

2022 YILI SEKTÖR İÇİN GEÇİŞ YILI OLACAK

Swiss Re, yayınlamış olduğu Sigma raporunda 2022 yılını sigorta sektörü için artan enflasyon ve yükselen faiz oranlarıyla bir geçiş yılı olarak tanımlıyor. Ayrıca bu yıl hem hayat hem de hayat dışı sigortalara olan talebin düşmesine neden olan enflasyon ve yavaşlayan ekonomiler görülüyor. ›S.24

INSURTECH 50 LİSTESİNDE 20 UNICORN

Cb Insights'ın en çok gelecek vadeden 50 insurtech şirketinden oluşan Insurtech 50 listesinde yer alan girişimler sigorta değer zincirinin tüm yönlerini geliştirmek adına teknolojiyi kullanıyor. Bu yılki listede dikkate değer noktalardan birisi de 1 milyar doların üstünde değere sahip 20 unicorn bulunması. ›S.39



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2022 YIL: 38 / SAYI: 525 AYDA BİR YAYINLANIR



DEPREMİN 23. YIL DÖNÜMÜNDE

ZDS'de sigortalılık oranı %53

Türkiye'de yaşanan en büyük depremlerden biri olan 17 Ağustos Marmara Depremi'nin üzerinden 23 sene geçti. Depremin ardından çıkarılan zorunlu deprem sigortasında hala %100'lük orana ulaşılmış değil. 1999 depreminden sonra geçen 23 seneye rağmen sigortalılık oranı sadece %53. Açıklanan Temmuz sonu verilerine göre toplam 20 milyon sigortalı konutun bulunduğu ülkemizde yürürlükte olan toplam 10,6 milyon zorunlu deprem sigortası poliçesi bulunuyor.

TÜRKONFED ve TÜSİAD'ın "Sektörler İstanbul Depremine Ne Kadar Hazır?" isimli raporuna göre olası 7,5 büyüklüğündeki bir depremde yolların %30'unun kapanması, 194 bin binanın orta ve üstü, 48 bin binanın ise ağır hasarlı olması beklenirken 355 hasarlı doğalgaz noktası ve 463 hasarlı içme suyu noktası olacağı tahmin ediliyor. Sektör, deprem konusunda toplumun bilinçlenmesi gerektiğini belirtirken, deprem sigortalarında penetrasyonun artması için farkındalık kampanyalarının yapılması gerektiğini düşünüyor. ›S.20



QUICK FİNANS FAALİYETLERİNE BAŞLIYOR

Türkiye'de bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi Quick Finansman A.Ş., BDDK'dan faaliyet izni alarak sektöre adım attı. Maher Holding çatısı altında yer alan Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan Quick Finans, İstanbul Kozyatağı'ndaki holding binaları Quick Tower'da faaliyetlerini sürdürecek. ›S.9

SİGORTADA FİNANS FONKSİYONLARININ DÖNÜŞÜMÜ ARTIK BİR ZORUNLULUK

Günümüzde büyük bir fırtına ile mücadele eden sigorta şirketleri vergi ve finans işlevleri bakımından, her zamankinden daha karmaşık düzenlemelerle karşı karşıya. Bunun yanı sıra, sağlam bir veri ve teknoloji altyapısı ihtiyacı, maliyetleri düşürme baskısı ve dönüşüm artık zorunluluk haline gelmiş durumda. ›S.16

700W GÜCE SAHİP ELEKTRİKLİ SCOOTER

Bugatti'nin ilk elektrikli scooter modeli, 700W gücünde motora sahip ve 30 km/s hıza çıkabiliyor. 15,8 kg ağırlığında olan model, üç farklı renk seçeneğine sahip. ›S.32



INHOTIM MÜZESİ

Çağdaş sanat müzesi ve botanik bahçesi olan Inhotim Müzesi, dünyanın en büyük açık hava müzelerinden biri. Ziyarete açık 140 hektarın üzerindeki alan, ziyaretçilere sanat ve doğayı harmanlayarak benzersiz bir deneyim sunuyor. ›S.35

BES'TE VERİMLİ BİR YARIYIL

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan verilere göre, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcıların fon tutarı, 2021 yılsonuna göre %20,6 artışla 247,8 milyar liraya, devlet katkısı fon tutarı ise %35,9 artışla 30,4 milyar liraya ulaştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin toplam fon tutarı açısından verimli bir yarıyıl geçirdiği görülüyor. ›S.27





OBALI: SEKTÖR TEKNİK ZARARA RAĞMEN %74 BÜYÜDÜ

Sigortacılık sektörünün kârlılığını olumsuz etkileyen faktörlere rağmen prim üretiminde %74 civarında büyüdüğünü vurgulayan TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, sigorta sektörünün ekonomiye sunduğu fon desteğiyle önemli bir güç olduğunu belirtti. ›S.17

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"EZBER BOZMAYA ÇALIŞIYORUZ"

"Yaptığımız bütün işlerde ezber bozmaya ve sektöre bir alan kazandırmaya çalışıyoruz" diyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, amaçlarının pastanın hacmini genişletmek ve yeni sigortalılar ile sigortalı adaylarının sisteme dâhil edilmesini sağlamak olduğunu belirtti. ›S.14



"RİSK GERÇEKLEŞMEDEN SİGORTA YAPTIRMAK ÖNEM TAŞIYOR"

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, iklim değişikliğinin sebep olacağı risklere karşı sigortanın koruyucu etkisine vurgu yaparak, "Artış gösteren doğal afetler, risklere karşı kalkan görevi gören sigortanın önemini hatırlatıyor. Risk gerçekleşmeden sigorta yaptırmak önem taşıyor" dedi. ›S.7



"TÜM ACENTELERE TALİBİZ"

Doğan Holding'in yeni yatırımı Hepiyi Sigorta, genç ve deneyimli ekibiyle hem dijitalde hem de acenteleri ile fark yaratmayı hedefliyor. Acentelere ömür boyu çalışma garantisi verdiklerini belirten Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, Hepiyi Sigorta ile çalışmak isteyen tüm acentelere talip olduklarını söyledi. ›S.6



"İYİ Kİ REASÜRANSI SEÇİP BUGÜNLERE GELMİŞİM"

49 sene önce Milli Reasürans'ta çalışmaya başlayarak sektöre adım atan Barbaros Yalçın, bu tecrübesini "İyi ki Milli Reasürans'a girmişim ve bugünlere gelmişim" diye anlatıyor. Yalçın'ın hayatıyla ilgili detaylar "Duayenlerle Dünden Bugüne" yazı dizimizde. ›S.18



"BAŞARIYA TAŞIYAN TAKIM RUHU VE İSTİKRAR"

VHV Reasürans, sigorta sektörüne olan inancın kuvvetlenmesinde önemli bir adım attı. VHV Reasürans'tan gelen açıklamalarda sigortacılığın uzun vadeli hesaplamalar gerektirdiğinin, bu bağlamda VHV Grup'un Türkiye piyasalarına inancının eksilmediği belirtildi. ›S.8



Bambaşka bir dünyanın

kapılarını aralayan
Buluşma Noktası'nı keşfet!

Uygulamayı indir,
tüm ayrıcalıklardan sen de yararlan!



ANDROID APP ON Google play

Download on the App Store

Gençliğin Avantajlı Dünyası

/gencligeavantaj | gencmobil.com | **444 27 58**

BEREKET EMEKLİLİK

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 4 Smart-i ödülünün sahibi oldu

Sigorta deneyimini 'sonradan önceye' taşıma vizyonuyla hareket eden ve gücünü adından alan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, aldığı ödüllere yenilerini eklemeye devam ediyor. Erişim Medya tarafından düzenlenen Türkiye'nin ilk ve tek inovasyona dayalı sigortacılık ödül programı olan Smart-i Awards'ta dört ödüle ulaşan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, toplamda dokuz ayrı kategoride 10 altın, 10 gümüş, 7 bronz olmak üzere toplam 27 ödül dağıtılan törende en fazla ödül alan grup olarak da fark yarattı.



Türkiye'nin ilk ve tek inovasyona dayalı sigortacılık ödül programı olan Smart-i Awards ödülleri sahiplerini buldu. 27 ödül dağıtılan Smart-i Awards'da toplamda dört ödüle uzanan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, en fazla ödüle ulaşan marka olurken rakiplerini de geride bıraktı.

ÜÇ KATEGORİDE DÖRT ÖDÜLE UZANDI

Sigortacılığın gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla bu yıl ilk kez düzenlenen Smart-i Awards, 23 Haziran Perşembe günü İş Sanat Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen törenle sahiplerini buldu. Dijital Dönüşüm, En İnovatif Ürün, En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı, En İnovatif Hızlandırma Programı, Fark Yaratanlar, Sosyal Sorumluluk, Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi, Yılın Ekibi ve Yılın InsurTech'i kategorilerinde ödüllerin verildiği törende, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik ise toplamda üç farklı kategoride ödüle erişebilmenin mutluluğunu yaşadı. Sosyal Sorumluluk kategorisinde "Birlikte Yürüyelim-WeWALK", Fark Yaratanlar kategorisinde "Yeni Nesil Sigortacılık Okulu" projeleriyle Altın Smart-i ödüllerine ulaşan Türkiye Sigorta, Yılın Ekibi kategorisinde de "Kurumsal İletişim Ekibi" ile toplamda üç Altın Smart-i ödülüne layık görüldü. Türkiye Hayat Emeklilik ise Fark Yaratanlar kategorisinde "Yedi Şehir Yedi İyi İnsan" projesiyle Gümüş Smart-i ödülü aldı.

›››

Türkiye Sigorta Metaverse reklam verdi

Türkiye Sigorta, hem değişen ve dönüşen dünyanın imkânları hem de geleceği şekillendiren teknolojileri yakından deneyimleyen yeni bir boyutta yerini aldı ve en büyük Metaverse platformlarından biri olan Decentraland'de reklamveren ilk sigorta markası oldu.
Türkiye Sigorta'nın Tamamlayıcı Sağlık Sigortası iletişim kampanyası çerçevesinde Decentraland'de reklam çalışması yaptıklarını belirten Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu şöyle konuştu: "Kişilerin avatarları aracılığıyla birbirleriyle ve dijital nesnelerle etkileşime girebildiği, sürekli açık olan sanal ortamlardan oluşan bir ağ olarak konumlandırılan Metaverse'te olmayı şirketimiz için önemli bir adım olarak görüyoruz. Metaverse evreni özellikle Z kuşağının içerisinde olduğu bir platform. Bu dünyayı benimsemiş olan Z kuşağının sigorta farkındalığını ve bilincini artırmak amacıyla iletişim süreçlerimizde bu platforma da yer vermeye başladık. 500 bin aktif kullanıcıya ulaşan en büyük Metaverse platformlarından biri olan Decentraland'de reklam veren ilk sigorta markası olarak 84 milyona dokunma yolculuğumuzun önemli bir adımını daha attık."
90 bin 601 parsel araziden meydana gelen ve merkezi olmayan bir 3D sanal gerçeklik platformu olan Decentraland, Aralık 2021'de aylık 500 bin aktif kullanıcıya ulaşmıştı. Platforma ait MANA adlı dijital jeton, Metaverse teknolojisinin popülerleşmesi ile birlikte kripto para alanında da önemli varlıklardan biri hâline geldi.



Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, en büyük Metaverse platformlarından Decentraland'de reklamveren ilk sigorta markası oldu.

“TARSİM dünyada kamu-özel sektör iş birliğinde ilk 4’te yer alıyor”

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, TARSİM’in ev sahipliğinde ülkemizde düzenlenen 36. Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği Kongresi ve tarım sigortalarına ilişkin son gelişmeler hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, 36. Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği Kongresi hakkında konuştu. TARSİM’in de üye olduğu Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği’nin (AIAG) 71 yıldır faaliyetlerine devam ettiğini belirten Günal, kongrenin her iki yılda bir farklı bir ülkede gerçekleştirildiğini ve bu yıl ise TARSİM’in ev sahipliğinde 300’ün üzerinde katılımcı ile İstanbul’da düzenlendiğini sözlerine ekledi.



'HEDEFİMİZ SİSTEMİ DAHA İYİ NOKTALARA TAŞIMAK'

Kongre’nin bu yılki ana temasının “Tarımsal Risk Yönetiminde Trendler: İklim, Teknoloji ve Kamu-Özel Kurumsal Çözümler” olarak belirlendiğini ifade eden Günal, “Kongre’de, tarım sigortaları uygulamalarında ülkelerin karşılaştıkları sorunlar, bunlara yönelik çözüm önerileri, iklim değişikliğinin dünya tarımına ve gıda arzına etkileri ile geleceğin neler getireceği, tüm bu sorunlar karşısında sigorta sektörünün neler yapabileceği gibi konular üst düzey yöneticiler ve alanında uzman akademisyenler tarafından değerlendirildi” ifadelerine yer verdi. “Bugün dünyaya baktığımızda, tarım sigortaları alanında penetrasyon oranının henüz beklenen seviyelerde olmadığını görüyoruz” diyen Günal, sözlerine şöyle devam etti: “Amerika örneğini incelersek, bizdeki gibi, kamu-özel sektör işbirliğinde havuz sistemleri bulunuyor. Diğer yandan, Fransa’ya baktığımızda ise, merkezden yönetilen ve tarım sigortalarında faaliyet gösteren bir kurumu bulunmadığı dikkati çekiyor. Bu nedenle penetrasyon düzeyi düşük seviyelerde. Son yıllarda Fransa’da yeni bir modele geçiş planlandı ve bu amaçla 2021 yılında reform yapılacağı duyuruldu. Ardından da 2022 yılında kanun çıkarıldı. Bu doğrultuda yeni bir kamu - özel sektör işbirliği modeli hedeflendi. Fransa’daki temsilcilere, geçtiğimiz dönemlerde tarım sigortaları ile ilgili tecrübelerimizi aktardık, yine AIAG organizasyonu kapsamında bir araya geldik. 2020 yılında Azerbaycan ile tarım sigortaları alanında imzaladığımız iş birliği niyet beyanının akabinde, tarım sigortaları alanında rehberlik ettik. Agrar Sigorta Fonu’nun kuruluşuna katkılar sağladık ve halen de katkı sağlamaya devam ediyoruz. Aynı şekilde, Kuzey Makedonya’ya ve Özbekistan’a da rehberlik edeceğiz. TARSİM Sistemi bu anlamda, örnek alınırken, örnek teşkil eden; derin tecrübesini ve bilgi birikimini diğer sistemlerle de paylaşan bir noktaya ulaşmış durumdadır. Dünyada Kamu-Özel Sektör İşbirliği Modeli’nde Amerika, Kanada ve İspanya ile birlikte ilk 4’te yer alıyoruz. Türkiye’de ise üreticiye sağlanan devlet prim desteği oranı %70’e kadar çıkıyor. Bu oran Amerika’da, ürün bazında değişmek kaydıyla ortalama %62 seviyesinde. Biz 2020 yılında bir bayrak teslimi aldık. Sistemi çok daha iyi noktalara taşıma hedefiyle çalışmalarımıza hiç durmadan devam ediyoruz. Sürekli sahada ve çiftçilerimizin yanındayız. 2022 yılında %22 sigortalılık oranına ulaştık. Özellikle ekonomik değeri yüksek olan ürünlerde sigortalılık oranı daha da artıyor. Örneğin, Aydın’da pamuk %70, Manisa’da üzüm %60, Tekirdağ’da çeltik %50 ve Konya’da buğday %30’larda. Bugün ülkemizde 2 milyonun üzerinde Çiftçi Kayıt Sistemi’ne (ÇKS) kayıtlı üretici var. Bunların 657 bini sigortalı durumda. Son yıllarda iklim değişikliğinin de etkisiyle kuraklık, sel-su baskını, dolu ve don gibi risklerin şiddeti ve frekansı arttı” diye konuştu. Ülkemizin tarımsal üretim yapılan her yöresine, tarımı yapılan her ürüne, mümkün olan en geniş kapsamlı sigorta güvencesini sağlayabilen kurum olma hedefiyle çalıştıklarını ifade eden Günal, bu doğrultuda sigortalılık oranının ilerleyen yıllarda daha da artacağını belirtti.

››› **"Tarım Sigortası" güvencesinin olmadığı bir dünyayı anlatan ve "emekleriniz yarınlarımızdan eksik olmasın" mesajının verildiği TARSİM'in reklam filmini izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.**

›››

“Sel afetinin yaşandığı bölgedeki üreticilerimizin yanındayız”



TARSİM, Batı Karadeniz bölgesinde etkili olan kuvvetli sağanak yağış sonrasında meydana gelen sel afetinden ötürü, bölge halkına geçmiş olsun dileklerini iletti. Benzer bir durumun tekrar yaşanmaması temennisinde bulunulduğu ve sel felaketinin yaşandığı bölgedeki üreticilere yanındayız mesajının verildiği açıklama şu şekilde: “Geçtiğimiz günlerde Kastamonu, Karabük, Zonguldak, Sinop, Bartın ile Düzce illerinde etkili olan sel afetinin ardından sigortalılarımızdan aldığımız ihbarlar doğrultusunda hasarlara ilişkin olarak eksper organizasyon çalışmaları yapılmakta olup, en kısa süre içinde tespitlere başlanacaktır. Bitkisel Ürün Sigortası branşında bu yıl, söz konusu illerde 42 bin adet civarında poliçe düzenlenmiştir. Poliçesi olan sigortalı üreticilerimizden toplam bin 253 adet hasar ihbarı alınmış olup, yaklaşık 26 milyon liralık bir sigorta bedeline tekabül eden 864 adedi ise sel-su baskını nedenlidir. Bu yıl Hayvan Hayat Sigortaları branşında ise söz konusu illerde 16 bin adedin üzerinde poliçe düzenlenmiştir. Bu illerden 1 adet arıcılık, 1 adet kümes hayvanları hayat ve 1 adet büyükbaş hayvan hayat branşlarında olmak üzere toplam 3 adet sel-su baskını nedenli hasar ihbarı alınmıştır. Hasar tespitleri için eksperler görevlendirilmiş olup, dosya durumları da takip edilmektedir. Sigortalı üretici ve yetiştiricilerimizin, 7/24 hizmet sunan 0850 250 82 77 numaralı çağrı merkezi, TARSİM Mobil ve www.tarsim.gov.tr aracılığıyla hasar ihbarlarını gerçekleştirebileceğini hatırlatıyor; poliçesi olmayan üretici ve yetiştiricilerimizin ise beklenmeyen anlarda ve şiddette meydana gelen afetlere karşı önlemlerini zamanında almalarını ve tarım sigortasını ihmal etmemelerini tavsiye ediyoruz.”

Seyahat sigortasının yıldızı yeniden parlıyor

Yurt içi ve yurt dışı seyahatlerinizde başınıza gelebilecek beklenmedik durumlarda güvence sağlayan seyahat sağlık sigortaları, kısıtlamaların kalkması ve yaz aylarının gelmesi ile birlikte yeniden önem kazanmaya başladı. Seyahatiniz süresince yaşayabileceğiniz bir sağlık sorununda, kaza durumunda ya da tedavi görmenizi gerektiren herhangi bir olayda, seyahat sağlık sigortanız mevcut şartlar içerisinde en iyi koşullarda tedavi olmanıza yardımcı olur. Farklı konu başlıklarında danışmanlık hizmeti de alabileceğiniz bu sigorta ürünü, sağladığı güven ve huzurun yanı sıra, ekonomik anlamda da büyük avantaj sunmaktadır.

Her seyahatin güzelliğinin yanında riskleri de beraberinde getirebildiğine dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan "Yoğun geçen kış aylarının ardından, hepimizin heyecanla beklediği tatil dönemi başladı. TÜİK tarafından yapılan son açıklamalara göre yurt dışını ziyaret eden vatandaşlarımızın sayısı bir önceki yıla göre %269,9 oranında arttı. Dünya Turizm Barometresi'nin bu yıl yayınlanan ilk sayısında, seyahat kısıtlamalarının kalkması ve aşılama oranlarındaki artışla bastırılmış bir talebin ortaya çıktığı belirtildi. Bu artışın yanı sıra, son yıllarda yaşanan olağanüstü durumlar, sigortanın öngörülemeyen risklere karşı koruyuculuk özelliğini her zamankinden daha fazla ön plana çıkardı. Farklı şehirlere ya da ülkelere seyahat etmenin heyecanını yaşarken karşılaşabileceğimiz aksilikler bu güzel deneyimimizi kötü etkileyebilir. Riskleri kontrol altına alarak seyahatimizi güvenle yapmanın yolu ise seyahat sağlık sigortasından geçmektedir." dedi.



'SEYAHAT SİGORTALARINA OLAN FARKINDALIK ARTIYOR'

Seyahat sağlık sigortaları, tatiliniz süresince başınıza gelebilecek ani bir hastalıkta ya da kaza durumunda kaliteli hizmet almanızın yanı sıra, poliçe kapsamınız doğrultusunda seyahat şirketinin tur iptali yapması, bagaj kaybı, kapkaç yaşanması gibi zor durumlar için de teminat sağlamaktadır.

Seyahat sigortaları hakkında yorumlarını paylaşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine baktığımızda 2021 yılında toplam 1 milyon 145 bin kişi seyahat sağlık sigortası yaptırırken, pandeminin etkin olduğu 2020 yılında sadece 375 bin kişi seyahat sağlık sigortası yaptırmış. Bu yılın ilk 5 ayında ise seyahat sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı 1 milyon 145 bini aştı bile. Veriler bize seyahat sigortalarına olan farkındalığın gittikçe arttığını gösteriyor. Tüketiciler eskiden seyahat sağlık sigortasını sadece yurt dışı ziyaretleri için bir vize dokümanı olarak görüyordu. Bugün ise geldiğimiz noktada hem yurt içi hem de yurt dışı seyahatlerde tercih edilen bir sigorta ürünü olduğunu görmek sektörümüz açısından oldukça mutluluk verici. Biz de Ray Sigorta olarak bu üründe de müşterilerimize değer yaratacak çözümler sunmaya devam ediyoruz."

Yenilikçi ve ihtiyaca yönelik ürünleriyle sektörde fark yaratan Ray Sigorta'nın farklı teminat içerikleriyle oluşturduğu Tripplus Seyahat Sigortası, bireyleri hem yurt içinde hem de yurt dışında ani ortaya çıkabilecek sağlık risklerine ve yaşanabilecek yaralanmalara karşı koruma altına alıyor. Tripplus Yurt İçi Seyahat Sağlık Sigortası ürünü, yurt içi seyahatlerde ani ortaya çıkabilecek sağlık durumları, yaralanmalar ile ilgili tedavileri ve nakil işlemlerini karşılarken en geniş kapsamlı ürün olan Tripplus Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası ürünü ise vize gerektiren ülkelere gerçekleştirilecek olan yurt dışı seyahatlerinde ihtiyaca göre eklenebilecek vize reddi, bagaj kaybı/çalınması, rötar, kapkaç, bulunulan yere aile üyelerinden birinin seyahati gibi pek çok kapsamda güvence sunuyor. İhtiyaçlarınıza göre paket seçenekleri ve yaş sınırı olmadan sigortalı olabilme imkânı sunan Ray Sigorta Tripplus Seyahat Sigortası güvencesiyle dünyanın dört bir yanını gönül rahatlığıyla gezebilirsiniz.

Bireylerin ve kurumların yıl içerisinde yaptığı harcamalar arasında bütçesel olarak önemli bir yer tutan seyahatler, Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü'nün yaptığı açıklamalara göre bu yıl her geçen gün olumlu yönde artıyor. Günümüzde büyük riskler barındırabilen seyahatlerde yaşanabilecek olumsuz durumlara karşı bireyleri güvence altına alan seyahat sigortalarına talebin, turizmin canlanması ve iş hayatının normale dönmesiyle birlikte arttığını belirten **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan**, seyahat sigortalarına olan farkındalığın da gittikçe arttığını ifade etti.



“Kendimizi acentelere beğendirmek için var gücümüzle çalışıyoruz”

Doğan Holding’in yeni yatırımı Hepiyi Sigorta, genç ve deneyimli ekibiyle hem dijitalde hem de çözüm ortağı olarak adlandırdıkları acenteleri ile fark yaratmayı hedefliyor. Acentelere ömür boyu çalışma garantisi verdiklerini belirten **Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç,** Hepiyi Sigorta ile çalışmak isteyen tüm acentelere talip olduklarını ve kendilerini acentelere beğendirmek için var güçleriyle çalıştıklarını ve çalışmaya devam edeceklerini vurguladı.

Geçtiğimiz yılın Haziran ayının ortalarında kuruluşunun temelleri atılan Doğan Holding’in yeni yatırımı Hepiyi Sigorta, genç ama bir o kadar da deneyimli ekibiyle sektöre yeni bir soluk getirmeyi hedefliyor.

ÖMÜR BOYU ÇALIŞMA GARANTİSİ

Çözüm ortaklarına ömür boyu çalışma garantisi verdiklerini belirten Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, acente stratejileri hakkında şu yorumlarda bulundu: “Bizimle çalışmak isteyen tüm acentelere talibiz. Bizimle çalışmak istedikleri müddetçe iş birliğimizi sonlandırmayacağımızın taahhüdünü tüm acentelerimize veriyoruz. Her acente farklı bir değerlendirme kriteri olmaksızın dijital platformlarımız üzerinden başvuru yapabiliyor, gerekli evrakları sitemize yüklediğinde otomatik olarak acentemiz oluyorlar. Tüm süreçlerimiz dijital olduğu için acentelerimizin imza atmak için kaleme bile ihtiyacı olmuyor. Ayrıca teminat mektubu istemediğimizi ve başvuruları değerlendirmek için bir komitemizin olmadığını da eklemek isterim. Hiçbir çözüm ortağımızda üretim yetersizliği, portföy dengesizliği, kârsızlık gibi nedenlerle baskı yaratmıyoruz. Kendimizi



acentelere beğendirmek için var gücümüzle çalışıyoruz.”

PORTFÖY MÜLKİYETİ KORUMASI

Çözüm ortaklarının portföy mülkiyetini sözleşme aşamasından itibaren korumaya başladıklarını söyleyen Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, “Çözüm ortağımızın Hepiyi Sigorta’dan sattığı herhangi bir poliçenin yenilemesi müşterisi tarafından hepiyi.com.tr’den yapılsa dahi 5 yıl boyunca komisyon gelirini kaybetmeyeceğinin sözünü veriyoruz” dedi.

ACENTELERİMİZ KENDİ MARKASINI YARATABİLİYOR

Acentelerin Hepiyi Sigorta’nın dijital platformları üzerinden logolarını yükleyerek kendi poliçelerini oluşturmalarına olanak sağladıklarını da sözlerine ekleyen Ortaç, acentelerin müşterileri özelinde kendi teminat ve limitlerini seçebildiği, kendi gelirlerini kendilerinin belirleyebildiği son derece basit bir sistem kullandıklarını açıkladı.

OTO SİGORTALARI VE TSS'DE EN BEĞENİLEN ŞİRKET OLMAK İSTİYORUZ

Hepiyi Sigorta’nın 5-6 yıl gibi bir zamanın ardından trafik ruhsatı alan ilk sigorta şirketi olduğunu ve daha çok bireysel alanda faaliyet gösterdiklerini ifade eden Ortaç, “Hepiyi Sigorta’nın bireysel kası çok kuvvetli. Başta oto sigortaları olmak üzere bireysel sigortalarda sektörün en iyi, müşteriler tarafından en beğenilen şirketi olmak istiyoruz. Hem dijitalde hem de çözüm ortağı kabul ettiğimiz acentelerimiz kanalıyla üretim yapıyoruz. Her iki taraf için de farklı stratejilerimiz var. Hem acentelerimiz için hem de dijitalden gelen direkt müşteriler için farklı ürünlerimiz ve hizmetlerimiz bulunuyor. Müşteriyi memnun etmek ve fark yaratmak istiyor, bunun için çok çalışıyoruz” diye konuştu.

‘DİJİTALLEŞME HER ALANDA VAR’

“Sektördeki oyuncular dijitalleşme denince önce dijitalden poliçe satmayı anlıyor. Elbette ki dijitalleşmenin bir yönü de dijitalden müşteriye ulaşmak ve ona poliçe satmak” diyen Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, dijitalleşmenin sadece bununla sınırlı olmadığını, dijitalin iş hayatının her alanında var olduğunu vurguladı. Ortaç sözlerine şöyle devam etti: “Kendi sistemlerinizi, şirketle olan bağlantılarınızı, müşteri ile iletişim kurduğunuz kanalları veya şirketin platformlarını olabildiğince dijital olanakları kullanarak takip etmek iş hayatında hem rakibinize hem iş ortağınıza hem de müşterinize karşı fark yaratmanızı sağlıyor. Bu yüzden dijitalleşme öncelikle tüm süreçlerin dijital ortama taşınması, daha az hatalı ve daha hızlı sürdürülebilmesine olanak sağlaması için çok önemli. Müşteri tarafından bakacak olursak müşteriler daha uygun fiyat ve daha yüksek teminatla en iyi ürünü almak istiyor. Hasarı hemen ve eksiksiz ödensin, aradığında karşısında hemen bir mutahap bulabilsin istiyor. Bunlardan birini veya birkaçını yapmazsanız müşteri hemen yönünü başka bir şirkete, acenteye çeviriyor. O yüzden de farklı olmalı, hızlı olmalı, çok az hata yapmalı ve doğru iletişimde bulunmalısınız. Bunların tamamına insan tek başına yetişemiyor. Dijital imkânları kullanmak zorundasınız. O anlamda dijital çok önemli. Dijitalde kendini geliştirmeyenlerin kısa-orta vadede iş hayatında çok önemli sorunlar yaşayacağını düşünüyorum.”





“İklim değişikliği etkilerinde en önemli güvence sigorta”

Tüm dünyayı ve ülkemizi etkisi altına alan iklim değişikliği kaynaklı afetlerin, son yıllarda etkisini hızla artırmaya devam ettiğini, küresel iklim değişikliğinin getirdiği anormal ısı dalgalarının, özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık ve kuraklık sonucu meydana gelen yangınların artmasına neden olduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, şu açıklamalarda bulundu: “Ülkemizin de içerisinde yer aldığı Akdeniz Havzası, küresel iklim değişikliğine karşı yerkürenin en hassas bölgelerinden birinde yer alıyor. WWF-Türkiye’nin yaptığı araştırmaya göre, ülkemizde sıcaklık artışı 2030’lu yılların sonuna kadar sınırlı kalacak, bu dönemden sonra ise son derece hızlı bir artış gösterecek. Çoğu durumda yangınların çıkmasında sadece birkaç derecelik farkın belirleyici olduğu göz önüne alındığında, WWF-Türkiye’ye göre sıcaklık artışının 1960-1990 dönemine göre kış mevsiminde 4°C, yazın ise 6°C civarına ulaşacak olması, yangın riskinin artmasında endişe uyandırıyor. İklim değişikliği ve bağlantılı aşırı sıcaklıklar günümüzün en büyük risk faktörleri arasında yer alıyor. İklim değişikliğinin etkisiyle artış gösteren doğal afetler, risklere karşı kalkan görevi gören sigortanın önemini bizlere bir kez daha hatırlatıyor. Sigorta, afetler sonucu meydana gelebilecek kayıpların önüne geçebilmek için önemli bir güvence. Risk gerçekleşmeden sigorta yaptırmak büyük önem taşıyor.”



'ZARARLARIN TELAFİSİ TEDBİR ALMAKLA MÜMKÜN'

Orman yangınlarının, ekosisteme etkileri açısından tüm ülkeleri ilgilendiren doğal afetlerin başında yer aldığını belirten Yılmaz, “Ekolojik ve biyoçeşitlilik açısından fauna, flora, su kaynakları, toprak ve havanın üzerinde birçok olumsuz etki yaratan yangınlar, dünya çapında her yıl milyonlarca hektar orman alanının yanmasına neden olurken, can ve mal kayıplarına sebep olan önemli bir tehdit olarak da karşımıza çıkıyor. Özellikle Akdeniz iklimine sahip ülkemizde orman yangınları sonucu büyük zararlar oluşuyor. Orman yangınları sadece çok değerli varlıklarımız olan ormanlara zarar vermekle kalmayıp, aynı zamanda erozyon, kütle kaybı, su kaynaklarının bozulması, hava kirliliği, çölleşme, sel, heyelan, çığ gibi felaketlere neden olarak ekolojiye ve ormanlık alanların çevresindeki yerleşim yerlerine zarar vermesi ile de sosyokültürel yapıya zarar veriyor. Meydana gelen bu zararların telafisi, yangın öncesinde koruyucu ve önleyici tedbirleri almakla mümkün hale gelebiliyor. Bu kayıpların etkisini hafifletmek için sigorta bilincini artırmalıyız” ifadelerine yer verdi.

'YANGINLAR ÖNEMLİ ZARARLARA YOL AÇIYOR'

BM Çevre Programı ve GRID-Arendal Çevresel İletişim Grubu’nun yayınladığı rapora göre, küresel ölçekte 2030 yılına kadar %14, 2050 sonunda %30 ve yüzyılın sonunda ise %50 kadar artacak ekstrem yangınlarla birlikte orman yangınlarının daha sık ve yoğun olmasının beklendiğinin altını çizen Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Ülkemizin birçok bölgesinde özellikle yaz aylarında çıkan orman yangınları, büyük hasarlara yol açıyor. Geçen sene Antalya’nın Manavgat ilçesinde başlayan ve Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki 49 ilde meydana gelen orman yangınları nedeniyle ülkedeki ağaçlandırmayı desteklemek amacıyla, Koru Sigorta olarak “Her Kaskoya Bir Fidan” kampanyası başlatmıştık. Bu proje ile sürdürülebilir gelecek için en önemli öğelerden olan ormanları yeniden yeşertmek amacıyla Ormancılığı Geliştirme ve Orman Yangınları ile Mücadele Hizmetlerini Destekleme Vakfı (OGEM-VAK) ile imzaladığımız protokol kapsamında 28 bin adet fidan, Koru Sigorta Hatıra Ormanı’na dönüştü.”

'SİGORTAYA YÖNELİK BİLİNÇ ARTMALI'

Yangın sonucu ortaya çıkan hasarın azaltılması için sigorta yaptırmanın önemine dikkat çeken Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Özellikle ülkemizde yaşanan orman yangınları, sigorta yaptırmanın önemini bizlere bir kez daha hatırlattı. Gün geçtikçe iklim değişikliğinin etkilerini daha yakından yaşamaya başlıyoruz. Haziran ve Temmuz aylarında çıkan orman yangınlarında birçok ev ve işyeri zarar gördü. Son yaşanan yangınlarla birlikte işyeri ve konut sigortalarına yönelik bilincin artması gerektiği görüşündeyim. Sahip olduğumuz varlıkların korunması geleceğimizin güvencesidir. Risk gerçekleşmeden önce varlıklarımızı koruma altına almalıyız. Sadece yaz aylarında değil kış aylarında da etkisini gösteren dolu, sel ve su baskınlarına karşı da evlerimize ve iş yerlerimize sigorta yaptırmalıyız. Hasar gerçekleşmeden önce sigorta yaptırmak büyük önem taşıyor.”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, iklim değişikliğinin sebep olacağı risklere karşı sigortanın koruyucu etkisine vurgu yaparak, “İklim değişikliğinin etkisiyle artış gösteren doğal afetler, risklere karşı kalkan görevi gören sigortanın önemini bizlere bir kez daha hatırlatıyor. Risk gerçekleşmeden sigorta yaptırmak büyük önem taşıyor” dedi.



“Takım ruhu ve istikrar: Bizi başarıya taşıyacak olan bu”

VHV Reasürans, sigorta sektörüne olan inancın kuvvetlenmesine yönelik önemli bir adım attı. Dubai Sigorta satın alımı ile gündemde olan VHV Reasürans’tan gelen açıklamalarda, sigortacılığın uzun vadeli hesaplamalar gerektirdiğinin, bu bağlamda VHV Grup’un Türkiye piyasalarına inancının eksilmediğinin altı çizildi.

VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, 2022 yılının ilk yarısının tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik koşullar nedeniyle zor geçtiğini belirterek, “Sektör genelinde aktif kârlılığın düşüşte olduğunu görsek de VHV ailesi olarak en büyük güvencemiz koordine ve etkili biçimde çalışma konusunda hiçbir fedakârlıktan kaçınmayan ekibimiz ve sağladığımız istikrarlı güven ortamı. Bu takım ruhu ve istikrar sayesinde Dubai Sigorta’da gerçekleştireceğimiz operasyonların bizi başarıya taşıyacağından hiç şüphemiz yok. Disiplinli ve özenli çalışmamız, VHV Reasürans’da olduğu gibi Dubai Sigorta’da da her koşulda fark yaratmamızı sağlayacak” diye konuştu.

Yeni dönemde değişimi yakalamanın önemini vurgulayan Stahl, sözlerine şu şekilde devam etti: “Zor bir yarıyıl yaşadık. Enflasyon ve beraberinden gelen maliyet artışları sigorta sektörünü doğrudan etkiliyor. Diğer sektörlerde olduğu gibi sigortacılık da değişime ayak uydurmak durumunda. Bu sebeple karar alıcıların üzerine düşen, kârlılığı koruma konusunda yeni stratejilerin peşine düşmek. VHV Reasürans olarak biz de gelişmekte olan her türlü finansal teknoloji ve girişimin yakından takipçisiyiz.”

‘REASÜRANSTA YUKARI YÖNLÜ FİYAT BASKISI VAR’

Sigortacılığın öngörülerle hareket eden bir sektör olduğunu ifade eden Maximilian Stahl, özellikle global arenada yaşananların sektörün öngörülerini de derinden etkilediğini söyledi. Stahl, “Yılın ilk yarısında enflasyon ve artan faiz oranlarının birleşimi, reasürörlerin bilançolarını ve rezervlerini ayarlamalarına ve aynı zamanda durgunluk ortamının da hasar yükünü nasıl artırabileceğini göz önünde bulundurmalarına neden oldu. Fakat yılın ikinci yarısına yönelik yukarı yönlü fiyat baskısı sürüyor” diye konuştu. Buna karşın yıl sonu hedeflerini yakalama konusunda VHV Reasürans’ın azim ve kararlılıkla operasyonlarına devam ettiği kaydedildi.


Maximilian Stahl

“VHV AİLESİ OLARAK EN BÜYÜK GÜVENCEMİZ KOORDİNE VE ETKİLİ BİÇİMDE ÇALIŞMA KONUSUNDA HİÇBİR FEDAKÂRLIKTAN KAÇINMAYAN EKİBİMİZ VE SAĞLADIĞIMIZ İSTİKRARLI GÜVEN ORTAMI. BU TAKIM RUHU VE İSTİKRAR SAYESİNDE DUBAİ SİGORTA’DA GERÇEKLEŞTİRECEĞİMİZ OPERASYONLARIN BİZİ BAŞARIYA TAŞIYACAĞINDAN HİÇ ŞÜPHEMİZ YOK. DİSİPLİNLİ VE ÖZENLİ ÇALIŞMAMIZ, VHV REASÜRANS’DA OLDUĞU GİBİ DUBAİ SİGORTA’DA DA HER KOŞULDA FARK YARATMAMIZI SAĞLAYACAK.”

‘ÇÖZÜM SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA POLİTİKALARINDA’

Maximilian Stahl, aynı zamanda sürdürülebilirliği sağlamak adına, somut adımlar atmanın önemine vurgu yaptı. Stahl, “Sürdürülebilirlik bizim için yalnızca kâğıt üzerinde kalan bir prensip değil, uzun vadeli büyüme stratejimizin temel dayanağı. Geniş perspektiften bakıldığında sürdürülebilirlik ilkelerinin her biri sigortacılığın geleceği için büyük önem taşımakta. Sürdürülebilir çözümlerin her sektör için krizlerin negatif etkisini minimuma indirebileceğini ve risk yönetimini kolaylaştıracağını biliyoruz. İçinde bulunduğumuz zor dönemin şekillenmesinde en büyük pay sahibi; enflasyon, doğal afetler ve Rusya-Ukrayna savaşının global etkileri. Başta Avrupa olmak üzere tüm dünyayı derinden etkileyen Rusya-Ukrayna savaşı finansal öngörülerde bulunmayı oldukça zorlaştırdı. Bununla beraber yapılan risk hesaplamalarında enflasyon artık önemli bir kalem ve bu durum maliyetlere ciddi oranda yansıyor. Sürdürülebilir kalkınma politikalarıyla bu etkileri minimum zararla atlatmak ve tekrarlanmamaları için çalışmak mümkün. VHV Reasürans olarak biz, çevresel, sosyal ve yönetimsel sorumluluklarımızın farkındayız. Bizim üzerimize düşen, yönetmelikleri taviz vermeden uygulamak. Dün olduğu gibi bugün de sürdürülebilir kalkınma yönetmelikleri konusunda hassasiyetimizden ödün vermeden çalışmaya devam edeceğiz” diye konuştu.



‘TÜM PAYDAŞLARIMIZIN FAYDASI İÇİN HİÇBİR BEDELDEN KAÇINMIYORUZ’

Yapılan açıklamada VHV Reasürans’ın kurumsal felsefesi doğrultusunda paydaşlarına yaklaşımı üzerinde duruldu. CEO Maximilian Stahl, “Birincil paydaşlarımız olan, çalışanlarımız, hissedarlarımız ve müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak için hiçbir bedelden kaçınmıyoruz. Bu hassasiyetimiz sayesinde, paydaşlarımızın şirketimize karşı her zaman sorumluluk ve bağlılık bilincinde olmasını sağlıyoruz. Hiçbir emeğin ve faydanın karşılığını vermekten geri durmuyoruz. Kurumumuza karşı yerine getirilen yükümlülüklerin tüm taraflar için adil biçimde kârlı olması bizim için çok önemli. VHV Reasürans paydaşı olmanın ayrıcalığını hissettirmek için durmaksızın çalışıyor, çalkantılı dönemleri bu güven ve bağlılık hissiyatı ile aşıyoruz” diye konuştu.

Quick Finans faaliyetlerine başlıyor

Türkiye'de bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi Quick Finansman A.Ş., BDDK'dan faaliyet izni onayını alarak sektöre adım attı. Maher Holding çatısı altında yer alan Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan Quick Finans, 14 Aralık 2021 tarihinde kuruluş iznini alarak, 31 Aralık 2021 tarihinde kuruluşunu gerçekleştirmişti. 50 milyon lira sermaye ile kurulan Quick Finans, BDDK'dan 07/07/2022 tarihinde aldığı faaliyet izni ile çok yakında faaliyetlerine başlayacak. Kurul Kararı 14/07/2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

6361 sayılı "Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu" kapsamında, her türlü mal ve hizmet alımına kredi verecek olan Quick Finans, İstanbul Kozyatağı'ndaki holding binaları Quick Tower'da faaliyetlerini sürdürecek.

Şirkete, ülkemizin ilk finansman şirketinin kurucu ekibinde yer almış ve birçok finansman şirketinde önemli görevlerde bulunmuş, bankacılık ve finans sektörünün tecrübeli isimlerinden Nihat Karadağ liderlik edecek.



Soldan sağa; Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ.

'SİGORTA DESTEKLİ FİNANSAL ÜRÜNLER'

2015 yılında Mahmut Erdemoğlu tarafından kurulan ve bünyesinde sigorta başta olmak üzere enerji, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında faaliyet gösteren şirketler de bulunduran Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, başvurunun onaylanmasının ardından yaptığı açıklamada, "Maher Holding, bünyesindeki Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın kuruluşundan bu yana eriştiği yüksek hacmi, 4 bini aşkın yaygın acente ağı ile ulaştıkları başarı hikayesini ülkemiz finansal piyasalarında hedeflenen finansal çeşitliliğin artırılmasına yönelik önemli bir adım olan finansal sigortalar alanındaki öncü ve lider konumunu, finansman sektöründeki girişimleriyle de sürdürmek, çeşitlendirmek ve grup şirketleri ile sinerji oluşturmak amacındadır. Quick Finans'ın, finansman şirketleri sektörünün kapsayıcı ve tabana yayılmış finansman konusunda öncü misyonunu, sigorta ve finansal sigorta ürünleri ile birlikte geliştirilecek yeni nesil hibrid finansal ürün tekniklerinin sektöre yeni bir anlayış ve gelişim alanı kazandıracağından eminiz" şeklinde konuştu.

'SİGORTACILIK VE FİNANS BAĞI KUVVETLENDİ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise, Quick Sigorta'nın sektörde önünü açtığı ve liderlik ettiği kefalet, bina tamamlama, fatura koruma gibi finansal sigortalar ekosistemi ile Quick Finans'ın güçlü temeller üzerine kurulacağını ve sektöre yepyeni yaratıcı ürünler sunacağını belirtti. Yaşar, Qucik Finans'ın Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın finans alanındaki tecrübeleri ve yaygın acente ağı ile birlikte sektöre bir adım önde giriş yapacağını belirtip şunları ekledi: "Gerek sigorta grubumuzdaki teknolojik altyapı avantajımız gerekse sürdürülebilirliğin devamı için önemli olan önleyici sigortacılık ve finans alanındaki pratiklerimiz, risk yönetimi tecrübelerimiz sayesinde, Quick Finans'ın hızlı bir başlangıç yapacağını ve Türkiye'deki sigortacılığın gelişmesine de katkı sunacağını düşünüyorum. Maher Grubu'na ve tüm Türkiye'ye hayırlı olmasını dilerim."

'ANINDA KREDİ ÇÖZÜMÜYLE HİZMET VERECEĞİZ'

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Finansman şirketlerinin satış noktasında kredilendirme teknolojisindeki öncü vizyonu ve satış anında kredilendirme tekniklerindeki uzmanlıklarının ışığında, sigortacılık ve finansal sigortalar vizyonunda geliştirilecek finansal ürün ve tekniklerle, sektörde yenilikçi bir anlayışla yer alacağız. Bu vizyon çerçevesinde, iş modelini farklılaşma ve odaklanma stratejileri üzerine kuran Quick Finans, konuttan otomotive, tedarikçi ve stok finansmanından tarımsal üretim tedarik zinciri finansmanına ve dijital ile perakende satış noktalarındaki mikro finansmana kadar geniş bir yelpazede yer almayı hedefliyor. Yaratıcı ve yenilikçi yaklaşımları içeren dijitalleşmiş finansman modellerini fintech ve insurtech ile birleştiren akıllı, pratik ve anında kredi çözümlerimizle müşterilerimizin ihtiyaçlarının karşılanmasında kolaylık ve tüm paydaşlarımız için değer yaratacağız" dedi.

Maher Holding Grup firmaları iş birliklerinin de önemli bir güç kaynağı olduğunu ifade eden Nihat Karadağ, "Tüm finansal ürünlerimizi grubumuzun QPay e-cüzdan hizmetleri ile destekleyerek oluşturacağımız kredi paketlerimiz dijital teknoloji ve kanalları da kullanılarak hızlı ve pratik şekilde müşterilerimize sunulacak.

Ayrıca, Quick Sigorta iş birliğinde gerçekleştirilecek bina tamamlama sigortalı kentsel dönüşüm ve ön ödemeli inşaat projeleri kapsamında konut sahibi olacakları tam koruma altına alan güvenli konut finansmanı çözümlerimizle yer alacağız. Diğer taraftan tarım ekonomisi bilgi sistemi ve finansal teknoloji girişimi olan Agrio firmasının üretim ve tedarik zinciri finansmanı altyapısı kullanılarak, öncelikle ülkemizin gıda güvenliği ve sürdürülebilir tarım politikalarını destekleyecek özel finansman paketleri geliştireceklerini ifade ederek, sektör tecrübesi yüksek uzman çalışma arkadaşlarımız ve yeni nesil teknolojik altyapımızla sektörümüze de değer katacağımıza inanıyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.

Türkiye'de bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi Quick Finansman A.Ş., BDDK'dan faaliyet izni onayını alarak sektöre adım attı.



İyi Bir Geleceğe Giden Yolda Hep Yanındayız!

Bireysel Emeklilik Sistemi

Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları

Sağlık Sigortaları

Siz hayatı daha rahat ve huzurlu yaşayın diye geleceğiniz Katılım Emeklilik'te güvence altında.

Size ve sevdiklerinize özel avantajlar hakkında detaylı bilgi almak ve hemen başvurmak için web sitemizi ziyaret edebilir, çağrı merkezimizle iletişime geçebilir veya uygulamamızı indirebilirsiniz.

Katılım Emeklilik
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik */katilimemek*
/katilimemeklilik */katilimemeklilik*

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.
Google play
Download on the App Store

“Metaverse ile birlikte sigortacılığın anlamı tamamen değişebilir”

Metaverse, gerçek ve sanal dünyanın birleştiği yeni bir dijital dünya. İnternetten sonra en önemli buluş ve geleceğin dijital dünyası olarak nitelendirilebilecek Metaverse dünyası, oluşturduğu sanal evrenler ile çevrimiçi kullanıcılara yepyeni deneyimler sunuyor. Metaverse, tanımı gereği insanların eğlenebildiği, sosyalleşebildiği ve rahatlayabildiği sanal bir dünyayı ifade ediyor. Büyük teknoloji devlerinin farklı evrenlere yönelik yatırımlarına ek olarak, şirketlerin Metaverse dünyasındaki yatırımları ve çalışmaları da yeni bir ekonomi oluşumuna imkân sağlıyor. Böylesi bir dijital dünyada insanların, farklı dijital evrenlere Metaverse’e uygun donanımlarla geçiş yapabildiğini ve sanal ortamda iletişim kurma fırsatı yakalayabildiğini belirten Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay Metaverse evreniyle ilgili şunları söyledi: “Metaverse dijital evreni, herkesin bu dijital dünyada oluşturacağı sanal karakterler sayesinde gelecekte işe gidip gelmeden ofisteymiş gibi çalışma olanağının yanı sıra kurum çalışanlarının ofise gitmeden birlikte toplantıya katılabilme veya bir davete hologram olarak ışınlanabilme ve dâhil olma olanağı sunabilecektir. Yeni bir dijital dünya vadeden Metaverse teknolojisi, aynı zamanda yeni istihdam alanlarına ilişkin ihtiyaçları da beraberinde getirecektir. Sanal risk yönetimi uzmanı, blockchain geliştiricisi, dijital dedektif, oyun tasarımcısı, dijital satış uzmanı, siber güvenlik uzmanı gibi birçok meslek grupları Metaverse evreninde ilgi gören meslekler arasında olacaktır. Metaverse kavramının ortaya çıkması ve tüm dünyada hızlı bir şekilde yaygınlaşması sonucu şirketlerin yatırım stratejilerinde köklü değişiklikleri beraberinde getirecek, ilerleyen yıllarda Metaverse evrenine yatırım yaparak faaliyetlerini yürüten şirketlerin sayısında artış yaşanacaktır.”



‘SEKTÖR DİJİTALLEŞMEDE YOĞUN ÇABA SARF EDİYOR’

Son yılların en önemli teknolojileri arasında yer alan yapay zekânın, maliyet artışlarını önleme ve kâra geçişte önemli bir araç olmayı sürdüreceğini ifade eden Toktay, “Yapay zekâ teknolojileri, müşteri sadakati ve memnuniyetine etkisi, müşteri deneyimine odaklanması gibi birçok konuda ön plana çıkacaktır. Yapay zekânın, finansal alanda maliyet merkezli yaklaşımı kâr merkezli hale dönüştürmesi ve hem bugün hem gelecekte farklı yaklaşımlarla maliyetleri neredeyse yok edip kârı artırabileceğini söylemek mümkündür. Müşteriler, işlemleri hızlı ve konforlu bir şekilde yerine getirmek isterken aynı zamanda verilerinin güvenle saklanmasını da talep etmektedir. Hem güvenlik hem konfor alanında kendini gösteren çarpıcı ilerlemelere neden olan yapay zekâ teknolojileri, sigorta şirketleri için müşteri deneyimini iyileştirmek ve şirketlerin operasyonel maliyetlerini azaltmak için çok önemli gelişmeler ortaya koymaktadır. Sigorta sektörünün son yıllarda dijital dönüşüm projeleri ile tüm süreçlerini dijitalleştirmek için yoğun çaba sarf ettiklerine şahit oluyoruz. Dijital teknolojilerin gelişim hızlarına paralel olarak gelişen fırsatlar sundukları düşünüldüğünde sektörümüzün bu alanda yaptığı yatırımların ne denli yerinde olduğu anlaşılmaktadır” diye konuştu.

‘TÜM SİGORTACILIK İŞLEMLERİ METAVERSE’E TAŞINABİLİR’

Son zamanlarda oldukça gündemde olan bir diğer teknolojik gelişmenin de Blockchain teknolojisi olduğunu ve bu teknolojiyle birlikte Metaverse’te de kullanılabilecek kripto para birimleri ve NFT’lerin hayatımıza girdiğini belirten Toktay, sigortacılık sektörünün de değişimlere karşı hazırlıklarına başladığını ifade etti. Toktay, sözlerini şöyle noktaladı: “Gelecekte tüm sigortacılık işlemleri Metaverse evrenine taşınabilir ve şu an alıştığımız sigortacılığın anlamı tamamen değişebilir, fiziksel yapılan bütün işlemler ortadan kalkabilir. Tüm bu gelişmeler, veri toplama ve paylaşımdan ödemelere hatta sahtekârlığın önlenmesine kadar her şeyde devrim yapma potansiyeline sahiptir. Blockchain teknolojisi herkesin görebileceği, çevrimiçi, halka açık bir defter sunar. Bu defter, doğrulanmış ve kaydedilmiş hareketleri içermektedir. Fayda hesaplamalarını ve ödeme onaylarını otomatikleştirmek için akıllı sözleşmeler gibi diğer birçok potansiyel sigorta kullanımı da vardır. Sigorta priminizi zamanında öderseniz ve kazasız kalırsanız, akıllı bir sözleşme otomatik olarak indiriminizi artırabilir veya gerekirse teminat limitlerinizi düşürebilir. Ayrıca, geleneksel yaklaşımın aksine merkezi bir depo oluşturmadan, verileri birden çok tarafla güvenli bir şekilde paylaşmak için dağıtılmış defterleri kullanabilir ve daha güvenli bir sigorta deneyimi sunabiliriz.”

BLOCKCHAIN TARAFLAR ARASI GÜVENİ ARTIRIYOR

“Sigorta sektörü, hizmet sağlayıcılar, sigortacılar ve müşterilerden oluşan geniş bir ağdır. Veriler korunmazsa ve kolayca paylaşılmazsa, verimsizlik kaçınılmaz olarak gelişecektir. Blockchain, sigorta şirketlerinin hassas verileri korurken kolaylıkla paylaşım yapmalarına olanak sağlar” diyen Toktay, Blockchain teknolojisinin merkezi olmayan yapısının verinin zarar görmesini önlediğini ve kronolojik zaman damgalı verilerinin onu kontrol dışı erişim ve müdahalelerden koruduğunu belirtti. Toktay, “Sigorta şirketleri gelecekte, suiistimalin önlenmesi ve ayrıca güvenli, eşler arası veri paylaşımını sağlayarak taleplerin işlenmesini kolaylaştırmak için Blockchain’i kullanabilir. Blockchain, hem sigortacılar hem de sigortalılar için sağladığı faydalarla, taraflar arasındaki güveni artırarak iletişimi geliştirebilir” dedi.

Sanal evrenler ile çevrimiçi kullanıcılara yepyeni deneyimler sunan Metaverse evreni hakkında konuşan **Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay,** “Gelecekte tüm sigortacılık işlemleri Metaverse evrenine taşınabilir ve şu an alıştığımız sigortacılığın anlamı tamamen değişebilir, fiziksel yapılan bütün işlemler ortadan kalkabilir” dedi.

Türk Nippon Seyahat Sağlık Sigortası çeşitli avantajlar sağlıyor

Türk Nippon Sigorta'nın seyahat sağlık sigortasında sunduğu avantajlardan bahseden **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü. Dr. E. Baturalp Pamukçu,** "Seyahatlerde yaşanabilecek risklere karşı güvence veren Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüz sigortalıları ve sigortalı adaylarının yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinde karşılaşabileceği acil sağlık problemlerini ve olası riskleri de teminat altına alıyor" dedi.

Sağlık sigortası alanında sunduğu yenilikçi hizmetlerle adından söz ettiren Türk Nippon Sigorta, yılın ikinci yarısı ile sağlık sigortaları tarafında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam ediyor. Müşteri ihtiyacına uygun, onların beklentilerine hızlıca cevap vermeyi amaçlayan ürünler hazırlamak amacıyla çalışmalarını sürdüren Türk Nippon Sigorta, müşteri beklentileri ve ihtiyaçlarına göre özel çözümler üreterek sigortalılarının yanında yer alıyor.

'SEYAHAT SİGORTASINA TALEPTE ARTIŞ VAR'

Yaz döneminin başlaması ve COVID-19 tedbirlerinin geçen senelere oranla daha da hafiflemesiyle birlikte artan seyahat talepleri, seyahat sigortasına olan talep artışını da beraberinde getirdi. Bu konuya vurgu yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2022 yılında ve sonrasında bu ürünün daha da talep göreceğine işaret etti. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2021 yılında COVID-19 salgınının etkisi ve seyahat kısıtlamaları sebebi ile seyahat sigortalarında hareketlilik olmazken, 2022 yılında bu durumun tamamıyla tersine döndüğünü görüyoruz. Hem yurt içi hem de yurt dışı seyahat poliçelerinde 2021 yılına göre büyük artışlar olduğunu söyleyebiliriz. Geçen sene tanzim edilen poliçe sayısı ile bu



sene yapılan poliçeler arasında %200'ün üzerinde bir artış oldu. Sadece seyahat sağlık sigortası özelinde değil sağlık sigortası ürünlerinin tümünde talep artışı olduğunu gözlemliyoruz. Türk Nippon Sigorta olarak sağlık sigortaları tarafında iddialıyız. 2022 yılı Mayıs ayı sonuçlarına göre sağlık prim üretimi tarafında ilk 10 şirket içinde yer almayı sürdürüyoruz. Yılın ikinci yarısında dikkatimizi sağlık sigortası ürünlerine daha da vererek bu alandaki istikrarlı büyümemizi devam ettirmeyi amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.

'SEYAHAT RİSKLERİNE GÜVENCE SAĞLIYOR'

Türk Nippon Sigorta'nın seyahat sağlık sigortasında sunduğu avantajlardan da bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Seyahatlerde yaşanabilecek risklere karşı güvence veren Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüz sigortalılarının ve sigortalı adaylarının yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinde karşılaşabileceği acil sağlık problemlerini ve olası riskleri de teminat altına alıyor. Sigorta, yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, yaralanma veya hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimî ikametgaha nakil, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin konaklaması ve evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati gibi gerçekleşebilecek olası riskleri de kapsıyor. Ayrıca bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırması, tarifeli bagaj kaybı, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlerle ilgili kefalet, ilaç gönderilmesi organizasyonu ve acil mesajların iletilmesi gibi durumlarda da seyahat sağlık sigortası ürününü alan sigortalılara güvence sağlıyor" dedi.

›››

Türk Nippon Sigorta Bölge Müdürlükleri bowling turnuvasına katıldı

Türk Nippon Sigorta Bölge Müdürlükleri Antalya Acenteler Derneği ve Ege Sigorta Acenteleri'nin düzenlediği bowling turnuvalarına katılarak hünerlerini sergiledi.

Antalya Acenteler Derneği'nin düzenlediği 15. Bowling Turnuvası'na katılan Türk Nippon Sigorta Antalya Bölge Müdürlüğü, 10 sigorta şirketi, 12 acente ve 2 sivil toplum kuruluşu olmak üzere toplam 24 takımın yer aldığı turnuvada final grubuna kalarak dördüncü, sigorta şirketleri arasında ise ikinci olarak turnuvayı tamamladı.



Ege Sigorta Acenteleri'nin düzenlediği ve sigorta şirketleri, acenteler, eksperler ve servislerden oluşan toplam 55 takımın katıldığı bowling turnuvasında Türk Nippon Sigorta Ege Bölge Müdürlüğü turnuvayı yedinci olarak tamamladı. Her iki turnuvada da rekabet yerine dostluğun ön planda olduğu bir turnuva yaşandı. Bölge sigorta sektörü çalışanları arasında birlikteliği sağlamak ve iş birliğini artırmak turnuvanın en önemli amacı olarak ifade edilirken, bir sonraki etkinlik için yine beraber olmak üzere sözleşilerek turnuvalar tamamlandı.





"Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projesi ile bp Türkiye'nin odağına gençleri alan sosyal sorumluluk projesi "Gelişim, Seninle"nin ikinci dönemine başvurup ilk 19'a girerek hibe almaya hak kazanan öğrenciler Doğa Sigorta tarafından özel olarak düzenlenen etkinlikte ağırlandı.

Doğa Sigorta geleceği tasarlıyor

Sürdürülebilir çevre hedefine ulaşmak ve iklim değişikliği ile mücadele kapsamında dünyanın en önemli sorunları arasında ilk sıralara hızla yükselen atık ve geri dönüşüm sorununda farkındalık oluşturacak projeler gitgide önem kazanıyor. İklim değişiminden cinsiyet eşitliğine, spor branşlarından sokak hayvanlarına kadar hem ülkemiz hem de geleceğimiz için pozitif değer yaratacak projeleri destekleyen Doğa Sigorta, sosyal sorumluluk bilinci ile çalışmalarına devam ediyor.
"Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projesi ile bp Türkiye'nin odağına gençleri alan sosyal sorumluluk projesi "Gelişim, Seninle"nin ikinci dönemine başvurup ilk 19'a girerek hibe almaya hak kazanan İstanbul Topkapı Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Kulübü ile Plato Meslek Yüksekokulu Moda Tasarımı Programı öğrencileri ve bu başarılı projede öğrencilere önemli destekler sağlayan üniversitenin değerli akademik kadrosu, Doğa Sigorta tarafından özel olarak düzenlenen etkinlikte ağırlandı. "Gelişim, Seninle" programı dahilinde atık ve geri dönüşüm sorununa dikkat çekmek amacıyla "Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projesini hayata geçiren öğrenciler bu kapsamda atık kumaşlar ile notebook çantaları hazırlayarak sürdürülebilir yaşama dikkat çektiler. İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin TSYD Levent yerleşkesinde bu projeyi onurlandırmak üzere Doğa Sigorta tarafından özel olarak düzenlenen etkinliğe Doğa Sigorta CEO'su ve İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, İstanbul Topkapı Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölüm Başkanı Doç. Dr. Arzu Toğuşlu Kızbaz, Plato Meslek Yüksekokulu Müdürü Bahadır Elal, Plato Meslek Yüksekokulu Moda Tasarım Bölümü Başkanı Öğr. Gör. Esra Tambay, üniversitenin değerli akademik kadrosu, Halkla İlişkiler Bölümü ve Moda Tasarım Bölümü öğrencileri katılım sağladı.

'GERİ DÖNÜŞÜM EN ÖNCELİKLİ KONULARDAN BİRİ'

Sürdürülebilir bir çevreye dikkat çeken ve geri dönüşümün önemini vurgulayan bu başarılı projenin mimarları Doç. Dr. Arzu Toğuşlu Kızbaz ve Öğr. Gör. Esra Tambay'a tebrik plaketlerini takdim eden Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Geri dönüşüm ve iklim değişikliği ile mücadele Doğa Sigorta için en öncelikli konulardan biri. İklim değişikliği ile mücadelede sürdürülebilir çevre hedefine ulaşmayı amaçlayan projelerin daima destekçisi oluyoruz. Bu bağlamda çevre ve sürdürülebilirlik konusunda önemli bir adım olan bu değerli projeye destek veren Doğa Sigorta, isminin gerekliliğini de yerine getiriyor.
Hibe almaya hak kazanan ve üniversitemizin ismi ile değer yaratan projede başta Doç. Dr. Arzu Toğuşlu Kızbaz, Öğr. Gör. Esra Tambay, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Kulübü ve Moda Tasarımı Programı öğrencileri olmak üzere, projede emeği geçen akademik ve yönetim kadromuzu canı gönülden tebrik ederim" şeklinde konuştu.
"Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projesinin Avrupa Birliği'nden destek gördüğüne dikkat çeken İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, "Unutulmamalıdır ki hiçbir kaynak sınırsız değildir. Üniversite olarak bir diğer misyonumuz da bu alanda birey ve kurumlar bazında farkındalığı oluşturmaktır. Bu farkındalık ise sürdürebilirlik alanında bizleri daha iyi bir seviyeye getirecek, kendi kendine yeten bir ülke olma hedefimize katkı sağlayacaktır" dedi.
"Çevreye duyarlılık konusunda farkındalık yaratılması ve küçük adımlarla büyük sonuçlara ulaşılması noktasında geri dönüşüm odaklı projeler büyük önem taşıyor" diyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta olarak projeye destek vermenin mutluluğunu yaşadıklarını belirtti.



Soldan sağa; İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar.



"Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projelerine verilen desteklerden ötürü Doğa Sigorta ve İstanbul Topkapı Üniversitesi yöneticilerine teşekkürlerini dile getiren öğrenciler, CEO Nihat Kırmızı ve Prof. Dr. Emre Alkin'e proje kapsamında geri dönüştürülen notebook çantası hediye ettiler.

"Yaptığımız bütün işlerde

"Yaptığımız bütün işlerde ezber bozmaya ve sektöre bir alan kazandırmaya çalışıyoruz" diyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, amaçlarının pastanın hacmini genişletmek ve yeni sigortalılar ile sigortalı adaylarının sisteme dâhil edilmesini sağlamak olduğunu belirtti.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar oldu. Maher Holding Sigorta Grubu olarak hedeflerinin üstünde performans gösterdiklerini belirten Yaşar, Quick Sigorta'nın 1 milyar 800 milyon liralık üretime, Corpus Sigorta'nın ise 750 milyon liralık bir üretime eriştiğini ifade etti. "Yaptığımız bütün işlerde ezber bozmaya ve sektöre bir alan kazandırmaya çalışıyoruz. Yapmak istediğimiz şey pastanın hacmini genişletmek, yeni sigortalıları ve sigortalı adaylarını da sisteme dâhil etmek" diyen Yaşar, Quick Sigorta tarafında geçtiğimiz Mart ayında lansmanı yapılan tamamlayıcı sağlık sigortası ürünüyle de bu amacı gerçekleştirmeye çalıştıklarını belirtti. Gerçekleştirdiğimiz söyleşide Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar şu değerlendirmelerde bulundu:

Maher Holding Sigorta Grubu olarak bu yıla hangi hedeflerle girdiniz? Yılı yarılamışken bu hedeflere ne kadar yaklaştınız?
Maher Holding Sigorta Grubu olarak bugüne kadar hedeflerimizin üzerinde performans gösterdik. Şu anda hedeflerimizin %200 üzerindeyiz. Hem Quick Sigorta'da hem de Corpus Sigorta'da hedef gerçekleştirmelerimiz %100'lerin oldukça üzerinde. Bugün itibarıyla baktığımızda her iki sigorta şirketimizde bir önceki yıla göre %100 ile %250 arasında değişen oranlarda büyüme kaydettik. Toplamda 1 milyar 800 milyon liralık üretime Quick Sigorta'da, 750 milyon liralık bir üretime de Corpus Sigorta'da erişmiş durumdayız. Bu açıdan baktığımızda üretim rakamları tek başına çok fazla bir şey ifade etmiyor. Bilançolarınıza, mali ve aktif büyüklüğünüze bu durumun nasıl yansıdığıyla bir anlam kazanıyor. Biz de en başından beri şirketlerimizi bu anlamda güçlü aktif büyüklüğe ve bilanço yapısına sahip şirketler yapmaya çalışıyoruz. Çünkü finansal işlemlerin tamamı güçlü sermayeyle yapılacak işlerdir. Dolayısıyla biz de bunu temin etmek için uğraşıyoruz.

İLK YILIN SONUNDA ÖMÜR BOYU YENİLEME

Tamamlayıcı sağlık ürünüyle bir ilki gerçekleştirerek en az üçüncü yılın sonunda verilen Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkını, ömür boyu beklemeye gerek kalmadan ilk yılın sonunda müşterilerinizle buluşturuyorsunuz. Ürünle alakalı nasıl geri dönüşler aldınız?
Yaptığımız bütün işlerde ezber bozmaya ve sektöre bir alan kazandırmaya çalışıyoruz. Yapmak istediğimiz şey pastanın hacmini genişletmek, yeni sigortalıları ve sigortalı adaylarını da sisteme dâhil etmek.
Mart ayında lansmanını yaptığımız tamamlayıcı sağlık ürünümüzle de aynı şeyi yapmaya çalıştık. Bu enflasyonist ortamda da ne kadar isabetli bir iş yaptığımızı görüyoruz. Artık ürünün insanlara ulaşması için fiyat ve kalite paritesi birlikte çalışıyor. İnsanlar yeniden sigortadan tasarruf etmeye çalışıyor. Halbuki burada ters bir korelasyon var. Mali sıkıntıların arttığı böylesi dönemlerde sahip olunanların yerine koyulması giderek zorlaşıyor. Dolayısıyla sigortanın daha çok önem kazanması gereken bu dönemde mali durum ya da enflasyon baskısı sebebiyle harcamalarda kısıtlamaya gidiliyor. Biz tam bu noktada nitelikli, uygun fiyatlı ve ihtiyacı karşılayacak ürünler sunarak sisteme yeni sigortalılar katmayı başardık. Örneğin tamamlayıcı sağlık sigortasında portföyümüze dâhil olan sigortalıların %80'inin sisteme yeni giren sigortalılar olduğunu gördük. Bu da bizim pastayı büyütme adına yaptığımız hamlelerin başarılı bir örneği.
Ayrıca tamamlayıcı sağlık sigortasında en erken üç yılda elde edilebilen ömür boyu yenileme garantisini ömür boyu beklemeden elde edilecek şekilde ilk yılın sonunda elde etme imkânı sunuyoruz. Bu da ürünü farklı kılan unsurların başında yer alıyor. Bunun dışında ürünün içerisinde online muayeneden acil ambulans hizmetlerine kadar çok sayıda alt teminatlar ve hizmetler de bulunuyor.

'HER 100 LİRALIK POLİÇEDE 218 LİRALIK MALİYET'

Asgari ücrette yapılan artışın trafik sigortalarındaki rezervlere etkisi ve yükü ne olacak, bu durum sektörü nasıl etkileyecek?
Trafik sigortası sektör için her zaman önemli bir konu ancak bu yıl ayrıca bir önem arz ediyor. Tüm sigorta sektörünü özellikle trafik branşında ruhsat sahibi hayat dışı sigorta şirketlerini ve onların bilançolarını çok yakından ilgilendiren bir durum söz konusu.
Pandemi döneminde kısmi sakinleşme, yavaşlama ve kısıtlama durumu oldu. İnsanlar evlerine çekildiler, araçlar otoparklarda, garajlarda kaldı. Hem SEDDK'nın hem de TSB'nin tavsiyeleriyle sigorta şirketleri sigortalılarımız için birtakım avantajlar ve imkânlar yaratmaya ve sigortalılık oranlarını korumaya dönük çalışmalar yaptılar.
Bu dönemden başlamamın nedeni ortalama primlerin azaldığı ve rekabetin arttığı bir dönem olması. Çünkü sektör olarak frekansların düşeceğini öngördük. Pandemi süreci ilerleyip kısıtlamalar yavaş yavaş kalktıkça insanlar toplu taşıma yerine şahsi araçlarına yöneldi ve bu da trafikteki araç sayısının artmasına, frekansın ve daha sonrasında hasar şiddetinin artmasına neden oldu. Hemen arkasından yaşanan çip krizi, tedarik zincirlerindeki sıkıntılar, yedek parça maliyetlerindeki artış, döviz kurlarındaki yükseliş, enflastyonist ortam ve asgari ücretteki artışlar özellikle trafik sigortaları üzerinde çok ciddi maliyet artışlarına neden oldu. Maliyet artışlarına baktığımızda diğer sektörlerde de sıkıntı olduğunu ancak sigorta sektöründeki durumun çok daha farklı olduğunu görüyoruz. Sattığımızdan zarar ediyoruz. Çünkü sattığımız hizmetin maliyetini öngörülerle, aktüeryal hesaplarla hesaplamaya çalışıyoruz.
Zorunlu bir sigorta olan trafik

'SİGORTAYLA KREDİYİ BİRLİKTE VEREBİLECEK HALE GELECEĞİZ'

Finansal bir ekosistemden bahsediyorsunuz. Bu ekosistemi açıklayabilir misiniz?
İlk günden beri banka dışı finans alanında büyümekten ve acentelerimizi finansal markete çevireceğimizden bahsettik. Bunun için de birtakım adımlar attık. Quick Sigorta'nın ve Corpus Sigorta'nın iştiraki olan MHR Gayrimenkul'e ait Quick Tower'a gelmemizle birlikte hızlanan yatırımlarımız sonrasında Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan ve BDDK'dan kuruluş iznini alan Quick Finans'ın faaliyet izinleri tamamlandı ve faaliyetine başlayacak. Yine Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan QPay ödeme sistemleri şirketimizin Merkez Bankası'ndan dönüşüm iznini aldık ve faaliyet iznini almak için altyapı hazırlıklarını tamamlamak üzereyiz. Çok yakında hem sigorta şirketlerimiz hem finans şirketimiz hem de ödeme sistemleri şirketimiz ile finansal ekosistemi tamamlıyor olacağız. Başka birtakım iştiraklerimiz ve faaliyetlerimiz bulunmakla birlikte özellikle finans alanındaki faaliyetlerimizi mevzuatın izin verdiği ve mevzuat düzenleyicileri ikna ettiğimiz oranda acentelerimizi, satış kanallarımızı da finansal markete dönüştürecek şekilde bir finansal ekosistem yaratmaya çalışıyoruz. Finans, iddialı olduğumuz ve üzerinde çok çalıştığımız bir alan. Finansal sigortalarla başlattığımız bu süreçte artık kanallar, satış noktaları üzerinden sigortayla krediyi birlikte verebilecek hale geleceğiz. Buna ödeme sistemleri şirketimizi de dâhil ettiğimizde uçtan uca bir bütünlükle hizmet sağlayacak noktaya geleceğiz. Bütün bu süreçte de acentelerimizi, sigorta aracılarımızı sistemin içerisinde tutuyoruz ve tüm süreçleri birlikte planlıyoruz. Bugün itibarıyla 4 bin sigorta aracısına sahip bir sigorta grubu olarak sigorta aracılarımızı nitelikli birer finansal market haline getirmiş olacağız.



hedefimiz: Ezber Bozmak”



“MALİ SIKINTILARIN ARTTIĞI BÖYLESİ DÖNEMLERDE SAHİP OLUNANLARIN YERİNE KONULMASI GİDEREK ZORLAŞIYOR. DOLAYISIYLA SİGORTANIN DAHA ÇOK ÖNEM KAZANMASI GEREKEN BU DÖNEMDE MALİ DURUM YA DA ENFLASYON BASKISI SEBEBİYLE HARCAMALARDA KISITLAMAYA GİDİLİYOR. BİZ TAM BU NOKTADA NİTELİKLİ, UYGUN FİYATLI VE İHTİYACI KARŞILAYACAK ÜRÜNLER SUNARAK SİSTEME YENİ SİGORTALILAR KATMAYI BAŞARDIK.”

‘ŞİRKETLERİMİZİN GÜÇLÜ MARKA YAPILARI VAR’

Maher Holding bünyesinde yer alan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ne tür risklere teminat sağlıyor?
Markalarımızın duruşu, kurumsal kimlikleri, renkleri, tonlamaları itibarıyla şirketlerimiz kendilerini ifade edebilen şirketler.
Her ikisinin de güçlü marka yapıları var. Quick Sigorta; daha mass işler yapan, daha piyasa şirketi, daha kitlesel hacimli ve büyük adetli işlere odaklanıyor. Quick Sigorta’nın Mart ayında sağlık sigortalarına giriş yapmasıyla finansaldan sağlığa kadar birçok alanda ürün gamı en geniş sigorta şirketlerinin başında geliyor. Özellikle finansal alanda faaliyet gösteren sigorta şirketi sayımız son derece sınırlı ya da o alanda faaliyet gösteren şirketlerimiz genellikle başka alanlarda faaliyet göstermiyorlar. Böyle bakıldığında Quick Sigorta finansaldan sağlığa, nakliyattan mühendisliğe, havacılıktan sorumluluğa bugün Türk sigorta piyasasındaki tüm alanlarda ürün ortaya koyan, ürün gamı en geniş sigorta şirketlerinden bir tanesi.
Corpus Sigorta ise endüstriyel, ticari sigorta alanları başta olmak üzere sorumluluk, nakliyat, tekne sigortaları gibi kurumsal sigorta alanlarında uzmanlaşmış bir sigorta şirketi. ‘Önleyici sigortacılık’ konseptiyle hareket eden; zarardan, hasardan, tazminden önce zarar ve hasarların ortaya çıkmasını engelleyecek bir misyona sahip.

sigortalarında en büyük maliyet kalemi olan hasarı hesaplarken kullanılan asgari ücret arttığında ise muallakta bekleyen dosyalar bu hesaplamalardan etkileniyor. Daha önceden satılan poliçeler de bu artışından yeniden etkileniyor. Bugün 100 liralık poliçede 218 liralık maliyetle karşı karşıyayız. Bu da sektör üzerindeki yükü çok fazla artırıyor.
Dolayısıyla trafikte sattığımız poliçeler ve satılacak poliçeler olmak üzere konuyu ikiye ayırmak gerekiyor. Satılacak poliçeler tarafında hem SEDDK hem de TSB’nin faaliyetleri neticesinde önemli atımlar atıldı ve yakından takip ediliyor. 1 Haziran itibarıyla yürürlüğe giren %25’lik zammın akabinde gelen %30’luk asgari ücret zammının ardından SEDDK ve TSB ile düzenlediğimiz toplantılar neticesinde 1 Ağustos’tan itibaren geçerli olmasını umduğumuz çalışmalarla asgari ücretin getireceği yükleri hafifletmek adına birtakım çalışmalar yapılacaktır.
Satılan poliçeler konusunda ise bu poliçeler üstüne gelen yeni yükler söz konusu. Buradaki yükü daha fazla artırmadan ve şirketleri özsermaye sorunuyla karşı karşıya bırakmadan neler yapılabileceği konusunu tüm mevzuat düzenleyici otoritemizle birlikte ele alıyoruz.
2022 yılı sonuna geldiğimizde rasyonel birtakım çözümlerle sektörün bu süreci atlatacağına ve hak ettiği yerde olacağına dair inancım tam. Türk sigorta sektörü hem ürün yapılarıyla hem ortaya koyduğu çalışmalarla hem de teknolojik imkân ve altyapısıyla çok nitelikli bir sektör haline geldi. Sektörün uçuşa geçmesi gereken bir dönemde trafikle ilgili olan sorunlar da bertaraf edildiğinde Türk sigorta sektörünün yepyeni bir ivme kazanacağını düşünüyorum.

‘MEVSİMLER ESKİSİ GİBİ DEĞİL’

İklim krizi artık herkesin gündeminde yer alan bir konu. İklim krizinin sigorta sektörüne yansımaları nedir?
İklim krizi son yıllarda bütün dünyanın gündeminde. İklim değişikliğini giderek daha derinden hissediyoruz. Ülkemizde Batı Karadeniz başta olmak üzere aşırı yağışlar sonucu yaşanan sel felaketleri ve Akdeniz ile Ege bölgelerinde çıkan orman yangınları her yıl yaşanan afetler olmaya başladı.
Çocukluğumuzda yaşadığımız mevsimler artık yok. Mevsim geçişleri hatırladığımız gibi değil. Dünyanın başına gelen en büyük sorunlardan biri olan iklim konusu ise sigortacılığı çok yakından ilgilendiriyor. Sektör olarak fiili kayıplarla baş etmeye çalışırken yaşanan kayıplara çözüm üretmek için çaba sarf ediyoruz. Sektör şirketleri, yenilenebilir enerji kaynaklarını desteklemek ve bu endüstrilerin gelişmesine katkıda bulunmak için sigorta ürünleri geliştiriyor. Yapay zekâ ya da başka birtakım teknolojiler kullanılarak da neler yapılabileceği araştırılıyor ve sürdürülebilirliği sağlamak adına çalışmalar yapılıyor. Biz de hem Quick Sigorta hem Corpus Sigorta olarak bu alanlarda ürün sağlayıcı ve teknolojiye katkı sağlayan yapılar olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Otonom ve elektrikli otobüsler konusunda yazılım üreten dünyanın lider şirketlerinden birine yatırım desteği sağlarken sigortacılığın evrileceği noktaya yönelik araştırma-geliştirme çalışmaları yapıyoruz.

› › › Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ile yaptığımız röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortada finans fonksiyonlarının dönüşümü artık bir zorunluluk

Sigorta şirketlerinin önümüzdeki yıllarda devreye girecek düzenlemelerin yaratacağı zorlukların üstesinden gelmek için finans ve vergi işlevlerini dönüştürmeleri gerektiğini belirten **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat**, "Gelinen noktada dönüşümün artık bir seçenek değil, zorunluluk olduğu ortada. Vergi ve finans fonksiyonları, yalnızca işletme modellerini yeniden tasarlamakla kalmıyor, organizasyon çapında değişim sağlanmasında da önemli bir rol oynuyor" dedi.

Günümüzde büyük bir fırtına ile karşı karşıya olan sigorta şirketleri vergi ve finans işlevleri bakımından, her zamankinden daha karmaşık düzenlemelerle karşı karşıya. Bunun yanı sıra, sağlam bir veri ve teknoloji altyapısı ihtiyacı, maliyetleri düşürme baskısı ve dönüşüm artık zorunluluk haline gelmiş durumda.

EY tarafından yapılan güncel araştırmalara göre, sigorta sektörü vergi ve finans fonksiyonlarını dönüştürmeye her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyor. Bu dönüşüm elbette hemen ve kolayca gerçekleşebilecek bir süreç değil. Fakat bunun başarılması, vergi ve finans fonksiyonlarının organizasyonun bütününe sağladığı değeri de ciddi oranda artıracak.

YENİ DÜZENLEMELERLE SORUNLAR GÜNDEMDE

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, şunları söyledi: "Önümüzdeki yıllarda daha fazla düzenlemenin devreye gireceği ve teknolojinin rolünün daha da hızlanacağı hesaba katıldığında, zorlukların daha da artacağı söylenebilir. Sigorta şirketlerinin bu zorlukların üstesinden gelmek ve operasyonlarını geleceğe hazır hale getirmek için kararlı adımlar atması, finans ve vergi işlevlerini dönüştürmek için çalışması gerekmektedir.

Ayrıca, son dönemde sigorta sektörünü etkileyen en önemli muhasebe standardı olarak öne çıkan IFRS 17'nin 1 Ocak 2023'ten itibaren uygulanacak olmasının, süreçleri daha karmaşık hale getireceği de aşikâr.

Bahsi geçen tüm bu zorluklar yalnızca sigorta marjları ve primleri üzerinde baskı oluşturmakla kalmıyor. Aynı zamanda bu, sigorta şirketlerini, hem hâlihazırda karşı karşıya kaldıkları durumla başa çıkmaya hem de yakın/orta vadedeki süreçlerin yönetilebilmesi için vergi ve finans fonksiyonlarını dönüştürmeye zorluyor. 2022 EY Vergi ve Finans Operasyonları Araştırması sonuçlarına bakıldığında, sigorta sektöründen katılımcıların %87'si vergi ve finans işletim modellerini değiştirmekte olduklarını belirtiyor.

DÖNÜŞÜM BİR SEÇENEK DEĞİL ZORUNLULUK

Günümüzde sigorta şirketleri müşterilerin, hissedarların, düzenleyicilerin ve vergi makamlarının da dahil olduğu paydaşlarından gelen baskılarla karşı karşıya. Üstelik bu baskılar her geçen gün artıyor.

Veri hacimleri giderek büyüyor ve düzenlemeler daha karmaşık hale geliyor. Sağlam bir teknoloji altyapısına ihtiyaç duyuluyor.

Bugün gelinen noktada dönüşümün artık bir seçenek değil, zorunluluk olduğu ortada. Vergi ve finans fonksiyonları, yalnızca işletme modellerini yeniden tasarlamakla kalmıyor, organizasyon çapında değişim sağlanmasında da önemli bir rol oynuyor.

Vergi ve finans fonksiyonlarından, organizasyona daha fazla değer katmaları, verilerden etkin biçimde yararlanmak için doğru konumlanmaları, iş süreçlerinde daha az risk oluşturmaları ve daha fazla verimlilik sağlamaları bekleniyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİNE DÖNÜŞÜM YOLUNDA 5 ÖNERİ

1. Etkili bir işletim modeli oluşturun

Etkili bir işletim modeli oluşturmak için mevcut modelin tam olarak ne olduğunu anlamak, işletmenin gelecekte hangi modele ulaşmak istediğini net bir şekilde bilmek ve bu ikisi arasındaki boşluğun nasıl kapatılacağını belirlemek gerekiyor.

2. Operasyon modeline teknolojiyi yerleştirin

Düzenleyici otoriteler, tüm dünyada veri analitiği yeteneklerini geliştirmeye her geçen gün daha fazla yatırım yapıyor. Bu da teknolojinin işletim modeline eklenmesine olan ihtiyacı artırıyor. Sigorta şirketleri söz konusu teknolojileri kurum içinde mi geliştireceklerine, yönetilen bir servis modeli altında mı temin edeceklerine yoksa hibrit bir yaklaşım mı benimseyeceklerine karar vermeli. Teknoloji her ne kadar sigorta sektöründeki vergi operasyon modellerinin önemli bir bileşeni olsa da, sadece teknolojinin tek başına bir çözüm olmayacağı da bir gerçek.

3. Standart bir çalışma biçimi oluşturun

Vergi ve finans işlevi için optimize bir operasyon modelinin temel unsuru, yerel yapılar arasında olabildiğince standart bir çalışma yöntemi tesis etmektir. Çalışma biçimini standartlaştırmak vegereksiz süreçleri ortadan kaldırmak kritik öneme sahiptir.

4. Ortak platformda bir operasyon modeli benimseyin

Merkezi olmayan vergi ve finans işlevlerine sahip sigorta şirketlerinin ortak bir platformda, asgari standartları ve beklentileri düzenleyen bir çalışma modelini benimsemeleri gerekebilir. Bu, gruptaki vergi fonksiyonunun gereksinimleri açısından da kritik öneme sahiptir.

5. Net bir iş gerekçesi geliştirin

Yeniden düşünülmüş bir vergi ve finans operasyon modeli elde etmek için sigortacıların, bu fonksiyonun değerini vurgulayan net bir iş gerekçesi geliştirmesi gerekecektir."

DÜNYADAN ›››

Küresel sigorta primleri 2022'de 7 trilyon doları aşacak

Sigorta devi Swiss Re'nin yayınladığı Sigma 4 raporunda dünya ekonomisinin 2021 yılında COVID-19 krizinden kaynaklanan döngüsel toparlanmadan ve yıl boyunca yükselen uzun vadeli faiz oranlarından yararlanarak makroekonomik esnekliği yeniden kazandığı belirtiliyor. Bununla birlikte 2020 yılında COVID-19 krizinde kaybedilen direncin yalnızca bu yıl telafi olacağı ve önümüzdeki aylarda yaşanabilecek herhangi bir ekonomik bozulmanın toparlanma sürecinin ortadan kalkabileceği tahmin ediliyor.

PRİM HACMİ ZİRVEYE ULAŞACAK

2022'de hayat ve hayat dışı toplam primlerde %6,1'lik güçlü bir nominal büyüme tahmin edilen rapora göre, bunun reel olarak sabit bir büyümeye (+%0,4) dönüşeceği öngörülüyor. Bununla birlikte, küresel sigorta prim hacminin 2022'de yeni zirvelere ulaşması ve nominal olarak toplam prim hacminin bu yıl ilk kez 7 trilyon doları geçmesi bekleniyor. Ayrıca, 2022'de ticari primlerde %1,1'lik bir artış ve 2023'te oransal sıkılaştırmayla desteklenen %3,1'lik bir artış öngörülüyor. Raporda yer alan bazı saptamalar ise şöyle:

- Yüksek enflasyon bir süre daha devam edecek,
- Ukrayna'daki savaşın bir sonucu olarak daha yüksek taleplere maruz kalan iş kolları arasında ise havacılık, ticaret kredisi, politik risk ve deniz sigortası gibi niş segmentler yer alacak,
- Hayat dışı sektörde 2023'te reel olarak pozitif büyümeye dönüş olacak ve küresel primler çoğunlukla ticari hatlarda devam eden faiz sertleşmesine bağlı olarak %2.2 artacak,
- Artan faiz oranlarının etkisi, orta ve uzun vadede daha önemli bir artışla birlikte, 2022'de hayat sigortacıları için iyileştirilmiş yatırım getirileri ile muhtemelen kendini gösterecek.



Sigorta sektörü teknik zarara rağmen %74 büyüdü

2022 yılının ilk çeyreğinde hayat ve emeklilik sigortalarının teknik kârı, geçen yılın aynı dönemine göre %25'lik artışla 806 milyon lira, mali gelirlerle birlikte net kârı ise %33 artışla 1,9 milyar lira oldu. Hayat dışı sigortaları ise bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %121 oranda düşerek 423 milyon lira teknik zararla sonuçlandı. Mali gelirlerle birlikte ise %85 oranında gerilemeyle toplam 264 milyon lira net kâr elde edildi.

İlk çeyrek teknik sonuçlarını değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, son 10 yılda ortalama %15 büyüyen sigorta sektörünün önümüzdeki 5


Özgür Obalı

yıl boyunca da büyümeye devam etmesini beklediklerinin altını çizdi. TSB'nin Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladığı "Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi"nde sigorta sektörünün büyük potansiyeline dikkat çekildiği belirten Obalı sözlerini şöyle sürdürdü: "Ülke ekonomimizin gelişmesine paralel olarak, sigorta sektörünün hızla büyümesini ve finansal piyasalardaki ağırlığının artmasını bekliyoruz. Türkiye sigortacılık sektörü penetrasyon oranının mevcut %2,2 oranından muadil ülkelerde gözlemlenen %4,5 seviyesine çıkması durumunda; sektörümüzün, ülkemizin millî gelirine ilave katkısı, dolaylı katkılarla birlikte 421 milyar liraya kadar çıkabilir. Bu ilave katkı millî gelirde %7,5 oranında büyümeye tekabül ediyor. Türkiye ekonomisine katma değer sağlamayı görevi bilen TSB olarak bu hedefimiz için sektör olarak tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."

Sigortacılık sektörünün kârlılığını olumsuz etkileyen faktörlere rağmen prim üretiminde %74 civarında büyüdüğünü vurgulayan TSB Genel Sekreteri Obalı, sigorta sektörünün ekonomiye sunduğu fon desteğiyle de önemli bir güç olduğunu belirterek "Bu yönde uzun vadeli bonolara ihtiyacımız var. Sektör olarak katkı sunmaya hazırız. Devlet iç borçlanma senetlerine 30 milyar liralık talep oluşturabilmek mümkün" dedi.

›››

18 yaş altı herkes Erken BES'e katılabiliyor

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "899 bin BES sözleşmesi, 290 bin sigorta sözleşmesi, 7,6 milyar liraya ulaşan fon büyüklüğümüz, 14 faizsiz fonumuz ve hayatın her alanına dokunan ürünlerimizle halkımızın güvencesi olmayı sürdürüyoruz" dedi.



Ayhan Sincek

ERKEN BES PLANI AVANTAJLARLA DOLU

Erken BES Planı'yla ilgili bilgi veren Sincek, şunları söyledi: "Bu plan ile aylık minimum 100 lira veya üzeri katkı payı ödeyerek 18 yaş altı çocuk ve gençler adına birikim yapılabiliyor. 18 yaş altı BES planlarında da %30 devlet katkısı alınabiliyor. Çocukların yaşına özel olarak hazırlanmış ücretsiz göz ve diş check up, online rehberlik, danışma hizmeti gibi asistans hizmetlerinden de faydalanılıyor. Katkı payı ödemeleri aylık, 3 aylık ya da yıllık periyodlarla yapılabiliyor. Bu planda düzenli birikim yapan katılımcılardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmıyor. 18 yaş altı herkes Erken BES'e katılabiliyor."

ERKEN BES'DE 30 BİN KATILIMCIYI AŞTIK

Sincek şöyle devam etti: "Sadece sıfır yaş grubundan 2 binin üzerinde katılımcımızın olması ailelerimizin bize olan güvenini gösteriyor. 18 yaş altına sunduğumuz emeklilik planımız olan Erken BES planımızla 30 binin üzerinde katılımcıya ulaştık."


Feyza Kırmızı — Şenol Ortaç

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç'ın konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

5N1S

HEPİYİ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ŞENOL ORTAÇ: "Levha kaydı olan tüm acentelere talibiz"

5N1S programına konuk olan Doğan Holding'in yeni yatırımı Hepiyi Sigorta'nın genel müdürü Şenol Ortaç, isim bulma aşamasında birçok isim alternatifi arasından farklı ve sempatik olanı bulmaya çalıştıklarını belirterek, "Marka oluşumunda isim çok önemli. Hepiyi için işlemesi kolay diyorum. Hasarda iyi, hizmette iyi, fiyatta iyi, hep iyi diye kısaca özetleyebilirim" dedi.

'FARKLI OLMAK ZORUNDASINIZ'

Yayınlamış oldukları manifestonun çok ses getirdiğini dile getiren Ortaç sözlerine şöyle devam etti: "Farklı olmak, bir şeyleri farklı yapmak zorundasınız. Ekip olarak özellikle bireysel alanda deneyimliyiz ve acente dağıtım kanallarını iyi tanıyoruz. Acenteler bizle çalışmak istediği sürece biz de onlarla çalışmak istiyoruz. Acentelerimize baskı yapmayacağız, kendimizi onlara beğendirmek için elimizden gelen her şeyi yapacağız. Kârsızlıktan veya portföy dengesizliğinden acenteyi kapatmama taahhüdünü baştan veriyoruz. Levha kaydı olan tüm acentelere talibiz. Acenteye sisteme yükleyeceği logosuyla ürününü oluşturma ve satma imkânı da vereceğiz."

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 - Ağustos 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.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

"İyi ki reasüransı seçip

49 sene önce Milli Reasürans'ta çalışmaya başlayarak sektöre adım atan Barbaros Yalçın, bu tecrübesini "İyi ki Milli Reasürans'a girmişim ve bugünlere gelmişim" diye anlatıyor. Yalçın'a göre reasürans, insanın ufkunu genişletip bakış açısını geliştiriyor.

Sektörün duayen isimlerinden Barbaros Yalçın'ın 43 senelik çalışma hayatında yaptıklarıyla sektöre katkısı büyük. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan sonra sektöre Milli Reasürans'ta çalışmaya başlayarak adım atan Yalçın, 28 yıl boyunca Milli Reasürans'ta genel müdür yardımcılığı görevini de üstlenmiş. Yurt dışında birçok eğitim alan Yalçın, halkın sigorta bilincinin gelişmesi gerektiğini düşünüyor. "İyi ki Milli Reasürans'a girmişim ve bugünlere gelmişim" diyen Yalçın'a göre reasürans, insanın ufkunu genişletip, bakış açısını geliştiriyor. "Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizimizin bu ayki konuğu Barbaros Yalçın ile okul yıllarını, sektöre giriş sürecini ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuk.



››› 43 senelik tecrübesiyle sektöre yol gösteren Yalçın'a göre sigortacılığın gelişmesi için halkın sigorta bilincinin gelişmesi gerekli.

Öncelikle eğitim hayatınızdan bahseder misiniz?

Çocukluğum Boğaziçi'ndeki Arnavutköy mahallesinde, tahsil hayatım da o civardaki okullarda geçti. O tarihlerde İstanbul'un nüfusu 1,5 milyon civarında olduğundan dolayı okul ve özellikle de lise sayısı sınırlıydı. Liselerin büyük bir kısmı da diğer illerden gelen öğrenciler için yatılı hizmet vermekteydi. Ortaköy'deki Gazi Osman Paşa Orta Okulu ve Kabataş Lisesi'nden sonra 1963 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ne girdim. O sıralar Türkiye'de İstanbul ve Ankara olmak üzere iki hukuk fakültesi vardı ve bunlar da eğitim açısından birbiriyle yarışırlardı. O tarihlerde bizim fakültede bir dersten geçmek bir hayli zordu. Dersten geçebilmek için önce sözlü sınava girilir, geçer not alınabilirse bu durumda sadece o derse ait sözlü sınav hakkı kazanılırdı. Sözlü sınav, o dersin kürsü hocalarının odalarında, herkese açık bir ortamda yapılırdı. Sözlüden geçer not alınmazsa, kazanılmış olan yazılı sınav da geçersiz olur, o dersten tekrar yazılı sınava girmek ve yazılı sınavı kazanarak sözlü sınava girme hakkı elde etmek gerekirdi. Sözlü sınavdan geçer not alana kadar da bu uygulama devam ederdi. Ayrıca, sözlü sınavdan geçer not almak da sınıfı geçmek için yeterli değildi. Sınıfı geçebilmek için o sınıfta okunmakta olan derslerden en az ikisinden 'iyi' derecede not almak gerekirdi. Bütün derslerden 'orta' ya da tek dersten 'iyi' not alarak sınıfı geçmek mümkün değildi. Fakülteyi bitiren öğrenci sayısı, birinci sınıfa başlayanların %10'unu geçmezdi ancak alınan eğitim ve öğrenim üst düzeydeydi.

Barbaros Yalçın ile okul yıllarını, sektöre giriş sürecini ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



››› Üniversiteden mezun olduktan sonra askerlik görevini tamamlamaya giden Yalçın, İzmir'de.



››› Swiss Re tarafından düzenlenen SITC kursuna katılan Yalçın, bu kursta nakliyat sigortaları dersini Osman Yücesan'dan almış. Yalçın, SITC Semineri'nde, Zürih'te.

Üniversite hayatınızdan sizin için önemli bir anınızı anlatır mısınız?

Ülkemizde 68 olayları başladığında, son sınıfa geçmek üzereydim. Deniz Gezmiş bizden bir sınıf küçüktü ve arkadaşlarıyla olayları yönetmekteydi. Sınavların boykot edilmesi, üniversitenin işgal edilmesi olaylarını yaşadım. O zamanlarda üniversiteye rektör istemezse polis giremezdi ve rektörler de genellikle polis çağırmazdı. 1968 olayları sonucunda anlattığım sınav sistemi değişti ve derslerden geçme sadece yazılı sınavı geçme şartına bağlandı. Ayrıca iki dersten iyi not alma şartı da kaldırıldı.

'KENDİMİ MİLLİ REASÜRANS'TA ÇALIŞIRKEN BULDUM'

Hukuk fakültesinden mezun olduktan sonra reasüransa geçişiniz nasıl oldu?

Fakülteyi bitirdikten sonra askere gitmeye karar verdim. O tarihte 5 yıllık sürücü ehliyetim olduğundan ve askere alınma sırasında sınıf ayrımı için yapılan testten geçer not aldığımdan dolayı beni ulaştırma sınıfına ayırdılar. İzmir Gaziemir'e gittim. Altı aylık okul süresi bittiğinde asteğmen oldum ve fakültede tanıştığım kız arkadaşımla evlendim. 1 yıl daha askerliğim vardı, o bir yılı da Konya'da geçirdik. Askerlik görevim bittikten sonra eşimle birlikte İstanbul'a döndük. Doğal olarak askerde aldığım maaş kesilmişti, evliydim ve ev geçindirmem gerekiyordu. Henüz avukatlık stajımı tamamlayamadığım için, staj yaparken öğretmenlik dışında bir işte çalışmam mümkün değildi. Eşim ise, ben askerlik yaparken stajını tamamlamış ve avukat olmuştu. Bu nedenle bir süre için babamların evine taşındık, eşim avukatlık yapmaya, ben de stajımı tamamlamaya başladım. Aslında avukatlık yapmaya niyetim yoktu ama başladığım bir işi tamamlamaya ve avukat unvanını kazanmaya çalışıyordum. Sonunda stajım bitti, yemin ederek avukat oldum ve İstanbul Baro'suna kaydoldum. Avukatlık yapmak istemediğimden dolayı iş arıyordum, kendimi Milli Reasürans şirketinde çalışırken buldum. Milli Reasürans, iyi eğitim almış gençleri işe alıp, bir süre sonra bunları hem yabancı dil öğrenmeleri hem de

'SİGORTACILIK BİLİNCİNİN GELİŞMESİ LAZIM'

Mesleğe yeni başlayacak gençlere sigortacılığı önerir misiniz?

Sigortacılık güzel bir meslek. Ama bunun için eğitim lazım, halkta da bu bilincin gelişmesi lazım. Özellikle reasürans uluslararası bir faaliyet. Yurtdışında yabancılarla temas ediyorsunuz, onlardan bilgi alışverişi yapıyorsunuz. Dolayısıyla ufkunuz genişliyor, değişik bir bakış açısı kazanıyorsunuz. Tavsiye edilecek bir meslek ama gelecekteki meslekler ne olur onu şu an bilemiyorum. Şu an da bildiğimiz pek çok mesleğin gelecekte artık olmayacağı söyleniyor. Sigortacılık gelecekte olur mu olmaz mı bilemiyorum.



››› CEA bünyesinde bulunan ve her yıl değişik bir Avrupa ülkesinde yapılan yangın sigortaları toplantılarına Sigorta Birliği adına katılan Yalçın, bu toplantıların birinde.

bugünlere gelmişim”

‘GENÇLERLE BİRLİKTE OLMAK KEYİFLİYDİ’

Artık emekliliğe ayrıldınız, emeklilik hayatınız nasıl geçiyor, vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?
Emekli olduktan 1 yıl sonra Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi’nden ‘reasürans’ konusunda ders vermem konusunda gelen teklifi kabul ettim. Birkaç yıl üniversiteye gitmek, gençlerle birlikte olmak, ders öncesi ve sonrası akademik personelle sohbet etmek keyifliydi. Ancak COVID-19 pandemisi nedeniyle, 2020 yılında eğitim ve sınavların uzaktan yapılması üzerine, pandeminin de kısa sürede bitmeyeceğini düşünerek 2021 yılında ders vermeyi sonlandırdım. Pandemi bütün günlük hayatımızı değiştirdi. İki yıl bütün alışkanlıklarımızı değiştirdi. Evde oturmak, kitap okumak ya da film izlemekle zaman geçiriyorduk. Şimdi yavaş yavaş dışarı çıkmaya başladım. Yine kitap okuyorum, film izliyorum. Bu şekilde zaman geçiriyorum.

sigortacılık konusunda eğitim almaları ve gelecekte yönetici olmaları amacıyla yurtdışına göndermek gibi bir anlayışa sahipti. Servis müdürlerinin büyük çoğunluğu 10-15 yıl önce işe girmiş ve bu şekilde yetiştirilmiş kişilerden, üst yönetim ise genellikle eski siyasetçilerden oluşmaktaydı.

Hedefiniz hukukken, hayat şartlarından dolayı reasüransa geçtiniz. Hukuktan devam etmek ister miydiniz?
Bunu düşündüğüm zamanlar oldu ama üniversitede beraber olduğumuz arkadaşlar hâkimlik, avukatlık yaptılar. Baktığım zaman iyi ki Milli Reasürans’a girmişim, o şansı elde etmişim ve bugünlere gelmişim diyorum.

‘SITC KURSUNDA DERSİ OSMAN YÜCESAN VERDİ’

İngiltere, Londra ve İsviçre’de mesleki eğitim aldınız. Bu süreci de paylaşır mısınız?
İşe başlar başlamaz katıldığım iki yıllık Türk Sigorta Enstitüsü’nün meslek içi eğitimini tamamladıktan sonra, benden önce işe girmiş iktisat fakültesi mezunu bir arkadaşla birlikte beni Londra’ya, bir yıl süreyle yabancı dil öğrenmeye ve sigorta konusunda staja göndereceklerini bildirdiler. Yalnız şirketin bazı şartları vardı mesela evli de olsanız Londra’ya tek başına gitmeniz, bir yıl içinde geri dönmemeniz ya da ülkeye kısa süreli de olsa gelmemeniz gerekiyordu. Evliydim ve bir yaşını doldurmamış bir kızım vardı ama aldığım teklif de kariyerim için önemli bir teklifti. Konuyu eşimle konuştuk, eşimin de bu şartları kabul etmesi ve gitmemin geleceğimiz açısından iyi olacağını söylemesi üzerine Londra’ya gittim. Londra’da Leslie&Godwin isimli bir broker firmasında staja başladım. İngilizcemi geliştirmek için de sabahları dil kursuna gidiyordum. Burada başka broker şirketlerine staja gelmiş Türk sigortacılarla da tanıştım. Bunlar arasında sonradan şirketlerinde genel müdür olanlar hatta sigorta birlik başkanlığı ve başkan yardımcılığı yapanlar oldu. Leslie&Godwin firmasında stajımı tamamlarken Londra’da bulunan yabancı sigortacılar için Lloyds’un 1976 yılında ilk defa açtığı eğitime ülkemizden üç genç sigortacı olarak katıldık ve sertifika aldık. Londra’daki eğitimim bittikten sonra Swiss Re isimli İsviçre’li reasürans şirketi tarafından her yıl yapılmakta olan SITC kursuna katılmak için Londra’dan Zürih’e gittim. Bu kursta, nakliyat sigortaları konusundaki dersi o yıl için ülkemizden davet edilmiş Osman Yücesan vermişti. Bundan ülkemiz ve sigorta piyasamız adına büyük bir gurur duymuştum.

‘MUHASEBE DIŞINDA HER SERVİSTE ÇALIŞTIM’

Sektörde 43 seneniz geçti. Bu süreçten bahseder misiniz?
SITC kursunu tamamladıktan sonra 1 buçuk yıl sonra ülkeme döndüm. Artık sigorta piyasamızda tanınan bir gençtim. Şirketim adına yurt dışı sigorta piyasalarında pazarlama faaliyeti yapmak için Orta Doğu, Asya ve Afrika ülkelerine seyahat etmeye başlamıştım. Bu seyahatler sırasında 1990 yılı Haziran ayında Güney Kore reasürans şirketi tarafından reasürans yönetimi konusunda her yıl düzenlenen 10 günlük uluslararası KRIC Semineri’ne katıldım. Ticaret Bakanlığı’na bağlı tarife komitelerinde raportör yardımcısı olarak 1973 yılında başladığım görevi, sonraki yıllarda Hazine Müsteşarlığı’na bağlanan komitelerde raportör ve üye olarak sürdürdüm. Söz konusu komitelerin çalışmalarının sonlandırılması üzerine, Sigorta Birliği bünyesinde oluşturulan araştırma ve inceleme komitelerinde 28 yıl başkan olarak görev yaptım. Avrupa Sigortalar Komitesi (CEA) bünyesinde bulunan ve her yıl değişik bir Avrupa ülkesinde yapılan yangın sigortaları toplantılarına birliğimiz adına katılan ekipte uzun süre yer aldım. Türkiye Deprem Vakfi Yönetim Kurulu’na girdim. Bir süre sonra da vakıfta başkan yardımcısı oldum ve 2016 yılına kadar görevimi sürdürdüm. 1973 yılında işe başladığım Milli Reasürans’ta, 1988 yılında genel müdür yardımcılığına atandım ve 2016 yılında emekliliğimi isteyip, ayrılana kadar şirkette 43 yıl, muhasebe dışında hemen her servisle ilgili çalıştım. Çalıştığım sürenin son 28 yılında da genel müdür yardımcısı olarak görev yaptım.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı’nda Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı yaptınız ve eğitim verdiniz.
Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği ile Milli Reasürans’ın ortaklaşa kurmuş olduğu Türk Sigorta Vakfı’nın sektör içi eğitim kurumu olan Türk Sigorta Enstitüsü’nde yangın sigortaları konusunda uzun süre ders verdim. Sektörden genel müdürlüğe kadar yükselen arkadaşlarımız da olmak üzere birçok öğrencim vardı. Bazen bayramlarda eski öğrencilerim arayıp, bayramımı kutluyorlar o da beni çok mutlu ediyor. Vakfın yönetim kuruluna girip, başkan yardımcısı olarak seçilince de ders vermeyi sonlandırdım.



› › › Yurt dışında birçok kez reasürans seminerlerine katılan Yalçın, 1990 yılında Seul'da, KRIC Semineri'nde.



› › › Yalçın, Lloyd's tarafından düzenlenen seminerde, sektörden meslektaşlarıyla birlikte.



› › › Yalçın, eşi ve torunu ile birlikte vakit geçirmekten keyif alıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



› › › 43 sene boyunca görev aldığı Milli Reasürans’tan 2016 yılında emekliliğe ayrılan Yalçın, Milli Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı’ndan teşekkür plaketi alırken.

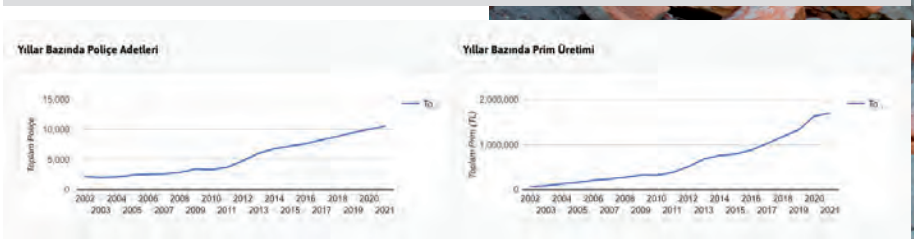


› › › 28 yıl boyunca Milli Reasürans'ta Genel Müdür Yardımcısı olan Yalçın, Milli Reasürans üst yönetimiyle birlikte.



ZORUNLU DEPREM SİGORTASI HANGİ TEMİNATLARI İÇERİR?

Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) depremin doğrudan neden olduğu maddi zararlar ile deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararları, poliçede belirtilmiş limitler dahilinde nakit olarak karşılar. Ayrıca temeller, ana duvarlar, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar, çatılar, bacalar ve yapının benzer nitelikteki tamamlayıcı kısımlarında meydana gelen maddi zararlar da teminat kapsamındadır.



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

'99 depreminin 23. yılında sigortalılık oranı %53

17 Ağustos ve 12 Kasım 1999 tarihinde meydana gelen depremlerden sonra çıkarılan zorunlu deprem sigortasında hala %100'lük orana ulaşılmış değil. 1999 depreminden sonra geçen 23 seneye rağmen sigortalılık oranı sadece %53.

Bulunduğu coğrafya sebebiyle topraklarının %98'i aktif ve farklı deprem kuşakları üzerinde yer alan ülkemizde en sık görülen doğal afet türlerinden biri de deprem. Meydana gelen sarsıntılar, depremlerin bu toprakların bir gerçeği olduğunu sıklıkla bize hatırlatıyor. Olası bir depremden sonra hayatın normale dönmesini sağlamak ve yaraları hızla sarmak için sigortalılık oranlarının yükselmesi büyük önem taşıyor. 1992 Erzincan Depremi, 1999 Marmara Depremi ve birkaç ay sonra meydana gelen Düzce Depremi, 2011 Van Depremi ve 2020 İzmir Depremi ile gördük ki, tüm ülkeyi hem fiziksel hem de manevi olarak etkileyen bu büyük depremlerin, önceden alınabilecek önlemler ve çalışmalar ile yaratacağı risk ve kayıpların önüne büyük oranda geçilebilir. Bina ve yapı güçlendirmesi, afet hazırlık planları, eğitimler vb. önlemlerin yanı sıra sigorta koruması da afet öncesinde yapılması gerekenlerin başında geliyor. Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS), depreme karşı evlerini güvence altına almak isteyenler için pek çok teminat sunuyor. 17 Ağustos ve 12 Kasım 1999 tarihinde meydana gelen depremlerden sonra çıkarılan 587 sayılı Zorunlu Deprem Sigortası Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren zorunlu olarak her konut için yaptırılması şartı koşulmasına rağmen zorunlu deprem sigortasında hala %100'lük orana ulaşılmış değil. Elektrik, su ve doğal gaz abonelikleri için yaptırılan DASK poliçeleri yenileme döneminde çok düşük bir oranda devam ettiriliyor.

TÜRKİYE GENELİNDE SİGORTALILIK ORANI %53

DASK'ın yayınladığı verilere göre toplam 20 milyon sigortalı konutun bulunduğu Türkiye genelinde yürürlükteki poliçe adedi 10,6 milyon olurken, sigortalılık oranı ise %53 olarak kaydedildi. Verilere göre en yoğun nüfusun bulunduğu İstanbul'da sigortalılık oranı %61 olarak kayıtlara geçti. Diğer büyükşehirlerin sigortalılık oranı ise şöyle: "İzmir %57", "Ankara %55", "Antalya %52", "Mersin %50", "Adana %44". Verilere göre, 2022 yılının ilk 7 ayında meydana gelen deprem sayısı 42 olurken ödenen hasar ödemesi 3 milyon 947 bin lira olarak kaydedildi. 104 depremin meydana geldiği 2021 yılında ise 33 milyon 442 bin lira hasar ödemesi yapıldı.

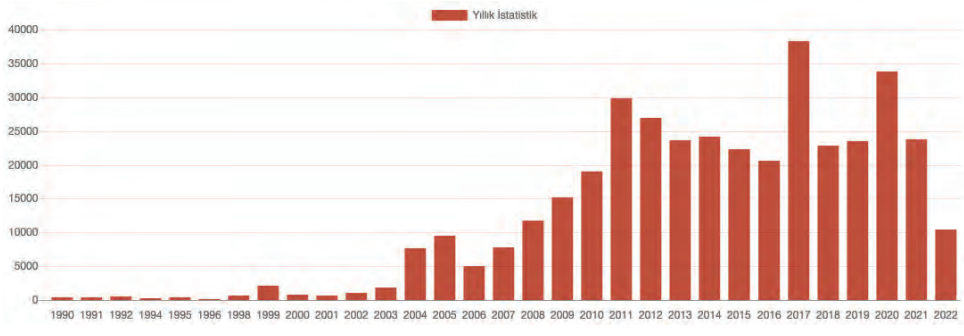
SEKTÖRÜN EN BÜYÜK RİSKİ DEPREM

TÜRKONFED ve TÜSİAD'ın büyük Marmara depreminin etkileri açısından kritik olan beş sektörün direnç noktaları, kırılganlıkları ve güçlendirilmesi gereken alanlarını ele aldığı "Sektörler İstanbul Depremine Ne Kadar Hazır?" isimli raporuna göre temel misyonu risk almak olan sigorta ve finans sektörünün en büyük riskinin deprem olduğu belirtiliyor. İstanbul ve içinde bulunduğu Marmara Bölgesi'nin muhtemel bir İstanbul depremine çok daha titiz bir yaklaşımla hazırlanmak zorunda olduğu belirtilen raporda 7,5 büyüklüğündeki bir depremde yolların %30'unun kapanması, 194 bin binanın orta ve üstü, 48 bin binanın ise ağır hasarlı olması beklenirken, 355 hasarlı doğal gaz noktası ve 463 hasarlı içme suyu noktası olacağı tahmin ediliyor.

TEMİNATLARDA YENİ DÖNEM

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) teminatlarda yeni bir döneme giriyor. Metrekare başına sağlanan 1508 liralık teminatın iki katına çıkarılmasının yanında sigortalılar, sigorta şirketlerinden DASK'ın sağlamış olduğu teminatın üzerine daha yüksek teminat almaya devam edebilecek.

› › › YILLARA GÖRE DEPREM SAYISI





› › › TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Teminatların kapsayıcılığı geliştirilmeli

Birlik tarafından yapılan açıklamada, "Ülkemiz dünyanın en aktif deprem kuşaklarından birinin üzerinde yer almakta olup büyüklüğü 7 civarındaki depremlerin ortalama her 10 yılda bir gerçekleştiğini hissetmekteyiz. Kuzey Anadolu Fay Hattı üzerinde son 60 yılda büyüklüğü 6.5 ile 7.9 arasında değişen 19 deprem gerçekleşti ve 1939 yılından başlayarak depremlerin batıya doğru kaymakta olduğu değerlendirilmektedir. 17 Ağustos ve 12 Kasım 1999'da Marmara Bölgesi'nde gerçekleşen depremlerde sigorta sektörünce ödenen tazminat 800 milyon doları bulurken ekonomik kaybın 10 milyar dolar seviyesinde olduğu değerlendirilmektedir. Doğal afetlerin sigorta sektörü üzerindeki etkisi kadar bu maliyetin ne kadarının sigorta sektörü tarafından karşılanabildiği de önem arz etmektedir. Doğal afetlerin sigortalanabilir riskler üzerindeki etkisi incelendiğinde gelişmekte olan ülkelerde gerçekleşen hasarın %5'ten azının sigorta güvencesi altında olduğu görülürken bu oran gelişmiş ülkelerde %50'ler seviyesindedir. Bu veri sadece sigortalılık oranının değil aynı zamanda teminatların kapsayıcılığının da geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Hepimiz için en önemli olan elbette afetlerde can kayıplarının yaşanmamasıdır. Önlenemeyen risklerin neden olduğu maddi kayıpların karşılanması için sigorta teminatlarının kapsayıcılığının geliştirilmesinin gerekliliğinin bilincindeyiz. Bu nedenle doğal afetlerin neden olduğu zararlara karşı bütüncül bir yaklaşım ile depremin yanı sıra diğer doğal afet risklerinin de teminat altına alınmasının gerekli olduğunu düşünmekteyiz. Bu kapsamda DASK tarafından yürütülmekte olan zorunlu deprem sigortasının doğal afet sigortasına dönüştürülmesine ilişkin çalışmaları yakından takip etmekteyiz. Bu çalışma kapsamında sel ve yer kayması risklerinin DASK sigortası teminat kapsamına ilave edilmesi planlanmakta olup hayata geçtiğinde DASK poliçesinin gerek yaygınlığı gerekse de sunduğu teminat kapsamının kapsayıcılığına önemli katkı sağlayacağına inanmaktayız" ifadelerine yer verildi.

'SİGORTALILIK ORANI DÜZENLİ ARTIŞ KAYDEDİYOR'

Birlik, "Deprem sigortaları hem işletmeler hem de bireyler için koruma sağlarken ülke ekonomisinin afetlere karşı mücadelesinde en önemli destekler arasında yer almaktadır. Etkin şekilde yürütülen bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetlerinin bir sonucu olarak sigortalılık oranında düzenli şekilde artış kaydedilmekte olup Zorunlu Deprem Sigortasına tabi olan binaların %53,2'si sigortalı olup yürürlükteki poliçe adedi 10.6 milyon adede ulaşmıştır" dedi.

› › › DASK DİREKTÖRÜ ERDAL TURGUT:

Her iki konuttan biri sigortalı

"Topraklarının büyük çoğunluğu çeşitli derecelerde deprem riski barındıran ülkemizde depreme karşı önlem almak kaçınılmaz" diyen DASK Direktörü Erdal Turgut, "Hedefimiz ülke genelinde depreme karşı finansal önlem olarak Türkiye kumbarası oluşturmak. DASK'ın kuruluşundan bugüne geçen 21 yılda, Türkiye genelinde Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi sayısı yaklaşık 11 milyona ulaştı. Bizim en temel hedefimiz elbette %100 sigortalılık oranına ulaşmak ve kapsamımıza giren tüm konutları Zorunlu Deprem Sigortası ile güvence altına almak. %100 sigortalılık hedefimiz kapsamında Zorunlu Deprem Sigortası'nın "Afet Sigortası"na dönüştürülmesi konusunu gündeme getirdik ve bu doğrultuda kamu yararı gözetilerek, başta sel olmak üzere diğer doğal afet türlerinin zorunlu deprem sigortasına entegre edilmesi ile ilgili çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kurum olarak, sistemimizi ve yürüttüğümüz süreçleri hep daha ileriye taşımak için çalışırken, aynı zamanda halkımızın sigorta farkındalığını artırıp, deprem gerçeğine karşı bireysel önlemlerini almak üzere harekete geçmeleri için çaba sarf ediyoruz. Bugün ülkemizde her iki konuttan biri sigortalı ancak DASK olarak hedefimiz, tüm konutları Zorunlu Deprem Sigortası güvencesi altına almak" açıklamasında bulundu. Büyük can ve mal kaybıyla sonuçlanan 1999 yılında meydana gelen depremler hakkında konuşan Turgut, "17 Ağustos Marmara ve ardından gelen 12 Kasım Düzce afetlerinin, Türkiye'de deprem bilincinin artmasında önemli bir yeri var. Ülke ve birey olarak yaşadıklarımıza bakıldığında, deprem öncesinde gerekli önlemleri almış olanların, depremden sonra hayatlarına kaldıkları yerden, umutla devam edebildiğini gözlemliyoruz. Sigortalılık oranlarına bakıldığında, deprem yaşayan illerde sigortalılık oranlarının oldukça yüksek olduğunu görmek mümkün. Kurum olarak, acı tecrübeler yaşamadan gerekli önlemlerin alınması için çalışmalarımıza ara vermeden devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



'HASAR ÖDEME GÜCÜMÜZ 46 MİLYAR LİRA'

DASK'ın olası bir deprem durumunda muhtemel yükümlülükleri ile ilgili olarak yeterli kaynağının mevcut olduğunu ifade eden Turgut, "DASK olarak tüm planlarımızı olası büyük İstanbul depremini göz önünde bulundurarak yapıyoruz. Bu kaynaklar temel olarak, toplanan prim gelirlerinden ve reasürans korumasından oluşuyor. Bu korumanın tamamı, uluslararası derecelendirme kuruluşlarınca en az "A" ve üzeri düzeyde derecelendirilen reasürörlerden sağlanmaktadır. 2021-2022 yılı döneminde bir depremde toplam hasar ödeme gücümüz 46 milyar liradır. Bu kapasite, devlet kaynaklarından tamamen bağımsız olarak oluşturulmuştur ve yalnızca Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi sahiplerinin evlerinde oluşacak deprem kaynaklı hasarların tazmini için kullanılacaktır" dedi.

› › › TÜRK RE YÖNETİM KURULU DANIŞMANI VE DASK DANIŞMANI PROF. EMERİTUS MUSTAFA ERDİK:

Riski azaltmada birinci hedef kayıpların önlenmesi olmalı

DASK'ın Dünya Bankası MEER Projesi ile oluşturulduğunun altını çizen Prof. Emeritus Mustafa Erdik, "İlk Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi 27 Eylül 2000 tarihinde üretildi. 2003 yılında sadece 2 milyon olan sigorta poliçesi sayısı 2022 yılında 11 milyona yaklaşmış ve DASK'ın kamuoyunda marka bilinirliği %95'in üzerine çıkmıştır. Bu kapsamda, birçok tanıtım ve teşvik kampanyasının yanı sıra, bilinçlendirme proje uygulamaları yürütülmektedir" dedi.

RİSKİN AZALTILMASINDA ÖNEMLİ TEDBİRLER ALINDI

1999 Kocaeli - Düzce depremlerinden sonra deprem risklerinin azaltılması ve mali risklerin yurt dışına transferi konusunda önemli tedbirlerin alındığını vurgulayan Prof. Dr. Erdik, bu tedbirleri şu şekilde sıraladı: "Deprem yönetmeliklerinin güncellenmesi, Yapı Denetim Sistemi'nin kurulması, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı'nın kurulması, yaygın deprem bilinçlendirme eğitimleri; Mevcut ulaştırma altyapısının güçledirilmesi, İstanbul sismik riskin azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi (İSMEP) ile 1500 kamu binasının güçlendirilmesi/yeniden inşası, Deprem Odaklı Kentsel Dönüşüm Uygulamaları ve Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) kuruluşu ve Uygulamaları."
Bu sürede insanların Zorunlu Deprem Sigortası'na olan ilgilerinin arttığını kaydeden Prof. Emeritus Erdik, "2022 yılında tüm ülkemizdeki hanelerin %53'ü, İstanbul ilindeki hanelerin ise %62'si sigortalıdır. İstanbul ile benzer deprem tehlikesi olan San Francisco ve Tokyo kentlerinde deprem sigortası oranının sırası ile %10 ve %30 olduğu göz önüne alınınca DASK'ın başarısı anlaşılabilir" dedi. DASK'ın toplam hasar ödeme gücünün, kurum fonları ve reasürans kapasitesinden oluştuğunu belirten Prof. Emeritus Erdik, "DASK'ın toplam hasar ödeme gücü 2022 yılı itibarıyla yaklaşık 46 milyar lira civarındadır. Türk-Re ve DASK tarafından yapılan "Marmara Depremi" hasar modellemeleri, bu tutarın DASK poliçesi kapsamındaki hasarların ödenmesi için yeterli olduğunu göstermektedir" diyerek sözlerine şöyle devam etti: "İstanbul'da fiziksel altyapı büyük ölçüde güçlendirilmiş veya yeniden inşa edilmiş bulunmaktadır. İstanbul depremi sonrasında, %50 olasılıkla yaklaşık 25 bin binanın ağır ve daha üstünde hasar alacağı tahmin edilmektedir. Deprem riskinin azaltılmasında birinci hedefimiz, deprem sonrasında yerine koyamayacağımız can ve kültürel/tarihi eser kayıplarının önlenmesi ve tüm hasarlı binaların, alınacak tazminatlarla, deprem öncesi durumlarına getirilebilmesi olmalıdır."



› › › DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Önlemler deprem gerçekleşmeden önce alınmalı

Türkiye'nin hem deprem kuşağında yer alması hem de depremleri yaşıyor olmasına rağmen, deprem farkındalığının yeterli düzeyde olmadığının altını çizen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Ülkemizde bulunan yaklaşık 20 milyon konuttan DASK kapsamında sigorta yaptırılan konut sayısının 10,6 milyon adet olduğunu ve sigortalılık oranının sadece %53 olduğunu söyleyebiliriz. Bu oranın içinde önemli bir kısmın, sigorta bilincinden ziyade tapu işlemleri, elektrik-su aboneliği gibi sebeplerle poliçe ihtiyacı olanlar olduğunu da söylemek mümkün. Toplumu bilinçlendirme adına yürürlüğe alınan, bazı devlet dairelerindeki poliçe varlığı sorgusu, kamuoyu spotları ve kampanyaların yeteri kadar amacına ulaştığını söylemek mümkün değil. Sigorta bilinci olmaksızın zorunluluk sebebiyle yapılan poliçelerin yenilenmediği ve bu sebeple sigortalılık oranlarında artış olmadığını söyleyebiliriz. DASK limitlerinin yeterli olmadığı durumlarda konut sigortası devreye girecektir" dedi.

'KADERCİLİK YAKLAŞIMI TERK EDİLMELİ'

17 Ağustos 1999 tarihinden bu yana geçen 23 yılda, her an deprem tehlikesi ile karşı karşıya olan ülkemizde, kısa süreli ve acil olan bazı önlemlerin yeterli derecede alınmadığını ifade eden Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "Güçlendirme çalışmaları ve kentsel dönüşüm projeleri yapılmasına rağmen ülkemizde hala 1999 deprem yönetmeliği öncesi inşa edilen çok sayıda bina bulunmakta ve kullanılmaktadır. Gerek konut nitelikli yapılarımız gerekse endüstri tesislerimizin büyük oranda deprem güvenlikleri yeterli düzeyde değildir. Ne yapmalıyız sorusunda ise; bilimsel ve çağdaş bir anlayışla ortaya konmuş bölge ve kent planlarının yapılmış olması gerekir diyebiliriz. Ayrıca mevcut yapı stokunun durumu tespit edilerek iyileştirilmesi, onarılması, güçlendirilmesi veya yeniden yapılmasına karar verilmesi gerekir. Bu değerlendirmelerde; binanın zemin özellikleri, taşıyıcı sistem türü, kat sayısı, plan şeması, yaşı, konsol özellikleri, kullanım amacı, rutubet durumu, tadilat durumu ve yapısal hasarlar göz önüne alınmalıdır. Halen zorunlu olarak yaptırılması gereken DASK kapsamında %53,2 mertebesinde yapının sigortalı olması, ülkemizde kaderci bir anlayışın devam ettiğini de ortaya koymaktadır. Her afetten sonra sık sık yapılan "yara sarma" anlayışından kurtulup; bilimin, tekniğin ve aklın gerektirdiği işleri yapmak gerekir. Bunun için "risk yönetimini" hayata geçirmek önem taşımaktadır. Depremin bir doğa olayı olduğu kabul edilmeli ancak denetimsizliğin neden olduğu olumsuzlukları "kader" gibi değerlendiren yaklaşımlar terk edilmelidir. Bugüne kadar yapılan çalışmalar, deprem öncesi alınacak önlemlerin deprem riskini önemli ölçüde azalttığını ortaya koymaktadır. Sorunu sorun olmaktan çıkaracak olan tek yolun; deprem yaşanmadan önce alınacak önlemlerde saklı olduğu bilinmelidir. Deprem yaşanmadan önce alınacak önlemler ve maddi harcamalar, deprem yaşandıktan sonra yapılacak düzenleme ve maddi kayıplardan 20 kat daha azdır." Sigorta şirketleri tarafından teminat sağladıkları riskler için Hasar Fazlası Reasürans Koruması alınarak deprem vb. katastrofik hasarlar için koruma sağlandığının altını çizen Gölpınar, DASK'a tabi rizikolar için DASK tarafından reasürans korumasının sağlandığını vurguladı.



› › › QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SERDAR KARAYEL:

Kamu ve sektör ortak çalışarak bilinci artırmalı

Türkiye'nin deprem kuşağında bir ülke olduğunu ve çevre coğrafyadaki depremlerden de etkilendiğini ifade eden Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, "Deprem riskine karşı konutlar için, 17 Ağustos 1999 tarihinde Gölcük ve 12 Kasım 1999 tarihinde Düzce'de meydana gelen depremlerden sonra çıkarılan 587 sayılı Zorunlu Deprem Sigortası Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) sistemi uygulamaya konulmuş ve bu sigortayı sunmak üzere devlet tarafından Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) kurulmuştur. Fakat sadece DASK poliçesi yaptırmak tek başına zararı karşılamayabilir. DASK belirlediği tarife ile her konut için m^2 büyüklüğü ve yapı tarzına göre azami bir tutarı karşılamaktadır. Konut sahiplerinin ayrıca bir konut sigortası ile bu tutarın üzeri için teminat almaları, olası depremdeki mağduriyetlerini önleyecektir. Öte yandan ticari işletmeler ise deprem riskine karşı işyeri poliçeleri ile güvence alabilirler" dedi.

'HER HANEYE ULAŞMAK HEDEF OLMALI'

Sektör ve kamu kurumlarının yapılan paneller, kamu spotları ve görsel yayınlar ile farkındalığı artırma gayretinde olduklarını belirten Karayel, "Yapılan çalışmaların düzenli değil, yaşanan bir deprem sonrası daha yoğun gündem olduğu görülüyor. Sektör ve kamunun tüm kurumları ortak çalışarak, paneller, deprem simülasyonu, VR gözlükler ile Metaverse evrende depremi yaşatmak gibi her platformu kullanarak deprem bilincini artırmalıdır. Her hane ve yapıya ve hatta her kişiye ulaşmak hedef olmalıdır. Bu çalışmalar sigortalılık oranına da pozitif olarak yansıyacaktır" şeklinde konuştu. Elektrik, su ve doğal gaz abonelikleri için yaptırılan DASK poliçelerinin yenileme döneminde çok düşük bir oranda devam ettirildiğine dikkat çeken Karayel, "Yenileme oranlarının artırılması için özellikle kamu ve sektörün beraber çalışarak farkındalığı artırması gerekiyor. Özellikle fay kuşağı üzerinde olan Türkiye'de sigortalılık oranlarının %75'lerin üzerine taşınması önemli. Bu hedef sadece zorunluluk ile değil eğitimler, paneller, sosyal farkındalık projeleri ve başarılı bir iletişim çalışması ile olabilir" dedi. Karayel sözlerine şöyle devam etti: "1999 deprem sonrası 2000 yılında kurulan DASK'ın sigortalı sayısı yapılan çalışmalar ile her yıl artmaktadır. Poliçe adetlerindeki artış trendine baktığımızda, maalesef adetlerin yaşanan bir deprem sonrası artış gösterdiği görülmektedir. Belirttiğimiz çalışmalar ile sigorta satın alma bilincinin sadece yaşanan depremler sonrası değil, her zaman bu bilinç içinde olunması gerektiği hedeflenmektedir. Bugün Türkiye'de konut sayısı 20 milyonun üzerindedir. Konutların 10 milyonunun biraz üzerindeki kısmı, deprem sigortası yaptırmış durumdadır. Sigortalılık oranı her yıl artmasına karşın, bu oran deprem kuşağı olan bir ülke için daha yukarılarda olmalıdır. %100 sigortalılık hedefi ile çalışmalar yapılmalıdır."



› › › AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SONER AKKAYA:

Deprem konusunda toplumun bilinçlenmesini sağlamalıyız

Büyük Marmara Depremi ve sonrasında yaşanan depremler, İstanbul'daki büyük deprem beklentisi ve Türkiye'nin deprem ülkesi olmasının sigortalılık bilincini artırdığına dikkat çeken Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya, "Yaşadığımız son büyük depremlerden biri olan Elâzığ Depremi öncesinde deprem sigortalarının oranı %37 civarındayken, deprem sonrasında %51 seviyesine geldi. Demek ki, deprem yaşandıkça vatandaşlarımız nezdinde bir tecrübe oluşturuyor ve sigorta bilincini tetikliyor. Türkiye'de yaklaşık 18 milyon konut bulunuyor. Bunun yalnızca 10 milyonu sigortalanmış durumda. İstanbul özelinde ise yaklaşık 3 milyon 700 bin civarında konut var ve bunun da yaklaşık 2,5 milyonunun zorunlu deprem sigortası bulunuyor. Zorunlu bir sigorta olmasına rağmen DASK'ın Türkiye genelinde şu an sigortalılık oranı yaklaşık %56'larda. İstanbul'da oluşan farkındalığın diğer şehirlere henüz aktarılamadığını görüyoruz. İstanbul sigortalılık oranı anlamında farkındalığı oluşmuş bir şehir. Ancak, Türkiye'nin pek çok bölgesinde aktif fay hatlarının bulunduğunu unutmamak gerekiyor. Risk ne yazık ki yalnızca İstanbul'da bulunmuyor. Bunu yakın zamanda, acı deneyimler yaşadığımız İzmir ve Elâzığ depremleriyle bir kez daha görmüş olduk. Bu bağlamda, Türkiye'nin bir gerçeği olan deprem konusunda toplumun bilinçlenmesini sağlamamız gerekiyor. Sektör olarak gerek iletişim çalışmaları gerek projelerle bu bilinci oluşturmak için çalışıyoruz. Ama unutmamak gerekir ki sadece afetlerden sonra değil öncesinde gerekli önlemleri almalı ve bu önlemleri hayatımızın bir parçası haline getirmeliyiz" dedi.



'AFETLERE KARŞI EN BÜYÜK GÜVENCE DASK'

DASK'ın doğal afetlere karşı en büyük güvence olduğunu belirten Akkaya, "Zorunlu Deprem Sigortası ile deprem ve depremden kaynaklanan yangın, infilak, yer kayması ve tsunami risklerine karşı, sigortalı konut sahiplerine maddi güvence sunuluyor. Bu sigorta, afet sonrası yaşamın normale dönmesine aracılık eder. Zorunlu Deprem Sigortası, konutlar için güvence sunarken ülkemiz için de bir teminat havuzu oluşturulmasını amaçlıyor. Özellikle deprem sonrasında büyüklüğü önem kazanan bu finansal havuz sayesinde doğal afetlerin yarattığı olumsuz etkilerin giderilmesi için önemli bir imkân sunuyor. Bu vesile ile DASK'ın önemini ve gerekliliğini bir kere daha hatırlatmak isterim" ifadelerini kullandı.

› › › MARSH TÜRKİYE EŞ CEO'SU TARIK SERPİL:

Teminatlar reasürans şirketlerine devredilmiş durumda

Türkiye'de deprem sigortaları farkındalığını değerlendiren Marsh Türkiye Eş CEO'su Tarık Serpil, "Ülkemizde deprem sigortaları farkındalığı maalesef maddi zarar veren depremler sonrasında canlanan, sürekli şekilde gelişmeyen bir trend gösteriyor. Zorunlu sigortaların yenilenme ve yeni poliçe oranlarını incelediğimizde ne yazık ki olması gerekenden uzak bir noktada olduğunu görüyoruz" ifadelerine yer verdi.

'BİLİNÇ DÜZEYİ YETERLİ SEVİYEDE DEĞİL'

1999 yılında meydana gelen Marmara Depremi'nden sonraki en önemli gelişmenin bina inşaat teknik yeterliliklerinin güncellenmesi ve bu tarihten sonraki inşaatlarda deprem teknik yeterliliğinin yükselmesi olduğunu kaydeden Serpil, "Depremden sonra birkaç yılda deprem sigortalarına olan ilgi ciddi şekilde arttı, mevcut sigorta poliçeleri sorgulandı ve bu anlamda birincil sigorta gündemi deprem sigortaları oldu. Geldiğimiz noktada ise 1999 depremi öncesine kıyasla hem ilgi hem bilinç düzeyi yükselmekle birlikte hala yeterli seviyede olduğunu söylemek zor" dedi. Türkiye'de deprem sigorta teminatının neredeyse tamamının, sigorta şirketlerinin kendi finansal gücünden ziyade tamamen global reasürans şirketlerine devredilmiş durumda olduğunu vurgulayan Serpil, "Bu anlamda ilgili reasürans şirketlerinin finansal yeterliliği ve global doğal afet modellemelerinin doğruluğu ve diğer global afetlerdeki ödeme performansları göz önüne alındığında oldukça yeterli bir reasürans teminatı olduğunu söyleyebiliriz. 1999 depreminde yaşanan büyük endüstriyel hasarlarda da reasürans şirketlerinin bu anlamda pozitif performansını gözlemlemiştik" şeklinde konuştu.



1999 depremi sonrası pek çok kuruluşun çalışmalar yaptığını belirten Serpil, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Özellikle İstanbul depremi sonrası kurulan Deprem ve Zemin İnceleme Müdürlüğü'nün deprem çalışmalarının üniversite ve devlet kurumları ile birlikte yürütülebilmesi açısından umut verici olduğunu düşünüyoruz. Kurumun çalışmaları neticesinde İstanbul Deprem Master Planı çıkarılmasına ek olarak, master planın nasıl uygulanacağına dair bir eylem planı da kamuya sunuldu. Yapılan detaylı çalışmada olası deprem simülasyonları, heyelanlı bölge tespitleri, tsunami tehlikesi gibi senaryolar üzerinde çalışmalar da gerçekleştiriliyor. Konunun uzmanları, yapı inceleme ve güçlendirme kriterleri, imar planları ve uygulamaları, eğitim gibi pek çok konuya dikkat çekiyor. Bizler sektör tecrübemizden hareketle, afet bilincinin zaman içerisinde oturmasına paralel olarak binaların depreme hazırlığı ve depreme karşı güçlendirme süreçlerinin de daha iyi noktalara geleceğini umuyoruz."

› › › GROUPAMA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EMRE BAYRAM:

Deprem gerçeği ile yaşamak ve önlem almak zorundayız

Türkiye'nin büyük deprem kuşaklarından biri olan Alp-Himalaya deprem kuşağında yer aldığını ifade eden Groupama Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Emre Bayram, "Deprem gerçeği ile yaşamak ve önlemlerimizi bu bilinçle almak zorundayız. Son birkaç yılda yaşadığımız doğal felaketler ve İzmir depremi gibi büyük depremler hem DASK hem de konut sigortalarına ilgiyi arttırsa da sigorta bilincinin gelişimi hala yeterli seviyelere ulaşmış değil. Bu yüzden sektörümüzde çalışan herkese büyük görev düşüyor. Sigorta şirketleri olarak çok küçük rakamlarla sayısız riski güvence altına aldığımızı, şirketler ve dağıtım kanalları olarak nihai müşteriye çok iyi anlatmalıyız" dedi.

'KENTSEL DÖNÜŞÜM ÇALIŞMALARI HIZLANMALI'

Deprem riskinin gittikçe arttığı bu zamanda kentsel dönüşüm çalışmalarının hızlandırılması, var olan binaların dayanıklılığının artırılması ve yeni binaların deprem yönetmeliğine uygun olarak yapılması gerekliliğinin altını çizen Bayram, "İmar planlarının deprem riski gözetilerek hazırlanması, altyapının güçlendirilmesi, afet senaryolarının çalışılması ve acil eylem planlarının eksiksiz hale getirilmesi ülke olarak alabileceğimiz tedbirlerden birkaçı. Ne yazık ki afetleri engellemek elimizde değil, ancak risklere karşı kendimizi ve sevdiklerimizi sigorta sayesinde koruma altına alabileceğimizi potansiyel sigorta sahiplerine büyük bir netlikle ifade etmeliyiz. Deprem riskine karşı DASK ve konut sigortalarının faydasının vurgulanması ve diğer afetler konusunda sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılması gerektiğini düşünüyoruz. Doğal afetler konusunda ülke genelinde farkındalığın artması ve eğitimlerle pekiştirilmesi son derece mühim" diye konuştu.

Doğal afetlerin birçok yaşamı tehlikeye atan ve ağır ekonomik kayıplara yol açarak toplumlarda büyük üzüntüler yaşatan olaylar olduğunu vurgulayan Bayram, "İnsanların gelecekteki belirsizlikler ve karşılaşabilecekleri riskler için sigorta ürünlerinin sağladığı güvenceye en çok bu riskler gerçekleştiğinde ihtiyaç duyduğunu görüyoruz. Bu noktada sigortanın büyük bir sorumluluğu var; ancak afetlerin sektörümüzün mali yükünü gün geçtikçe ağırlaştıracağını söyleyebiliriz. İklim hasarlarının etkin tazmini için istikrarlı ve sürdürülebilir tarife yaklaşımları izlemek ve doğru bir reasürans yapısı oluşturmak büyük önem taşıyor. Adımlarımızı uzun vadeli düşünerek atmalı ve iklim değişikliği riskleri karşısında sigortalılarımıza doğru ürün ve teminatları da sağlayabilmeliyiz. Çünkü poliçe sahiplerinin zararlarını karşılamak bizim en önemli yükümlülüğümüz. Mevcut ürünlerimizde sel, yangın, dolu vb. iklim risklerine bağlı afetlerin yaratacağı yıkıma yönelik teminatlar bulunuyor. Gelecek dönemlere yönelik öngörüler ve aktüeryal projeksiyonlar doğrultusunda bu teminatları ihtiyaçlara göre şekillendirmeliyiz. Risk gerçekleşmeden yapılması gerekenler konusunda sigortalıları bilinçlendirmek ve onların bu afetleri olabilecek en hafif zararla atlatmaları için gerekli donanımı sağlamamız gerekiyor. Bu bağlamda; iklim değişikliğiyle oluşan zararlardan nasıl etkilendiğimiz de detaylarıyla incelenmeli, doğal afet risklerine karşı mücadelede sektörün nasıl bir rol aldığı tekrar gözden geçirilmelidir" açıklamasında bulundu.



› › › GULF SİGORTA KONUT SİGORTALARI VE ÖZEL MÜŞTERİLER GRUBU TEKNİK DİREKTÖRÜ BİRSEN ÇAKIR:

Her geçen gün deprem sigortası bilinci artıyor

Türkiye'nin Kuzey Anadolu, Doğu Anadolu ve Batı Anadolu Fay Hatları üzerinde konumlandığını vurgulayan Gulf Sigorta Konut Sigortaları ve Özel Müşteriler Grubu Teknik Direktörü Birsen Çakır, "Ülkemiz topraklarının tamamına yakınının fay hatları üzerinde yer alması sebebiyle deprem hadisesinin yaşanması beklenmedik bir durum değildir. AFAD verilerine göre sadece 2021 yılında 23 bin 763 yer sarsıntısı kaydedildi. Deprem durumunda maddi manevi kayıpları minimuma indirmek ve hızlı bir şekilde depremin yarattığı olumsuzlukları ortadan kaldırmak amacıyla kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) deprem halinde yardım ulaştırabilmesi için konut sahiplerinin deprem sigortası yaptırmış olmasını zorunlu tutuyor. Farkındalığı artırmak amacıyla ise tüm sigorta sektörüyle güç birliğine giderek geçmişten günümüze çeşitli kampanyalar düzenleniyor. Ayrıca, Milli Eğitim Bakanlığı ile birlikte yürütülen projelerle, deprem halinde yapılması gerekenler açısından bilinçli ve zorunlu deprem sigortası bilinci olan nesiller yetiştirmek amaçlanıyor. DASK'ın belirlediği %100 sigortalılık hedefine henüz ulaşılamamış olsa da bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetleri sonucunda her geçen gün deprem sigortası bilinci artmaktadır" dedi.

'FİNANSAL TEDBİRİN EN ÖNEMLİSİ SİGORTA'

1999 Marmara Depremi hakkında konuşan Çakır, "Marmara Bölgesi depremi, ülkemizdeki denetimsiz ve dayanıksız binaların can ve mal kayıplarına yol açtığını hepimize acı bir şekilde gösterdi. Depreme karşı alınabilecek en etkili fiziksel tedbirlerin başında depreme dayanıklı binalar inşa etmek ve bütün binaları depreme dayanıklı hale getirmek geliyor. Finansal tedbirlerin en önemlilerinden biri ise Deprem Sigortası'dır. 1999 yılında yalnızca 500 bin civarında olan deprem teminatlı konut sayısı, bugün itibarıyla 11 milyona yaklaştı. Türkiye genelinde sigortalılık oranı ise yaklaşık %54'e ulaşmıştır. Her geçen yıl poliçe adetlerinin artması deprem sigortası bilincinin arttığının göstergesidir ve bu ümitlendirici bir gelişmedir" açıklamasında bulundu. DASK'ın olası büyük deprem hasarlarının tazmininde kaynak sunduğunun altını çizen Çakır, "DASK, doğal afetin tüm operasyonel sürecini teknoloji rehberliğinde etkin bir şekilde yönetmek amacıyla çalışma ve diğer ilgili devlet kurumlarıyla işbirlikleri geliştiriyor. Deprem sonrasında ister oturulamaz durumda ister kısmî hasarlı olsun; bina zararını tazmin ederek, yaşamın normale dönmesinde maddi destek sağlıyor. Kurulduğu yıldan itibaren sigortalılara tazminat ödemeleri gerçekleştiriyor. Özellikle İzmir Depremi'nin gerçekleştiği 2020 yılında 1 milyar liraya yakın hasar ödemesi gerçekleşti. 2000 yılından itibaren toplam tazminat ödemeleri 1 milyar 242 milyon liraya ulaşmış bulunmakta" diye konuştu.



ARTAN ENFLASYON YÜKSELEN FAİZLER:

2022 yılı sigorta sektörü için geçiş yılı olacak



Swiss Re, yayınlamış olduğu Sigma raporunda 2022 yılını sigorta sektörü için artan enflasyon ve yükselen faiz oranlarıyla bir geçiş yılı olarak tanımlıyor.

2022 yılı, enflasyon artışı ve yükselen faiz oranları ile sigorta sektörü için bir geçiş yılı olacak. Özellikle P&C sigortacıları için daha yüksek talepler yoluyla enflasyonist baskılar hissedilecek. Bu nedenle, 2022'de P&C sigortaları kârlılığına karşı rüzgârlar ve 2023'te daha fazla faiz sıkılaştırma tepkilerinin kuyruk rüzgârları görülüyor.

Artan faiz oranları, tüm sektör için olumlu bir beklenti taşıyor. Dalgalı finansal piyasaların 2022'de muhasebe kayıpları yaratması beklense de, muhtemelen yatırım sonuçlarına fayda sağlayacak. Ayrıca, bu yıl hem hayat hem de hayat dışı sigortalara olan talebin düşmesine neden olan enflasyon ve yavaşlayan ekonomiler görülüyor.

BASKIN ETKİ HASAR

Daha yüksek enflasyon, sigorta şirketleri için özellikle de P&C sigortasında birçok zorluk yaratıyor. P&C sigortacıları, etkiyi öncelikli olarak her ikisi de enflasyonla bağlantılı iki yoldan hissedecek. Birincisi, Rusya-Ukrayna hattında yaşananlar COVID-19 sonrası enflasyon şokunu şiddetlendiriyor ve bu da sigortacıların kârlılığını aşındıracak hasarların ciddiyetinde bir artışa neden olacak. İkincisi ise enflasyonun etkisi, yatırım gelirlerini olumlu yönde etkileyecek ikinci bir kanal olan artan faiz oranlarıyla işleyecek. Swiss Re, enflasyona bağlı yüksek faiz oranlarından elde edilecek yatırım getirilerindeki herhangi bir kazancın, yüksek talepleri dengelemek için yeterli olmayacağına ve kârlılık üzerindeki genel etkinin olumsuz olacağına inanıyor.

Bilançolara bakıldığında ise varlıkların ve yükümlülüklerin süreleri arasındaki uyumsuzluk, bilançonun zaman içinde değişen faiz oranlarına ve enflasyona senkronize olmayan bir şekilde maruz kalmasına yol açabileceğinden, P&C sigortacılarının bilançoları üzerinde belirsiz etkiler söz konusu olabilir. Sonuç olarak P&C sigortacıları üzerinde baskın etki, hasar olacak.

HASARLARIN CİDDİYETİ ARTACAK

Rusya-Ukrayna hattında yaşananların dolaylı etkisi, öncelikle hasarların ciddiyetini artıran ek enflasyonist baskı yoluyla hissedilecek.

Yüksek enerji fiyatlarından kaynaklanan baskının yanı sıra halihazırda kesintiye uğramış tedarik zincirleri üzerindeki ek etkilerin, mülkiyet ve motor sigortası gibi hemen etkilenen kollarda hasar enflasyonunu yoğunlaştırması bekleniyor.

Araba parçaları ve onarımlarındaki ortalamanın üzerinde enflasyon şokları, motor hasarlarında bir artışa neden olacak ve bu en büyük iş kolu için kârlılık üzerinde baskı oluşturacak. Özellikle yüksek inşaat ve otomobil parçası maliyetleri ile karakterize edilen mevcut enflasyon şokunda, kısa vadede en fazla P&C sigortası hasarlarının etkilenmesi bekleniyor. Otomobil ve parça fiyatları şu anda çoğu gelişmiş ekonomide TÜFE enflasyonundan daha yüksek bir seyir izliyor ve bunun ana nedeni COVID-19 karantinalarından kaynaklanan tedarik zinciri kıtlığı. Aynı şekilde araba tamir maliyetleri de yüksek ücret artışı nedeniyle ortalamanın üzerinde enflasyon yaşıyor. TÜFE enflasyonundan daha hızlı büyüyen oranlarda inşaat fiyatları ise, özellikle mülk hasarları üzerinde yüksek baskı oluşturuyor.

Mevcut enflasyonist şokun temelde arz kıtlığından kaynaklandığı belirtilen raporda, bunun geçici olarak görüldüğü ve önümüzdeki iki yıl içinde fiyat artışlarının ABD TÜFE seviyesine dönmesinin beklendiği aktarılıyor.

Uzun vadede, daha uzun kuyruklu P&C branşları, yüksek enflasyona en çok maruz kalanlar olacak.

ENFLASYON REEL PRİM BÜYÜMESİNİ BASTIRACAK

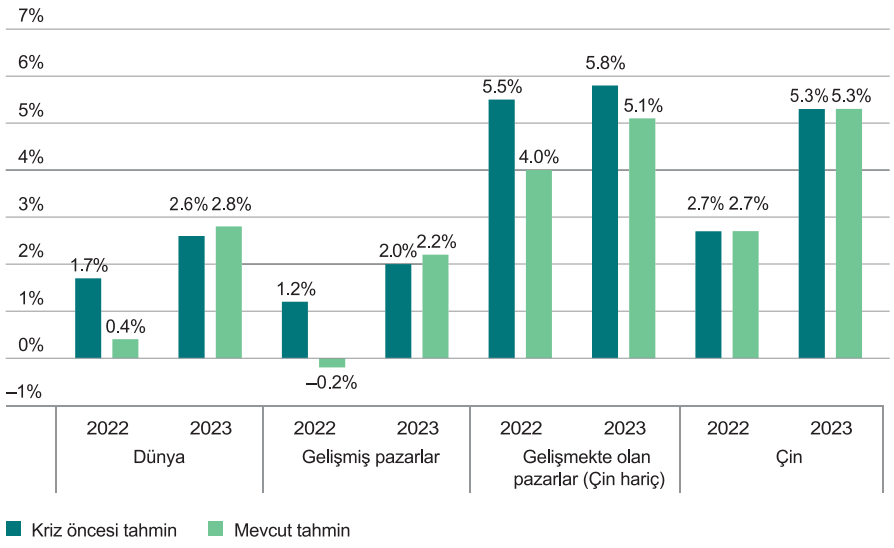
P&C sektörü COVID-19 pandemisinden dirençli çıkmış olsa da, artan enflasyon tüm segmentte reel prim büyümesini bastıracak. Swiss Re, 2022'de %7,1'lik güçlü nominal küresel P&C prim büyümesi

Mevcut enflasyon şokunun faaliyet alanına göre küresel P&C talepleri üzerindeki etkisi

İş Kolu	Etki	Nedeni
Emlak	Ortalamanın üzerinde	Yükselen inşaat fiyatları
Motor, fiziksel hasar	Ortalamanın üzerinde	Yüksek araba (parça) fiyatları ve ücret artışı
Motor, bedensel hasar	Ortalama	Çekirdek TÜFE ile uyumlu ücret artışı, medikal enflasyon şimdiye kadar genel TÜFE enflasyonunun altında kaldı
Sorumluluk	Ortalama	Çekirdek TÜFE ile uyumlu ücret artışı, medikal enflasyon şimdiye kadar genel TÜFE enflasyonunun altında kaldı
Deniz/Havacılık/Ulaştırma	Ortalama	Genel TÜFE enflasyonu ile uyumlu

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Küresel ve bölgesel hayat ve sağlık reel prim büyüme tahminleri, Şubat 2022 ve şimdi



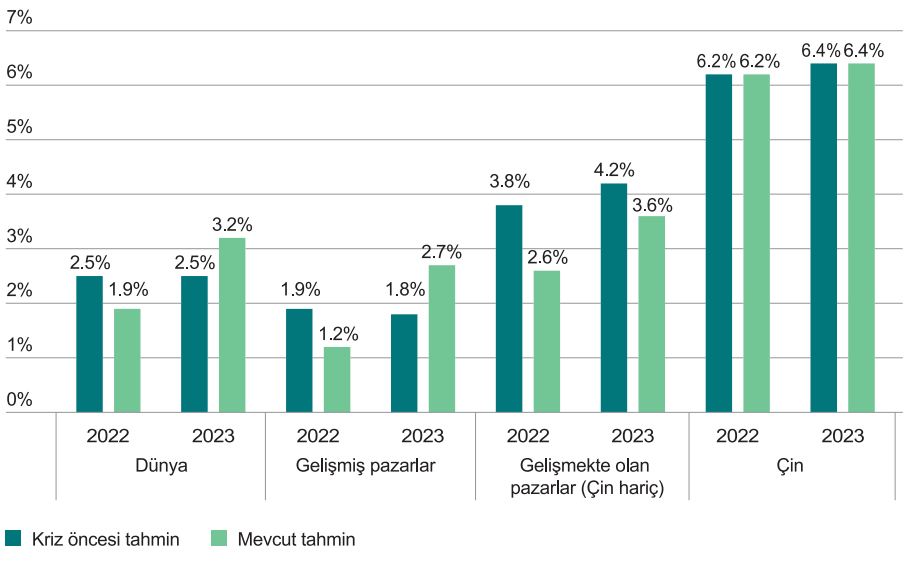
öngörüyor ancak bunun kalıcı ve hatta daha yüksek enflasyon tarafından çok büyük ölçüde aşınarak reel olarak %1,9'a düşmesini bekliyor.

Bu yıl gelişmiş ve gelişmekte olan piyasalarda (Çin hariç) prim büyümesi enflasyon kaynaklı aşınacak. Yüksek hasar enflasyonu nedeniyle faiz oranlarında sıkılaşma 2023'teki toparlanmayı destekleyecek. Buna karşılık, gelişmekte olan piyasalardaki P&C primleri, Çin'deki mali teşvikten yararlanan ticari alanlarda güçlü bir büyüme görülmesi ve toparlanmanın desteğiyle 2022'de %4,3 ve 2023'te %5 ile trendin üzerinde büyüyecek.

HAYAT RİSK PRİMLERİNDE TREND ALTI BÜYÜME

Zayıf ekonomik görünüm, hayat sigortacıları için önemli bir ters rüzgar. Küresel reel hayat ve sağlık prim büyümesinin bu yıl düşeceği öngörülüyor. Swiss Re, önceki tahmini olan %1.8'i %0.7'ye çekti. Ayrıca 2022 ile 2026 arasında tarihsel ortalamanın üzerinde ortalama %3 büyümesini bekliyor.

Küresel ve bölgesel reel P&C prim büyüme tahminleri, Şubat 2022 ve şimdi



Hayat risk primleri, 2022'de reel olarak %2,1'lik trendin altında büyüyecek. Trend altı büyümeye rağmen segmentte pandemi sonrası artan risk farkındalığından, küresel ekonomik ve işgücü piyasası normalleşmesinden, çevrimiçi satışlara ve dijital sigortaya geçişin devam etmesinden yararlanmaya devam ettiği için 2023-2026 arasında yıllık ortalama %4,4 büyüme bekleniyor.

Hayat sigortası ürünlerine yönelik yapısal talep, pandemi sırasında hayat sigortasının finansal planlamadaki rolüne ilişkin tüketici bilincinin artmasına paralel olarak artmakta. Hayat sigortacıları, garanti ürünlerinden ayrılarak ve koruma risklerini reasürörlere devrederek bilançolarını riskten arındırmaya devam edecek.

Swiss Re, hayat ve sağlık sektör kârlılığının 2022'de üç ana faktör tarafından yönlendirilerek orta derecede iyileşmesini bekliyor:

- **Yatırım gelirinde iyileşme:** Hayat ve sağlık sigortacılarının yatırım geliri, getiri eğrilerinde beklenen artış göz önüne alındığında kademeli olarak artacaktır.
- **Koruma ürünlerine yönelik artan talep:** COVID-19 salgını, koruma ürünleri hakkında tüketiciler arasında daha fazla bilinç oluşmasına sebep oldu. Bu, önümüzdeki yıllarda hayat primlerinde güçlü bir büyümeyi destekleyecek.
- **Hasarda normalleşme:** Esas olarak pandemi kaynaklı ölümler nedeniyle 2020 ve 2021'de önemli ölçüde artan hasarın normale dönmesi bekleniyor.

3 ALTERNATİF SENARYO

Swiss Re, "küresel durgunluk", "1970'ler tarzı stagflasyon" ve "iyimser" olmak üzere üç alternatif senaryo yoluyla sigorta piyasalarını inceliyor. Bu senaryolar içinde küresel durgunluk en olası olumsuz senaryo olmakla birlikte sigorta talebini azaltan ve hasar şiddetini artıran olarak öne çıkıyor. Bu senaryoya göre genele yayılan bir olumsuz etki söz konusu. Ekonomik aktivitedeki keskin yavaşlama, işsizlikteki büyük artış ve finansal piyasa kayıpları sigorta talebini önemli ölçüde azaltıyor.

"1970'ler tarzı stagflasyon" senaryosunda, ekonomik aktivitedeki yavaşlama, hem tasarruf hem de grup poliçeleri dahil olmak üzere talebi ciddi şekilde etkiliyor. Bu senaryo hem P&C hem de hayat sigorta şirketlerine olan talebe zarar verebilir. Ek olarak underwriting performansı kötüleşirken yatırım performansı orta derecede iyileşmekte.

Üçüncü senaryo olan iyimser senaryoda, daha yüksek reel gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) büyümesi ve daha düşük genel enflasyonun yanında iklim değişikliğinin azaltılması ve dijitalleşmeye daha güçlü hükümet yatırımı beklentisi bulunuyor. Böylesi bir ortamda, prim büyümesi ve yatırım getirileri tüm hatlarda daha güçlü olacak.

Hayat sigortası kârlılığı kuyruk rüzgârları ve karşı rüzgârlar

Kârlılık rüzgârları	Kârlılık kuyruk rüzgâr
Kalıcı yüksek enflasyon nedeniyle talep için aşağı yönlü risk	Pandemi sonrasında koruma ürünlerine yönelik artan talep
Yaklaşan faiz artırımlarına rağmen düşük faiz ortamının devam etmesi	COVID-19'un pandemik aşaması sona eriyor gibi göründüğü için talep ciddiyetinin normalleşmesi
Ukrayna-Rusya çatışmasının küresel ekonomik görünüme olumsuz etkisi	Yaklaşan faiz artışlarını dikkate alarak yatırım gelirinde iyileşme

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



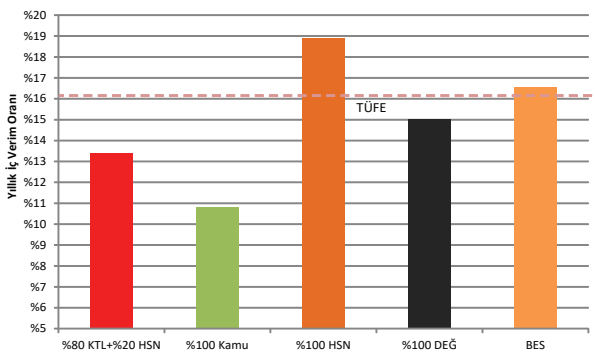
Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

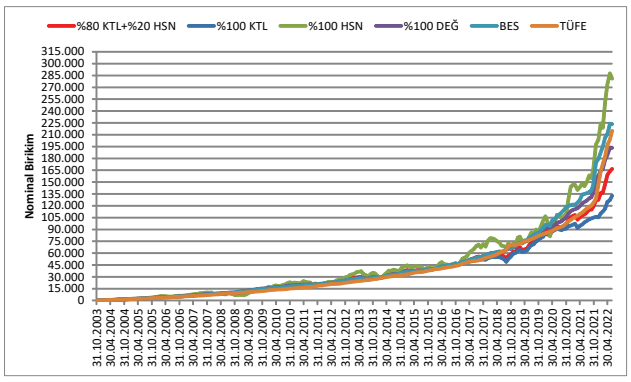
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.6.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



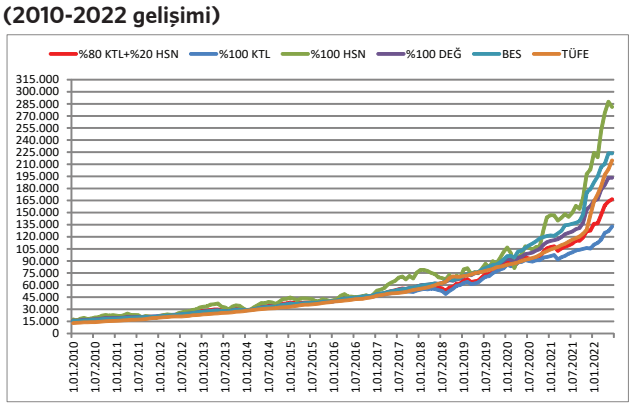
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.6.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %16,55 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %18,92 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.6.2022 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 31.10.2003-30.6.2022 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, 30.6.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 223.528 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 214.821 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.6.2022 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.

İlk yarı yüksek enflasyon ile bitti

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 Haziran ayında %2,59 oranında azalırken, BİST–100 endeksinde %5,56 oranında azalış kaydedildi. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,86 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %3,13 oranında düşüş kaydedildi. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %0,51 oranında azalış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Haziran ayında %4,95 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

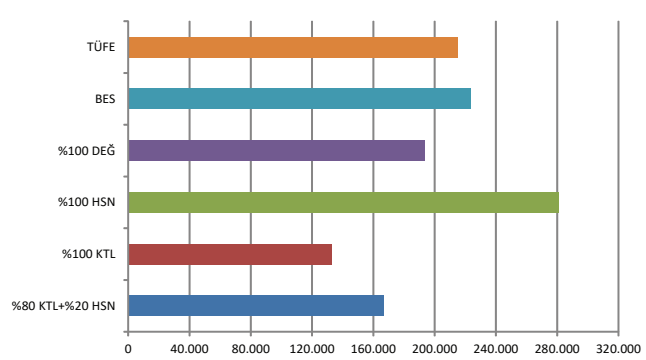
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

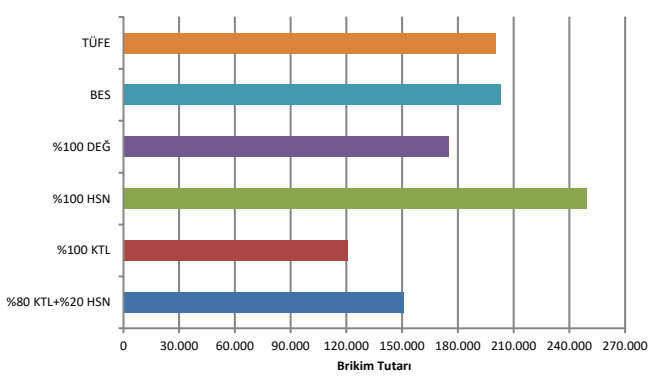
Yandaki grafik 31.10.2003-30.6.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.6.2022 tarihinde 223.528 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 955 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.6.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.6.2022 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 30.6.2022 tarihinde 249.458 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-30.6.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



BES'te verimli bir yarıyıl



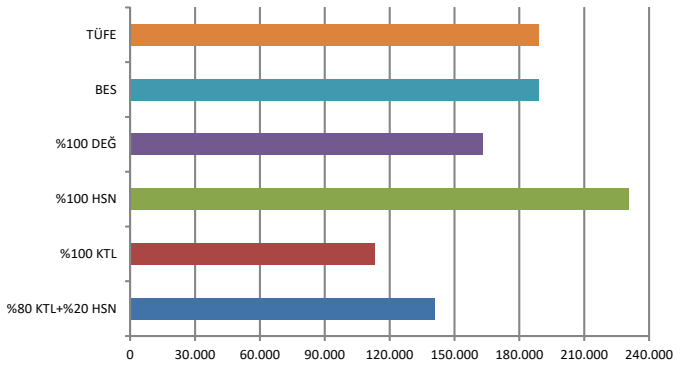
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan verilere göre, 30 Haziran 2022 tarihi itibarıyla gönüllü katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcıların fon tutarı, 2021 yılsonuna göre %20,6 artışla 247,8 milyar liraya, devlet katkısı fon tutarı ise %35,9 artışla 30,4 milyar liraya ulaştı. Toplam fon tutarı açısından verimli bir yarıyıl geçiren Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcı sayısı ve sözleşme sayısı yılsonuna göre %5,1 düzeyinde bir artış göstererek sırasıyla 7 milyon 454 bin 164 kişiye ve 8 milyon 999 bin 31 sözleşmeye ulaşmış durumda.
Otomatik Katılım Sistemi verilerine bakıldığında, çalışanların fon tutarı 2021 yılsonuna göre %29,8 artışla 20,4 milyar liraya, devlet katkısı fon tutarı ise %39,3 artışla 1 milyar liraya ulaştı. Otomatik Katılım Sistemi'nde bulunan çalışan sayısı, yıl sonuna kıyasla %3,5 artışla 7 milyon 734 bin 716 kişiye, sertifika sayısı ise %3,8 artışla 8 milyon 737 bin 624'e ulaştı. İşyerinde en az beş kişi çalıştırması nedeniyle otomatik katılım sistemine tabi olan işveren sayısı %0,8'lik artışla 243 bin 502 oldu.
Gönüllü ve otomatik katılımlı BES çatısı altındaki ünik katılımcı sayısının 2021 yıl sonuna göre %3,76'lık artışla 12 milyon 256 bin 456 kişiye, katılımcı hesaplarındaki ve devlet katkısı hesaplarındaki toplam fon tutarının ise %22,6'lık artışla 299,7 milyar liraya ulaştığını görmekteyiz.
Ek olarak, 25 Mayıs 2021'de BES kanununda yapılan değişiklikle birlikte 18 yaşından küçük kişilerin de sisteme girebilmesine imkân tanınmıştı. Bu kapsamda 30 Haziran 2022 itibarıyla 18 yaş altındaki kişiler için akdedilmiş sözleşme sayısı 406 bin 540'a ulaşmış durumda.

BEFAS'TA BİR YIL TAMAMLANDI

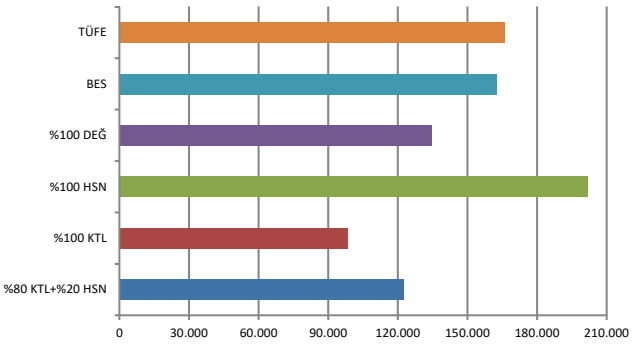
Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nun (BEFAS) ilk aşamasının devreye alınmasının üzerinden tam bir yıl geçti. Platformun bir yıllık performansını incelediğimizde, EGM'nin 30 Haziran verilerine göre BEFAS üzerinden en az bir adet fon alım-satım işlemi gerçekleştirilen ünik sözleşme adedinin 20 bin 684 ile sınırlı kaldığı, alım-satım işlemleri sonucunda 1,19 milyar lira düzeyinde hacim oluştuğu görülüyor. Bu ise toplamdaki sözleşmelerin sadece %0,25'inin bu fonları aldığını gösteriyor. Yıl ortası itibarıyla gönüllü katılımlı BES'te 8,99 milyon sözleşmenin, otomatik katılım sisteminde ise 8,74 milyon sözleşmenin yürürlükte olduğunu dikkate aldığımızda, BEFAS'tan yararlanan katılımcı sayısının yok denecek kadar düşük düzeyde olduğu söylenebilir.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan verilere göre, BES'teki katılımcıların fon tutarı, 2021 yıl sonuna göre %20,6 artışla 247,8 milyar liraya, devlet katkısı fon tutarı ise %35,9 artışla 30,4 milyar liraya ulaştı.

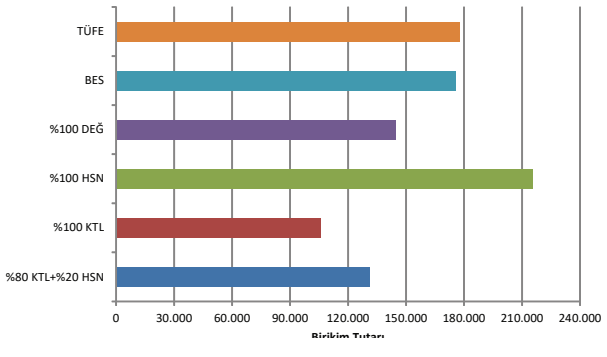
31.1.2006-30.6.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



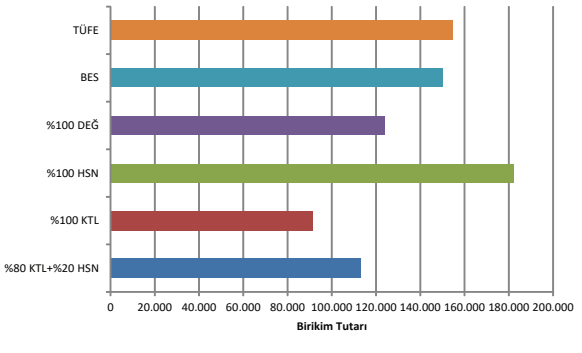
31.1.2008-30.6.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-30.6.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-30.6.2022 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)

Bu çalışmada emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplamalar, 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.

Korkut: Sektörü büyütmeye odaklanmalıyız

Sektörün yaşadığı sorunlar hakkında değerlendirmelerde bulunan **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Korkut**, "Ekonomik krizin küresel risklerle de katlanarak büyüdüğü bugünlerde kolayca çözülebilecek sorunlarla boğuşarak zaman kaybı yaşamak yerine, bu sorunlara kolayca çözüm üretilip, sonrasında daha vizyoner bir yaklaşımla sektörü büyütmeye odaklanmalıyız" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, sektörel gelişmelere dair görüşlerini ve acentelere yönelik çözülmesi beklenen talepleri paylaştı.

Acentelerin SBM sistemi üzerinden yangın poliçesi sorgulayabilme imkânı hakkında konuşan Korkut, "İcra Komitemizin girişimleri neticesinde, 3 Haziran 2022 tarihinden itibaren sigorta acentelerine SBM sistemleri üzerinden yangın poliçesi sorgulama imkânı sağlanmaya başlandı. Bu kapsamda, anılan tarihten itibaren "SBM Online" sistemine kullanıcı adı ve şifre ile giriş yaptıktan sonra "OVM-Poliçe İşlemleri-Poliçe Sorgula" adımından yangın sigortası poliçe sorgusu yapılabilmekte. Yangın poliçe sorgulamalarında diğer ürünlerin poliçe sorgusunda olduğu gibi acentenin kendi portföyünde olan yangın poliçe verilerine, tek ve çift parametreli sorgularda açık bir şekilde ulaşabilecek, ancak acente portföyünde olmayan poliçe verileri tek parametreli sorgularda görüntülenemeyecek. Çift parametre ile sorgularda ise mevcut maskeleme kuralları uygulanacak olup adres ve iletişim bilgileri kapalı olacak" dedi.

Komite olarak gerçekleştirdikleri ziyaretlerden bahseden Korkut, "Karadeniz bölgesine giderek Artvin'de meslektaşlarımızla bir araya geldik ve toplantılarda mesleki



konuları görüşerek karşılıklı bilgi paylaşımlarında bulunduk. Ayrıca Kayseri Ticaret Odası daveti üzerine gerçekleşen toplantıya da SAİK olarak katılım sağladık" şeklinde konuştu. Pandemi başlangıcında durdurulan Statik IP uygulamasının 1 Temmuz 2022 tarihi itibarıyla tekrar başlayacağının altını çizen Korkut, pandemi nedeniyle acente çalışanlarının ofis ortamında olmadan rahatça çalışmaları için bu kararın alındığını sağladıklarını belirtti.

'ÇÖZÜM BEKLEYEN TALEPLERİ YİNELİYORUZ'

SEDDK'da gerçekleşen yeni atamalar hakkında değerlendirmelerde bulunan Korkut, "7 Temmuz 2022 Tarihli Cumhurbaşkanlığı atama kararı ile SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Başkanı Türker Gürsoy, İkinci Başkan Ali Ersoy ve Kurul üyesi Ender Şenol bu görevlerinden alındılar. Görevden alınan başkan ve üyeler yerine yeni atamalar da aynı kararname ile belirlendi. Cumhurbaşkanlığının Atama Kararı uyarınca, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanlığı'na Mehmet Akif Eroğlu, İkinci Başkanlığına Davut Menteş, Kurul Üyeliklerine ise Yusuf Dinç ile Mahmut Güngör atandı. Söz konusu atamaların sektörümüze ve acentelik mesleğimize hayırlı olması olmasını temenni eder, Kurul Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'na, Kurul İkinci Başkanı Davut Menteş'e ve Kurul Üyeleri Yusuf Dinç ile Mahmut Güngör'e yeni görevlerinde başarılar dileriz. Görevden alınan eski başkan döneminde verilen sözlere rağmen acentelere yönelik temel bazı taleplerimize maalesef çözüm üretilmedi. Bu taleplerimizi yeni yönetime de bir mesaj olarak tekrarlamak isteriz. Mehmet Akif Eroğlu başkanlığındaki yeni SEDDK Yönetimi'nin taleplerimize çözüm üretmesini umuyor ve talep ediyoruz. Sigortacılık önemli bir sektör 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" dedi.

'SEKTÖRÜN ÖNCELİKLİ SORUNU TRAFİK'

Trafik branşında yaşanan sorunlar hakkında konuşan Korkut, sözlerine şu şekilde devam etti: "Trafik branşındaki aylardır yaşanılan temel sorun maalesef daha da büyüyerek devam ediyor. Şirketlerin geçen yıla göre üç, dört kattan fazla artan primlere rağmen acentelerin poliçe üretmesine günden güne çıkardıkları engeller devam ettiği gibi üzerine yeni engeller de eklenmekte. 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 vatandaşlara hizmet noktasında sorun yaşamakta. Şirketler sürekli olarak bu branştaki zararlarından söz etmektedir ama bu zararın sorumlusu acenteler değildir ve acı fatura acentelere çıkarılmamalıdır. Zarar varsa bunun nedenleri kamu yönetimi ile ortadan kaldırılmalı ya da şirketler acentelere zorluk çıkarmak yerine o branş ruhsatlarını iade etmelidirler. Bu konuyu yeni SEDDK Yönetimi'nin öncelikli sorun olarak görüp gerekirse trafik havuzu veya serbest tarife gibi yöntemlerle çözmesini ummaktayız."

'ARTAN MALİYETLER OLUMSUZ ETKİLİYOR'

"Ekonomik krizin küresel risklerle de katlanarak büyüdüğü bugünlerde kolayca çözülebilecek sorunlarla boğuşmak yerine daha vizyoner bir yaklaşımla sektörü doğru ve olması gerektiği gibi büyütmeye odaklanmamız daha doğru olacaktır" diyen Korkut, "Artan döviz kurları ve maliyetler sağlık branşını da olumsuz etkilemekte. SGK'nın özel hastaneler ile ilgili uygulamaya aldığı tüm branşlarda anlaşma yapma zorunluluğuna dair karar sonrası A Grubu diye nitelendirilen bazı hastane grupları anlaşmaları maalesef feshettiler ve riskli tıp branşlarında vatandaşlara hizmet vermeyi durdurdular. Bu ve buna benzer sorunlara çözüm içinde sektör paydaşlarını bir araya gelerek çözümleri konuşması gerektiğini düşünüyoruz. 2022 yılının ilk yarısını biraz pandemiden kurtulma umudu ile tamamlayıp genel ekonomik sorunlar odaklı yaşadık. Umarız ki yılın ikinci yarısı hem pandemiden hem de sektörel ve ekonomik sorunlardan kurtulduğumuz bir dönem olur ve meslektaşlarımızla geleceğe dair hedefleri projeleri konuştuğumuz zamanları yaşarız" açıklamasında bulundu.

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 arasındaki 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.



Yangın Sigortalarında Suistimal (Online)

Yangın Sigortalarında Suistimal (Online) eğitimi 17 ve 18 Ağustos tarihlerinde Ali İzzet Börü tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde yangın hasarlarında rol alan bütün personelin suistimal ve sahtekarlık konularındaki farkındalığını artırmak ve bu tür kayıpları minimize etmek amaçlanıyor. Eğitime sigorta şirketlerinin hasar ihbarından, hasar tazminatı ödenmesi ve rücu aşamasına kadar sorumlu ya da iş sürecine dahil olan; underwritting, risk yönetimi, hasar, denetim, uyum birimleri çalışanları, acente ve broker çalışanları, hasar şirketleri personelleri ve avukatlar katılabilir. Detaylı bilgi ve kayıt için tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

40. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı kayıtları başladı

1971 yılından günümüze dek süren ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 3 Ekim'de başlayacak 40. dönem kayıtları alınmaya başladı.
Program iki yarıyıldan oluşuyor. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşmaktadır.
I. yarıyıl eğitimler "Online" ve "Karma" olmak üzere iki farklı şekilde planlanacak. İlk yarıyıl online sınıfların tüm dersleri online platform üzerinden canlı gerçekleşirken, karma grupların dersleri ise sınıfta yüz yüze ve online platformda gerçekleşecek. Sınıfta gerçekleşecek derslerin tamamı TSEV ofisindeki sınıflarda; online gerçekleşecek dersler ise Zoom üzerinde organize edilecek. II. yarıyıl ise branşları seçen kişilerin çoğunluğuna göre eğitimler ya "Online" ya da "Karma" olarak planlanacak.

İlham Saner anısına 6 yeni mezun %100 burslu kabul edilecek

Aksigorta ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) iş birliği ile 6 yeni mezuna İlham Saner anısına eğitim bursu verilecek.
TSEV'in en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 40. dönemine; halihazırda çalışmayan, üniversitelerin sigortacılıkla ilgili bölümlerinden 2022 yılında mezun olmuş ve sigortacılık alanında kariyer hedefleyen 6 kişi %100 burslu olarak kabul edilecek.
İlgilenen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla göndererek 2 Eylül Cuma saat 17.00'ye kadar başvuru yapmaları gerekiyor.
Gerekli belgeler:
• Niyet mektubu (Bu eğitimi niçin almak istediğinizi anlatan bir yazı olmalı)
• Transkript
• Özgeçmiş
Detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Ağustos ayında birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Günlük 2-4 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli online eğitim programları aşağıda yer almaktadır.

TSEV AĞUSTOS AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Kefalet Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	3-4 Ağustos	Gülcan Yılmaz & Fatih Baş
Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım ve Sigortacılığa Uyarlanması	4-5 Ağustos	Mehmet Muratoğlu
Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları	9-10 Ağustos	Av. Nuray Dinçment
Kurumsal Hayatta Psikolojik Sağlamlık ve Yılmazlık	11 Ağustos	Funda Sezgin Tokgöz
Etkin Takım Olma Yolculuğu	11-12 Ağustos	Çetin Kolukısa
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri	15-16 Ağustos	Ali Akşener
Yangın Sigortalarında Suistimal	17-18 Ağustos	Ali Börü
Operasyonel Mükemmellik (Operasyonel Verimlilik)	22-23 Ağustos	Can Demirağ & Fergül Guyard
Çatışma Yönetimi	24 Ağustos	Erhan Tunçay
Sağlık Sigortalarında Risk Değerlendirme (Medical Underwriting)	24-25 Ağustos	Dr. Kaspar Zakaryan
Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O	25-26 Ağustos	Mahmut Saraçoğlu
Panorama: Karanlık İçgüdülerden Aydınlığa Liderlik Serüveni	26 Ağustos	Çağlayan Bakaçhan
Etkili İletişim Teknikleri	31 Ağustos - 1 Eylül	Can Demirağ & Fergül Guyard

Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O (Online)

Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O (Online) eğitimi 25 ve 26 Ağustos tarihlerinde Mahmut Saraçoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcıların, yönetici sorumluluk sigortasının uygulama alanları ile Türkiye'deki ve dünyadaki işleyişi hakkında bilgilenmesi ve bakış açısı kazanması hedefleniyor. Eğitim sonunda katılımcılar, "Yönetici sorumluluk sigortası nedir ve nelere teminat sağlar?", "Kimler sigortalıdır?", "Kanun ve mevzuatlarda yer alan sorumluluklar nelerdir?" ve "Hasara konu olabilecek vakalar nelerdir?" sorularına cevap verebilecekler.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Erken kayıtta indirim fırsatı online eğitimler için devam ediyor

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



Acentelik sözleşmeleri ve yargıtay kararları (Online)

Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları eğitimi 9 ve 10 Ağustos tarihlerinde Av. Nuray Dinçment tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde acentelik süreçlerinde düzenlenecek sözleşmelerde dikkat edilecek hususlar katılımcılarla paylaşılacak. Bu sözleşmeler çerçevesinde uygulamanın mevzuata uygun nasıl ilerleyeceği aktarılacak. Ayrıca ortaya çıkacak anlaşmazlıkların yargıda nasıl sonlandığı ele alınacak. Eğitim ile birlikte bu alanda yaşanan sorunların asgariye çekilmesi amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İleri Düzey Eğitim Programları Eylül'de başlıyor

Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri, "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları" (İSEP) düzenleniyor.
Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile inceleniyor.
Programa TSEV'in "Temel Sigortacılık Eğitim Programı" ilgili branş mezunları veya ilgili branşta en az 5 yıl deneyimli ve karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar katılabilmektedir. İSEP'in dersleri hafta içi akşam 2 gün ve bazen hafta sonu olarak planlanmaktadır. Programdan mezun olabilmek için proje hazırlanmakta ve sunulmaktadır.
Bu sene gelen talep üzerine İleri Düzey Eğitim Programları'nın online ve yüz yüze olacak şekilde karma olarak düzenlenmesine karar verilmiştir. Hafta içi 18.00'de başlayacak eğitimler online olarak planlanacak, hafta sonu eğitimler TSEV sınıflarında yüz yüze gerçekleşecek.
Eylül ayında "İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Sigortaları" ve "İleri Düzey Hayat Sigortaları" planlanacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş " eğitim programı 6 Eylül'de başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanıyor. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabilecek. Eylül ayı programı için son başvuru 2 Eylül.

Acentenin sözleşme yapma bilgilendirme ile yükümlü

Acentenin temsil yetkisine dayanarak sigortacı adına kurduğu sigorta sözleşmelerinde bilgilendirme yükümlülüğünden kurtulmuş sayılması kural olarak mümkün değil. Ayrıca Genelgenin 5. maddesinin 2. fıkrası uyarınca belirtilen hüküm yerinde değil. Acentenin sözleşme yapma yetkisine sahip olmaması, bilgilendirme ile yükümlü olmasını engellemez.

Bir önceki yazımızda sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünü yürürlükteki kurallar çerçevesinde özellikle 2022/14 sayılı 'Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin Uygulanmasına Dair Genelge'deki hükümleri dikkate alarak mevcut hukuksal durumu yorumlamaya çalışacağımızı ifade etmiş; yürürlükten kaldırılan düzenlemeler, zorunlu sigortalar, bilgilendirmenin kalıcı veri saklayıcısı (KVS) ile yapılması ve sözlü bilgilendirme konuları üzerinde durmuştuk. Bu yazımızda ise bilgilendirme belgesinin asgari içeriği, acentenin temsilen yaptığı sigorta sözleşmelerinde bilgilendirme, müşterek sigortada bilgilendirme ve poliçe ile bilgilendirme metni ilişkisi üzerinde duracağız.

BİLGİLENDİRME BELGESİNİN ASGARİ İÇERİĞİ

Bilgilendirme Yönetmeliği m.8'de aşağıdaki "asgari içeriğin zorunlu olduğu" hükme bağlanmıştır:

a) Sigortacı ile acenteye ilişkin unvan ve iletişim bilgileri,
b) Akdedilecek sözleşmeye ilişkin genel uyarılar,
c) Sözleşme ile verilen teminatlar,
ç) Sigorta teminatının istisnalarına, ek sözleşme ile teminat kapsamına alınabilecek kıymetlere, rizikolara veya sözleşmeye eklenebilecek özel hükümler ve klozlara ilişkin bilgiler,
d) Tazminata ilişkin genel bilgiler ile tazminat ödeme kuralları,
e) Şikayet ve bilgi talepleri ile tahkim üyeliğine ilişkin bilgiler,
f) Bakanlıkça talep edilecek diğer bilgi ve belgeler.

Genelge'de ise şu hususlar belirtilmiştir (bunların bazıları hakkındaki yorumlarımız her bir hükmün devamında yer almaktadır):

- Bilgilendirme metninde Yönetmelikte sayılan asgari unsurlar bulunmak zorundadır (Genelge m.3 fk.3 cümle 5).
- Bilgilendirme metinleri Genelge ekindeki formata uygun şekilde en fazla 2 sayfa olarak düzenlenecektir (Genelge m.3 fk.1). Sigortacılar özellikle değişik sigorta ürünleri için oluşturulacak farklı metinlerin iki sayfaya sığdırılmasının zorluğuna dikkat çekmektedirler. Kanımızca "modüler" bir tasarım uygun olur. Şöyle ki, uzun bilgilendirme gerektiren sigorta ürünleri için (en fazla iki sayfa olması lazım gelen) ana bilgilendirme metninde (bununla eş zamanlı olarak sigorta ettirene teslim edilen) ekte verilecek bir açıklama belgesine yollamada bulunulması ve ana bilgilendirme metni üzerinde ana hatlarıyla belirtilen hususların ayrıntıları için bu ek belgenin incelenmesi gerektiğinin bildirilmesi yoluna gidilebilir. Mesela, sağlık sigortasında teminata dâhil ve teminat harici olan hastalıklar çok uzun bir liste oluşturmaktadır. Ana bilgilendirme metninde "teminata dahil hastalıklar ile teminat dışındaki hastalıklar için ekte verilen belge üzerinde …. başlıklı …. sayılı bölüme bakınız" denmekle yetinilebilir ve kapsam dahilindeki ve dışındaki hastalıklar eki belgede (o bölümde) listelenebilir.
- Bilgilendirme metninde teminat altına alınan riskler, teminat tutarı, muafiyet olup olmadığı, muafiyet öngörülmüşse bunun oranı ile hangi hallerde uygulanacağı, prim tutarı, primin ödeme koşulları, tazminata ilişkin genel bilgiler ve tazminat ödeme kuralları, varsa yenileme koşulları açıkça belirtilmiş olacaktır (Genelge m.3 fk.3 cümle 1).
- Sigorta değerinin belirlenmesine ilişkin olarak sigortanın kendine has niteliklerinden kaynaklanan özel hâller de açıklanmalıdır (Genelge m.3 fk.3 cümle 2). Burada kastedilen hususun ne olduğu net değildir. Mesela yük taşıma sigortasında yükün değeri "yükleme yer ve zamanındaki değere navlun, sigorta gibi bazı eklemeler yapılarak" belirlenmektedir. Diğer taraftan tazminat tutarı hesaplanırken borsa değeri, piyasa değeri gibi farklı kavramlar kullanılabilmektedir. Ayrıca sigortacıdan tazminat isteyen kişinin ticaretin hangi basamağında yer aldığı da (üretici, satıcı, alıcı gibi) sigorta değerini ve tazminat hesabını etkileyebilmektedir. Sanırız bu gibi hususların da bilgilendirme kapsamında olması hedeflenmiştir.
- Sigortacı, özellik taşıyan sigorta türlerinde, SEDDK'ya bildirimde bulunarak içeriği değiştirebilecektir (Genelge m.3 fk.3 cümle 3).
- Sigorta sözleşmesinde kararlaştırılan klozlar ve özel şartların uygulanma koşulları bilgilendirme metninde yer alacaktır (Genelge m.3 fk.4 cümle 1). Klozlar ve özel şartlar, uygulanma koşullarını kendi özel metinleri içinde barındırmaktadırlar. Bunlar bazen çok uzun olabilecektir. Mesela "Münich Re klozlarının" kararlaştırılması durumunda, çok sayıda klozun metnini bilgilendirme kapsamına almak gerekecektir. "Uygulanma koşulları" ile tam olarak ne kastedildiğini açıklığa kavuşturmak lazımdır.
- Abonman sözleşmelerinde, temel sözleşmedeki bilgilendirme yeterlidir (Genelge m.3 fk.4 cümle 2). Bu hüküm sanırız abonman sözleşmesi bağıtlanırken yapılması gereken bilgilendirmenin gerekli olduğunu, abonman sözleşmesi kapsamındaki bireysel taşımalarla ilgili poliçe (sefer poliçesi) düzenlenirken (yeni bir durum ortaya çıkmış değilse) ayrıca bilgilendirmeye gerek olmadığını vurgulama amacına yöneliktir.
- Kişisel Verilerin Korunması Kanunu uyarınca yapılacak aydınlatmaların ve alınması gereken açık rızaların bilgilendirme metnine eklenen ifadeler ile yerine getirilmesi mümkün değildir (Genelge m.3 fk.5). Kamu otoritesi, KVKK ile ilgili aydınlatmaların ve alınacak açık rızaların sigorta aracılığıyla yerine getirilmesini/elde edilmesini uygun görmemiştir. Böylece özellikle yüz yüze yapılan sigorta sözleşmelerinde, sigorta ettirene imzalatılan bilgilendirme belgesinin KVKK mevzuatında öngörülen işlevleri yerine getirmesi çözümü engellenmiştir.
- Sigorta ürünlerine ilişkin genel bilgilendirme metinlerine internet sayfasından erişim sağlanacaktır (Genelge m.3 fk.6). Bu hüküm yararlıdır. Fakat erişim sağlama halinde bilgilendirmenin yapılmış sayılması söz konusu olmayacaktır.
- Paket poliçelerde, pakete dahil her bir sigortaya özgü hususlar belirtildikten sonra, sigortaların ortak özellikleri hakkında bütün sigortaları kapsayan bir bilgilendirme yapılabilecektir (Genelge m.7 fk.4). Burada bilgilendirme yükümlülüğünün deyim yerindeyse "hafifletilmesi" söz konusudur. Paket kapsamındaki her bir sigortaya ilişkin (diğerlerinden farklı olan) özel hususlar belirtilmek kaydıyla, genel (paketteki bütün sigortalara ortak olan) hususların topluca bir defada sigorta ettirene aktarılabileceği hükme bağlanmıştır. Böylece sigortacıların talep ettikleri "makul" bir düzenleme yapılmış olmaktadır.
- Sigorta ettirene birden fazla aynı içerikte ürün sunulduğunda, poliçeler ile bağlantısı kurulmak kaydıyla aradaki farkları açıklayacak şekilde tek bir bilgilendirme metni verilebilecektir (Genelge m.7 fk.6). "Birden fazla aynı içerikte ürün" ile "(bunlar arasındaki) farklar" ilk bakışta birbiriyle uyumlu görünmemekte ise de maksat, büyük ölçüde aynı olan sigortalar için (kanımızca paket poliçelerde olduğu gibi) ortak hususlar-özel hususlar biçiminde iki ayrı bölümden oluşan tek bir bilgilendirme metninin yeterli olacağını belirtmektir. Uygun bir çözümdür.
- Sigorta sözleşmesi kurulduktan sonra bunun şartlarında tarafların anlaşmasıyla değişiklik yapılması durumunda sigortacı düzenlenecek zeyilname için, sigorta ettirenin istemi olmadıkça ek bir bilgilendirme metni vermekle yükümlü olmayacaktır (Genelge m.7 fk.2). Bu hükmün zamanlama hatası içerdiği fikrindeyiz. Bilgilendirme tarafların anlaşması öncesinde tamamlandığı takdirde anlam taşır. Burada ise taraflar sigorta sözleşmesinde değişiklik yapma konusunda anlaşmaya varmışlar ve sıra bu anlaşmaya uygun zeyilname düzenlemeye gelmiştir. Sözleşme öncesi (veya sözleşmede değişiklik öncesi) bilgilendirme için artık çok geçtir.
- Sigorta sözleşmelerinin aynı şekilde uzatıldığı/yenilendiği sigorta ilişkilerinde sigortacı yeni bir bilgilendirme metni vermek zorunda

***Geçen ay sayfalarımızda yer verdiğimiz "Zorunlu sigortalarda bilgilendirme kişilere önceden bilgi aktarmakla sınırlı" başlıklı yazının devamıdır.**



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

yetkisine sahip olmaması olmasını engellemez

olmayacaktır (Genelge m.7 fk.3 cümle 1). Bu uzun zamandır yerleşmiş olan uygulama doğrultusundaki hüküm, (aşağıda kısaca değindiğimiz) Genelge m.7 fk.3 cümle 3 ile birlikte değerlendirilmelidir. Aynı koşullarla yeni dönem için kurulan sigorta sözleşmelerinde çoğu zaman prim ve teminat tutarları farklı olmaktadır.

- Yenilenen poliçelerde yalnızca prim ve sigorta bedellerinde artış olması durumunda da sigortacı (bu hususlara ilişkin) bilgilendirme yapmakla yükümlü olacaktır (Genelge m.7 fk.3 cümle 3).
- Sigorta sözleşmesinin bazı unsurlarında değişiklik yapılarak yeniden kurulması halinde sigortacı değişen koşullar hakkında bilgilendirme yapmakla yükümlü olacaktır (Genelge m.7 fk.3 cümle 2). Bu hüküm sanırız tarafların sürmekte olan bir sigorta sözleşmesine son verip, bunun yerine başka bir sigorta sözleşmesini geçirmeleri (Türk Borçlar Kanunu m. 133 anlamında "yenileme" (novatio) yapmaları) olasılığıyla ilgilidir. Sözleşmenin "bazı unsurlarının değiştirilmesi" sonucunda "yeni bir sözleşme kurulması" için yapılacak değişikliklerin esaslı ve kapsamlı olması gerekir. Aksi halde, "yeni sözleşme yapılmasından" değil "mevcut sözleşmenin değiştirilmesinden" söz etmek gerekir. Eğer değişiklikler sonucu yeni bir sözleşme yapıldığını kabul etmek lazım gelmekte ise, bilgilendirmenin de (yalnızca değişen hususlara ilişkin şekilde sınırlı tutularak değil) "tam olarak" yerine getirilmesi (bu arada bilgilendirme metninde değişmeyen hususlara dikkat çekilmesi) belki daha doğrudur.
- Bilgilendirme yükümlülüğü yerine getirildikten sonra sözleşme henüz kurulmamışken (teklif aşamasında) durumun değişmesi nedeniyle sözleşmeye taraf olmak isteyen kişiye verilen bilgilerin de değişmesi gerekirse, bilgilendirme yükümlülüğünün (değişen duruma uygun biçimde) yeniden yerine getirilmesi zorunludur (Genelge m.7 fk.1). Bu hükümle sigortacının sözleşme öncesindeki bilgilendirme yükümlülüğünün sözleşmenin kurulma anına kadar süreceği öngörülmüştür. Sözleşme önerisinin sigortacı tarafından yapıldığı hallerde, bu öneriyle birlikte veya bununla eş zamanlı olarak gerçekleştirilen bilgilendirmeden sonra (sigorta ettirenin kabul beyanı sigortacıya ulaşmadan önce) ortaya çıkan yeni durumlar da sigorta ettirene bilgi olarak aktarılacaktır. Sigortacı kendini bağlayan irade açıklaması anına kadar gereken bilgileri vermiş olduğunu ileri sürerek sorumluluktan kurtulamayacaktır. Aynı şekilde, sözleşme önerisinin (daha önce gerekli bilgileri almış olan) sigorta ettirenden geldiği hallerde de, sigortacı kabul beyanı öncesinde gün ışığına çıkan yeni durumlar hakkında bilgi sunmakla yükümlü olacaktır. Bu son olasılıkta, sigorta ettirenin artık önerisi ile bağlı olmayacağını (önerisini geri almış sayılacağını) benimsemek de uygun düşecektir.

ACENTELER BİLGİLENDİRMENİN NERESİNDE?

Genelge m.5 fk.1 uyarınca "sigorta şirketinin kurmuş olduğu bir sistem ile acentenin düzenlediği sigorta sözleşmeleri için de usulüne uygun bir şekilde bilgilendirme yapılıyor ise, acentenin bilgilendirme yükümlülüğü ortadan kalkar". Genelge m.5 fk.1'deki bu hüküm Bilgilendirme Yönetmeliği m.6 cümle 2'nin tekrarı niteliğindedir. Sadece, Yönetmelik m.6 cümle 2'deki (dil açısından pek de başarılı görünmeyen) "sigorta şirketinin kurmuş olduğu kayıtlı veri saklayıcısı ile" ifadesi yerine Genelge'de "sigorta şirketinin kurmuş olduğu bir sistem ile" ifadesine yer verilmiştir.
Acentenin temsil yetkisine dayanarak sigortacı adına kurduğu sigorta sözleşmelerinde (yasanın kendisine yüklemiş olduğu) bilgilendirme yükümlülüğünden kurtulmuş sayılması kural olarak mümkün değildir. Bununla birlikte, sigortacının oluşturduğu bir bilgilendirme sistemi üzerinden bilgilendirmenin yapıldığı hallerde, acentenin de ayrıca (ikinci bir kere) bilgilendirme ile yükümlü tutulmaması anlayışla karşılanabilir. Bilgilendirmenin gereği gibi gerçekleştirilmiş olduğu durumlarda zaten sorun yaşanmayacaktır. Buna karşılık sigortacının oluşturduğu sistem üzerinden yapılan bilgilendirmede eksiklik veya hata bulunmaktaysa, acentenin bundan sorumlu olmaması ancak bu eksiklik veya hatayı bilmemesi veya bilmesinin gerekmemesi yahut bunu önleme olanağının bulunmaması halinde haklı görülebilir.
Genelge m. 5 fk.2 uyarınca "sigortacı adına sözleşme yapma yetkisine sahip olmayan bir acentenin aracılık ettiği sözleşmelerde, sigortacının Yönetmelik kapsamındaki bilgilendirme yükümlülüğü devam eder". Kanımızca bu hüküm yerinde değildir. Acentenin sözleşme yapma yetkisine sahip olmaması, bilgilendirme ile yükümlü olmasını engellemez. Uygulamada sözleşme yapma yetkisi bulunmayan acenteler çoğu halde, sigorta ettiren adayından yazılı sözleşme önerisi (teklifname) alarak sigortacıya ulaştırmakta; sigortacı da bu öneriyi uygun görmekte ise poliçeyi düzenleyip göndererek "kabul" açıklamasında bulunmaktadır. Bilgilendirme sigorta ettirenin sözleşme kurmaya yönelik irade açıklaması öncesinde tamamlanmış olması gerektiğinden, sigorta ettiren yazılı sözleşme önerisini acenteye vermeden önce "bilgilenmiş" olmalıdır. Bu da acentenin sigortacıyı temsilen sözleşme yapmaya yetkili kılınmış bulunmasa dahi bilgilendirme yükümlülüğü altında olması ile sağlanacaktır.

KİME BİLGİLENDİRME YAPILACAK?

TTK 1423(1) bilgilendirmenin yalnızca sigorta ettirene yapılacağını öngörmüştür. Bilgilendirme Yönetmeliği'nde ise bu yükümlülüğün "sigorta ettirene ve sigorta sözleşmesine taraf olmak isteyen kişilere" karşı yerine getirileceği belirtilmiştir (Yönetmelik m.5 fk.1). Yönetmelikteki "sigorta ettirene ve sigorta sözleşmesine taraf olmak isteyen kişilere" anlatımı gereksiz bir pekiştirme içermektedir. Sözleşmenin tarafı sigorta ettirendir. Bu nedenle sigorta ettireni ve sözleşmenin tarafını ayrı ayrı saymaya lüzum bulunmamaktadır.
Genelge m.4 fk.1 bu ifade aksaklığını içermeyen bir düzenleme getirmiştir. Buna göre bilgilendirme yükümlülüğü gerçek ya da tüzel kişi ayrımı yapılmaksızın sözleşmeye taraf olmak isteyen kişilere karşı yerine getirilecektir; sözleşmeye taraf olan kişiler dışında yer alan ve sözleşmeden menfaat sağlayacak olan diğer kişilere ise (bu kişilerden maksat kanımızca yalnızca sigortalı ve lehtardır) talep edilmesi hâlinde bilgi aktarılacaktır. Genelge "kimin talepte bulunabileceği" konusunda açıklık içermemektedir. Önceki düzenlemelerde, bilgi alması söz konusu olan sigortalı veya lehtarın isteminden söz edilmekteydi. Burada da -en azından- aynı çözümün sürdürüldüğünü kabul etmek doğru olur.
Genelge m.7 fk.7 uyarınca grup sigortalarında bilgilendirme sigorta ettirene yapılacak; ancak grupta yer alan kişilere katılım sertifikasıyla birlikte bilgilendirme metni de verilecektir. Fikrimizce grup sigortalarında bilgilendirme grup üyeleri lehine tek bir sözleşme ile teminat sağlanan hallerde grup kurucusu sigorta ettirene yapılmalı ve grup üyelerine bilgi aktarılması yükümlülüğü sigortacıya değil grup kurucusu sigorta ettirene yüklenmelidir. Buna karşılık grup kurucusunun sigortacıyla sadece bir "çerçeve anlaşma" bağıtladığı ve grup üyelerinin her birinin (sigorta ettiren sıfatıyla) bu çerçeve anlaşma hükümlerine uygun şekilde sigortacı ile ayrı bir sigorta sözleşmesi yaparak sözleşme ilişkisine girdiği hallerde, bilgilendirmenin hem sigortacıya hem de grup kurucusuna yüklenmesi düşünülebilir.

MÜŞTEREK SİGORTADA BİLGİLENDİRME

Genelge m.7 fk.5 "müşterek sigorta ilişkisinin söz konusu olduğu hâllerde her sigorta şirketinin sigorta ettirene yönelik bilgilendirme yükümlülüğünü ayrı ayrı yerine getireceğini; bununla birlikte, sigortacıların aralarında belirlediği bir ortak temsilci (jeran) var ise, bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmesinden jeranın sorumlu olacağını" hükme bağlamaktadır. Kanımızca sigorta ettirenle sigorta sözleşmesi yapılmadan önce sigortacılar aralarından birinin bilgilendirme hususunda hepsini temsil edeceğine ilişkin özel bir anlaşmaya varmış oldukları takdirde temsil ile görevlendirilen sigortacı diğerleri adına da bilgilendirme yapabilecektir. Genelge jeranın sözleşme öncesinde bütün sigortacılardan temsil yetkisi almış olduğunu varsaymaktadır. Sözleşme öncesi yapılacak bilgilendirme hususunda yetkilendirilen müşterek sigortacının hatalı veya eksik bilgilendirmede bulunmasından kaynaklanacak zararlardan yalnızca o müşterek sigortacı değil, diğer müşterek sigortacılar da sorumlu olmalıdır. Kaldı ki, müşterek sigortada, sigortacıların sayısı kadar ayrı sigorta sözleşmeleri söz konusudur ve bunların teminat limitleri ve muafiyetleri birbirinin aynı olmak zorunda değildir. Bu sebeple tek bir sigortacı tarafından yapılacak bilgilendirmenin (tıpkı paket poliçede olduğu gibi) her bir sigorta sözleşmesi için farklı olan hususları içermesi de şarttır. Diğer bir anlatışla "jeran" konumunda olduğu kabul edilen sigortacının yalnızca kendi tarafı olduğu sigorta hakkında bilgilendirme yapmakla yetinmesi, bilgilendirmede eksikliğe yol açabilecektir.

POLİÇE İLE BİLGİLENDİRME METNİ İLİŞKİSİ

Genelge m.6 bilgilendirme metninde ve sigorta poliçesinde yer alan bilgilerin uyumlu olması gerektiğini vurguladıktan sonra "bilgilendirme metninde yer alan bilgiler ile poliçede yer alan bilgiler arasında farklılık olması halinde poliçede yer alan bilgilerin geçerli sayılacağını" öngörmüştür. Genelge'nin bu düzenlemesi kanımızca yasaya aykırıdır. TTK 1425(2) uyarınca poliçenin içeriği teklifnameden veya kararlaştırılan hükümlerden (yapılan anlaşmadan) farklıysa, sigorta ettiren, sigortalı veya lehtarın aleyhine olan (farklı) poliçe hükümleri "geçersiz" olur. Bilgilendirme yapılan hallerde, taraflar aksine bir anlaşma yapmış olmadıkça sigorta sözleşmesinin bu bilgilendirme doğrultusunda kurulmuş kabul edilmesi esastır. Poliçe bundan (sigorta ettiren, sigortalı veya lehtar aleyhine) farklı olduğu ölçüde zaten geçersizdir. Geçersiz poliçe hükmünün bilgilendirme bakımından esas olacağını kabul etmek ise doğru olmayacaktır. Kaldı ki poliçe kural olarak sigorta sözleşmesi yapıldıktan sonra düzenlenen ispata dönük bir belgedir. Bilgilendirmenin ise sözleşme öncesinde (sigorta ettiren sigorta sözleşmesiyle bağlı olma yolundaki iradesini açıklamadan önce) tamamlanmış olması gerekmektedir. Sözleşme yapıldıktan sonraki safhada oluşturulan bir belgedeki kayıtların, sözleşme öncesinde gerçekleştirilen bilgilendirmeyi hükümden düşürmesi mümkün görünmemektedir.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Vaka çalışmalarının "Case Study" eğitimi için önemi!..

BEŞERî sermaye, organizasyona bağlı örgütlerin rekabet edebilirliklerini etkileyen sermaye türleri içinde yer almaktadır. Bu bağlamda, bireylerin kişisel gelişim süreci içerisinde neyi biliyorum? sorusunun yanıtı için; deneyim, eğitim, beceri, bilgi alanlarının yenilenmesi ve kazanımlarının artırılması hedeflenmektedir. Kendinize "Nasıl daha etkili olabilirim?" diye sorduğunuzda, ilk akla gelen hangi üstün özelliklerin bunu karşılayabilir olduğudur. Öz değerleme yoluyla değerlendirilen bu özelliklerin iyileştirilmesi ve sonuçlara katkısını kuvvetlendirecek eğitimlere farkındalık kazandırılması da tüm bu süreçlerin tamamlanmasında önem taşımaktadır. Bu sürecin kilit alanlarından birisi olan eğitim alanında yaşanan gelişmeler içeriğinde yer alan yeni uygulamalardan birisi ve en önemlisi "Case Study" olarak adlandırılan vaka çalışmalarıdır. Bu çalışmaların amacı, eğitime katılanların durumlar karşısında karar vermelerini kolaylaştırıcı, betimleyici uygulamalara teşvik etmektir. Bu aşamada katılımcıların gerçek olaylar karşısında çözüm isteyen durumlara karşın nasıl yöntem uygulayacağı ve olabilecek sorunlar karşısında çözüme dayalı ne gibi yeni fikirler geliştireceklerinin anlaşılması hedeflenmektedir. Vaka çalışmalarında odak noktası çözümden ziyade eğitime katılanların kullandığı yaklaşımdır. Bir eğitim aracı olarak vaka çalışması yöntemi, karar verme becerilerini geliştirmesinin yanı sıra ekip ruhunu geliştirmek, daha iyi iletişim ve kişilerarası becerilerin gelişimi ve analitik becerilerin güçlendirilmesi için de kullanılmaktadır.

Bu eğitim yönteminin avantajları ve sınırlılıklarının olmasının yanı sıra eğitimcinin etkinliğini artırabilmesi için de vaka yöntemindeki belirli eğitim verme yöntemlerinin de açıklanmasında fayda var. Bilinen yöntemler içinde, bir eğiticinin kullandığı temel teknikler, teori ve beceriye dayalı tartışma ve anlatımlar yer almaktadır. Eğitmen her şeyden önce bu temel eğitim becerilerine yeterince sahip olduğundan emin olmalıdır. Eğitmen sahip olduğu eğitim tekniklerini güvenle ve beceriyle kullandıktan sonra, bazı ileri teknikleri kullanmaya başlayabilir. Gelişmiş teknikler içinde yer alan vaka çalışması yöntemi ve bu çalışmayı destekleyen rol oynamalar, simülasyon alıştırmaları katılımcıların uygulamadaki başarısını daha da artırmaktadır. Vaka çalışmasını bir eğitim tekniği olarak kullanmanın faydası ve eğitmenin bunun için yapması gereken hazırlıklar ve önlemlerin neler olduğunun anlaşılması gerekir. Öncelikle, bu tür bir eğitim çalışmasında eğitmenler, eğitim oturumlarını başarılı ve etkili kılmak için tek bir yöntemin olmadığının ve farklı bağlamlarda eğitim tekniği uygulamadan önce aşağıdaki değerlendirme sorularına yanıt bulmak zorundadır.

Ancak eğitmen ileri bir eğitim tekniği kullanmaya karar vermeden önce bile kendisine aşağıdaki soruları sormalıdır:

- Eğitime katılanlar, bu tür ileri tekniklere katılmak için ek çaba gösterecek kadar motive mi?
- Vaka çalışmalarında, diğer tekniklere göre daha az teori işlendiğinden, katılımcıların uzmanlığa yakın bir olgunlukta olması gerekir. Katılımcıların böyle bir olgunluğu var mı?
- Yöntemin katılımcıların amaçlarına uygunluğu belirlenmiş midir?
- Yöntem, katılımcı grubunun büyüklüğüne uygun mu?
- Yöntem için katılımcılarının bilgi ve becerileri yeterli olacak mı?
- Yeterli zaman var mı? Eğitimcinin katılıma sunduğu zaman içinde katılımcılardan yeteri kadar talep alabilecek mi?

Eğitmenler genellikle analiz ve problem çözme becerilerini geliştirmek için vaka çalışmalarını kullanır. Bununla beraber, vaka çalışmaları şirketlerin kendi şartları içinde oluşan durumlara uygun olarak hazırlanarak, önceden katılımcılara dağıtılmalı ve vakayı bireysel ve kurumsal bakış açısına uygun olarak müşteri, pazar çevresi, finansal ve fiziksel parametreler gibi çeşitli faktörlere göre incelemesi gerekir.



Elektrikli kargo bisikleti Ouca 213 kg'a kadar yük taşıyabiliyor

Ouca Bikes, hazırladığı seçenek ile kullanışlı bir çözüm sunuyor. Hem önünde hem de arkasında yük taşıyabilmesi için tasarlanan model, özellikle kasa şeklinde hazırlanan oldukça büyük ön bölümü ile öne çıkıyor. Ön kısmı istenirse üstü kapalı istenirse de açık şekilde tercih edilebilen model, bu bölüme konulan kapı sayesinde iniş ve binişini kolaylaştırıyor. Şehir içinde kullanım odağında ufak bir toplu taşıma aracı gibi de düşünülen kargo bisikleti, üç lastik üzerine kuruluyor. Model, 213 kg'a kadar rahatlıkla yük taşıyabiliyor.



Amazfit Band 7'nin 18 güne kadar pil ömrü bulunuyor

Amazfit Band 7, 1,47 inç 194×368 piksellik 500 nit AMOLED ekran üzerine kuruluyor. Dikdörtgen yapıyı benimseyen ve sızıntıda iki farklı gövde rengiyle kendisini gösteren model, 100'den fazla sporu otomatik olarak algılayarak detaylı şekilde takip edebiliyor ve nabız ölçümü gerçekleştirebiliyor. Gövde ağırlığı 28 gram olan ürünün, 8 MB RAM'e ve 128 MB dahili depolamaya sahip olduğu belirtiliyor. Bluetooth 5.1 üzerinden Android ve iOS cihazlar ile bağlantı kurabilen Amazfit Band 7, 230 mAh piliyle normal kullanımda 18 gün, yoğun kullanımda ise 9 günlük oldukça yeterli bir pil ömrü getiriyor.

Geri görüş kamerasına sahip elektrikli bisiklet: Cobra

"TO.TEM Eye" sistemi ile donatılan elektrikli bisiklet Cobra, selesinin altında bir geri görüş kamerası barındırıyor.
Bu kamera Bluetooth ile bağlantı kurduğu akıllı telefona canlı görüntü aktarabiliyor. Bu sayede sürücüler gidona konumlandırdıkları akıllı telefoları üzerinden görüntü olarak dijital dikiz aynası kazanmış oluyor. Şehir için kullanımı odaklı tasarlanan Cobra, herhangi bir süspansiyon sistemine sahip değil, arkaya konumlandırılan 250W elektrik motoru ile 32 km/s hıza kadar pedal desteği veriyor ve 250 Wh pil paketi ile 75 km'ye kadar destekli sürüş getiriyor.
Toplam ağırlığı 15,5 kg olan bisiklet, Indiegogo üzerinde 4 bin euro fiyatla satılacak. Model pazara ise 5 bin euro fiyata çıkarılacak.



700W güce sahip Bugatti elektrikli scooter



Bugatti, ilk elektrikli scooter modelini yola çıkardı. Firma, 15,8 kg ağırlığındaki scooter ile standartların dışına çıkmıyor. Açıklamaya göre bu model 700W gücünde motora sahip ve 30 km/s hıza çıkabiliyor. Bünyesinde yerleşik LED ışıklar ile LED ekran yer alan ve arkadaki ışık ile yere Bugatti logosu yansıtabilen elektrikli scooter, üç farklı renkte hazırlanmış ve 360 Wh pil paketiyle kullanıma bağlı olarak 35 km menzil kadar getiriyor. Kişisel ulaşım aracının daha önce verilmeyen fiyatı ise 1.200 dolar olarak belirlenmiş durumda. Küresel olarak satışı yapılacak bilgisi verilen e-ABS fren sistemine sahip scooter, 110 kg'a kadar sürücüleri taşıyabiliyor.



Mermerden üretilen direksiyona sahip elektrikli Renault 5

Bir tasarım aracı olarak doğan Renault 5 Diamant, bu açıdan çok ilginç detaylara sahip. Burada en çok ses getiren, gerçekten mermerden üretilen direksiyon oluyor. Pembe ile altın renkleri bir araya getiren şirin görünümlü aracın, kristal benzeri farları da dikkat çekici yanları arasında yer alıyor. Kokpitine dikey formda bir akıllı telefon konulması için bölüm eklenen araç için, "sürdürülebilirlik" odağında çevre dostu materyal seçildiği aktarılıyor. Modern bir çizgiye sahip aynaları yanında iç ve dış kapı kolları da çok dikkat çekiyor.



Mercusys MP500, 1.000 Mbps hızda aktarım sağlıyor

Ev ve ofis kullanımı için uygun olan Mercusys MP500, 300 metreye kadar destek sunuyor. MP500, elektrik hattı üzerinden 1.000Mbps hızda aktarım sağlıyor. PC, oyun konsolu, akıllı TV gibi kablo ile ağa dahil olan cihazlar, elektrik prizi olan her yerde yüksek hızla ağa erişebiliyor. İki adaptörden oluşan bir kit halinde satışa sunulan üründe adaptörlerden biri modeme bağlanıp elektrik prizine takılıyor. Bu işlem yapıldıktan sonra ikinci adaptör de bir prize takılıp her iki adaptörün üzerindeki eşleştirme tuşlarına basmak yeterli. Kurulum bu şekilde hızlı bir şekilde tamamlanıyor.

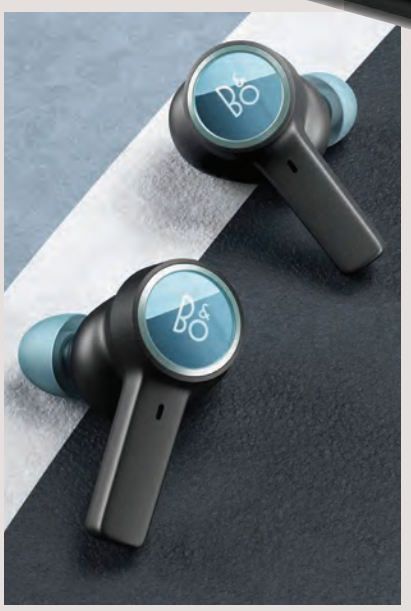
TP-Link Archer AX55 geniş kapsama alanı sağlıyor

Wi-Fi 6 teknolojisine sahip olan yönlendiricide çift bant ve gigabit desteği mevcut. Cihaz hem kablolu hem de kablosuz bağlantıda yüksek hız sunuyor. Kablosuz bağlantıda 3 Gbps (3000 Mbps) hızlara ulaşabilen cihaz, aynı zamanda biri WAN olmak üzere 5 adet Gigabit Ethernet girişine sahip. TP-Link Archer AX55 üzerinde bir adet USB 3.0 bağlantı yuvası da yer alıyor. 160 MHz kanal desteğine sahip olan TP-Link Archer AX55, bant genişliğini iki kat artırıyor. Bu da aynı anda yoğun hız gereken uygulamalara yeterli kanal genişliği sağlıyor. OFDMA teknolojisi sayesinde aynı anda birden fazla yoğun uygulama sorunsuzca çalıştırılabiliyor. Archer AX55'te Qualcomm'un yonga seti bulunuyor.
Yönlendirici, üzerinde yer alan dört adet yüksek performanslı anten sayesinde çok daha geniş bir kapsama alanı sağlıyor.



Bang & Olufsen Beoplay EX kablosuz şarj edilebiliyor

İki farklı renkte elde edilebilen Bang & Olufsen Beoplay EX kablosuz kulaklık modeli, kulak içi formunu benimsiyor ve yüksek pasif yalıtım getiriyor. Buna ek olarak birçok rakibi gibi ANC yani Aktif Gürültü Engelleme özelliği sunan kablosuz kulaklık, 9.2mm sürücüleri ile yüksek ses kalitesi vadediyor. Birden fazla cihaza bağlantı desteği sunan Beoplay EX, yapılan resmî açıklamaya göre ANC açıkken 6 saatlik oldukça yeterli bir dinleme süresi getiriyor. Modelin kullanım ömrü hazne ile beraber ise 20 saate kadar çıkıyor.
IP57 sertifikasıyla spor için de uygun bir seçenek olduğunu gösteren ürünün haznesi, kablosuz olarak şarj edilebiliyor. Kulaklık modelihde bağlantı için bluetooth 5.2 teklolojisi kullanılıyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Yeniden değerleme

26 Ekim 2021 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7338 sayılı Kanunla, Vergi Usul Kanununa (VUK) iki ayrı yeniden değerleme hükmü eklenmiştir. Bunlar; Geçici 32.Madde ve Mükerrer 298.Maddenin Ç fıkrasıdır. Daha önce yeniden değerlemeye ilişkin olarak uygulanmış olan Geçici 31. Maddeden farklı olarak sigorta şirketleri bu hükümlerin her ikisinden de faydalanabilecektir.

Geçici 32. Maddeye göre; taşınmazlar ve amortismana tabi iktisadi kıymetlerin aktifteki değerleri, aktifleştirildikleri tarihten itibaren Yİ-ÜFE endekslerindeki artış dikkate alınarak Mükerrer 298/Ç Maddesine göre ilk defa yapılacak yıllık yeniden değerleme öncesi yılın sonuna kadar arttırılacaktır. Geçici 32. Maddeye göre yeniden değerleme sadece bir kez o da yıllık yeniden değerleme öncesinde yapılabilecektir. Buna göre mükellefler yıllık yeniden değerlemeyi (Mükerrer 298/Ç) 2022 yılında yapacak olurlarsa, Geçici 32. Maddeye göre yeniden değerlemede; taşınmazların ve amortismana tabi iktisadi kıymetlerin aktif değerleri, birikmiş amortismanları ile birlikte 31 Aralık 2021 tarihine kadar Yİ-ÜFE endeksindeki artış oranında arttırılacaktır. Daha önce Geçici 31. Maddeye göre yeniden değerlenmiş kıymetlerin, yeniden değerlemesinde dikkate alınacak Yİ-ÜFE artış hesaplaması ise bu son yeniden değerlemeden itibaren başlayacaktır. Geçici 32. Maddeye göre yeniden değerleme isteğe bağlıdır, zorunlu değildir. Öte yandan, aktifteki kıymetlerin sadece biri veya birkaçı için de yeniden değerleme yapılabilir. Yeniden değerleme sonucu oluşan net değer artışı üzerinden %2 oranıyla hesaplanacak verginin beyanı ve ödenmesi gerekmektedir. Bu verginin süresinde beyan edilmemesi veya geç ödenmesi ya da ödenmemesi halinde yeniden değerleme geçersiz hale gelmektedir. Yeniden değerleme sonucu oluşan net değer artışı bilanço pasifinde fon hesabında takip edilecektir. Değer artış fonu, sabit kıymetin satışı halinde, satış kârının hesabında dikkate alınmayacaktır. Fonun vergilendirilmeksizin sermayeye eklenmesi de mümkündür. Mükellefler, yeniden değerleme sonrası tutarlar üzerinden amortisman hesaplayacaklardır.

Mükerrer 298/Ç Maddesi ise, sadece o yıldaki yeniden değerleme artış oranı dikkate alınarak yıllık olarak yapılabilmektedir. Örneğin; 2022 yılı sonunda Mükerrer 298/Ç Maddesine göre yapılan yeniden değerlemede sabit kıymetin 31 Aralık 2021 bilançosundaki değeri (Geçici 32. Maddeden yararlanılmışsa Geçici 32. Maddeye göre değerlenmiş tutarlar) birikmiş amortismanı ile birlikte 2022 yılı yeniden değerleme oranı dikkate alınarak 2022 yılı sonuna kadar değerlenmiş olacaktır. Geçici 32. Maddeden farklı olarak arsa araziler gibi amortismana tabi olmayan kıymetler yıllık yeniden değerleme kapsamı dışında tutulmuştur. Mükellefler, geçici vergi dönemlerinde de bu madde kapsamında yeniden değerleme yapabileceklerdir. Mükerrer 298/Ç Maddesine göre de yeniden değerleme yapmak zorunlu olmayıp mükellefin isteğine bağlıdır. Burada da, amortismanlar yeniden değerlenmiş aktif değerler üzerinden hesaplanacaktır. Yıllık yeniden değerlemede, değerleme sonrası oluşan net değer artışı üzerinden bir vergi ödenmesi söz konusu değildir.

Dolayısıyla, yıllık yeniden değerleme için beyanname verilmeyecek, değer artışı üzerinden vergi ödenmeyecektir. Yeniden değerleme sonucu oluşan net değer artışı bilanço pasifinde fon hesabında takip edilecektir. Bu fon, Geçici 32. Madde ve Geçici 31. Maddeye göre oluşan değer artış fonlarından farklı olarak, sabit kıymetin satışı halinde satış kârının hesabında dikkate alınacaktır. Bununla birlikte, fonun vergilendirilmeksizin sermayeye eklenmesi mümkün bulunmaktadır.

SEDDK'da yeni atamalar gerçekleşti: Başkan Mehmet Akif Eroğlu oldu

3 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 2, 3 ve 7'nci maddeleri ile 47 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 5'inci maddesi gereğince Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan, İkinci Başkan ve üyeliklerinin ataması gerçekleştirildi. Atama kararı 7 Temmuz tarihli ve 31889 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı.



Cumhurbaşkanlığı'nın Resmi Gazete'de yayımlanan atama kararına göre, SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, İkinci Başkanı Ali Ersoy ve Kurul Üyesi Ender Şenol görevden alındı. SEDDK Başkanlığına Mehmet Akif Eroğlu, İkinci Başkanlığa Davut Menteş, Kurul Üyeliklerine ise Yusuf Dinç ve Mahmut Güngör atandı.

›››

Katılım Emeklilik'e Brandverse'ten altın ödül

Katılım Emeklilik, Marketing Türkiye ile BoomSonar iş birliğiyle gerçekleştirilen ve Dijital Pazarlama İletişimi Platformu (DPİP) tarafından desteklenen yarışmada SocialBrands Veri Analitiği Bölümü'nün Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Değerlendirme sürecinde 55 binden fazla sosyal medya marka hesabı SocialBrands Sosyal Medya Marka Endeksi'ne göre tamamen analitik olarak incelendi.


Salih Çetinkaya

Ödülü Katılım Emeklilik adına kabul eden ve açıklama yapan Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yaşar Salih Çetinkaya, "Katılım Emeklilik olarak biz sosyal medyaya her zaman katılımcılarımızla karşılıklı konuşabildiğimiz ve ilişkilerimizi güçlendirdiğimiz bir mecra olarak bakıyoruz. Bu anlayışla gerçekleştirdiğimiz çalışmalar doğrultusunda layık görüldüğümüz bu ödül de doğru yolda olduğumuzu kanıtlıyor. Kurulduğu günden bugüne sektörün büyümesinden hızlı büyüyen Katılım Emeklilik, insan odaklı ürün ve hizmetleriyle hayata değer katmaya devam ediyor. Sektörümüzde her alanda en iyi olma gayretini dijitalde de gösteriyoruz ve bu değerli ödülle takdir edilmek bize gurur veriyor. Bu başarıda emeği geçen ekip arkadaşlarım başta olmak üzere tüm Katılım Emeklilik çalışanlarını kutluyorum" dedi.

›››

Aveon Global ve Ateşgah Sigorta arasında iş birliği

11. Sigorta Haftası'nda Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ev sahipliğindeki Uluslararası Sigortacılık Zirvesi sonrasında bir araya gelen Ateşgah Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Azer Aliyev, Azerbaycan Sigortacılar Birliği CEO'su Elmar Mirsalayev, İcra Direktörü Mammad Agayev ile Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar ve Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, iki ülke arasında sigorta ürünleri, teknolojileri ve iş geliştirme konularında iş birliği yapma konusunda anlaşmaya vardı.

Azer Aliyev, Aveon Global ile bu iş birliği teklifinden duydukları memnuniyeti dile getirerek, özellikle siber riskler ve sağlık sigortaları alanında alacakları her türlü desteğin son derece kıymetli olacağını belirtti. Kemal Gül, 'iki devlet ve tek millet' şiarının her alanda ilke edindiklerini, bu vesileyle de Ateşgah Sigorta başta olmak üzere Azerbaycan sigorta sektörünün tüm unsurlarına ihtiyaç duydukları her alanda her zaman destek vermeye hazır olduklarını belirtti. Heyetler, ilerleyen günlerde Bakü'de ve İstanbul'da karşılıklı olarak heyet görüşmeleri yaparak iş birliğinin somut adımlarını atacaklarını vurguladılar. Heyetler, sigorta kardeşliği bağlarını teşekkürnameyle tescilleyerek sektörlerine örnek olacak bir iş birliğine adım attı.

ateşgahsigorta aveon



GÖKHAN TÜRKMEN 2008 yılında 'Büyük İnsan' adını verdiği ilk albümünü yayınlayan şarkıcı ve şarkı yazarı Gökhan Türkmen, Mahşer adlı şarkısıyla müzik listelerinin ilk sırasında adından söz ettiriyor.

YERLİ

1 – Mahşer - Gökhan Türkmen
2- Suçlarımdan Biri - Güneş
3 – İmdat - Çakal
4 – Tutsak - Sefo
5 – Aşk Sadece Anlayana - Velet
6 – Porselen Kalbim - Sena Şener
7 – Bilir O Beni - Pinhani
8 – Seni Kırmışlar - Kubilay Karça
9 – Canıma Minnet - Sakiler
10 – Hadi Çal - Derya Uluğ

Kaynak: Spotify

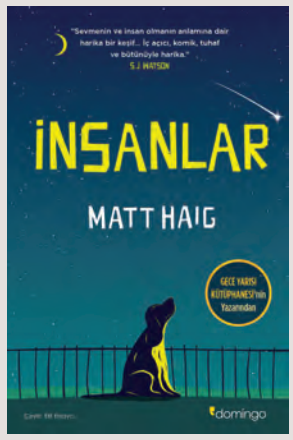


BAD BUNNY 62 milyonluk aylık dinleyici kitlesine sahip Porto Rikolu şarkıcı, rapçi ve yapımcı olan Bad Bunny'nin en çok dinlenen single'ları Soy Peor, Diles, Tu No Metes Cabra, Chambea ve Mia.

YABANCI

1. Titi Me Pregunto- Bad Bunny
2. Glimpse of Us- Joji
3. Left and Right-
Charlie Puth, BTS, Jung Kook
4. Jimmy Cooks- Drake, 21 Savage
5. BREAK MY SOUL- Beyonce
6. Late Night Talking- Harry Styles
7. Yet To Come- BTS
8. I Ain't Worried- OneRepuclic
9. Vegas- Doja Cat
10. Sunroof- Nicky Youre, dazy

İnsanlar *Matt Haig*



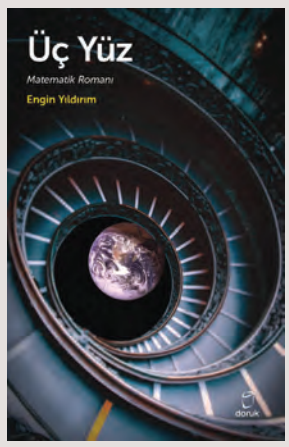
Yağmurlu bir akşamda Profesör Andrew Martin, önce dünyanın en büyük matematik bilmecesini çözmeyi başarıyor, ardından sırra kadem basıyor. Nihayet bir yol kenarında bulunduğunda, çok ciddi bir meselesi olduğu ortaya çıkıyor: Andrew Martin artık insanlardan tiksiniyor; görünüşlerinden de yiyip içtiklerinden de bitmeyen şiddet ve savaş arzularından da... Yabancı bir tür arasında kaybolmuş hissediyor kendini. Sevgi ve aile kavramları onda şaşırtıcı bir ilgi uyandırsa da tüm sakinlerinden nefret ediyor bu gezegenin. Newton hariç... Ama o da bir köpek işte...
Sahi, kim bu adam? Onun –ya da herhangi birinin– insanlık hakkındaki tüm fikrini değiştiren şey ne olabilir?

Eksilen *Burak Varol*



"Güven, adaleti kendi terazisinde tartan tecrübeli bir avukat. Selim, aykırı fikirleriyle tanınan şöhretli bir yazar. Güven yapayalnız, keskin inancından başka hiçbir şeyi yok. Selim ise eşi, çocuğu ve dostlarıyla mutluluğun tadını çıkarmakta. İki kardeşin insanlık kadar eski hikâyesi. Selim'in yeni çıkan romanı Güven'in benliğini temelinden sarsmaktadır. Geçmişiyle yüzleşmek, inançlarını yeniden inşa etmek zorunda kalır. Kovaladığından kaçar, sevdiğinden nefret eder. Tereddütsüz savunduğu hukuk sistemi en büyük düşmanı olmuştur. "Ceza yoksa suç da yok. Ne kaldı geriye? Selim cevap ver!" Savunduğu fikirlerle sınanan, hep noksan kalan yaşamların birbirine karışarak aktığı derin bir kuyu eksilen. Suç, ceza ve suçluluk üzerine uzun bir soru.

Üç Yüz *Engin Yıldırım*



Matematikçi Calculus'un akademisyenlik yaptığı yıllar boyunca yetiştirdiği çömezleri, beklenmedik ölümünden dört sene sonra bir araya gelirler. Onun öğretileri, bambaşka hayatlar yaşayan bu matematikçilerin yollarının kesiştiği tek noktadır. Tanışmalarının sebebi ise küçük bir defter ve ilk sayfasında Calculus'un el yazısıyla yazılmış "ÜÇ YÜZ" kelimeleri olacaktır. Uzun uğraşlara karşın anlamlandıramadıkları bu iki kelimenin sırrını bulmak üzere çıktıkları serüvende çömezlerin diyaloglarında matematik, fizik, psikoloji gibi bilimlere ait konular ve hayata dair anekdotlar yer alıyor. İçinden çıkamadıkları bilinmezliğe yaşlı bir kadının bakış açısından verilen yanıt ise çömezleri, dolayısıyla okurları şaşırtıyor.



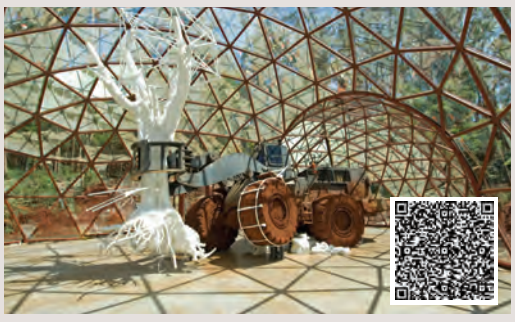
PROF. DR. MİHRİBAN ÖZBAŞARAN | KAHVERENGİ YOL PANOLARI

Emrah Kolukısa ile Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu Aşıklı Höyük Kazı Başkanı Prof. Dr. Mihriban Özbaşaran, arkeoloji bilimindeki disiplinlerarası yaklaşımları ve kazılar esnasında farklı bilim dallarıyla nasıl etkileşime geçtiklerini anlatıyor. Podcast serisine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



HİKÂYE DİNLETİSİ | "YEŞİL, DALGA DALGA GÖLGELENİYOR..."

İş Sanat'ın edebiyatla müziği bir araya getirdiği dinletilerinin bu bölümünde Nezihe Meriç yer alıyor. "Çalgıcı", "Bazıları", "Kapalı Öykü-1", "Işın" ve "Sepetli Kadın" hikâyelerinin Tilbe Saran, Metin Belgin, Bülent Emin Yarar'ın sesiyle canlandığı bu dinletiyi QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



INHOTIM MÜZESİ

Çağdaş sanat müzesi ve botanik bahçesi olan Inhotim Müzesi, dünyanın en büyük açık hava müzelerinden biri. Ziyarete açık 140 hektarın üzerindeki alan, ziyaretçilere sanat ve doğayı harmanlayarak benzersiz bir deneyim sunuyor. Açık havada sergilenen 40 farklı ülkeden gelmiş olan 700'e yakın eseri QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



BEYELER VAKFI

Müzenin kurucuları Ernst ve Hildy Beyeler'in koleksiyonlarını halka ulaştırma isteğiyle kurduğu Beyeler Vakfı, İsviçre'nin en çok ziyaret edilen sanat müzesi. 19., 20. ve 21. yüzyılın ünlü sanatçılarının sergileriyle uluslararası üne kavuşan ve kapılarını açtığı günden beri yaklaşık 5 milyon ziyaretçiyi ağırlayan müzeye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



KAMPA MÜZESİ

Prag, Lesser Town'da yer alan Kampa Müzesi, Jan ve Meda Mládek'e ait modern soyut resmin kurucularından František Kupka'nın ve 20. yüzyılın diğer önemli sanatçıların eserlerinden oluşan özel bir koleksiyona ev sahipliği yapıyor. Müze ayrıca Orta Avrupa modern sanatçılarına ait kısa sergilere de ev sahipliği yapmakta. Kampa Müzesi'ni QR kodu okutarak gezebilirsiniz.

PERGAMON MÜZESİ Berlin Müzeler Adası'nda yer alan ve 1930 yılından beri ziyaretçi ağırlayan müze, Alfred Messel tarafından tasarlanmış. UNESCO Dünya Kültür Mirası listesinde yer alan ve insanlık tarihinin 6 bin yılına ait eşsiz mimari ve sanat eserlerinin sergilendiği bu müze Avrupa'nın en önemli müze kompleksleri arasında sayılıyor. Dünyaca ünlü Zeus Sunağı'nın da sergilendiği bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.





FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Yeter ki

COVID-19'LA tanışıklığımız 2020 yılından bu güne kadar geliyor. Neredeyse aradan iki buçuk yıl geçti, meret hala yakamızı bırakmadı.

Önce maskeyle tanıştık. Tanıştık ama öyle kolay kolay ulaşamadık. Bakmayın şimdi ibadullah. Piyasada 50'lik maskenin kutusunu 20 liraya almayanı dövüyorlar ama başlangıçta öyle değildi. Eczaneden kutusunu 250 liraya aldığımı hatırlıyorum. Neticede serbest piyasa ekonomisi...

Bir de eldiven meselesi var. Hepimiz suratımızda maske, ellerimizde steril ameliyat eldivenleriyle operatör doktorlar gibi korunmaya çalıştık. Ama meret durmadı, biz korundukça o şekil değiştirip saldırıya devam etti. Allah'tan tıp insanları yılmadı, kaynağı Çin olan salgına yine Çin aşısı Sinovac'la karşı koyduk. Çin malı deyip geçmeyin, ilk salgını püskürttük. Asıl korunma Biontech'le geldi.

Ben şahsen iki Sinovic ve üç Bionctech mücadeleye katıldım. Yetmedi üzerine bir de grip aşısı oldum. Ufacık tefecik içi dolu aşıcık olarak başlattığımız bu muzaffer savaşta eşim ve oğlum da tam teşekküllü hazır kıta olarak bana destek verdiler. Heyhat, bu çetin mücadelemizde galip taraf COVID-19 oldu. Oğlum, geçen sene bu aylarda "baba covid oldum" haberini verdikten sonra ailece on gün karantinaya girdik. Suratımızda maske, elimizde eldiven birbirimize görünmeden 125 metrekarelik ev tipi hapishanemizde izole bir hayat yaşayarak yüzümüzün akıyla karantina süremizi tamamladık.

Sonra hayat biraz normalleşmeye başladı. Sağlık Bakanımız artık kaç kişinin hastalığa yakalandığı, kaç kişinin iyileştiği, kaç kişinin öldüğü haberlerini paylaşmaktan vazgeçti.

Biz de 'bir rüzgârdır, gelir geçer sanmıştım' aymazlığıyla normale döndüğümüzü zannederken, meret mutasyona uğrayarak bir başka ad altında kendisini gösterdi. Omicron...

Ne ad altında olursa olsun sağlığımızı sosyal, yaşantımızı ve ekonomimizi alt üst eden bu salgından bıktık usandık.

Çevremdeki kime sorsam, direkt veya dolaylı yoldan etkilendiklerini söylüyorlar. Yeni versiyon ölümcül değilmiş ama sıkıntı veriyor. Birkaç haftadır öksürüyorum. Gittim test yaptırdım, Allah'tan sonuç negatif. Bizim yaş grubu için hatırlatma aşısı önerdiler ama yetti artık.

Aldırmıyorum. Sıkıldım. Bundan sonraki felsefem Cahit Sıtkı Tarancı'nın 1936'da yazdığı şiirle örtüşüyor. Şair bu şiiri yazarken sanki benim bugünkü ruh halimi tasvir etmeyi düşünmüş.

"Ne doğan güne hükmüm geçer,
Ne halden anlayan bulunur;
Ah, aklımdan ölümüm geçer;
Sonra bu kuş, bu bahçe, bu nur.

Ve gönül Tanrısına der ki:
Pervam yok verdiğin elemden
Her mihnet kabulüm, yeter ki
Gün eksilmesin penceremden."

Evet. Yeter ki gün eksilmesin...

İstanbul, 19.07.2022



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Zam

TV muhabiri çarşıda karşısına çıkan kadına mikrofonu uzatıyor: "Yeni asgari ücreti nasıl buldunuz?"

"Aslında fena değil ama 6,5 – 7 lira olsaydı çok daha iyi olurdu".

Mikrofon uzatılan bir başkası ise "5,5 milyar iyi rakam, uzun zamandır böyle zam yapılmamıştı" demekte.

Binlerle ifade edilmesi gereken bir rakam için aynı anda birler ve milyarlar kaslarını çalıştıran bir toplum olduk. Sıfırlardan hiç kurtulamayanlar sıfırları hiç kullanmayanlara karşı! İşin enteresan tarafı da her bir tarafın kastettiği rakam karşı tarafça (ve hepimizce) gayet net de anlaşılıyor.

Aslında vatandaşın kafası başka şeylerle meşgul. Bu yüzden de normalde sevinmesi gereken bu zamma yeterince coşkuyla yaklaşamıyor.

Son dönemde her şey üst üste geldi. Zaten sorunlu bir ekonomi iken önce pandeminin getirdiği ilave sıkıntılar, bu bitmeden Rusya-Ukrayna gerilimi ile tüm dünyayı sarsan tedarik zinciri kopmaları, enerji fiyatlarındaki beklenmedik yükselişler ve yerelde artarak devam eden ekonomik ve finansal açmazlar.

Sahip olduğunuz ya da olmak istediğiniz hemen her şeyin fiyatı uçtu. Bir şeyin ederini kestirebilmek, ya da bir ay sonra o ederin nereye hareket edeceğini öngörebilmek artık olanaksız. Durum böyle olunca almak, satmak, tüketmek vs. rasyonel davranışlardan çok duygusal, sezgisel eylemlere dönüştü.

Sık tüketilen malları fiyatı daha da artacak diye günlük kullanımdan çok daha fazla miktarlarda almak ya da şu gün için aciliyet olmasa da aşınma/yıpranma nedeniyle bir süre sonra almak gerekecek alet/ekipman alımlarını öne çekmek en sık görülen dönem davranışları. Tabii alacak parası olanlar için.

Bunun dışında genel trend de keyfe keder kalemlerden vazgeçme, zorunlu olanlarda daha ucuz eşdeğerlere yönelme ve bazı kalemlerin kullanım sıklığını azaltma.

Tabii daha çarpıcı gelişmeler de var. Fiyat artışları sonucu altındaki arabanın değeri milyonu geçti belki ama arabanı çok daha az kullanıyorsun. Oturduğun ev durduğu yerde üçe dörde katladı değerini ama sen yazın ortasında sonbahardan itibaren ödeyeceğin doğalgaz ve elektrik faturalarının panik atağını yaşıyorsun.

Yani ücretler ve gelirlerin zamlanması çok hoş da keşke giderler de en az o kadar, belki çok daha fazla artmasa...

Peki nereye kadar? İşte kimsenin yanıtını bilemediği soru da bu.

Tasarruf & İsraf

Ben çocukken büyüklerim yediğimiz her şeyin yanında ekmek yememizi isterlerdi. Savaş ve kıtlık dönemlerinde yetişme sonucu sanırım. Düşük maliyetle karın doyurmak. Tabağa yiyebileceğin kadar yemek almak, tabağa aldığını son lokmaya kadar bitirmek, çöpe yiyecek atmamak benzer kurallardı.

Bizimkisi kalabalık bir evdi. Gelen giden de çok olurdu. Her gün birkaç farklı yemek yapılır ve genelde o yemekler aynı gün bitirilirdi. Şu veya bu nedenle bir yiyecek çöpe atılacaksa çok gizli ve kimseye görünmeden yapılması gereken bir şeydi. Öyle bir baskı vardı yani.

Bu yüzden aile evinden ayrılmamın üzerinden epey zaman geçtikten sonra gittiğim ilk "her şey dahil" tesisinde insanların doldurdukları ve sonrasında bitiremeyip masalarında bırakıp gittikleri tabakların şokunu uzun süre atlatamadım.

Sadece yiyecek içecek değil, sahip olduğumuz her şeyi ve özellikle de zamanı iyi kullanmamız gerek. Yaptığımız her işte fayda & maliyet analizini yapmalı, emeğimizi ve gücümüzü doğru ve etkin çözümlere yoğunlaştırmalı, spor ifadesi ile "topun oyunda kaldığı süreyi" artırmalıyız.

Sonsöz

Zor zamanlar. Hem sahip olduklarımızın değerini bileceğiz hem sahip olma güdülerimizi körelteceğiz hem planlı ve ölçülü tüketeceğiz hem de gereksinimi olanlarla dayanışıp bu sıkıntılı günleri geride bırakacağız. Çünkü bunca kez bizzat tanık olduğum üzere böylesi her ekonomik daralmanın sonunda hızlı ve kapsamlı bir toparlanma yaşanıyor bu ülkede.

Görüşmek üzere,



Anka

Yönetmen: Süleyman Mert Özdemir
Senaryo: Ozan Akbaba
Oyuncular: Ozan Akbaba, Engin Hepileri, Deniz Işın
Türü: Dram
Platform: Netflix

Murat henüz çocukken ailesini trafik kazasında kaybeder. O günden beri hayata tutunmak konusunda gönülsüz olan Murat'ın hayatındaki en büyük destek yakın arkadaşı Tarık, sevdiği kadın Zümrüt ve onu büyüten Ejder babası olur. Ancak işinden kovulması ve parasız kalması onu iyice karamsarlığa sürükler. Murat'ın hayatına devam etmesi için kaza gününe dair ne varsa yaşaması gerektiğine inanan Ejder, Murat'a kaza yapılan arabayı gösterir. Bir süre ortadan kaybolan Murat, geri döndüğünde hayatına yeniden başlamak için harekete geçer.



ROMANTİK/FİLM

Aşkın Kıyameti

Aşkın Kıyameti, kendini bulma yolculuğuna çıkan bir çifte odaklanıyor. Fırat, reklam şirketinin batmasıyla borç içinde kalır. Bu sırada bir yoga etkinliğine katılan Fırat, burada şarkıcı bir kadına gönlünü kaptırır. Birlikte, kim olduklarını keşfedecekleri bir yolculuğa çıkan çift, kendilerini bilinmezliklerin içerisinde bulur. Boran Kuzum, Pınar Deniz ve Yiğit Kirazcı'nın başrollerini paylaştığı, senaryosunu Yılmaz Erdoğan'ın kaleme aldığı romantik temalı film, Netflix'te.



AKSİYON/DİZİ

İnfaz Listesi

Subay James Reece, gizli bir görevdeyken ekibi pusuya düşürülür. Yaşanan bu olayın ardından James, olayın çelişkili yanları ve suçluluk hissiyle ailesinin yanına geri döner. Yeni kanıtlar gün ışığına çıktıkça Reece, kendisine karşı çalışan ve yalnızca kendi hayatını değil, sevdiklerinin de hayatını tehlikeye atan karanlık güçler keşfeder. Reece, sorumlu kişileri yakalamak için yirmi yıllık deneyimini kullanır. Dizi, Amazon Prime'da.



GERİLİM/FİLM

Önleyici

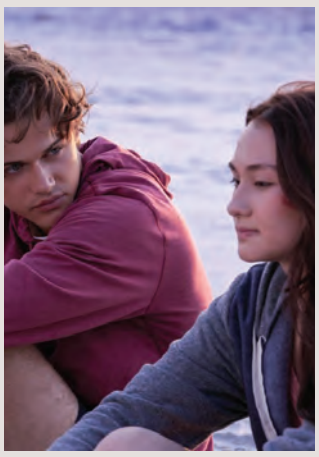
Kaptan JJ Collins Pentagon'daki hayalindeki işinden haksız yere atıldıktan sonra, Pasifik Okyanusu'nun ortasındaki bir nükleer füze önleme üssünden sorumlu olur. Bir saldırı üssün kendisini tehdit ettiğinde Collins, düşünülemez bir planı uygulamaya niyetli eski bir ABD istihbarat subayı olan Alexander Kessel ile karşı karşıya gelir. Collins, kime güvenebileceğini belirlemek için uzmanlığını kullanmak zorundadır. Film, Netflix'te.



Varis

Yönetmen: Robert Lydecker
Senaryo: David Guggenheim
Oyuncular: Kiefer Sutherland, Jon Harmon Feldman, Jeff Melvoin
Türü: Dram
Platform: Netflix

Bakanlar Kurulu'nda hukuk görevlisi olan Tom Kirkman, bir toplantı sırasında patlayan bomba sonucu ABD Başkan ve Başkan Yardımcısı'nın hayatını kaybetmesi üzerine başkanlık görevine gelir. Bir süreliğine kendi Bakanlar Kurulu'nu kurması, ülkeyi yönetmesi gerekir. Kirkman'ın çözmesi gereken pek çok sorun vardır ve bu süreçte alacağı kararlar hem ülkenin hem de kendisinin kaderini belirleyecektir. Bu zorlu süreçte aynı zamanda ailesiyle de baş etmek zorundadır. Dizinin başrolünde Kiefer Sutherland yer alıyor.



ROMANTİK/DİZİ

Güzelleştiğim o yaz

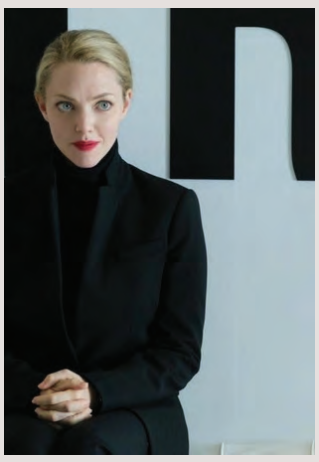
Belly Conklin hem 16 yaşına girmek üzere hem de yazı ailesi ve Fisher'larla geçirmek için dünyadaki en sevdiği yer olan Cousins Beach'e gider. Belly, son bir yılda çok büyümüştür ve bu yazın önceki tüm yazlardan farklı olacağını hisseder. Güzelleştiğim O Yaz, yaratıcı ve baş yapımcı olan Jenny Han'ın kitabına dayanıyor. Başrollerinde Lola Tung, Jackie Chung, Rachel Blanchard'ın bulunduğu dizi, Amazon Prime'da.



DRAM/DİZİ

Kuş Uçuşu

Kuş Uçuşu, farklı hayat biçimlerine sahip olan X kuşağı ile Z kuşağının çarpışmasını konu ediyor. Bakış açıları, yaklaşımlar ve hedefe giden yolda yürüme biçimleri X kuşağına göre artık bambaşkadır. Genç bir kadın olan Aslı da kariyer basamaklarını tırmanmak için çok çalışmaya güvenmek yerine "kuş uçuşu" gitmeye çalışır. Yeni dünyanın yöntemleriyle en üste ulaşmaya çalışan Aslı, amacına ulaşabilecek midir? Dizi, Netflix'te.



BİYOGRAFİ/DİZİ

The Dropout

The Dropout, henüz 19 yaşındayken, öğrenim gördüğü Stanford Üniversitesi'ni bırakıp kendi şirketi Theranos'u kuran genç girişimci Elizabeth Holmes'un hayatını işliyor. Dizi, bir dönem yeni Steve Jobs olarak anılan ve kendi malvarlığıyla milyarder olan kadınlar listesinde ilk sıraya yerleşen Holmes'un büyük yükselişini ve düşüşünü işleyecek. Başrolde ana karaktere Amanda Seyfried hayat veriyor. Diziyi, Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Belirsizliğin belirginliği

3 yıl önce yapılmış olan 5 yıllık hedefler, planlar, hayaller bugün ne durumda acaba?

Belirsizlik yaşamımızın her alanını etkiledi. Varılacak yerlere, hedeflere de etki etti elbette. Salgın ve neticesinde gelen ekonomik, sosyolojik ve kültürel değişim en iradeli planlarımızı bile altüst etti .

2. Dünya Savaşı'ndan beri bu denli çaresizlik hissine tüm ülkelerin aynı anda kapıldığı bir dönemi hatırlamıyor tarih. Alışkanlıklar ve davranış örüntüleri elimizde olmaksızın aniden değişiverdi, hem de jet hızı ile. Hatırlayın geçtiğimiz 2 yıl geleceğe dair ne sorulsa, cevabımız kocaman bir BİLEMİYORUM idi. Bakarız, görürüz gibi gayet oryantal olan düşünceler global ve olağan bir motto haline geldi. Hepimiz büyük ve güçlü ülke kavramını kafalarımızda revize ettik. Dünya üzerinde yaşayan herkesin ilk defa ortak bir düşmanı vardı ve ilk defa herkes tek bir amaç etrafında birleşti, Korona virüsü. Oysaki ne kadar zordu dünya üzerindeki bırakın herkesi birkaç ülkenin aynı anda ortak bir amaç uğruna bir şeyler yapabilmesi.

Toplum düşünürleri içinde bulunduğumuz dönemi belirsizlikler dönemi olarak tanımlıyor. Bütün bu belirsizlikler olup biterken geçmişten hortlayıp gelen iki haneli enflasyon ise hepimizin bütçelerini ve planlarını altüst etti. Neredeyse önümüzdeki haftanın kısa vade, iki hafta sonranın orta vade, ay sonunun uzun vade olduğu enflasyonlu ortamımızda bir şeyi öngörmek neredeyse sihirbazlık yapmakla eş değer bir hale geldi. Bugünlerde eminim bilinçli olan herkes, daha başka başıma ne gelebilir diye düşünmeden edemiyor. Evet dünyada dengeler değişiyor, değişmeyen tek şey değişim her zaman geçerli bir söz. Belirsizlikler ve riskler de maalesef bu değişimin bir sonucu.

Diğer yandan teknoloji de hiç olmadığı kadar hızlı bir şekilde hayatımızın her tarafına nüfuz etmeye devam ediyor. Hiçbir şey ve hiç kimse tek başına ve serbest hareket edemiyor, neredeyse her şey birbiriyle etkileşimli, bağımlı ve bağlı olarak hareket ediyor ve maalesef hiç kimse resmin bütününü görme yetkinliğine sahip değil henüz. Hepimiz fotoğrafın belirli kısımlarını görüyoruz ve oradan bir şeyler çıkartmaya çalışıyoruz.

Diğer taraftan uzun zamandır tarihi hafızalarımızdan silinmiş olan sıcak savaş ve bu savaşın getirdiği bir sürü değişiklikler ve yenilikler ve tabi ki savaşın karanlık yüzü olan ölümler, ülkelerin terk edilmesi, göçmenlik, kadınların, çocukların ve yaşlıların çektiği ızdıraplar hepimize hayatı yeniden sorgulatır hale geldi.

Tabi bütün bunlar üst başlıklarda gelişirken şu anda gündemde olmayan ama her zaman bir gerçek olan DEPREM. Aslında sadece deprem de değil bütün doğal afetler.

Dünyada belirsizlikler hakim ve tüm insanlık gelecek endişelerini çok daha derinden hissediyor. Tüm bunlar olurken bu dünyaya çocuk mu getirilir soruları gençlerin zihnini meşgul ediyor. Yapılan araştırmalarda özellikle gençlerin geleceğe oldukça umutsuz baktığı sonucu ortaya çıkıyor. Sokaktaki insan kariyerim nereye evrilecek, maaşımla giderlerimi nasıl denkleştireceğim, sağlığıma daha fazla özen göstermeliyim, sevdiklerime daha fazla vakit ayırmalıyım gibi bireysel sorunlarıyla da boğuşurken ortaya karanlık bir tablo çıkıyor.

Bütün bunları içinizi karartmak için yazmadım. Tüm bu belirsizliklerle çevriliyken belki de bireysel anlamda nelerle yüzleşmemiz gerektiği konusuna daha fazla odaklanabiliriz. Bu kaostan kendimizi sıyırabildiğimiz oranda, hayatımızda belirli olan şeylere sımsıkı sarılabiliriz. Bize güç veren, kendimizi iyi hissettiren hobilere, spora, meditasyona, arkadaşlarımıza, sanata, müziğe, çocuklara, hayvanlara, ailemize ve doğaya daha çok odaklanabiliriz. Ruh ve beden sağlığımızı korumak adına gündemden kopup farklı şeyler yapabiliriz. Neyse ki küresel belirsizlik elimizden her şeyi alabilecek kadar güçlü değil henüz.

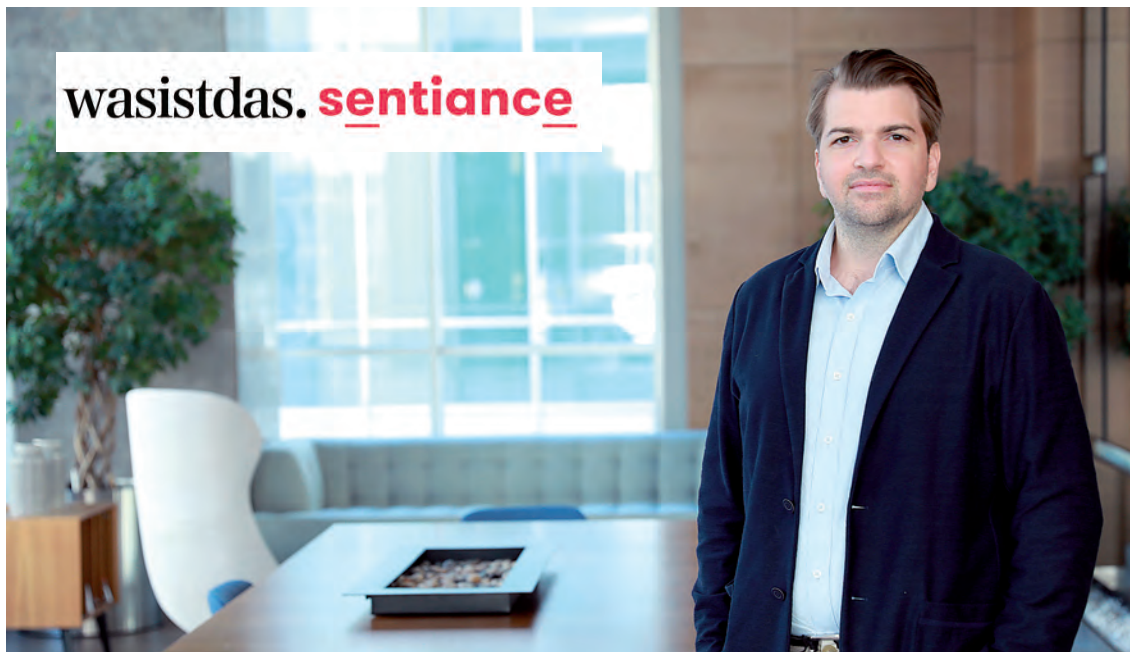
Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



"Konum ve aktivite verisine dayalı mobil çözümlerle değer yaratıyoruz"

Sigorta alanında yeni nesil ürünlerin belirli ölçeğe ulaşmasındaki ana bariyerin, şirketlerin iş yapış şekillerinde kapsamlı ve cesur değişimler uygulama konusundaki engeller olduğunu belirten Ömer Baboğlu, Sentiance'ın veri analitiğine dayalı çözümlerle fark yarattığını belirtti.

Mobilite, telematik, konum ve aktiviteye dayalı veri analitiği kavramları son yıllarda hızla gelişiyor. Birçok sektörle beraber, sigortacılık alanı da bu açıdan bünyesinde çok sayıda fırsat barındırıyor. Özellikle bireysel sigortalar alanında, kişi bazlı veriye dayalı yapay zekâ çözümleri, kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler yaygınlaşıyor. Bu alanda önemli global oyuncular arasında yer alan Sentiance şirketi, Türkiye partneri Wasistdas ile birlikte sigorta sektörüyle daha yakın bir iş birliği içerisine girmeyi hedefliyor. Wasistdas ortağı Ömer Babaoğlu ile bu alandaki son gelişmeler, Sentiance'ın sunduğu çözümler ve sigortaya yönelik planlar üzerine keyifli bir sohbet yaptık.



Ömer selam… Öncelikle kendinden ve Wasistdas bünyesindeki çalışmalarınızdan kısaca bahseder misin?
Merhaba, tabi ki. Ben yaklaşık 14-15 senelik yurt dışı deneyimi sonrasında, 2018 ikinci yarısında Türkiye'ye geri döndüm. Son 3 senedir Wasistdas bünyesinde ortak olarak çalışıyorum.
Wasistdas, yeni servis tasarımı ve yenilikçi iş modelleri geliştiren bir butik danışmanlık firması. "Best-in-class" olarak tabir ettiğimiz, kendi alanında lider olmuş global markalar ile partner olarak o teknolojik ürünleri Türkiye'ye getiriyoruz. Özellikle yapay zekâ, kullanıcı içgörürleri ve mobilite çözümlerine odaklandık. Bu anlamda, şu an Belçikalı Sentiance ve İngiliz Temporall şirketleri ile partner olarak çalışıyoruz.

Bugünkü görüşmenin ana odağı Sentiance ile olan iş birliğiniz olacak. Sentiance'ın sunduğu çözümleri ve global ölçekteki faaliyetleri senden dinleyebilir miyiz?
Sentiance, Belçika menşeili bir teknoloji şirketi. Konuma dayalı aktivite verisi üzerinden içgörü oluşturan, konusunda dünya lideri olmuş bir marka olan Sentiance, özünde mobil uygulamalara entegre olan bir SDK'dır. Tescilli yapay zekâ çözümü ile mobil uygulama kullanıcılarının konum verisi ve aktiviteleri üzerinden derin içgörürler ve öngörüler oluşturur. Hali hazırda dünyada Uber ve Careem, sürücü skorlaması ve kişiye özel güvenli sürüş önerilerini Sentiance teknolojisi ile yapıyor. Ayrıca Afrika'nın en büyük sigorta/finans şirketlerinden ABSA'nın superapp'inin kullanıcı içgörü çözümlerini de Sentiance sağlıyor. Japonya'da Sompo, Avrupa'da WeFox, araba güvenlik devi Autoliv gibi birçok küresel markanın mobil telemetri ve kullanıcı içgörüleri konusunda teknoloji sağlayıcısı olarak Sentiance'i görebilirsiniz.

Mobilite, bağlantılı araçlar, telematik ve kişi bazlı sigorta ürünleri oldukça popüler son yıllarda. Ama ülkemizde hala belirli bir ölçeğe ulaşamadı. En önemli bariyerler neler sence?
UBI çözümleri son birkaç senedir ciddi şekilde dünyada kullanılmaya başladı. Özellikle pandemi süresince senelik araç sigortası ödeyen kişilerin aylarca trafiğe çıkmamasına rağmen tüm primleri ödemek zorunda kalması, mevcut sistemin bugünkü gerçekler ile örtüşmekte zorluk çektiğinin en güzel kanıtı oldu.
Buradaki ana bariyer, sigorta şirketlerinin yeni ve kapsamlı iş modellerini uygulamak zorunda olmasının yarattığı zorluklar olabilir. Yani eylemsizlik (inertia) problemi var. O yüzden sigorta şirketleri yeni nesil çözümleri benimsemeden önce çok küçük ölçekli deneyler yapıyorlar. Bu deneyler de boyutları gereği, hiçbir zaman kapsamlı bir değişiklik yapmaya ikna edecek sonuçlar sağlamıyor.
Şirketler kısa vadedeki performans beklentileri yüzünden orta/uzun vadede artık norm olacak yeni sigorta modellerini (özellikle ilk hamle avantajı sağlamak adına) konumlandırmakta zorluk çekiyorlar diye özetleyebilirim.

Peki, Sentiance ile birlikte bu problem noktaları için çözümleriniz ve şirketlere değer öneriniz ne? Neden Sentiance ile iş birliği yapmalı şirketler?
Sentiance'ın birkaç avantajı var. Birincisi gizlilik özelliği. Yapısı itibarıyla verinin tamamını anonim işleyerek veri sahiplerini ve son kullanıcıların kişisel bilgilerini koruma altına alan bir çözüm. Kendi geliştirdikleri "edge-computing" çözümleri sayesinde verinin çok büyük bir bölümünü cihazda işleyebiliyorlar. Bu da rakip ürünlere göre çok ciddi bir avantaj sağlıyor.
İkincisi; Sentiance, algoritmalarını 7 yıldır besleyen bir şirket. Yeni bir start-up değil. Bu yüzden veri havuzu çok zengin ve algoritmaları çok etkili bir şekilde çalışıyor. Siz dünyanın en iyi analitik algoritmasını yaratsanız bile zengin bir veri havuzu olmadığı sürece çözümünüz atıl kalır. Bu yüzden Sentiance'ın sağladığı diğer büyük avantaj da senelerce kendini geliştirmiş bir algoritma ile hemen çalışabilme olanağı.
Sentiance ile iş birliğinin en büyük sebebi, dünyanın en büyük şirketlerinin, birden fazla pazarda, milyonlarca kullanıcısı olan uygulamalarında başarı ile çalışan bir çözüm olması. Destek ekibi ve teknolojik birikimi ile her ölçekteki projeyi başarı ile kaldıran bir çözüm. Sentiance ile beraber Wasistdas olarak da projelerde aktif yer alarak markalarımızın yol arkadaşı oluyoruz. Bu sayede projenin uçtan uca iş ortağı olarak destek verebiliyoruz.

Lokasyon ve kullanıcı davranışına dayalı veri ile sigorta sektöründe başka ne tür kullanım alanları olabilir? Bu alana yönelik çalışma isteği olan sektör oyuncularına tavsiyeleriniz neler olur?
Sigortada konum bazlı çözümlerde başta mobilite ve sağlık olmak üzere, bireysel sigortalar alanında farklı kullanım alanları mevcut.
Sentiance mobil uygulama üzerinden gelen veriye dayalı farklı çözümleri sunduğu için, sadece araca limitli bir veriden ziyade 360 derece bir resim çizebiliyor. Bu sayede örneğin sağlık sigortasına da etki edecek çözümler sunulabiliyor. Kullanıcı aktivite seviyesi ve niteliğini derinden algılayarak, onlara özel hizmet ve ürünler sunmanın avantaj sağlayacağı her alanda Sentiance bir değer yaratabilir.
Tavsiyem şirketlerin daha somut POC denemeler ile UBI çözümlerinde daha güçlü adımlar atmaları. Mobile telematics konusuna bugünden yatırım yapmanın şirketlerin 10 senelik planları açısından önemli olacağının altını çizmek isterim.

Son olarak, gelecek planlarınızdan da kısaca bahseden misin?
Wasistdas olarak Sentiance ile yeni fırsatları aramaya devam ediyoruz. Özellikle seyahat sektörü odağımızda. Ayrıca Web3 dünyasındaki projelerimizle yeni nesil servis tasarımında ilerlemeye devam edeceğiz. Bizimle ilgili detaylı bilgilere www.wasistdas.com adresinden ulaşabilirsiniz.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



Platform ve Ekosistemler (2)

Bilal Türkmen
Türkiye Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

İlk bölümde, platform ve ekosistem kavramlarını ele almış, arasındaki farkları açıklamıştık. Ayrıca, ekosistem ve platform bazlı iş modellerinin geleceği ve sundukları rekabet avantajlarına değinmiştik.
İkinci bölümde ise bu iki kavrama sigortacılık penceresinden bakacağız.

Platform tabanlı ekosistemler ve sigortacıların geleceği

Sigortacılık tek başına anlam ifade eden bir hizmet değil, yaşamın birçok alanıyla entegre bir yapı söz konusu. Örneğin kişilerin yaşamları, sağlıkları, aktiviteleri ve varlıklarıyla ilişkili farklı sigorta ürünleri söz konusu. Bu nedenle sigortacılık diğer bir çok sektörün dönüşümünden direkt etkileniyor. Mobilite, sağlık, finans, seyahat, konaklama, barınma, B2B ve B2C pazaryerleri gibi ekosistemlerin hızla genişlemesi ve büyümesi sonucu sigortanın bu ekosistemlerin dışında kalması mümkün değil. Özellikle bireysel sigortacılık segmenti, önce "gömülü sigortacılığa" ve bir vade sonunda da "görünmez sigortacılığa" dönüşecektir.

Sigortacılar ya kendi ekosistemlerini kuracak ya da bir ekosistemin parçası haline gelecek

Sigortacılar platform tabanlı ekosistemlerin parçası olmaya, hatta bazıları (Ping An gibi) kendi inşa ettikleri ekosistemlerin orkestra şefliğini yapmaya başladılar bile. Birçokları da farklı ekosistemlerin parçası olma gayreti içerisinde. Ana yazılımların modernize edilmesi, ölçeklenebilir bilişim mimarisi, çalışma kültürü, yetkin iş gücü, mevzuat kısıtlar gibi çözülmesi gereken birçok konu var elbette.
Ancak kaçınılmaz olarak, sigortacılar çok uzak olmayan bir gelecekte ya bu ekosistemlerin bir parçası haline gelecekler ya da kendi inşa ettikleri ekosistemleri yönetecekler. Müşteriyi daha iyi tanıyan, ona entegre deneyimler sunan sektör dışı oyuncuların tehdidinin hiç olmadığı kadar yaklaştığı bu ortamda, üçüncü bir yol olduğunu düşünmüyorum.

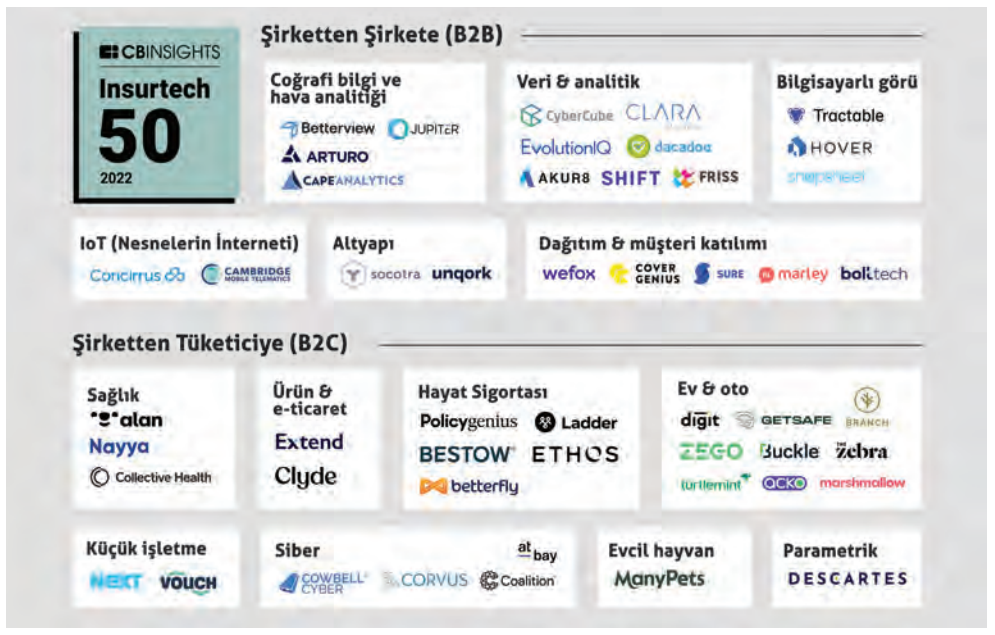
Platform bazlı müşteri uygulamaları

Sigorta; satış öncesi, satış anı, satış sonrası, hasar anı ve hasar sonrası süreçlerinde birden fazla paydaşın entegre olarak çalışmasıyla ortaya çıkan bir hizmet. Bu nedenle sigortacıların ana yazılımlarını platform mantığında inşa etmeleri, günümüzün müşterisinin beklentilerini karşılayabilmeleri hatta ötesine geçebilmeleri için olmazsa olmaz bir zorunluluk.
Sigortacıların bir diğer önemli amacı da, satış ve hasar anı dışında müşterileriyle kurdukları etkileşimi artırmak. Bunun için, müşterilerin zaten kullandıkları farklı dijital süreçlerin içinde yer almak en ideal çözüm.
Sigortacılar, müşterilerinin en değerli varlıklarını, canlarını, sağlıklarını, ailelerini, arabalarını, evlerini veya iş yerlerinin güvence altına alıyorlar. Müşterilerin tüm bu varlıklarıyla ilgili içinden geçtikleri farklı yaşam evreleri ve dijital süreçlerin içinde sigortacıların daha fazla yer almaları gerekiyor. Bunun yolu da farklı paydaşlarla iş ortaklıkları kurmalarından ve müşteri yolculuklarını bu ortaklıklarla birlikte ve entegre bir şekilde deneyim odağında yeniden tasarlamaktan geçiyor.

CB Insights'ın Insurtech 50 listesinde 20 unicorn bulunuyor

En çok gelecek vadeden 50 insurtech şirketinden oluşan Insurtech 50 listesinde yer alan girişimler sigorta değer zincirinin tüm yönlerini geliştirmek adına teknolojiyi kullanıyor.

CB Insights platformu üzerinden başvuranlar ve adaylar dâhil olmak üzere 2 binden fazla şirketten oluşan bir havuzdan seçilen şirketlerin oluşturduğu Insurtech 50'nin kazananları açıklandı. Listede yer alan girişimlerin bazıları hayat, sağlık ve P&C sigorta ürünleri satın almak isteyen müşterilere daha iyi bir dijital sigorta deneyimi sunmayı hedeflerken, bazıları da sigorta şirketlerinin underwriting, hasar, dağıtım ve diğer operasyonlarını iyileştirmelerine yönelik teknolojiler geliştiriyor.
Bu yılki Insurtech 50 listesi, B2B ve B2C olmak üzere iki ana gruba ayrılıyor. 23 şirket B2B alanında faaliyet gösteriyor. Bu grupta yer alan şirketler, sigorta ve risk yönetimi operasyonlarında verimlilik ve daha iyi müşteri deneyimi sağlamak için veri bilimi, gelişmiş analitik çözümler ve yükselen yeni teknolojileri kullanıyor. Listenin yarısından biraz fazlası sigorta ürünleri ve hizmetlerini doğrudan müşterilere (bir sigorta poliçesi satın alan bireyler veya işletmeler) sunan B2C şirketlerinden oluşuyor. İş modelleri farklılık gösterse de bu gruptaki tüm şirketlerin müşteriye yönelik bir değer teklifi bulunuyor.



INSURTECH 50 LİSTESİNDE ÖNE ÇIKANLAR

Bu yılki Insurtech 50 listesinde öne çıkan noktalar şöyle sıralanıyor:

• **Genel yatırım ve değerleme eğilimleri:** Insurtech 50; farklı olgunluk, ürün geliştirme ve finansman aşamalarındaki şirketlerin bir karışımını içeriyor. Insurtech 50 topluluğu 2017'den bu yana 400'den fazla yatırımcıdan 11 milyar dolar topladı. 2021 yılında ise bu gruptaki şirketler 55 anlaşmada 5,5 milyar dolar topladı. Bu yılki listede 1 milyar doların üzerinde değere sahip 20 unicorn bulunuyor.

• **Küresel erişim:** Bu yılın listesinde dünya genelinden 10 farklı ülke temsil ediliyor. Şirketlerin 31'inin merkezi ABD'de, 5'i İngiltere'de, 4'ü Fransa'da ve 3'ü Hindistan'da. Bu yılki listede ayrıca Almanya, Hollanda, İsviçre, Singapur, Şili ve Avustralya da yer alıyor.

• **Erken aşamalarda inovasyon:** Listede yer alan şirketlerin 14'ü gelecek vadeden ürün fikirlerine sahip şirketlerden oluşuyor. Bu kısımda iki şirkete özellikle dikkat çekiliyor. Bunlardan ilki EvolutionIQ, sigortacıların hasarları daha hızlı ve doğru bir şekilde ele almalarını sağlamak için yapılandırılmış ve yapılandırılmamış dâhili hasar verilerini harici üçüncü taraf verileriyle bir araya getiriyor. Descartes Underwriting ise iklim değişikliği bağlantılı tehlikelere parametrik sigorta ürünleri oluşturmak için uydu görüntüleri, IoT sensör verileri ve sonar verileri dâhil olmak üzere çeşitli veriler topluyor.

En çok temsil edilen kategoriler: Haritada B2C tarafındaki kategoriler arasında ev ve otomobil, en büyük paya sahip. Bu kategoride yer alan 9 şirket, müşterilere doğrudan ev ve/veya otomobil sigortası satmaya odaklanıyor. Bu kategoridekilerin bazıları Branch gibi kendi sigorta ürünlerini sunarken, bazıları da The Zebra gibi farklı sigorta şirketlerinden ürün satın alma ve ürün karşılaştırmaya olanak tanıyor. Haritanın B2B tarafına bakılacak olursa en büyük paya sahip kategorinin veri ve analitik olduğu görülüyor. Bu kategorideki 7 şirket, sigortacıların müşterilerini ve karşılaştıkları riskleri daha iyi anlamalarına yardımcı olmak için yeni veriler elde etmeye ve gelişmiş analitik modeller oluşturmaya odaklanıyor. Dacadoo gibi bu alandaki bazı şirketler, daha doğru sigorta yapılmasını sağlayan müşteri skorları oluşturuyor. CLARA Analytics gibi şirketler, işçilerin tazminat dava maliyetlerini en aza indirmek için doğru avukatı bile tavsiye ediyor.

Şehrin en iyi hastanesi bana yeter. Farkı Quick öder.

iyi fikir



QUICK TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

58 ilde şehrin en iyi özel hastanelerinde fark ödemeyin. Ekonomik, pratik ve anında Quick farkını şimdi Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile yaşayın.

ÖMÜR BOYU BEKLEMEDEN YENİLEME GARANTİSİ

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA