

## 2021'DE MEYDANA GELEN SEL OLAYLARININ SADECE %25'İ SİGORTALIYDI

Swiss Re, en son yayınladığı çalışmasında 2021 yılında meydana gelen doğal afetlerin sebep olduğu hasarın 270 milyar dolar olduğunu ve bunun 111 milyar dolarının sigortalı olduğunu açıkladı. 2021 senesinde kaydedilen sel kaynaklı hasarların ise sadece %25'i sigorta koruması altındaydı. ›S.8

## DAYANIKLI BİNA TASARIM ÖDÜLÜ ERZURUM ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ'NİN

Bu sene "Teoriden Bilgiye, Bilgiden Tasarıma" konseptiyle düzenlenen, mimarlık ve inşaat mühendisliği öğrencilerinden oluşan 21 takımın yarıştığı 6. DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda birincilik ödülünün ve Türk Reasürans Özel Ödülü'nün sahibi Erzurum Atatürk Üniversitesi oldu. ›S.24



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2022 YIL: 38 / SAYI: 523 AYDA BİR YAYINLANIR



TRAFİKTE KÂR SORUNU:

# Primlerdeki sınırlı artış kârlılığı zorlayacak

Artan hasar maliyetleri, primlerdeki sınırlı artış, ilave rezervler ve öz kaynaklarda yaşanan erimeyle birlikte trafik sigortasındaki kâr sorunu bir kez daha sigorta sektörünün gündemine oturdu. Trafik sigortasında kârlılık probleminin yaşanmasında etkili olan faktörler, yüksek kur ve enflasyona bağlı olarak araç değerlerinin yükselmesi ile eşdeğer yerine orijinal parça kullanımı zorunluluğunun getirdiği maliyet artışları olarak sıralanıyor. Temmuz ayında yapılması konuşulan ara dönem asgari ücret artışının sigorta şirketlerine maliyet açısından zor bir dönem yaşatacağı tahmin ediliyor.

Trafik Sigortası Tarife Uygulama Esaslarına Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile trafik sigortasında 1 Haziran 2022 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %25'lik bir prim artışı yapıldı. Uygulanacak azami primler, 2022 yılı Mayıs ayında uygulanan azami primlere %25 eklenerek uygulanacak. Daha önce ise 1 Şubat 2022 tarihi itibarıyla tek seferlik %20'lik bir prim artışı yapılmıştı. Tavan primlerin enflasyon oranında artmasını talep eden sektör, yapılan artışın oto sigortalarında yaşanan maliyet sorununu çözmeye yeterli olmayacağı konusunda hemfikir. ›S.20

## DUBAİ SİGORTA'NIN SATIŞINA ONAY

VHV Reasürans'ın Dubai Sigorta'nın tüm hisselerini satın almak için yaptığı anlaşmaya Rekabet Kurulu'ndan onay geldi. VHV Group bu satın alma ile Türk elementer sigortacılık pazarına giriş yaptı. ›S.15

VHV REASÜRANS

## "SİBER SİGORTALARIN ÖNEMİ BÜYÜK"

Teknolojiyi kullanma kapasitesi arttıkça hem siber risklerin gerçekleşme oranının hem de varlığına yönelik farkındalığın arttığına dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, siber güvenlik sigortalarının günlük hayatın sürekliliğini sürdürebilmek için büyük önem taşıdığını belirtti. ›S.5



## "İKLİM FELAKETLERİNE KARŞI ÖNLEM SİGORTA"

İklim krizinin risk listelerinde yükseliş yaşadığını belirten Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "İklim krizinin de etkileriyle yangın, sel, dolu, aşırı yağış vb. olaylar ile daha sık karşılaşmaya başladık. Bu gibi afetleri önceden tahmin etmek zor olsa da alınabilecek önlemlerin başında sigorta geliyor" diye konuştu. ›S.11



## "SİGORTANIN S'SİNİ BİLMİYORDUM"

63 sene önce sigortacılığa ilk adımını Milli Reasürans'ta atan Cengiz Akatlı, sektöre giriş sürecini, "Milli Reasürans'ta işe başlayana kadar sigortanın 's'sini, reasüransın da 'r'sini bilmiyordum" şeklinde anlatıyor. Akatlı'nın çocukluğu, okul yılları ve hayatına dair detaylar "Duayenlerle Dünden Bugüne" yazı dizimizde. ›S.16



## DAVİD KOHEN'İ KAYBETTİK

Uzun yıllar köşeyazarlığımızı yapan, sevgili ağabeyimiz David Kohen'i kaybettik. Sigorta sektörünün duayenlerinden David Kohen, 1 Haziran'da aramızdan ayrıldı. Kendisini hep gülen yüzüyle hatırlayacağız.



## DÜNYANIN EN HAFİF ELEKTRİKLİ BİSİKLET PAKETİ: MAHLE X20

3,2 kg toplam ağırlığı ile dünyanın en hafif elektrikli bisiklet paketi Mahle X20'de 23 Nm tork üretebilen 1,4 kg ağırlığındaki elektrik motoru yer alıyor. ›S.33



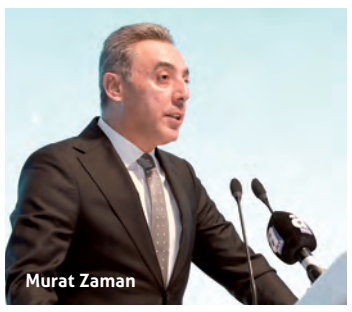
## TOKYO FUJİ SANAT MÜZESİ

Daisaku Ikeda tarafından 1983 yılında kurulan Tokyo Fuji Sanat Müzesi'nin koleksiyonu, yaklaşık 30 bin Japon, Doğu ve Batı sanat eserinden oluşuyor. ›S.35










## "SİGORTA KIYMET BİLMEKTİR"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), gelenekselleşen Sigorta Haftası'yla hem sektör için önemli bir buluşma gerçekleştiriyor hem de sigortanın önemine dikkat çekiyor. Bu seneki mottosu "Sigorta Kıymet Bilmektir" olarak belirlenen 11. Sigorta Haftası kapsamında Türkiye Sigorta Birliği, düzenlediği etkinliklerle tüm dünyadan sigorta sektörünün temsilcilerini bir araya getirdi. Galataport'ta düzenlenen 'Sigorta Haritaları Sergisi' ile başlayan 11. Sigorta Haftası etkinlikleri, Uluslararası Sigorta Zirvesi ile devam etti. Zirveye katılan sektör temsilcileri sigortanın bugününü ve geleceğini konuştu. Zirvede, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkan Vekili Ali Ersoy ve Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman konuşmacılar arasındaydı. ›S.12



## BES'E 500 BİN USD YATIRAN YABANCILAR TÜRK VATANDAŞI OLABİLECEK

Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile en az 500 bin dolar karşılığında katkı payı ile BES'e giren ve 3 yıl sistemde kalan yabancı uyruklu kişilere Türk vatandaşlığı alabilme imkânı getirildi. Ancak yabancı katılımcılar devlet katkısı alamayacak. ›S.27



## SİGORTACILAR TENİS TURNUVASINDA BULUŞTU

Millî Reasürans tarafından düzenlenen geleneksel "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası"nın 34'üncüsü gerçekleşti. Turnuvaya 44 şirketten, 49'u yerli, 15'i yabancı piyasadan olmak üzere toplam 64 oyuncu katıldı. ›S.18

# Türkiye'nin En Genç Mobili

Kahveden seyahate, kültür sanattan sağlıklı yaşama, eğitimden alışverişe birçok ücretsiz/indirimli hizmeti gençlerle buluşturan **Gençliğin Avantajlı Dünyası**'nda sende yerini al, tüm ayrıcalıklardan yararlan!




ANDROID APP ON Google play

Download on the App Store

Gençliğin Avantajlı Dünyası

/gencligeavantaj | **444 27 58**

BEREKET EMEKLİLİK

# Türkiye Sigorta'dan sigortanın ilk süper uygulaması

Türkiye Sigorta, sigorta sektöründe bir ilk olan süper uygulaması Türkiye Sigorta Müşteri Platformu'nu tüm kullanıcıların deneyimine sunduğunu duyurdu.

### 'TÜRKİYE'NİN İLK SİGORTACILIK SÜPER UYGULAMASI'

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Türkiye'nin sigortası olmak ve sigortacılığın yeniden tanımlanmasında öncü bir pozisyona talip olmak için yola çıktıklarını ifade ederek şunları söyledi: "Türkiye Sigorta olarak gücünü iyilik için kullanma ve sigorta deneyimini 'sonra'dan 'önce'ye taşıma vizyonumuzla; tüm sigortalılara ve iş ortaklarımıza kesintisiz hizmet vermeye devam ediyoruz. Sigortacılığı yeniden tanımlarken, zihinlerdeki sigorta algısını dönüştürerek büyütmek, teknolojiyi daha iyi kullanmak ve müşteri deneyiminde dijital olgunluğumuzu daha da yükseltmek için ürünlere değil kişiselleştirilmiş çözümlere ve sigortayı somutlaştırmaya odaklandık. Bu kapsamda devreye aldığımız yapıyı bir platform olarak tanımladık, çünkü platform demek, tek bir şirketin asla başaramayacağı şeyi güçlerini birleştirenlerle birlikte başarmak demek. Bu kapsamda yapmayı en iyi bildiğimiz şeyi yaptık ve müşterilerimizi, ürünlerimizi, sigortanın ötesini tek bir platformda birleştirerek, Türkiye'nin ilk sigortacılık süper uygulamasını hayata geçirdik."

### 'TÜM PAYDAŞLARIN İYİLİĞİ İÇİN ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEK'

Türkiye Sigorta'nın yeni Süper Uygulamasına ilişkin Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama




Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen şöyle konuştu: "Bu platformu oluşturan, kullanıcılarımız, iş ortaklarımız ve satış kanallarımızdan oluşan değer zincirinin tüm bileşenlerine önem veriyoruz. Gücünü iyilik için kullanan şirket olmanın verdiği bazı sorumluluklarımız var. İş ortaklarımızla olan iş modelimizin gücüyle müşterilerimizin karşısına iddialı fiyatlarla çıkacağız. Müşterilerimiz finans, araç ve sağlık dikeyindeki hizmetlere tek bir platformdan erişebilecek, bu sayede yeni markalarla da tanışma imkânına sahip olabilecekler. Tüm satış kanallarımızın müşterilerine daha yüksek sadakat ve memnuniyet sağlarken sigortacılık sektörünün temel problemi olan fiyat rekabeti konusunda pozitif anlamda farklılaşarak finansal avantajlar sunuyoruz. Platformumuzun platform olmasına katkı sağlayan iş ortaklarımızın daha da güçlenebilmesi için bizimle çalışan iş ortaklarımızın sunduğu hizmetlerden herhangi bir gelir elde etmeyeceğiz." Bilal Türkmen sözlerine şöyle devam etti: "İş ortaklarımızın kullanıcılarımıza anlamlı değerler sunabilmeleri için dijital bariyerleri kaldırarak 12 milyon aktif müşterimiz başta olmak üzere platformun tüm kullanıcılarının erişimine destek olacağız. Platform kullanıcılarımızın ihtiyaçlarını, veri analitiği ve makine öğrenimi modellerinden aldığımız güçle tespit edip, proaktif bir şekilde çözümler sunacağımız bir alt yapıyla çalışacağız. Türkiye Sigorta Mobil Uygulaması bizim için başlangıcı, sonu ve kapsamı belli olan bir proje değil. Biz bunu kullanıcılarımızın yaşam döngüsüne hizmet eden ve hayatın merkezinde olan bir ürün olarak tasarladık. Bundan sonraki tüm adımlarımızı doğru atabilmek adına; dijital yetkinliği yüksek, müşteri memnuniyeti ve hizmetini sürekli geliştirmeye çalışan, veriye dayalı karar verme tekniklerini kullanarak doğru tahminleme modelleri yapan, kesintisiz iletişim için müşteri deneyimi ekibini ve çağrı merkezini içerde konumlandırdığımız bir yapıyla bu platformu inşa ettik."

Türkiye Sigorta, dijitalleşme yolculuğunda sigortacılığa yepyeni bir soluk getiren Süper Uygulaması 'Türkiye Sigorta Müşteri Platformu'nu, İstanbul Point Otel Barbaros'ta düzenlenen basın toplantısında tanıttı. Bu platform sayesinde, Türkiye Sigorta müşterisi olsun ya da olmasın tüm kullanıcılar, tek bir uygulama üzerinden farklı ürün ve hizmetleri en hızlı, en güvenilir ve en pratik şekilde deneyimleyebilecekler.

›››

# Sigorta Sektör Ligi Şampiyonu Türkiye Sigorta oldu

15-18 Mayıs 2022 tarihleri arasında Antalya, Asteria Kremlin Palace Hotel'de on ikincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi'ne bu yıl, on iki takım katılım gösterdi. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik ise turnuvaya iki ayrı takım olarak katıldı. Türkiye Hayat Emeklilik çeyrek finalde turnuvaya veda ederken; Türkiye Sigorta, final mücadelesinde Bereket Sigorta'yı 2-1 mağlup ederek on ikincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi'nin şampiyonu oldu.
Sigorta Sektör Ligi şampiyonu Türkiye Sigorta, ülkemizi yalnızca ülkesinde şampiyon olan takımların katılacağı Ağustos ayında Slovenya'da düzenlenecek olan Champions League 2022'de temsil edecek.
Final maçının ilk golünü kaydeden



**15-18 Mayıs 2022 tarihleri arasında on ikincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi'nin şampiyonu olan Türkiye Sigorta, şampiyonluk sevinci yaşadı.**

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli: "Spor; barış, kardeşlik ve bir araya gelmektir. Antalya'da düzenlenen 12. Sigorta Sektör Ligi'ni şampiyon olarak kupayı kazanan Türkiye Sigorta futbol takımımızı gönülden kutluyorum. Finalde rakibimiz olan Bereket Sigorta'yı, Türkiye Hayat Emeklilik futbol takımımızı ve turnuvaya katılan tüm takımları da centilmence mücadeleleri nedeniyle tebrik ediyorum. Sektör olarak sporun birleştirici gücünü hissedeceğimiz nice organizasyonlarda buluşmayı diliyorum" dedi.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta futbol takımı, on ikincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi'nin şampiyonu oldu. Türkiye Sigorta, ülkemizi yalnızca şampiyonların katılacağı Ağustos ayında Slovenya'da düzenlenecek olan Champions League 2022'de temsil edecek.

# TARSİM heyeti Malatya'daki kayısı hasarlarını inceledi



Malatya ve çevre illerde, 13-14 Nisan tarihlerinde meydana gelen don hadisesi sebebiyle kayısı ürününde oluşan hasarlara ilişkin incelemelerde bulunmak üzere bölgeye ziyaret gerçekleştiren TARSİM Heyeti, program kapsamında, Malatya Valisi Aydın Baruş ve Malatya İl Tarım ve Orman Müdürü Tahir Macit'i makamında ziyaret etti. Ziyaretlerde, kayısı ürününde meydana gelen hasarlar ve sahada sürdürülen çalışmalar hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.

Programın devamında ise, hasar gören kayısı bahçelerinde çalışmalarını sürdüren eksperlerle birlikte incelemeler gerçekleştirilerek, üreticilere geçmiş olsun dilekleri iletildi.
Malatya ve çevre illerde meydana gelen don hadisesi sonrasında kayısı ürününde, Malatya ilinden 9 bin adet ve çevre illerden bin adet olmak üzere toplamda 10 bin adet hasar ihbarı alındı. Sigortalı üreticilerden alınan ihbarları takiben geçici ekspertiz çalışmaları için 100'den fazla eksper görevlendirildi.



## TARSİM Heyeti'nden geçmiş olsun ziyareti

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, 23 Mayıs tarihinde Osmaniye'nin Kadirli ilçesine bağlı köylerde önceki günlerde meydana gelen dolu hadisesinden ötürü hasar gören tarım arazilerini yerinde incelemek üzere ziyaret gerçekleştirdi. Ziyaret esnasında, doğal afetler nedeniyle mağduriyet yaşayan üreticilerle bir araya gelen Genel Müdür Günal, bu yıl 11.'si kutlanan Sigorta Haftası çerçevesinde üreticilere, tarım sigortasının önemi hakkında bilgilendirmelerde bulunarak, ihmal edilmemesi gerekliliğini yineledi.
Programın devamında; Kadirli Kaymakamı, Kadirli Ziraat Odası Başkanı, köy muhtarları ve üreticiler ziyaret edilerek geçmiş olsun dilekleri iletildi.

›››

# TARSİM'den sera üreticilerine 165 milyon lira hasar ödemesi

TARSİM, geçtiğimiz Mart ayında, üreticilerin mevcut poliçelerindeki sigorta bedellerinin, güncel rayiç değerler üzerinden revize edilebileceği yönündeki çağrılarının ardından, yaklaşık 300 adet Sera Sigortası poliçesi için talep alındığını ve bunun sonucunda ise poliçelerdeki örtü ve konstrüksiyon bedellerinin zeyil ile yeniden düzenlendiğini açıkladı.
Üreticilerin sera maliyetlerindeki fiyat artışlarından kaynaklı olarak yaşayabilecekleri mağduriyetlerin önüne geçebilmek amacıyla yetkili acenteler aracılığıyla gerçekleştirdikleri düzenlemelerin ardından seralarında çeşitli nedenlerden ötürü meydana gelen hasarlara ilişkin olarak ihbarda bulundukları ve eksperler tarafından tespit işlemlerinin yapıldığı aktarıldı.



Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi kapsamında 2022 yılında Sera Sigortası branşında, Türkiye genelinde 8.3 milyar liralık tarımsal varlık sigortalandı. Sigortalı üreticilerden toplanan 48 milyon lira prim karşılığında 165 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirilirken; seracılığın yaygın olarak yapıldığı Antalya ili özelinde ise sigortalı üreticilere 100 milyon lira hasar ödendi.
Üreticiler seralarını, TARSİM Sistemindeki üye sigorta şirketlerinin yetkili acentelerine başvurarak, çeşitli indirim fırsatları ve %50 devlet prim desteği imkânı ile güvence altına alabiliyor. Sera Sigortası'nda, dolu, deprem, taşıt çarpması, fırtına, hortum, yangın, heyelan, sel ve su baskını ile kar ağırlığı riskleri nedeniyle meydana gelen zararlar, enkaz kaldırma masrafı, yüksek tünelde yetiştirilen ürünler ile plastik örtü, alçak tünelde yetiştirilen ürünler ve seralarda üretimi yapılan saksılı süs bitkileri teminat kapsamında bulunuyor.

## TARSİM Heyeti, Ordu, Trabzon ve Giresun'daki fındık hasar tespit çalışmalarına katıldı

TARSİM Heyeti, Ordu, Trabzon ve Giresun'da, fındık ürününde meydana gelen don hasarlarına ilişkin incelemelerde bulunmak üzere bölgeye ziyaret gerçekleştirdi. Program kapsamında, Ordu ve Giresun İl Tarım ve Orman Müdürlükleri de ziyaret edilerek, sürdürülen çalışmalar hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.
Ordu, Giresun ve Trabzon illerinde meydana gelen don hadisesi sonrasında fındık ürününde, Ordu ilinden 24 bin adet, Giresun ilinden 30 bin adet ve Trabzon ilinden 150 adet olmak üzere toplamda 54 bin adet hasar ihbarı alındı. Sigortalı üreticilerden alınan hasar ihbarlarını takiben 300'e yakın eksper görevlendirildi. Eksperler, Bölge Müdürlüğü nezaretinde sahada tespit çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor. 27 bine yakın bahçenin hasar tespitleri tamamlanmış olup, hasar dosyalarının tamamlanmasını takiben sigortalı fındık üreticilerine hasar ödemeleri gerçekleştirilecek.






## TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, Ziraat Bankası Tarım Ekosistemi Buluşması'nda

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, 13 Mayıs tarihinde gerçekleştirilen Ziraat Bankası Tarım Ekosistemi Buluşması'na katıldı. Günal, "Tarımın Geleceği ve Sürdürülebilirlik" paneli çerçevesinde gerçekleştirdiği konuşmada; iklim değişikliğinin etkilerine bağlı olarak çiftçilerimizin değişen beklentilerini; artan endişe ile birlikte gelen daha geniş kapsamlı sigorta taleplerinin altını çizdi. Dünya'da Tarım Sigortaları Yöntemleri'nde uygulamaya alınan modelleri ele alan Günal, tarımdaki risk tiplerini de irdeleyerek, prim dağılımına göre tarım sigortaları uygulamalarında başı çeken Amerika'daki modeli anlattı.
Türkiye'de yeni nesil sigortacılık olarak gündeme gelen Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'na ilişkin yıllar itibarıyla artan poliçe sayısı ile gelinen son noktayı değerlendiren Günal, TARSİM çalışanları ve eksperlerinin koordineli çalışmasıyla birlikte 7 bin 236 köyde toplam 42 bin 755 çalışma gerçekleştirildiğini vurguladı. Özellikle geride bıraktığımız pandemi süreci ile beraber çağı yakalamak adına dijitalleşmeye daha çok eğilim gösterildiğini sözlerine ekleyen Günal, geniş katılımla gerçekleşen çalıştayda teşekkürlerini sunarak konuşmasını sonlandırdı.

# Dijital ortamlardaki varlığımız siber sigorta ihtiyacını artırıyor

Dijitalleşme sürecinde ilerledikçe hayatımızın her noktasında varlığını gösteren internet kullanımı, siber riskleri de beraberinde getiriyor. Yapılan küresel araştırmalar ve sektörel öngörüler siber sigortaların tüm dünyada pazar payının gün geçtikçe artacağını gösteriyor. Siber güvenliğe yönelik yatırımların büyük ölçüde, bir siber saldırı deneyimi doğrultusunda tetiklendiğine dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Sigorta sektörü yıllar içerisinde ulaştığı prim hacmi, yatırım ölçeği ve daha da önemlisi kişisel ve ticari riskleri karşılaması sebebiyle ekonominin önemli bir bileşenidir. Yani sigortanın ana odağı bireylerin, toplumun ve iş hayatının devamlılığını korumaktır. Bu sebeple kapsamlı olduğu kadar risk önleyici ürünlerin günümüz şartlarında önem kazandığını düşünüyorum. Siber güvenlik sigortaları ise son iki yıldır sıklıkla karşılaştığımız kimlik sahtekârlığı, hırsızlığı ve şifre çalınması gibi dijital risklere karşı koruma sağlamaktadır." diye konuştu.



## SİBER DÜNYADA ÇİFT KORUMALI HASAR ÖNLEME

Ray Sigorta'nın bu alandaki ihtiyaca yönelik geliştirdiği Cyberella Siber Güvenlik Sigortası, siber dünyada çift korumalı hasar önleyici hizmetleri sayesinde müşterilerin kendilerini özgür ve güvende hissetmelerini sağlıyor. Siber sigortalar ve Cyberella ürünü ile ilgili olarak Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Bir risk gerçekleştikten sonra maddi olarak sağlanacak desteğin yanı sıra söz konusu riskin gerçekleşmemesi için alınacak önlemler de sigortanın kapsamındadır. Finansal riskleri işletmelerden ve bireylerden uzaklaştırarak dayanıklılıklarını artırabiliriz. Biz Ray Sigorta olarak, önleyici çözümler oluşturarak müşterilerimizin herhangi bir kayıp yaşamadan yollarına devam etmelerini hedefliyoruz. Cyberella ile günlük hayatımızda haberimiz olmadan internette adımıza işlem yapılmasından kaynaklı uğrayacağımız maddi kayıplar ve hukuki sorunlar nedeniyle oluşabilecek tazminat taleplerini güvence altına alıyoruz. Tekliften satış aşamasına kadar sadeliği ve rekabetçi fiyatlarıyla öne çıkan ürünümüzün erişimi oldukça kolay ve pratik. Bu sayede piyasaya sürüldüğü günden beri büyük bir talep görüyor." dedi.

## CYBERELLA İLE SİBER RİSKLER GÜVENCE ALTINDA

Gerçekleşebilecek risklere karşı kişilerin son derece savunmasız hissettiği bu alandaki ihtiyacı karşılamaya yönelik Ray Sigorta'nın geliştirdiği Cyberella Siber Güvenlik Sigortası kapsamında, kimlik hırsızlığına yönelik olası bir mağduriyet durumunda konusunda uzman profesyoneller tarafından süreç çözümlenene kadar poliçe sahiplerine her konuda danışmanlık veriliyor. Ürünle birlikte sunulan Dijital Güvence Veri İzleme Hizmeti ile poliçe süresince sigortalıların kişisel verileri 7/24 internet üzerinde taranarak güvenlik sağlanıyor. Sigortalıları potansiyel siber saldırılardan koruyan poliçe, aynı aile içerisinde 5 kişiye ait PC, Mac, telefon (iOS, Android) cihazların içindeki kişisel bilgilere yönelik saldırılara virüs koruma yazılımını ücretsiz olarak sunuyor. ATM'de ya da ATM'den dönerken yaşanabilecek gasp ya da kapkaç olaylarına karşı da teminat sağlayan Cyberella Siber Güvenlik Sigortası, kimlik çalınması veya kaybolması durumunda; kimlik yenilenmesi için harç ve kart ücretlerinin yanı sıra gazeteye verilecek zayi ilanları da poliçe kapsamında karşılanıyor.

Değişen ve dijitalleşen dünyada siber riskler hem bireyler hem de kurumlar için gün geçtikçe önem kazanan bir gündem konusu. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı son verilere göre bir önceki yıl %79 olan 16-74 yaş grubundaki bireylerde internet kullanım oranı, 2021 yılında %82,6'ya ulaşmış durumda. Teknolojiyi kullanma kapasitesi arttıkça hem siber risklerin gerçekleşme oranının hem de varlığına yönelik farkındalığın arttığına dikkat çeken **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan**, sigortanın önleyici özelliğini vurgulayan siber güvenlik sigortalarının günlük hayatın sürekliliğini sürdürebilmek için büyük önem taşıdığını belirtti.



# Türk Nippon kasko ürününde farklı alternatifler sunuyor

Kasko ürününün sağladığı geniş güvence kapsamından bahseden **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Kasko, sağladığı geniş güvence kapsamı ile sadece hasar durumunda değil aracın yanması, çalınması, çalınmasına teşebbüs edilmesi gibi durumlarda da aracınızı güvence altına alır" dedi.

Yenilikçi bakış açısı ile ürünlerini tasarlayan Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde sunduğu farklı alternatifle müşterilerine geniş bir hizmet yelpazesi sunuyor. Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor.

### 'KASKO ARAÇ İÇİN EN ÖNEMLİ YOL ARKADAŞI'

Kasko ürününün sağladığı geniş güvence kapsamından bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kasko sağladığı geniş güvence kapsamı ile sadece hasar durumunda değil aracın yanması, çalınması, çalınmasına teşebbüs edilmesi, yaşanabilecek doğal afetler gibi durumlarda da aracınızı güvence altına alır. Bu nedenle kaskoyu aracınız için en önemli yol arkadaşlarından biri olarak görüyorum" ifadelerini kullandı.

Araç fiyatlarındaki artış sebebi ile kasko ürününde çeşitliliklerin yapılmasına gerek duyulacağını da vurgu yapan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Artan araç fiyatları sebebi ile tüketicilerde oluşan eldeki değeri koruma hissiyatı kasko yaptırma konusunu daha da önemli hale getirdi. Bu bakımdan kasko ürününde çeşitliliğin artacağını öngörerek sunduğumuz kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden bir yapı oluşturduk. Yıl içerisinde kasko paketlerimize yapacağımız yeni asistans hizmetleri eklemeleri ile ürünlerimizi daha da tercih edilir hale getirmeyi amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.





›››







# Türk Nippon Sigorta 12'nci Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'ndaydı

Türk Nippon Sigorta Futbol Takımı, bu yıl on ikincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'na katıldı.



Sigorta sektöründe yer alan şirketlerin katılımıyla gerçekleşen ve bu yıl on ikincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'na Türk Nippon Sigorta Futbol Takımı da katıldı. 15-18 Mayıs tarihinde Antalya Asteria Kremlin Palace Otel'de gerçekleşen Sigorta Sektör Ligi Turnuvası, sigorta sektörünün önemli isimlerinin yer aldığı "Elite Match" ile başladı. Sonrasında sektör şirketleri arasında birbirinden heyecanlı karşılaşmalara sahne olan turnuva, katılımcılara sektör temsilcileri ile bir arada bulunma ve tanışma imkânı yaşattı. Aynı zamanda bu yıl ilk kez Kadın Voleybol Turnuvası'nın da düzenlendiği Sigorta Sektör Ligi Turnuvası, kupa töreni ve sonrasında yapılan eğlence ile son buldu.

# “Acentelerimiz en önemli iş ortağımız”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, acentelerin yaşadığı sorunlar hakkında değerlendirmelerde bulundu. Acentelerin, ülke ekonomisinin içinde bulunduğu zorlu koşullar altında zorlandığını ve desteğe ihtiyacı olduğunu belirten Yılmaz, “Son dönemde yaşanan enflasyonist baskılar ve kur artışı nedeniyle artan maliyetler, sektörümüzü her alanda etkilediği gibi sigortanın ulaşılabilir olmasını sağlayan ve doğru teminatların sunulmasında büyük payı olan acenteler üzerine de ciddi yükler getirdi” diye konuştu.



Acentelerin yaşadığı sorunlar hakkında değerlendirmelerde bulunan **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz**, acentelerin ülke ekonomisinin içinde bulunduğu zorlu koşullar altında zorlandığını belirtti.

### ‘ACENTELERİMİZİN HEP YANINDAYIZ’

Acentelerin sektörün en önemli iş ortağı olduğunu belirten Yılmaz, “Bu zorlu dönemde acentelerimizin sorunlarını çözmeye odaklanmalı, onların sorunlarına çözüm ortağı olmalıyız. Koru Sigorta olarak en önemli iş ortağımız acentelerin yanında olmaya devam edeceğiz” ifadelerine yer verdi.

### ‘ACENTELERE GELİR DESTEKLERİ ARTIRILMALI’

Geçtiğimiz günlerde trafik sigortasının şirketler üzerinde yarattığı ağır yükün hafifletilmesi açısından Koru Sigorta olarak önerilerde bulunduklarını ileten Yılmaz, “Bedeni hasarlarda yaralanma durumunda mağdurun tedavisi için SGK’ya her poliçede devredilen primin %10’luk kısmının ciddi oranda düşürülmesi hatta matbu bir tutar olarak uygulanması gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca her bir trafik poliçesinden %5 oranında kesinti yapılarak aktarımının yapıldığı Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu’nun (THGF) yeterli büyüklüğe ve amacına ulaştığı görüşündeyim” dedi. Sırf bu kalemlerde yapılacak düzenlemeler ile şirketlerin bir nebze rahatlayacağını belirten Yılmaz, bu gibi noktalarda yapılacak düzenleme sonrası şirketlerin acentelere desteğinin daha da artabileceğini ve satışa odaklanarak sektörün büyüyeceğini vurguladı. Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Acenteler, poliçe düzenlenmesi aşamasında sigortalıya doğru teminatın verilmesi, teminatların anlatılması hususunda ciddi zaman harcamaktadır. Lakin, poliçenin iptal edilmesi halinde acentenin hak ettiği komisyon azalmakta ve danışmanlık hizmeti için harcanan zamanın maliyeti yeterince göz önüne alınmamaktadır. Bu hususta yapılacak yasal düzenleme ile iptal olan poliçelerden acentelerimiz için danışmanlık bedeli kesilerek sigortalıya iade prim ödemesi yapılması hakkaniyetli olacaktır.”

### 'ACENTELER TEŞVİKLERDEN DAHA FAZLA YARARLANABİLMELİ'

“Acentelerin diğer faaliyet kollarında olduğu gibi vergiden kaçınmaları kolay olmayıp neredeyse kazançlarının tamamı üzerinden vergi ödemektedir” diyen Yılmaz, “Gelirleri üzerinden yüksek tutarda vergi ödeyen acenteler, devlet teşviklerinden daha fazla ve kolay yararlanabilmelidir. Özellikle faaliyetine yeni başlayan acentelerimiz için uygun faiz oranı ile krediler verilebileceği görüşündeyiz” ifadelerini kullandı.

### ‘EĞİTİM DESTEĞİ ÖNEMLİ’

Acentelerin eğitiminin göz ardı edilmeden destek verilmesi gerektiğini vurgulayan Yılmaz, acentelerin satış potansiyelini artırmaları ve işletme yönetimlerini etkin bir şekilde yürütebilmeleri için eğitim programlarına dahil edilmelerinin önemine dikkat çekti. Sadece ürün odaklı değil, gerek yasal konular gerekse vergi ve mevzuata uyum konularında da acentelere eğitim desteği verilmesi gerektiğini belirten Yılmaz, bu konularda da hazırlıklarının olduğunu ve yakın zamanda eğitim projelerini hayata geçireceklerini iletti.

### ‘DİJİTALLEŞMEDE ACENTELER DESTEKLENMELİ’

Sigorta şirketlerinin dijitalleşen çağa uyum sağlama konusunda acenteleri desteklemesi gerektiğini kaydeden Yılmaz, e-ticaret ve dijital kanalların tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de etkinliğini artırması ile acentelerin dijital hizmet sağlayarak müşteri memnuniyetini de artıracağını belirtti.
Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Özellikle Y ve Z kuşağının geleceğin sigortalıları olacağı düşünüldüğünde dijitalleşmenin önemi daha da öne çıkmaktadır. Bu nedenle sektöre yeni sigortalılar kazandırma noktasında satış aktivitelerini kolaylaştırma ve operasyonel verimliliği sağlama konusunda dijitalleşen dünyada yerlerini almalılar. Ancak bu iş çok kolay olmayıp acenteler ayrı ayrı bu iş için maliyet harcamaktansa TOBB bünyesinde oluşturulacak bir fon üzerinden tüm acentelere hizmet verecek bir çalışmanın yapılmasının daha doğru olacağı görüşündeyim.”



# 2021'de meydana gelen sel olaylarının sadece %25'i sigortalı

Swiss Re, en son yayınladığı çalışmasında 2021 yılında meydana gelen doğal afetlerin sebep olduğu hasarın 270 milyar dolar olduğunu ve bunun 111 milyar dolarının sigortalı olduğunu açıkladı. 2021 senesinde kaydedilen sel kaynaklı hasarlar ise 80 milyar dolardan fazla olurken, bu hasarın sadece %25'i sigorta koruması altındaydı.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

İklim değişikliği, artan nüfus ve altyapı yetersizliği gibi faktörlerin etkisiyle son yıllarda sel olaylarının yarattığı hasar giderek artış gösteriyor. 2021 yılı Avrupa, Çin, ABD ve dünyanın diğer bölgelerinde gerçekleşen yıkıcı sel olaylarının gündemde olduğu bir yıl olurken, yapılan araştırmalar 2021 yılında gerçekleşen sel kaynaklı hasarın %75'inin sigortasız olduğunu gösteriyor. Küresel reasürans şirketi Swiss Re'nin 2021'de meydana gelen felaketleri incelediği son Sigma raporuna göre, 2021 yılında dünya genelinde 50'den fazla şiddetli sel olayı meydana gelerek 80 milyar dolardan fazla ekonomik kayba neden oldu. Bu kayıplardan ise sadece 20 milyar doları sigortalıydı. Sel olaylarından kaynaklı gerçekleşen hasarın sadece %25'inin sigortalı olması, uzun yıllardır sigorta açığının var olduğunun bir kanıtı olarak değerlendiriliyor.
Sellerden kaynaklı artan hasarların giderek daha belirgin hale geldiğinin söylendiği rapora göre, kamu sektörü ve sigorta şirketleri, kalkınmayı yüksek riskli alanlardan uzaklaştırabilir ve yatırımları koruyucu önlemlere yönlendirebilirler. Bu da, varlıkların sigortalı kalmasını sağlayabilir.

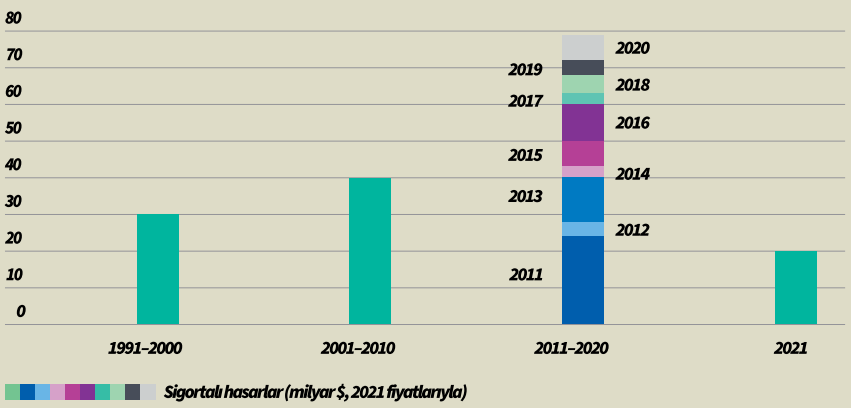
## SİGORTALI HASAR 111 MİLYAR DOLAR

Sel olaylarının ötesinde, 2021'de doğal afetlerin yarattığı hasarın 270 milyar dolar olduğunu açıklayan raporda, bu hasarın 111 milyar dolarının sigortalı olduğu belirtiliyor. Sigortalı hasarda toplam rakam, 10 yıllık ortalama sigortalı hasar rakamı olan 74 milyar doların üstünde olsa da, toplam ekonomik hasarın yarısından daha azı sigortalı olarak karşımıza çıkıyor. Bu da sigortalılık oranının hala oldukça düşük seviyelerde olduğunu gösteriyor. Hasarlara 2021 fiyatlamaları ile bakıldığında ise 2021, doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik hasarlar açısından Sigma araştırmaları tarihinde 4'üncü sırada yer aldı.

## İKİNCİL AFETLER ÖN PLANDA

Raporda, sigortalı hasarlardaki artışın 10 yıllık ortalamaya bağlı olarak %5 - %7 oranındaki uzun vadeli trendi devam ettirdiği vurgulanıyor. 2021 yılında sel dahil olmak üzere, ikincil afetlerin ön planda olduğu ifade edilen raporda; şiddetli konvektif fırtınalar, orman yangınları gibi ikincil afetlerden kaynaklanan kayıpların %70'inden fazlasının sigortalı olduğu kaydediliyor. Amerika Birleşik Devleti'nde gerçekleşen Uri kış fırtınası ve Temmuz ayında Batı ve Orta Avrupa'da meydana gelen sel olayı olmak üzere iki ayrı afet olayının 10 milyar doların üzerinde zarara yol açtığı bildiriliyor. Son 20 yıl içerisinde kümülatif olarak 140 milyar dolara yaklaşan sel kaynaklı sigortalı hasarda artışın görüldüğü ifade edilen raporda, bugüne kadarki en maliyetli olayın, 2011 yılında Tayland'da meydana gelen ve 18 milyar dolar sigortalı kayba yol açan sel felaketi olduğu belirtiliyor. Artan sel kayıplarının ana itici gücünün, nüfus artışı ve hızlı kentleşme nedeniyle oluşan yoğunlaşma olduğunu kaydeden rapor, altyapı yetersizliği ve iklim değişikliği gibi faktörlerin de kayıp sonuçlarını etkilediğine dikkat çekiyor. Sellerin, dünya nüfusunun yaklaşık üçte birini, diğer tüm tehlikelerden daha fazla etkilediğinin vurgulandığı rapora göre, yıkımın ölçeği göz önüne alındığında sel riski, birincil afetlerle aynı dikkati ve risk değerlendirme titizliğini hak ediyor.
Rapor, yaşanan sel olaylarındaki sigortalı hasarların, birincil afetlerden kaynaklanan hasarlara eşit olabileceğini gösteriyor. Şiddetli sel olaylarının sıklığı ve hasarların büyüklüğü göz önüne alındığında; toplumun finansal direncini artırmanın sigorta sektörünün görevi olduğunun altı çiziliyor.

### *1991 yılından bu yana selden kaynaklanan küresel sigortalı hasar (milyar $) (2021 fiyatlarıyla)*






## Özetle 2021

### Ekonomik hasar

Toplam
**280 milyar $**

2020: 217 milyar $
10 yıllık ortalama 240 milyar $

Doğal afetler
270 milyar $

İnsan kaynaklı
10 milyar $

### Sigortalı hasar

Toplam
**119 milyar $**

2020: 99 milyar $
10 yıllık ortalama 83 milyar $

Doğal afetler
111 milyar $

İnsan kaynaklı
8 milyar $

### Doğal afet kaynaklı sigortalı hasar

Toplam
**111 milyar $**

2020: 90 milyar $
10 yıllık ortalama 74 milyar $

İkincil afetler
81 milyar $

2020: 63 milyar $

Birincil afetler
30 milyar $

2020: 27 milyar $

### Küresel koruma açığı

2020
117 milyar $

2021
161 milyar $

10 yıllık ortalama
121 milyar $

# Quick Sigorta 5 yaşında

12 Mayıs 2017 tarihinde ilk poliçesini düzenleyen Quick Sigorta beşinci yaşını kutluyor.

12 Mayıs 2017'de ilk poliçesini düzenleyen Quick Sigorta beşinci yaşını kutluyor. Kurulduğu günden beri sektöre getirdiği yeniliklerle sayısız ödüle layık görülen Quick Sigorta, yeni yaşını büyük başarılarla karşılıyor.
81 il, 608 ilçedeki 3535 acente ve brokeri ile sigortalılarının ihtiyaçları doğrultusunda Türkiye'nin en yaygın sigorta şirketlerinden birisi olarak hizmet veren Quick Sigorta, geçtiğimiz yıllarda Q-Port, Agent Değil Acente isimli ödüllü projeleri ile acentelerin dijital dönüşümlerine destek olurken Mart ayında lansmanını yaptığı "Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünüyle finansaldan sağlığa en geniş ürün gamına sahip sigorta şirketlerinden biri konumuna gelmiştir. Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olarak kuruluş izni alınan Quick Finans ve Qpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri iştirakleriyle finansal ekosistemini tamamlama çalışmaları yapan şirket, aracıların finansal markete dönüşmeleri için çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.
Quick Sigorta; 5 yıl gibi kısa bir sürede %3,11 Pazar payı ile ilk on sigorta şirketi içinde olmayı başarmıştır.

## 'ÇALIŞANLARIMIZLA BÜYÜK İŞLERE İMZA ATTIK'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın beşinci yılını büyük başarılarla kutladığı için mutlu olduğunu, her yıl daha da büyüyerek, en iyi hayat dışı sigorta şirketleri arasında yer aldıklarını ifade etti.


Ahmet Yaşar

Yaşar ayrıca, "İlk poliçemizi 12 Mayıs 2017 yılında kestik. Bugün ise Quick Sigorta'nın beşinci yaşını kutluyoruz. Geriye dönüp baktığımda hem Quick Sigorta çalışanları hem de acentelerimizle birlikte ne kadar büyük işlere imza attığımızı gördüğümde gurur duyuyorum. Bu zamana kadar spordan sanata, çağımızın trendlerinden olan sürdürülebilirlik ve yapay zekâya kadar birçok işe adımızı yazdırdık ve hatırı sayılır bir konuma geldik. Kurulduğumuz günden bugüne kadar dijitalleşme ve sigortacılık alanında ilkleri başardık ve birçok ödül aldık" dedi. Quick Sigorta ve Maher Holding ile iştiraklerinin yeni evi olan Quick Tower'ı da geçtiğimiz yılın en büyük başarılarından biri olarak gördüğünü sözlerine ekleyen Yaşar, Quick Sigorta ailesine minnetlerini ileterek, yeni başarılar için ezber bozan işler yapmaya devam edeceklerini söyledi.


Eyüp Özsoy

## 'QUICK SİGORTA SADECE BİR SİGORTA ŞİRKETİ DEĞİL'

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Quick Sigorta'yı sadece poliçe kesen bir sigorta şirketi olarak görmemeliyiz. Çünkü Quick Sigorta, dijital projeleri, sürdürülebilir iş politikaları, yeni yatırımları ve her branştan ürünleri ile toplam aktif büyüklüğü 50 milyon liradan 4 milyar 750 milyon liraya ulaşan dev bir şirket. İçinde bulunduğumuz her projede, temasta bulunduğumuz her kurumla samimiyet ve şeffaflık prensibimizle çalışıyor ve bu ilkemizi yaşatmaya devam ediyoruz. Beşinci yaşımızı bu kadar onurlu ve mutlu karşılamamıza sebebiyet veren tüm çalışanlarımıza ve acentelerimize teşekkür etmek isterim" şeklinde konuştu.

›››
**Quick Sigorta'nın beşinci yılına özel hazırlanan videoya QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.**

# Quick Sigorta Motobike İstanbul 2022'nin gözdesiydi

Messe Frankfurt İstanbul'un organizasyonuyla gerçekleşen Motobike İstanbul 2022'nin sigorta sponsoru olan Quick Sigorta, etkinlikleriyle fuara damgasını vurdu.

Messe Frankfurt İstanbul'un organizasyonuyla gerçekleşen ülkemizin en kapsamlı bisiklet, motosiklet ve motosiklet aksesuarları fuarı Motobike İstanbul 2022, dört günlük bir maratonun ardından sona erdi. 91 bin 672 ziyaretçinin katıldığı fuarın sigorta sponsoru olan Quick Sigorta, etkinlikleriyle fuara damgasını vurdu. Fuarın en çok ziyaret edilen noktası olan Quick Sigorta'nın standında yer alan artırılmış gerçeklik gözlüğü, ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. Ziyaretçiler bu gözlükle "roller coaster" deneyimi yaşadı.

## QUICK SİGORTA'YA ÖDÜL

Motobike İstanbul 2022'nin açılış gününde Messe Frankfurt İstanbul tarafından fuara verdiği katkılardan ötürü ödül plaketine layık görülen Quick Sigorta, Türkiye Motosiklet Platformu'nun "Motosiklet Sigortası Sektöründeki Başarı ve Çözümler" kapsamındaki ödülün de sahibi oldu. Motosikletçi ve sunucu Yiğit Top'un sunduğu ödül töreninde konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Bu ödüle layık görüldüğümüz için çok gururluyuz. Bir süre fuara ara verilmişti, bu yıl yapılacağını duyduğumuzda hemen yerimizi almak istedik. Çünkü bu bizim için motosikletçilerle beraber olma ve onları anlayabilme fırsatı. Maher Holding şirketimiz Corpus Sigorta da motosiklet alanında destek veriyor. Umarım çok daha fazla etkinlikle buluşuruz" dedi. Ödül törenine Ahmet Yaşar'ın yanı sıra Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Vekili Murat Şişli de katıldı. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, fuar sonrasında konuyla ilgili olarak, "Geçtiğimiz günlerde Antalya'da sigortacılık sektörünü buluşturan bir fuarda yer almıştık. Motobike İstanbul 2022'de de Quick Sigorta olarak yer almak beni mutlu ediyor. İnsanların yine bir arada olması ve böyle güzel bir etkinliği paylaşması çok güzel. Quick Sigorta standımızda çok sayıda misafiri ağırladık. Bu da bize ne kadar sevildiğimizi tekrar gösterdi. Tüm ekip olarak fuarda yer aldık ve kardeş şirketimiz Corpus Sigorta da ekibimize destek oluyor. Bizi yalnız bırakmayan herkese tekrar teşekkür etmek isterim" şeklinde konuştu.
Türkiye'nin zorlu parkurlarını dolaşan ve bunu bir seyahat serüveni haline getiren iki gezgin ve motor aşığı "2Teker 2Yürek", Özgür-Dilek Candar çifti de Quick Sigorta standında motosiklet tutkunlarıyla buluştu.






# Sürdürülebilir finans çağı gerçek anlamda şimdi başlıyor

Sektörde sürdürülebilir finans ve ESG ile ilgili tüm aktivitelerin büyük bir hız ve aciliyet kazandığını belirten **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat**, sürdürülebilir finans ve ESG konularının, değişen toplumsal gündem ve önceliklerle birlikte geliştiğini ve kapsamını genişlettiğini ifade etti.

Sürdürülebilir finans ve çevresel, sosyal ve kurumsal yönetişim (ESG) konu başlıkları son dönemde finansal hizmetler sektöründe gündemin en üst sıralarında yer almaya başladı. Sigorta sektöründeki şirketlerin yönetim kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticileri, sürdürülebilir finans ve ESG'nin aslında ne kadar kapsamlı bir değişimi temsil ettiğini giderek daha iyi kavramaya başladı. Bunun sonucu olarak, yöneticiler bu alandaki gelişim ve dinamiklere hâkim olmak için zaman ayırırken aynı zamanda somut taahhütlerde bulunma ve bir an önce harekete geçme konusunda hissettikleri baskı da her geçen gün artıyor.

Bir süredir sektörde sürdürülebilir finans ve ESG ile ilgili tüm aktivitelerin büyük bir hız ve aciliyet kazandığını belirten EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, "Sigorta sektörünün de önemli bir parçası olduğu finansal hizmetler sektörünün aktif katılımı ve liderliği olmadan daha yeşil bir ekonomiye geçiş yapılamayacağı gerçeği giderek daha net anlaşılıyor" dedi.

## KAPSAMINI GENİŞLETTİ

Sürdürülebilir finans ve ESG konularının yeni bir konu olmadığını ifade eden Polat, açıklamasına şöyle devam etti: "Baktığımızda, birçok şirketin daha 1990'lı yıllardan itibaren çevre felaketleri, insan hakları ve çalışma uygulamaları, kurul bağımsızlığı ve liderliği gibi sorunlara eğildiğini, bu konularda çözümlere katkıda bulunmak üzere zaman ve çaba sarf ettiğini görüyoruz. Ancak geçen zaman içerisinde sigorta şirketleri ve diğer finans şirketlerinin bu sorunlara olan ilgisi, kurumsal sosyal sorumluluğun ve daha çok "yardımseverlik" odaklı bir ilgi ve çabanın ötesine geçti ve daha aktif taahhütlere doğru evrildi. Sürdürülebilir finans ve ESG konuları, değişen toplumsal gündem ve önceliklerle birlikte gelişti ve kapsamını genişleterek bugünlere geldi. Bugün vardığımız noktada, mevcut müşteriler ve yükümlülüklerin yanında maruz kalınan riskler ile çevresel taahhütler ve eylemler için müşteri ve çalışan beklentileri de artık organizasyonların gelir-gider tablolarında yer alıyor. Tabii, geçen süre zarfında tüm dünyada hayata geçirilen düzenlemelerin de endüstrinin harekete geçmesinde önemli rol oynadığı söylenebilir.

Kısa süre önce EY "Financial Services Center for Board Matters" organizasyonu, sürdürülebilir finans ve ESG gündemli bir sektörel etkinlik düzenledi. Bu etkinlikte bir "yapboz" olarak da tanımlayabileceğimiz sürdürülebilir finans ve ESG konusunun bütününe ilişkin değerli bir perspektifin yanı sıra tek tek parçalar hakkında ayrıntılı bilgi ve ortak tespitler ortaya çıktı. Sigorta sektörünün önde gelen üst yöneticilerinin katılımıyla düzenlenen ve birçok önemli konunun ele alındığı bu etkinlikten öne çıkan noktaları kısaca şöyle sıralayabiliriz:

•Sürdürülebilir finans, şirketler için önemli fırsat ve riskler barındırıyor. Bu alanda sigortacılar için oldukça büyük bir ticari potansiyel mevcut.

• İklim değişikliğinin yatırım portföyleri, risk profilleri ve operasyonlar üzerindeki etkisi için titiz analizler yapılmalı.

• Eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılığa yönelik odaklanma, hâlihazırda yetersiz hizmet alan birçok topluluğu içeren ve finansal katılımın ötesinde geniş ölçekli bir dizi sistemsel soruna da ışık tutuyor.

• Yatırımcıların ve derecelendirme kuruluşlarının, sigorta şirketlerinin ESG strateji ve programları konusunda verecekleri puan ve görüşler, bu şirketlerin hisse senedi fiyatlarını da etkileyebilir durumda.

• Üstelik günümüzde sadece düzenleyiciler, müşteriler, yatırımcılar ya da derecelendirme değil, çalışanların da şirketlerinin iklim değişikliğine daha fazla odaklanmasını ve eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılığa daha fazla önem vermesini talep ettiklerini görüyoruz.

## UZUN SOLUKLU YAKLAŞIM ŞART

Geleceğe baktığımızda yönetim kurullarının ve üst düzey yöneticilerin sürdürülebilir finans ve ESG'nin sürekli gelişimini izlemelerinin kritik önem taşıdığını görüyoruz. Sigorta yöneticilerinin bugün sürdürülebilir finans ve ESG'nin sunduğu risklere ve fırsatlara büyük oranda aşina oldukları söylenebilir. Ancak bununla birlikte, net düzenleyici yönergelere ve uygulamalara kolay erişim olanağına sahip olmadıklarını da görüyoruz. Yani hem uzun vadeli stratejilerin şekillendirilmesinde hem de öncelikli kısa vadeli eylemler konusunda içgörü ve rehberliğe ihtiyaç olduğu çok net. Hâlihazırda tüm yönetim kurulunun yanında aday gösterme ve yönetişim, risk ve denetimin de dahil olduğu birçok komite sigorta şirketleri için ESG süreçlerini yakından gözetiyor. Kurul, komite katılımı ve gözetiminin kapsam ve sıklığının yakın gelecekte artacağı kesin. Bu nedenle yakın gelecekte yukarıda sayılanların hepsinin dahil olduğu bir yönetişim stratejisinin zemin kazanması olası görünüyor.

## BÜYÜK DEĞİŞİME LİDERLİK ETME FIRSATI

Sürdürülebilir finans ve ESG alanındaki taleplerin getirdiği baskıyı yönetmeleri ve gelecek on yıllar için yön belirlemeleri beklenen sigorta yöneticileri şirketlerinin doğru adımları atmasını sağlamak için de oldukça kritik ve değerli bir konuma sahipler. Bu nedenle, sektör yöneticileri ve yönetici adayları bu büyük ve anlamlı değişime liderlik etmeye kendilerini hazırlamalı.

**››› EY'ın sigorta sektörünün sürdürülebilir finans ve ESG'yi nasıl geliştirdiğini ele aldığı rapora QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.**

DÜNYADAN ›››

# Küresel ticari sigorta fiyatları 2022 yılının ilk çeyreğinde %11 arttı

Marsh'ın yayınladığı 'Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre 2022 yılının ilk çeyreğinde küresel ticari sigorta fiyatları %11 artış gösterdi. Bu artış küresel ticari sigorta pazarında art arda artış görülen 18'inci çeyrek olurken, birçok coğrafya ve iş kolunda ılımlı artış oranları devam etti. Rapora göre; küresel sabit kıymet sigortası fiyatları, 2022'nin ilk çeyreğindeki ortalama %8'lik artıştan %7'ye geriledi. Kaza sigorta fiyatlarındaki ortalama artış ise önceki çeyrekte %5 iken %4'e düştü. Yoğun olarak siber kaynaklı, finansal ve profesyonel alanlardaki fiyatlandırma %26 ile ana sigorta ürün kategorilerinde en yüksek artış oranına sahip oldu. Ancak bir önceki çeyrekte %31 olan bu oranın düşüş nedeni yönetici sorumluluk sigortasının fiyat artışının yavaşlaması olarak göze çarptı. Fidye yazılımı hasarlarının sıklığı ve şiddetindeki sürekli artışın etkisiyle siber sigorta oranları yükselmeye devam ederken birçok sigorta şirketi, özellikle Ukrayna'daki kriz ile bağlantılı olarak, teminat şartlarını ve koşullarını sıkılaştırmaya başladı. Fiyatlar ABD'de %110 ve İngiltere'de %102 arttı. Enflasyondaki artışlar halihazırda birçok iş kolundaki hasarı etkiliyor ve etkilenen bölgelerdeki sigortacılar tarafından bir endişe kaynağı olarak belirtiliyor. Marsh Türkiye Eş CEO'su Yeşim Aksüt, "Ukrayna'daki kriz zaten zorlu olan sigorta piyasasına ek bir baskı getirdi. Artan enflasyonun da hasar maliyetleri ve risk artışı üzerindeki etkisini görmeye başlıyoruz ki, bu durum fiyatlamaya etki ediyor. Ancak, sigorta piyasası temelleri güçlü kalmaya devam ediyor ve oran artışlarının ılımlılık eğilimini sürdürmesini bekliyoruz. Her zaman olduğu gibi müşterilerimizin rekabetçi fiyatlandırma ve kapsam bulmalarına yardımcı olmaya ve hızla değişen piyasa dinamiklerinin risklerini nasıl etkileyebileceğine dair anlamlı bilgiler vermeye devam edeceğiz" dedi.

# “Sigortacılık iklim felaketlerinin etkisini hafifletiyor”

Tüm dünyayı ve geleceğimizi tehdit eden en büyük endişelerden biri iklim değişikliği ve bağlantılı olarak gelişen hava olayları. Son dönemin küresel risk raporlarında ilk 5 risk arasında yer alan ve son yıllarda hızla etkisini artıran iklim krizi, sadece çevre bağlantılı değil; sanayi, ticaret, ekonomi ve sosyal hayatta da yıkıcı etki ve hasarlar yaratarak tehdit oluşturmaya devam ediyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, “İklim krizi risk listelerinde keskin bir yükseliş yaşıyor. Aşırı sıcaklık ve kuraklık sonucu meydana gelen yangınlar ve katastrofik olayların frekans ve şiddetinin artması gibi iklim değişikliği kaynaklı olaylar, ardında bırakacağı hasarın boyutunun da yükselmesine sebep olacaktır. Geçtiğimiz yıllarda geleceğin riskleri olarak gösterilen iklim krizi ve buna bağlantılı olarak aşırı sıcaklıklar ve aşırı hava olayları, artık acil olarak aksiyon alınması gereken riskler kategorisinde başta geliyor” şeklinde konuştu.



› › › **İklim değişikliği ile mücadelede güçlü bir eylem planına ihtiyaç olduğunu ifade eden Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, küresel ölçekte yaşanan krizlerin çözümü için farkındalık bilincininin artırılması gerekliliğine dikkat çekti.**

## İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ EN BÜYÜK 5 RİSK ARASINDA

Sektörün en çok endişe duyduğu risklerin sıralandığı Banana Skins 2022 raporuna göre iklim değişikliği, listenin en hızlı yükselen riski oldu. Yapılan son araştırmada 4’üncü sıraya yükselerek ilk kez en büyük 5 risk arasına giren iklim değişikliği ve bağlantılı aşırı sıcaklıklar, acil riskler kategorisinde değerlendiriliyor. Dünya Meteoroloji Örgütü tarafından hazırlanan raporda 2025 yılına kadar sıcaklığın 1,5 santigrat derece artma ihtimalinin %40, gelecek 5 yıl içerisinde en sıcak yıl rekorunun kırılma ihtimalinin %90 olduğu dikkat çekiyor.

## 'FARKINDALIK BİLİNCİNİ ARTIRMALIYIZ'

Sıcaklık artışının yarattığı tehlikenin küresel boyutta olduğuna dikkat çeken Kırmızı, “İklim değişikliği ve beraberindeki küresel sıcaklık artışı ile mücadelede güçlü bir eylem planına ihtiyacımız var. Paris Anlaşması olarak bilinen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi’nin küresel ısınmayı 1,5 santigrat derecenin altında tutma hedefi için küresel iş birliklerine gidilmesi, orta ve uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi yönünde atılacak adımlar ile birlikte küresel ölçekte yaşadığımız krizlerin çözümü için aldığımız aksiyonları ve farkındalık bilincini artırmalıyız” dedi. Munich Re’nin araştırmasına göre; 2021 yılında küresel boyutta doğal felaketlerden kaynaklanan ekonomik hasar 280 milyar dolar olarak kaydedildi. Toplam hasarın sigorta koruması altında olan tutarı ise 120 milyar dolar olduğu raporda belirtiliyor. “Sigortalı olmanın önemi zor zamanlarda anlaşılıyor” diyen Nihat Kırmızı, “Özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık bağlantılı olarak meydana gelen yangın ve kuraklığın yanı sıra; ülkemizin birçok bölgesinde sadece kışın değil yaz aylarında da görülen aşırı yağış, sel ve su baskınlarının tarım arazisi, konut, araç ve iş yerlerine verebileceği hasarlara karşı geç kalınmadan kıymetlerin sigorta korumasına alınması büyük önem taşıyor” ifadelerini kullandı.

İklim değişikliğine neden olan en temel sebep atmosferde biriken sera gazlarının yeryüzünün sıcaklık seviyesini artırması olarak gösteriliyor. İklim değişikliğinin sebep olacağı diğer olaylar ve bu olayların çözümleri konusunda yorumlarda bulunan Nihat Kırmızı, “Karbon salınımını azaltmazsak mücadele etmek zorunda kalacağımız yeni tehlikeler, yeni salgınlarla karşı karşıya kalabiliriz. Ülkemizin coğrafyasında mevcut olan rüzgâr - güneş - jeotermal enerjilerine sağlanacak ek teşvikler ile iklim değişikliğinden en az etkilenebilecek ülkeler arasına girebiliriz. Sıfır karbon hedefi ile yenilenebilir enerji noktasında yapılacak yeni yatırımlar sürdürülebilirliğe destek sağlarken, Türkiye ekonomisi ve sigorta sektörümüzün de büyümesine pozitif ivme kazandıracaktır” dedi.

## ‘HASAR ÖDEMELERİNİ HIZLICA GERÇEKLEŞTİRİYORUZ’

Meydana gelme olasılığı en yüksek risklerden birinin afetlerden kaynaklanan maddi hasarlar olduğunu söyleyen Kırmızı, “Süregelen iklim krizinin de etkileriyle yangın, sel, su baskını, dolu, aşırı yağış vb. olaylar ile daha sık karşılaşmaya başladık. Bu gibi afetleri önceden tahmin etmek zor olsa da alınabilecek önlemlerin başında sigorta geliyor. Doğa Sigorta olarak hasar sonrası ödemeleri hızlıca gerçekleştirerek sigortalılarımızın hayatına kaldığı yerden devam etmelerinde destek oluyoruz. Kasko sayesinde araçlardaki hasarın giderilmesiyle birlikte mini onarım, ikame araç, yol yardım gibi hizmetlerimiz sigortalının hayatına sorunsuz bir şekilde devam etmesine yardımcı oluyor. Avantajlı ve ayrıcalıklı hizmetler sunduğumuz Doğa Optimum Kasko ile yüksek hizmet kalitemizden ödün vermeden, Türkiye genelinde özel anlaşmalı Doğa Optimum Servislerde 2 Yıl Garantili Hizmet, Hasarsızlık Koruma, İkame Araç ve Vale Hizmetleri, 7/24 Araç Kabul Kolaylığı ve Ozon + Antibakteriyel Sterilizasyon Paketi hizmetlerini değerli sigortalılarımıza sunuyoruz. Doğa Konut Paket Sigortası’na sahip olan sigortalılarımızın poliçe teminat kapsamında yer alan hasarını karşılarken bunun yanında sigortalılarımız; boya, badana veya dekorasyon masrafları, konut yardım hizmetleri, hasar nedeniyle yapılacak ikametgâh değişikliği masrafları teminatlarına da sahip oluyorlar. KOBİ Paket Sigorta Poliçesi; yangın, sel veya su baskını, dolu, fırtına, kar ağırlığı, alçıpan tavan çökmesi gibi hasar durumlarında tam güvence sunarak işinizi koruyor” ifadelerine yer verdi.

İklim krizinin risk listelerinde keskin bir yükseliş yaşadığını belirten **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı**, “Süregelen iklim krizinin de etkileriyle yangın, sel, su baskını, dolu, aşırı yağış vb. olaylar ile daha sık karşılaşmaya başladık. Bu gibi afetleri önceden tahmin etmek zor olsa da alınabilecek önlemlerin başında sigorta geliyor” dedi.

# “Sigorta kıymet bilmektir”

Türkiye Sigorta Birliği, 11. Sigorta Haftası’nda düzenlediği etkinliklerle tüm dünyadan sigorta sektörünün temsilcilerini bir araya getirdi. Uluslararası Sigorta Zirvesi’ne katılan ulusal ve uluslararası sektör temsilcileri sigortanın bugününü ve geleceğini konuştu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), her yıl düzenlediği Sigorta Haftası’yla hem sektör için önemli bir buluşma gerçekleştiriyor hem de sigortanın önemine dikkat çekiyor. Galataport’ta düzenlenen ‘Sigorta Haritaları Sergisi’ ile başlayan 11. Sigorta Haftası etkinlikleri, Uluslararası Sigorta Zirvesi ile devam etti.

“Sigortacılığın Geleceğini Yeniden Tanımlamak: Yeni Fırsatlar” temasıyla iki gün süren Uluslararası Sigorta Zirvesi’nin açılış konuşmasını gerçekleştiren Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, sigorta sektörünün potansiyelini vurguladı. TSB Başkanı Benli, sözlerine şöyle devam etti: “Boğaziçi Üniversitesi’nden kıymetli akademisyenlerle birlikte hazırladığımız Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi’ne göre Türkiye sigortacılık sektörü penetrasyon oranının mevcut %2,2 oranından muadil ülkelerde gözlemlenen %4,5 seviyesine çıkması durumunda sektörümüzün ülkemizin milli gelirine ilave katkısı endirekt katkılar ile birlikte 421 milyar liraya kadar çıkıyor. Bu ilave katkı milli gelirimizde %7,5 oranında bir büyümeye tekabül ediyor. Bu çalışma, sektörümüzün arzu edilen noktalara gelmesi halinde ülke ekonomimize nasıl katkı sağlayacağını açık bir şekilde gösteriyor.”


Atilla Benli

## ‘SEKTÖRÜMÜZ EKONOMİMİZİN İTİCİ GÜCÜ OLMAYA ADAY’

Uluslararası siyasi gelişmeler, pandemi ve savaşlar nedeniyle zorlaşan küresel ekonomik koşullar ile iklim değişikliği, doğal afetler ve her geçen gün hızlanan dijitalleşme gibi pek çok konuya aynı anda uyum sağlamanın kolay olmadığını ifade eden TSB Başkanı Benli, “Tüm bunlara rağmen Türkiye, emeklilik ve sigorta sektörü açısından büyük bir potansiyel barındırıyor. Üstelik bu potansiyel, ekonomimizin ‘itici gücü’ olmaya da aday” dedi. Benli, sürdürülebilirlik odağında yeni iş modelleri geliştirilmesinin sektör açısından bir sorumluluk olmasının yanında, müşteri sadakatinin artırılması, sermayeye daha kolay erişim ve uzun dönemde şirket değerinin yükseltilmesi gibi faydaları nedeniyle de stratejik bir gereklilik haline gelmiş olduğunu ifade etti. Önleyici tedbirler alınması için iklim değişikliğiyle mücadelede ve sürdürülebilirliğin sağlanmasında güçlü bir kaldıraç görevi gören sigorta sektörünü ve paydaşlarını ortak ve kararlı adımlar atmaya davet eden Benli, konuşmasını “Daha bilinçli bir toplum, daha yaşanabilir bir dünya için, sigorta kıymet bilmektir” sözleriyle tamamladı.

## ‘DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE ÖNEMLİ ROLÜ OLACAK’

TSB Başkanı Benli’nin açılış konuşmasının ardından Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Vekili Ali Ersoy konuşmasını gerçekleştirdi. SEDDK Başkan Vekili Ersoy konuşmasında, sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün, ekonomilerin yarınını şekillendirecek dijital dönüşüm ve yeşil dönüşümün yönetilmesinde önemli rolü olacağını söyledi. Ersoy şöyle konuştu: “Katılım sigortacılığının ve yurt içi tasarruf birikimine önemli katkısı olan özel emekliliğin her geçen yıl daha da gelişmesi ve sektörümüzün uluslararası piyasalara uyum düzeyinin artması ile ülkemiz için sigortacılık alanında gelişim alanlarının ve yeni fırsatların doğacağına inanıyoruz. Kurum olarak tüm bu süreçlerin yönetiminde üzerimize düşen görevleri layıkıyla yapma konusunda azim ve istekle çalışmaya devam edeceğiz.”

## BES’E HEDİYE KATKI GELİYOR

Özel günlerde altın gibi Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hediye edilmesi konusunda çalışmalar başlattıklarını belirten SEDDK Başkan Vekili Ersoy, “BES’in yaygınlaşmasının ve bilinirliğinin artmasının bir sonucu olarak kişilerin yakınlarına altın gibi geleneksel hediyeler vermek yerine bireysel emeklilik hesaplarına ek katkı payı hediye etmek istediklerini biliyoruz. Bu talebin karşılanmasına yönelik olarak “BES Hediye Kartı” veya “Hediye Sertifikası” adıyla kişilerin yakınlarına özel günlerinde ek katkı payı hediye etmelerine olanak tanıyacak çalışmalara başladığımızı da bildirmek isterim. Ayrıca, katılımcı ve çalışanlarımızın şikayetlerini en aza indirebilmek için bireysel emeklilik sisteminde hizmet kalitesinin artırılmasına yönelik birtakım tedbirler alacağımızı ve önümüzdeki günlerde bu amaca hizmet edecek çalışmalarımızı duyuracağımızı da vurgulamak isterim” ifadelerine yer verdi.


Ali Ersoy


Murat Zaman

## ‘EKONOMİDE SİGORTA SEKTÖRÜ ÖNEMLİ PAYA SAHİP’

Zirve’nin ilk gününe katılan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, Türkiye ekonomisinde sigorta sektörünün çok önemli bir paya sahip olduğuna dikkat çekti. Zaman şöyle konuştu: “Sektör, risklerin daha iyi yönetilmesine katkı verirken, birikimlerin büyümesini de sağlıyor, bünyesindeki fonlarla uzun vadeli yatırımlara, piyasaların derinleşmesine ve daha fazla likidite oluşmasına ön ayak oluyor. Gayrisafi Yurtiçi Hasıla’nın tam 32 katına tekabül eden 230 trilyon liralık teminat sağlayan sigorta sektörü, ekonomimizin sağlıkla geleceğe ulaşmasında kilit rol oynuyor.






**› › › Zirve'nin birinci günü TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı moderatörlüğünde "Sigorta Pazarları ve Emeklilik Yatırım Fonlarının Pandemi Sonrası Değerlendirilmesi: Yeni Fırsatlar" paneli gerçekleşti.**

**› › › Soldan sağa; Özgür Obalı, Margarita Antonaki, Mehmet Üvez, Robert Neill. Panele, Robert Gordon ve Michaela Koller ise Zoom üzerinden katılım gösterdi.**

Ülkemizin hedeflerine varmasında en büyük desteklerden birini veren sektörü Bakanlık olarak desteklemeye devam edeceğiz."

Zirve'nin devamında TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı moderatörlüğünde "Sigorta Pazarları ve Emeklilik Yatırım Fonlarının Pandemi Sonrası Değerlendirilmesi: Yeni Fırsatlar" paneli gerçekleşti. Panelde, Insurance Europe Genel Direktörü Michaela Koller, Amerikan Mal Hasar Sigortaları Birliği Kıdemli Başkan Yardımcısı Robert Gordon, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Başkan Yardımcısı Mehmet Üvez, Yunanistan Sigorta Şirketleri Birliği Baş Danışmanı Margarita Antonaki ve Amerikan Hayat Sigortacıları Konseyi Başkan Yardımcısı Robert Neill konuşmacılar olarak yer aldı.

Zirve'nin ilk gününde aynı zamanda iklim değişikliği sorunu ve sürdürülebilirlik, yapay zekâ ve insurtech gibi sektörün gündemindeki en önemli konular da ele alındı.

Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin ikinci günü ise, Türk dünyası için önemli bir iş birliğine ev sahipliği yaptı. Türkiye sigorta sektörü adına TSB, Türk Devletleri Teşkilatı üye ülkelerinden Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'daki sigorta sektörünün ve sigorta pratiklerinin geliştirilmesine destek olmak, teknik uygulamalara ve altyapıya ilişkin bilgi ve deneyim paylaşımına zemin sağlamak üzere bir platform kurulması için ilk adımı attı. Üye ülkelerin sektör temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen törende imzalanan Mutabakat Zaptı ile "Bölgesel Sigorta Konseyi"nin kuruluşu için ilk adımı attılar.

## 'DÜNYAYA ÖRNEK OLMAK İÇİN KIYMETLİ BİR ADIM'

TSB Başkanı Atilla Benli, "Mutabakat Zaptı, Türk dünyasının birliğini, beraberliğini, dayanışmasını sürdürmesi ve dünyaya örnek olması için kıymetli bir adım" dedi. Benli, sözlerini şöyle sürdürdü; "Bugün imzaladığımız Mutabakat Zaptı; Türk devletlerinde sigorta, reasürans ve emeklilik sektörlerinin gelişimine katkı sağlamak, sigorta uygulamalarının geliştirilmesine destek olmak, teknik ve altyapıya ilişkin bilgi ve deneyimleri paylaşmak için zemin sağlayacak."

Başkan Benli, "Tecrübemizi ve bilgi haznemizi Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'ın sigorta birlikleri ile paylaşma olanağına kavuşacağımız 'Mutabakat Zaptı'mız yalnızca bir başlangıç. Bundan sonra da tüm gayretimizi bu iş birliğini daha da geliştirmek için sarf edeceğiz."

TSB Başkanı Atilla Benli ile Azerbaycan Sigortalar Birliği Başkanı Elmar Mirsalayev, Kazakistan Sigortacılar Birliği Başkanı Vitaliy Verevkin, Kırgız Sigortacılar Derneği Başkanı Sabyrbek Moldokulov Aidarkanovich ve Özbekistan Sigorta Pazarı'nın Profesyonel Katılımcıları Birliği Başkanı Oybek Khalilov'un imzaladığı Mutabakat Zaptı, Türk Devletleri Teşkilatı ülkeleriyle sigortacılık sektörü alanında yapılan 'ilk kapsamlı iş birliği' niteliğini taşıyor.

Türk devletlerini bir araya getiren imza töreninin duygusal bir yanı da olduğunu ifade eden Başkan Benli, sektör adına bu adımı atmaktan mutluluk duyduklarını belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye Sigorta Birliği olarak kardeşliğimizin 'kıymetini biliyor', onu daha da yükseltmek ve derinleştirmek için üzerimize düşen sorumluluğu yerine getiriyoruz. Dost ve kardeş ülkelerle birlikteliklerimizin, paylaşımlarımızın çoğalması, ekonomilerimize güç katacak ve ülkelerimizin refah seviyesini yükseltecektir. Bunun da ötesinde gönül köprülerini güçlendirecektir."

**› › › Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin ikinci gününde Türkiye Sigorta Birliği, Türk Devletleri Teşkilatı üye ülkelerinden Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'ın sigorta birlikleri başkanlarını Mutabakat Zaptı'nı imzalamak için bir araya getirdi.**




**› › › Soldan sağa: Elmar Mirsalayev, Vitaliy Verevkin, Sabyrbek Moldokulov Aidarkanovich, Oybek Khalilov, Atilla Benli**

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



# Değişimden tamamen uzak durma beklentisi artık geçerli değil

PwC'nin yayınladığı "Sigortada Yenilikler: 2022'de sigorta sektörü ile ilgili en önemli konular" başlıklı çalışmasına göre istikrarlı ve tahmin edilebilir olan sigortacılığın artık böyle olmadığı ve yaşanan gelişmeler sonucu değişimden tamamen uzak durma beklentisinin artık geçerli olmadığı vurgulanıyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Bir zamanlar istikrarlı ve tahmin edilebilir olan sigortacılık artık böyle değil. Kârlılığı gözden çıkarmadan büyümek zor, iklim değişikliği belirli risk profillerini geri dönülemez şekilde etkiliyor, dağıtım ihtiyaçları tamamen çok kanallı hâle geldi ve müşteriler kendilerine özel hazırlanmış ürünler bekliyor. Aynı zamanda teknoloji gelişmeye devam ediyor ve yeni oyuncu ekosistemi müşteri kazanımını tehdit ediyor. Artık sektör yöneticileri başarılı olmak için bilinçli olarak bir dizi rekabetçi stratejik seçimler yapmak zorunda. Giderek artan değişim veya değişimden tamamen uzak durma beklentisi artık geçerli değil.
Bu sorunlarla başa çıkmanın zorluğu pandemiyle daha da arttı. Müşteri ve çalışan beklentileri sadece 18 ayda son yirmi yıldan daha çok değişti. Bu durum sektörde yoğun bir baskı yaratıyor.

## GÜÇLÜ YÖNLERE YETERLİ YATIRIM YAPILMIYOR

Dönüşüm ve dönüşümden faydalanmaya çalışan yeni katılımcılara rağmen pek çok sigorta şirketinin elinde hâlâ başkalarının kolaylıkla kopyalayamadığı rekabetçi avantajlara sahip olma kartı bulunuyor. Çoğu pazar segmentinde çok sayıda aktöre yer var ancak tüm rekabetçi gelişmeler tamamen veya eşit bir şekilde herkes için ulaşılabilir değil. Bu yüzden sigortacılar genellikle aşağıdaki beş alandan birine odaklanıyor:
1) Dijitalleşme, veri ve entegrasyon
2) Marka ve dağıtım
3) Üst düzey, yenilikçi ürünler
4) Stratejik ortaklıklar
5) Etkili yapılandırma
Maalesef çoğu sigortacı güçlü yönlerine odaklanmaya çalışsa da genellikle bu alanlarda yeterli ölçüde yatırım yapmayıp hızlı hareket edemiyor, bu da ortalamanın altında sonuçlar almalarına neden oluyor.
PwC, müşterilerine iş yapış şekillerini tümüyle finanse edip desteklemeleri ve sonuçlardan kendilerini sorumlu tutmalarını yani harekete geçmedikleri sürece bağlılığın kendilerini fazla ileri götürmeyeceğini söylüyor.
Sigorta şirketleri geçmişte daha belirsiz bir yaklaşımla işin içinden çıkabilse de bu artık mümkün değil. Özel sermaye, varlık yöneticileri ve pazara yeni katılanlar sektör dönüşümünden faydalanmak için büyük bir odaklılık ve disiplinle hızla hareket ediyor. Belirsiz, stratejik odaktan yoksun üç-beş yıllık zaman çizelgeleriyle çalışan şirketler büyük olasılıkla pazar payını ve hatta şirket hisselerini de kaybedecek.
Günümüz ortamında en başarılı sigortacıların kilit özellikleri ise şöyle sıralanıyor:

**• Uygun olmayanlara "hayır" der**

Sadece finansal hedefler koymak yeterli değildir. Bir iş yapış şekline bağlı kalmak, önceden yaptığınız her şeyi yapmaya devam edip önünüze çıkan herhangi bir başka şeyi finanse etmek bir stratejik yön değildir. Liderler öncelik sırasına koymayı bilir.

**• Stratejilerini tümüyle finanse eder**

Büyük projelerine yatırım yapmaktan kaçınmaz veya daha az önemli alanlara dağıtım yapıp kilit yatırımları seyreltmezler. İtibar sahibidirler ve maliyet oranlarını minimuma indiren yapısal, finansal ve vergi yaklaşımları uyguladıkları için genellikle bu yatırımları yapabilirler.

**• Ürünleri yaratıcı olur**

Sadece yeni özellikler eklemenin aksine yeni ürün kategorileri belirleyebilirler ve bunları sunacak marka gücüne sahiptirler. Örneğin erken davrananlar, önemi giderek artan iki konuyu göz önüne alan ürünler tasarlıyor. Ancak paydaşların Çevresel, Sosyal ve (Kurumsal) Yönetişim (ESG) endişeleri, özellikle emeklilik ve üniversite birikimleri ile çocuk ve yaşlı bakımına ödeme yapma gibi geniş çeşitlilikteki finansal ve hizmet ihtiyaçlar için bir dağıtım pazarı olduğu hâlâ göz ardı ediliyor.

**• Ortaklıklar kurar ve anlaşmalar yapar**

Sektörde uzun bir geçmişi olan inorganik stratejiler, sigorta şirketleri temel yetkinliklere ve teknolojiyi geliştirmeye odaklandığı için son zamanlarda ivme kazandı. Hatta ortaklıklar ve anlaşmalar, pek çok sigorta şirketi için seçilmiş iş yapış şekillerine olanak sağlamada bir gereklilik haline geldi. Şirketler, ekosistemlere katılıp insurtech'e yatırım yapıyorlar. Bu tür yatırımların çoğu kendi başlarına oyunun kurallarını değiştiren nitelikte olmasa da, satın alan şirketi stratejik hedefe yaklaştırdıklarında yapmaya değer hâle geliyorlar.




## İSTENEN VERİLMEZSE KAYBA UĞRAMAK KAÇINILMAZ

Net ve tutarlı bir strateji bile teknoloji buna olanak sağlamadığı sürece başarısızlığa uğruyor. PwC de bu çalışmasında yeni teknolojilere yapılan yatırımların pazara erişim, risk seçimi ve yönetimi, nitelikli finansal bilgilere ve müşteri hizmeti becerilerine erişimin en iyi yolu olduğunu kabul etmeyen tek bir işletme lideri olmadığını belirtiyor ancak çok sayıda sigorta şirketinin

### GERÇEK HAYATTAN ÖRNEKLER: İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİ

Önde gelen sigorta şirketleri geçmiş başarılara güvenmiyor. Güncel kalmak ve büyümek için yeni yollar belirliyorlar.
• **Veri ve Entegrasyon: Dijital Sadeleştirme**
Tekliften satışa kadar tüm taleplerde kusursuz, dijital öncelikli deneyimler yaratmak için ileri teknoloji ve veri yeterliliklerini kullanıyor. Sadelik ve rekabetçi fiyatlarla öne çıkıyor.
• **Dağıtım: Ekosistem Organizatörü**
Satış noktasında başarılı olmak için dağıtım ve ürün sunumlarına odaklanan, genellikle ortaklıklar aracılığıyla, müşterilere "sadece sigortadan daha fazlası"nı sunan bütünleşik bir ekosistem yaratır.
• **Ürünler: Karşılanmamış İhtiyaçlar Düzenleyicisi**
Gelişmiş analiz araçları ve ön ödemeli fiyatlandırmasıyla, hizmet alamayan/yetersiz hizmet alan segmentlere veya yeni ve potansiyel risklere yönelik yenilikçi, farklılaştırılmış ve kişiselleştirilmiş ürünler geliştirir.
• **Ortaklıklar: Platform Hizmetleri**
Diğer sigorta şirketlerine, dağıtımcılara veya başka yakın işletmelere ürünler ve hizmetler sunarak temel becerilerini genişletir. Farklılaşan yetkinlikler ve deneyimleri finanse ederek ölçek yaratır.
• **Yapılandırma: Ekonomik Değer Yaratıcısı**
Fiyatta rekabet etmek ve kilit stratejik alanlarda yatırımlara olanak sağlamak için operasyonları sağlamlaştırmaya odaklanır.

tutarlı bir stratejiye bağlı kalamadığını da ekliyor. Bu önemli yatırımların ise işletmeyle nasıl bir ilişki içinde olduğu hakkında bir belirsizlik ve bulanık hedefler söz konusu. Sigorta şirketleri, güçlü yönlerine ekleme yaparak geliştiren şekillerde tümüyle yatırım yapmalı ve sonuçlarından kuruluşu sorumlu tutmalı. Müşteriler -ve çalışanlar- giderek artan bir şekilde sigortacıların çevrimiçi perakendeciler kadar kolay çalışılabilir olmalarını bekliyor, tam da bu noktada yeni girişimciler onlara tam istediklerini veriyor. İstenen verilemediği zaman da iş ve çalışan kaybına uğramak kaçınılmaz oluyor.

### ALTERNATİF MODELLER SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRÜYOR

Dışarıdan gelen yeni katılımcıların oluşturduğu baskı ve etki, daha güçlü becerileri teşvik edici yeni modellere doğru hareketi şekillendirmeye devam etmekte. Çalışmada verilen örneklere bakıldığında çok sayıda sigortacının yeni konseptlere yatırım yapmak ve bunları test etmek için risk sermayesi dalları oluşturduğu; bazısının analiz ve yapay zekâ alanlarında yapılan yatırımlar sayesinde riski ayrıştırmada ilerlediği bazı sigorta şirketlerinin ise ürünleri sadeleştirmek için poliçe kısaltma ve sade bir dil kullanma gibi birbirleriyle uyumlu çabalar gösterdiği görülüyor. Tüm bu hareketlerin ortak yönü ise tüm teknolojilerde yapılan yatırımlar ve modernleştirme, rutin görevlerin makineleşmesi ve insanlar ile teknoloji arasındaki bütünleyici ilişkiye verilen önemin giderek artması. Öte yandan operasyonel ve maliyet etkinliklerine net bir şekilde odaklanmak maliyet oranlarını azaltırken rekabetçi avantaj da sağlıyor. Bilançonun her iki tarafında verimliliğe ulaşmak için operasyon ve maliyet etkinliğini sağlamaya odaklanmak gerekiyor. Odak alanlarının yeniden tanımlanması, ölçeği arttırmaya yardımcı olmanın yanı sıra, rekabetçi kalabilmek için gerekli teknoloji yatırımlarının maliyetlerini sadeleştiriyor ve azaltıyor.

### SİGORTACILARIN HAREKETE GEÇME VAKTİ

Sigortacıların çekici görülen diğer sektörlerin yanında en iyi yetenekleri kendine çekme ve elinde tutma konusunda geride kaldıklarını düşündüklerini de aktaran çalışma, son zamanlarda değişen işin doğası ve çalışanların işverenlerden beklentilerinin sigortacılara oyun alanında öne geçmek için harika bir fırsat sunduğuna dikkat çekiyor. Ayrıca temkinli ve ikna edici bir şekilde esneklik gösteren, gelişim imkânlarına sahip kariyer yolları sunan şirketler sayesinde sigortacılığın her sektör kadar profesyonel ve kişisel olarak cazip olabileceği belirtiliyor.

### ESG GEREKLİLİKLERİ KARŞILANMAK ZORUNDA

Sigorta sektörü uzun bir süre çevresel sorunlara büyük önem verdi çünkü bu sorunlar sigorta şirketlerinin risk ve ödeme taleplerini değerlendirme şekillerini doğrudan etkiliyor. Bu yüzden sigorta liderleri yatırımlarından, işlerini nasıl sigorta ettiklerine kadar her şeyi kapsayan resmi ESG raporlama gerekliliklerini karşılamak zorunda.

## Türk Reasürans Katastrofik Modelleme Platformu'nun tanıtım toplantısını düzenledi

Türk Reasürans tarafından düzenlenen Katastrofik Modelleme Platformu-CATMOD tanıtım toplantısı, 13 Mayıs tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı İstanbul Vergi Denetim Kurumu Hizmet Binasında gerçekleştirildi.
Türk Reasürans, Katastrofik Modelleme Platformu-CATMOD tanıtım toplantısını 13 Mayıs tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı İstanbul Vergi Denetim Kurumu Hizmet Binasında gerçekleştirdi.
Sigorta ve reasürans şirketlerinin deprem gibi afetler nedeniyle karşı karşıya kalacakları yükümlülüklerin modelleneceği katastrofik modelleme platformu, Türkiye'nin koşullarına uygun olarak özgün envanterler üzerinden geliştiriliyor ve 2023 yılı yenilemelerinde kullanıma alınması planlanıyor. Yetkinlik merkezi ve geliştirilen platform, katastrofik risklerin yönetimi alanında sektörün olgunluğunun artırılmasında çok önemli bir kilometre taşı olacak.

### 'KONUSUNA HÂKİM BİR EKİP KURDUK'

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Bizi heyecanlandıran bu sürecin detaylarını paylaşmak ve sektörümüzün değerli paydaşlarının görüşlerine sunmak için Katastrofik Modelleme Platformu (CATMOD) etkinliği organize ettik" dedi. Türk Reasürans olarak sektörün beklediği katastrofik risklerin yönetim kalitesine ilişkin bir sorumluluk hissettiklerinin ve bu konuda uzmanlaşmaları gerektiğini düşündüklerinin altını çizen Eren, "Konusuna hâkim bir ekip kurarak, bu yetkinlik merkezini sektörümüze kazandırmayı amaçladık. CATMOD adını verdiğimiz bu platformun, ülkemiz uzmanlarının hazırladığı, ülkemize özel denklemler ve metotlar üzerinden en doğru sonuçları üretmesini hedefledik. Bugün itibarıyla deprem tehlikesi hesaplamalarımızda doğrulamalarımızı tamamladık. 2023 yılı yenilemelerinde platformun aktif olarak kullanılmasını ve sektör paydaşlarımıza kullandırmayı hedefliyoruz" dedi.
Selva Eren, "Dokunduğu her noktada, tüm paydaşları adına fark yaratan sonuçlar ortaya koymayı hedefleyen Türk Reasürans'ın ortaya koyduğu misyonu, vizyonu ve gelecek hayallerini gerçekleştirmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

## Rekabet Kurulu VHV Reasürans'ın Dubai Sigorta'yı satın almasına onay verdi

VHV Reasürans'ın Dubai Sigorta'nın tüm hisselerini satın almak için Mart ayında yaptığı anlaşmaya Rekabet Kurulu'ndan onay geldi. Rekabet Kurulu'nun 28 Nisan 2022 tarihli 22-20/337-145 nolu kararı ile Oman Insurance Company kontrolünde bulunan Dubai Starr Sigorta'nın hisselerinin tamamının, VHV Reasürans tarafından devralınması işlemini uygun bulundu. VHV Group bu satın alma ile Türkiye elementer sigortacılık pazarına giriş yapmış oldu. VHV Reasürans'ın CEO'su ve VHV International'ın Yönetim Kurulu Üyesi Maximilian Stahl, mart ayındaki anlaşma sonrasında yaptığı açıklamada "Son 10 yılda Türkiye pazarında önemli tecrübeler edinmiş olarak, reasürans faaliyetlerimize ek olarak faaliyetlerimizi birincil sigortaya da genişletmek istiyoruz. Dubai Sigorta'yı ticari ve endüstriyel odağıyla bizim için mükemmel bir seçim olarak görüyoruz" ifadelerini kullanmıştı.

## Bereket Emeklilik'ten "Gençliğin Avantajlı Dünyası" mobil uygulaması

Bereket Emeklilik geliştirdiği yeni projesi ile sektörde bir ilke imza atarak "Gençliğin Avantajlı Dünyası" uygulamasını gençlerle buluşturdu. Gençliğin Avantajlı Dünyası (GAD) ile gençler ücretsiz veya indirimli kampanyalardan faydalanıp yıl boyu indirimlerin tadını çıkarırken, bireysel emeklilik planları ile de geleceğini güvence altına alıyor. Gençliğin Avantajlı Dünyası gençlere; en çok tercih edilen markaların özel fırsatları, alışveriş sitelerine özel hediye çekleri, zincir fast food restoranlardan barista kahvelerine kadar birçok fırsattan yararlanma imkanı sunuyor. Uygulamayla gençler hem eğleniyor hem de eğlenirken bireysel emeklilik planları ile geleceklerine yatırım yapıyor. Bereket müşterisi olmayanlar da uygulamayı indirip avantajlar dünyasını inceleyebiliyor. Ziyaretçiler uygulamayı tecrübe ederek, Bereket müşterisi olma deneyimini yaşayabiliyor ve uygulama içerisinde yer alan bireysel emeklilik planları ile diledikleri gibi birikim yapabiliyor.

### TEK UYGULAMADA BİRÇOK FIRSAT

"Gençliğin Avantajlı Dünyası uygulaması sayesinde bireysel emeklilik planlarının sunduğu avantajlarla gençlerde birikim yapma ve sigorta bilincini artırmayı hedefliyoruz" diyen Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, uygulama ile gençlerin birikim yapmalarını sağlarken, günlük hayatta ihtiyaç duyabilecekleri geniş bir yelpazede ücretsiz veya indirimli birçok fırsatı tek uygulama üzerinden gençlerle buluşturduklarını belirtti.

# "Sigortanın 's'sini reasüransın da 'r'sini bilmiyordum"

63 sene önce sigortacılığa ilk adımını atan Cengiz Akatlı, yarım asırlık tecrübesiyle sektöre yol göstermeye devam ediyor. Sektöre Milli Reasürans'ta başlayan Akatlı, o güne kadar sigortanın 's'sini, reasüransın da 'r'sini bilmediğini ifade ediyor.

Sektörün duayen isimlerinden Cengiz Akatlı, sigortacılığa yarım asır boyunca tecrübesiyle yol gösterdi. Akatlı'nın 50 senelik çalışma hayatında yaptıklarıyla Türk sigorta sektörüne etkisi büyük. 1959 yılında sektöre ilk adımını Milli Reasürans'ta atan Akatlı, sektöre başlangıcını, "Sigortanın 's'sini, reasüransın da 'r' sini bilmiyordum" şeklinde anlatıyor.

Ticaret Bakanlığı Sigorta Kursları'nda ve Türk Sigorta Enstitüsü'nde yangın branşı öğretim görevlisi olarak eğitim veren Akatlı'nın öğrencileri arasında genel müdürler de bulunuyor.

Seyahat etmeyi çok seven Akatlı, komite toplantıları nedeniyle de bütün Avrupa ülkelerine gittiğini söylüyor. Gününü gazete okuyarak, bulmaca çözerek geçiren Akatlı, bilgilerini çevresindekilere aktarmayı seviyor. "Yangına Karşı Sigorta ve Yangın Reasüransı", "İsviçre Sigortacılığına Genel Bakış", "Açıklamalı Yangın Sigortaları Tarife, Talimat ve Şartları" kitaplarıyla sektöre yol gösteren Akatlı, "Son Fasıl" adlı kitabında da hayatında onu en çok etkileyen anıları ele alıyor.

Duayenlerle Dünden Bugüne söyleşimizin bu ayki konuğu Cengiz Akatlı ile çocukluğunu, okul yıllarını ve sektöre giriş sürecini konuştuk.



››› Akatlı, 1966 yılında bir sigorta şirketinin verdiği davette. Soldan sağa; Firuzan Özsoy, Cengiz Akatlı, Bedii Artun, Zeki Zeybekoğlu.



››› Yurtdışında birçok toplantıya katılan Cengiz Akatlı, 1976 yılının Haziran ayında düzenlenen CEA Toplantısı'nda, İsveçli delege ile birlikte, İspanya'da.

**Nasıl bir çocukluk geçirdiniz, bize biraz çocukluğunuzdan bahseder misiniz?**

Soyadımız Akatlı. Türkiye'de Soyadı Kanunu çıktığında amcamlar bu soyadını almış. Dedemiz rivayete göre arabayı atsız yürütürmüş. Bu nedenden dolayı kendisine Hakatlı derlermiş, arabasını haktan alan anlamında. Bu ismi Türkçeye çevirirken Hakatlı'yı Akatlı yapmışlar ve soyadımız Akatlı olmuş. Babamın iş durumu nedeniyle 2. Dünya Harbi yıllarında 1943 yıllarında Adapazarı'ndaydık. Babam zahire ticareti yapıyordu. Civardaki köylerden patates, kabak gibi mahsulleri topluyordu ve trenle İstanbul'a sevk ediyordu. İlkokul 3.sınıfa kadar harbin kızgın yıllarında Adapazarı'nda okudum. 1943 yılında okul bittikten sonra babam beni İstanbul'a, aile çiftliğimize getirdi. İstanbul'dayken bize Adapazarı'nda deprem olduğuna dair haber geldi ve aile kararı üzerine Adapazarı'ndan İstanbul Bakırköy'e taşındık. İlkokul 4 ve 5. sınıfı Bakırköy'de okudum. Kaderin herkese bir şekilde güldüğüne inanıyorum. Kaderin bana güldüklerinden oldukça yararlandım, onları değerlendirdim. 9 sene Galatasaray'da yatılı okudum. O zamanlar Galatasaray'da okumak için özel bir şart yoktu. Velilerin kuyruğa girmesi gerekiyordu. Babam geceden sıraya girip kaydımı yaptırdığı için Galatasaray'a girdim. 1954 yılında ise Galatasaray'dan mezun oldum. Hazırlık sınıfında 36 kişiydik ve sadece 12 kişi mezun olduk. Yani 24 kişi mezun olamadı. Bu da bana verilen fırsatı iyi değerlendirdiğimi gösteriyor.



››› Galatasaray Lisesi'nden mezun olan Akatlı, sınıf arkadaşlarıyla birlikte mezuniyet çayında.

## 'LİSANIM SAYESİNDE MİLLİ REASÜRANS'TA İŞE BAŞLADIM'

**1959 yılında Milli Reasürans'ta göreve başladınız, reasüransa giriş sürecinizi anlatır mısınız?**

1954 yılında Galatasaray Lisesi'nden mezun olduktan sonra bir akrabamın muhasebe bürosu vardı. Onun yanında muhasebe yardımcısı olarak çalışmaya başladım. Burada çalışırken yine başka bir akrabam beni gemiyle yapılacak bir yurtdışı gezisine çağırdı. O zamanlar yurt dışına çıkmak çok zordu ve ben de bu davet üzerine geziye katıldım. Önce Kıbrıs'a, sonrasında ise İtalya'ya ve Fransa'ya uğradık. 20 gün süren yolculuğumuzun sonunda ise Türkiye'ye geri döndük. Fransa'ya uğradığımız sıra gemi yolcularından biri sakatlık geçirdi ve Fransızca bilmediği için hastane süreçlerinde ona ben yardımcı oldum. Seyahatte Milli Reasürans'ın genel müdürü de yolcular arasındaymış. Seyahat sırasındaki bu davranışım ve mektepte öğrendiğim lisan sayesinde beni gördü ve Milli Reasürans'ta çalışmam için bana iş teklif etti. Seyahatten döndükten sonra Milli Reasürans'a başladım. O zamana kadar sigortanın 's'sini, reasüransın da 'r'sini bilmiyordum. Zaten o zamanlarda Türkiye'de sigorta konusunda eğitim veren bir okul yoktu. Daha ziyade piyasada alaylı dediğimiz insanlar vardı. Kısaca anlatmak gerekirse, o zamanlar Türkiye'de ve birçok ülkede tarife sistemi vardı. Yangın sigortası yaparken elimizde bir tarife vardı ve o tarifeye bakarak fiyat veriyorduk. Tarife dışında



››› Galatasaray'ın kıdemli bir üyesi olan Akatlı'nın '50 yıllık Galatasaraylı' madalyası da bulunuyor.

## 'SEKTÖRDE 50 YILIMI TAMAMLADIM'

**Şu an da emeklisiniz, emeklilik hayatınız nasıl geçiyor, günlerinizi nasıl geçiriyorsunuz?**

30 sene kadar Milli Reasürans'ta çalıştım. Mecidiyeköy'de dairemiz vardı, orayı ofis haline getirdik ve 20 sene kadar da eşim ve çocuklarımla beraber orada acentelik mesleğini yaptık. Toplam 50 yıllık çalışma hayatım oldu. Sigortacılar Birliği tarafından da 50 yıllık çalışma hayatım dolayısıyla verilmiş plaketim var. 50 yılımızı tamamladık ama tam manasıyla bir köşeye çekilmedik. Swiss Re'nin Sigma raporlarını takip ediyorum. Günlük rutin olarak sabahları gazete okuyorum, bulmaca çözüyorum, dergi okuyorum. Yaşın verdiği tecrübeyle, gördüklerimle bir bilgi birikimi var. Bu bilgi birikimini paylaşmak istiyorum. Çok sevdiğim bir tabir var: "Elmayı paylaşırsanız elma biter, bilgiyi paylaşırsanız bilgi çoğalır." Bilgilerimi paylaşmak istiyorum, arkadaşlarımla görüştüğümde bilgilerimi onlarla paylaşıyorum.



››› Torunu Deniz ile birlikte zaman geçirmekten keyif alan Akatlı, torununa yeni yıl armağanı olarak aldığı ışıklı kürede ülkelerle ilgili sohbet ediyor.



› › › Sigortacılığa 1959 yılında Milli Reasürans'ta çalışmaya başlayarak adım atan Akatlı, yarım asırlık tecrübesiyle sektöre katkı sağlamaya devam ediyor.

işleri neticelendirmek için de tarife komitelerini kurmuşlardı. Yangın, kaza, nakliyat komiteleri Milli Reasürans'ta toplanıyordu. Beni yangın komitesinde raportör yardımcısı yaptılar. Zabıt tutup, tutanakları hazırlıyorduk. Sonrasında ise gerçekleşen toplantıda bunları okuyorduk ve kabul edilince de bastırıyorduk. Ben de verilere daha kolay ulaşmak için yangın komitesiyle ilgili kendi kendime bir tasnif yaparak değirmenler, gıda fabrikaları, kereste fabrikaları gibi başlıklarla bir tasnif yaptım ve aplikasyonları keserek buraya yapıştırdım. Yangın komitesinde emsal kararla ilgili bir soru sorulduğunda hemen buradan emsal kararı söylüyordum. Bu hareketim komitedekilerin çok hoşuna gitti ve bu alanda başarılarımdan biri oldu ve bundan sonra şefliğe yükseldim.

## 'APLİKASYONLARDA YANGIN BRANŞI KIRMIZI RENKTİ'

**Tarife Komitesi'nde görev yaptığınız dönemdeki poliçe aplikasyon örneklerinden de bahseder misiniz?**

Komitelerden çıkmış kararları Ticaret Bakanlığı'na gönderiyorduk. Usulen Ticaret Bakanlığı tasdik ediyordu. Tasdik ettikten sonra biz onu Milli Reasürans aplikasyon cetvellerine neşrediyorduk. Renkleri de farklıydı, yangın branşı kırmızı, nakliyat branşı mavi, kaza branşı da yeşil renkti. Aplikasyon üzerinde tarifeden çıkan kararlar neşredilirdi ve sigorta şirketlerine dağıtılırdı. Tüm piyasa da tarife komitesinden çıkan kararlardan haberdar olurdu.

**Yangın Komisyonu'nun çalışmalarına 1969 yılında piyasamız adına katılmaya başladınız. Bu süreci anlatır mısınız?**

1966'da Avrupa Yangın Sigorta Komitesi (C.E.A) İstanbul'da toplandı. O zamanki Sigortacılar Birliği Başkanı şirketlerden yabancı dil bilen 3-4 kişi istedi. Milli Reasürans da beni gönderdi. O vesileyle ben de Fransızlarla tanıştım. Çarşamba günleri komiteye ara veriliyordu ve bu aralarda şehir içi geziler oluyordu. İstanbul'u Fransızlara ben gezdirdim. 1967 senesinde ise staj için İsviçre Zürih'e gittim. O günlerde İstanbul Umum Sigorta Müdürü olan Haşim Ekener beni aradı ve "Cengiz, 1 hafta sonra Hollanda'da yangın komitesinin toplantısı var ben oraya gidiyorum sen de gel" dedi. Bunun üzerine 1967 senesinde Hollanda toplantısına beraber katıldık. Daha sonra da gerçekleşen tüm toplantılara gittik.

## 'SİGORTA KONUSUNDA EĞİTİM YOKTU'

**Ticaret Bakanlığı Sigorta Kursları'nda ve Türk Sigorta Enstitüsü'nde yangın branşı öğretim görevlisi olarak eğitim verdiniz.**

Sigorta sektörüne başladığım 1960'lı yıllarda sigorta konusunda hiçbir eğitim yoktu. Ben Sigorta Tetkik Kurulu'nda yıllarca raportör yardımcısı ve raportör olarak çalıştığım için orada olan değerli hocalardan feyz aldım. Benim üniversite eğitimim, diplomam yoktu. Orası bana üniversite gibi oldu. Eğitimimi iş yaparken öğrendim ve en iyi şahıslardan öğrendim. 1960 yılında 27 Mayıs İhtilali'nden sonra bir karar çıktı ve sigorta kursları kuruldu. Kursun da binası yoktu, Milli Reasürans'ın binasında, yemekhaneyi kurs olarak kullanıyorduk. Bizden bir önceki nesil, Osman Yücesan, Ömer Yalnızoğlu gibi isimleri lisan ve sigortacılık öğrenmeleri için Milli Reasürans Londra'ya göndermişti. Osman Bey çok zeki ve çalışkan bir insandı. Tek diploması olan kişi de Osman Bey'di. Bizim sektöre ilk kitapları veren kişi de Osman Yücesan'dır. Osman Yücesan kitap çıkarana kadar sektörümüzde hiç kitap yoktu ve o kurslar açıldığı zaman kursların müdürü Osman Yücesan oldu. Ben de bu kursta yangın branşında eğitim verdim. Öğrencilerim arasından genel müdür olanlar da çıktı.

### 'YABANCI DİLİN YOKSA YOKSUN'

**Seyahat etmeyi seviyor musunuz?**

Seyahat etmeyi seviyorum. En son Sicilya'ya gittik. Pandemi nedeniyle seyahatlere ara vermiş olsak da Karadağ'a gitmeyi düşünüyoruz. Komite toplantıları dolayısıyla da bütün Avrupa ülkelerine gittik. İtalya, İsviçre, İspanya, Portekiz, Belçika, Hollanda, Danimarka, İsveç ve Norveç. Hepsine bizim sektörü temsilen gittik. Bütün bunlar lisan vasıtasıyla oluyor. Yabancı dilin varsa gidebilirsin, yabancı dilin yoksa yoksun. Bir anımı da sizlerle paylaşmak isterim. 1967 senesinde mesleki eğitim için İsviçre ve Fransa'ya gittim. Fransa'da Sigortacılar Birliği'nde kalıyordum. İtfaiyede kullanılan kasklar, aletlerle ilgili bir müze gördüm. Ben de İstanbul kaskını göndermeyi teklif ettim ve onlar da bunu çok olumlu karşıladı. Türkiye'ye döndükten sonra da itfaiye müdürü olan bir tanıdığım vasıtasıyla kaskı alarak, Fransa'ya gönderdim ve o kaskı müzeye astılar. Daha sonrasında eşim ve çocuklarımla gittiğimde kaskımızı orada gösterdim onlara. Fransa'da Sigortacılar Birliği'nin müzesinde bizim ismimiz vardı.



› › › Kayak kaymayı çok seven Cengiz Akatlı, 1954 yılında Uludağ'da kayak öğrenirken.



› › › Eşiyle birlikte vakit geçirmekten keyif alan Akatlı, eşi Selma Akatlı ile birlikte 1970 yılında Uludağ'da.



› › › Ailesiyle birlikte seyahat etmeyi çok seven Akatlı, eşi, oğlu, kızı ve damadı ile birlikte Karadeniz tatilinde.



› › › Cengiz Akatlı'nın 1968 yılında evlendiği eşi Selma Akatlı ile evliliklerinin 40. yıldönümünden bir kare.

› › › Cengiz Akatlı ile çocukluğunu, okul yıllarını ve sektöre giriş süreciyle ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Her yıl Dünya Ekonomi Forumu'nda açıklanan Küresel Riskler Raporu'nun tanıtım konferansı çevrimiçi bir etkinlikle gerçekleştirildi. Etkinlikte raporun temel çıktılarının iklim krizi ve toplumsal krizler olduğu vurgulandı.

### 2022 KÜRESEL RİSKLER RAPORU TANITILDI:

# En büyük riskler iklim ve toplumsal krizler

Moderatörlüğünü finans gazetecisi Gizem Uzuner Gençtürk'ün yaptığı, her yıl Dünya Ekonomi Forumu'nda açıklanan Küresel Riskler Raporu Marsh Türkiye, Zurich Sigorta ve TÜSİAD iş birliğinde çevrimiçi bir etkinlikle tanıtıldı.

Toplantının açılış konuşmaları Marsh McLennan Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Bayazıt ve Zurich Sigorta Grubu Türkiye CEO'su Yılmaz Yıldız tarafından yapıldı. Açılış konuşmasında Küresel Riskler Raporu ile amaçlarının değişen dünyaya paralel olarak değişen risk faktörlerinin en doğru şekilde profesyonel ve toplumsal alanlarda farkındalığı yaratmak ve bu farkındalıkla tüm paydaşlara bir yol haritası çıkarmak olduğunu belirten Marsh McLennan Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Bayazıt, "Bu seneki küresel riskler raporunun temel çıktılarına baktığımızda iklim ve toplumsal krizlerin ön plana çıktığını görüyoruz" dedi. Raporda bu sene ilk defa detaylıca vurgulanan konu başlığının uzay olduğunu da aktaran Bayazıt, raporda dikkat çeken bir başka önemli başlığın ise göç olduğunu söyleyerek sözlerini noktaladı. Tayfun Bayazıt'ın ardından açılış konuşmasını gerçekleştiren Zurich Sigorta Grubu Türkiye CEO'su Yılmaz Yıldız, global risk raporunda kısa vadedeki ilk beş riskin üçünün sosyal olduğunu, uzun vadede ise çevresel risklerin ilk beşte yer aldığını aktardı. Yıldız, raporda Türkiye özelindeki ilk beş riskin geçim sıkıntısı ve işsizlik, ekonomik durgunluk (stagflasyon), jeopolitik riskler; çevre, insan yapısı, felaketler ile siber güvenlik olduğunu ifade etti.

### 'DEĞİŞİM NE ÇOK HIZLI NE DE KOLAY OLACAK'

Açılış konuşmalarının ardından TÜSİAD Başkanı Orhan Turan Türk iş dünyası risklerini değerlendirdiği bir konuşma gerçekleştirdi. Turan konuşmasında, geçtiğimiz iki yılda hem iş dünyasının hem de toplumun çok önemli şoklara maruz kaldığını ve enflasyonun yüksek, büyümenin baskı altında olacağı bir sürece girilmekte olunduğunu vurguladı. Turan, "Tüm dünyada gıda güvenliğinin risk altında olduğu ve enflasyonu kontrol etmenin daha zor olacağı bir sürece girdik. Bu riskler, hâlihazırda ulaştığımız son derece yüksek enflasyon rakamları ve komşu coğrafyalardaki mülteci akımları nedeniyle Türkiye için bir kat daha zor bir süreç olacak" dedi. "Küresel ekonominin ve politikanın yeniden şekillendiği, belirsizliklerin baskın olduğu bir dönemden geçiyoruz. Öngörülemez bir ortam içerisinde karar almanın zorluğunu iş dünyası olarak çok yakından yaşıyoruz" diyen Turan, sözlerini şöyle noktaladı: "Uzun dönemli çoklu krizleri yaşadığımız bu konjonktürde değişimin ne çok hızlı ne de kolay olacağını düşünüyoruz. Gelişmeleri yakından ama soğukkanlı bir şekilde takip etmeli ve yönümüzü buna göre tayin etmeliyiz."

# 34. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası gerçekleştirildi

Millî Reasürans tarafından düzenlenen geleneksel "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası"nın 34'üncüsü Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. Üç gün süren turnuvaya 44 şirketten, 49'u yerli, 15'i yabancı piyasadan olmak üzere toplam 64 oyuncu katıldı.

### BİRİNCİLİK SCHÖNEICH VE HODARA'NIN

200'e yakın yerli ve yabancı seyirci tarafından izlenen turnuvanın yarı final ve final maçları sonrasında Frederick Schöneich (New Re) - Viktor Hodara (Demir Sağlık ve Hayat Sigorta) çifti



birinci; Uğur Biroğlu (Nasco Türkiye) - Mahmut Bakır (Gulf Sigorta) çifti ikinci olurken, Murat Özgür (Sompo Sigorta) - Serhat Tunçel (Orange



Brokerlik) çifti ile Gerry Raftapoulos (MedNet Int'l) - Aziz Üstünel (Daman Health) çifti yarı finalistler oldu.

Üçüncü gün "Sürpriz Turnuva" olarak düzenlenen maçlarda ise Erkan Başaran (Marsh Brokerlik) - Mehmet Başar (Oyak Sigorta) çifti birinci; Georges Modol (CCR) - Candoğan Orlu (SGR Brokerlik) çifti ise ikinci oldular.

Turnuva'nın ilk günü olan Cuma akşamı Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde kokteyl prolonge, Cumartesi akşamı ise Gallagher Re'nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü'nde bir akşam yemeği düzenlendi.

Turnuva, Pazar günü düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sona erdi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

5N1S

# “Metaverse yeni bir internet versiyonu”

**›››  5N1S’nin bu bölümdeki konuğu Colony Istanbul Kurucu CEO'su Ali Erhan Tamer oldu. Tamer, Metaverse’ün kişisel verilerin data şirketleriyle paylaşılmadığı, içeriklerin sahipliğinin kişiye ait olduğu yeni bir internet versiyonu olduğunu ifade etti.**




Colony Istanbul Kurucu CEO'su Ali Erhan Tamer Metaverse evreni hakkında Sigortacı Gazetesi izleyicilerine özel açıklamalarda bulundu. Tamer, 2020 yıllarında blok zinciri uygulamalarının hayatımıza girmesiyle tanıştığımız yeni bir internet versiyonu olan Metaverse’ü şöyle tanımladı: “‘Blok zincirin ufak ufak yaygınlaşması ve web teknolojileri üzerinde hakimiyet kurmasıyla birlikte yeni bir internet versiyonuna kavuştuk. Bu internet Web 2.0 internetinden bağımsız olarak artık kişisel verilerimizin bizde kaldığı, içerik üretirken o içeriklerin sadece bize ait olduğu, Silikon Vadisi’ndeki büyük data şirketlerine datamızı paylaşmadığımız yeni bir internet versiyonu.”

Metaverse’ün VR olmadığını, VR’ın Metaverse’ün katmanlarından biri olduğunu belirten Erhan Tamer, “Günlük internet tüketimimizin %88’ini sosyal medyada geçiriyoruz. Şu an internet eşittir sosyal medya. 2022’yle birlikte internet eşittir Metaverse haline gelecek. Dolayısıyla internetin yeni bir versiyonuyla karşı karşıyayız” dedi. Tamer, her şeyin evrildiğini vurgulayarak Metaverse’lerde fiziki varlıklar yerine dijital varlıkların ticaretinin yapılmaya başlandığını belirtti.

### ‘ŞİMDİKİ ÇOCUKLAR AVATAR’

Metaverse evreninin oluşmasında en büyük motivasyonunun jenerasyon olduğunu ifade eden Tamer, “Şimdiki nesil için internet oyun. Bu nesil için bu kavramın adı Metaverse değil. Çocuklar zaten Metaverse internetinde zaman geçiriyor. Aslında bugün Metaverse diye sana bana satılan şey bu çocukları anlamak” dedi. Bu dünyanın yaratılma nedeninin ise oyun olduğunu aktaran Tamer sözlerine şöyle devam etti: “Bizim oyuncaklarımız itmeli kakmalı, Fatoş bebekli bir dünyaydı. Şimdiki çocukların oyuncakları online, şimdiki dünyanın çocukları avatar. Her çocuğun bir dijital ikizi var.”

## TSB GENEL SEKRETERİ ÖZGÜR OBALI:

# “Yanlış haberler sigortalılarımızı mağdur ediyor”

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, sadece 2021 yılında 132 bin sigortalının 1,6 milyar lira tutarında kredi borcunu kapatan kredi bağlantılı hayat sigortası hakkında medyada yer alan hatalı bilgilere dikkat çekti. Obalı, “Büyük emeklerle elde ettiğimiz varlıklarımızı korumak için yaptırdığımız kredi bağlantılı hayat sigortalarına sahip çıkmalıyız. Yanlış yönlendirmeler sigortalılarımızın mağduriyetine sebep oluyor” dedi. Obalı, bankalardan alınan krediler sırasında yapılan hayat sigortası primlerinin “e-devlet üzerinden başvurularak” geri alınabileceğine ilişkin haberlerin doğru olmadığını açıkladı. Obalı ayrıca, bu haberler doğrultusunda işlem yapmaya çalışan vatandaşların sigorta güvencelerini kaybetme ve daha büyük mağduriyetler yaşama riskiyle de karşı karşıya olduklarını dile getirdi. Obalı, SEDDK’nın‘e-başvuru sisteminde böyle bir özelliğin olmadığını’ vurguladı.



### ‘SİGORTALILAR YANLIŞ YÖNLENDİRİLİYOR’

SEDDK’nın 26 Nisan 2022 günü yaptığı açıklamada da “E-başvuru sistemine başvuru yapılmadan önce, ilgili şirkete sigortalı/katılımcı tarafından talebin iletilmiş olması ve bu talep sonrasında taraflar arasında bir uyuşmazlığın doğmuş olması gerekmektedir” bilgisi yer alıyor. Söz konusu haberlerle sigortalıların hem yanlış yönlendirildiğine hem de konunun tüm yönlerine yer verilmeyerek sigorta korumasından yararlanmalarının engellendiğine dikkat çeken Obalı, şunları söyledi: “Büyük emeklerle elde ettiğimiz varlıklarımızı korumak için yaptırdığımız kredi bağlantılı hayat sigortalarına sahip çıkmalıyız. Bu sigortaların yanlış yönlendirmelerle iptali mağduriyetlere sebep oluyor ve ne yazık ki hem sigortalılarımızı hem de sevdiklerini güvencesiz bırakıyor.”

### 'KREDİ ALANI VE VERENİ AYNI ANDA KORUYOR’

Kredi bağlantılı hayat sigortasının, kredi alan ve vereni aynı anda koruduğunu vurgulayan Obalı, 2021 yılında kredi bağlantılı hayat sigortası ile 132 bin sigortalının 1,6 milyar lira tutarında kredi borcunun sigorta şirketleri tarafından ödendiğini söyledi. TSB Genel Sekreteri’nin verdiği bilgilere göre; sadece COVID-19 bağlantılı vefatlar için üstlenilen tazminat tutarı 661 milyon lira olurken, bu tutar hayat şirketlerinin toplam üstlendiği tazminatların yaklaşık %40’ını oluşturdu.



# Lacivert'te keyifli buluşma, misafimiz Aveon Global

Köşe yazarları yemeğiz için özlediğimiz mekanlardan Lacivert Restaurant’ta buluştuk. Bu ayki misafirlerimiz Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili A. Kerim Bağdaş, Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Gül,  Genel Müdür Yardımcıları Oya Yıldız ve Emrah Yaşar’dı. Güneşli havada, güzel bir sohbet eşliğinde geçen yemekte martıları beslemeyi ve boğazdan geçen dev yük gemilerini de izlemeyi ihmal etmedik. Yazarlarımızdan Mehmet Aydoğdu, Mehmet Muratoğlu ve Fazıl Karaman program yoğunlukları sebebiyle aramızda olamadı.

sigortacı gazetesi

**Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)**
Metin Öztürk

**Yayın Koordinatörü** Güneş Öztürk

**Direktör** Feyza Nimet Kırmızı

**Haber**
Yağmur Ceren Kural, Begüm Demir

**Fotoğraf Editörü** Kemal Genç

**Videographer** Semih Çatal

**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 - Haziran 2022, İstanbul

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

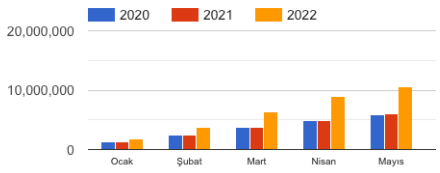
Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.



### TRAFİK SİGORTASINDA %25'LİK PRİM ARTIŞI

Trafik Sigortası Tarife Uygulama Esaslarına Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile trafik sigortasında 1 Haziran 2022 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %25'lik bir prim artışı yapıldı. Uygulanacak azami primler, 2022 yılı Mayıs ayında uygulanan azami primlere %25 eklenerek uygulanacak. Daha önce Trafik Sigortası Tarife Esaslarında Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik kapsamında Şubat ayı için trafik sigortası primleri %25 artırılırken, geriye kalan her ay için artışın %1,5 olması belirlenmişti. Sektör, yapılan artışın oto sigortalarda yaşanan kâr sorununu çözmeye yeterli olmayacağı konusunda hemfikir.

### TRAFİK SİGORTASI YAZILAN PRİM DEĞERLERİ 2020-2022
**(TAKVİM YILI BAZINDA, KÜMÜLATİF, 1000TL)**




| | Ocak | Şubat | Mart | Nisan | Mayıs |
|---|---|---|---|---|---|
| 2020 | 1.280.269 | 2.462.254 | 3.758.630 | 4.851.219 | 5.860.163 |
| 2021 | 1.228.100 | 2.380.742 | 3.765.584 | 4.931.522 | 5.951.099 |
| **2022** | **1.783.386** | **3.780.649** | **6.377.386** | **9.015.834** | **10.571.646** |

## TRAFİKTE KÂR SORUNU DEVAM EDİYOR:

# Prim artışları artan maliyetleri karşılamaya yetmiyor

Trafik sigortasında 1 Haziran 2022 tarihi itibarıyla %25'lik bir prim artışı yapıldı. Sektör, primlerdeki artışın maliyetleri karşılamayacağı konusunda hemfikir. Ayrıca asgari ücrete yapılan artışlar ve diğer maliyet kalemleri rezervleri artırmaya devam ediyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Trafik sigortasındaki artan hasar maliyetleri, primlerdeki sınırlı artış, ilave rezervler ve öz kaynakların ciddi şekilde erimesi oto sigortalardaki kârsızlık problemini de beraberinde getirdi. Geçtiğimiz Nisan ayı enflasyon rakamlarına bakıldığında kasko ve zorunlu trafik sigortasında enflasyonun (oto TÜFE) önceki aya (aylık) kıyasla %11,73, Nisan 2021'e (yıllık) kıyasla %135,5 oranında arttığı görülüyor. Türk Lirası'nda görülen erimeye paralel olarak oto sigorta maliyetlerinde yaşanan artışlar da hasar sürecini olumsuz etkiliyor.
TSB'nin açıkladığı 2021 yılı teknik kâr ve zararı gösteren tablolara göre, 2020'de 825 milyon liralık teknik kâra ulaşan trafik sigortası, 2021 yılının aynı döneminde ise 2 milyar 592 milyon lira zarar etmişti.
2022 yılında oto sigortalarında maliyetleri doğrudan etkileyen birçok gelişme yaşandı. Kur hareketliliğinin yedek parça maliyetlerine yansıması ve enflasyondaki artış hasar maliyetlerini artırdı ve alınan primler hasarları karşılamaya yetmedi. Enflasyon ve döviz kurlarının yükselmesiyle parça ve onarım maliyetlerinin artışı, asgari ücrete yapılan zamla bedeni hasarların da doğrudan artması trafik sigortası hasar ödemelerini de artırdı.

### TEMİNAT LİMİTLERİ İKİ KATINA ÇIKTI

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik ile birlikte zorunlu trafik sigortasında asgari teminat limitleri iki katına çıkarıldı. Yapılan yönetmelik değişikliği ile 1 Temmuz 2022 tarihi itibarıyla, zorunlu trafik sigortaları kapsamında karşılanan maddi zararlar için geçerli araç başına uygulanan teminat limiti 50 bin liradan 100 bin liraya, kaza başına uygulanan teminat limiti ise 100 bin liradan 200 bin liraya yükseltildi.

### HASAR MALİYETLERİ %90 ARTTI

Son bir yılda yedek parça fiyatlarındaki ve araç değerlerindeki yükseliş nedeniyle hasar maliyetlerinin %89 civarında arttığı görüldü.

Hasar ödemelerindeki artış, sigorta poliçelerinin fiyatlarını da etkiledi. Hasar ödemeleri döviz cinsinden maliyetlenirken, poliçe primleri hasar ödemelerinin karşısında eridi. Asgari ücrete yapılan %50 oranındaki zam oto sigortalarda rezervlere ciddi bir yük eklerken, öz kaynakların da büyük oranda eridiği görülüyor. Trafik sigortası prim artışlarının yaşanan maliyet artışlarını karşılayamama durumu söz konusuyken, trafik sigortasında asgari teminat limitlerinin iki katına çıkması, eski poliçelerin maliyetlerinin de artmasına sebep olabilir. Ayrıca Temmuz ayı içinde yapılması konuşulan asgari ücrete ek zam konusu, sektörün oto sigortalardaki kârsızlık probleminin artarak devam etmesine neden olabilir.

› › › YAŞANAN HAMMADDE VE LOJİSTİK KRİZİ, YÜKSEK KUR VE ENFLASYONA BAĞLI OLARAK ARAÇ DEĞERLERİNİN YÜKSELMESİ İLE GENEL ŞARTLARDA YAPILAN EŞDEĞER YERİNE ORİJİNAL PARÇA KULLANIMI ZORUNLULUĞUNUN GETİRDİĞİ MALİYET ARTIŞLARI DA OTO SİGORTALARININ KÂRLILIĞINDA DÜŞÜŞ YARATIYOR.



## EY TÜRKİYE FİNANSAL HİZMETLER SEKTÖRÜ LİDERİ LEVENT ATAKAN:

# Rezerv artışları kârlılık üzerinde baskı yaratıyor

Asgari ücret artışının trafik sigortaları kapsamındaki rezervleri etkilediğine dikkat çeken EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü Lideri Levent Atakan, "Bu alanda faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin portföyünde asgari ücrete baz yükümlülüklerin bulunması nedeniyle, asgari ücret artışının trafik sigortaları kapsamındaki rezervleri etkilediği açık. Ancak burada tek bir oran yerine, %15-%30 arasında bir artışa neden olduğunu belirtmek, geniş bir bant olsa da her şirketin farklı yükümlülükleri olduğu göz önüne alındığında daha mantıklı olacak" diye konuştu.

### 'REZERV ARTIŞINA SEBEP OLABİLECEK'

Atakan, "Asgari ücret artışları sigorta şirketleri için yeni değil. Hayatın doğal akışında bunlar daha önceki yıllarda da gerçekleşmekteydi. Asgari ücretteki yüksek artış oranı bir rezerv artışına sebep olabilecek. Bu da doğal olarak kârlılık/sermaye yeterlilik oranı üstünde etki yaratacak" dedi. Trafik sigortası sektörünün rekabetçi bir piyasa olduğunu belirten Atakan, sözlerine şöyle devam etti: "Trafik sigortasında elde edilen gelirin Türk Lirası, ancak birçok maliyetin dövize endeksli olması ve rezerv artışları kârlılık üstünde ciddi baskı yaratmakta. Bu durum 2022'de devam edecek gibi görünmekte. Trafik sigortasında tarife/ücret artışı beklenebilir. Ancak bununla birlikte şirketlerin portföy analizleri, doğru fiyatlama tahminleri, dijitalleşmeleri ve müşteri özelinde sunabilecek hizmetleri kârlılık üstünde etki yaratabilecek alanlar olarak sıralayabiliriz."



## DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

# Kârsızlık problemi daha şiddetli hissedilecek

Trafik sigortalarındaki artan maliyetler hakkında konuşan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Artan maliyetler ve yetersiz primler sebebiyle son dönemde sonuçların kötüye gittiği trafik sigortasında, asgari ücret artışları sebebiyle maliyetler daha fazla artış gösteriyor. Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası tazminatlarının %65'ini maddi tazminatlar, %35'ini ise bedeni tazminatlar oluşturuyor. Diğer yandan maddi tazminatların ise %60'ını yedek parça, %40'ını ise işçilik ücretleri oluşturuyor. Dolayısıyla asgari ücret artışları sektörün maliyet yükünü ciddi oranda artırıyor" ifadelerini kullandı.

### 'REZERVLER DOĞRUDAN ETKİLENİYOR'

Trafik sigortasının hayat dışı sektörün yaklaşık %25'lik kısmını oluşturduğunu kaydeden Gölpınar, "Trafik sigortası, sektörün en çok karşılık ayırdığı branş olma özelliğini taşımakta. Bunun nedeni bedeni hasarlarda branşın çözümlenme süresinin uzun olması. Destekten yoksun kalma tazminatı hesabının yapıldığı bedeni hasarlarda, hala net bir hesaplama olmadığından dolayı dava oranı yüksek seviyede. Bu nedenle teknik karşılıklar bu branşta yüksek olmakta. Destekten yoksun kalma hesabının en önemli parametresi de asgari ücret. Asgari ücret artışları da rezervleri doğrudan etkilemekte. 2022 için yapılan asgari ücret artışının rezervleri %30-35 oranında etkilemesini bekliyoruz" dedi. Asgari ücrete yapılan her artışın, rezervlerin artmasına sebep olacağını ve sektöre büyük bir yük getireceğini vurgulayan Gölpınar, artan hasar maliyetleri karşısında yapılan prim artışlarından fazla yansıması olan asgari ücret ve diğer maliyet artışları sebebiyle sektörün bu branşta teknik zararının daha da büyüyeceğini belirtti.

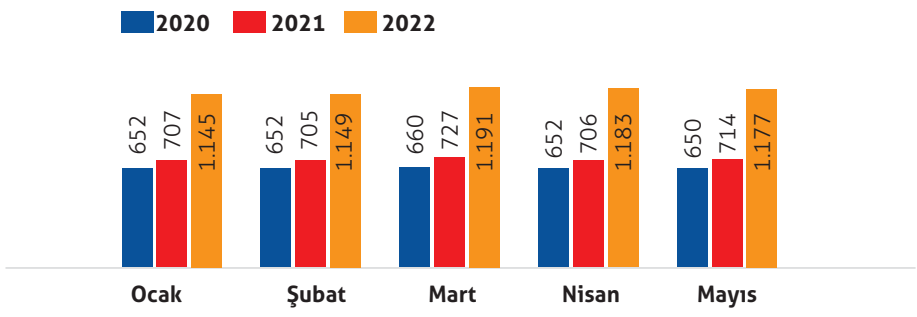


### 'HASAR YÜKÜ 2 KATTAN FAZLA ARTTI'

Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta sektörü bilindiği üzere çok büyük teminatlar veriyor. Bir otomobile trafik sigortasında kişi başına 500 bin lira, kaza başına 2,5 milyon lira teminat verilmekte. Temmuz 2022 itibarıyla bu limitler 2 katına çıkacak ve 2023 başında tekrar %20 oranında yükselecek. Ortalama prim ise 1500 lira civarında. Araç fiyatları 2021 yılında neredeyse 2 kat arttı ve 2022 yılında da artış devam etmekte. Aynı şekilde asgari ücretin artışı da malum. Bu durumda sektörün hasar yükü 2 katından fazla artmış durumda. Oysa ki prim artışı bundan nasibini alamadı. Yeni yapılan düzenlemeyle birlikte Haziran 2022'de primde %25 artış yapılmasının da önemli bir etkisi olmayacak, çünkü 2 katına çıkan limitler karşısında oldukça yetersiz kalacak. Zarar eden branşın daha fazla zarar edecek olması çok büyük bir risk. Bu durum sürdürülebilir görünmüyor. Bu nedenle kârsızlık probleminin 2022 yılında daha şiddetli hissedileceğini düşünüyoruz."

"ASGARİ ÜCRETE YAPILAN HER ARTIŞ, REZERVLERİN ARTMASINA SEBEP OLACAK VE SEKTÖRE BÜYÜK BİR YÜK GETİRECEK. ASGARİ ÜCRET VE DİĞER MALİYET ARTIŞLARI SEBEBİYLE SEKTÖRÜN TRAFİK BRANŞINDAKİ TEKNİK ZARARI DAHA DA BÜYÜYECEK."

**TRAFİK SİGORTASI ORTALAMA YAZILAN PRİM DEĞERLERİ 2020-2022**
**(AYLIK YAZILAN PRİM/POLİÇE ADEDİ) (TL)**



"KÂRSIZLIK PROBLEMİ SERBEST TARİFE REJİMİNİN OLMAMASINDAN KAYNAKLANIYOR. TAVAN PRİM UYGULAMASININ KADEMELİ OLARAK KALDIRILMASI İÇİN ADIMLAR ATILMASI, SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ BEKLENTİSİ HALİNE GELDİ. SEKTÖR BU PRİM ARTIŞ İHTİYACINI TAVAN PRİM NEDENİ İLE KARŞILAYAMADIĞI MÜDDETÇE ÖZKAYNAKLARINDA DURDURAMAYACAĞI KADAR HIZLI BİR BOZULMAYA UĞRAMA RİSKİ İLE KARŞI KARŞIYA."



SOMPO SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ATAMAN KALKAN:

# Kârsızlık problemi tavan prim uygulamasından kaynaklanıyor

Asgari ücrette yaşanan artışın trafik sigortalarındaki etkisi hakkında değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, "Sigorta sektörü uzun süredir ilk kez bu kadar ciddi bir sorunla karşı karşıya. Beş, sekiz, on yıl ötesine ödeme taahhüdü veren sektör, bugün topladığı primi yatırım enstrümanlarında değerlendirmekte ve bu yıl oluşan hasarlara ait ileri dönemlerde ödeyeceği bedeni hasar yükümlülüklerini denkleştirmektedir. Her yıl enflasyonun biraz üzerinde artan asgari ücret ve enflasyonun biraz üzerinde elde edilen faiz geliri sayesinde bugün topladığınız prim ile örneğin sekiz yıl sonraki yükümlülüğünüzü yerine getirebiliyordunuz. Hâlbuki şimdi beklenmeyen asgari ücret artışının üstüne eklenen negatif reel faiz ortamı, sigortacıların işini çift kat zorlaştırmakta. Üretim sektörü 3-6 aylık bir zaman için önünü görmeye çalışırken, sigorta sektörü trafik sigortalarında 5-8 hatta 10 yıllık bir zaman dilimine dair beklentileri hesaplayarak çalışmak zorundadır. Bu nedenle 2022 başındaki asgari ücret artışının yanında bundan sonraki yıllarda yapılacak asgari ücret artışları ile aynı yıllarda elde edilecek faiz gelirleri arasındaki negatif farkın çok ciddi problemlere yol açacağı açık. Negatif reel faizin 40-50'lere çıktığı bu ortam, tüm sektörler içinde en çok sigorta sektörünü tehdit etmektedir" diye konuştu.

### 'ASGARİ ÜCRET ARTIŞI EK YÜK GETİRİR'

Trafik sigortalarında Haziran başında artan tavan primlerin negatif reel faiz yükünü karşılamaya yetmediğinin altını çizen Kalkan, "Ara dönem asgari ücret artışı olur ise tüm şirketlerin maruz kaldığı yüke ek yüklerin gelmesi kaçınılmaz olacak. Bu durumda tavan primlerin de asgari ücret artışı ve üstüne negatif reel faiz etkisi kadar tekrar artırılması gerekiyor" ifadelerine yer verdi.

### 'TAVAN PRİM UYGULAMASI KALDIRILMALI'

Kârsızlık probleminin serbest tarife rejiminin olmamasından, tavan prim uygulamasından kaynaklandığını söyleyen Kalkan, "Tavan prim uygulamasının kademeli olarak kaldırılması için adımlar atılması, sektörün en önemli beklentisi haline geldi. Tavan prim uygulaması olmayan kasko sigortalarında ani şoklarda sektör kendini düzeltebilmek adına her iki yönde hamleler uygulayabilmektedir. Serbest piyasa ekonomisi doğru sonucu getirir. Bundan şüphe duyulması daha büyük problemlere yol açıyor. COVID-19'un yoğun olduğu dönemde sektörün azalan kaza frekansını direkt prim indirimi olarak poliçe primlerine yansıttığını hep birlikte gözlemledik. Sektör şimdi de geçen yılın aynı dönemine göre yüksek oranda artan maliyetleri fiyatına yansıtmak zorunda kaldı. Hâlbuki trafik sigortalarında artan maliyetlerin yanında uzun kuyruklu bu branşın negatif reel faiz açığından oluşan prim eksiğini de kapatması gerekiyor. Sektör bu prim artış ihtiyacını tavan prim nedeni ile karşılayamadığı müddetçe özkaynaklarında durduramayacağı kadar hızlı bir bozulmaya uğrama riski ile karşı karşıya. Sigorta sektörünün son 10-15 yılına baktığımızda ciddi problemleri aşmayı başarmasına rağmen önümüzdeki 2-3 yılın çok daha yıpratıcı olacağını öngörüyoruz" dedi.

›››

"TÜM TRAFİK SİGORTALARINDA FİYATLARIN LİBERAL OLARAK BELİRLENMESİ VE TAM SERBESTİ OLUŞTURULMASI VEYA TAVAN PRİMLERİNİN ENFLASYONLA ORANTILI OLARAK ARTIRILMASI KÂRLILIK PROBLEMİNİ ÇÖZEBİLMEYE YARDIMCI OLACAK. EK OLARAK HAVUZ KAPSAMININ GENİŞLETİLMESİ DE SÜRECE SİGORTA ŞİRKETLERİ AÇISINDAN KATKI SAĞLAYACAK."

TÜRK NİPPON SİGORTA AKTÜERYA MÜDÜRÜ BURAK ÖZGEN:

# Primlerin enflasyona göre artması kârlılık problemini çözebilir

Trafik sigortalarının, bedeni hasarların doğası gereği uzun kuyruklu bir branş olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Aktüerya Müdürü Burak Özgen, "Teknik karşılıkları yeterli seviyede tutmak sürdürülebilir kârlılık için hayati önem taşıyor. Genel enflasyon seviyesi, asgari ücret artışı ve döviz kurlarındaki değişimler teknik karşılık seviyesinde, hesaplama metodolojisinde direkt etkili olup, fiyatlandırma ve sermaye yeterliliğini de doğrudan etkiliyor. Özellikle asgari ücretteki yüksek artış bedeni hasar tutarlarının tamamını, maddi hasarların da işçilik kısmını anlamlı şekilde etkileyerek ekstra bir yük getirmekte olup, teknik karşılık hesabının çok dikkatli çalışılmasını gerektiriyor" dedi.

### 'ASGARİ ÜCRET HASARLAR ÜZERİNDE ETKİLİ'

Asgari ücret etkisinin, hem raporlanmış hasarlar hem de raporlanmamış hasarlar üstünde etkili olduğunu ifade eden Özgen, "Şirketimiz için ilgili branşta toplam muallak hasar karşılığının %9'unu bu hesap oluşturuyor. İlgili oran branşa ait tüm kalemler dikkate alınarak verilmiş olup, direkt hesabımızda havuz hariç raporlanmış ve raporlanmamış hasarlar dikkate alınarak hesaplanmış ve anlamlı şekilde ek bir yük getirmiştir" şeklinde konuştu.

### 'SERMAYE YETERLİLİĞİ NEGATİF YÖNDE ETKİLENEBİLİR'

Asgari ücret artışı olması durumunda mevcut tavan primlerin hasarları karşılama yeteneğinin anlamlı şekilde azalacağını bildiren Özgen, "Teknik karşılıklarda hem maddi hasarlar hem de bedeni hasarlar, trafik branşının uzun kuyruklu yapısı ve hukuki sürece konu dosyaların etkisi düşünüldüğünde hem kârlılıkta hem de sermaye yeterliliğinde negatif yönde bir duruma sebebiyet verebilir. Sektörel anlamda trafik branşında mevcut durum, alternatif branşlarda büyüme yoluyla ve/veya mali kâr ile telafi edilmeye çalışılacaktır. Ancak risksiz faiz oranlarının seviyesi ve rekabet koşulları da düşünüldüğünde özellikle küçük ölçekteki şirketler bu durumdan daha fazla etkilenebilecektir. Tavan primlerin enflasyon, döviz kuru ve asgari ücret paralelinde artırılması, iskonto yönteminde iskonto oranının artırılması, ek olarak trafik branşında teknik karşılıklarda kademeli geçiş sağlanması ilgili etkilerin mali tablolar üstündeki etkisini hafifletecek" diye konuştu.



Tüm trafik sigortalarında fiyatların liberal olarak belirlenmesi ve tam serbesti oluşturulması veya tavan primlerinin enflasyonla orantılı olarak artırılması kârlılık probleminin çözülebilmesine yardımcı olacağını vurgulayan Özgen, ek olarak havuz kapsamının genişletilmesinin de sürece sigorta şirketleri açısından katkı sağlayacağını söyledi.

AKTÜER HALİL KOLBAŞI:

# Artışlar kapanmamış hasar dosyalarını doğrudan etkiliyor

"HER BİR ASGARİ ÜCRET ARTIŞI, HENÜZ KAPANMAMIŞ HASAR DOSYALARINA DOĞRUDAN ETKİ EDİYOR. BU TÜRDEN ARTIŞLAR, POLİÇE PRİMLERİNE HEMEN VE DOĞRUDAN YANSITILAMAMASI NEDENİYLE SEKTÖRE OLUMSUZ YANSIYOR."

Asgari ücrette 2022 yılında gerçekleştirilen %50 oranındaki artışın, trafik sigortalarında toplam hasar karşılıklarında yaklaşık %5 oranında bir artışa neden olduğuna dikkat çeken Aktüer, Milliman Aktüeryal ve Stratejik Danışmanlık Ülke Müdürü Halil Kolbaşı, "%5 düşük bir oran gibi görünse de 2021 yılı sonunda sektörün bu branştaki toplam hasar karşılık tutarının, iskonto öncesi 43 milyar lira olduğu göz önüne alındığında, sektöre yaklaşık 2-3 milyar lira tutarında bir karşılık artışına, bir anda neden oldu" açıklamasında bulundu.

### 'FİNANSAL SONUÇLARA OLUMSUZ YANSIDI'

Her bir asgari ücret artışının, henüz kapanmamış hasar dosyalarına doğrudan etki ettiğini söyleyen Kolbaşı, "Söz konusu etkinin bir kısmı, IBNR hesaplamaları içerisinde yer alıyor. Ancak 2022 yılında olduğu gibi, önceki yıllara göre daha yüksek artışlar, benzer şekilde doğrudan etki ediyor. Bu nedenle, 2022 yılı ortasında gerçekleştirilecek ilave bir asgari ücret artışının da, artış oranına bağlı olmak üzere, trafik sigortaları hasar karşılıklarına etki etmesi beklenebilir. Bu türden artışlar, poliçe primlerine hemen ve doğrudan yansıtılamaması nedeniyle sektöre olumsuz etki ediyor. Şirketler her ne kadar trafik branşında primlerini kendileri belirlemese de, yapılan tahminlerde belirli bir seviyede asgari ücret artışını dikkate almış ve buna göre bütçelerini oluşturmuşken beklentinin çok üzerinde gerçekleşen asgari ücret artışı, sektörün finansal sonuçlarına olumsuz yansıdı. Bu durum, 2021 yılı sonuçlarında ortaya çıktı" şeklinde konuştu.

Trafik sigortasının, sigorta pazarının üretim açısından yaklaşık %25'ini tek başına gerçekleştiren en önemli ürün olduğunu vurgulayan Kolbaşı, "Sigorta şirketleri için olduğu kadar, araç sahipleri ve hatta araç sahibi olmayan tüm vatandaşlar için önemli bir ürün. Ürünün, finansal sonuçlarının zararda olması, satılan her bir trafik sigortası poliçesi için şirketlerin aldıkları primin üzerine önemli bir tutarı sermayelerinden veya diğer branşlardaki kârlarından aktarmalarına neden oluyor. Diğer taraftan ürünün zorunlu olması, tüketiciler tarafından yaptırılma zorunluluğu ile birlikte sigorta şirketleri tarafından yapılması zorunlu bir üründür. Bu nedenle, finansal açıdan zararda olan, primini ve hasarını belirleyemeyen şirketlerin basiretli tacir olma prensibine karşı bir durum ortaya koyuyor. Ülkemizin ekonomik gelişmeleri dönem dönem bu sonuçları ortaya koysa da, sorun sadece bundan kaynaklanmıyor. Trafik sigortalarına ilişkin yapılan her türlü düzenleme, belirli gruplar tarafından hemen yargıya taşınarak iptal ettiriliyor ve böylece belirsizlik durumu devam ettiriliyor. Şirketlerin primlerini belirleyebilmesi, hasarlarını yönetebilmeleri, ortaya çıkan zararların, belirlenmiş kurallar çerçevesinde herhangi bir aracıya gerek kalmaksızın çözülmesi, sektörün sorunlarının giderilmesine destek olacak" dedi.

### 'DALGALANMALAR ZARARA NEDEN OLUYOR'

"Düzenleyici ve denetleyici otoriteler, şirketlerin sorunlarını yakından takip edip gerekli tedbirleri alsa da ekonomik koşullardaki dalgalanmalar, belirli dönemlerde zarar sonuçlarının ortaya çıkmasına neden oluyor" diyen Kolbaşı, sözlerine şöyle devam etti: "2021 yılında yapılan düzenlemeler hayata geçer, belirsizlikler ortadan kalkar ve primlerin belirli zarar sonucu ortaya çıkarmayacak şekilde belirlenirse, trafik sigortalarındaki sorun çözülmüş olur. Ancak özellikle Genel Şart ile getirilen, belirsizlikleri ortadan kaldıran düzenlemenin iptal edilmeyerek yürürlüğe girmesi, kritik öneme sahip. Trafik sigortaları, üretimdeki önemli payına paralel olarak sigorta şirketlerinin yönetim kurulu ve üst yönetimlerinin de gündemini işgal ediyor. Sektörümüzün, sigorta penetrasyonunu artıracak, sigortalılık oranını yükseltecek, iklim değişikliği, siber riskler gibi uzun vadede etkilerini göreceğimiz risklere yönelik çözümler üzerinde çalışmak yerine, trafik sigortalarının tartışmaya devam etmesi, ülkemiz sigortacılığının gelişmesine de engel teşkil etmektedir."



# Geleceğe güven Axa'da

Axa Sigorta, insanlığın gelişmesi adına insanlık için değerli olanı koruma amacıyla farklı odaklarda ürün ve hizmetlerle müşterilerinin hayatı için değer yaratmaya devam ediyor. Birikime İlk Adım BES Planı, Eğitim Sigortası ve Kumbaralı Hayat Sigortası gibi ürünlerle 18 yaş altı çocukların ve gençlerin daha iyi bir yarın hayaline ve iyi bir geleceğe güvenle adım atabilmelerine katkı sağlıyor.




### GENÇLER İÇİN GÜVENLİ BİR GELECEK AXA'DA

Birikime İlk Adım BES Planı ile 18 yaş altı çocukların geleceği için güvenceyi şimdiden başlatma fırsatı sunuyor. Bu ürünle katılımcılar birikimlerini %30 devlet katkısı ile büyütüyorlar. Gençlerin eğitim hayatlarını desteklemek için geliştirilen bir hayat sigortası olan Eğitim Sigortası, 30-60 yaş arasında ve bir öğrencinin eğitiminden sorumlu olan kişiler tarafından tercih ediliyor. Vefat teminatı ve asistan hizmetleri içeren bu ürün en az 2 en çok 20 yıl süreyle düzenlenebiliyor ve öğrencinin eğitiminden sorumlu kişinin hayatını kaybetmesi durumunda ödeyeceği tazminat ile öğrencinin eğitimine kesintisiz devam edebilmesini sağlıyor. Kumbaralı Hayat Sigortası ise 18-58 yaşları arasındaki bireylere yine uzun süreli olarak vefat teminatı sağlıyor. İlave olarak poliçe süresi sonunda sigortalının hayatta olması kaydıyla poliçe primleri iade ediliyor. Bu şekilde ebeveynlerin çocuklarının gelecekleri için bir birikim oluşturmalarına imkan sağlıyor. Axa Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, "Axa Hayat Emeklilik olarak her çalışmamızı ve her ürünümüzü "insanlık için değerli olanı koruma" vizyonuyla geliştirdik. İnsanlığın ilerlemesinde en önemli rolü üstlenen gençlerin de bu noktada en önemli ihtiyacı, geleceğe güvenle bakabilmek. Axa Hayat Emeklilik olarak gençlerin geleceğe yatırım yapmasına olanak sağlayan ürünler ve hizmetler sunmayı bu yüzden çok önemsiyoruz" diye konuştu.

# SEDKK: Vatandaşlık için BES'e giren devlet katkısı alamayacak

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), bir açıklama yaparak, BES'e en az 500 bin dolar veya karşılığı döviz tutarında katkı payı yatıran yabancı katılımcıların bu işlem esnasında Türk vatandaşlığı kazanmamış olmasından dolayı devlet katkısı alabilmelerinin mümkün olmadığını belirtti. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile ilgili açıklama yaptı. SEDDK, açıklamasında, yabancı katılımcıların BES katılımcılarına sağlanan %30 oranındaki devlet katkısından yararlanma durumları hakkında tereddütler olduğuna değinerek, şu görüşlere yer verildi: "Bilindiği üzere, 13.5.2022 tarihli ve 31834 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik uyarınca en az 500 bin Amerikan doları veya karşılığı döviz tutarında katkı payını, kapsamı Kurumumuz tarafından belirlenen fonlarda tutma ve 3 yıl sistemde kalma şartıyla bireysel emeklilik sistemine (BES) yatıran yabancıların istisnai olarak Türk vatandaşlığı kazanabilmesine imkân tanınmıştır. Ancak bahsedilen yabancı katılımcıların, hâlihazırda BES katılımcılarına sağlanan yüzde %30 oranındaki devlet katkısından yararlanma durumları hakkında tereddüt hâsıl olduğu Kurumumuza muhtelif kanallarla iletilmiştir. Devlet katkısı uygulamasına dayanak teşkil eden 4632 sayılı Kanununun ek 1 inci maddesi uyarınca bir katılımcının BES'e yatırdığı katkı payından devlet katkısı alabilmesi için sağlaması gereken koşullar kapsamında, katılımcının Türk vatandaşı olması veya 5901 sayılı Türk Vatandaşlığı Kanunu'nun 28 inci maddesi kapsamında yer alması gerekmektedir."

# 6. DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın birincisi Erzurum Atatürk Üniversitesi oldu

Bu sene "Teoriden Bilgiye, Bilgiden Tasarıma" konseptiyle düzenlenen, mimarlık ve inşaat mühendisliği öğrencilerinden oluşan 21 takımın yarıştığı 6. DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda birincilik ödülünün ve Türk Reasürans Özel Ödülü'nün sahibi Erzurum Atatürk Üniversitesi oldu.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) Türkiye'de depreme dayanıklı bina bilincini artırmak amacıyla bu yıl 6'ncı kez düzenlediği Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda final heyecanı yaşandı. DASK Yönetim Kurulu Başkanı ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkan Yardımcısı Mete Güler, Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, DASK Koordinatörü Erdal Turgut ve Yarışma Başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik'in katılımlarıyla gerçekleşen üç günlük final maratonunda ilk gün bina maketlerinin sunumları ve puanlamaları gerçekleşirken etkinliğin ikinci günü takımların bina maketleri sarsma masasında test edildi. Yarışmanın





son gününde ise ödüller sahiplerini buldu. Hem birincilik ödülünü hem de Türk Reasürans Özel Ödülü'nü kazanan Erzurum Atatürk Üniversitesi öğrencilerine ödül plaketini DASK Yönetim Kurulu Başkanı ve SEDDK Başkan Yardımcısı Mete Güler takdim etti. Yarışmada İzmir Katip Çelebi Üniversitesi ikincilik ödülünün, Yozgat Üniversitesi ise üçüncülük ödülünün sahibi oldu.

Törende ayrıca İstanbul Teknik Üniversitesi En İyi Mimari Özel Ödülü'nü, Erzurum Atatürk Üniversitesi En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü'nü, Antalya Bilim Üniversitesi En İyi İletişim Becerisi ve En İyi Sunum Ödülü'nü kazanırken Süleyman Demirel Üniversitesi de yarışma katılımcılarının verdiği oylarla belirlenen Yarışma Ruhu Ödülü'nü kazandı.

### 'TEORİNİN DENEYİMLE BİRLEŞTİĞİ BİR FIRSAT'

Açılış konuşmasında depremin önlenemeyeceğini ancak daha sağlam ve güvenli yapılarla birlikte bilinçlendirme çalışmalarının deprem riskini azaltabileceğini belirten Yarışma Başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik, "İnşaat mühendisleri ve mimarlarımızın depreme dayanıklı tasarım konusundaki bilgi, beceri ve duyarlılığı deprem riskinin azaltılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Teorik bilginin deneyimle birleşmesi için büyük bir fırsat sunan Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışmamızı bu nedenle çok önemsiyoruz" dedi.

›››







# Telesure Sigorta'dan yaza merhaba gecesi



Tüm paydaşları için katma değer yaratacak şekilde stratejik bir gelecek senaryosu tasarlama misyonuyla hareket eden; global erişimi, güçlü sermaye yapısı ve sektörel tecrübesi ile işletmelerin ve bireylerin ihtiyaçlarını karşılamayı amaç edinmiş sigorta ve reasürans brokerliği Telesure Sigorta, uzun ve sıkıntılı geçen pandemi sürecinin ardından sektörü bir araya getirmek üzere Yaz'a Merhaba kokteyli düzenledi. 26 Mayıs Perşembe günü The Steeve by İsmet Saz Kuruçeşme'de gerçekleşen ve sektörden pek çok ismin katıldığı keyifli gecede konuklar yaza merhaba dedi.











YOL YARDIM
EV VE İŞYERİ YARDIM
KONUT HASAR ONARIM
İŞYERİ HASAR ONARIM
SEYAHAT YARDIM
SAĞLIK YARDIM
HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA
HASAR YÖNETİMİ
CALL-CENTER HİZMETLERİ
BUTİK HİZMETLER
OTO CAM HİZMETLERİ



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

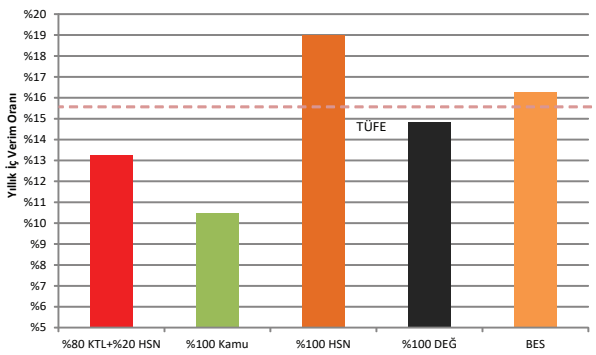
0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

### İÇ VERİM ORANI NEDİR?

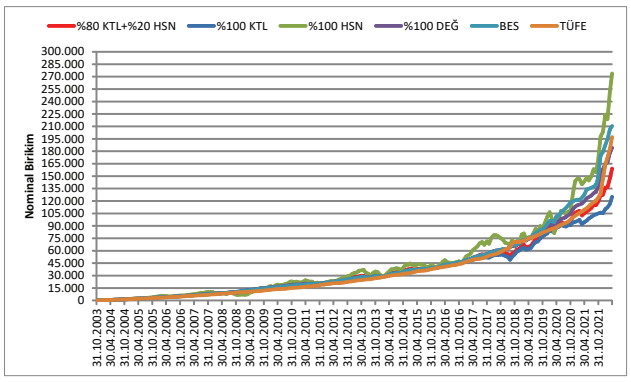
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

**31.10.2003-29.4.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)**



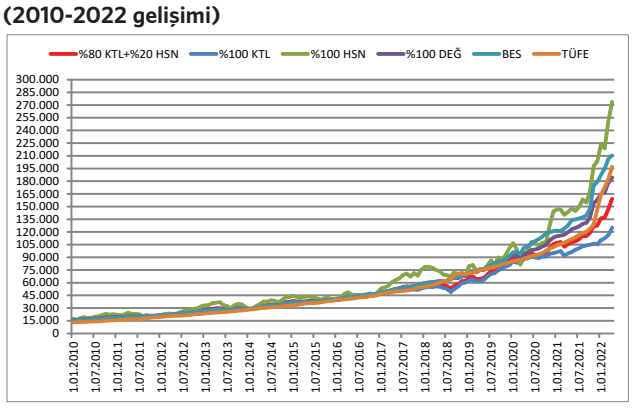

Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.4.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %16,28 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %19,02 BGX elde ettikleri görülmektedir.

**31.10.2003-29.4.2022 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 31.10.2003-29.4.2022 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, 29.4.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 210.420 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 196.998 TL birikime ulaşmaktadır.

**31.10.2003-29.4.2022 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 üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının 2011 yılsonu ile 2018 ve 2019 yıllarında enflasyon seviyesine gerilediği, 2020 yılının ilk çeyreğinde enflasyonun altında kaldığı, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

# BES getirileri enflasyona direniyor

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik 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 Nisan ayında %8,44 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %8,83 oranında artış kaydedildi. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %6,70 oranında artış gösterdi. Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0,22 oranında azalış kaydedildi. Her bir fon varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan BES Endeksinde %1,48 oranında gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Nisan ayında %7,25 oranında artış gösterdi.

### ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

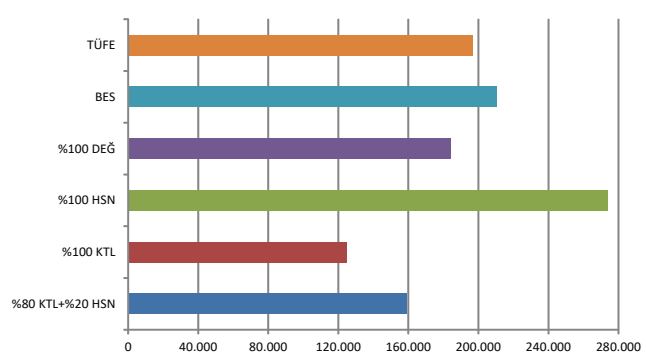
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

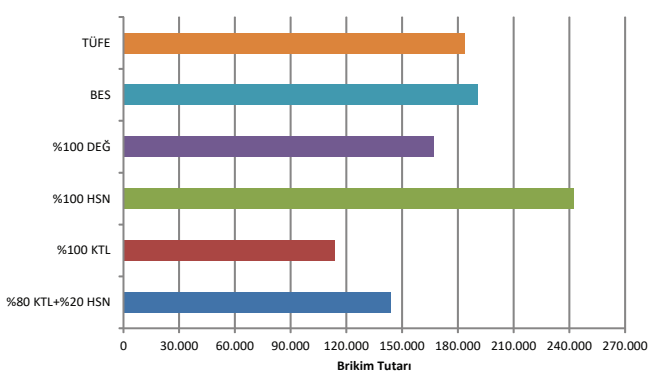
Yandaki grafik 31.10.2003-29.4.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.4.2022 tarihinde 210.420 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 883 TL katkıda bulunmuştur.

**31.10.2003-29.4.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.4.2022 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 29.4.2022 tarihinde 242.692 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

**31.1.2005-29.4.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**



# BES'e gelen yabancılara Türk vatandaşlığı

13.5.2022 tarih ve 31834 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile yönetmeliğin 20'nci maddesine (f) bendi eklendi.
Yeni eklenen bu madde kapsamında, en az 500 bin Amerikan Doları karşılığında katkı payı ile bireysel emeklilik sistemine giren ve 3 yıl sistemde kalan yabancı uyruklu kişilerin Türk vatandaşlığı alabilme imkânı getirildi.

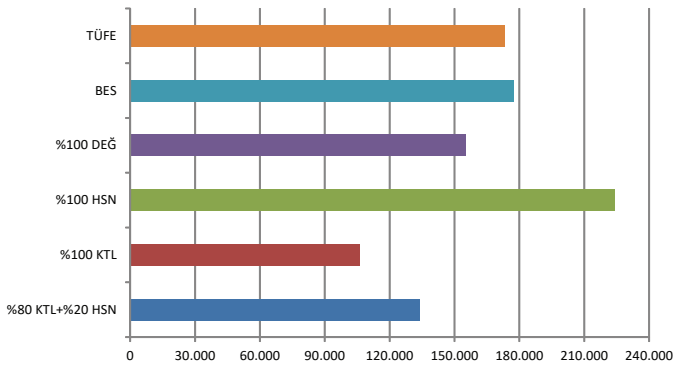
## FONLARIN YATIRIMINI SEDDK BELİRLEYECEK

Vatandaşlık için BES'e ödenecek bu döviz tutarlarının Türkiye'de faaliyet gösteren bir banka üzerinden TCBM'ye satılması gerekiyor.
Elde edilen Türk Lirası tutarların bireysel emeklilik sisteminde hangi emeklilik yatırım fonlarında yatırıma yönlendirileceği ise Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu tarafından belirlenecek.
Bu yönetmelik değişikliği öncesinde 27 Nisan 2022 tarihinde Sigorta ve Bireysel Emeklilik sektörünün çatı kuruluşu olan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli bireysel emeklilik sektörünün yol haritasına yönelik açıklamalarda bulunmuştu. Benli, katılımcıların BES'te birikim yaparken konut sahibi olmalarının teşvik edilmesi amacıyla Konut BES ve yurt dışında yerleşik kişiler ile şirketlerinin tasarruflarını ülkemizde değerlendirmelerini sağlayacak Yuvam BES uygulamasına ilişkin mevzuat değişikliklerinin planlandığını belirtmiş, emeklilik şirketlerinin de bu açılımlara yönelik hazırlıklarını yaptığını vurgulamıştı.
Bireysel emeklilik sisteminde ilişkin bazı diğer önemli açılımların da yakın zamanda devreye alınacağı sektörde konuşulmaya başladı. Bunlardan biri, 2016 yılında başlatılan ve %20 ile başlayıp %25'e çıkarılan devlet desteği ile Konut Hesabı'nda birikmiş tutarların BES çatısı altına alınması.
Ek olarak, vefat nedeniyle sistemden çekilmek zorunda kalan birikimlerin sistemde tutulabilmesine yönelik çalışmalar ile 18 yaş altı BES düzenlemesi öncesinde çocuklar için ebeveynler tarafından akdedilmiş sözleşmelerin çocuklara devrini mümkün kılmaya yönelik çalışmaların yürütüldüğü ve mevzuat düzenlemeleri noktasında son aşamaya gelindiği belirtiliyor.
BES'i büyütmeye ve kalkındırmaya yönelik dört koldan yürütülen bu çalışmalar, sistemin tasarruf gücüne sağladığı katkı ve finansal piyasalarda yarattığı parasal derinliğe olan güvenin tam olduğunu ortaya koyuyor.

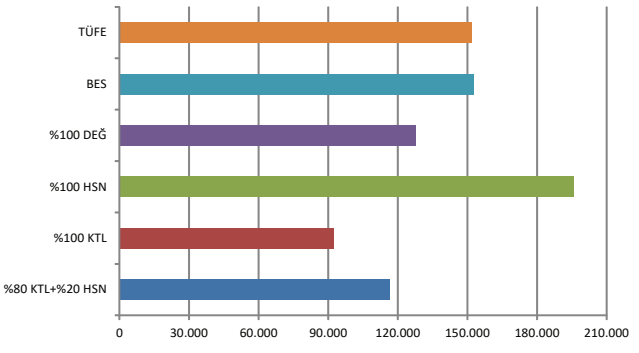
Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile en az 500 bin Amerikan Doları karşılığında katkı payı ile bireysel emeklilik sistemine giren ve 3 yıl sistemde kalan yabancı uyruklu kişilere Türk vatandaşlığı alabilme imkânı getirildi.



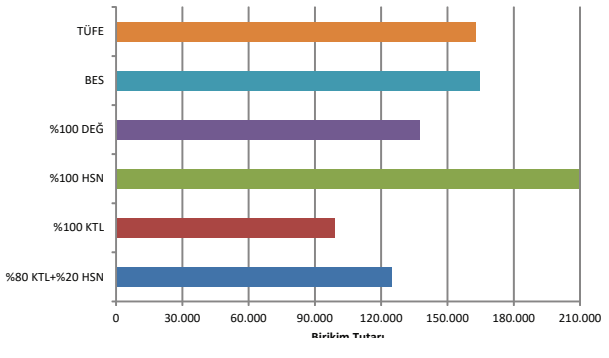

**31.1.2006-29.4.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**



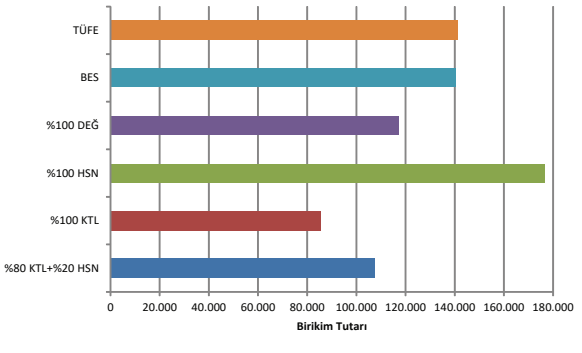

**31.1.2008-29.4.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**31.1.2007-29.4.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**30.1.2009-29.4.2022 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.

# “Acenteler adına çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz”

Göreve geldiklerinden bu yana sigorta acenteleri adına çalışmalarını aralıksız sürdürdüklerini ifade eden **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut**, henüz çözüm bekleyen taleplerinde de ısrarcı olduklarını aktardı.

Göreve geldiklerinden bu yana sigorta acenteleri adına çalışmalarını aralıksız sürdürdüklerini ifade eden Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, sektörün hem kamu hem özel anlamdaki paydaşları ile de mümkün olduğunca yoğun bir iletişim halinde olduklarını belirtti.
Çalışma ve görüşmelerin bir bölümünün mesleki ve acentelerin gelişimi adına, bir bölümünün de acentelere yönelik taleplerin ve meslektaşların sorunlarının çözümü adına olduğunu kaydeden Korkut, “Göreve geldikten sonra birçok olumlu çalışmayı gerçekleştirdik. Özellikle kendi yetki ve görev alanımız dahilinde olanlarda hızlı ve etkin olabiliyoruz. Lakin yetki alanımızın dışında kalan SEDDK ve TSB bazındaki bazı talep ve hedeflerimizi gerçekleştirmekteyse istediğimiz hız ve etkinliği sağlayamadığımız konular var maalesef” dedi.

## ‘ACENTELER SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ PAYDAŞI’

Göreve geldikleri 2018 yılından itibaren sigorta acenteleri adına birçok sorunu çözdüklerinin altını



çizen Korkut, “Biz Acentelerin sorunları zaman zaman günlük sorunlar ama çoğu zaman da yıllardan bu yana çözüm bekleyen temel sorunlar. Bunları da çözecek kurumlar kamu ve sigorta şirketleri. Lakin göreve geldiğimizden bu yana bunlara dair karşılıklı görüşme ve toplantılarda olumlu yanıtlar alsak da gerekli düzenleme, yönetmelik, genelge, uygulamalar gibi çalışmalar gerçekleştirilmediği için sorunlar beklemede. Acente meslektaşlarımız da haklı olarak bunların neden çözülmediğini bizlere sormakta. Halbuki, 5684 sayılı Kanun ile icra komitesinin görev ve yetkileri belli, bu yetki darlığı içinde de sorunların çözümü çoğu zaman mümkün olmuyor. Çözüm için göreve geldiğimiz ilk yıllarda hazine nezdinde ardından SEDDK’nın kurulması ile de bu kurum yöneticileri ile sürekli görüşme ve çalışmalar yaptık. Ama geldiğimiz noktada gördük ve anladık ki acentelerin bu sorunlarının çözümü sanki yapılmak istenmiyor. Sigorta acenteleri sektörün hem üretim hem yarattığı birçok katma değer açısından en önemli paydaşı ama bu tüm sektör tarafından bilinir ve kabul edilirken düzenleyici, denetleyici kurum ve sigorta şirketleri nezdinde sorunlarına çözüm üretilmemesi kabul edilir gibi değil ve manidar. Durum böyle de olsa çözüm bekleyen taleplerimizi yinelemek istiyorum” şeklinde konuştu.

## 'ACENTELER SEKTÖRÜN ÜRETİM KAYNAĞI'

Trafik sigortalarıyla ilgili konuşan Korkut, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Sigortacılık önemli ve birçok branşı içeren bir sektör olduğu halde örneğin zorunlu ve basit bir ürün olan trafik sigortalarında taleplerimiz karşılanmadığı gibi daha da yeni sıkıntılar ile karşı karşıya kalmaktayız. Trafik branşında son aylarda yaşanılan en temel sorun da şirketlerin geçen yıla göre iki kattan fazla artan primlere rağmen acentelerin poliçe üretmesine günden güne çıkardıkları engeller. Her gün farklı bölgelerdeki meslektaşlarımızdan şirketlerin zorunlu olan bu ürünü yapmakta çıkardıkları engelleri duymaktayız. Acentelerin en büyük ekmek, kazanç kaynağı olan bu branşta çıkarılan bu zorluklarla acente meslektaşlarımız isyan boyutuna mı getirilmek istenmektedir bilemiyoruz. Umarım böyle bir niyet yoktur. Çünkü sektörün en büyük pazar payına sahip olan biz acentelerin gücünden çekinmek gerekir. Şirketler sürekli olarak bu branştaki zararlarından söz etmektedir ama bu zararın sorumlusu acenteler değildir ve acı fatura onlara çıkarılmamalıdır. Zarar varsa bunun nedenleri kamu yönetimi ile ortadan kaldırılmalı ya da şirketler acentelere zorluk çıkarmak yerine o branş ruhsatlarını iade etmelidirler. Biz yakın zamanda bu sıkıntılara dair tüm bilgi, belge ve tespitlerimizi SEDDK yöneticilerine ilettik. Umarız ki bu sıkıntıları çözecek karar ve uygulamalar en kısa sürede yapılır. Sektörün en büyük üretim kaynağı olan biz acentelerin üzerinde Demokles’in kılıcı gibi sallanan bir başka konu ise sürekli olarak acenteye alternatif ve yeni kanallar yaratma konusudur. Bu kimi zaman dijitalleşme maskesi altında şirketlerin kendi ekranlarından daha kolay ve farklı üretim yapma yolu ile kimi zaman da aracı ve sigortacılık yetkisi olmayan kurum ve kişiler üzerinden üretim yapma gayreti şeklinde olmaktadır. Yetkisiz kurum ve kişilere göreve geldiğimizden bu yana sayısız ceza ve engeller versek de her gün başka yeni bir oluşum ortaya çıkarılmakta veya çıkarılmaya çalışılmaktadır.”

## 'SİGORTA HAFTASI SEKTÖRÜ YAKINDAN TANITIYOR'

Sigorta Haftası ile ilgili görüşlerini paylaşan Korkut, “Günümüzün ekonomik ve sosyal hayatında önemli bir yere sahip olan sigortacılık sektörünü yakından tanıtma, yaygınlaştırma ve bilinçlendirme amacı taşıyan Sigorta Haftası’nı her yıl Mayıs ayının son haftasında kutluyoruz. Bu yıl sigorta haftamızı 23 – 29 Mayıs tarihleri arasında kutladık. Bu vesileyle Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdinde örgütlenen sigorta acenteleri başta olmak üzere, tüm iş aleminin ve sektörde görev yapan tüm paydaş ve çalışanların Sigorta Haftası’nı en içten dileklerimle bir kez daha kutlamak isterim” ifadelerine yer verdi.

## TOBB SAİK’TEN ÇÖZÜM BEKLEYEN TALEPLER

Korkut, çözüm bekleyen talepleri şöyle sıraladı:

**1) Trafik sigortası branşı ile ilgili talepler**
- Asgari komisyon oranlarının artırılması,
- Devir zeyli uygulamasının tekrar yürürlüğe konulması,
- Trafik sigortası olmayan araç sahiplerine uyarı yazısı iletilmesi,
- Araç ruhsatlarında marka kodunun yer alması,
- 50 cc altı motorlu bisikletlerin trafik sigortası kapsamına alınması,
- Doğrudan tazmin sistemi uygulamasına geçişin sağlanması.

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

**3) Sigorta aracıları arasında ki haksız rekabet ile ilgili talepler**
- Sigorta primi üzerinden risturn ve iskonto yapılmasının ve sigorta poliçesinin promosyon unsuru olarak kullanımının yasaklanması,
- Sigorta brokerlerinin tüm branşlarda ücret ve komisyonlarını sigorta ettirenden alması,
- Sigorta brokerlerinin teşkilat yapılarının düzenlenmesi ve brokerlerin denetlenebilmesi için SAİK çatısı atında kontrol ve denetime tabi tutulması,
- Bankalar ve diğer kredi sağlayan kuruluşlarının kredi tahsis işlemlerinde poliçe satış baskısının engellenmesi amacıyla acentenin tanzim ettiği muadil poliçenin kabul görmesi (Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği ile bireysel işlemler için söz konusu düzenleme yapılmıştır.)

**4) Yetkisiz kişilerin sigortacılık faaliyetlerinin engellenmesi ile ilgili talepler**
- Sigorta aracılarının ekran açmak suretiyle yetkisiz kişilere poliçe satışı yaptırmalarının engellenmesini teminen, sigorta şirketlerine de sorumluluk verilmesi,
- Sigorta şirketi ekranlarına e-devlet uygulaması ile girişin zorunlu olması,
- Sigorta şirketi, acente ve brokerlerin yetkisiz kişilerin internet sayfaları ile mobil uygulamalarına link vermesinin engellenmesi.

## Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (Online)

Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı eğitimi 7 ve 8 Haziran tarihlerinde Tuğçe Seçkin Arslan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Değişen tüketici ve müşteri ihtiyaçları doğrultusunda dijital alanlar alternatif mecra olmaktan çıkarak, ana platform haline gelmiş, dijital pazarlama da bu ekosistemin en önemli parçalarından biri olmuştur. Bu öncelik çerçevesinde hazırlanan eğitimde katılımcılar, halihazırda kullanılmakta olan teknik terimleri öğreneceği gibi farklı kategoride konumlanan dijital ajans ve araçların yer aldığı bu mecrayı daha iyi anlayacaktır. Katılımcılar ilgili kişilere bu alanda kolayca bilgi verebilecek ve gelen projeleri doğru KPI'lar ile değerlendirebilecektir. Bu iletişimin bileşenlerini sıfırdan öğrenerek kullanır hale gelmek isteyen katılımcılar için bu eğitim cazip fırsatlar sunmaktadır.
Eğitim ile birlikte dijital kanalların içerik ve performans yönetimi, strateji hazırlama, dönüşüm optimizasyonu, kullanıcı deneyimi, ajanslar ile KPI belirleme, online müşteri kazanımı gibi birçok konuda katılımcılar bilgi sahibi olacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

# Haziran ayı Online Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek, her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Haziran ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Tüm eğitimler online platform üzerinden canlı olarak gerçekleşiyor. Günlük 2-3 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

| TSEV HAZİRAN AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI | EĞİTİM TARİHİ | EĞİTMEN |
|---|---|---|
| Hasar Departmanında İlişki Yönetimi | 1-2 Haziran | Dr. Hakan Özcan |
| Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun Sigortaya İlişkin Hükümleri | 2-3 Haziran | Habip Dıldak - Sigortacılık Uzmanı |
| Yeni Başlayanlar için Sigortacılıkta Temel Performans Göstergeleri | 6-7 Haziran | Can Demirağ<br>Fergül Guyard |
| Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı | 7-8 Haziran | Tuğçe Seçkin Arslan |
| İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları | 8-9 Haziran | Mahmut Saraçoğlu |
| Doğru İletişim ile Her Şey Mümkün | 10 Haziran | Funda Sezgin Tokgöz |
| Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurt İçi ve Yurt Dışı Taşıma Sigortaları | 14-15 Haziran | Av. Nuray Dinçment |
| Tekne ve Yat Sigortaları / Institute Time Clauses | 14-15 Haziran | Kaptan Murat Işıklı |
| Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme | 16-17 Haziran | Şahap Bayram Tokgöz |
| Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi | 20-21 Haziran | Efe Doğan |
| Etkin MS Excel (Orta Seviye) | 21-22-23-24 Haziran | Ulaş Çardak |
| Adli Sigortacılık | 22-23 Haziran | Av. Zeynep Reva |
| Zihinsel Dayanıklılık | 24 Haziran | Fatih Sarıkan |
| Teknik Olmayan Departmanlara Yönelik Sigortacılığa Giriş | 27-28-29-30 Haziran | Faruk Ömrüuzak |
| Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları | 27-28-29-30 Haziran | Alper Tan |
| Etkin Takım Olma Yolculuğu | 29-30 Haziran | Çetin Kolukısa |

TSEV'de online olarak sunulan eğitimlerin başlamasından 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücretinde indirim uygulanmaya devam etmektedir. Buna ilave olarak, toplu katılımlar için katılımcı sayısına bağlı olarak %10 ile %35 arasında değişen oranlarda özel indirimlere de yoğun talep nedeniyle devam edilmektedir. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



›››Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması'nın birincisi Aygül Öztürk'ün "Kirazlar Olurken" adlı fotoğrafı.



›››Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması'nın ikincisi Ali Can'ın "İtfaiye Eri" adlı fotoğrafı.

# Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması'nda ödüller sahiplerini buldu

TSEV'in sigortanın bilinirliğini artırmak, sigorta bilincini geliştirmek ve Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle katkı vermek amacıyla düzenlediği 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışması 13 Mayıs'ta gerçekleşen Seçici Kurul Toplantısı ile sona erdi. Türkiye'nin dört bir yanından toplam 689 fotoğrafın yarıştığı yarışmada Seçici Kurul dereceye giren ilk üç fotoğrafa ilave olarak 30 fotoğrafı da sergilenmek üzere seçti. Türkiye Sigorta Birliği'nin ana sponsor olduğu yarışma bu yıl beşinci kez düzenlendi.
Yarışmada Aygül Öztürk'ün "Kirazlar Olurken" adlı fotoğrafı birinci; Ali Can'ın "İtfaiye Eri"adlı fotoğrafı ikinci ve İbrahim Şimşek'in "Sigortasız Köy" adlı fotoğrafı ise üçüncü oldu.
Yarışma için özel olarak oluşturulan kadrajimdasigorta.com adresine girerek dereceye giren ve sergilenmek üzere seçilen fotoğraflara ulaşabilirsiniz.



›››Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması'nın üçüncüsü İbrahim Şimşek'in "Sigortasız Köy" adlı fotoğrafı.

## Etkin Takım Olma Yolculuğu (Online)

Etkin Takım Olma Yolculuğu (Online) eğitimi 29 ve 30 Haziran tarihlerinde Çetin Kolukısa tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde "Yüksek performanslı ve etkin bir takım olmak ne demek?", "Takım performansını artırmak için neler yapmalıyız?", "Hepimiz aynı gemide miyiz?", "Hızla değişen koşullara uyum ve değişimi yönetmek için neler yapmalıyız?" ve "Ekip olarak liderlik tarzımız ve çatışma yaklaşımımız nasıl olmalıdır?"sorularına cevap aranacak.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

# Tahkim yargılaması tarafsız ve uzman

Birçok yarara sahip Sigortacılıkta Tahkim kurumu şu anki yapılanma çerçevesinde hukukçu olmayan hakemleri de içeriyor. Tahkim yargılamasının tarafsız ve uzman hakemler eliyle gerçekleştirilmesi ise bu kuruma olan güveni ve yönelimi artırabilir.

Sigortacılık Kanunu, "Tahkim" başlıklı sekizinci bölümünde yer alan 30uncu maddesinde "Sigortacılıkta Tahkim" adı verilen uyuşmazlık çözme yöntemine ilişkin yasal düzenlemeye yer vermiştir. Bu konuya ilişkin bazı ayrıntılar yasal düzenlemenin yapıldığı yıl yayınlanan "Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelik" hükümleri içinde bulunmaktadır.

"Sigortacılıkta Tahkim", Sigorta Murakabe Kanunu'nun yerini alan Sigortacılık Kanunu'nun çıkarıldığı 2007 yılından bu yana hukukumuzun bir parçası olmuştur. Bu uyuşmazlık çözme yöntemi başka ülkelerdeki "sigorta ombudsmanlığı" uygulamasının (veya benzeri uygulamaların) ülkemizde yerini tutmak üzere öngörülmüştür. Türkiye, çoğu zaman olduğu gibi burada da "kendine özgü" bir çözüm üretmeyi tercih etmiştir. Bizim Sigortacılıkta Tahkim kurumumuzun "kanatlı" mı yoksa "hörgüçlü" mü olduğu (diğer bir anlatışla yabancı ülkelerdeki düzenlemelerden hangisine benzediği) ayrı bir araştırma ve inceleme konusudur. Aşağıda, yaklaşık 15 yıldır yürürlükte bulunan "Sigortacılıkta Tahkim" kurumunu geldiğimiz nokta bakımından kısaca değerlendirmeye çalışacağız.

Öncelikle, bu hukuksal kurumun (örgütün) birçok bakımdan çok yararlı olduğunu belirtmemiz gerekir. Adliye mahkemelerinin iş yükünü azaltma, (belirli) sigorta uyuşmazlıklarına tarafsız, çabuk, ucuz ve uzmanlar eliyle çözüm üretme en başta sayılması lâzım gelen yararlardır. Ancak "Sigortacılıkta Tahkim" kurumundan beklenen ölçüde yararlanmış olduğumuz söylenemez. Bazı hususlar aksamaktadır ve reform yapma gereği vardır.

## YAPILANMA HATASI

Beklediğimiz yararı elde edememizin başta gelen nedeni kanımızca "Sigortacılıkta Tahkim" kurumu yapılandırılırken bir "temel hatası" yapmış olmamızdır. Bizim sistemimiz "yargılama" amaçlıdır. Diğer bir anlatışla uyuşmazlıkların yargılama sonucunda çözüme bağlanması hedeflenmekte, bunun ilgililerin çıkarlarına en uygun şekilde (ucuz, çabuk, uzmanlar eliyle) gerçekleştirilmesi için düzenleme yapılmış bulunmaktadır. Oysa temel amaç uyuşmazlıkların esas olarak "yargılama olmaksızın" çözüme bağlanması (yargılamanın son çare olarak öngörülmesi) olmalıydı.

Aslında sistem oluşturulurken öne çıkmış olan düşünce tarafların uzlaşmasını sağlamak idi. Raportörlük en başta bu amaç için öngörülmüştü. Sigortacılık Kanunu (SK) m.30 fk.15 gayet isabetli olarak şu hükmü içermektedir: "Sigortacılık yapan kuruluşla uyuşmazlığa düşen kişinin ….. başvurusu, öncelikle raportörler tarafından incelenir. Raportörler en geç on beş gün içinde incelemelerini tamamlamak zorundadır. Raportörler tarafından çözümlendirilemeyen başvurular sigorta hakemine iletilir." Buradan çok açık bir biçimde anlaşıldığı üzere, raportör uyuşmazlığa düşen tarafları (istemde bulunan sigorta ettiren, sigortalı veya lehtar, ayrıca bugün yürürlükteki kurallar uyarınca sorumluluk sigortalarında doğrudan dava hakkını kullanan zarar gören ile kendisine karşı istemde bulunulan sigortacı veya Güvence Hesabı) aralarında anlaşmaya özendirecektir. Yasadaki "raportör tarafından çözümlendirilemeyen" ifadesi bu anlama gelmektedir. Raportör kendisi çözümlemeyecek fakat ilgilileri çözüm üretmeye yönlendirecektir. Oysa uygulamada sistem bu şekilde işlememekte, raportörler biçimsel bir inceleme ile yetinmekte ve yargılanmasına engel bulunmadığı anlaşılan her uyuşmazlık yargılama sonucunda çözüme bağlanmaktadır.

Kuşkusuz raportörün yargılama gereğini ortadan kaldıran bir çözüme aracılık etmesi (daha doğrusu edebilmesi) ancak "belirli hal ve koşullarda hangi sonucun söz konusu olacağı önceden saptanabiliyorsa" ve "raportör sigorta hukuku alanında gerçek bir uzmansa" makul bir beklenti sayılabilir. Bu koşulların yerine geldiği durumlarda raportör, somut bir uyuşmazlıkta hukuk düzeninin benzer hallerde önceden üretmiş bulunduğu çözümü tespit ettikten sonra taraflara o somut uyuşmazlıkta da (çok büyük olasılıkla) aynı yerleşmiş çözüm doğrultusunda karar verileceğini; bu nedenle daha fazla masraf ve emek harcamaksızın anlaşma yoluyla aralarındaki uyuşmazlığı sonlandırmalarının en akılcı adım olacağını açıklayarak onları (istem yerinde görünmemekte ise istemden vaz geçme, istem tümüyle yerinde ise bunun kabulü ve istem kısmen yerinde ise, sigortacının bunu haklılık ölçüsünde kabul etmesi, haksızlık ölçüsünde de istemde bulunanın bundan vaz geçmesi yönünde) ikna etmeye çalışabilir. Bunda başarılı olabildiği ölçüde (yargılama anlamındaki) iş yükü azalacaktır. Eğer yargılama olmadan uyuşmazlığı sonuçlandırmak mümkün olursa, gider olarak yargılamaya oranla daha az bir ücret ödenmelidir. Bu sistemin ülkemizde de başarılı biçimde hayata geçirilmesi fikrimizce çok yararlı olacaktır. Fakat buna engel gibi görünen bazı hususlar da mevcuttur. En başta uyuşmazlıklar hakkında verilen kararlar istikrarlı görünmemektedir. Dolayısıyla raportörün "bu uyuşmazlıkta da (eğer yargılama yapılırsa) sonuç şöyle olacaktır" biçiminde kesin bir tavır ve kanı ortaya koyabilmesi oldukça zor görünmektedir. Benzer durumlarda yargının birbiriyle çelişen kararlar verebildiği bilinen bir gerçektir. Şu halde, raportörün uyuşmazlığın nasıl sonuçlanacağı hakkında tarafları inandırması kolay değildir. Raportör bu gibi bir ikna etme işlevini yalnızca "aynı nitelikteki uyuşmazlıklarda verilen yargı kararlarının hep aynı yönde olduğu" durumlarla sınırlı olarak yerine getirebilecektir. Buna karşılık sigortacıya talep yöneltenlerin "yargılama yapacak hakemlerce lehlerine karar verilmesi olasılığını az çok kuvvetli görerek şanslarını denemeyi" tercih ettikleri haller çoğunlukta olur ve raportörün de onlara karşı bu gibi bir denemenin "nafile" olacağını ileri sürmesi zorluk taşırsa raportörden çözüme aracı olmasını beklemek doğru ve makul olmaz. Kaldı ki belirttiğimiz şekilde işlev görecek bir raportörün sigorta hukukuna çok hâkim bir kişi olması da elzemdir ki bu da şu anki hakemlerin önemli bir bölümünün raportör olarak görevlendirilmesini (raportöre dönüştürülmesini) gerektirecek ve büyük bir olasılıkla mevcut hakemler, kurulu düzenin değişmesine hiç de sıcak bakmayacaklardır.



## ÇABUK UCUZ VE TARAFSIZ UZMANLAR ELİYLE ÇÖZÜM

"Sigortacılıkta Tahkim" yöntemi en başta hızlı çözüm üretme amacına yöneliktir. Uyuşmazlıkların Adliye Mahkemeleri tarafından karara bağlanması uzun zaman almakta ve bu da adalete olan güveni sarsmaktadır. Bununla birlikte "erişir menzil-i maksuduna aheste giden; tiz-i reftar olanın payine damen dolaşır" (sağlam adımlarla yavaş yavaş hedefe ilerleyen başarılı olur;



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

# hakemler eliyle gerçekleştirilmeli

hızlı yürüyenin eteği ayağına dolaşır). Hukukta gereken kapsamda inceleme ve araştırma yapılmazsa, doğru sonuca erişilmesi tehlikeye girer. Özellikle her gün çok sayıda karşılaşılan sigorta uyuşmazlıkları dışında, yüksek tutarlı ve karmaşık uyuşmazlıklar söz konusu olduğu zaman, rutin uyuşmazlıklar için öngörülen tahkim kurallarının yetersiz kalması kaçınılmaz olmaktadır. On milyonlarca TL zarara yol açan bir yangından doğan sigorta uyuşmazlığında, Sigortacılık Kanunu m.30 fk.16 gereğince (süre uzatımı olasılığı hariç) dört ayda karar vermek zorunluluğu, kararın sağlıklı çıkmasına önemli bir engel oluşturacaktır. Çabuk yargılama, bazı (rutin diyebileceğimiz) uyuşmazlıklar bakımından gerekli olabilir. Mesela kasko sigortası uyarınca ileri sürülen tazminat istemlerinin kısa sürede karara bağlanması beklenebilir ve bu adaletin yerini bulması bakımından kayda değer bir sakınca yaratmaz. "Sigortacılıkta Tahkim" yöntemine "bütün" sigorta uyuşmazlıkları için başvurulabilmesi esası hemen terkedilmeli ve yerine yalnızca "bazı" ve her halde "belirli bir tutara kadar" olan uyuşmazlıklar için başvuru olanağı öngörülmelidir. Kanımızca kara araçları kasko sigortası uyuşmazlıklarına ek olarak (belirli bir tutara kadar olan) yangın sigortası, cam kırılması sigortası, elektronik cihaz sigortası, hırsızlık sigortası, zorunlu deprem sigortası ve borç ödeme sigortası uyuşmazlıkları da hakemler eliyle çözümlenebilir. Can sigortalarından kaynaklanan uyuşmazlıklar da belirli bir tutarı aşmamak koşuluyla tahkime tabi olabilir. Kanımızca can sigortaları konusunda ayrı bir yapılanmaya gidilmelidir. Sorumluluk sigortaları kapsamında zarar görenler tarafından sorumluluk sigortacısına karşı yöneltilen istemlerde tahkim yöntemine başvurmanın yerinde olmayacağı düşüncesindeyiz. Çünkü bu istemlerde sorumluluk açısından da değerlendirme yapılması gerekecektir ki bunun devlet mahkemelerinde söz konusu olması çok daha uygundur. Tahkimin "ucuz" bir yöntem olması şüphesiz çok olumludur. Ancak en azından ilk aşamada "parasız" olmasını sağlamak lazımdır. Raportörler eliyle yapılacak inceleme aşamasında ücret alınmaması daha doğru olacaktır. Tahkim yargılamasının tarafsız ve (sigorta hukukunda) uzman hakemler eliyle gerçekleştirilmesi bu kuruma olan güveni ve yönelimi artıracaktır. Şu anki yapılanma çerçevesinde "Sigortacılıkta Tahkim" kurumu hukukçu olmayan hakemleri de içermektedir. Bir "yargılama" faaliyetinin hukukçu olmayan hakemlerce gerçekleştirilmesi Sigortacılıkta Tahkim sistemi kapsamında verilen kararların hukuk kurallarına dayanmak zorunda oluşu (diğer bir anlatışla hakemlerin hukuka göre değil vicdanlarına göre karar vermeye yetkili bulunmamaları) nedeniyle uygun değildir. Bu sebeple hukukçu olmayan hakemlerin vereceği kararlar daima tartışma yaratacaktır. Diğer taraftan, aynı zamanda sigorta uyuşmazlıklarında vekillik görevini üstlenen avukatların hakem olmaları da tarafsızlığa gölge düşürecek niteliktedir. Çünkü bu avukatların takip etmekte oldukları uyuşmazlıklarda ileri sürdükleri iddia ve savunmalarla çelişen kararlar vermekte zorlanacakları ve bu hususta çekingen davranmalarından kaygı duyulması (en azından altına imza atacakları kararın aleyhine hüküm kurulan tarafça sorgulanması) kaçınılmazdır. Bu gibi sisteme "gölge düşürebilecek" halleri önlemenin yolu sigorta uyuşmazlıklarında avukat sıfatıyla meslek etkinliği yürütenlerin hakem olmamalarıdır.

Aslında en doğru çözüm her oyuncunun yalnızca tek bir şapka altında (veya ayrı kulvarda) yarışması (temel) ilkesi doğrultusunda sigorta hakemlerinin tıpkı hakimler gibi başka faaliyet yürütememeleri; yalnızca sigorta (raportörlüğü ve) hakemliği yapmalarıdır.

> BİR "YARGILAMA" FAALİYETİNİN HUKUKÇU OLMAYAN HAKEMLERCE GERÇEKLEŞTİRİLMESİ SİGORTACILIKTA TAHKİM SİSTEMİ KAPSAMINDA VERİLEN KARARLARIN HUKUK KURALLARINA DAYANMAK ZORUNDA OLUŞU NEDENİYLE UYGUN DEĞİLDİR. BU SEBEPLE HUKUKÇU OLMAYAN HAKEMLERİN VERECEĞİ KARARLAR DAİMA TARTIŞMA YARATACAKTIR.

## HAKEMLER YASAYA GÖRE KARAR VERMEK ZORUNDA

"Sigortacılıkta Tahkim" yönteminde çözüme bağlanacak uyuşmazlıklarda hakemler yürürlükteki hukuk kuralları (en başta yasalar) gereğince karar vermek zorundadır. Bu hususun Sigortacılık Kanunu'nda açıkça hükme bağlanması yerinde olurdu. Ancak böyle bir hükmün yokluğunda da Hukuk Muhakemeleri Kanunu (HMK) m. 433 fk.3 uyarınca (taraflar açıkça bu yolda anlaşma yapmamışlar ise) hakemlerin (yasal düzenlemeyi bir kenara bırakarak) hakkaniyet ve nasafet (nısfet = hakseverlik) uyarınca hüküm kurmalarının mümkün bulunmadığı sonucuna varılması lâzımdır.

Bununla birlikte taraflar anlaşsalar dahi, kanımızca hakemlerin yasal düzenlemeyi (yürürlükteki kuralları) uygulamamaları olanaklı değildir. Yargıtay denetimine tabi olan hakem kararları hususunda yüksek mahkeme zaten yasa kurallarına göre denetim yaparak karar verecektir. Kaldı ki, tarafların aralarında uyuşmazlık çıktıktan sonra bunun yasaya göre değil de hakkaniyete, vicdana göre çözüme bağlanmasına ilişkin anlaşma yapmaları, emredici kuralların etrafından (sonraki aşamada) dolaşma girişimi olarak yorumlanabilecektir. Hakemlerin yasaya göre karar vermeleri gerekli olduğuna göre, (her ne kadar hukuk kimsenin tekelinde değilse de) bunu ancak "hukukçuların" lâyıkıyla yapabileceğini burada bir kere daha vurgulayalım. Bu bağlamda üzerinde durulması gereken önemli bir diğer sorun, hakemlerin Yargıtay içtihatlarını ve hukuk öğretisini dikkate almakla yükümlü olup olmadıklarıdır. Türk Medeni Kanunu m.3 fk.3 "hâkimin karar verirken bilimsel görüşlerden ve yargı kararlarından yararlanacağını" açıkça belirtmiştir. Acaba bu temel ilke hakemler için de geçerli midir? Kanımızca bunda hiçbir kuşku yoktur ve olamaz. Bu nedenle hakemler Yargıtay'ın yerleşmiş çözümlerinden ayrılan bir karar verdikleri veya öğretide oybirliğiyle doğru olduğu belirtilen bir çözümü benimsemedikleri zaman buna neden gerek gördüklerini doyurucu şekilde açıklamalıdırlar. Bu noktada Yargıtay içtihatlarını ve öğretiyi gereği gibi izlemek, anlamak ve yorumlamak için de hukuk altyapısına sahip olmak gerektiğini hatırlatalım. Bu da neden yalnızca hukukçuların hakemlik yapmaları lazım geldiğini ortaya koyan diğer bir hususdur.

Günümüzde "Sigortacılıkta Tahkim" kurumundan çıkan kararların birbirleriyle ne kadar uyumlu olduğu ayrı bir tartışma konusudur. Parasal sınırlara ilişkin son Tebliğ uyarınca 8.000 TL'nin altında kalan uyuşmazlıklar hakkındaki hakem kararları kesindir. 8.000 TL'nin üzerindeki uyuşmazlıklarda ise 107.000 TL'nin altında olanlar için İtiraz hakemleri tarafından verilen kararlara karşı Yargıtay (temyiz) yolu kapalıdır. Bu demektir ki 107.000 TL'ye kadar hakem kararları ya hiç denetlenmemekte ya da yine hakemler (İtiraz Hakemleri) tarafından denetlenmektedir. "Sigortacılıkta Tahkim" ilk öngörüldüğü zaman orta segmentteki (40.000 TL değerindeki) yeni bir otomobilin pert olması olasılığında, bunun için ödenmesi gereken sigorta tazminatı ile ilgili uyuşmazlıkları hakem kararı sonrasında Yüksek Yargı'ya taşımak söz konusu olmuyordu. Şimdi temyiz sınırı biraz aşağı inmiş hakemlerin serbest (denetimsiz) kaldığı alan bir ölçüde daralmış bulunuyor. Bu iyi midir? Yoksa kötü müdür? Her iki yönde de yorum yapılabileceği kanısındayız. Şöyle ki:

- Sigorta hakemlerine güveniyorsak, tahkime tabi uyuşmazlıklarda temyiz yolu tümden kapatılmalıdır. Ancak yukarıda da belirttiğimiz gibi tahkimin parasal bir tavanı olmalı, o tavanı aşan uyuşmazlıklar için tahkime değil mahkemelere başvurulmalıdır.
- Sigorta hakemlerine yeteri kadar güvenmiyorsak, o zaman tahkim kararları hiç bağlayıcı olmamalı; sigorta ettiren/sigortalı/lehtarlar hakem kararına rağmen mahkemeye gidebilmelidir.
- "Sigortacılıkta Tahkim" sistemi yargılamaya değil, uzlaştırmaya dönük şekilde yapılandırılırsa, zaten uyuşmazlıkların büyük çoğunluğu tarafların anlaşmasıyla (istemden vaz geçme veya istemin tamamen veya kısmen kabulü ile) sonuçlanacaktır. Yabancı ülkelerde alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemlerinde tarafların uzlaşma oranı oldukça yüksektir. Yüzde doksanı dahi bulmaktadır. Geriye kalan düşük orandaki hakem yargılamasına konu olmuş uyuşmazlıkta ise, verilen hakem kararının bağlayıcı sayılmaması ve tahkim prosedürünü başlatan tarafa mahkemeye başvurma hakkının tanınması çok da önemli değildir. Buna karşılık sigortacının hakem kararı ile her durumda bağlı sayılması düşünülebilir.

Tahkime tabi uyuşmazlıklar bazen çok çizgi dışı olabilmektedir. Bu gibi hallerde hakemlerin aslında yetkileri dâhilinde bulunmasına rağmen, uyuşmazlığın devlet mahkemelerinde karara bağlanması yönünde karar oluşturmalarına izin vermek uygun olur. Diğer taraftan, (şu anda olduğu gibi) hukukçu olmayan hakemlerin görev yapmasına izin verme seçeneğinde hakemler bilirkişiye başvuramamalıdır. Bilirkişi görevlendirme ancak hukukçu hakemlerin teknik konularda destek alma ihtiyaçlarını karşılamak bakımından makuldür.

Sonuç olarak, "Sigortacılıkta Tahkim" yukarıda değindiğimiz yönlerden köklü bir reforma tabi tutulmalı ve yeniden yapılandırılmalıdır. O zaman bu yararlı kurumdan çok daha geniş ve tatmin edici biçimde yarar sağlamamız mümkün olacaktır.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



**MEHMET MURATOĞLU**
› *mehmet@etkinyonetim.com*

# *COVID-19'un "VUCA" etkisi!...*

**DÜNYA** Mart 2019'a hazır mıydı bilemiyorum ancak çoğu insanın ifade ettiği gibi, kimse bizi o kötü ana hazırlamamıştı. COVID-19 pandemisi dünya çapında önemli bir halk sağlığı sorunu haline gelmiş, ekonominin yanı sıra, insanların hem sosyal yaşamlarını hem de iş yaşamlarını iki yönlü şekilde etkilemiş ve çevresel sürdürülebilirlikte yıkıcı zararlar vermiştir.

Bu nedenle COVID-19 pandemisi, ciddi sağlık sorunlarına yol açmış olmakla bitlikte, çalışanların iş yaşamlarını etkileyecek önemli sosyal problemlerinde oluşmasına neden olmuştur. Uygulanan kısıtlayıcı önlemler, uzaktan çalışma, insanlığın ihtiyaç duyduğu etkinliklerden uzaklaşma zorunluluğu ve bunların sonucunda iyilik halini etkileyen sosyal izolasyonun var oluşu, genel bir belirsizlik, kaos ve stres durumu yaratmıştır. İş dünyasını ve dolayısıyla çalışanları doğrudan etkileyen bu tanımlar, örgütsel psikoloji alanında "VUCA" tanımıyla açıklanmaktadır. COVID-19 sırasında ve sonrasında yaşanacakları tanımlaması beklenen "VUCA" nın açılımının (Volatility, Uncertainty, Complexity, and Ambiguity) Türkçe karşılığı Değişkenlik/Oynaklık, Belirsizlik, Karmaşıklık ve Muğlaklık, olarak belirtilmektedir. Bu tanımı, ABD ordusu 1987'de soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından istikrarsız jeopolitik koşulları tanımlamak için kullanmaya başlamış ve sonrasında, kaotik, çalkantılı, hızla değişen iş ortamı gibi durumları açıklamak üzere literatüre girmiştir. Maalesef, VUCA'nın 4 özelliğine uygun bir ortamın hali hazırda mevcut olmasını ortaya çıkan verilerle de doğrulamak mümkün görülmektedir. Özellikle günümüzde değişen demografik eğilimler, yeni müşteri ihtiyaçları ve mevcut iş modellerinin işleyişinin yetersiz kalması ve pandemi nedeniyle hızla değişen iş koşullarını tanımlamak için kullanılan bu kavramın çalışanlar dünyasının profesyonellerini çok daha yakından ilgilendirmektedir.

Liderlerin karar verebilirliğini kolaylaştıran en önemli özelliğin açıklık ve netlik olduğundan hareketle, oynaklığın ve belirsizliğin sürekli olarak deneyimlenmesi istenmeyen bir durum olacaktır. Kararsızlık ve öngörülemeyen durumların yönetimdeki maliyetlerini düşündüğümüzde, kullanılan kaynaklar üzerindeki etkinin çok daha şiddetli olacağını söylemek mümkündür. Değişken bir durumda, geçmiş deneyimlere dayalı en iyi uygulamalar, şimdi veya gelecek çözümleri belirlemek için artık sağlam göstergeler sayılamaz. Değişkenlik veya oynaklık durumu, karar vericiler açısından kasisli asfaltta hızlı araba kullanmaya benzer. Belirsizlik, belirsiz olan bir durumu veya olayı veya bir olayın anlamlı sonuçları olup olmayacağına dair bilgi eksikliğinin ortaya çıkmasını ifade eder. COVID-19'un iş dünyasında yarattığı en belirgin şoklardan birisidir, belirsizlik. Çünkü, belirsizlik, geçmişi gelecek için bir tahmin aracı olarak kullanmayı zorlaştırır, bu da doğru tahminlerin yapılmasının ve sürdürülebilir karar vermenin son derece zor olduğu anlamına gelir.

Karmaşıklık, birbiriyle bağlantılı ve birbirine bağlı birçok bileşeni olan, bunların etkileşimi ve karşılıklı bağımlılığı hakkında sınırlı bilgi bulunan bir durumu veya olayı ifade eder. Pandeminin karmaşıklığı, sağlık, iş, ekonomi ve sosyal yaşam dahil olmak üzere yaşamın tüm yönlerini etkilemesi gerçeğinde de yatmaktadır. Karmaşıklık açısından bakıldığında, muhtemeldir ki en belirgin bozulma, hizmet sektörünün geleneksel olarak dayandığı ilişki temelli becerilere önemli bir tehdit olarak görülen iletişim ve ilişkisel çalışma alanında yaşandı. COVID-19'un korunma algısı, sosyal izolasyon ve sosyal mesafeyi de beraber getirmiştir. Bu nedenle yüz yüze etkileşimin sunduğu rahatlıktan uzaklaşmanın maliyeti de yerinde saymak olacaktır. Başka bir ifadeyle geleceğe dönük stratejik bilgi paylaşımı ve çevresel etkileşimden uzaklaşma ileriye yönelik kararları da etkileyecektir. Her ne kadar sosyal izolasyonu azaltacak internet kullanımı yaygınlaştırılsa da, tercih edilen etkileşim biçimlerin yerini doldurmakta yetersiz kalmaktadır. Gelecek yazım, "VUCA" etkisi için ne gibi önlemler alınmalı ve alınan önlemlerin uygulanabilirliği üzerine olacaktır.



## Elektrikli bisiklet, tekne ve kamp aracı: BeTriton

Son dönemde gördüğümüz en ilgi çekici ve fark yaratan araçlardan BeTriton, elektrikli bisiklet, tekne ve kamp aracını bir araya getiriyor. Alanda fark yaratmayı başaran ürün, temelde bir elektrikli bisiklet. Gücünü 1.000W'lık Bafang Ultra elektrik motorundan alan BeTriton, açıklandığı kadarıyla 25 km/s hızın üstüne çıkamıyor. Özel gövde yapısı ve dönüşüm sistemiyle bir tekne gibi su üstünde de gidebilen BeTriton, aynı zamanda bir kamp aracı. BeTriton,14 bin 500 Euro fiyat etiketiyle satışa sunuluyor.

## Marshall'dan iki yeni Bluetooth hoparlör

Marshall, ürün gamına iki yeni şık ve kompakt bluetooth hoparlör modeli ekledi. The Willen ve The Emberton II isimli iki yeni hoparlörden The Willen, ultra kompakt özelliği ile dikkat çekiyor. İki farklı renkte hazırlanan ürün suya ve toza karşı dayanıklı, tek şarjla 15 saatten fazla ses sunuyor ve 3 saat içerisinde tamamen şarj olabiliyor. Marshall, imzalı yeni Bluetooth hoparlör modelleri The Willen'in fiyatı 99 Euro, The Emberton II'nin ise 169 Euro.





## Dikey video çekebilen drone: DJI Mini 3 Pro

Katlanabilir yapıda olmasıyla çanta içerisinde rahatlıkla taşınabilen DJI Mini 3 Pro, firmanın ürün gamına eklediği, genel kullanıcı kitlesine hitap eden en yeni drone modeli oldu. Firmanın en ufak drone'u olmayan Mini 3 Pro, teknik olarak bakarsak yeni geliştirilen 48 megapiksel çözünürlüğünde bir kamera üzerine kuruluyor. Görüntü sabitleme özelliğine sahip olan bu kamera, 24 mm odak uzaklığına, 1/1,3 inç sensöre ve F1.7 diyafram değerlerine sahip. Firmanın gelişmiş otomatik uçuş ve kaza önleme sistemleriyle donatılan Mini 3 Pro, 4K 60 FPS video çekebiliyor ve aynı zamanda fotoğraf çekimi de yapabiliyor. 2X dijital zoom sunan ürün, istenirse 30 FPS'te 4K HDR video da kayıt altına alabiliyor. Sosyal medya ihtiyaçları için dikey video çekebilen yeni drone modeli, 699 dolarlık yurt dışı başlangıç fiyatına sahip.

## 1 inç kamera sensörü taşıyan yeni akıllı telefon: Sharp Aquos R7

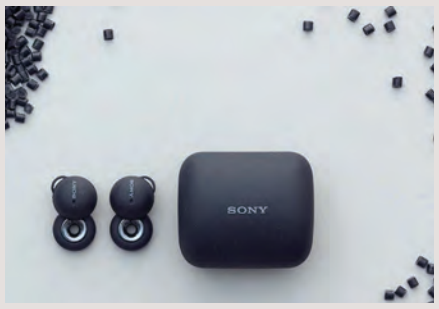
Sharp Aquos R7, Sharp Aquos R6 üzerine kurulan en güncel Android amiral gemilerinden oldu. Telefonun en çok fark yarattığı nokta ise 1 inç boyutunda bir kamera sensörüne sahip olması. 47 megapiksellik bu sensör 1,8 kat daha fazla ışık toplayabiliyor. Sensörde Leica Summicron optikler kullanıyor ve 19mm odak uzaklığı ile F1.9 diyafram değerlerine sahip. Telefondaki 6,6 inç FHD+ Pro IGZO OLED ekran, 240 Hz adaptif yenileme hızı getiriyor ve tam 2.000 nit parlaklığa çıkabiliyor. 10-bit Dolby Vision ekran, Gorilla Glass Victus cam ile korunuyor. 8K video çekebilen telefonun 12.6 megapiksellik selfie kamerası da ekrandaki delik içinde yer alıyor. Parmak izi sensörü ekran altında olan amiral gemisi, 12 GB RAM + 512 GB depolama taşıyor. Aquos R7, iki farklı renkte geliyor.






## Batman filmi detayları: 2022 Nissan Juke Limited Edition

Nissan'ın 2022 ile birlikte ürün gamına eklediği ilk modellerden birisi, aynı zamanda beyaz perdeye götürüyor. Ocak ayı içerisinde Juke merkezli olarak "Kiiro" adını verdiği sınırlı üretim paketin duyurusunu gerçekleştiren marka, bu sayede aracın hitap ettiği kitleyi hedefliyor. Küresel çapta toplamda 5 bin adet üretileceği açıklanan Juke Kiiro, kısa süre önce Limited Edition adı altında Türkiye'de pazarına da giriş yaptı. 1.0 litrelik benzinli motor ve çift kavrama otomatik şanzımanla kombin edilen modelin fiyatı ise 639 bin lira.




## IPX4 sertifikasına sahip kulaklık: Sonny LinkBuds

Sony'nin kablosuz kulaklığı LinkBuds, sunduğu deneyimle farkını ortaya koyuyor. İki yuvarlak parçanın bir araya geldiği model müzik dinlerken dış ortamdaki sesleri doğal bir şekilde duymaya imkân tanıyor. 2.999 liralık fiyat etiketine sahip olan kulaklık, Google Asistan veya Alexa gibi sesli asistanlarla da uyumlu. Gövdesinde geri dönüştürülmüş plastik malzemesinin kullanıldığı kulaklık, IPX4 sertifikasına sahip. Su sıçramalarına karşı da dayanıklı olduğu için yağmurlu havalarda da kullanılma olanağına sahip kulaklık, hafif gövde yapısıyla kulaktayken konforlu bir deneyim sunuyor. Siyah ve beyaz olmak üzere iki farklı renk seçeneğine sahip Sonny LinkBuds, toplam 8 saate varan bir pil ömrü sunuyor.

## Dünyanın en hafif elektrikli bisiklet paketi: Mahle X20

3,2 kg toplam ağırlığı ile dünyanın en hafif elektrikli bisiklet paketi Mahle X20'de motor ve pil yanında kontrolcüler, ekran ve gerekli bağlantı unsurları yer alıyor. Ultra hafif elektrikli modeller hazırlanabilmesi için geliştirilen bu özel pakette 23 Nm tork üretebilen 1,4 kg ağırlığındaki elektrik motoru yer alıyor. Paket tercihe göre iki farklı pil paketiyle beraber kombinlenebiliyor. Burada 250 Wh kapasiteye sahip iX250 ve 350 Wh kapasiteye sahip iX350 tercih edilebiliyor. Bu pilleri gövdeye entegre edilebilmesi için tasarlayan Mahle, burada hızlı pil değişimi hedeflemiyor. Gelişmiş bir sensör altyapısı üzerine kurulan Mahle X20, bir yapay zekâ temeline de sahip. Bu sayede sürücüsüne ve yapılan sürüşe uyum sağlayabiliyor, çok doğal bir pedal deneyimi getiriyor.



## ZTE Axon 40 Ultra üç farklı 64 megapiksel kameraya sahip

Teknik olarak baktığımız zaman gücünü Snapdragon 8 Gen 1 işlemciden alan ZTE Axon 40 Ultra, arkasında üçlü kamera sistemi taşıyor. Burada üç farklı 64 megapiksel kamera bir araya geliyor. Arkada spesifik olarak 64 megapiksel F1.6 ana + 64 megapiksel ultra geniş açı + 64 megapiksel 5.7x telefoto kameraları bir araya geliyor. 6,8 inç FHD+ 120 Hz 10 bit / P3 AMOLED ekran üzerine kurulan telefon, bu ekranın altında 16 megapiksellik bir selfie kamerası taşıyor. Üç farklı renkte gelen üst düzey akıllı telefonun açıklanan yurt dışı başlangıç fiyatı ise yaklaşık olarak 750 dolar seviyesinde yer alıyor.





**FAZIL KARAMAN**
f.karaman@fkymm.com

## *Sermaye kaybının ortaklarca karşılanması*

**ANONİM** ve limited şirketlerin sermayelerinin kaybı ve borca batık olmaları halinde yapılması gerekenler, Türk Ticaret Kanunu'nun "Sermayenin kaybı, borca batık olma durumu" başlıklı 376.maddesinde ve bu maddeyle ilgili olarak Ticaret Bakanlığı'nca yayımlanan tebliğde belirtilmiştir. Tebliğ 15 Eylül 2018 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmış olup, sonrasında bazı değişiklikler yapılmıştır. (26 Aralık 2020 tarihli Resmi Gazetede)

Buna göre; sermaye ve kanuni yedek akçelerin toplamının zarar nedeniyle 376. Maddede ve tebliğde belirtilen oranda veya daha fazla karşılıksız kalması halinde genel kurul tarafından sermayenin tamamlanması kararı alınabilmektedir. Sermayenin tamamlanması, bilanço açıklarının ortaklarca kapatılması anlamına gelmektedir. Bu şekilde şirkete konulan tutarlar sermaye koyma veya borç verme niteliğinde olmayıp karşılıksızdır. Ortaklarca bu yöntemle şirkete konulan paralar özkaynaklar altında sermaye tamamlama fonu içinde takip edilmekte ve sadece zararların mahsup edilmesi suretiyle kullanılabilmektedir.

Geli İdaresi Başkanlığı özelgelerinde; ortaklarca zararın karşılanması amacıyla şirkete aktarılan tutarların kurum kazancına dahil edilerek vergiye tabi olması gerektiği ifade edilmektedir.

Vergiye tabi kazancın dönem sonu ve dönem başı özsermaye farkı olarak tespit edileceğine dair Kanun Maddesinde, işletme sahibi veya sahiplerince işletmeye ilave olunan değerlerin bu farktan indirileceği hükmü mevcut olup, bu nedenle söz konusu özelgelerdeki görüşlere katılmıyor, ortaklarca zarar kapatmak için şirkete ödenen tutarların vergiye tabi olmadığını düşünüyoruz. (Gelir Vergisi Kanunu Madde:38) Belirtilen Madde, Kurumlar Vergisi Kanununun 6. maddesi uyarınca kurumlar vergisi mükellefleri için de geçerlidir. Ancak, idarenin özelgelerindeki görüşleri aksine işlem yapan mükelleflerin cezalı vergi tarhiyatına muhatap olmaları ciddi bir ihtimaldir.

Bu defa, 15 Nisan 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7394 sayılı Kanunla yayım tarihinden geçerli olmak üzere 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."

Kanun hükmünden; ortakların sermayenin zarar nedeniyle karşılıksız kalan kısmını kapatacak miktarlarda aktardıkları tutarların kazancın tespitinde dikkate alınmayacağı, bunun üstünde bir tutar ilave edilmişse bu fazlalığın matraha edileceği anlamı çıkmaktadır.

Söz konusu hüküm yayımı tarihinde yürürlüğe girdiğinden önceki yıllarda yapılmış işlemlere etkisinin bulunmadığı kanaatindeyiz.

Diğer taraftan, vergi idaresinin konuyla ilgili bazı özelgelerinde; ortağı olduğu (iştirak ettiği) şirkete bu kapsamda ödeme yapan kurumlarda bu ödemelerin iştirak maliyetine dahil edilmeyeceği ve gider olarak da kabul edilmeyeceği görüşü mevcut olup, bu durumla ilgili bir yasal hüküm değişikliği söz konusu değildir. Bununla birlikte, yukarıda belirtilen Kanun değişikliği karşısında vergi idaresinin bu konuya bakışı da değişebilir.

# RS Otomotiv Grubu Tur Assist'i satın aldığını duyurdu

RS Otomotiv Grubu, asistans alanında hizmet veren Tur Assist'i İspanyol şirket MAPFRE Asistencia'dan satın aldığını duyurdu.
RS Otomotiv Grubu, 25 yılı aşkın süredir asistans alanında hizmet veren Tur Assist'i İspanyol şirket MAPFRE Asistencia'dan satın aldığını duyurdu. 1996 yılından bu yana ülkemizde asistans alanında faaliyet gösteren Tur Assist, yeni dönemde RS Otomotiv Grubu şirketleri arasına katılarak yoluna devam edecek. Şirketin Türkiye'den çekilme kararı almasına müteakip, çok kısa bir süre içinde RS Otomotiv Grubu tarafından satın alınan Tur Assist, 16 Mayıs 2022 itibariyle yüzde yüz yerli ve milli bir marka olarak, aynı isimle operasyonlarını sürdürmeye devam edecek.
İmza töreninde konuşma yapan MAPFRE Asistencia Genel Müdür Yardımcısı Nelson Alves, karara dair memnuniyetlerini dile getirirken, RS Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı da satın alma kararlarına ilişkin olarak Tur Assist'in ülkeden çıkış yapmasına gönüllerinin razı olmadığını belirtti. Tur Assist'in bugüne kadar genel müdürlüğünü başarılı bir şekilde yapan Nihal Asker, yönetim kurulu üyesi olarak görevine devam ederken, genel müdürlük görevini 16 Mayıs tarihinde aynı zamanda şirketin yeni hissedarlarından Timur Selçuk Turan'a devredecek. Öte yandan RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu'nda sektörün önemli bir ismi olan, geçmişte sigorta sektöründe Genel Müdürlük görevini de ifa eden Kadın Sigortacılar Derneği'nin (KASİDER) Başkanı Sema Tüfekçiler de görev alacak.




›››

# Axa Sigorta sektörün en teknolojik markası seçildi

Axa Sigorta, Türkiye'nin en teknolojik markalarını ödüllendiren Tech Brands Turkey'de tüketicilerin jüri olduğu değerlendirmeyle "Sigortada En Teknolojik Marka" seçildi.
Axa Sigorta, Tech Brands Turkey'de "Sigortada En Teknolojik Marka" ödülüne layık görüldü. Bir sigorta şirketinden daha fazlası olma hedefiyle ürün ve teknolojilerini müşterilerinin çözüm ortağı olmak için geliştiren Axa Sigorta, tüketicilerin jüri olduğu değerlendirmeyle bu kategorinin kazananı seçildi.
2020 yılında daha yoğun ve kapsamlı bir bilgi dönüşüm programını başlatan Axa Sigorta, teknolojiyi doğru yerde ve doğru zamanda kullanma prensibiyle kendi içinde değişime ve yeniliklere gidiyor. Teknoloji, iş yapış şekli ve kültürü kapsayan üç temel eksende başlatılan bu dönüşümle, 26 alt projede hızlı bir yenilenme başlatan şirket, izleme ve güvenlik sistemlerini yeniliyor, genel mimarisini derinlemesine gözden geçirip iyileştiriyor, yeni kontrol nokta, araç ve mekanizmaları ekliyor.


Ege Örer

### GÜÇLÜ BT GÜÇLÜ ŞİRKET

Axa Sigorta Bilgi Teknolojileri ve İnovasyon Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Ege Örer, "Axa Sigorta olarak bir sigorta şirketinden daha fazlası sunmayı, bir çözüm ortağı olmayı hedefledik. Bu hedef doğrultusunda attığımız adımlarla müşterilerimizin gözünde en teknolojik sigorta şirketi olarak değerlendirilmemiz ve bunun ödüllendirmesi tüm Axa çalışanları için çok büyük bir gurur kaynağı. Axa Grubu içerisinde faaliyet gösterdiğimiz 57 ülke arasında veri kalite ve olgunluğunda ilk üçte yer almamız, doğru ve çeşitli veri ile müşteriyi tanıma, doğru analiz etme, doğru fiyatlama ve doğru hasar yönetimini de beraberinde getiriyor. Günün gerekliliklerini ve işimizin geleceğini de gözeterek Axa Sigorta'nın en güçlü kasının bilgi teknolojileri altyapısı olması gerektiğinden yola çıktık ve "Güçlü BT, güçlü şirket" söylemini hep aklımızda tuttuk. Rekabetçi avantaj anlamında da değerli olan bu teknolojik gücün sonucu olarak acenteler ve diğer dağıtım kanallarından ürünlerimizi satın alan müşterilerimizin Axa Sigorta'ya olan memnuniyetini dile getirmesi bile bizim için en büyük ödül ve yatırımlarımızın ne kadar yerinde olduğunun en değerli göstergesi" dedi.





**CAN KOÇ** 2020 yılı son çeyreğinde ilk teklisi olan Binalar Dar'ı müzikseverleriyle buluşturan Can Koç, Gökyüzünü Tutamam adlı şarkısıyla müzik listelerinin ilk sırasında adından söz ettiriyor.



**KAROL G** Mi Cama, Culpables ve Secreto şarkılarıyla dünyaca üne kavuşan sanatçı, müzikseverler tarafından Reggaeton türünün en önemli isimlerinden biri olarak görülüyor.

**YERLİ**
1. **Gökyüzünü Tutamam -** Can Koç
2. **İmdat -** Cakal
3. **Tutsak -** Sefo
4. **Yara -** Kalben
5. **Daima -** Ezhel
6. **Mahşer -** Gökhan Türkmen
7. **Düşer Aklıma -** Semicenk
8. **Anla -** Diyar Pala
9. **Kafile -** Yüksek Sadakat
10. **Son Durağın -** Kahraman Deniz

Kaynak: Spotify

**YABANCI**
1. **Provenza -** KAROL G
2. **As it was -** Harry Styles
3. **First Class - J**ack Harlow
4. **Heat Waves -** Glass Animals
5. **STAY-** The Kid LAROI, Justin Bieber
6. **Bam Bam-** Camila Cabello, Ed Sheeran
7. **Cold Heart** Elton John, Dua Lipa, PNAU
8. **Enemy-** Imagine Dragons, JID, Arcane, League of Legends
9. **Una Noche en Medellin-** Chris Mj
10. **Wait For U-** Future, Tems, Drake



## Dijital Varlık Ekonomisi Atıl Kaynakların Blokzincir ile Finansal Varlığa Dönüşümü

*Dr. Onur Baran Çağlar*

Geleneksel bankacılık, emtia, tedarik zinciri, menkul, ticaret, finansman ve mali kaynak sağlamanın radikal bir şekilde dönüşmek zorunda olduğu bir döneme girdik. Bu dönemde merkezi sistemler, istemci ve sunucu, lisanslı yazılımlar, geleneksel sermaye, lisanslı kuruluşlar ve düzenleyicilerin sorgulandığını ve değişime zorlandığını yakından tanıklık edeceğiz. Kitap kapsamında, bahsettiğimiz bu yeni dönemde, ekosistem oyuncuları ve paydaşlarının tanımlanmadığı, önerilen finansal model ile mevcut sistemler, roller, akışlar ve kaynakların yeniden dizayn edildiğini göreceksiniz.




## Ben Bir Kelebek Sevdim

*Kahraman Tazeoğlu*

Onu içimden geldiği gibi sevmiştim. Bir gün içimden çıkıp gideceğini de bildiğim gibi. Bir orman yangınıymışsın meğer, ben çölüme su sanmışım. Söyle kelebeğim; aşkınla yaşamak için ne kadar ölmek gerekiyor? Ey çıkmaz sokağımdaki yanlış kapı! Sana en sevdiğim yerden kırıldım! Güvenmiştim; bu da benim eksiğimmiş. "Ben demiştim" dememek için artık bir şey demeyi bıraktım. Dünya sizin olsun, ben geçerken uğradım. Bu hayat böyle gelmiş, böyle gider. En iyi bildiğin ses bir gün sana "Yanlış numara" der. Ah kelebeğim! İçin bir mezarlıksa nasıl durabilirsin ayakta? Bu gemi… Bu gemi bir daha yanaşmaz o limana!




## Hüzünlü Ev *Patrick Modiano*

Altmışlı yıllar, bir yaz mevsimi. Victor Chmara, Cezayir Savaşı sürerken Paris'ten kaçarak Fransa-İsviçre sınırındaki küçük bir tatil kasabasına gelir. Etrafı keşfederken gizemli Doktor Meinthe ve kariyerinin henüz başındaki güzel aktris Yvonne'la tanışan Victor, kısa süre içinde onlarla Fransız bohem hayatına dalarak huzurlu bir yaz sürmeye başlar fakat arkadaşlarının yaşamlarının da cevapsız sorular, müphem gerçeklerle dolu olduğunu anlar. Hatırlamanın gerçeklerle yüzleşmede oynadığı kilit role dikkat çeken, Modiano'nun erken dönem romanlarından Hüzünlü Ev, zaman, mekân, kimlik ve bellek üzerine bir kayıp zaman arayışı.






## TARTUFFE | PROVADAN İZLE

Prova'dan İzle'de bu ay, zengin bir ailenin evine yerleşen ve türlü oyunlarla yavaş yavaş evin yönetimini ele geçiren Tartuffe'ün, ailenin başına açtığı işleri mizahi bir dille anlatan Fransız komedya ustası Molière'in 'Tartuffe' oyunu yer alıyor. Yiğit Sertdemir'in yönetmenliğindeki bu oyuna QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



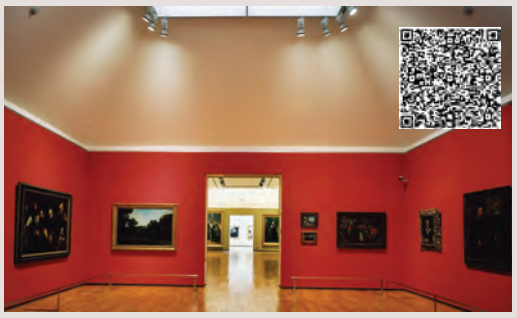
## GERDÂNİYE KÖÇEKÇE TAKIMI

Türk Sanat Müziği'nin değerli isimlerinin bir araya gelerek oluşturduğu "Gerdâniye Köçekçe Takımı"nın İş Sanat için hazırladığı Osmanlı döneminde, müzikle dansın bir arada sunulduğu bir eğlence geleneği olan ve zaman içinde halk türküleriyle de bir araya gelerek yeni formlar kazanan köçekçe konserini QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.




## AVUSTRALYA ULUSAL SÖRF MÜZESİ

Avustralya'nın ilk özel sörf tarihi müzesi olan Avustralya Ulusal Sörf Müzesi, türünün en büyük ve tek akredite sörf müzesi olma özelliğini taşıyor. Sergiler aracılığıyla Avustralya sörfünün hikayesini anlatmaya adanan müze, zengin sörf mirasını keşfetmek isteyenleri bekliyor. QR kodu okutarak müzeye ulaşabilirsiniz.



## TOKYO FUJI SANAT MÜZESİ

Daisaku Ikeda tarafından 1983 yılında kurulan müzesnin koleksiyonu, yaklaşık 30 bin Japon, Doğu ve Batı sanat eserinden oluşuyor. "Dünya çapında köprüler kuran bir müze" sloganına dayanan müzenin düzenlediği 41 uluslararası değişim sergisinde bugüne kadar 17 ülke ve bir bölgeden eser temsil edildi. QR kodu okutarak müzeyi gezebilirsiniz.



## DR. BHAU DAJI LAD MÜZESİ

1857'de halka açılan Mumbai'nin en eski müzesinde 19. yüzyılın sonlarından 20. yüzyılın başlarına kadar Mumbai halkının ve şehrin tarihini belgeleyen dekoratif sanatlar, tablolar, nadir kitaplar, fotoğraflar, modeller ve dioramalar bulunuyor. Bu eşsiz bir koleksiyona sahip Bombay'daki eski Victoria & Albert Müzesi'ne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

## PITT RIVERS MÜZESİ

General Augustus Pitt-Rivers tarafından bağışlanan, 300 binden fazla esere ve dünyanın en iyi arkeoloji koleksiyonlarınaev sahipliği yapan müze, aynı zamanda bir antropolojik koleksiyona da sahip. 1884 tarihinde İngiltere'de kurulan müzede farklı zamanlardan farklı halkların müzik aletlerini, silahlarını, maskelerini, tekstillerini, mücevherlerini, aletlerini ve daha fazlasını görmek için QR kodu okutabilirsiniz.





**FARUK ÖMRÜUZAK**
› fomruuzak@yahoo.co.uk

# Sigorta Haftası

**SEVGİ** konusunda yaptığı çalışmalarla 20. yüzyıla damgasını vurmuş Amerikalı yazar, kişisel gelişimci ve motivasyon konuşmacısı Leo F. Buscaglia riskle ilgili şunları söylemiş;

Gülmek; "SAF" denme riskini göze almaktır.

Ağlamak ise; "DUYGUSAL" görünme riskini,

Birine yakınlaşmak; "KENDİNİ KAPTIRMA" riskini,

Duygularını açmak; "KENDİNİ ORTAYA KOYMA" riskini,

Hayalleri ve düşünceleri sergilemek ise; "ONLARI BAŞKASINA KAPTIRMA" riskini göze almaktır.

Sevmek; "KARŞILIK GÖREMEME" riskini...

Yaşamak ise; "ÖLME" riskini göze almaktır.

Umutlanmak; "HAYAL KIRIKLIĞINA UĞRAMA" riskini,

Çabalamak ise; "BAŞARISIZ OLMA" riskini göze almaktır...

Ama riskler yaşanmalıdır, çünkü hayatımızın en büyük riski hiç risk almamaktır.

Hiç risk almayan kişi, belki acı ve üzüntülerden korunabilir ama büyüyemez, sevemez, değişemez, hissedemez, öğrenemez.

Garanti arayışlarıyla zincirlenmiş bir köle olarak yaşarken, bedelini; özgürlüğünü kaybederek öder.

Sadece; riski göze alabilen kişi hürdür.

Bir sosyal bilimci açısından risk böyle tanımlanmış; oysa riskin tek bir anlamı yoktur ve tanımlanması zor bir kavramdır.

Ekonomistler, davranış bilimciler, aktüerler, risk teorisyenleri ve sigortacılar kendi bakış açılarından riski tanımlamışlardır.

Günlük hayatımız nereden ve nasıl geleceğini bilmediğimiz ve başımıza geldiğinde yaratacağı zararın boyutunu kestiremediğimiz risklerle doludur. İnsanoğlu, varlığından bu yana güvenli bir ortamda yaşamak amacıyla karşılaşacağı risklere karşı önlemler alarak risklerini yönetmeye çalışmıştır.

Alınan fiziksel tedbirlerin yetersiz kaldığı noktada ise modern yaşamın en önemli ihtiyaçlarından biri olan 'sigorta', finansal bir risk yönetimi olarak günlük hayatımızda yerini almıştır.

Sigortanın konusunu, Leo Buscaglia'nın konu ettiği riskler dışında kalan ve doğrudan doğruya ekonomik zarar doğuran riskler ve bu risklerin yönetilmesi oluşturmaktadır.

Dilimizde "Olacakla, öleceğe çare bulunmaz" diye bir özdeyiş vardır. Doğrudur. Sigortacılar da olacağa ve öleceğe çare bulamazlar ancak olacağın ve ölümün doğuracağı ekonomik sonuçlarını ortadan kaldırarak hayatımıza kolaylık sağlarlar.

Sigortacılar itfaiyeciler gibidir. Başkalarının riskini devralacak cesur kişilerdir. Hiç tanımadıkları kişilerin kaderlerini paylaşırlar. Sigortanın tarihçesi M.Ö. 3500'lü yıllara kadar uzanır. Bilinen en eski mesleklerin başında gelir. Yaptıkları iş sosyal bir iştir. Hangi rejimde olursa olsun, sigorta sistemin temel yapısını oluşturur. Bir tanıma göre "Sigorta, kapitalist sistemin en sosyalist uygulamasıdır. Temelinde sosyal dayanışma vardır.

Sigortasız ve Sigortacısız bir yaşam düşünülemez.

Kim olursak olalım, ne iş yaparsak yapalım, hepimiz bugünümüzü ve yarınlarımızı güvence altına almak için sigortayı ve sigortacıyı hayatımızdan çıkarmayalım.

Bu hafta "Sigorta Haftası".

Tüm sigortalıların ve sigortacıların haftası kutlu olsun.



**ALİ ERÜL**
alierul@gmail.com

# Kabuk

**HAFTA** sonu aynı gün içinde öğlen ve akşam iki farklı yemeğe katıldım. İlki ailem, ikincisi arkadaşlar ile. İlki doğum günü kutlaması, ikincisi yurt dışında yaşayan ve uzun süredir görmediğimiz bir arkadaşımız ile buluşma yemeği...

Hava güzel, bulunduğumuz mekanlar ve ortamlar nezih, sohbetler keyifli... Bu yemeklerde fırsat buldukça da etrafı gözlemledim epeyce.

Herkes inanılmaz eğleniyor görünüyor ilk bakışta. Bir kesimi artan yeme-içme rakamları daha da motive etmiş anlaşılan, göstere göstere, bağıra çağıra sipariş verilmekte. Mekanda bulunan birilerini tanımak ekstra puan. Hele mekan sahibi, yöneticisi, şef garsonu filan tanıyorsan ilave can da kazanıyorsun o alemde. Sohbetin en sıcak zamanında orada olmayan ama o anın paylaşılması zorunlu olan birini arayıp bağıra çağıra "Nerede/Kiminle/Ne/Neden" bilgisi vermek de 1000 puan! Orada olup o anı yaşamak yerine orada olduğunun bilinmesi daha mutlu ediyor sanki insanları.

Bizim masalar dahil her masada zaman zaman selfie'ler, manzara fotoğrafları çekilmekte. Fotoğraf çekilirken dudakları büzmek ise trend olmuş.

Tüm mekanlarda vale var. Valeler gelen müşterilerin araçlarını alıp piyasa değerine göre "sort ediyorlar" mekanın önüne. Tabii hesap ödenip vale aracı getirince araca girmeden etrafa son bir "bu araç benim" bakışı atmak da olmazsa olmaz ritüeli bu alemlerin.

Gitgide olduğu gibi olamayan bir topluma dönüşüyoruz. Olmadığı gibi biri olmaya çalışarak davranmanın kaçınılmaz sonucu olan sakillikler, tuhaflıklar, sırıtmalar da cabası.

Verilen izlenimlere göre herkes çok mutlu, çok zengin, çok iyi okumuş, çok moda takip eder, çok kaygısız ve çok huzurlu. Ama işleri batanlar, aileleri dağılanlar, bunalıma girenler, en büyük kazıkları yiyenler de en çok bu mutlu ve gülen yüzlerin arasından çıkıyor.

Neden? Çünkü herkes bir kabuğun ardında yaşıyor, o kabuğun içine mevzilenip özünü, benliğini, gerçek duygu ve düşüncelerini olabildiğince saklıyor diğerlerinden.

Ağlamak ayıp, eleştirmek ayıp, düşüncesini söylemek ayıp, sevmek ayıp, sevmemek de ayıp hatta.

Merhametli insan katı görünmeye çalışıyor birileri fazladan zamanını alıp onu meşgul etmesin diye. Korkan insan cesur görünmeye çalışıyor tavırları ve kararları sorgulanmasın diye. Kaygısı olan, şüphesi bulunan, soruları biriken insan bunları dile getiremiyor bulunduğu ortamdan dışlanmasın diye.

Belki içine itildiğimiz yaşam biçimleri zorunlu kılıyor bu kabukları. Ama öte yandan kabuğumuzu benimseyip içselleştirdikçe yalnızlaşıyoruz, kabuklarımız kalınlaştıkça azalıyoruz aslında. O kabuklara alışıp kurtulmayı denemedikçe de bağımsızlığı, özgürlüğümüzü yitiriyoruz.

Sosyal medya, her türlü iletişim kanalı bu kadar etkin, yaygın ve güçlü değilken daha özgündü insanlar. Örnek alınacak, takip edilecek, imrenilecek yaşamlar, kişiler fazla olmadığı için herkes daha fazla kendiydi. Ama son 25-30 yılda herkes aynı anda aynı şeyleri yapmaya, aynı şeyleri konuşmaya ve benzer tepkileri vermeye başladı. Bu da birbirine benzeyen yüzleri, giyimleri, araçları ve sohbetleri getirdi.

Kendi olmaktan, farklı düşünmekten, aykırı şeyler söylemekten çekinmeyen insanların artması gerek. Bu sadece daha renkli değil, daha üreten ve tartışan bir toplumu da beraberinde getirecek.

Kabuklarımızdan çıkarsak belki zarar göreceğiz bir süre, belki ne yapacağımızı bilemeyeceğiz kısa vadede, ama hemen sonrasında toparlanıp daha güçlü ve özgür olacağımız da kesin.

Gözümün önünde iki tane yavru kedi var bir haftadır. Anneleri yanlarında olduğu zaman onun yanında, altında, kuyruğunun kenarında yer buluyorlar kendilerine. Anneye "Kabuk" diyelim. Ama anne ara sıra bırakıp gidiyor onları. "Kabuksuz" kaldıkları zaman ilk yaptıkları da birbirlerine sokulmak o yavruların.

Biz de öyle yapmalıyız, birbirimize sarılarak, destek olarak, dayanışarak kurtulacağız bu gitgide büyüyen yalnızlıklardan, tutsaklıklardan...

Görüşmek üzere,



**Yönetmen:** David Lowery
**Senaryo:** David Lowery
**Oyuncular:** Dev Patel , Alicia Vikander , Joel Edgerton
**Türü:** Macera
**Platform:** Netflix

## Yeşil Şövalye

Film, krala sadakatini ispat etmek için düşmanı Yeşil Şövalye ile yüzleşmek için zorlu bir savaşa girişen Sir Gawain'in hikayesini konu ediyor. Sir Gawain, Kral Arthur'un yuvarlak masa şövalyelerindendir. Kral Arthur'a olan sadakatini kanıtlamak isteyen Sir Gawain, bu yüzden kendisine meydan okuyan Yeşil Şövalye ile zorlu bir mücadeleye girişir. Büyük bir yenilgiye uğramasının ardından Yeşil Şövalye, Sir Gawain'e tuhaf bir teklifte bulunur. Bu teklif Sir Gawain'in destansı bir maceraya atılmasına neden olur.



DRAM / FİLM

## Kaykaycı Kız

Prerna, Hindistan kırsalında yaşayan genç bir kızdır. Prerna'nın hayatı kaykayın yaşamının bir parçası haline gelmesiyle bambaşka bir hal alır. Tahtanın üstüne çıktıkça kendini geliştiren Prerna'nın kaykaya olan bu ilgisini ailesi hoş karşılamaz. Ancak Prerna hayallerinin peşinden gitmeye kararlıdır. Ulusal şampiyonalara katılmak isteyen Prerna, bu süreçte önüne çıkan her engelle savaşır. Dram temalı filmi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ

## Uysallar

Mimar Oktay Uysal, görünenden oldukça farklı bir yaşam sürer. O, ailesinden gizli olarak punk bir yaşam sürerken eşi, çocukları ve babası da tıpkı onun gibi kendi gizli dünyalarını kurmaya çalışır. Herkesin gizli bir yaşama mı ihtiyacı vardır yoksa aileye karşı kendin olabilmenin yolu var mıdır? Onur Saylak'ın yönettiği, başrollerini Öner Erkan, Haluk Bilginer, Uğur Yücel ve Songül Öden'in paylaştığı dizi, Netflix'te.



DRAM / DİZİ

## Bir Skandalın Anatomisi

Güçlü bir siyasetçi olan James'in eşi Sophie'nin ayrıcalıklı hayatı, skandal yaratacak sırların ortaya çıkması ve James'e korkunç bir suçlama yöneltilmesiyle altüst olmuştur. Sophie, cinsel saldırı ile suçlanan eşinin masum olduğuna inanmaktadır ve onu temize çıkarmak için büyük çaba harcar. Davayı araştıran savcı Kate Woodcroft ise James'in suçlu olduğuna çoktan ikna olmuştur. Diziyi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



**Yönetmen:** Cem Yılmaz
**Senaryo:** Meriç Aral
**Oyuncular:** Cem Yılmaz, Zafer Algöz, Ezgi Mola
**Türü:** Komedi
**Platform:** Netflix

## Erşan Kuneri

70'ler sinemasında büyük bir başarı yakalayan erotik filmlerin unutulmaz yönetmeni, yapımcısı ve oyuncusu Erşan Kuneri, farklı film türlerine de el atmaya karar verir. Kuneri, sektörden partnerleri olan Alev, Altın Oran, Miki Muammer, Seyyal, Kaya Akın, Firdevs ve Payro Kemal ile birlikte farklı film türlerini denemek için harekete geçer. Yönetmen koltuğunda Cem Yılmaz'ın oturduğu durum komedisi türündeki dizide başrolleri Cem Yılmaz, Zafer Algöz, Ezgi Mola, Nilperi Şahinkaya ve Uraz Kaygılaroğlu üstleniyor.



DİZİ / BİLİMKURGU

## Yakamoz S-245

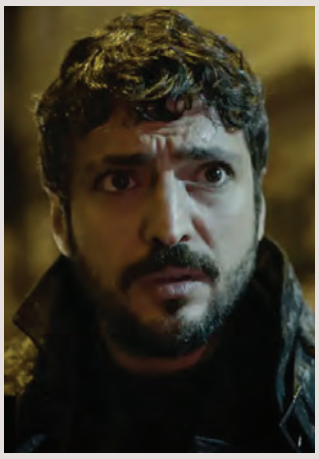
Deniz biyoloğu olan Arman, bir doğa felaketinin ardından araştırma yapmak için bilim ekibiyle birlikte bir askeri denizaltısına biner. Yaşananları anlamaya çalışan Arman ve ekibi, aynı zamanda askeri denizaltının da gerçek görevinin ne olduğunu öğrenmeye çalışır. Arman, kendini, ekibini ve tahmin ettiklerinden de daha fazlasını kurtarmaya çalıştığı bu süreçte başarılı olabilecek midir? Dizi, Netflix'te.



DİZİ / DRAM

## Aslında Özgürsün

Aslında Özgürsün, toplumun ve erkeklerin dayattığı kurallara karşı çıkan Belgin ve Berna isimli 40 yaşlarındaki iki kadının arkadaşlığını, özgürlük ve kimlik arayışlarını anlatıyor. Gazeteci-Yazar Duygu Asena'nın aynı adı taşıyan eserinden uyarlanan, farklı çevrelerde farklı hayatlar yaşayan ancak benzer sorunlarla mücadele etmek zorunda kalan iki çocukluk arkadaşını konu alan diziyi Gain üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ / POLİSİYE

## Alef: Mâl-i Hülya

Kapadokya'da bir dizi vahşi cinayetler işlenmektedir. Başına buyruk cinayet komiseri Çınar bir yandan davayı incelerken bir yandan da kendi geçmişiyle çatışmaktadır. Çınar bir süre sonra cinayetler ve İbn-i Sina'nın teorileri arasında bir bağ olduğunu görür. Soruşturma sırasında tıp tarihi konusunda uzman olan Defne'yle birlikte çalışır. Bu vaka derinleştikçe Çınar'ın geçmişi de yavaş yavaş yüzeye çıkmaya başlar. Dizi, BluTv'de.



**SEMA TÜFEKÇİLER**
sematufekciler@gmail.com

# *Zeki insanlar üzerine*

**AŞAĞIDAKİ** kriterleri koyacak kadar uzun ve bilinçli yaşayarak, iyi gözlem yaptığımı ve kendime ait ZEKİ BİREY prototipimi oluşturma lüksüne sahip olduğum bir dönemde olduğumu düşünüyorum.

Buyrun "Zeki Birey" kriterlerime;

Dikkatleri kolay dağılmaz.

Gece çalışmayı çok severler.

Sıradan işleri ertelerler.

Büyük sorunlar ve büyük resimle ilgilenirler ve çözüm bulurlar.

Art niyetin kesin olarak farkında olup, bunu çok iyi analiz ederler.

Büyük bir merak sahibidirler.

Kendileri ile vakit geçirmeyi çok severler.

Empati yetenekleri çok gelişmiştir.

Etraflarında görebildikleri her soruna bir çözüm bulmak için büyük özen ve çaba gösterirler.

Çevrelerinde sarf edilen her kelimeyi derin anlamı ile duyarlar ve analiz ederler.

İradeleri çok güçlüdür.

Plan yaparlar, hedefleri ve alternatif stratejileri hep mevcuttur.

Eğlencelidirler, mizah yönleri çok güçlüdür, kaliteli espriler yaparlar.

Sözel zekaları çok gelişmiştir.

Olayları ve duyguları çok iyi ifade ederler.

Mantıklı ve rasyonel duygu ve davranışlara sahiptirler.

Olayları entegre değerlendirmede çok ustadırlar, makro ve bütünsel bakış açıları çok gelişmiştir.

Zihinleri hep meşguldür.

İyi bir dış gözlemcidirler.

Başkalarının deneyimlerine karşı duyarlıdırlar.

Her türlü tehdide karşı hazırlıklıdırlar.

Toksik insanlardan ve toksik olaylardan koşarak uzaklaşırlar.

Sonuç çıkmayacak işler için boşuna emek ve vakit ve nakit harcamak istemezler.

Açık fikirlidirler, farklı fikirlere altı dolu olmak kaydı ile saygı gösterirler.

İrrasyonel ve mantık dışı önerileri derinlemesine sorgulayıp, dengelemek için çok emek harcarlar.

Sosyal kaygıları yüksektir.

Bireysel olmaya özen gösterirler.

Var olmak için, büyük kalabalıklarda bulunma ihtiyaçları yoktur.

Kullandıkları kelimelere karşı çok hassas olurlar, dolayısı ile kurdukları cümleler özenli seçili kelimelerden oluşan düzgün, anlamlı, mantıklı cümleler olur.

Kıskançlık duyguları kimseyi rahatsız edici boyutta olmaz, hatta kıskançlık değil; esinlenme & beğenme safhasında kalacak kadar olgundur bu duyguları.

Hırslı değil, azimli olurlar.

İnsani değerlere karşı hassas olurlar.

Öz saygıları ve özgüvenleri yüksektir.

Hiç bir işlerini şansa bırakmazlar ve şans çoğunlukla onlara gülümser.

Çalışkandırlar.

Az laf, çok işi sakinlikle ifa ederler.

Ve en önemlisi hiçbir duygu ve davranışlarında abartılı olmazlar, denge onların yaşam mottosudur.

"Optimum Denge" onları inanılmaz çekici kılar.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



# "Ebeveynlerin olduğu her alanda onların yanında olmak istiyoruz"

**"Ebeveynlik problemleri çalışanların iş yerinin kapısında bırakamadığı problemler oluyor ve iş motivasyonlarını etkiliyor" diyen online ebeveyn ve çocuk gelişimi danışmanlık platformu Kidolog'un Kurucu Ortağı ve CEO'su Eray Uğurelli, mutlu nesiller yetiştirme sürecinde ebeveynleri desteklemek adına sigorta şirketleri ve diğer paydaşlarla iş birliğini arzuladıklarını belirtti.**

Startup ekosisteminden girişimleri ağırlamaya devam ediyoruz. Bu ayki konuğumuz, geçen yıl İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'nda yer alan ve BigBang sahnesindeki ilk 20 girişimde arasına giren Kidolog. Gelecek nesillerin yetişme sürecine destek olmayı hedefleyen ve ebeveynlere yönelik online ürün ve hizmetler sunan Kidolog Kurucu Ortağı ve CEO'su Eray Uğurelli ile keyifli bir sohbet yaptık. Müşterilerine ve çalışanlarına yönelik hizmetler konusunda sigorta şirketleri ile de iş birliği yapan Kidolog'un hikâyesi, sunduğu çözümler ve gelecek planlarını konuştuk.

**Kidolog'un hikâyesinden kısaca bahseder misin? Fikir ve ekip nasıl oluştu? Yolculuk nasıl başladı?**

Kidolog, Türkiye'nin ilk ve tek online ebeveyn ve çocuk gelişimi danışmanlık platformudur. Bilinçli ebeveynler, mutlu nesiller mottosuyla ebeveynler çocuklarını yetiştirirken zorlandıkları tüm alanlarda sağlıklı nesiller yetiştirebilmek için uzman desteği sağlıyoruz. Kızım Ilgın dünyaya geldiğinde emzirme ile ilgili sorunlar yaşadık. Çevremizden, ailemizden ve ebeveynlik tecrübesi olan arkadaşlarımızda çok fazla fikir veren oldu. Tüm öneriler geleneksel yöntemleri kapsıyordu. Geleneksel bilgilerden ziyade daha bilimsel yollardan ilerlemek istedik. Sosyal medya aracılığı ile bir uzmanla tanışıp, kendisinden destek almak üzere Zoom üzerinden görüşme yaptık. Bu sayede, kızımızın emme problemini ortadan kalktı ve uzun süreler emmeye devam etti. Böyle güvensiz bir ortamda problemimizi bu şekilde çözebilmişken, bu iş modeli daha güvenli bir platform haline gelebilir diye düşündük ve ortağım Burak ile Kidolog'u kurduk. Ekibimiz 10 kişiden oluşuyor. Burak ve ben kurucu ortaklarız. İngiltere'de bir operasyon sorumlumuz var. Diğer arkadaşlarımız operasyon ve marka iletişimi alanlarında çalışıyorlar.

**Hangi müşteri kitlesine nasıl bir değer önerisi sunuyorsunuz?**

Ebeveynlerin çocuk yetiştirme konusunda kafalarında pek çok soru var. Dünya toplumlarında artan bilinç ve merak düzeyiyle oluşan kaygı ve endişeler, anne babaları "Çocuğumu geleceğe nasıl hazırlamalıyım?" sorusuna yöneltiyor. Hedefimiz, çocuklarını 18 yaşına getirene kadar ki süreçte ebeveynlerin yaşadıkları problemleri çözmek ve mutlu nesiller yetiştirmelerini sağlamak. Ebeveynlerimize seans paketleri sunmaktayız. 2-4-8-12 seanslık paketlerimizle terapi yolculuklarına devam edebiliyorlar. Platformumuzda aynı zamanda "Uzmana Ücretsiz Soru Sor" özelliğimiz bulunmakta. Bireyler veya aileler kendileri ya da çocuklarıyla ilgili kafalarında oluşan soru işaretlerini direkt uzmana soru sorarak ücretsiz bir şekilde sorularına cevap alabiliyorlar. Hem ebeveyn hem de yetişkinlere hizmet veren bir platformuz.



**Kidolog bünyesinde sunduğunuz ürün ve hizmetler neler?**

Platformumuzda 11 farklı alanımız mevcut (Diyetisyen, Çocuk Gelişimci/ Çocuk Gelişimi Uzmanı, Ebe/Doula, Emzirme Danışmanı, Özel Eğitim Uzmanı, Fizyoterapist, Çocuk ve Ergen Psikoloğu/ Psikolojik Danışman, Ergoterapist, Dil ve Konuşma Terapisti, Yetişkin psikoloğu, Uyku Danışmanı). 400'ün üzerinde alanında uzman Kidolog'larımızla yetişkinlere ve ebeveynlerimize destek oluyoruz. Gebelik öncesinden çocuklarını 18 yaşına getirene kadar, zihinsel ve fiziksel gelişimde ebeveynlere ihtiyaç duyabilecekleri her konuda 7/24 online uzman desteği sağlamaktayız. Aynı zamanda yetişkin bireyler de psikolojik ve diyetetik gibi konularda uzman desteği alabilmektedirler. Doğum öncesi, emzirme problemleri, fiziksel gelişim süreçleri, tuvalet alışkanlığı, uyku alışkanlığı, ergenlik dönemi problemleri, sınav kaygısı/stresi gibi daha sayabileceğimiz birçok alanda ebeveynlerimize destek oluyoruz.

**Mevcut durumdaki rakamsal veriler ve büyüme öngörülerinizden kısaca bahseder misin?**

Sitemize gelen aylık tekil trafiğimiz şu anda 400.000 üzerinde. %3 düzeyinde bir dönüşüm oranına sahibiz. Gerçekleştirdiğimiz satışların yaklaşık %80'i kadın kullanıcılara yönelik oluyor.

**› › › Uğurelli, anne çocuk alanında SuperApp olma hedeflerinin bulunduğunu ifade eti.**

Yoğunlukla çocuk gelişimi, emzirme danışmanlığı ve psikolog alanında seans gerçekleştiriliyor. Tekrarlı seans oranımız %50 ortalamayla gidiyor. Yani bizden ilk seansını alan minimum her 2 müşteriden biri devam seansını alıyor. Şu an 22. seans randevusunu oluşturmuş danışanımız mevcut. Büyüme öngörülerimiz aylık %30 hedefle başarıyla ilerliyor. Buna tekil trafik ve ona bağlı dönüşümler ile müşteri bağlılığı dâhil.

**Sigorta sektörü ile de iş birlikleriniz var. Bu konudaki deneyimleriniz nasıl? Sektör ile iş birliği adına neler var ajandanızda?**

Sigorta iş birlikleri ile ailelere çeşitli paket destekleri sunuyoruz. Aynı zamanda kurumlar kendi çalışanları için de uzman desteğimizden yararlanmak istiyor. İş birliği yaptığımız çok değerli firmalar var onların müşteri portföylerine ve çalışanlarına ulaşıyoruz. Biz sigorta şirketlerinin müşterileri ve çalışanlarına bir değer katarken onlar da bizim daha fazla kullanıcıya ulaşmamıza katkı sağlıyorlar. Ebeveynlik problemleri çalışanların iş yerinin kapısında bırakamadığı problemler oluyor ve iş motivasyonlarını, verimliliğini etkiliyor. Çalışanların aile ve sosyal yaşamlarında zorlandıkları konulara uzman desteği sağlayarak iş motivasyonu ve verimi arttırma noktasında olumlu geri dönüşler alıyoruz. Sadece sigorta firmaları ile değil ebeveynlerin olduğu her alanda onların yanında olma peşindeyiz.

**Biraz da gelecek planlarınızdan bahsedelim. Kidolog için yol haritasındaki önemli noktalar neler?**

Hedeflerimiz arasında anne çocuk alanında SuperApp olmak, yapay zekâ teknolojisi ile insanların 7/24 yanında olabilecek Sesli Sanal Asistan teknolojisi geliştirmek ve Metaverse Avatar Asistan destek gibi uygulamalar var. Tüm bu özellikler ile dünyada önde gelen ebeveyn uygulaması olmak istiyoruz. Aslında İngiltere'ye açılarak bu yolda adımlarımızı atmaya başladık. Birçok ülkede yerel dilde yerel hizmet vereceğiz. Kidolog'un en büyük hedeflerinden bir tanesi tüm dünyada yerel dillere hizmet veren bir süper app modeline ulaşmak.

**Son olarak eklemek istediğin bir konu var mı?**

Tüm dünya zorlu süreçlerden geçerken, gelecekte dünyanın daha sürdürülebilir daha yaşanılabilir bir yer olması için çabalıyoruz. Ebeveynlik problemleri dünyanın her yerinde aynı, "Bilinçli ebeveynler bilinçli nesiller" mottosuyla çıktığımız bu yolda çocuklarımızı ve ebeveynlerimizi yalnız bırakmayacağız. Daha iyi bir dünya için çok çalışacağız.

Teknoloji okur yazarlığı

## "Bir Konu Bir Konuk"



# Arama Motoru Optimizasyonu (SEO)

**Deniz Çağbayır**
WeMarks

Her geçen gün artan ve hızlanan internet erişimi sayesinde, herhangi bir bilgiye, ilgili birkaç kelimeyi tarayıcıya yazarak ulaşmak saniyeler alıyor. Dünyanın neresinde ve hangi sunucuda olduğu fark etmeksizin, çeşitli arama motorları sayesinde aradığımız bilgi ve içeriğe erişim sağlayabiliyoruz. Dünyanın en çok ziyaret edilen caddesi Google'da yer almak ve kullanıcıların karşısına doğru şekilde çıkmak artık olmazsa olmaz bir gereksinim haline geldi. Çeşitli kaynaklarda önümüzdeki dönemde sosyal medya paylaşımlarının dahi Google arama sonuçlarında yer alacağına dair söylemler her geçen gün artmakta.

### Arama Motoru nedir?

Arama motorları, internete bağlı sunucularda tutulan herhangi bir internet sayfasına erişebilen ve kullanıcının aradığı kelimelere göre kullanıcıya sağlayacağı faydayı gözeterek, bu sayfaları kullanıcının karşısına bir sıralamayla çıkaran yazılımlardır. Bu yazılımlar, bilgisayarımızı açıp bir tarayıcıya giriş yaptığımızda ilk karşımıza çıkan sayfalardır. Özellikle Google'ın geliştirdiği Chrome adlı tarayıcıyla birlikte Google arama motoru 4.3 milyar kullanıcıya erişim sağlıyor. Dünya üzerinde toplamda 4.7 milyar internet kullanıcısı olduğu hesaba katıldığında, tüm internet trafiği Google arama motoru üzerinden geçiyor demek abartı olmaz. Ayrıca, Microsoft, Yandex ve diğer birçok yazılım firmasının kendilerine ait arama motorları bulunuyor.

### Arama Motoru nasıl çalışır?

Google arama motoru, yaklaşık 0,20-0,50 saniye içerisinde girilen sorguyla alakalı milyonlarca sonucu listeleyebiliyor. Bu sorguların listelenip, bir sayfada gösterilmesine SERP (Search Engine Result Page – Arama Motoru Sonuç Sayfası) adı veriliyor. Hem hızlı hem de kullanıcıların aradığı sorgulara uygun sonuçları getirebilmek için Google internet üzerindeki kamuya açık internet sitelerini belirli kurallar ve metriklere göre inceliyor. Bu incelemeye "Crawling" ve inceleme sonucunda arama sonuçlarında web site sayfasının yer almasına "Index" adı veriliyor. Google, kullanıcılara en ideal sonuçları sunmayı kendisine ilke olarak belirlemiştir. Sahip olduğu arama motoru botları ve böcek yazılımları her siteye girerek sitedeki makaleleri ve sayfaları en küçük ayrıntısına kadar inceler.

### Arama Motoru Optimizasyonu Nedir?

Bir sitenin hangi kelime ile ilgili aramada kaçıncı sırada çıkacağını belirlemek arama motorunun ana işlevi. Ancak bir sitenin sıralamasını sadece Google yazılımları belirlemez. Sitenin kullanıcılar tarafından ne kadar çok tercih edildiği, kaç kere tıklandığı gibi metriklere de bakılarak, en ideal kullanıcı deneyimi hedeflenir. Arama motoru optimizasyonu da bu kurallara ve yönergelere göre hem web sitelerinin hem de internet sitesinde bulunan içeriklerin düzenleme, geliştirme ve iyileştirme çalışmalarına verilen isimdir. Bu çalışmalarda asıl amaç, web sitenin kullanıcılara en iyi deneyimi sunmasıdır. Web site hızını yükseltmek, sayfalar arasında dolaşımın kolay bir şekilde sunmak, içeriklerin gerçek ve faydalı bilgiler sağlaması yapılacak en değerli arama motoru optimizasyonu çalışmaları arasında yer alıyor.

**Okuma ve izleme Önerileri**

https://developers.google.com/search/docs/basics/optimize-your-site
https://moz.com/beginners-guide-to-seo
https://www.youtube.com/channel/UCWf2ZlNsCGDS89VBF_awNvA
https://searchengineland.com/
https://www.searchenginejournal.com/

# "Top 100" Küresel Insurtech listesinde 50 yeni girişim

**Sønr tarafından hazırlanan ve sigorta genelinde değişimi etkileyen öncü startup ve scaleup girişimlerin bulunduğu "2021 Insurtech 100" listesinde bu yıl 50'den fazla yeni girişim yer alıyor.**

Sigortacılık alanında startup keşif ve açık inovasyon platformu olarak faaliyet gösteren Sønr danışmanlık şirketinin Ernst&Young desteğiyle hazırladığı "2021 Insurtech 100" listesi, sigortacılığın hemen hemen tüm yönlerini değiştiren teknolojik inovasyonun ölçeğinin ve kapsamının bir yansıması olarak karşımıza çıkıyor.

### 50 YENİ ŞİRKETTEN 11'İ TAMAMEN SAĞLIĞA ODAKLI

Listede yer alan şirketler, değer zincirinin her bölümüne dağılmış durumdalar. Büyük veri, yapay zekâ, API'ler (uygulama programlama arayüzü), dijitalleştirme ve blok zinciri gibi alanlarda yeni nesil teknolojileri ve yetkinlikleri kullanıyorlar. Ayrıca sigortacılık ürün ve hizmetlerini daha sade hale getiriyor, yeni segmentleri hedefliyor, süreçleri daha sorunsuz hale getiriyor ve gömülü sigorta gibi endüstriyi tanımlayan yeni temaları yönlendiriyorlar. Bu yılki listede 50'den fazla yeni girişim bulunuyor ve bu şirketlerin hizmet verdiği pazarlar arasında sağlık öne çıkan ana temalar arasında dikkat çekiyor. Bu 50 yeni şirketin 11'i tamamen sağlık sigortası alanına odaklanıyor. Bu da son 18 ayda yaşanan olayların sağlık hizmetlerini herkesin aklında birinci sıraya yerleştirmiş olduğunu açıkça kanıtlıyor.

### YENİ GİRİŞİMLER HIZLI BÜYÜYOR

Ayrıca Insurtech 100'ün %20'sinin son 5 yıl içinde kurulmuş olması da dikkat çekici. Zorlu ticaret koşulları göz önüne alındığında, bu kadar kısa sürede elde ettikleri büyüme ve gelişme hızı gerçekten etkileyici. Öte yandan, listedeki startup girişimlerin çoğunluğu ortalama başlangıç tarihi 2014 olan 5-10 yaş aralığındaki şirketler olmaya devam ediyor.

### ASYA-PASİFİK ZİRVEDE

Amerika Birleşik Devletleri, Insurtech 100 listesinin yarısına ev sahipliği yaparken, ev sahipliğinde Birleşik Krallık ikinci sırada ve Almanya ise üçüncü sırada yer aldı. Listede geniş bir Asya-Pasifik temsilinin olmamasına karşılık, Çin merkezli büyük dijital sigorta şirketi ZhongAn Insurance ilk sırada yer alıyor. ZhongAn dijital sigorta ekosisteminde çok büyük bir ses getiren başarı hikayesi olma yolunda hızla ilerliyor. Ek olarak Hindistan, Singapur ve Hong Kong'dan şirketlerin hepsi ilk 10'da.

### YENİ GİRİŞLER VE YÜKSELENLER

Listede ilk 10'da yer alan ve listeye ilk kez giriş yapan ilk üç, dünyanın farklı yerlerinde tamamen farklı sektörlere odaklanıyor. Bu şirketler, risk değerlendirmesi ve sigorta alanında etkin bir şekilde uygulayabilecekleri benzer teknolojik yeteneklerden yararlanma özelliğiyle ön plana çıkıyor. İlk 10'da 2020'den beri konumunu koruyan 2 halka açık şirket ve yine 2020'de 67, 51, 46, 37, 36. sıralarda olup şimdi 6, 8, 3, 4, ve 7. sıraya yükselen şirketler de bulunuyor.

Son olarak önümüzdeki yılın listesinde nelere dikkat edilmesi gerektiğine dair bir gösterge olabilecek bazı temalar ise şöyle:

- Siber güvenlik
- Kendini sosyal içermenin zorluklarını ele almaya adamış B2C şirketleri.
- Gömülü sigorta
- İklim riski ve ESG

2021 Insurtech 100 listesindeki ilk 15 girişim aşağıdaki tabloda yer alıyor. Ayrıca, listeyi içeren raporun tamamına https://sonr.global/insurtech-100-2021/ adresinden ulaşabilirsiniz.

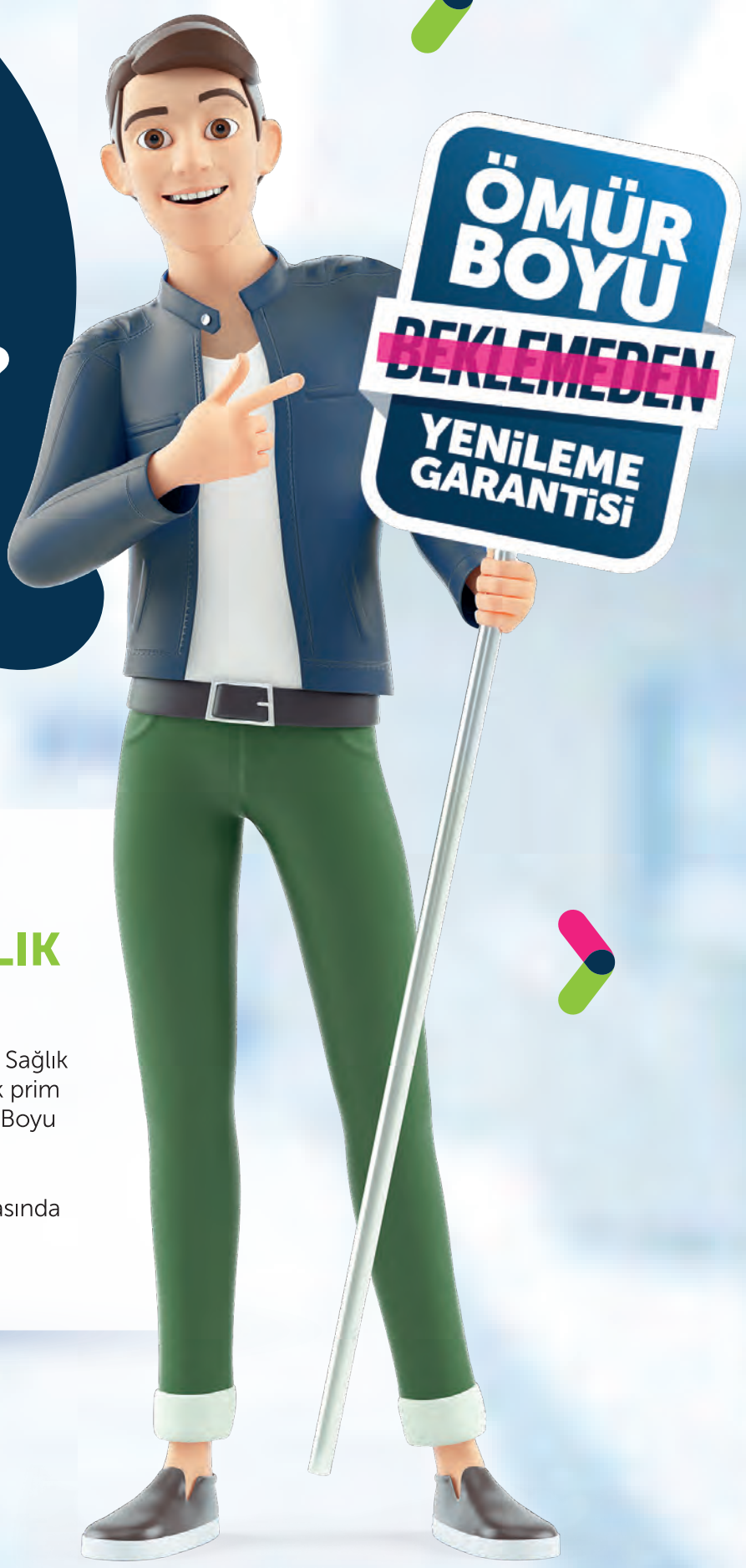
## Insurtech 100 2021

**İlk 15 insurtech**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ZhongAn Insurance | 6 | digit | 11 | wefox |
| 2 | hippo | 7 | snapsheet | 12 | COVER GENIUS smarter insurance |
| 3 | BOLD PENGUIN | 8 | Singlife | 13 | Lemonade |
| 4 | BOUGHT BY MANY | 9 | wakam | 14 | acko |
| 5 | PLANCK | 10 | FWD INSURANCE | 15 | qover |

İlk yılın sonunda "Ömür Boyu Yenileme Garantisi" mi?

*iyi fikir*




## QUICK TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

45 yaş ve öncesinde Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na dahil olan yeni sigortalılar ek prim ödeyerek 1. veya 2. yılın sonunda Ömür Boyu Yenileme Garantisi kazanabilirler.

Bu uygulama Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında bir ilk ve sadece Quick'te!

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA