

BİYOÇEŞİTLİLİK KAYBINA KARŞI SİGORTA ÇÖZÜMLERİ

İklim kriziyle mücadele için imzaların atıldığı Paris Anlaşması, küresel ısınmayı 2 derecenin altında tutmaya çalışıyor. Ancak başarıya ulaşılsa bile biyoçeşitlilik kaybıyla mücadele için devletleri yeni bir anlaşma ve yeni yükümlülükler bekliyor. İklim değişikliğiyle mücadelede hazırladığı raporlar ve gelecek modellemeleri ile yol gösterici olan sigorta sektörü, küresel biyoçeşitlilik kaybının önüne geçecek çözüm paydaşlarından biri olmaya hazırlanıyor. Yeni risk tanımları ve dolayısıyla yeni pazarlar önümüzdeki dönemde sigorta sektörünü bekliyor. ›S.20



2021 DOĞAL AFETLERİNDEN GELEN SİGORTALI HASAR 120 MİLYAR DOLAR

Munich Re, 2021'deki doğal afetlerin sebep olduğu toplam hasarın 280 milyar dolar olduğunu ve bunun 120 milyar dolarının sigortalı olduğunu açıkladı. Hasarların çoğunun iklim değişikliğinden kaynaklanıyor olması iklim değişikliğinin temsil ettiği risklerin büyüdüğünün kanıtı olarak karşımıza çıkıyor. ›S.22

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2022 YIL: 37 / SAYI: 520 AYDA BİR YAYINLANIR



HASAR MALİYETİNDE 10 MİLYAR LİRA ARTIŞ BEKLENİYOR:

Trafik sigortasında çözüm arayışı

Eşdeğer yerine orijinal yedek parça kullanımı zorunluluğunun gelmesi, asgari ücretin artırılması ve enflasyonun trafik sigortasında hasar maliyetlerini artıracak olması sebebiyle sigortacılar, azami prim limitlerinde bir revizyon talep etmişti. Bunun üzerine 2021 yılının son günü Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelikle trafik sigortasında 1 Şubat itibarıyla tek seferlik %20'lik bir tavan prim artışı yapıldı. Aylık artışlar da %1,5 olarak devam edecek. Sektör ise sadece primlerdeki artış ile yükselen hasarın sürdürülebilir bir şekilde karşılanamayacağı konusunda hemfikir.

Birçok ülkede başarıyla uygulanan doğrudan tazmin ve sürücü bazlı sigorta sistemlerinin trafikteki kâr sorununu iyileştirmesi bekleniyor. Doğrudan tazmin sisteminin devreye girmesinden itibaren kısa bir dönemde maliyetlerde yükseliş yaşanmasından dolayı sektörün ilk yıllarda dişini sıkması gerekecek. Sürücü bazlı sigorta da diyebileceğimiz kişi temelli sigortada ise kişiler puanlanacak ve fiyatlanacak. İki uygulamaya da sıcak bakan sektör yöneticileri, özellikle planlama aşamalarında temkinli davranılması gerektiğini belirtiyor. ›S.15



BES'TE FON DEĞİŞİKLİĞİ HAKKI KULLANILMIYOR

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan fon dağılım değişikliği kullanım oranlarına göre, 2021 yılında gönüllü katılımlı bireysel emeklilik sistemindeki sözleşmelerin %91,8'inde hiç fon değişiklik işlemi gerçekleştirilmemiş. Sistemin başından itibaren en az bir kere fon dağılım değişikliği yapılan sözleşme oranı ise sadece %20 seviyesinde. ›S.31

MİLLİ REASÜRANS ODA ORKESTRASI

İş Sanat ve Milli Reasürans işbirliğinde gerçekleşen Milli Reasürans Oda Orkestrası'nın 22'nci sezon ilk konserinin orkestra şefliğini Hakan Şensoy üstleniyor. Konserin solistleri ise klarnet sanatçısı Orçun Civelek ve trompetçi Cem Sevgi. ›S.39



175 MM'LİK YÜKSEKLİĞE SAHİP SCOOTER: APRILIA SR GT 200

175 mm'lik minimum yerden yüksekliğiyle dikkat çeken scooter, bu yükseklikle sürücünün yoldaki engelleri kolayca aşmasına ve herhangi bir tümsekten daha rahat inmesine olanak tanıyor. ›S.37

"AYDINLATMA" İÇİN DEĞİŞİKLİK İHTİYACI

Aydınlatma yükümlülüğünde sigortalıya verilen itiraz hakkı kanun bazında yapılan yorumlara göre farklılık gösterebiliyor. Olası duraksamalara son vermek için kurallarda bir değişiklik ihtiyacı bulunuyor. ›S.34

5N1S

HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Youtube yayınımız 5N1S'de Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Yücenur, Mediasi Tahkim ve Arabuluculuk şirket kurucu ortağı Avukat Arabulucu Şeyda Karayazgan sektörle ilgili görüşlerini paylaştılar. ›S.19



AÇIK SİGORTA VE EKOSİSTEMLER SEKTÖRÜ YENİDEN ŞEKİLLENDİRECEK

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırmasını yayınladı. Araştırmaya göre açık sigorta ve ekosistemler, işgücü dönüşümü ve sürdürülebilirlik, kısa vadede piyasayı yeniden şekillendirecek en güçlü trendler olacak. ›S.26

Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"TARIM SİGORTASI ÜRETİCİLER İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR GÜVENCE"

CEO'lar Konuşuyor röportaj serisinin bu ayki konuğu TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal oldu. İklim değişikliğine bağlı olarak doğal afetlerin artık her an kapımızda olduğunu belirten Günal, tarımın afetlere açık bir sektör olduğunu, gelir kayıplarının tarım sigortaları tarafından teminat altına alındığını söyledi. ›S.12



"EN BÜYÜK ZORLUK FARKLARA KARŞI TEK HEDEFTE BULUŞMAK"

Henüz 32 yaşında Demir Sigorta'da genel müdürlük tecrübesini elde ederek döneminin en genç genel müdürlerinden olan Ali Erül, 5 sene süren bu tecrübesini "En büyük zorluk farklı kültürlere sahip ekiplerin uyumlu çalışmasını sağlamaktı" şeklinde anlatıyor. Erül'ün hayatına dair detaylar "Duayenlerle Dünden Bugüne" yazı dizimizde. ›S.24



PRİVE SİGORTA İLK POLİÇESİNİ KESTİ

Prive Sigorta, ilk poliçesini 15 Şubat'ta düzenleyerek üretime başladı. Genç ancak tecrübeli bir ekiple kısa sürede sektörün anahtar oyuncularından biri olacaklarını vurgulayan Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, "Kısa sürede büyük başarılara imza atacağımıza olan inancımız ve güvenimiz tam" diye konuştu. ›S.11



"SİGORTA SEKTÖRÜ ZOR GÜN DOSTU OLDUĞUNU GÖSTERDİ"

Türk sigorta sektörünün 2021 yılında da çift haneli büyüyerek prim üretiminde 105 milyar lirayı aşma başarısı gösterdiğini ifade eden VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, büyümede en önemli etkinin varlıkları koruma bilincinin ülke çapında artması olduğunu belirtti. ›S.8



MAGDEBURGER SİGORTA'DA GENEL MÜDÜR HALİL YOLCU

Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Dr. Halil Yolcu, şirketin Genel Müdür pozisyonuna getirildi. Yolcu, "Güçlü acente ağımızla güvenilir hizmet vermeyi sürdüreceğiz" dedi. ›S.29



Bereket Sigorta
Bir Tık İle Yanınızda!

Türkiye’nin en iyi dijital dönüşüm geçiren
sigorta şirketi ile sevdiklerinizi koruyun,
geleceğinizi güvenle planlayın.



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

BEREKET SİGORTA

Türkiye Sigorta'dan etkin hasar yönetimi

Türkiye Sigorta, 2021 yılındaki başarılı hasar yönetimine paralel olarak meydana gelen doğal afetler nedeniyle 50 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdi. Türkiye Sigorta'nın COVID-19 tanısı nedeni ile ödediği tazminat tutarı ise yaklaşık 10 milyon 200 bin lira olarak kaydedildi.

Türkiye Sigorta, 2021 yılı güçlü finansal tablosundaki başarısını hasar yönetiminde de sürdürüyor. Süreçlerin dijital ortamda yönetilmesi ve teknoloji desteği ile yaptığı çalışmalarla hasar süreçlerinde optimizasyon sağlayan Türkiye Sigorta, sektörünün öncülerinden olmaya devam ediyor. Türkiye Sigorta Hasar ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Kürşat Pedis, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Sigortacılığın asli görevlerinden biri olan hasar yönetiminde sadece doğal afetlerde değil her durumda sigortalılarımızın yanındayız. 2021 yılında 300 bin sigortalımızın yaşadığı hasarlarda zararlarının karşılanması için gereken aksiyonları aldık.

Adımızdan aldığımız sorumlulukla sel, deprem, yangın, fırtına gibi doğal afetlerde vatandaşlarımızın yanındaydık; olmaya da devam edeceğiz. Etkin hasar yönetimimiz ile 2021 yılında meydana gelen doğal



afetler nedeniyle 50 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdik. Yangın ve sel bölgelerinden Artvin, Kastamonu, Antalya ve Muğla'da yerel mobil hasar irtibat noktaları oluşturarak bölgedeki sigortalılarımıza destek olduk, tecrübeli hasar personelimizi afet bölgelerine sevk ettik. Sigortalıların mağduriyetini azaltmak için asgari düzeyde evrak talep ederek dosyaları hızlıca sonuçlandırdık.

Konut hasarları yönetiminde, sigortalılarımıza en kısa sürede tazminat ödemelerinin yapılması için Hızlı Hasar Ödeme Projesi'ni devreye aldık. Elektronik cihaz hasar başvurularında da hızlıca müdahale ederek servis hizmeti desteği sağladık."

10,2 MİLYON TL COVID-19 TAZMİNATI

Pedis sözlerini şöyle sürdürdü: "İnsan sağlığını önde tutan ekspertiz yöntemlerimiz ile yaygın hizmet vermeye devam ettik. Sigortalılarımızın COVID-19 bağlantılı tedavi giderlerini, poliçelerinde aksi belirtilmemiş olması koşuluyla, poliçe teminat limitleri ve iştirak oranları dâhilinde ödüyoruz. Salgının başlangıcından bu yana COVID-19 tanısı nedeni ile ödediğimiz tazminat tutarı ise yaklaşık 10,2 milyon liradır."

'Dijital dünyadaki verileriniz artık Türkiye Sigorta güvencesinde'

Pandemi ve onun sonuçlarından birisi olan uzaktan çalışma ile dijitalleşmenin hızlanması siber riskleri de beraberinde getiriyor. Dijitalleşen dünyayla birlikte internette her an daha fazla iz bırakırken, kötü amaçlı yazılımlar da günden güne etki alanını genişletiyor. Türkiye Sigorta da bu alandaki risklere karşı Finansal Siber Koruma Sigortası'nı müşterilerinin hizmetine sunuyor.

GÜVENCE KAPSAMI OLDUKÇA GENİŞ

Finansal Siber Koruma Sigortası, dijital ortamdaki risklere karşı koruma sağlarken, geniş kapsamlı bir güvenceyi de sigortalılarına sunuyor. Kimlik hırsızlığı sebebiyle oluşabilecek gelir kaybı ve zorunlu olarak yapılacak hukuki masraflarla adınıza açılacak banka hesaplarında oluşacak zararlar yanında, dolandırıcılık kapsamında ödeme araçlarının hileli kullanımı ve ATM hırsızlığı ile ödeme kartı kullanılarak ATM'den çekilen paralar da Finansal Siber Koruma Sigortası güvencesi altına alınıyor. Tüm bunların yayında cüzdan kaybolması veya çalınması durumunda şahsi belgelerin, kredi/banka kartı ile finansal kurumlara ait internet şifrelerinin ele geçirilmesi kapsamında oluşacak zararlar da belirlenen limitler dâhilinde güvence kapsamında.

'SİBER RİSKLER TÜRKİYE SİGORTA GÜVENCESİ ALTINDA'

Dijitalleşen dünyada müşteri beklenti ve taleplerinin de değiştiğini ifade eden Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, önümüzdeki dönemde özellikle siber koruma sigortalarına olan talebin artacağını söyledi. "Yapılan araştırmalar siber güvenlik ihlallerinin özellikle uzaktan çalışma ve pandemi döneminin de etkisiyle 2021 yılında katlanarak arttığını gösteriyor" diyen Türkmen sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu noktada Türkiye de dünyadaki siber saldırılardan en çok etkilenen



ülkeler arasında yer alıyor. Fidye yazılımları, kimlik avı hırsızlıkları, web tabanlı saldırılar, zararlı APT ve oltalama saldırıları, günümüzde en sık karşılaştığımız siber saldırılar. Bu saldırılar itibar ve para kaybına neden oluyor. Biz de müşterilerimizi bu saldırılardan korumak ve dijital dünyadaki verilerini güvence altına almak için Finansal Siber Koruma Sigortası ürünümüzü hayata geçiriyoruz."

SİBER DEVRİYE HİZMETİ

Türkiye Sigorta, tüm kişisel ve finansal bilgilerin güvenliği için dijital dünyanın risklerine karşı web üzerinden tarama yapan ve herhangi bir risk tespit edildiğinde kişilere haber veren Siber Devriye Hizmeti'ni de ücretsiz olarak sigortalısına sunuyor. siberdevriye.turkiyesigorta.com.tr adresi üzerinden üyelik aktivasyonu sonrasında hizmetten faydalanmak mümkün.

PC/ANTİVİRÜS KORUMA

Türkiye Sigorta Finansal Siber Koruma Sigortası'yla birlikte virüsler, korsanlar, online sahtecilik, kimlik hırsızlığı gibi tehditlerden koruyan Bitdefender Total Security ürünü de hediye ediliyor. Detaylı bilgi almak için turkiyesigorta.com.tr internet sitesi, anlaşmalı bankalar veya Türkiye Sigorta acentelerini ziyaret edilebilir.



Türkiye Sigorta Pusula Dergisi 3. sayısı ile yayında

Türkiye Sigorta'dan sigortacılık sektöründen güncel haberlerin yer aldığı "Türkiye Sigorta Pusula" dergisinin 3. sayısı çıktı. Daha önceki sayılarda olduğu gibi bu sayıda da acentelerle röportajlar, araştırma haberleri, duayenlerle sohbetler gibi farklı konu başlıkları yer alıyor. Okurlar bu sayıda; gezi sayfasında Konya'nın bilinmeyen yönlerini keşfederken, hobi sayfasında ise yelken sporunun püf noktalarına daha yakından bakma şansı buluyor. Ayrıca derginin bu sayısında acentelerin merak ettiği soruların yanı sıra sektörden haberlerde katılım sigortacılığı mercek altına alınıyor. Sinema, karikatür, sigortanın tarihi gibi keyifli bölümlerin de yer aldığı dergide sürdürülebilirlikle ilgili son gelişmeler okuyucuyla buluşuyor. İnteraktif bölümleri ile dergi, acenteleriyle daha etkileşimli bir platform oluşturmayı amaçlıyor.

Türkiye Sigorta Pusula dergisini Turkcell Dergilik uygulamasında okumak için;

TARSİM'den Azerbaycan Agrar Sigorta Fonu'na ziyaret

TARSİM, geçtiğimiz yıl faaliyetlerine başlayan Azerbaycan Agrar (Tarım) Sigorta Fonu'na ziyaret gerçekleştirdi.

Türkiye Tarım Sigortaları Sistemi modelinin kardeş ülke Azerbaycan'da kurulabilmesi amacına yönelik olarak geçtiğimiz yıllarda yoğun çalışmalar sürdüren TARSİM, bu rehberlikler doğrultusunda önceki yıl faaliyetlerine başlayan Agrar (Tarım) Sigortaları Fonu'na 14 – 18 Şubat tarihleri arasında ziyaret gerçekleştirdi.
İki ülke arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi, tarım sigortası alanındaki işbirliğinin artarak devam etmesi ve Azerbaycan'da kurulan sistemin geleceğinin değerlendirilmesi amacıyla düzenlenen programa, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mete Güler, Tarım ve Orman Bakanlığı 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 katıldı.
TARSİM Heyeti programın ilk gününde, Türkiye'nin Bakü Büyükelçiliği'nden Tarım Müşaviri Hakan Kalender, AGRAR (Tarım) Sigortaları Fonu Yönetim Kurulu Başkanı Fuad Sadigov, AGRAR Sigorta Fonu İşletici Şirket CEO'su Elvin Aliyev, İşletici Şirket CEO Yardımcıları Roman Emircanov ile CEO Yardımcısı Firdovsi Ağaşirinov ile bir araya geldi.
TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün ve AGRAR (Tarım) Sigortaları Fonu Yönetim Kurulu Başkanı Fuad Sadigov programın devamında, Azerbaycan'ın önde gelen televizyon kanalı olan ARB TV'de iki ülke arasındaki işbirliği ve sürdürülen çalışmalar hakkında bilgilendirmelerde bulundu.
TARSİM Heyeti, ziyaret çerçevesinde, T.C. Bakü Büyükelçiliği yetkilileri ile karşılıklı temaslarda bulundu.
Türkiye`nin Bakü Büyükelçiliği'nden Tarım Müşaviri Hakan Kalender, AGRAR (Tarım) Sigortaları Fonu Yönetim Kurulu Başkanı Fuad Sadigov hazır bulunduğu toplantıda, iki ülke arasındaki tarım sigortaları alanındaki işbirliği ve Agrar Sigorta Fonu ile sürdürülen çalışmalar hakkında bilgilendirmeler yapıldı.
İkinci gün; Azerbaycan Merkez Bankası'na ziyaret gerçekleştirildi. Bu kapsamda, Türkiye'deki tarım ve sigortacılık sektörleriyle ilgili bilgilendirmelerde bulunularak, krediye bağlı sigortalarla ilgili ülkemiz tecrübeleri katılımcılarla paylaşıldı.
Üçüncü gün; Agrar (Tarım) Sigortaları Fonu'na üye sigorta şirketlerinin yetkilileri ile toplantı gerçekleştirilerek, üretici ve yetiştiricilerin tarım sigortaları hakkında bilgilendirilmesine ve Azerbaycan'da tarım sigortası alanındaki penetrasyonun artırılmasına yönelik karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu, deneyimler paylaşıldı.
Son gün ise, ülkenin önde gelen ve tarım sigortasına sahip hububat üreticilerinden Agro Dairy yetkilileri ile görüşmeler gerçekleştirilerek; Türkiye'deki bitkisel ürün sigortaları uygulamaları ve elde edilen deneyimler hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu ve tarım sigortasının işletmeye sağladığı faydalar hakkında bilgiler alındı.
Program kapsamında kurtarılan Zengilan Bölgesi de ziyaret edildi. Heyet, bölgenin tarımsal olanakları ve Ağalı Köyü'nde uygulanan "Akıllı Köy" projesi hakkında bilgiler aldı ve değerlendirmelerde bulundu.
Heyetin bir sonraki ziyareti ise T.C. Gence Başkonsolosu Zeki Öztürk'e oldu. Son olarak ise Devlet Agrar Üniversitesi'nde (Azerbaycan Devlet Tarım Üniversitesi) gerçekleştirilen toplantıda ise akademisyenler, doktora ve yüksek lisans ziraat mühendisi öğrencileri ile bir araya gelindi. Toplantıda, dünyadaki, Türkiye'deki ve Azerbaycan'daki tarım sigortaları uygulamalarına yönelik bilgiler ve deneyimler paylaşıldı.





Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Hayvan Hayat Sigortaları Temel Eğitim Programı gerçekleştirildi

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın koordinasyonunda, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin iş birliğinde Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde yer alacak Tarım Sigortaları Havuzu Eksperlerini yetiştirmek amacıyla düzenlenen Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Temel Eğitim Programı, 22 Kasım tarihinde, Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde açıldı.
Bitkisel Üretim Temel Eğitim Programı, 3 farklı dönemde, 22 Kasım ve 15 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirilirken; Hayvan Hayat Sigortaları Temel Eğitim Programı ise 24-28 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirildi.
Bu kapsamda Hayvan Hayat Temel Eğitim programının açılışına, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) katıldı.


Serpil Günal

Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Hayvan Hayat Temel Eğitim Programı'nın açılış konuşmasını gerçekleştiren Genel Müdür Serpil Günal, 5 gün boyunca devam eden eğitim programı kapsamında, eksperlikte denetim, iş ve meslek etiği, iletişim ve beden dili, genel sigortacılık bilgisi, tarım sigortaları ile ilgili temel hukuki bilgiler, Hayvan Hayat Sigortaları Genel Şartlar, risk inceleme ve hasar tespit organizasyonu ve uygulamaları, eksper performans ve atama sistemi gibi 11 farklı oturumda dersler olacağına değinerek, eksper adaylarına şu mesajları iletti:
"Sigortacılık Eğitim Merkezi kısa adıyla SEGEM tarafından gerçekleştirilen Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı için bu yıl Türkiye genelinden toplam 2 bin 86 kişi başvuruda bulundu. Bu başvurular arasından Hayvan Hayat Temel Eğitim Programı'na katılmaya hak kazanan eksper adaylarını tebrik ediyorum. Eksperler, riskleri ve hasarı tam ve doğru tespit ederek; sigortalılar için doğru prim ve tazminat alacakları için doğru hasar oranını belirlemektedir. Bu doğrultuda çok kritik ve zor bir sorumluluk üstlenen eksperler tarafından gerçekleştirilen işlemler de Sistem'in en temel ve en gerekli operasyonudur. Eksper her şeyden önce, sahip olduğu mesleğin de tanımlayıcı ve belirleyici özelliklerinden birisi olduğu üzere, sigortalı ile sigortacının haklarını korumak ve kamu yararına uygun hareket etmek zorundadır. Manevi tarafı ön plana çıkan bir iş yapacağınızı ve Sistem'in sürdürülebilirliği ve geleceği açısından büyük sorumluluklar taşıyacağınızı da vurgulamak isterim."

Ray Sigorta'nın sürdürülebilir başarısının anahtarı istikrar

Köklü kurum tecrübesini geleceğin sigortacılığıyla buluşturan Ray Sigorta, ezber bozan adımlarıyla sigorta şirketleri arasında öne çıkmaya devam ediyor. 2021 yılı prim üretimi rakamlarının açıklanmasıyla beraber son 4 yıldır üst üste sektör ortalamasının üzerinde büyüyor olmasının gururunu yaşıyor. Yüzde 30,65'lik bir büyüme ile sigorta sektörünün 2021 yılı ortalamasını geride bırakan Ray Sigorta, bu performansıyla beraber 2018 yılından bu yana her yıl sektörün üzerinde büyüyerek pazar payını ve sıralamasını da artırmış oldu.

'HİÇ YERİMİZDE SAYMADIK'

2021 yılının, dünya genelinde hem ekonomik hem de sosyal hayatın COVID-19 salgınının etkisinde kaldığı bir yıl olduğuna dikkat çeken Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, geleceğe dair endişelerin artmasının kişilerin gündelik yaşantılarındaki ve iş hayatlarındaki risklere karşı bakışlarını da değiştirdiğini söyledi. "Pandemi ve beraberinde getirdiği riskler, değer verdiklerimizi korumak için sigortanın hayati bir rol oynadığını ortaya koydu." diyen Koray Erdoğan, Ray Sigorta olarak merkezlerine aldıkları yenilikçi sigortacılık anlayışı ile ülkemizdeki sigorta penetrasyonunu ve risklere karşı direnci artırmak için büyük bir çaba gösterdiklerini vurguladı. Bu yıl elde ettikleri rakamların şaşırtıcı olmadığını, uzun yıllar süren titiz ve gayretli bir çalışmanın sonucu olduğunu dile getiren Koray Erdoğan, 2021 yılında elde ettikleri performans hakkında şunları söyledi: "Ray Sigorta olarak yaşanan tüm zorluklara rağmen önemli ticari başarılar elde ettiğimiz bir yılı geride bıraktık. 2021 yılında sektör ortalamasının üzerinde bir performansla yüzde 30,65 oranında büyüme gösterdik ve toplam prim üretimimiz 2.22 milyar TL'ye ulaştı. Son dört yıldır hiç fire vermeden sektör ortalamasının üzerinde büyüdük, pazar payımızı artırdık, sıralamamızı yükselttik ve tüm bunları



yaparken kârlılığımızı da devam ettirerek sektörde bu başarıyı elde eden tek sigorta şirketi olduk.* Güçlü konumumuzu daha da sağlamlaştırdık. Kısa süreli başarılar tesadüfi olabilir, biz hiç yerimizde saymadık. Temel hedefimiz ise her yılı bir önceki yılın üzerinde kapatmak oldu. İstikrarlı bir başarıya imza atmanın gururunu yaşıyoruz."

Türkiye sigorta sektörünün yüzde 27,5 ortalama ile büyüdüğü bir yılda elde ettiği başarılı finansal sonuçların yanı sıra uluslararası marka derecelendirme kuruluşu Brand Finance tarafından çok sayıda kriter dikkate alınarak hazırlanan 'Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu'nda, 2018 yılından sonra bir kez daha 2021 yılında da ilk 100 içerisinde yer alan Ray Sigorta, listede yüzde 32,1 değişim ile tüm sektörler içinde marka değerini en çok artıran 6. şirket oldu.

Ülkemizde salgın ile mücadeleye yönelik atılan adımlar ve yaşanan doğal afetler ile zor bir yılı geride bıraktığımızın altını çizen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, 2021 yılı ile ilgili olarak "Sigortacılığın sadece rakamlardan ibaret olmadığını bir kez daha hatırladığımız bir yıl oldu. Yeri geldiğinde yardımlaşmanın, ihtiyacı olanın yanında yer almanın, iş ortaklarına zor günlerinde nefes olmanın önemini benimsemiş bir şirket olarak 2021 yılında da dağıtım kanallarımız için elimizden gelen tüm destek kampanyalarını devreye aldık. Gerekli tüm sağlık önlemlerini alarak imkânlar dâhilinde bölge bölge, il il acetenlerimizi ziyaret ederek sorunlarını dinledik, taleplerini değerlendirdik. 1600'ü aşkın acentemiz ile birlikte yürümeye ve birlikte büyümeye devam ettik. Dönemin ihtiyaçlarına uygun yeni çözümler oluşturarak, kişiselleştirilmiş ürünlerimiz ile sigortanın daha çok kişiye ulaşmasına ve sektörümüzün büyümesine katkı sağladık. Müşterilerin Ray Sigorta'nın geniş ürün portföyünde yer alan tüm ürünleriyle ilgili merak ettiklerini vakit kaybetmeden bulabilmesi için, yepyeni bir tasarım anlayışı ve en son global trendlere uygun olarak yenilediğimiz web sitemizi canlıya aldık. Başarılarımızı ödüllerle taçlandırdık. En büyük rakibimiz biziz, bunun bilinciyle her geçen yıl yaptıklarımızın üzerine yenilerini koyuyoruz. İş ortaklarımızın ve müşterilerimizin de desteğiyle adım attığımız çoğu alanda aldığımız sonuçlar bir bütünün fazlası olmayı başardığımızı gösteriyor." dedi.

'2022 YILINA GÜÇLÜ BİR BAŞLANGIÇ YAPIYORUZ'

2022 yılına dair şirketin hedef ve planlarını da paylaşan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Son dört yılda elde ettiğimiz istikrarlı başarı sayesinde, 2022 yılına güçlü bir başlangıç yapıyoruz. Marka yatırımlarımızı artıracak, yenilikçi ürünlerimizi genişletecek, müşteri memnuniyetini kullanıcı deneyimi ile şekillendirecek ve iş ortaklarımıza özel projelerimizi derinleştireceğiz. Finansal gücümüz, teknolojik altyapımız ve işini gönülden yapan çalışanlarımızla hem Türk sigorta sektörünün gelişimini desteklemeye hem de ülkemizin büyümesine katkı sağlamaya devam edeceğiz." dedi.

Son dönemde adından sıkça söz ettiren Ray Sigorta, 2021 yılını da başarılı bir performans ile kapattı. Son 4 yıldır aralıksız sektör ortalamasının üzerinde büyüyen, pazar payını ve sektördeki sıralamasını sürekli artıran ve bunu her yıl düzenli kâr ederek başarabilen tek hayat dışı sigorta şirketi olan Ray Sigorta*, istikrarlı ve emin adımlarla yoluna devam ediyor.

*** İlgili bilgiye; Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin resmi web sitesinde (https://www.tsb.org.tr/tr) yayınlanan istatistiki veriler kullanılarak ulaşılmıştır.**

SON 4 YILDIR ÜST ÜSTE

#istikrar



Türk Nippon Sigorta'dan Kasko ve TSS ürünü için reklam kampanyası

Kasko ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerindeki avantajlara vurgu yaparak müşteri farkındalığını artırmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta, kasko ve tamamlayıcı sağlık ürünü için bir reklam kampanyası başlattı.

Müşteri ihtiyaçlarını gözeterek ürünlerini bu doğrultuda konumlandıran Türk Nippon Sigorta, kasko ve tamamlayıcı sağlık ürünü için bir reklam kampanyası başlattı. Açık hava ve sosyal medya mecralarının ağırlıklı olarak kullanıldığı kampanyada kasko ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerindeki avantajlara vurgu yaparak müşteri farkındalığını artırmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta, sunduğu hizmetleri eğlenceli bir dille reklam dünyasına taşıyor.

'FARKINDALIK OLUŞTURMAK İSTİYORUZ'

Kampanyanın müşteri ile temas etmede çok önemli bir yol olduğunu söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yeni reklam kampanyamızda, tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde pandemi nedeni ile sağlık sigortalarına olan talep artışını, kasko ürününde ise kur artışı ve çip krizi sebebi ile oluşabilecek talep artışını göz önünde bulundurarak bu iki ürünümüzü müşterilerimize daha iyi anlatmayı amaçladık. Ürünlerimiz içinde sunduğumuz hizmetleri eğlenceli bir dille anlatarak


Dr. E. Baturalp Pamukçu

müşterilerimize hem bilgi vermek hem de bir farkındalık oluşturmak istiyoruz. Tüketici odaklı bakış açımız sayesinde müşterilerimizle olan bağımızı güçlendirmek en büyük hedeflerimizden biri. Açık hava ve sosyal medya mecralarını ağırlıklı olarak kullandığımız kampanyamız umarım herkesin beğenisini kazanır" şeklinde konuştu.

'İHTİYAÇLARI KARŞILAMAYI HEDEFLİYORUZ'

Kampanyadan alacakları geri dönüşlerin önemini de vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2021 yılı hedeflerimizi gerçekleştirdik. Bunu başarmamızdaki en önemli konulardan bir tanesi ise saha araştırmalarından çıkan sonuçları doğru yorumlamak ve bölge müdürlüklerimizin tavsiyelerini dikkate almaktı. Kampanyamız da bize bu konuda çokça geri dönüş getirecektir. Alacağımız geri bildirimler neticesinde müşteri odaklı ürün sunma yaklaşımımızı devam ettirip müşterilerimizin ihtiyaçlarını en mükemmel seviyede karşılamayı ve farkındalık uyandırmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.
Kasko ürününde herkesin arabasını sevdiği iç görüsünden yola çıkarak "Arabasını herkes sever, VIP Kasko isteyen Türk Nippon'u seçer" mesajını veren Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık ürününde ise 80 yaşa kadar mevcut hastalıkların kapsam dahilinde olmasına vurgu yaparak "Yaş 80 iş bitmemiş" sloganı ile müşteri adaylarında farkındalık oluşturmayı amaçlıyor.

›››

#sarıyıfarket

Sen De Sarıyı Fark Et Projesi'ne destek

Türk Nippon Sigorta KAÇUV'un düzenlediği 15 Şubat Çocukluk Çağı Kanseri Farkındalık Günü Projesi'ne destek oldu. Dünya genelinde her yıl 300 bin, Türkiye'de ise yaklaşık 3 bin 500 çocuğun kanserle mücadele etmesi konusunda farkındalık yaratmayı amaçlayan proje "Sen de #sarıyıfarket" sloganı ile projeye katılan firma ve kişilerin sosyal medya hesaplarında paylaşıldı.

KAÇUV, her sene 15 Şubat haftasında farkındalık ve bilinçlendirme çalışmaları ile bu konuya dikkat çekerek kanser konusunda bilinç artırmayı hedefliyor. Türk Nippon Sigorta da bu anlamlı projeye katılarak sosyal medya hesaplarında bu konuya dikkat çekmeyi amaçladı. Aynı anda Türk Nippon Sigorta çalışanları da kendi sosyal medya hesaplarından bu paylaşımı yaparak bu önemli güne destek oldu.







Koru Sigorta'dan kaskoda sigortalılık oranını artıracak büyük hamle

Sigortaya ihtiyaç duyulan alanlarda geliştirdiği yenilikçi ürünlerle adından sıkça bahsettiren Koru Sigorta, geçtiğimiz günlerde düzenlediği basın toplantısında, kasko alanında sigortalılık oranını artıracak yeni uygulamasını tanıttı. Özellikle araç fiyatlarının hızlı bir şekilde yükseldiği bir ortamda yanma, çalınma ya da kaza gibi durumlarda teminat sağlayan kasko sigortası daha da önem kazanıyor. İlk defa kasko yaptıracak ya da kasko sigortasına ara vermiş ve tekrar yaptırmak isteyen araç sahipleri ise yüksek primlerle karşılaşabiliyor. Bu alanda bir sigorta açığı oluşmasını engellemek ve ülkemizde sigortalılık oranının artmasını sağlamak amacıyla yola çıkan Koru Sigorta, TÜV SÜD D-Expert ile anlaşarak kaskoyu çok daha ulaşılabilir hale getirecek bir uygulamayı araç sahiplerine sunuyor. Hayata geçirilen yeni uygulama ile aracına ilk defa kasko yaptırmak isteyen ya da kasko poliçeleri arasında vade oluşmuş sigortalı adayları; araçlarını tecrübeli ve bağımsız bir ekspertiz sürecinden geçirdikten sonra uygun fiyatlarla kasko yaptırma şansı yakalıyor. Bu sayede aracına uygun poliçe bulabilen sigortalılar ile sigorta şirketleri arasında güven bağı pekişirken, oto sigortalarındaki koruma açığı da kapanmış oluyor.

ARAÇLAR EKSPERTİZ SONRASI SİGORTAYA KAVUŞUYOR

Anlaşma için en doğru partneri seçtiklerini ifade eden Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Vekili Kasım Yılmaz, "Uygulamamızı uluslararası tecrübeye sahip, bağımsız ve tarafsız olduklarına tam olarak inandığımız TÜV SÜD D-Expert firmasıyla hayata geçirmiş bulunuyoruz. Uygulamamız ile ilk defa sigortalanacak veya bir önceki poliçesi ile yeni poliçe arasında vade boşluğu bulunan araçlarınTÜV SÜD D-Expert hizmet noktalarında ekspertizden geçmesini bekliyoruz. Olumlu bir sonuç alınmasından itibaren de aracını sigortalatmak isteyen vatandaşlarımızın araçlarını, uygun primlerle Koru Sigorta güvencesine alıyoruz" şeklinde konuştu. İşlemin yaklaşık 20 dakika sürdüğünü ve ekspertiz uygulamasından geçen araçlar hakkında sigorta şirketlerinin daha fazla bilgiye sahip olacağını belirten Yılmaz, "Bu uygulamamız ile daha uygun fiyatlarla poliçe sunacağız ve sigortalılar için satın alınabilir prim seviyeleri oluşacak. Yeni uygulamamızın geniş kesimlere yayılacağına ve sigortalılık oranını artıracağına inanıyoruz" dedi.



Kasım Yılmaz

YÜKSEK PRİMLER TARİH OLUYOR

İlk defa poliçe yaptıranlar ile kasko poliçesi sonrası vade boşluğu olanların araçlarının durumu tam olarak bilinmediğinden, sigorta şirketleri yüksek fiyat uygulamak zorunda kalabiliyor. Yüksek primler ise araç sahiplerinin sigorta yaptırmaktan imtina etmesine sebep olabiliyor. Koru Sigorta ve TÜV SÜD D-Expert'in yeni uygulaması sayesinde araçlar bağımsız bir ekspertiz sürecinden geçtiği için, poliçeler çok daha uygun fiyatlarla düzenleniyor ve sigortalı aracın durumu hakkında çok daha fazla bilgiye sahip olarak teminat alma şansına kavuşuyor. Başta ikinci el araç sahipleri olmak üzere, her araç sahibinin teknik anlamda aracı hakkında bilgi sahibi olması mümkün olmuyor. TÜV SÜD D-Expert'in uzman ekibinin bu noktada devreye girdiğini belirten TÜV SÜD D-Expert CEO'su Emre Büyükkalfa, "İkinci el araç ticaretinde taraflar arasında güven köprüsü inşa etme ilkemizi Koru Sigorta ile başlayacağımız iş birliği ile güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi. Projenin çok özel olduğunu kaydeden TÜV SÜD D-Expert CEO'su Emre Büyükkalfa, "Özellikle tüketicinin farkındalığının artırılması, gerçek bilginin, teknik kondisyonun kusursuz bir şekilde ortaya çıkmasıyla ilgili eşsiz bir proje olduğunu düşünüyorum. İş birliğimizin başarıyla tecelli edeceğine ve kasko dışındaki diğer projelere de ilham vereceğine inanıyorum. Günün sonunda daha çok bilgiye sahip olmak, hem ticari olarak hem de trafik güvenliği anlamında sürdürülebilir bir dünyaya daha çok katkı sunacaktır. Teknolojik altyapımız sayesinde detaylı teknik raporlar üreterek süreçlere şeffaflık kazandıracağımıza inanıyoruz. İş birliği süreci içerisinde ufuk açan ve ilham veren öncü yaklaşımı için Koru Sigorta'ya teşekkür ediyoruz" dedi.

GÜVENLİK ARTIYOR, HASAR MALİYETLERİ AZALIYOR

Koru Sigorta ve TÜV SÜD D-Expert tarafından hayata geçirilen uygulama sayesinde yapılan ekspertiz süreci, sigortalıların hasar maliyetlerini daha iyi kontrol etmesini de mümkün kılıyor. Özellikle daha önce ağır hasara maruz kalmış araçların durumu, hasarsız olarak kabul edilen araçların aktif pasif güvenlik sistemlerinin çalışma seviyeleri ya da aracın karoser kondisyonu bakımından değerlendirilmiş olması gibi durumlar, sigortacının hasar başvurularını daha sağlıklı olarak değerlendirmesini ve doğru fiyatlamada bulunmasını sağlıyor. Hasar müfredatındaki değerlendirmelerde kontrol ekspertizinin göz önünde bulundurulması ise suistimal riskini azaltacağı gibi sebepsiz zenginleşmelerin de önüne geçerek doğru hasarın ödenmesine katkı sağlıyor. Bu durum aynı zamanda hasarlı araçlara sigorta düzenlenmesinin de önüne geçeceğinden, suistimal hasara konu vakaları azaltarak Türk sigorta sektörüne orta ve uzun vadede önemli katkılar sağlaması bekleniyor.

UÇTAN UCA DİJİTAL ALTYAPI

Koru Sigorta tarafından devreye alınan uygulama, baştan sona insan hatasından uzak olacak şekilde dijital olarak kurgulanıyor. Devreye alınan tüm süreçler çağın gerekliliklerine uygun bir şekilde dijital, karşılıklı olarak şeffaf, sürdürülebilir ve tam bütünleşmiş bir şekilde uçtan uca tasarlanıyor. Ekspertiz için randevular internet sitesinden alınırken, düzenlenen rapor dijital altyapı tarafından iletiliyor, belirlenen skorlamalar doğrultusunda aracın ne şekilde teminat altına alınacağına sistem karar veriyor ve poliçe üzerindeki düzenlemeler otomatik olarak yapılıyor.

Koru Sigorta, ilk defa kasko yaptıracak ya da daha önce yaptırmış ancak ara verdiği için yüksek primlerle karşılaşan sigortalı adaylarını kasko korumasıyla buluşturacak önemli bir anlaşmaya imza atarak, TÜV SÜD D-Expert hizmet noktalarında ekspertiz sürecini başarıyla tamamlayan araçlara uygun primlerle kasko hizmeti veriyor.



›››

Koru Sigorta Lojistik ve Satın Alma Koordinatörü Özgür Kaya, Koru Sigorta Genel Müdür Vekili Kasım Yılmaz, TÜV SÜD D-Expert CEO'su Emre Büyükkalfa, TÜV SÜD D-Expert Satış ve Operasyon Direktörü Onur Orpak.

“Hedefimiz bölgenin önde gelen reasürans şirketlerinden biri olmak”

VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, her yıl bir önceki yıla göre güçlenerek büyüdüklerini belirterek, “Pandemi şartlarına rağmen büyük bir özveri ile çalışan ekibimizle zorlu geçen son iki yılda önemli kazanımlar elde ettik. Bu kazanımlarımızı korumak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ederken, bu yıl ise hedefimizi bölgenin önde gelen reasürans şirketlerinden biri olmak yönünde belirledik” diye konuştu.

VHV Reasürans iddialı hedeflere yoluna hız kesmeden devam ediyor. VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, 2022 yılında hedeflerini daha da yukarılara taşıdıklarını söyledi. Son iki yılda Türkiye sigorta piyasasının birçok zorluğa rağmen rüştünü ispat ettiğinin altını çizen Stahl, “VHV olarak Türkiye’nin gücüne inanıyor ve bu yönde yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz” diye konuştu.

VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, 2021 yılına yönelik değerlendirme ve 2022 yılı beklentilerini paylaştı. İklim değişikliğinin olumsuz etkilerinin her geçen gün etkisinin daha da hissedildiği 2021 yılında, dünyanın birçok ülkesi gibi Türkiye’nin de doğal felaketlerle sarsıldığının altını çizen Maximilian Stahl, “Canların yandığı her türlü felaket bizleri derinden üzüyor. Acıların biz nebze de olsa sarılmasında ise sigortanın önemi ortada. Sigorta sektörü son iki yılda başta Covid-19 salgını olmak üzere, yaşanan her türlü olumsuzlukta hızlıca sigortalılarının yardımına koşarak sigortaya olan güveni artırmada önemli bir yol aldı. Tüm yaşananlar bizlere şunu gösteriyor ki, tüm bu yaşananlar sigortacılığa yeni bir bakış açışı getirdi” dedi.



“VHV REASÜRANS OLARAK BİZ DE TÜRKİYE’DE GENÇ BİR ŞİRKET OLARAK KISA VE ORTA VADEDE ALMANYA’DAN ALDIĞIMIZ DESTEKLE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YOLUNDA ÖNEMLİ PROJELERE İMZA ATMAK İSTİYORUZ VE BU YÖNDEKİ FİKİRLERE AÇIĞIZ.”

'SEKTÖR ZOR GÜN DOSTU OLDUĞUNU GÖSTERDİ'

Türk sigorta sektörünün 2021 yılında da çift haneli büyüyerek prim üretiminde 105 milyar TL’yi aşma başarısı gösterdiğini ifade eden Stahl, bu büyümede en önemli etkinin varlıkları koruma yönündeki bilincin artmasının olduğunu belirtti. Ülke ekonomisinde özellikle 2021 yılının son aylarında döviz kurlarında yaşanan aşırı volatilitenin sigortacılıkta maliyetleri ciddi oranda artırdığına işaret eden Stahl, “Sigorta sektörü sermaye gücünü göstererek ekonomide yaşanan volatiliteye rağmen poliçe fiyatlarında artışı makul seviyelerde tutarak her zaman olduğu gibi zor gün dostu olduğunu gösterdi. Öte yandan henüz 1.5 yılını geride bırakan ve bu süre zarfında birçok önemli düzenlemeye imza atan sektörün düzenleyici kurumu SEDDK’nın işbirlikçi, sonuç odaklı ve proaktif yaklaşımı da sektörün sürdürülebilir ve sağlıklı büyümesinde büyük bir kazanım” diye konuştu. Reasürans piyasasının ise son yıllarda yaşanan doğal afetlere rağmen gücünü koruduğuna dikkat çeken Maximilian Stahl, “Küresel reasürans kapasitesi 500 milyar doların üstünde ve bunun daha da artması bekleniyor. Fakat unutmamak gerekiyor ki, iklim değişikliği ve siber riskler küresel ekonomi için uzun vadeli en büyük tehditleri oluşturuyor. Bu nedenle de reasürans piyasasında fiyatların bir miktar yukarı yönlü hareket edeceğini söyleyebiliriz” dedi.

‘İSTİKRARLI ŞEKİLDE ÇİFT HANELİ BÜYÜMEYE DEVAM’

VHV Reasürans olarak 2021 yılı hedeflerini tutturarak çift haneli büyüme başarısı gösterdiklerini söyleyen Maximilian Stahl, “Türkiye’de hizmet verdiğimiz müşteri sayımızı istikrarlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz. Öte yandan yıl içinde birkaç önemli hasarda gücümüzü ve hizmet kalitemizi gösterdik. Bu durum bize olan güveni ciddi şekilde artırdı. Pandemi şartlarının hakim olduğu ortamda evden çalışılmasına rağmen çalışan sayımızı da artırma başarısı gösterdik ve faaliyete başladığımız 2017 yılından bugüne çalışan sayımızı 17’den 40 kişiye çıkardık” diye konuştu.

2022 yılında ise VHV Reasürans olarak pandemi şartlarına göre çalışma şartlarını güncelleyeceklerini ifade eden Maximilian Stahl, yeni yıl yeni hedefler doğrultusunda daha proaktif bir strateji izleyeceklerini de belirtti. Stahl, “ İstikrarlı bir şekilde çift haneli büyüme seviyelerimizi 2022 yılında da sürdürerek, bölgede ilk akla gelen reasürans şirketlerinden biri olmak için yoğun şekilde çalışmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÖNCELİĞİMİZ VE YENİ FİKİRLERE AÇIĞIZ

"Sürdürülebilirlik" teriminin kullanımındaki artan popülariteye rağmen uzun yıllardır Almanya merkezli VHV Grubu olarak 100 yılı aşkın tecrübeleriyle bu yönde birçok projeyi hayata geçirdiklerini belirten Maximilian Stahl, "Sigorta doğası gereği sürdürülebilirlik kavramı ile iç içe olan bir sektör. Sorumluluğumuz hayatın sürdürülebilirliği için olmazsa olmaz. VHV Reasürans olarak bizde Türkiye'de genç bir şirket olarak kısa ve orta vadede Almanya'dan aldığımız destekle sürdürülebilirlik yolunda önemli projelere imza atmak istiyoruz ve bu yöndeki fikirlere açığız" dedi.





Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, yeni binaları Quick Tower'da

Maher Grubu iştiraklerinden Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, "Şehrin Yıldızı" olarak nitelendirilen yeni binaları Quick Tower'a taşındı. Ulusal ve uluslararası pek çok ödülün sahibi olan Quick Tower, Anadolu Yakası'nın en prestijli ve en akıllı binalarından bir tanesi. Eski adıyla AND Kozyatağı olan Quick Tower'da ilaç, petro-kimya, bilişim, bankacılık, gıda gibi farklı sektörlerden birçok ulusal ve uluslararası firmanın yönetim ofisi yer alıyor.

Teknolojik altyapısıyla iş dünyasının tüm taleplerini karşılamaya hazır olan Quick Tower, 72 bin metrekarelik alanı ve modern mimarisiyle zamanın ihtiyaçlarına uygun, şehir yaşamının dinamikleriyle paralel yeni bir iş ve yaşam tarzı sunuyor.

Maher Grubu bünyesindeki Quick Finans, Qpay, MHR Gayrimenkul gibi diğer iştirakler de şehrin yıldızı Quick Tower'da faaliyetlerine devam edecekler.

QUICK TOWER LEED PLATINUM SERTİFİKALI

Quick Tower, HPP Architects tarafından denge konsepti ile tasarlandı. 72 bin metrekarelik inşaat ve 36 bin metrekarelik kiralanabilir alanıyla 25 katlık bu bina, A+ ofis ve perakende dükkân seçeneklerini de barındırıyor. Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından LEED Platinum sertifikası sahibi olan Quick Tower, "Şehrin Meydanı" ile insanların bir araya gelerek eğlendiği, kendini iyi ve özgür hissettiği meydanları; sosyal hayatın ve yenilikçi mimari anlayışın vazgeçilmez olarak sunuyor. Kiracıları arasında pek çok ulusal ve uluslararası firma da yer alıyor.

'QUICK TOWER İNOVATİF BİR CAZİBE MERKEZİ OLACAK'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "AND Gayrimenkul Yatırım'ın, MHR Gayrimenkul Yatırım bünyesine geçmesi geçtiğimiz yılın en önemli başarılarından biriydi. Bu adımla birlikte Maher Grup olarak finans dünyasının şimdi ve gelecekte en önemli aktörlerinden biri olma hedefimizi biraz daha güçlendirmiş olduk. Tabii bunu yaparken yeni binamızın, aynı zamanda iş dünyasının diğer önemli parçalarını bir araya getiren inovatif bir cazibe merkezi haline dönüşeceğine de inancımız tam. Maher Grubu dışındaki tüm katlarda tam kapasiteyle dolu olan Quick Tower'da yeni komşularımızla birlikte çalışacağımız için çok mutluyuz. Quick Tower'a taşınarak tazelenmemiz, 2022'ye harika bir başlangıç yapmamızı sağladı. Yıl boyunca bu enerjinin katlanarak artacağına inanıyorum" dedi.

Maher Grubu CEO'su Levent Uluçeçen ise "Bizim en önemli kaynağımız insan. Hepimiz çok değerliyiz. Oluşturduğumuz bu güzel çalışma ortamında bütün arkadaşlarımızın mutlu olması bizi de mutlu ediyor. Tüm çalışma arkadaşlarımızla Quick Tower'da da yepyeni başarılara imza atacağımızdan hiç şüphem yok" dedi.

DEVRALMA İŞLEMİ GEÇTİĞİMİZ YIL GERÇEKLEŞMİŞTİ

2021'in Nisan ayında, AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları'nın yüzde 100 oranındaki hisselerini devralan Maher Holding Sigorta Grubu, devir işlemi sonrasında şirketin adını MHR Gayrimenkul Yatırımları olarak değiştirirken; AND Kozyatağı binasının adı da Quick Tower olmuştu.

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, "Şehrin Yıldızı" olarak nitelendirilen yeni binaları Quick Tower'a taşındı.



Soldan sağa; Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, Maher Grup CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Uğur Tevfik Doğan, Maher Holding Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Volkan Yılmaz.





Ulusal ve uluslararası birçok firmanın yer aldığı Quick Tower'ın tanıtım videosuna QR kodu okutarak veya mhrgayrimenkul.com.tr adresi üzerinden ulaşabilirsiniz.

Sompo Sigorta kaskoda müşteri memnuniyetinden ödün vermiyor

Otomotiv sektörünün yaşadığı üretim, maliyet ve çip krizi, kasko sektöründeki dengeleri de yakından etkiliyor. 2021 yılına damgasını vuran olumsuz gelişmelerin kasko branşında fiyat odaklı bir rekabete neden olduğunu söyleyen **Sompo Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Arslan**, "Biz Sompo olarak müşteri memnuniyeti hedefimizden asla ödün vermeden yolumuza devam ediyoruz" diye konuştu.

Otomotiv sektörü 2021 yılını çip krizi, düşük üretim ve artan döviz kuru nedeniyle aşırı yükselen maliyetlerin gölgesinde geçirdi. Hem sıfır hem ikinci eldeki araç fiyatlarından yedek parça ve servis ücretlerine kadar birçok kalemde önemli oranda fiyat artışları yaşandı. Tüm bu gelişmeler, her beş araçtan birinin kaskolu olduğu sigorta pazarındaki dengeleri de yakından etkiliyor.

'ÜRETİME KARŞILIK HASAR DAHA ÇOK ARTTI'

Sektörde fiyat rekabetinin öne çıkmaya başladığını belirten Sompo Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Arslan, 2021 yılının hasar tarafı anlamında zorlu bir yıl olduğunu ifade etti. Arslan, şunları söyledi: "Yıl içerisinde araç rayiç piyasasının hareketlenmesi, pandemi şartlarının getirdiği zorluklar, maliyetlerdeki dalgalanmalar ve afetlerle sürekli yön değiştiren bir hasar sürecinin içerisindeydik. 2021 yılında ülkemizde kaskolu araç sayısı yüzde 14,3 artarken hasar adedi yüzde 22 artmış görünüyor. Sektörün genel hasar frekansı da bir önceki yıla göre yüzde 16,7'den yüzde 17,9'a çıktı. Üretime karşılık hasarın daha çok arttığı bir yıl olduğunu söyleyebiliriz."

'SEKTÖREL REKABET FİYATA ODAKLANIYOR'

Otomotiv sektöründeki gelişmeler de araç havuzu Avrupa'ya kıyasla daha yaşlı olan Türkiye pazarını yakından etkilemeye devam ediyor. Türkiye'de bin kişiye 6,76 adet sıfır araç satışı gerçekleşirken Avrupa'da bu rakam 22,5 adet. Yine Avrupa'da bin kişiye ortalama 450 araç düşerken ülkemizde bu 161 adet olup yüzde 55'i 10 yaş üzerinde yer alıyor. Ağırlıklı olarak ithal ve yaşlı bir araç havuzumuz olduğunu söyleyen Sompo Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Arslan, "Bu durum kaskoyu çok yakından etkiliyor. 2021'in özellikle son çeyreğinde hızlı biçimde artan bir döviz kuru gördük. 2020'ye göre sigorta sektörü portföyünde ağırlığı olan sigorta parçalarında yüzde 75'e yakın maliyet artışları meydana geldi. Yedek parça dünyasına ek olarak otomobil camlarında yaşanan son 15 yılın ortalama artışlarının üzerindeki fiyat hareketi, işçiliklerdeki ciddi dalgalanmalar ile totalde yüzde 50'ye varan maliyet artışları sigorta sektörüne rekabetçi bir çeyrek yaşattı" diye konuştu.





"FİYAT ODAKLI BİR REKABETİN OLDUĞU BU DÖNEMDE SOMPO SİGORTA OLARAK ETKİN TARİFE YAPIMIZ, ACENTELERİMİZİN DESTEĞİ, VERİMLİ HASAR ORGANİZASYONUMUZ, TEKNOLOJİK VE ANALİTİK HASAR YÖNETİM SÜREÇLERİMİZ, HIZLI UYUM SAĞLAYAN KOORDİNASYONU GÜÇLÜ YAPIMIZ İLE REKABETTE FARK YARATMAYA DEVAM ETTİK."

Azalan sigortalılık oranıyla birlikte sektördeki rekabetin fiyat odaklı bir çerçeveye kaydığını vurgulayan Arslan şöyle devam etti: "Fiyat odaklı bir rekabetin olduğu bu dönemde Sompo Sigorta olarak etkin tarife yapımız, acentelerimizin desteği, verimli hasar organizasyonumuz, teknolojik ve analitik hasar yönetim süreçlerimiz, hızlı uyum sağlayan koordinasyonu güçlü yapımız ile rekabette fark yaratmaya devam ettik."

'HASAR ÖDEME HIZIMIZI ARTIRIYORUZ'

"Tüm bu belirsizliklere rağmen Sompo Sigorta olarak müşteri memnuniyeti hedefimizden asla ödün vermeden yolumuza devam ettik" diyen Arslan, "2021 yılı hasar geliştirmeleri anlamında yoğun bir yıl oldu. Pandemiyle birçok şirket için odak noktası olan dijitalleşme süreçlerinde Sompo Sigorta olarak sektördeki ilkleri uzun süre önce gerçekleştirdiğimizi söyleyebiliriz. 2022'de ise öğrenen sistemlerin, robotik süreçlerin, müşteriye özel analitik modellerle en iyi deneyimi en kısa sürede yaşatmak için ileri teknolojiyi hasarın her anına entegre ediyor, bunun da bitmeyecek bir süreç olduğunu bilerek çalışmaya devam edeceğiz. Ayrıca daha iyi hizmet için Türkiye genelinde 70 yeni anlaşmalı servisimizi mevcut servis ağımıza katarak ulaşılabilirliğimizi artırdık. Sürdürülebilirlik bilinciyle mevcut servislerimiz ve hasar süreçlerimizde teknolojiyi daha derin kullanarak geliştirmeler yaptık ve yapmaya devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

'2022 YILI ZORLU BİR YIL OLMAYA DEVAM EDECEK'

Dünya genelinde belirsizliklerin ve muğlaklığın 2022'de de süreceğini öngördüklerini söyleyen Arslan, sözlerini şöyle tamamladı: "Sektörün bu dönemi maliyet kısıtlamaları ve teknolojik süreçlere daha fazla odaklanarak geçireceği görülüyor. Maliyetin gündemde olacağı bu dönemde rekabetin daha da artacağı ve teknolojiyi iyi kullanan şirketlerin avantajlı olacağı bir resmin hâkim olacağını düşünüyoruz. Bu dönemi de ülkemizdeki ve dünyadaki ekonomik gelişmelerin dışında kalmadan, global ve lokal tüm değişimlere 2021'de olduğu gibi hızlı uyum sağlayarak, bu uyumu sigortalılarımıza tüm hizmetlerimizde proaktif bir hasar yönetimi desteği ile sunarak her zaman olduğu gibi başarı ile yürüteceğiz."

Sektörün yeni oyuncusu Prive Sigorta 15 Şubat'ta ilk poliçesini kesti

İlk poliçesini 15 Şubat'ta düzenleyerek üretime başlayan, sigorta sektörünün yeni oyuncusu **Prive Sigorta'nın Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay**, Türk sigorta sektörünün 40. elementer sigorta şirketini sektöre kazandırmanın mutluluğunu ve gururunu yaşadıklarını ve güçlü sermayedarları ile sigorta sektörünün köklü şirketleri arasına girmeyi amaçladıklarını belirtti.

"Genç ve tecrübeli ekibimiz sayesinde kısa süre içerisinde, güçlü bir altyapıya sahip, sektörün önemli bir oyuncusu olacağına inandığımız şirketimizi faaliyete geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz" diyen Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketimizin çok daha büyük başarılara imza atacağına olan inancımız ve güvenimiz tamdır. Bu başarıda büyük pay sahibi olan ekibimin her bir ferdine ayrı ayrı teşekkürlerimi sunuyor, birlikte çok daha büyük başarılara imza atacağımıza inanıyorum." Gelişmiş bilgi teknolojileri yeteneklerine sahip olduklarını ifade eden Toktay, çeviklik, büyüme ve maliyet oranları açısından sahip oldukları avantajları sigortalılarına ve acentelerine de yansıtacaklarını belirtti. Toktay, Prive Sigorta yönetim kadrosu olarak sektörde önemli oyunculardan biri olacaklarına inandıklarını, bu doğrultuda çalışmalarını sürdürdüklerini belirtti.

'İŞ ORTAKLARINA DİJİTALLEŞME FIRSATLARI SUNACAĞIZ'

Sigorta sektörünün ilk bilgi teknolojileri kökenli genel müdürü olan Alper Çağrı Toktay, sektörün dijitalleşmesi konusunda üzerlerine düşen görevi yerine getireceklerini söyledi. Tüm iş ortaklarının dijitalleşmesi konusunda fırsatlar sunacaklarını belirten Toktay, planladıkları projelerle sigorta deneyimini tüm paydaşlar için farklı bir boyuta taşımayı amaçladıklarını ifade etti. Prive Sigorta, vizyonu doğrultusunda teknolojik gelişmeler ışığında tasarladığı yenilikçi ürünleri müşteri odaklı sigortacılık hizmeti sunmak için kullanacak. Sigortalılarına alışılmışın dışında bir sigorta deneyimi yaşatmayı amaçladıklarını belirten Toktay, bu amaç doğrultusunda temas ettikleri tüm iş ortaklarının da dijitalleşmesi için fırsatlar sunacaklarını belirtti. Toktay PriveLink ile ilgili şunları söyledi: "Bu vizyon doğrultusunda kısa süre içerisinde



hayata geçirmeyi planladığımız, projelerimizin ilki olan PriveLink projesi ile, acentelerimize herhangi bir yatırım gerektirmeden kendi dijital ortamlarında poliçe üretim platformu sunmayı amaçlıyoruz. Sigorta sektöründe bir ilk olan PriveLink projesi ile acentelerimiz herhangi bir yatırım yapmadan web siteleri ve mobil uygulamaları gibi dijital ortamlarında poliçe giriş ekranlarını müşterilerine sunabilecekler. Prive Sigorta'nın öncelikli hedefleri arasında farklı uygulamalar ile iş ortaklarının motivasyonunu artırmak ve ek kazanımlar sağlayabilecekleri iş modelleri geliştirmek yer alıyor. Satış kanallarının önemini vurgulayan Toktay, tüm satış kanallarından gelen talep ve önerileri öncelikli şekilde ele alarak değerlendirdiklerini ifade etti. Prive Sigorta, iletişimin ne kadar önemli olduğunu biliyor ve onlara her an ulaşabilecekleri ve süreçleri hızlıca yürütebilecekleri ortam ve araçlar sağlıyor."

ACENTELERE KOMİSYONLARINI BELİRLEME FIRSATI

Acentelerine üretim yaparken komisyonlarını kendilerinin belirlemelerine olanak tanıyan "Komisyonunu Kendin Belirle" uygulaması ile değer katmak istediklerini de belirten Toktay, geliştirecekleri projeler ile acenteleri ve tüm iş ortakları için fark yaratmak istediklerini belirtti. Toktay, "Sektörde ilk olma özelliği taşıyan Komisyonunu Kendin Belirle uygulaması ile acentelerimizi desteklemeyi, onlara farklı iş modelleri ile değer katmayı amaçlıyoruz" dedi.

'TEMİNAT ÇEŞİTLİLİĞİNE ÖNEM VERİYORUZ'

Prive Sigorta, sigorta şirketlerinin riski değerlendirmek, talepleri hızlandırmak ve müşterilere değer yaratmak için geniş veri odaklı iç görülere her zamankinden daha fazla ihtiyaçları olduğundan hareketle sigorta sektörünün daha önce kullanılmayan alanlarda değer yaratan sürekli yeni ve yenilikçi ürünlerle kendisini geliştirmesi gerektiğine inanıyor. Ürün çeşitliliğinden çok teminat çeşitliliğine önem veren şirket, tasarlayacakları kompakt yapılar sayesinde girilen riskler için uygun olan, sigortalının ihtiyacı olan teminatların seçilerek poliçe üretilebilmesini sağlamayı amaçlıyor.



›››
Soldan sağa; Sertaç Cantürk, Yeliz Kudu, Alper Çağrı Toktay, Özlem Oba, Cenk Cerrah.



"Tarım sigortası üreticilerimiz için çok önemli bir güvence"

"Dünyada küresel ısınmanın etkilerine bağlı olarak iklim değişikliği yaşıyoruz. Bu ısınmayla birlikte şiddetli düzeyde ve yüksek frekanslarda don ve dolu olayları, seller ve doğal afetler artık her an kapımızda. Tarım da buna çok açık bir sektör. Pandemiyle birlikte tarımın stratejik olduğunu 2020 yılından itibaren çok net anladık. Buradaki gelir ve verim kayıplarını teminat kapsamına alan da tarım sigortaları" diyen **TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal**, tarım sigortasının üreticiler için çok önemli bir güvence olduğunun altını çizdi.

CEO'lar Konuşuyor serimizin bu ayki konuğu TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal oldu. Küresel iklim değişikliğinden en fazla çiftçiler, üreticiler ve yetiştiricilerin etkilendiğini aktaran Günal, dünyada yaşanacak ısınmayla birlikte doğal afetlerin artık her an kapıda olduğunu belirtti. Tarımın iklim değişikliğine çok açık bir sektör olduğunu ve bu alandaki gelir ve verim kayıplarının tarım sigortası ile güvence altına alındığını ifade eden Günal, "Çiftçiler kredi bağlantılı olarak poliçe alırken artık farkındalığın artmasıyla birlikte krediden bağımsız olarak da tarım sigortası alıyorlar. Geçen sene üretici ve yetiştiricilere 2,5 milyar lira tazminat ödedik. Dolayısıyla çiftçilerimiz biliyorlar ki; tarım sigortalarını zamanında yaptırmaları halinde, bir hasar olduğunda endişe duymalarına gerek kalmayacak ve tarımsal üretimlerine kesintisiz bir şekilde devam edebilecekler" dedi.TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, yaptığımız söyleşide şu değerlendirmelerde bulundu:



2022 yılı beklentileriniz neler?
2022 yılı beklentilerim tabii ki afetlerin yaşanmaması yönünde olacak. Çünkü biz 2021 yılını afetlerle geçirdik. Maalesef çiftçilerimiz ciddi anlamda bundan olumsuz yönde etkilendi. Poliçesi olan ve hasarı olduğu tespit edilen çiftçiler tazminatlarını aldılar. Daha fazla çiftçinin, daha fazla üretici ve yetiştiricinin sigorta yaptırmasını amaçlıyoruz. Çünkü artık herkesin konuştuğu, kamuoyunun ve dünyanın gündemine yansıyan küresel iklim değişikliği kapımızda. Küresel iklim değişikliğinden en fazla etkilenenler de çiftçilerimiz, üreticilerimiz ve yetiştiricilerimiz. Dolayısıyla oradaki sigortalılık oranını ve bilincini artırmak için tanıtım ve bilgilendirme toplantıları yapıyoruz. Üretim rakamlarına baktığımızda Ocak ayında, sigorta primlerinde, poliçe sayısında ve geçen sene kuraklıkla ilgili bir afet yaşamıştık, kuraklık poliçelerinde %500'e varan artışlar olduğunu görüyoruz.

2022 yılı itibarıyla yapılan değişiklikler neler? Bu değişiklikler tarım sigortacılığını nasıl etkileyecek?
2022 yılı için yapılan en temel değişiklik, üreticilerin ödemesi gereken primlerdeki düzenlemelerdi. Çiftçilerin ürünlerini satın alabilmesi ya da daha fazla tazminattan yararlanabilmesi için indirimler yaptık. ÇKS kayıtlarına baktığımızda, 50 milyon dekar alanda buğday üretimi olduğu görülüyor. Üreticilerin sigortayı alabilmeleri için buğday ürününde %5 oranında prim indirimi yaptık. Bununla birlikte, Cumhurbaşkanımızın kararıyla kuraklık sigortasında %60 olan devlet desteği %70'e çıktı. Üreticilerimizin daha fazla tazminat alabilmesi için %70 olan eşik verim değerini %80'e çıkarttık. Büyükbaş ve küçükbaş hayvan hayat sigortalarında %16 civarında prim indirimi yaptık. Halihazırda su ürünlerine ilişkin teminatlar veriyoruz. Su ürünlerinde %12 oranında prim indirimi yaptık. Serada mini onarım desteği verdik. Geçen sene enkaz kaldırma teminatı vermiştik. İlk defa bitkisel üründe taşıt çarpmasını teminat olarak sunduk. Muafiyet ve müşterek oranlarını gözden geçirdik. Çiftçimiz lehine %5-%10 oranında azalttık. Dolayısıyla çok fazla değişiklik olduğunu ifade edebilirim.

İklim değişikliğiyle birlikte doğal afetlerde de çok ciddi bir artış oldu. İklim değişikliğine artık nasıl bakmalıyız?
İklim değişikliğine artık kesin gözüyle bakmalıyız ve önlemlerimizi mutlaka almalıyız. IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change-Hükûmetlerarası İklim Değişikliği Paneli) raporu diyor ki 2030'da meteorolojik anlamda 1,5°C derece daha artış olacak. Dünyada bir ısınma olacak. Bu ısınmayla birlikte don ve dolu olayları, seller ve doğal afetler artık her an kapımızda. Tarım da buna çok açık ve stratejik bir sektör. Pandemiyle birlikte tarımın stratejik olduğunu 2020 yılından itibaren çok net anladık. Buradaki gelir ve verim kayıplarını teminat kapsamına alan da tarım sigortaları. Dolayısıyla çiftçiler daha önce kredi bağlantılı olarak poliçelerini alırken artık farkındalığın artmasıyla birlikte krediden bağımsız olarak da tarım sigortasını alıyorlar. Geçen sene 2,5 milyar lira tazminat ödedik. Dolayısıyla çiftçilerimiz biliyorlar ki; tarım sigortalarını zamanında yaptırmaları halinde, bir hasar olduğunda endişe duymalarına gerek kalmayacak ve tarımsal üretimlerine kesintisiz bir şekilde devam edebilecekler. Artık küresel iklim değişikliği kapımızda. Bu bir gerçek. Bunun da engellenmesi için dünyada ve ülkemizde çeşitli önlemler alınıyor. İklim değişikliğiyle ilgili TBMM'de bir komisyon var. Konuyla ilgili faaliyetlerini yürüten Bakanlığımız var. Üniversiteler, Tarım ve Orman Bakanlığımız ne gibi önlemler alınacağını planlamak üzere çalıştaylar yapıyorlar. Bu çalıştaylarla birlikte farkındalıklar çoğalıyor.

Dünyada tarım sigortalarının işleyişi nasıl? Yurtdışı çalışmalarınız ne durumda?
Aslında tarım sigortası üreticiler için çok önemli bir güvence. TARSİM faaliyetlerine başlamadan önce Türkiye'de penetrasyon oranı %1'lerdeydi. Çünkü özel şirketler poliçeyi sunuyor ama risk büyük olduğundan ve kontrol edilemediğinden tabii ki primler de çok yüksekti. Dünyada çeşitli bölgelerdeki ülkelerde havuz sistemleri var. İspanya'da, Amerika'da havuz sistemi uygulamaları var. Dünyada tarım sigortalarında devlet destekleri var. Devlet destekleri, %25'ten %85'e kadar yükselen oranlarda değişiyor. Geçen aylarda İspanya'ya gittik. Bize Türkiye, İspanya, Amerika ve Kanada'da bu işin çok iyi yapıldığını söylediler. Tabii bu bizim için gurur verici ve onur duyduğumuz bir durum oldu. Bunu duymaktan çok mutlu olduk. Azerbaycan'da çalışmalarımız oldu. Burada TARSİM'e benzer bir yapı kuruldu. Bu sürece rehberlik ettik. Azerbaycan'daki sisteme rol model olduk. Bununla birlikte geçtiğimiz yıl, Kuzey Makedonya Tarım Bakanı'nı ülkemizde ağırladık. Yapılacak iş birliği ile ilgili çalışmalar devam ediyor. Bilgi birikimimizin ve tecrübelerimizin aktarımı anlamında, ilerleyen dönemlerde başka ülkelere de destek vermeye devam edeceğiz.

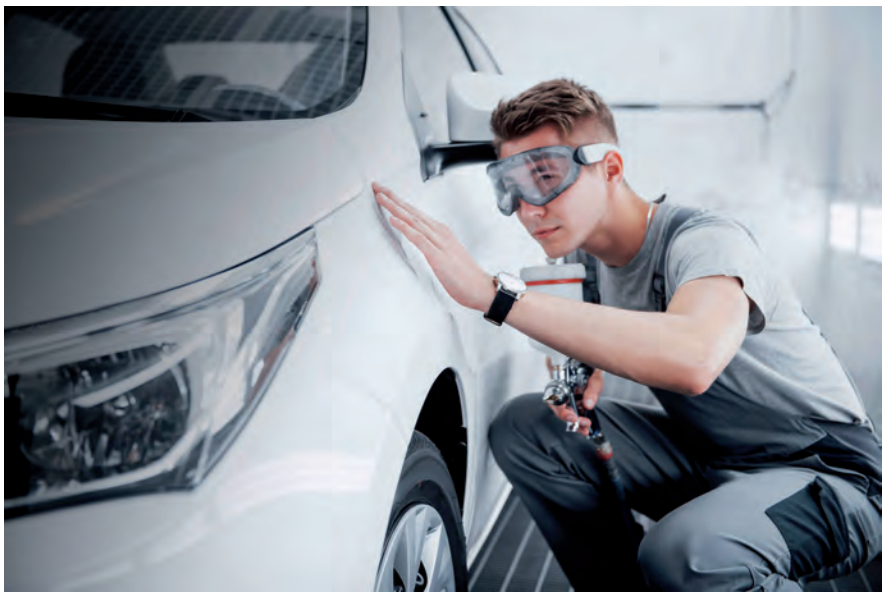
››› **TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal ile yaptığımız röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.**

Begüm Demir
begüm@sigortacigazetesi.com.tr

Doğa Optimum Kasko araçların onarımında ayrıcalıklı avantajlar sunuyor

Doğa Sigorta, Doğa Optimum Kasko ile araçların onarımında ayrıcalıklı avantajlar sunuyor. Doğa Optimum Kasko ile sigorta vadesi içinde poliçe kapsamında oluşan hasarın giderilmesi amaçlı araçlarının onarımını yaptırmak isteyen sigortalılar, tüm servislerde anında randevu alarak 7/24 araç kabul kolaylığı elde edebiliyor.

Doğa Sigorta, avantajlı ve ayrıcalıklı hizmetler sunduğu kasko sigortasını geliştirmeye devam ediyor. Son olarak çevreye duyarlı araç kullananlara özel tasarlanan Doğa'l Kasko ile elektrikli ve hibrit araçlar ile araç sahiplerinin karşılaşabilecekleri riskleri teminat altına alan Doğa Sigorta, bu kez araç onarımında sunduğu hizmetleri Doğa Optimum Kasko ile geliştiriyor.
Türkiye genelindeki yaygın özel anlaşmalı "Doğa Optimum Servislerde" geçerli olan Doğa Optimum Kasko, araçların onarımında ayrıcalıklı ve Doğa'l avantajlar sunuyor. 4-10 yaş aralığındaki otomobil veya hafif ticari araçlar %25'e varan fiyat avantajı ve kaliteli, garantili hizmet ile güvence altına alıyor.
Yüksek hizmet kalitesinden ödün vermeden gerçekleştirilen onarım işlemlerinde, Türkiye genelinde özel anlaşmalı Doğa Optimum servislerde 2 yıl işçilik ve parça garantisi veren Doğa Optimum Kasko ile sigorta vadesi içinde poliçe kapsamında oluşan hasarın giderilmesi amaçlı araçlarının onarımını yaptırmak isteyen sigortalılar, tüm servislerde anında randevu alarak 7/24 araç kabul kolaylığı elde edebiliyor.
Ayrıca, hasar oluşan aracın sigortalıdan alınması ve onarımı sonrası yine sigortalının adresine teslim edilmesi ile



vale hizmeti büyük kolaylık sağlıyor.

HASARSIZLIK GÜVENCE ALTINDA

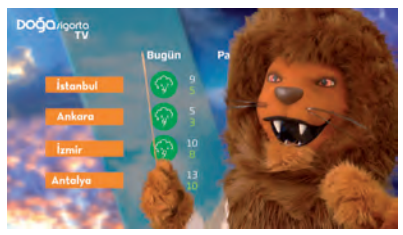
Sigortalının aracı servisteyken yaşam kalitelerinde herhangi bir aksama olmaması adına sigortalının her zaman yanında yer alan Doğa Sigorta, onarım süresi ve müşterilerin isteğine bağlı olarak 7 veya 14 gün olmak üzere araç kiralama hizmetini sağlıyor.
Poliçe yenileme döneminde yenilemesini yapan sigortalılara özel olarak Doğa Optimum Kasko'da hasar adedine göre hasarsızlık güvence altına alınırken sağlığın önemini daha iyi anladığımız bugünlerde Doğa Sigorta, sigortalılarının sağlığını gözeterek güvenli servislerde işlem yapılan tüm araçlara Ücretsiz Ozon + Antibakteriyel Sterilizasyon uygulaması yapıyor.
Birbirinden ayrıcalıklı avantaj ve hizmetler sunan Doğa Optimum Kasko'nun ek hizmet ve avantajlarından faydalanmak için Doğa Sigorta web sitesine ulaşabilir veya 0 850 811 51 00 numaralı çağrı merkezinden bilgi alabilirsiniz.



Sigortanın Doğası 3'üncü sayısı ile yayında

Dijital ortamın ve çevrimiçi olmanın giderek arttığı dönemde Doğa Sigorta "Sigortanın Doğası" dijital dergisi ile yayında. Doğa Sigorta'nın 3'üncü sayısını yayınladığı dijital dergide; Doğa Sigorta ile ilgili haberler, hem sektörel hem de gündelik hayata odaklanan içerikler ile birlikte sektörün değerli paydaşları, iş ortakları ve sigortalılar ile bir araya geliniyor. Doğa Sigorta Yönetim Kadrosu'nun mesajları ve demeçleri, kurum içi ve iş ortakları ile özel röportajların, birbirinden değerli proje ve kampanyaların, ses getiren iş birliklerinin ve basında yer alan haber çalışmalarının yer aldığı Sigortanın Doğası dijital dergisi, her sayısına özel olarak hazırlanan içerikleri ve göze hitap eden tasarımı ile düzenli periyotlar halinde yayınlanmaya devam edecek.







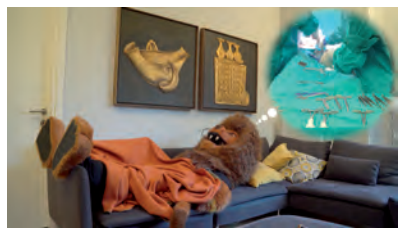
Aslan Doğa eğlenceli reklam filmi serisi ile geri döndü

Doğa Sigorta'nın maskotu Aslan Doğa, yeni reklam filmi serisinde başrol oyuncusu oluyor. Aslan Doğa, başına gelen eğlenceli olaylar karşısında çözüme sigorta ile kavuşuyor.

Doğa Sigorta'nın eğlenceli maskotu Aslan Doğa, reklam filmi serisi ile geri döndü. Başına gelen olaylar karşısında kimi zaman eğlenceli kimi zaman düşündüren durumların içerisinde kendini bulan Aslan Doğa, çözüme sigorta ile kavuşuyor.
Doğa Sigorta'nın 2018/2019 ve 2019/2020 sezonlarında isim ve forma sponsoru olduğu Galatasaray Spor Kulübü Erkek Basketbol Takımı'nın maçlarında, eğlenceli sahne şovları ve yüksek enerjisi ile hem takım oyuncularını hem de basketbol severleri eğlendiren ve maçlara renk katan Aslan Doğa, şimdi de reklam filmi serisinin başrol oyuncusu oluyor.
Ferdi kazadan konut sigortasına, seyahat sağlıktan tarım sigortasına kadar 7 sigorta ürününün konu edindiği, Vitamin Marketing'in katkılarıyla hazırlanan reklam filmi serisinde Aslan Doğa'yı sürprizler bekliyor.

Doğa Sigorta'nın Konut Paket Sigortası'nı konu edindiği reklam filmine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.







Yangın Sigorta Vergisi'nde sular durulmuyor

Son dönemlerde yangınla bağlantısı olmayan sel, su baskını, kâr kaybı sigortası primleri gibi primlerin Yangın Sigorta Vergisi matrahına dahil edilmesinin istenmesinin tartışma konusu olduğunu söyleyen **EY Türkiye Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan**, sigorta şirketlerinin bu konudaki itirazlarının ve hukuki süreçlerin devam ettiğini söyledi.

Yangın Sigortası Vergisi (YSV) ilk defa 1666 yılında meydana gelen Büyük Londra Yangını'nda yaşanan kayıplardan sonra ortaya çıkmış bir vergi türü. Yangın Sigorta Vergisi, halihazırda yürürlükte olan 25.05.1981 tarih ve 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu'nun (BGK) 40 ile 44. maddeleri arasında düzenlenmiş durumda. Bu kanunun 40. maddesi uyarınca, "Belediye sınırları ve mücavir alanlar içindeki menkul ve gayrimenkul mallar için yapılan yangın sigortaları dolayısıyla alınan primler; Yangın Sigortası Vergisi'ne" tabi. Bu vergi ise belediyelerce tahsil ediliyor. Konuyla ilgili tartışmaların sektörde devam ettiğini belirten EY Türkiye Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, şunları söyledi:

HUKUKİ SÜREÇLER DEVAM EDİYOR

"BGK'nın 41. ve 43. maddeleri uyarınca, bu verginin nispeti %10, mükellefi ise sigorta şirketleridir. Anılan kanunun 42. madde hükmünde ise YSV'nin matrahının, yapılan yangın sigorta muameleleri dolayısıyla alınan primler olduğu belirtilmiştir. BGK'nın gerekçesine göre; mülga kanunda, yangından korunma masraflarını sigorta kumpanyalarının sigorta payı olarak tedvin eden mükellefiyet, bir vergi olarak yeniden düzenlenmiş ve sistematikleştirilmiştir.
Yangın sigortasının amaç ve içeriği son derece açıktır. Buna rağmen son dönemlerde bazı belediyeler tarafından yangınla bağlantısı ve ilgisi olmayan sel, su baskını, kâr kaybı sigortası primleri gibi primler YSV matrahına dahil edilmek istenmekte ve sigorta şirketleri aleyhine belediyelerce cezalı tarhiyatlar düzenlenmektedir. Şu an için belediyeler ve sigorta şirketleri arasında hukuki süreç devam etmektedir.

HANGİ PRİMLER DAHİL?

Bu sürece Gelir İdaresi Başkanlığı'nın da dahil olduğu anlaşılmaktadır.
Bir belediyenin Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvurusu üzerine, Gelir İdaremiz 11.01.2022 tarih ve 4895 sayılı yazısında T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından Mülga İçişleri Bakanlığı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü'ne iletilmiş olan 19.11.1990 tarih ve 110106 sayılı yazıya atıf yapmıştır. İlgili yazıda, "(…) yangın sigorta vergisine esas olacak matrah yalnızca yangın sigortalarından alınan primler olup, diğer hasar ve zararlar madde kapsamına alınmamıştır." denmektedir, "Bu nedenle, yangın, deprem, sel, hırsızlık gibi ve benzeri zararları içeren toplu sigorta poliçelerinde yangın sigortasına ilişkin primlerin ayrıca gösterilerek bu prim tutarı üzerinden Yangın Sigorta Vergisi hesaplanması gerekmektedir" denmiş ve önceki görüş korunmuştur.
Aslında Gelir İdaresi bizce YSV matrahı sadece yangın için alınan primler demektedir.
T.C. Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu ("SEDDK") tarafından 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na dayanılarak düzenlenen Yangın Sigortası Genel Şartlarında yangın sigortasının kapsamı açıklanmıştır. "Bu sigorta ile yangının, yıldırımın, infilakın veya yangın ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin sigortalı mallarda doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta bedeline kadar temin olunmuştur."
Görüldüğü gibi, yangın sigortası ile hangi rizikolara karşı teminat verildiği açık şekilde belirtilmiştir.
Yine SEDDK, tarafından Türkiye Sigorta Birliği'ne iletilen 09.09.2021 tarih ve 538717 sayılı yazıda YSV'nin konusu ile ilgili olarak;
"…sigortacılık tekniği çerçevesinde yalnızca doğrudan yangın riskine isabet eden ve bu kapsamda ana teminata ilişkin olarak alınan primler yangın sigortası primi olarak değerlendirilmektedir. Ek teminat olarak sunulan haller ise bu kapsam dışında kalmaktadır. Benzer şekilde farklı risklerle birlikte yanma riskine yönelik de teminat verilen diğer sigorta çeşitleri (kasko, hayat poliçeleri gibi) doğrudan Yangın Sigortası Genel Şartları'na tabi olmadığından yangın ana teminatı olarak değerlendirilmemesi gerekmektedir." açıklamasında bulunulmuştur.
Gelinen noktada aslında bir Gelir İdaresi Başkanlığı'mızın ve SEDDK'nın görüşleri dikkate alındığında uygulamanın netleştiği anlaşılmakla beraber, belediyelerin konuyu nasıl algıladıkları sürecin nasıl ilerleyeceği noktasında önemlidir."

DÜNYADAN ›››

Orman yangınlarının 2050'ye kadar %30 artması öngörülüyor

Endonezya'nın turbalıkları, Kaliforniya'nın ormanları ve şimdi de Arjantin'in geniş sulak alanları orman yangınları nedeniyle tahrip oldu. Yaşanan bu yangınlar, kıpkırmızı bir geleceğin habercisi ve yangınların önlenmesine son derece ihtiyaç duyuluyor. İklim ve arazi kullanım değişikliğinin önümüzdeki 28 yılda orman yangınlarının sayısının %30 artıracağı bekleniyor.
BM Çevre Programı ve GRID-Arendal Çevresel İletişim Grubu'nun yayınladığı rapora göre küresel ölçekte 2030 yılına kadar %14, 2050 sonunda %30 ve yüzyılın sonunda ise %50 kadar artacak ekstrem yangınlarla birlikte orman yangınlarının daha sık ve yoğun olması bekleniyor. Şu an Kuzey Kutbu'nun tundrası, Amazon Yağmur Ormanları gibi geçmişte yanabilme olasılığı bulunmayan bölgeler yanıp kavrulabilecek ortamlara dönüştü. Ekstrem yangınların sonuçları fiziki hasardan maliyetli yangın müdahalesine kadar çok çeşitli. UNEP'in raporuna göre sadece Amerika'da orman yangınlarının ekonomik yükü 347 milyar dolar. Kaliforniya ormanları alevler içindeyken, eyalet hükümeti 2020-2021 yılında yangın söndürme için tahmini 3,1 milyar dolar harcadı.

'YANGIN RİSKİNİ AZALTMAK İÇİN YATIRIM YAPILMALI'

UNEP İcra Kurulu Başkanı Inger Andersen konuyla ilgili şunları söyledi: "Hükümetler orman yangınlarına parayı yanlış yere harcayarak karşılık veriyor. Daha iyi hazırlanarak ekstrem orman yangınlarının riskini en aza indirmeliyiz. Yangın risklerinin azaltılması için daha fazla yatırım yapılmalı, yerel gruplarla çalışılmalı ve iklim değişikliğiyle mücadele için küresel taahhütler güçlendirilmeli."
Rapor, hükümetleri orman yangını harcamaları konusunda yeniden düşünmeye çağırarak, bütçelerinin %45'ini önleme ve hazırlığa, %34'ünü yangınla mücadeleye ve %20'sini de kurtarmaya ayırmalarını tavsiye ediyor.
BM Çevre Programı ve GRID-Arendal Çevresel İletişim Grubu tarafından yayınlanan raporun editörlerinden ve Avustralya hükümeti orman yangınları bilimcisi Andrew Sullivan da Suriye'nin ve Sibirya'nın kuzeyinde, Avustralya'nın doğusunda ve Hindistan'daki son yangınlarda büyük bir artış gördüklerini dile getirdi.
Nature dergisinde yayınlanan bir çalışma da yangınları söndürmeye yardımcı olan soğuk ve nemli gecelerin yavaş yavaş yok olarak yangınların söndürülmesinin zorlaştırdığını ortaya koyuyor. Ayrıca çalışma, son 40 yılda gece sıcaklıklarının gündüz sıcaklıklarından daha hızlı artmasıyla birlikte yangını sürdürecek kadar sıcak ve kuru gecelerin %36 oranında arttığını ortaya çıkarıyor.





TRAFİKTE YENİ FİYAT TARİFESİ

SEDDK, Şubat ayından itibaren illere, araç gruplarına ve sürücünün hasar geçmişine göre uygulanacak tavan primlerini açıkladı. Buna göre trafik sigortasına en yüksek primi İstanbul'da 1. kademe olarak adlandırılan hasarlı sürücüler ödeyecek. Trafik sigortasına başlama kademesi olan 4. kademedeki sürücülerin trafik sigortası primi 2.237 lira iken hiç hasar yapmayan yani 7. kademe sürücülerin primi ise 1.230 lira olarak belirlendi. Adıyaman, Kütahya, Hakkâri, Kastamonu, Mardin, Tunceli, Sinop gibi illerde 7. kademe sürücüler, trafik sigortasına en yüksek 1.103 lira ödeyecek. Kademe bazında trafik sigortası tavan primleri en yüksek olan ilk beş il ise şöyle sıralanıyor:

İL	1. Kademe	4. Kademe	7. Kademe
İstanbul	5.592	2.237	1.230
Ankara	5.434	2.174	1.197
Bursa	5.434	2.174	1.195
İzmir	5.276	2.110	1.161
Adana	5.223	2.089	1.149

HASAR MALİYETİNDE 10 MİLYAR LİRA ARTIŞ BEKLENİYOR:

Trafik sigortasında çözüm arayışı

Ağırlıklı olarak maliyetleri döviz cinsinden olan ve ÜFE'den etkilenen orijinal yedek parça ve oto hasarlarına bakıldığında çok yüksek bir enflasyon etkisi ile hasar-maliyet artışı görülüyor. 2022 yılının başında ÜFE %93,53, TÜFE ise %48,69 olarak açıklanmıştı. TSB hasar maliyetlerinden en az 10,7 milyar lira tutarında bir artış yaşanacağını öngörüyor.
2021 yılında kur hareketliliğin yedek parça maliyetlerine yansıması ve enflasyondaki artış hasar maliyetlerini artırdı ve alınan primler hasarları karşılamaya yetmedi. Hasar gören araçlarda orijinal yedek parça kullanımı zorunluluğunun gelmesi, asgari ücretin artırılması ve enflasyonun trafik sigortasında hasar maliyetlerini yükseltecek olması sebebiyle sigortacılar, yılda aylık %1,25'lik artışın yeterli olmayacağını belirterek fiyatlarda bir revizyon talep etmişti. Bunun üzerine Trafik Sigortası Tarife Esaslarına Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 2021 yılının son günü Resmi Gazete'de yayımlanmış, 2022 Şubat ayından itibaren geçerli olmak üzere Şubat ayı için trafik sigortası primleri %20 artırılırken, geriye kalan her ay için artışın %1.5 olması belirlenmişti. Kabaca bir hesap yapıldığında 2022'de trafik sigortası fiyatı yaklaşık olarak %36 oranında artmış olacak. Ayrıca trafik sigortasında yapılan değişiklikler doğrudan tazmin ve kişi temelli sigorta uygulamalarına da zemin hazırlıyor.

ZARAR GÖRENİN HASARINI SİGORTACISI KARŞILIYOR

Ülkemizde uzun yıllardır çalışılan bir model olan doğrudan tazmin sistemi, farklı ülkelerin uygulama örnekleri incelenerek Türkiye için uygun bir model kurgulandı. Sistemin çalışmaları hala TSB ve SEDDK tarafında devam ediyor. Avrupa'da ise doğrudan tazmin sistemi 70'lerden beri var olan günümüzde de birçok ülkede başarıyla uygulanan bir sistem. Doğrudan tazmin sisteminde, trafik kazalarında zarar gören sigortalı araç sahibi karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, kendi sigorta şirketine başvurarak hasar ödemesini alabiliyor. Sigorta şirketi de hasara neden olan aracın sigortacısından ödediği hasarı rücu ediyor. Bu sistemin en önemli yanı ise müşteri sadece poliçesini aldığı şirketle muhatap oluyor ve o şirketin hizmet kalitesinden faydalanıyor. Böylece sigortalı ve sigorta şirketi arasındaki iletişim ciddi şekilde güçleniyor. Sigorta şirketleri de kendi müşterilerine hizmet verdikleri için hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve müşteri sahipliği gelişiyor. Ayrıca şirketler kendi onarım ağı üzerinden onarım gerçekleştireceği için onarım kalitesinin doğrudan kontrolü sağlanabilecek. Doğrudan kontrol nedeniyle suistimal azalacak ve servislerin kaçak oranlarının azalması sağlanabilecek.

DEZAVANTAJLAR NELER?

Sistemin hayata geçirildiği ülkelerde ilk yıllarda müşterilerin daha yüksek hizmet kalitesi, onarımlarda daha kaliteli servis ve onarım beklentisi nedeniyle ciddi bir maliyet yükselmesi meydana geliyor. Maliyetlerin dengeye gelmesi ve sistemin tam oturması için birkaç yıl geçmesi gerek. Derinleşmemiş piyasalarda bir tekelleşme riski söz konusu. Tekelleşme de sigorta bulamama veya primlerin çok yüksek olma sorununu doğurabilir. Hatalı bir ortalama ödeme bedelinin belirlenmesi sektörün hatalı kâr/zarar etmesine hatta bazı şirketlerin iflas etmesine neden olabilir.

EN ÖNEMLİ İŞ SEKTÖRÜ İKNA ETMEK

Yurtdışında uzun yıllardır bu sistemi kullanan ülkelerde trafik ve kasko poliçeleri araç ve sürücü üzerine kurulu. Ayrıca bu ülkelerin tamamında tek poliçe ve ekte teminatlar biçiminde poliçeler satılmakta. Bu iki temel unsur sistemin yapısını, hasar takibini, primlendirme-fiyatlandırma gibi konularını etkiliyor. Belirtmek gerekir ki bu sistemin hayata geçmesi için alınması gereken en önemli aksiyon sektörün ikna edilmesi. Bu yüzden doğrudan tazmin sistemine geçişte şu konular kilit rol oynamakta:

- Kişi temelli sigortaya geçiş
- Sürücülerin sigorta yapısına dâhil edilmesi,
- Zorunlu poliçelerin düzenleme oranlarının %95'in üzerine getirilmesi. Sistem, düşük sigortalılık oranlarında etkin çalışamaz.
- Kasko ve trafik poliçelerinin yurtdışında bu sistemi uygulayan ülkelerde olduğu gibi tek bir poliçe haline getirilmesi,
- Tüm şirketlerin katılımının zorunlu tutulması,
- Doğrudan tazminde bazı sistemik risklerin önüne geçilmesi için bir teminat yapısının kurulması

SÜRÜCÜ BAZLI SİGORTA

Sürücü listesini temel alan ve kişinin sürüş davranışlarını değerlendiren kişi temelli sigorta sisteminde, her sürücüye ayrı poliçe düzenlenmiyor. Onun yerine araç-sürücü bağı koparılmadan aracı kullanacak kişilerin bir listesi oluşturulup o listede yer alan kişilere fiyatlandırma yapılıyor. Fiyatlandırma ise hasar geçmişleri ile aracın markası ve model yılı, hasar geçmişi, risk derecesi gibi diğer kriterler ışığında yapılıyor.

KİŞİLER PUANLANACAK

Normalde aynı aracı birkaç kişi kullanıyorsa araç sahibi hiç kaza yapmamış dahi olsa da aracı kullanan diğer kişilerin neden olduğu hasarlardan trafik primi yükseliyor, sigorta şirketi de kimin hasarlı sürücü olduğunu tespit edemediğinden düzgün fiyatlama yapamıyor. Kişi temelli sigortada ise aracı kullanacak her bir kişinin isminin geçtiği bir poliçe düzenlenecek ve ona göre fiyatlandırılacak. Yani bu sistemde kişiler puanlanacak ve fiyatlanacak. Sigorta şirketleri de aracın ve sürücünün kayıtlarına sahip olduğundan doğru bir fiyatlandırma yapabilecek.

Trafik sigortasında 1 Şubat itibarıyla tek seferlik %20'lik bir prim artışı yapıldı. Aylık artışlar da %1,5 olarak devam edecek. Sektör, primlerdeki artışın hasarı karşılamayacağı konusunda hemfikir. Trafik sigortasında sektörün yükünü hafifletebilecek doğrudan tazmin sistemi ve kişi temelli sigorta konusunda ise sektör farklı görüşlere sahip.

Begüm Demir
begüm@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Toplam maliyetlerde %56'lık bir artış yaşanacağını öngörüyoruz

"2022 yılında enflasyon, kur ve asgari ücretteki artışlara ek olarak genel şart değişikliklerinin etkisi ile toplam maliyetlerin maddi/bedeni ayırımı gözetilmeksizin %56,90 oranında artarak maliyetlerde asgari 10,7 Milyar lira tutarında bir artış yaşanacağı öngörülmektedir."

Birlik tarafından yapılan açıklamada, "04.12.2021 tarihli Resmî Gazete'de Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar yayımlanmıştır. Genel Şartların da yayımlanmasıyla belirsizlik ortamı bir nebze giderilmiş olmakla birlikte hem değer kaybı hem de bedeni tazminat hesaplamalarında yapılan mevzuat değişikliklerinin maliyetleri artıracağı; bu kapsamda önümüzdeki dönemde de muallakların artmaya devam etmesi beklenmektedir. Bu çerçevede 2022 yılında enflasyon, kur ve asgari ücretteki artışlara ek olarak genel şart değişikliklerinin etkisi ile toplam maliyetlerin maddi/bedeni ayırımı gözetilmeksizin %56,90 oranında artarak maliyetlerde asgari 10,7 milyar lira tutarında bir artış yaşanacağı öngörülmektedir" ifadelerine yer verildi.

'ARTIŞLAR YILIN İKİNCİ YARISINDA YETERSİZ KALACAK'

Kamu otoritesi tarafından yapılan düzenlemeyle tavan primlerde yapılan artışın sektörün bir nebze de olsa maliyet artışını tolere etmesini sağladığını belirten Birlik, "Özellikle Kasım ayından itibaren şirketlerin de tavan prime yakın primler yazmaya başladıkları göz önüne alındığında, yapılan maktu artışın bir süre yeterli olacağı; ancak yılın ikinci yarısı itibarıyla söz konusu artışların yetersiz kalacağı değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, önümüzdeki dönemde de piyasa koşulları göz önünde bulundurularak kamu otoritesi tarafından bir düzenleme yapılmasının sağlanması için Birlik olarak girişimlerde bulunacağımızı belirtmek isteriz" açıklamasında bulundu.

ÖNCE MALİYETLERDE ARTIŞ YAŞANACAK

Doğrudan Tazmin Sistemi ve Kişi Temelli Poliçe Tanzim Sistemi uzun zamandır hem kamu otoritesinin hem de TSB'nin gündeminde yer alıyor. TSB konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Birliğimizce 2013 yılında başlatılan "Oto Sigortaları Projesi" kapsamında Doğrudan Tazmin Sistemi konusunda çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Keza aynı şekilde 2016 yılından itibaren de Kişi Temelli Poliçe Tanzim Sistemi Projesi kurgusu üzerinde çalışmalar sürdürülmüştür. Konuya maliyet açısından bakıldığında, söz konusu projelerin hayata geçirilmesiyle, örnek ülke uygulamalarından da yola çıkarak şirketlerin önce maliyetlerinde artış yaşaması; sonrasında sistemin oturmasıyla birlikte maliyetlerine bir azalma gerçekleşmesini bekliyoruz. Bununla birlikte, "kasko-trafik bileşik ürün" gibi yeni ürünlerle şirketlerin çapraz satış yoluyla üretimlerini artırmalarını hedefliyoruz. Ancak bu noktada aslında en büyük katma değerin ise, kârlılıktan ziyade fiyat dışı unsurlar üzerinde olacağını düşünüyoruz. Doğrudan Tazmin Sistemi ile sigorta şirketlerinin kendi sigortalılarına hizmet vermesiyle hem hizmet kalitesi hem de hızının artması, bu sayede sigortalı memnuniyetinin artırılması ve sigorta şirketlerinin üzerindeki olumsuz algının önüne geçilmesi sağlanacaktır. Kişi Temelli Poliçe Tanzim Sistemiyle ise hem sigorta şirketlerince "iyi" ve "kötü" sürücü ayrımının daha iyi gerçekleştirilebilmesi, hem de Türkiye'deki sürüş davranışının olumlu yönde değiştirilmesi ile kaza sayılarında iyileşme sağlaması mümkün hale gelecektir. Kaza sayılarında yaşanan düşüşün ise, toplam ekonomiye önemli bir katkı sağlayacağı öngörülmektedir."

Şubat ayında trafik sigortası tavan prim limitine tek seferlik %20 'lik artış yapıldı.

Aynı düzenlemeyle trafik primlerine diğer aylarda %1,5 oranında artış yapılabilecek.

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FATİH GÖREN:

Primlerdeki artışın hasar maliyetlerini karşılama noktasında belirsizliği bulunuyor

"Yapılan tek seferlik artış ve aylık %1,5 prim artışları olumlu olarak değerlendirilmekle birlikte primlerin geçmiş yıllara göre frekansında yaşanan artış ve oluşan hasar maliyetlerini karşılayıp karşılamayacağı hususu belirsizlik arz etmektedir."

Trafik sigortasındaki prim artışları, yedek parça maliyetlerindeki artış, orijinal parça kullanımı ve asgari ücret artışıyla birlikte bedeni hasar hesaplamalarına ait düzenlemeler de göz önüne alındığında maliyetlerin yönetilebilmesi açısından önem arz ettiğini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, "Yapılan tek seferlik artış ve aylık %1,5 prim artışları olumlu olarak değerlendirilmekle birlikte primlerin geçmiş yıllara göre frekansında yaşanan artış ve oluşan hasar maliyetlerini karşılayıp karşılamayacağı hususu belirsizlik arz etmektedir. Tavan primlerde aylık %1,5 oranındaki artışlar, gelecekte karşılaşılabilecek olası fiyat değişiklikleri karşısında bir ölçüde maliyet yönetimine katkı sağlayacak ancak diğer yandan sektör tarafından yakından takip edilmeye de devam edilecek bir gündem maddesi olacaktır" dedi.

'KİŞİ TEMELLİ SİGORTA UYGULAMASI KAÇINILMAZ'

Gören, kişi temelli sigorta konusunda "Trafik sigortasındaki yasal düzenlemeler belirli standartları



sağlama ve belirsizlikleri ortadan kaldırma amacına hizmet etmekle birlikte, konunun yönetilebilir olması açısından kişi temelli sigorta uygulamasının kaçınılmaz olduğunu düşünmekteyiz" ifadelerini kullandı. Gören sözlerini şöyle noktaladı: "Doğrudan tazmin sisteminin gelmesi durumunda sigortalıların bir hasar olduğunda kendi şirketine gidebilmesi, hem hizmet kalitesini hem de sektöre duyulan güveni daha da artıracaktır. Kişi temelli sigorta uygulamasında ise teknolojinin de getirdiği avantajlar ile sigortalıyı daha iyi tanımaya başladıkça, risk değerlendirmeleri daha sağlıklı yapılabilecek, bu sayede düşük riskli sigortalılar için daha avantajlı fiyatlar sunulabilecek. Her iki uygulamanın da devreye girmesinin uzun vadede kârlılık yönetimini olumlu etkileyeceğini düşünüyoruz."

KORU SİGORTA YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE GENEL MÜDÜR VEKİLİ KASIM YILMAZ:

Yaşanan gelişmeler sigorta şirketlerinin maliyetlerini en az %50 oranında artıracak

2022 yılına girerken oto sigortalarında maliyetleri doğrudan etkileyen birçok gelişme yaşandığını aktaran Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Vekili Kasım Yılmaz maliyet artışlarıyla ilgili şunları söyledi: "Trafik sigortalarında araç başına maddi kazalar için verilen teminatlar, %16 artış ile 43 bin liradan 50 bin liraya yükseltildi. Bu yükseliş, aynı şekilde kaza başına teminatları ve bedeni teminatları da artırdı. Ardından asgari ücretin %50 oranında artması, bedeni hasar maliyetlerinin de doğrudan artmasına ve dışarıdan hizmet alımı yapılan tüm kalemlerde artışa neden oldu. Asgari ücrete ek olarak, enflasyon ve döviz kurundaki artış yedek parça maliyetleri, işçilik ücretleri, eksper ücretleri, avukatlık ve arabuluculuk ücretleri gibi giderleri de artırdığından sigorta şirketlerinin maliyetleri ciddi oranda artmıştır. Yaşanan bu gelişmeler, sigorta şirketlerinin maliyetlerinin en az %50 oranında artacağını göstermektedir. Trafik sigortalarında uygulanan tavan primlerin 2022 yılında toplamda en fazla %36 oranında artırılabileceği belirtildiğinden primlerin masraf maliyetlerini karşılamada yetersiz kalacağı görülmektedir. Sigorta şirketleri, tavan prim uygulaması nedeniyle kötü sürücülerin maliyetlerinden iyi sürücülere fazla indirim yapmayarak zarar etmemeye çalışacaktır. Görünen o ki en az %14'lük bir artış daha yapılması gerekmektedir."

'İPTAL BAŞVURULARI BELİRSİZLİK YARATIYOR'

Doğrudan tazmin sistemi için sadece genel şartların netleşmesinin yeterli olmayacağını belirten Yılmaz, bu sistemin temeli olan serbest tarifeye geçişin sağlanması gerektiğini aksi taktirde değeri yüksek araçların sigortalanmasından kaçınılacağına dikkat çekti. Yılmaz, kişi temelli sigorta ile ilgili de şu yorumda bulundu: "Maalesef ülkemizde trafik sigortaları araçlara düzenlenmekte ancak aracı kimin kullandığı bilinmemektedir. Kazalarda ana etkenin sürücü olması nedeni ile trafik sigortasının kişi temelli yapılması, hem sigortalı sayısını artıracak hem de iyi sürücüye daha düşük primle poliçe düzenlenmesini sağlayacaktır." Trafik genel şartlarının iptali için Danıştay'a başvurular yapıldığını ve bu başvurular nedeniyle belirsizlik ortamının devam ettiğini söyleyen Yılmaz, "Danıştay'dan nasıl bir kararın çıkacağı bilinemediğinden bugün yürürlükte olan genel şartlara göre ve tavan sınırlaması nedeniyle alınan primler, olası genel şartların iptali halinde oluşacak yüksek tazminatları karşılayamayacak ve sektörün uğrayacağı zarar büyük olacaktır. Maalesef bu zarar, bu ülkenin vatandaşlarının prim ödemek suretiyle oluşturduğu sigorta sektörüne, dolayısı ile vatandaşlarımıza yansıyacaktır" dedi.



"Asgari ücrete ek olarak, enflasyon ve döviz kurundaki artış yedek parça maliyetleri, işçilik ücretleri, eksper ücretleri, avukatlık ve arabuluculuk ücretleri gibi giderleri de artırdığından sigorta şirketlerinin maliyetleri ciddi oranda artmıştır. Yaşanan bu gelişmeler, sigorta şirketlerinin maliyetlerinin en az %50 oranında artacağını göstermektedir."

2021 9 aylık trafik poliçe sayısı

16 milyon 397 bin

SEDDK, tavan primleri illere, araç gruplarına ve sürücünün hasar geçmişine göre belirleyip yayınlıyor.

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EMRAH BALKAN:

Prim artışlarının yeterli olmayacağını düşünmekteyiz

Trafik sigortasında 1 Şubat itibarıyla yapılan tek seferlik %20'lik artış ve aylık %1,5 artışlar ile doğrudan tazmin sistemi ve kişi temelli sigorta konularında açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Emrah Balkan, "Asgari ücretin hem bedeni hasar tazminatlarına hem de işçilik maliyetlerine etkisiyle yedek parça maliyetlerindeki artışları birlikte değerlendirdiğimizde yapılan tek seferlik artış ile aylık artışların yeterli olmayacağını düşünmekteyiz. Enflasyonun bir süre daha yüksek seyredeceği beklentisiyle beraber mevzuatta yapılan değişiklikleri de dikkate alarak süreç ile sonuçların incelenmesi ve gerekiyorsa yılın ikinci yarısında bir güncelleme yapılması trafik sigortasındaki sağlıklı işleyişin devamı açısından önemli bir unsur olarak gözükmektedir" dedi.

'UYGULAMALARIN KURGUSU ÇOK İYİ DİZAYN EDİLMELİ'

Doğrudan tazmin ve kişi temelli sigorta konularında ise "Her ne kadar mevzuat netlik kazanmış olsa da henüz uygulamaların oturduğunu söylemek zor gözükmektedir" ifadelerini kullanan Balkan sözlerine şöyle devam etti: "Trafik sigortasında fiyatlama ve uygulamaları oturmadan yeni bir açılım yapmak beraberinde daha büyük sorunlar getirecektir. Bunlar oturduktan sonra ise gerek doğrudan tazmin sisteminin gerek kişi temelli sigorta kurgusunun çok iyi dizayn edilmesi gerekmektedir. Doğru kurgulanmış yapılar olduğu takdirde veri havuzu nitelik ve nicelik olarak büyüyeceğinden, sigorta şirketlerinin kârlılık hedeflerine göre daha iyi aktüeryal hesaplama yapmaları ve doğru risk için doğru fiyatı uygulama imkânı doğacaktır. Ancak bu hesaplar sonrasında bulunan teknik fiyatların tavan prime tabi olmaması esastır ve belirtilen yapıların tavan prim uygulaması kalktıktan sonra hayata geçmesi daha doğru sonuçlar doğuracaktır.



"Asgari ücretin hem bedeni hasar tazminatlarına hem de işçilik maliyetlerine etkisiyle yedek parça maliyetlerindeki artışları birlikte değerlendirdiğimizde yapılan tek seferlik artış ile aylık artışların yeterli olmayacağını düşünmekteyiz."


Uludağ Tufan

Assist Line'ın desteklediği Özlem Uludağ Türkiye Ralli şampiyonu oldu

Assist Line'ın sponsorluğunu üstlendiği Özlem Uludağ 2021 Shell Helix Türkiye ralli şampiyonasında kadın pilotlar birincisi oldu. Uludağ, 2019 yılında Türkiye ralli şampiyonasında da kadın pilotlar birincisi olmuştu. Konuyla ilgili konuşan Assist Line Genel Koordinatörü ve Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Tufan, "Assist Line olarak sponsor olduğumuz Özlem Uludağ 2021 Shell Helix Türkiye ralli şampiyonası kadın pilotlar birincisi olmuştur. Göstermiş olduğu üstün sürüş yeteneğinden dolayı tebrik eder, başarılarının devamını dileriz" dedi.



2022'nin Ocak ayında 75 bin aracın trafiğe kaydı yapıldı

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) 2022 yılı Ocak sonu motorlu kara taşıtları verilerini açıkladı. Ocak ayında 75 bin 829 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Ocak ayında trafiğe kaydı yapılan taşıtların %55,2'sini otomobil, %21,6'sını kamyonet, %12,6'sını motosiklet, %4,5'ini kamyon, %4,5'ini traktör, %0,9'unu minibüsler oluşturdu.

TSB Başkanı Atilla Benli: Sigorta sektörü, devletin ekonomik yükünü hafifletiyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, pek çok zorluğun bir arada yaşandığı 2021 yılında sigorta ve özel emeklilik sektörünün başta vatandaşlar olmak üzere devlet yönetiminden büyük teveccüh görmesinin haklı gururunu yaşadığını açıkladı. Yaşanan gelişmeler sigorta farkındalığının artmasına önemli katkı sağlarken, sektörün aldığı hızlı aksiyonlar yıl sonu sonuçlarına da yansıdı.

Pandeminin yanı sıra sel felaketleri ve orman yangınlarının da etkisiyle 2021'in ülkemiz için zor bir yıl olduğunu belirten TSB Başkanı Atilla Benli sözlerine şöyle devam etti: "İyi günde ve kötü günde, uzun süreli bir paydaş olarak sigortayı vatandaşımıza daha görünür kıldığımız için mutluluk duyuyoruz. Sigorta sektörü olarak üzerimize düşen görevleri eksiksiz yerine getirmek için her türlü olumsuzlukta sigortalılarımızın yanında olduk. Pandeminin yanında sel felaketleri ve orman yangınları nedeniyle ülke olarak büyük acılar


Atilla Benli

yaşadık. Sektör olarak bu süreçlerde hızla aksiyon aldık, 4 bine yakın dosya için toplamda 510 milyon lirayı aşan hasar ödemesi gerçekleştirdik. 2021 yılı üçüncü çeyreğinde toplam üstlenilen tazminat 2020 yılının aynı dönemine göre %36 yükselişle 42,8 milyar lirayı aştı."

'PRİM ÜRETİMİNDE 105 MİLYAR LİRA AŞILDI'

Sigortalıların mağduriyetlerini gidermek için tazminat ödemelerini en hızlı şekilde yaptıklarını belirten Benli, bu hızlı aksiyonların vatandaşın takdirini kazandığını dile getirdi. Benli, sigorta farkındalığındaki artışın yıl sonu prim üretimi sonuçlarına da yansıdığını söyledi. TSB Başkanı'nın verdiği bilgilere göre, sektörün prim üretimi 2021 yılında, bir önceki yıla göre %27,5 artış ile 105,3 milyar liraya yükseldi.

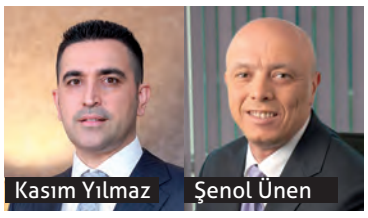
Toplam içerisinde 'Hayat dışı Sigortacılık' branşında prim üretimi %28,5 artışla 87 milyar 580 milyon lira, 'Hayat Sigortacılığı' branşında prim üretimi %22,8 artışla 17 milyar 726 milyon lira oldu.

Özel Emeklilik Sistemi'nin başarı hikâyesini sürdürdüğünü ifade eden TSB Başkanı Benli, emeklilik yatırım fonlarının hızla büyümeye devam ettiğinin altını çizdi. Benli, "Devletimizin sisteme olan güveni ve desteği artarak devam ediyor. Devlet katkısının %30'a çıkmasıyla 2022'yi BES yılı olarak adlandırıyoruz" dedi. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 2021 yıl sonu verilerine göre; katılımcı sayısının 7,1 milyon olduğu BES devlet katkısı dâhil toplam fon büyüklüğü 227,9 milyar liraya ulaştı.

›››

Koru Sigorta üst yönetim kadrosunu atamalarla güçlendiriyor

Koru Sigorta, büyüyen ve güçlenen yapısını, üst yönetim kadrosunu da güçlü tutarak sürdürülebilir kılıyor. Koru Sigorta'dan yapılan açıklamada, 2018 yılından bu yana Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Kasım Yılmaz'ın mevcut görevlerine ek olarak Genel Müdür Vekilliğine atandığı, Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise Şenol Ünen'in getirildiği belirtildi.


Kasım Yılmaz Şenol Ünen

2018 yılında Koru Sigorta'da Ürün Yönetimi ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlayan Yılmaz, 2020 yılında Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliğine seçilmiş ve halen Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmakta. 1 Şubat 2022 tarihi itibarıyla yeni görevine başlayan Ünen ise 2008 yılında katıldığı Groupama Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı, 2013-2022 yılları arasında Watsons Tükiye'de Bilgi Teknolojileri Direktörü olarak görev yaptı.

SEDDK'dan vize için sağlık sigortası duyurusu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), vize ve ikamet izni taleplerinde yaptırılacak sağlık sigortalarıyla ilgili bir duyuru yayımladı.

Duyuruda; ikamet izni süresi, vize süresi veya vize muafiyeti süresi sona eren yabancının, yeni izin başvurusu yapabilmesi için tanınan on günlük süre sona ermeden önce sağlık sigortasını yenilemesi veya aynı sigorta şirketinden yeni bir poliçe yapması durumunun kesintisiz yenileme olarak kabul edileceği belirtildi.

Duyurunun devamında, "İkamet izni süresi, vize süresi veya vize muafiyeti süresi ile birlikte sağlık sigortası sona erecek yabancının devam eden hastane yatışının olması kaydıyla, sigortanın sona erme tarihinden önce sigortacı tarafından kabul edilen yatarak tedavi teminatı, on günü aşmamak üzere, yeni izin başvuru kapsamında yeni bir sağlık sigortası yapılana kadar teminat limiti dahilinde devam edecektir" denildi.

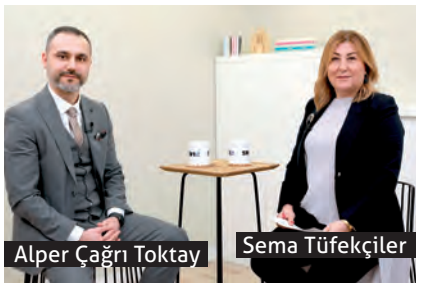


Beklentilerinizi yüksek tutun!

Ürün kârlılığını artırmak, müşteri devamlılığını sağlamak ve daha fazlası için size **Adendum yeter!**

Adendum

5N1S hız kesmeden devam ediyor



"Sigorta deneyimini farklı bir noktaya taşımayı amaçlıyoruz"

PRİVE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ALPER ÇAĞRI TOKTAY:

Genç ama tecrübeli bir ekibe sahibiz

Prive Sigorta'nın elementer branşlarda faaliyetlerine başladığını belirten Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, "Ekibimizin yaş ortalaması 35 ve mesleki anlamda da 12 sene deneyim ortalamasına sahibiz. Genç ama tecrübeli bir ekibiz. Bu anlamda sektörde farklı işler, farklı projeler ortaya koyarak alışılmışın dışında bir sigorta deneyimi sunmayı amaçlıyoruz" ifadelerini kullandı.

'MÜŞTERİ DENEYİMİ EN ÖNEMLİ NOKTALARDAN BİRİ'

Şirket vizyonundan bahseden Toktay, "Şirketimizin tüm süreçlerini dijital araçlarla iyileştirmiş ve bu şekilde sigortacılık deneyimini farklı bir noktaya taşıyan bir sigorta şirketi olmayı amaçlıyoruz. Bu vizyonu belirlerken üzerine çok yoğun çalışmalar yaptık. Bizim için müşteri deneyimi en önemli noktalardan birisi. Müşterinin ihtiyaçlarını doğru analiz edip, müşterilere doğru ürünleri sunma noktasında farklı çalışmalar hayata geçirmek istiyoruz. İş ortaklarımıza tamamen dokunarak dijitalleşme noktalarında birlikte yapacağımız projelerle onların da dijitalleşmesinde bir yol haritası olmak istiyoruz ve sektörde bazı noktaları tamamen değiştirecek projeler ortaya koymak istiyoruz" dedi.

ALLIANZ TÜRKİYE GMY ERTUĞRUL YÜCENUR:

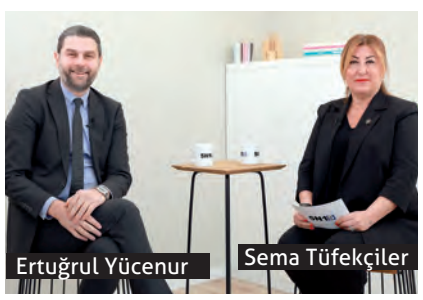
Akla gelmemiş riskleri öngörüyoruz

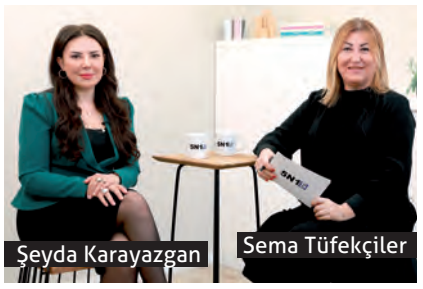
2020 yılında sigorta sektörünün pandemide iyi bir sınav verdiğini belirten Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Yücenur, "SigortalılarımızasSigorta şirketleri, acenteler, belli bir noktaya kadar asistans şirketleri olarak pandemi döneminde kesintisiz hizmet vermeyi sağladık. Bu bizim için gurur verici bir nokta, daha önce hiç sınanmadığımız bir testti" ifadelerine yer verdi.

'ÇOK SENARYOLU ÇALIŞIYORUZ'

"Allianz olarak en önemli özelliklerimizden biri tedbirli olmamız" diyen Yücenur, "Allianz'ın çok kuvvetli bir rezerv yapısı var. Gerekli rezervleri ayırdık. 2021 öngördüğümüz kadar finansal açıdan iyi bitmedi. Biz yine hedeflediğimiz noktada kapattık ama yıl ortasına kadar daha yi bir öngörüyli gitmiştik. Sadece geleceğe yönelik öngörü yapmakta zorlanıyoruz. Çünkü kurlarda her ne kadar biraz sakinleşme yaşanmış gibi görünse de tam anlamıyla önümüzü görecek bir noktada değiliz. Geçmişle ilgili sorunumuz olmamakla beraber geleceğe yönelik özellikle belirli branşlarda pozisyon alma konusunda çok senaryolu çalışmak zorunda kalıyoruz" dedi.

"Belirli branşlarda çok senaryolu çalışıyoruz"





"Arabuluculuk, ihtilafların çözümünü kolaylaştırıyor"

AVUKAT ARABULUCU ŞEYDA KARAYAZGAN:

Arabuluculuk yol gösteren bir müessese

5N1S'nin bu bölümdeki konuğu Mediasi Tahkim ve Arabuluculuk şirket kurucu ortağı Avukat Arabulucu Şeyda Karayazgan oldu. Karayazgan, arabuluculuğun ne olduğunu ve arabuluculuk prosedürünü, sigorta sektöründe arabuluculuğun yerini ve Karayazgan Hukuk Bürosu ile Mediasi Arabuluculuk Tahkim ve Danışmanlık Merkezi hakkında konuştu.

'ARABULUCULUĞUN TEMELİ İLETİŞİM'

Sigorta hukukundaki ihtilafların genellikle sigorta poliçesinden kaynaklı hasar tazminat ödemelerinden kaynaklandığını dile getiren Karayazgan, arabulucunun her iki tarafın iletişim kaynaklarını açarak, hasar sürecini doğru anlayarak, sigortalıyı ve sigortacıyı bir araya getirip ihtilafın çözülmesini kolaylaştırdığını belirtti. "Arabuluculuğun temeli aslında iletişim" diyen Karayazgan, süreç içerisinde taraflar bir araya gelemediği için oluşan ihtilafın bir araya gelerek yıllarca süren davalarla uğraşmaya gerek kalmadan çok daha hızlı bir şekilde neticeye vardığını kaydetti. Karayazgan, arabuluculuğun anlaşılsa da anlaşılmasa da taraflara bir yol gösteren bir müessese olduğunu vurguladı.



Axa Sigorta'nın katkılarıyla hazırlanan Efsaneler belgeseli beIN Iz'de

Axa Sigorta desteği ile hazırlanan ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu'nun son eseri 'Efsaneler' belgeseli 19-20-23-25 ve 27 Şubat tarihlerinde beIN Iz ekranlarına geldi. Belgesel Türkiye'nin her biri kendi alanında yaşayan efsanelerini ve onların derin hayat tecrübelerinden süzülen bilgeliği konu alıyor. Belgeselin kahramanları ise Türkiye'de her kuşağın hafızasında apayrı bir yere sahip olan 9 değerli isimden oluşuyor: Yazar Ayşe Kulin, sinema sanatçısı Cüneyt Arkın, piyano virtüözleri Güher-Süher Pekinel, tiyatrocu Nevra Serezli, plastik cerrahi profesörü Ömer Özkan, milli takım antrenörü Şenol Güneş, ressam ve sanat eğitmeni Süleyman Saim Tekcan, Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Yılmaz Büyükerşen.

'EFSANELER BELGESELİNE KATKI SAĞLAMAK BİZE MUTLULUK VERİYOR'

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken konuyla ilgili olarak açıklamasında "Axa Sigorta olarak insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak için çalışıyoruz. İnsanlığın geleceği için etkili olacağını düşündüğümüz her alanda varız. Efsaneler' belgeseliyle birlikte hem sanatsal ifadeye hem de ülkemizin kültürel ve entelektüel mirasının farklı kuşaklara aktarılmasına destek oluyoruz" ifadelerini kullandı.

Bereket Sigorta spora desteğine devam ediyor

Bereket Sigorta, spora ve toplumsal gelişime destek çalışmalarını sürdürmeye devam ediyor. Sporu desteklemek ve sigorta bilincini artırmak amacıyla Bereket Sigorta ve Boluspor arasında iş birliği protokolü imzalandı. Boluspor Kulübü tesislerinde düzenlenen tanıtım toplantısına Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, Genel Müdür Yardımcısı Faruk Gökçen, Boluspor Kulüp Başkanı Abdullah Abat ve Boluspor Yönetim Kurulu üyeleri katılım gösterdi. Sporu, takımları, taraftarları ve tüm paydaşları kapsayan bir iş modeli geliştirdiklerini belirten Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, yapılan anlaşma kapsamında Boluspor'a özel geliştirilen, işyeri sigortasından kaskoya, konut sigortasından bireysel emekliliğe kadar tüm ürünleri, başta Bolu olmak üzere yurdun her noktasında Boluspor'a gönül vermiş taraftarlara ve iş insanlarına avantajlı olarak sunduklarını ifade etti. Güngör, iş birliği kapsamında "Bereketli Ol, Takımına Destek Ol" sloganı ile çıktıkları bu yolda taraftarlara özel tasarlanan avantajlı ve Boluspor için özel geliştirilen sigorta ürünlerinin yanı sıra, poliçe sahibi taraftarlara özel bir kulüp üyeliği de sunduklarını, Bereketli Kulüp üyeliği ile seyahat ayrıcalıklarından, araç kiralama hizmetine, indirimli kargo hizmetinden, online eğitimlere ve cep telefonu tamirine kadar birçok fırsat ile zenginleştirilmiş hizmetten faydalanma hakkı kazandıklarını ekleyerek birlikte çok daha önemli başarılara imza atacaklarını ifade etti.



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, Begüm Demir

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 - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer - Ebru Gürtan- Merter Demirdelen - 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 - Mart 2022, 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.



Paris yetmez: Biyoçeşitlilik için de küresel anlaşma

İklim kriziyle mücadele için imzaların atıldığı Paris Anlaşması, küresel ısınmayı 2 derecenin altında tutmaya çalışıyor. Ancak başarıya ulaşılsa bile biyoçeşitlilik kaybıyla mücadele için devletleri yeni bir anlaşma ve yeni yükümlülükler bekliyor.

Son yıllarda çevreyle, doğal hayatla ilgili problemlerde bir kırılıma gidilmeye başlandı. Uzun süre bir arada değerlendirilen iklim krizi ve biyoçeşitlilik kaybı, artık farklı kategoriler olarak değerlendiriliyor. Evet, fosil enerjiler iklim krizi ve küresel ısınma yaratıyor. Gerekli önlemler alınır, Paris Antlaşması'nın yükümlülükleri yerine getirilirse sıcaklık artışının 2 derecenin altında tutulması mümkün. Ancak yine de plastik gibi petrokimya ürünleri kaynaklı biyoçeşitlilik kaybının önüne geçmek için başka düzenlemelere ihtiyaç var. Dünyanın önde gelen birçok sigorta şirketinin riske dair raporlarında artık biyoçeşitliliğe sayfalarca yer ayrılıyor. Bugüne kadar Marsh&McLennan ile Zurich Insurance Group'un ortaklaşa hazırladığını Küresel Risk Raporu'nda da, Allianz'ın Risk Barometresi'nde de, Swiss Re'nin Sonar'ında da biyoçeşitlilik kaybında uzun uzun bahsediliyor. Çünkü biyoçeşitlilik kaybını geri döndürmek mümkün değil.

Peki neden biyoçeşitlilik insan ve gezegenin hayatı için bu kadar önemli? Sağlıklı toprakların oluşmasını, bitkilerin tozlaşmasını, suyun arındırılmasını sağlayan biyoçeşitlilik, aşırı hava olaylarına karşı da direnç sağlıyor. Aynı zamanda biyoçeşitlilik kaybı, yeni ilaç araştırmalarını, yeni tedavi yöntemlerinin keşfini de zorlaştırıyor. Özetle biyolojik çeşitlilik insan ve gezegen sağlığı, ekonomik refah, gıda güvenliği ve güvencesi açısından büyük öneme sahip.

GEZEGEN KRİZİ

Alfred Wegener Kutup ve Deniz Araştırmaları Enstitüsü ile Dünya Doğayı Koruma Vakfı'nın (WWF) ortaklığında hazırlanan rapor da biyoçeşitliliğin kaybına yol açan mikroplastik kirliliğe odaklanıyor. "Denizlerdeki Plastik Kirliliğinin Denizel Türler, Biyolojik Çeşitlilik ve Ekosistemler Üzerindeki Etkileri" isimli rapor, mikroplastik kirliliğinin yaratacağı ekolojik riskleri ortaya koyuyor.

Rapora göre, plastik kirliliği katlanarak artan bir hızla dünya genelinde tüm denizlere yayıldı. Mevcut kurumsal ve kamusal sözler yerine getirilse bile plastik kirliliğinin katbekat artacağı öngörülüyor. Birleşmiş Milletler bu duruma 'gezegen krizi' diyor.

WWF tarafından hazırlanan rapor, plastik kirliliğinin denizler ve ekosistemler üzerine somut etkilerini ortaya koyan en kapsamlı raporlardan biri. Rapor bazı bulguları gözler önüne seriyor. Özetle; bugüne kadar deniz ve okyanuslardaki bütün türler, plastik kirliliğine maruz kaldı. Neredeyse %90'ında olumsuz etkiler gözlemlendi. Besin zincirinin en tepesindeki yırtıcılardan başlayarak planktonlara kadar her türlü deniz canlısı plastik yutuyor. Akdeniz, Doğu Çin Denizi ve Sarı Deniz'in de aralarında olduğu dünyanın kritik önemdeki birçok denizinde, plastik kirliliğinin miktarı canlı yaşamı için tehlikeli olabilecek eşik değeri aştı. Plastik kirliliği kaynakları bir şekilde durdurulsa bile, denizlerdeki mikroplastik seviyesi 2050'ye kadar artmaya devam edecek. Hatta bazı modellemelere göre, 2100'e kadar %50 kat artış görülecek.

Hepsi olmasa da plastik atık kaynakların çoğu biliniyor. Tek kullanımlık plastik ürünler ve ambalaj atıkları, 2018 yılındaki tahminlere göre denizlerdeki plastik kirliliğinin %60 ila %95'ini oluşturuyor. Kıyı şeridi ve daha iç kesimlerde ise nehir kenarları denizlerdeki plastik kirliliğini en çok artıran olan alanlar. Bununla birlikte balıkçılık faaliyetlerinde de plastik kirliliği gerçekleşiyor. Karayolları da kopan lastik parçaları sebebiyle plastik kirliliği için kaynak olarak gösteriliyor. WWF'nin raporu denizlere akan plastiğin temizlenmesinin imkansız olduğunu, kirlilik kaynaklarını kurutmak gerektiğini belirtiyor.

BİYOÇEŞİTLİLİK KAYBINA YOL AÇAN ETKENLER

Araştırmalarda plastik atıklar denizdeki canlıları yaralanma, ölüm, hareketlerin kısıtlanması, besin alımındaki değişiklikler, büyüme, bağışıklık sistemi, üreme ve hücre fonksiyonu açılardan negatif yönde etkiliyor.

DOLANMA: Denizlerde kaybolan balık ağları, terk edilen balık yakalama tuzakları ve plastik misinalar denizlerdeki canlılara dolanarak boğulmalarına, yaralanmalarına, hareketlerinin engellenmesine ve hatta ölümlere neden olabiliyor. Kuşlar için başka bir tehlike mevcut. Yuva yaparken kullandıkları plastikler, hem kendileri hem yavruları için ölümcül olabiliyor. Hawai'deki mercan kolonilerinin %80'i terk edilen balık ağları sebebiyle yok oldu.

YUTMA: Planktonlara kadar tüm canlılar plastik yutuyor. Plastik parçaları sindirim sistemlerinde bir doyma hissi yaratarak beslenmenin önüne geçiyor. Midede yaralanmalara sebep oluyor. Aynı zamanda yiyeceklerine yüksek miktarda mikroplastik parçacık bulaşan balıklarda büyüme azalıyor. Bununla birlikte tek bir plastik pipetin bir balina köpekbalığının ölümüne yol açtığı gözlemlendi. Karaya vuran balina ve yunusların karkaslarının çoğunda plastik parçaları bulunuyor. Bu da plastik atıkları muhtemel şüpheli yapıyor. Bütün bunlarla beraber, plastik yutulması bu canlıların bağışıklı sistemin kötü çalışmasına, doğurganlığın azalmasına, hücre fonksiyonlarının değişmesine yol açıyor.

BOĞULMA: Plastik atıklar, mercan ve süngerlerin üstünü örterek deniz tabanında yaşayan canlıların ışık, besin ve oksijen erişimini engelleyip ortamdaki organizmaların azalmasına yol açıyor. Bu durum ekosistemlerde zararlı patojenlerin çoğalması için ortam yaratıyor.

KİMYASAL KİRLİLİK: Plastiklerde tüm bileşenler zararlı olmasa da zararlı olanlar çözünüp denize karışıyor. En küçük plastik parçalar çözünerek balıkların hücrelerine, beyinlerine bulaşabiliyor.

ENDOKRİN BOZUCULAR:

Plastik atıkların içinde hormanları etkileyerek üreme, gelişme ve davranış bozukluklarına sebep olacak bileşenler bulunuyor. Tarımda kullanılan ve gıda güvenliğini tehdit etmediği belirtilen plastik maddeler, deniz canlılarını insanlar için zehirli hale getirebiliyor.

KALICI ORGANİK KİRLETİCİLER:

Uzun ömürlü (Poliklorlu bifeniller-PCB'ler gibi) maddeler, organizmaları ve çevre sağlığını olumsuz etkiliyor. Bozulmadıkları için, rüzgâr ve su yoluyla uzun mesafelere taşınıyor, çıkış noktalarından çok uzakta bile uzun süreli etkiler bırakıyor.



WWF'DEN ULUSLARARASI SÖZLEŞME ÇAĞRISI

WWF, küresel ısınmanın önüne geçilmesi için uluslararası olarak imzalanan Paris İklim Anlaşması gibi, plastiklerle ilgili de küresel boyutta, bağlayıcı, hedefli, devletleri ortak eyleme çağıran bir sözleşmeye ihtiyaç olduğunu belirtiyor.
Rapora göre, plastiğin doğaya bırakılmasını önleyecek sözleşme şunları içermeli:

- **Paylaşımlı, zamana bağlı ve bağlayıcı, küresel boyutta plastik kirliliğini azaltma planı**
- **Küresel azaltma hedefine ulaşmak için ölçülebilir ulusal atık azaltma hedefleri**
- **Plastik kirliliğinin önlenmesi, kontrolü ve ortadan kaldırılmasına ilişkin ulusal eylem planları uygulama yükümlülüğü**
- **Plastik kirliliğiyle mücadeleye yönelik ortak tanımlar, yöntemler, standart ve düzenlemeler ile birlikte çevre için risk oluşturduğu kabul edilen tek kullanımlık plastik ürünlere ilişkin yasaklar**
- **Plastik atıkların nehir sistemlerine ve iç sulara kasıtlı boşaltılmasına yönelik açık yasaklar**
- **Plastik kirliliğinin çıkış noktalarını ortadan kaldırmak için ulusal ve uluslararası düzeyde ölçüm, raporlama ve doğrulama planı**
- **Plastik kirliliğinin ölçeğini, kapsamını ve kaynaklarını değerlendirme ve takip etme yetkisine sahip bir uluslararası bilimsel kuruluş**
- **Sözleşmenin tüm taraflarca etkin bir şekilde uygulanmasını desteklemek için küresel bir finansal destek ve teknoloji transferi yardımı**
- **Bu önlemleri ve yükümlülükleri zaman içinde güncelleme, yeniden değerlendirme ve geliştirme taahhüdü**

Biyoçeşitlilik kaybına karşı sigorta çözümleri

Sigorta sektörü, biyoçeşitlilik kaybını engellemek için analitik çözümler sunuyor. Risk analizi bunlardan biri. Potansiyel riskler neler? Gerçekleşmemesi için hangi önlemler alınmalı? Gerçekleşmesi durumunda çevreyi eski haline getirmek için neler yapmalı? "Proaktif sigortacılık" küresel sektöre egemen olmaya başladı. Riski üstlenmek kadar hasarın meydana gelmemesi için gerekli önlemlerin alınması da sigortacıların işinin bir parçası.

Özellikle doğal afetler, ekolojik hasarlar, kritik altyapının zarar görmesi gibi durumlarda geri dönüşü çok maliyetli olan, hatta kimi zaman imkansız olan kayıplar yaşanıyor. Proaktif sigortacılık bu kayıpların yaşanmasını engelleme hedefiyle hareket ediyor. Bu kapsamda hem dünya hem geleceğimiz için önemli ürünlerden bir tanesi de çevre kirliliği sigortası.

Çevre kirliliği sigortası genel olarak, beklenmedik anda çevreyi kirleten durumlarda, ortaya çıkan bedensel yaralanma, mal hasarı, temizlik masrafları ve iş kesintisi gibi hasar taleplerini kapsıyor.

Şu an için bozulmuş gıda ürünlerindeki küf, kurşun içeren boyalar, işyeri ve belediye su şebekelerinde gözüken lejyonella bakteri kaynaklı hastalıklar, mekan içi kötü hava kalitesi, terk edilmiş inşaat alanlarında çokça bulunan asbest de çevre kirliliği sigortası kapsamında.

Bununla birlikte plastik tüketim mallarında bulunan perfloroalkil ve polifloroalkil gibi maddelerin yeraltı sularına karışması, insan sağlığını olumsuz yönde etkiliyor. Bunu da sigorta kapsamına alma çalışmaları devam ediyor.

Madencilik, petrol ve doğal gaz operasyonları, kimyasal üretimi, tüm bunların nakliyesi ve depolanması gibi yüksek riskli sanayilerin çevresel saha sorumluluk sigortasına ihtiyacı artıyor.

Çevre kirliliği sigortasında hem teminatların genişlemesi hem de zorunlu hale gelmesi için çözüm arayışları düşünülüyor.

PAZARI BÜYÜYOR

Risk yönetim danışmanlığı hizmeti veren Aon'un raporuna göre, 2019 yılında çevre kirliliği sigortası pazarı çift haneli büyüdü. Bu yıl da %30'luk bir artış bekleniyor. Yıllık primin 3 milyar dolardan fazla olduğu tahmin ediliyor. Rapora göre, çevre kirliliği sigortasının pazarının potansiyeli yüksek ancak henüz beklentileri karşılamıyor.

Acenteler bu sigorta ürünlerine hakim değil. Bu sebeple satışından imtina ediyorlar. Dünya genelinde bu böyle. Çevre kirliliği sigortalarında sorumluluğun kimi kapsadığı tam olarak anlaşılmadı. Dava oranı çok yüksek. Satışların düşük olmasının bir diğer sebebi de bu.

Ayrıca yeni ürünlerin gelişmesi ve hasarı azaltmak için büyük verinin kullanılması gerekiyor. Henüz dijital dönüşüm tam olarak yaşanmadı. Dijital dönüşüm prim fiyatlarını aşağı çekecektir.

Ayrıca Aon raporuna göre, çevre kirliliği sigortası fiyat dengesi için teminatların kısıtlanması, poliçe süresinin kısalması gibi beklentiler mevcut. Ancak yerel sigortacılar hala kısıtlı koşullarda ve yüksek primlerde sigorta sunmaya devam ediyor.

Daha kişiselleştirilmiş ürünler satışı artıracaktır.

Potansiyelin büyüklüğüne bir de şu açıdan bakalım. Ticari sigorta satın alan müşterilerin %20'sinden daha azı çevre kirliliğine karşı işletmesini koruyor. Sadece beşte biri kendisini bu risklere karşı koruyor diyebiliriz.

Çevre konusunda farkındalık arttıkça bu işletmeler de kendilerini artan oranda sigortalatmaya başlayacak. Hatta devreye alınan yasal düzenlemelerle birlikte sigortalamak zorunda kalacak.

SORUMLULUK SİGORTALARINDA PRİMLER 2040'A KADAR %150 ARTACAK

Swiss Re Enstitü'nün yayımladığı makaleye göre, sorumluluk sigortalarında primler 2040 yılına kadar %150 artacak. Enstitüye göre bunun sebebi, sosyal eğilimler ve farkındalık. Çevre ve teknoloji alanlarında yükümlülükleri değiştirecek yasal düzenlemelerin gelmesi bekleniyor. Uzun vadede çevresel sorumluluklar tüm sektörlerde ilave yükümlülük risk artışına sebep olacak. Bu da sonuç olarak sorumluluk sigortalarında hızlı bir büyümeye yol açacak. Sorumluluk sigortası pazarının ekonomiden daha hızlı büyümesi bekleniyor. Sorumluluk primlerinin 2040 yılında 583 milyar dolara yükseleceği tahmin ediliyor. Enstitü, artan riskleri sigortalanabilir kılmak için sektörün yeni analitik yaklaşımlar ve ürünler sunması gerektiğini vurguluyor.

YATIRIMDA YENİ BİR KAVRAM: ESG

İngilizce bir kısaltma olan ESG, "çevresel," "sosyal" ve "kurumsal yönetişim" kelimelerinden oluşuyor. Artan toplumsal farkındalık ile birlikte yatırımın performansı artık finansal olmayan potansiyel risk ve fırsatları da içerecek şekilde analiz ediliyor. ESG'ye örnek olarak birçok sigorta şirketinin iklim krizi sebebiyle kömür sektörünü artık sigortalamadığını gösterebiliriz. Bu felsefe aynı zamanda ekolojik kayıpların önüne geçecek yeni sigorta ürünlerinin de ortaya çıkmasına yol açıyor. Önümüzdeki dönemde her bölgenin kendi ESG standartlarını belirlemesi, bu standartlara uyan şirketlerin buralarda çalışma izni alması bekleniyor. Bu standartların içerisinde çevre kirliliği sorumluluk sigortası olabilir.

İklim değişikliği ile mücadelede hazırladığı raporlar ve gelecek modellemeleri yol gösterici olan sigorta sektörü, biyoçeşitlilik kaybının önüne geçecek paydaşlardan biri olmaya hazırlanıyor. Yeni risk tanımları, yeni pazarlar sigorta sektörünü bekliyor.

Çevre kirliliği sigortası için 5 neden

1 **KİRLİLİK GENEL SORUMLULUK SİGORTASININ KAPSAMINDA DEĞİL:** Birçok genel sorumluluk sigorta ürünü, kirliliği teminat dışı bırakır. Çoğu zaman bu durum bilinmediği için dava konusu olur. Ayrıca genel sorumluluk nakliye ve arıza sonucu çıkan hasarları da kapsamaz. Özetle konu kirlilik olunca genel sorumluluk poliçeleri kapsam dışında kalıyor. Ancak bir kaza ya da arıza sonucu çevre kirliliği sebebiyle şirketler ilave tazminatlar ödemek zorunda kalıyor. Bu sebeple çevre kirliliği ile ilgili hem kendini hem de üçüncü kişileri koruyan sigorta ihtiyacı bulunuyor.

2 **TEMİZLEME DAHA UCUZ DEĞİL:** Nakliye ya da üretim sırasında ortaya çıkan kirliliği temizlemek çoğu zaman önlem almaktan çok daha maliyetli. Çoğu zaman işletme kaybını, maddi hasarı planlayan şirketler, kaza ya da arıza sonrası temizleme maliyetlerini hesaba katmıyor. Ancak temizleme, onarma, geriye getirme maliyetleri her zaman çok daha yüksek oluyor.

3 **HASAR ÖDEMESİ DIŞINDA FAYDALARI VAR:** Çevre kirliliği sigortası, yasal masrafları, bedensel yaralanmaları, para cezalarını da karşılayabilir. Bütün bu maliyetler, ilerleyen zamanlarda, çevre kirliliği sebebiyle şirketler daha fazla tazminat talebiyle karşı karşıya kaldığında, bu taleplerin mahkeme süreçleri uzadığında, sigortanın bu avantajları ön plana çıkacak.

4 **KİRLİLİK TAHMİN EDİLENDEN DAHA FAZLA SANAYİYİ ETKİLİYOR:** Kimya, boya, metal, makine, kauçuk ve geri dönüşüm sektörlerinde çalışanlar risk altında bulunuyor. Bu sektörler ilk akla gelenler. Ancak günümüzde turizm de çevreyi kirleten bir sektör olarak yeni düzenlemelerle tazminat riski altında. Hatta daha da ileriye gidelim, sentetik çim sahalar da otobanlar da çevreyi ciddi şekilde etkiliyor ve bunların hepsi için Avrupa Birliği'nde yasal çalışmalar yapılmaya başlandı.

5 **TEMİNATLAR ÖZELLEŞEBİLİR:** Çevre kirliliği sigortasında şirkete, kişiye, duruma göre sigorta ürünleri piyasaya sürülebilir. Amaç her zaman işletmenin piyasada kalmasını sağlamak olmalı. Bunun bir yolu da her şirkete ve duruma özel poliçe üretebilmekten geçiyor.

Bugün için çevre kirliliği sigortaları çok iyi bilinmediğinden pek talep oluşmuyor. Mesela 2019 yılında çevre kirliliği sorumluluk sigortası poliçesi sadece 69 adet satılmıştı. İlerleyen dönemde, hem iklim krizi hem biyoçeşitlilik kaybı bu şekilde devam ederse, işletmesini açan her yere bu sigorta mecburi kılınacak.

DOĞAL AFETLER TARİHTEKİ EN YÜKSEK İKİNCİ SİGORTALI HASARA NEDEN OLDU:

2021'de yaşanan doğal afetlerin sigortacılara faturası 120 milyar $



›Ida Kasırgası

Munich Re, 2021 yılında meydana gelen doğal afetlerin sebep olduğu toplam hasarın 280 milyar dolar olduğunu ve bunun 120 milyar dolarının sigortalı olduğunu açıkladı. 280 milyar dolarlık toplam hasarın gerçekleştiği 2021 yılı en çok hasarın kaydedildiği 4'üncü yıl olarak kayıtlara geçti. Hasarların çoğunun iklim değişikliğinden kaynaklanıyor olması iklim değişikliğinin temsil ettiği risklerin büyüdüğünün kanıtı olarak karşımıza çıkıyor.

Begüm Demir
begüm@sigortacigazetesi.com.tr

Dünya çapında, doğal afetler 2021'de önemli ölçüde yüksek hasarlara neden oldu. Fırtınalar, seller, orman yangınları ve depremler 280 milyar dolar değerindeki varlığı yok etti. 2020 yılındaki 210 milyarlık hasarın 120 milyar doları sigortalıyken, 2019 yılındaki 166 milyar dolarlık hasarın 57 milyar doları sigortalıydı. 2021 yılında da yaklaşık olarak 120 milyar dolarlık hasar sigortalıydı, bu da önceki iki yılın rakamından daha fazla. Sigortasız kısım Amerika'daki yüksek hasar sıklığı nedeniyle azalmış olsa da sigorta açığı yüzde 57 seviyesinde.

ABD'DE DOĞAL AFETLERİN FATURASI 145 MİLYAR DOLAR

Amerika Birleşik Devletleri, 2021'de doğal afet hasarlarında en büyük paya sahip olan ülkeydi (yaklaşık olarak 145 milyar dolar) ve bunun sadece 85 milyar doları sigortalıydı. Hem genel hem de sigortalı hasar önceki iki yıldan yüksek. 2020 yılında toplam hasar 100 milyar dolar ve sigortalı hasar 67 milyar dolar iken 2019 yılında toplam hasar 52 milyar dolar ve sigortalı hasar 26 milyar dolar idi. Yaşanan doğal afetler özelinde açacak olursak;

Hortumlar

Aralık 2021'de, ABD'nin orta ve güneydoğusundaki çeşitli eyaletlerde yaşanan bir dizi şiddetli fırtına, özellikle Aralık ayı için olağanüstü yüksek kayıplara yol açtı. Saatte 310 km'ye varan rüzgâr hızlarına sahip düzinelerce şiddetli kasırga altı eyalette yıkıma neden oldu. Özellikle Kentucky Mayfield'de bir mum fabrikası da dâhil olmak üzere şehrin büyük bölümü tamamen yıkıldı. Hortumlar sonucu toplam hasar 5,2 milyar dolar ve tahmini sigortalı hasar da 4 milyar dolar civarında.

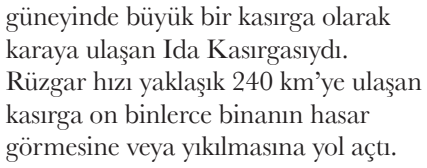

›Kentucky Mayfield hortum

Tropik Fırtınalar: Atlantik Kasırga Mevsimi

2021'deki en maliyetli doğal afet, 29 Ağustos'ta New Orleans'ın 90 km güneyinde büyük bir kasırga olarak karaya ulaşan Ida Kasırgasıydı. Rüzgar hızı yaklaşık 240 km'ye ulaşan kasırga on binlerce binanın hasar görmesine veya yıkılmasına yol açtı. Ida Kasırgası, daha sonra yönünü kuzeydoğuya çevirdi ve özellikle New Jersey ile New York şehrinin metropol bölgesinde şiddetli sele neden oldu. Genel olarak, Ida Kasırgası 65 milyar dolar hasara neden olurken bunun yaklaşık 36 milyar doları sigortalıydı.

Şiddetli ve dondurucu soğuk

Şubat ayında, olağanüstü bir soğuk hava dalgası, ABD'nin güneyine kadar ulaştı. Teksas'ın güneyindeki Houston şehrinde -8°C sıcaklık kaydedildi. Teksas eyaleti yaklaşık on yılda bir büyük bir donma olayı yaşasa da, eyaletin enerjisi, altyapısı ve binaları genellikle bu tür koşullara yeterince hazırlıklı değil. Toplamda yarısı sigortalı olmak üzere 30 milyar dolarlık bu hasar, yılın en maliyetli üçüncü doğal afeti olarak kayıtlara geçti.



›Teksas soğuk hava dalgası


›Almanya'da yaşanan şiddetli seller

AVRUPA'DA SELLER REKOR HASARLARA NEDEN OLDU

Avrupa'da Temmuz 2021'de görülen sağanak yağışlar özellikle Batı Almanya'daki yerel bölgelerde yıkıcı hasarlara sebep olan olağanüstü derecede şiddetli selleri tetikledi. Alçak basınç hava sistemi olan Bernd'in neden olduğu yağış, yüz yılı aşkın bir sürenin en yüksek seviyesiydi. Rheinland-Pfalz'daki Ahr Nehri gibi ırmak kollarındaki sel, sayısız binayı silip süpüren ani selleri tetiklerken altyapıda ciddi hasarlar meydana geldi. Şiddetli seller sonucu toplam 54 milyar dolarlık hasar oluşurken bu doğal afetin en ağır faturası 40 milyar dolar ile Almanya'ya ait. Bu seller, Almanya'da ve Avrupa'da bugüne kadarki en maliyetli doğal afet. Almanya'da sigortasız altyapı hasarları ve seller için sınırlı sigorta yoğunluğu nedeniyle sigortalı kısım nispeten düşük. Alman Sigortacılar Birliği'nden alınan verilere göre 9,7 milyar dolarlık kısım Almanya'da olmak üzere 13 milyar dolar sigortalıydı.

'ARTAN RİSKLERE UYUM SAĞLAMAK ZOR OLACAK'

Munich Re'de İklim ve Jeoloji Baş Bilimcisi ve İklim Çözümleri Birimi

Doğal afetler

	2021	2020	2019
Toplam hasar milyar $	280	210	166
Sigortalı hasar milyar $	120	82	57
Can kaybı	9,200	8,200	9,435

- 2021'de doğal afetler toplam 280 milyar dolar hasara neden oldu ve bunun kabaca 120 milyar doları sigortalıydı.
- 2021 yılı, sigorta sektörü için şimdiye kadarki en maliyetli ikinci yıl oldu (2017 yılı 146 milyar dolar ile birinciliğini koruyor).
- Doğal afetlerden kaynaklanan toplam hasar ise bugüne kadarki en yüksek dördüncü seviyesinde (En yüksek toplam kayıp 355 milyar dolar ile 2011 yılına ait).
- Ida Kasırgası, 36 milyarı sigortalı hasar olmak üzere 65 milyar dolarlık toplam hasarla yılın en maliyetli doğal afeti oldu.
- Avrupa'da aşırı yağış sonucu meydana gelen şiddetli sel felaketi Almanya ve komşu ülkelerde 54 milyar dolarlık hasara neden oldu. Yaşanan sel felaketinde en büyük hasar Almanya'da gerçekleşti. Bu sel felaketi, Almanya'da meydana gelen en maliyetli doğal afet olarak kayıtlara geçti.



2021'deki en büyük 5 doğal afet

Toplam hasara göre

Tarih	Ülke/Bölge	Olay	Can kaybı	Toplam hasar milyar $	Sigortalı hasar milyar $
29.8-2.9.2021	ABD, Kanada	Ida Kasırgası	114	65	36
12-19.7.2021	Avrupa	Sel, ani seller	228	54	13
12-17.2.2021	ABD	Kış fırtınası, soğuk hava dalgası	235	30,1	15
Temmuz 2021	Çin	Sel	302	16,5	1,7
13.2.2021	Japonya	Deprem	1	7,7	2,3

Sigortalı hasara göre

Tarih	Ülke/Bölge	Olay	Can kaybı	Toplam hasar milyar $	Sigortalı hasar milyar $
29.8-2.9.2021	ABD, Kanada	Ida Kasırgası	114	65	36
12-17.2.2021	ABD	Kış fırtınası, soğuk hava dalgası	235	30	15
12-19.7.2021	Avrupa	Sel, ani seller	228	54	13
10-11.12.2021	ABD	Hortum, konvektif fırtına	88	~5,2*	~4*
27-29.4.2021	ABD	Konvektif fırtına	-	3,3	2,5

* 2022 yılı itibarıyla hasar sürece devam etmektedir.

Can kaybı sayısına göre

Date	Ülke/Bölge	Olay	Can kaybı
14.8.2021	Haiti	Deprem	2,248
16-19.12.2021	Flipinler, Vietnam	Rai (Odette) Tayfunu	390
Temmuz 2021	Çin	Sel	302
3-12.4.2021	Avusturalya, Endonezya, Doğu Timor	Seroja Tropikal Siklonu	272
12-17.2.2021	ABD, Meksika	Kış fırtınası, soğuk hava dalgası	235



›La Palma Yanardağ Patlaması

Başkanı Ernst Rauch konuyla ilgili şu yorumlarda bulundu: "2021 afet istatistikleri dikkat çekici çünkü bazı ekstrem hava olaylarının iklim değişikliğinin bir sonucu olarak daha sık veya daha şiddetli hale gelmesi muhtemel. Bunlar arasında Amerika'daki şiddetli fırtınalar ve Avrupa'da görülen şiddetli yağmurlar ve seller var. Fırtınalar içinse bilim insanları iklim değişikliği nedeniyle şiddetli fırtınaların ve aşırı yağışlı fırtınaların oranının artacağını tahmin ediyor. Olaylar otomatik olarak iklim değişikliğine atfedilemeyecek olsa da yıllar boyunca meydana gelen değişikliklerin analizi, atmosferin ve okyanusların ısınmasıyla ilgili makul göstergeler sağlıyor." Rauch, iklim değişikliği nedeniyle artan risklere uyum sağlamanın zor olacağını da vurguluyor.



›Henan sel felaketi, Çin

ASYA-PASİFİK BÖLGESİNDE NİSPETEN DÜŞÜK HASAR VAR

Asya- Pasifik bölgesinde hasar mütevazı bir seviyede. Bölge, 9 milyar doları sigortalı olmak üzere sadece yüzde 18 oranında toplam hasarı ve yüzde 7 oranında sigortalı hasarı oluşturdu. Bölgede yüzde 83 oranında bir sigorta açığı bulunduğunu da belirtmek gerek. Çin'in orta-kuzey kesiminde yer alan Henan eyaletinde görülen sayısız nehrin taştığı şiddetli sel felaketi bölgedeki en maliyetli doğal afet olarak kayıtlara geçti. Sel felaketinde yüzbinlerce evi su bastı. Toplamda 16,5 milyar dolarlık hasar ortaya çıktı. Oluşan hasarın ise sadece yüzde 10'u sigortalıydı. 13 Şubat 2021'de Japonya'nın doğu kıyısı açıklarında 7.1 şiddetinde bir deprem meydana geldi. Deprem, on yıl önce Fukushima nükleer felaketine yol açan yıkıcı bir tsunamiyi tetiklemiş Tohoku depreminin merkez üssünden çok da uzak değildi. Son deprem, bölgede 2,3 milyar dolar tutarında sigortalı hasarlarla birlikte 7,7 milyar dolar tutarında önemli hasarlara neden oldu. Bölgede sigorta açığı ise yüzde 70.

VOLKANİK PATLAMALAR HAFİFE ALINAN TEHDİT Mİ?

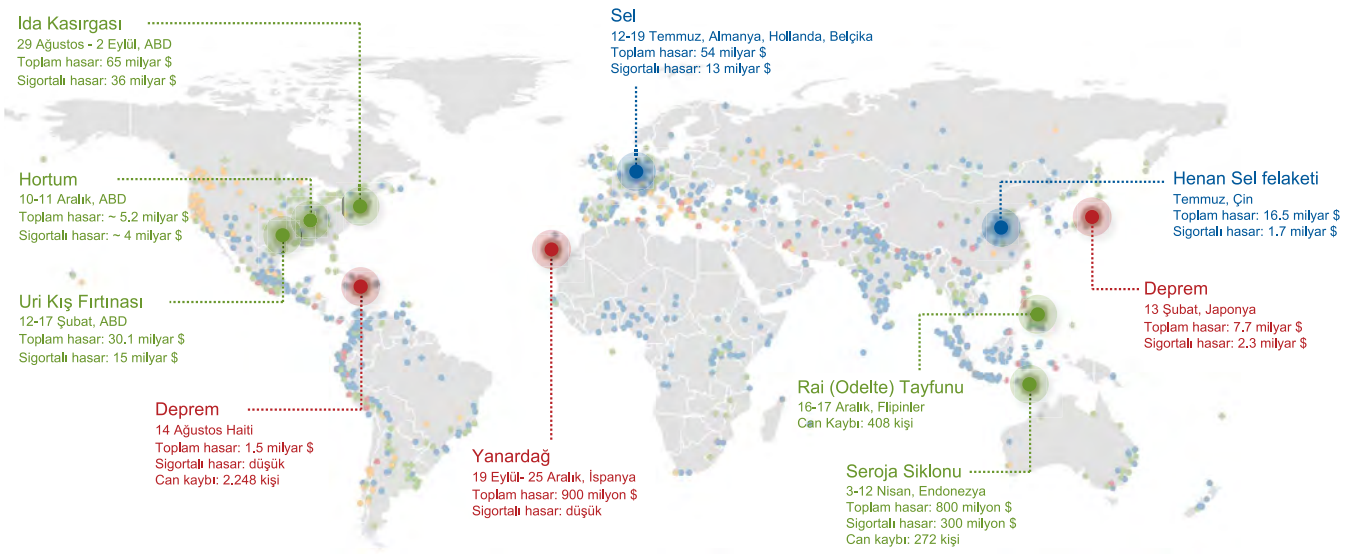
Japonya'daki depremlerin yanı sıra şiddetli volkanik patlamalar, jeofizik felaketlerden kaynaklanan tehditlerin ciddiyetini gösteriyor. Eylül ayında, La Palma'nın güneyindeki Cumbre Vieja yanardağı patladı. Dev lav akıntıları denize aktı. Yaklaşık 3 bin mülk, lav ve volkanik kül katmanına gömüldü. Volkanik patlama, Aralık ayının sonuna kadar sürdü. Felaketin bilançosu ise 1 milyar dolar civarındaydı.

SANAYİLEŞMİŞ ÜLKELERDE DE SİGORTA AÇIĞI VAR

Küresel düzeyde, 2021'deki doğal afetlerden kaynaklanan hasarların yaklaşık %57'si sigortalı değildi. Sigorta açığına bakıldığında sanayileşmiş ülkelerde bu açık azalırken, daha yoksul ülkelerde yüzde 90'ın üzerinde değişmeden kaldığı görülüyor. Sanayileşmiş ülkelerde, sigortalı hasarların oranı, ilgili doğal afete bağlı. Örneğin, ABD ve Avrupa'da sel için sigorta yoğunluğu fırtınalara göre çok daha düşük. "Daha yüksek sigorta yoğunluğu, insanların ve ülkelerin bir felaketin mali sonuçlarıyla daha iyi başa çıkmalarına ve normal bir yaşama dönmelerine yardımcı olabilir" diyen Ernst Rauch, hükümetlerle ortaklaşa konseptler geliştirmenin mantıklı olacağını da ekliyor.

Dünya çapında doğal afet kayıp olayları 2021

Doğal afetler toplam 280 milyar dolarlık hasara mal oldu



Teofizik olaylar — Deprem, tsunami, volkanik hareket

Meteorolojik olaylar — Tropikal fırtına, ekstra tropikal fırtına, konvektif fırtına, bölgesel fırtına

Hidrolojik olaylar — Sel, kütle hareketleri

Klimatolojik olaylar — Aşırı sıcaklar, kuraklık orman yangını

○ Önemli felaketler
○ Küçük, orta ve büyük kayıp olayları

"En büyük zorluk farklılıklara karşı tek hedefte buluşmak"

Henüz 32 yaşında Demir Sigorta'da genel müdürlük tecrübesini elde ederek döneminin en genç genel müdürlerinden olan **Ali Erül**, 5 sene süren bu tecrübesini "En büyük zorluk ve deneyim farklı kökenler ve kültürlere sahip ekiplerin bir arada uyumlu çalışmasını sağlamaktı" şeklinde anlatıyor. Hayatımın en önemli dönemlerinden biri diye adlandırdığı bu tecrübesi Erül için çok değerli.



››› Farklı şehirlere seyahat etmeyi seven Erül, kızı Cemre ile çıktığı tatillerden birinde, Roma'da.



››› Erül'ün ritüelleri arasında seyahat ettiği tarihi meydanlardaki banklardan birine oturup gelen geçeni izlemek var.

Sektörün duayen isimlerinden Ali Erül'ün 37 senedir devam eden çalışma hayatında yaptıklarıyla sigorta sektörüne katkısı büyük. Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olduktan 1 yıl sonra sektöre kalıcı olarak geçtiğini vurgulayan Erül, 90'ların sigortacılığını sezgilerle yapılan bir iş olarak yorumlarken, günümüz sigortacılığını daha mekanik, yazılım odaklı olarak değerlendiriyor. Henüz 32 yaşında Demir Sigorta'da genel müdürlük tecrübesini elde eden Erül, zamanının en genç genel müdürlerinden. Bu tecrübesini "En büyük zorluk ve deneyim farklı kökenler ve kültürlere sahip grupların bir arada uyumlu çalışmasını sağlamaktı" şeklinde anlatıyor.
Duayenlerle Dünden Bugüne söyleşimizin bu ayki konuğu Ali Erül ile çocukluk yıllarını, üniversite anılarını, seyahat ritüellerini ve sektöre nasıl adım attığıyla ilgili detayları konuştuk.

Nasıl bir çocukluk geçirdiniz, ilgi alanlarınız nelerdi, bize çocukluğunuzdan bahseder misiniz?
Mutlu bir çocuktum. Moda'da geçti çocukluğum, okulum, evim, arkadaşlarım, sportif faaliyetlerim hepsi aynı çevredeydi. Herhâlde 5 km içinde yaşadığım bir çocukluğum oldu, her şeyi yürüyerek yaptığımız, sokaklarda yaşadığımız o zamanların çocukluğunu yaşadım.

Sportif faaliyetler dediniz, branş olarak özel ilgi duyduğunuz bir alan var mıydı?
Yüzme bilmediğimden dolayı öğrenmem için beni yüzme okuluna göndermişti ailem. Tek sportif faaliyetim öğrenme amacıyla yüzme oldu. Birkaç sene sonra da okuduğum okulun takımında basketbol oynayarak devam ettim. Üniversiteye girdiğimde de basketbol serüvenim bitti ama taraftar ve sporsever olarak sporla ilgim tabii ki devam ediyor.



››› Sporla yakın ilgisi olan Erül, aynı zamanda lisenin basketbol takımında oynayarak birçok turnuvaya da katılmış. Bu fotoğrafta 1981 Lise Basketbol Takımı ile turnuvada.

Çocukluğunuzda neler yapmaktan hoşlanırdınız?
Sokakta top oynardık, türlü misket oyunlarını oynardık, paramız olduğunda lunaparka giderdik, sinemaya gitmekten hoşlanırdım. Arkadaşların evinde buluşup bahçede top oynamak veya saklambaç oynamak, yazılımsız oyun olabilecek bütün oyunlar, klasik çocukluk oyunlarından hoşlanırdım. Biraz daha yaş büyüyünce mahalleler arası gidip gelmeler başladı. Moda'dan Fenerbahçe'ye, Fenerbahçe'den Göztepe'ye gibi. Bunların hepsi gün içinde yürüyerek ya da toplu taşımayla yapılan hareketlerdi. İstanbul'da 1970'lerde bir çocuğun yaptığı şeyler çok fazla hayal gücünün dışına çıkacak bir şeyler değildi.

'DERSLERE GİREN BİR ÖĞRENCİ OLMADIM'

Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun oldunuz, üniversite yıllarınızdan bahseder misiniz?
Hatırladığım kadarıyla İşletme Kulübü'ne ve Briç Kulübü'ne üyeydim. Onun dışında zaten okulun ortamı ve çeşitli alternatif mekânlarıyla bütün günümüz bir yerde etkinlik içinde geçiyordu. Çok fazla derslere giren bir öğrenci de olmadım. Dışarılardaydık hep. O sayede okul hayatında çok güzel dostluklar ve çok kalıcı deneyimler elde edindik. 2-3 defa da okulda bir arkadaşımla ortak olarak tur yaptık. Okul öğrencilerini Bodrum'a, Uludağ'a falan götürüp getirme odaklı, 3-4 günlük kısa turlar organize ettik. O da benim sonraki yaşamımda çok kısa bir süre de olsa edindiğim bir deneyimimdi. Çünkü o kadar kişiyi sorumluluk alarak bir yere götürmek, döndüklerinde de mutlu olduklarını görmek çok başka bir mutluluk insan için. Hızlı geçti okul, keşke üniversite hayatı daha uzun sürseydi.



››› Üniversitedeyken okul öğrencilerine yönelik kısa turlar organize eden Erül, bu tur dahilinde arkadaşlarıyla Uludağ'da.



››› Üniversite hayatı sayesinde güzel ve kalıcı dostluklar kuran Erül, arkadaşlarıyla vakit geçirmeyi seviyor. (1987-Boğaziçi Üniversitesi Kantin Önü)

'MÜHENDİSLİĞİ KAZANSAYDIM OKULDAN ATILIRDIM'

Üniversite hayatında sizin için önemli bir anınızı anlatır mısınız?
Üniversite sınavına hazırlanırken mühendis olmak istiyordum ve kendisi de çok deneyimli bir hoca olan rahmetli annem, "Evladım sen mühendis olamazsın, benim gördüğüm sen sosyal özellikleri olan bir insansın ve bu meslek sana uygun değil" dedi. Ben annemi dinlemeyerek tercihlerimin birinci sırasına endüstri mühendisliğini yazmıştım, çok popülerdi o dönemde. Fakat puanı da çok yüksek bir yerdi. Mesela bir inşaat mühendisliği, kimya mühendisliği gibi bir tercihi ne olursa olsun mühendis olacağım diye yazsaydım kazanıyordum. Kazansaydım herhâlde okuldan atılacaktım. Ya da bugün bambaşka kariyerde insan olabilirdim belki Türkiye'de bile olmazdım bilmiyorum. İşletmeyi kazandım, işletmeyi okudum. O sayede rahat bir şekilde okuyup bitirdim.

Üniversiteden sonra sektöre girişiniz nasıl oldu?
Sektöre üniversitedeyken girdim. 1985 yılında yarı zamanlı olarak sektöre hizmet veren bir yazılım donanım şirketinde çalışmaya başladım. 2 yıl orada yarı zamanlı olarak çalışmaya devam ettim. 1987 yılında üniversiteden mezun olunca

"KALBİ DÜNYAYA AÇMANIN EN KOLAY YOLU"

Bir yazınızda seyahat etmeyi çok sevdiğinizi yazdınız. En son nereye seyahat ettiniz, seyahatlerinizden anılarınızı paylaşır mısınız?
Akşam olup ev halkı çekilince ya da sabahın köründe herkes en derin uykusundayken bir kahve yapıp loş salonda oturmak gibi bir durum seyahat etmek benim için. Hem bildiğin ya da kendini rahat hissettiğin bir ortamdasın, hem günlük rutin koşturmanın oldukça dışındasın hem de o dinginliğin içinde bir şeyleri düşünüyorsun, keşfediyorsun, karar veriyorsun. Farklı yerlere gitmek beyni ve kalbi dünyaya açmanın en kolay yolu. Yolculuklar, farklı duyguları eş zamanlı yaşamanın en doğal ortamlarından biri. Bu kadar güzellemeden sonra zannedilmesin ki her hafta sonu tatile gidiyorum. Benim ritmim berbere gitmek gibi. Ne zaman ki yapılacak ya da tamamlanan işlerimin listesi belli bir uzunluğa geliyor o zaman listeyi kırpmaya gidiyorum bir yerlere. En son yaptığım seyahatte yılbaşında Bodrum'daydım. 2-3 günlük kısa bir programla 40 küsür yıllık lise arkadaşlarım ve eşleriyle Bodrum'da yılbaşını kutladık. Ondan önce pandeminin başlangıcında en son yurtdışı seyahatim, 2019 Ekim ya da Kasım ayında oldu. Londra'ya gittim. Ortaklarım orada olduğu için çok sık Belçika'ya gidiyordum. Kızım okurken İngiltere'ye çok sık gittim. Ondan önce iş için İngiltere ve Almanya çok yoğun olarak gittiğim yerlerdi. Seyahat etmeyi hala çok seviyorum ama hareket etmek için pandeminin biraz yatışmaya başlaması lazım.



› › › 2018 senesinde lise arkadaşlarıyla birlikte mezuniyetlerinin 36'ncı yılını mezuniyet yıldönümü korosunda yer alarak kutluyor.

o dönem çok rağbet gören bizlerin de çok istediği bankacılık işine girdim. 1 sene kadar bankacılıkta kaldıktan sonra 1988 yılında yani mezun olduğumdan 1 yıl sonra sigortacılığa kalıcı olarak döndüm.

Sigorta sektörüne ilk giriş tarihinizin 1985 yılı olduğunu söylediniz. Sizce o zamandan bu yana sektörde ne gibi değişimler oldu?

Olumlu değişiklikler çoğunlukta. Genel anlamda sigorta kavramı ülkede çok daha büyük kesimlerce bilinmeye ve önemsenmeye başlandı. Sektörün teknolojik imkânları arttı, çalışanların nitelikleri, özellikleri çok iyileşti. Sektörün önündeki birtakım engellerin kaldırılmasıyla birlikte o da 1988 falandır, sigorta tarihinde ilk defa serbest tarife dönemine geçildi. Bu da çok büyük değişikliklere ve yeni şirketlerin açılmasına yol açtı. Dolayısıyla 1988'den 2022'ye 34 yıl diye baktığınız zaman gelişmelerin çoğu son derece pozitif oldu. Olumsuz taraf da yok mu, var. Başlangıç yıllarında 80'lerin-90'ların sonuna kadar sigortacılık insani ilişkilerle birebir görüşmelerle, sezgilerle yapılan bir işken şimdi daha mekanik, daha yazılım odaklı, katı kuralların uygulandığı bir sektör haline geldi.

'32 YAŞINDA GENEL MÜDÜR OLDUM'

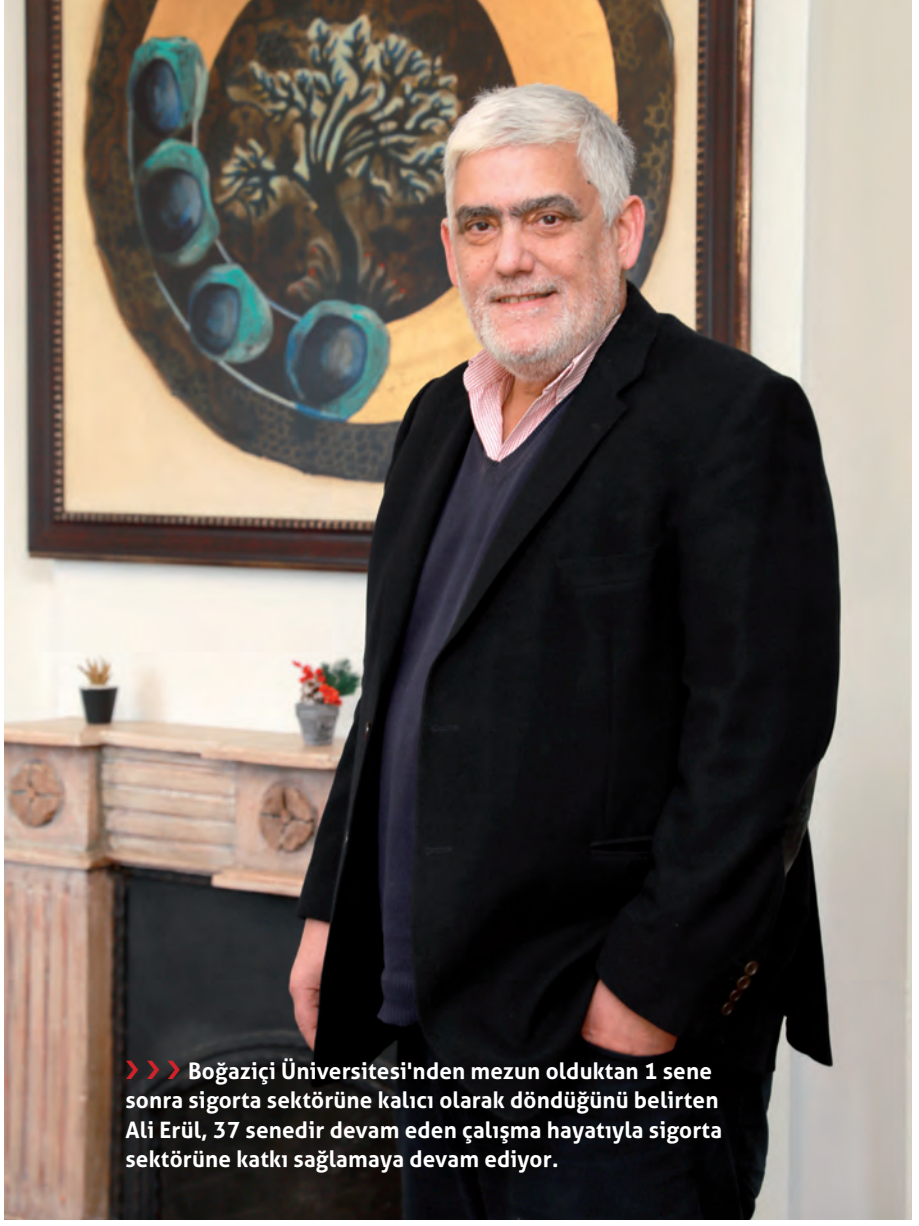
Demir Sigorta'da genel müdür olarak da çalıştınız. Bu tecrübenizden bahseder misiniz?

Bir önceki şirketimde beraber çalıştığım bir yöneticinin Demir Sigorta'ya geçmesiyle birlikte ben de 1994 yılında genel müdür yardımcısı olarak bu şirkete katıldım. Ayrıldığım 2001 yılına kadar şirketin genel müdürü oldum. 5 yıllık gibi bir genel müdürlük deneyimim oldu. Çok gençtim, 32 yaşında genel müdür oldum. Genel müdürlüğü bıraktığımda 37 yaşındaydım. O da çok genç bir yaş. Demir Sigorta, eski yıllarda kurulmuş bir şirketin devamı olarak adını değiştirerek geri döndü. İçeride mevcut bir ekip vardı. Biz geldikten sonra bizimle birlikte gelen ekip oldu ve de üçüncü aşamada bu iki ekipten bağımsız gelen yeni gruplar oldu. Bence en büyük zorluk ve deneyim farklı kökenler ve kültürlere sahip ekip gruplarının bir arada uyumlu çalışmasını sağlamak oldu. Bu her kişi için her yönetici için çok büyük bir deneyim. Çünkü o an onu yakalayacaksınız, o farklı gruplar ortak bir hedefe doğru gidecek. Bu 5 yılın bende yarattığı en büyük artı bu oldu. O dönemde organizasyon ve insan kaynakları odaklı bir proje başlattık. Organizasyon yapısını yalınlaştırmak, göreve, müşteriye odaklı birtakım süreçlerle, yapılanmalarla, yalın, basit bir şirket yaratmak hedefindeydik. Orada olduğum süre içerisinde o yolda atılan adımlar çok değerliydi benim için. Dolayısıyla benim de hayatımda en önemli dönemlerimden biridir o 5 yıl. O sayede bugün sektörün farklı bir tarafında, farklı işleri de yapıyorum.

'SEYRETTİĞİNİZ İNSANLARDA KENDİNİZİ GÖRÜYORSUNUZ'

Bir yazınızda seyahat ritüellerinizin olduğunu yazdınız. Bize seyahat ritüellerinizden bahseder misiniz?

Amsterdam çok sevdiğim bir yer çünkü hem Londra esintisi taşıyor, İngiliz havası var hem de benim yaklaşık 15 yıldır gidip geldiğim Belçika'ya da çok yakın. Bir dönem Amsterdam'a çok sık gittim. İmkânım olsa yine tekrar gitmek istiyorum. Orada kalmayı sevdiğim bir otel var. O otelin çaprazında da Amsterdam şehir operasının binası ve onun altında da çok güzel bir kafe var. Ritüel diye yazdığım o yazımda otele gidip, valizi otele atıp sonrasında doğrudan kafeye gidip, o kafede hava koşulları ne olursa olsun dışarıda meydana bakan bir masada oturup bir şeyler içmek ritüelim oldu. Hatta orada ilk içtiğim şeyin fotoğrafını çekip kızıma yollamak da ritüellerim arasında. Bir diğer ritüelim de otel girişi sonrası birkaç blok ötedeki tarihi meydandaki banklardan birine oturup geleni geçeni izlemek. Bunu aslında her yerde yapıyorum. Günlük hayatın içinde farklı dönemlerde, farklı koşturmalarda sıkıntılar, beklentiler derken insan içinde olduğu ortama çok alışıyor ve hiçbir şey görmüyor. Yabancı bir yere gittiğinizde koşturacak bir şeyiniz yoksa ve de bunu kafanızda kendinizi inandırıp ikna oluyorsanız o zaman oturup etrafı seyretmek hakikaten değişik oluyor. Çünkü bu sefer sizin seyrettiğiniz insanlar aslında sizin kendi kentinizdeki insanlar gibi oluyorlar, kendinizi görüyorsunuz. Böyle bir yarım saat, bir saat oturup etraftaki insanları izlemeyi çok seviyorum.



› › › Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olduktan 1 sene sonra sigorta sektörüne kalıcı olarak döndüğünü belirten Ali Erül, 37 senedir devam eden çalışma hayatıyla sigorta sektörüne katkı sağlamaya devam ediyor.

'GÖZLEME DAYALI YAZMAYI SEVİYORUM'

Sigortacı Gazetesi'nde birçok köşe yazınız bulunuyor. Yazmaktan keyif aldığınız konular ne üzerine oluyor?

Başlangıçta bana o köşe ilk teklif edildiği zaman tek şartım oldu. Sigorta konusunda, sektör hakkında çok yazmak istemiyordum. Daha genel, kendi çapımda deneme sayılabilecek köşe yazıları yazmak konusunda bir istek vardı. Daha doğrusu o teklif gelince o istek uyandı ve istisnai birkaç yazı dışında da 200 küsür yazı da bugüne kadar öyle geldi. Genelde gözleme dayalı yazılar yazmayı seviyorum. Yani insan ilişkileri, toplumsal yaşam, iş akışları veya sanat-kültür odaklı ama yine gözleme dayalı bir şey. Gördüğüm, yaşadığım iyi şeyleri paylaşmak, iyi örnekleri paylaşmayı seviyorum. Tek bir konuya odaklı yazdığımı sanmıyorum. Durup dururken, günün bir vaktinde aklıma bir şey geliyor ve bu diyorum yazı olur, o da yazıya dönüyor. Köşe yazarlığı yaşamım boyu en düzenli ve uzun soluklu meşgalelerim listesinin en tepelerinde yer alıyor.



› › › Erül ailesine zaman ayırmaktan ve ailesiyle birlikte vakit geçirmekten keyif alıyor.



› › › 1987 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olan Erül'ün öğretmen annesi Zeynep Davran ile mezuniyetinden bir kare.

› › › Ali Erül ile çocukluk yıllarını, üniversite anılarını, seyahat ritüellerini ve sektöre nasıl adım attığıyla ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Açık sigorta ve ekosistemler sektörü yeniden şekillendirecek

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırmasını yayınladı. Araştırmaya göre açık sigorta ve ekosistemler, işgücü dönüşümü ve sürdürülebilirlik, kısa vadede piyasayı yeniden şekillendirecek en güçlü trendler olacak.

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, sigortacılık sektörünün geldiği noktaya ve önümüzdeki yıllarda izleyeceği yola odaklanan Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırmasını yayınladı. Her yıl düzenlenen araştırmaya göre açık sigorta ve ekosistemler, işgücü dönüşümü ve sürdürülebilirlik, kısa vadede piyasayı yeniden şekillendirecek en güçlü trendler olarak sıralanıyor.

AMAÇ ODAKLI BÜYÜME

COVID-19 pandemisinin sektörde büyük değişimlere yol açtığı belirtilen araştırmada, bu süreçte sektörün beklenmedik gelişmelerle başa çıktığı vurgulanarak, sektörün bazı makroekonomik ve yapısal zorluklara, rekabete ve devam eden teknoloji kaynaklı aksaklıklara rağmen amaç odaklı büyümeye hazır olduğuna dikkat çekiliyor.

COVID-19'un sektörün varlık nedenini bir kez daha gösterdiğini söyleyen ve sektörün amacının sadece küresel ekonomik refah ve artan finansal zenginlik için değil, aynı zamanda insanların en çok değer verdiği şeyleri korumak olduğunu kaydeden rapor, liderlerin alacağı karar ve eylemlerin sektörün geleceğini ve dünya çapında milyarlarca insanın yaşamlarını ve geçim kaynaklarını anlamlı bir şekilde etkileyeceğini belirtiyor.

Raporda, son dönemde sektörde önde gelen birçok sigortacının stratejik elden çıkarmalara imza atmasının, sektör için maliyet ve sermaye optimizasyonunun zorunluluk olmaya devam ettiğinin altı çiziliyor.

TEKNOLOJİYE YATIRIM YAPILMALI

Sigorta şirketlerinin temel iş süreçlerini dijitalleştirerek, bulut ortamına geçmelerinin tavsiye edildiği araştırmada, sigortacıların esnek kaynak sağlama modelleri benimseyerek teknolojiye yatırım yapmaları gerektiği ifade ediliyor.

Önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerinin en umut verici insurtech'lerle ortaklık kurma veya satın alma yoluna gireceğine dikkat çeken rapora göre, bankalar ve varlık yöneticileri de daha fazla koruma ürünü sunacak ve sigortacıları rekabet ve iş birliği arasında seçim yapmaya zorlayacak.

COVID-19 pandemisinin ardından, sektörün amaca yönelik olarak hareket etmesi ve hedeflerine ulaşmaya çalışması gerekiyor. Sigortacıların müşterilerinin yanında olması ve müşterilerin ihtiyacı olan insanlara hizmet verebilmelerini sağlamak için hızlı bir şekilde değişim sürecine girmeleri tavsiye ediliyor. Raporda, sektörün iklim riskinde önemli bir rolü olacağına da dikkat çekiliyor.

Açık sigortayı, açık finansmanın alt kümesi olarak tanımlayan rapora göre açık sigorta; açık uygulama programlama arayüzleri (API'ler) aracılığıyla sigortayla ilgili verilerin ve diğer kişisel bilgilerin farklı organizasyonlar arasında paylaşılması ve yönetilmesi anlamını taşıyor.

Açık sigorta ile tüketiciler verilerini yönetebiliyorken, hangi işletmelerin bu verileri ne amaçla kullanabileceğini de belirleyebiliyor.

Açık sigortanın tüketicilerin daha iyi ürünlere ve fiyatlara erişmesine olanak tanıdığını ifade eden rapor, dünya çapındaki açık sigorta girişimlerine de yer veriyor.

Dünya çapındaki açık sigorta girişimleri

Bazı gelişmekte olan piyasalar, sigorta alımını kolaylaştırarak önemli koruma boşluklarını kapatmak için açık finansman ve açık sigorta standartları oluşturmak konusunda daha agresif bir yaklaşım benimsiyor. Açık sigorta, bazı ülkelerde esas olarak düzenlemeye dayalı bazılarında ise pazara dayalı olarak karşımıza çıkıyor.



İNGİLTERE: Açık Bankacılık rejimi aracılığıyla standart belirleyici olan Birleşik Krallık'taki düzenleyiciler, tüm finansal hizmetlerde genişlemeyi hedefliyor.

ABD: Düzenleyici faaliyetler bugüne kadar sınırlı olsa da, grup sigortası ve iş gücü avantajları pazarı API'lere (Application Programming Interface-Uygulama Programlama Arayüzü) ve açık platformlara giderek daha fazla bağımlı hale getiriyor. Ayrıca sigortacılar, insurtech'ler ile entegre olmakta ve bazı durumlarda insurtech'lere yatırım yapmakta.

AVRUPA BİRLİĞİ: Son AB girişimleri, veriye dayalı inovasyonun ve veri akışlarının önemini kabul etmekte. Komisyon, 2022 ortasına kadar daha geniş veri erişimi girişimlerine dayanan ve bunlarla tam uyum içinde olan yeni bir açık finans çerçevesi için yasa teklifi sunacak.

ÇİN: 2020 yılında Çin Merkez Bankası (PBOC- People's Bank of China), açık bankacılık API'leri için güvenlik, tasarım ve diğer ayrıntıları yayınladı ancak açık sigorta için henüz bir belirlemede bulunulmadı. Finansal otoriteler, açık bankacılık için yeni düzenlemeler ve politikalar planlarken özel sektör sigorta platformları da dâhil olmak üzere açık API'lerin kullanımını sürdürüyor.

MEKSİKA: Açık bankacılığın veri paylaşım ilkelerini tüm finansal hizmet şirketlerine genişleten ilk pazarlardan biri.

HİNDİSTAN: Güçlü ve destekleyici bir düzenleyici çerçeve içerisinde açık bir finans platformu kuruldu.

MALEZYA: Finansal kurumlar için açık veri kullanımına ilişkin kamuya açık danışma belgeleri, belirli ürünler için API spesifikasyonları (Kredi kartları, küçük işletme kredileri ve motorlu taşıt sigortası) ile birlikte yayımlandı.

SİNGAPUR: Singapur Merkez Bankası (MAS- Monetary Authority of Singapore) 2020'nin Aralık ayında açık finans girişimini başlattı. İlk aşama, bankaları ve devlet kurumlarını içeriyor. İkinci aşamada ise sigortacıların ve varlık yöneticilerinin dâhil edilmesi bekleniyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Bugünü ve geleceği şekillendiren 3 mega trend

Bugüne ve geleceğe yön verecek en güçlü trendlere de yer verilen raporda, açık sigorta ve ekosistemlerin, yeni ve müşteri odaklı bir rekabeti oluşturduğu açıklanıyor. Geleneksel sigortacılık yaklaşımının değiştiği belirtilerek, çalışanlarının yetkinlik ve yeteneklerini iyi tanıyan sigorta şirketlerinin daha başarılı olacağı vurgusu yapılıyor.

1 Açık sigorta ve ekosistemler, müşteri odaklı bir rekabetin temeli

Değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerine yanıt olarak içinde olduğumuz dönemi 'ekosistemler çağı' diye tanımlayan rapor, değişen koşullara karşı uyum sağlayan ve ihtiyaçlar değiştikçe kolay bir şekilde ayarlanabilen ürünlere yönelik talebin arttığını vurgulayarak, ekosistemlerin sektörde daha da önemli bir iş modeli haline geleceğini belirtiyor. Sigortacıların, müşterilerin bu ekosisteme katılmasına yönelik çalışmalara başlaması gerektiğini ifade eden araştırmada, başarılı olmak için ekosistem iş modellerinin tepeden güçlü bir liderliğe ve mevcut pazar konumlarına, marka değerine, iş modellerine, yetenek havuzuna ve teknolojik gelişmişlik düzeyine dayalı açık ve yürütülebilir bir ekosistem stratejisine ihtiyacının olduğu vurgulanıyor.

2 İş gücü dönüşümünde insan merkezli, teknoloji destekli yaklaşım

Özellikle COVID-19 pandemisinden sonra sigortacılıktaki geleneksel yaklaşımda değişimin yaşandığına dikkat çeken araştırmaya göre; yeni beceriler, geliştirilmiş yetenekler, daha dinamik ve çevik çalışma yöntemleri, daha yoğun iş birliği kültürü ve daha yaratıcı kaynak sağlama modelleri sayesinde yarının en başarılı sigortacıları, insanların ve teknolojinin gücünü en etkin biçimde birleştirenler olacak. Raporda, çalışanlarının niteliklerini ve yeteneklerini daha iyi tanıyan, yapay zekâ ve modernize edilmiş platformları destekleyen sigorta şirketlerinin daha başarılı olacağı da belirtiliyor.

3 Sürdürülebilirlik; öncülük, yenilik ve bilinçli büyüme için tarihi bir fırsat

COVID-19 pandemisinin doğrudan etkilerinin azaldığını ve iklim değişikliği ile sürdürülebilirlik konularının ön plana çıktığını bildiren araştırmaya göre, ciddi tehditler içeren iklim değişikliği, sigorta şirketleri için aynı zamanda olağanüstü bir büyüme potansiyeli de sunuyor. Araştırma; sektörün, toplumu ve işletmeleri fiziksel risklerden korumanın da ötesinde bir yaklaşımla, daha yeşil bir ekonomiye geçişin öncülüğünü üstlenmesi gerektiğinin altını çiziyor. Önde gelen sigorta şirketlerinin çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) sorunlarının ve fırsatlarının tamamını ele almak için somut adımlar attığı ifade ediliyor.

Axa Sigorta 130 yaşında

Küresel bilgi birikimi, yenilikçi ürün ve hizmetleri, teknoloji ve inovasyon yatırımlarıyla Axa Sigorta, Türkiye'deki 130. yılını kutluyor. Üç farklı yüzyıla yayılan hikâyesiyle Türkiye'nin en köklü şirketlerinden biri olan Axa Sigorta, bağlı bulunduğu Axa Grubu'nun küresel vizyonu ışığında "insanlığın gelişimi adına insanlar için değerli olanı koruma" misyonuyla insanlık ve gezegen için değer yaratmaya devam ediyor.

Axa Sigorta'nın ürün, hizmet ve projeleriyle müşteriler, toplum, ülke ve gezegen için değer yaratmaya devam edeceğini belirten Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken sözlerine şöyle devam etti: "Bu topraklardaki 130 yıldır devam eden hikâyemiz ülkemize duyduğumuz güvenin en önemli simgesi. Nice


Yavuz Ölken

fedakârlıklarla kurulan ülkemizin ve bir ulusun yükselişine tanıklık ettiğimiz bu hikâyede başardıklarımızla da gurur duyuyoruz. Böylesine köklü bir tarihe sahip olmanın getirdiği sorumluluk bilinciyle 130 yıldır olduğu gibi toplumumuzda, ülkemizde ve gezegenimizde değer yaratmak için çalışmaya devam ediyoruz. Axa Grubu olarak, ilham aldığımız küresel ve ortak bir misyon var: İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak. Bu misyon insanların hayata güvenle bakabilmesi için bir çözüm ortağı olma hedefimize güç veriyor. Bu uzun yolculukta bizlere hayallerini, hayatlarını, sevdiklerini emanet edecek kadar güvenen kıymetli müşterilerimize, şirketimizi güçlü kılan acentelerimize ve bu hikâyeyi mümkün kılan çalışanlarımıza gönülden teşekkür ediyoruz. Bundan önce olduğu gibi bundan sonra da yeni başarı hikâyeleriyle Axa Sigorta'yı geleceğe taşımak için çalışmaya devam edeceğiz." Axa Sigorta'nın 130. yılı kapsamında Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan da korumak kavramı çerçevesinde müşterilerine geliştirdikleri ürün ve hizmetlerle tam 130 yıldır değer yarattıklarını ifade etti.

"Düzenlemeler BES'in rekabet gücünü artırıyor"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "13,3 milyon katılımcıya ve 250 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan BES'in (OKS dahil) tüm sektör olarak yukarı yönlü yakaladığı ivme regülasyon tarafında da takdir ve teşvik görüyor. Yeni düzenlemelerle sistemin desteklenmesi de BES'in hem rekabet gücünü hem de esnekliğini artırıyor. Böylece BES; Türkiye ekonomisinin en çok ihtiyacı olan tasarruf tarafında daha da güçleniyor" dedi.

'%30 DEVLET KATKISININ DÜNYADA EŞİ YOK'

Son zamanlarda yapılan düzenlemelerle ilgili bilgi veren Ayhan Sincek, "Devlet katkısının tüm sözleşmelerde yüzde 30'a çıkarılması önemli bir destek oldu. Bu da BES'in rekabet gücünü yükseltti. Dünyada eşi benzeri olmayan bir tasarruf sistemi haline geliyoruz. Bu sayede ülke tasarruflarının artırılmasında BES'de önemli bir rol almış oluyor. Ülkemizde olduğu gibi bireysel emeklilik sistemine devletin sağladığı güçlü katkının dünyada başka bir örneği yok. Bu gelişmelerin tasarruf bilincine de çok önemli etkisi oluyor" açıklamasında bulundu.

'BU YIL DA BES İÇİN ATILIM VE BÜYÜME YILI OLACAK'

Sincek sözlerine şöyle devam etti; "Diğer bir konu 45 yaş üzeri çalışanların talepleri halinde otomatik katılım sistemine dâhil edilebilmesiydi. OKS avantajlarından 45 yaş üstü çalışanların da yararlanmasının önü açıldı, isteyenlere BES'e kolayca katılma imkânı tanındı. BES'in esnekliğini artıran bir yenilik de kurumca belirlenen hallerde ve koşullarda katılımcıya birikim tutarının yüzde 50'sine kadar kısmen ödeme yapılmasına olanak sağlanması oldu. Taslak metne göre değiştirilen bu maddede; konut, evlilik, eğitim gibi hallerden hangilerinin olacağı ve ilgili detayların yönetmelikte belirlenmesi bekleniyor.

Ayrıca BES katılımcılarına birikimleri karşılığında uygun koşullarda krediye erişim imkânı tanınmasının faydalı olacağı düşünülüyor. Kısacası 2022 yılı da BES için atılım ve büyüme yılı olacak. Bu düzenlemelerle sektör değişim, dönüşüm ve gelişim fırsatları yakalarken katılımcısına enflasyonun üzerinde kazandırmaya ve geleceğini güvence altına almaya devam edecek."



Ayhan Sincek



Toplam trafik primi 17 milyar lirayı aştı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2021 yılı dördüncü çeyrek trafik, kasko ve zorunlu koltuk ferdi kaza sigortalarını kapsayan motorlu taşıtlar sigorta istatistiklerini açıkladı. Açıklanan verilere göre, 2021 yılının dördüncü çeyreğinde kasko branşında 14 milyar 229 milyon lira prim üretilirken 1 milyon 375 bin mağdura toplam ödenen tazminat tutarı 9 milyar 597 milyon oldu. Dönem sonunda muallak tarafa bakıldığında ise 235 bin 660 adet muallak dosyaya 3 milyar 195 milyon lira muallak tazminat ayrıldı. Zorunlu trafik sigortasında 2021'in dördüncü çeyreğinde 17 milyar 675 milyon lira prim yazılırken 1 milyar 540 bin kişiye toplam 12 milyar 373 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı. Söz konusu branşta devreden muallak mağdur sayısı 359 bin olurken devreden muallak tazminat toplamı 10 milyar 910 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Zorunlu koltuk ferdi kaza branşının 9 aylık dönemine dair açıklanan verilerine baktığımızda ise 68 milyon 487 bin lira prim yazılırken bin 218 mağdura toplam ödenen tazminat tutarı 28 milyon 774 bin lira oldu.

TOBB-SAİK: Güçlü acente güçlü sektör

TOBB SAİK olarak 2022 sloganlarının "Güçlü acente güçlü sektör" olduğuna dikkat çeken **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, acenteler için çözüme ulaşması gereken en önemli konuları risturn, araç satışlarında devir zeyli, doğrudan tazmin ve komisyon artışının olması şeklinde sıraladı.

TOBB SAİK olarak 2022 sloganlarının "Güçlü acente güçlü sektör" olduğuna dikkat çeken TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, acenteler için çözüme ulaşması gereken en önemli noktaları risturn, araç satışlarında devir zeyli, doğrudan tazmin ve komisyon artışının olması şeklinde sıralayarak bu konuların çözümü için büyük uğraş verdiklerini açıkladı.

'SİGORTA KAPSAMLI HİZMET SUNUŞU İSTER'

Kanunen yetkilendirilen aracılar dışında hiçbir kişi ya da firmanın sigorta satışında rol almaması gerektiğini vurgulayan Yılmaz, "Sigorta çok teknik bir iş. Doğru bilgilendirme, kapsamlı hizmet sunuşu ister. En ufak suistimallere dahi kapalıdır. Pandemi ve Mesafeli Satış Yönetmeliği süreçlerindeki boşluk nedeniyle, dijital satış öne çıkarıldı. Kanunen yetkili kılınmayan firmaların internet siteleri üzerinden sigorta poliçesi satıldı. Bugüne kadar görmediğimiz sayıda sahte poliçe, kredi kartı dolandırıcılığı, sigortalıdan habersiz poliçe iptali gibi olaylarla karşı karşıya geldik. Meclisimiz 2006 yılında Sigortacılık Kanunu'nu yaparken, sigorta aracılarını kayıt altına almayı, aracıların belli niteliklere sahip, eğitimli olmasını, ilgili mercilerce denetim altında tutulmasını öngörmüştür. Sektörümüzün ve vatandaşlarımızın mağdur olmamalarını teminen, Sigortacılık Kanunu'nun getirmiş olduğu bu kazanımdan asla vazgeçmemeliyiz" ifadelerine yer verdi.

'SATIŞ YERİNE HİZMET ODAKLI OLMALIYIZ'

2021 senesinde acenteler olarak sahada yoğun çalışmalar içerisinde olduklarını belirten Yılmaz, "Pandemi döneminde sigortanın çok önemli bir ihtiyaç olduğuna vurgu yaptık. Sigortalılarla yalnızca iş ilişkisi içerisinde olmadık ve bize duydukları güveni boşa çıkarmadık. Cansiparane faaliyetlerimizi sürdürdük. Pandemi sürecinde, sektörün iş kaybı yaşamaması, sigortalının mağdur olmaması için, acenteler olarak canla başla çalıştık. Pandemi de olsa, dolu da olsa, deprem de olsa, sel de olsa, sigortalımızın yanında olduk, olmaya da devam ediyoruz. Pandemi bize bir kez daha gösterdi ki; satış odaklılık yerine hizmet odaklı olmayı ve güven unsurunu ön plana çıkarmayı hedeflemeli, böylelikle de sektörümüzü büyütmeliyiz" açıklamasında bulundu. Pandemi sürecinde müşterilerin satın alma eğiliminin tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de farklılık



gösterdiğinin altını çizen Yılmaz, "İnsanlar, pandeminin tetiklediği kaygı ve korku ortamında, sigorta harcamalarını kısmak istediler. Bizler acente olarak müşterilerimize bu dönemde sigortaya daha çok ihtiyaç duyacaklarını, poliçe iptallerinden kaçınmaları gerektiğini anlattık. Poliçe yenilemelerinin yapılabilmesi için çok çaba gösterdik" dedi.

'PANDEMİDE CİDDİ BİR İŞ KAYBI YAŞAMADIK'

Yılmaz, acente olarak sigortalılarla sadece iş ilişkisi içinde olmadıklarını ifade ederek sözlerine şöyle devam etti: "Bizim müşterilerimizle aynı zamanda gönül bağımız var. Bu kişiler servetlerini, evlerini, sağlıklarını, çocuklarının geleceklerini bizlere emanet ediyor. Milyonlarca liralık fabrikalarını bizim aracılığımızla sigortalatıyor. Burada yapacağımız ufak bir hata, kişilerin tüm birikimlerinin bir anda yok olmasına neden olabilir ama sigortalılar bize güveniyor. Bizler de bu güveni boşa çıkartmamak için, 7/24 sigortalımızın yanında oluyoruz. Pandemi sürecinde de gerek telefon, e-posta ve benzeri yöntemlerle, gerekse ihtiyaç durumunda yanlarına giderek hizmet vermeye devam ettik. Bu çabalarımız neticesinde, çok şükür ciddi bir iş kaybı yaşamadık ancak Anadolu'da, özellikle küçük yerleşim yerlerinde, hem sigorta pazarının oto branşına bağlı olması hem pandemi döneminde dijitalleşme ile yapılan haksız rekabet ve kötü uygulamalardaki artış hem de poliçe fiyatlarındaki düşüş nedeniyle, acente meslektaşlarımız zor günler yaşadı, yaşamaya da devam ediyor."

FARKLI ALANLARDA EĞİTİM VERECEĞİZ

2022 yılında acentelere yönelik kapsamlı bir eğitim projesi geliştirdiklerini kaydeden Yılmaz, "Hazırladığımız bu proje ile acentelerimize hem teknik konularda hem de pazarlama, finans, iletişim ve işletme yönetimi gibi pek çok alanda eğitim vereceğiz. Ayrıca, TARSİM, SBM, Türk Reasürans gibi sektörel paydaşlarımızla elektronik ortamda acentelerimize yönelik çeşitli seminer ve konferanslar gerçekleştireceğiz" şeklinde konuştu.

'DAĞITIM KANALLARIMIZI GÜÇLENDİRELİM'

2021 yılında sektörün sıkıntılarını anlık olarak takip edip, çözüm önerilerini ilgili mercilere ilettiklerini belirten Yılmaz, "SAİK olarak ülkemizin geleceğinden umutluyuz. Bizler, ülkemizin refah ve zenginlik seviyesini artırmak, acentelerimize iş ve aş imkânı oluşturmak için çalışıyoruz. Zor dönemlerden geçiyoruz ancak bunların hepsi geride kalacak. Açıkçası, bu anlamda umudumuzu ve şevkimizi hiç kaybetmedik. Önemli olan bu süreçte birlik ve beraberlik içinde birbirimize destek olmak. Sektör olarak çok daha güzel şeyler başaracağımıza inancımız da tam. 2021 yılında pandeminin etkileri devam ederken yılın sonlarına doğru gerçekleşen döviz kuru artışı bizler için yeni bir süreç başlattı. Bir taraftan ticari işletme olarak gelir-gider dengemizi sağlamaya çalışırken, bir taraftan da sigortalılarımızın hasarda eksik sigortaya maruz kalmamalarını teminen, sigorta bedellerini güncellemek için çaba sarf ettik. Yine 2021 yılında otomotiv ve lojistik sektörü kaynaklı oto yedek parça ve ikame araç temininde güçlükler yaşadık. Bu dönemde, sigortalılarımızın bu alanlarda karşılaştıkları sorunları çözebilmek için yoğun mesai harcadık. Maalesef bu sorular kısmen de olsa 2022 yılına da taşındı. Ülkemiz sigortacılık sektörü, bu süreci de diğer süreçlerdeki gibi yüzünün akıyla atlatacaktır. 2022 yılında, sigorta şirketlerimizden, kurumlarımızdan beklentilerimiz öncelikle acente komisyonlarının yükseltilmesidir. Sonrasında, acenteye alternatif dağıtım kanalı arayışında olunmamasıdır. Geçmişte yanlış poliçe satışından, satış sonrası hizmet sunulmamasından çok çektik. Sektör defalarca denedi. Hepsi kötü sonuçlandı. Hep birlikte, mevcut dağıtım kanallarımızı güçlendirelim, geliştirelim. Hep birlikte iş yapma ve davranış reflekslerimizi geliştirmek zorundayız. Sigorta penetrasyonunu ancak hep birlikte ve koordineli bir biçimde çalışırsak artırabilir, ülkemiz sigorta sektörünü hak ettiği noktaya getirebiliriz. Bu kapsamda, öncelikle sigortalının sektöre olan güvenini, farkındalığını artırmaya, müşteri memnuniyeti ve kaliteli hizmet anlayışını tüm iş süreçlerimizde ön planda tutmaya odaklanmalıyız" şeklinde konuştu.

Magdeburger Sigorta'da Genel Müdür Halil Yolcu

Magdeburger Sigorta'da önemli bir atama gerçekleşti. Magdeburger Sigorta'nın genel müdürlük görevine şirketin Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Halil Yolcu atandı. Magdeburger Sigorta'nın ilk gününden beri şirkette görev alan Dr. Halil Yolcu, "Zafer Uçar'ın önderliğinde şirketimizin kuruluşu ve geldiği nokta bir başarı hikayesidir. Magdeburger Sigorta'nın bu yolculuğunda, yetkin iş gücümüz, güçlü acente ağımız ve yenilikçi anlayışımız ile yaptığımız işin en iyisini yapmaya devam ederek güvenilir sigorta hizmeti vermeyi sürdüreceğiz" açıklamasını yaptı. 1991 yılında girdiği sigortacılık sektöründe elementer, hayat ve bireysel emeklilik sigortaları alanlarında çalışan Dr. Halil Yolcu, 2018 yılında kurulmasından itibaren Magdeburger Sigorta'da görev yapıyor.



Axa Sigorta üst yönetiminde bayrak değişimi

Axa Sigorta'da 2017 yılından bu yanan görevini başarıyla sürdüren Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, 1 Mart 2022 tarihi itibariyle Kurumsal Teknik alanındaki sorumluluklarını hâlihazırda Risk Yönetimi Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapmakta olan Barış Altın'a devrediyor. Kurumsal Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi unvanıyla CEO Yavuz Ölken'e bağlı olarak çalışmalarına devam edecek olan Altın'dan boşalan Risk Yönetimi koltuğuna ise Hayat Emeklilik Operasyon ve Transformasyon Direktörü Selçuk Adıgüzel, Risk Yönetimi Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi; Eray Kangal ise Hasar Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı.



Poliçe sayısında pandeminin etkisi azalıyor

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı, sigorta sektörünün 2021'in üçüncü çeyreğinde ürettiği poliçe sayılarına göre pandemiyle birlikte düşüş yaşayan hastalık-sağlık branşında artış görülüyor. Bu dönemde poliçe üretiminde ana branşlarda %20 oranla en çok artış hastalık-sağlıkta olurken, söz konusu branşı %8,8 artışla trafik sigortası izliyor.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin açıkladığı rakamlara göre 2021'in üçüncü çeyreğinde yazılan poliçe sayısı hayat dışında 52 milyon oldu. Poliçelerin 50 milyonu hayat dışı şirketler tarafından gelirken, geriye kalan 2 milyon poliçe ise hayat ve emeklilik şirketleri tarafından yazıldı. Toplam 50 milyon 920 bin poliçe kesilen 2020 yılının aynı dönemiyle karşılaştırıldığında poliçe üretim sayısında %2,3'lük bir artışın yaşandığı görülüyor. 2019 yılının aynı döneminde hayat dışında yazılan poliçe sayısı 52 milyon seviyesindeyken, 2018'de üretilen poliçe sayısı 48 milyon 810 bin olarak kaydedildi. 2017'de ise bu rakam 45 milyon 390 bin poliçeydi.

ZORUNLU DEPREM SİGORTASI'NDA %4 ARTIŞ

2020'de yaşanan İzmir depremine rağmen büyük bir artış görülmeyen zorunlu deprem sigortası tarafında sadece yüzde 4 artış kaydedildi. 2021'deki üçüncü çeyrek rakamlarına göre 7 milyon 300 bin poliçe üreten zorunlu deprem sigortasında, 2020'nin aynı döneminde 7 milyon poliçe üretilmişti. 2019'un üçüncü çeyreğinde 6 milyon 900 bin olan poliçe sayısı, 2018 yılının aynı döneminde 6 milyon 410 bin olarak gerçekleşti. 2017'de ise üretilen poliçe sayısı 6 milyondu.

YANGINDA DÜŞÜŞ %5

Hayat dışı tarafına bakıldığında 2020'nin üçüncü çeyreğine kıyasla büyük değişimler görülmese de poliçe düşüşü yaşayan branşlar da oldu. Yangın branşı 2021 yılının üçüncü çeyreğinde 5 milyon 300 bin poliçe üreterek yüzde 5 seviyesinde düşüş yaşadı. 2020 yılının aynı döneminde 5 milyon 620 bin poliçe kaydedilirken, bu rakam 2019 yılında 5 milyon 280 bin, 2018 yılında ise 5 milyon 670 bindi. 2017 yılında yangın branşında üretilen poliçe sayısı ise 5 milyon 600 bin seviyesindeydi.

TRAFİK %8,8 ARTIŞLA LİDER

Poliçe üretiminde %8,8 artış ile hastalık-sağlıktan sonra poliçe üretiminde en çok artışı yaşayan branş trafik oldu. 2021'in üçüncü çeyrek döneminde söz konusu branşa 16 milyon 400 bin poliçe yazıldı. 2020 senesinin aynı döneminde 14 milyon 940 bin, 2019'da ise 14 milyon 600 bin poliçe kesilmişti. 2018 senesinde üretilen poliçe sayısı 14 milyon 520 bin seviyesinde olurken, 2017'nin üçüncü çeyreğinde bu rakam 12 milyon 900 bin olarak kaydedilmişti.

COVID ÖNCESİ VERİLERE NE ZAMAN DÖNERİZ?

2021'in üçüncü çeyrek poliçe rakamlarına göre pandemiyle birlikte poliçe üretimi düşen hastalık-sağlıkta geçen yıla oranla artış yaşandığı görülüyor. Toplam 3 milyon 730 bin poliçe üretilen hastalık-sağlık branşında pandemi etkisinin yoğun olarak görüldüğü 2020'nin aynı döneminde yüzde 53 düşüşle 3 milyon poliçe üretilmişti. Pandemi etkisinin görülmediği 2019 yılının aynı döneminde ise bu rakam 4 milyon 540 bindi. Hastalık ve sağlık branşında COVID-19 öncesi verilere dönmemizin ne kadar süreceği merak edilenler arasında yer alıyor. Sağlık branşında, 2021'in üçüncü çeyreğinde 2 milyon 430 bin poliçe yazılırken, 2020'nin aynı döneminde 1 milyon 980 bin poliçe kesilmişti. 2019 yılında ise üretilen poliçe sayısı 2 milyon olarak kayıtlara geçmişti.

Hayat dışı tarafında ise poliçe sayılarında büyük artışlar görülmedi. Hayat dışında branş bazında bakıldığında kaskoda 2021'in 9 aylık döneminde yazılan poliçe sayısı 4 milyon 910 bin oldu. Kasko branşının 2020'nin üçüncü çeyreğinde 4 milyon 540 bin poliçe ürettiği görülürken, branşa 2019'da 4 milyon 140 bin poliçe yazılmıştı. 2018 yılının üçüncü çeyreğinde 4 milyon 120 bin poliçe üretilen kaskoda, 2017 yılında ise 4 milyon 220 bin poliçe kesilmişti.

››› YILLARA GÖRE BRANŞLARIN ÜRETTİĞİ POLİÇE ADETLERİ

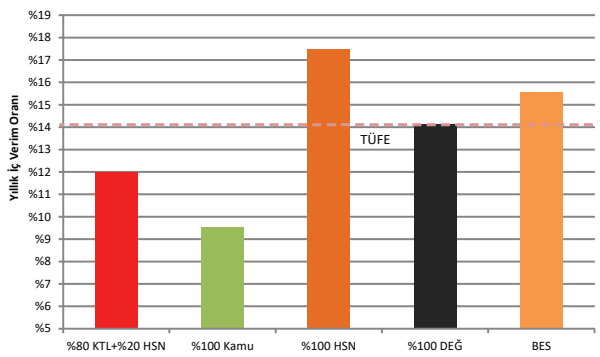
	Hastalık Sağlık	Sağlık	Kasko	DASK	Yangın	Trafik
2021	3 milyon 734 bin	2 Milyon 431 bin	4 Milyon 915 bin	7 Milyon 304 bin	5 Milyon 309 bin	16 Milyon 397 bin
2020	2 milyon 969 bin	1 Milyon 983 bin	4 Milyon 542 bin	6 Milyon 995 bin	5 Milyon 623 bin	14 Milyon 941 bin
2019	4 milyon 544 bin	2 Milyon 59 bin	4 Milyon 136 bin	6 Milyon 894 bin	5 Milyon 278 bin	14 Milyon 606 bin
2018	3 Milyon 714 bin	1 Milyon 651 bin	4 Milyon 122 bin	6 Milyon 407 bin	5 Milyon 665 bin	14 Milyon 521 bin
2017	3 Milyon 239 bin	1 Milyon 260 bin	4 Milyon 217 bin	6 Milyon 36 bin	5 Milyon 606 bin	12 Milyon 889 bin



İÇ VERİM ORANI NEDİR?

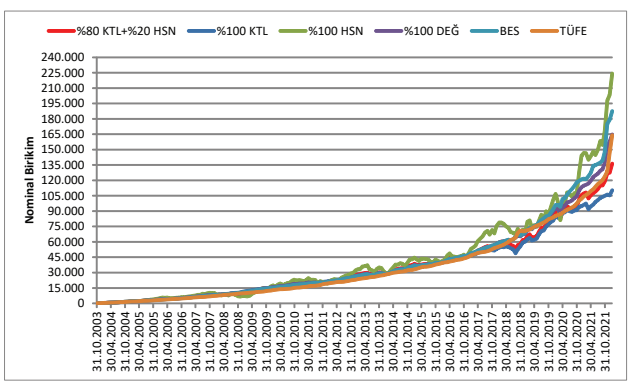
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.1.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



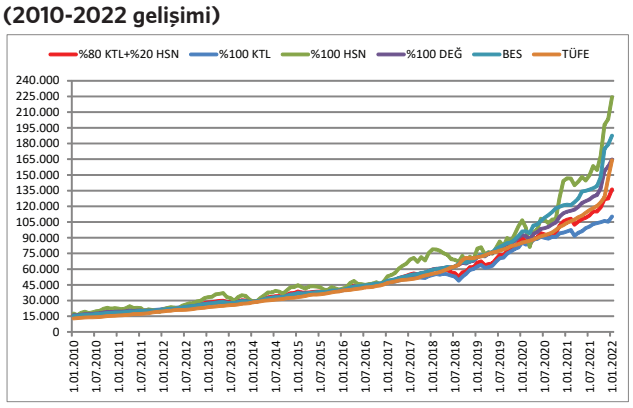
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.1.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %15,55 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %17,46 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.1.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.1.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.1.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 187.465 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 163.944 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.1.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2022 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.

2022 yüksek enflasyon ile başladı

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 sistemindeki 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 sisteminde dâhil 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 sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2022 yılının Ocak ayında %9,89 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %7,84 oranında gerçekleşti. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %4,03 oranında artış gösterdi. Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %4,92 oranında artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının ilk ayında %11,1 oranında artış gösterdi. Bu oran, 2003 yılı başından itibaren hesaplanmaya başlanan Tüketici Fiyat Endeksi'nde Aralık 2021 ayından sonraki en yüksek aylık artış oranı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

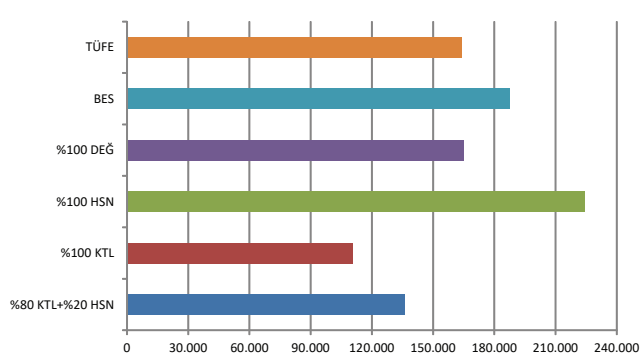
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

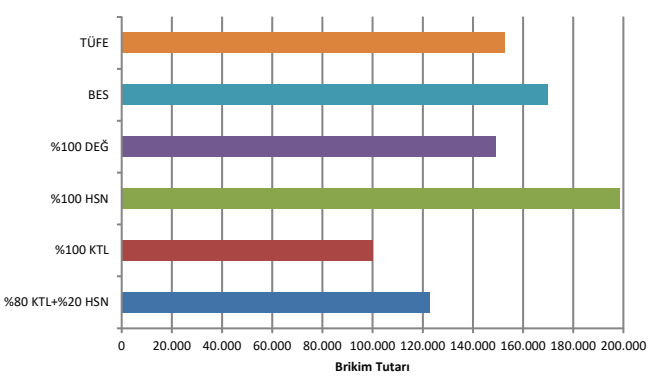
Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.1.2022 tarihinde 187.465 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 745 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.1.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2022 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.1.2022 tarihinde 198.511 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.1.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te fon değişikliği hakkı kullanılmıyor

Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2021 yılsonu itibarıyla açıkladığı veriler incelendiğinde, Türkiye nüfusunun giderek yaşlandığı ve beklenen sağlıklı yaşam süresinin azaldığı görülmekte. TÜİK verilerine göre, 2021 yılında Türkiye nüfusunun %49,9'unu kadınlar, %50,1'ini ise erkekler oluşturmakta. Bu oransal denge, 0-60 yaş arasında korunuyor olsa da, kadınların daha uzun yaşaması sebebiyle, 60 yaş ve üstüne doğru gidildikçe kadın nüfus oranının önemli düzeyde arttığı görülmekte. Örneğin; 70-74 yaş sınıfında erkekler %45 oranında iken, kadınlar %55'lik ağırlığa sahip. 90 ve üstü yaş için ise kadınların oranı %73,2'ye kadar çıkmakta.

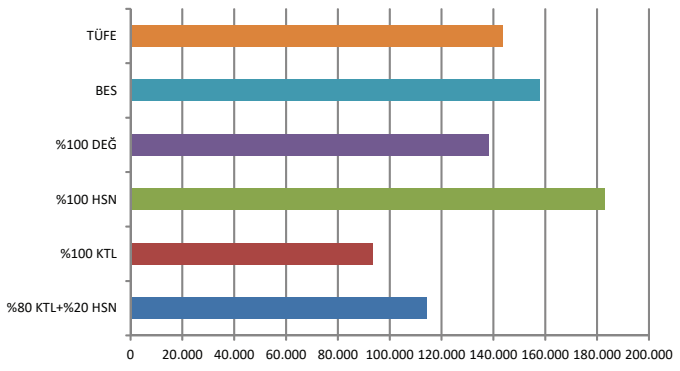
Doğurganlık ve ölümlülük hızlarındaki azalmaya bağlı olarak, ülkemizdeki yaşlı nüfusun arttığı, 2007 yılında 28,3 olan ortanca yaşın 2021 yılsonu itibarıyla 33,1'e yükseldiği görülüyor. TÜİK tarafından yayınlanan hayat tablolarına baktığımızda; 56 yaşındaki bir erkeğin beklenen yaşam ömrünün 23,4 yıl, aynı yaştaki kadının ise 27,5 yıl olduğu görülmekte. BES'ten emekli olanların bu istatistikleri göz önünde bulundurmasında yarar var. Ayrıca doğum anında beklenen yaşam süresinin 2013-2015 döneminde erkeklerde 75,3 yıl iken, 2017-2019 döneminde 75,9 yıla çıktığı, kadınlarda ise 80,7 yıldan 81,3 yıla yükseldiği görülmekte. 2017-2019 dönemi için doğuşta beklenen sağlıklı yaşam sürelerinin ise bir önceki araştırma dönemine göre erkeklerde 0,7 yıl azalarak 59,1 yıl, kadınlarda ise 1,4 yıl azalarak 55,4 yıl olduğu gözlemleniyor. Sonuç olarak, genç ve çalışan nüfus artışının, yaşlı nüfus artışından daha az olması nedeniyle, beklenen yaşam süresi uzarken, beklenen sağlıklı yaşam süresi azalıyor. Bu durumların SGK üzerinde yaratacağı etkiler düşünülerek, kişilerin emeklilik dönemine ilişkin planlarını tekrar gözden geçirmesi ve Bireysel Emeklilik Sistemi gibi uzun vadeli tasarruflara yönelmeleri gerekiyor.

KATILIMCILARIN %90'I DEĞİŞİM HAKKINI KULLANMADI

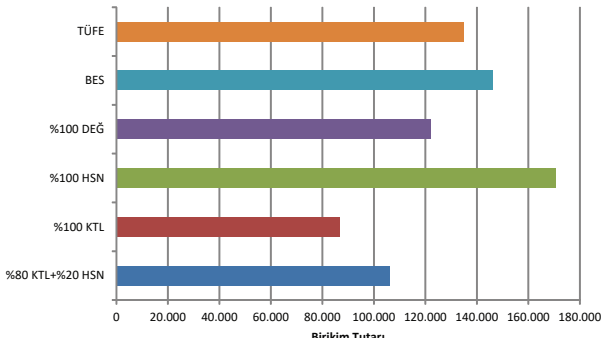
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan fon dağılım değişikliği kullanım oranlarına göre, 2021 yılında gönüllü katılımlı bireysel emeklilik sistemindeki sözleşmelerin %91,8'inde hiç fon dağılım değişiklik işlemi gerçekleştirilmemiş. Sistemin başından itibaren en az bir kere fon dağılım değişikliği yapılan sözleşme oranı ise sadece %20. Diğer bir deyişle bireysel emeklilik sistemindeki katılımcıların %80'i sisteme girerken tercih ettiği fon dağılımını hiç değiştirmemiş. Emeklilik dönemine yönelik orta ve uzun vadeli finansal yatırımlar açısından, birikimlerin reel olarak büyümesi ve emeklilikte makul bir gelir yaratacak düzeye erişmesi için en önemli faktör yatırım getirisi. Buna karşın, finansal piyasalardaki değişimlerden ve fon hareketlerinden faydalanarak makul düzeyde yatırım getirisi elde edilebilmesini teminen yılda on iki kez tanınan fon dağılım değişiklik hakkının katılımcılar tarafından neredeyse hiç kullanılmaması dikkat çekici. 2022 itibarıyla diğer emeklilik şirketlerinin fonlarını seçebilmeye imkân tanıyan BEFAS sisteminin uygulanmaya başladığını düşünürsek, sistemin devamlılığı ve büyüme ivmesini koruması açısından, gerek kamu otoritesinin gerekse emeklilik şirketlerinin fon dağılım değişiklik hakkının kullanılmasına yönelik çalışmalara ağırlık vermesi gerektiği aşikâr. Bu noktada son yıllarda oldukça yaygınlaşan robotik fon öneri sistemlerinden yararlanılabilir.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan fon dağılım değişikliği kullanım oranlarına göre, 2021 yılında gönüllü katılımlı bireysel emeklilik sistemindeki sözleşmelerin %91,8'inde hiç fon değişiklik işlemi gerçekleştirilmemiş. Sistemin başından itibaren en az bir kere fon dağılım değişikliği yapılan sözleşme oranı ise sadece %20.

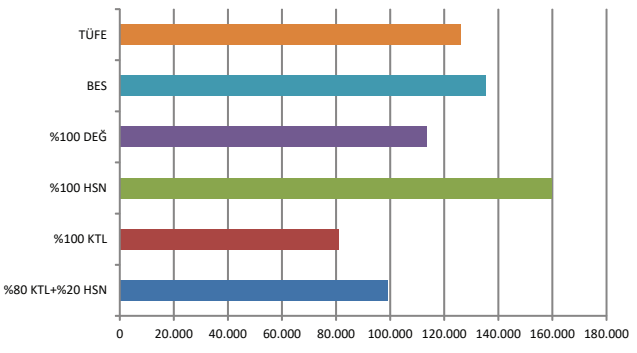
31.01.2006-31.1.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



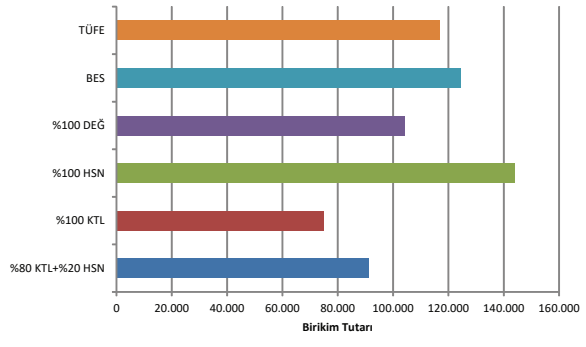
31.01.2007-31.1.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-31.1.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.1.2022 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.

‘Acente sadece ders notlarından oluşan bir kitap değil’

Acentenin her gün öğrenen, ürün eğitiminden sektörel tecrübeye kadar pek çok alanda bilgi ile donatılmış yapılar olduğunu ifade eden **SAB Başkanı Ayhan Çalık**, “Acente sadece ders notlarından oluşan bir kitap değil” dedi. Bilmeyen acentenin yol gösteremeyeceğinden hareketle SAB Acente Atölyesi üzerinde çalıştıklarını ve şirketlerle bir araya geldiklerinde de eğitimin neden çok önemli olduğunu anlattıklarını sözlerine ekledi.

SAB’ın geçtiğimiz sene düzenlenen Seçimli Genel Kurulu’nda çoğunluğun oylarıyla seçilen yeni SAB başkanı Ayhan Çalık; 2022 beklentilerinden, başkanlık bayrağını devraldıktan sonra oluşturulan plan ve hedeflerin ne kadarını gerçekleştirdiklerinden ve sektörde belirledikleri sorunlardan bahsetti.

Ayhan Çalık, 2022 beklentilerini COVID-19, ekonomi ve sigorta başlıkları altında değerlendirdi. “Anlaşılan o ki COVID-19 insanlara bağlanma gücünü arttırırken yerleşme ve vücudu ele geçirme gücü azalmış gibi görünüyor” diyen Çalık, COVID-19’un yılsonuna kadar etkilerinin azalarak kuş gribi ya da domuz gribi gibi gündemden düşeceğini belirtti. Çalık, salgının etkileri kayboldukça dünya ekonomisinin yeniden toparlanmaya başlayacağını, üretim bantlarının sorunsuz dönmesinin global piyasalardaki durağanlığa son vereceğini düşündüğünü aktardı. Çalık, “Dünya piyasalarının düzelme eğilimi üçüncü ve dördüncü çeyrekte ülkemiz ekonomisine de yansıyacaktır” dedi.

Çalık, ülkemizin kötü ekonomisinin etkilerini çok derinden yaşadığını vurgulayarak, “Sigorta sektörü, dumansız baca betimlemesinin perde arkası “dumanı tüten fabrikaların” kâğıt üzerinde teminatlandırılması olduğundandır. Her zaman çarkları dönmeyen, belirsizliği artmış ekonominin sigorta sektörüne yansıması daralan piyasa olmuştur. Bu sebeple ilk, ikinci ve hatta üçüncü çeyrek sektörün tüm paydaşları için sorunlu bir dönem olacaktır. Dördüncü çeyreğin toparlanma dönemi olmasını ümit ediyorum” açıklamasında bulundu.

‘HALA HEDEFLERİMİZE TAM ULAŞMIŞ DEĞİLİZ’

“Başkanlık dönemimizin en önemli hedeflerinden biri sektör olarak birlikte hareket etme kararlılığını göstermekti” diyen Çalık sözlerine şöyle devam etti: “SİAP (Sigorta Acenteleri Platformu) kuruldu. Hatta dokuz dernekle beraber çalıştığımız SİAP, acente hakları konusunda ilk meyvesini verdi. Platform paydaşlarımızla birlikte acentenin haklarının neden önemli olduğunu istatiksel rakamlarla belirledik. Rakamlarla ortaya çıkan gerçeği grafiklere, tablolara döktük. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi’yle ve Sigorta Acenteleri İcra Kurulu’yla da paylaştık. Rapor sektörde çok iyi karşılandı. Raporumuz Türkiye Büyük Millet Meclisimizde vekillerimiz tarafından yapılan sektör sorgusuna yansıdı. Çok uzun zamandır zam



görmeyen iptal iade bedeli arttı. Ama hala hedeflerimize tam ulaşmış değiliz. Acente dağıtım kanalının kaybettiklerinin geri kazanılmasının takipçisi olacağız. SİAP raporu acente komisyonlarının eski seviyelere dönmesi, risturn – kampanya gibi olumsuz, sektörün saygınlığını bozan uygulamalara son verilmesi çağrısını yaptı. Hem platform olarak hem de SAB olarak takipçisi olacağız. Bu taleplerimiz karşılanmadığı takdirde eylemlere varasıya tüm haklarımızı kullanmamız gerektiğini de platform içinde konuşuyoruz.”

Üniversite protokollerini de gözden geçirdiklerini belirten Çalık, şu an altyapı hazırlığını yaptıkları fiziki – online hibrit bir SAB Acente Atölyesi programı olduğunu ve çok yakın bir zamanda hayata geçirmek istediklerini dile getirdi.

‘ENERJİMİZİ ACENTE SORUNLARINA VERECEĞİZ’

Sigorta sektörüne bugüne kadar hak ettiği değer verilmediğini ve hizmet kalitesi, ürün çeşitliliği, teşvik gibi pek çok sorunun var olduğunu söyleyen Ayhan Çalık, SAB için en önemli sorun başlığının dağıtım kanalı sorunları olduğunu ifade etti. Çalık, “Biz sigorta sektörü derneğiyiz. Ama özünde “acente meslek örgütü” derneğiyiz. Tabii öncelemek zorunda olduğumuz acente sorunları. Bu sebepledir ki enerjimizi acente sorunlarına vereceğiz. Giderlerinin azaltılması ve acente bilgi ve yetkinliğinin yükseltilmesi de önceliklerimiz arasında” dedi. Acente giderlerinin azaltılması için birden fazla parametreyi aynı anda devreye almak gerektiğini belirten Çalık, “Eskiden şirketler poliçe kâğıdını kurumsallık arayışları gereği acenteye basılı olarak gönderirlerdi. Zaman içinde A4 kâğıdı maliyetleri acenteye devredildi. Artık göndermiyorlar. Bir dönem acentelere bilgisayar gönderen sigorta şirketleri şimdilerde acentelerin bilişim alt yapısına destek dahi olmuyor. Hatta çeşitli gerekçelerle şirketler yılbaşı promosyonlarından vazgeçti. Acenteler ruhsat kabından ajandasına, kaleminden takvimine promosyonu da üstlenmiş durumda. Reklam için geçmişte acentelerini kullanan şirketler şimdilerde spor kulübü avcılığına başladı. Acente için cebinde akrep taşıyan şirket yetkilileri bol sıfırlı rakamlarla sporu destekliyor. Bu ülkenin her alanda her türlü desteğe ihtiyacı var. Ve tabi ki ülkemiz için ne yapılsa azdır. Spor da desteklenmeli, başka alanlar da. Ama sektörün halen yarısını finanse eden acente de desteklenmeli. Unutmayalım ki “güçlü acente güçlü sigorta sektörü” demektir. Şirketler yaptıklarını, yapacaklarını acentelerden kısarak yapmamalı. Biz SAB Derneği olarak bu konuları önceledik. Maliyet için dernek içinde yapabileceğimiz şeyler var. Yapıyoruz. Şirketlerden talep edeceğimiz şeyler var. Talep edeceğiz” açıklamasında bulundu.

‘BİLMEYEN ACENTE YOL GÖSTEREMEZ’

“Eğitim ise apayrı bir sorun. Artık levha kaydı olan Acentelerin tamamı “yetkin” olarak görülüyor. Acente sadece ders notlarından oluşan bir kitap değil” diyen Çalık, acentenin her gün öğrenen, ürün eğitiminden sektörel tecrübeye kadar pek çok alanda bilgi ile donatılmış yapılar olduğunu vurguladı. Çalık sözlerini şöyle sonlandırdı: “Eğitim o kadar ihmal edildi ki; sizin şu ürünü kullanmak istiyorum dediğinizde “ Bizde böyle bir ürün mü varmış? “ diyen acente temsilcileri var. Acentelere ise şirketler eğitim özelinde iki bakış açısıyla bakıyor: Bir “Zaten acentedir bilir.” İki “Çoklu şirket acentesine neden eğitim yatırımı yapayım.” Bu iki bakış açısı sektörün kalitesini düşüren bakış açısı. Acilen kurtulmamız lazım. Sigorta sektörü, güvenle ayakta durur. Bilmeyen acente yol gösteremez. Bilmenin de iki yolu vardır: Ya öncesinden edinilen tecrübelerden faydalanırsınız ya da bedel ödeyerek tecrübe edinirsiniz. Sigortalıya tecrübe için ödetilen her bedel sektörün güvenirliğini zedeler. Acentenin ödemesi ise hiç istemediğimiz bir durum. Bu sebepledir ki SAB Acente Atölyesi üzerinde çalışıyoruz. Her şirketle bir araya geldiğimizde de eğitimin neden önemli olduğunu anlatıyoruz. Son zamanlarda hangi sigorta şirketinin acentesi olduğuna bakmaksızın akademi adlarıyla eğitim programları tertipleyen sigorta şirketleri var. Hepsine meslektaşlarım adına teşekkür ediyorum.”

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılıkta Temel Performans Göstergeleri (Online)

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılıkta Temel Performans Göstergeleri (Online) eğitimi 14 ve 15 Mart tarihlerinde Can Demirağ ve Fergül Guyard tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcıların şirket değerlendirmeleri veya bundan bağımsız şekilde şirket finansalları hakkında bilgi edinmeleri amaçlanıyor. Katılımcılar etkili karşılaştırma ölçütlerini öğrenecek ve buna bağlı olarak hedeflendirmeleri daha stratejik biçimde belirleyebilecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Erken kayıtta indirim fırsatı online eğitimler için devam ediyor

Online olarak sunulan eğitimler için, 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanmaya devam ediyor. Ayrıca, erken kayıt indirimine ilave olarak, toplu kayıtlarda katılımcı sayısına bağlı olarak %10 ile %35 arasında değişen oranlarda özel indirim fırsatları da sunuluyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Oto Dışı Sigortalarda Kapsam Analizi ve Tazminat Hesaplaması (Online)

Oto Dışı Sigortalarda Kapsam Analizi ve Tazminat Hesaplaması (Online) eğitimi 29 ve 30 Mart tarihlerinde Engin Özaydın tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim sonunda katılımcıların oto dışı sigorta hasarında, hasarın teminat kapsamında olup olmadığını gerekçeleri ile belirleyecek bilgi ve donanıma sahip olmaları amaçlanıyor. Bununla birlikte katılımcılar, edindikleri bilgiler doğrultusunda hasar ve tazminat sürecini analiz edebilecekler. Eğitime katılanların tazminat hesaplamasına etki eden unsurlar ve uygulama yöntemlerini öğrenmeleri ve farklı sigorta branşlarında yaşanmış hasar örnekleri üzerinden uygulama yaparak tazminat hesaplarını yapabilir bilgi ve deneyimi kazanmaları hedefleniyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması başladı

TSEV tarafından bu yıl beşinci kez düzenlenecek olan ve Türkiye Sigorta Birliği ana sponsorluğunda gerçekleşecek yarışmada "sigorta"yı anlatan en güzel kareler ödüllendirilecek.
Yarışmaya katılacak fotoğrafların 'Sigorta nedir?' gibi doğrudan veya 'Neden sigorta yaparız?' gibi dolaylı yoldan sigorta konusunu anlatmaları beklenmektedir.
Seçici kurul tarafından seçilerek ödüllendirilecek olan 3 fotoğraf, yine seçici kurul tarafından beğenilen ve sergileme ödülü kazanan 30 fotoğrafla birlikte, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla her yıl mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası'nda online olarak sergilenecek. Para ödülünün yanında seçilen tüm fotoğraf sahiplerine ayrıca 1 yıllık ferdi kaza sigortası da hediye edilecek.
Son başvuru tarihi 10 Mayıs Salı saat 23:59 olan yarışma ile ilgili detaylı bilgi için kadrajimdasigorta.com adresini ziyaret edebilirsiniz.



Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Mart ayında 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 MART AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hayat Sigortaları Mevzuatı	1-2-3-4 Mart	Av. Bayram Battal
Reasürans Muhasebesi	3-4 Mart	Nihat Tavşanlı
Nakliyat Sigortaları Hasar Örneklemeleri ve Yargıtay Kararları	8-9 Mart	Ali Akşener
Enneagram - Kendini ve Ekibini Tanı	10-11 Mart	Çetin Kolukısa
Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılıkta Temel Performans Göstergeleri	14-15 Mart	Can Demirağ - Fergül Guyard
Duygusal Zeka ve Dayanıklılık	18 Mart	Funda Sezgin Tokgöz
İnşaat All Risks / Montaj Sigortaları, Sorumluluk Doğuran Hasarlar ve Bağlı Kar Kayıpları	21-22 Mart	Aşkın Özer
İletişim: Konuşarak ve Dinleyerek Açılan Kapılar	23 Mart	Fatih Sarıkan
Sağlık Sigortaları Terminolojisi ve Ürün Yönetimi	23-24 Mart	Dr. Kaspar Zakaryan
Hasar Denetim ve Hasar Lojistik Departmanı Kuruluşu ve Yönetimi	24-25 Mart	Menekşe Uçaroğlu
Y & Z,Milenyum, Nesiller Arası Etkin Çalışma	28-29 Mart	Nilgün Yüksel
Oto Dışı Sigortalarda Kapsam Analizi ve Tazminat Hesaplaması	29-30 Mart	Engin Özaydın

İleri düzey eğitim programları Mart ayında başlıyor

Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile ilgili alanda asgari beş yıl tecrübeli çalışanların uygulama ağırlıklı, ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri, "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları" (İSEP) düzenleniyor.
Her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam beş branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitim programı.
Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile inceleniyor.
Dersler hafta içi iki akşam ve aralıklı hafta sonu olarak planlanıyor. Programdan mezun olabilmek için proje hazırlanarak sunulmaktadır.
Bu yıl da online olarak düzenlenecek İleri Düzey Sorumluluk Sigortası branş programı 14 Mart'ta, İleri Düzey Reasürans branşı 15 Mart'ta ve İleri Düzey Kaza Sigortası branşı 29 Mart'ta başlamak üzere planlanmıştır.
Detaylı bilgi için https://www.tsev.org.tr/sayfa/ileri-duzey-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş " eğitim programı 5 Nisan'da 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. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabilmektedir. Nisan ayı programı için son başvuru 1 Nisan.

Hasar Denetim ve Hasar Lojistik Departmanı Kuruluşu ve Yönetimi (Online)

Hasar Denetim ve Hasar Lojistik Departmanı Kuruluşu ve Yönetimi (Online) eğitimi 24 ve 25 Mart tarihlerinde Menekşe Uçaroğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Hasar departmanları sigorta şirketlerinin gider kapısı olduğu için denetlenmeleri ve destek birimlerle güçlendirilmeleri karlılık açısından büyük önem arz ediyor. Eğitimde katılımcılarla hasar yönetiminin temel dinamikleri paylaşılacak.
Eğitime sigorta şirketlerinin başta hasar departmanı çalışanları olmak üzere, hasar denetim, hasar lojistik, teknik ve iç denetim departmanlarında görevli yönetici adayları ve yöneticiler katılabilir.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sözleşme öncesi bilgilendirmede değişiklik ihtiyacı

Aydınlatma (sözleşme öncesi bilgilendirme) yükümlülüğü sigortacılıkta en çok tartışılan konulardan biri. Her ne kadar Türk Ticaret Kanunu aydınlatma yükümlülüğü maddelerinde sigorta yaptırana sadece 14 günlük itiraz hakkı verilse de, sigortalıyı yanlış bilgilendirmenin irade bozukluğuna neden olması nedeniyle Borçlar Kanunu'nda itiraz süresi 365 gün olarak görülüyor. Duraksamalara son vermek için yasal kurallarda değişiklik ihtiyacı bulunuyor.

"Sigortacının sözleşme öncesi sigorta ettiren adayını bilgilendirme yükümlülüğü" tüketicilerin korunması düşüncesinin sigorta hukukundaki temel yansımalarından biridir. Ancak tüketici mevzuatından farklı olarak sigorta mevzuatı yalnızca tüketiciler hakkında değil, sigorta yaptıran herkes hakkında düzenleme getirmektedir. Bu yönüyle sigorta mevzuatı tüketici mevzuatından daha geniş bir uygulama alanına sahiptir.

Sigortacının sigorta yaptırmak isteyen sigorta ettiren adayını bilgilendirme yükümlülüğü Türk Ticaret Kanunu (TTK) m. 1423'te (her nedense "aydınlatma" deyimi kullanılarak) aşağıdaki gibi düzenlemiştir:

b) Aydınlatma yükümlülüğü

MADDE 1423- (1) Sigortacı ve acentesi, sigorta sözleşmesinin kurulmasından önce, gerekli inceleme süresi de tanınmak şartıyla kurulacak sigorta sözleşmesine ilişkin tüm bilgileri, sigortalının haklarını, sigortalının özel olarak dikkat etmesi gereken hükümleri, gelişmelere bağlı bildirim yükümlülüklerini sigorta ettirene yazılı olarak bildirir. (…..)

(2) Aydınlatma açıklamasının verilmemesi hâlinde, sigorta ettiren, sözleşmenin yapılmasına ondört gün içinde itiraz etmemişse, sözleşme poliçede yazılı şartlarla yapılmış olur. Aydınlatma açıklamasının verildiğinin ispatı sigortacıya aittir.

(3) Hazine Müsteşarlığı, çeşitli ülkelerin ve özellikle Avrupa Birliğinin düzenlemelerini dikkate alarak, tüketiciyi aydınlatma açıklamasının şeklini ve içeriğini belirler.

Bu yasal düzenleme fazla ayrıntı içermemektedir. Ayrıntılar kısaca "Bilgilendirme Yönetmeliği" olarak bilinen "Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik"te yer almaktadır.

Yönetmelik uyarınca (m.5, 7, 8 ve 9)

- Bilgilendirme sigorta ettirene ve sigorta sözleşmesine taraf olmak isteyen kişilere yapılacaktır.
- .. Bilgilendirmenin yazılı olarak yapılması esastır. Bilgilendirmenin yazılı yapılması halinde "bilgilendirme metni" iki nüsha olarak düzenlenecek ve sigorta ettirene imza karşılığı verilecektir. Sigortacı bir nüshayı saklayacaktır.
- Tarafların fiziki olarak karşı karşıya gelmelerinin söz konusu olmadığı hallerde (veya işin niteliği öyle gerektirmekteyse) bilgilendirme kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla da yapılabilir. "Kalıcı veri saklayıcısı" bilginin kaydedilmesini, değiştirilmeden kopyalanmasını sağlayan ve bilgiye ulaşmaya olanak veren SMS, e-posta, Internet, disk, CD, DVD, hafıza kartı gibi araç ve ortamları ve Sigorta Bilgi Merkezi veya e-Devlet üzerinden kurulacak yapıları ifade etmektedir. Kalıcı veri saklayıcısı ile bilgilendirme halinde sigortacı bilgilendirme metnini kayıt altına almakla yükümlüdür.
- Bilgilendirmenin "çağrı merkezi" üzerinden veya "telefon" aracılığıyla yapılması da mümkündür. Ancak görüşmenin kayıt altına alınmış olması şarttır.
- Sigortacı, sigorta ettirene teknik konulardan yardımcı olmak, yapılacak sigorta işleminin özellikleri, sigorta teminatı ve sigortanın işleyişi hakkında her türlü bilgiyi sağlamak ve onu yanıltıcı davranışlardan kaçınmak zorundadır.
- Sigortacı bilgilendirme yaptığını kanıtlama yükü altındadır.
- Bilgilendirme asgari olarak şunları kapsayacaktır: Sigortacı ile acenteye ilişkin unvan ve iletişim bilgileri, akdedilecek sözleşmeye ilişkin genel uyarılar, verilen teminatlar, teminat dışında kalan hususlar ve ek anlaşma ile teminata dahil ettirilebilecek hususlar, özel hükümler ve klozlar, tazminata ilişkin genel bilgiler ile tazminat ödeme kurallarını, şikâyet ve bilgi talepleri ile tahkim üyeliğine ilişkin bilgiler, kamu otoritesi tarafından talep edilecek diğer bilgi ve belgeler.
- Sigorta sözleşmesinin kurulması sırasında bilgilendirme yükümlülüğü gereği gibi yerine getirilmemiş ve bu durum sigorta ettirenin kararına etkili olmuş ise sigorta ettiren sigorta sözleşmesini feshedebileceği gibi, varsa uğradığı zararın tazminini de talep edebilir.

TTK ile Bilgilendirme Yönetmeliği arasında önemli farklar vardır. Şöyle ki:

- TTK, bilgilendirme yükümlülüğü kapsamında "kurulacak sözleşmeye ilişkin tüm bilgilerin" aktarılması gerektiğini hükme bağlarken Bilgilendirme Yönetmeliği sınırlı (asgari) bir kapsamla yetinmiştir. Kanımızca sigortacı yasada tanımlanan "tüm bilgileri aktarma" yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılabilmek için (yapılacak sigorta sözleşmesine ilişkin bulunan) sigorta genel ve özel şartlarını sigorta ettiren adayına vermiş olmalıdır.
- TTK bilgilendirmenin "yazılı" yapılmasını şart koşmuş olmakla birlikte, Yönetmelik bazı hallerde) sözlü olarak ve kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla bilgilendirme yapılmasına izin vermektedir.
- Fikrimizce TTK 1423(3)'te ilgili kamu otoritesine "bilgilendirmenin şekil ve içeriğini" (Avrupa Birliği düzenlemelerini dikkate alarak) belirleme yetkisi tanınmış olması aynı maddenin ilk fıkrasıyla "çok açık çelişki" içindedir. TTK 1423(1) şekil konusunda "yazılı olarak bilgilendirme yapılmasını" ve içerik konusunda da "yapılacak sözleşmeyle ilgili tüm bilgilerin (kısaca her hususun) bildirilmesini" zorunlu kılarak açık bir düzenleme getirmiştir. İlk fıkradaki yasal zorunluluğun üçüncü fıkrada kamu otoritesinin takdirine bağlı olarak gevşetilebilmesi tutarlı görünmemektedir.
- TTK, bilgilendirme yükümlülüğüne aykırı davranan sigortacının tazminat ödemekle yükümlü olacağı konusunda hüküm içermediği halde, Yönetmelik sigorta ettirenin tazminat isteyebileceğini açıkça belirtmiştir: TTK yalnızca, bilgilendirme yapılmaması durumunda sigorta ettirenin 14 gün içinde sözleşmenin kurulmasına itiraz edebileceğini öngörmektedir. Yönetmelik ise (bilgilendirme yapılmamasının kararını etkilemiş bulunması olasılığında) sigorta ettirenin sözleşmeyi feshedebileceğini hükme bağlamıştır. Kanımızca tazminat yükümlülüğünün (hukuksal sorumluluğun) Bilgilendirme Yönetmeliği'nde öngörülmesi geçersizdir. Yönetmelik sorumluluk hakkında (kurucu) düzenleme getiremez. Bu gibi bir düzenleme ancak kanun ile (yasama organı eliyle) yapılabilir. Ancak bu noktada belirtmemiz gerekir ki, bilgilendirme yükümlülüğünün ihlâli halinde sigortacının (bu ihlalin yol açtığı zararlardan) sorumluluğu yasal temele sahiptir.

1- Uygulamada ortaya çıkan bazı önemli sorunlar ve bunların mevcut düzenleme uyarınca nasıl çözümlenmesi gerektiği

TTK 1423(2) ikili bir ayrım içermekte ve sigorta ettirenin bilgilendirme yapılmaması halinde sözleşmenin yapılmasına 14 gün içinde itiraz edebileceğini; eğer etmezse sözleşmenin poliçede yazılı olan koşullarla yapılmış sayılacağını hükme bağlamaktadır. Yasanın bu elma ile armudu toplama anlamına gelen düzenlemesi uygulamada ve öğretide birçok duraksamaya, farklı yorumlara neden olmuştur.

a) Sigorta ettirenin (TTK'daki deyimle) "sözleşmenin yapılmasına ondört gün içinde itiraz etmesi"

TTK "bilgilendirme yapılmaması" halinde sigorta ettirenin 14 gün içinde sözleşmenin yapılmasına itiraz edebileceğini öngörmekte ise de, bu itiraz hakkı yalnızca bilgilendirmenin "hiç" yapılmaması halinde değil, eksik veya yanlış bilgilendirme halinde de mevcut sayılmalıdır.

Sigorta ettiren itiraz hakkını kullandığı takdirde hangi sonucun meydana geleceği ve itiraz süresinin



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SİGORTA ETTİRENİN EKSİKLİĞİ 14 GÜN İÇİNDE FARK ETMESİ DAHA ÖNCE DE ALTINI ÇİZDİĞİMİZ GİBİ UZAK BİR OLASILIKTIR. NİTEKİM UYGULAMADA BU GİBİ BİR DURUM İLE ÇOK ENDER OLARAK KARŞILAŞILIR. BUNA RAĞMEN SİGORTA ETTİRENİN İRADE BOZUKLUĞUNUN SÜRESİ İÇİNDE İTİRAZ ETMEMİŞ OLMASI SEBEBİYLE HİÇBİR SONUCA YOL AÇMAYACAĞINI VE BUNDAN SİGORTACININ YARAR SAĞLAYACAĞINI KABUL ETMEK UYGUN BİR ÇÖZÜM DEĞİLDİR.

ne zaman işlemeye başlayacağı kanunda belirtilmemiştir. Bu hususta farklı yorumlar yapılabilir. Ancak, uygulamada sigorta ettirenler tarafından itiraz hakkının kullanıldığına hemen hemen hiç rastlanmamaktadır. Dolayısıyla yargının "itirazın sonucunun ne olacağına ilişkin" yerleşmiş bir içtihadı da saptanmamaktadır. Bu nedenle uygulamada kendine hiç yer bulmamış olan "sözleşmenin yapılmasına itiraz etme" olasılığı üzerinde fazla durmayacak ve yalnızca şunları belirteceğiz:

- İtiraz anına kadar sigorta sözleşmesinin geçerli olacağı, ancak itiraz hakkı kullanılınca geriye etkili olarak son bulacağı kabul edilmelidir. (itiraz bozucu şartına bağlı geçersizlik)
- İtiraz sözleşmenin bütününe yönelik olmak zorunda sayılmamalı; bir veya birkaç hükme itiraz da mümkün görülmelidir. (Ancak sigortacı itiraz edilen hükümlerin çıkarılmasını veya sigorta ettirenin istediği şekilde değiştirilmesini kabul etmezse (karşı itiraz) ne olacağı da değerlendirilmelidir).
- Bilgilendirmenin "hiç" yapılmadığı hallerde, sigorta ettirenin buna rağmen sigorta sözleşmesini kurmaya razı olması, kural olarak itiraz hakkından vaz geçme" şeklinde değerlendirilmemelidir.
- İtiraz süresinin en geç poliçenin verilmesi anında başlaması uygun olabilir.
- İtiraz anına kadar meydana gelen zararlar sigortacının sorumluluğunda sayılmalıdır.

b) Sigorta ettirenin sözleşmenin yapılmasına süresi içinde itiraz etmemesi

Ezici çoğunlukla (belki de istisnasız her zaman) söz konusu olan durum sigorta ettirenin bilgilendirme yükümlülüğü ihlâl edilmiş olmasına rağmen, yasada öngörülen süre içinde sözleşmenin yapılmasına herhangi bir itirazda bulunmamasıdır.

TTK 1423(2) "14 gün içinde sigorta ettiren tarafından sözleşmenin yapılmasına itiraz edilmezse, sigorta sözleşmesinin poliçede yazılı koşullarla yapılmış sayılacağı" hükmünü içermektedir. Günümüzde tartışma en fazla bu sonucun bilgilendirme yapılmaması olasılığında meydana gelecek yegâne sonuç olup olmadığı (özellikle, sigorta ettirenin süresi içinde itirazda bulunmaması halinde sigortacı tarafından bilgilendirmenin gereği gibi yapılmamış olmasından kaynaklanan zararların tazminini isteme hakkının ortadan kalkmış olup olmayacağı) konusunda ortaya çıkmıştır.

Yargı bu konuda değişik kararlar vermiştir. Fakat son zamanlarda daha ağırlıklı olarak yerleştiği anlaşılan içtihat sigorta ettirenin itiraz olanağını kullanmamış olması olasılığında tazminat isteme hakkını yitireceği yönündedir.

Bu çözümün temelinde şu düşünce yatmaktadır: Sigorta ettiren, bilgilendirme yapılmaması halinde 14 gün içinde itiraz etmediği zaman sigorta sözleşmesi TTK 1423(2) uyarınca "poliçede yazılı olan şartlarla yapılmış olacağına" (daha doğrusu "yapılmış sayılacağına") göre, sigorta ettiren sözleşmenin kurulması sonrasında kendisine ulaştırılan poliçeyi incelemeli ve varsa itirazlarını bildirmelidir. Bunu yapmazsa, bilgilendirme yükümlülüğüne aykırılık "düzelmiş" olur. Poliçeyi okumayan ve itiraz etmeyen sigorta ettirenin "ihmalinin sonuçlarına katlanması" gerekir.

TTK 1423 çerçevesinde, bilgilendirme yükümlülüğünün ihlali durumunda meydana gelecek sonuca ilişkin güncel düşüncelerimiz aşağıda sunulmuştur:

- Sigorta poliçesi sigorta sözleşmesinin yapıldığını ve koşullarını kanıtlamaya yöneliktir.
- TTK 1424(1) uyarınca sigorta poliçesi sözleşme yapıldıktan sonra sigortacı tarafından düzenlenir ve 24 saat içinde sigorta ettirene verilir.
- Kanımızca sigorta ettirenin kendisine ulaştırılan poliçeyi incelememesi (ve itiraz etmemesi) sigortacının bilgilendirme yükümlülüğüne aykırı davranmasına bağlı sonuçları kural olarak ortadan kaldırmaz (aykırılığı düzeltici etki yaratmaz).
- Sigorta ettirenin ispat aracı olan poliçeyi inceleme gibi bir yükümlülüğü yoktur.
- Tersine sigortacının bir taraftan tam ve doğru bilgilendirme yapmış olma, diğer taraftan da poliçeyi tarafların kurduğu sözleşmeye uygun şekilde düzenleyip verme yükümlülüğü söz konusudur. Nitekim TTK 1425(2) sigortacının yapılan anlaşmadan farklı içerikte poliçe düzenlemesini yasaklamakta ve bu gibi bir durumda anlaşmadan "geçersiz" olacağını öngörmektedir.
- Sigortacı bilgilendirmeyi eksik veya yanlış yapmış ve sigorta ettiren, eksik veya yanlış bildirilen husus hakkında bilgi sahibi olsa idi hiç yapmayacak veya farklı içerikte yapacak olduğu bir sözleşmeye razı olmuşsa, irade bozukluğu söz konusudur. Borçlar hukuku öğretisi bilgilendirme (aydınlatma) yükümlülüğüne aykırı davranılarak kasten eksik veya yanlış bilgi verilmesi halini "aldatma" (TBK m. 36) kapsamında değerlendirmektedir.
- Sigorta ettirenin eksikliği (veya yanlışlığı) 14 gün içinde fark etmesi daha önce de altını çizdiğimiz gibi uzak bir olasılıktır. Nitekim uygulamada bu gibi bir durum ile çok ender olarak karşılaşılır. (Sigorta ettiren çoğu halde yanıltıldığını -rizikonun yanıltılmış olduğu hususla bağlantılı biçimde gerçekleşmesi üzerine- anlayacaktır). Buna rağmen sigorta ettirenin (sigortacının sorumlu olduğu) irade bozukluğunun süresi içinde itiraz etmemiş olması sebebiyle hiçbir sonuca yol açmayacağını ve bundan sigortacının yarar sağlayacağını kabul etmek uygun bir çözüm değildir.
- Türk Borçlar Kanunu'nun irade bozukluğu hakkındaki düzenlemesi uyarınca sigorta ettiren yanıltıldığını öğrendiği andan başlayarak bir yıl içinde sözleşme ile bağlı olmadığını bildirme hakkına sahiptir (TBK m.39). Kaldı ki, yanıltılma (aldatılma) halinde uğradığı zararı isteme olanağı da saklıdır. TTK 1423(2)'nin TBK'ndaki 365 günlük (bir yıllık) süreyi (sigorta ettirenin yanıltıldığını henüz anlamamış olduğu haller de dahil olmak üzere) 14 güne indirmiş sayılması ise doğru bir düzenleme olarak nitelenemez.
- Bilgilendirmenin gereği gibi yapılmaması sebebiyle zarara uğramak ile sözleşmeyi (itiraz etmeyerek) belirli bir içerikte kurmuş sayılmak farklı şeylerdir. Ancak, şu hususu tartışmak gerekebilir: Acaba sigorta ettiren kendisine verilen poliçeyi inceleyerek farkına varabileceği bilgilendirme eksiklikleri (veya hataları) nedeniyle sözleşmenin yapılmasına itiraz olanağından yararlansa idi bilgilendirme yapılmamasının yol açtığı zarara uğramaktan tamamen veya kısmen kurtulabilir miydi? Bu soruya verilecek yanıt olumlu ise, acaba bu hal TBK m.52 fk.1 anlamında zararın doğmasında veya artmasında etkili olan bir davranış (karşı kusur) olarak nitelenebilir mi? Eğer nitelenebilirse, yargıç takdirine göre somut durumda sigortacıya yüklenebilecek tazminatı indirebilecek veya kaldırabilecektir.
- Yukarıda sigorta ettirenin poliçeyi incelemek gibi bir yükümlülüğünün olmadığını belirtmiş idik. Bu sebeple sigorta ettirenin hak yitirmesine en az yol açacak biçimde yorum yapmak doğru olacaktır. Bununla birlikte, tüketici olmayan ve uzak görüşlü (basiretli) davranmak yükümlülüğü altında bulunan sigorta ettirenler (tacirler) için sigortacının ödeyeceği tazminattan indirim gündeme gelebilir. Özellikle tüketici olmayanlar için bu kapıyı tamamen kapatmamak uygun görülebilir.
- Bilgilendirme yükümlülüğü kapsamındaki (sigorta ettirene eksik veya yanlış bildirilen) her husus zarara neden olmaz. Yalnızca sigorta ettirenin kararını etkileyebilecek nitelikteki bilgiler zarara yol açmaya elverişlidir. Bunlar sigortacının kimliği, sigortacıya düşen edimin esaslı noktaları ve vergiler de dahil toplam prim gibi hususlardır. Sigorta ettirenin aldığı yanlış bilgi yüzünden gereksinimini karşılayacak bir sigortayı yaptırmaması ve bu nedenle rizikonun gerçekleşmesi üzerine sigorta teminatından yoksun kalması da tazmini gereken bir zarardır. Sigorta ettiren tarafından yurt dışından sigorta teminatı elde edilmesinin beklenebilir olmadığı durumlarda; bir rizikonun yurt içinde sigortalanması söz konusu olmamakta ise, bu rizikonun sigorta kapsamında olmadığı bilgisinin sözleşme öncesinde verilmemesi o riziko sebebiyle zarar gören sigorta ettirenin tazminat istemesine yeterli neden oluşturmaz. Buna karşılık, bir teminatın yurt dışı sigorta pazarından elde edilmesinin hukuka uygun bulunduğu hallerde sonuç farklı olabilecektir.
- Sigorta ettirenden farklı bir kimsenin çıkarını koruyan "başkası lehine sigorta" söz konusu olduğunda, acaba sigorta ettirene yapılan bilgilendirmenin tam ve/veya doğru yapılmamış olması yüzünden zarar gören bir sigortalı tazminat isteyebilir mi? Kanımızca bu soruya olumlu yanıt verilebilir.

NE YAPILMALI?

Bugün yürürlükte olan kurallar çerçevesinde kanımızca uygulamanın yukarıda açıklamaya çalıştığımız sonuçları hasıl edecek şekilde (bu doğrultuda yorumlar benimsenerek) yerleştirilmesi ve sürdürülmesi doğru olacaktır. Ancak her maddesi ayrı bir sorun yumağı olan TTK bu şekliyle yürürlükte kaldığı sürece, farklı (kanımızca hatalı) anlayış ve uygulamalarla karşılaşılması olasılığı çok güçlüdür. Nitekim yargı itiraz süresi geçtikten sonra artık sigortacıdan tazminat istenemeyeceğini kabul eden kararlara imza atmıştır. Duraksamalara son vermek üzere yasal kurallarda değişiklik şarttır.

Bunun hangi temeller üzerine yapılandırılacağına gelince: Önce, ülkemizde (bankalar dışındaki) acenteler tarafından uygulanmadığı (kâğıt üzerinde kalmış olduğu) görülen bilgilendirme zorunluluğunun tamamen farklı bir anlayışla toptan kaldırılması veya kapsamının çok daraltılmasının mı daha uygun bir çözüm oluşturacağı; yoksa mevcut yükümlülüğün "sigortacı tarafından sigorta ettirenin gereksinimleri saptanarak ona tavsiyede ve uyarıda bulunmayı da kapsayacak biçimde genişletilmesinin" mi tercih edilmesi gerektiği konusunda karar verilmelidir. Gelecek yazımızda, bu hususlar üzerinde duracak ve alternatifli önerilerde bulunacağız.



MEHMET MURATOĞLU
› *mehmet@etkinyonetim.com*

Sigorta satış temsilcisi olmanız için birçok neden var

KOLAY bir tanımla sigorta satış temsilcisinin, sigorta poliçeleri satan kişi olduğunu söylemek mümkündür. Sigorta satış temsilcisi, müşteri tabanlarını büyütmek için müşterileri ve potansiyel müşterileri arar ve onlarla görüşür. Onların amacı, müşterilerin ihtiyaçları hakkında bilgi almak ve bunları sundukları sigorta poliçeleri ile gidermektir.
Sigorta "insanların satın aldığı en pahalı şeylerden biridir" genellemesi hem satış işini yapmak isteyenler hem de sigorta satın almaya niyetlenenler için karşılıklı oluşturulan bariyerlerin başlangıcıdır maalesef!
Sigorta ürünü; görülemez, elle tutulamaz ve dokunulamazdır! Sahipliği konusunda güven duygusunun baskın olduğu taahhütlere ve vaatlere dayalı çabaların öne çıktığı bir çalışma yöntemi gerektirir. Tabii ki, başlangıçta; fikir satıyorsun, güven satıyorsun, vaatlerini satıyorsun ve kendi becerilerini satıyorsun. Bu o kadar büyük bir zorluktur ki, sigorta satışına tutkuyla başlayan genç ve deneyimsiz yeteneklerin bu işten hızlıca kopmasına neden olmaktadır. Ancak, bir kariyer değişikliği düşünüyor veya yakın zamanda sigortacılık alanında kariyer yapmak istiyorsanız bu işi yapmanın önemi ve sürdürmenin birden fazla nedeni olduğunu söyleyebiliriz.

- **Sınırsız kazanma potansiyelinin olması**

Satış yapanlara sunduğu sınırsız potansiyel nedeniyle birçok kişi sigorta sektörünü tercih edebilmektedir. Sınırlı deneyime sahip temsilciler, finansal başarıya nispeten hızlı bir şekilde ulaşabilirler. Bir müşteri portföyü oluşturmak zaman alabilir ve temsilcilere ilk birkaç yılın kazançlı olmayabileceğini söyleyebiliriz. Ancak, uzun vadede para kazanmak için sonsuz bir potansiyel vardır; aylık ücretinizi ve satış yeteneğinize göre sınırsız kazanç elde etme fırsatını kolayca bulabilirsiniz.

- **Yaşam tarzınız için esneklik fırsatı**

Kısıtlanmış kapalı ofiste iş yaşam tarzını beğenmeyenler için, harika bir kariyerin sunulduğu iş yapma yöntemi fırsatına kavuşursunuz. İster bağımsız çalışmanın zevkini yaşayan bir temsilci olun, ister bağımlı bir acente olun, yalnızca müşterilerinizi memnun etmek için değil, aynı zamanda kendi hayatınızı da keyifle sürdürmeniz için çalışma saatlerinizdeki esnekliğe sahip olabilirsiniz. Şayet tam olarak bir bağımsız acente olarak yolunuza devam etmek isterseniz, daha geniş bir ürün ve portföy değişikliğine sigorta satma esnekliğine de sahip olabilirsiniz. Bu, müşterilerinizin ihtiyaçlarını en uygun ürünlerle daha iyi karşılamanıza ve kademeli olarak güvenlerini kazanmanıza olanak tanır.

- **Satışta fark yaratma kolaylığı**

Sigorta poliçeleri, kişileri beklenmedik olay ve durumlardan kaynaklanan maddi kayıplardan korur. Bir sigorta temsilcisi olarak, müşterilerinizin ihtiyaçlarına en uygun sigorta poliçesi planlarının kararlarına rehberlik edersiniz. Yaptığınız araştırma ve elde ettiğiniz referans gruplarına nasıl bir finansal rahatlık sağladığınızı gösterebilirsiniz. Bu konuda yarattığınız fark; onları geleceğe hazır olmayı öğretiyor olmanızdır. Müşterilerinizin emeklilik döneminde ve çocukları için eğitim hayatlarının sürdürülmesinde nasıl para biriktireceğinin avantajlarını sunuyor olmak, ev veya araba gibi büyük bir satın alma işlemini finanse etmek, size bu işi kolayca yapmanızda mükemmel bir avantaja sahip olduğunuz gerçeğini sunacaktır.

- **İşe girişte ve uzmanlaşmada önemli bir fırsata sahip olma**

İşe giriş engelleri nedeniyle, sigorta satış işi büyük bir yaşam değişikliğinin ardından yeni bir kariyere geçiş yapan insanlar için iyi bir kariyer seçimidir. İhtiyaç duyulan temel eğitim fırsatları, gerekli sertifikaların alınması ve yetkinlik eğitimlerinin gerçekleşmesi sizin için önemli fırsatlar sunabilir.

- **İş çeşitliliği**

Bulunduğunuz pozisyonda aynı işi tekrar tekrar yapmanın monotonluğu size çekici gelmiyorsa, sigorta satışında kariyer sizin için kesinlikle iyi bir seçenektir. Birçok sigorta temsilcisi, sigorta satışlarının sağladığı iş çeşitliliğini sevdikleri konusunda aynı görüşü öne sürmektedir. Düzenli olarak yapılması gereken bazı görevler vardır, ancak çoğunlukla temsilciler sürekli olarak yeni insanlarla tanışır ve finansal hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olur. Özetle, sigorta temsilcileri genellikle sigorta satmaktan çok daha fazlasını yapmak zorundadır.

12 saate varan kullanım imkanına sahip hoparlör:

JBL Flip 6



JBL Flip 6, hem dayanıklılık hem de uzun pil ömrüyle dikkat çekiyor. IP67 sertifikası sayesinde suya ve toza karşı dayanıklı bir gövdeye sahip olan hoparlör, Bluetooth 5.1 desteğine sahip. JBL Flip 6'ya, PartyBoost özelliğiyle iki adede kadar akıllı telefon veya tablet kablosuz olarak bağlanabiliyor. Tasarım açısından Flip 5 modeliyle benzerlik gösteren Flip 6'ta çift pasif radyatör kullanılıyor. Woofer ve ayrı tweeter içeren yeni bir ses konfigürasyonuna sahip olan modelin daha güçlü bas ve daha kaliteli bir ses deneyimi vadediyor. Tam dolu pille 12 saate varan kullanım imkânı sunan hoparlörün Türkiye'deki fiyatı 2 bin 500 lira.

Acer Swift X, yüz tanıma ve parmak izi sensörüne sahip

Acer, RTX 3050'li dizüstü bilgisayarı Acer Swift X modelini 12 bin 800 liradan başlayan fiyatlarla Türkiye'de satışa sundu. Dizüstü bilgisayar, gücünü AMD Ryzen 7 5800U ve AMD Ryzen 5 5600U serisi mobil işlemcilerden alıyor. Ampere mimarisine dayanan Nvidia GeForce RTX 3050 ekran kartı ile donatılan dizüstü, 8 / 16 GB RAM seçeneklerine sahip. 1,5 kg ağırlığında ve 17,9 mm inceliğinde metal bir kasa üzerine kurulan bilgisayar, 14 inç FHD IPS, 300 Nit ekran ile karşımıza çıkıyor. Özel bir soğutma sistemi bulunan ve burada 59 adet 0,3 mm kanatlı bir fan ile bir çift D6 bakır ısı borusundan yararlan Swift X, Windows Hello yüz tanıma yanında bir parmak izi sensörünü de kullanıcısına sunuyor.





General Mobil GM Watch 10 gün pil ömrü sunuyor

General Mobile GM Watch akıllı saat, analog saatlerde olduğu gibi yuvarlak bir ekranla geliyor. 240 x 240 piksel çözünürlüklü 1,28 inç TFT LCD dokunmatik ekranı bünyesinde barındıran saat, piyasadaki diğer akıllı saatlerde olduğu gibi egzersiz takibi yapabiliyor. 24 saat nabız ölçümü özelliğine destek veren akıllı saat kalori, uyku ve kandaki oksijen ölçümü gibi özelliklere de sahip. Kadın sağlığı takibi de yapabilen saatte nefes egzersizleri de mevcut. Müzik ve ses seviyesi kontrolü de sunan saatte uzaktan kumanda desteği de bulunuyor. Bluetooth 5.1 bağlantı desteğiyle mobil cihazlarla iletişim kurabilen modelde IP68 sertifikası yer alıyor. Saat bu sayede suya ve toza karşı dayanıklı. Pil kapasitesi 300 mAh olan akıllı saat tam dolu pille 10 güne varan bir pil ömrü sunuyor. Akıllı saatin fiyatı ise 800 lira.

Piaggio 1, anahtarsız çalıştırma sistemiyle dikkatleri üzerine çekiyor

Arka tekerleğe entegre bir elektromotorla harekete geçen Piaggio 1,50 cc scooterlar kadar güç üretebiliyor. Markanın yeni elektrikli mobilite çözümü, şehir içi ulaşım için çeviklik, hafiflik ve pratikliğin öne çıktığı sürüş deneyimi vadediyor. Model, en küçük ayrıntıya özen gösterilen çekici bir tasarımı, gelişmiş konfor seviyesi ve üst düzey kullanım kolaylığının yanı sıra dijital renkli göstergeleri, tam LED aydınlatmaları ve anahtarsız çalıştırma sistemi gibi gelişmiş teknolojik özellikleriyle de dikkat çekiyor.



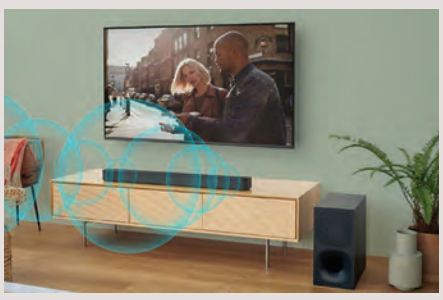


Skoda Enyaq iV Coupe hızlı şarj tekniğiyle ön plana çıkıyor

Sportif çizgiler ile daha aerodinamik olan Skoda Enyaq iV Coupe, standart modelin kitlesini genişletmede önemli bir aktör olacak. 77kWh'lik büyük kapasiteli bataryanın konumlandırıldığı modeldeki seçenekler elektrik motorunun sayısı üzerine şekilleniyor. Giriş paketinde gelen tek elektrik motoru 204 PS güç ve 310 Nm tork sunuyor. Aracın bu motorla sunduğu menzil değeri ise 545 kilometre olarak veriliyor. Hızlı şarj desteğiyle birlikte yüzde 10'dan yüzde 80 dolum seviyesinde 29 dakikada gelinebiliyor olması da teknik tarafta öne çıkanlar arasında.

Sony HT-S400 sinema deneyimini eve getiriyor

Sony'nin sanal surround ses teknolojisi S-Force Pro Front Surround, dijital ses alanı işleme teknolojisiyle ön hoparlörleri kullanarak surround ses alanını sanal olarak yeniden üretiyor. Ön hoparlörde X-Balanced adı verilen bir hoparlör ünitesi kullanılıyor. Bu ünite sürücü sapmasını ve distorsiyonu azaltıp daha iyi bir vokal deneyimi sunuyor. Kullanıcılar sistemini BRAVIA TV'ye hızlıca bağlayabiliyor. Yerleşik kullanıcı arayüzü sayesinde soundbar ayarları, BRAVIA'nın uzaktan kumandasıyla da değiştirilebiliyor. Kutu içeriğinden çıkan uzaktan kumanda ise kullanım kolaylığı sağlıyor. Daha net diyolaglar için ses modu ve gece modu özellikleri uzaktan kumanda üzerinden ulaşılabiliyor. Geri dönüştürülmüş plastik malzeme subwoofer'ın arka panelinde kullanılıyor.





Şehir içi macera scooter'ı: Aprilia SR GT 200

Markanın ilk "şehir içi macera" scooter modeli olarak dikkat çeken Aprilia SR GT 200, sportif ruhu, orijinal çizgileri ve İtalyan stili ile bir bakışta belirgin hale geliyor. 175 mm'lik minimum yerden yüksekliğiyle de dikkat çeken Aprilia SR GT 200, bu yükseklikle sürücünün yoldaki tümsekleri kolayca aşmasını ve herhangi bir yükseklikten inmesine olanak tanıyor. Tüm bu özellikler, hafif dişli 'her koşula uygun' lastikleriyle birleşince modeli son derece esnek ve her türlü kullanıma uygun hale getiriyor. Elektronik enjeksiyonlu, dört valfli ve sıvı soğutmalı olan Euro 5 uyumlu makine, 8500 d/d'de 18 beygir güç ve 7000 d/d'de 16,5 Nm tork üretiyor. 9 litrelik deposuyla 350 kilometrelik bir menzil sunabiliyor.

Yüzde 90 ekran oranı sunan tablet: Huawei MatePad Pro

Huawei'nin tanıttığı yeni ürünler arasında MatePad Pro 12.6 ürünü de yer alıyor. MatePad Pro, 12,6 inçlik OLED ekranı bünyesinde barındırıyor. 16:10 en boy oranına sahip tablet, yüzde 90 ekran gövde oranı sunuyor. DCI-P3 renk gamına destek veren MatePad Pro, TÜV Rheinland Full Care Display 2.0 sertifikası alan ilk tablet olma özelliğini taşıyor. 12,6 inçlik Huawei MatePad Pro, ikinci nesil M-Pencil, manyetik klavye ve taşıma kılıfı hediyeleriyle birlikte Huawei online mağaza üzerinde ön satışa sunuldu. 14 bin liralık fiyattan satışa sunulan üründe ayrıca vade farksız taksit fırsatı da bulunuyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Asgari ücret vergi istisnası

BİLİNDİĞİ üzere; 25 Aralık 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7349 sayılı Kanun ile 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren yapılan ücret ödemelerine uygulanmak üzere aşağıdaki istisna hükmü ihdas edilmiştir:

"Gelir Vergisi Kanunu 23.Madde/18.

Hizmet erbabının, ödemenin yapıldığı ayda geçerli olan asgari ücretin aylık brüt tutarından işçi sosyal güvenlik kurumu primi ve işsizlik sigorta primi düşüldükten sonra kalan tutarına isabet eden ücretleri (Şu kadarki, istisnayı aşan ücret gelirinin vergilendirilmesinde verginin hesaplanacağı gelir dilim tutarları ve oranları, istisna kapsamındaki tutarlar da dikkate alınarak belirlenir. Ödenecek vergi tutarı, bu suretle bulunan vergi tutarının içinde istisna tutara isabet eden kısım düşülmek suretiyle hesaplanır. İstisna nedeniyle alınmayacak olan vergi ilgili ayda aylık asgari ücret üzerinden hesaplanması gereken vergiyi aşamaz. Birden fazla işverenden ücret alanlarda bu istisna sadece en yüksek olan ücrete uygulanır.)"

Aynı Kanun ile; Gelir Vergisi Kanunu'nun 32. Maddesinde düzenlenmiş bulunan asgari geçim indirimi 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren kaldırılmıştır. Yine 7349 sayılı Kanun ile getirilen yeni hükümler uyarınca; 2022 yılından itibaren ödenecek ücretlerin aylık brüt asgari ücrete isabet eden kısmı damga vergisinden istisnadır. Buna göre, 2022 yılı için aylık ücretlerin 5.004 TL kısmı üzerinden damga vergisi hesaplanmayacaktır.

Ücretlerde söz konusu gelir vergisi istisnasının uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar 319 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde açıklanmıştır. 2022 yılında ücret gelirleri için uygulanacak asgari ücret istisnası nedeniyle aylar itibariyle aşağıdaki belirtilen tutarlar hesaplanan gelir vergisinden düşülerek ödenecek tevkifat tutarları bulunacaktır:

Ocak	638,01	Mayıs	638,01	Eylül	850,68
Şubat	638,01	Haziran	638,01	Ekim	850,68
Mart	638,01	Temmuz	638,01	Kasım	850,68
Nisan	638,01	Ağustos	739,37	Aralık	850,68

Yönetim kurulu üyelerine ödenen huzur hakkı gibi ücret sayılan ödemeler da asgari ücret vergi istisnasından faydalanacaktır. Hizmet erbabının birden fazla işverenden ücret alması halinde istisna sadece en yüksek olan ücrete uygulanacak olup, ücretli çalışan kişi bunu işverene bildirmekle yükümlüdür. (Bu bildirimin yazılı ve imzalı olarak alınmasını öneririz) İstisnadan faydalanılan işverende, istisnanın tamamından faydalanılamaması durumunda kalan tutar için diğer işverende istisnadan faydalanılması mümkün değildir Ay içinde; maaşın yanı sıra prim, ikramiye, huzur hakkı, mesai ücreti vs gibi ödemeler de dikkate alınarak kümülatif matrah üzerinden vergilendirme yapılmaktadır.

Dolayısıyla ilgili ayda yapılan ücret ve ücret sayılan ödemelerin toplamına anılan istisnanın bir kez uygulanması gerekmektedir. Tam zamanlı çalışmayan hizmet erbabına yapılan ücret ödemeleri ile yeni işe başlayan ve işten ayrılan hizmet erbabına yapılan kıst ücret ödemelerine istisna tam olarak uygulanacaktır. Yıl içinde tevkifat suretiyle vergilendirilen ve Kanundaki hadler aşıldığı için yıllık gelir vergisi ile beyan edilen ücretlerde, yıllık beyannamede söz konusu istisna uygulamasına yer verilmeyecek ve yıllık beyannamede ücret gelirlerinin toplamı üzerinden hesaplanan vergiden, yıl içinde istisna öncesi hesaplanan vergiler mahsup edilecektir.

Ücret bordrolarının Vergi Usul Kanununun 238. Maddesinde sayılan bilgileri taşıması zorunlu olup, ücret bordrolarının ve bordro düzenlenmesine esas hesaplamaların, genel tebliğdeki örneklerle aynı sonucu doğuracak, diğer bir ifadeyle, istisna nedeniyle alınmayacak verginin ilgili aydaki asgari ücretin vergisini geçmeyecek şekilde, farklı yöntemlerle yapılmasının mümkün olduğu genel tebliğde belirtilmiştir.



EBRU GÜRTAN
› *ebru@egmc.co*

Lloyd's of London Gelecek Tasarısı'nın ikinci baskısını duyurdu

LLOYD'S dünyadaki değişime ayak uydurmanın ilk adımlarını atıyor. Sigorta pazarını dijital hale getirerek daha iyi, hızlı ve ucuz çözümleri bütün müşterilerine ve katılımcılarına sunmayı hedefliyor. 2022 yılı değişim için iyi bir sene olacağa benziyor. Bu değişime bütün şirketlerin hazırlanması gerekmekte. Hazırladıkları taslak ile bütün katılımcılara bir yol haritası çıkarıyorlar ama aynı zamanda karşılıklı diyalogların devam ettiği bir süreç olacak.

Çok detaylı hazırlanmış bir tasarı. Amaçları "Daha İyi, Daha Hızlı, Daha Ucuz" çözümleri herkese sağlayabilmek. İkinci gelecek tasarısı, amaçlarına ulaşmanın yolunu gösteriyor. Lloyd's of London en büyük pazarlardan biri olarak, vizyonlarına nasıl ulaşacaklarını çok net bir şekilde çizip şekillendirmiş. Lloyd's'un sigorta sektörünün gerekli sıçramayı yapabilmesi için gösterdiği çaba sigorta sektörünün hantal ve geleneksel kostümünden sıyrılıp daha güncel renkli bir kostüme bürünmesine yardımcı olabilir.

Uzun zamandır dünyada ve çevremizde her şey değişiyor. Kabullenme, eşitlik anlamında ve dijital - sanal dünyanın etkilerini günümüzün her anında görüyoruz. Lloyd'sun da yapmaya çalıştığı, sigortaya bu değişimleri entegre ederek daha güncel bir sigorta sektörünü yaratabilmek.

Umarız dünyanın her yerinde beklenen değişime yüzyıllar önce öncü oldukları gibi bugünün gereksimlerini karşılayıp tekrardan tarih yazabilirler.

DÜNYADAN ›››



İklim ve siber hala en önemli riskler arasında

Kanada Aktüerler Enstitüsü'nün Ortak Risk Yönetimi Bölümü, Kaza Aktüerya Derneği ve Aktüerler Derneği tarafından desteklenen 15. Yıllık Gelişen Risk Anketi'nde iklim değişikliği yüzde 26 ile katılımcıların ana endişesi olarak yer alıyor. İklim değişikliğini yüzde 13 ile siber takip ediyor. Kasım 2021'de tamamlanan ankete 153 kişi katıldı. Anket %91 oranında Kuzey Amerika merkezliydi. Ancak Avrupa, Güney Amerika, Afrika ve Orta Doğu'dan da ek cevaplar alındı. Anketin sonuçları, risk yöneticilerinin meslektaşları ile anonim olarak iletişim kurmasına ve risk hakkında düşündükleri yeni yolları paylaşmasına olanak tanıyor. Raporun yazarı Max Rudolph konuyla ilgili olarak, "Bu anket, iklim riski de dahil olmak üzere risk uzmanlarının yakın vadede neleri izlemesi gerektiğine dair derinlemesine bilgi sağlıyor" dedi. Tek riske odaklanmayan anket, iklim riskinin %26 ile en üst sırada olduğunu ve bunu siber riskler, finansal dalgalanmalar, demografik değişimler ve yıkıcı teknolojilerin takip ettiğini ortaya koyuyor. Risk yöneticileri ise akıllarındaki mevcut risklere pandemiyi, iklim değişikliğini ve finansal dalgalanmaları da ekliyor.



İKİLEM Serhat Karan ve Uğur Ateş tarafından kurulan İkilem grubu, 2021 senesinde çıkardığı Bu Saatten Sonra albümü ile müzik listelerinin ilk sırasında yer alıyor.

YERLİ
1. Bu Saatten Sonra - İkilem
2. Affettim - Sefo
3. Kala kal - Motive
4. Cindy - UZI
5. Dalga - Batuflex
6. Gitme - Dolu Kadehi Ters Tut
7. Düşer Aklıma - Semicenk
8. Hanfendi - Mabel Matiz
9. Bul Beni - Ezhel
10. Salıncak - Mustafa Ceceli

Kaynak: Spotify



GAYLE Amerikalı şarkıcı ve söz yazarı Taylor "GAYLE" Rutherford, 2021 yılında Tiktok'ta viral olan Abcdefu single'ı ile hem Amerika'daki hem de Avrupa'daki müzik listelerindeki yükselişine devam ediyor.

YABANCI
1. Abcdefu - GAYLE
2. Stay- The Kid LAROI, Justin Bieber
3. Enemy- İmagine Dragons, JID, Arcane, Leauge of Legends
4. Cold Heart- Elton John, Dua Lipa, PNAU
5. Industry Baby - Lil Nas X, Jack Harlow
6. Easy On Me- Adele
7. We Don't Talk About Bruno- Caroline Gaitan, Mauro Castillo, Adassa
8. Shivers - Ed Sheeran
9. Desesperados- Rauw Alejandro, Chencho Corleone
10. Infinity- Jaymes Young

AKTÜEL / KİTAP ›››

Kendi Hayatında Ölme Vakti

Mehmet Eroğlu

Uzun süredir yazamayan tanınmış bir yazar, yaşadığı hayal kırıklığının ardından, gerçekleri ve geçmişini zihnindeki tabuta kilitleyip, büyük kentin keşmekeşinden uzaklaşır. Soluğu doğanın hırçın, rüzgârlı kıyısındaki ücra bir sahil kasabasında alır. Bu göç, acının krallığında yaşayanlarla, hayatın gerçek soylularını buluşturan efsunlu bir hikâyenin kapılarını aralar… Mehmet Eroğlu, mitolojinin ve Antikçağ tragedyalarının kahramanlarını iki katmanda gelişen öykülerle günümüze taşıyor. Bizleri varlığından bihaber olduğumuz hayatlarla tanıştırıyor. Tutkulu âşıkları, budalaları, soyluları, göçmenleri, adalet arayanları anlatıyor. Şimdi ve geleceğe dair bir edebiyat şöleni sunuyor.



Yıldızlar Saçıldığında

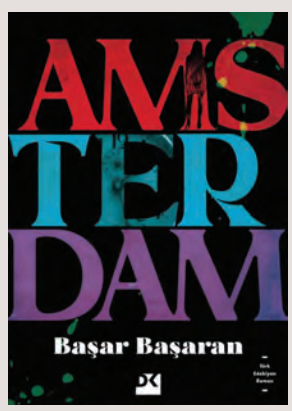
Omar Mohamed , Victoria Jamieson

"Nasıl bakılacağını bilirseniz, yıldızların özüne işlenmiş hikâyeler vardır."
Mülteci kampında günler birbirinin aynı geçer. Kampta ne yeteri kadar yiyecek vardır ne oyalanacak bir şey ne de ihtiyaç duyulan ilaçlar. Hayatının büyük kısmı kampta geçen Omar, okula gitme fırsatı doğduğunda bunu hem kendi hem kardeşi Hasan için bir umut ışığı olarak görür. Fakat bu aynı zamanda konuşamayan kardeşini, ailesine dair tek hatırasını yalnız bırakacağı anlamına gelir. Omar ve kardeşinin hayalini kurdukları yeni hayata başlamaları içinse beklemeleri, beklemeleri ve daha çok beklemeleri gerekir.



Amsterdam *Başar Başaran*

"Saksıdan koparılmak. Bu sözü nereden hatırlıyorum? Ölümünden sonra şifreli deri çantasında bulduğum mektupta babam benim için söylüyordu. Zarfin üstünde adım var, yuvarlak damgadaki tarihte on yaşındayım. O zamanlar annemle yaşadığım eve postalanmış ama elime geçmemiş. Muhtemelen bana vermemişler. Babam, bunun olacağından endişeyle mektubun bir fotokopisini almış, bir gün bulacağım umuduyla çantaya bırakmış. Neden beraber yaşadığımız onca sene kendisi çıkarıp bana vermedi ya da bahsetmedi, bunu istedi mi, bilmiyorum. Sadece vermedi. Bir gün öldüğünde bulacağımı düşünmüş olmalı.





PROF. DR. SELÇUK ESENBEL | KAHVERENGİ YOL PANOLARI

Emrah Kolukısa ile Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu Boğaziçi Üniversitesi Konfüçyus Enstitüsü Kurucu Türk Direktörü ve akademisyen, Japon tarihçisi Prof. Dr. Selçuk Esenbel, 1900'lerin başında İstanbul'u keşfeden bir Japon iş adamının hikayesini anlatıyor.



YAŞAR KEMAL HİKÂYE DİNLETİSİ | TEK KANATLI BİR KUŞ

İş Sanat'ın şiir ve hikâye dinletileri Yaşar Kemal'in son yapıtı "Tek Kanatlı Bir Kuş" eseri ile devam ediyor. Eserini "Ben hep korkudan korktum. Korkudan çok korktum. Seneler senesi bu korkuyu yazmak istedim" sözleriyle tanımlayan Yaşar Kemal, fantastik öğelerle bezediği eserinde, korku temasını ele alıyor.



MİLLİ RE ODA ORKESTRASI | CEM SEVGİ | ORÇUN CİVELEK

İş Sanat ve Milli Reasürans iş birliğinde gerçekleşen Milli Reasürans Oda Orkestrası'nın 22'nci sezondaki ilk konseri yayınlandı. Orkestra şefliğini Hakan Şensoy'un üstlendiği konserin solistleri klarinet sanatçısı Orçun Civelek ve trompetçi Cem Sevgi. Konseri QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



DÜŞ SUDA KOLEKSİYON SERGİSİ

Borusan Contemporary, Dr. Necmi Sönmez küratörlüğündeki Düş Suda başlıklı koleksiyon sergisinde Borusan Çağdaş Sanat Koleksiyonu'ndan bir seçkiyi, Türk şiirinin güçlü kalemi Edip Cansever'in aynı adlı şiiriyle ilişkilendirerek güncel sanatın önemli isimlerinin işleri, Cansever'in dizeleri bağlamında yeniden yorumlanıyor.



ŞAKİR ECZACIBAŞI: SEÇİLMİŞ ANLAR SERGİSİ

Şakir Eczacıbaşı'nın çalışmaları ve İstanbul Modern Fotoğraf Koleksiyonu'ndan da pek çok çalışmanın yer aldığı serginin küratörlüğünü Bülent Erkmen yapıyor. Sanatçının fotoğrafladığı öznelerin "içinde bulundukları ortamla, diğer insanlarla ve yollarla kurdukları ilişkiyi" aktardığı yapıtlara odaklanan sergiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

BİZ MEKTUP YAZARDIK SERGİSİ

Sergi, Bedri Rahmi Eyüboğlu'nun yazdığı ve aldığı mektupları bir araya getirerek sanatçının yaşadığı dönemin sanat ve edebiyat dünyasının zorluklarını ve yine de ideallerine tutunmaya çalışan sanatçıların arasındaki kuvvetli bağ duygusunu ortaya koyuyor. Ayrıca sergide Eyüboğlu'nun Nâzım Hikmet, Âşık Veysel, Orhan Veli Kanık ve Fikret Muallâ gibi isimlerle mektuplaşmalarını da bulabilirsiniz. Sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.





FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Enva-i çeşit

BU gün çeşitleme yapacağız.

Konumuz, eskilerin deyişiyle enva-i çeşit olacak. Yani yazacağımız belli bir konu yok. Konu bulamayınca böyle oluyor. Aslında konu var da, yerim dar...

Biz de aklımıza takılan gelen başlıklara atıflarda bulunarak çeşitleme yapacağız. Maksat laf olsun torba dolsun. Suya sabuna dokunmadan görevimizi yerine getirmeye çalışacağız. Ortaya karışık bir şeyler yazacağız.

Öyleyse şu "suya sabuna dokunmadan" deyişiyle başlayalım.

Suya sabuna dokunmadan

Anlaşılması zor bir temizlik anlayışıdır. Ne suya, ne de sabuna dokunacaksınız ama pir-ü pak olacaksınız. Acaba kabaran su faturalarından sonra millet, kumla mı temizlenecek? Yoksa mis kokulu sabunlar yerine daha ucuz olan arap sabunu mu kullanacağız? Burası meçhul. Neyse... "Ortaya karışık"la devam edelim.

Ortaya karışık

Daha çok menüden seçim yapmakta zorluk çeken dostların kafa çekmeye gittiklerinde, kendilerine yardımcı olmak için çırpınan garsonun "ne vereyim abime" sorusunu ortadan kaldırmak için yarattığı çözüm önerisidir. Zamanla bütün meyhanelerde anonim bir hal kazanmış olan "ortaya karışık" yöntemiyle müşteri kendi istediğini değil, garsonun seçtiğini yer ve yine garsonun istediği hesabı öder. Bu yöntemin tam tersi uygulama ise, "her şey dahil" esasıyla misafir ağırlayan otellerin "açık büfe" bölümünde gözlenir. Nev-i şahsına münhasır olarak, bireysel tercihlerin serbestçe yapılmasına imkan veren bu uygulama, esas itibariyle "ortaya karışık" yönteminin bir başka türevidir. Tek fark; ortaya karışık yönteminde dört kişinin yer aldığı masaya sığdırılan mezelerin ve ana yemeklerin bu bireysel yöntemde 25 cm çapındaki bir tabağa sığdırılmasıdır. Beceri ister... Tabii paranın peşin olarak ödenmiş olması tabağın içeriğinin de biraz karışık olması sonucunu doğurur. Bu tabaklar balığın, etin, tavuğun, kebabın, pilavın makarnanın, enva-i çeşit salata, sütlü ve hamur tatlılarının ve meyvaların buluştuğu, istiap kapasitelerinin çok üstünde görev yapan emektarlardır. Emektarın tek kusuru, aynı anda çorba konulmasına imkan vermemesidir.

Meze

Garsonun önerdiği "ortaya karışık" konusunun temasını teşkil eden yiyeceklerdir. Kelime Farsça kökenli olup, içki içerken yenilen yiyecek demektir. Kelimenin, "ortaya gelen şey" anlamında Yunanca "mezo-orta" ve İtalyanca "mezzo-orta" kelimelerinden de türediği düşünülmektedir. Türk mutfağında çok önemli bir yer alan meze, ana yemek öncesi yenildiği gibi, çilingir sofralarının da olmazsa olmazıdır. Genelde soğuk olarak küçük tabaklarda servis edilir. Gittiğiniz yerin kalitesiyle ters orantılı olarak, tabakların boyutu küçülürken; doğru orantılı olarak, fiyatları da o kadar büyür. Bazen tabağı o kadar küçültürler ki, küçük kız çocukların oyuncak mutfak takımlarında yer alan tabakları kullandıklarını düşünebilirsiniz. Mutfağımızda enva-i çeşit meze vardır. Türleri saymakla bitmez. Mutfağımızda bir de "türlü" diye bilinen bir yemek daha vardır ki, konumuzu teşkil eden "meze"yle uzaktan yakından bir ilgisi yoktur.

Türlü

Mevsimine göre türlü türlü yaz ve kış sebzeleri kullanılarak etli ve etsiz olarak yapılan Türk mutfağının önemli bir yemeğidir. Ancak günümüzde patlıcan, kabak, fasulye gibi sebzelerin fiyatı göz önüne alındığında, sadece patatesin ön plana çıkartıldığı bir versiyonu olarak türsüz olarak yapılmaktadır.

Tür deyince aklıma son günlerde çok konuşulan aşı türleri geldi. Son olarak ona da değinelim ve bitirelim. Sinovac, Biontech son olarak da Türkovac olarak bilinen türlerine rağmen, hala aşıya karşı olanlar nedeniyle günlük ölüm sayıları ortalama üçyüzü geçmiş bulunmaktadır.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Sabahtan akşama...

6.15 Zifiri karanlık ama televizyonu açayım, o ışık yeter kahvemi içerken...

7.45 Öğlen cenazeye gideceğim, hava da ısırıyor, tedbirli giyineyim bari...

8.30 Simitçi sonunda gelmiş, "Hayrola yoktun birkaç gündür?" "Hava çok soğuk abi, iş de yok zaten, evde kaldım birkaç gün"

9.15 Yenileme poliçesi %100 zamlı, nasıl anlatacağız bunu sigortalıya?

11.15 Artık çıkmalıyım, cenaze karşıda, hem biraz erken de gitmek istiyorum.

12.45 Gelişte 50 dk olan yol, dönüşte 1 s 10 dk, öğlenci trafiği demek doğru olur mu?

14.00 Londra'da yaşayan aile birkaç yıllığına buraya yerleşmek istiyor, şaşırdım, "maaşın yarısını doğalgaz, elektriğe vermeye başladık; marketlerde ürün bulamıyoruz, Fransızlar gıcıklık yapıyor bize." Önce Brexit, sonra Covid ve dahi yeni çalışma düzeni Ada'yı ciddi etkiliyor belli...

15.00 Aynı haberleri tekrar tekrar veren haber kanallarından sıkıldım, bu anlar için hazırladığım iki saatlik çalma listesi hemen.

15.15 Biz ödemelerimizi zamanında yapalım ama bize ödenecekler ertelenebilir, zaten arka odada darphanemiz de var... Sürdürülebilirlik kavramını kim icat etti acaba?

15.45 Kimileri tamamen dijital kopyaya geçtiyse de bizde hala ıslak imza belge bekleyen müşteriler var, kargoya imza yetiştirmece, sonra da kargocu çocuğu kovalamaca...

16.45 Çıkmadan biraz havalandırayım odamı da yarın sabah gelecek misafirime hazır olsun.

17.30 Eve girdiğimden beri telefondayım, Avrupalı ancak dönüş yapıyor aramalara, ofis günü bitse de evde devam ediyor çalışma...

18.30 Neyse günü bitirdim, yemek için de erken. Şimdi kaldığım yerden diziye devam...

İki senedir çalışma günlerinin yarısı buna benzer geçiyor. Haftada 8-10 olan müşteri ziyaretleri 2-3'e indi; önemli konular, karar verme süreçleri çevrimiçi uygulama buluşmalarında gerçekleşiyor artık.

Tercüme bir makale okudum, evden çalışmanın (işyerine) sadakati azaltması üzerine. İş ortamında daha az bulunmak, çalışanlar ile daha az görüşür olmak sonucu aile bağları ve iş dışı sosyal ilişkilerin iş yaşamının önüne geçiyor olması.

Evim işyerime yakın, bu sayede pandemi başından beri her gün işyerinde bulundum. Çalışma arkadaşlarım da düzenli ve dönüşümlü olarak geliyorlar ofise. Bizde sadakatten çok eşgüdüm ve/veya ekip çalışmasının yaratıcı, yararlı sonuçlarından mahrumiyet olabilir belki ama tamamıyla evden çalışan kurumlarda sadakat önemli bir konu olacak bence de.

Sadece bu da değil. Genel olarak "evden mi?", "ofiste mi?" ya da "melez mi?" konuşmaları da günlük ajandalarda yer alıyor epeydir. Tek bir doğrusu yok, herkes kendi doğrusunu bulmak zorunda.

Öte yandan insan trafiğe girmeyi özler mi, özledim valla. Resepsiyonda kimlik verip geçiş kartı almak, lobide beklemek, sonraki randevuya geç kalır mıyım diye düşünmeler de çok seyrekleşti.

Kıyafet desen tümden gündelik giyime döndü. Son Sigortacı röportajı vesilesi ile 2 yıl sonra ceket giydim. Kravat mı, o neydi, bir tür aksesuar?

Bindiğim taksinin şoförü Muşlu genci anımsadım. Çalıştığı şirket kapanınca şoförlüğe başlamış. Aile Muş'ta, 3 abi de kamuda çalışıyor orada ama o inat etmiş ve tırmalıyor bu şehirde. "Ne zorun var?" dememek için zor tuttum kendimi, her şeye rağmen mücadele edenler umut veriyor bir yandan.

Herkes her şeye uyum sağlıyor bir şekilde. Bulunduğumuz coğrafyanın ve kültürünün sonucu bu. Son 2-2,5 seneye bakıyorum da öyle köklü değişimler, öngörülmeyen zorluklar yaşandı ve yaşanıyor ki. Ve tüm bunlara rağmen hala uğraşan, çabalayan bir sürü insan, işletme.

Önemli olan da bu sanırım. Günü bitirirken çabalama, mücadele anlamında eksiklik hissetmemek. Belirsizlik olsa da, yorgunluk da olsa, iş arkadaşlarından uzaklık da olsa sonraki gün yeniden mücadele edecek gücü bulmak. Yani o Muşlu gencin tüm sıkıntı ve zorluklara rağmen inat edip yaşama tutunma refleksi...

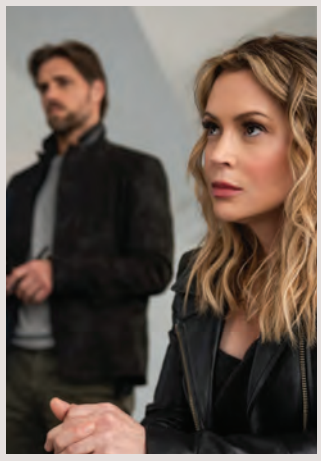
Görüşmek üzere,



Yönetmen: Laurent Lafitte
Senaryo: Sébastien Thiéry, Laurent Lafitte
Oyuncular: Laurent Lafitte, Karin Viard, Hélène Vincent
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Dünyanın Kökeni

Jean-Louis, 17 yıldır birlikte olduğu eşi Valerie ile mutlu bir ilişki sürdürmekte, birkaç teknoloji devinin avukatlığını ve danışmanlığını üstlenerek hayatına devam etmektedir. Bir gün Jean-Louis'in kalbi tamamen durur ancak hala yaşamaktadır. Bu gizemli kalp durmasının arkasındaki sır, Jean-Louis'in Oidipus kompleksine dair sorunlarıyla yüzleşmesi ve annesinden olmayacak bir istekte bulunmasını gerektirecektir. Aksi takdirde üç gün içinde ölecektir. Sebastien Thiery'nin aynı adlı oyunundan uyarlanan film, Netflix'te.



FİLM/GERİLİM

Pervasız

Tanınmış bir suç romanları yazarı olan Grace, uzun süredir görüşmediği kız kardeşini ziyaret etmek için Washington DC'deki ailesinin evine gider. Ancak geldiğinde kardeşinin ölüm haberiyle yıkılır. Öldürülen kardeşinin kendisinden sakladığı başka bir hayatı olduğunu öğrenen Grace, soğukkanlı dedektif Ed'in uyarılarını görmezden gelerek davayı araştırmaya başlar. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/KOMEDİ

Bizim Gözümüzden

Dizi, yirmili yaşlarda, otizmli üç ev arkadaşı Jack, Harrison ve Violet'ın iş bulma, işlerinde tutunma, arkadaş edinme, âşık olma ve hayatta yollarını bulma çabalarını konu alıyor. Ailelerinin ve bazen de birbirlerinin desteğiyle bağımsız hayatlar sürmeye çalışan bu ev arkadaşları, bazen güçlüklerle karşılaşıyor, bazen de bireysel kabul görme yolculuklarının zaferlerini kutluyor. Dizi, Amazon Prime'da.



DİZİ/ AKSİYON

Geçmişten Gelen

Jenny Franklin, geçmişine geri dönmek ile ailesini riske atmak arasında bir seçim yapmak zorunda kalan bekar bir annedir. Çünkü eskiden Rus ajanı olduğu açığa çıkmıştır. Jenny, şimdi sinsi bir düşmana karşı verdiği savaşta eşsiz şekil değiştirme becerileri sergilerken kızıyla da ilgilenmelidir. Yaratıcılığını Adam Glass'ın üstlendiği aksiyon ve fantastik temalı diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



Her Şeyi Bilen

Yönetmen: Julia Jordão
Senaryo: Pedro Aguilera
Oyuncular: Carla Salle, Sandra Corveloni, Jonathan Haagensen
Türü: Bilim Kurgu
Platform: Netflix

Her bir insanın minyatür drone'larla 7/24 izlendiği bir distopik dünyada artık hiç kimsenin gizlisi saklısı kalmamış, hayat insanlar için yaşanılmaz bir hal almıştır. Bu kadar kameranın olduğu bir dünyada stajyer teknisyen Nina'nın babası bir cinayete kurban gitmiştir. Ancak Nina, babasının katilinin Omnisistem gözetleme sistemi tarafından neden izlenmediğini anlamlandıramaz ve bu yüzden babasının ölümü ardındaki sır perdesini aralamak için her şeyi riske atacaktır. Bilim kurgu temalı dizinin yaratıcılığını Pedro Aguilera üstleniyor.



FİLM/GERİLİM

Anne I Android

Kısa bir süre sonra anne baba olacak olan Sam ve Georgia, çocuklarının doğumundan önce onların güvenliğini sağlayacak bir yer bulmak için tehlikeli bir yolculuğa çıkar. Çünkü ülkede insanlar ile yapay zeka arasında büyük bir savaş vardır. Çift, çocukları doğmadan yapay zeka savaşından kaçmanın yolunu bulmalıdır. Gerilim temalı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/KORKU

Hepimiz Öldük

Aynı adlı popüler webtoon'dan uyarlanan bu sürükleyici korku-geriliminde büyük bir tehlikeyle karşı karşıya kalan bir grup öğrencinin hikâyesi konu ediliyor.
Bir zombi virüsü bir liseyi hızla etkisi altına almıştır. Kapana kısılan öğrencilerden bir kısmını virüs yok ederken, sağ kalan öğrenciler bir çıkış yolu bulmak ve okuldan kaçmak için birlikte savaşır. Diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM/DRAM

Babamın Kemanı

Babasını kaybeden Özlem, yaşadığı kaybın üstesinden gelmeye çalışırken ünlü bir keman virtüözü olan amcasının yanına taşınmak zorunda kalır. Bu süreçte Özlem, kendisine mesafeli olan amcası ile arasında bir bağ kurmaya çalışır. Onları bir araya getirecek olan ise müziğe olan tutkularıdır. Paylaştıkları müzik tutkusu acaba onları yakınlaştırabilecek midir? Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Kadına dair

GÜN içinde kadın 20 bin kelime, erkek 7 bin kelime kullanıyor.
Çocukta yaparım , kariyer de yaparım diyen erkek var mı acaba?
Hayatının öznesi olabilen kadınlar, kaç kişisiniz?
Etek boyuna değil, etik boyuna bakan toplumlar olsak!
Bir kez imkansızlığa inandırıldıysanız aklınız size hep limit koyuyor!
Kadınlara biçilen en değerli kariyer annelik midir acaba?
Erkek kamusal alanla, kadın ise nedense özel alanla özdeşleştirilir!
Kadın anne kimliği ile sanki otorite figürü olmaktan yumuş atılarak çıkartılıyor gibi mi?
Neden ahlak kadın bedeni üzerinden yapılır?
Ayrıca kadın bedeni üzerinden uygulanan tüm baskılar marazi bir ekosistem oluşturmuyor mu sizce de?
Sanki eril bir dünyada yaşıyoruz ve bir kadının ev hapsi müebbet gibi mi?
Sigarayı blörleyen RTÜK, kadına uygulanan şiddeti maskelemiyor, neden?
Dizilerde hep mi kahramanlar erkek, kurbanlar kadın oluyor?
Erkekleşmeden üst düzey yönetici olmak veya siyasette yer almak mümkün müdür?
Bir kadına "astronot bile olabilirsin" cümlesinin alt metnini hepimiz okuyabiliyor muyuz ?
Pozitif ayrımcılık yapacağız diye kadın olgusunu sayılara indirgemek en büyük ayrımcılık değil midir?
Kadın konusu bir sosyal sorumluluk değil, bir zorunluluktur!
Reklamlarda bulaşık makinesini kullanan bir erkek gördüğümüzde, bu devirde bile, markayı modern bir kefeye koyan bir topluluk muyuz?
Yemeğin etli kısmını oğluna veren anne, kızına yaptığı haksızlığın farkında mı acaba?
Eşlerinden yakınan kadınlar oğullarınızı yetiştirirken onların da günü geldiğinde bir kadınla beraber yaşayacağını düşünüyor musunuz?
Kadın kadının yurdu oluncaya kadar değişime devam mı?
İşe alımlarda kadınlara sorulan "ne zaman evleneceksiniz" ve "ne zaman çocuk yapacaksınız" sorularını artık formlarınızdan çıkartacak mısınız ?
Sadece ülkemizde değil tüm dünyada hala bunlar konuşulan konular ve sanki bir süre daha konuşulacak gibi duruyor ama gelişme yok diyemem, hatta çok umutluyum ve bu konuda çalışmaya azimliyim! Kadın-Erkek hep beraber bu dengesizliğin üstesinden gelmek için çalışıyoruz.
Bu iş, neticesinde tüm toplumları mutlu edecek ve refaha kavuşturacak bir harekettir!
Kadınlar Günümüz kutlu olsun, hepimizin.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



"Startup yolculuk rehberi" niteliğinde bir başucu kitabı

Küresel iş dünyası dergisi Forbes'un ABD'deki "30under30" listesine seçilen 30 genç girişimci arasında olan ve girişimciler için rehber niteliğindeki Founder's FAQ kitabını kaleme alan İlker Köksal, bir startup oluşturmanın temelinde "Bu işe neden başlıyorum" sorusunun olduğunu söylüyor. Köksal'a göre bu soruyu net yanıtlayamayan ya da cevabı içine tam sindiremeyen girişimlere başta yatırımcı olmak üzere başkalarının inanması son derece zor.

Sayfalarımızın bu ayki konuğu, çok genç yaşta global ölçekte ses getiren başarılara imza atmış, 30 yaş altı en başarılı 30 girişimcinin yer aldığı "Forbes 30under30" listesine girmiş bir startup girişimcisi. İlker Köksal ile sohbetimizin ana konusu ise, girişimcilik alanındaki deneyimlerinin yanında, özellikle Founder's FAQ kitabı oldu. Startup girişimcilerinin önüne çıkan, en sık sorulan soruların yanıtlarını veren bu kitap üzerine keyifli bir söyleşi yaptık. Startup süreçlerine ilgi ve merakı olanların mutlaka bu kitabı okuması tavsiyesiyle, sizi sohbetimizle baş başa bırakayım.

İlker selam. Öncelikle biraz kendinden, yaşam hikayenden kısaca bahseder misin?
Tabii, Ankara doğumluyum, üniversiteyi Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'nde okudum. Üniversite'de Referbase adlı bir startup girişimin kurucu ortakları içinde yer aldım. Okul sonrasında, bu şirketimiz Kariyer.net tarafından satın alındı. Ardından Koç Üniversitesi'nde MBA yaptım ve San Francisco'ya yeni bir startup başlatmaya gittim. Ortağımla Botanalytics isimli girişimi başlattık ve ardından Forbes Amerika'da "30under30" listesine girdim. Yakın zamanda da "Founder's FAQ" kitabını yazdım. Yeni bir d2c platformu üzerine çalışıyorum ve aynı zamanda Amerika'da büyümek isteyen startup'lara yardımcı oluyorum. Bunların yanında profesyonel tenis oynuyorum ve amatör olarak da yelken yapıyorum. Kitap okumayı ve yeni şeyler keşfetmeyi, öğrenmeyi ise her anımda yaşıyorum.

"Forbes 30under 30" listesinde yer almış, çok başarılı bir girişimcisin. Kendi girişim yolculuğunda en öne çıkan başarı hikayelerini nasıl tanımlarsın?
Sürece güvenmek olarak özetleyebilirim. Aslında hepsi bir süreç ve küçük küçük parçaların bir araya gelmesiyle oluşuyor. Henüz üniversite zamanında Referbase'i kurduğumuzda, yıl 2012, Türkiye'de startup ekosistemi daha yeni oluşuyordu. Anlamlı bir ürün ortaya koyabildik ve bir sonuca ulaştı. Bu beni bir sonraki aşamada San Francisco'da yaşamaya itti. Orada da sıfırdan yeni bir süreç başladı ve Forbes Amerika'da 30under30 listesine girebildim. Oradaki süreç de Founder's FAQ kitabını yazmaya itti ve kitap Amerika'da yayınlandığı hafta Amazon'da Venture Capital kategorisinde best-seller listesine girdi. Yaşanılan ana ve sürece iyisiyle kötüsüyle güvenmek olarak niteleyebilirim genel anlamda.

Founder's FAQ kitabını yazma fikri nasıl oluştu? Biraz da kitabın hikayesini dinlemek isterim senden.
San Francisco'da çok fazla girişimciyle bir araya geldim. Hepsinin problemleri ve sordukları sorular çok benzerdi. Ya ürün-pazar uyumunu ararken, ya doğru yatırımcıya doğru şekilde gitme konusunda,



ya network efekt yaratma ya da içeriye A+ yeteneği çekme konusunda zorluk çekiyorlardı. Bu liste uzayabilir. Bunlar bir noktada kümelenmeye, sayıları artmaya ve e-mail'lere dönememeye başladığım noktada kitabı yazma kararı aldım. Kitabın içerisine, San Francisco'daki önemli yatırımcılar, yüksek miktarlara "exit" yapan başarılı kurucular ile röportajları da ekledim. Farklı perspektifleri de kitabı okuyan girişimcilerin rahatlıkla görebilmesi önemliydi.

Kitabı okuduğumda, startup sürecinde girişimcilerin önlerine çıkabilecek tüm kritik başarı faktörlerini detaylı ele aldığını görüyorum. Kitabın hedef kitlesi, içeriği ve ana mesajlarını nasıl özetlersin?
Founder's FAQ'yu bir başucu kitabı olarak, startup'ı ilgilendiren tüm süreçlerde olası soruların cevaplarını bulabilecekleri bir rehber. Kitapta, startup'larını büyük ölçeklere getirmiş ve çıkış yapmış girişimcilerin, First Round Capital, General Catalyst, Redpoint Ventures, Pear VC, Betaworks Ventures, Susa Ventures gibi VC'lerin partnerlerinin, büyük ölçekteki startup'ların satış, pazarlama ve ürün alanındaki liderlerin görüşlerine de yer verdim.
Kitap, erken aşama startup kurucularını hedefliyor ancak startup dünyası içinde olan veya olacak olan herkese hitap ediyor. Henüz girişimci olmayanlar, fakat bir gün girişimci olmayı hayal edenler için de Founder's FAQ doğru bir kitap. Çünkü bir startup kurduklarında yapabilecekleri bolca hata var ve



bunların çoğunu da yüksek ihtimalle yapacaklar. Founder's FAQ, bu hataların sayısını mümkün olduğunca aza indirmeye yardımcı olacaktır.

Ülkemizdeki insurtech ekosistemi yeni oluşmak üzere, dolayısıyla daha çok erken dönem girişimleri görüyoruz. Özellikle erken aşama startup girişimler için tavsiyelerin neler olur?
Her şeyden önce bir startup'a neden başlıyorlar sorusunun cevabını çok iyi bilmeleri gerekiyor. İnişli çıkışlı bu yolculukta ellerindeki en büyük destek noktası bu. O yüzden bu yolculuğa çıkma nedeni güçlü olmalı. Startup önemli bir problemi çözmeli ve kendileri de bu çözüm sürecinin merkezinde olmalılar. Sonrası aslında kurucunun öğrenmeye ne kadar aç olduğu ile ilgili. Ürün-pazar uyumu sağlamak, A+ bir ekip kurmak, büyümek için ne kadar aç gibi sorular geliyor. Ama en temeli bu işe neden başlıyorum sorusunun yanıtı. Buna kendileri çok çok iyi şekilde inanmaz ve sindirmezlerse, çevresindekiler, takım arkadaşları, yatırımcılar, müşteriler hiç inanmayacaklar.
Diğer en önemli nokta ise kurucu ekip. Bu yolculuk uzun bir yolculuk, olası iyi bir çıkış için en az 6-7 yıl gerekli. Kurucu ekip bu inişli çıkışlı süreci birlikte yaşıyor. Aynı bir evlilik gibi. Hatta boşanmasının o kadar kolay olmadığı bir evlilik. Tavsiyem bolca zaman geçirmiş, birlikte halihazırda bir şeyler paylaşmış, herkesin birbirinin güçlü ve zayıf taraflarını bildiği ve açık iletişim sergileyebilen bir ekibi oluşturmaları. Bunun için acele etmemeleri. Buradaki bir yanlış zaten oyunu baştan kaybetmeleri anlamına geliyor.

Peki İlker Köksal'ın gelecek planları neler? Girişimcilik ve yazarlık yaşam hikayen içinde olmaya devam edecek mi?
Kesinlikle evet. Yazmak ve insanları aydınlatmak çok güzel bir duygu, Founder's FAQ'da bunu yaşadım, ilerleyen dönem için de kitap projelerim var. Girişimcilik de hayatımın her bölümünde yer alıyor ve alacak. San Francisco sonrası Ayvalık'da geçirdim pandemi dönemini. Orada filizlenen ve yine Amerika'da büyüme hedefli bir oluşuma başladım, yakında detaylarını da duyuracağım. Kalan zamanımda ise danışmanlık verdiğim startup'larla ilgileniyorum, özellikle onların Amerika'da büyüme, yatırım alma süreçlerinde. Türkiye'de ise ScaleX Ventures ile birlikte çalışıyoruz, buradan çok güzel başarı hikayeleri çıkartmak adına.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu — Bir Konuk"



Kitlesel Fonlama (Crowd Funding)

Ali Çebi
Fongogo
Kurucu Ortak ve CEO

Kitle fonlaması, kaynak finansmanını tabana yayarak girişimcilerin ve fikir sahiplerinin kaynağa ulaşımını kolaylaştıran yeni nesil bir alternatif finansman yöntemidir. Buna finansman sürecinin demokratikleşmesi diyebiliriz. Bu platformlar aracılığıyla kitleler, inandıkları girişim ve projeleri ufak miktarlarla fonlayabilirler.

Tarihsel gelişim ve kullanım alanları

Kitle fonlaması dünyada, özellikle 2007-2008 global krizinden sonra yatırım kuruluşlarına olan güvenin azaldığı dönemde ortaya çıktı ve 2012'den sonra hızlı büyümeyle, 2020'de 120 milyar dolar hacme ulaştı.

STK'ların sosyal fayda projelerinden, erken ve büyüme safhasındaki girişimlere, çıkaracağı ürünün fonlamasını ve pazar araştırmasını yapmak isteyen markalardan, nakit akışı olan fakat büyümek için işletme kredisi arayışında olan KOBİ'lere, tedarikçi finansmanından tüketici kredisine kadar çok geniş bir kullanım alanı bulunmakta.

Kitle fonlaması faaliyetleri dört dikey altında toplanıyor: Bağış-bazlı, ödül-bazlı, hisse-bazlı (paya dayalı) ve borç-bazlı. Bu modellerin hitap ettikleri kitleler de farklılaşıyor. Bağış-bazlı kitle fonlaması sosyal içerikli projelere karşılıksız destek olmaya dayalıyken, ödül-bazlı yapı ürün ve hizmetlerin ön satışıyla fon toplamaya dayanıyor. Hisse ve borç-bazlı fonlama ise yatırıma dayalı modeller olup, genelde ülkelerin sermaye piyasaları tarafından regüle ediliyor.

Girişimciler ve yatırımcılar için faydaları

Girişimciler için öncelikle hızlı ve maliyetsiz fon bulma fırsatı sağlıyor. İşletmeler, uzun banka süreçlerinin olmadığı, coğrafi bariyerlerin ortadan kalktığı, tamamen dijital bir mecrada, maksimum 2 ay gibi kısa bir sürede fona ulaşabiliyorlar. Diğer bir faydası ise, kitle fonlamasına çıkarak fikirlerinin pazar testini yapabiliyorlar. Destekçilerden aldıkları geribildirimlerle projelerini geliştirebiliyorlar. Son olarak kitle fonlaması ile projelerinin bilinirliğini artırıyorlar.

Yatırımcılar için ise; bu platformlar küçük yatırımcıların da, büyüme potansiyelleri yüksek olan erken aşama girişimlere yatırım yapabilmelerini sağlıyor. Tamamen dijital ortamda yapılan yatırımlar sayesinde bir kaç tuşla kredi kartı ya da havale yolu ile yatırımlarını sonuçlandırabiliyorlar. Bu platformlar üzerinden birçok farklı şirkete küçük miktarlarda yatırım yaparak portföylerini çeşitlendirebiliyorlar.

Türkiye uygulaması, yasal mevzuat ve beklentiler

Ülkemizde Fongogo'nun öncülüğüyle 2013 yılından beri ödül ve bağış-bazlı kitle fonlaması yapılmakta. Ekim 2019'da Sermaye Piyasaları Kurulu tarafından yürürlüğe giren 'Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği' ve daha sonra 2021'de borç dikeyini de kapsayan 'Kitle Fonlaması Tebliği' ile hisse ve borca dayalı kitle fonlamasının kanuni altyapısı oluşmuş durumda.

Ülkemizdeki uygulamasıyla, kitle fonlama platformları üzerinden gerçekleşen fonlamalar küçük birer halka arz olarak nitelendirilebilir. Fonlama sürecine Merkezi Kayıt Kuruluşu ve Takasbank gibi kurumların dahil edilmiş olması ise yatırımcı güvenliği açısından son derece olumlu.

Önümüzdeki dönemde küçük ölçekli işletmelerin halka arz süreçlerinin kolaylaşması, daha fazla şirketin ve yatırımcının sermaye piyasalarına dahil olması ile pazarın derinleşmesi açısından kitle fonlamasının rolü çok önemli olacaktır. Buna ek olarak ileride devreye girecek olan ikincil pazar sayesinde yatırımcılar uzun vadede 'exit' beklemeksizin hisse devirleri gerçekleştirebilecek; bu sayede melek yatırımın en önemli problemi olan likidite sorunun önüne geçilmiş olacak.

Bu çerçevede yakın zaman içinde birçok platformun yayına alınıp, girişim ve yatırım ekosistemlerinin hızlı büyümelerine vesile olunacağını öngörebiliriz.

Yükselen trend: Entegre sigorta ürünleri

Artan e-ticaret hacmi, sigortacılık için önemli fırsatlar sunuyor. Dijitalde satış süreci ve işlem anına entegre edilen sigorta ürünleri (embedded insurance) hızla yaygınlaşıyor. Bu ürünler son derece kritik olan sıcak satış anını yakalamak ve en önemlisi güven yaratmak açısından büyük değişimlere neden olabilir.

Sigorta hizmetleri e-ticaret dünyasında genelde ikinci planda yer alıyor. Müşteri ilk olarak aradığı ürüne yoğunlaşırken, satıcı da hızlıca işlemi tamamlamayı arzuluyor. Dijital alışveriş yapanların büyük bir kesiminin ajandasında sigorta ürünü satın almak gibi bir madde bulunmuyor. Entegre sigorta ürünleri bu noktada devreye giriyor. Teknoloji ile sigorta pürüzsüz bir şekilde bir araya geliyor ve müşteri deneyimi içerisinde en doğru noktada konumlanacak bir şekilde ürün ve ürünle ilişkili teminatlar bağlantılanıyor. Bu iş modeli yeni bir icat değil. Hayatımızın pek çok alanında karşılaşıyoruz. Uçak bileti alırken yaşanabilecek aksilikler için ekstra olarak satın alınabilen sigorta paketleri, satın alınan ürünün içine yerleştirilmiş sigortalar (Tesla gibi) ya da satışlarda otomatik nakliyat sigortası yapan uygulamalar gibi pek çok hizmet halihazırda sunuluyor.

ÇİFT TARAFLI GÜVEN

Entegre sigorta ürünleri bu alanda çift taraflı bir avantaj potansiyeline sahip. Sigorta şirketleri, küresel alanda güven kazanmış şirketlerin ürünlerine entegre sigorta desteği vererek, hem satışlarını artırıp hem de müşterilerin kendilerine bakışını iyileştirebilir. Aynı şekilde, yeni dijital şirketler de güven veren büyük sigortacılarla çalışarak, hem kendilerine hem de ürünlerine olan talebi artırmayı deneyebiliyor.

Teknoloji ve yazılım devi IBM'in hazırladığı rapor bu alana dikkat çekiyor ve küresel sigorta ihtiyacı ile satın alınan sigorta teminatı arasında 1.2 trilyon dolarlık bir koruma açığı olduğuna işaret ediyor. Pek çok acı noktasını aradan çıkaran bu ürünlerin sektördeki güveni artıracağı ve koruma açığının kapanmasına yardımcı olacağı vurgulanıyor.

TESLA, DELTA AIRLINES VE SHOPIFY GİBİ KURUMLAR ENTEGRE SİGORTA KULLANIMINA ÇOKTAN BAŞLADI. BURADAN ALINAN GERİBİLDİRİMLER İSE BU UYGULAMALARIN MÜŞTERİ GÜVENİ VE MEMNUNİYETİNİ ARTIRDIĞINI ORTAYA KOYUYOR.

ZAMANLAMA AVANTAJI

Özellikle sigorta ürünlerinde algılanan değeri artıran ya da düşüren en büyük faktörlerden biri doğru zamanlama. İhtiyaç penceresinin son derece kısıtlı olduğu sigortalarda, müşterilerin tam ihtiyaç anını tespit edip, çözüm önerilerini bu anda müşterinin karşısına çıkarmak kritik önem taşıyor. En uygun zaman ise "satın al" tuşuna bastığınız o birkaç saniyelik an.

Uçak biletine entegre olan sigortalarda dikkat edileceği üzere, sigorta teklifi tam da satın almanın tamamlanacağı noktada karşımıza geliyor. Bu iş modelinin en önemli avantajı kullanım kolaylığı. Çevrim dışı poliçelerin aksine, entegre sigorta ürünleri kullanım kolaylığı ile fark yaratıyor. Sigortacılıkta yapıyı ayakta tutan sütunlardan biri zamanlamaysa, diğeri de güven. Tüm şirketler için güven inşa etmek hem çok uzun ve hem zorlu bir süreç.

INSURTECH MERKEZDE

Bu iş modeliyle yola çıkan pek çok insurtech girişim var. Havayollarında uçağın gecikmesi ya da uçağa yetişilememesi halinde tazminat direkt olarak müşterinin hesabına yatırılabiliyor. Bunun yanında telefon sigortaları için, telefonun ekranının hasar gördüğü anda bunu mobil veri akışı üzerinden algılayarak hasar sürecini başlatacak uygulamalar üzerinde çalışan insurtechler de bulunuyor. Çerçevenin dışında düşünebilen insurtech girişimlerin, ürün tasarımı, hasar ve açık sigortacılık gibi alanlarda değer katacak yeni entegre ürünler geliştirmesi, bu iş modelinin gelişiminde önemli bir rol oynayacak.

Global ölçekte Wakam, bsurance, Penni, Cover Genius, Wrisk gibi insurtech girişimler öne çıkıyor. Ülkemizde ise, İTÜ Çekirdek Insurtech programında da yer alan tamamliyo.com bu yeni iş modeline odaklanmış durumda.

SEKTÖRÜN YILDIZLARI

Şehrin yıldızında



ŞEHRİN YILDIZI
QUICK TOWER

Yeni yatırımlarımızla ülkemiz için daha güçlü bir şekilde ilerliyoruz. Grup şirketlerimizden Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ile birlikte yeni binamız Quick Tower'da yerimizi alıyoruz.

MAHER
HOLDİNG

QUICK SİGORTA

CORPUS SİGORTA

Quick Tower, İçerenköy Mah. Umut Sok. No: 10-12 34752 Ataşehir - İstanbul