konularında da görev aldım. Sanırım üç yıl gibi sürede bir sigorta şirketinde yapılabilecek hemen hemen her şeyi yaptım diyebilirim. Beni asıl cezbeden şey, yeni bir şirketin kurulumunda görev almaktı. Bu da Kanada'ya taşınmamdaki en büyük etkenlerden birisi oldu.

Peki, Kanada'da bir insurtech girişim kurma fikri nasıl oluştu? Allegory'nin kuruluş hikayesini paylaşır mısın?
Allegory'nin çıkış hikayesi aslında yüksek lisans yaptığım 2014 yılına dayanıyor. O zamanlar, "Acaba konumdan, yaş, cinsiyet, medeni hal, kredi skoru gibi demografik kriterlerden bağımsız ve dünyanın her yerinde sadece bir uygulama üzerinden kullanılabilecek tek bir fiyatlama modeli var mıdır?" hipoteziyle başladığım bilimsel çalışmanın iş modeline dönüşmüş hali diyebilirim. Devamında, özellikle 2016-2019 yılları arasında telematics, nesnelerin interneti (IoT) ve kullandığın kadar öde (usage-based insurance) sistemlerinin yaygınlaşmaya başlaması





ve Kuzey Amerika'da bulunan müşteri talebinin artması da beni Allegory'yi kurmaya iten önemli nedenlerden oldu.
Allegory isminin geldiği yer ise Platon'un Devlet kitabındaki "Allegory of the Cave" analojisi. Sanırım yapmak istediğimiz şeyi en iyi anlatan hikayelerden birisi olduğu için bu ismi tercih ettim.

Allegory uygulamasının yola çıkış amacı, değer önerisi ne? Hedef müşterileriniz kimler? Şu an da ne aşamadasınız?
Günümüze baktığımızda, aslında risklerin büyük bir kısmının teknolojinin ve özellikle de yapay zekanın kullanılarak ortadan kaldırılabileceği bir gerçek. Allegory de işte bu gerçekliğin sigortacılığı "korumadan, önlemeye" evireceği düşüncesiyle yola çıkmış bir şirket.
Bu nedenle değer önerimiz, sürüş güvenliğini artırarak, riskleri %50 oranında azaltmak ve böylece müşterilerimizin ödeyeceği primi düşürmektir. Bence bu, sürücülerin de sürekli talep ettiği "ucuz sigortaya" ulaşmada operasyonel masrafları azaltmaya çalışmaktan çok daha etkili ve sürdürülebilir bir yöntem.
Hedef müşteri tarafında ise ilk aşamada 20 ile 35 yaş arası sürücüler (benim de içinde bulunduğum göçmenler) ve ailelerin araç kullanmaya yeni başlayan çocukları var.
Eylül 2021'den beri Kanada, Amerika ve Türkiye'den yaklaşık 1.000 kullanıcı ile Apple ve Android için İngilizce, Fransızca ve Türkçe dil seçenekleriyle uygulamamız kullanılıyor. Bundan sonraki hedefimiz de kullanıcı sayımızı hızlı bir şekilde artırmaktır.

Niçin bu alanı seçtin? Burada gördüğün fırsatlar, çözmeye çalıştığın problemler neler?
Yaklaşık 13 yıldır sigorta sektörünün içerisindeyim. Türkiye haricinde Almanya, Polonya, Hollanda, Kanada ve Amerika piyasalarında da çalışmanın getirmiş olduğu bir bilgi birikimim var.
Globalleşmeyle birlikte hareketlilik ve COVID'le birlikte gelen uzaktan çalışma da aslında sigortacılık tarafında riskin standartlaştırılması gereksinimini açıkça ortaya koyuyor. Örneğin, Kanada'ya gitmeden önce her ne kadar 7 yıldır araç kullansam ve iyi bir sürücü olduğumu bilsem de oraya gittiğimde sıfırdan başlamanın sigorta maliyeti benim için çok pahalı oldu. Keza Amerika'daki bir sürücü için eyaletler arasında sigortasını taşıma çok daha maliyetli olabiliyor. Bu noktada Allegory'nin çözümü, teknolojiyi ve yapay zekayı kullanarak riski standart hale getirip dünyanın her yerinde kullanabilecek ayrımcı olmayan bir risk skoruna ve "sürüş pasaportuna" dönüştürmeyi sağlıyor.

Kanada'daki girişimcilik ortamı nasıl? Özellikle insurtech ekosistemi açısından bakarsan, önemli artılar ve eksiler neler?
Genel olarak Kanada'daki girişimcilik ekosistemi Amerika'ya kıyasla geride. Hem yatırım anlamında hem de risk alma konusunda hala muhafazakar olduklarını söyleyebilirim. Üstüne bir de sigortacılık gibi karmaşık bir sektör olduğunda, risk katsayısı herkes için çok artıyor. Buna karşın, COVID'le birlikte gözle görünür bir değişim başladı. Özellikle dijitalin öneminin anlaşılması, farklı satış kanallarının ortaya çıkması ve uzaktan çalışmanın getirdiği operasyonel fırsatlar hem yeni kuluçka programlarının kurulmasını ve hem de bu sektöre olan yatırımcı ilgisini önemli ölçüde arttırdı. Önümüzdeki 5 yılda insurtech alanında Kanada'nın ön planda ve Allegory'nin de bunun önemli temsilcilerinden birisi olacağına inanıyorum.

İleriye yönelik hedeflerin, beklentilerin, planların neler?
Allegory tarafındaki en büyük hedefimiz, geliştirmiş olduğumuz teknolojinin Türkiye'de geniş kitleler tarafından kullanıldığını görmek ve trafik kazalarındaki can kayıplarının ilk aşamada önemli ölçüde azaltılmasına katkıda bulunmak. Bunu da Türk sigorta şirketleriyle birlikte çalışarak zaten Türkçe dil desteği bulunan ürünümüzle hızlı bir şekilde başarmak. Son iki ay içerisinde görüştüğümüz sektör liderleriyle de bu paydada buluşuyor olmamız gerçekten benim için çok heyecan verici.
Bunun dışında ana pazarımız olan Kuzey Amerika'da sigortacılığı soyut bir kavram olmaktan çıkartıp daha somut bir değer önerisi ve farklı bir bakış açısıyla hayatımızla iç içe geçmiş bir parçası haline getirmektir. Ayrıca, önümüzdeki 3 yıl içerisinde, halihazırda üzerinde çalıştığımız merkeziyetsizleştirme (decentralization), blockchain ve P2P (peer-to-peer) teknolojilerinin de sigortacılıktaki ilk temsilcilerinden birisi olmak en büyük hedeflerimizden birisi.

İlave etmek istediğin farklı bir mesaj var mı?
Geleceğin, Türkiye'deki insurtech ekosistemi için gerçekten parlak olduğuna inanıyorum. Son 5 yılda hem sizin hem de sektörün sarfettiği çaba gerçekten takdir edilecek bir düzeyde. Bu şekilde ülkemizden global ölçekte bir girişimin çıkacağına da inancım sonsuz. Bunun dışında bana ve Allegory'ye zaman ayırıp, yer verdiğiniz için gerçekten teşekkür ederim.

Teknoloji okur yazarlığı

“Bir Konu — Bir Konuk”



Chatbot

Oğuzhan Başeğmez
Mindbehind Kurucu Ortak

Chatbot, kullanıcıların mesajlaşma uygulamalarında diyalog kurarak bilgi alma veya talepte bulunma gibi amaçlarla kullandıkları sohbet robotlarıdır. Chatbotlar günümüzde çağrı merkezi çalışanlarının yaptığı işi otomatize ederek zaman ve enerji tasarrufu sağlıyor. Yapay zeka teknolojilerinde gelişmeler ve mesajlaşmanın hayatımızda edindiği büyük rol ile birlikte, chatbotlar ve mesajlaşma uygulamaları şirketlerin müşteri ile iletişim kurdukları birincil kanal haline geldi. Günümüzde sigortacılık, finans, e-ticaret, sağlık vb birçok sektör chatbotlar ile müşteri deneyimini bir üst noktaya çıkarmayı hedefliyor.

Chatbotlar şirketlerin iş hedeflerine ulaşmalarını birçok farklı şekilde destekliyor. Basit işlemleri otomatize ederek şirketlerin operasyonel verimliliğini artırırken giderlerini azaltmaya yardımcı oluyorlar. Ayrıca birçok iş yapay zekaya devredilerek çalışanların daha kaliteli ve tatmin edici işlere yönelmesi sağlanıyor.

SİGORTACILIKTA CHATBOT

Sigorta yöneticilerinin %77’si, kuruluşların işlerinde ayakta kalabilmek için deneyimi önemli ölçüde dönüştürmesi ve insan ile teknolojiyi bir araya getirmesi gerektiği konusunda hemfikir; %79’u, insanlar ve makineler arasındaki iş birliğinin COVID-19 sonrası dönemde inovasyon için kritik olacağına inanıyor ve %54’ü, önümüzdeki 2 yıl içinde kuruluşlarının kontrolsüz ortamlarda robotik kullanmasını bekliyor.

Chatbotlar, müşterinizin kişisel sigorta asistanı olarak konumlandırılırken, müşteri etkileşimi sonucu yapılan analizler yardımıyla faydalı içgörüler edinilebilir. Müşteri profiline ve taleplerine bağlı olarak optimum poliçeyi önerebilir ve karşılaştırabilir. Bunun dışında, web sitenizde veya başka bir kanalda her ziyaretçiyle etkileşimde bulunabilir, böylece dönüşümleri artırabilir. Botlar, müşterinizin sigorta taleplerini karşılamak ve ayrıca mevcut olanları takip etmek için programlanabilir ve yapılandırılabilir. Ayrıca, onları yaklaşan ödemeler için yönlendirebilir ve müşterinin tercih ettiği kanalda ödeme sürecini basitleştirebilir.

Kullanıcılar kendi kendilerine danışmaya alıştıklarında ve dijital platformlar aracılığıyla kendileri için ilgili konuyu seçebileceklerini anladıklarında, yeni bir müşteri davranışı oluşacak ve chatbotlar gittikçe önem kazanacak.

GELECEK ÖNGÖRÜLERİ

Önümüzdeki on yıl içinde chatbot teknolojisinin evrimi, sigortacılığın tamamen yeniden tasarlanmasını zorunlu kılacak. Sosyal mesafenin artan önemi nedeniyle, fiziksel temas risklerini ortadan kaldırmak amacıyla artık yüz yüze görüşmeler yerini dijital süreçlere bırakıyor. Dijital danışmanlık düşük maliyet ve kolaylık içerebilse de, taraflar arasında gelecekteki anlaşmazlıkları önlemek için doğru bilgi sağlamak ve onay almak çok önemli. Dijital olarak danışabilmenin yanı sıra, kullanıcıları dijital platformlara uyarlamak da oldukça kritik. Günümüzde pandemi nedeniyle kullanıcıların değişen davranışları, önümüzdeki yıllarda sigorta sektöründeki daha fazla sonuç ve uygulama üzerinde etkili olacak.

Dönüşüm gereklilikten doğar. İşletmelerin geleceğe hazır olabilmeleri ve yeni trendlerden yararlanabilmeleri için, markaların bazı stratejiler oluşturması ve bunları takip etmesi gerekiyor. Önümüzdeki beş yılda ve sonrasında küresel sigorta sektöründe ortaya çıkacak önemli trendlerin başında müşteri tarafındaki köklü değişiklikler geliyor.

Müşteriler, perakende şirketleri gibi sigortacılarla da rahatça çalışmak istiyor. Dijital ilerlemeler sayesinde sigortacılar, kusursuz çok kanallı deneyim ve daha verimli operasyonlar ile müşterilerine her zaman ve her yerde kolaylık sağlıyor ve daha önce erişilmemiş olan segmentlere erişebiliyor.

Okuma tavsiyeleri

mindbehind.com/blog

facebook.com/business/news/insights/conversational-commerce

sorun.com.tr/blog

Bağlantılı araç ekosistemine ilgi arttı

Bağlantılı araçlar filo takibinden telematik uygulamalara, önleyici bakımdan veri platformlarına kadar pek çok alanda değer yaratıyor. Pandemiyle beraber tedarik zinciri üzerinde oluşan yoğunluk, bu alana olan ilgiyi de artırmış durumda.

Filo bazlı hizmetlerin, paylaşımlı araçların yükselişi ve pandeminin tedarik zincirine olan yıkıcı (distruptive) etkisiyle beraber bağlantılı araç platformları için önemli bir fırsat penceresi oluştu. Bağlantılı araç teknolojisi kullanan uygulama ve çözümler pandemi öncesine kıyasla büyük bir ilgi görüyor. Bu ilgi, mobility dikeyindeki girişimlere yapılan yatırımları hızlı bir şekilde artırıyor. Bağlantılı araçların yaygınlaşmasıyla birlikte, sigorta alanında ürün, fiyatlama, hasar ve diğer hizmetler açısından önemli bir değişim ufukta görünüyor. “Kullandığın kadar öde” (PAYD) ve “Kullandığın gibi öde” (PHYD) tarzı kişi bazlı sigorta ürünleri ve tarife yapıları, önleyici hizmetler ve hasar süreçlerindeki dijitalleşme, oto sigortalarında yeni bir çığır açacak. “Aracın ürettiği veri, kendisinden daha değerli hale gelecek” tezi gerçeğe dönüşmek üzere. Elbette, bu değişim sigortanın yanında, lojistik, tedarik hizmetleri, filo yönetimi, paylaşımlı araçlar, güvenlik, OEM üreticiler gibi çok geniş bir kitleyi yakından etkiliyor.

ESNEKLİK KAZANDIRIYOR

Bağlantılı araç teknolojisine en çok ihtiyaç duyan alanlardan biri ise özellikle pandemi ile birlikte hız kazanan filo yönetim alanı. Pandemiyle beraber filo yönetimi alanında hizmet veren çok sayıda girişim ivmesini artırdı. Bunlardan biri filo yönetimi ve parasallaştırma (monetization) hizmeti veren Ridecell platformu. 2020 yılının sonunda 45 milyon dolar yatırım alan yüksek getirili uygulama Ridecell, araçlardan alınan verileri işleyerek araç uygunluk durumu, bakım ihtiyacı ve ulaşım gibi konularda şirketlere önemli bilgiler veriyor.

BAĞLANTILI ARAÇ ALANINDA ÖNE ÇIKAN GİRİŞİMLER

MOTORQ wejo RIDECELL PRETECKT PITSTOP THE ROUTING COMPANY wise systems autofleet

VERİLERLE DEĞER YARATIYOR

Motorq ve Wejo gibi platformlar az önce bahsettiğimiz, topladıkları ve çözümledikleri veriyi sektör için değere çeviren girişimler arasında. Bağlantılı araç ekosistemi Motorq, ticari kurumların OEM’ler ve araç üreticileriyle güçlerini birleştirmesini mümkün kılıyor. Çok sayıda farklı OEM ve araç üreticisinden gelen veri ve analitikleri API’ler üzerinden paylaşan Motorq, bu sayede OEM’lerin girişimlerle bağlantıya geçebilmesini mümkün kılıyor. Motorq, 2020 yılının son günlerinde yapılan fonlama turunda 7 milyon dolar yatırım almıştı. Bu alanda hizmet veren bir diğer diğer bir uygulama ise Wejo. Bağlantılı araç platformu olan Wejo, 15 milyon araçtan veri toplayarak bu bilgiyi üçüncü partilerle paylaşıyor. Bu gruplar arasında şehir planlama, hükümetler ve perakendeciler bulunuyor. Bu yılın ilk çeyreğinde yapılan son fonlama turunda Wejo 11.7 milyon yatırım aldı.

LOJİSTİKTEN TALEP BÜYÜK

Bağlantılı araç teknolojilerine olan ilginin altında yatan nedenlerden biri sektörde bu tarz hizmetler için ortaya çıkan talep. Lojistik sektörü ve filo merkezli hizmet sunan şirketler, araç takip ve rota belirleme hizmetleri tarafında kullanılan çözümlere karşı büyük bir iştah duyuyor. Bunun yanında, sensörlerden ve farklı alıcılardan gelen gerçek zamanlı verileri çözümleyerek tanı ve önleyici bakım sunan hizmetler işletim giderlerinin büyük ölçüde azaltılmasını mümkün kılıyor.

ÖNGÖRÜCÜ VE ÖNLEYİCİ BAKIM

Öngörücü bakım ve tanı uygulamaları hasarların oluşmadan önlenerek, kritik bir büyüklüğe ulaşmasına engel olarak şirketlere önemli bir finansal katkıda bulunuyor. Preteckt ve Pitstop gibi uygulamalar otonom ve bağlantılı araçlarla iletişim kuruyor, yapay zeka ve makine öğrenmesi algoritmaları ile her geçen gün daha da karmaşık bir hale gelen otomotiv sistemleri üzerine öngörüler üretiyor.

TEKNOLOJİYLE YOLLAR DAHA KISA

Bağlantılı araç teknolojisinin bir diğer faydası ise haritalandırma ve yol/rota belirleme uygulamalarında kendini gösteriyor. İhtiyaca bağlı araç yönetimi ve rota uygulaması The Routing Company paylaşımlı ulaşımı oluşturduğu rotalar ve ipuçları ile kolaylaştırıyor. Başka bir girişim olan Wise Systems ise ulaşım organizasyonlarına gerçek zamanlı sürücü takibi, filo kontrolü ve müşteri bilgileri göndererek sistemlerin verimliliğini, şeffaflığını artırıyor. Uygulama aynı zamanda gereksiz harcanan zaman ve mesafeleri de kısarak giderleri azaltıyor.

Bereket Sigorta ile Alacaklarınız Garanti Altında!

Devlet Destekli Alacak Sigortası ile risklerinizi koruma altına alabilir, Bereket Sigorta güvencesi ile ticarette daha güvenli adımlar atabilirsiniz.



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

BEREKET SİGORTA