

"SAVAŞ RİZİKOSU SİGORTA ETTİRİLMELİ"

"Savaş Riski ve Nakliyat Sigortacılığı" başlığı ile Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen panelde Karadeniz'de dolaşan serseri mayınlardan oluşabilecek zararlara karşı teknelerin savaş rizikosunu sigorta ettirmesinin faydalarına vurgu yapıldı. ›S.23

TRAFİK SİGORTASI EVCİL HAYVAN İÇİN TAZMİNAT ÖDER Mİ?

Seyir halindeyken yaraladığı hayvanı tedavi ettiren sürücünün zararının trafik sigortasından tazmin edilmesi formülünün yürürlükteki uygulamayı yansıtmadığını ifade eden Prof. Dr. Samim Ünan, buna karşın hukukun bu yöndeki bir çözüme doğru ilerlediğini söyledi. ›S.30



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2022 YIL: 38 / SAYI: 522 AYDA BİR YAYINLANIR



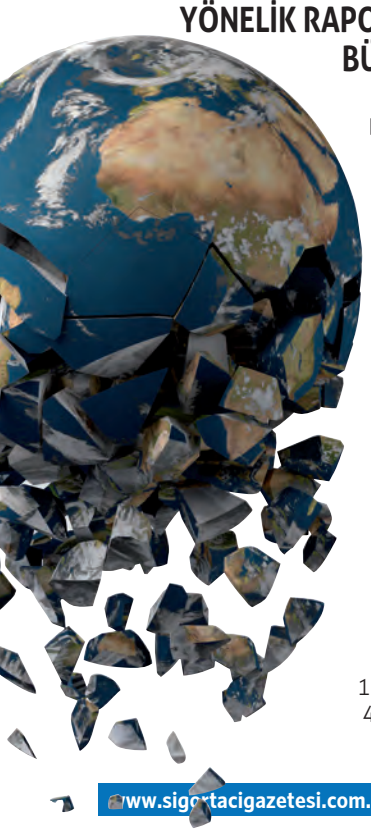
POLİÇE SAYISINDA

Duraklayan üretimi sağlık sırtladı

Sigorta sektörünün 2021 yılında ürettiği poliçe sayısındaki artış bir önceki yıla göre %1'in altında kaldı. Önceki yıla göre üretimde düşüşün önüne sektörün gözde branşı tamamlayıcı sağlık sigortasındaki ortalamanın bir hayli üzerindeki poliçe artışı geçti. Kârlı olarak büyümeye devam eden sağlık ürünlerinden tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talep bu yıl da yükselerek artmaya devam etti. Bir önceki yıla göre %61'lik artışla 2021 yılında 2 milyon 600 bine yakın kişi tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi oldu.

Özel sağlık sigortasına cep dostu bir alternatif sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi her geçen gün artıyor. Uzmanların görüşlerine göre sigortalı sayısında yıllık adetsel büyümenin %80'inin geldiği tamamlayıcı sağlık sigortası aynı zamanda kişilerin sigorta hayatına giriş yaptığı ilk ürünlerden biri konumunda. BES ve TSS'nin beraber bir paket olarak sunulmasına imkan tanıyan Bütünleşik BES uygulamasının da etkisiyle sağlık sigortası yapan emeklilik şirketlerinin de bu alanda önemli bir üretim gerçekleştirmesi bekleniyor. ›S.14

OLASI MARMARA DEPREMİNE YÖNELİK RAPORDA SEKTÖRÜN EN BÜYÜK RİSKİ DEPREM



TÜSİAD ve TÜRKONFED, büyük Marmara depreminin etkileri açısından kritik olan beş ayrı sektörün direnç noktalarını, kırılganlıklarını ve güçlendirilmesi gereken alanlarını incelediği "Sektörler İstanbul Depremine Ne Kadar Hazır?" isimli bir rapor yayımladı. Raporda temel misyonu risk almak olarak tanımlanan sigorta sektörünün karşısında bulunan en büyük riskin deprem olduğu belirtiliyor. Marmara'da meydana gelebilecek 7,5 büyüklüğündeki bir depremde yolların %30'unun kapanması, 194 bin binanın orta ve üstü, 48 bin binanın ise ağır hasar alması bekleniyor. ›S.20



EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ BES FON TAVSİYESİ VEREBİLECEK

Resmi Gazete'de yayımlanan yatırım hizmetleri ve yan hizmetlere ilişkin tebliğde yapılan değişiklik sonrasında emeklilik şirketleri bireysel fon payları ile sınırlı olmak kaydıyla, bireysel emeklilik katılımcılarına yönelik yorum ve tavsiyelerde bulunabilecek. Uzmanlar ise bu yorumlarda fon getirilerinin vurgulanması gerektiğini söylüyor. ›S.27

EN BÜYÜK DOĞAL TARİH KOLEKSİYONU

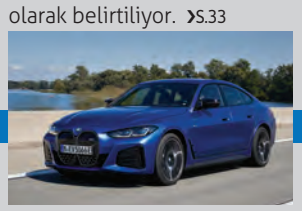
145 milyon türden fazla bitki, hayvan, fosil, meteor parçaları ve insan kalıntısı örneklerini bulunduran Smithsonian Ulusal Doğa Tarihi Müzesi'ne artık internet üzerinden de ulaşılabiliyor. Müzeyi gezmek için yandaki QR kodu telefonunuzdan okutmanız yeterli. ›S.35

KÜRESEL PİYASALAR 6 BAŞLIKTA ŞEKİLLENECEK

2022 yılını küresel ekonomiyi yeniden tanımlayacak bir ayrışma yılı olarak gören kredi değerlendirme kuruluşu S&P Ratings, yayınladığı raporda bu yılı şekillendirmesini beklediği 6 başlığı değerlendirdi. Başlıklar arasında kredi rüzgarı, net sıfıra yolculuk, dijital bozulmalar, küresel toparlanma, politik değişim ve küresel akışlarda revizyon bulunuyor. ›S.22

İKİ ELEKTRİK MOTORUYLA GÜÇTEN ÖDÜN VERMİYOR: BMW i4 M50

BMW'nin yeni otomobili i4 M50, iki elektrik motorlu yapısıyla 258 beygir güce ve 430 Nm torka ulaşıyor. Otomobilin hızı ise 225 km's olarak belirtiliyor. ›S.33



SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

5N1S HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Youtube yayınımız 5N1S'de Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, TSB KVK Komitesi Üyesi ve NN Hayat Emeklilik Hukuk Müdürü Tuğçe Zeren, Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu Direktörü Salih Taşyon sektörle ilgili görüşlerini paylaştılar. ›S.25

"ZİHİNSEL SAĞLIK İÇİN ÇÖZÜM ÜRETİYORUZ"

Axa Sigorta pandeminin akıl sağlığına etkileriyle ilgili bir rapor yayınladı. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, değişen dünyada bedensel, ruhsal sağlığın dengelenmesi için değer yarattıklarını ve pandeminin akıl sağlığına olan etkileri için sigortacılar olarak çözümler ürettiklerini belirtti. ›S.24



"TOPLUMUN SİGORTA BİLİNCİ GELİŞMELİ"

56 yıl önce sigortacılığa adım atan Mehmet Aydoğdu, yarım asırdan fazladır tecrübesiyle sektöre yol gösteriyor. Duayenlerle Dünden Bugüne serimizde konuştuğumuz Aydoğdu, sigorta potansiyelinin yüksek olduğunu ve sektörün büyüyeceğini; bunun yolunun sigorta bilincinin artırılmasından geçtiğini söyledi. ›S.18



"TÜRK SİGORTACILIĞINA İNANCIMIZ TAM"

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye sigorta pazarında her yıl bir yıl öncesinin üstüne koyarak büyüme başarısı gösterdiklerini belirterek, "Potansiyeli yüksek olan bir pazarda hem organik hem de inorganik olarak büyümemiz ülkeye olan inancımızın bir göstergesi" diye konuştu. ›S.10



TAHKİM'DE PARASAL SINIR ARTIRILDI

Bu aydan itibaren geçerli olacak yeni düzenlemeye göre Sigorta Tahkim Komisyonuna başvurusu yapılan 8 bin liranın altındaki uyuşmazlıklarda hakem kararları kesin olacak. 107 bin liranın üzerindeki uyuşmazlıklar için itiraz üzerine hakem kararları için temyize gidilebilecek. 24 bin liranın üzerindeki uyuşmazlıklar için heyet teşekkülü zorunlu kılındı. ›S.24

Köklü geçmişten *bereketli geleceğe*

Türkiye'nin

En Hızlı Büyüyen,
En İyi Dijital Dönüşüm Geçiren,
En Güvenilir Katılım
Sigorta Şirketi

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

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

BEREKET SİGORTA



Türkiye Sigorta'dan Anadolu Ateşi iş birliğiyle 'Biz Türkiyeyiz' performansı

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, 2021 yılı faaliyet raporunu Anadolu Ateşi iş birliğiyle gerçekleştirdiği "Biz Türkiyeyiz" temalı proje ile hazırladı.

Bir ve birlik olma anlayışıyla yola çıkan Türkiye Sigorta, birleşme sonrasındaki 1. yılında, kuruluş ilkelerinin en önemlisi olan yenilikçi ve öncü şirket olma vizyonun altını çizen 'Biz Türkiyeyiz' ana temasıyla daha önce yapılmamış bir çalışmayı Finar Kurumsal İletişim Çözümleri ve Anadolu Ateşi ile hayata geçirdi. Finansal bilgisi olsun ya da olmasın herkes için okunabilir ve dikkat çekici bir faaliyet raporu oluşturmayı amaçlayan proje için bir araya gelen Türkiye Sigorta çalışanları; ülkemizin eşsiz kültürünü ve Anadolu'nun ruhunu yansıtan halk oyunlarıyla, kurumsal performansı anlatmak için profesyonel dansçılarla sahne alarak, Türkiye'nin yedi bölgesinin danslarını icra ettiler. Provalar İzmir, Ankara ve İstanbul'da 19-20 Şubat tarihlerinde gerçekleştirildi. Provaların ardından, Türkiye'nin farklı bölgelerinden gelen Türkiye Sigorta çalışanları ve üst yönetimin de katılımıyla 24 Şubat tarihinde İstanbul Maslak Uniq Hall'da canlı performanslarla çekimler tamamlandı.

Yönetmenliğini Mustafa Erdoğan'ın gerçekleştirdiği çekimlerde; yedi bölgeyi temsilen yedi temaya uygun yöre danslarının yanı sıra, kuruma özel bir koreografiyle hazırlanan ve Türkiye'nin bir panoraması görünümünde olan Türkiye Dansı sahnelendi. Türkiye Dansı'nda Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ve Genel Müdür Yardımcıları da çalışanlarla beraber yer aldılar.

7 BÖLGEDEN 7 AYRI MESAJ

Güneydoğu Anadolu bölgesi Halay oyunuyla 'Biriz Beraberiz' teması; Karadeniz yöresi Horon oyunuyla 'Coşkuluyuz' teması; Doğu Anadolu Kafkas dansıyla 'Kararlıyız'; Trakya bölgesi Roman oyunuyla 'Meraklıyız'; İç Anadolu Hüdayda oyunuyla 'İnançlıyız' teması; Akdeniz yöresi Teke halk oyunuyla 'Çeviğiz' ve Ege yöresinden Zeybek ile 'Güçlüyüz' mesajı verildi. Proje için hazırlanan videoların Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik sosyal medya hesaplarından paylaşımlarına başlandı. Ayrıca 2021 yılı için hazırlanan faaliyet raporunda görsel ve QR kodlarla yerleştirme yapılmasıyla faaliyet raporu 3 boyutlu olarak tasarlanmış oldu.





Proje kapsamında hazırlanan videolara QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Türkiye Sigorta'nın Sigortacılık Okulu mezunlarını verdi

Türkiye Sigorta'nın, insan kaynağına değer ve öncelik veren yaklaşımıyla hayata geçirdiği 'Yeni Nesil Sigortacılık Okulu' sertifika programı tamamlandı. 26 Şubat – 26 Mart 2022 tarihleri arasında devam eden 5 hafta 30 saatlik eğitim programında; üniversite öğrenimine devam eden 3 ve 4. sınıflar, yeni mezunlar ve yüksek lisans öğrencilerinden 65 kişi mezun oldu. Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız öncülüğünde yürütülen programda; Sigortacılığa Giriş, İK Uygulamaları, Sigortacılığa Global Bakış ve Yeni Teknolojiler, Sigortacılığın Hukuki Boyutu gibi teorik derslerin yanı sıra sigortacılığın çeşitli branşlarından eğitimler de verildi. Öğrenciler Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcıları ve eğitmenleri ile bir araya gelerek sigorta sektörünü daha yakından tanıma fırsatı yakaladı. Aynı zamanda "yeni nesil" kavramından yola çıkarak eğitmenlerimizin aktardığı deneyim paylaşımı, değişime adaptasyon, çalışma hayatına yön verme, teknolojik çağa adaptasyon, zorluklarla başa çıkma gibi konularla öğrencilerin kariyer planlamalarına yön verilmesi sağlandı.

'HEDEFİMİZ SİGORTACILIĞIN BİR BÜTÜN OLARAK GÖRÜLMESİ'

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, programın çıkış noktasına ilişkin şunları söyledi: "Günümüzdeki çalışma modelleri, iş yapış şekilleri değiştikçe sektördeki insan kaynağının da çeşitlenmeye başladığını görüyoruz. Sektörde fark oluşturabilmek için bu değişime adapte olmak ve bu değişimi doğru yönetebilmek çok önemli. Bu kapsamda; sektörün öncü firması olarak sigortacılık eğitiminde de öncü akademi olma vizyonuyla öğrencilerin gelişimine katkı sağlamak için bu programı başlattık." Benli sözlerine şöyle devam etti: "Öğrenciler Genel Müdür Yardımcılarımızın katılımıyla, çalışma hayatı ve sigorta sektörü üzerine deneyimleri öğrenirken, farklı bölüm ve üniversiteden arkadaşlarla bağlantı kurma imkânı elde ettiler. Tüm Türkiye'yi kapsayan programımızla, sektörümüzle yeni tanışacak öğrencilerimizin sigortacılığı bir bütün olarak görmelerini ve sigortacılık hakkında geniş bir bilgiye vakıf olmalarını hedefledik. Program esnasında öğrencilerden aldığımız olumlu geri dönüşler, eğitim programlarımızı devam ettirme düşüncemizi netleştirdi."



TARSİM sahadaki çalışmalarına devam ediyor

Tarım sigortalarını yaygınlaştırarak, memnuniyet düzeyini artırmak amacıyla çalışmalarına üretici odaklı yaklaşımla devam eden TARSİM, bu kapsamda İzmir'deki Zeytincilik Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde Zeytin Proje Hazırlık Toplantısı gerçekleştirdi.



TARSİM, tarım sigortalarını yaygınlaştırarak, memnuniyet düzeyini artırmak amacıyla, yeni üretim döneminde sahadan gelen talepleri titizlikle değerlendirerek, çalışmalarına üretici odaklı yaklaşımla devam ediyor. Bu kapsamda, TARSİM'in koordinasyonunda, İzmir'deki Zeytincilik Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde Zeytin Proje Hazırlık Toplantısı gerçekleştirildi. Zeytinlerde çiçeklenme döneminde meydana gelen olumsuz iklim koşullarının, verim ve kalite üzerine olan etkisinin ve ölçülebilirliğinin ortaya konulması amacıyla başlatılacak yeni projenin hazırlık toplantısına, TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet ile Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü'nden yetkililer, Zeytincilik Araştırma Enstitüsü yöneticileri, akademisyenler ve araştırmacılar katıldı.

Bir sonraki ziyarette ise; Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Genel Müdür Serpil Günal ve beraberindeki heyet, don hadisesinin sebzeler ile patates ürünündeki etkisini incelemek üzere, Adana'nın Karataş ilçesindeki üretim alanlarına Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü'nden yetkililer ile birlikte ziyaret gerçekleştirdi ve incelemelerde bulundu. Programın devamında, don hadisesi sonrasında hasar gören ancak teminat altında bulunmayan ürünler için üniversite ve enstitü ile iş birliği halinde yeni bir proje başlatılmasına karar verildi. Bu doğrultuda, 2022 yılında yapılacak çalışmalar neticesinde elde edilen bilgilerin değerlendirilmesi ve teminat kapsamı sınırlarının aktüeryal analizler sonrasında belirlenmesi planlanıyor.

›››

"Ana hedef penetrasyon oranını artırmak"

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, katıldığı televizyon programında, ana hedeflerinin tarım sigortalarını üreticiler nezdinde yaygınlaştırmak ve penetrasyon oranını artırmak olduğunu vurguladı.



TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, bir televizyon programına konuk oldu. Genel Müdür Günal programda, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin 2022 yılındaki ilk 3 aylık sürecini değerlendirerek, sahada sürdürülen yeni projeler ile TARSİM'in yurtdışına yönelik çalışmaları hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Ana hedeflerinin, tarım sigortalarını üreticiler nezdinde yaygınlaştırmak ve penetrasyon oranını artırmak olduğunu vurguladı.



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından 23-29 Mayıs tarihlerinde bu yıl 11'incisi düzenlenen Sigorta Haftası vesilesiyle bir kutlama mesajı yayınladı. Genel Müdür Günal mesajında, sigorta ve tasarruf bilinci ile farkındalığı artırmak, farklı risklere dikkati çekmek amacıyla her yıl gerçekleştirilen Sigorta Haftası'nı kutlayarak, şu açıklamalarda bulundu:

"Yaşamımızın her anında karşı karşıya kaldığımız risklerin sayısı ve çeşitliliği her geçen gün artmaktadır. Günümüzde etkin bir risk yönetimi için en güvenilir liman sigortadır. Bugün dünya ekonomisine bakıldığında, ülkelerin gelişmişliklerin en önemli göstergelerinden birisinin sigorta sektörlerinin büyüklüğü olduğu dikkati çekmektedir. Yarınlarımızı endişe duymadan karşılamamızı sağlayarak kilit bir rol üstlenen sigortacılık sektörü, ülkemiz ekonomisinin büyümesine ve istihdamın artmasına da kıymetli katkılar sağlamaktadır. TARSİM olarak öncelikli gayemiz, üretici odaklı bir yaklaşımla, ülkemizde tarım sigortalarını yaygınlaştırarak, bu alandaki farkındalığı ve memnuniyeti bugünkünden daha da ileri seviyelere taşımaktır.

Bu duygu ve düşüncelerle, sektördeki tüm paydaşları birbirine kenetleyen Sigorta Haftası'nı en içten dileklerimle kutluyorum."



RAY SİGORTA'DAN YENİ REKLAM FİLMİ:

"Ne eksik ne fazla; tam da ihtiyacınıza göre sigorta"

Günümüzde tüm sektörler yeni ihtiyaçlar paralelinde şekillenerek gelişiyor. Zengin ürün portföyü sayesinde müşterilerinin ihtiyacını tam olarak karşılayacak doğru ürünlerle ezber bozan Ray Sigorta ise herkes için aynı teminatları sunan ve tek bir model üzerinden ilerleyen sigortacılık anlayışının geçmişe karıştığını savunuyor. Ray Sigorta yeni reklam filminde; iş yerinin ihtiyaçlarıyla aynı "kafada" olmayan bir çalışanı, araba alırken "açıkta kalan" bir esnafı ve evine pek de "oturmayan" bir koltuk sipariş eden ev sahibini, esprili bir dille anlatıyor. Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyacına göre güvence isteyenleri #buRAYa diyerek Ray Sigorta'ya çağırıyor.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, yeni reklam filmi ile ilgili olarak "Sigortacılık artık tek tip ürünle rekabetin ötesinde. Kişilerin ihtiyaçlarını gözetmek, doğru bir kapsamla öneri sunmak ve doğru fiyatlama yapmak önem kazandı. Hepimizin yaşam döngüsündeki mevcut pozisyonu birbirinden farklı. Bu doğrultuda ihtiyaçlarımız ve önceliklerimiz de birbirinden ayrı. Ray Sigorta olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümleri piyasa dinamiklerine uygun olacak şekilde


Koray Erdoğan

değerlendiriyoruz. Herkese aynı ürünü önermek yerine, belirli ihtiyaçların farklılaştığı grupları hedefleyebiliyor ve daha fazla kişiye ulaşarak fark yaratıyoruz. Bu bakış açımız doğrultusunda hazırladığımız yeni reklam filmimizde 'Ne eksik ne fazla tam da ihtiyacınıza göre bir sigorta için #buRAYa' diyoruz." dedi.

Tek tip çözüm önerilerinin sigorta sektöründe iletişim yöntemlerinde de sıkça rastlandığını belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan sözlerine şöyle devam etti "Sigortanın toplumumuzdaki negatif algısını yıkmak adına reklam filmlerimizde alışılmışın dışına çıkarak ürün ve hizmetlerimizi mizahi açıdan ele alarak ilerledik. Müşterilerimizin en büyük ihtiyacı güven duymak. Biz de bu güveni, ihtiyaçlarından az ya da fazla teminat kapsamları sunmayarak boşa çıkarmayacağımızı esprili bir şekilde anlattık. Attığımız her adımda bir katma değerimizin olmasını amaçlıyoruz. Sigortanın daha çok kişiye ulaşabilmesine ve sigortalılık oranının artırılmasına katkı sağlamak için çalışmalarımıza ileriki süreçte de devam edeceğiz."

Ray Sigorta, yeni iletişim kampanyası kapsamında reklam filmlerini yayınladı. Odağına kişiye özel sigorta ürünlerini alan filmler, Ray Sigorta'nın hayatın farklı evrelerindeki kişilerin farklı ihtiyaçlarına yönelik sunduğu sigorta çözümlerini tüketicilere tanıtmayı amaçlıyor.

Yukarıdaki QR kodu okutarak Ray Sigorta'nın yeni reklam filmini izleyebilirsiniz.



“İş Yeri Sigortası” ile iş yerleri güvence altında

Türk Nippon Sigorta, iş yeri sigortası çözümüyle iş yerlerine tam güvence sağlıyor. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** “Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz İş yeri Sigortası ürünümüz ile iş yerinizi güvence altına alıyoruz. Ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon Asistans Hizmetleri ile sigortalılarımızın kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz” dedi.

Sunduğu yenilikçi ürünlerle müşteri memnuniyetini ön planda tutmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta, geniş kapsamlı iş yeri sigortası çözümleri ile iş yeriniz için tam güvence sağlıyor. Yangın, dahili su baskını, fırtına gibi teminatların yanında grev ve yer kayması gibi birçok riske karşı koruma sağlayan “Türk Nippon İş Yeri Sigortası”, aynı zamanda sunduğu isteğe bağlı olarak alınan ek teminatlar ve Türk Nippon Asistans Hizmetleri ile sigortalılar için en uygun seçenekleri sunarak iş yerlerinde güven ve huzurla çalışma olaağı sağlıyor.

‘İŞ YERİ SİGORTASININ ÖNEMİ ARTTI’

Son yıllarda ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sebebi ile iş yeri sigortasının öneminin arttığına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sigorta yaptırmanın önemini bir kere daha bize hatırlattı. Özellikle konut, kasko



ve iş yeri sigortası bu tip durumlar için en önemli güvencelerden birkaçı. Yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz İş yeri Sigortası ürünümüz ile iş yerinizi güvence altına alıyoruz. Ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon Asistans Hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz” ifadelerini kullandı.

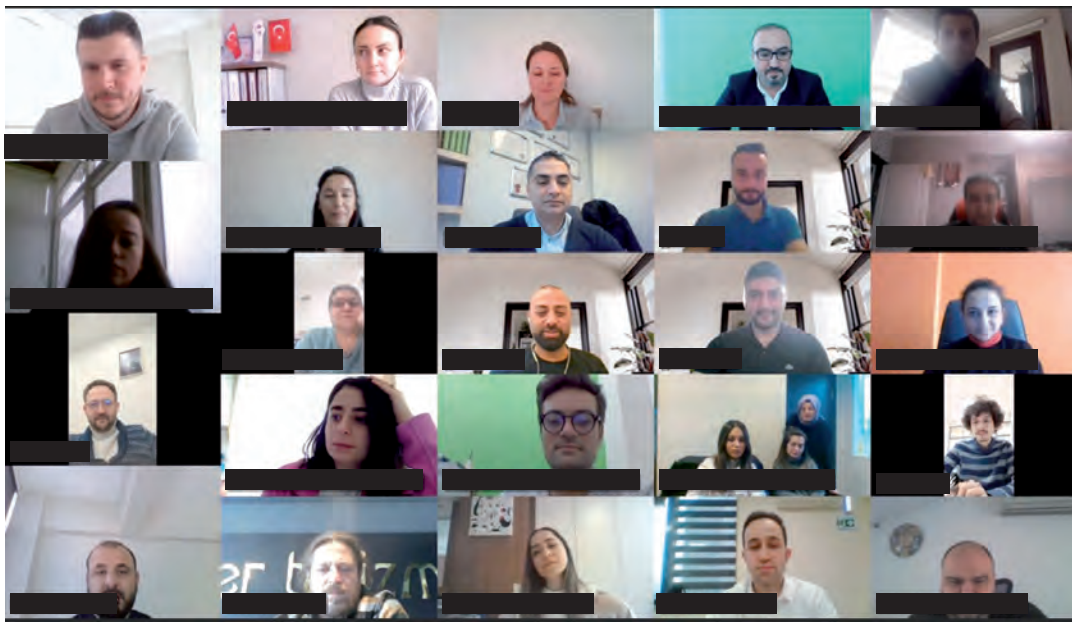
İŞ KOLU ÖZELİNDE ÇEŞİTLİ AVANTAJLAR

Ürünün mesleki bazda da çeşitli avantajlar getirdiğini ekleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, “İş yeri sigortası ürünümüz iş kolu özelinde de avantajlar içermektedir. Özellikle eczacılar için sağladığımız Eczane Paket Sigortası ile iş kolu özelinde mesleki sorumluluk, sosyal güvenlik kurumu rücuları, eczacının cüzdanı teminatı, reçete ve kupür hırsızlığı, nöbet teminatı, ilaç bozulması gibi birçok konuda geniş güvence sağlıyoruz” şeklinde konuştu.

›››

Acente ürün eğitimi gerçekleştirildi

Türk Nippon Sigorta’da eğitimler hız kesmeden devam ediyor. “Hayat boyu öğrenme” mottosunu benimseyen Türk Nippon Sigorta, Nisan ayı içinde acenteleri için ürün eğitimleri gerçekleştirdi. Sağlık, yangın, kasko ve trafik ürünlerindeki güncel gelişmelerin anlatıldığı eğitime yaklaşık 300 adet acente katıldı. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “En önemli satış kanalımız olan acentelerimizin, ürünlerimizde gerçekleştirilen yenilikleri en hızlı şekilde öğrenebilmesi için bu eğitimi planladık. Online olarak planladığımız eğitimlerimizi sene içine yaymayı hedefliyoruz. Böylelikle ürün ile ilgili yapılan bir değişikliğin hemen sahaya yansımasını ve bu sayede müşterilerimize doğru bilgiler aktarmayı amaçlıyoruz” ifadelerine yer verdi.
Türk Nippon Sigorta için acente satış kanalının önemine de vurgu yapan Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için çok önemli. Şirket olarak, klasik uygulamalarının dışında, acentelerimize farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz tüm teknolojik projelerle, aynı zamanda acentelerin hayatını kolaylaştırmayı düzenlediğimiz kampanyalarla da acentelerimizin motivasyonunu artırarak ek kazanımlar sağlamalarını amaçlıyoruz” dedi.



Türk Nippon Sigorta’da etkinlikler hız kesmeden devam ediyor

Türk Nippon Sigorta çalışanlarına yaptığı sürprizlerle çalışan motivasyonunu ön planda tutmaya devam ediyor. Genel müdürlük binasında gerçekleştirilen waffle organizasyonu ile çalışanlar yoğun iş temposundan az da olsa uzaklaşarak keyifli dakikalar geçirdi. Şirket içinde gerçekleştirilen bu tip organizasyonlar ile çalışanlarının motivasyonlarını yüksek tutmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta, sene içinde yapacağı diğer etkinlikler ile çalışanlar arasında merak uyandırıyor.
Personel memnuniyeti ve motivasyonunun en önemli konulardan biri olduğuna dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Çalışanlarımız bizim en değerli hazinemiz. Onların motivasyonunu en üst seviyede tutmak için şirket içi etkinliklerimize hız kesmeden devam ediyoruz. Gerçekleştirdiğimiz etkinliklerin kapsamı çok geniş. Personelimizin ilgi duyduğu, sevdiği alanlara göre bu etkinlikleri planlıyoruz. Sigorta sektörü hedef ve satış odaklı bir sektör. Yıl içerisinde hedeflerimize koşarken bir yandan da çalışanlarımızın gelişimini ve motivasyonlarını artırmak bizim için oldukça önemli” diye konuştu.





“Trafik sigortalarındaki ağır yükün hafifletilmesi için destek şart”

Sigorta şirketlerinin trafik sigortasındaki yükünün hafifletilmesi için önerilerde bulunan Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür V. Kasım Yılmaz, “Ülkemizde yaşanan enflasyonist baskılar ve kur artışı nedeniyle artan maliyetler özellikle trafik sigortasındaki kârlılık sorununu bir kez daha gündemimize taşımış oldu. Sigorta primlerinde uygulanan tavan primin artış hızı ile maliyetlerdeki artışların aynı oranda artış göstermemesi, asgari ücrette yapılan artışın aynı oranda bedeni hasar rakamlarını artırması ve dışarıdan alınan hizmetlerin enflasyon kadar artış göstermesi ile şirketlerin yatırım gelirlerinin enflasyonun çok altında kalması, sektörü trafik sigortasında zarara uğratmaktadır. Trafik sigortalarında sigortalıların alımda çok zorlanmaması ve sigorta şirketlerinin de ek destekler ile büyük zararlar etmemesi için birtakım önerilerimiz bulunmaktadır” dedi.



‘KESİNTİLERİN ORANI DÜŞÜRÜLMELİ’

Trafik sigortalarından 4 başlıkta (SGK, THGF, Güvence Payı, Smv) yapılan kesintilerden ikisi için oranın düşürülmesi/kaldırılması ve bu sayede sigorta şirketlerinin hasarları karşılayacak prim havuzunda artış yapılmasını önerdiklerini kaydeden Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Bunlardan ilki olarak trafik sigortalarında bedeni hasarlarda yararlanma durumunda mağdurun tedavisi için SGK’ya her bir poliçede alınan primin %10’u devrediliyor. Devredilen %10’luk payın SGK tarafından trafik sigortasına bağlı kazalar için ne kadar ödeme yaptığı ise bilinmiyor. Her sektörün kesmiş olduğu trafik poliçelerinde bedeni hasara maruz kalan sigortalıların frekansı %0,10 olduğu göz önüne alındığında SGK’ya yapılan devrin düşürülmesi, hatta matbu bir tutar olarak uygulanması gerektiğini düşünüyorum. İkinci olarak ise 1998 yılında çıkarılan yönetmelik ile hayatımıza giren ve her bir trafik poliçesinden %5 oranında kesinti yapılarak aktarımının yapıldığı Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu’nun (THGF) geçen 24 senede yeterli büyüklüğe ve amacına ulaştığı görüşündeyim.”

'TAVAN UYGULAMASI GÖZDEN GEÇİRİLMELİ'

Trafik sigortalarında uygulanan tavan prime son verilmesi veya tavan primin aylık olarak açıklanan enflasyon oranı kadar artırılması gerektiğinin altını çizen Yılmaz, “2021 sonu itibarıyla başlayan enflasyondaki ve kurdaki hızlı yükseliş ile asgari ücret gibi maliyetlerdeki artış özellikle trafik sigortalarında %100’e yaklaşan maliyet artışlarına sebep oldu. Ne yazık ki bu maliyet artışları belli bir döneme yayılmadan bir/iki ay içinde şirketlerin maliyetlerine yansıdı. Kısa sürede şirketlerin maliyetlerinde %100’e yaklaşan oranda artışlar olurken, trafik sigortalarında 2022 Ocak ayında %1,25, Şubat ayında %21,5, Mart ayında %1,5 ve Nisan ayında %1,5 olmak üzere ilk 4 ay için sadece %25,75 oranında artış olmuştur. Trafik sigorta primlerine uygulanan tavan kısıtı nedeniyle primlerin sadece %25,75 oranında artırılabildiği göz önüne alındığında sigorta şirketlerinin zarar etmemesi imkânsız gibidir. Dolayısı ile trafik sigortalarında ya tavan uygulamasına son verilmeli ya da tavan primler aylık olarak açıklanan enflasyona endekslenerek prim seviyesi artırılmalı” dedi.

'İSKONTO ORANI ENDEKSLENMELİ'

Mali gelir, giderler kadar artmadığından dolayı sigorta şirketlerinin ayırdığı karşılıklarda bankalar gibi desteklenmeye ihtiyacının olduğunu vurgulayan Yılmaz, “Merkez bankasının finansal piyasalara vermiş olduğu haftalık repo faiz oranı bankaların mevduata uygulayacağı faiz oranını belirlemekte olup bankalar nezdinde mevduatlara uygulanan faiz oranı 2022 yılında %14 ile %18 arasında değişiklik göstermektedir. Sigorta sektörünün maliyetleri %100’e yaklaşırken, toplanan primlerin finansal piyasalardaki getirisinin %20’yi bile bulmaması ne yazık ki sektörün mali gelir üzerinden zararını azaltmasına imkân vermemektedir. Sigorta şirketlerinin kesmiş oldukları poliçelerden oluşabilecek hasar için ayırmış olduğu karşılıklara uygulanan iskonto oranı 2021 sonunda SEDDK tarafından sektörü desteklemek amacıyla %9’dan %14’e çıkarılmış olup bu oranın enflasyonist ortamlarda bir orana endekslenmesi gerektiği görüşündeyim. Bu oranın da devletin borçlanmak için çıkarmış olduğu tahvillerden 5 yılık tahvilin gösterge oranına endekslenmesi gerektiğini düşünüyorum” şeklinde konuştu.

'İCRA İŞLEMİNDEN ÖNCE SÜRE VERİLMELİ'

Mahkeme ve Tahkim Komisyonu kararlarının sigorta şirketlerine tebliğinden belli bir süre geçmeden icra işleminin başlatılmaması gerekliliğine dikkat çeken Yılmaz, “Sigorta sektöründe düzenlenen mevzuatlar farklı sebeplerle sürekli iptal edilmek için yargı yoluna taşınmakta ve/veya mevzuatlarımızda yeteri kadar net olmayan hususlar nedeniyle sigorta şirketi ile sigortalılar/mağdurlar davalık olabilmektedir. Dava sonucu kararlar sigorta şirketlerinin lehine çıkabildiği gibi aleyhine de çıkabilmektedir. Maalesef sigorta şirketlerinin aleyhine çıkan kararlar sigorta şirketlerine tebliğ edilir edilmez, vekil avukatlar tarafından şirketin ödeme yapmasına imkân tanınmadan kararlar icraya konulabilmektedir. Sektör maliyetlerini yönetmek için birçok yol ararken, çıkan kararı ödeyecek olan bir sektörün maliyetlerinin icra nedeniyle artırılmasını hakkaniyetli bulmuyoruz. Sigorta sektörü ülkemizde mevzuatlarla düzenlenen ve sürekli denetime tabi tutulan birkaç sektörden biri olup sektörümüzün itibarı yüksektir. Özellikle zorunlu sigortalar nedeniyle sigorta şirketlerinde oluşabilecek bir zafiyet durumunda devlet güvencesi bulunmaktadır. Yasal mercilerin sigorta şirketlerinin aleyhine vermiş oldukları kararlarda sigorta şirketlerinin belli bir süre içinde ödemek için zaman tanımasını, şayet sigorta şirketleri bu süre içinde ödeme yapmaz ise icra işlemine başlanabilmesi için gerekli mevzuat değişikliklerinin yapılması gerektiği görüşündeyim. Benzer süre uygulaması SGK’ya karşı açılan davalarda bulunmakta olup bunun sigorta sektörü için de uygulanması, sigorta şirketlerinin fazladan ödemiş oldukları hasar ve masrafların önüne geçecektir” ifadelerine yer verdi.

Sigorta primlerinde uygulanan artışın maliyetlerdeki artışa yetişemediğini belirten **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür V. Kasım Yılmaz**, asgari ücretin yükseltilmesinin bedeni hasar rakamlarını artırması nedeniyle trafik sigortasında sektörün zarara uğradığını söyledi.



"SAVAŞ RİZİKOSU SİGORTA ETTİRİLMELİ"

"Savaş Riski ve Nakliyat Sigortacılığı" başlığı ile Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen panelde Karadeniz'de dolaşan serseri mayınlardan oluşabilecek zararlara karşı teknelerin savaş rizikosunu sigorta ettirmesinin faydalarına vurgu yapıldı. ›S.23

TRAFİK SİGORTASI EVCİL HAYVAN İÇİN TAZMİNAT ÖDER Mİ?

Seyir halindeyken yaraladığı hayvanı tedavi ettiren sürücünün zararının trafik sigortasından tazmin edilmesi formülünün yürürlükteki uygulamayı yansıtmadığını ifade eden Prof. Dr. Samim Ünan, buna karşın hukukun bu yöndeki bir çözüme doğru ilerlediğini söyledi. ›S.30



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2022 YIL: 38 / SAYI: 522 AYDA BİR YAYINLANIR



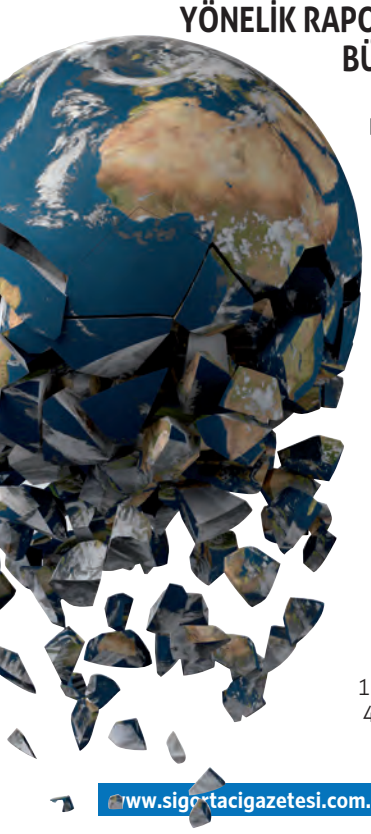
POLİÇE SAYISINDA

Duraklayan üretimi sağlık sırtladı

Sigorta sektörünün 2021 yılında ürettiği poliçe sayısındaki artış bir önceki yıla göre %1'in altında kaldı. Önceki yıla göre üretimde düşüşün önüne sektörün gözde branşı tamamlayıcı sağlık sigortasındaki ortalamanın bir hayli üzerindeki poliçe artışı geçti. Kârlı olarak büyümeye devam eden sağlık ürünlerinden tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talep bu yıl da yükselerek artmaya devam etti. Bir önceki yıla göre %61'lik artışla 2021 yılında 2 milyon 600 bine yakın kişi tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi oldu.

Özel sağlık sigortasına cep dostu bir alternatif sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi her geçen gün artıyor. Uzmanların görüşlerine göre sigortalı sayısında yıllık adetsel büyümenin %80'inin geldiği tamamlayıcı sağlık sigortası aynı zamanda kişilerin sigorta hayatına giriş yaptığı ilk ürünlerden biri konumunda. BES ve TSS'nin beraber bir paket olarak sunulmasına imkan tanıyan Bütünleşik BES uygulamasının da etkisiyle sağlık sigortası yapan emeklilik şirketlerinin de bu alanda önemli bir üretim gerçekleştirmesi bekleniyor. ›S.14

OLASI MARMARA DEPREMİNE YÖNELİK RAPORDA SEKTÖRÜN EN BÜYÜK RİSKİ DEPREM



TÜSİAD ve TÜRKONFED, büyük Marmara depreminin etkileri açısından kritik olan beş ayrı sektörün direnç noktalarını, kırılganlıklarını ve güçlendirilmesi gereken alanlarını incelediği "Sektörler İstanbul Depremine Ne Kadar Hazır?" isimli bir rapor yayımladı. Raporda temel misyonu risk almak olarak tanımlanan sigorta sektörünün karşısında bulunan en büyük riskin deprem olduğu belirtiliyor. Marmara'da meydana gelebilecek 7,5 büyüklüğündeki bir depremde yolların %30'unun kapanması, 194 bin binanın orta ve üstü, 48 bin binanın ise ağır hasar alması bekleniyor. ›S.20



EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ BES FON TAVSİYESİ VEREBİLECEK

Resmi Gazete'de yayımlanan yatırım hizmetleri ve yan hizmetlere ilişkin tebliğde yapılan değişiklik sonrasında emeklilik şirketleri bireysel fon payları ile sınırlı olmak kaydıyla, bireysel emeklilik katılımcılarına yönelik yorum ve tavsiyelerde bulunabilecek. Uzmanlar ise bu yorumlarda fon getirilerinin vurgulanması gerektiğini söylüyor. ›S.27

EN BÜYÜK DOĞAL TARİH KOLEKSİYONU

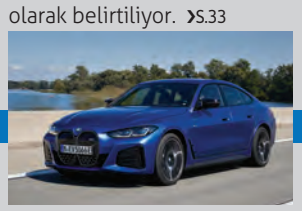
145 milyon türden fazla bitki, hayvan, fosil, meteor parçaları ve insan kalıntısı örneklerini bulunduran Smithsonian Ulusal Doğa Tarihi Müzesi'ne artık internet üzerinden de ulaşılabiliyor. Müzeyi gezmek için yandaki QR kodu telefonunuzdan okutmanız yeterli. ›S.35

KÜRESEL PİYASALAR 6 BAŞLIKTA ŞEKİLLENECEK

2022 yılını küresel ekonomiyi yeniden tanımlayacak bir ayrışma yılı olarak gören kredi değerlendirme kuruluşu S&P Ratings, yayınladığı raporda bu yılı şekillendirmesini beklediği 6 başlığı değerlendirdi. Başlıklar arasında kredi rüzgarı, net sıfıra yolculuk, dijital bozulmalar, küresel toparlanma, politik değişim ve küresel akışlarda revizyon bulunuyor. ›S.22

İKİ ELEKTRİK MOTORUYLA GÜÇTEN ÖDÜN VERMİYOR: BMW i4 M50

BMW'nin yeni otomobili i4 M50, iki elektrik motorlu yapısıyla 258 beygir güce ve 430 Nm torka ulaşıyor. Otomobilin hızı ise 225 km's olarak belirtiliyor. ›S.33



SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

5N1S HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Youtube yayınımız 5N1S'de Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, TSB KVK Komitesi Üyesi ve NN Hayat Emeklilik Hukuk Müdürü Tuğçe Zeren, Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu Direktörü Salih Taşyon sektörle ilgili görüşlerini paylaştılar. ›S.25

"ZİHİNSEL SAĞLIK İÇİN ÇÖZÜM ÜRETİYORUZ"

Axa Sigorta pandeminin akıl sağlığına etkileriyle ilgili bir rapor yayınladı. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, değişen dünyada bedensel, ruhsal sağlığın dengelenmesi için değer yarattıklarını ve pandeminin akıl sağlığına olan etkileri için sigortacılar olarak çözümler ürettiklerini belirtti. ›S.24



"TOPLUMUN SİGORTA BİLİNCİ GELİŞMELİ"

56 yıl önce sigortacılığa adım atan Mehmet Aydoğdu, yarım asırdan fazladır tecrübesiyle sektöre yol gösteriyor. Duayenlerle Dünden Bugüne serimizde konuştuğumuz Aydoğdu, sigorta potansiyelinin yüksek olduğunu ve sektörün büyüyeceğini; bunun yolunun sigorta bilincinin artırılmasından geçtiğini söyledi. ›S.18



"TÜRK SİGORTACILIĞINA İNANCIMIZ TAM"

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye sigorta pazarında her yıl bir yıl öncesinin üstüne koyarak büyüme başarısı gösterdiklerini belirterek, "Potansiyeli yüksek olan bir pazarda hem organik hem de inorganik olarak büyümemiz ülkeye olan inancımızın bir göstergesi" diye konuştu. ›S.10



TAHKİM'DE PARASAL SINIR ARTIRILDI

Bu aydan itibaren geçerli olacak yeni düzenlemeye göre Sigorta Tahkim Komisyonuna başvurusu yapılan 8 bin liranın altındaki uyuşmazlıklarda hakem kararları kesin olacak. 107 bin liranın üzerindeki uyuşmazlıklar için itiraz üzerine hakem kararları için temyize gidilebilecek. 24 bin liranın üzerindeki uyuşmazlıklar için heyet teşekkülü zorunlu kılındı. ›S.24

Quick Sigorta'dan ömür boyu beklemeden yenileme garantisiyle TSS

Quick Sigorta'nın yeni ürünü Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hizmete girdi. "Şehrin en iyi hastanesi bana yeter, farkı Quick öder" mottosuyla piyasaya sunulan ürün, sektörde bir ilk olarak "Ömür Boyu Beklemeden Yenileme Garantisi"ni ilk yılın sonunda sunarak müşterileri ile buluşturuyor.

Quick Sigorta'nın yeni ürünü Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası "Şehrin en iyi hastanesi bana yeter, farkı Quick öder" mottosuyla hizmete girdi.

ÖMÜR BOYU BEKLEMEDEN YENİLEME GARANTİSİ

Quick Sigorta, 45 yaş öncesi sigortalılar için sektörde bir ilk olarak "Ömür Boyu Beklemeden Yenileme Garantisi"ni tercihe göre birinci ya da ikinci yılın sonunda ek prim ödeyerek müşterileri ile buluşturuyor. Ayrıca Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, başka bir sigorta şirketinde sağlık sigortası olup ömür boyu yenileme garantisi hakkı kazanamamış bireylerin en az 1 tam yıl kesintisiz sigortalılık süresini doldurmaları halinde kendilerine ömür boyu yenileme garantisi hakkı da tanıyor. Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile aile bireyleri de aynı poliçeyle yüzde beş aile indirimi ile güvence altına alınabiliyor.







GENİŞ NETWORK AĞI İLE HERKESE ULAŞIYOR

Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, anlaşmalı sağlık kurumlarından oluşan üç ayrı ağ ve iki ayrı plan seçeneğiyle sigortalıların kendi bütçelerine en uygun tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü satın almalarına olanak sağlıyor. Pembe, Yeşil ve Lacivert network seçenekleri ile sigortalıların yaşadıkları bölgelere en yakın yerdeki hastanelerden başlayarak geniş bir hastane kullanım ağı sunan Quick Sigorta, şehrin en iyi hastanelerini uygun fiyatlarla müşterileri ile buluşturuyor.

ÜCRETSİZ VE GENİŞ EK SAĞLIK HİZMETLERİ

Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, geniş kapsamlı ek sağlık hizmetlerini ücretsiz olarak bir bütün halinde kullanmaya olanak sağlıyor. Özellikle kanserin erken teşhisinde önemli olan 40 yaş üstü kadın sigortalılarına, yılda bir kez ücretsiz Mamografi/ Meme USG ve 40 yaş üstü erkek sigortalılarına PSA ölçüm imkânı tanıyor. Ayrıca sigortalılar, poliçe dahilinde ayakta tedavi teminatları olmasa dahi, yılda bir kez ücretsiz check-up ve teşhisi konulmuş hastalıkları için uzman doktorlardan sınırsız olarak ikinci görüş alabiliyor. Bunlara ek olarak, online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık, online 7/24 tıbbi danışmanlık hizmetlerini sınırsız olarak kullanırken, evde tıbbi bakım, diş bakım ve göz kontrolü hizmetlerinden de yararlanabiliyor. Ayrıca poliçede yer alan fizik tedavi kullanım hakkını 30 adet olarak belirleyen Quick Sigorta, iyi fikir dedirten sağlık çözümü sunuyor.

COVID-19'U DA KAPSIYOR

Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Dünya Sağlık Örgütü, T.C. Sağlık Bakanlığı ve yerel yönetimlerin tavsiye ettiği aşı ve tedavi yöntemlerine uygun hareket etmiş bireylerin sigortalama tarihinden 15 gün sonra COVID-19'a yakalanmaları halinde yatarak tedavi giderlerini teminat altına alıyor.

'BULUNDUĞUN KONUMA TEK TUŞLA AMBULANS'

Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sigortalılarına Medline ambulans hizmetini ücretsiz sağlıyor. Quick Sigorta Mobil uygulaması tek tuş ile sigortalarının konumunu otomatik anlıyor ve ambulansı ücretsiz olarak adrese yönlendirme yapıyor.

'TÜM BRANŞLARDA HİZMET VEREN BİR ŞİRKETİZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortasıyla ilgili olarak, "Diğer sigorta ürünlerimizde olduğu gibi, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzle de sektörde fark yaratacağımıza inanıyoruz. Uygun prim avantajı, beklemeden ömür boyu yenileme garantisi hakkı, geniş kapsamlı ücretsiz ek hizmetler ve yaygın hastane ağıyla sigortalılarına hizmet edecek olan Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı, özellikle Anadolu illerindeki en iyi hastanelerde de kullanabilmek mümkün" dedi.

Yaşar, "Aynı zamanda bu ürün, %100 online olarak kullanıcı dostu ekranlar ile "Cepten, Netten, Acenteden" anında ve pratik bir şekilde sigortalılar ile buluşuyor. Quick Sigorta olarak piyasaya sunduğumuz yeni sağlık ürünümüz ile birlikte finansal sigortalardan sağlık sigortalarına kadar en geniş ürün gamı ile hizmet veren bir şirket olarak acentelerimizin ve müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Quick Sigorta olarak bir ürünü daha sizlerle buluşturmanın keyfini ve gururunu yaşıyoruz. Kurulduğu günden bu yana yenilikçi yaklaşımlarla hareket eden şirketimiz "İyi Fikir" ler ile desteklediği yeni ürünü Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın öne çıkan özelliklerini gerçekleştirdiğimiz lansman ile iş ortakları ve sigortalılarına tanıttı. Şirketimize ve sektörümüze hayırlı olmasını dilerim" açıklamasında bulundu.

Maher Holding Sigorta Grubu'ndan yeni yatırımlar ve atamalar

2021 yılında büyümesine hız katan Maher Holding Sigorta Grubu, 2022 yılı stratejik yol haritasını açıkladı. 2021 yılında büyüme stratejilerine uygun olarak yeni sektörler ve şirketlerin gruba katılmasıyla birlikte üst yönetimde yeni görevlendirmeler yapan Maher Holding'in sigorta şirketleri Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın yıl sonu itibarıyla toplam prim üretimi 2,1 milyar lira olurken, konsolide aktif büyüklüğü 4,6 milyar liraya ulaştı. Böylece Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, finans sektöründeki yatırımlarıyla dikkat çekerken konsolide özkaynak büyüklüğünü de 1,3 milyar liraya çıkarmış oldu. "Şimdi hedefte yeni yatırımlar" mesajı veren Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Maher Holding'in 2021 yılı performansını değerlendirerek 2022 yılı yol haritasını yönetici arkadaşları ile paylaştı.



Soldan sağa; Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey, Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Maher Grubu CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy.

AVRUPA'YA AÇILMA YÖNÜNDE ADIMLARIMIZI ATTIK

Pandeminin hafiflemesi ve ülkeler arası sınırların açılması ile Avrupa'da bir sigorta şirketi kurma planını yeniden gündeme aldıklarını söyleyen Ahmet Yaşar, "Yer aldığımız sektörlerdeki global oyuncularla kendi ülkemizde rekabet ederken artık bunu onların coğrafyasında da gerçekleştireceğiz. Başarılarımızı artık Avrupa'ya taşımayı düşünüyoruz. Avrupa'ya açılma yönünde adımlarımızı attık, yatırımın yapılacağı ülkeyi belirledik" dedi.

YENİ YATIRIMLARLA GÜÇLENDİ

Maher Holding Sigorta Grubu, 2021 yılını yeni yatırımlarıyla birlikte büyümenin hız kesmeden devam ettiği bir yıl olarak geçirdi. 2021 yılının Nisan ayında, aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binası bulunan AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin %100 oranındaki hisselerininin Maher Yatırım Holding A.Ş'ye geçmesi ilk yatırımlardan oldu. Şirket, aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının yeni adını da QUICK TOWER olarak belirledi. Yatırımlarına, BDDK'dan kuruluş izni alıp Quick Finans'ı kurarak devam eden ve hemen ardından QPay Teknoloji Hizmetleri A.Ş ile ödeme hizmetleri konusunda yeni bir şirketin girişimlerini başlatan Maher Holding, finans sektöründeki girişimleri ile başarılı bir yılı geride bıraktı.

BİLANÇOSU BÜYÜYEN NADİR ŞİRKETLERDEN BİRİ OLDU

2021 yılı hedeflerini, pandeminin piyasalara etkisini de gözeterek belirleyen Maher Holding Sigorta Grubu, bir önceki yıla göre bilançosu büyüyen nadir şirketlerden biri oldu. Finansal veriler açısından Quick Sigorta, konsolide 1,1 milyar lira özkaynak büyüklüğü ile bir önceki yıla göre özkaynak kârlılığında %78 büyüdü. Brüt prim üretimi 1,6 milyar lira olan şirketin konsolide aktif büyüklüğü 3,6 milyar lira ve konsolide net kârı 400 milyon lira olarak gerçekleşti. Yine holdingin "Önleyici Sigortacılık" konseptiyle hareket eden diğer şirketi Corpus Sigorta'nın bir önceki yıla göre öz kaynak kârlılığı %104 oldu. Corpus Sigorta, konsolide aktif büyüklüğünü 1 milyar liraya konsolide net kârını ise 128,8 milyon liraya çıkardı. Sigorta grubunun ayırdığı teknik karşılık tutarı 2,8 milyar lira olurken, konsolide net kârı ise 529,6 milyon lira olarak gerçekleşti.

'BAŞARILI BİR YIL GEÇİRDİK'

2021 yılının Maher Holding Sigorta Grubu açısından başarılı bir yıl olduğunu ifade eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sigorta şirketlerimiz geçtiğimiz yıl oto branşında küçülme göstermesine rağmen oto dışı sigorta branşlarında sektöre göre 4 kat büyüme göstererek konsolide olarak 2,1 milyar liralık prim üretimi gerçekleştirdi. Bunun sonucu olarak 530 milyon lira tutarında vergi sonrası kâr mevcut. Sektör açısından bu çok değerli bir sonuç. Tüm bu rakamların elbette yeni yatırımlara ve ticari anlamda 2022 hedeflerimize olumlu bir etkisi olacak" şeklinde konuştu.

'OTONOM OTOBÜSLER ÜZERİNDE GİRİŞİM İÇERİSİNDEYİZ'

Konuşmasında 2022 yılı stratejik yatırımlarından bahseden Yaşar, Amerikalı bir şirket ile otonom otobüsler üzerinde bir girişim içerisinde olduklarını ve bunun sadece bir yatırım değil genelde sigortacılık özelde kasko sigortacılığında da ar-ge faaliyetlerine hız verecekleri bir yatırım olacağının altını çizdi.

'AŞI İÇİN YATIRIM YAPMAYA BAŞLIYORUZ'

Boğaziçi Üniversitesi'nden Prof. Dr. Nesrin Özeren'in liderliğinde Vaccizone girişimi ile devam eden aşı çalışmalarına yatırım yapmaya başlayan Quick Sigorta, sosyal teknolojik yatırımlar olarak gördüğü bu yaklaşımını birçok alanda devam ettirecek.

KEFALETTE REKOR SÜREDE TAZMİNAT ÖDEMESİ

Kefalet sigortalarını ülke ve sektör gündemine taşıyan Quick Sigorta, geçtiğimiz ay neredeyse yarım saatte tek kalemde ödediği 130 milyon liralık hasar tutarı ile sektör tarihinin bu büyüklükteki en hızlı hasar ödemesini gerçekleştiren şirket oldu. Bu durumun kefalet sigortaları ve Quick Sigorta'nın ötesinde Türk sigorta sektörü için oldukça güven verici olduğuna dikkat çekildi. Diğer yandan ödenen tazminatın büyük kısmını dünyanın en önemli reasürörleri ile yaptığı anlaşmalar gereği kısa bir sürede temin eden Quick Sigorta yabancı kaynak girişi açısından ülke ekonomisine de katkı sağladı.

BÜYÜME YOLUNDA YENİ ATAMALAR YAPILDI

Yatırımların ve dinamizmin hız kesmeden devam ettiği Maher Holding Sigorta Grubu'nda organizasyonun büyümesinin de gerekliliklerinden bahseden Yaşar, yeni görevlendirmelerin ve terfilerin gerçekleştiğini de duyurdu. Daha önce Hasar ve Teknikten Sorumlu GMY olarak çalışan Eyüp Özsoy, Quick Sigorta Genel Müdürü, daha önce Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama GMY olarak çalışan Pınar Güzey, Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı olarak atandı.

2021 yılında büyüme stratejilerine uygun olarak yeni sektörler ve şirketleri gruba dahil eden, üst yönetimde yeni görevlendirmeler yapan Maher Holding Sigorta Grubu, 2022 yılında da büyüme atağına hız kesmeden devam ediyor. 2022 stratejik yol planını açıklayan Maher Holding Sigorta Grubu'nda yeni yatırımlar ve atamalar da gerçekleşti.

“Türk sigorta pazarının geleceğine olan inancımız çok güçlü”

VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, Türkiye sigorta pazarında her yıl bir yıl öncesinin üstüne koyarak büyüme başarısı gösterdiklerini belirterek, “Potansiyeli yüksek olan bir pazarda hem inorganik hem de organik büyümemiz ülkeye olan inancımızın önemli bir göstergesi” diye konuştu.

VHV Reasürans, Türkiye’de güçlenerek yoluna emin adımlarla yürüyor. VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, 103 yıllık geçmişiyle Almanya’nın önde gelen sigortacılık gruplarından biri olarak önemli adımlar attıkları bir yılın içinden geçtiklerini belirterek, “Ana şirketimiz VHV Group özellikle yurtdışı yatırımları konusunda önemli kararlar aldı ve bunları adım adım uygulamaya koydu. Grubumuzun Türkiye’ye yatırım yaptığı günden bugüne istikrarlı şekilde büyüme başarısı gösteren iştiraki VHV Reasürans ise hedeflerini her geçen daha da yukarılara taşıyor” dedi.

Stahl, sektörün 2022 yılı ilk çeyrek performansını değerlendirirken, yılın geri kalanına yönelik beklentilerini de paylaştı. 2022 yılının sigorta sektörü açısından olumlu başladığını belirten Maximilian Stahl, “Dünya genelinde önemli sorunların içinden geçildiği bir dönemi yaşıyoruz. Son iki yılımızı derinden etkileyen COVID-19 pandemi şartlarının yavaş da olsa hayatımızdaki etkisinin azaldığını görmeye başlasak da en önemli sorun, bugün tüm dünya ekonomilerini derinden etkiyen enflasyonist baskı. Bu durum insanların alım gücünü ciddi şekilde baskılıyor. Sigorta, sahip olunan varlıkların korunmasında önemli bir araç ve insanlar yaşanan ekonomik sorunlar içinde sahip olduklarını koruma konusunda istekliler. Bu durum sigortacılığa ilginin artarak sürmesinde etkili oluyor. Türkiye sigorta pazarı son yıllarda yakaladığı çift haneli büyüme oranlarını yeni yılın ilk çeyreğinde de sürdürme başarısı gösterdi” diye konuştu.



YENİ VE ÖNEMLİ İŞLERE İMZA ATIYORUZ

Yılın ilk çeyreğinde VHV Reasürans olarak çift haneli büyüme başarısı gösterdiklerini ve istikrarlı şekilde yürüdüklerini belirten Maximilian Stahl, "Ekim 2021'de önemli bir kararla Türkiye'yi merkez ülke olarak konumlandırarak, ilk etapta Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Mısır, Gürcistan, Yunanistan, İsrail, Kosova, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'dan risk kabullerine başlama kararımızın meyvelerini toplamaya başladık. Bu ülkelerin sayısı da hızla artıyor. Türkiye içinde yeni ve önemli işlere imza atıyoruz. VHV markası bugün artık her sigorta şirketinin masasında üst sıralarda yer alıyor" diye konuştu.

“SİGORTACILARIN TAHMİNLERİ ÖNEMLİDİR VE ARTIK HİÇBİR ŞEYİN ESKİSİ GİBİ OLMAYACAĞI BİR DÖNEME GİRİYORUZ. BU DURUM ALTINDA YATIRIMLARIMIZI YAPARKEN VE RİSK ALIRKEN DAHA DA SEÇİCİ OLMAK MECBURİYETİNDEYİZ.”

'DEĞİŞİMDEN UZAK DURMAK ARTIK MÜMKÜN DEĞİL'

Devletin ekonomik politikalarındaki başarısının ve iklim değişikliği kaynaklı doğal afetlerin seyrinin özellikle yılın geri kalan döneminde önemli bir gösterge olacağını ifade eden Maximilian Stahl, “Sigortacılık matematik hesabının yoğun olduğu bir alan ve bu nedenle ekonomideki her atılan adımdan birebir etkilenen bir sektör. Sigortacılar olarak bizler aldığımız her riskin hesabını yaparken senaryolarımızı bu yönde geniş tutuyoruz. Aynı zamanda iklim değişikliği gibi büyük bir risk önümüzde duruyor. Doğal afetlerin sıklığı yoğun bir şekilde arttı ve bu durum ajandamızın ilk sırasında. Öte yandan müşteriler kendilerine özel hazırlanmış ürünler bekliyor. Tabii ki teknoloji hızla gelişmeye devam ediyor ve bunun gerisinde kalmamanız gerekli. Artan değişim veya değişimden tamamen uzak durma beklentisi artık geçerli değil” dedi. Stahl, Ukrayna Rusya savaşının bu yıl için sektörün önündeki önemli risklerden biri olarak durduğuna da dikkat çekerek, “Modern çağda Avrupa’nın göbeğinde yaşanan durum çok üzücü. Herkes gibi bizlerde derinden üzülüyor ve en kısa sürede kıtada barışın tekrar hüküm sürmesini diliyoruz. Fakat şu da bir gerçek ki, sigortacıların tahminleri önemlidir ve artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı bir döneme giriyoruz. Bu durum altında yatırımlarımızı yaparken ve risk alırken daha da seçici olmak mecburiyetindeyiz” diye konuştu.

'TÜRKİYE’DE SİGORTACILIK POTANSİYELİ ÇOK GÜÇLÜ'

VHV Reasürans olarak VHV Group’tan aldıkları büyük destek ile Türkiye sigorta pazarında faaliyet gösteren Birleşik Arap Emirlikleri merkezli Oman Insurance’ın Türkiye’deki iştiraki olan Dubai Sigorta’nın satın alınmasına yönelik onay süreçlerinin sürdüğünü hatırlatan Stahl, “Sektörün düzenleyici kurumunun onayında olan söz konusu satın alma işlemimiz Türkiye’ye olan inancımızın önemli bir göstergesi. Biliyor ve inanıyoruz ki Türkiye’de sigortacılık potansiyeli çok güçlü. Bu bilinçle Almanya’da elde ettiğimiz 103 yıllık sigortacılık tecrübemizi, Türkiye’de reasürans dışında elementer sigortacılıkta da önemli oyuncular arasına girmek için kullanmak istiyoruz” açıklamasında bulundu.

Prive Sigorta kasko ürününde de 'private' fiyatlama ve hizmet anlayışını uyguluyor

Prive Sigorta, faaliyete geçtiği günden bugüne ürün çeşitliliğinden çok teminat çeşitliliğine önem veren, tasarladığı kompakt yapılar sayesinde girilen riskler için uygun olan ve sigortalının ihtiyacı olan teminatların seçilerek poliçe üretilmesini sağlayan süreçler ile hareket ediyor. Özellikle bireysel ürünlerde ürün içeriği, hizmet anlayışı ve doğru fiyat politikaları sayesinde hem müşterilerini hem de acentelerini memnun etmeyi amaçlıyor. Kişiye özel fiyatlama politikasını ise tüm ürünlerinde olduğu gibi kasko ürününde de uyguluyor.

'SEKTÖR KASKO BRANŞINDA ZOR BİR SINAVDAN GEÇECEK'

2021 yılı sonuçlarına göre poliçe üretiminde %12,7 artış ile hastalık-sağlıktan sonra poliçe üretiminde en çok artışı yaşayan branşın kasko olduğunu belirten Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, araç değerlerinin yükselmesi ile kasko sigortasının öneminin daha da artış gösterdiğini dile getirdi. Toktay sözlerine şöyle devam etti: "Müşterilerimizin hem olası bir kaza anında mağduriyetlerini minimuma indirmelerini hem de sigorta poliçesi süresi boyunca da arıza durumunda aracın çekilmesi, lastik değişimi gibi birçok benzersiz ayrıcalıklardan ve teminatlardan faydalanmalarına imkân sağlıyoruz. Son zamanlarda yaşanan ikame araç tedariki probleminden kaynaklı müşterilerimize kısıtlı teminat sunmak yerine, talep halinde ekstra teminatımızla sigortalı aracın pert olması, çalınması ve arıza halinde de ikame araç hizmeti sunuyoruz. Son bir yıllık süreçte kasko branşına ilişkin ortalama prim tutarı 2 bin lira seviyelerinden 4 bin lira seviyelerine yükseldi. Yaklaşık olarak 2 kat seviyelerinde gerçekleşen bu yükselişin dosya maliyetleri cephesinde yansıması ise 6 bin lira seviyelerinden 12 bin lira seviyelerine yükseliş şeklinde gerçekleşti. Bu rakamlar göz önüne alındığında sigorta sektörünün 2022 yılında kasko branşında zor bir sınavdan geçeceğini biliyoruz. Tüm bu koşullara rağmen sigortalılarımıza en güvenilir hizmeti sunmayı amaçlıyoruz."



Sigorta sektörünün yeni oyuncularından Prive Sigorta, kişiye özel (private) fiyatlama politikasını tüm ürünlerinde olduğu gibi kasko ürününde de uyguluyor. **Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay,** artan prim tutarları ve dosya maliyetleri düşünüldüğünde kasko branşında sektörün zorlu bir sınav vereceğini ancak Prive Sigorta olarak tüm koşullara rağmen sigortalılarına en güvenilir hizmeti vermeyi amaçladıklarını ifade etti.

›››

Prive Sigorta modüler sağlık ürünlerini sunmaya hazırlanıyor

Prive Sigorta'nın "Sigortacılık deneyimini farklı bir boyuta taşıma" vizyonu doğrultusunda hayata sunmayı amaçladığı sağlık ürünleri; sigortalıların teminat seçimi yaparak, herhangi bir sigortacılık bilgisine sahip olmasalar bile, ihtiyaçları doğrultusunda poliçe satın almalarını sağlamayı amaçlıyor. Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgınının sigorta sektörü üzerindeki etkisi ile ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Bu süreçte sektörün verdiği sınavın çok başarılı olduğunu, yeni normalde ise sağlık sigortalarının daha çok ön plana çıkacağını söyleyebiliriz. 2021 yılı sonuçlarına göre poliçe üretiminde hastalık-sağlık branşı %12,7 artış göstermiştir. Bundan sonraki dönemde de yükselişin devam edeceğini öngörüyoruz."

'HEDEFİMİZ GÜÇLÜ BİR SAĞLIK OYUNCUSU OLMAK'

Yakın zamanda hayata geçirmeyi amaçladıkları modüler sağlık ürünlerine ilişkin açıklamalarda bulunan Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, tasarladıkları modüler sağlık ürünleri ile alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunma yolunda bir adım daha kat edeceklerini ifade etti. Toktay, "Geliştirdiğimiz modüler sağlık ürünleri ile sigortalılarımız ve satış kanallarımız ürün yerine teminat üzerinden, sınırlara takılmadan sadece ihtiyaçları olan teminatları ve limitleri seçerek poliçe tanzim edebilecekler" dedi. İlgili branşta birçok çalışma ve yatırım yaptıklarını aktaran Toktay, sigortalılar için kendilerini tam güvence altında hissedecekleri, yüksek kalitede hizmeti ihtiyaçları doğrultusunda belirleyecekleri ve en uygun koşullarda alabilecekleri güçlü bir sağlık oyuncusu olma hedefinde olduklarını belirtti. Toktay, ayrıca sağlık ürünleri ile sunacakları ayrıcalıklı hizmetlerle pazarın büyümesine de katkı sağlamak istediklerini sözlerine ekledi.

Prive Sigorta sigortacılık deneyimini farklı bir boyuta taşıma vizyonuyla hayata geçirmeyi amaçladığı modüler sağlık ürünleriyle alışılmışın dışında bir sigorta deneyimi sunmaya hazırlanıyor.



SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN YENİ BİR YATIRIM ARACI:

Vergi avantajlı TL yatırım fonları

EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü Lideri Levent Atakan, birçok kurumsal yatırımcıya ciddi vergi avantajı sağlayacak, sigorta ve BES şirketlerine, TL yatırım fonlarından elde edilecek gelirlerde kurumlar vergisi istisnası sağlayan düzenlemelerin Resmi Gazete'de yayımlanarak 7394 sayılı Kanun ile yürürlüğe girdiğini söyledi.

2020 yılının Aralık ayından beri yapılan ve üçer aylık dönemlerle süresi uzatılan düzenlemeler ile TL cinsinden yatırım fonu katılma paylarından elde edilen gelirlerdeki stopaj oranı sıfırlanmış ve böylece bu ürünler bireysel yatırımcılar açısından cazip hale getirilmişti. Bireyler açısından stopaj nihai vergi olduğundan bu gelirlerin yıllık beyanname ile beyan edilmesi söz konusu değil. Kurumsal yatırımcılardaki stopaj oranı ise uzun yıllardır sıfırdı. Ancak kurumlar açışından kurumlar vergisi ödeniyordu. Bu sene Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde yapılan değişiklikle kurumların portföyünde yabancı para cinsinden varlık ve altın ile diğer kıymetli madenler ve bunlara dayalı diğer sermaye piyasası araçları bulunan fonlar dışındaki yatırım fonlarından elde edilen kazançların kurumlar vergisinden istisna edilmesi sağlanmıştı. Söz konusu düzenleme ile TL yatırım fonları diğer TL enstrümanlara göre kurumsal yatırımcılar açısından ilk bakışta daha çekici hale gelse de bu düzenleme tereddütleri de beraberinde getirdi. Konuyu değerlendiren EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü Lideri Levent Atakan, şunları söyledi:
"Birincisi, kâr payı ifadesi neyi kapsıyor? Daha açık bir ifadeyle katılım payının fona iadesinden elde edilen gelirler bu madde uygulamasında kâr payı sayılacak mı? İkincisi de, eğer sayılacaksa fon katılma paylarının VUK'un (Vergi Usul Kanunu) 279. maddesinden doğan değerleme kârları vergilenecekse geriye istisna edecek kâr kalacak mıdır?
Resmi Gazete'de yayımlanan Kanun'un 22. maddesiyle yapılan düzenlemeler bu soru işaretlerini gidererek istisnanın kapsamını net bir şekilde genişletiyor. Buna göre, kurumlar tarafından portföyünde yabancı para cinsinden varlık ve altın ile diğer kıymetli madenler ve bunlara dayalı diğer sermaye piyasası araçları bulunan fonlar dışındaki yatırım fonlarından elde edilen şu kazançlar kurumlar vergisinden istisna tutuluyor:
1. Söz konusu fonlardan elde edilen kâr payları
2. Söz konusu fon katılma paylarının fona iadesinden doğan gelirler
3. Söz konusu fonların katılma paylarının 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 279'uncu maddesi kapsamında değerlenmesinden kaynaklanan değer artış kazançları
İstisna kazançlara kaynak oluşturan fonların katılma paylarına ilişkin olarak getirilen bir diğer istisna da bunların fona iade edilmeyip üçüncü kişilere satılması durumunda elde edilecek kazançlara getirildi. Üçüncü kişilere satış pratikte çok karşılaşılan bir durum olmasa da istisna kapsamının tüm gelirlere dokunması açısından bu gelirlerin de dışarıda bırakılmadığını anlıyoruz. Yeni düzenlemeye göre söz konusu fon katılma paylarının iki yıl süreyle aktifte tutulduktan sonra satılması durumunda elde edilecek kazancın %75'lik kısmı da kurumlar vergisinden istisna olacak. Bu istisnanın uygulanabilmesi için istisna kazancın beş yıl süreyle dağıtılmayarak öz kaynaklar altında özel bir fon hesabında tutulması gerekiyor. Ayrıca faaliyet konusu menkul kıymet ticareti olan kurumların bu amaçla iktisap ettikleri ve ellerinde tuttukları katılma paylarının satışından elde ettikleri kazançlar için üçüncü kişilere satışa ilişkin bu istisnadan yararlanmaları mümkün değil.
Yeni düzenlemeyle ilgili istisnaların uygulanmasında göz önünde bulundurulması gereken önemli bir husus da bu işlemlerle ilgili ortaya çıkabilecek giderler ve zararların vergi etkisi. Söz konusu istisna düzenlemelerinin getirildiği Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5. maddesinin son fıkrası uyarınca iştirak hisseleri alımıyla ilgili finansman giderleri hariç olmak üzere, kurumların kurumlar vergisinden istisna edilen kazançlarına ilişkin giderlerinin veya istisna kapsamındaki faaliyetlerinden doğan zararlarının, istisna dışı kurum kazancından indirilmesi kabul edilmiyor. Bu nedenle, söz konusu fonlara yatırım yapacak kurumlar vergisi mükelleflerinin bu fonlar nedeniyle (katılma paylarının fona iadesinden ya da değerlemesinden) zarar etmesi durumunda, söz konusu zararların ve ayrıca istisna kapsamındaki fon yatırımlarına ilişkin olarak katlanacakları giderlerin (BSMV, alım satım komisyonları, fonların alımıyla ilgili finansman giderleri vb.) kurumlar vergisi hesaplamalarında kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınması gerekecektir.
Tüm bu hususlar göz önünde bulundurulduğunda, getirilerin aynı ya da benzer olduğu birçok Türk Lirası yatırım ürününe kıyasla kurumsal yatırımcılar açısından istisna kazançlara kaynak oluşturan söz konusu TL yatırım fonlarına ilginin artması, hatta mevcut yatırım portföyünün istisna uygulamasına elverişli olacak şekilde özel olarak kurulacak fonlar altında yapılandırılması bekleniyor."

DÜNYADAN ›››

Satın alma ve birleşme sigortası büyümeye devam ediyor

Marsh, 'Satın Alma ve Birleşme Risk Sigortası 2021 Raporu'nun sonuçlarını açıkladı. 2021 yılında dünya çapında özel sermaye şirketleri, kurumlar ve stratejik yatırımcılar, rekor kıran satın alma ve birleşme ortamı içerisinde anlaşma riskini azaltmak için satın alma ve birleşme sigortasına daha fazla yatırım yaptı.
'Satın Alma ve Birleşme Risk Sigortası 2021 Raporu'na göre; küresel olarak uygulanan işlemsel risk sigortası limitleri bir önceki yıla göre %73 oranında artarak toplam 81,1 milyar dolar düzeyine ulaştı. Bu rakam 2020 yılına göre %69'luk bir artışla yaklaşık 3 bini aşkın sigorta poliçesi ve bin 900 işleme karşılık geliyor. Rapora göre bu keskin artış, satın alma ve birleşme riski sigortası piyasasının kapasitesini ve uygulama yeteneklerini baskıladı. Bu durum sigortacıların mevcut kapasite seviyelerinde teminat talebini karşılamakta zorlanması, özellikle 2021'in ikinci yarısındaki yüksek işlem hacmi nedeniyle 'dalgalı fiyatlandırma' yaşanmasına neden oldu. Raporun sonuçlarına göre; 2022'de genel kapasitede genişleme ve 2021 yılındaki ani artışların yanı sıra, piyasaya daha fazla yeni kuruluşun girmesi ve yerleşik sigortacıların mevcut yeteneklerini büyütmesiyle beraber fiyatlandırma üzerinde bir miktar aşağı yönlü baskı bekleniyor.

Generali, Venedik'teki sosyal merkez The Human Safety Net'in evini halka açtı

Venedik'in San Marco Meydanı'ndaki Procuratie Vecchie, David Chipperfield Architects Milan tarafından yürütülen kapsamlı bir beş yıllık restorasyon çalışmasının ardından halka açıldı. 500 yıllık bina, sosyal amaçlı küresel bir merkez haline gelecek. Meydanın kuzey tarafı boyunca uzanan ve Generali'nin girişimi olan bina, zor koşullarda yaşayan insanların potansiyellerini açığa çıkarmayı, böylece ailelerinin ve topluluklarının yaşam koşullarını iyileştirebilmelerini amaçlayan The Human Safety Net'e ev sahipliği yapacak.



Açılışla ilgili Generali Group CEO'su Philippe Donnet şunları söyledi:
"Procuratie Vecchie'nin yeniden açılması hem yerel hem de uluslararası topluluklar için tarihi bir anı temsil ediyor. 500 yıl sonra, bu dünyaca ünlü simgesel bina hala Procurators'ın asıl misyonunun bir parçasını yansıtıyor: 'En çok ihtiyaç sahibi olan insanlara yardım etmek'. The Human Safety Net'in evi, günümüz dünyasının önemli sosyal zorluklarının üstesinden gelmek için fikir alışverişinde bulunmak, diyaloglar kurmak ve ziyaretçilere savunmasız koşullarda yaşayan insanların durumunu yansıtmak ve harekete geçmelerini sağlamak adına ilham verecek bir yer olacak. Grubumuzu tarihindeki bu önemli dönüm noktasına ulaşmayı mümkün kılan herkese teşekkür ederim."

Doğa Sigorta MaratonİzmirMaratonİzmir'in coşkusu oldu

Spora ve sporcuya verdiği sayısız desteğin yanı sıra sponsorluk ve sosyal sorumluluk projelerini de bu çerçevede geliştiren Doğa Sigorta, SporFest ve MaratonİzmirMaratonİzmir sponsorluğu ile bu alandaki faaliyetlerine bir yenisini daha ekledi.

Galatasaray Erkek Basketbol Takımı, Büyükçekmece Erkek Basketbol Takımı, İTÜ Amatör Branşlar sponsorluğu beraberinde daha sayısız amatör kulüp ve sporcuya destek vermiş ve ülke sporunun gelişmesi amacıyla hareket eden Doğa Sigorta, İzmir Büyükşehir Belediyesi Gençlik ve Spor Kulübü Derneği tarafından düzenlenen 14-17 Nisan tarihleri arasındaki SporFest ve bu yıl üçüncüsü düzenlenen 17 Nisan tarihli MaratonİzmirMaratonİzmir'e sponsor oldu.







DOĞA SİGORTA ÇADIRI UĞRAK NOKTA OLDU

İzmir Kültürpark'ta binlerce katılımcının ziyaret ettiği coşkulu bir festival havasında geçen SporFest'te tüm etkinliklerin gerçekleştiği ana sahnenin yanında yer alan Doğa Sigorta çadırı, festival boyunca sporcuların, ziyaretçilerin ve çocukların uğrak noktası oldu.

4 gün boyunca Kültürpark'ın ve festivalin merkez konumunda yer alan Doğa Sigorta standını ziyaret eden katılımcılar festival eğlencesini hep birlikte yaşadılar. Doğa Sigorta Ege (İzmir) Bölge Müdürlüğü ekibi de stand alanında yer alarak festival boyunca ziyaretçileri ürünler hakkında bilgilendirdiler.

Doğa Sigorta'nın eğlenceli maskotu Aslan Doğa 4 gün boyunca genç, yetişkin fark etmeksizin tüm katılımcıların ve özellikle çocukların gözdesi oldu. Aslan Doğa, Kültürpark'ta festival katılımcılarıyla yüzlerce fotoğraf çektirerek renkli karelerin kahramanı oldu.

SporFest'in son günü gerçekleşen ve bu yıl üçüncüsü düzenlenen MaratonİzmirMaratonİzmir'de, ısınma alanında ve 10K ve 42K yarışları öncesi parkur alanında yer alan Aslan Doğa, pozitif enerjisi ve renkli dansları ile sporcuların motivasyon kaynağı oldu. Maraton parkurlarında yer alan Doğa Sigorta tarafından özel olarak hazırlanan cheer zone alanında konumlanan bando takımının ezgileri ile tüm koşucular moral ve motivasyon doldu.



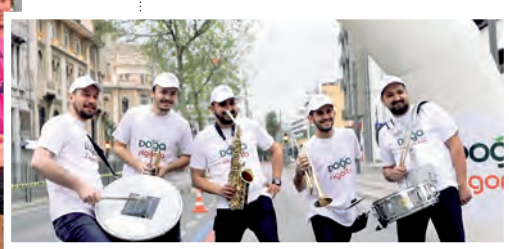
Doğa Sigorta, İzmir Büyükşehir Belediyesi Gençlik ve Spor Kulübü Derneği tarafından düzenlenen 14-17 Nisan tarihleri arasındaki SporFest ve bu yıl üçüncüsü düzenlenen 17 Nisan tarihli MaratonİzmirMaratonİzmir'e sponsor oldu.

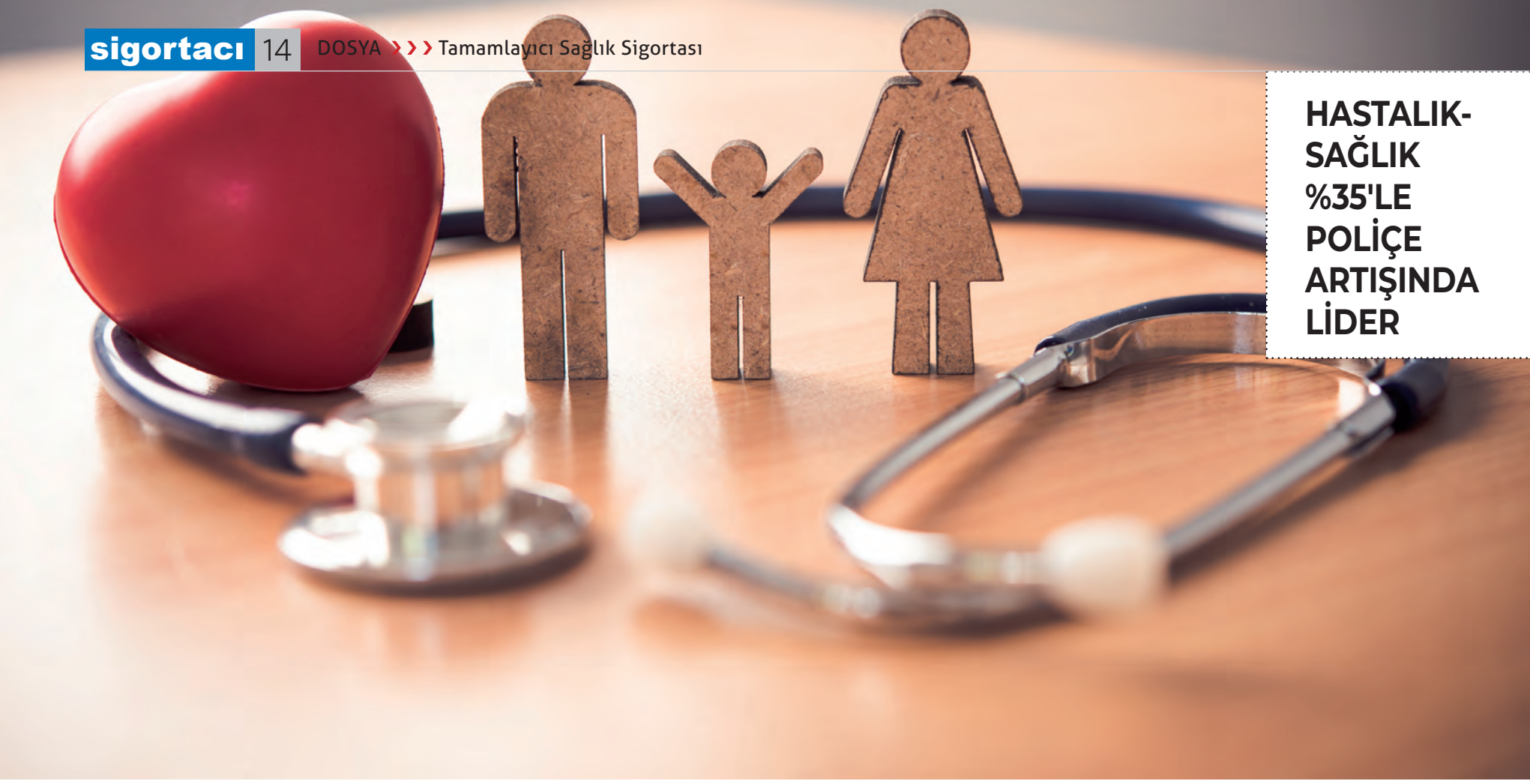
› › › Doğa Sigorta'nın sponsoru olduğu SporFest ve MaratonİzmirMaratonİzmir'in sosyal medyada yayınlanan videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.











HASTALIK-SAĞLIK %35'LE POLİÇE ARTIŞINDA LİDER

Duraklayan poliçe üretimine tamamlayıcı sağlık desteği

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı, sigorta sektörünün 2021'de ürettiği poliçe sayısındaki artış bir önceki yıla göre %1'in altında kaldı. Önceki yıla göre büyük bir artış yaşamayan poliçe sayısının düşmesini ise tamamlayıcı sağlık sigortası engelledi. Kârlı olarak büyüyen sağlığın ürünlerinden tamamlayıcı sağlık sigortasına talep her yıl daha da artıyor. 2021 yılında önceki yıla göre %61,5'lik artışla toplam 2 milyon 595 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip oldu.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin açıkladığı rakamlara göre 2021'de yazılan poliçe sayısı 65 milyon 950 bin oldu. Poliçelerin 63 milyonu hayat dışı şirketler tarafından, geriye kalan 3 milyon poliçe ise hayat ve emeklilik şirketleri tarafından yazıldı. Toplam 65 milyon 450 bin poliçe kesilen 2020 yılının aynı dönemiyle karşılaştırıldığında poliçe üretim sayısında %0,76'lık bir artışın yaşandığı görülüyor.

Hayat dışında branş bazında bakıldığında trafikte 2021'de yazılan poliçe sayısı 20 milyon 200 bin oldu. Söz konusu branşta 2020 yılında 19 milyon 765 bin poliçe üretilirken, 2019'da 19 milyon 790 bin poliçe yazılmıştı. 2018 yılında 19 milyon 690 bin poliçe üretilen trafikte, 2017 yılında ise 18 milyon 240 bin poliçe kesilmişti. Zorunlu deprem sigortasında ise 2021'de ürettiği poliçe sayısına baktığımızda 2020'de yaşanan İzmir depremine rağmen bir artış görülmedi. 2021'de 9 milyon 5 bin poliçe yazılan söz konusu branşta 2020'de üretilen poliçe sayısı 9 milyon 20 bindi. 2019 yılında 9 milyon 285 bin olan poliçe sayısı, 2018 yılında ise 9 milyon 145 bin olarak gerçekleşti. 2017'de ise üretilen poliçe sayısı 8 milyon 280 bindi.

Hayat dışı tarafına bakıldığında 2020'ye kıyasla büyük değişimler görülmese de poliçe düşüşü yaşayan branşlar da oldu. Yangın branşı 2021'de 5 milyon 730 bin poliçe üreterek %17 seviyesinde düşüş yaşadı. 2020 yılının aynı döneminde 6 milyon 940 bin poliçe kaydedilirken, bu rakam 2019 yılında 7 milyon 230 bin, 2018 yılında ise 7 milyon 690 bindi. 2017 yılında yangın branşında üretilen poliçe sayısı ise 7 milyon 780 bin seviyesindeydi.

Poliçe üretiminde %12,7 artış ile hastalık-sağlıktan sonra poliçe üretiminde en çok artışı yaşayan branş kasko oldu. 2021'de söz konusu branşa 7 milyon 110 bin poliçe yazıldı. 2020 senesinin aynı döneminde 6 milyon 310 bin, 2019'da ise 5 milyon 670 bin poliçe kesilmişti. 2018 senesinde üretilen poliçe sayısı 5 milyon 890 bin seviyesinde olurken, 2017'de bu rakam 5 milyon 880 bin olarak kaydedilmişti.

2021'de sektörün parlayan yıldızlarından biri sağlık branşı oldu. Kârlı olarak büyüyen sağlığın ürünlerinden tamamlayıcı sağlık sigortasına ise talep her yıl daha da artıyor. Hızlı gelişmesiyle dikkat çeken tamamlayıcı sağlık sigortasında ciddi bir büyüme trendi var.

TSS SİGORTALI SAYISI %61 ARTTI

2021 yılında toplam 7 milyon 560 bin kişi sağlık sigortası yaptırırken 2020'deki verilere göre %61,5'lik artışla 2 milyon 595 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip oldu. 2020 yılında ise 5 milyon 800 bin kişi sağlık sigortalı olurken 1 milyon 600 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırdı. 2019 yılında sağlık sigortasında sigortalı sayısı 5 milyon 690 bin olarak kayıtlara geçerken 1 milyon 354 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih etmişti. 2018 yılında ise sağlık sigortalı sayısı 4 milyon 790 bin olurken, 920 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip oldu. 2017 yılında tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı 676 bindi.

BES VE TSS PAKET HALİNDE SUNULABİLECEK

Bireysel emeklilik planlarının sigorta ürünleriyle beraber bir paket olarak sunulabilmesini sağlayan mevzuatla birlikte Bütünleşik BES'te hem bireysel emeklilik hem de tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü paket halinde sunulabilecek. Bu durum, tamamlayıcı sağık sigortası ürününün bireysel bir emeklilik planı ile beraber aynı şirketten, aynı anda yaptırılmasına imkân tanıyor. Bunun yanı sıra Bütünleşik BES'in sistemdeki ürün çeşitliliğini de artıracağı tahmin ediliyor.

YILLARA GÖRE SİGORTALI ADEDİ

2021	2020	2019	2018	2017
Sağlık: 7 milyon 557 bin	Sağlık: 5 milyon 798 bin	Sağlık: 5 milyon 692 bin	Sağlık: 4 milyon 792 bin	Sağlık: 3 milyon 467 bin
TSS: 2 milyon 594 bin	TSS: 1 milyon 606 bin	TSS: 1 milyon 354 bin	TSS: 920 bin	TSS: 676 bin

2021'in poliçe rakamlarına göre pandemiyle birlikte poliçe üretiminde azalma yaşayan hastalık-sağlıkta 2020'nin aynı dönemiyle karşılaştırıldığında %35,5 oranında artışın yaşandığı görülüyor. Toplam 5 milyon 480 bin poliçe üretilen hastalık-sağlık branşında pandemi etkisinin yoğun olarak görüldüğü 2020'nin aynı döneminde %33 azalmayla 4 milyon poliçe üretilmişti. Pandemi etkisinin görülmediği 2019 yılının aynı döneminde ise bu rakam 6 milyondu. Hastalık-sağlık branşında geçtiğimiz yıla oranla artış görülse de, pandemi öncesi verilere göre poliçe sayısının düşük olması dikkat çekiyor. Sağlık branşında ise 2021'de 3 milyon 560 bin poliçe yazılırken, 2020'nin aynı döneminde 2 milyon 780 bin poliçe kesilmişti. 2019 yılında ise üretilen poliçe sayısı 2 milyon 895 bin olurken, 2018 yılında poliçe sayısı 1 milyon 880 bin olarak kayıtlara geçmişti.

AXA SİGORTA CEO'SU YAVUZ ÖLKEN:

Tamamlayıcı sağlık prim hacmini artırıyor

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yaşanan hızlı gelişmeyi değerlendiren Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Pandemiyle birlikte artan 'sağlık farkındalığı' ve kamu hastanelerinde yaşanan yoğunluk sonucunda tamamlayıcı sağlık branşı en çok ilgi gören branşlardan biri haline geldi. Tamamlayıcı sağlık sigortaları (TSS), devlet destekli ve SGK anlaşmalı hastanelerde kullanılan bir ürün olması nedeniyle daha uygun fiyatlarla satın alınabiliyor. Söz konusu avantajları nedeniyle de her geçen gün büyümeye devam ediyor" dedi.

'ÖZEL SAĞLIK SİGORTASINI GERİDE BIRAKTI'

2021 yılsonu verilerine göre, tamamlayıcı sağlık alanında sigortalı sayısının 2,6 milyon kişiye ulaşarak, şu an da 2,5 milyon olan özel sağlık sigortalı sayısını geride bıraktığını belirten Ölken, ilerleyen dönemlerde bu büyümenin devam edeceğini öngördüğünü vurguladı.
Axa Sigorta olarak, tamamlayıcı sağlık sigortasına ilk giren şirketlerden biri olduklarını kaydeden Ölken, "Bu üründeki büyüme potansiyelini gördük ve 2018 yılında oluşturduğumuz sağlık stratejimizle sağlık sigortasındaki odağımızı 'Tamamlayıcı sağlık sigortaları (TSS)' olarak belirledik. Şu an da, TSS alanında sektöre yön veren şirket konumundayız ve bireysel TSS sigortalı adedinde %20'lik pazar payına sahibiz. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında sürdürülebilirlik ve müşteri memnuniyeti temelli büyümemiz devam edecek" ifadelerini kullandı.

'TSS SİGORTA FARKINDALIĞINI ARTIRIYOR'

Müşterilerin tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih etmesinin prim hacmini daraltmayacağını bildiren Ölken, "Tamamlayıcı sağlık sigortası farklı bir pazar oluşturuyor ve yeni müşterilerin çok büyük bir kısmı ilk defa sağlık poliçesi alıyor. Bu durum Türkiye pazarında sağlık sigortası sahipliğini artırdığı gibi; prim hacmini de artıran bir işleve sahip. Tamamlayıcı sağlık ürünlerinin sigorta farkındalığını artırma, sigorta güvencesi altında yaşamanın kolaylığını ve rahatlığını deneyimleme ve nihayetinde ülkemizde çok düşük seviyelerde olan sigorta penetrasyonunun artması noktasında değer yarattığına inanıyorum" şeklinde konuştu.



Tamamlayıcı sağlık sigortalarının yurtdışı örneklerine değinen Ölken, "Yurtdışında çeşitli tamamlayıcı sigorta uygulamaları mevcut. Ancak ülkemizde uygulanan modelin birçok açıdan yurtdışı örneklerinden ayrışmakla kalmayıp, onların oldukça gelişmiş bir versiyonu olduğunu söyleyebiliriz. Bununla birlikte, ürün kapsamına da her geçen gün yenilikler ekleyerek geliştirmeye devam ediyoruz" dedi.
BES'e yapılan yeni mevzuatla ilgili konuşan Ölken, "Mevcut düzenleme ile BES ve sağlık ürünlerini birlikte almanın ayrı ayrı almaya göre bir avantajı bulunmuyor. Ancak ikincil düzenlemeler ile sağlık ürünü BES paketinin içinde alındığında sağlık priminin belli bir yüzdesi kadar devlet katkısının BES hesabına aktarılması söz konu olacak. Eğer söz konusu düzenleme gerçekleşirse bu önemli bir avantaj olur" diye konuştu.

"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA ÜLKEMİZDE UYGULANAN MODELİN BİRÇOK AÇIDAN YURTDIŞI ÖRNEKLERİNDEN AYRIŞMAKLA KALMAYIP, ONLARIN OLDUKÇA GELİŞMİŞ BİR VERSİYONU OLDUĞUNU SÖYLEYEBİLİRİZ. BUNUNLA BİRLİKTE, ÜRÜN KAPSAMINA DA HER GEÇEN GÜN YENİLİKLER EKLEYEREK GELİŞTİRMEYE DEVAM EDİYORUZ."

SOMPO SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ATAMAN KALKAN:

Tamamlayıcı sağlık sigortası trafik sigortalarının yerini alacak bir hacme ulaşacak

Sağlık harcamalarının, pandeminin başladığı 2020 ile birlikte ciddi artış gösterdiğini ifade eden Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, "Bu yükseliş salgınla birlikte geleceğe ilişkin ihtiyaç ve önceliklerin değiştiğini, tamamlayıcı sağlık sigortasının bir tercihten ziyade zorunluluğa dönüştüğünü gösteriyor. Sağlık harcamaları artıkça, özel sağlık sigortasının gelişimine devam edeceğine ve bu büyümenin ana unsurunun tamamlayıcı sağlık sigortası olacağını öngörüyoruz" dedi.

'TSS NÜFUSUN GENELİNE HİTAP EDİYOR'

Tamamlayıcı sağlık sigortasının gelecekte de sektörün üzerinde büyümesini sürdüreceğini ve önümüzdeki yıllarda trafik sigortalarının yerini alacak bir hacme ulaşacağını belirten Kalkan sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu anlamda sağlık alanındaki en önemli büyüme potansiyelinin TSS'de olduğunu düşünüyoruz. Rakamlar da bunu doğruluyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre; son 5 yılda Türkiye'de klasik sağlık sigortalı kişi sayısı 2,1 milyondan 2,5 milyona çıkarken TSS sigortalı adedi 134 binden yaklaşık 2,6 milyon seviyelerine yükseldi. COVID-19 salgınının etkili olmaya başlamasının ardından Türkiye'de sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı gözle görülür düzeyde arttı. Bu da pazardaki potansiyelin en önemli göstergelerinden biri olarak görülüyor. 2013'te 84 milyar lira olan sağlık harcamaları miktarı, 2020 verilerine göre 250 milyar liraya ulaştı. Vatandaşın cebinden harcayacağı tutar ise 12,6 milyar liradan 41 milyar lira düzeyine geldi. Buna karşılık özel sağlık sigortacılığı pazarı 2021 verileriyle henüz 13 milyar lira seviyelerinde. Bu verileri, aslında sağlık sigortacılığının tüm gelişimine rağmen penetrasyonun hala oldukça düşük, büyüme potansiyelinin ise son derece yüksek olduğunun bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Özel hastanelerdeki hizmetlerden faydalanmak için artık yüksek primli özel sağlık sigortalarına bağımlı kalınmıyor. Hem fiyat hem de sağladığı kapsam açısından tamamlayıcı sağlık sigortası nüfusun geneline hitap ediyor. TSS ile ÖSS'yi birbirinin yerine geçme olasılığı üzerinden değerlendirmek çok uygun bir yaklaşım değil. Burada önemli olan hususun Türkiye'de sigorta şirketlerinin gerek özel, gerek tamamlayıcı sağlık olarak pazara geniş bir ürün yelpazesi sunabilmesi ve müşterilerimizin kendi ihtiyaç ve ekonomik koşulları doğrultusunda bu geniş ürün gamından kendisine en uygun olanı seçebilmesi olduğunu düşünüyoruz."



"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASININ GELECEKTE DE SEKTÖRÜN ÜZERİNDE BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRECEĞİNİ VE ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA TRAFİK SİGORTALARININ YERİNİ ALACAK BİR HACME ULAŞACAĞINI ÖNGÖRÜYORUZ."

'ÜLKELERE GÖRE DEĞİŞKENLİK GÖSTERİYOR'

Dünyada uygulanan sağlık sigortaları hakkında konuşan Kalkan, "Tüm dünyada özel sağlık sigortacılığı, ülkelerin genel sağlık ve sosyal güvenlik politikaları ile sağlık hizmetini nasıl sundukları ve nasıl finansman modeli uyguladıklarına göre değişkenlik gösteriyor. O yüzden de yurtdışındaki herhangi bir uygulamanın ülkemize uyarlanması çoğu zaman mümkün ve anlamlı olmayabiliyor. Bununla birlikte Türkiye pazarının ve Sompo'nun sağlık alanındaki gelişiminin, diğer ülkelerdeki şirketlerimizin ilgisini çektiğini ve bizim uygulamalarımızla ilgili her geçen gün daha çok bilgi alışverişinde bulunma istekleri ile karşılaştığımızı da memnuniyetle belirtmek isteriz" ifadelerine yer verdi.
Sektörün gelişimini sağlayacak yeni mevzuat ve revizyonları çok olumlu olarak değerlendirdiklerini açıklayan Kalkan, "Bununla birlikte hayat dışı şirketler son 20 yılda sağlık branşına ciddi yatırım yaparak sektörü bugünlere taşıdılar. BES şirketlerinin ise bugüne kadar konsantrasyonları, yatırımları ve uzmanlıkları tamamen BES alanında oldu. Bu noktada bu açılımın sektöre sağlayacağı katkıları zaman içerisinde hep birlikte gözlemleyeceğiz" dedi.

CIGNA SAĞLIK HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ PINAR KURİŞ:

Tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı her yıl artacak

Pandeminin başta sağlık sigortaları olmak üzere hayatta karşılaşabileceğimiz risklere karşı finansal güvence sağlayan tüm sigorta ürünlerine olan farkındalık ve ilgi artışında etkili bir rol oynadığına dikkat çeken CIGNA Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Pınar Kuriş, "Sağlık branşında 2021 yılsonu verilerine baktığımızda; özel sağlık sigortaları ve tamamlayıcı sağlık sigortaları ile sağlık giderlerini güvence altına alan sigortalı sayısının 5 milyonu aştığını söyleyebiliriz. 2020 yılsonu verileri ile kıyasladığımızda ise bu ilgi artışının pozitif etkisiyle birlikte sigortalı sayısında özel sağlık sigortaları için %20, tamamlayıcı sağlık sigortaları içinse %73 gibi önemli bir büyüme yaşandığını görüyoruz" ifadelerini kullandı.

TSS YENİ UYGULAMALARLA GELİŞİMİNE DEVAM EDECEK

Ülkemizdeki sağlık sisteminin oldukça gelişmiş durumda olduğunu belirten Kuriş, sözlerine şöyle devam etti: "Dünya genelinde gelişmiş birçok ülkeye baktığımızda da Türkiye Sağlık Sistemi'nin pandemi gibi zorlu bir sınavı başarıyla atlattığını söyleyebiliriz. Sigorta şirketleri tarafından sunulan sağlık sigortaları ise devlet hastaneleri dışında özel hastanelerde de SGK katılım payı hariç ek ücret ödemeden sağlık hizmeti almak isteyen bireyler için alternatif bir çözüm. Tamamlayıcı sağlık sigortası ise özel sağlık sigortalarına göre daha uygun prim tutarı sebebiyle özellikle SGK'lılar için cazip bir alternatif. Bu özellikleri ile tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısının her yıl artacağını ve tabana yayılan bir ürün olacağını düşünüyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası, önümüzdeki dönemde bireylerin ihtiyaçlarına paralel olarak hem satış hem servis anlamında onların hayatlarını kolaylaştıran yeni uygulamalarla gelişimine devam edecek. Sigortaya ulaşmayı ve hizmet almayı pratikleştirerek hayatı kolaylaştıran dijital uygulamaların ve hizmetlerin artmasıyla bireylerin ilgisinin ve sigortalı sayılarındaki büyümenin de devam edeceğini düşünüyoruz."

Kuriş, "Ülkemizde son 4 yılda tamamlayıcı sağlık sigortası sahiplik rakamlarında yüzde 29,6 yıllık bileşik büyüme görülürken özel sağlık sigortasında bu oran yüzde 3,4. Büyüme oranlarının birbirinden farklı görünmesinin başlıca sebebi tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortasının farklı kesimlere hitap etmesinden kaynaklı ancak her ikisi de farklı avantajlar sunan iki önemli ürün. Dolayısıyla her iki ürünün de hedeflediği kitleye sunduğu hizmetler ile sürdürülebilir büyümesine devam edeceğini ön görüyoruz" dedi.

BES'E OLAN TALEP ARTACAK

Yeni mevzuatla birlikte bütünleşik BES içerisinde bu tür sağlık sigortaların dahil edilmesi hakkında konuşan Kuriş, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: "Bütünleşik BES'te modüler yapı sayesinde şirketler hem bireysel emeklilik hem de tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü bir paket olarak sunabilecekler. Bu gelişmenin BES'e olan talebi artıracağını düşünüyoruz ve tasarruf farkındalığını artıran en önemli araçlardan olan BES'e dikkat çekecek her uygulamayı olumlu karşılıyoruz. Yeni mevzuatın getirdiği imkânlarla bireyler en çok ihtiyaç duyacakları sağlık sigortası, ferdi kaza sigortası ve hayat sigortası gibi ürünlerle aynı anda hem kendilerini hem de sevdiklerini güvence altına alabilecek. Çok daha kapsayıcı, kişiselleştirilebilir, yeni fırsatlar sunabilen yeni ürün paketlerinin ortaya çıkacağını düşünüyoruz. Sistemdeki mevcut katılımcılar isterlerse emeklilik planını değiştirip bütünleşik emeklilik planlarına geçiş yapabilirler. Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü yıllık ve bireysel emeklilik planları uzun süreli olduğundan, sağlık ürünün sonlanması halinde katılımcılar bütünleşik plandan çıkarak bireysel plana da geçebiliyorlar."

"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE BİREYLERİN İHTİYAÇLARINA PARALEL OLARAK HEM SATIŞ HEM SERVİS ANLAMINDA ONLARIN HAYATLARINI KOLAYLAŞTIRAN YENİ UYGULAMALARLA GELİŞİMİNE DEVAM EDECEK."



ALLIANZ TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI OKAN ÖZDEMİR:

Kişiler sigorta hayatına ilk kez TSS ile giriyor

Sağlık sigortalarının pandemi döneminde en çok gündeme gelen sigorta ürünlerinden biri olduğunun altını çizen Allianz Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, "Değişen ihtiyaç ve beklentilere hızlı yanıt verilmesi, ürünün fiyatında yüksek artış olmaması ve özellikle salgın hastalıkların bu süreçte teminat altına alınması sağlık sigortalarının pozitif ayrışmasına ve ürüne olan güvenin artmasına neden oldu. Tamamlayıcı sağlık sigortasının, 2021 yılında yıldızı parlarken, bu branş %73 nominal, %27 oranında reel büyüme elde etti" dedi.

ADETSEL BÜYÜMENİN %80'İ TSS'DEN

Son yıllarda sağlık branşında önemli bir büyümenin yaşandığına dikkat çeken Özdemir, "Bu büyümede tamamlayıcı sağlık sigortalarının önemli bir etkisi olsa da özel sağlık sigortası da tercih edilen bir ürün olmaya devam ediyor. Tamamlayıcı ve özel sağlık sigortasına sahip toplam 5 milyonun üzerinde sigortalı bulunuyor. Sigortalı sayısında adetsel büyümenin %80'ini tamamlayıcı sağlık tarafı oluşturuyor. Ancak bakıldığında sağlık sigortalı bireylerin yarısının özel sağlık sigortası sahibi olduğu görülüyor. Salgınla mücadele döneminde toplumda sağlık bilinci ve sağlık sigortası ile ilgili farkındalığın artması yakalanan ivmeyi hızlandırdı. Bu trendin uzun süre devam edeceğini düşünüyoruz. Yüksek medikal enflasyon, döviz kurlarındaki artış gibi negatif etkilere rağmen branşa olan talepte bir düşüş gözlenmedi" ifadelerine yer verdi.

Özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasının müşterilerin farklı ihtiyaçlarına yanıt verdiğini söyleyen Özdemir, "Tamamlayıcı sağlık sigortasında artış trendi olmasına rağmen, bazı imkânları sebebiyle özellikle özel sağlık sigortasını tercih eden bir müşteri kitlesi de bulunuyor. Müşterilerimiz kendi ihtiyaçlarını belirleyip ona en uygun ürün çeşidini seçiyorlar. Tamamlayıcı sağlık sigortasının bu denli hızla büyümesinde çok önemli bir etkenin de daha önce hiç sağlık sigortası ile tanışmamış olan kişilerin sigorta hayatına ilk kez bu ürün ile giriyor olması diye düşünüyorum" şeklinde konuştu.

"TAMAMLAYICI SAĞLIĞIN HIZLA BÜYÜMESİNDE ÇOK ÖNEMLİ BİR ETKENİN DE DAHA ÖNCE HİÇ SAĞLIK SİGORTASI İLE TANIŞMAMIŞ OLAN KİŞİLERİN SİGORTA HAYATINA İLK KEZ BU ÜRÜN İLE GİRİYOR OLMASI DİYE DÜŞÜNÜYORUM."



Tamamlayıcı sağlık sigortasının yurt dışı örneklerinden bahseden Özdemir sözlerine şöyle devam etti: "Yurtdışında da tamamlayıcı sağlık sigortası mevcut. Özellikle AB ve farklı Avrupa ülkelerinde buna benzer uygulamaları farklı formatlarda da olsa görüyoruz. SGK benzeri yapıların daha az kapsayıcı olduğu ülkelerde, tamamlayıcı sağlık sigortasına talep daha da artıyor. Türkiye'de SGK kapsamının geniş olmasına rağmen ülke genelinde TSS'ye maliyet/değer önerisinden dolayı ciddi bir talep oluşmuş durumda. Farklı ülkelerdeki diğer teminatlara baktığımızda Türkiye'de asistans hizmetler olarak müşterilere sunulan diş muayenesi, göz muayenesi ve belirli ilaçların da teminat kapsamında olduğu örnekler bulunuyor. Avusturya, Belçika, Fransa, Almanya, İrlanda, İtalya, Portekiz ve İspanya'da ayakta tedavi maliyetleri için kişiler tamamlayıcı sağlık sigortası satın alabiliyorlar. Tamamlayıcı sağlık sigortası Belçika ve Danimarka'da özellikle ilaçlar ve diş tedavisi için, Fransa'da poliklinik hizmetleri için, Hollanda'da diş tedavisi için, İsveç'te ise ilaç ve diş tedavileri için geri ödeme yöntemi ile kullanılıyor. Allianz Türkiye olarak biz de tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına göre düzenli olarak geliştiriyoruz. Özellikle ürün ana teminatları dışında sunulan ek faydalar ve poliçe sahiplerinin erişebildiği sağlık hizmetleri ile dijital sağlık uygulamaları sürekli olarak geliştirmeye odaklandığımız en önemli alanlar."

Uzayan yaşam süreleri nedeniyle sigortacılık hizmetlerinin öneminin anlaşıldığı bir süreçten geçtiğimizi kaydeden Özdemir, "Bu süreçte bireysel emeklilik katılımcılarının, tasarruflarına daha fazla sarıldığını gördük. Pandeminin etkilerine rağmen sistemden çıkışlar azaldı, sisteme yeni girişler ise artış gösterdi. Bu nedenle Bireysel Emeklilik Sistemi'nin sağlık, hayat ve eğitim sigortası gibi yan ürünlerle entegre edilmesini çok değerli buluyoruz. Bireysel emeklilik, yalnızca kişilerin emeklilik dönemlerindeki ihtiyaçlarını karşılamak anlamına gelmiyor. Hayat döngüsü içinde birbirinden farklı ihtiyaçlarımız mevcut. Yakında bu anlamda sektörde birbirine entegre edilmiş yeni ürün alternatifleri görebileceğiz. Sistemin, bugünkü sosyal güvenlik sistemimizin tamamlayıcısı olan bir yapıya doğru evrildiğini söyleyebiliriz" dedi.

FİBAEMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ EROL ÖZTÜRKOĞLU:

Sağlığın en etkin oyuncusu emeklilik şirketleri olacak

Tamamlayıcı sağlık sigortalarının SGK anlaşmalı özel sağlık kurumlardan muayene, tetkik ve tedavi giderlerini fark ödemeden yaptırabilme imkânı sunduğunun altını çizen Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, "Tamamlayıcı sağlık sigortasının yaşamımızda ne kadar önemli bir yer tuttuğunun özellikle pandemi sürecinde çok iyi anlaşıldığını düşünüyoruz. Bu alanda, yatarak veya ayakta tedaviden doğuma kadar, pek çok tedavi ihtiyacına yönelik teminat sunan bu ürüne olan ilginin de giderek arttığını görüyoruz. Diğer yandan, şu anda sektörümüzde sağlık ürünleri satan şirket sayısı sınırlı. Bazı emeklilik şirketleri, hayat dışı branşta faaliyet gösteren grup şirketleri söz konusu ürünleri sattığı için ya da stratejik olarak henüz bu alana yatırım yapmadıkları için sağlık ürünlerini satmıyor. Ancak, SEDDK'nın yeni düzenlemesiyle birlikte müşteri talepleri doğrultusunda bütünleşik planları sunabilmek ve özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası satabilmek için sağlık branşında ruhsat başvurusu yapan şirket sayısında artış bekleniyor. Bunların yanı sıra, Bütünleşik BES'in sistemde henüz sunulmayan bakım sigortaları vb. ürünlerin de sunulmasını teşvik edeceği ve sistemde ürün çeşitliliğinin artmasına katkıda bulunacağı tahmin ediliyor" açıklamasında bulundu.



"GELECEKTE SAĞLIK BRANŞININ EN ETKİN OYUNCUSU EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ OLACAK. BU PAZARDA ETKİN ŞEKİLDE VAR OLABİLMEK İÇİN, BELLİ BİR ÖLÇEK GEREKİYOR. BU ÖLÇEĞİN YAKALANDIĞI NOKTADA EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN ROLÜ BÜYÜK ORANDA DEĞİŞECEK."

'BES HIZLI BİR DÖNÜŞÜME UĞRAYACAK'

Gelecekte sağlık branşının en etkin oyuncusunun emeklilik şirketlerinin olacağını ifade eden Öztürkoğlu, "Bu pazarda etkin şekilde var olabilmek için, belli bir ölçek gerekiyor. Bu ölçeğin yakalandığı noktada emeklilik şirketlerinin rolü büyük oranda değişecek, bununla birlikte bireysel emeklilik sektörü de hızlı bir dönüşüme uğrayacaktır. Fibaemeklilik olarak geliştirdiğimiz FibaTamSağlık, SGK'nın anlaşmalı olduğu özel sağlık kurumlarında Genel Sağlık Sigortası (GSS) kapsamına alınan her sağlık hizmeti için, katılımcıların ödemesi gereken fark ücretlerinin onların yerine bu poliçe tarafından karşılanmasını sağlıyor. Bu ürünümüz müşterilerimize, Özel Sağlık Sigortası primlerine oranla çok daha düşük primlerle SGK kapsamındaki sağlık hizmetlerinden ayrıcalıklı bir şekilde yararlanma imkânı sağlıyor. FibaTamSağlık sigortasından faydalanabilmek için, sigortalının SGK statüsünde GSS hak sahipliğinin olması yeterli oluyor. Poliçelerinin kesintisiz olarak 3 yıl boyunca devam etmesi halinde de yıl sonunda yaşları ve sağlık durumları esas alınarak Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkına sahip olabiliyor" ifadelerini kullandı.

YILLARA GÖRE BRANŞLARIN ÜRETTİĞİ POLİÇE ADETLERİ

2021	2020	2019	2018	2018
Toplam: 65 milyon 950 bin	**Toplam: 65 milyon 447 bin**	**Toplam: 69 milyon 275 bin**	**Toplam: 65 milyon 703 bin**	**Toplam: 62 milyon 619 bin**
Hastalık – sağlık: 5 milyon 478 bin	Hastalık – sağlık: 4 milyon 40 bin	Hastalık – sağlık: 6 milyon 7 bin	Hastalık – sağlık: 4 milyon 361 bin	Hastalık – sağlık: 4 milyon 302 bin
Sağlık: 3 milyon 558 bin	Sağlık: 2 milyon 777 bin	Sağlık: 2 milyon 894 bin	Sağlık: 1 milyon 882 bin	Sağlık: 1 milyon 719 bin
Kasko: 7 milyon 110 bin	Kasko: 6 milyon 307 bin	Kasko: 5 milyon 670 bin	Kasko: 5 milyon 889 bin	Kasko: 5 milyon 881 bin
DASK: 9 milyon 5 bin	DASK: 9 milyon 20 bin	DASK: 9 milyon 285 bin	DASK: 9 milyon 144 bin	DASK: 8 milyon 281 bin
Yangın: 5 milyon 727 bin	Yangın: 6 milyon 940 bin	Yangın: 7 milyon 229 bin	Yangın: 7 milyon 691 bin	Yangın: 7 milyon 782 bin
Trafik: 20 milyon 198 bin	Trafik: 19 milyon 764 bin	Trafik: 19 milyon 787 bin	Trafik: 19 milyon 687 bin	Trafik: 18 milyon 241 bin

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KEREM ERBERK:

Tamamlayıcı sağlık sektördeki pastayı büyütüyor

Sağlığın birincil öncelik olduğu bilincinin gelişmesiyle birlikte, sağlık sistemi içerisinde özel hastanelerden nitelikli hizmet almak, yüksek tedavi masrafları karşısında kendine ve ailesine güvence sağlamak isteyenlerin sağlık sigortalarına yöneldiğini kaydeden Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, pandemi döneminin başlangıcı itibarıyla sağlık sigortalarına gösterilen yoğun ilginin 2022 yılında da artarak devam ettiğini belirtti.

'ARTAN TALEP ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE SÜRECEK'

Sağlık sigortalarının büyümesini değerlendiren Erberk, "2021 yılında sağlık sektörünün prim üretimi, bir önceki yıla göre yaklaşık %30 büyüyerek toplamda 11 milyar lira seviyesinde gerçekleşti. Bu artışla beraber, geçtiğimiz sene sigortalı sayısı açısından da olumlu bir tablo ile karşılaştık. Sağlık sigorta sektöründe sigortalı sayısı 2021'de bir önceki yıla göre %40 artışla yaklaşık 9 milyona ulaştı. Şirketimizin 2021 yılındaki pazar payı %9,4 oranında gerçekleşti. Bu rakamların 2022 yılında da benzer bir ivme ile artacağını düşünüyoruz. 2022 yılının ilk iki ayına baktığımızda da talep artışını çarpıcı bir şekilde görebiliyoruz. 2021 yılının ilk iki ayında sağlık branşında sigorta sektörü %17 büyürken, 2022 yılının aynı döneminde %69 oranında büyüdü. Şirketimiz sektördeki penetrasyonu daha da artırmak için her bütçeye uygun ürünler sunarak sağlık sigortası sistemine ilk kez dahil olacak birey sayısını artırmaya çalışıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, sektörde pastayı büyüten bir konuma sahip. Bütçeye ve ihtiyaca uygun çözüm sunan tamamlayıcı sağlık sigortasına gerçekleştirilecek yatırımın hem müşteri kazanımında hem de sigortacılıkta farkındalığın artmasında güçlü bir potansiyel taşıdığını düşünüyoruz. Dolayısıyla bu üründe artan talep önümüzdeki dönemde de sürecek" dedi.



"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI, SEKTÖRDE PASTAYI BÜYÜTEN BİR KONUMA SAHİP. BÜTÇEYE VE İHTİYACA UYGUN ÇÖZÜM SUNAN TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINA GERÇEKLEŞTİRİLECEK YATIRIMIN HEM MÜŞTERİ KAZANIMINDA HEM DE SİGORTACILIKTA FARKINDALIĞIN ARTMASINDA GÜÇLÜ BİR POTANSİYEL TAŞIDIĞINI DÜŞÜNÜYORUZ."

Sağlık sigortalarının yurtdışı uygulamaları hakkında açıklamada bulunan Erberk, "Avrupa'da kamu tarafından finanse edilen sağlık hizmetlerinin genişletilmesi, desteklenmesi ve sağlık hizmetlerine çok daha hızlı erişim sağlanabilmesi amacıyla özel sağlık sigortası seçenekleri mevcut. Özel sigorta şirketleri, kamu sağlık hizmetlerine ek, yedek veya tamamlayıcı olabilecek şekilde planlar oluşturuyor. Özel sigorta şirketleri, tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında öncelikle kamu sağlık hizmetlerinin dışında kalan diş, optik bakım, fizyoterapi vb. teminatlardan oluşan ürünler sunabiliyor. Son yıllarda özellikle sigorta bilinci yüksek gruplar için, yaşam kalitesini artıracak, önleyici ve koruyucu uygulama ve hizmetlerin de sağlık ürünlerine dahil edildiğini görmekteyiz. Genel olarak, sigortalıların yaşam kalitelerini artırmaya, oluşabilecek hastalıkların erken teşhis edilmesine ve önlemlerinin alınmasına yönelik ve sürdürülebilir sağlıklı yaşamı hedefleyen hizmetleri de ürünlerimizle sunmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra dijital dünyadaki gelişmeleri de yakından takip ederek hız kesmeden inovasyon çalışmalarımızı sürdürdüğümüzü de belirtmemiz gerekir" diye konuştu.

'SAĞLIĞIMIZA YAPTIĞIMIZ YATIRIM ÇOK ÖNEMLİ'

"Emeklilik döneminde belli bir yaşam standardını devam ettirebilmek için geleceğe yapılan yatırımlar içinde, sağlığımıza yapılacak olan yatırım en önemlisidir" diyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Gelecekte sağlığımızı etkileyebilecek her türlü duruma karşı hazırlıklı olmak, getirebileceği maliyetlere karşı güvende hissedebilmek en büyük huzuru verecektir. Bu kapsamda emeklilik ve sağlık ürünleri birbirilerini tamamlayabilir diyebiliriz. Emeklilik ve sağlık güvencesini bir arada sunan ürünler önümüzdeki dönem sektörün gündeminde yer alacaktır."

"Toplumun sigorta

56 yıl önce sigortacılığa adım atan Mehmet Aydoğdu, yarım asırdan fazladır tecrübesiyle sektöre yol gösteriyor. Ülkedeki sigorta potansiyelinin yüksek olduğunu ve sektörün daha da büyüyeceğini belirten Aydoğdu'ya göre büyümenin yolu sigorta bilincinin geliştirilmesinden geçiyor.

Sektörün duayen isimlerinden Mehmet Aydoğdu, yarım asırdan fazla süren çalışma hayatında yaptıklarıyla Türk sigortacılığına önemli katkılar sağladı. 1966 yılında Güneş Sigorta'da sigortacılığa adım atan Aydoğdu, tecrübesiyle sektöre yol göstermeye devam ediyor.
1966 yılında başladığı Güneş Sigorta'da "40 yıl severek, zevk alarak çalıştım" diyen Aydoğdu, aynı zamanda bu süreç içerisinde 22 yıl yorulmadan genel müdürlük yaptığını da sözlerine ekliyor. 56 sene önce başladığı sigortacılık hayatında Groupama Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliği ve Dubai Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı da yapan Aydoğdu, şu an da ise Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor. Emeklilik hayatını kitap okuyarak, yürüyüş yaparak, seyahat ederek değerlendiren Aydoğdu, 40 yıl önce birlikte olmaya başladığı sektörün duayenleriyle de düzenli olarak buluşuyor.
"Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizimizin bu ayki konuğu Mehmet Aydoğdu ile sektöre giriş sürecini, sektörün değişim ve dönüşümünü ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuk.

Öncelikle neler yaptığınızı sormak istiyorum, vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?
Emekli olduğum için günlük icra görevim yok ama Türkiye Sigorta'nın ve Türkiye Hayat Emeklilik'in Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyorum. Mümkün olduğu kadar kitap okuyorum, film izliyorum ama televizyonla çok fazla ilişkim yok. Eşimle birlikte yürüyüşe çıkıyorum. Pandemiden önce çok fazla seyahat ediyorduk, pandemi biraz bizim hareketliliğimizi kısıtladı. Maşukiye'de bir evimiz var bazen orada kalıyoruz. Sporun her türlüsünü çok seviyorum ve futbol maçlarını izlemeyi kaçırmıyorum. Voleybol maçlarına fırsat bulabilirsem gidiyorum.

TARİHE KARŞI MERAKIM VAR

Kitap okuduğunuzdan bahsettiniz, en son hangi kitabı okudunuz?
Çok kitap okuyorum ağırlıklı olarak tarih kitapları ve dünyadaki dinlere dair kitapları okuyorum. En son Halil İnancık'ın yazdığı 'Atatürk ve Demokratik Türkiye' kitabını okudum. Tarihe karşı aşırı bir düşkünlüğüm var ve çok fazla kitap okuyorum.

Sektörden arkadaşlarınızla görüşüyor musunuz?
Sektörden arkadaşlarımın hepsiyle görüşüyorum. Milli Reasürans'ın eski Genel Müdürü Cahit Nomer, Ray Sigorta'nın eski Genel Müdürü Çetin Alanya, Halk Sigorta'nın eski Genel Müdürü Erhan Dumanlı, Allianz eski Genel Müdürü Günel Başer, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği eski Genel Sekreteri Bilgi Kongar, Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği'nin eski Genel Sekreteri Erhan Tunçay, Levent Nart, Servet Gürkan. Bundan 40 yıl önce birlikte olmaya başladığım arkadaşlarımın hemen hemen %90'ı ile bugün temas halindeyim.

En son ne zaman bir araya geldiniz?
Bizim 6'lı bir grubumuz var. Günel Başer, Cahit Nomer, Çetin Alanya, Erhan Dumanlı, Bilgi Kongar ve ben. Ayda bir görüşüyoruz. En son 10 gün evvel görüştük, bu sefer Londra'dan gelip Muzaffer Aktaş aramıza katıldı. Bu grupla sık sık bir araya geliyoruz.

SİGORTACILIK KONUŞMUYORUZ

Sektörün duayenleri olarak bir araya gelip neler yapıyorsunuz?
Mümkün olduğu kadar sigortacılığı konuşmamaya çalışıyoruz. Ben 56 yıldır sektörün içerisindeyim. Bu arkadaşlarımızla en az 40 yılımızı sigorta sektöründe geçirdiğimiz için ne kadar sigortacılık konusuna girmesek bile yine az da olsa konusu oluyor. 3-4 saatlik zaman dilimi içerisinde genellikle ekonomi, dünya koşulları, dünyadaki hareketlilikler, buna benzer diğer aktüel konular veya tarihle ilgili konuları, çeşitli meseleleri konuşuyoruz.

SİGORTA BİLİNCİ ÇOK DÜŞÜKTÜ

Sigortanın değişim ve dönüşümünü nasıl değerlendiriyorsunuz?
Sigortacılığa 1966'nın Temmuz ayında başladım. Yaklaşık 56 yıl. Başladığımda yüksek ticarette 2'nci sınıfta talebeydim. Liseden sonra çalışmaya başladım. Üniversiteyi çalışarak bitiren biriyim. Yüksek tahsilimi de öyle tamamladım. 1966 yılının sigortacılığı ile 2022'nin sigortacılığına baktığım zaman çok büyük değişiklik var. Sigorta şirketlerinin sayısı sabitti. Anadolu Sigorta, Nordstern İmtaş Sigorta, reasürans şirketi olarak da Milli Reasürans vardı. Onun dışındaki sigorta şirketlerinin büyük bir bölümü 55'li yıllardan sonra kurulmuş. Türk sigorta şirketleri o yıllarda devreye giriyor. Küçük binalarda ve küçük ofislerde faaliyet gösteriyorlar. Sermayeleri küçük, genellikle bankalar tarafından kurulmuş sigorta şirketlerinden meydana geliyordu. Sigorta bugünkü kadar bilinen bir sektör değildi. Sigorta şirketleri trafik sigortasından ciddi kâr elde ederdi. Kasko sigortaları çok az da olsa satılıyordu. Sigortacıyım dediğin zaman hangi tür meslek yaptığınız sorulurdu, 'sigorta tamircisi mi' yoksa 'Sosyal Sigortalar Kurumu'nda mı çalışıyorsunuz' diye. Sigorta bilinci bu kadar düşüktü maalesef. Bugüne geldiğinizde sigortanın bilinmemezliğini anlamakta



››› Aydoğdu, 1970 yazında Yedek Subay Ordu Donatım Okulu'nda arkadaşlarıyla birlikte.



››› Aydoğdu, 1985 yılında gerçekleşen acenteler toplantısında ödül veriyor.



››› Mehmet Aydoğdu, eşi Hülya Aydoğdu ile birlikte tatile çıkmaktan oldukça keyif alıyor. Aydoğdu, eşi Hülya ve manevi torunu Irmak ile birlikte Bodrum'da.

İLKOKULDAYKEN BU ŞEHİRDE DURMAYACAĞIM DEDİM

Nasıl bir çocukluk geçirdiğinizi de sormak istiyorum. Çocukluğunuzda neler yapmaktan hoşlanırdınız?
Sivas Divriği kazası Ulu Cami mahallesinde doğdum. O günkü koşullarda ortaokulu bitirene kadar da Divriği dışına çıkamadım. İlkokul ve ortaokulu orada bitirdim. Babamın ayakkabı dükkânı vardı. Hem imalat ederdi hem de satışını yapardı. Tatillerde dükkânda çalışırdım. Okulun bahçesine bir gün helikopter gelmişti, öğretmenimiz bizi helikopteri yerde görmemiz için bahçeye çıkarmıştı. Deniz görmemiştim. Köy, tarla, otomobil, tren görüyordum. Top oynuyorduk. İlkokulda annemiz okuldan geldiğimizde eskimesin diye önlüğü çıkartırdı, onun yerine başka kıyafet giydirirdi. Sinemaya giderdim. İlkokul 5'teyken sinemanın afişleri vardı o afişlerden birine baktım ve dedim ki ben bu şehirde durmayacağım, gideceğim. Hala bugün o düşüncemi hatırlıyorum. Ortaokulu bitirdikten sonra Sivas Lisesi'ne gittim. Sonrasında ise liseyi Elazığ'da bitirip İstanbul'a geldim. Annem ve babam Divriği'de kaldı. Büyük bir özlem çeksem de tek başıma hayatımın kararlarını vermeye başladım.

bilinci gelişmeli”



› › › Sigortacılığa 1966 yılında başlayarak yarım asırı geride bırakan Aydoğdu'ya göre Türk sigorta sektörü henüz istihdam açısından doyum noktasında değil. Sigortacılığı bilen ve insanlara daha iyi anlatabilen sigortacılara ihtiyaç var.

zorlanıyorum. Sigorta bir ihtiyaç haline geldi. Bugün sağlık sigortalarından, bireysel emeklilikten, hayat sigortalarından, kefalet sigortalarından, dünyada satılan tüm sigorta ürününden bahsedebiliyoruz. Bu ürünlerin tamamı Türkiye'de satılabilir hale geldi. Teknoloji çok gelişmiş boyutta artık dijital sigortacılıktan bahsediyoruz. Bunlar, 70'li-80'li yıllarda hayal ettiğimiz, olabilirliğini takip ettiğimiz sigorta şekliydi. Şu an da sigorta sektörünün teknik, dijital ve insan kaynakları olarak gelişmiş ülkelerdeki sigortacılıktan hiç geri kalmış bir hali yok. Bizdeki sorun yeteri kadar ülkenin sigorta potansiyelini değerlendirememiz. Hala istenilen seviyede değerlendirilemiyor. Türkiye'deki mevcut her şeyin sigortası yok ama bugün Fransa'ya gittiğinizde gözlüğe kadar sigorta yaptırıldığını görüyorsunuz.

SEKTÖR İSTİHDAMDA DOYUM NOKTASINDA DEĞİL

Mesleğe yeni başlayacak gençlere sigortacılığı önerir misiniz?

Öneririm. Sigorta şirketlerinin istihdamı her geçen gün genişliyor. Türk sigorta sektörü istihdam açısından doyum noktasında değil çünkü sigorta potansiyelinin yüksek olduğu bir ülkedeyiz ve bu sektör çok büyüyecek.

SİGORTACILIĞI FAZLA BİLMİYORDUM

Sektöre 1966 yılında Güneş Sigorta'da başlayarak adım atıyorsunuz. Bu süreçten de bahseder misiniz, sigortacılık hayalleriniz arasında var mıydı?

Sigortacılık hayalimde yoktu. Sigortacılığı da çok fazla bilen bir insan değildim. Mimar olmak istiyordum ama liseyi bitirdikten sonra iş hayatında kalmak zorunda olduğum için maddi nedenlerden dolayı devam istemeyen bir yüksekokulda okumak mecburiyetindeydim. Ben de o koşullarda daha uygun olur diye yüksek ticarete başladım ve iktisadi işletmecilik bölümünden 4 yıl sonra da mezun oldum. Sigortacılığa okuldaki sınıf arkadaşım Şeker Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bedii Artun sayesinde başladım. O bana “Sigortacı olur musun?” diye sordu. O dönemde Beyoğlu Kazova mağazasında çalışıyordum ve aldığım ücret bana yeterli olduğu için gerek duymadım. Ayrıca hafta içerisinde çevrede bulunan diğer mağazalardan çok ufak defolu ürünleri toplayıp etiketlerini kestirerek hafta sonu pazarcılar geliyordu, onlara satıyordum. Oradan da para kazandığım için ekonomik olarak rahattım. Ondan dolayı da bir iş arayışı içerisinde değildim fakat 2'nci sınıfta bu iş okula zaman ayırmamı kısıtlamaya başladığı için rahmetli Bedii Bey'den beni Şeker Sigorta'ya alıp alamayacağını sordum. O da bana bundan sonra askerliğini yapmamış olanları şirkete başlatmayacaklarına dair yönetim kurulu kararı aldıklarını söyledi ama sana başka şirket ayarlarım dedi ve ben 15 gün sonra Güneş Sigorta'da işe başladım. Güneş Sigorta'da işe başlayışım da çok ilginç oldu. Genel müdürle görüşmeye gittiğimde bana kaza servisi demiş ben o sırada net anlayamamıştım. Dışarıya çıktığımda “Bu beyefendi bana kaza mı dedi, kazan mı dedi, benim kalorifer dairesinde ne işim var” diye tereddüte düştüm. O sırada Şeker Sigorta'da çalışan bir ağabeyim vardı, hemen onu aradım. “Beni imtihan ettiler ama anlayamadım kaza mı dediler, kazan mı dediler” diye. “Kazan olmaz oğlum kaza servisi. Trafik sigortalarının yapıldığı servis” dedi. Sigortacılığa o şekilde, kaza servisinde başladım.

GÜNEŞ SİGORTA'DA 22 YIL GENEL MÜDÜRLÜK YAPTIM

2006 yılında Güneş Sigorta'da genel müdürlük yaparken emekli oldunuz. 40 yıl aynı şirkette çalışmak size neler kattı?

Severek, çok zevk alarak çalıştım. Şirkette 40 yıl içerisinde her kademede başarılı olduğuma inanıyorum. Zaten başarılı olmasam 17-18 yıl sonra beni genel müdür yapmazlardı. Aşağı yukarı zevkle, yorulmadan 22 yıl genel müdürlük yaptım. Birçok teklifler oldu ama hiçbir zaman başka bir şirkete yönetici olarak geçmeyi düşünmedim. 60 yaşımı doldurduğumda ayrıldım. Arkasından da Groupama Sigorta'da yönetim kurulu başkan yardımcılığı yaptım. Ardından Çetin Alanya ile birlikte Dubai Group Sigorta'yı kurduk. Güneş Sigorta'da emekli olsam da sigorta sektöründe emekli olmadım. 56 yıl önce başladığım sigortacılık hala bitmedi bağlantım danışman bazında, yönetim kurulu bazında hala devam ediyor. Herhâlde bir gün sona erecek.



› › › Aydogdu, kendisi gibi sektörün diğer duayenleriyle de sık sık bir araya geliyor. (Cahit Nomer, Günel Başer, Bilgi Kongar, Çetin Alanya, Erhan Dumanlı ve Mehmet Aydoğdu)

SİGORTA BİLİNCİ DAHA FAZLA GELİŞMELİ

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Bu meslekten, sigortacı olmaktan çok onur duydum ve çok mutluyum. Zevk aldım, hala da zevk alıyorum. Sektörün, sigorta şirketlerinin ve bütün satış organlarının teknik olarak ve insan kaynakları açısından gelişmiş ülkelerden de daha ötesinde olduğunu görüyorum ama isterim ki Türk toplumu da sigorta konusuna en az Fransa, İngiltere, Almanya'daki insanlar kadar yaklaşsınlar ve anlasınlar. Bunun için devlet, sigorta sektörü elinden geleni yapıyor. İnşallah daha fazlasını yaparlar. İnsanlarımızdaki bu sigorta bilincinin bir an önce çok daha fazla gelişmesini temenni ediyorum çünkü bireyler olarak da buna ihtiyaçları var. Potansiyeli ve geleceği çok parlak bir sektör. Burada akıllı, genç, sigortacılığı bilen ve insanlara daha iyi anlatabilen sigortacılara ihtiyacımız var. Eğitimli gençler ne kadar bu işleri öğrenebilirse çok daha mutlu olurum.



› › › Mehmet Aydogdu, Cahit Nomer ve Muzaffer Aktaş ile birlikte Belek'te. Aydoğdu, Nomer ve Aktaş yıllar sonra sektörün duayenleri olarak anılacaklar.



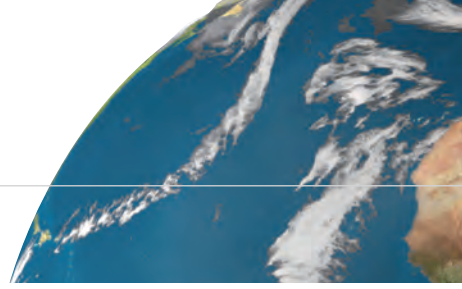
› › › MNG, Willis ve Lloyd's tarafından düzenlenen sigorta eğitimlerine katılan Aydoğdu, bu eğitimlerden birinde, 1975 yılında Londra'da.



› › › Yurtdışında birçok konferansa katılan Aydoğdu, Swiss Re yöneticisi ve Güney Kıbrıs Sigorta Birliği yöneticisi ile birlikte.

› › › Mehmet Aydoğdu ile sektöre giriş sürecini, sektörün değişim ve dönüşümünü ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



TÜRKONFED ve TÜSİAD'dan olası Marmara depremine yönelik rapor:

Sigorta ve finans sektörün

TÜRKONFED ve TÜSİAD, büyük Marmara depreminin etkileri açısından kritik olan beş sektörün direnç noktaları, kırılganlıkları ve güçlendirilmesi gereken alanlarını ele alan "Sektörler İstanbul Depremine Ne Kadar Hazır?" isimli bir rapor yayımladı. Raporda temel misyonu risk almak olan sigorta ve finans sektörünün en büyük riskinin deprem olduğu belirtiliyor.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD), özellikle İstanbul'u çok ciddi etkilemesi beklenen olası Marmara depremi hakkında iş dünyasının ilgisini çekmek, farkındalık, hazırlık ve dayanıklılık kapasitesini artırmak için yapılan bir dizi çalışmanın devamı niteliğinde bir rapor hazırladı. TÜRKONFED ve TÜSİAD iş birliği, SEDEFED ve Hedefler için İş Dünyası koordinasyonu ve UPS Vakfı desteğiyle hazırlanan "Sektörler İstanbul Depremine Ne Kadar Hazır?" başlıklı raporda enerji, bilgi ve iletişim teknolojileri, ulaştırma ve lojistik, tarım ve gıda ile sigorta ve finans olmak üzere belirlenen ve depremin etkileri açısından kritik olan beş sektörün direnç noktaları, kırılganlıkları ve güçlendirilmesi gereken alanlar ele alındı. Türkiye'nin en büyük ve kalabalık şehri olmasının yanı sıra ekonomik faaliyetlerin çok önemli bir kısmının yürütüldüğü, kırılganlığı yüksek bir şehir olarak İstanbul ve içinde bulunduğu Marmara Bölgesi'nin muhtemel bir İstanbul depremine çok daha titiz bir yaklaşımla hazırlanmak zorunda olduğu belirtilen raporda 7,5 büyüklüğündeki bir depremde yolların %30'unun kapanması, 194 bin binanın orta ve üstü, 48 bin binanın ise ağır hasarlı olması beklenirken 355 hasarlı doğal gaz noktası ve 463 hasarlı içme suyu noktası olacağı tahmin ediliyor.

RİSK KÜLTÜRÜ İLE FARKLILAŞIYOR

Sigorta ve finans sektörü özelinde bakıldığında temel misyonu risk almak olarak tanımlanan sektörün en büyük riskinin deprem olduğu ve bu anlamda bir risk kültürüne sahip olması açısından diğer sektörlerden farklılaştığı belirtiliyor. Afet ve acil durum kültürüne hakim bir sektör olarak salgın sürecinde hem operasyonel hem de mali açıdan teste tabi tutulan ve güçlenerek çıkan sigorta ve finans sektörünün direnç noktaları ise şöyle:

Salgın: Bir afet türü olarak sektöre önemli tecrübeler kazandıran salgın pek çok ülkede sağlık sigortalarının kapsamına alınmazken Türkiye'nin öncülüğüyle COVID-19 tedavisine ilişkin harcamalar sağlık sigortalarının teminat kapsamına alındı. Ancak bu gelişme aynı zamanda sektör firmalarının bu maliyetleme sorununu da gündeme getirdi.

Yedekleme: Yedekleme esaslı çalışan sektör firmaları merkezleri İstanbul'da bulunsa da deprem riskinin daha az olduğu bölgelere kurdukları merkezlerde veri yedeklemesi ve muhtemel bir kriz anında operasyonların aksamadan devam etmesi için alternatif bir merkez hazırlığı yapıyor.

Ege Denizi Depremi: Sektör için önemli bir sınav olan Ege Denizi Depremi başarıyla atlatıldı.

Reasürans Kapasitesi: Reasürans kapasitesi güçlü olan sektörün muhtemel afetlerde oluşacak kaybın ve zararın ne kadar olabileceğini detaylı ve yüksek doğruluk oranıyla bilmesi en önemli direnç noktalarından birini oluşturuyor.

Veri Kalitesi ve Çeşitliliği: Sektör veri kalitesi ve çeşitliliği bakımından avantajlı olduğundan bir deprem sonrası müşteri ve bina bazlı ihbar alma kapasitesine sahip. Sektör temsilcileri kapasite yeterliliğine rağmen verilerin genişletilmesi ve geliştirilmesi gerektiğini düşünüyor.

Yüksek Farkındalık: Sektör farkındalığı çeşitli düzeylerde geliştirmek ve yaygınlaştırmak için eğitimlerle devamlılığın sağlaması açısından kriz yönetimi ve iş sürekliliği başlıklarına odaklanmakta.

Azalan Hasarlar: Salgın dönemiyle yavaşlayan ekonomik faaliyetler hemen hemen tüm sigorta ürünlerinde hasarı azaltırken azalan mobilizasyon ve ihtiyaçlarla birlikte satış açısından acentelerin zorluk çektiği bir dönem görüldü.

SALGIN DÖNEMİNDE NELER YAŞANDI?

Sektör, salgından güçlenerek çıkmış olsa da salgının sebep olduğu zararlar ve şiddetli doğal afetlerin faturası ağır oldu. Salgından kaynaklanan ekonomik daralma talebi düşürürken riskleri artırdı. Dijitalleşme, siber güvenlik ve veri hırsızlığı konusunu gündeme getirdi. Salgından dolayı ertelenen tedaviler ve geç teşhisler sağlık sigortaları açısından yükü artırdı. Salgının getirdiği olumlu gelişmeler de oldu. Uzaktan çalışma ve dijitalleşmenin yaygınlaşmasıyla verimlilik artışının sağlanması bekleniyor. Salgın döneminde uzaktan çalışma modeline sektör çalışanları hızla adapte olmayı başardı. Müşterilerin de önemli bir kısmının uzaktan çalışma modeline geçmesi hasar ve kayıp risklerini azalttı. Salgın döneminin belki de en önemli kazanımı ise risk bilincinin hem bireysel hem de kurumsal açıdan artarak kriz ve risk yönetiminin önemli ve öncelikli hale gelmeye başlaması.



EN KIRILGAN NOKTA TECRÜBELİ EKSPER AZLIĞI

Raporda sektörün yaşanabilecek riskler, meydana gelebilecek hasar ve oluşabilecek maliyetler hakkında gerçekçi öngörüleri elini güçlendiriyor olsa da sektörel kırılganlıkları şöyle sıralanıyor:

- Yetişmiş ve tecrübeli eksper sayısı çok az durumda, aynı zamanda eksperlerin bölgesel dağılımının dengesizliği de söz konusu. Eksperlerin büyük çoğunluğunun İstanbul'da yaşadığı ve beklenen İstanbul Depremi'nde afetzede durumuna düşecekleri bu nedenle de hasar tespiti yapmanın imkansız hale gelebileceği belirtiliyor.
- Yatırımcı ve farkındalığı çok düşük durumda. Sektördeki yüksek farkındalığa ve risk kültürüne karşın toplum ve yatırımcı tarafında oldukça düşük seyreden farkındalık seviyesi bulunuyor. Bu eksiklik ise milyonlarca dolarlık yatırımların telafisi mümkün olmayan zararlara uğramasına yol açabilir.
- Sigortalılık oranı artırılarak devletin üzerindeki mali yük hafifletilmeli.

Depreme ilişkin analizler de muhtemel bir depremde milyarlarca liralık kayba sebep olabileceğini ortaya koyuyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Seçilmiş 5 kritik sektörün rolleri

Afet ve acil durumlarda seçilmiş sektörlerin rolleri ise şöyle sıralanıyor:

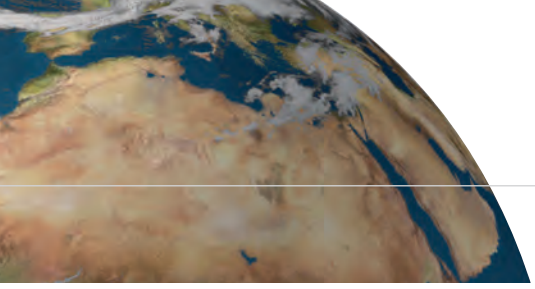
Enerji: Afetin büyüklüğü, etkisi, müdahale gereksinimi, ihtiyaçların bildirilebilmesi ve ilk müdahalelerin yapılabilmesi için (elektrik, akaryakıt, gaz gibi) enerji kaynakları en kritik ihtiyaç.

Bilgi ve İletişim Teknolojileri: Afetin büyüklüğü, etkisi, müdahale gereksiniminin paylaşılması ve müdahalenin organizasyonu için iletişim kritik öneme sahip.

Ulaştırma Ve Lojistik: Resmi-gönüllü arama kurtarma ve medikal arama kurtarma ekiplerinin, ekipmanlarının, gıda, su ve barınma ihtiyaçlarının sevki başta olmak üzere ulaşım ve lojistik sektörleri kritik öneme sahip.

Tarım Ve Gıda: Soğuk ve tedarik zincirinin korunarak müdahale sonrası, normalleştirme ve iyileştirme dönemlerinde yaşamın sürekliliği için tarım ve gıda sektörü kritik öneme sahip.

Sigorta Ve Finans: Afet öncesinde planlama ve zarar azaltma, sonrasında hasar tespit, iyileştirme ve ekonomik toparlanma aşamaları için sigorta ve finans sektörleri kritik öneme sahip.



nün en büyük riski deprem



Bu kaybın sadece %15'i sigorta şirketleri tarafından tazmin edilebileceğinden kamu üzerindeki yük kritik bir düzeyde olacak ve bu kaybın telafisi çok uzun yıllar alacak.

• DASK sağlıklı bir işleyişe sahip değil ve sistemle uyumlu değil. DASK, konutları piyasa değerlerinin çok altında bir değerle sigortalamakta, DASK'ın göndermiş olduğu eksperlerin raporları ile özel sektör eksperlerin hazırladığı raporlarda belirgin farklar gözlenmekte. Ayrıca DASK elektrik, su abonelikleri ile tapu işlemleri tamamlandıktan sonra bir kere yapılıyor ve takip eden senelerde tekrardan yapılıp yapılmadığı takip edilmiyor.

• Kamu ve yerel yönetim işbirliği yetersiz. Afet sonrası zarar gören binaya farklı firmaların birden fazla eksperi giriyor ve ortaya çoğu kez birbirini tekrarlayan raporlar çıkıyor. Bu durum hem zaman kaybına hem de eksperlerden faydalanma verimliliğinin azalmasına yol açıyor. Bu karışıklığın yeniden tasarlanması ve iyileştirilmesi için kamu ve yerel yönetim iş birliği içerisinde olmalı.

• Risk faktörleri değişiyor. Salgınla birlikte değişen çalışma kültürü sonucunda iş yerlerine ilişkin risk yerini evdeki risklere bıraktı. Risk faktörlerindeki değişimle beraber doğrudan ve dolaylı hasar kavramları tekrardan gündeme geldi.

ŞİRKETLERDEN ÖRNEKLER

Axa Sigorta

Axa Sigorta deprem, yangın, salgın, siber saldırı riskleri üzerinden hazırlanan senaryolarla detaylı aksiyon planları oluştururken, afet ve acil durumlarda hızlı ve doğru karar almak üzere Kriz Yönetim Takımı'nı kurarak afet senaryoları üzerine tatbikatlar düzenliyor.

Senaryolar doğrultusunda hazırlanan Acil Durum Eylem Planı ve İş Sürekliliği Planları ile en az kayıpla en hızlı işe dönüş hedefleniyor. Firma ayrıca İzmir'de olası bir hasarda faaliyetlerini yürütebileceği bir yedek sistem odasına da sahip.

Axa Sigorta, Vendor Risk Framework (Dış Sağlayıcı Riskleri) çerçevesinde hizmet aldığı tüm kritik sağlayıcıların sağlam ve uygulanabilir iş sürekliliği planları olmasını talep ediyor ve bunu sözleşmelerine de yansıtıyor.

Allianz Teknik

İş süreklilik ve kriz yönetimi odaklı çalışmalar yürüten Allianz Teknik İş-Etki ve Risk Analizi çalışmalarıyla muhtemel bir felaket durumunda ihtiyaç duyulan kaynakları belirliyor, gerçekçi senaryolarla kriz ve iş süreklilik tatbikatları gerçekleştiriyor.

Çalışanlarına kriz ve iş süreklilik yönetimi farkındalık çalışmaları yaparak beşeri sermaye birikimini güçlendiren firma, beklenen İstanbul Depremi riskine alternatif olarak geliştirdiği stratejiler kapsamında Allianz Kampüs yatırımı ile kritik süreçlerin bir bölümünü İzmir'e taşıdı.

Ayrıca toplumsal risk farkındalığını artırmaya katkıda bulunmak ve özellikle yerli üreticilere deprem ve yangın testi konusunda hizmet vermek için Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi kuruldu. Türkiye'nin ilk ve tek akredite deprem laboratuvarı olan bu merkez, deprem ve yangın konusunda bilinçlendirme ve doğru davranış geliştirme konusunda uygulamalı eğitimler veriyor.

"Sigorta sektörü muhtemel bir afette büyük bir sorumluluğa sahip"

İstanbul'un tarih boyunca birçok deprem yaşadığını ve çok da uzak olmayan bir süreçte yine büyük bir deprem yaşanması ihtimalini uzmanların sürekli dile getirdiğini aktaran Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Murad Tiryakioğlu, Marmara Depremi sonrası farkındalığın artmış olmasına rağmen beklenen depreme yeterince hazır olunmadığını ve mevcut araştırmaların da bunu gösterdiğinin altını çizerek, "Örneğin 2019 yılında İBB'nin gerçekleştirdiği İstanbul Deprem Çalıştayı'nın sonuç raporuna göre, 7,5 büyüklüğündeki bir deprem sonrasında, 1.2 milyon bina stoku olan şehirdeki 194 bin binanın orta ve üstü, 48 bin binanın ise ağır ve çok ağır hasar alabileceği öngörülüyor. Türkiye'nin toplam nüfusunun %19'unun yaşadığı, GSYİH'nin %30,1'ini oluşturan, sosyoekonomik faaliyetlerin çok önemli bir kısmının yürütüldüğü bir şehirden söz ediyoruz. Tüm bunları değerlendirdiğimizde bu felaketin ortaya çıkartacağı toplumsal travma, sosyal ve ekonomik sorunlar ve ekonomik faaliyetlerin durma riski muhtemel İstanbul Depremi için çok boyutlu ve çok paydaşlı bir hazırlık sürecini de zorunlu kılıyor" dedi. Raporu hazırlarken sigorta ve finans sektörünü bir arada inceleyerek ortak kırılganlıklarını, direnç noktalarını, güçlendirilmesi gereken alanlarını belirlemeye gayret ettiklerini belirten Doç. Dr. Tiryakioğlu, "Sigorta ve Finans, COVID-19'u güçlenerek atlatan sektörlerden biri oldu ancak pandeminin sebep olduğu zarar, sektör açısından maliyetli bir süreçti. Yaşanan ekonomik daralmanın talebi düşürüp, riskleri artırdığını görüyoruz.

'SEKTÖR AFET DURUMLARINDA DAHA DETAYLI ÖNGÖREBİLİYOR'

Tüm bunlara rağmen sigorta ve finans sektörü muhtemel afet durumlarında karşı karşıya kalınacak kaybın ve zararın ne kadar olabileceğini, diğer sektörlere göre çok daha detaylı ve yüksek doğruluk oranında öngörebiliyor. Bununla birlikte güçlü bir reasürans kapasitesine sahip olan sektör sahip olduğu risk kültürünü, farkındalık çalışmalarıyla toplumsal ve sektörel düzeyde yaygınlaştırmak istiyor ve bunu gerçekleştirebilecek kapasite ve yeteneğe de sahip. Ancak yüksek veri kalitesi ve kapasitesi sayesinde sektör dinamikleri etkin bir şekilde yönetiliyor olsa da geliştirilmesi gereken yönler var. Dolaylı hasarlar konusunda da toplumsal ve sektörel farkındalık sağlamak sektörün hassas gündem maddelerinden biri olarak ajandada yer alıyor" diye konuştu. Doç. Dr. Tiryakioğlu önceki depremlerde sektörün gösterdiği performans hakkında şunları söyledi: "İddialı bir ifade olarak görülebilir ancak şöyle bir gerçek var: Hiçbir ülkede ya da bölgede, hiçbir sektör, özellikle de deprem gibi yıkıcı etkisi çok yüksek olabilecek bir afet durumunda tam hazırlıklı olamaz. Biz de bu raporu hazırlarken "Belirsizliğe Hazırlanmak" dedik çünkü böylesi büyük bir afette tam olarak bir netlikten söz edemeyiz.

'SEKTÖRÜN PROAKTİF KABİLİYETİ YÜKSEK'

Ancak tüm bunlara rağmen sigorta ve finans sektörü için farkındalık düzeyinin çok yüksek olduğunu, incelediğimiz diğer sektörlere oranla afet ve risk kavramının faaliyetlerinin odağında yer aldığını söylemek mümkün. Kaldı ki sektörün acil durumlara adaptasyon kapasitesinin yüksek olduğunu salgın döneminde bir kez daha gördük. Kısa süre içinde kapsama dâhil edilen bu özel durum, sektörün proaktif kabiliyetinin yüksek olduğunu gösteriyor. Tüm süreçler ve gerçekler sonucunda ulaşılan son noktada ise sigorta sektörünün muhtemel bir afet öncesinde ve sonrasında, özellikle de öncesinde büyük bir sorumluluğu olduğunu söyleyebiliriz."

Sigorta sektörünün muhtemel bir afette büyük sorumluluk üstlendiğini belirten **Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Murad Tiryakioğlu**, "Afet yönetiminin çok paydaşlı yapısı içinde sigorta sektörü çok merkezi bir noktada konumlanıyor" dedi.



S&P Global Ratings, 2022 yılını küresel ekonomiyi ve kredi ortamını yeniden tanımlayacak bir ayrışma ve hızlanan bozulmaların yılı olarak görüyor. Küresel ekonomi 2022 yılında yeni belirsiz ve değişken koşullar altında toparlanmaya devam ederken S&P Ratings bu yılı altı başlık altında şekilleneceğine inanıyor.

AYRIŞMA VE BOZULMALARIN YILI:

2022 altı başlıkta şekillenecek

Sadece bu yılın başlarında yaşanan olaylar, aksaklıkların küreselleşen dünyayı ne kadar hızlı yeniden şekillendirdiğini gösterdi. Yaşanan ve yaşanmaya devam eden zorluklar, kredi piyasalarını kökten değiştirebilecek temel sorunları birleştiriyor. Küresel ekonomi, yeni belirsiz ve değişken koşullar altında toparlanmaya devam ederken değişen tüketici davranışları, küresel tedarik zincirleri ve sermaye akımları; yeniden su yüzüne çıkan negatif kredi rüzgarları, iklim değişikliğiyle mücadele için yenilenen aciliyet, yeni ve mevcut jeopolitik şoklar ile piyasaların hız kazanan dijitalleşmesi tarafından yeniden şekillenecek. Bu çerçevede S&P Ratings, 2022 yılının şu altı tema altında şekilleneceğine inanıyor:

1. Yeniden şekillenen toparlanma
2. Küresel akışlarda revizyon
3. Yeniden ortaya çıkan kredi rüzgarları
4. Net-sıfıra doğru
5. Jeopolitik değişimler
6. Dijital bozulmalar



ENFLASYON TOPARLANMAYI ZORLAYACAK

Küresel ekonomi, talebin arzı aşması ve enflasyonist baskıların sürmesi ile pandemiden sağlam ancak eşit olmayan bir toparlanma yaşarken yapısal değişikliklerle yüzleşmek zorunda kalacak.

Toparlanmanın önündeki en büyük zorlayıcı ise enflasyon. Artık makroekonomik tablo enflasyonu kontrol etmeye kaydığı için merkez bankası politikalarının toparlanmayı engellemeden fiyat baskılarını yavaşlatıp yavaşlatmayacağı senaryosu muhtemelen virüsten kaynaklanan mevcut tehditlerden daha önemli olacak. Ukrayna-Rusya kriziyle şiddetlenen enflasyon, para politikalarının sıkılaşmasıyla sürebileceği için değişebilir. Tüketicilerin alım gücü zayıflayabilir. Bunun haneleri nasıl etkileyeceği, devlet desteği ve teşvik paketlerinin çoğunlukla sona erdiği düşünüldüğünde büyük ölçüde değişiklik gösterecek. Bu yıl ekonomiler ve endüstriler içinde kazananlar ve kaybedenler olacak.

KÜRESEL AKIŞLARDA DEĞİŞİM FARKLI ETKİLER YARATABİLİR

Küresel tedarik zincirine baskılar, ilk önce pandemi baskılarıyla tetiklendi ve kısa vadede azalması da pek olası görünmüyor. Küresel ekonomiyi birbirine bağlayan akışlar ise bazı büyük baskılar hafiflese de gergin kalmaya devam edecek.

Perakendeciler geçtiğimiz yıl yaşadığı birçok probleme ek olarak şimdi de rekor seviyedeki enflasyon kısmen kalıcı küresel tedarik darboğazlarla körükleniyor. Yüksek piyasa likiditesi gelişmekte olan piyasaları yıllarca destekledi ancak dengesizlikler devam ediyor ve sermaye akışlarının yeniden dağılımı gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde bambaşka etkilere neden olabilir.

YÜKSEK ENFLASYON MERKEZ BANKALARINI ZORLAYACAK

Borçlular, 2022 yılına büyük ölçüde pozitif kredi ivmesiyle giriş yaptı ancak koşullar değişiyor. Birçok bölgede devam eden yüksek enflasyon, merkez bankalarını politika faizi normalleşmesini hızlandırmaya ve varlık alımlarını ucuzlatmaya zorluyor. Bu durum kredi döngüsünde birçok borçluyu operasyonel ve yapısal rüzgârlara maruz bırakacak bir dönüş demek. Şirket gelirlerindeki toparlanma istikrarsızlaşmaya başlarsa da bazı borçlular faaliyet ortamlarını giderek daha zorlu ve borç yüklerini sürdürülemez bulabilir. Bu da kredi kalitesinin bozulması anlamına geliyor. Jeopolitik gerilimler, kalıcı enflasyon ve daha yüksek borçlanma maliyetlerinden kaynaklanan küresel kredi koşullarına yönelik negatif riskler artıyor. Küresel ölçekte 2022 yılı büyük ihtimalle daha sınırlı erişim ve daha yüksek kredi maliyetiyle karakterize edilecek.

NET SIFIR FİNANSMANINDA KİLİT ROL PİYASALARDA

Küresel vatandaşlar, politika yapıcılar, ekonomik aktörler ve diğer piyasa katılımcılarının iklim değişikliğinin fiziksel riskleri konusundaki farkındalığı, fosil yakıtlardan yenilenebilir enerji kaynaklarına enerji geçişini hızlandırıyor.

Şirketler ve ülkeler karbondioksit emisyonlarına ve ilgili risklere karşı net sıfıra daha fazla yatırım yaptıkça piyasalar net sıfıra giden yolun finansmanında kilit bir rol oynayabilir. Ancak yatırımcılar, şirket kurulları ve hükümet liderlerinin şeffaflıklarını, açıklamalarını ve eylemlerini geliştirecek birtakım kesişen baskıları ve zorlukları ele alması gerekecek. Yatırımcıların ve şirketlerin çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) ilkelerine artan katılımı, küresel kredi piyasalarını yeniden şekillendirmeye devam edecek. 2022 yılında ESG değerlendirmeleri, kredi kalitesi için bir fırsat değil daha çok risk olacak. Bununla birlikte, sürdürülebilir finans, toparlanmada ve daha yeşil ve daha adil bir küresel ekonomi inşa etmede önemli bir rol oynayabilir.

JEOPOLİTİK GERİLİMLER DRAMATİK ŞEKİLDE ARTIYOR

Ukrayna-Rusya krizi, Soğuk Savaş'ın sona ermesinden bu yana yürürlükte olan uluslararası siyasi düzeni yeniden tanımlarken Batı'nın enerji güvenliğine odaklanmasını merkezlerine almasına neden oldu. Yaşananlar bir yandan piyasalar arası dalgalanmaları körüklüyor diğer yandan da küresel enerji arzı üzerinde önemli kısa vadeli baskılar ve enerji dönüşümünde potansiyel uzun vadeli etkiler yaratıyor. Belirtmek gerekir ki önceki gerilimler hala devam ediyor. Çin, dış pazarlara ve teknolojiye daha az bağımlı olmaya çalışırken, ABD ile stratejik çatışması hiçbir azalma belirtisi göstermiyor. Güney Çin Denizi bölgesinde artan gerilimler ticaret, yatırımlar ve finansal işlemler üzerinde yük olabilir ve bazı sektörler orantısız şekilde zarar görebilir. S&P Ratings de bu nedenle, bu yıl ekonomik büyüme üzerinde baskı oluşturan kısıtlı ticaret ve sermaye akışlarının artan risklerini gördüklerini belirtiyor.

PİYASALAR YENİ BİR ÇAĞIN ARİFESİNDE OLABİLİR

Teknolojik bozulma, işletmeler ile onların rekabetçi ve endüstriyel dinamikleri ve büyümeyi fonlayan sermaye piyasaları için değişimin öncüsü. Pandeminin günlük yaşamı ve davranışları dönüştürmesi ile işletmelerin dijitale uyumu kolaylaştı. Teknolojilerin bu yıl küresel ekonominin bölümlerini bozmaya devam ettiği görülecek.

Blok-zincir teknolojileriyle birlikte finansın dijitalleşmesi ve merkezsizleştirilmesiyle piyasalar yeni bir çağın arifesinde olabilir. Piyasanın dijitalleşmesi yerleşik piyasaların sistemlerini ve iş modellerini hem tamamlıyor hem de bozuyor. Yeni dijital varlık sınıflarının çıkışı ve kabulü, geleneksel risk ve performans değerlendirmelerinin yeni analiz türleriyle birleştirilmesini gerektirecek. Kurumsal yatırımcılardan gelecek daha geniş kabul, kripto paranın ve daha geniş ekosisteminde yeni bir hızlanma aşamasının habercisi olabilir.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Teknelerin savaş rizikosunu sigorta ettirmesinde fayda var

Sigorta Tatbikatçıları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Ömrüuzak'ın moderatörlüğünü üstlendiği, Prof. Dr. Samim Ünan, Kaptan Murat Işıklı ve Türk Reasürans A.Ş. Özel Riskler Yönetim Merkezi ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Çulha'nın konuşmacı olarak yer aldığı "Savaş Riski ve Nakliyat Sigortacılığı" başlıklı panel 20 Nisan tarihinde online olarak gerçekleşti.
Panel, Kaptan Murat Işıklı'nın sunumuyla başladı. Savaşın yanı sıra, iç savaş, ihtilal, ayaklanma, yağmalama, alıkoyma gibi olayların da savaş benzeri haller olarak değerlendirildiğini belirten Işıklı, "Deniz taşımacılığında gemi ve taşınmakta olan yükü açısından değerlendirildiğinde, bir savaş veya savaş benzeri hallerin varlığı söz konusu olduğunda, bir gemiye ve yüküne kamu otoriteleri tarafından el konulabilir ve kamulaştırılabilir. Özellikle yağma ve el koyma rizikosu gerçekleştiğinde sadece yağma edilen veya el konulan gemi ve yükün üzerindeki egemenlik veya mülkiyet haklarından yoksun kalındığı için genellikle sigortacılar açısından bu husus tam zıya ile değil hükmi tam zıya ile sonuçlanmaktadır. Zira gemi ya da yük fiziki olarak yok olmamış ancak gemiyi ve yükünü yeniden elde etme olasılığının bulunmaması ve hukuki anlamda geminin mülkiyet hakkından yoksun kalınması nedeniyle geminin ve yükün tam zıya olduğuna hükmedilmektedir" açıklamasında bulundu.
Işıklı sunumunun devamında, savaş durumunda "Tekne Makine Sigortaları", "Tekne Grev Harp Sigortaları", "P&I Sigortaları", "Emtia Sigortaları", "Yat Sigortaları" ve "Taşıyıcı Sorumluluk Sigortaları"nı değerlendirdi.



'TEMİNAT DIŞI HALLER SÖZ KONUSU'

Prof. Dr. Samim Ünan, "Savaş Rizikoları" başlıklı sunumunda deniz hukuku ve deniz taşımacılığı kapsamında savaş rizikolarını anlattı. 1929 tarihli Türk Ticaret Kanunundan başlayarak riziko kavramının günümüze kadarki kapsamını anlatan Prof. Dr. Ünan, tekne poliçesi genel şartlarında teminata dâhil ve istisna edilen rizikoların özel şartlarla belirleneceğinin öngörüldüğünü belirtti. Esas olarak savaş rizikolarının teminat dışında kalmasından dolayı deniz rizikosuyla savaş rizikosunun nasıl ayırt edileceği noktasında bir sorunun ortaya çıktığını aktaran Prof. Dr. Ünan, "Savaşın en tipik tezahürü diyebileceğimiz silah kullanılması ve silahla zarar verilmesi durumları savaş rizikosu kapsamında yer alıyor olacak. Ancak savaş benzeri harekât dediğimiz durumlarda bir tereddüt ortaya çıkıyor" dedi. Prof. Dr. Ünan, örnekler üzerinden hangi hususların savaş benzeri harekât hangilerinin ise deniz tehlikesi sayıldığını anlattı.

'MAYIN ZARARINI TEKNE POLİÇESİ ÖDEMEZ'

Geçtiğimiz günlerde Odesa önlerine Rus donanması ve çıkarma birliklerine karşı savunma amacıyla yerleştirilmiş olan ancak zincirlerinin kopması sonucu Karadeniz'de dolaşan serseri mayınlarla ilgili Türkiye'de görülen mayınlarla ilgili olarak şu yorumda bulundu: "Bağını koparıp buralara kadar sürüklenmiş olan mayınlar dolayısıyla bir zarar meydana gelirse tekne poliçesi herhangi bir şey ödemeyecek. Teknelerimizin mutlaka savaş rizikosunu sigorta ettirmesinde fayda var. Aksi halde karşılanamayacak birtakım zararlarla karşı karşıya kalınması söz konusu olabilir." Prof. Dr. Ünan son olarak savaş rizikosunun teminatının sona erdirilmesi ve savaş sorumluluk teminatı hakkında değerlendirmelerde bulunarak sunumunu tamamladı.

'KATALİZÖR ETKİSİ YARATMAYI AMAÇLIYORUZ'

Prof. Dr. Samim Ünan'ın sunumunun ardından Türk Reasürans A.Ş.'de Özel Riskler Yönetim Merkezi ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Çulha, "Rusya Federasyonu'na ve Ukrayna'ya yapılacak seferlerde verilecek teminat kapsamına ilişkin bilgilendirme" sunumunu gerçekleştirdi. Özel Riskler Yönetim Merkezi'ni özellik arz eden risklerin teminatlandırılması amacıyla kurulan tüzel kişilik olarak tanımlayan Çulha, "Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin esas faaliyet alanı şu andaki duruma pozisyon almak şeklinde.
Bu minvalde yakın zamanda deniz nakliyat ve hava nakliyat araçlarının teminatlandırılması kapsamında 31 Aralık 2022 tarihine kadar geçerli görevlendirmemizde bir katalizör etkisi yaratmayı amaçlıyoruz" dedi.
Panel, Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz'ün panalistlere teşekkürlerinin ardından gelen soru cevaplarla sona erdi.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Ömrüuzak'ın moderatörlüğünü yaptığı "Savaş Riski ve Nakliyat Sigortacılığı" başlıklı panel kapsamında Karadeniz'de dolaşan serseri mayınlardan oluşabilecek zararlara karşı teknelerin savaş rizikosunu sigorta ettirmesinin yararlarına olacağı vurgulandı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

SEDDK tahkime başvurularda parasal sınırı artırdı

SEDDK tarafından Sigortacılık Kanununun 30'uncu Maddesinin 12. Ve 15. Fıkralarında Yer Alan Parasal Sınırların Artırılmasına İlişkin Tebliği Resmi Gazete'de yayımlandı. 1 Mayıs'tan itibaren geçerli olacak tebliğin parasal sınırları düzenleyen bölümü ise şu şekilde:
"(1) Sigorta Tahkim Komisyonuna başvurusu yapılan 8 bin Türk Lirasının altındaki uyuşmazlıklar hakkında verilen hakem kararları kesindir. 8 bin Türk Lirası ve daha üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında verilen hakem kararlarına karşı Sigorta Tahkim Komisyonu nezdinde itiraz edilebilir.
(2) Sigorta Tahkim Komisyonuna yapılan 107 bin Türk Lirasının üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında itiraz üzerine verilen hakem kararları için temyize gidilebilir.
(3) Sigorta Tahkim Komisyonuna yapılan 24 bin Türk Lirası ve üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında heyet teşekkülü zorunludur.

BES'te toplam fon büyüklüğü 281 milyar liraya yükseldi

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 8 Nisan 2022 verilerini açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 261,6 milyar liraya yükseldi. Toplam fon büyüklüğünün 234 milyar 936 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 26 milyar 688 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon 290 bin kişiye yükseldi.
Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 8 Nisan 2022 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 6 milyon 261 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 19,5 milyar lira oldu.

Axa'nın raporuna göre insanların yarısı depresif bozukluk yaşıyor

Axa Sigorta, salgın sürecinde yaşanan kısıtlamalar, kapanmalar, sosyal mesafe kuralları gibi önlemlerin insanların akıl sağlığını nasıl etkilediğini anlamak için Galatasaray Üniversitesi bilimsel katkısı ve Institut du Bosphore işbirliği ile COVID-19 Pandemisi ve Akıl Sağlığı- "Beyaz Yaka Çalışanların ve Gençlerin Yutum ve Davranışlarına İlişkin Araştırma Bulguları" Raporunu yayınladı.
Rapor pandemiyle yaşamın yaşlıların, gençlerin ve çalışan nüfusun akıl sağlığını nasıl olumsuz etkilediğine dair dikkat çekici veriler sunarken, profesyonel destek almak için terapiye gidenlerin oranının ise sadece %17 olduğunu ortaya koyuyor. Rapora göre kendisinin veya sevdiği birinin hastalanması korkusu, okul ve iş hayatındaki değişimler, sosyal temasın azalması insanların kaygı duymasına sebep oluyor ve her iki kişiden biri depresif bozukluk ve uyku bozukluğu yaşadığını ifade ediyor.
Salgın süreci insanların genelinde stres, kaygı, korku, endişe, yalnızlık, sıkışmışlık ve umutsuzluk gibi duyguları tetiklerken akıl sağlığını tehdit eden risklerin öngörülmesi büyük önem taşıyor. Axa Sigorta



insanlığın gelişimi adınainsanlar için önemli olanı koruma vizyonuyla salgının akıl sağlığı üzerindeki olumsuz etkisine çözüm sunmak için müşterilerinin ihtiyacı olan psikolojik desteği sağlamak adına çalışmalarına devam ediyor.

'SAĞLIĞIMIZ EN DEĞERLİ VARLIĞIMIZ'

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken "Dünyamız da insanların ihtiyaçları da hızla değişiyor. Değişmeyen tek şey insanlar için değerli olanı korumak vizyonuyla attığımız adımlar. Sağlığımız şüphesiz koruma altına almamız gereken en değerli varlığımız. Pandemi bunu bizlere bir kere daha ve çok sancılı bir şekilde hatırlattı. Galatasaray Üniversitesi ve Institut du Bosphore iş birliği ile hazırladığımız raporda da salgın sürecinde her iki insandan birinin depresif bozukluk yaşadığını dile getirmesi, bu değeri korumak için nasıl adımlar atılması gerektiğini çok net bir şekilde gösteriyor. Axa Sigorta olarak müşterilerimizin bedensel, ruhsal ve zihinsel sağlığın dengelenmesi için değer yaratıyor, çözümler üretmeye devam ediyoruz" dedi.

›››

TSB Başkanı Atilla Benli: Hayat sigortasız olmaz

Hayat sigortalarında yapılan son düzenlemelere ilişkin konuşan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sektörün düzenleyici kurumu Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından hayat sigortalarının vatandaşların ihtiyaçlarına göre daha da cazip hâle getirilmesi için son dönemde ilgili yönetmeliklerde beklenen mevzuatların hayata geçirildiğini açıkladı.
Hayatımızla ilgili riskleri görmezden gelmenin ekonomik sorunlara yol açtığını vurgulayan Benli, "Sigorta



sektörünün çatı kuruluşu olarak hayat sigortalarının ifa ettiği sosyal ve ekonomik rolün önemine dikkat çekmeye ve hayat sigortalarına ilişkin farkındalığın artırılması için özenle çalışıyoruz" dedi. Hayat sigortasının birçok faydası olduğuna vurgu yapan Atilla Benli, "Hayat sigortaları; kaza veya hastalık sonucu fiziksel engellerin oluşması durumunda maddi olarak hayat standardınızı devam ettirmenizi, vefat durumunda ise sevdiklerinize bir birikim bırakmanızı sağlar. Bununla birlikte çocuklarınızın eğitimlerinin tamamlanması için maddi destek sunar" diye konuştu. Benli ayrıca, ülkemizde herkes için uygun bir hayat sigortası ürününün bulunduğunu ve herkesin hayat sigortası ile olası riskleri güvence altına almaya ihtiyacı olduğunu da belirterek "Hayat, sigortasız olmaz" dedi.



5N1S hız kesmeden devam ediyor



Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül'ün konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

AVEON GLOBAL SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ KEMAL GÜL:

Yeni dünyaya yönelik bir sigorta şirketi oluşturmaya çalışıyoruz

5N1S'nin bu bölümdeki konuğu Ocak ayında ruhsatını alarak sektöre giriş yapan Aveon Global Sigorta'nın genel müdürü Kemal Gül oldu. Gül 'Aveon' kelimesinin Kızılderili dilinde güven anlamına geldiğini ve 'global' kelimesinin ise yatırımcılarının küresel vizyonunu ifade ettiğini belirterek yeni dünyaya yönelik bir sigorta şirketi oluşturmaya çalıştıklarını dile getirdi.

'TEKNOLOJİ ARTIK HAYATLARIMIZIN ODAĞINDA'

"Sektörden ayrışan en önemli yönümüz yatırımcının vizyonu" diyen Gül şöyle devam etti: "Yatırımcılarımız finansal teknolojiler konusunda dünyada birçok çalışmalar yapmış ve bu konuda öncü olmuş bir grup. Oradaki deneyimleri Türkiye'ye taşımayı ve sigorta sektörüyle birleştirmeyi düşünüyoruz." Teknolojinin artık hayatlarımızın odağında olduğunu aktaran Gül, yeni teknolojileri uçtan uca sigortacılığın bütün süreçlerine taşımayı hedeflediklerini ifade etti.

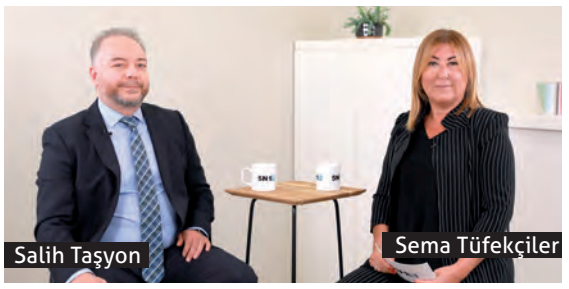
TSB KİŞİSEL VERİLERİ KORUMA KOMİTESİ ÜYESİ VE NN HAYAT EMEKLİLİK HUKUK MÜDÜRÜ TUĞÇE ZEREN:

Sigorta sektörü kendinden KVK'lı

5N1S programımıza katılan TSB Kişisel Verileri Koruma Komitesi Üyesi ve NN Hayat Emeklilik Hukuk Müdürü Tuğçe Zeren, Sigortacı Gazetesi izleyicilerine özel kişisel verilerin korunması konusu hakkında konuştu. Kişisel veriyi sigorta sektöründen sakınmamak gerektiğini belirten Zeren, "Bizim bu işi yapabilmemiz, sürdürülebilir olabilmemiz için veri çok önemli. Aslında KVK hayatımıza girmeden önce de sigortacılık için var olan bir şeydi. Sigorta sektörü öyle bir sektör ki kendinden KVK'lı. Sektörün bir mahremiyet tarafı var. Bu veri olmadan sektörün yaşaması mümkün değil. Dolayısıyla hayatımızın her yerinde görebileceğimiz veri sigortanın da çok önemli kesişim kümelerinden bir tanesi" diye konuştu. Toplumun veri farkındalığının bir yere gelebilmesinin öneminden bahseden Zeren, kişisel veri konusunun toplumsal dengeyi sağlamak açısından çok önemli bir kavram olduğunu belirtti. "Özüne baktığımızda toplumsal farkındalığı yükseltmek yatıyor. Açık rıza kısmı aslına bakarsanız anda kalmak" dedi.



TSB Kişisel Verileri Koruma Komitesi Üyesi Tuğçe Zeren, veri farkındalığının önemine dikkat çekti.



Salih Taşyon, SBM ve SİSEB hakkında önemli bilgilendirmelerde bulundu.

SİGORTA SAHTECİLİKLERİNİ ENGELLEME BÜROSU DİREKTÖRÜ SALİH TAŞYON:

Dünyada SBM gibi bir kurum yok

5N1S programının bu ayki konuğu Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu Direktörü Salih Taşyon oldu. Taşyon, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ve Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu (SİSEB) hakkında önemli bilgilendirmelerde bulundu.

SBM'nin 2003 senesinde Tramer adıyla kurulduğunu belirten Taşyon, "Trafikten sonra ise diğer branşlarda da gelişmeye başladı. Özellikle 2015'ten sonra SBM'de tüm verileri toplamak ve işlemek için nakliyat hariç 25'e yakın branşta veriler işleniyor, paylaşılıyor" dedi. 7 senedir SBM ve SİSEB'i temsilen dünya genelinde toplantılara katıldığını bildiren Taşyon, "SBM gibi bir kurum dünyada yok. Hindistan ve Avustralya'da benzerleri var fakat birkaç şirketin verileri toplayıp birlikte hareket etmeleriyle ilgili kısım bunlar. Bir kanunla verilerin mevzuatla paylaşıldığı bir sistem yok. Benzer yapıları kurmakla ilgili projelerimiz var. SBM'yi dünyanın farklı ülkelerine kurmak istiyoruz" şeklinde konuştu.



Boğazın kenarında Uskumru Restaurant'ta buluştuk

Köşe yazarları yemeğimiz için Ramazan ayına girmeden önceki son gün 1 Nisan'da buluştuk. Güzel bir havaya denk gelince 2022 yılının açık havadaki ilk yemeğini de yemiş olduk. Yazarlarımızla Uskumru Restaurant'ta buluştuğumuz yemek, son derece keyifli geçti. İş programları sebebiyle yine eksiklerimiz vardı. Güzel havada boğazın kıyısında bir araya gelen yazarlarımız hoş sohbetleriyle günümüzü keyiflendirdi. Bayram sonrası Mayıs ayı yemeğinde buluşmak için sözleşen yazarlarımız martıları da beslemeyi ihmal etmedi. (Feyza Kırmızı)

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 - Mayıs 2022, İstanbul

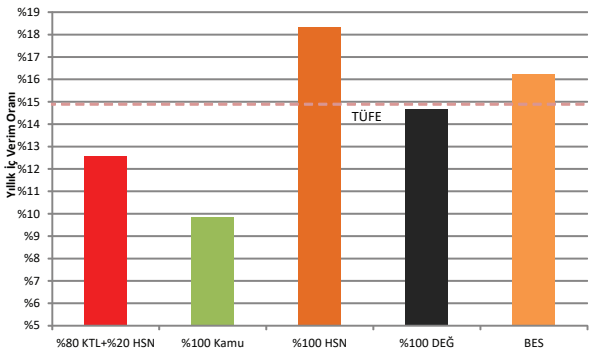
Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti. Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

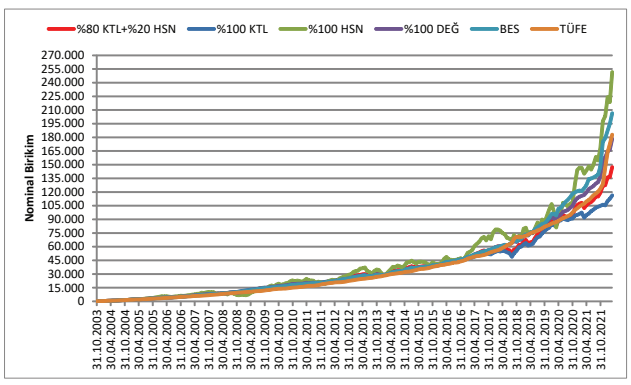
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.3.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



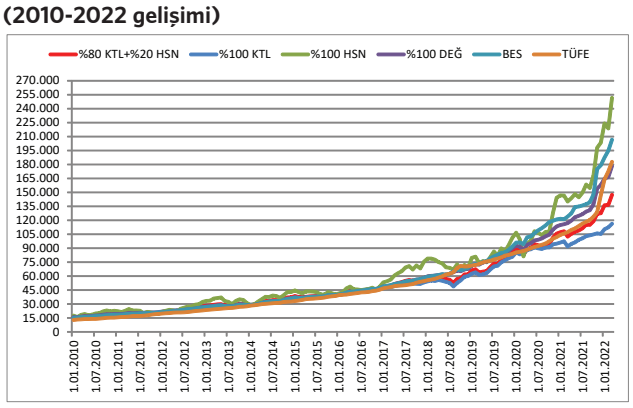
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.3.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %16,25 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %18,32 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.3.2022 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 31.10.2003-31.3.2022 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, 31.3.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 206.505 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 182.857 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.3.2022 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 Mart ayında BES reel getirili

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 Mart ayında %14,63 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %14,75 oranında artış kaydedildi. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,73 oranında artış gösterdi. Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %5,42 oranında artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Mart ayında %5,46 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

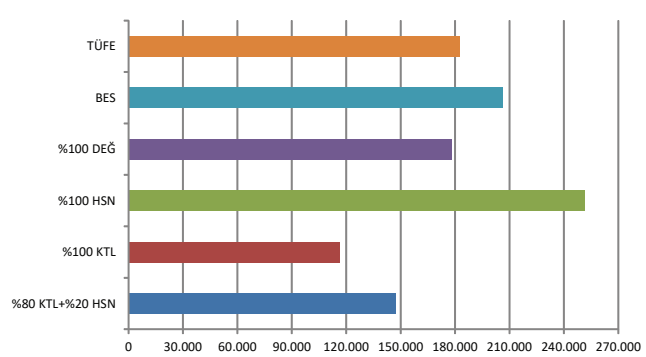
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

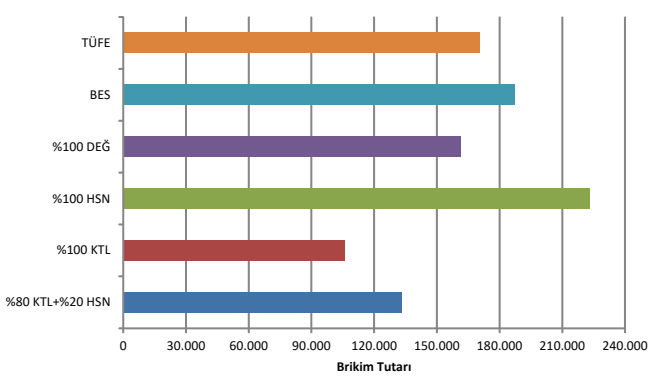
Yandaki grafik 31.10.2003-31.3.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.3.2022 tarihinde 206.505 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 824 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.3.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.3.2022 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 31.3.2022 tarihinde 223.005 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.3.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Emeklilik şirketleri de BES fon tavsiyesi verebilecek

7.4.2022 tarih ve 31802 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri ile Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ (III-37.1)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (III-37.1.c) ile 45'inci maddeye iki yeni fıkra eklendi. Bu eklemeler ile emeklilik şirketlerine, bireysel emeklilik fon payları ile sınırlı olarak, belli bir katılımcı ve katılımcı adayına veya mali durumları, risk ve getiri tercihleri benzer nitelikteki gruplara yönelik olarak yorum ve tavsiyelerde bulunma imkânı sağlandı. Ayrıca, Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu'nda işlem gören yatırım fonları, para piyasası fonları ve kısa vadeli borçlanma araçları fonları ile ilgili olarak verilen yönlendirici nitelikteki yorum ve tavsiyelerin yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilmemesine ilişkin hükümler, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nda işlem gören emeklilik yatırım fonlarını da kapsayacak şekilde genişletildi.

Bu düzenlemeler özetle emeklilik şirketlerin bireysel emeklilik katılımcılarına yönelik yatırım tavsiyesi verebilmelerine olanak sağladı. Halihazırda, fon dağılım değişiklik hakkının eser seviyede kullandığı düşünüldüğünde; katılımcılara yönelik doğru zamanda, nitelikli ve bireyselleştirilmiş yatırım tavsiyesi oldukça önemli bir gelişim alanı durumunda. Katılımcının iyi bir tavsiye sonucunda elde edeceği yüksek yatırım getirisi, kamu otoritesinden aracılık faaliyeti yürüten satış ekiplerine kadar sistemdeki tüm paydaşların lehine sonuçlar doğuracağı aşikâr.

Öte yandan katılımcıların fon dağılım değişikliği kararlarını tamamen portföy yönetim şirketlerine bırakabilmesine olanak sağlayan 2017/21 no'lu Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ile Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge'nin ise 19 Nisan 2017 tarihinden bu yana yürürlükte olduğunu belirtmekte fayda var.

Bununla birlikte, madalyonun diğer tarafını göz ardı etmemek gerekiyor. Emeklilik şirketlerinin katılımcılara tavsiye verirken sadece anlık risk/getiri beklentisi yerine, katılımcının tavsiye öncesinde yaptığı yatırım işlemlerinin reel sonuçlarını, risk/getiri beklentilerindeki değişimleri, mevcudu korumak ile geleceğe itibar arasındaki dengeye yönelik tercihini dikkate alarak yatırım tavsiyesinde bulunması gerekiyor.

BES VARLIKLARINDAKİ GETİRİ KATILIMCIYA ANLATILMALI

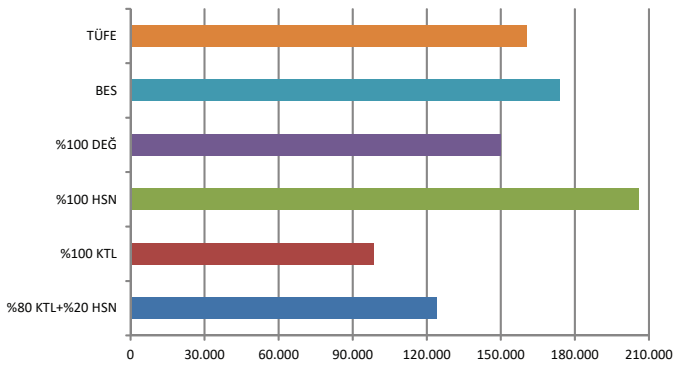
Toplumumuzun finansal okuryazarlık düzeyini göz önünde bulundurduğumuzda; doğru zamanda ve nitelikli tavsiyenin sonuçlarını en anlaşılır şekilde katılımcıya sunmak da tavsiye kadar önemli bir diğer konu. Bu nedenle katılımcılara sunulan tavsiyelerin uygulandığı ve uygulanmadığı durumda varılan sonuçları, alternatif yatırım araçlarına göre karşılaştırmalı performansı, BES varlıklarındaki getiri ve büyümenin toplam varlıklara etkisi mutlaka katılımcıya raporlanmalı ve anlatılmalı.

Hem katılımcıya sunulacak bireyselleştirilmiş, doğru zamanda ve nitelikli tavsiye altyapısı hem de tavsiye sonrasında yapılacak bilgilendirme faaliyetleri için emeklilik şirketlerinin mevcut teknolojik altyapılarını geliştirmeleri veya dış kaynak desteğiyle yeni bir teknolojik altyapı tesis etmeleri kaçınılmaz gibi duruyor.

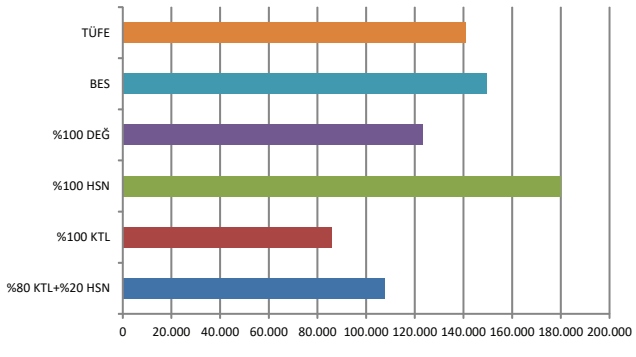
7 Nisan'da Resmi Gazete'de yayınlanan Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri ile Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile emeklilik şirketleri, bireysel emeklilik fon payları ile sınırlı olarak bireysel emeklilik katılımcılarına yönelik yorum ve tavsiyelerde bulunabilecek.



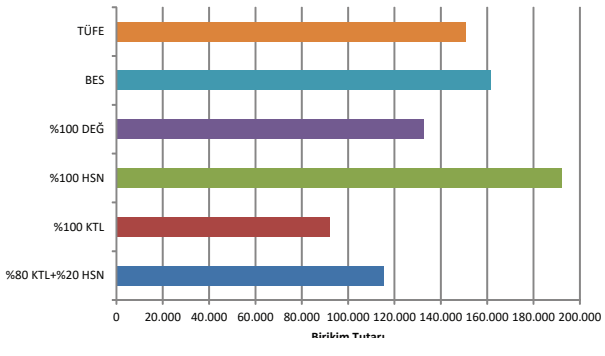
31.1.2006-31.3.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



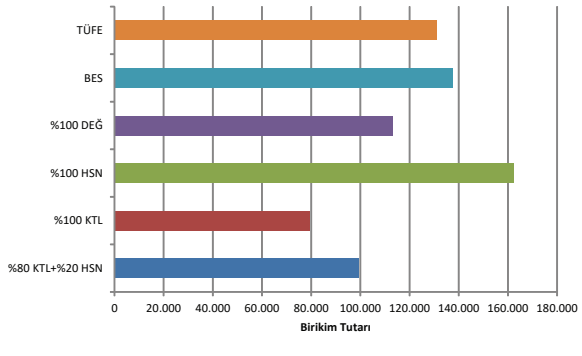
31.1.2008-31.3.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.3.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.3.2022 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.

“Dijitalleşme acente ile entegre edildiğinde sektöre fayda sağlar”

Dijitalleşmenin acente ile entegre edildiğinde sektöre ve tüketiciye fayda sağlayacağının altını çizen **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, “Geleneksel satış yöntemi ile teknolojiyi birleştirelim. Bunları birbirine rakip yapmayalım. Ancak bu şekilde hepimiz kazanır, sektörü büyütürüz. Acenteyi dışlayarak dijitalleşemeyiz” dedi.

Sigorta acentelerinin sektörün en büyük dağıtım kanalı olduğunu belirten TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, “Biz acenteler toplumun her kesiminin sigorta poliçesine erişmesinde çok önemli bir rol oynuyoruz. Ülkemizin her ilinde hatta ilçesinde faaliyet gösteren 16 bin 877 acente meslektaşımız, gerek poliçe düzenlenmesinde gerekse poliçe düzenlendikten sonraki süreçlerde sigortalılara ve sigorta şirketlerimize hizmet veriyorlar. Bunu pandemi sürecinde daha da iyi anladık. Seyahatin yasak olduğu dönemde, meslektaşlarımız sigorta şirketlerinin adeta eli ayağı oldu. Şirket personelinin gidemediği yerlere acenteler gitti, ulaşamadığı kişilere acenteler ulaştı. Bunu Elazığ, Malatya ve İzmir depremlerinde de, İstanbul’daki dolu felaketinde de gördük. İşte bu nedenle ülkemiz sigortacılık sektörünün sağlıklı bir şekilde gelişmesi ve sigorta bilincinin toplumda yayılması için sigorta acenteleri çok önemli. Ancak, son dönemde acente giderlerinde yaşanılan artış küçük ve orta ölçekli pek çok meslektaşımızı iş bırakma noktasına getirdi. Maalesef ki bundan memnuniyet duyanlar var” dedi.

Acenteler olmadan dijital sigorta sektörünün de olamayacağını kaydeden Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Bazıları dijitalleşme adı altında, sigorta acentesiz bir sektör hayal ediyor. Ancak, artan suistimal olayları, düşük müşteri memnuniyeti ve kaybedilen güven bize gösteriyor ki acente olmadan dijital sigorta sektörü olmaz. Dijitalleşmeden en fazla etkilenecek, faydalanacak sektör sigortacılık sektörü. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sigorta şirketleri başta olmak üzere sektörel aktörler dijitalleşme konusunda öncü uygulamalar geliştiriyorlar. Bizler bir taraftan dijital çağın gereklerini yerine getirmeye çalışırken bir taraftan da dijitalleşmenin olumsuz etkilerini bertaraf etmeye çalışıyoruz.”

‘ACENTEYİ DIŞLAYARAK DİJİTALLEŞEMEYİZ’

Dijitalleşmeyle ilgili sektörde yanlış bir algının var olduğuna dikkat çeken Yılmaz, “Bizler internetten poliçe satmayı dijitalleşme zannediyoruz. İnternetten satış yapar acenteyi de aradan çıkarırsak bu iş oldu diyoruz. Hâlbuki dijitalleşme, ‘müşteriler, rekabet, veri, inovasyon ve değer’ olmak üzere 5 ana alan üzerine kurulu. Bizler bu stratejik alanlar çerçevesinde tüm iş süreçlerimizde dijital teknolojilerden faydalanmalı, şirket değerimizi sürekli artırmalıyız. Bunu sağlamanın yolu da güçlü ve yenilikçi acente ağından geçiyor. Acenteyi dışlayarak dijitalleşemeyiz. 2016 -2017 yıllarında Fransa’da, gelişen teknolojiye ayak uydurmak bahanesiyle, 25 bin satış danışmanının işine son veriliyor. Bunun yerine IT yatırımı yapılıyor. Poliçe üretimi %34 azalıyor” ifadelerini kullandı.


Özgür Yılmaz

‘ACENTELER ŞİRKETLER TARAFINDAN DESTEKLENMELİ’

Yılmaz, geleneksel satış yöntemi ile teknolojiyi birleştirmenin ve bu iki alanın birbirine rakip edilmemesinin gerekliliğini vurgulayarak bu şekilde sektörün kazanacağını ve büyüyeceğini söyledi.

Dijitalleşmenin acente ile entegre edildiğinde sektöre ve tüketiciye fayda sağlayacağının altını çizen Yılmaz, özellikle küçük ve orta ölçekli acentelerin sigorta şirketleri tarafından desteklenmesinin büyük önem arz ettiğine dikkat çekti.

Acentelerin satış potansiyelini artırmaları ve işletme yönetimlerini etkin bir şekilde yürütebilmelerine yönelik eğitim programı hazırladıklarını aktaran Yılmaz, kısa süre içerisinde acentelerin bu eğitim programından faydalanmalarını sağlayacaklarını bildirdi.

‘SORUNLARIN ÇÖZÜMÜ ADINA ÇABA SARF EDİYORUZ’

Acentelere eğitim desteği sağlarken bir yandan da mesleki sorunların çözümü adına TOBB SAİK olarak çaba sarf ettiklerini belirten Yılmaz, “Bu kapsamda acenteler arası iş paylaşımında KDV mükellefiyeti doğmaması, yetkisiz sigorta aracılığının engellenmesi, acente ile broker arasında iş paylaşımı yapılmaması, trafik sigortası taban komisyon oranının %17’ye çıkarılması, trafik sigortasında devir zeyli uygulamasının yeniden yürürlüğe koyulması ve trafik sigortasında doğrudan tazmin uygulamasına ivedilikle geçilmesi için gerekli girişimleri kesintisiz sürdürüyoruz. Masak eğitimlerinin SEGEM üzerinden verilmesi, dijital poliçe uygulaması, mobil telefonda SBM poliçe sorgulama uygulaması geliştirilmesi, acente tarafından talep edilmesi halinde 3D Secure uygulamasının zorunlu olması, risturn ve promosyonun yasaklanması, sigorta brokerlerinin bireysel iş yapmalarının yasaklanması, brokerlerin etkin denetiminin sağlanması, acente bürolarının iş yeri açma ve çalışma ruhsatından muaf tutulması, DASK poliçelerinin doğru bir şekilde tazmin edilmesine yönelik uygulamalar geliştirilmesi, ticari ve zirai kredilerde de sigortalıya cayma hakkı verilmesi konularında çalışmalarımız devam ediyor” şeklinde konuştu.

Türkiye’nin ilk sigortacılık fuarı olan Uluslararası Sigortacılık Fuarı ve Kongresi’ne de değinen Yılmaz, “Fuarlar bir ürünün, bir sektörün tanıtımı ve paydaşların bir araya gelerek iş bağlantılarının yapılabilmesi için çok önemli. Ülkemiz sigortacılık sektörü dünya sıralamasının en üst derecelerinde yer almaktadır. Ancak, sektörümüzü yeterince tanıtamıyor, toplumdaki sigorta bilincini artıramıyorduk. Bu kapsamda, “Türkiye Sigortacılık Fuarı”mız başarılı bir şekilde tamamlandı. Sektör paydaşları olarak pandemi nedeniyle uzun süre fiziki olarak bir araya gelememiştik, fuar sayesinde hasret giderdik. Yurt içi ve yabancı katılımın yoğun olduğu fuarımızda, pek çok önemli panel gerçekleştirildi. Ülkemiz ve sigortacılık sektörümüzün gelişimine katkı sağlandı. İnşallah bu fuarımız her yıl düzenlenir ve geleneksel hale gelir” dedi.

Yılmaz, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: “TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak 17 bin acentemizden, bağlı bulunduğumuz Türkiye’nin en büyük sivil toplum kuruluşu olan TOBB’dan aldığımız güçle, değerli başkanımız Rıfat Hisarcıklıoğlu’nun da destekleriyle, geçmişte olduğu gibi günümüzde ve gelecekte, meslektaşlarımızın menfaatlerini korumaya, acentelik mesleğini daha saygın, daha kurumsal hale getirmeye yönelik çalışmalarımıza devam edeceğimizi vurgulamak istiyorum. Son olarak bildiğiniz gibi her yıl Mayıs ayının son haftası sigorta haftası olarak kutlanıyor. Son iki yıldır pandemi nedeniyle verimli ve yoğun kutlamaları maalesef yapamadık. İnşallah bu yıl mesleğimize ve sektöre yaraşır şekilde bir hafta olma koşullarını sağlayabiliriz. Bu duygu ve düşüncelerle, sigorta haftasını en içten dileklerimle kutlarım.”



Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme (Online)

Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme eğitimi 16 ve 17 Mayıs tarihlerinde Şahap Bayram Tokgöz tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Satış ve pazarlama stratejileri kurum geleceğini oldukça net parametreler ile etkilemekte. Eğitimde sigorta sektörü özelinde satış ve pazarlama stratejileri ve buna bağlı müşteri konumları ele alınacak. Müşteriye dokunan ekiplerin, müşteri iletişimini belirgin stratejiler ile yönetecek öngörüyü edinmesi amaçlanıyor.
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.

Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması başvuruları 10 Mayıs'ta sona eriyor!

TSEV tarafından bu yıl beşinci kez düzenlenen ve Türkiye Sigorta Birliği ana sponsorluğunda gerçekleşecek yarışmada "sigorta"yı anlatan en güzel kareler ödüllendirilecek.
Seçici kurul tarafından seçilerek ödüllendirilecek olan üç fotoğraf, yine seçici kurul tarafından beğenilen ve sergileme ödülü kazanan 30 fotoğrafla birlikte Sigorta Haftası'nda online olarak sergilenecek.
Her yıl ilginin giderek arttığı Kadrajımda Sigorta Fotoğraf yarışmasına 10 Mayıs saat 23.59'a kadar şartnamede belirtilen kriterlere uyan fotoğraflarınız ile katılabilirsiniz.
Yarışma için özel olarak dizayn edilen kadrajimdasigorta.com adresinden yarışma şartları ve ödüllerle ilgili detaylı bilgilere ulaşabilir, aynı zamanda geçmiş yıllarda derece almış fotoğrafları inceleyebilirsiniz.

(Aşağıdaki görselin arka plan fotoğrafı, 2021 yılı Kadrajımda Sigorta yarışması üçüncüsü Sebahattin Özveren'e aittir.)



Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Mayıs 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 MAYIS AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar	9-10 Mayıs	Ülkem Devrim Aksar
Hasar Denetim ve Hasar Lojistik Departmanı Kuruluşu ve Yönetimi	10-11 Mayıs	Menekşe Uçaroğlu
Sigorta Sektörü Perspektifinden Kişisel Sağlık Verileri	11-12 Mayıs	Av. Zeynep Reva
Hayat Sigortalarında Tazminat İşlemleri ve Denetimi	12-13 Mayıs	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri	12-13 Mayıs	Burcu Arsan
Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme	16-17 Mayıs	Şahap Bayram Tokgöz
Nakliyat Enstitü Klozlarına Hukuksal Bakış ve Yargıtay Kararları	16-17 Mayıs	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Çatışma Yönetimi ve Müzakere Becerileri	17-18 Mayıs	Çetin Kolukısa
Operasyon Yönetimi ve Operasyonel Planlama	23-24 Mayıs	Can Demirağ, Fergül Guyard
Havacılık Sigortaları	23-24-25-26 Mayıs	Zekeriya Dur
Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi	24-25 Mayıs	İbrahim Dörter
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	27-28 Mayıs	Balkır Demirkan
Kişisel Etkinliği Artırmak ve Stres Yönetimi	30-31 Mayıs	Nilgün Yüksel
Trafik Sigortası Genel Şartlarına Göre Bedensel Zararlar ile Destek Yoksun Kalma Zararlarına Hukuki Bakış ve Uygulamalar	30-31 Mayıs	Av. Nuray Dinçment
Hayat Sigortaları ve BES Satışında Konu Olan Hukuki Kavramlar	30-31 Mayıs	Av. Bayram Battal

Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar (Online)

Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar eğitimi 9 ve 10 Mayıs tarihlerinde Ülkem Devrim Aksar tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcılar hidro elektrik, rüzgar elektrik, güneş elektrik ve jeotermal elektrik santrallerini ele alacak; ayrıca inşai çeşitlilikler, bölgesel, inşai, işletme konularında bilgi sahibi olacaklar. Ön değerlendirme kriterlerini tanıyacak ve değerlendirebilecekler.
Eğitime yangın-mühendislik branşında, risk kabul ya da hasar birimlerinde çalışan uzman, yönetmen, uzman yardımcısı, yönetmen yardımcısı ile diğer ilgili birim çalışanları katılabilir.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr 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 7 Haziran'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 sağlayabilecek. Haziran ayı programı için son başvuru 3 Haziran.

Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi (Online)

Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi eğitimi 24 ve 25 Mayıs tarihlerinde İbrahim Dörter tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde Hayat Sigortaları ve BES satış ekipleri ile müşteri hizmetleri birimlerinde çalışanların fon yapılarını anlamaları ve yorum yapma becerilerini kazandırmaları hedefleniyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri (Online)

Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri eğitimi 12 ve 13 Mayıs tarihlerinde Burcu Arsan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcılar analitik düşünme ve problem çözmede, farklı farklı durumlarda kullanılan yöntemleri öğrenecekler. Katılımcılar, analitik düşünme yapısını kavrayarak problemlerin kök sebeplerine bakmayı ve problemlere sistematik bir şekilde nasıl yaklaşılacağı hakkında bilgi sahibi olacaklar.
Ayrıca katılımcılar her türlü mekanik veya insani problemi öncelikle bir akış içerisinde netleştirmeyi; aşama aşama problemin nedenlerini tespit edip, olası yaratıcı çözümler üretmeyi; çözüm seçme ve uygulamaya kadar geçen süreci ve bu süreçte kullanabilecekleri çeşitli teknikleri öğrenecekler.
Konuya ilgi ve ihtiyaç duyan, karar alma süreçleri de yer alan tüm çalışanlar eğitime katılabilir.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Trafik sigortası evcil hayvan için tazminat öder mi?

Trafik sigortası poliçesi düzenleyen sigortacının, yaraladığı hayvanı tedavi ettiren araç işleteninin zararını tazmin etmesi formülü yürürlükteki uygulamayı yansıtmıyor olsa da hukuk bu çözüme doğru bir seyir izlemekte.

"Hayvan hakları", dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi ülkemizde de gittikçe daha geniş ölçüde savunulmaktadır. Bu sevindirici gelişmeyi memnunlukla karşılıyoruz. Hayvanların korunmasına yönelik hukuk kuralları ile ilgili olarak ülkemizde yapılan en önemli (öncü) çalışma merhum hocamız Prof. Dr. İsmet Sungurbey'in eseridir. Sonsuz sayıda sokak hayvanının hizmetinde uzun yıllar geçirmiş olan Prof. Dr. Sungurbey, 1992 yılında "bir insanlık kitabı" olarak betimlediği "Hayvan Hakları" isimli unutulmaz eserinin kapağında (en yukarı kısmında) "öldürttüğümüz hayvan dostlarımız biz insanları bağışlayınız" cümlesine yer vermişti.

Bugün başka hukukçular hayvan dostlarımızın hakları ile ilgili çok değerli çalışmalar yapmaktadırlar. Ancak bütün çabalara rağmen Türkiye'de hayvanlara halâ arzu edilen düzeyde hukuksal koruma sağlanmış değildir. Bunun temel sebebi hayvanların (mülkiyet hakkına konu oluşturmaya elverişli) "eşya" olarak kabul edilmesidir.

Bu düşüncenin kökünde, insanın hayvanlar üzerinde serbestçe tasarrufta bulunma hakkına sahip olduğu yönündeki inanış bulunmaktadır. Fakat bu anlayış ve bundan kaynaklanan kötü uygulamalar zamanla değişime uğramaya başlamıştır.

Bunun sonucunda devletler, hayvanları koruyucu düzenlemeler benimsemişlerdir. Bu düzenlemelerde hayvanların "saygınlıklarının" bulunduğu ve insanların onların "esenliğini" gözetmeleri gerektiği öngörülmektedir. Bu doğrultuda İsviçre Medeni Kanunu, mülkiyet hakkına konu olabilecek hususları düzenlerken 641a maddesinde "hayvanlar eşya sayılmaz" hükmüne yer vermiştir. Bununla birlikte anılan maddenin ikinci fıkrasında "aksi kanunda öngörülmedikçe, eşyaya uygulanan hükümler, hayvanlar hakkında da geçerlidir" denilerek, birçok hususta hayvanlar eşya ile bir tutulmuş ve özellikle hayvanların alınması-satılması ve hatta kiralanmasına (hayvanların korunması hakkındaki yasal düzenlemeye uyulması koşuluyla) imkân sağlanmıştır.

Türkiye de hayvanların korunmasına ilişkin özel yasal düzenleme yapmış ülkeler arasındadır. 2004 yılında çıkartılan 5199 sayılı "Hayvanları Koruma Kanunu" temelde çağdaş bir anlayışı yansıtmaktadır. 2021 yılında bazı değişikliklere konu olan bu yasanın amacı "hayvanların rahat yaşamlarını ve hayvanlara iyi ve uygun muamele edilmesini temin etmek, hayvanların acı, ıstırap ve eziyet çekmelerine karşı en iyi şekilde korunmalarını, her türlü mağduriyetlerinin önlenmesini sağlamaktır" (m.1). Yasada benimsenen hayvanların korunmasına ve rahat yaşamalarına ilişkin temel ilkelerden bazıları şunlardır (m.4):

- Bütün hayvanlar eşit doğar ve yasa hükümleri çerçevesinde yaşama hakkına sahiptir.
- Evcil hayvanlar, türüne özgü hayat şartları içinde yaşama özgürlüğüne sahiptir. Sahipsiz hayvanların da, sahipli hayvanlar gibi yaşamları desteklenmelidir.
- Hayvanların korunması, gözetilmesi, bakımı ve kötü muamelelerden uzak tutulması için gerekli önlemler alınmalıdır.
- Yerel yönetimler, gönüllü kuruluşlarla iş birliği içerisinde, sahipsiz ve güçten düşmüş hayvanların korunması için hayvan bakımevleri kurarak onların bakımlarını ve tedavilerini sağlar ve eğitim çalışmaları yapar. Ayrıca yerel yönetimler, ilgili karar organının uygun görmesi halinde hayvan hastanesi kurar.

Hayvanları Koruma Kanunu ayrıca hayvanlara kasıtlı olarak kötü davranmayı, onları dövmeyi, aç ve susuz bırakmayı, aşırı soğuğa ve sıcağa maruz bırakmayı, bakımlarını ihmal etmeyi, onlara fiziksel ve psikolojik acı çektirmeyi yasaklamaktadır (m. 14/a).

Kanunun en fazla dikkat çeken hükümlerinden biri de "Trafik Kazaları" başlıklı 21. maddesidir. Bu hükme göre "bir hayvana çarpan ve ona zarar veren sürücü, onu en yakın veteriner hekim ya da tedavi ünitesine götürmek veya götürülmesini sağlamak zorundadır". Ülkemizde hayvanların zarar gördüğü trafik kazaları çok fazladır. Karayollarımız aynı zamanda birer hayvan mezarlığı niteliğindedir. Araçların çarpması nedeniyle en fazla hayatını yitirenler ve yaralananlar ise kediler ve köpeklerdir.



TARTIŞILAN KARAR

Trafik kazasında yaralanan hayvanların tedavileri için yapılan masrafların zorunlu trafik sigortasından karşılanmasının gerekip gerekmeyeceği son zamanlarda tartışma yaratmıştır. Sosyal medyada da paylaşılan ve örnek gösterilen Sigorta Hakemi Erdoğan Ulusoy tarafından 09.08.2016 tarih ve 2015/E.23049 esas sayılı dosya kapsamında verilmiş bulunan 07.10.2016 tarih ve K-2016/28217 sayılı Sigorta Tahkim Komisyonu Uyuşmazlık Hakem Kararı'nın yaralanan hayvan için yapılan tedavi giderlerinden sigorta şirketini sorumlu tutması hayvan dostları ve gönüllüleri arasında sevinç yaratmış ve sigorta şirketinin tazminatla yükümlü olması yönündeki çözümün kalıcı şekilde yerleşmesine dönük dilek ve istemler yoğunluk kazanmıştır.

Bu karara konu olay şöyledir:

Bir yavru kedi seyir halindeki aracın ön sağ tekerlek/çamurluk kısmına doğru birdenbire fırlamış ve ağır şekilde yaralanmıştır. Araç işleteni ve sürücüsü olduğu anlaşılan kişi yaralanan yavru kediyi acilen İstanbul Üniversitesi Veteriner Fakültesi Avcılar Hayvan Hastanesi'ne götürmüştür. Bayram tatili nedeniyle hastanenin birçok biriminin kapalı olması nedeniyle orada yavru kediye yalnızca kısmi bir ilk müdahale yapılabilmiştir. Sürücü/işleten hastane bahçesinde Internet üzerinden araştırma yapmış ve yaralı kedi yavrusunu o sırada açık olan ve tedavi hizmeti verebilecek hekim ve donanıma sahip bulunan bir kliniğe ulaştırmıştır. Yapılan tetkikler sonucunda kedinin çoklu kırığının olduğu belirlenmiş ve iç kanama bulguları saptanmıştır. Vahim tablo karşısında, hayata tutunabildiği takdirde ameliyat edilmek üzere ve yavru kedinin tedavi için kliniğe yatışı sağlanmıştır. İşleten/sürücü tedavi giderlerinin ödenmesi için zorunlu trafik sigortacısına



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SAHİPLİ HAYVANLARIN TEDAVİ GİDERLERİ HANGİ TEMİNAT KAPSAMINDA ÖDENECEKSE KURAL OLARAK SAHİPSİZ HAYVANLARA İLİŞKİN ÇÖZÜM DE AYNI OLMALIDIR. ÇÜNKÜ SAHİPLİ HAYVAN VE SAHİPSİZ HAYVAN ARASINDAKİ FARK ZARAR GÖRENİN FARKLI OLMASIDIR.

başvurmuş ancak olumsuz yanıt almıştır. Bunun üzerine noterden ihtar göndermiş ve tedavi sürecinin sonunda çıkacak faturadaki tutarı isteyeceğini sigortacıya bildirmiştir.
Kedi gördüğü tedavi ve geçirdiği ameliyat sayesinde bir bacağını kaybederek de olsa hayatta kalmış ve kazadan yaklaşık yirmi beş gün sonra taburcu olmuştur. Sigorta şirketi 3.435 TL tutarındaki tedavi giderini ödememiş ve sürücü işleten, sigorta şirketi aleyhine Sigorta Tahkim Komisyonu nezdinde hukuksal süreç başlatmıştır.
Sigorta şirketi, "tedavi gören hayvanın sahipsiz olması nedeniyle tazminat talebinin zorunlu sigorta teminat kapsamı dışında kaldığını" savunmuştur.
Sigorta Uyuşmazlık Hakemi Karayolları Trafik Kanunu (KTK) m.85 uyarınca araç işleteninin "bir şeyin (aracın işletilmesi sonucunda) zarara uğraması" halinde sorumlu olacağını; KTK hükümlerinde veya Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları'nda hayvanlara verilen zararın teminat dışında kaldığına ilişkin hüküm bulunmadığını; Hayvanları Koruma Kanunu'nun çeşitli hükümleri uyarınca, sahipsiz bir hayvan da olsa her Türk vatandaşının hayvanın yaşama hakkını korumakla yükümlü olduğunu belirterek tedavi masrafı tutarının sigorta şirketi tarafından ödenmesi gerektiğine karar vermiştir.
Bu karar öğretide Dr. Gülşah Yılmaz'ın "Trafik Kazasında Zarar Gören Hayvanlar İçin Yapılan Tedavi Giderlerinin Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Kapsamında Karşılanması" başlıklı (Kırıkkale Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Sempozyumu 2021'e sunulan) çok değerli bildirisinde inceleme konusu yapılmıştır (bkz. Ticaret Hukuku Sempozyumu 2021 Bildiri Kitabı. S. 494-495). Dr. Yılmaz (özetle) ülkemizde yürürlükte olan mevzuata bakıldığında hayvanların eşya olmadığına ilişkin hüküm bulunmadığını, öğretideki baskın görüş uyarınca da hayvanların hukuksal niteliğinin eşya olduğunu, Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları A.5/a'da maddi zararın "hak sahibinin malları üzerindeki azalma" olarak tanımlandığını, yaralanan hayvanın hukuken eşya statüsünde olması nedeniyle hayvan için yapılan tedavi giderlerinin Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları'ndaki zarar tanımına girebilmesi için bir sahibinin olması gerektiğini, buna karşılık mevcut yasal düzenlemeler karşısında sahipsiz hayvanlarla ilgili olarak sigortacıdan talepte bulunmanın mümkün gözükmediğini belirtmektedir.
Dr. Gülşah Yılmaz ayrıca Hayvanları Koruma Kanunu m.4/j uyarınca yerel yönetimlerin, gönüllü kuruluşlarla işbirliği içerisinde, sahipsiz hayvanların korunması için hayvan bakımevleri ve hastaneler kurarak onların bakımlarını ve tedavilerini sağlamaları gerektiğini; buradan da görüleceği üzere devletin sahipsiz hayvanlara ilişkin her türlü tedavi ve bakım yükümlülüğünü üzerine aldığını, ancak devlet bu hizmeti kendi hastanelerinde verdiğinden sahipsiz hayvanın özel bir hastane ya da klinik tarafından tedavi edilmesi durumunda bu giderleri karşılamayacağının da altını çizmektedir.
Yukarıdaki değerlendirmeler kuşkusuz kendi içinde gayet tutarlıdır. Ancak kanımızca farklı yorumların yapılmasına da engel yoktur.
- Her şeyden önce Türk Hukuku'nda da hayvanların eşya sayılmayacakları düşüncesi kabul edilebilir.
Hayvanların saygınlık ve esenliğinin korunması yükümlülüğü onların can taşıdıkları, duyguları olduğu temel saptamasının bir gereği olarak öngörülmüştür. Eşyada böyle bir özellik bulunmamaktadır.
- Hayvanlar üzerinde mülkiyet hakkının olması (bunların alınıp-satılabilmesi) onları her bakımdan eşya saymamızı ve hayvanların yalnızca eşya hukuku hükümlerine tabi olmasını gerektirmez.
- Eski zamanlarda insanlar da köle statüsünde (başkasının -adeta- mülkiyetine tabi) olabilmekte idiler. Hatta eski Roma'da hür insanlar dahi, borçlarını ödeyemediklerinde, Tiber nehrinin öbür tarafında satılabilmekte ve köle haline gelebilmekteydiler.
- On binlerce Afrikalı "mal" statüsünde gemilerle çok elverişsiz koşullarda Amerika'ya götürülmüşlerdir. Kendilerine insanlık onuruna yakışır biçimde davranılmamıştır.
-Fakat bütün bunlar onların "eşya" olduğu anlayışını haklı göstermemiş ve insanlık ağır adımlarla insan haklarını tanımaya ve benimsemeye doğru yürüyüşünü sürdürmüştür.
- Hayvan hakları bakımından da durum benzerdir. 21. yüzyıla gelindiğinde İsviçre Medeni Kanunu'nda "hayvanlar eşya değildir" kuralına açıkça yer verilmesi aslında onlara bir lütufta bulunulması anlamına gelmemektedir; gerçeğin açıklanmasından ibarettir.
- Günümüzde sahipli hayvanların ölmesi veya yaralanması halinde sorumlular aleyhine karara bağlanan tazminatlar, hayvanların "eşya" sayılması (ilkel) anlayışının çok gerilerde kaldığının kanıtıdır. Bir sahipli hayvan için yapılan tedavi masrafları o hayvanın satış değerinin üzerinde olsa da hayvanın yaralanmasından sorumlu kişiye tazmin ettirilecektir. Kaldı ki, hayvanını (dostunu) kaybetmiş hayvan sahibine manevi tazminat ödenmesi gerekeceği de artık kabul edilmektedir.
- Sahipsiz hayvanlara gelince: Bunların kamuya ait olduklarını kabul etmek mümkündür. Kamu emlâkinde meydana gelen çevre zararının sorumlu kişiye tazmin ettirilebilmesi gibi sahipsiz hayvanların kaybı ve tedavileri halinde de bu duruma yol açan kişinin kamuya karşı sorumlu olacağı benimsenebilir. Bu yorumun sonucu olarak, sahipsiz hayvanların ölümüne yol açan veya onları tedaviye muhtaç hale getiren kişinin tazminatla yükümlü olacağı kabul edilebilecektir. Kamunun sahipsiz hayvanın ölümü halinde herhangi bir istemde bulunmaması olasıdır. Buna karşılık, yaralanan hayvanların tedavisi için gereken altyapıyı ve sistemi oluşturmakla yükümlü olan kamu, sağladığı tedavi hizmetlerinin karşılığını talep etmek yoluna gidebilir.
- Zorunlu Trafik Sigortası'nın bu sorumluluğu kapsayıp kapsamadığı hakkında ise şu gözlemleri yapmak mümkündür: Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları'nın içerdiği teminat türleri şunlardır: Maddi zararlar teminatı, sağlık giderleri teminatı, sürekli sakatlık teminatı ve destekten yoksun kalma teminatı. Hayvanları "eşya" sayan geleneksel çözümde bu sayılanlardan yalnızca "maddi zararlar" teminatı işlerlik kazanacaktır (Bu olasılıkta trafik kazasında yaralanan "hayvanın tedavisini" hasarlanan "malın onarımı" gibi değerlendirmiş olmak söz konusudur). İnsanlar için öngörüldükleri anlaşılan tedavi masrafları, sürekli sakatlık ve destekten yoksun kalma teminatı ise devre dışı kalacaktır.
- Günümüz koşullarında henüz hayvanların bu diğer teminatlar bakımından insanlarla bir tutulması aşamasına geldiğimizi söylemek zordur. Bununla birlikte, hayvanların tedavileri için gereken tutarların "tedavi masrafları" teminatı kapsamında ödenmesi de mantıksız değildir. Hatta bazı ayrık hallerde eğitimli köpeklerin trafik kazasında hayatını yitirmesi durumunda bunlardan fiili destek almakta olan sahiplerinin (mesela görme engelli bir kimsenin) destekten yoksun kalma tazminatına hak kazanması dahi düşünülebilir. Ancak bunlar bugünün değil (ileride hayvanların insanlara eşit veya ona yakın bir kişiliğe sahip oldukları görüşü benimsendiği takdirde) geleceğin çözümleri olmaya aday çözümlerdir.
- Maddi zarar teminatından başka hangi tazminat tür veya türlerinden ödeme alınabileceği özellikle maddi tazminat limitinin yetersizliği durumunda önem kazanacaktır.

SAHİPLİ YA DA SAHİPSİZ ÇÖZÜM AYNI OLMALI

- Bu noktada belirtelim ki, sahipli hayvanların tedavi giderleri hangi teminat kapsamında ödenecekse kural olarak sahipsiz hayvanlara ilişkin çözüm de aynı olmalıdır. Çünkü sahipli hayvan ve sahipsiz hayvan arasındaki fark zarar görenin farklı olmasıdır (sahipli hayvan olasılığında zarar gören o hayvanın sahibi; sahipsiz hayvan olasılığında ise kamudur). Bununla birlikte, kamunun (mesela Emniyet Genel Müdürlüğü'nün veya AFAD'ın) özel olarak edindiği ve eğittiği ve (uyuşturucu denetimi, enkaz altındaki kişileri saptama gibi) bazı özel görev ve hizmetlerde kullandığı köpekler söz konusu olduğunda, hem bunların hem de ülke sınırları içindeki sahipsiz köpeklerin yaralanmaları durumunda aynı kişi (kamu) zarar görmüş sayılacaktır.
- Sahipli veya sahipsiz (daha doğru bir anlatışla kamunun genel gözetimi altındaki) bir hayvanın yaralanmasına yol açan araç işleteni, tedavi masraflarını karşılarsa acaba bunun tutarını aracının zorunlu trafik sigortası poliçesini düzenleyen sigortacıdan talep edebilir mi? Bunun mümkün görülmesi gerektiğini düşünüyoruz. Sorumluluk gerçekleşmiş ve zarar makul sınırlar içinde karşılanmışsa, sigortacının buna itiraz etme hakkı olmamalıdır. Kamu hayvan sağlığı birimleri, bir hayvanı tedavi etme yükümlülüklerinin (yaptığı trafik kazası sonucunda) doğmasına yol açan araç işleteninden tedavinin parasal karşılığını isteme hakkına sahip olacağına (ve bu alacağı için işletenin trafik sorumluluğu sigortacısına başvurabileceğine) göre, hayvanın tedavisini yaptıran ve bunun gerektirdiği masrafı karşılayan işleten, aslında trafik sigortacısının yararlandığı bir ödemede bulunmuş olacaktır. Bunu (son aşamada sorumluluğun mali yükünü üstlenmesi lazım gelen) sorumluluk sigortacısından (geri) isteyebilmesine hukuksal açıdan engel yoktur.
- Şunu tekrar vurgulamalıyız: Yukarıdaki açıklamalar (en azından bazıları) şu anda yürütülmekte olan uygulamayı yansıtmıyor hatta ona ters düşüyor olabilir. Fakat hukukun yavaş da olsa bu çözümlere doğru bir seyir izlediğini ve bunların bir bölümünün şimdiden hayata geçirilmesine olanak sağlayan yorumların yapılabileceği/benimsenebileceği kanısındayız.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
› mehmet@etkinyonetim.com

Koşullar yenilendi! Ya dağıtım kanalları!...

ÇOĞU ülkede, sigortacılar pandemi nedeniyle daralan ekonomiler içinde beklenen finansal krizlerin ardından kârlı büyümeyi nasıl yeniden canlandıracaklarını belirlemek için mücadele ediyor. Ülkemiz için de istenmeyen böylesine bir durumda sigorta yöneticilerinin nasıl kararlar alacağı ve kaynaklarını ne şekilde kullanarak büyümeye yönelik hangi pazarlama stratejilerini uygulayacakları kilit alan olarak çözülmeye çalışılmaktadır. Enflasyona endeksli fiyat artışları ve öngörülemeyen hasar artışı, şirketlerin daha kârlı müşterilere yönelme koşulunu oluşturmaktadır. Uluslararası finansal danışman kuruluşlarının çok girişli dağıtım kanal yöneticileri ile gerçekleştirdiği araştırma verilerinde, satışların büyük bir kısmının yeni müşterilerden gelmesinin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Gelecek üç yıl içinde, şirketler oyun kurgusunu müşteri kazanımı üzerine tasarlamaktadır. Çünkü, mevcut müşterilerin geçmiş kıyaslamasıyla daha da artış gösteren prim tutarlarını ödemelerinin zorluğunu dikkate almak zorundadırlar. Yeni müşteri kazanımının yanı sıra, mevcut müşterilerinin elde tutulmasının birtakım tavizlere bağlı olduğu düşünüldüğünde, şirketlerin artış gösteren hasar hacimlerinde bunu nasıl kontrol altında tutacaklarını da düşünmek zorunda kalacaklar. Sadık müşteri sayısının artırılması için düşünülen kampanya ve teşviklerin hangi kaynaktan ne şekilde karşılanacağı, önümüzdeki dönemlerde hasar artış oranının belirsizliği, faaliyet kârlılığının azalma eğimine girmesi ve muhtemeldir ki sermaye artışı gerekliliğinden dolayı yeni finansman kaynaklarının oluşturulması şimdiden çözüm bekleyen kilit alanların başında gelmektedir. Araştırmaya katılan üst düzey yöneticilerin %50'ı si, büyümenin yeni müşterilerden, %28'i mevcut müşterilerinin elde tutulmasından, %22'si satışı büyütmek veya çapraz satış yapılmasından kaynaklanacağını belirtmişlerdir. Dağıtım kanallarının dönüşümünün gerçekleştirilmesi, pazar koşullarına uygun yeni satış kanalı yapılarının ortaya çıkarılması, teknolojik yenilenme hızına uygun insan gücünün yetiştirilmesi; hedeflenen sürdürülebilirliğe, hatta büyüme hedeflerine ulaşmak için önemlidir.

Özellikle, karar verici sigortacılar arasında yarının pazar liderlerinin dört temel alanda başarılı olacağına dair kayda değer görüşleri aşağıdaki şekilde belirtebiliriz.

Anlamlı bir farklılaşma yaratmak için, mevcut dağıtım modellerinin kesinlikle yenilenmesi ve onların daha yüksek bir seviyede performans göstermelerine yönelik yeniliklerin yapılması, sigorta ürünlerinde rakiplerinden farklı olarak, farklılaştırılmış müşteri deneyimlerinin sağlanması ve müşteri duyarlılığına odaklanmak amacıyla, mevcut sistemin yeni teknolojilere entegre edilmesi pazar payı için çok önemlidir.

Kârlı bir büyümenin hedefini oluşturan sigortacılar, daha çok yönlü, daha iyi entegre edilmiş ve devam eden değişime kolay ve hızlı bir şekilde uyum sağlamak için gereken doğal esnekliğe sahip çok kanallı dağıtım modelleri geliştirmelidir. Sigortacıların hangi müşterilerin en iyi büyüme fırsatlarını sunduğunu, hangi pazarlara odaklanmaları gerektiğini ve nihayetinde tam performans ve büyüme potansiyellerini ortaya çıkarmak için hangi acenteleri işe alıp dağıtım kanalının oluşturulmasının gerekliliğine şimdiden hazırlanmalıdırlar. Hangi müşteri özelliklerine hazır olunması ve onlara uygun yapılanmayı yeniden inşa etmeye şimdiden başlanılmalı. Dağıtım kanallarının yeni düşünce sistemine uygun olarak şekillenecek olması, şirketler arasında rekabet avantajını sağlamanın ön şartı olarak görülmektedir. Sigortalıları odağa yerleştirerek, dağıtım stratejilerini yeniden değerlendirmek ve aşağıdaki konular üzerine yoğunlaşmak satış için önem taşımaktadır.

1. Yeni nesil sigorta müşterilerinin değişen davranış ve beklentilerine uyum sağlayan satış örgütleri oluşturulmalı,

2. Zorlu pazar koşullarında müşterileri elde tutmaya odaklanmalı,

3. Yaşlanan dağıtım kanal popülasyonu için bir geçiş stratejisi geliştirilmeli,

4. Yeni sigorta ürünlerinin finansal ürünlerle entegrasyonunu yapacak çalışmalar başlatılmalı,

5. Sigorta okur yazarlığının yaygınlaşmasının stratejik planı şimdiden oluşturulmalı.



Xiaomi'den 30 inç kavisli monitör

Spesifik olarak Redmi Curved Monitor olarak geçen ürün, 30 inç'lik kavisli bir panel üzerine kuruluyor. 21:9 en-boy oranı ile geniş bir çalışma alanı getiren ürün, oyun için de uygun bir seçenek konumunda yer alıyor. 2560×1080 piksel çözünürlük ve 200 Hz yenileme hızı sunan monitör, sRGB'nin yüzde 126'sını karşılıyor. Aşırı ince çerçevelere ve yüksek kavise sahip olmadığı görülen monitör, açıklamaya göre arkasında iki adet HDMI (2.1 ve 1.4) ve bir adet DisplayPort 1.2 girişlerini taşıyor. 4 ms tepki süresi ve 300 nit parlaklık ile Redmi'den çıkan ilk kavisli monitör konumunda yer alıyor.

Manyetik tasarımlı aksiyon kamerası: DJI Action 2

Osmo Action'ın geliştirilmiş bir versiyonu olan DJI Action 2, modüler yapısıyla fark yaratıyor. Güç modülü combo paketi tercih edildiğinde cihaz ekstra bir bataryayla geliyor. Çift ekranlı combo paketinde ise kameraya hem ekstra güç sağlanıyor hem de ikinci bir ekran geliyor. Bu ekran VLOG çekimi yapanlara kolaylık sağlıyor. DJI Action 2, modüler tasarımıyla da dikkat çekiyor. Modüler tasarım sayesinde aksiyon kamerasına iki farklı modül takılabiliyor. Modelin gövdesinde alüminyum alaşım malzeme kullanılıyor. Bu malzeme sayesinde aksiyon kamerası hem kaliteli hem de dayanıklı görünüyor. Kameranın arka tarafında 1,76 inçlik OLED ekran yer alıyor. Ekranlar aynı zamanda Gorilla Glass'la kaplı.





Samsung Galaxy A23 sekiz çekirdekli işlemciye sahip

Damla çentikli standart tasarıma sahip olan Samsung Galaxy A23, 6,6 inç 1080×2408 piksel LCD ekran üzerine kuruluyor ve 25W şarj destekli 5.000 mAh pil taşıyor. Önünde 8 megapiksel F2.2 kamera yer alan telefon, arkasında dörtlü kamerayı bir araya getiriyor. Burada tam olarak 50 megapiksel F1.8 ana + 5 megapiksel F2.2 ultra geniş açı + 2 megapiksel F2.4 makro + 2 megapiksel F2.4 derinlik kameraları bir araya geliyor. Ekranını Gorilla Glass 5 ile koruyan telefon, gücünü adı verilmeyen sekiz çekirdekli bir işlemciden alıyor. Telefon normalde 4/6 GB RAM + 64/128 GB depolama ile geliyor. Samsung Galaxy A23 için Türkiye fiyatı 128 GB depolama 5 bin lira.

Logitech POP serisi emoji tuşlarıyla fark yaratıyor

Logitech'in yeni klavye modeli Daydream, Blast ve Heartbreaker olmak üzere üç farklı renk seçeneğiyle geliyor. Daktilo tarzındaki mekanik tuşları bünyesinde barındıran klavye 8 adet değiştirilebilir emoji tuş kapaklarıyla geliyor. 4 adet klavye üzerinde yer alan tuş haricinde 4 adet esktra tuş bulunuyor. Kullanıcılar modlarına göre emoji tuşlarını değiştirebiliyor. Klavye üzerinde bulunan emoji menü tuşu ile tüm emojilerin olduğu kütüphaneye ulaşmak mümkün. Logitech POP Keys, 3 adede kadar cihaz ile eşleştirme yapmaya ve yazı yazarken bu cihazlar arasında geçiş yapmaya imkan sağlıyor. Klavyedeki tuşlar 50 milyona kadar vuruşa dayanabiliyor.





BMW İ4 M50 iki elektrik motorlu bir altyapıya sahip

2.469.200 TL'lik etiket fiyatıyla tek bir kombinasyon üzerinden listelere giriş yapan BMW i4 M50, iki elektrik motorlu bir altyapıya sahip. Ön bölümde konumlanan motor 258 beygir güç ve 430 Nm tork üretirken, arkada konumlandırılan ünite ise 313 beygir güç ve 365 Nm tork üretiyor. i4 M50'nin maksimum hız değeri de standart pakete göre önemli ölçüde yukarıda duruyor. i4'te 190 km/s olarak açıklanan bu değer, i4 M50 kanadında ise 225 km/s'e çıkarılmış durumda. Adaptif M süspansiyon sistemi, M fren sistemi ve yine versiyona özel olarak gelen jant seti de yer alıyor. Kokpit tarafında da koltuklar, döşemeler ve direksiyon gibi tüm temel parçaları barındıracak.

3 boyutlu ses özellikli bilgisayar: Acer Nitro 5

Acer, oyunculara yönelik geliştirdiği dizüstü bilgisayarı Acer Nitro 5'i satışa sundu. AMD Ryzen 5000 işlemcisinden güç alan bilgisayarda 4 GB'a kadar RAM'li GDDR6 harici NVIDIA GeForce RTX 3050 ekran kartı kullanılıyor. RAM tarafına bakıldığında bilgisayarda 8 GB DDR4 SDRAM'in kullanıldığını görüyoruz. Depolama kapasitesi 512 GB olan modelde 15,6 inçlik bir ekran mevcut. Full HD çözünürlüklü bu ekran 144 Hz yenileme hızına da destek veriyor. Ekran aynı zamanda 3 ms tepki süresi sahip. 2 watt gücünde çift hoparlöre sahip olan Acer Nitro 5 modelinde DTS:X Ultra özelliği de mevcut. 3 boyutlu uzamsal ses özelliğinin de yer aldığı bilgisayarda WASD tuşları farklı aydınlatmasıyla da dikkat çekiyor. Klavye üzerindeki özel NitroSense tuşu ise dizüstü bilgisayarın dahili bileşenlerini kontrol etmeye imkan sağlıyor. AMD Ryzen 5600H işlemcili Acer Nitro 5'ün başlangıç fiyatı ise 14.599 lira.





OnePlus 10 Pro kamera sistemiyle dikkat çekiyor

Hasselblad imzalı kamera sistemiyle dikkat çeken oldukça güçlü OnePlus 10 Pro 6,7 inç FHD+ 120 Hz HDR10+ E4 AMOLED ekran üzerine kuruluyor ve gücünü MediaTek Dimensity 8100 işlemciden alıyor. 8 GB / 12 GB LPDDR5 RAM ve 128 GB / 256 GB UFS 3.1 depolama ile yolda olan telefon, tam 150W hızlı şarj destekli 4.500 mAh pil taşıyor. Önünde 16 megapiksel selfie kamerası taşıyan OnePlus 10 Pro, arkada ise 50 megapiksel ana + 8 megapiksel ultra geniş açı + 2 megapiksel makro kameraları bir araya getiriyor. 3,5 mm kulaklık girişine sahip olmayan telefon, kutusundan Android 12 ile çıkıyor.

Şehir içi gündelik kullanıma özel iki yeni Bianchi elektrikli bisiklet

Bianchi, yeni modelleri T-Tronik C-Type ve T-Tronik T-Type ile karşımıza çıkıyor. Spesifik olarak şehir içi ve gündelik kullanıma odaklanan bisikletler, kadınları da odak noktasına alan modern tasarımı ile dikkat çekiyor. Shimano E6100 isimli 250W sürekli güç verebilen elektrik motoru üzerine kurulan modeller, bu sayede 25 km/s hıza rahatlıkla çıkış yapabiliyor. Yasal limitler nedeniyle pedal desteğiyle beraber 25 km/s üstünde destek vermeyen motor, çoğu kullanıcı için oldukça yeterli görünüyor. Pil tarafına geçtiğimiz zaman T-Tronik C-Type ve T-Tronik T-Type, 417 Wh pil paketi üzerine kuruluyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

7394 Sayılı kanun değişiklikleri

15 NİSAN 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7394 sayılı Kanunla vergi kanunlarında bazı değişiklikler yapılmıştır. Bunlardan bazılarını aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Sigorta ve reasürans şirketleri, emeklilik şirketleri, bankalar ve diğer bazı şirketler için kurumlar vergisi oranı 2022 yılı kazançlarına da uygulanmak üzere %25 olarak belirlenmiştir. Diğer kurumlarda bu oran; 2022 yılı için %23, 2023 yılından itibaren %20'dir. Hatta, imalatçı ve ihracatçı firmalarda bu faaliyetlerden elde edilen kazançlar için vergi oranında 1 puan indirim daha yapılmaktadır.

5651 sayılı Internet Ortasında Yapılan Yayınların Düzenlenmesi ve Bu Yayınlar Yoluyla işlenen Suçlarla Mücadele Edilmesi Hakkında Kanunun Ek 4 . Maddesi kapsamında haklarında reklam yasağı uygulananlara verilen reklam harcamalarının, gelir ve kurumlar vergisine tabi kazancın tespitinde gider olarak indirilememesi yönünde hükümler ilgili Kanunlara eklenmiştir. Bilindiği üzere, 5651 sayılı Kanunun sözkonusu Ek 4. Maddesinde; 5651 sayılı Kanunda belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmeyen sosyal ağ sağlayıcısına yeni reklam verilmesinin yasaklanacağı, bu kapsamda yeni sözleşme kurulamayacağı ve buna ilişkin para transferi yapılamayacağı hükmü mevcuttur.

Bilindiği üzere; sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenleme yada kullanma, muhasebe hileleri yapma gibi fiiller Vergi Usul Kanunu'nun 359. Maddesine göre kaçakçılık suçu olarak kabul edilmekte ve hapis cezasına tabi bulunmaktadır. Kanun ile; sözkonusu hapis cezalarının süreleri arttırılmış, öte yandan gerekçede "etkin pişmanlık" diye tanımlanan yeni hükümler Maddeye eklenmiştir. Etkin pişmanlık düzenlemelerine göre; fiile bağlı olarak tarh edilen vergi, kesilen ceza ve faizlerin soruşturma veya kovuşturma aşamalarında ödenmesi halinde hapis cezasının süresinde indirime gidilecektir. Vergi Usul Kanununa eklenen Geçici Madde ile haklarında hapis cezası hükmü verilmiş olanlara da etkin pişmanlık hükümlerinden yararlanma imkanı getirilmiştir.

Tam mükellefiyete tabi yatırım fonu katılma belgelerinden elde edilen kar payları kurumlar vergisinden istisna olup, Kanun ile bu istisnaya; katılma paylarının fona iadesinden doğan gelirler ve sözkonusu katılma paylarının dönem sonu değerlemelerinden oluşan gelirler de dahil edilmiştir. Bu istisnaya dahil olan yatırım fonları katılma belgelerinin elden çıkarılmasında Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/1-e Maddesindeki şartların sağlanması kaydıyla %75'lik satış kazancı istisnasından yararlanılabilecektir. (En az iki yıl aktifte tutulmuş olması, satış bedelinin belli sürede tahsil edilmesi, istisna kazancın satışı izleyen yıldan itibaren en az 5 yıl pasifte fonda tutulması şartları mevcut olup, menkul kıymet ticareti yapanlar satış kazancı istisnasından yararlanamıyor.) Bu kapsamdaki yatırım fonu katılma belgelerinin dönem sonu değerlemelerinde oluşan değer artışları da kurumlar vergisinden istisna edilmiştir.

Türk Ticaret Kanununun 376. Maddesine ilişkin olarak Ticaret Bakanlığı'nca yayımlanan 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununun 376. Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Tebliğe göre; zarar nedeniyle sermaye ve kanuni yedek akçelerin toplamının Maddede sayılan oranlardan fazla kaybı halinde sermayenin ortaklarca tamamlanabilmesi imkanı mevcuttur. Gelir İdaresi Başkanlığı özelgelerinde; bu şekilde ortaklarca zararın karşılanması amacıyla şirkete aktarılan tutarların kurum kazancına dahil edilerek vergiye tabi olması gerektiği ifade edilmektedir. Bu defa, 7394 sayılı Kanun ile Kurumlar Vergisi Kanununa aşağıdaki hüküm eklenmiştir:

"Türk Ticaret Kanununun 376. Maddesi uyarınca sermayenin tamamlanmasına karar verilen şirketin ortakları tarafından zarar sebebiyle karşılıksız kalan kısmı kapatacak miktarda aktarılan tutarlar kurum kazancının tespitinde dikkate alınmaz."

Sözkonusu hüküm, Kanunun yayımı tarihinde yürürlüğe girmiş olup, geçmiş yıllarda yapılan işlemlere olumlu etkisi olmayacaktır.



Bereket Sigorta'dan çevreye duyarlı "Yeşil Poliçe"

İklim krizinin neden olduğu risklerin arttığı ve risklerden etkilenmenin bireysel olmaktan çıktığı bu dönemlerde sigortacılık sektörünün riskleri nasıl dağıtacağı da önem kazanıyor. Bereket Sigorta, geliştirdiği 'Yeşil Poliçe' ürünü ile hem bireylerin hem de işletmelerin risklerini teminat altına alıyor ve sürdürülebilir çevreye katkı sağlıyor.
Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, iklim değişikliğinin neden olduğu felaketlere karşı sigortalanmanın önemine dikkati çekerek, şu açıklamalarda bulundu: "Paris İklim Anlaşması'nın kabul edilmesi Türkiye'nin iklim değişikliği ile mücadelesi açısından çok önemli. Bu anlaşma ile birlikte düşük emisyonlu ve iklim dirençli kalkınma yolunda finans akışının istikrarlı hale gelmesi önemli bir konu. Biz de Bereket Sigorta olarak iklim değişikliği ile mücadeleyi gündemimize aldık. Avrupa Yeşil Mutabakatı ile öngörülen kapsamlı değişikliklere uyum sağlanması amacıyla oluşturulan eylem planında detaylı bir şekilde yer verilen yeşil ve döngüsel ekonomiyle yeşil finansman hedeflerine katkı sunabilmek amacıyla 'Yeşil Poliçe' çalışmalarına başladık. İklim değişikliği ile mücadelede yenilenebilir enerji yatırımlarını çok önemsiyoruz. Bu yatırımlar, iklim değişikliğine bağlı finansal dayanıklılığı artıracak ve oluşabilecek riskleri teminat altına alacak Yeşil Poliçe'yi sigorta sektörüne kazandıracağız. Hidroelektrikten, güneşe, rüzgârdan, jeotermal enerji santrallerine, elektrikli araçlardan, hybrid araçlara kadar geniş bir yelpazede teminat sunarken uygun ödeme koşullarıyla bu yatırımlara destek vereceğiz."

Axa Sigorta anlaşmalı kurumlarıyla Bursalılara avantajlar sunuyor

Türkiye'de 130 yıldır sigorta sektörüne hizmet eden Axa Sigorta, diğer alanlarda olduğu gibi tamamlayıcı sağlık alanında da müşterilerinin güvenilir çözüm ortağı olma amacıyla çalışmalar yürütüyor. Axa Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık alanında anlaşmalı kurum ağı ve hızlı provizyon süreçleriyle Bursa'da akla ilk gelen marka olduğu görülüyor. Nüfusunun %26,3'ünün SGK'lı olduğu ilde, Axa Sigorta %11,4 tamamlayıcı sağlık sigortalı oranı ile öne çıkıyor. Bursa'da 126 acentesi ile müşterilerine hizmet veren Axa Sigorta'nın, tamamlayıcı sağlık alanında Bursa'da 32 kurumla anlaşması bulunuyor.

'MÜŞTERİLERİMİZİN ÇÖZÜM ORTAĞI OLMAYI HEDEFLEDİK'

Axa Sigorta, Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan konuyla ilgili görüşlerini şu şekilde aktardı: "130 yıldır bu topraklarda müşterilerimiz ve toplum için çalışıyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz yıllar boyunca, hasar tazmin eden bir şirket olmak yerine; müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına yanıt veren 'çözüm ortağı' olmayı hedefledik. Çalışmalarımızı bu hedef doğrultusunda şekillendirdik. Pandemi dönemiyle birlikte kamu hastanelerinde görülen yoğunluk ve akabinde özel hastanelere artan ilgi 'tamamlayıcı sağlık' alanını öne çıkardı. Önemi günden güne artan ve ileride daha da büyüyeceğini tahmin ettiğimiz bu alana yönelik ürün ve hizmetler geliştiren öncü şirketlerden biriyiz. Türkiye ölçeğinde sektörün en kapsamlı anlaşmalı kurum ağına ve hızlı provizyon süreçlerine sahibiz. Geniş anlaşmalı kurumlarımız ve yaygın acente ağımız ile Bursalı müşterilerimizin çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz."





KALBEN Türk müzisyen ve söz yazarı Kalben, 2017 yılında çıkardığı 'Sonsuza Kadar' adlı albümünde yer alan 'Yara' adlı parçası ile müzik listelerinin ilk sıralarında adından söz ettiriyor.

YERLİ
1- Yara - Kalben
2- Arasan Da - UZI
3- Affettim - Sefo
4- Anla - Diyar Pala
5- Düşer Aklıma - Semicenk
6- Gökyüzünü Tutamam - Can Koç
7- Yaralarını Ben Sarayım - Berk Baysal
8- Gözler Yalan Söylemez - Organize
9- Ağlattın - Ezhel
10- Geceyi Anlatmış - Ozbi



ANNİTA 2013 yılında çıkardığı Show das Poderosas single'ı ile ulusal üne kavuşurken 2021'de yayınlanan single'ı Envolver ile Mart 2022'de Spotify'da Global Top 50'nin zirvesine çıkan ilk Brezilyalı sanatçı oldu.

YABANCI
1. Envolver - Annita
2. Plan A - Paulo Londra
3. Enemy - Imagine Dragons, JID, Arcane, Leauge of Legends
4. MAMIII - Becky G, KAROL G
5. Desesperados - Rauw Alejandro, Chencho Corleone
6. Ghost - Justin Bieber
7. Middle of the night - Elley Duhé
8. Una Noche en Medellín - Cris Mj
9. Pepas - Farruko
10. The Motto - Tiësto, Ava Max

Kaynak: Spotify

Hayalin Gerçeğe Yolculuğu

Mithat Samsama



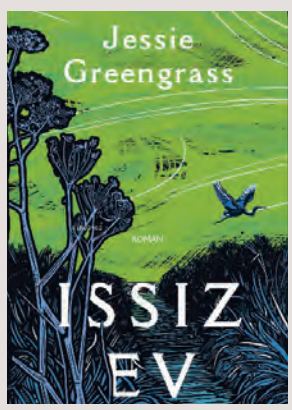
Hayali olmayanın hedefi olmaz, hedefi olmayanın da hayali gerçekleşmez. Her işin başlangıcı hayal etmekle başlar. Hayal dediğin şey içindekini, gönlündekini aklınla ve mantığınla birleştirmektir. Asıl hayal ise insanın kendisini bir davaya adamasıdır. Allah insana hangi konuda bir yetenek veriyorsa o alanda başarı da veriyor. Önemli olan siz hangi alana ilgi duyuyorsunuz. Kısaca yapmak istediğiniz şeylerin topluma fayda sağlayacağını düşündüğünüz işleri yapmak sizi farklı ve özellikli kılacaktır. Toplum için bir şeyler yaptığınızda bir yerlere geliyorsunuz. Başarı anahtarı insanın kendi içindedir. Kasamızda duran değil, kendi kalbimizde ve aklımızda olanlardır. Başka yerde aramayalım.

Yazarlarevi Cinayeti *Oya Baydar*



"Babam bizi bırakıp gittikten sonra Ada'yı da evi de orada geçirdiğim mutlu çocukluk anılarını da silmiştim aklımdan. Öyle sanıyordum. Demek ki silememişim, sadece bastırmışım, bilinçdışının en karanlık dehlizlerine itmişim ki şimdi Ada'nın bahar kokularıyla birlikte o duygular da birer birer çıkıyor saklandıkları geçmiş zaman mezarlarından." Oya Baydar, gizem ve merak unsurlarıyla harmanladığı romanında yazma tutkusunu, yazarlık hevesini, yazarın "vasat"ı aşma kaygısını, günümüz dünyasında edebiyatın metalaşmasını, ses-söz-yazı ilişkisini irdeliyor. Yazmak, yazarlık, edebiyat dünyası ve zamanın insanları da, mekânları da, edebiyatı da öğüten gücü üzerine bir roman.

Issız Ev *Jessie Greengrass*



Francesca, çevreci bir aktivist ve sorumlu bir bilim insanıdır. Bir gün televizyonda Pasifik'teki bir adanın sular altında kalışını izledikten sonra insanları uyarmak ve çocuklarına bir sığınak hazırlamak için evi terk eder. Francesca'nın bir sahil kasabasının tepesinde bulduğu Issız Ev'i bir noktada küresel ısınma ve iklim değişikliğinin aldığı halden dolayı Nuh'un gemisine dönüşür. Issız Ev, bir zamanlar çok uzak ya da imkânsız gibi görünen bir değişime nasıl alıştığımızı, kıyamet senaryosu sandıklarımızın aslında ne kadar yaklaştığını, sevgi ve ailenin de en az temel ihtiyaçlar kadar hayatta kalmaya dair bir olgu olduğunu gözler önüne seriyor.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DR. BRIGITTE PITARAKIS

Emrah Kolukısa ile Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu sanat tarihçisi Dr. Brigitte Pitarakis, İstanbul'daki Bizans mimarisi ve sanatının yanı sıra küratörü olduğu, Pera Müzesi'nde devam eden "İstanbul'dan Bizans'a: Yeniden Keşfin Yolları, 1800–1955" sergisini anlatıyor.



ENSEMBLE APPASSIONATA

Klasik müzik topluluğu Ensemble Appassionata, klasik müziğin duo, trio, kuartet ve kentet eserlerinden hazırladıkları bir seçkiyi repertuvarlarında barındırıyor. Topluluk konserde de romantik akımın önemli bestecilerinden Antonin Dvorák'ın eserleri arasında bir başyapıt olarak kabul edilen Op.81, 2 numaralı piyanolu kentetini seslendiriyor.



TURGUT UYAR ŞİİR DİNLETİSİ | "ACIM SESSİZ BİR GÜNEŞ BATMASIDIR"

Turgut Uyar'ın "Divan" eseri Tilbe Saran, Hakan Gerçek, Metin Belgin ve Bülent Emin Yarar'ın sesiyle sahneye taşınırken dinletiye yaylı çalgılar dörtlüsü eşlik ediyor. Atilla Birkiye'nin metinlerini düzenlediği, Mehmet Birkiye'nin sahneye uyguladığı dinletiyi QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



GEORGIA O'KEEFFE FOTOĞRAFÇI

Amerikan Modernizminin Anası olarak tanınan Georgia O'Keeffe'nin bir ressam olmasının ötesinde bir fotoğrafçı olarak çalışmalarına ayrılmış bu ilk niteliğindeki sergide yeni incelenen bir arşivden alınan yaklaşık 100 fotoğraf, Amerikan ikonunun medyaya Modernist yaklaşımını ortaya koyuyor.Bu sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



SMITHSONIAN ULUSAL DOĞA TARİHİ MÜZESİ

Dünyanın en büyük doğal tarih koleksiyonu olan 145 milyondan fazla bitki, hayvan, fosil, mineral, kaya, meteor, insan kalıntısı ve insan kültürel eseri örneğini içeren Smithsonian Ulusal Doğa Tarihi Müzesi, aynı zamanda en büyük bilim insanı grubu olan yaklaşık 185 profesyonel doğa tarihi bilim insanına da ev sahipliği yapıyor.

TAIPEI ULUSAL SARAY MÜZESİ

Çin imparatorlarının 10. yüzyıldan itibaren biriktirdiği tarihî ve kültürel eserlerden oluşan zengin koleksiyonu sergilemek üzere Tayvan'ın başkenti Taipei'de kurulmuş olan müze yılda beş milyondan fazla ziyaretçisi ile dünyanın en çok ziyaretçisi olan müzelerinden. Müzenin kökeni 1925'te Pekin Yasak Şehir'de kurulan Saray Müzesi'ne dayanır. Çin İç Savaşı'nda bir kısmı Tayvan'a getirilen eserler burada sergileniyor.

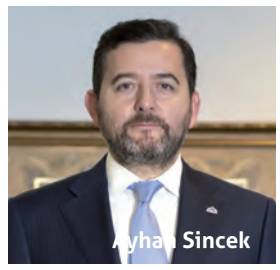


18 yaş altındakiler Katılım Emeklilik'le erken BES'leniyor

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "18 yaş altı düzenlemesinin ardından gözlemlediğimiz gibi gençlerin BES'e olan ilgisi memnuniyet verici. Ailelerin de teşvikiyle gençler arasında geleceği güvence altına alma, tasarruf yapma fikri daha çok yayılıyor. Katılım Emeklilik olarak her zaman olduğu gibi bu konuda da öncü uygulamalarımızla destek oluyoruz. Gençlerin BES'e daha kolay girmeleri için çok avantajlı bir 18 yaş altı BES ürünü hazırladık; Erken BES" şeklinde konuştu.

20 BİN GENÇ ERKEN BES'Lİ OLDU

Sincek, şöyle devam etti; "872 bin BES sözleşmesine, 230 bin sigorta sözleşmesine ve 6,7 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan Katılım Emeklilik; hedeflediği şekilde BES'te 18 yaş altı segmentinin de en iddialı oyuncularından biri oldu. Avantajlı paketimizle üretimin yaklaşık yüzde 8'ini gerçekleştiriyor, ilk 5'te yer alıyoruz. 18 yaş altı BES'li sayısı 282 bine, bu kategorideki fon tutarı da devlet katkısı dâhil 650 milyon liraya ulaştı. Bu kategoride, Katılım Emeklilik olarak 18 yaş altı BES katılımcı sayımız 20 bini geçti. Herkesin yararlanabilmesi amacıyla minimum 100 TL'lik bir katkı payıyla plana dâhil olmak mümkün. Giriş aidatını başlangıçta almıyor, sistemden çıkışa erteliyoruz. Ayrıca 5 yıl sistemde kalan katılımcılar için giriş aidatını hiç almıyoruz. Bunlara ilave olarak katkı payını düzenli yatıran katılımcılara da yönetim gider kesintisi yapılmıyor. Ayrıca yüzde 30 devlet katkısı Erken BES planımızda da bulunuyor. Ayrıca erken BES'te yaş gruplarına göre değişen pek çok ek hizmet sunuyoruz. 18 yaş altı BES'te de Katılım Emeklilik'in farkını net olarak gösteriyoruz."



GENÇLERE YÖNELİK TEMATİK FON

Tüm bu avantajlı paketlere ilave olarak da gençler arasında finansal okuryazarlığın artırılmasına katkı sağlayacak bir fon da hazırladıklarını belirten Sincek, "Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Gençlere Yönelik Atak Katılım Değişken Emeklilik Yatırım Fonu katılımcılara sunulmasının ardından geçen kısa sürede başarılı sonuçlar elde etti. Gençlere yönelik tematik sektördeki tek fon olan fonumuz, dinamik fon yönetimiyle hız seven gençlerin tüm ihtiyaçlarına yönelik özellikler taşıyor. Performans değerlendirme kriterine göre geçen seneyi başarılı geçiren fon büyüme odaklı bir yaklaşımla yönetiliyor ve uzun vadede yüksek getiri elde etmeyi hedefliyor. Faiz içermeyen yatırım araçlarının tamamına ya da bir kısmına yatırım yaparak istikrarlı getiri sağlamayı amaçlıyor" diye konuştu.

Atilla Benli üçüncü kez TSB Başkanı seçildi

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB), Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı 1 Nisan 2022 tarihinde Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de düzenlendi. TSB Başkanı Atilla Benli, SEDDK Başkan Vekili Ali Ersoy ve T.C. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman'ın açılış konuşmalarının ardından birlik üyelerinin katılımıyla yapılan oylamada, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli üçüncü kez Başkan seçildi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Benli, seçim sonucuyla ilgili duygularını şu sözlerle dile getirdi: "Sektörümüzün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin Başkanlığı vazifesinin üyelerimiz tarafından yeniden şahsıma layık görülmesinden onur duyuyorum. Bu önemli sorumlulukla, sektörümüz için planladığımız tüm gelişim ve büyüme projelerini layıkıyla uygulayacak, ülke ekonomimize katma değer sağlamaya devam edeceğiz."



67 ÜYE ŞİRKETLE EKONOMİNİN İTİCİ GÜCÜ

Genel Kurul açılış konuşmasında güncel bilgileri paylaşan Başkan Benli, Türkiye sigorta sektörünün 361 milyar TL fon oluşturabilme kapasitesi ile ekonominin itici güçlerinden biri olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "42'si hayat dışı, 6'sı hayat, 15'i hayat emeklilik ve 4'ü reasürans olmak üzere 67 üyemizle ve tüm paydaşlarımızla TSB'nin varoluş amaçları doğrultusunda hareket ederek birlik içinde çalışmaya devam ediyoruz."



ALİ ERÜL
› alierul@gmail.com

"Otomobil Uçar Gider"

MART sonunda şirketin Genel Kurulunu yaptık. Alınan karar gereği yeni imza sirkülerini çıkartmak için noterliğe gittim. Hava ıslak ve tatsız olmasına rağmen noterlik ana baba günü. Aldığım sıra numarasına göre önümde 5 kişi var aslında ama içeride ve noterlik girişinde en az 20 kişi var bekleyen.

Durumu hemen anladım tabii. Alıcı ve satıcılar orada. "At-Avrat-Silah" üçlemesinde atın yerini alan otomobiller ve her türlü motorlu vasıta noterlerin en yoğun işi olmuş bir süredir.

Elinde tomarla para sayanlar, hatalı sayıp bu işlemi defalarca tekrarlayanlar, yüzlerce bin liralık işlemlerde birkaç yüz liranın tartışmasını yapanlar, araç satmaya gelirken başka şehirdeki bir mahkemenin araca rehin koyduğunu öğrenip hayal kırıklığına uğrayanlar ve eskinin o sakin noter ortamını horoz dövüşü alanına çeviren kavgacılar filan.

Sıramı beklerken bir ara noter hanımın odasına girip oturdum. Araç alım-satım işlemlerinin günlük işlerinin yarısından fazlası olduğunu, yapılmakta olan yeni bir düzenleme ile tapu işlemlerinin de kendilerine verilmesinin düşünüldüğünü, bu olursa ne yapacaklarını bilmediğini filan anlattı o arada.

Bu araç alım satımı ciddi bir meşgale ülke insanının yaşamında. Tanıdığım birçok insanın, çevremde gördüğüm tanımadığım birçok diğer insanın esas işini gücünü bırakıp bu konuya eğildiğini, kiminin "çıtır" yapmak, kiminin "model yükseltmek", kiminin ise tam tersine küçülüp açığa bir miktar yaşam güvencesi çıkarabilmek için mobil galericilere dönüştüğünü gözlemliyorum.

Sanıyorum en önemli neden COVID-19 ve son Ukrayna olayları nedeniyle ortaya çıkan tedarik sıkıntısı, üretimin azalması ve bunun sonucu var olan talebin ikinci ele yönelmesi.

Ekonomik gelişmeler sonucu aniden zıplayan araç değerleri de kaynak ihtiyacı olan vatandaş için ummadığı yerden gelen miras gibi oldu sanki.

Bir kesim için de tatillerde, bayramlarda her şeyden ve herkesten bağımsız olmak demek bir araç sahibi olmak. Veya bordrolu işinden kurtulup kendi işini yapmaya başlayan bir girişimci için de ticari bir gereklilik o araç.

Neden her ne olursa olsun sanıyorum bir süredir ülkede en popüler faaliyetlerden biri araç alım satımı.

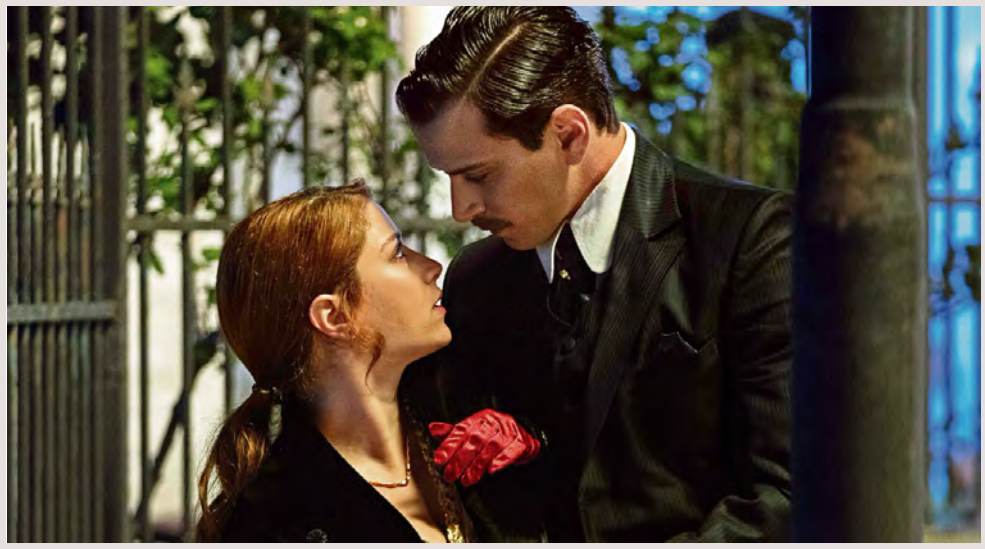
Sonra kendi kullandığım araçları düşündüm. 1990'lara kadar hep aile büyüklerimin arabalarını kullandım. Başka şehirde kısa süreli çalıştığım birkaç ay içinde de 3-4 kez hafta sonu için araç kiraladım. Evlendikten sonra babamın verdiği araç ilk aracım oldu. Çok kalmadı o araç bende. Sonrasında da 2000'lerin başına kadar şirket araçları. İş yolculukları ve tatillerde kiralanan muhtelif araçlar. Kendi şirketimi kurduktan sonra da geçen 18 yılda kullandığım üçünü araçtayım bugün itibarı ile.

Çok severek kullandığım araçlarım oldu, yaşanmışlığı ve anısı bol olanlar oldu ama hiçbiri ticari bir emtea, bir yatırım vasıtası olmadı benim için. 16 yıl aralıksız kullandığım marka piyasa kurtlarının "ama ikinci eli zayıf bu arabanın" dediği bir araçtı. Geçen yıl değiştirirken aynı markanın yenisi ekonomik olarak gücümün ötesinde olduğu için zorunlu olarak piyasa kurtlarını memnun edecek bir markaya geçtim.

Kısaca benim için hareket özgürlüğü, bağımsızlık, bir yere erişim güvencesi, işimin ve özel hayatımın olmazsa olmazı otomobil. Ama "bu benim!" diye herkesin görmesini isteyeceğim, üzerinden para kazanmaya çalışacağım, yatırım diye göreceğim bir nesne değil kesinlikle. Adı üstünde "araç", bir şeyler yapmama aracılık eden bir makine altı üstü.

Son yıllarda paylaşımlı araç sahipliği, kullandığın kadar ödediğin kısa süreli kiralama modelleri, özel araçların dönüşümlü olarak ticari kullanıma geçmesi ve benzerleri ile insanlığın otomobiller ile ilişkisi belirli bir dönüşüm yolunda. Bunlar ülkemiz için henüz erken şeyler olsa da umarım bir gün burada da yaygınlaşıp amacın sahiplik değil kullanım olduğunu, değerden çok faydanın ön planda olması gerektiğini anlarız.

Görüşmek üzere,



Pera Palas'ta Gece Yarısı

Yönetmen: Emre Şahin, Nisan Dağ
Senaryo: Elif Usman
Oyuncular: Hazal Kaya, Tansu Biçer, Selahattin Paşalı
Türü: Tarihi
Platform: Netflix

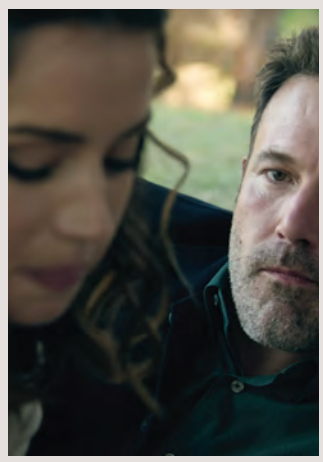
Genç bir gazeteci olan Esra, Pera Palas Oteli hakkında bir yazı yazmakla görevlendirilir. Bu yüzden otele giden Esra, gezdiği odalardan birinin 1919 yılına açılan bir kapı olduğunu keşfeder. Bu inanılmaz keşfi sayesinde zamanda yolculuk yapan Esra, bu sayede Mustafa Kemal Atatürk'e karşı düzenlenen bir komplodan haberdar olur. Artık Esra, Türkiye tarihinin akışını ve geleceğini korumak zorundadır. Ancak Esra bu sırada Halit adındaki gizemli bir adamla tanışmasıyla aslında hiçbir şeyin göründüğü gibi olmadığını anlar. Charles King'in kitabından uyarlanan dizi, Netflix'te.



GERİLİM / DİZİ

Ondan Parçalar

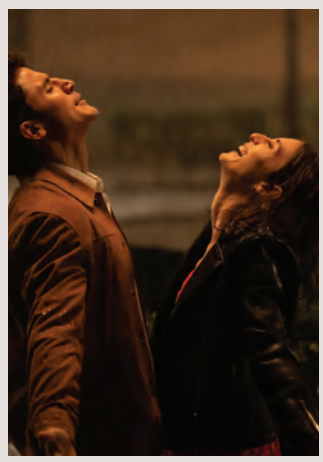
Emmy ödüllü Toni Collette ve Bella Heathcote başrollerini paylaştığı dizide, bir kadın, yaşadığı küçük kasabadaki vahşi bir saldırının gizli tehlikeleri ve ölümcül sırları açığa çıkarmasıyla annesinin karanlık geçmişine dair parçaları birleştirmeye başlayacaktır. Annesinin geçmişinin kırıntılarının peşinden çaresiz bir yolculuk sürdüren bu kadın eğer saklanan sırları ortaya çıkaramazsa, ikisinin de geleceği tehlikeye girecektir. Dizi, Netflix'te.



GERİLİM / FİLM

Derin Sular

Vic ve Melinda Van Allen, evliliklerinde sorun yaşayan bir çifttir. Uzun süredir yaşadıkları sıkıntı, aralarındaki sevginin de giderek azalmasına neden olur. Evliliklerini sonlandırmak istemeyen çift, birbirlerinin başkaları ile görüşmelerine izin vererek boşanmaktan kaçınmaya çalışır. Ancak Melinda'nın görüştüğü kişilerin tek tek ortadan kaybolması, Vic'in baş şüpheliler arasında yer almasına neden olur. Film, Amazon Prime'da.



KOMEDİ / FİLM

Kalbimin Sesi

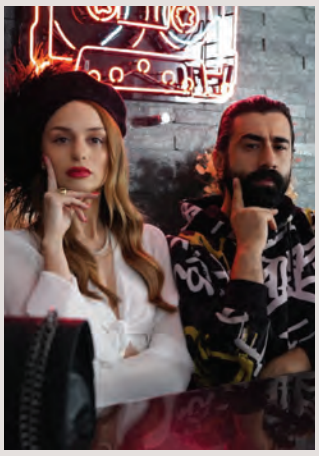
30 yaşında oldukça sakar bir kadın olan Maca, bir moda fenomeninin asistanı olarak çalışır. Hayatında her şeyin yolunda gittiğini düşündüğü bir dönemde, onun özgüvenini ve erkeklere olan inancını yok eden eski aşkı Leo'nun geri dönmesi, Maca'nın yaşamını alt üst eder. Eski yaraların yeniden açılmasının ardından Maca, hayatının kontrolünü ele almak için geçmişiyle yüzleşmek zorunda kalır. Film, Netflix'te.



En Soğuk Düşman

Yönetmen: Peter Flinth
Senaryo: Nikolaj Coster-Waldau Joe Derrick
Oyuncular: Nikolaj Coster-Waldau, Joe Cole, Heida Reed
Türü: Macera
Platform: Netflix

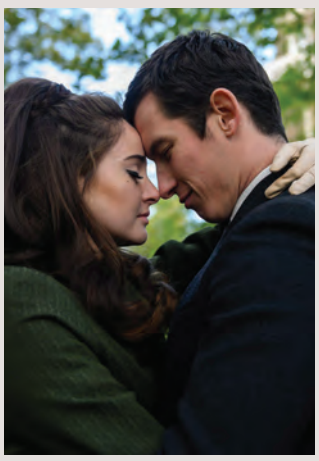
1909 yılında Kaptan Ejnar Mikkelsen liderliğindeki bir ekip, Grönland'da Danimarka için keşif gezisine çıkar. Onların bu geziye çıkmasındaki amaç, Grönland'ın tek parçadan oluşan bir ada olduğunu kanıtlamaktır. Mürettebatını gemiyle birlikte geride bırakan Mikkelsen, tecrübesiz mürettebat üyesi Iver Iversen ile buzu aşar. İki adam Grönland'ın bir ada olduğuna dair kanıt bulmayı başarır, ancak onların gemiye geri dönmesi beklediklerinden daha zor ve tehlikeli olacaktır. Kutup gezisinin gerçek öyküsünden uyarlanan film, Netflix'te.



KOMEDİ / DİZİ

Nasıl Fenomen Oldum

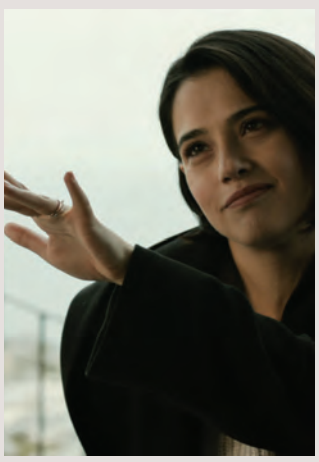
Babasının işlerinin bozulması yüzünden sahip olduğu her şeyi kaybeden sosyetik güzel Ala, şansını sosyal medyada deneyip fenomen olmaya karar verir. Ancak sosyal medyada takipçi kazanıp fenomen olmak hiç de düşündüğü gibi kolay olmayacaktır. Yönetmen koltuğunda Mustafa Kotan'ın oturduğu dizinin başrolünü Nilperi Şahinkaya üstleniyor. beIN Originals etiketli komedi dizisi, beIN Connect'te.



ROMANTİK / FİLM

Sevgilimden Son Mektup

Genç bir gazeteci olan Ellie, arşivleri incelerken birtakım mektuplara denk gelir. Mektupları okumaya başlayan Ellie, mektupların birbirlerini seven bir çift tarafından yazıldığını anlar. Mektuplara kendisini bir hayli kaptıran Ellie, 1960'lı yıllarda yaşanan bu olayın gizli bir aşk hikayesi olduğunu keşfeder. Aşıkların kimliklerini keşfetmeyi ve aşk hikayelerinin nasıl sona erdiğini öğrenmeyi takıntı haline getirir. Film, Netflix'te.



DRAM / FİLM

Tereddüt

İstanbullu genç psikiyatrist Şehnaz, tayinle geldiği taşra kasabasında göreve başlar. Kocası Cem ile dışarıdan kusursuz gibi görünen bir evlilik sürdürmektedir; ama içten içe ters giden bir şeylerin olduğunu hisseder. Bir gün hastaneye getirilen Elmas ile ilişkisi Şehnaz'a bambaşka bir kapı açarken, akli dengesini yitirmek üzere olan Elmas da Şehnaz'ın yardımıyla ruhundaki düğümleri çözecektir. Film, MUBI'de.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Estetiğim estetiksin estetiğiz

DOLGUN dudaklar, çıkık elmacık kemikleri, neredeyse alnının en üst noktasına değen kaşlar, keskin çene kemiği diye sıralamaya kalkarsam bu liste öylesine uzayıp gider ki ağzımız açık kalabilir (ama estetikten değil hayretten). Bu taleplerle plastik cerrahların kapısını çalanlar son 20-30 yılda öylesine arttı ki estetik cerrahi artık koskoca bir sektör olarak incelenmeye değer bir duruma geldi.

Uluslararası Plastik Cerrahi Derneği verilerine göre Türkiye'de son 4-5 yılda yıl bazında ortalama 300 bine yakın estetik ameliyat yapılmış. Bu rakam sadece ameliyatları kapsıyor, ameliyatsız uygulamalar da dahil edildiğinde ortaya ciddi bir rakam çıkıyor. Bilinçli bir şekilde vücudundaki bir kusurdan rahatsız olup bıçak altına yatanlar bir yana (ki bunlar da aslında analiz edilmeye değer) son yıllarda kusursuzluk talebiyle yola çıkıp tepeden tırnağa kendilerini baştan yaratmaya çalışan insanlar da var. Kadın veya erkek fark etmeksizin bu çılgınlığın içinde kuaföre gider gibi estetik cerrahların kapısını çalanlar var. Bu arada Kore'de gerçekten estetik cerraha gitmek kuaföre gitmek kadar olağan bir durummuş. Aslına bakılırsa bu çılgınlık tüm dünyada almış başını gidiyor son yıllarda.

Evet belki ekrana çıkan ünlülerin deviasyonlu burun, asimetrik yüz, yorgun göz altlarıyla ekranda olmaları itici olabileceği için onların estetik yaptırmaları kısmen anlaşılır bir durum. Fakat bundan 20-30 yıl önce sadece ünlülerin yaptırdığı estetik operasyonlar artık herkes için gayet sıradan. Psikologlar içinde bulunduğumuz "selfie" çağının bu taleplerin artmasında önemli bir sebep olduğunu belirtiyor. Tabii sosyal medyayı yoğun olarak kullanan, bu yolla para kazanan, görüntüsü üzerinden iş teklifi alan ve reklam anlaşması yapan insanların estetiğe talebi çok fazla. Bunu da yadırgamıyorum aslında. Ben bile kendi adıma burnu kemikli olan bir insanı izlerken burnu hokka gibi kusursuz bir insanı izlerken aldığım zevki alamıyorum. Salt görüntü, güzellik, moda, spor temalarıyla öne çıkan, çoğunluğunu 25-35 yaş arası genç kadınların oluşturduğu bu gruba baktığımızda hepsinin acıklı bir şekilde birbirine benzediğini görebiliriz. Sadece ördek dudakları ve botokslu kaşları değil hayatları da tamamen birbirine benziyor, hep aynı şeyleri yapıyorlar, ürün deniyorlar, makyaj yapıyorlar, bir de arada depresyona girip çıkıyorlar.

Aslında hayatın her mevsiminin, her yaşının güzelliğinin farkına varıldığında kusursuz görüntü arayışının peşine düşüp sürekli mutsuz ve tatminsiz olarak estetik cerrahlara tonlarca para harcamak insana tuhaf ve acınası geliyor. Kendi adıma estetiğe karşı değilim, bilinçli bir şekilde yaptırılan, kadını da erkeği de yaşının iyisi haline getirebilecek her türlü operasyonun yanındayım. Fakat kendisini görüntüsü üzerinden değerli hisseden, toplumdaki "kusursuz güzel olunmalı" algısını körükleyen, yıllar geçse de bir gıdım kırışmamakla gurur duyan insanlar kadın olsun erkek olsun psikolojik açıdan bir sağlıksızlık abidesi olarak görünüyorlar gözüme maalesef.

Büyük bir burnu kusurlu olarak görürken aslında onu kusurlu olarak gören ve algılayan zihinler kusurlu olarak geliyor bana. Zihinlere de estetik yaptırılamıyor maalesef ya da ne mutlu ki. Zihinde böyle bir bakış açısı dönüşümü yapabilmek gidip parayı bastırıp burnu küçültmek kadar kolay değil. Bu noktada Hollywood'un ünlü yıldızları Barbara Streisand ve Meryl Streep'i anmadan geçemeyeceğim. Kemikli bir burnun nasıl asilce taşındığına dair çok güzel iki örnek bu kadınlar. Sözün özü demem o ki; sağlıklı bir vücudun varsa ille de baklava karın kasların olmak zorunda değil, güzel bakan gözlerin varsa ille de burnun hokka gibi olmak zorunda değil, güçlü bir ruhun varsa çene hattın ille de kusursuz olmak zorunda değil. Bu çılgınlığın içindeki insanlar göz kapaklarına estetik yaptırsalar da bakışlara asla estetik yapılmayacağını bilip fark ederlerse belki gerçek güzelliği ve dönüşümü o zaman yakalayabilecekler.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



comodif

Bağlantılı araç ve sürüş verisine dayalı ürünler yaygınlaşacak

Geleneksel bir yapıya sahip olan sigorta sektörünün yeni sıçramalara açık olduğunu söyleyen Comodif CEO'su Serdar Urçar, bunu yapabilen firmaların aradan sıyrılıp rekabet farkı yaratacağına inandığını söyledi. Urçar, Comodif olarak araç ve sürüş davranışına dayalı dijital veri ile trafik güvenliği, verimlilik ve ekonomi sağladıklarını ifade etti.

Bu ay, hem bilişim teknolojileri alanında hem de startup ekosisteminde önemli deneyime sahip, son derecek aktif ve üretken bir ismi konuk ediyoruz. Kurumsal hayatta üst düzey yöneticilik sonrası, startup ekosistemine mentor, melek yatırımcı, danışma kurulu üyesi gibi farklı farklı şapkalarla önemli katkılar sağlayan Comodif CEO'su Serdar Urçar ile keyifli bir sohbet yaptık. Benim de yakın ilgi gösterdiğim bir alan olan, bağlantılı araç ve mobilite dikeyinde dijital veri ve teknolojiye dayalı çözümler sunan Comodif'in hikayesi ile birlikte, startup ekosistemi, girişimcilere tavsiyeler ve gelecek öngörüleri üzerine keyifli bir söyleşi yaptık.



Okan Utkueri Serdar Urçar

Serdar merhaba. Öncelikle biraz kendinden bahseder misin?
Okan selam. Kendimi "bir ayağı kurumsal dünyada, bir ayağı da startup ekosisteminde olan birisiyim" diye tanıtıyorum. Kurumsal tarafta kısa bir mali denetim tecrübesi sonrası, kendimi bilgi teknolojileri dünyasında buldum. Kariyerimin en uzun dönemini, yaklaşık 20 yıl, Hewlett Packard'da geçirdim. HP Türkiye Genel Müdürlüğü dahil yerel ve global birçok rolüm oldu. Öte yandan, son 7 yıldır teknolojinin yeni yüzü startup ekosisteminde aktif rol alıyorum. Melek yatırımla başlayan bu yolculuk, İTÜ Çekirdek'de mentorluk, BIC Angels platformunda melek yatırımcılık, Girişimcilik Vakfı'nda Mütevelli Heyeti üyeliği ile devam etti. Bu süreçte özellikle B2B SaaS alanında birkaç girişimde danışman, yönetim kurulu üyesi gibi çalıştım.
Son olarak masanın öbür tarafına geçip, startup CEO koltuğuna oturdum. Fark Holding'e bağlı Farklabs bünyesindeki bağlantılı araç teknolojileri işini Comodif markası ile ayrı bir şirket haline getirdik. Genç ve nitelikli bir ekiple beraber Comodif'i nasıl ölçekleriz, yurt dışında nasıl büyütürüz, harıl harıl bu konuda çalışıyoruz.

Çok etkileyici bir kariyer hikayesi. Peki, ekosistemi yakından tanıyan ve aktif birisi olarak, ülkemizdeki girişimcilik ortamını nasıl değerlendiriyorsun?
Benim ekosistemle ilk tanıştığım döneme göre elbette ki büyük bir ilerleme var. Bu işin başarılı olması için sen de biliyorsun ki, doğru sayı ve nitelikte, birbirini tamamlayan paydaşlar gerekiyor. Kuluçka ve hızlandırma programları, Melek Yatırım ağları, Risk Sermayesi şirketleri, mentor ağları gibi. Bu alanda sayı ve nitelik olarak göz ardı edemeyeceğimiz bir gelişme sağlandı.
Öte yandan Türkiye için doğru bir değerlendirme yapabilmemiz için her zaman kendimizi evrensel standartlarla kıyaslamak gerektiğine inanıyorum. Evet, son dönemde unicorn'lar hatta decacorn'lar çıkardık. Ben evrensel bir çıta koyup baktığımda fena durumda olmadığımızı, ama bir yandan da henüz sıra dışı bir performans göstermediğimizi düşünüyorum. Kısaca daha gidilecek çok yol, yapılacak çok iş var.

Biraz da, Comodif bünyesindeki faaliyetleri, sunduğunuz ürün ve hizmetleri dinlemek isterim senden.
Fiziksel dünyada, günlük hayatta hepimiz otomobil başta olmak üzere birçok araç kullanıyor, hareket ediyor, yakıt tüketiyor, arızalarla uğraşıyor. Bütün bu aksiyonlar veri üretiyor ama bu veri analog ortamda kalıyor. İşte Comodif bu noktada devreye giriyor. Bağlantılı araç teknolojimiz ile her türlü hareketli araç verisini dijitalleştiriyor ve bu dijital veri ile hayatımızın hem kolaylaşmasını, hem de daha güvenli ve verimli olmasını sağlıyoruz.
Araçlardan alınan gerçek zamanlı veri ile hem sürücü davranışlarının iyileşmesine, hem daha optimize yakıt tüketimi ile karbon ayak izinin azalmasına, hem de arızaları önceden fark edip, daha güvenli bir trafik oluşmasına katkıda bulunuyoruz.

Sigorta sektörü Comodif için öncelikli dikeylerin başında geliyor. Sektörün inovatif ürünler sunma, yeni iş modelerini uygulama açısından gözlemlerin neler?
Sigortacılık büyük ve geleneksel bir sektör. Daha önceki global teknoloji şirketi deneyimimden de sektörle ilgili bilgi sahibiyim. Genel itibari ile dijitalleşmede, yeni nesil teknoloji kullanımında bankacılığın biraz gerisinde kalmış durumda. Dolayısı ile yeni iş modelleri, yenilikçi uygulamalar diye baktığımda sektörün yeni sıçramalara açık olduğunu, bunu yapabilen firmaların da aradan sıyrılıp, ciddi rekabet farkı yaratacağına inanıyorum.
Mesela ABD'de Root şirketi bu yeni iş modeline iyi bir örnek. Sadece sürücü davranışı bazlı fiyatlama yapan ve bu verimliliği kullanıcılarına yansıtan Root, Amerika'nın en hızlı büyüyen şirketleri arasında yer alıyor.

Mobility çözümleri, kişiselleştirilmiş ürünler son dönemlerde çok popüler. Geleceğin sigortacılığına yön verecek trendlerden birisi olacak gibi görünüyor. Sen nasıl görüyorsun geleceği?
Comodif olarak Türkiye'de birçok sigorta firması ile görüşüyoruz. Hem kullanıma ve sürücü davranışına dayalı sigorta ürünlerinin, hem de kullandığın kadar prim öde benzeri iş modellerinin ülkemizde de eninde sonunda yaygınlaşacağına inanıyoruz. Mevcut tabloda, araç sigortalarındaki düşük kârlılık ve sektörün yeni iş modellerine adaptasyon hızı öne çıkan engeller olarak gözüküyor.
Şu anda konuştuğumuz ve ciddi yol kat ettiğimiz bazı sigorta şirketleri var. İnanıyorum ki bunlardan biri bu öncü adımı atarsa hem ciddi bir liderlik göstermiş olacak, hem de rekabette yeni bir sayfa açacak.

Ülkemizdeki insurtech ekosistemi yeni oluşmak üzere, dolayısıyla, çoğunlukla erken dönem girişimleri görüyoruz. Bu girişimler için tavsiyelerin neler olur?
Öncelikle benim okuduklarım ve gördüklerim startup başarısında bir numaralı faktörün zamanlama olduğunu gösteriyor. Insurtech alanına odaklanan girişimlere, zamanlamanın çok doğru olduğunu söylemek isterim.
Ekip kalitesi ve birbirini nasıl tamamladıkları diğer önemli faktör. "Yalnız kurt" sendromuna yenik düşmeden, doğru kurucu ortaklar ve çekirdek ekiple yola başlamanın çok kritik olduğunu düşünüyorum. Erken aşamada dış akıl ve deneyimden yararlanma da önemli. Doğru kuluçka programlarına katılmayı ve mentorlardan destek almayı hararetle tavsiye ederim. Bu programlarda olmak, erken aşamada Melek Yatırımcı fonlamasına erişimi de kolaylaştırıyor.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



Gömülü Sigorta (Embedded Insurance)

Balkır Demirkan

Gömülü Sigorta, insanlara en çok ihtiyaç duyduklan yerde ve zamanda, yani herhangi bir hizmet veya ürün satın alım anında, yapılan işlemle ilintili, kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerinin sunulmasıdır.
Gömülü sigorta aslında yeni bir kavram değildir. Örneğin, banka sigortacılığı 1980'lerden beri var olmuştur ve sigorta şirketi arasında yapılan entegrasyon sayesinde, banka sistem ve aplikasyonları üzerinden, bankacılık işlemleri esnasında ilgili sigorta ürünlerinin satılmasına dayalı bir işleyiştir. Bu tam bir gömülü sigorta uygulamasıdır. Sigortayı ürüne/hizmete gömmek her iki şirket için de kârlı ve anlamlıdır. Dijital işletmeler sigorta ürünleri satarak ek gelir elde etmekte, sigorta şirketleri ise müşteri tabanını genişletebilmekte ve müşterilere satış maliyetini azaltmaktadır.

Gömülü sigorta tüketicilere nasıl sunulmaktadır?

Gömülü sigorta, sigortayı teknoloji ile dijitalleştirerek, bir hizmet veya mal sağlayıcının yenilikçi sigorta ürünlerini müşterilerinin satın alma yolculuklarına sorunsuz, hızlı ve düşük maliyetle entegre etmesini sağlar. Nihai fayda, müşteriler için daha güçlü bir değer teklifidir. Böylece mal ve hizmeti satan için, marka tercihi ve nihayetinde müşteri sadakati oluşturur.

Dünyada ve Türkiye gömülü sigorta pazarı büyüklüğü

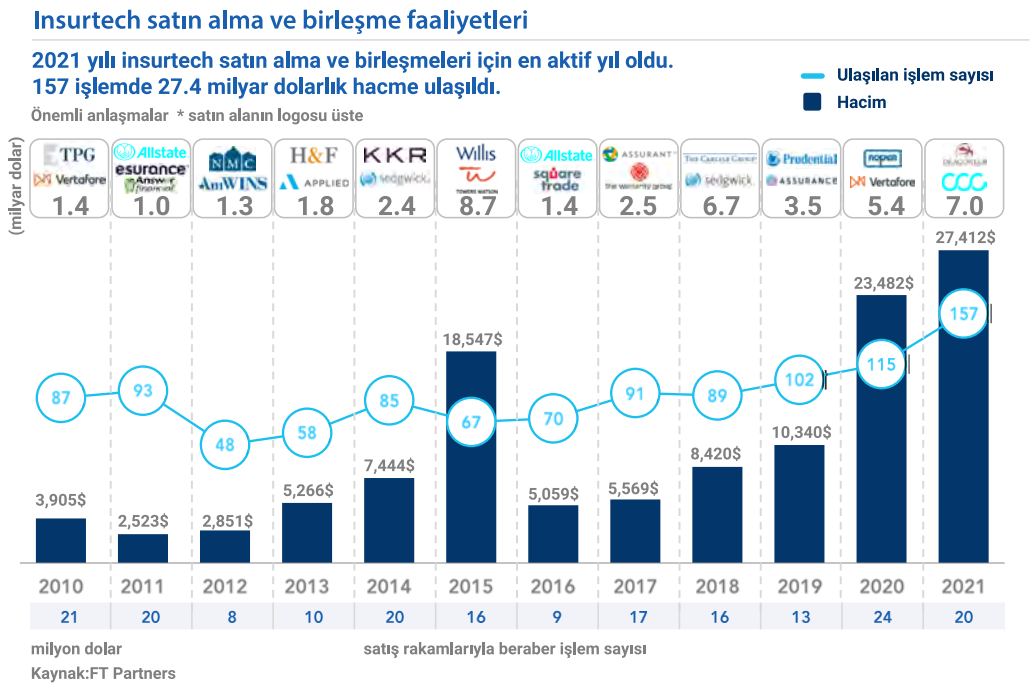
Çeşitli raporlara göre, 2020'de toplam global prim üretimi 3 trilyon ABD dolarıdır. 2030'a kadar P&C için 700 milyar ABD doları olması tahmin edilmektedir. Bu rakam içindeki gömülü sigorta üretimi son yıllarda hızla artmaktadır.
Çin'deki Ping An sigorta grubu dünyanın en büyük gömülü sigorta sağlayıcısıdır. Türkiye'de ise düzenlemeye göre sadece bilgisayar, tablet, cep telefonu ve beyaz eşya gibi cihazların satışına bağlı olarak elektronik cihaz, makine kırılması ve hırsızlık sigortası verilebilmektedir. Henüz ülkemizde bu konuda bir istatistiki veri mevcut değildir.
Pazar büyüklüğünün yanı sıra, koruma boşluğu genişledikçe sigorta ihtiyacı artmaktadır. Örneğin siber sigorta, sağlık sigortaları, mobility, doğal afet/kaza ile uzatılmış garanti en yüksek sigorta talebi olan branşlardır. Dolayısı ile bu alanlarda dijital gömülü sigorta ürünleri dünyada daha çok kullanılmaktadır.

Gömülü sigorta ürünleri nasıl sunulur?

Sigorta şirketlerinin ürünlerinin, yerel veya global iş ortaklarının dijital kanalları aracılığıyla dağıtımını kolaylaştıran onlarca platform mevcuttur. Bu platformlar API'ler ve web servisler aracılığı ile e-ticaret, bankacılık, fintech, havayolu, telekomünikasyon, perakende ve diğer sektörlerdeki iş ortaklarının ekosistemlerinin içinde kolay bir şekilde dijital sigorta ürünlerini sunmalarını sağlar. İş ortağı şirket müşterilerinin kişisel kaza, tamamlayıcı sağlık ve yaşam, konut ve içerik, cep telefonu ve seyahatin yanı sıra küçük işletme sigortası gibi geniş bir ürün yelpazesine dijital erişmelerini fırsat yaratmış olur.

Insurtech satın alım ve birleşmeleri

Insurtech sektörünün gelişimi için, pek çok rekora imza atılan 2021 yılını iyi incelemek gerekiyor. Şirketlerin değişen ihtiyaçları insurtech girişimlere yönelimi Avrupa başta olmak üzere tüm dünyada hızlandırırken, ortalama satın alma ve birleşme tutarı hala 10 milyon doların altında.



Dijitalleşme ihtiyacı ve bunun sigorta sektörüne yansımasıyla beraber insurtech girişimlerine olan ilgi yüksek seviyede. 2021 yılında en hareketli yıllardan birine imza atılan insurtech ekosisteminde hem alınan yatırım hem de satın alma ve birleşme hacminde rekor kırıldı. Bu rekorun kırılmasında ise Avrupalı sigortacıların yatırımlarının büyük bir payı var. 2016 yılına göre 2021 yılında Avrupa tarafında yapılan insurtech yatırımlarının neredeyse 2 katına çıktığı görülüyor. Küresel danışmanlık şirketi PwC tarafından yayınlanan bir araştırmaya göre son 6 yıl içinde toplam 22.3 milyar dolarlık 1100 satın alma ve birleşme işleminin gerçekleştiği görülüyor.
Avrupalı yatırımcı başta ABD pazarı olmak üzere İngiltere, Almanya ve Fransa'daki insurtech'lere yöneliyor. Hayat dışı girişimler ise satın almaların %60'ını oluşturuyor.
PwC'nin raporuna göre yatırımcıların çözüm aradığı alanlar sırasıyla; ürün geliştirme, fiyatlama, hasar ve full-stack olarak belirlenmiş. Özellikle pandemi sonrasında reasürans şirketlerinin değer zincirlerinin yetkinliğini artırmak için harekete geçmesi, sigortacıların da insurtech iştahını artırmış gözüküyor. Bu gelişmeleri değerlendiren KPMG'nin raporuna göre küresel insurtech pazar büyüklüğünün 2028 yılına kadar 61 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Ayrıca 2021'den 2028'e kadar %50'lik bir CAGR (yıllık bileşik büyüme oranı) kaydetmesi öngörülüyor.
Rakamlarda artış olsa da, ortalama işlem hacmi henüz beklenen seviyelere yaklaşmış değil. 2016 yılından 2021 yılına kadar gerçekleştirilen satın almaların %99'u 250 milyon doların altına gerçekleşmiş. Bunların %62'si ise 10 milyon doların altında. Bu rakam, insurtech girişimlerinin değer kazandığına ancak henüz yolun çok başında olduğumuza işaret ediyor. FT Partners'ın insurtech almanağı çalışmasında yer alan rakamlar durumu açık bir şekilde göz önüne getiriyor. 2015'ten sonra büyük ölçüde yavaşlayan insurtech yatırımları, 2020 ve 2021 yıllarında tekrar yükselme trendine girmiş gözüküyor. Sayfanın üst kısmında yer alan grafiğe göre işlem sayısı son 2 yıldır hızlı bir şekilde yükseliyor. Gelecek dönemde de trendin bu yönde devam etmesini bekleyebiliriz.



TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN

BURAYA, RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP