

KÜRESEL SİGORTA SEKTÖRÜ ARTAN FAİZLER NEDENİYLE RİSK ALTINDA ›S.16



SOVTAJ BSMV PROBLEMİ TARİH OLUYOR

Uzun yıllardır sektörün ortak sorunu olan sovtaj işlemlerinde BSMV hesaplanıp hesaplanmayacağına yönelik tartışmalar, Gelir İdaresi'nin taslak tebliği ile tarihin tozlu sayfaları arasındaki yerini almaya hazırlanıyor. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2022 YIL: 38 / SAYI: 527 AYDA BİR YAYINLANIR

Sağlıkta yapılan artışlar sektöre ek yük getiriyor



Sağlığın birincil öncelik olduğu bilincinin geliştiği bu dönemlerde sağlık harcamaları da giderek artış gösteriyor. Yüksek tedavi masrafları karşısında kendine ve ailesine güvence sağlamak isteyenler sağlık sigortalarına yöneliyor. Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar ve küresel gelişmelere bağlı olarak oluşan yüksek enflasyon ortamı sağlık sektörünü doğrudan etkiliyor. Sağlık alanında yaşanan maliyet enflasyonu ise sigorta sektörünün üzerindeki ekonomik baskıyı artırıyor. Bu ekonomik baskı sonucunda da sigorta sektörüne öngörülemeyen ek maliyet yükü geliyor.

Sosyal Güvenlik Kurumu, Sağlık Uygulama Tebliği'nde sözleşme ve protokol yaptığı tüm sağlık kurumlarından satın aldığı operasyon ve özellikli işlemlerde yaklaşık %40 oranında artış yaptı. Türk Tabipleri Birliği ise yıllık enflasyon oranındaki yükseliş üzerine TTB-HUV özel hekimlik katsayı oranını ve işyeri hekimliği asgari sözleşme ücretlerini yılın ikinci yarısı için yeniden belirlemiş ve %37,5 oranında artış yapmıştı. Görüşlerini aldığımız sektör paydaşları, öngörülemeyen bu artışların poliçe primlerine yansıyacağı ve sektöre de ek yük getireceği konusunda hemfikir. ›S.20

2022'DE BES'E KATILIMLAR ARTTI

EGM tarafından gönüllü katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne ilişkin verilere göre 2022 yılının ilk 8 ayında toplam 1 milyon 252 bin yeni sözleşme düzenlendi. İlk 8 aylık dönem için 2022 ile bir önceki yıl karşılaştırıldığında, yeni düzenlenen sözleşme sayısında %57,3 oranında artış olduğu görülüyor. ›S.27



INSURTECH VE FINTECH KARŞILAŞTIRMASI DİKKAT ÇEKİYOR

Tokyo merkezli BT hizmeti ve danışmanlık şirketi NTT Data'nın sektörün dört itici gücüne odaklanarak hazırladığı Insurtech Küresel Görünüm 2022 Raporu'nda dikkat çeken fintech ve insurtech analizine göre, fintech'lerden daha sonra ortaya çıkan insurtech girişimler daha çabuk halka arz ediliyor ve müşteri başına daha fazla gelir elde ediyor. ›S.39

BELÉM KULESİ

1514-1520 yıllarında Tagus Nehri'nin kuzey kıyısına inşa edilen Belém Kulesi, Portekiz'in o zamanki özgünlüğünün bir sembolü olmakla birlikte Portekiz bireyselliğinin ve evrenselliğinin koruyucusu rolünü de üstleniyor. ›S.35

DÜNYANIN İLK BÜKÜLEBİLİR OLED TV'Sİ: LG OLED FLEX

Dünyanın ilk bükülebilir 42 inç OLED TV'si LG OLED Flex, 4K çözünürlükteki esnek ekranında 120 Hz yenileme sunuyor. Aynı zamanda istenirse görüntü alanını 27 inç ve 32 inç seviyesine indirebiliyor. ›S.33



SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"ENERJİ SİGORTALARINA İHTİYAÇ ARTIYOR"

İklim krizi, tükenebilir enerji kaynakları sorunu ve çevre bilincinin artması gibi nedenlerle yenilenebilir enerji kaynaklarına ilginin her geçen gün arttığına dikkat çeken Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, enerji talebindeki küresel artışın enerji sigortalarına olan ihtiyacı ön plana çıkardığını ifade etti. ›S.9



DUBAİ SİGORTA'NIN ADI

VHV SİGORTA

VHV Reasürans tarafından satın alınan Dubai Sigorta'nın adı VHV Sigorta olarak değişiyor. Satın alımın ardından genel müdür değişimi yapılan şirketin marka değişimi de gerçekleştirildi ve VHV Allgemeine Sigorta olarak tescil edilme işlemleri tamamlandı. ›S.25

"BES'LE GELECEK PLANLARI DAHA KOLAY"

BES'te 18 yaş düzenlemesiyle birlikte çocukların geleceğinin daha kolay planlanabildiğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Yeni doğan bebekler dahil tüm çocuklarımız, tasarruf yapmaya ne kadar erken başlarlarsa hayatta o kadar iyi bir avantajı erkenden hak ederler" şeklinde konuştu. ›S.34



"SİGORTACILIĞA GİRİŞİM TESADÜF OLDU"

Sigortacılığın hedefleri arasında olmadığını belirten Nihat Hakkı Karaköse, "Sigortacılığa girişim tamamen tesadüf oldu" diyor. Karaköse'nin asıl hedefi ise diplomat olmakmış. Karaköse'nin sektörde yaşadığı deneyimler ve hayatıyla ilgili merak edilenler 'Duayenlerle Dünden Bugüne' yazı dizimizde. ›S.18



"MENFAAT RİZİKO ANINDA ARANMALI"

Bütün sigortalarda temel bir gereklilik olan menfaatin varlığı zarar sigortaları bakımından da zorunlu. Ancak, TTK 1408(1)'in aksine menfaatin varlığı rizikonun gerçekleştiği anda aranmalı. Prof. Dr. Samim Ünan, sigortalanabilir menfaatin varlığı konusunu inceledi. ›S.30



Kritik Hastalıklar Sigortası ile sağlığınız Bereket Sigorta güvencesinde.

Yılda bir kez ücretsiz

- **Check-up Hizmeti**
- **Mamografi Hizmeti**
- **Diyetisyen Danışmanlık Hizmeti**
- **Psikolojik Danışmanlık Hizmeti**



*Ürün 18-65 yaş arası kişiler için geçerlidir.

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

BEREKET SİGORTA



Türkiye Sigorta 2 yaşında

Türkiye'de sigorta sektörüne yeni bir soluk getiren Türkiye Sigorta, 2. kuruluş yıl dönümünü kutladı. İkinci yılında da liderliğini sürdüren Türkiye Sigorta, yeni yaşını başarılarla taçlandırmanın heyecanını da yaşıyor. Sigortacılıkta 84 milyona hizmet etme hedefini misyon edinen Türkiye Sigorta, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla düzenlenen lansmanla kurulmuş ve dünyada örneği bulunmayan çapta bir birleşme gerçekleştirmişti. Türkiye'deki sigorta algısını dönüştürmek ve sigorta bilincini yaygınlaştırmak için farkındalık oluşturan Türkiye Sigorta, sigortacılığı geniş kesimlere ulaştırmada adından aldığı sorumlulukla hareket etmeye devam ediyor.

12,7 MİLYON SİGORTALIYA GÜVENCE

İkinci kuruluş yıl dönümüne ilişkin konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli konuyla ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulundu: "Sektörün gelişen dinamikleri ve müşterilerinin öncelikli beklentileri doğrultusunda hayattan sağlığa, konuttan kaskoya ve bireysel emekliliğe kadar her alanda farklı ihtiyaçlara cevap veren, özel ayrıcalıklar ve avantajlar barındıran ürünler geliştiren Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak, ikinci kuruluş yıl dönümümüzü kutlamanın sevinci içindeyiz.
Yaklaşık 3 bin çalışanımız, 4 bin 226 acente ve brokerımız, 4 bin 500 banka kanalımız ve 38 bölge müdürlüğümüz ile tüm Türkiye'de 12,7 milyon sigortalının hayatlarına dokunmaya, her an yanlarında olmaya devam ediyoruz."

'TÜRKİYE'NİN YÜZ AKI PROJELERİNDE YER ALIYOR'

Türkiye Sigorta, kurulduğu günden bu yana bireysel sigortaların yanı sıra Türkiye'nin stratejik varlıklarını da güvence altına almayı sürdürüyor. Fatih, Yavuz, Kanuni ve Abdülhamit Han Sondaj Gemileri, Tuna-1 ve Amasra-1 Sondaj Kuyusu, Türksat uyduları ve 1915 Çanakkale Köprüsü gibi ülkenin yüz akı projelerinde yer alan Türkiye Sigorta, güçlü Türkiye inşasında katma değer oluşturan işlere imza atıyor.

'Gücü, adında' sloganı ve 'sigortacılığı sonradan önceye taşıma' vizyonuyla yola çıkan Türkiye Sigorta; ikinci kuruluş yıl dönümünü genel müdürlük ve bölge çalışanlarının katıldığı etkinlikle kutladı.

Türkiye Sigorta Faaliyet Raporu'na ARC ve LACP den 10 ödül

Sigorta deneyimini 'sonradan önceye' taşıma vizyonuyla hareket eden ve gücünü adından alan Türkiye Sigorta, ödüllerine yenilerini eklemeye devam ediyor. 'Biz Türkiyeyiz' ana teması ve Anadolu Ateşi iş birliğiyle hazırlanan Türkiye Sigorta'nın faaliyet raporu, ARC ve LACP yarışmalarında birçok ödülün sahibi oldu. Türkiye Sigorta, ARC Awards 2022'de Geleneksel Olmayan Yıllık Rapor, İç Tasarım, Fotoğrafçılık, Baskı & Üretim dallarında Altın; Fotoğrafçılık/Video alanında Gümüş, Etkileşimli Yıllık Rapor'da Bronz, Kapak/Ana Sayfa dalında Onur ödülünün sahibi oldu. Bu yıl 33 ülkeden 1.656 başvuru yapılan yarışmada Türkiye Sigorta, Geleneksel olmayan Faaliyet Raporları, İç tasarım, Fotoğraf, Baskı ve Üretim kategorilerinde sigortacılık sektöründe dünyada tek ödül alan isim olurken, Fotoğraf/Video ve Kapak/Ana Sayfa dallarında ise ödül alan iki markadan birisi olarak yer aldı. Ayrıca dünyanın en prestijli platformlarından, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nin (LACP) ödüllerinden sigorta kategorisinde



faaliyet raporunun PDF versiyonu ile platin ödül kazanırken, online versiyonu ile de altın ödül kazandı. Türkiye Sigorta, ayrıca Bölgesel Özel Başarı Ödülü'nün Paydaşlara En İyi Mektup kategorisinde gümüş ödüle layık görüldü.

RAPOR TÜRKİYE'NİN RUHUNU YANSITIYOR

Türkiye Sigorta'nın faaliyet raporu için bir araya gelen çalışanlar, kurumsal performanslarını anlatmak için Anadolu Ateşi iş birliğiyle profesyonel dansçılarla sahne alarak ülkenin eşsiz kültürünü ve ülkemizin ruhunu yansıtan, Türkiye'nin yedi bölgesinin halk oyunlarını icra ettiler.



Türkiye Sigorta '2. Hiring Challenge' tamamlandı

Türkiye Sigorta'nın, insan kaynağına değer ve öncelik veren yaklaşımıyla hayata geçirdiği projelerden biri olan 'Hiring Challenge' programının ikincisi tamamlandı. Gençlere, temel ürün ve sigortacılıktan birim koçları ile işbaşı eğitimine kadar çok sayıda başlıkta ders ve kariyer desteği verilen programda, bin başvuru arasından teknik sınav ve eğitimleri geçerek başarılı olan 31 genç yeni mezun, Türkiye Sigorta'da işe başladı. Türkiye'nin birçok farklı bölgesinden gelen gençler, hibrit bir sistemle uzaktan çalışmaya başlayacaklar.

'ÜÇÜNCÜ PROGRAMI HAYATA GEÇİRMEYİ PLANLIYORUZ'

Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Sevda Mersin, programa ilişkin yaptığı değerlendirmede, sektörün öncü firması olarak genç yeteneklerin; Türkiye Sigorta'yı tanımalarını, Türkiye Sigorta'nın yenilikçi bakış açısı ve teknolojik üstünlüğüyle on yıl içerisinde uluslararası alanda faaliyet gösteren bir teknoloji şirketi olma hedefine ortak olmalarını amaçladıklarını ifade etti. Mersin, "İnsan kaynağına değer ve öncelik veren bir yaklaşımla gerçekleştirdiğimiz bu program ile şirketimizin teknoloji alanındaki önceliklerine hızla ilerliyoruz. İlk 'Hiring Challenge' ile birçok genç yeni mezun aramıza katılarak, kısa bir süre içinde değer yaratmaya başladı. Gençlerimize inanmaya ve desteklemeye devam ederek, yakın bir zamanda üçüncü programı da hayata geçirmeyi planlıyoruz."



TARSİM'den Çanakkale'deki sigortalı hayvancılık işletmelerine ziyaret

TARSİM, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yurt genelinde yaygınlaştırılması, üretici ve yetiştiricilerin memnuniyetinin artırılması, talep ve beklentilerin tespit edilebilmesi amacıyla, paydaşlarla temaslarına devam ediyor. Bu kapsamda gerçekleştirilen ziyaretlerin son durağı Çanakkale oldu.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Çanakkale'nin çeşitli ilçelerindeki sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvancılık işletmelerine ziyaretlerde bulunarak, yetkililer ile bir araya geldi. Program kapsamında, sürdürülen faaliyetlere ilişkin yetkililerden bilgiler alınarak, incelemeler yapıldı. Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortaları uygulamaları ile ilgili bilgilendirmelerin gerçekleştirildiği görüşmelerde, 2022 yılında kapsama alınan yenilikler ve yetiştiricilerin tarım sigortasına kolaylıkla ulaşabilmesi



amacıyla primlerde yapılan indirimlere vurguda bulunularak, hayvan hayat sigortaları branşında yapılacak hasar tespitlerinde kullanılan uzaktan hasar tespiti teknolojisi ile zamandan tasarruf edildiği ve sonuç olarak sigortalıların memnuniyetinde artış kaydedildiği bildirildi.



TARSİM AR Sesli Poliçe Uygulaması'na ödül

TARSİM'in artırılmış gerçeklik teknolojisiyle geliştirdiği Sesli Poliçe Uygulaması, Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (ITU) ile Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) tarafından düzenlenen "Avrupa ve Orta Asya'da Tarımda Dijital Mükemmellik" yarışmasının 'Finansal Hizmetler ve Sigorta' kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görüldü.

›››

TARSİM, tüm hızıyla 2023'e hazırlanıyor

TARSİM, 2023 yılında Sistem kapsamında bir dizi yeni uygulamayı hayata geçirmek üzere çalışmalarını tüm hızıyla sürdürüyor. Devam eden çalışmalar, projeler ve ziyaretler hakkında bilgilerin yer aldığı açıklamadan öne çıkan başlıklar şu şekilde:



"2023 yılı uygulamalarının hazırlıklarında sona gelindi

TARSİM Yönetimi, Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlükleri'nden yetkililerin katılımıyla, tarım sigortalarında yeni yılda uygulamaya alınması planlanan yenilikler üzerine istişarelerin yapılması amacıyla, değerlendirme toplantısı düzenlendi. Toplantıda, Devlet Destekli Tarım Sigortaları 2023 Yılı Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlardaki düzenlemeler görüşüldü ve TARSİM'in 2023 yılı vizyonuna yönelik paylaşımlarda bulunuldu.

İstanbul Teknik Üniversitesi ile başlatılan yeni projeyle iklim değişikliğinin gelecekteki risklere etkileri araştırılıyor

Bu yıl, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Meteoroloji Mühendisliği Bölümü iş birliğiyle "İklim Değişikliğinin Gelecekteki İklim Risklerine (İklim Ekstremlerine) Etkilerinin Araştırılması" projesi başlatıldı. Önümüzdeki yılın ortalarına doğru tamamlanması hedeflenen proje ile özellikle son yıllarda küresel düzeyde etkili olan iklim değişikliği nedeniyle, gelecekte iklim değişimi sonucundaki olası sıcaklık, yağış, rüzgâr hızı ve diğer meteorolojik faktörlerin iklim ekstremlerine (aşırı hava olaylarına) etki şekillerinin belirlenmesi ve olası iklim risklerinin (aşırı iklim olaylarının) tarımsal meteorolojik açıdan analizi amaçlanıyor. Proje tamamlandığında, söz konusu faktörlerin gelecekteki frekansları ve şiddetleri ile teminat altındaki ürünlerdeki olası etkilerinin durumu hakkında bilgi edinilecek ve bu şekilde, teminat kapsamlarının ürün ve lokasyon bazında belirlenmesi ile hasar organizasyonlarının gerekli durumlarda yeniden şekillendirilebilmesi mümkün olabilecek. TARSİM Heyeti proje sorumlularının da katılımlarıyla düzenlenen bilgilendirme toplantısında, Haziran-Ağustos 2022 dönemi arasında sürdürülen çalışmalar ve ilerleme raporu hakkında bilgiler alınarak, görüş ve öneriler paylaşıldı."



Tüketicinin sigorta ürünlerindeki tercihi: Doğru ürün ve geniş teminat

Günümüz dünyasında tüketiciler satın alma faaliyetlerinde değer odaklı çözümleri yaşayabildikleri deneyimleri tercih ediyor. Sigorta şirketleri açısından değişen tüketici profilini takip etmek, her geçen gün farklılaşan beklenti ve ihtiyaçları kapsamayabilmek kritik bir önem taşıyor. Sigorta yaptırırken uzun yıllar tercihin fiyata endeksli olduğu sektörde artık maliyetin yanı sıra teminatlar, asistans hizmetleri, kapsam ve firma güvenilirliği gibi faktörler de öne çıkıyor. Sektörün hem köklü hem de yenilikçi şirketi Ray Sigorta, günümüzün müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için gerçekleştirdiği piyasa araştırmalarına bir yenisini daha ekledi. Ray Sigorta'nın kasko ve konut sigortası sahipleriyle gerçekleştirdiği araştırma sonucunda elde ettiği veriler, sigorta seçiminde ürün içeriğinin daha da önem kazandığını gösteriyor. "Dönemsel olarak gerçekleştirdiğimiz anket çalışmalarımızdan elde ettiğimiz veriler bize her zaman yol gösterici oluyor." diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, anket sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Anketimizin ortaya çıkardığı en önemli noktalardan biri, sigorta ürünlerinde tüketici tercihlerinin kapsam ve teminata doğru yöneldiği. Katılımcıların % 34'ü yeni bir sigorta ürünü alırken doğru kapsam ve geniş teminatlara baktığını belirtti. Bir diğer kriter ise sigorta şirketlerinin güvenilirliği oldu. Anketimizi cevaplayan sigortalıların % 32'si firmanın güvenilirliğini göz önüne aldıklarını söyledi."



PANDEMİ BEKLENTİLERİ YENİDEN ŞEKİLLENDİRDİ

Dünyanın en büyük mali denetim, vergi ve danışmanlık şirketlerinden biri olan KPMG'nin pandemi döneminde değişen ihtiyaçları incelediği çalışmasında tüketicilerin oto, konut, hayat ve sağlık gibi belirli sigorta türlerine olan taleplerinin arttığı görüldü. Yani aslında pandemi beklentilerin yeniden şekillendiği bir dönüşüm süreci oldu. Ray Sigorta'nın gerçekleştirdiği ankete katılanlardan pandemi yaşanmadan önce, sigorta seçimlerinde daha farklı kriterleri baz aldıklarını söyleyenlerden % 43,75'i, sürece daha önceden sadece maliyet odaklı yaklaştıklarını belirtti. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, görüşlerine şöyle devam etti: "Kuşaklar arası farklılıklar da sigorta seçimlerini etkileyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. Önümüzdeki yıllarda Y ve Z kuşaklarının işgücünün % 75'ini oluşturacağını düşünürsek, yeni nesile yönelik sigorta ürünlerini geliştirmemiz gerekiyor. Teknolojinin içine doğan bu nesil kolay ve hızlı ürünlerin beklentisinde olacak. Önerilen teminatların kişiye özel bir şekilde doğru kapsamla doğru müşteriye ulaşması büyük önem taşıyor. Aslında anketimizden çıkan sonuçlar, yani ürün kapsam ve teminatlarının seçimde büyük bir önem taşıması da bunun bir işareti." Gerçekleştirdikleri ankette katılımcılara kritik bir soru yönelterek, sigortanın ekonomik kriz dönemlerinde mi yoksa refah dönemlerinde mi tercih edildiğini değerlendiren Ray Sigorta'nın ulaştığı sonuç ise çarpıcı. Katılımcılar ekonomik kriz dönemlerinde en az refah dönemlerinde olduğu kadar sigorta güvencesine ihtiyaç duyduğunu belirtiyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan "Ülkemizde sigortanın maalesef hep negatif bir algısı oldu. İhtiyaç duyana kadar yani kendimize, sevdiklerimize ya da varlıklarımıza bir zarar gelene kadar değerini anlayamadığımız bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Özellikle kriz dönemlerinde varlıklarımızı korumak adına sigorta yaptırmayı unutmamamız gerekiyor. Biz Ray Sigorta olarak, tüketicilerin hem cebine uygun hem de ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan ürünler geliştirmeye devam edeceğiz." dedi.

Ray Sigorta'nın müşterileriyle gerçekleştirdiği "Sigorta seçimleri" araştırması, seçim aşamasında öne çıkan kriterlerin doğru kapsam ve geniş teminatlar olduğunu ortaya koyuyor. Ankete katılan kişiler hem kriz hem de refah dönemlerinde sigortanın koruyuculuğuna ihtiyaç duyduklarını söylüyor. Dönemsel olarak yaptıkları araştırmalarla sektörün nabzını tuttuklarını belirten **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan**, sonuçların sigorta bilinirliği açısından oldukça umut verici olduğuna dikkat çekti.



Türk Nippon Sigorta yenilenen ferdi kaza sigortası ile sigortalılarının yanında

Türk Nippon Sigorta, yenilenen Ferdi Kaza Sigortası ürününü sigortalılarının beğenisine sunuyor. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** "İhtiyaca yönelik ürünler sunma anlayışımızı yenilediğimiz ferdi kaza sigortası ürünümüz ile devam ettiriyoruz. Ürünümüz, yanında verdiğimiz yeni ek teminatlar ile çok avantajlı bir hale geldi" dedi.

Türk Nippon Sigorta, yenilenen Ferdi Kaza Sigortası ürününü sigortalılarının beğenisine sunuyor. Check up hizmeti, diş tasarruf planı, antivirüs programı gibi yenilikler sunan Türk Nippon Ferdi Kaza Sigortası, ayrıca ölüm ve sürekli sakatlık için sağladığı koruma ile sigortalılarını ve sevdiklerini başlarına gelebilecek beklenmedik olaylar nedeniyle uğrayabilecekleri zararlara karşı korumaya devam ediyor.

İHTİYACA YÖNELİK ÜRÜNLER

Türk Nippon Sigorta Ferdi Kaza Sigortası'nda yapılan yeniliklerden bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "İhtiyaca yönelik ürünler sunma anlayışımızı yenilediğimiz ferdi kaza sigortası ürünümüz ile devam ettiriyoruz. Ürünümüz, yanında verdiğimiz yeni ek teminatlar ile çok avantajlı bir hale geldi. Sunduğumuz diş tasarruf planı ek teminatında diş hekimi muayenesi, detertraj ve diş röntgen filmi bulunuyor. Poliçe kapsamında yılda 1 defaya mahsus olmak üzere sigortalılarımız bu hizmetten yararlanabiliyor. Ayrıca ferdi kaza sigortamız ile 1 yıl boyunca müşterilerimizin kullanabileceği antivirüs ürünü de hediye ediyoruz. Günümüzde tüm işlemlerin çoğunlukla dijital ortamda yapıldığı düşünülürse bu çok önemli bir ek fayda olarak gözüküyor" dedi.



'POLİÇE KAPSAMINDA ÜCRETSİZ ALINIYOR'

Ürünün sunduğu check up hizmetinden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ferdi Kaza Sigortası ürünümüzü satın alan müşterilerimiz Check up hizmetinde doktor değerlendirme, tam kan sayımı, akciğer grafisi, tam idrar tahlili, sedimantasyon, açlık kan şekeri, total kollestrol, EKG gibi işlemleri poliçe kapsamında yılda 1 defa ücretsiz olarak alabiliyorlar" ifadelerini kullandı.
Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sigortalımızı, sigorta müddeti içinde maruz kalacağı kazaların neticelerine karşı Ferdi Kaza Sigortası Genel ve Özel Şartları kapsamında poliçede belirtilen teminat limitlerine kadar teminat altına alıyoruz. Tüm bu hizmetleri düşündüğümüzde komple bir ürün ile sigortalılarımızın karşısına çıktığımızı düşünüyorum" şeklinde konuştu.

'DENGELİ BÜYÜME POLİTİKAMIZI SÜRDÜRDÜK'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çıkardığımız yeni ürünler ve mevcut ürünlerimizin iyileştirilmesi, sene başında koyduğumuz satış hedeflerimize yaklaşmamızda çok büyük bir etken oldu. Sene bitmeden hedeflerimizi yakalayacağız. Aynı zamanda Ağustos ayı içinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu, İş-Kur, Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun çalışan ve ailelerine isteğe bağlı olarak temin edilen ve yaklaşık 10 bin kişiden oluşan bir grubu Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile güvence altına aldık. Tercih edilen sigorta şirketi olmak, sağlık sigortalarında sektörün söz sahibi olan oyuncularından biri olmak bizim için oldukça etkili bir motivasyon kaynağıdır. Dengeli büyüme politikamızı 2022 yılında da sürdürdük. 2023 yılında da yenilikçi ve maksimum fayda sağlayan ürünlerle müşterilerimizin karşısında olacağız" diyerek sözlerini noktaladı.

›››

Türk Nippon Konut Poliçesi ile evler koruma altında

Konut ve Avantajlı Konut ürününü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştüren Türk Nippon Sigorta, avantajlı teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirerek, kapsamını geliştirdi.

Sene başı itibarıyla Konut ve Avantajlı Konut ürününü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştüren Türk Nippon Sigorta, avantajlı teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirip, kapsamını da geliştirerek hem sigortalılarına hem de acentelerine ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturdu.
Şirket olarak önceliklerinin müşteri ihtiyaçlarına yönelik geniş ve kapsamlı ürünler ile sigortalılarının hayatlarını kolaylaştırmak olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Saha araştırmaları, bölge ve acentelerimizden gelen geri bildirimler stratejimizi çizmede önemli bir rol oynuyor. Müşterilerimizin, ihtiyacı olduğu ürünlerin yanında sunulan asistans hizmetlere de önem verdiklerini gözlemledik. Biz de buradan yola çıkarak konut sigortası ürünümüz içindeki asistans hizmetlerini çeşitlendirerek ihtiyaçları karşılamaya çalıştık. Ürünümüzde standart olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç ve gıda bozulması gibi önemli teminatların limitlerini çeşitlendirmenin yanı sıra kazaen kırılma, duşa kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suistimal, boru kırılması gibi özel paket teminatları da ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişlettik ve böylece güvence kapsamımızı artırdık" açıklamasında bulundu.
2021 yılında yaşanan doğal afetlerin konut sigortasına olan etkisini de ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Özellikle ülkemizde yaşanan doğal afetler konut sigortasındaki önemi bir defa daha bize hatırlattı. Ancak yine de konut sigortasındaki penetrasyon sayısının yeterli düzeye gelmediğini görüyoruz. Konut sigortamızda yapmış olduğumuz değişiklikler ve eklediğimiz yeni asistans hizmetleri ile bu üründe yaşanan düşük penetrasyon seviyesini yukarılara çekmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.



“Dijital sigortacılık sektörde önemli bir gelişme potansiyeli gösteriyor”

“Gelişen ve değişen teknolojinin hayatımızdaki yeri gün geçtikçe artarken, sigorta sektörü de dijitalleşme konusunda global değişimlere paralel olarak gelişim göstermeye başladı” diyen Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Özellikle dijitalin mevcut tek kanal konumda olduğu COVID-19 dönemi, her sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de etkilerini gösterdi ve sektörde dijital teknolojinin giderek daha çok kullanılmasında önemli bir etken oldu. Günümüzün değişen koşullarına ayak uydurmak amacıyla dijital yatırımlar önem kazandı” açıklamasında bulundu.



‘ÖNEMLİ BİR GELİŞME POTANSİYELİ VAR’

İçinde bulunduğumuz dijital çağda sigorta şirketlerinin daha fazla dijitalleşme ve müşteri odaklı yaklaşımla hareket ettiğini belirten Yılmaz, “Dijital sigortacılık, sektörde çok önemli bir gelişme potansiyeli gösteriyor. Şirketler, teknolojiyi geliştirmeye odaklandığı için son zamanlarda dijitale yapılan yatırımlar ivme kazanmış durumda” dedi.

‘YENİLİKLER SUNMAYA DEVAM EDECEĞİZ’

Günümüzde dijital dönüşüme uyum sağlayabilen şirketlerin hızlı aksiyon alabildiklerine dikkat çeken Yılmaz, “Dijitalleşen bu yeni dünyada hem sigortalılarımızın hem de acentelerimizin ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebilmek için biz de Koru Sigorta olarak yenilikleri takip ediyor, memnuniyet odaklı yaklaşımımızı teknolojinin avantajlarıyla birleştiriyoruz. Dijitalleşmenin dönüştürücü etkisiyle, iş süreçlerimizi sürekli olarak yeniliyoruz. Bu sayede operasyonel verimliliğimizin artmasının yanı sıra, sigortalılarımız da satın aldıkları poliçe kapsamındaki tüm teminatları ve asistans hizmetleri şirketimizin sağladığı dijital imkânlarla kolayca öğrenebiliyor. Dijitalleşmenin getirdiği imkânlarla iş süreçlerini değiştirmek artık bir gereklilik haline gelmiş durumda. Günümüz koşullarında, dijitalleşmenin ve teknolojik değişimin getirdiği yeni düzende sigortalılarımızın ihtiyacına yönelik yaklaşımları benimsemeye devam ediyoruz. Birçok alanda dijitalleşmenin getirdiği yenilikler üzerinde çalışıyoruz ve bunları geliştiriyoruz. İnovatif ve müşteri dostu dijital hizmet veren bir şirket olarak bu alanda yenilikler sunmaya devam edeceğiz” ifadelerine yer verdi. Yılmaz, teknoloji odaklı yatırımlarının ve dijitalleşme çalışmalarının ana hedefinde hizmetin sunumu ve acentelerin operasyonunun azaltılması bulunduğunun altını çizerek, satışa daha fazla zaman ayırmaları için kendilerinden aldıkları geri bildirimler ile aksiyon aldıklarını ve sistemlerini geliştirdiklerini sözlerine ekledi.

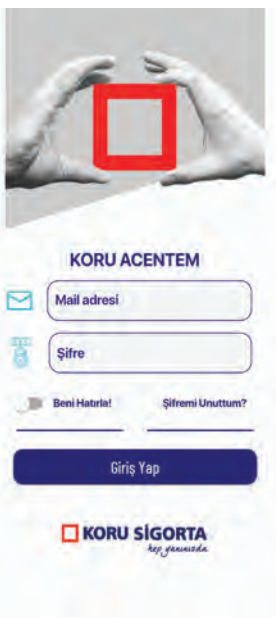
‘BİRÇOK BİLGİYE ANLIK ULAŞILIYOR’

Dijital dönüşüme uyum sağlamak için sigorta şirketlerinin de iş süreçlerini dijitalleştirdiklerini vurgulayan Yılmaz, “Koru Sigorta olarak biz de bu doğrultuda adımlarımızı attık. Mobil uygulamamız ile sigortalılarımız zamandan ve mekândan bağımsız bir şekilde sistemimize kolayca ulaşıyor ve sigortacılık işlemlerini kolay bir şekilde gerçekleştirebiliyor. Uygulamamız ile sigortalılarımız poliçe bilgilerini görüntüleyebiliyor, yeni poliçeleri için teklif alabiliyor, çekici çağırıp, ikame araç talep edebiliyor. TÜV SÜD D-Expert ve mini onarım randevusu alabilmesine de imkan sağlayan uygulamamız ile aynı zamanda her türlü soru ve taleplerini iletebiliyor, kendisine en yakın acentelerimize ve anlaşmalı servislerimize kolayca ulaşabiliyor.” şeklinde konuştu. Yılmaz, son olarak yaptıkları geliştirme ile sigortalıların mobil uygulama üzerinden cam hasar ihbarında bulunabildiğini belirtti ve “Sigortalılarımız artık mobil uygulamamız üzerinden gireceği birkaç bilgi ve fotoğraf ile kolayca cam hasar ihbarında bulunabiliyor. Sistemimiz üzerinden değerlendirilen hasar ihbarının ardından cam onarımı yapacak firma, kısa sürede sigortalımıza ulaşıyor ve mağduriyet gideriliyor” dedi. Geliştirdikleri mobil uygulamalar ile tüm paydaşlarının hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini belirten Yılmaz, “Acentelerimiz için geliştirdiğimiz Koru Acentem mobil uygulaması ile acentelerimiz kendileri ve şirketimiz ile ilgili birçok bilgiye anlık olarak ulaşabiliyor, işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Koru Acentem mobil uygulamamız ile acentelerimiz, Trafik, DASK, Seyahat Sağlık ve Erasmus Seyahat Sağlık ürünlerimiz için teklif alarak poliçe düzenleyebiliyor, müşterilerine ait poliçeleri ve hasar dosyalarını görüntüleyerek müşterileriyle paylaşabiliyor, Koru Online platformumuz üzerinden açtıkları talepleri takip edebiliyor, Kasko Değer Listesi, UAVT Adres Kodu Sorgulama ve e-devlet giriş ekranlarına ulaşabiliyor, eğitim sunumları, broşürler gibi dokümanlara kolaylıkla erişebiliyor. Bunların yanı sıra, şirketimiz hakkındaki duyuruları takip edebiliyor ve dilediğinde genel müdürlüğümüze ve bölge müdürlüğümüze tek tıkla hızlıca ulaşabiliyor” dedi.

‘ACENTELERİMİZİN HEP YANINDAYIZ’

Acentelerin sektörün en önemli iş ortağı olduğunun altını çizen Yılmaz, “Enflasyonist baskılar ve artan maliyetlerin yaşandığı bu zorlu dönemde, acentelerimizin sorunlarını çözmeye odaklanıyor, onların sorunlarına çözüm ortağı oluyoruz. Koru Sigorta olarak en önemli iş ortağımız acentelerin yanında olmaya devam edeceğiz” ifadelerine yer verdi. Sigorta şirketlerinin dijitalleşen çağa uyum sağlama konusunda acenteleri desteklemesi gerektiğini kaydeden Yılmaz, e-ticaret ve dijital kanalların tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de etkinliğini artırması ile acentelerin dijital hizmet sağlayarak müşteri memnuniyetini de artıracağını belirtti.

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, dijital sigortacılığın sektörde önemli bir gelişme potansiyeli gösterdiğine vurgu yaparak, bugüne kadar gerçekleştirdikleri dijital yatırımlarda, başta sigortalılar ve acenteler olmak üzere tüm paydaşlarının memnuniyetini gözettiklerini belirtti.







Her gün büyüyen çocuklara, her gün biriken Erken BES!



0-18 yaş arası çocuğunuz için Katılım Emeklilik'ten
Erken BES yaptırın, çocuğunuzun geleceği
bugün biriktirdiklerinizle büyüsün.

Üstelik ücretsiz diş ve göz check-up, oyun terapisi,
lise ve üniversite giriş tercihlerinde online rehberlik gibi
çocuğunuzun yaşına uygun pek çok asistans
hizmetiyle birlikte...

+%30 DEVLET KATKISI

%100 FAİZSİZ

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.

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
App Store

“Enerji sigortalarına olan ihtiyaç ön plana çıkıyor”

Dünyadaki enerji rezervlerinin durumu dikkate alındığında yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanmanın hem çevresel hem kaynak varlığı açısından son derece önemli olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Rusya-Ukrayna arasında patlak veren savaş sonrası Avrupa Birliği’nin uyguladığı ambargoya ruble hamlesiyle karşılık veren Rusya, aynı zamanda enerji krizinin de fitilini ateşlemiş oldu. Rus gazına bağımlı olan ülkelerde artan enerji fiyatları, krizi ekonomik ve siyasi açıdan derinleştiriyor. Ancak tam da bu krizin ortasında kalan Avrupa ülkelerinde her şeye rağmen, bir yandan da yeşil enerjiye geçiş planı sürüyor” diye konuştu.
Avrupa ülkeleri sınırda karbon vergisi, yenilenebilir enerji payının ikiye katlanması, 2035 itibarıyla yeni benzin ve dizel araç satışının sonlandırılması, kömür kullanılmaması gibi adımlarla yeni dünyaya hazırlanırken Türkiye’de ise enerji taleplerinin büyük çoğunluğunun hala fosil yakıtlarla karşılandığını vurgulayan Yaşar, “Fosil kaynaklı enerji rezervlerinin gelecekte tükenecek olması endişesi şu



anda büyük bir bölümünü ithal eden ülkemiz için de sorun oluşturuyor” ifadelerine yer verdi.

‘İLGİ HER GEÇEN GÜN ARTIYOR’

İklim krizi, tükenebilir enerji kaynakları sorunu ve çevre bilincinin artması gibi nedenlerle yenilenebilir enerji kaynaklarına ilginin her geçen gün arttığına dikkat çeken Yaşar, “Enerji talebindeki küresel artış, etkin bir enerji riski yönetimi yapılmasını ve dolayısıyla enerji sigortalarına olan ihtiyacı da ön plana çıkarıyor” dedi.

‘EN ÇOK TÜM RİSKLER SİGORTASI TERCİH EDİLİYOR’

Enerji santrallerinde dünyada en çok tercih edilen poliçe türünün tüm riskler sigortası olduğunu belirten Yaşar; “İşletmelerin mal varlığı sigortaları kapsamındaki teminat taleplerine, GES Montaj Sigortası ve GES İşletme Dönemi Sigortası ürünleri ile teminat sağlanırken, Hidroelektrik Enerji Santralleri (HES), Rüzgar Enerji Santralleri (RES)’in inşaat döneminde karşılaşabileceği tüm risklere ek olarak, tesislerin işletmeye geçtikten sonra doğal afetler, makine kırılması, yangın, kar kaybı gibi hasarlarına karşı da ayrıca teminat sağlanabiliyor” dedi.
Yaşar, sözlerine şöyle devam etti: “Şirketler kadar sektörlerin de güvenliğini önemseyen ve risk mühendisliği alanında atılımlar gerçekleştiren Corpus Sigorta da gerek ürünleri gerekse yayınlarıyla geleceği şimdiden okuyan ve bunun için hazırlık yapan bir marka olarak öne çıkıyor.”

İklim krizi, tükenebilir enerji kaynakları sorunu ve çevre bilincinin artması gibi nedenlerle yenilenebilir enerji kaynaklarına ilginin her geçen gün arttığına dikkat çeken **Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar,** enerji talebindeki küresel artışın enerji sigortalarına olan ihtiyacı ön plana çıkardığını ifade etti.

›››

Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey, Türkiye’nin en etkin 50 CMO’su arasına seçildi

Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey, Milliyet Executive’in jürisi tarafından pazarlama alanında sergiledikleri performansla öne çıkan Türkiye’nin en etkin 50 CMO’su arasına seçildi. Güzey, iş dünyasından önemli isimlerin bir araya geldiği listede tek holding CMO’su olarak dikkat çekti.
Milliyet Executive, tüketici nazarında fark yaratan markaların ancak başarılı bir pazarlama lideriyle mümkün olduğu gerçeğinden hareketle önemli bir danışma kurulu oluşturup bu alanda Türkiye’nin en iyi 50 ismini seçti.
Data Expert iş birliğinde BMI tarafından yürütülen “En Etkin 50 CMO” araştırması kapsamında Türkiye’de açıklanan 500 listeleri, borsaya kote şirketler, holdingler ve araştırmaya yapılan başvurular baz alınarak 800’ün üzerinde organizasyon belirlendi.
Listenin neredeyse yarısı kadın yöneticilerden oluşurken holdingi temsil eden tek isim olarak öne çıkan Pınar Güzey, Quick Sigorta başta olmak üzere holding bünyesindeki inovatif ve ağırlığını dijital tabanlı projelerin oluşturduğu yenilikçi pazarlama çalışmalarıyla dikkat çekiyor.

YENİ NESİL DİJİTALLEŞME TRENDLERİ

Özellikle kurulduğu günden bu yana sektöründe dijital devrim niteliğinde çalışmalar hayata geçiren Quick Sigorta’daki projeler bunların başında geliyor. Sigorta müşterisini acenteyle online platformda bir araya getiren sigorta sektöründeki ilk hibrit uygulama “Agent değil Acente” gibi dijital ve inovatif projelerin yanı sıra geleneksel pazarlama yöntemlerini de en etkin şekilde kullandıklarını söyleyen Güzey, bütünleşik pazarlama bakış açılarını şöyle anlatıyor: “Stratejimizi yeni nesil pazarlama ve dijitalleşme trendleriyle şekillendiriyoruz. Dijitalleşme günümüzün ve geleceğin merkezinde yer alıyor ancak biz tüm pazarlama kanallarını ve dinamiklerini kucaklayan, tüketici etkileşimleriyle birlikte büyüyen bir marka hikâyeciliği bakış açısına sahibiz. Elbette dijitalin önemi yüksek ama tüketiciyle temas ettiğimiz her alan bizim için kıymetli. Çünkü dijitalleşirken kişisel deneyimlerden kopmamak, aksine insani değerlere daha çok eğilerek dijital ve analog arasındaki dengeyi kurmak önem taşıyor. Bunları yaparken hızlı aksiyon alabilen bir yapı kurgulayıp değişimin öncüsü olmayı hedefliyoruz. 2019’da pazardaki motosikletle ilgili boşluğu fark edip çok yönlü bir pazarlama anlayışıyla bu alana yönelmemiz en iyi örneklerden biri. Fiyattan ziyade marka bilinirliğine ve motosiklet camiasıyla güvenilir bir bağ kurmaya odaklandığımız bu çalışmalarda; neredeyse tüm motosiklet festivallerine sponsor olmak, otobüslerde “Motorcuyu Farket” giydirmeleriyle ve tüm ülkeye



dağıtılan promosyon ürünleriyle sosyal sorumluluk projesi başlatmak, iki gezgin ve motor aşığı ile Quick Routes projesine imza atmak ilk sıralarda yer alıyor. Bu nedenle yalnızca motosiklet değil birçok alanda hem dijital iletişim kanallarını kullanmak hem de sahada olmak bizim için önemli. Bu diğer alanlar içinde HSSK takımına sponsor olup yelken yarışlarında yer almak da var, Tiyatronet ile iş birliği yapıp dijitali sanat ile temas ettirmek de. Öte yandan online ve offline mecralarda güçlü içerikler üreterek bir medya şirketi gibi davranıp çalışmalarımıza yayıncı refleksiyle yaklaşıyoruz. Öyle ki çok sayıda yayınımız var: Hem basılıp dağıtılan hem de e-dergi olarak yayınlanan QMAG, güncel lifestyle ve sektör haberlerinin yayınlandığı QBLOG, web sitemizde ve Youtube’da ilgiyle takip edilen QSÖZLÜK ve tabii aktif kullandığımız sosyal medya hesaplarımız bunların başında geliyor. Bütün yayınlarımızdaki önceliğimiz ise müşteri değil, okuyucu / izleyici kazanmak. Tüm bunlar gerek son kullanıcı gerekse acentelerimizle samimi ve sürdürülebilir bir bağ kurmayı beraberinde getiriyor.”

“Varlıkların korunması enflasyon ortamında da sigortadan geçiyor”

Enflasyonun yüksek olduğu zamanlarda vatandaşların sigorta yaptırmaktan vazgeçtiğini belirten **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı,** “Enflasyonun hayat pahalılığını zorladığı süreçte, bireylerin büyük zorluk ve emeklerle edindikleri varlıkları sigorta etmekten kaçınmaları veya sigorta ihtiyacını başka bir zamana ertelemeleri oldukça ciddi bir sorun haline geliyor” dedi.

Ekonomik koşulların ve enflasyonun tüketicileri zorladığı zaman ve durumlarda sigorta bilincinin yaygınlaşması ve sigorta güvencesi ön plana çıkıyor. “Tüm araştırmalar gösteriyor ki özellikle gelirin düşük, enflasyonun yüksek olduğu zamanlarda vatandaşlar olmazsa olmaz ögelerden vazgeçiyorlar. Bunlardan bir tanesi de sigorta. Finansal okuryazarlığın belirli seviyelerde olduğu ülkemizde vatandaşların sigorta konusunda bilincinin artırılması ve yaygınlaştırılması gerekiyor” diyerek sigorta bilincine dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Elbette tüketim ve yatırım alışkanlıklarının değiştiği, enflasyonun hayat pahalılığını zorladığı süreçte, bireylerin büyük zorluk ve emeklerle edindikleri varlıkları sigorta etmekten kaçınmaları veya sigorta ihtiyacını başka bir zamana ertelemeleri oldukça ciddi bir sorun haline geliyor. Çünkü bugün ertelediğimiz, görmezden geldiğimiz veya başımıza gelmez diye düşündüğümüz ne varsa istatistik olarak kanıtlanmıştır ki, başımıza gelmiştir” dedi.

‘SAHİP OLDUĞUMUZ VARLIKLARI KORUMALIYIZ’

“Doğal felaketlerin yaşandığı zamanlarda ekonomik koşullar da zor durumları perçinlenmiş, tarihte birçok kez ekonomik zorlukların yanında afetlerin de yaşandığı görülmüştür” diyen Nihat Kırmızı, “Yaşanan bu zorluklar doğal olarak sağlığımızı da etkilemektedir. Nihayetinde sağlığımız en kıymetli varlığımız olmakta ancak sağlıklı olmanın kıymetini her zaman kaybetmeye başladığımızda anlamaktayız. Sahip olduğumuz varlıkları ekonomik darboğazlarda eskisine göre daha çok korumalı ve iş kaybına uğramamak adına sağlığımıza özen göstermeliyiz. Sağlıkla ilgili sorunlarımız olduğunda kaybımızı telafi edecek bir garantimiz olmalı. Hem sağlığımızın hem de varlıklarımızın başına gelebilecek her türlü riske karşı sigorta sistemi tüm önlemlerini ve ürünlerini hazırlamış ve yenilerini de beklemektedir. Her şey insanlar için, bunu unutmayalım” açıklamalarında bulundu.

‘ETİK DEĞERLERİMİZİ MERKEZE KOYUYORUZ’

Doğa Sigorta olarak çevre, yeşil enerji, sağlık ve değerlerin korunmasını sağlayarak ve aynı zamanda etik değerleri merkeze koyarak sigortacılık faaliyetlerini yürüttüklerini vurgulayan Nihat Kırmızı, “Akademik konularda İstanbul Topkapı Üniversitesi ile diğer çalışmalarda ise sivil toplum kuruluşları ile sosyal sorumluluk projeleri yürütmekteyiz. Maalesef ekonomik zorluklar çoğu zaman sosyal görevlerimizi, topluma örnek olması gereken davranışları, çevre bilincini ve diğer normal zamanlarda önemsediğimiz yaklaşımları rafa kaldırıyor. Ancak biz bu davranış



tarzını doğru bulmuyor, söz konusu değerlere özellikle bu zorlu zamanlarda dört elle sarılarak onları yüceltiyoruz” ifadelerini kullandı. Nihat Kırmızı, sözlerini şöyle noktaladı: “Şunu da belirtmekte fayda var, sigorta bilincinin arttırılması tek başına yapılacak bir devrim olamaz. Sigorta şirketlerinin de faaliyetleriyle alakalı bireylere değer katan özelliklerini anlatması gerekiyor. Doğa Sigorta olarak, ilkokul çağlarından üniversite son sınıfa kadar sigortacılıkla alakalı bilgi vermeye ve bilinç oluşturmaya devam ediyoruz. Hedef kitlesine yüksek değerde fayda sağlayacak sosyal projelere katkı sağlıyor, spordan sanata kadar birçok faaliyete destek sunuyoruz. Hedefimiz sektörde sadece hacimle büyümek değil aynı zamanda değerlerimize de en çok sahip çıkan kurum olarak yola devam etmektir.”

›››

Doğa Sigorta acentelerini Kapadokya’da ağırladı

Acentelerin motivasyon ve satış süreçlerine destek sağlamak amacıyla yıl boyunca spot kampanyalar ile güçlendirme desteği sağlayan Doğa Sigorta, pandemi nedeniyle verilen uzun bir aranın ardından düzenlediği bir kampanya ödülü olan Kapadokya seyahatinde acentelerinin moralini tazeledi.

Doğa Sigorta, yurt içi seyahat ödüllü üretim kampanyasında hedefini gerçekleştiren acentelerini tarihi ve doğası ile eşsiz güzelliğe sahip Kapadokya’da ağırladı. Türkiye’nin dört bir yanından katılım sağlayan acenteler için özel olarak hazırlanan geniş içerikli ve renkli tur programı ile katılımcılar 3 gün boyunca şehrin tadını çıkardı, programa katılım sağlayan Doğa Sigorta yöneticileri; Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Marmara Avrupa Bölge Yönetimi ve Satış Müdürü Aslıhan Öğüt, Adana Bölge Yönetimi ve Satış Müdürü Emine Belkıs Gürses, İç Anadolu Bölge Yönetimi ve Satış Müdürü Fatma Koçoğlu tur boyunca katılımcılara eşlik ettiler. Tarihi milattan önceki döneme kadar uzanan, binlerce yıllık medeniyetlerin izlerini günümüze kadar taşıyan Kapadokya Bölgesi’nde Paşa Bağ Vadisi ve Avanos Devrent Vadisi’ni gezerek tarihe tanıklık eden katılımcılar turun ilk gününde, çömlek yapımı atölyesine katılarak en eski el sanatlarından biri olan çömlekçilik hakkında bilgi edinip, deneyimleme fırsatı buldular.

Turun ikinci gününde, oluşumu milattan önce 3000 yılına kadar uzanan Kaymaklı Yeraltı Şehri’ni gezen katılımcılar yerel rehber eşliğinde Ihlara Vadisi ve Güvercinlik Vadisi’ni ziyaret edip doğal ve tarihi güzellikleri yerinde gördüler. Kapadokya’nın eski hanlarında, kayadan oyma bir mekânda gerçekleştirilen Türk Gecesi temalı akşam yemeği ile gün noktalandı.

Tur programının son gününde Kapadokya’nın simgesi haline gelen Üç Güzeller Peri Bacaları ve Unesco Dünya Miras Listesi’nde yer alan Göreme Açık Hava Müzesi’ni yakından inceleyen acenteler, rehber eşliğinde doğa ve tarihin bütünleştiği Kapadokya hakkında bilgiler edindiler.





“Önceliğimiz sektörde fark yaratan şirketler arasında yer almak”

2022 yılı tüm dünyada olduğu gibi ülkemiz ve sektör açısından da zorlu geçiyor. “Pandemi süreci, arkasından mevcut ekonomik koşullar sebebiyle sigorta sektörü de olumsuz anlamda etkilenen sektörlerden biri haline gelmiştir” diyen Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, sözlerine şöyle devam etti: “Sektörümüz ortalama primlerde yaşanan artış sebebiyle üretim anlamında artış göstermektedir. Ancak teknik sonuçlara bakıldığında durum sektörümüz için olumlu olmamaktadır. Zorlu bir süreçten geçiyoruz. Sektörün sürdürülebilirliğini sağlamak ve kârlılığını artırmak adına her birimize büyük sorumluluklar düşmektedir. Ülkemizde sigortacılık bilincinin yeterince yerleşmemiş olması penetrasyonun yaygınlaşmasına engel olmaktadır. Sigortacılık bilincinin kazandırılması ve farkındalık oluşturmak adına sektör olarak çalışmalar yaparak projeler geliştirmek önceliğimiz olmalıdır. Sigorta sektörüne farklı bir bakış açısı getirme hedefi ile çıktığımız yolculuğumuzda geleneksel sigortacılık ve sigorta ürünleri yanında, yenilikçi bakış açısı ile sigorta pazarına katkı sağlayacak ve beklentilerin ötesinde deneyim sunmak için çalışmalarımız hız kesmeden yoğun bir şekilde devam etmektedir. 2023 yılı için hedefimiz fark yaratan ve ilk akla gelen sigorta şirketleri arasında yer almak şeklindedir. Gelişmiş bilgi teknolojileri yeteneklerine sahip olarak çeviklik, büyüme ve maliyet oranları açısından sahip olduğumuz avantajları sigortalılarımıza ve acentelerimize yansıtacağız. Güçlü iletişim, sürdürülebilir başarı ve inovasyonun tüm iş süreçlerimize en doğru şekilde uygulanması konusunda hep daha iyisini yapmak, yaptıklarımızla sektörümüzü de ileri taşımak için emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz.”

‘İŞ ORTAKLARIMIZIN DİJİTALLEŞMESİ ÖNEMLİ’

Son yıllarda giderek önemli hale gelen dijitalleşmenin sektöre ve günlük yaşama etkilerinin olumlu yönde gelişim gösterdiğini belirten Toktay, “Sigorta şirketleri stratejilerini günümüz dünyasına uygun olarak dijital ortamda kapsamlı olarak geliştirmeye devam ettirmektedir. Prive Sigorta olarak farklı uygulamalar ile iş ortaklarımızın motivasyonunu artırmak ve ek kazanımlar sağlayabilecekleri iş modelleri geliştirmek, tüm iş ortaklarımızın da dijitalleşmesi için fırsatlar sunacağımız platformlar hazırlayarak ve farklı ürünler tasarlayarak süreçlerimizi devam ettiriyoruz. Tüketicilerin değişen davranışlarına ve satın alma beklentilerine yanıt verebilmek için dijitalleşmenin acente ile entegre edildiğinde sektöre ve tüketiciye fayda sağlayacağını biliyor, geleneksel satış yöntemi ile teknolojiyi birleştirdiğimizde sektörümüze katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz. Sigorta sektörü için şimdi kolaylaştırılmış ve kişiselleştirilmiş deneyimleri daha fazla müşteriye sunmak yolunda dönüşüm çabalarını daha da kapsamlı hale getirmek önemli” dedi.

‘HEDEFİMİZ GÜÇLÜ BİR SAĞLIK OYUNCUSU OLMAK’

“Sigortacılık deneyimini farklı bir boyuta taşıma” vizyonu doğrultusunda çalışmaları süren sağlık ürünlerini sigortalıların teminat seçimi yaparak, herhangi bir sigortacılık bilgisine sahip olmasalar bile ihtiyaçları doğrultusunda poliçe satın almalarını sağlayacağını ifade eden Toktay, “Yakın zamanda hayata geçirmeyi amaçladığımız Modüler Sağlık ürünlerimiz ile alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunmayı hedeflemekteyiz. Geliştirdiğimiz modüler Sağlık ürünleri ile sigortalılarımız ve satış kanallarımız ürün yerine teminat üzerinden, sınırlara takılmadan sadece ihtiyaçları olan teminatları ve limitleri seçerek poliçe tanzim edebileceklerdir. Tüm branşlarda ve ürünlerde birçok çalışma ve yatırım yaptığımızı sigortalılar için kendilerini tam güvence altında hissedecekleri, yüksek kalitede hizmeti ihtiyaçları doğrultusunda belirleyecekleri ve en uygun koşullarda alabilecekleri güçlü bir sağlık oyuncusu olma hedefinde olduğumuzu yenilemek isteriz. Ayrıca sağlık ürünleri ile sunacağımız ayrıcalıklı hizmetlerle pazarın büyümesine de katkı sağlamak amacındayız” diye konuştu.



Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, gelişmiş bilgi teknolojileri yeteneklerine sahip olarak çeviklik, büyüme ve maliyet oranları açısından sahip oldukları avantajları sigortalılarına ve acentelerine yansıtacaklarını belirtti.

Sigorta sektörüne farklı bir bakış açısı getirme hedefi ile çıktıkları yolculuklarında geleneksel sigortacılık ve sigorta ürünleri yanında, yenilikçi bakış açısı ile sigorta pazarına katkı sağlamak ve beklentilerin ötesinde deneyim sunmak için çalışmalarını hız kesmeden devam ettirdiklerini belirten **Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay**, “2023 yılı için hedefimiz, fark yaratan ve ilk akla gelen sigorta şirketleri arasında yer almak şeklindedir” dedi.





Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü Alsace Bölgesi'ne düzenlediği gezide

Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü'ne üye olan acenteleri ile 7-11 Eylül tarihleri arasında düzenlenen 5 günlük bir yurt dışı seyahatinde buluştu. Fransa'nın Alsace Bölgesi'ne düzenlenen seyahate, Samuraylar Kulübü'ne üye 40 acenteden, toplam 70 kişilik bir ekip katıldı. Seyahate katılanlar, Strazburg ve Colmar'ı kapsayan Alsace Bölgesi'ndeki doğal ve tarihi güzellikleri yakından görme fırsatı buldu.

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, iş ortağı olan acentelerine dönük motivasyon çalışmalarına bir yenisini ekledi. 7-11 Eylül tarihleri arasında düzenlenen Strazburg - Colmar seyahatine; Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş ile birlikte farklı birimlerin genel müdür yardımcıları da katılarak Samuray Acenteler ile bir araya geldiler.
Katılımcılar, seyahat süresince Fransa Alsace Bölgesi'ndeki farklı keşif duraklarını gördü ve Fransız mutfağının eşsiz yemeklerini ünlü şeflerin hazırladıkları menüler eşliğinde birbirinden güzel restoranlarda deneyimleme fırsatı buldular.

KÖY EVİNDE YEREL LEZZETLER İLE KARŞILAMA

Samuraylar Kulübü'nün Fransa Alsace seyahat programı, 7 Eylül Çarşamba günü başladı. Sabahın erken saatlerinde Fransa'nın Basel şehrine uçan ekip, öğle saatlerinde Fransa-Almanya sınırındaki Almanya'nın



Programın son gününde Hochberg Şatosu'nda düzenlenen gala gecesine keman sanatçısı Caroline Stenger'in performansı damga vurdu.



Recai Dalaş

Baden-Württemberg eyaletinde yer alan ışık geçirmeyecek kadar sık ormanların bulunduğu Kara Orman bölgesine ulaştı.
Kara Orman'da yer alan köy evindeki "Hoş Geldiniz Kokteyli ve Öğle Yemeği" programına katılan Samuraylar Kulübü üyeleri, yol yorgunluklarını da yerel lezzetler ve Alsace müzikleri eşliğinde bu şirin mekânda atmış oldu.

İKİNCİ GÜN: BİR MASAL ŞEHRİ OBERNAİ

Programın ikinci günü; hem kültür hem de doğal güzellikleri barındıran dokusuyla Avrupa'nın en gözde turizm lokasyonlarından olan Strazburg şehir turu ile devam etti.
Strazburg'un ardından Obernai şehir turu ile programa devam eden acenteler, bol bol fotoğraf çekme ve alışveriş yapma imkânı da buldu. Samuraylar Kulübü üyeleri, tüm gün boyunca, kuruluş tarihi 1240 yılına kadar dayanan, çiçeklerle süslü ahşap evleri ve taş sokaklarıyla bir masal diyarını andıran Obernai'nin keyfini çıkardı.

BÜYÜLEYİCİ SOLO KEMAN PERFORMANSI

Programın son gecesi olan 10 Eylül Cumartesi akşamı, Kuzey Alsace bölgesinin doğal güzelliklerinin içinde yer alan Hochberg Şatosu'nda gala gecesi düzenlendi. Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata'nın konuşmaları ile başlayan keyifli gece, keman sanatçısı Caroline Stenger Noun'un solo performansı ile bir müzik ziyafetine dönüştü.

'İŞİMİZİ EN İYİ ŞEKİLDE YAPMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, gala gecesinde yaptığı konuşmada, Samuraylar Kulübü üyeleriyle buluşmaktan duyduğu memnuniyeti ifade ederek sözlerine başladı. Dalaş, şöyle konuştu: "Pandemi nedeniyle verdiğimiz iki yıllık aranın ardından yeniden bir araya gelmek, sektör ve ülke gündeminden biraz uzaklaşıp sizlerle birlikte seyahat edip yeni yerler görmek, unutulmayacak anıları paylaşmak bizleri de ziyadesiyle mutlu etti. 2022, ülkemizi ekonomik olarak zorlayan bir yıl oldu. Tabii ki



Seyahat programının ilk gününde Kara Orman'daki "Hoş Geldiniz Kokteyli ve Öğle Yemeği" programında Samuraylar Kulübü üyeleri yol yorgunluklarını attı.





KLASİK OTOMOBİLLERLE EŞSİZ BİR SÜRÜŞ KEYFİ

Programda üçüncü günün adresi ise Colmar ve Eguisheim ile Ulusal Otomobil Müzesi oldu. Yine rüya gibi manzaralara sahip olan bu iki şirin köyün ardından, klasik araçların sergilendiği Ulusal Otomobil Müzesi ziyaret edildi. Bölgeye gelen yerli ve yabancı turistlerin uğrak yeri olan Ulusal Otomobil Müzesi, özellikle klasik otomobil tutkunları için eşsiz bir sürüş deneyimi de sunuyor. Samuraylar Kulübü üyeleri de birbirinden güzel klasik araçlarla sürüş deneyimi yaşadı. Seyahat programı; Riquewihr, Ribeauville ve Haut Koenigsbourg Şatoları'nın ziyaret edilmesiyle devam etti.





Samuray Kulübü üyeleri Fransız mutfağının eşsiz yemeklerini ünlü şeflerin hazırladıkları menüler eşliğinde birbirinden güzel restoranlarda deneyimleme fırsatı buldular.



Acenteleri ile Fransa'nın buluştu



bu gelişmeler sektörel olarak bizleri de etkilemekte. Bildiğiniz gibi sigorta sektörü, ekonomik zorluklardan geçilen dönemlerde daha da önem arz ediyor. Böyle bir süreçte, insanların sağlık ve varlık sigortalarına önem vermelerini sağlamak zor bir husus. Bu nedenle bunu başarabilen acentelerimizi de ayrıca tebrik ediyorum. Bu zorlu koşulların 2023 yılında da devam edeceğini düşünüyorum. Ancak her zaman olduğu gibi işimizi en iyi şekilde yapmaya devam ederek bugünleri de atlatacağımıza eminim."

'SAMURAYLAR KULÜBÜ İÇİN ETKİNLİKLERİMİZ SÜRECEK'

Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, görüşlerini şu şeklide ifade etti: "Biz gücünü acentelerinden alan ve tüm gücüyle acentelerinin yanında olan bir şirketiz. Tüm stratejilerimizi oluştururken tutarlı ve sürdürülebilir olmayı hedefliyor; tüm dağıtım kanalı politikalarımızı ana dağıtım kanalımız olan acentelerimize değer katmak, portföylerini sağlıklı ve sürekli olarak kârlı bir şekilde geliştirmek üzerine oluşturuyoruz. Fark yaratan, akıl koyan, tüm paydaşlarına değer katan, hep daha iyi olabilmek adına çabalayan bir şirketiz.
Tüm acentelerine sektörün en iyi servis seviyesini sağlama hedefinde olan bir şirket olarak, üst seviyede performans gösteren acentelerimize çeşitli ayrıcalıklar yaşatabilmenin de ekstra mutluluğunu yaşıyoruz. Bu doğrultuda şirketimizin prestij kulübü olan Samuray Acente kulübü üyesi acentelerimizle harika anılar biriktirip, çok değerli geri bildirimlerini de alma şansı yakaladığımız böyle bir gezide yeniden bir arada olmaktan büyük bir mutluluk duyduk. Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü seyahatlerinin, gerek seçilen destinasyonlar ve gerekse de konaklanacak otelden yemek yenilecek mekânlara kadar en ince detayında müthiş bir özenle planlan organizasyonu ile sektörün en prestijli gezileri olduğunu düşünüyoruz. Samuray Kulübü acentelerimizden aldığımız geri bildirimlerin de bu yönde olması bizi fazlasıyla mutlu ederken daha da iyisini yapmak için de ekstra motive ediyor.
Önümüzdeki yıl Samuraylar Kulübümüzün hali hazırda Bushido, Shogun ve Samuray adlarıyla kategorize ettiğimiz segmentelerine "Gemba" acente segmentini de ekleyerek, gezilecek destinasyon sayısını da katılımcı acente sayısını da arttıracak olmaktan dolayı oldukça heyecanlıyız. İlerleyen günlerde fark yaratan uygulamalarımızla sizlerle olmaya devam edeceğiz."



Programın üçüncü gününde Samuraylar Kulübü üyeleri, rengarenk evleriyle bir masal diyarını andıran Colmar şehrini keşfettiler.

Aveon Global Sigorta

Aveon Global şirketinin Metaverse serüvenini **Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A. Kerim Bağdaş, Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız ve İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar**'dan dinledik.

Evrenötesi veya bilinen adıyla Metaverse, içerisinde tüm dijital dünyaların bulunduğu, kullanıcıların avatarları aracılığıyla nesnelerle, çevreyle ve birbirleriyle etkileşime girdiği, paylaşımlı, kalıcı ve üç boyutlu bir sanal ortam. İnternetin dönüşümünde itici güç olacağı öngörülen bu evrenin gelecekte ekonomileri, sektörleri ve toplumsal yaşamı yapılandırması bekleniyor. İkinci bir dünya olacak Metaverse'e kayıtsız kalmayan Aveon Global Sigorta da Metaverse evrenine adımını attı. Konuyla ilgili soruları yanıtlayan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı A. Kerim Bağdaş, Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız ve İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, şu değerlendirmelerde bulundu:



Soldan sağa; Aveon Global Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, Genel Müdür Kemal Gül ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A. Kerim Bağdaş.

Aveon Global Neden Metaverse evrenine giriyor? Hikâyesi nasıl başladı? Merakımızı gidermenizi isteyeceğiz.
Kemal Gül- Metaverse evreni veya dünyası son derece gizemli ve bir o kadar da heyecanlı bir alan. Birçoğumuz için ise bilinmez bir denklem. Aveon Global olarak kuruluş hikâyemize başlarken "dijitalleşmeyi" ana mottomuza almıştık. Bundan yola çıkarsak Metaverse evreninde ilklerden olmamız bizim için vazgeçilmez bir gereklilikti. Metaverse evreninde yerimizi alarak, o dünyanın heyecanını, gizemini ve gerçek dünya ile olan bağını acente ve müşterilerimize tattırmak, onların hayatında bir ilke vesile olmak istiyoruz.

Türkiye'nin dört bir yanında yüzlerce acentemizi ve yüz binlerce müşterimizi Metaverse evreninde Aveon binasında konuk ederek, onların ufuk çizgisine dokunan ilk şirket olmak istiyoruz. Aveon Global olarak bu bizim için sonsuz bir mutluluk ve övünç demektir. Bundan daha değerli bir şey var mı sizce? Derin cevabı var gibi düşünülse de cevap çok basit aslında. "Neden olmasın?" asıl cevabı aranması gereken soru bu sanırım. Neden olmasın? Dijitalleşmeyi, insurtech'i bu denli kullanan bir sektör ve şirketler olarak bizim 'ama' demeden 'fakat' ile yolumuzu uzatmadan Metaverse evreninde olmamız gereklidir. Gençlerimizi, çocuklarımızı sigortacılık ile buluşturmak, onları bilinçlendirmek, gelecek nesillerin sigorta tüketiminin artması için Metaverse evreninde onlara sigortayı anlatmamız, keşfetmelerini sağlamamız önemli bir sac ayağı.
Gençlerimizi, çocuklarımızı tek başlarına ya da aileleri ile beraber Metaverse evreninde Aveon Global binasında ağırlayarak, onlarla oyun oynayarak, strateji kurarak sigortayı sevdirip, sahip çıkmalarını sağlayacağız.



'DAİMÎ İKAMET EDECEĞİMİZ BİR EVREN OLACAK'

Metaverse evreni hakkında birçok duyum var. Bunların bir kısmı olumlu ve bir kısmı ise maalesef olumsuz. Size göre Metaverse evreni geçici bir heves mi yoksa hepimize ait sanal bir dünyada "kalıcı adres mi?" Bu ikilemi nasıl değerlendirirsiniz?
A. Kerim Bağdaş- Teknolojiy, dijital kavramları ve araçları içselleştirirken her toplumun belirli sancıları olur. Metaverse ile tanışma ve onu anlama süreci de buna benzer bir durum içeriyor. Her kesimden insanın buna bakışı elbette ki farklı olacak, zaten farklı olmaması sorun demektir. Bir gencimize bu soruyu sorsanız, çok heyecanla "Kesin olmam lazım" derken, daha dijitale uzak kişinin buna vereceği cevap "O da ne ola ki" olabilir. Bunu normal görmek lazım. Fakat şuna inanıyoruz ki Metaverse evreni bizi kavrayacak, içine alacak ve daimî ikamet edeceğimiz bir evren haline gelecek. Bu kuşku götürmez bir durum.

Bir sigorta şirketi neden Metaverse evreninde olmalı? Bu bir zaruriyet değil, lüks bile bakılırken, Metaverse dünyasında yerinizi alan şirket olarak bu sorunun en net cevabını sanırım sizden alabiliriz.
Emrah Yaşar- Dokunaklı bir soru.

'ŞİRKETLER METAVERSE BÜTÇE PAYINI ARTIRACAK'

Metaverse'te olmak kulağa oldukça havalı geliyor. Bu işin mali boyutu sizlere nasıl bir yük getirir? Pahalı mıdır o evrende olmak?
A. Kerim Bağdaş- Metaverse tüm dünyada ve ülkemizde çok yeni. Her yeninin ilk sıralarda emekleme evresinde fiyatlar da elbette ki biraz pahalı olabilir. Evet, ucuz değil ama katlanılması zor bir bütçede olmadığını belirtebiliriz. İlerleyen dönemlerde şirketlerin yıllık bütçelerinde, Metaverse kalemine yatırımlar daha da güçlendirilecektir. Metaverse'ün de daha fazla iş yapacağını hesaba katarsak, şirketlerin eforları ve bütçe paylarını da artıracaklarına eminiz.
Öte yandan PR açısından düşündüğünüzde, daha yüksek bütçelerle reklamlar vererek elde

Metaverse evreninde yerini alıyor

edemeyeceğiniz bilinilirliği Metaverse bütçesi ile sanal evrende fark yaratarak başarmanız daha yüksek bir olasılık.

'YAPMAK İSTEDİĞİMİZ ÇOK ŞEY VAR'

Metaverse evreninde Aveon Global neler yapacak? Hedefleri nedir? Bu dünyadaki yaşantınıza eşzamanlı bir kurgu ile mi merhaba diyeceksiniz?
Oya Yıldız- Metaverse evreninde özgün bir mimariye sahip, akıllı bir bina tasarladık. Geniş katılımlı toplantılar düzenleyebileceğimiz gibi dijital sanat ve sportif etkinliklere ev sahipliği de yapabileceğiz.
Ayrıca ekiplerimizin ikizleri ile misafirlerimizin avatarları da olacak. Binamızda; gençlere, çocuklara, acentelere, ev kadınlarına, işçilere, memurlara özel alanlar yaratacağız. Bu alanlarda da belirli dönemlerde etkinlikler yaparak onlarla buluşacağız. Mesela, gençler için Genç Aveon öğrenme laboratuvarı olacak, sigorta teminatlarını keşfederek bir oyun kurar gibi poliçe oluşturmalarını zevkli hale getirip, onları sigortanın teknik dünyasını keşfe davet edeceğiz.
Ev kadınlarını, ev işleri ve çocuklarıyla yoğun geçen hengâme içerisinden biraz sıyırıp, sigortanın kadınlara sağladığı özel avantajları anlatacak "Aveon Kadın Kulübü" kuracağız.
Kadınlara özel sağlık konusunda onları bilinçlendirirken, bunu dijital avatarlarla, kendilerini bulacakları şekilde yapacağız. Her yaştan kadınımızın, tahminimizden daha da güçlü şekilde teknolojiyi kullandıklarına şahidiz.
Kadınlarımızın becerisine yürekten güvendiğimiz için onlara özel becerilerini geliştirebilecekleri alanlar açacağız.
Ulusal bayramlarda, özel günlerde ve haftalarda acentelerimiz ve müşterilerimiz ile etkinliklerimizi Metaverse evreninde kutlayacağız. Kampanyalarımızı sanal evrenin renkli dünyasında acentelerimize açacağız, onları sanal evrenin uçsuz bucaksız düzlemi içerisinde yolculuğa çıkaracağız.
Canı isteyen gencimiz kendisini bir martı gibi uçarken hayal edecek, canı isteyen bir çocuğumuz kendisini en sevdiği robot karakterin yerine koyup uzun mesafeleri hızla aşarken görecek. Onların hayal gücüne göre Metaverse senaryoları yazarak, hayallerini gerçekleştirme şansını onlara vereceğiz.
Velhasıl kelam, yapmak istediğimiz çok şey var. Biraz daha zaman ve hayal gücümüze bırakacağız bunu. Suyun akıp çatlak toprağı bulması gibi biz de Metaverse evreninde yapacaklarımızı git gide daha zengin kılacağız.

Sanal evrenin artıları kadar eksileri de hepimiz için bir kaygı yaratıyor aslında. Bu kaygıyı nasıl gidermeyi düşünüyorsunuz? Yani terazinin artı ve eksilerini dengelerken nelere dikkat edeceksiniz?
Kemal Gül- Özellikle okuma alışkanlığını zor edinen gençlerimizi ve çocuklarımızı Metaverse evreninde kitaplarla da buluşturacağız. Onları teşvik edici hediyelerimizi araç olarak kullanacağız.
Okuyan gençlerimizi ve çocuklarımızı kitap okuma kulüpleri sayesinde kitap okumaya sevk ederek, bir yarış halinde onları bazı testlere tutacağız. Kendilerine ödev verilen kitabı okuduklarına dair ödüllü soru-cevap yarışmaları yaparak, bir nevi 'kitap oku-ödül kazan' şeklinde okumayı sevdireceğiz.
Kulağa biraz mekanik ve soğuk gelse de bunun renkli ve heyecanlı hale gelmesine Metaverse evreninde olanak sağlayacağız.

'DİJİTALLEŞMEYİ İÇSELLEŞTİRMEK İSTİYORUZ'

Metaverse evreni ticarileştirme yönü ülkemizde yasal ve teknik olarak henüz hazır bir platform değil. Bunun geleceğine dair düşünceleriniz nelerdir? Kendi içinde ticarileşecek bir Metaverse evreni hayalden gerçeğe bir devrim yapar mı?
Emrah Yaşar- Metaverse evreni şu anda elbette ki daha çok sosyal ve tanıtım alanı olarak bir misyona sahip. Bizler de günün sonunda ticari işletme olmamız sebebiyle bu gayemizi de cebimizde tutuyoruz. Fakat ilerleyen dönemde evrenin daha fazla ev sahibine alan yaratmasıyla beraber ticari argümanların dâhil olacağına inanıyoruz. Reel bir para karşılığı olmasa da Metaverse kendi parasını, kendi çekini, kendi sanal araçlarını da geliştirip bunları hayata geçirecek fakat gerçek bir ticari alışveriş zemini için biraz zamanımız var diye düşünüyorum. Bunun için acelemiz yok. Birincil misyonumuz "dijitalleşmeyi içselleştirmek" olduğu için öncelikli yapacaklarımız bile bizlerin hedefe varmasını sağlayacaktır. Gerisi kervan yolda düzülür misali hepimize ne olacağını gösterecektir.

'HER ZORLUĞU AŞMAYI BİLDİK'

Sigorta sektörüne gireli kısa bir süre olmasına rağmen hem acenteler nezdinde büyümesi hem yarattığı üretim performansı ile Aveon Global başarılı bir marka olma yolunda emin adımlarla yürüyor. Bu başarıda büyük pay sahibi olan bu ekibin Metaverse evrenini tasarlaması, bu hedefe koşması gıpta edilen bir durum. Tahmin ediyoruz ki oldukça yoğun bir dönemdesiniz ve buna rağmen büyük bir yorgunluk daha üstünüze alarak Metaverse'e girdiniz.Bu enerjinin, bu inancın ve gelişim merakının sırrı nedir? Bu son sorumuzu hepinize sormak isteriz.
Kemal Gül – A. Kerim Bağdaş – Emrah Yaşar Ve Oya Yıldız- Biz ekip olarak Aveon Global'in ilk kuruluş gününden itibaren büyük bir inançla, bir gün bile "of'" demeden markanın büyüme misyonunu üstlendik. Deneyimli ve pratik bir ekip olmamız, birbirimizden farklı düşünmemiz, farklı düşünmekten vazgeçmeyerek ve gerekirse tartışarak doğru yolu bulmamız, en önemlisi de alçak gönüllü ve egodan arınmış bir iç yolculuğumuzun olması sanırım bunun sırrı.
Bize her acentemiz, her gencimiz her müşterimiz her an ulaşabilir. Bu her zaman böyle oldu, böyle olmaya da devam edecek. Genç bir şirket olarak "Gençler için ve gençlerle beraber başaracağız" gibi iddialı bir söylemi sahiplenirken bizlerin yorulmaması mümkün mü? Yorgunuz ama dinlenmeyi de biliriz. Yoğunuz evet ama Metaverse gibi bir vizyonu kaçırmak gibi bir lüksümüz olamazdı. Bunu da ana önceliklerimiz arasına alarak, markamıza ve ülkemize yaraşır bir işe imza atmaya hazırlandık. Velhasıl kelam, işimizi aşk ile yaparak her zorluğu aşmayı bildik.



Sovtaj BSMV problemi tarih oluyor

Uzun yıllardır sektörün ortak sorunu olan sovtaj işlemlerinde BSMV hesaplanıp hesaplanmayacağına yönelik tartışmalar, Gelir İdaresi'nin taslak tebliği ile tarih olmaya hazırlanıyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan **EY Türkiye Vergi Bölümü Finansal Hizmetler Sektörü Şirket Ortağı Melike Kılınç**, "Tebliğ halen taslak olsa da beklentimiz tebliğin son haliyle yakın zamanda yayımlanarak yürürlüğe girmesi yönünde" dedi.

Uzun yıllardır sektörün ortak sorunu olan sovtaj işlemlerinde BSMV hesaplanıp hesaplanmayacağına yönelik tartışmalar, Gelir İdaresi'nin taslak tebliği ile tarihin tozlu sayfaları arasındaki yerini almaya hazırlanıyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Finansal Hizmetler Sektörü Şirket Ortağı Melike Kılınç şunları söyledi: "Sovtaj işlemlerinde BSMV hesaplanıp hesaplanmayacağına yönelik tartışmaların nasıl geliştiğini hatırlayacak olursak; bir sigorta şirketinde yürütülen vergi incelemesinde sovtaj tutarı üstünden BSMV hesaplanması gerektiği eleştirisi sonrasında Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan görüş talep edilmişti. Gelir İdaresi 2014 yılında verdiği özelgede hasarlı veya pert olan malın (aracın) bizzat veya vekâlet usulüyle sigorta şirketlerince satıldığı durumlarda, sigorta şirketleri lehine oluşan sovtaj gelirleri üzerinden BSMV hesaplanması gerektiği yönünde görüş bildirerek yıllar sürecek uyuşmazlığı başlatmıştı. Gelir İdaresi görüşünü oluştururken sigorta şirketlerinin düzenleyici ve denetleyici kurumu olan Hazine Müsteşarlığı'ndan sovtajın ne olduğu konusunda görüş almış ve görüşünü Müsteşarlığın "Sovtaj gelirdir" değerlendirmesine dayandırmıştı. Gelir İdaresi'nin özelgesi üzerine sigorta şirketlerinin haklı serzenişleri sonucunda Hazine Müsteşarlığı sovtajın hasar giderini azaltıcı niteliğini dikkate alarak görüşünü sovtajın gelir olmadığı yönünde yenilemişti. Ancak Gelir İdaresi buna rağmen kendi görüşünü Hazine Müsteşarlığı'nın yenilenen görüşü doğrultusunda değiştirmemişti. Bu özelge sonrasında tüm sigorta şirketlerinde sovtaj işlemlerinde BSMV uygulaması vergi müfettişleri tarafından incelenmiş, sovtaj tutarları üzerinden BSMV hesaplanmamış olması 2014-2018 dönemi için cezalı tarhiyatlarla sonuçlanmıştı. Tarhiyatlar karşısında sektörün çoğunluğu vergi affından yararlanarak yüksek oranlı indirimlerle vergiyi ödemeyi ve idare ile davalık olmamayı tercih etmiş, bazı sigorta şirketleri ise konuyu yargıya taşımışlardı. Yargı sürecinde ilk Danıştay kararı mükellef lehine çıkmış durumda ve takip eden diğer şirketlerin davaları da mükellef lehine devam etmekte. Vergi affından yararlanan şirketlerin beklentisi bu sorunun Gelir İdaresi tarafından çıkarılacak bir tebliğ ile çözülmesi yönündeydi.

GİZLİ SOVTAJA YASAL ZEMİN

Nihayet geçtiğimiz ay Gelir İdaresi beklenen tebliğ taslağını hazırlayarak mükelleflerin görüşüne açtı. Tebliğ halen taslak olsa da beklentimiz tebliğin son haliyle yakın zamanda yayımlanarak yürürlüğe girmesi yönünde. Tebliğ taslağı ile yapılan açıklamaları birkaç maddede özetleyecek olursak;

1. Gelir İdaresi ilk görüşü olan sovtaj gelirlerinin BSMV'ye tabii olduğu görüşünü koruyor. Sovtajın yanı sıra rücu gelirlerinin de BSMV'ye tabi olduğu açıklanıyor.
2. BSMV matrahı Hazine Müsteşarlığı'nın Mülga 2015/6 sayılı Genelgesi kapsamında sigorta şirketleri tarafından tahsil edilen/edilecek rücu veya sovtaj bedeli ile daha önce tahakkuk ettirilen rücu veya sovtaj değeri arasındaki fark olarak tanımlanıyor.
3. Konu ile ilgili Danıştay kararlarında yer alan "satılan araçlar için asıl araç sahiplerine ödenen tutarların indirim yapılarak davacı tarafından sovtaj geliri elde edilip edilmediğinin ortaya konulması" şeklindeki açıklamalardan hareket edilerek bir maliyet kavramı oluşturmak isteniyor.
4. Vergici bakış açısıyla bu maliyetlerin yasal kayıtlarda olması gerektiği fikrinden hareketle mülga genelgedeki tahakkuk kavramına atıfta bulunuluyor.
5. Sigorta şirketlerinin mülkiyetine almış oldukları hurda veya hasarlı malların satışının yanı sıra vekâlet usulüyle gerçekleştirilen işlemlerde de aynı şekilde BSMV hesaplanması gerektiği açıklanarak incelemelerde ortaya çıkan gizli sovtaj kavramına da yasal zemin oluşturuluyor.
6. Hurda veya hasarlı malların sigorta şirketleri tarafından sovtaj bedeli ödenmeksizin sigortalıya bırakılması ve sigortalı tarafından bizzat satılmasına ilişkin işlemlerde ise sigorta şirketlerince yapılan bir muameleden söz edilemeyeceğinden söz konusu işlemlerin BSMV'ye tabi olmadığı açıklanıyor.

'SEKTÖR İÇİN SEVİNDİRİCİ BİR GELİŞME'

Tebliğ bu haliyle yayımlanırsa daha önce tahakkuk ettirilen sovtaj değerinin ne olduğu önem taşıyor. Hurda veya hasarlı mal için sigortalıya ödenen tutar ile ekspertiz raporunda belirlenen hasar tutarı arasındaki farkın sovtaj değeri olarak dikkate alınması gerektiğini düşünüyoruz. Bir diğer husus da BSMV matrahının tespitinde söz konusu sovtaj değerinin maliyet olarak düşülebilmesi için kayıtlarda yer alması gerekip gerekmediği. Kayıtlarda sovtaj tahakkuku olmasının her şirketin uygulaması ile örtüşmeyebileceğini düşünmekle birlikte, tebliğdeki lafızdan gerektiği sonucuna ulaşmak mümkün. Sonuç olarak uzun süren bir mücadelenin sonunda konuya ilişkin tebliğin çıkarılarak belirsizliğin giderilmesi ve uyuşmazlıkların kaynağından çözülmesi sektör açısından sevindirici bir gelişme."

DÜNYADAN ›››

Fitch: Küresel sigorta sektörü görünümü yüksek enflasyon ve artan faiz oranları nedeniyle risk altında

Fitch Ratings, hem yüksek enflasyon hem de artan faiz oranlarının en son tahminlerinin ötesinde kalmaya devam ederse, dünyadaki çeşitli pazarlarda sigorta sektörü görünümünün kötüleşebileceği konusunda uyardı.

Fitch Ratings analistleri, artan ABD ve Avrupa faiz oranlarıyla birlikte, 2023 boyunca çoğu bölgede orta-yüksek tek haneli enflasyona sahip bir ekonomik senaryonun potansiyel etkisini analiz etti. Yüksek enflasyonun ve artan faiz oranlarının son tahminlerin ötesinden kalmaya devam etmesinin dünya genelindeki sigorta sektörlerinin görünümlerinin kötüleştirilebileceği uyarısı yapıldı.

EN FAZLA HAYAT DIŞI SEKTÖRLER RİSK ALTINDA

Senaryonun 2023'te birçok sigorta piyasası için kötüleşen sektör görünümünü tetiklemesinin muhtemel olduğu ve hayat dışı sektörlerde özellikle beklenenden daha yüksek hasar enflasyonunun rezerv eksikliklerine yol açabileceği, yüksek oranda uzun kuyruklu işlere sahip olanların en fazla riske maruz kalacağı belirtiliyor.

Aynı zamanda, yüksek enflasyonun potansiyel olarak hem güçlü rekabetin hem de toplumsal baskının



sigortacıların fiyatları artırma kabiliyetini sınırladığı pazarlarda kısa kuyruklu işletmeler için marj baskısına yol açabileceği de ekleniyor.

Hayat dışı sigorta şirketleri, hasar enflasyonunun marjlar ve sermaye üzerindeki olumsuz etkisi nedeniyle en fazla olumsuz derecelendirme eylemi riski altında olacak. Buna karşılık hayat sektörleri, yükselen faiz oranlarından net fayda sağlayacak.

Fitch, sermaye ve orta vadeli kazançlar üzerindeki olumlu etkilerin artan yatırım volalitesinin, yüksek gecikme oranlarının ve düşük yeni iş hacimlerinin olumsuz kısa vadeli etkilerini dengelemesini bekleyeceğini belirtti.

SEDDK yeni dönem stratejisini paylaştı

SEDDK'nın yeni yönetimi Başkan Mehmet Akif Eroğlu, İkinci Başkan Davut Menteş, Kurul Üyeleri Fatih Küçükcan, Mahmut Güngör, Doç. Dr. Yusuf Dinç ve Başkan Yardımcıları ve Daire Başkanlarıyla birlikte basın mensuplarıyla buluştu.
Yeni yönetim, sektörlerin sağlıklı işleyişi, gelişimi ve ekonomiye katkısı için yapısal çözümlerden, ortak akılla geliştirilen iş birliklerine kadar birçok başlıkta yeni vizyon ve misyonlarını anlattı. SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, henüz ikinci yılını geride bırakan kurumun başta pandemi olmak üzere yaşanan tüm zorluklara rağmen geride kalan sürede en öncelikli sorumluluğu olan kamu yararını gözeterek sektörün sağlıklı gelişimi için birçok önemli düzenlemeye imza attığını ve denetleme görevini de başarıyla yerine getirdiğinin altını çizdi.



› › › Soldan sağa; Kurul üyesi Doç. Dr. Yusuf Dinç, 2. Başkan Davut Menteş, Başkan Mehmet Akif Eroğlu, Kurul üyesi Mahmut Güngör, Kurul üyesi Fatih Küçükcan.

'SAHADA VE PROAKTİF OLACAĞIZ'

"Kurumun kurucu ekibine bizlere bu kadar motive bir ekip bıraktıkları için teşekkür etmek istiyorum" diyen Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Kurumumuz kısa sürede sektörün tüm paydaşlarının referans noktası olmayı başardı. Her geçen gün güçlenen kadromuzla sektörün sağlıklı bir şekilde gelişimi için ortak akıl ve istişare ile tüm paydaşları yakından dinleyerek önemli işlere imza atacağımıza inanıyoruz. Şeffaf bir yönetim tarzını benimsediğimiz yeni dönemimizde her alanda sahada ve proaktif olacağız."

TRAFİK SİGORTASINA YAPISAL ÇÖZÜMLER

25 milyon araç sahibini yakından ilgilendiren zorunlu trafik sigortası ile ilgili kamuoyuna birçok haberin yansıdığının altını çizen Eroğlu, "Trafik sigortası bugün dünya genelindeki hemen hemen tüm ülkelerde branşın özelliği gereği sorunlu bir alan. Fakat bizim ülkemizde bu durum biraz daha fazla kamuoyunda yer alıyor. Biliyoruz ki yapısal çözümler getirmeden primi tarifeyi konuşmaya devam ederiz. Bu nedenle özellikle vurgulamak isterim ki, sigorta sektörünün regülatörü olarak trafik sigortasında kalıcı çözümler geliştirerek tüm paydaşlar için sürdürülebilir bir branş olmasını istiyoruz. Bu kapsamda hazırladığımız yol haritamızı Ekim ayında kamuoyu ile paylaşacağız" dedi.

OVP'DE SİGORTA VE BES VURGUSU

Eroğlu, "Son yıllarda devletimiz sigorta ve BES'in önemini vurgulayarak tüm ekonomi programlarında yer veriyor. Bu kapsamda SEDDK olarak yeşil dönüşüm başlığı da dahil olmak üzere OVP'de yer alan maddelerle ilgili çalışmaya başladık" dedi. Eroğlu ayrıca, OVP içinde finansal istikrara önemli bir alan ayrıldığına dikkat çekerek, bu konuda da BES ve OKS yanında sigortacılığın tabana yayılması için ürün çeşitliğinin artırılması ve Zorunlu Afet Sigortası'nın hayat bulması adına önemli ifadelerin yer aldığının altını çizdi.

SBM Merkez Müdürlüğü'ne Serkan Avcı getirildi

Türkiye'de sigortacılık sektörünün veri merkezi olan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) Merkez Müdürlüğü görevine Serkan Avcı getirildi.
1998 yılında Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans eğitimini tamamlayan Avcı, iş hayatına Ege Seramik şirketinde başladı. 2001 yılında Yapı Kredi Bankası Teknoloji Bölümünde çalışarak bankanın şube dönüşüm projesinde yer almış, 2005 yılında da Aksigorta ile sigortacılığa geçiş yaptı. Son olarak 2019 yılında Gulf Sigorta'da Bilgi Teknolojilerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak şirketin teknoloji yenileme ve mobil uygulama projelerini yöneten Avcı 5 Eylül itibarıyla SBM Merkez Müdürü olarak atandı.



Balkır Demirkan TSB Genel Sekreter Yardımcısı oldu

Sigortacılık alanında 20 yıla yakın tecrübesi bulunan Balkır Demirkan, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcılığı'na atandı.
Balkır Demirkan'ı yeni görevi için tebrik eden Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli atamaya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "13 yıldır TSB bünyesinde değerli çalışmalar yürüten Balkır Demirkan'ın, sigortacılık bilgisi ve uzun yıllara dayanan tecrübesiyle sigorta ve özel emeklilik sektörünün çatı kuruluşu TSB'nin başarılı faaliyetlerine ve sigortacılık sektörüne katkılarını sürdüreceğine inanıyorum."



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 - Ekim 2022, İstanbul

Baskı San 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.

Aveon Global tarım sigortalarında start veriyor

Aveon Global Sigorta TARSİM Devlet Destekli Bitkisel Ürün Sigortaları ve Devlet Destekli Hayvan Hayat Sigortaları ile çiftçisiyle beraber yürüyor. Son yıllarda tarım sigortalarında devlet destekli üretimde yaşanılan artış ve çiftçilerin sigortaya olan ilgisi nedeniyle bu kararı alan Aveon Global, TARSİM ile beraber geleneksel tarım üretimi içinde çalışmalarını başlatacak. Aveon Global Genel Müdürü Kemal Gül, "Çiftçilerimizin sigorta kısmında desteklenmesi bizler için önemli bir görev. Çiftçimize tarım sigortaları ile beraber diğer gündelik ihtiyaçlarında da sigorta hizmeti vermeyi düşünüyoruz" dedi.



Kemal Gül



Sonbaharın ilk buluşması Kandilli Borsa'da

Yemeklere verdiğimiz kısa yaz molasının ardından Eylül ayı yazarlar yemeğimiz için yazarlarımızla Kandilli Borsa Restaurant'ta buluştuk. Eylül ayının ilk pazartesinde hava bizi yağmurla karşıladı. Bu ayki misafirlerimiz VHV Sigorta Genel Müdürü Fatih Ağacık, Genel Müdür Yardımcıları Hakan Alkış ve Sedat Özatalay oldu. Boğaz her zamanki güzelliğiyle sohbetimize eşlik etti. Borsa'nın mutfağı yine çok güzeldi. Yaz sonu buluşmasında özlem giderdik. (Feyza Kırmızı)

"Sigortacılığa başlamam

Sigortacılığın hedefleri arasında olmadığını belirten Nihat Hakkı Karaköse, "Sigortacılığa başlamam tamamen tesadüf oldu" diyor. Karaköse'nin lise yıllarındaki asıl hedefi ise diplomat olmakmış.

Sigortacı Gazetesi'nin "Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizisinin bu ayki konuğu Nihat Hakkı Karaköse oldu. Sektöre 1978 yılında adım atan Karaköse, bu süreci "Sigortacılığa başlamam tamamen bir tesadüfle oldu. Üniversite eğitimimi aldıktan ve ülkeye geri döndükten sonra birileriyle karşılaştım ve sigortacılığa, Halk Sigorta'da çalışarak başladım" şeklinde anlatıyor. Sigortanın hayatında önemli bir yer tuttuğunu söyleyen Karaköse, aynı zamanda gastronomi ve fotoğrafçılıkla da yakından ilgileniyor. Resim sanatına da ilgi duyan Karaköse için seyahat ise hayatındaki olmazsa olmazlarının başında geliyor. Duayenlerle Dünden Bugüne söyleşimizin bu ayki konuğu Nihat Hakkı Karaköse ile eğitim hayatını, sektörde yaşadığı deneyimleri ve ilgi alanları ile ilgili detayları konuştuk.



››› Birçok konferansa konuşmacı olarak katılan Karaköse, 1990 yılında Kâr Kaybı Sigortaları Konferansı'nda konuşmasını gerçekleştirirken.

Galatasaray Lisesi'nde eğitim gördünüz. Bize eğitim hayatınızdan bahseder misiniz?
Eğitim dediğiniz zaman eğitim çok önemli bir şey. Galatasaray dediğiniz zaman ise daha da önemli bir şey. Çünkü Galatasaray Lisesi'nde okumak bir ayrıcalık. Galatasaray Lisesi'nde ilkokul 1'inci sınıftan itibaren yatılı okudum. Son derece keyifli, anılarla, dostluklarla dolu, zaman zaman stresli, zor ama mutlu bir eğitim dönemi geçirdim. İlkokul 1'inci sınıfa beraber başladığım arkadaşlarımın çoğuyla da hala görüşüyoruz. Bu da bizim için en büyük imtiyaz. Galatasaray için söyleyecek çok fazla bir şey yok. 500 yılı aşkın bir kurum. Son derece saygın ve eğitim düzeyi hala son derece yüksek bir okul. Ben de bu okuldan mezun oldum. Galatasaray'dan mezun olduğunuz zaman neredeyse bir üniversite bitirmiş kadar belli bir eğitim seviyesine geldiğinizi görmeniz mümkün oluyor. Lise bitimine kadar ki okul sürecim bu şekilde. Daha sonra da üniversite hayatım başladı. Fransa'da uluslararası ilişkiler okudum. Sonra California Coast Üniversitesi'nde işletme konusunda eğitim aldım. Keyifli bir üniversite dönemi yaşadım.

'HEDEFİM DİPLOMAT OLMAKTI'

Sektöre 1978 yılında girdiniz. Sigortacılığa nasıl başladığınızı anlatır mısınız?
Sigortacılığa başlamam tamamen bir tesadüfle oldu. Sigortacılık hiçbir şekilde hedeflerim arasında yoktu. Benim lise çağlarındaki ana hedefim diplomat olmaktı. Ben diplomasiyi seven bir kişiyim fakat bizim jenerasyonumuzun o dönemlerinde diplomasinin zorluğu, yaşanan terör olayları gibi nedenlerden dolayı ailem istemedi, ben de bu yöne yöneldim. Üniversite eğitimimi aldıktan ve ülkeye geri döndükten sonra büyük bir tesadüfle birileriyle karşılaştım ve sigortacılığa, o dönemdeki Halk Sigorta'da çalışarak başladım.

'SİGORTACILIKTAKİ CAZİBE YOKTU'

Halk Sigorta, Demir Sigorta, Inter Sigorta, Commercial Union gibi şirketlerde üst düzeyde yönetici olarak çalıştınız. Bize bu deneyimlerinizi paylaşır mısınız?
Halk Sigorta'da 10 yıl kadar çalıştım. Okulu bitirdikten sonra normal eleman seviyesinde göreve başladım. Daha sonra da şirket beni Londra'ya eğitime gönderdi. 3 aylık bir eğitim süresinden geçtim. Oradan edindiğim bilgilerle döndükten sonra artık yönetici oldum. 10'uncu yılımın sonunda sektörden bir süreliğine ayrıldım, çok farklı bir işe, parfüm sektörüne girdim. Bir Fransız şirketi Türkiye'de bir şube açmaya karar vermişti ve bir süreç sonrası yapılan görüşmelerde beni seçtiler. Ben ilk genel müdür olarak Türk ortaklarla beraber şirketi yönetmeye başladım ama o şirkette, sigortacılıktaki cazibe bana göre yoktu. Sigorta sektöründen de sürekli geri dönmemle ilgili talepler gelmeye başlayınca ben de sektöre geri dönmeye karar verdim. O dönemde İktisat Bankası sahibi Erol Aksoy, Emek Sigorta'yı satın almıştı. Beni bölge müdürü olarak satın alınan Emek Sigorta'nın başına, o şirketi yeniden yapılandırmak ve yeni düzenine oturtmak için görevlendirdiler. Ben de o görevi yaptım. Yaptıktan sonra o dönem orada aynı şirkette genel müdür yardımcısı olan Cemal Ererdi ile beraber ayrılıp Commercial Union'ın kuruluşunda çalışmaya başladık. 40 yıl sonra Türkiye'de kurulan ilk yabancı sigorta şirketiydi. 7 yıl çalıştım ve 7 yıl boyunca ekip olarak çok güzel çalışmalara imza attık. 7'nci yılın sonunda da artık benim genel müdür olmam gerekiyordu. Buna yönelik sektörden çeşitli teklifler almıştım. Önümde de başarılı bir genel müdür Cemal Ererdi vardı. Daha ileriye gitme şansım yakın gelecekte gözükmediği için gelen teklifi değerlendirdim ve Demir Sigorta'ya genel koordinatör olarak geçtim. Orada 2 yıl içerisinde şirketin yeniden yapılandırılması, portföyün dengeli ve kârlı portföye

'SİGORTANIN HAYATIMDA ÖNEMLİ BİR YERİ VAR'

Sigortanın sizin için anlamı nedir?
Mesleğim sigortacılık dolayısıyla da sigorta hayatımda önemli bir yer tutuyor. Ama sigortacılığın ülkemizde yetersiz geliştiğini savunuyorum. Benim başladığım dönemden bugüne cirolar çok büyüdü. Yeni şirketler geldi, yeni ürünler çıktı bunların hepsini anlayabiliyorum. Ama sigortacılığın yapması gereken önemli devrimi toplumla birlikte yapması gerektiğini düşünüyorum. Toplumda hala o konuda yeterince adımlarını atamamış oldu. Toplumun adımlarını atmasına destek verecek olan da yine sektörümüz. Tam manasıyla onu sağlayamamış olduğunu görüyorum.



››› Galatasaray ile ilgili yaptığı çalışmaların hobilerinin başında geldiğini söyleyen Karaköse, eşiyle birlikte Galatasaray maçında.


››› "Seyahatler olmazsa olmazım" diyen Karaköse, 2019 senesinde eşi Sonat Karaköse ile birlikte Saint Tropez gezisinde.


››› Gastronomi alanına ilgi duyan Karaköse, gastronomik organizasyonları da yakından takip ediyor. Karaköse, bu organizasyonlardan birinde, Beyti Güler ile birlikte.

››› Nihat Karaköse ile eğitim hayatını, sektörde yaşadığı deneyimleri ve ilgi alanları ile ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

tamamen tesadüf oldu”

dönüşmesi, acente ağının daha etkin bir hale dönüştürülmesi çalışmalarını yaptım. Ardından Inter Sigorta ve Inter Hayat Sigorta’yı kurmak üzere davet edildim. O dönem Interbank’ı Cavit Çağlar satın almıştı. Bu kapsamda grubun sanayi bölümünün dışında finans sektörü yatırımı söz konusuydu. Ben de orada görev aldım, Inter Sigorta ve Inter Hayat Sigorta şirketlerini kurdum. Inter Hayat Sigorta izinlerde çıkan sıkıntılar dolayısıyla istediğimiz seviyeye çıkamadı. Inter Sigorta ise çok hızlı ve ciddi bir gelişim gösterdi. Dünyanın sayılı reasürans şirketlerinin desteği vardı. Güzel bir sıçrama yaptık ama ardından Türkiye’nin koşulları çerçevesinde devlet bankaya



› › › Sigortanın hayatında önemli bir yer tuttuğunu söyleyen Karaköse’ye göre, sigorta sektörünün daha çok gelişmesi lazım.

birtakım tasarrufta bulundu, bankaya el kondu. Bizim şirketlerimizde bir sıkıntı yoktu ama sektörde bir güven bunalımı oluştu. Ben de bir süre sonra ayrıldım ve eve çekildim. Benim gibi aktif çalışmayı seven insanların uzun soluklu evde oturması pek olmuyor. O sırada Anadolu Grubu başkanı Tuncay Özilhan’dan bir teklif geldi. Sigorta şirketi yatırımı yapma kararları vardı. Ben de tekliflerini kabul ettim. Altenatif Bank bünyesinde Anadolu Grubu Sigorta Yatırımları Danışmanı sıfatıyla banka bünyesinde sigorta şirketlerini kurma çalışmalarına başladım ama sunumlarım 2000 krizine denk geldi. O günün koşullarında başka konular daha önemli oldu ve bu proje iptal oldu. Tuncay Bey, “Biz seni sevdik, sen kendine bir şirket kur, gel bizim sigorta danışmanlığımızı yap” dedi. Ben de hiç aklımda olmadığı halde bu şirketi kurdum ve Anadolu Grubu’nun bütün sigorta çalışmalarına danışmanlık yapmaya başladım. Şirketin ismine kendisinden onay alarak eşimin ismini koydum: “Sonat Danışmanlık.” 2-3 ay sonrasında ise başka büyük firmaların işini yapmaya başladım. Böylece profesyonel yaşamım bitti, danışmanlık yaşamım 2001’de başlamış oldu. 2016 yılında da Marsh Brokerlik’te yönetim kurulu üyesiydim ve danışmanlık yapıyordum. Bu görevim de 2021 yılında sona erdi. Aktif danışmanlık çalışmam hala devam ediyor.



› › › Hobi olarak fotoğrafçılıkla ilgilenen Karaköse'nin arşivindeki çektiği fotoğraflardan biri.

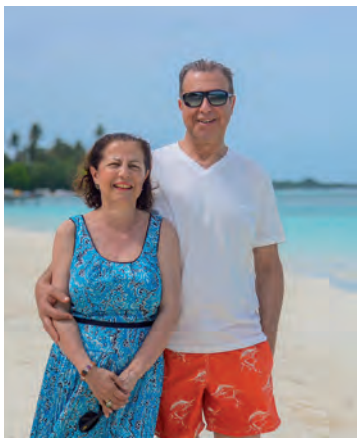
‘SEYAHATLER OLMAZSA OLMAZIM’

Yapmaktan keyif aldığınız şeyler nelerdir?

Benim birçok hobim var. Hobilerimin başında Galatasaray önemli bir yer tutuyor. Okulumla ilgili birçok çalışmada yer aldım. Bu çalışmalar okulumla ilgili hobilerim arasında yer alıyor. Uzun yıllardır Amerika Galatasaraylılar Derneği’nin Türkiye temsilciliğini yapıyorum. Bunun dışında şarapla çok ilgili bir insanım. 1988 yılında bir grup arkadaşımızla birlikte Şarap Dostları Derneği isimli bir dernek kurduk. Bu dernek, Türkiye’de ilk kurulan şarap derneği. Amacımız şarap kültürünü öğrenmek ve üyelerine de bunu öğretmekti. Bu amaca yönelik şarap tadım organizasyonları düzenlemeye başladık. Bize göre şarap kültürü dünyada önemli ölçüde gelişmişti. Dünyanın değişik bölgelerindeki şarapların tadımı, ne olduklarını anlamak, oradaki insanların üretimini görmek gibi kapsamlı bir çalışmamız vardı. Bu derneğe 3’üncü başkan olarak 13 yıl boyunca aralıksız başkanlık yaptım. Diğer bir hobim de gastronomi. Gastronomi bir yemek kültürü. Dünyada Türk mutfağının son derece önemli bir yeri var. Bunun için de Türk yemeklerinin geliştirilmesi, öğrenilmesine yönelik bir çalışma yapan Mutfak Dostları Derneği’nde de varım. Dünya gastronomisini öğrenmek de o kültürün bir parçası. Gastronomi ile ilgili Fransız menşeili Chaîne des Rôtisseurs (Rotisörler Zinciri) diye bir dernek var. Bu organizasyonda da hem gastronomik organizasyonları yapmak hem de yemek kültürünü geliştirip, işletmelere katkı sağlamak amacımız. Üçüncü ilgi alanım ise fotoğraf. Önce analog fotoğrafçılık yapmaya çalıştım, daha sonra dijitale geçtim. Uzun seneler dijital fotoğrafçılıkla ilgilendim. Binlerce fotoğraf çektim. Şimdi ise cep telefonu fotoğrafçılığı yapmaya başladım. Çok pratik, çok kolay, aplikasyonlar sayesinde fotoğraf üzerine çok rahat oynama yapabiliyorsunuz. Fotoğrafla ilgim devam ediyor ve fotoğraf çekmek için de arkadaşlarımızla zaman zaman fotoğraf gezileri yapıyoruz. Bu da benim bir miktar vaktimi alıyor. Seyahat ise eşimle hayatımızdaki olmazsa olmazlarımızın başında geliyor. Her yıl birçok seyahat yaparız. İş odaklı seyahatler ve keyif odaklı seyahatler olmak üzere seyahatleri ikiye ayırmak gerekiyor. İş seyahatlerim pandemiden itibaren olmuyor. Yaklaşık 5-6 sene öncesine kadar da her ay 2-3 defa yurt dışı seyahati, fabrika ziyaretlerim oluyordu. Oralardan hem çok tecrübe kazandım hem görevimi yapmaya çalıştım hem de seyahat etmiş oldum. Ama en önem verdiğim konulardan olan şarap, gastronomi ve sanat odaklı geziler ilgi alanıma giriyor. Eşimle birlikte resim sanatıyla yakından ilgileniriz. Yurt dışı ve yurt içindeki bazı sergilere katılırız, fuarları görmeye çalışırız. Klasik müziği çok severiz. Özellikle yurt dışı gezilerine gideceğimiz zaman yemek kadar konser de çok önemli bir boyuttur bizim için. Hangi tarihte kimin konseri var takip ederiz ve mutlaka gideriz. Ya da konsere göre seyahat planlamaya çalışırız. Bunlar bizim sevdiğimiz, kendimizi geliştirmeye çalıştığımız konular.



› › › Sanat odaklı geziler yapmaktan keyif alan Karaköse, eşiyle birlikte bir sergi açılışında.



› › › Seyahat etmenin hayatında önemli bir yeri olan Karaköse, eşi Sonat Karaköse ile birlikte, Maldivler'de.



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

‘GENÇLERDEN ÖĞRENECEK ÇOK ŞEY VAR’

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Sigorta sektörü ile ilgili şunu eklemek isterim. Sigorta sektörünün daha çok gelişmesi lazım. Sigorta sektörü bir hizmet sektörü olması bakımından kaliteli ve kalifiye elemana ihtiyacı olan bir sektör. Edindiğim izlenim ve gördüğüm tespitlere göre sigorta şirketlerindeki kalifiye elemanların girişi azaldı. Daha çok şirket, daha çok kalifiye elemanın girmesi ve şirketlerin de onlara yatırım yapması lazım ki geleceğin yöneticilerini şimdiden yetiştirsin şirketler. Gençlere çok inanan bir kişiyim. Gençlerle her şeyi yapmayı çok seven bir insanım. 40 yaş altında bir sürü yakın arkadaşım var. Hepsinden çok şey öğreniyorum. Günceli takip ediyorum, güncelden kopmuyorum. Yeni yöntemleri, düzenleri görüyorum. Önerim insanlar sakın emekli oldum deyip kenara çekilmesinler, onların yapacağı daha çok iş var. Gençlerden de her zaman öğreneceği çok şey var.



SAĞLIK UYGULAMA TEBLİĞİ (SUT) NEDİR?

5502 sayılı Sosyal Güvenlik Kurumu Kanunu, 5510 sayılı Kanun ve Genel Sağlık Sigortası İşlemleri Yönetmeliği hükümleri çerçevesinde düzenlenen Sağlık Uygulama Tebliği (SUT), devletin sağlığa ilişkin uygulayacağı politikalara imkân sağlayan fiyatlandırma ve tüm tıbbi uygulama detaylarını içeren bir kılavuzdur. Hasta dosyalarına işlenen tıbbi hizmetlerin, işlemlerin, kullanılan malzemelerin fiyatları ve uygulama kuralları bu kılavuzda listelenmektedir.

Sağlıkta yapılan artışlar sektö öngörülemeyen maliyet yükü g

Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) oranlarında %40'lık artış yapılması ve Türk Tabipleri Birliği'nin yılın ikinci yarısında açıkladığı tarife sigorta sektörüne öngörülemeyen maliyet yükü getiriyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Pandemiyle birlikte sağlığın birincil öncelik olduğu bilincinin geliştiği bu dönemlerde sağlık harcamaları da giderek artış gösteriyor. Sağlık sistemi içerisinde özel hastanelerden hizmet almak, yüksek tedavi masrafları karşısında kendine ve ailesine güvence sağlamak isteyenler sağlık sigortalarına yöneliyor. Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar ve küresel gelişmelere bağlı olarak oluşan yüksek enflasyon ortamı sağlık sektörünü doğrudan etkiliyor. Sağlık alanında yaşanan maliyet enflasyonu ise sigorta sektörünün üzerindeki ekonomik baskıyı artırıyor. Bu ekonomik baskı sonucunda da sigorta sektörüne öngörülemeyen ek maliyet yükü geliyor.

SAĞLIK HİZMETLERİNE ZAM GELDİ

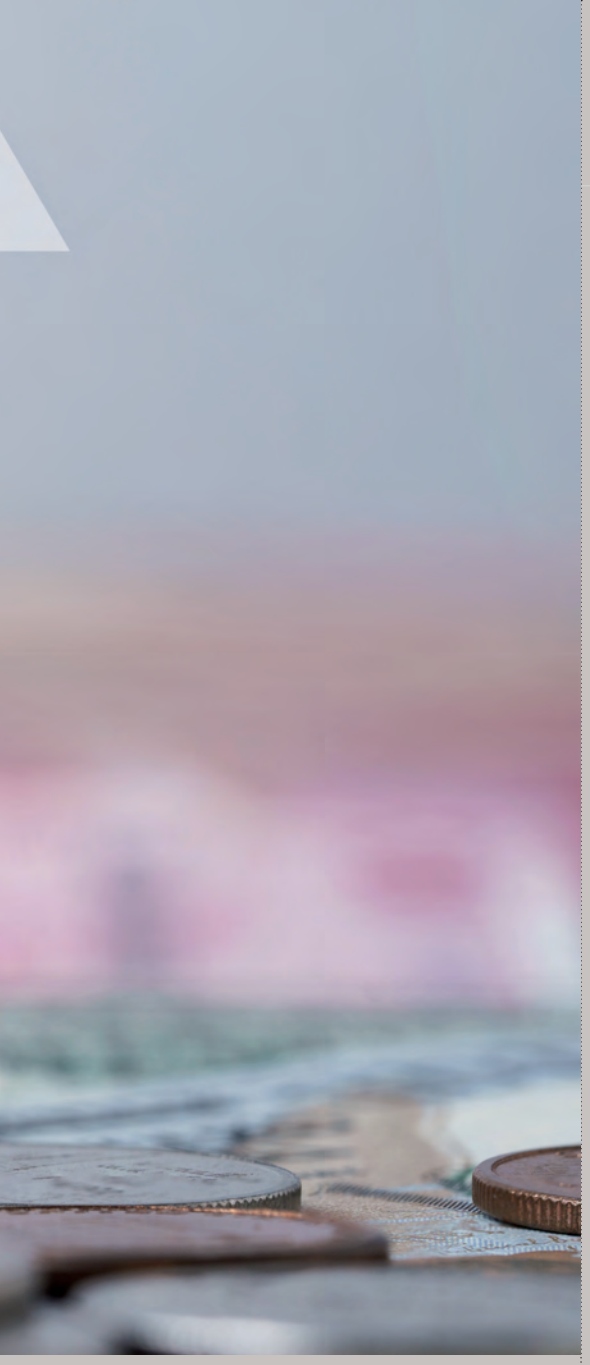
Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), Resmi Gazete'de yayımlanan Sağlık Uygulama Tebliği'nde (SUT) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile sözleşme ve protokol yaptığı tüm sağlık kurumlarından satın aldığı operasyon ve özellikli işlemlerde yaklaşık %40 oranında artış yaptı.
Türk Tabipleri Birliği (TTB) ise yıllık enflasyon oranındaki yükseliş üzerine TTB-HUV özel hekimlik katsayı oranını ve işyeri hekimliği asgari sözleşme ücretlerini yılın ikinci yarısı için yeniden belirlemiş ve 1 Temmuz itibarıyla geçerli olmak üzere %37,5 oranında artış yapmıştı. Yılın başında belirlenen %36,08'lik artışla birlikte yılın ikinci yarısında yapılan %37,5'lik artış, kümülatif olarak %87,11 oranında bir artışa denk geliyor. Sigorta şirketleri, özel hastanelerle hizmet alım sözleşmesi yaparken bir referans tarifeye dayanarak işlemi gerçekleştiriyor. Anlaşmayı yaparken de Türk Tabipleri Birliği'nin referans tarifesini ya da kamunun kullandığı Sağlık Uygulama Tebliği olan SUT fiyat tarifesini baz alıyor. Sektörün referans aldığı ücret düzenlemelerindeki bu artışlar sağlık enflasyonunu tetikliyor. Her iki kalemde de gerçekleşen fiyat yükselişleri, sigorta şirketlerinin üzerine öngörülemeyen maliyet yükü getiriyor. Görüşlerini aldığımız sektör paydaşları, öngörülemeyen bu artışların poliçe primlerine yansıyacağı ve sektöre de ek yük getireceği konusunda hemfikir.

PRİMLER MALİYETLERİ KARŞILAMIYOR

Özellikle pandemi döneminden sonra sektörün parlayan yıldızlarından biri

TÜRKİYE'DE SAĞLIK HARCAMALARI

Pandemi, tahmin edemeyeceğimiz risklerin her an başımıza gelebileceğini ve bu risklere karşı hazırlıklı olmanın ne kadar önemli olduğunu net bir şekilde gösterdi. Başta sağlık sigortaları olmak üzere hayatta karşılaşılabilecek risklere karşı finansal güvence sağlayan tüm sigorta ürünlerine olan farkındalıkta etkin bir rol oynayan pandeminin başladığı 2020 ile birlikte sağlık harcamaları da ciddi bir artış gösterdi. TÜİK'in 2020 yılı istatistiklerine göre sağlık harcamaları bir önceki yıla göre %24,3 artarak 201 milyon liradan 250 milyar liraya yükseldi. Kamuda sağlık harcamaları 198 milyon lira olurken özel sektörün sağlık harcaması 52 milyon lira olarak hesaplandı. Özel sektörün sağlık harcamasının çok küçük bir kısmı sigorta şirketlerine ait. 2020 yılında sigorta sektörünün sağlık harcamaları 6.4 milyon lira oldu.



› › › TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ BAŞKANI ATİLLA BENLİ:

Şirketler öngöremedikleri maliyetlerle karşı karşıya kalıyor

Yılın yarısında Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) oranlarının artması hakkında konuşan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) ile belirlenen ödeme birimleri, üyemiz olan sağlık sigortası şirketleri tarafından, sağlık hizmet sunucuları ile tamamlayıcı sağlık sigortası hizmet alımına yönelik anlaşmalarda ölçüt olarak kullanılıyor. Şirketlerimizin tamamlayıcı sağlık sigortasında ağırlıkla kullandıkları Sağlık Uygulama Tebliği'nde 2022 yılında 4 kez değişiklik yapıldı. Sigorta şirketleri, tarifelerini, hasar frekansı ve tazminat yükünün yanı sıra geçmiş yıllardaki gelişmeler ışığında ve gelecekteki muhtemel değişikliklere yönelik öngörülere dayanarak oluşturuyorlar. Dolayısıyla referans alınan kriterlerdeki beklenmeyen değişiklikler, düzenlenen poliçeler açısından, sigorta şirketlerini öngöremedikleri maliyetler ile karşı karşıya bırakıyor. Tazminat yükünün artması da doğal olarak tarife değişikliğini beraberinde getiriyor. Artan primler ise müşteri memnuniyetini olumsuz etkileyerek sigorta şirketlerine yansıyor" ifadelerini kullandı.

"SİGORTA ŞİRKETLERİNİN TARİFELERİNİ HAZIRLARKEN REFERANS ALDIĞI KRİTERLERDEKİ BEKLENMEYEN DEĞİŞİKLİKLER, DÜZENLENEN POLİÇELER AÇISINDAN, SİGORTA ŞİRKETLERİNİ ÖNGÖREMEDİKLERİ MALİYETLER İLE KARŞI KARŞIYA BIRAKIYOR."

'SAĞLIK ENFLASYONUNU TETİKLİYOR'

SUT Tebliği'ndeki değişikliklerin tamamlayıcı sağlık sigortalarını etkilerken benzer bir durumun özel sağlık sigortalarında da yaşandığını belirten Benli, "Sigorta şirketleri özel sağlık sigortasına ilişkin hizmet alım sözleşmelerinde çoğunlukla Türk Tabipleri Birliği tarafından yayımlanan referans tabloyu dikkate alıyor. Söz konusu tablo için 2022 yılı için artış oranları 2021 yılı sonunda açıklandıktan sonra 2022 yılı Ocak ayının başında tekrar artış yapıldı. Haziran ayında ise üçüncü artış duyurusu paylaşıldı. Sonuç olarak sektörün referans aldığı ücret düzenlemelerindeki artışlar sağlık enflasyonunu tetikliyor. Bu durum bir yandan sigorta şirketlerinin tazminat yükünü artırırken diğer yandan sigorta şirketlerinin geleceğe yönelik öngörülerini olumsuz etkiliyor. Öte yandan prim artışları sigortalılara da yansıyor. Sigorta sektöründe yaşanacak bir küçülme sağlık ekosisteminin bir bütün olarak sürdürülebilirliğini de olumsuz etkileyecektir. Bu kapsamda, TSB olarak önerimiz; hesaplamaların gerçek veriye dayalı, tutarlı bir prensiple ve bilimsel temele dayanarak yapılacağını garanti altına alan, öngörülebilir bir yapının oluşturulmasıdır" diye konuştu.



'SİGORTALI SAYISINDA ÖNEMLİ BİR ARTIŞ VAR'

Sağlık sigortalarına olan talep hakkında değerlendirmelerde bulunan Benli, sözlerine şöyle devam etti: "Veriler incelendiğinde tamamlayıcı sağlık sigortası tarafında sigortalı sayısında önemli bir artış var. Özellikle salgın sonrası dönemde vatandaşların fark ücreti ödemeden sağlık hizmetlerine daha kolay erişme istekleri anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında tedavi imkânı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talebi artırdı. Branşta 2022 yılı Temmuz ayı sonunda yaklaşık 14 milyar lira prim üretildiğini görüyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortasında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık %143, özel sağlık sigortasında da %72 oranında yükseldi. Temmuz sonu itibarıyla tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı 2,9 milyonu, özel sağlık sigortalı sayısı da 2,5 milyon kişiyi aştı. Sağlık sigortacılığı branşı ülkemizde oldukça yüksek bir büyüme potansiyeline sahip. Sağlık hizmetlerine daha hızlı ve uygun maliyetlerle erişmek için talep arttıkça tamamlayıcı sağlık sigortası branşındaki büyümenin süreklilik göstereceğini ve yeni sigortalı kazanımının devam edeceğini değerlendiriyoruz."

'TELE-SAĞLIĞA AĞIRLIK VERİLEBİLİR'

Sigorta şirketlerinin, özellikle pandemi döneminde, sigortalı memnuniyetini temel alan başarılı çalışmalara imza attıklarını vurgulayan Benli, "Bundan sonraki dönemde şirketlerimizin pandeminin neden olduğu günlük yaşamdaki değişikliklere cevap verecek yeni ürünleri sigortalıların hizmetine sunacağını düşünüyoruz. Kişilerde sağlık bilincinin artması, risk algısının yükselmesi ve konu ile ilgili bilinirliğin artmasına yönelik çalışmalar sağlık alanında 'sigortalı yaşam' anlayışının gelişmesine vesile oldu ve sigortalı sayısının artmasını sağladı. COVID-19 tecrübesi ile birlikte, dijitalleşmenin de hızla arttığı bu dönemde, sağlık hizmet sağlayıcılarının, hastaların çevrim içi platformlar üzerinden destek aldıkları 'tele sağlık' uygulamalarına daha fazla ağırlık verecekleri ve bu hizmetlere talebin de artacağı tahmin ediliyor" açıklamasında bulundu.

'MİNİ SİGORTALAR ÖN PLANA ÇIKACAK'

Hem ülkemizde hem de dünyada sağlık sigortacılığı alanında özel kapsamlı ve büyük ölçüde kişiselleştirilmiş sigortaların yaygınlaşmaya başlayacağını düşündüğünü ifade eden Benli, "Bu da bireylerin kritik hastalıklar için koruma aldıkları dar kapsamlı mini sigortaları ön plana çıkaracaktır. Ülkemizde de böyle örneklerin artacağını düşünüyorum. Genel tedaviler sosyal güvenlik sistemi kapsamında ve hastanelerinden edinilirken, küresel sağlık güvenliğini tehlikeye atan salgın hastalıklar ya da kritik hastalıklar için bireyler sağlık hizmetlerinde daha özel tedavilere ve daha kaliteli hizmetlere yönelme eğilimindeler. Bu gibi tehditler başta olmak üzere böylesi olağanüstü durumlar ve bireylerin değişen ihtiyaç ve beklentileri için özel sağlık sigortaları oluşturulacaktır. Böylece bireyler, bu olağanüstü durumlar için kolay karşılanabilir primler yoluyla koruma elde edebilecekler. Özetle bu branş daha özel kapsamlarla hazırlanmış yeni ve özel ürünlerle daha da zenginleşecektir" şeklinde konuştu.

'ÖNGÖRÜLEBİLİR BİR YAPI OLUŞTURULMALI'

Benli, sözlerini şu şekilde noktaladı: "Sağlık sigortalarında herhangi bir zararla karşılaşılmamakla birlikte, 2022 yılı ilk yarı sonuçlarında teknik kârlılıkta geçtiğimiz yıla göre düşüş yaşandı. Bunda artan maliyetler ve medikal enflasyon etkili oldu. Bu branşta, 2022 yılı ilk yarısında 995 milyon lira teknik kâr açıklandı; geçen yılın ilk altı ayında ise 1,1 milyar lira teknik kâr elde edilmişti. 2021 yılı ilk yarısında %76 olan hastalık-sağlık branşı hasar/prim oranı da bu yıl aynı dönemde %84,2'ye yükseldi. Bununla birlikte şunu belirtmekte fayda görüyoruz. Biz sigorta sektörü olarak fiyatlama davranışlarımızda hem geçmiş verileri hem de gelecek öngörülerini göz önüne alarak fiyatlama yapıyoruz. Bu nedenle, poliçe fiyatlamalarını belirlerken kullandığımız referans fiyatlar için öngörülebilir bir yapının oluşturulması sağlık sigortacılığının sürdürülebilir olması için önem arz ediyor."

öre getiriyor

olan sağlık sigortasının önümüzdeki dönemde tıpkı trafik sigortalarında olduğu gibi 'geçmiş yükler sorunu' ile karşı karşıya kalıp kalmayacağı merak ediliyor.
Katsayı oranlarındaki yüksek artış ile artan medikal enflasyon oranlarının trafik sigortalarında olduğu gibi sağlık sigortalarında da maliyetlerin primleri karşılamadığı bir ortam yarattığını söyleyen sektör, poliçe fiyatlarını belirlerken kullanılan referans fiyatlarda öngörülebilir bir yapının oluşturulması gerektiğine dikkat çekiyor.

ÖSS VE TSS PRİMLERİNE YANSIYOR

Ayrıca oranların artması özel sağlık sigortası (ÖSS) ve tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) primlerine de yansıyor.
Yapılan artışlar sonucu özel sağlık sigortası poliçelerindeki fiyat artışlarının tamamlayıcı sağlık sigortasından daha fazla etkilendiği söylenirken, artışların sigortalıları özel sağlık sigortasına cep dostu alternatif sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına yöneltebileceği kaydediliyor.

› › › DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Artan maliyetler primlere yansıdı

2022 yılındaki olağanüstü enflasyon ortamının her sektörde olduğu gibi sağlık sigortacılığı sektöründe de beklenmedik oranlarda maliyet artışlarına neden olduğunu belirten Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Türk Tabipleri Birliği (TTB) normal şartlarda yılda bir kez yapmış olduğu artışı 1 Ocak itibarıyla %36,7 olarak gerçekleştirdi. Yıllık enflasyon oranındaki yükseliş üzerine TTB-HUV özel hekimlik katsayı oranını ve iş yeri hekimliği asgari sözleşme ücretlerini yılın ikinci yarısı için yeniden belirleyerek %37,5 artış yaptı. Yılbaşında gerçekleştirilen %36'lık artış ile birlikte 1 Temmuz itibarıyla kümülatif %88'lik bir artış yaşanmış oldu. Bilindiği gibi Türkiye sağlık hizmetlerinde kamu düzenlemesi olarak uygulanmakta olan Sağlık Uygulama Tebliği (SUT), sağlık sektörünü ve sağlık hizmetleri piyasalarını doğrudan etkilemekte olan bir fiyat düzenlemesidir. SUT ile sağlık hizmetlerine ilişkin fiyatlar düzenlenmekte ve tanı, teşhis, tedavi, ilaç, tetkik gibi her türlü sağlık hizmetinin bedellerinin nasıl ödeneceğine dair kurallar belirlenmektedir. Bugüne kadar SUT oranlarında periyodik bir artış yapılmıyordu ve uzun süredir sabit oranlar geçerliydi. Sektör genel olarak TTB artışlarına endeksli olarak hizmet sunucuları hastaneler ile anlaşmalar sağlamaktaydı. Özel olarak tamamlayıcı sağlık sigortaları anlaşmalarında ise hem TTB hem de SUT oranları etkiliydi. TTB artış oranları ile yapılan 2022 sözleşme yenilemeleri sonrası SUT oranlarındaki beklenmedik artış, anlaşmaların tekrar gözden geçirilip düzenlenmesi ihtiyacını oluşturdu" dedi.

"HEM TTB HEM DE SUT ORANLARININ VE HİZMET SUNUCULARINDAKİ MALİYETLERİN ARTMIŞ OLMASI HASTANELER İLE OLAN SÖZLEŞMELERİMİZE YANSIDI BU DA KAÇINILMAZ OLARAK PRİMLERE YANSIMAKTADIR."

'HASTANE İLE OLAN SÖZLEŞMELERE YANSIDI'

Hem TTB hem de SUT oranlarının ve hizmet sunucularındaki maliyetlerin de artmış olmasının hastaneler ile olan sözleşmelere yansıdığını kaydeden Gölpınar, "Bu durum da kaçınılmaz olarak primlere yansımaktadır. Gerek özel sağlık gerekse tamamlayıcı sağlık sigortalarında primlerde artışlar kaçınılmaz olsa da Doğa Sigorta olarak bu artışları sigortalılarımıza asgari seviyede yansıtmaya özen gösterdik" diye konuştu.

'MALİYET ARTIŞLARI TSS'YE YÖNELTTİ'

Sağlık güvencesinin öneminin pandemi ile birlikte çok daha iyi anlaşıldığını ifade eden Gölpınar, "Ekonomik şartlardan etkilense de sağlık sigortacılığının büyüyeceğini öngörmekteyiz. Kamuda artan sağlık giderlerinin özel sektör ile paylaşılabilmesi için teşviklerle de desteklenmesi halinde sağlık sigortacılığı hem büyüyecek hem de tüketiciyi çok daha fazla memnun edecektir. Özellikle maliyet artışları doğrultusunda yaşanan prim artışlarına bağlı olarak birçok sigortalının özel sağlık sigortası yerine tamamlayıcı sağlık sigortasına yöneldiğini ve Doğa Sigorta olarak geniş hizmet ağımız sayesinde yaşadığı hizmet memnuniyeti doğrultusunda devam ettiğini görüyoruz" dedi.



'EKONOMİNİN OLUMLU YÖNE GİTMESİYLE RİSK AZALABİLİR'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "Trafik sigortasının uzun kuyruklu olması, tavan fiyat uygulaması, havuz uygulaması, öngörülemeyen yüksek maliyet artışları, bu işten para kazanmak isteyen çok sayıda aracı olması, tedarik zincirinde aksaklıklar gibi sebeplerle oldukça olumsuz sonuçlar oluştu. Ancak sağlık sigortalarında yaşanan olumsuzluğun sebebi öngörülemeyen maliyet artışları olduğu için ekonomik şartların olumlu yöne gitmesiyle birlikte riskin azalacağını söyleyebiliriz. Ek olarak, trafik sigortalarında sigorta şirketlerinin sorumluluğu 10 yılı içermektedir. Bir başka deyişle uzun yıllar önce düzenlenmiş bir trafik poliçesinden bugün bir hasar ihbarı gelebilmektedir. Oluşmuş fakat ihbar edilmemiş hasarlar olarak kabul edilen bu hasarlardan 10 yıllık bir periyot için sorumlu konumdayız. Dolayısıyla trafik hasarlarının gelişim şekli yıllara göre olgunlaşarak ve artarak gelmektedir, oysaki sağlık sigortalarında poliçe süresi ve sorumluluk süresi 1 yıl olduğundan ilgili yılda zarar dahi edilse takip eden yılda telafi imkânı söz konusu olabilmektedir."

› › › ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KEREM ERBERK:

Artan maliyetler sonucunda tamamlayıcı sağlık sigortasının büyümesi sınırlı olabilir

Yılın ilk 7 ayında sektörde, özel ve tamamlayıcı sağlık sigortasındaki sigortalı sayısının bir önceki yıla göre %23 arttığına dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Toplamda 5,5 milyonu aşan sigortalı sayısının %54'ü tamamlayıcı sağlık sigortasından geliyor. Sigorta sektörü, sigortalı sayısındaki artışla birlikte ürün yelpazesini genişletiyor ve hizmetlerini çeşitlendiriyor. Diğer yandan ekonomik koşulların da etkisiyle sağlık giderlerinin dengelenmesi için çaba gösteriyor. SUT oranlarının artışıyla paralel sağlık maliyetlerinin artması, şirketlerin maliyetleri düşürecek farklı çözüm arayışlarına neden oldu. Tazminat maliyetlerinin artması, ister istemez primleri de yukarı yönlü etkiliyor. Sağlık giderleri arttıkça, maliyetleri düşürme odaklı yeni uygulamaların geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi yönünde yenilikçi fikirler de sektörde ivme kazandı" ifadelerine yer verdi. "Sağlığın birincil öncelik olduğu bilincinin gelişmesiyle birlikte, sağlık sistemi içerisinde özel hastanelerden nitelikli hizmet almak, yüksek tedavi masrafları karşısında kendine ve ailesine güvence sağlamak isteyenler, sağlık sigortalarına yöneliyor" diyen Erberk, pandemi döneminin başlangıcı itibarıyla sağlık sigortalarına gösterilen yoğun ilginin, 2022 yılında da artarak devam ettiğini ve sağlık branşının, sigorta sektöründen aldığı payın arttığını bildirdi.

"FİYATLARI MAKUL OLDUĞU İÇİN ÖZELLİKLE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA GÜÇLÜ BÜYÜME VAR. BU YIL SAĞLIKTA, ÖZELLİKLE TSS'DE BÜYÜMENİN DEVAM EDECEĞİNİ ÖNGÖRSEK DE ARTAN MALİYETLER VE GÜNCEL EKONOMİK KOŞULLARI DA DEĞERLENDİRDİĞİMİZDE BÜYÜME SINIRLI OLABİLİR."

'BEKLENTİMİZ MALİYETLERİN YÖNETİLMESİ'

Fiyatları makul olduğu için özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasında güçlü büyümenin var olduğunu kaydeden Erberk, "Bu yıl sağlıkta, özellikle TSS'de büyümenin devam edeceğini öngörsek de artan maliyetler ve güncel ekonomik koşulları da değerlendirdiğimizde büyüme sınırlı olabilir. Diğer taraftan, uzun vadede beklentimiz hem maliyetlerin yönetilmesi hem de sigortalıların sistemin içinde tutulması arasında bir dengenin oluşması yönündedir" dedi. Ürün ve teminat çeşitliliğinin, sağlık kurumları ile yapılacak anlaşmaların, sigortalıların bütçesine ve ihtiyacına göre ürün sunulmasının öneminin artmaya devam ettiğini vurgulayan Erberk, "Şirket olarak biz de bu konularda birçok çalışma yapıyoruz. Çeşitli ürünlerle sigortalılarımızın bütçesine ve ihtiyaçlarına yönelik hizmetler sunuyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortasına ek olarak riskli hastalıklar sigortası, nefes sağlık sigortası gibi ürünlerimizle farklı ihtiyaçlara yönelik alternatifler yaratıyoruz. Riskli hastalıklar sigortasında başlattığımız kampanyamız ile de müşterilerimizi sağlık sigortalarıyla tanıştırmak istiyoruz" şeklinde konuştu.



'MEDİKAL ENFLASYON DA MALİYETİ ETKİLİYOR'

Erberk, "Sağlık sigortaları belki de hayatın en zorlu risklerine karşı güvence altında olmak ve onlara hazırlıklı olmak demektir" diyerek sözlerini şöyle sonlandırdı: "Koşullar ne olursa olsun müşterilerin farklı ihtiyaçlarına ve bütçelerine uygun ürünler sunmayı hedefliyoruz. Mevcut ekonomik koşulların yanı sıra medikal enflasyon da sağlık sigortalarındaki maliyeti etkileyen önemli bir kalem. Hızlı değişen koşullar karşısında sigorta sektörü de maliyetlerini hassas bir terazi içerisinde yönetmek durumunda. Sağlık sigortalarında trafik sigortasında olduğu gibi bir tavan fiyatlandırma olmaması maliyet yönetiminde bir alan açıyor. Rekabetin yoğun yaşandığı sağlık sigortalarında büyüme trendinin devam edeceğini düşünüyoruz."

› › › AXA SİGORTA SATIŞ VE PAZARLAMA BAŞKANI FİRUZAN İŞCAN:

Yapılan artışlar sigortalıları ÖSS'den TSS'ye yöneltiyor

"ENFLASYONLA BİRLİKTE HASTANE ÜCRETLERİNİN ARTMASI VE ENFLASYONUN ÖSS POLİÇELERİNDEKİ FİYAT ARTIŞLARINI TSS'YE GÖRE DAHA FAZLA ETKİLEMESİ TÜKETİCİYİ TSS'YE YÖNELTEN UNSURLAR OLUYOR."

Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) oranlarında yapılan artışların, genel olarak sağlık sigortacılığına ve özellikle de tamamlayıcı sağlık sigortaları açısından olumlu etkilerinin olduğunu ifade eden Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, "SUT artışlarının enflasyon ve döviz kurundaki artışlar göz önünde bulundurularak düzenli olarak gerçekleştirilmesi, SGK anlaşmalı özel hastaneler açısından içinde bulunduğumuz ekonomik ortamda koruyucu olacaktır. Aynı zamanda, özel hastanelerin SGK anlaşmalarını devam ettirmelerine de olanak tanıyarak TSS sisteminin sürdürülebilir olmasını sağlayacaktır" dedi.

'ARTIŞLAR ÖSS'Yİ DAHA FAZLA ETKİLEDİ'

SUT oranlarındaki artışın TSS ve ÖSS açısından farklı etkileri olduğunu söyleyen İşcan, "Enflasyonla uyumlu olarak gerçekleştirilen SUT oranlarındaki artış her ne kadar özel hastaneler açısından enflasyon karşısında koruyucu etki yapsa da enflasyonla birlikte hastane ücretlerinin artması ve enflasyonun ÖSS poliçelerindeki fiyat artışlarını TSS'ye göre daha fazla etkilemesi tüketiciyi TSS'ye yönelten unsurlar oluyor" açıklamasında bulundu.

Sağlık sigortalarına tüketici yaklaşımının pandemi koşullarıyla birlikte çok değiştiğinin altını çizen İşcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Pandemiyle birlikte hem genel anlamda özel sağlık sigortalarına hem de TSS'ye dair sigortalılık bilinci ortaya çıktı. Axa Sigorta olarak, pandemi döneminden önce tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki büyüme potansiyelini görmüş, TSS'yi sağlık sigortalarına dair büyüme stratejilerimizin merkezine konumlandırmıştık. Enflasyonist koşulların ÖSS primlerine doğrudan yansımasının özellikle TSS'ye olan ilginin artmasını ve ÖSS'den TSS'ye kayışların gerçekleşmesini bekliyorduk. Sektör geneline baktığımızda, 2019 yılından bugüne kadar TSS alanındaki sigortalı sayısında sürekli bir artış olduğunu görüyoruz. Özellikle 2021 yılında, bireysel TSS'de 1,7 milyon ve grup TSS'de 1,5 milyon olmak üzere toplamda 2,6 milyon sigortalıyla bu alanda sektör %33 büyüdü. Bu ivmenin devam ettiğini gözlemliyor ve 2022 yılı sonunda da TSS'de toplam 3,2 milyon sigortalıya ulaşılacağını düşünüyoruz" diye konuştu.

'TSS SEKTÖRE YENİ BİR KAPI AÇIYOR'

Sektörde artan maliyetlerin daha uygun fiyatlı sağlık sigortası ürünlerine ilgiyi artırdığını belirten İşcan, "TSS bu anlamda sektöre yeni bir kapı açıyor. Biz de Axa Sigorta olarak TSS ürünlerimizde tüm segmentleri kapsamaya çalışıyoruz" dedi.

İşcan, sözlerine şöyle devam etti: "Trafik branşında teminat ve hasar uygulama konularında mevzuat değişiklikleri yapılarak bu değişikliklerin geçmiş poliçeleri de kapsar hale gelmesi sektör adına zorlayıcı olabiliyor. Tamamlayıcı sağlık sigortaları SGK anlaşması olan özel hastanelerde oluşan fark ücretlerini karşılıyor. SUT ücretleri artsa da fark ücretleri oldukça yüksek ve kişinin TSS'si yoksa hasar maliyetinin büyük bir kısmı müşteriden alınıyor. Ayrıca TSS'de geriye dönük hasar ödemesi oluşma frekansı çok düşük. Bu sebeplerle TSS'de trafik benzeri olumsuz bir risk oluşacağını öngörmüyoruz."



› › › QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI HASAN ALTUĞ DÖNMEZ:

Artışlar sigorta şirketlerine yük getirdi

Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) oranlarında yaşanan artışla ilgili konuşan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altuğ Dönmez, "SUT'ta yapılan söz konusu değişiklik, genel sağlık sigortalıların yatarak tedavileri kapsamında sağlık hizmeti sunucuları tarafından kullanılan tıbbi malzeme geri ödeme bedellerinde yüzde 10'dan yüzde 100'e kadar değişen oranlarda artışa neden olmuştur. Sigorta şirketleri, hizmet alım sözleşmelerinde referans olarak TTB'nin referans tarifesini ya da Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) fiyat tarifesini baz aldıkları için yapılan bu artışlar, özel hastane ve ilaç fiyatlarındaki değişim gibi birçok faktör nedeniyle medikal enflasyon rakamını artırmaktadır. Bu artış ise sağlık poliçesi satan sigorta şirketlerine ciddi bir yük getirirken sigortalıları da daha yüksek primle poliçe satın almakla karşı karşıya bırakmıştır" ifadelerine yer verdi.

'TSS'YE OLAN İLGİ ARTARAK DEVAM EDECEK'

Sağlık sigortası tercihlerinin genellikle sigortalıların ihtiyaçlarına göre belirlendiğini kaydeden Dönmez, "Özel sağlık sigortası ürünleri daha geniş anlaşmalı kurum sayısına ve daha kapsamlı teminat yapısına sahip olmasına rağmen, primleri tamamlayıcı sağlık sigortasına göre oldukça yüksek kalmaktadır. Yüksek fiyatları nedeniyle özel sağlık ürünleri maalesef geniş kitlelere ulaşmakta zorlanmaktadır. Bu nedenle sigortalılar daha uygun maliyetli olan tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih etmektedirler. Tamamlayıcı sağlık poliçelerinin çeşitlendirilmesi ile içeriklerinin zenginleştirilerek iyileştirilmesinin, oranlardaki artışa rağmen ürüne olan ilgiyi artırarak devam ettireceğini düşünüyoruz" dedi.

Geçmiş dönemlerde sağlık sigortalarının önemi çok bilinmezken özellikle pandemi sonrasında bu önemin farkındalığının ciddi oranda arttığına dikkat çeken Dönmez, "Sağlık sektöründeki gelişmeler, kişiselleştirilmiş tıp uygulamaları, giyilebilir teknolojiler, yapay zekâ, hasta merkezli sağlık sistemlerinin kurulması, sosyal medya paylaşımları sağlık sigorta sektörünü ileriye taşımaktadır. Dolayısıyla bu tabloya sigortacı açısından baktığımızda ciddi fırsatlar ortaya çıkmaktadır. Bu fırsatların değerlendirilip spesifik ve mikro ürün alternatifleri üzerinde çalışarak müşteri ilgi ve ihtiyaçları doğrultusunda çalışmalar yapılması, sigortacılığı önümüzdeki dönemde daha iyi yerlere getirecektir" şeklinde konuştu.

Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı fiyat avantajı, her geçen gün genişleyen anlaşmalı kurum ağı, artan müşteri memnuniyeti ve sektör ortalamalarının üzerinde büyüyen yapısıyla stratejik bir ürün haline geldiğinin altını çizen Dönmez, "Bu alandaki sigortalı ihtiyaçlarının dijital yaklaşım ve mobil uygulamalarla desteklenerek mini sağlık sigortaları, tehlikeli hastalıklar, kritik hastalıklar, kanser gibi kişisel yeni ürün ve hizmetler ile geliştirilmesinin branşın zenginleşmesi açısından önem arz ettiği düşüncesindeyiz. Bizim de bu konuda farklı çalışmalarımız tamamlanmak üzere" dedi.

'GEÇMİŞ TARİHLİ POLİÇE YÜKÜ TAŞINIYOR'

Katsayı oranlarındaki yüksek artış ile artan medikal enflasyon oranlarının trafik sigortalarında olduğu gibi sağlık sigortalarında da maliyetlerin primleri karşılamadığı bir ortam yarattığının altını çizen Dönmez, "Reel fiyat artışlarının yeni poliçelere birebir yansıtılamaması geçmiş tarihli kesilen poliçe yüklerinin taşınmak zorunda kalınması nedeniyle sigortacılar üzerindeki yükü taşınmaz hale getirmiş, kaygıları artırmıştır. Daha ulaşılabilir bir fiyat aralığında poliçe satışına imkân tanınması ile yeni düzenlemelerin ortak akıl ve tüm paydaşların görüşleri alınarak oluşturulmasının sektörümüzün geleceği ve sürdürülebilirliği açısından önem arz ettiği düşünülmektedir" açıklamasında bulundu.



"SİGORTA ŞİRKETLERİ, HİZMET ALIM SÖZLEŞMELERİNDE REFERANS OLARAK TTB'NİN REFERANS TARİFESİNİ YA DA SAĞLIK UYGULAMA TEBLİĞİ (SUT) FİYAT TARİFESİNİ BAZ ALDIKLARI İÇİN YAPILAN BU ARTIŞLAR, SAĞLIK POLİÇESİ SATAN SİGORTA ŞİRKETLERİNE CİDDİ BİR YÜK GETİRİRKEN SİGORTALILARI DA DAHA YÜKSEK PRİMLE POLİÇE SATIN ALMAKLA KARŞI KARŞIYA BIRAKMIŞTIR."

Yıllara Göre Sigortalı Adedi

	2022 (İLK 8 AY)	2021	2020	2019	2018	2017
SAĞLIK	7 milyon 4 bin	7 milyon 557 bin	5 milyon 798 bin	5 milyon 692 bin	4 milyon 792 bin	3 milyon 467 bin
TSS	2 milyon 980 bin	2 milyon 594 bin	1 milyon 606 bin	1 milyon 354 bin	920 bin	676 bin

››› GROUPAMA SİGORTA SAĞLIK GRUP MÜDÜRÜ ELVAN ATALAY:

Artışlar öngörülemediği için hasar prim oranı yükseliyor

Sağlık hizmetlerinde yapılan artışlar hakkında görüşlerini bildiren Groupama Sigorta Sağlık Grup Müdürü Elvan Atalay, "Yaklaşık 10 yıldır artmayan Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) ile belirlenen oranlar son 1 buçuk yıl içerisinde 2-3 kez arttı ve bazı kalemlerde düzenleme yapıldığı duyuruldu. Duyurulan kalemlerin de SGK katılım paylarına artış olarak yansıdığı görüldü. Bu durum hastaneler ve poliçesi olmayan SGK'lılar için iyi bir gelişme olarak algılanabilir. Zira SGK kendi ödediği paket tutarlarını artırarak, sigortalısının cebinden fark olarak alınan tutarı azaltmaya veya çok fazla artırmamaya çalışıyor diye yorumlayabiliriz. Ancak sigortacıların, hastanelerle yaptığı anlaşmalar SUT tutarının karşılıklı belirlenen katları olarak hesaplandığı için, ödenen tutarlar SUT'a yapılan artışa paralel olarak yükseliyor. Buna istinaden anlaşmadaki çarpanları düşürmek için hastanelerle yeni bir anlaşma yapmak veya artışı kabul edip bunu poliçe primlerine yansıtmak gerekiyor. Bu durum anlaşmaları yeniden düzenlemeyi veya fiyatları sık sık ve yüksek oranlarda artırmayı gerektirdiğinden ciddi bir operasyonel yük ile karşılaşmış olduk. Poliçe fiyatlarının gittikçe artmasının tek nedeni elbette bu değil. Artışın, asgari ücret artışı, dövizdeki hızlı değişimler, medikal enflasyonun yüksekliği dahil birçok nedeni var. SUT'un bu kadar hızlı artacağının öngörülememesi, primlerin ancak poliçe yenileme dönemlerinde düzeltilebilmesi ve poliçe vadesi boyunca primlerin düşük kalması nedeniyle hasar prim oranı yüksek seyretti. Bu nedenle de primlerin artırılması zorunlu hale geldi. Bunun etkisiyle tamamlayıcı sağlık sigortası fiyatları ekonomik network özel sağlık sigortaları ile aynı bareme yaklaştı" dedi.



"SUT'UN BU KADAR HIZLI ARTACAĞININ ÖNGÖRÜLEMEMESİ VE POLİÇE VADESİ BOYUNCA PRİMLERİN DÜŞÜK KALMASI NEDENİYLE HASAR PRİM ORANI YÜKSEK SEYRETTİ. BU NEDENLE DE PRİMLERİN ARTIRILMASI ZORUNLU HALE GELDİ."

'MALİYETLER ÖSS'YE DAHA ÇOK YANSIDI'

COVID-19 teminatının özel sağlık sigortası poliçelerinin çoğunda istisna olduğunu belirten Atalay, "Hem SGK'nın üzerindeki yükü paylaşmak hem de sigortalılara destek olmak için sigorta şirketlerinin pandemi giderlerini karşılaması beklendi. Sağlığın önemi ve tedavinin yüksek maliyetleri fark edildi. Dolayısıyla sağlık sigortasının bir ihtiyaç olduğu bir kez daha hatırlandı, öğrenildi. Ancak sigortalı adaylarının alım gücü tamamlayıcı sigortalara daha yakın olduğu için bu üründe büyüme diğer ürünlere göre daha fazla oldu. Özel hastane maliyetlerinin yüksekliği özel sağlık sigorta primlerine TSS'den daha fazla yansıdı. Bu nedenle ÖSS'den TSS'ye geçiş yapan sigortalı sayısı da arttı ve artmaya da devam ediyor" ifadelerini kullandı.

'TSS UYGUN PRİMLERE GERİ DÖNEMEYECEK'

Tamamlayıcı sağlık sigortalarının ilk çıktığı dönemdeki uygun primlere geri dönemeyeceğini vurgulayan Atalay, "Bu nedenle iki farklı ürün grubunun yani özel sağlık sigortaları ve tamamlayıcı sağlık sigortalarının primleri birbirine yaklaşmaya devam edecek gibi görünüyor. TSS'nin geçerli olduğu hastane networklerini de fiyatlarına göre segmente etmek gerektiği anlaşılıyor. Sektörde bazı şirketler TSS'yi de tıpkı ÖSS gibi segmente etmeye başladı. Bu durumda sadece fiyatı değil, uygulamaları da birbirine benzemeye başladı" dedi.

SEKTÖRDEN ›››

Millî Reasürans 37 ülkeden 300'e yakın katılımcıyı ağırladı

3. FAIR Reinsurance Forum Millî Reasürans ev sahipliğinde, "Yükselen enflasyonun etkisi ve reasürans/sigorta sektörünün dayanıklılığı" başlığı ile düzenlendi. Forum'da, son dönemde yükselen enflasyon eğiliminin yanı sıra artan jeopolitik gerilim ve tedarik zincirlerinin bozulmasının sigorta sektörüne etkileri ile zorlukların ve fırsatların neler olduğu ve kanun düzenleyicilerin oluşabilecek zorlukların azaltılmasına yardımcı olmak için nasıl uyum sağlayabileceği hakkında tartışmalar yapıldı. Forum, Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, FAIR Genel Sekreteri Mo'men Mukhtar, FAIR Başkanı



Alaa El-Zoheiry, TSB Başkanı ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ve SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun açılış konuşmaları ile başladı."Endüstrinin ekonomik zorluklarla başa çıkmasına yardımcı olmada düzenleyicilerin rolü" konulu ilk oturum, FAIR Başkanı Alaa El-Zoheiry moderatörlüğünde gerçekleşti. Forum'un ilk günü Türkiye Sigorta sponsorluğunda yapılan gala yemeği ile sona erdi. Hilton Convention Center'da düzenlenen yemekte katılımcılar eğlenceli bir ortamda bir araya gelme fırsatı buldu. Forum'un ikinci günü "Ekonomik yavaşlama ve artan enflasyon nedeniyle reasürans/sigorta şirketlerinin karşılaştığı tehditler" konulu oturum ile başladı. Oturum, Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman moderatörlüğünde gerçekleşti. Öğleden sonra "Tedarik zinciri sorunlarının reasürans/sigorta sektörü üzerindeki etkisi" konulu üçüncü ve son oturum yapıldı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

BES katılımcıları ve sigortalıların değişen ihtiyaçlarına uygun çözümler için size **Adendum yeter**!

adendum.com.tr

Adendum

Türk Reasürans Non-Marine Underwriting & Reinsurance eğitimi düzenledi



Türk Reasürans, 19 -23 Eylül tarihleri arasında, IUC Group ve Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi iş birliği ile Non-Marine Underwriting & Reinsurance Eğitimi düzenledi. Bu uluslararası eğitim ülkemizde ilk defa bir reasürans şirketi tarafından, hem yerli hem yabancı sektör çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirildi.
5 gün süren eğitimin eğitmen kadrosunda SCOR, Swiss Re, Munich Re, Charles Taylor ve IES gibi dünyanın önde gelen reasürans ve risk yönetimi şirketlerinden gelen uzman sektör temsilcileri yer aldı.
Eğitimin açılış konuşmasını yapan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “Hepinizin bildiği gibi çok genç bir reasürans şirketiyiz. Eylül 2019’da kurulduk, henüz 3 yıl oldu. Ancak bu 3 yılda Türk sigorta sektörüne büyük değer kattığına inandığım önemli ve cesur adımlar attık. Sektöre yönelik eğitimler düzenlemek ve sektöre değer katmak bizim için son derece önemli. İlerleyen zamanda eğitim içeriklerini genişletmeyi ve Türk sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayacağına inandığımız eğitimlerimizi devam ettirmeyi umuyoruz” ifadelerine yer verdi.
Eğitimin son gününde ise,“Tarihi İstanbul Turu” ve tekne turu düzenlendi. Tekne turunun sonunda ise sertifika töreni gerçekleşti.

›››

Axa Sigorta “Gelecek Fakültesi” mezuniyet töreni gerçekleşti



Axa Sigorta, acentelerinin profesyonelliğine katkı sağlamak ve yeni nesil acenteleri geleceğe hazırlamak amacıyla ilk kez 2019’da başlattığı Gelecek Fakültesi çatısı altında yer alan “Gelecek Sensin” ve “Yükselen Yıldızlar” programları yeni mezunlarını verdi. Axa Sigorta Genel Müdürlüğü’nde gerçekleştirilen mezuniyet töreninde, 2019 – 2020 ve 2021 – 2022 dönemlerindeki programları başarıyla tamamlayan 80 mezuna sertifikaları Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ve Satış Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan tarafından takdim edildi.
Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “Axa Sigorta Gelecek Fakültesi 2019 yılından beri mezunlarını veriyor ve sektörün gelişimine katkı sağlıyor. Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle, acentelerimizin öğrenme ve gelişim ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde kurguladığımız ve bir yüksek lisans formatında; vaka örneklerinin odağa alındığı, sınıf içi etkileşim ve pratiklerle etkin bir öğrenme hedefleyen eğitim programımızla hem markamızı hem de sektörümüzü geleceğe taşıyoruz” dedi. Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ise “Sigortacılık deneyim gerektiren itibarlı bir meslektir. Mesleklerini en iyi şekilde icra ederken kendilerini geliştirmek için her fırsatı değerlendiren, veri temelli sigortacılığa inanarak, değişimi akıllı ve güncel şekilde yöneterek hem müşterilerimize hem de sektörümüze değer katan acentelerimizi kutluyorum” dedi.

Dubai Sigorta’nın adı VHV Sigorta oluyor

VHV Group’un Türkiye’deki iştiraki VHV Reasürans, Birleşik Arap Emirlikleri merkezli Oman Insurance’ın Türkiye’de hayat dışı sigortacılık alanında faaliyet gösteren şirketi Dubai Sigorta’nın tüm hisselerini Mart 2022’de satın almış, söz konusu satın almayla ilgili tüm yasal süreçler ise kısa süre önce tamamlanmıştı. Söz konusu süreçler içinde Genel Müdür değişimi de yapılırken, 1 Eylül 2022 tarihi itibarıyla VHV Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık Dubai Sigorta Genel Müdürlüğü’ne atanmıştı. Son olarak ise şirketin marka değişimi de gerçekleştirildi. Dubai Sigorta’nın adı VHV Allgemeine Sigorta olarak tescil edilme işlemleri tamamlandı ve yeni marka dönüşümü gerçekleştirildi.



Emeklilik yatırım fonları daha güçlü hale gelecek

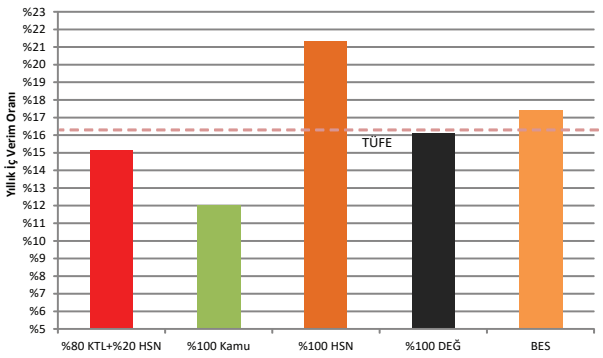
SEDDK ev sahipliğinde gerçekleşen Fon Çalıştayı’na, Türkiye’de 20. yılını doldurmaya hazırlanan Bireysel Emeklilik Sistemi’nin finansal aktör ve paydaşları katıldı. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman’ın başkanlığını yürüttüğü ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSB), Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) ve Emeklilik Gözetim Merkezi’nin (EGM) üst düzey yöneticileri ile sektör temsilcilerinin bulunduğu çalıştayda 382 emeklilik yatırım fonunun bulunduğu BES’in geliştirilmesine yönelik öneriler masaya yatırıldı. BES’in istikrarlı büyümesi ve 14 milyon katılımcıya ulaşmasının bir başarı hikâyesine dönüştüğünü söyleyen SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, “BES’in bir marka değeri haline geldiğini söylememiz yanlış bir ifade olmayacaktır” dedi.



İÇ VERİM ORANI NEDİR?

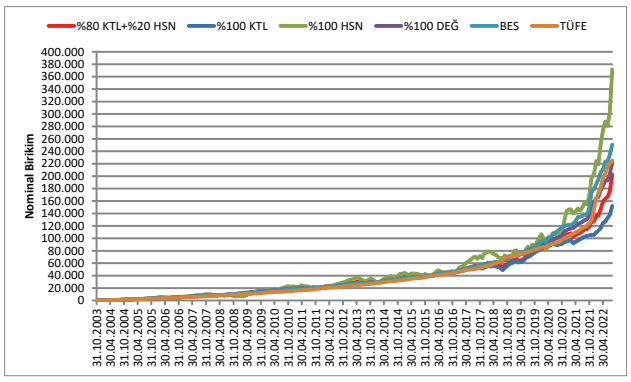
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.8.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



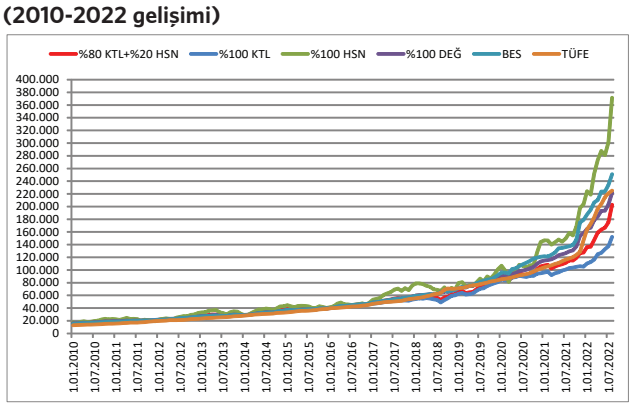
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.8.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %17,39 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %21,34 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.8.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.8.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.8.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 250.888 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 225.107 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.8.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2022 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının 2011 yılsonu ile 2018 ve 2019 yıllarında enflasyon seviyesine gerilediği, 2020 yılının ilk çeyreğinde enflasyonun altında kaldığı, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

BES'te reel getirinin ivmesi pozitif

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 Ağustos ayında %22,96 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %22,33 oranında artış kaydedildi. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %10,0 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %6,06 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %6,80 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Ağustos ayında %1,46 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

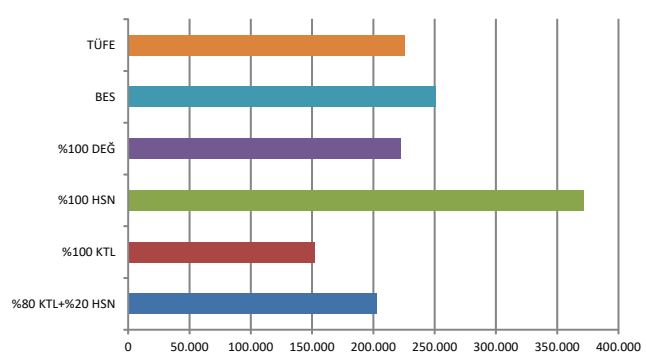
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

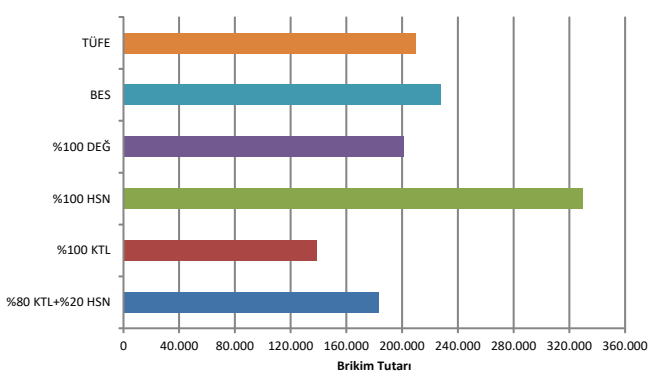
Yandaki grafik 31.10.2003-31.8.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.8.2022 tarihinde 250.888 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 992 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.8.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.8.2022 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.8.2022 tarihinde 329.814 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.8.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



2022'de BES'e katılımlar arttı



Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından gönüllü katılımlı bireysel emeklilik sistemine ilişkin açıklanan verilere göre; 2022 yılının ilk 8 ayında toplam 1 milyon 252 bin 857 adet yeni sözleşme düzenlendi. İlk 8 aylık dönem için 2022 ile bir önceki yıl karşılaştırıldığında, yeni düzenlenen sözleşme sayısında %57,3 oranında artış olduğu görülüyor.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından gönüllü katılımlı bireysel emeklilik sistemine ilişkin açıklanan verilere göre; 2022 yılının ilk 8 ayında toplam 1 milyon 252 bin 857 adet yeni sözleşme düzenlenmiş ve bu sözleşmeler için toplam 4,25 milyar lira katkı payı ödemesi yapılmıştır.

SÖZLEŞME SAYISINDA %57 ORANINDA ARTIŞ

Bir önceki yılın aynı dönemine baktığımızda 2021 yılının ilk 8 ayında 796 bin 388 yeni sözleşme düzenlenirken bu sözleşmeler için toplam 1,77 milyar lira katkı payı ödemesi yapıldığını görmekteyiz. İlk 8 aylık dönem için 2022 ile bir önceki yılı karşılaştırdığımızda, yeni düzenlenen sözleşme sayısında %57,3 oranında, yeni sözleşmeler için ödenen katkı payı tutarında ise %140,4 oranında artış olduğu görülmektedir.

SONLANAN SÖZLEŞME SAYISI %2,1 ORANINDA AZALDI

Sonlanan sözleşmelere baktığımızda, 2022 yılının ilk 8 ayında 669 bin 336 adet sözleşme sonlandırılırken, 2021 yılının ilk 8 ayında 683 bin 704 adet sözleşme sonlandırılmıştır. Sonlanan sözleşme sayısında ise 2022 yılında %2,1 oranında azalış olduğu görülmüştür. Sonlanma ödemelerinde ise 2021 yılının ilk 8 ayında 13,5 milyar lira sonlanma ödemesi yapılırken, 2022 yılında bu tutar %44,4 oranında artış göstererek 19,5 milyar lira düzeyinde olmuştur.

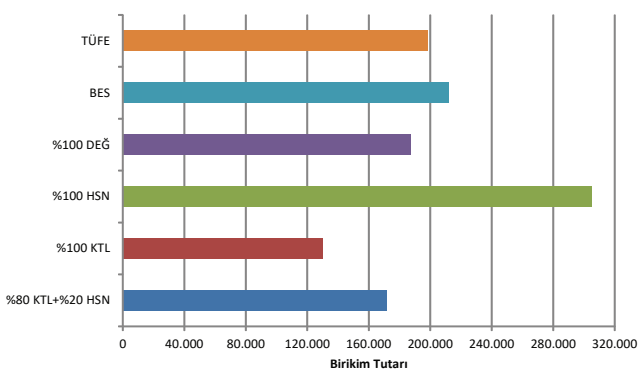
GÖNÜLLÜ BES SÖZLEŞME SAYISINDA ARTIŞ

2021 yılına kıyasla 2022 yılında gönüllü BES'te düzenlenen sözleşme sayısındaki artışın ve bu yeni sözleşmeler için ödenen katkı payı tutarının bir hayli yüksek olduğu görülmektedir. Buna ek olarak, 2022 yılında sonlanan sözleşme adetlerinin 2021'e göre azalırken, katkı payı ödemeleri ve yatırım getirileri sayesinde sonlanma ödemelerinin arttığı görülmektedir. Yeni düzenlenen sözleşmelerde ve ödenen katkı payı tutarındaki bu artışlarda COVID-19 pandemisi sonrası ekonomide yaşanan toparlanmalar ve 2022 yılındaki yüksek maaş artış oranlarının etkisinin olduğu düşünülmektedir.

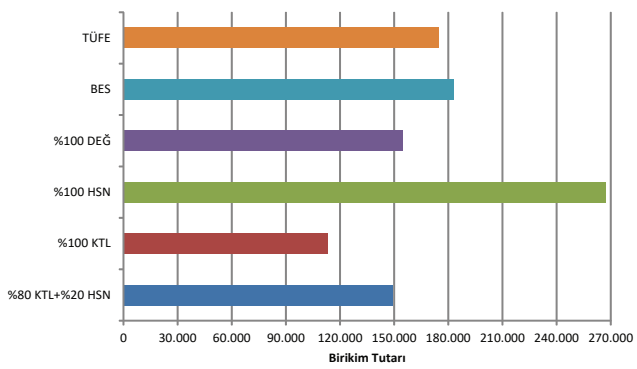
SEDDK'NIN YENİ DÖNEM STRATEJİSİNDE BES'İN YERİ

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) yeni başkanı Mehmet Akif Eroğlu göreve başladı. Eroğlu, 7 Eylül 2022 tarihinde düzenlediği basın toplantısında SEDDK'nın yeni dönemdeki stratejik hedeflerini açıkladı. Eroğlu toplantıda, "Finansal istikrar için BES olmazsa olmaz" dedi. 2023-2025 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programın (OVP) içinde finansal istikrara önemli bir alan ayrıldığına dikkat çekerek, bu konuda da BES ve OKS yanında sigortacılığın tabana yayılması için ürün çeşitliğinin artırılmasının önemli olduğuna değindi. Eroğlu, bu kapsamda ülkemizde sigortalılık oranının ve katılımcı sayısının yeterli düzeye ulaşması, sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün derinleşmesi ve tabana yayılması amacıyla bireysel sigorta ve özel emeklilik branşlarında ürün çeşitliliğinin artmasını destekleyen uygulamaları geliştirmek için şirketlerle birlikte çalıştıklarını açıkladı.

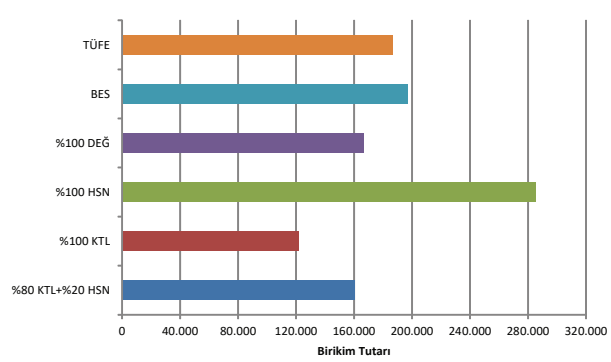
31.1.2006-31.8.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



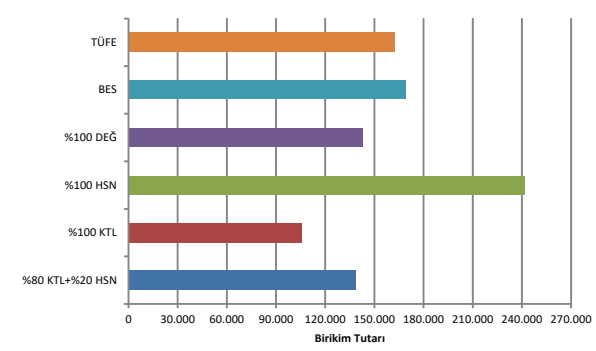
31.1.2008-31.8.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.8.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.8.2022 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.

“Oda ve borsa seçimlerinde her türlü tedbir alınmalı”

Oda ve borsaların organ seçimlerinin 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu’na göre 2022 yılının Ekim ve Kasım ayları içinde yapılacağını söyleyen **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, oda ve borsa seçimlerinde her türlü tedbirin alınması ve gerekenlerin zamanında yapılması gerektiğini belirtti.

5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu’nun 84’üncü maddesi gereği oda ve borsaların organ seçimlerinin 2022 yılının Ekim ve Kasım ayları içinde yapılacağını belirten TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, bu nedenle de oda ve borsaların organ seçimlerine yönelik her türlü tedbirin alınması ve gerekli işlemlerin zamanında yerine getirilmesi gerektiğini ifade etti. Kanunla ilgili değerlendirmelerde bulunan Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Kanun’un 81’inci maddesinin birinci fıkrası; “Oda, borsa ve Birlik organları ile şubelerinin seçimleri, bu Kanunda yazılı esas ve usullere göre, elektronik ortamda Bakanlık ve Birlik bünyesinde düzenlenen ortak veri tabanında Birliğe bağlı oda ve borsa meslek gruplarına göre seçme ve seçilme niteliklerini haiz olan üyeleri gösteren oda, borsa ve Birlik veri tabanından alınan güncel üye listeleriyle yargı gözetiminde yapılır” hükmünü içermektedir. Ayrıca, Kanunun 84’üncü maddesinin birinci fıkrasının (a/1) bendi hükmü gereği, meslek komiteleri seçiminden en az 20 gün önce oda ve borsaların yönetim kurulları tarafından, seçilme hakkına sahip olanlarla, seçme hakkına sahip olanları gösteren, elektronik ortamda Bakanlık ve Birlik bünyesinde düzenlenen veri tabanında yer alan meslek gruplarına göre hazırlanan listelerin üç nüsha halinde kuruluşun bulunduğu yerdeki ilçe seçim kurulu başkanına sunulması gerekmektedir. 81’inci ve 84’üncü madde hükümlerine istinaden, ortak veri tabanından alınan listelerin oda ve borsalarca ilçe seçim kuruluna sunulması ve ilçe seçim kuruluna sunulan listelerle, ortak veri tabanındaki bilgilerin örtüşmesi gerekmektedir. Kanunun 10’uncu ve 32’nci maddeleri hükümleri uyarınca; içinde bulunulan yıldan önceki iki yıldan itibaren adresleri ve durumları tespit edilemeyenler ile bu süre zarfında aidat borçlarını ödememiş olan oda üyelerinin isimlerinin oda yönetim kurulunun kararıyla, içinde bulunulan yıldan önceki iki yıldan itibaren adresleri ve durumları tespit edilemeyen ve içinde bulunulan yıldan önceki son iki yılda, borsa maddeleri üzerine alım satımı bulunmayan borsa üyelerinin isimlerinin borsa meclisinin kararıyla, meslek grupları ve seçmen listelerinden silinmesi gerektiği malumdur.

AİDAT BORÇLARI OLAN ÜYELİKLER

Diğer yandan, Oda Muamelat Yönetmeliği’nin 14’üncü maddesinin üçüncü ve dördüncü fıkraları; “Aidat borçlarının ödenmemesi nedeniyle üyeliği askıya alınanlardan, askıda



geçen süre için tahakkuk ettirilecek aidat borçları da dâhil olmak üzere aidat borçlarının tamamını ödeyenlerin üyeliği yönetim kurulu kararıyla askıdan indirilir ve bu üyelerin isimleri meslek grupları ve seçmen listelerine dâhil edilerek aidat tahakkukları yeniden başlatılır. Adres ve durumunun tespit edilememesi nedeniyle üyeliği askıya alınanlardan, adres ve durumlarını bildirenlerin üyeliği yönetim kurulu kararıyla askıdan indirilir ve bu üyelerin isimleri meslek gruplarına dâhil edilerek aidat tahakkukları yeniden başlatılır. Ancak bunlar, aidat borçlarının tamamını ödemedikçe seçmen listelerine dâhil edilmez” hükümlerini içermektedir. Bununla birlikte, Borsa Muamelat Yönetmeliği’nin 13’üncü maddesinin üçüncü ve dördüncü fıkraları; “Borsa maddeleri üzerinde alım satımın bulunmaması nedeniyle üyeliği askıya alınanlardan, borsaya tabi maddeler üzerinde alım satım işleminin bulunduğunun belgelendirilmek kaydıyla beyan üzerine veya resen tespit edilmesi halinde bu üyelerin üyeliği yönetim kurulu kararıyla askıdan indirilir ve isimleri meslek gruplarına dâhil edilerek aidat tahakkukları yeniden başlatılır” hükümlerine yer vermektedir. Bu kapsamda, Oda Muamelat Yönetmeliği ile Borsa Muamelat Yönetmeliği’nin anılan hükümleri çerçevesinde aidat borçlarının tamamını ödeyenler, seçmen listeleri kesinleşene kadar askıdan indirilir ve seçmen listelerine dâhil edilirler.

‘SEÇMEN LİSTESİ ÜYE SAYISI HESABINDA KULLANILMAZ’

Organ Seçimleri Yönetmeliği’nin 9’uncu maddesinde, “Oda ve Borsa Organlarına Seçilecek Üye Sayısı” düzenlenmiştir. Anılan maddenin son fıkrasında “Bu maddede yer alan oda ve borsa üye sayısının hesabında, Kanunun 10’uncu ve 32’nci maddesi uyarınca meslek gruplarından ve seçmen listelerinden silinen üyeler dikkate alınmaz” hükmü yer almaktadır. Bazı oda/borsalarımızca meslek gruplarının üye sayılarının hesabında; seçmen listesindeki üye sayılarının esas alınmasına ilişkin yanlış bilgilendirmeler yapıldığının tespit edilmesi nedeniyle, bu hususun tekrar hatırlatılmasında fayda mütalaa edilmiştir. Zira seçmen listesi sadece seçme ve seçilme haklarına sahip oda/borsa üyelerini gösteren bir listedir, bu listenin üye sayısının hesabında dikkate alınması mümkün değildir. Bu nedenle, anılan maddenin son fıkrasından da anlaşılacağı üzere, meslek grubu üye sayıları belirlenirken, oda/borsa üye sayısının hesabında sadece Kanun’un 10’uncu ve 32’nci maddesi uyarınca askıya alınanlar dikkate alınmayacaktır. Organ Seçimleri Yönetmeliği’nin 13’üncü maddesinin beşinci fıkrası; “Oda ve borsaların seçecekleri Genel Kurul delege sayıları Kanunun 61’inci maddesindeki kriterlere uygun olarak Birlikçe belirlenir ve seçimlerin yapılacağı tarihten bir ay önce oda ve borsalara bildirilir” hükmünü içerdiğinden Ekim/Kasım 2022 tarihinde yapılacak seçimler nedeniyle, ilave delegelerin belirlenmesinde 31.08.2022 tarihindeki ortak veri tabanında güncel olarak tutulması gereken oda/borsa üye kayıtları esas alınacaktır. Oda ve borsaların üye veri tabanında gerekli güncellemeleri yapması gerekmektedir.

Organ Seçimleri Yönetmeliğinin 8’inci maddesinde yer alan; “Meslek komitesi ve meclis seçimlerinden azami üç ay, asgari bir ay önce mahalli gazetelerde ve oda ve borsanın duyuru panosunda ilan edilmek suretiyle üyeler, vergi mükellefiyetlerine ilişkin oda ve borsa kayıtlarını kontrole davet edilir. Bu ilânlarda, kayıtların incelemeye açık tutulacağı süre, kayıtların düzeltilmesi için uygulanacak yöntem ve süresinde başvurulmaması nedeniyle kayıtların düzeltilememesi halinde oda ve borsa kayıtlarının doğruluğunun üye tarafından kabul edilmiş sayılacağı hususları belirtilir” hükmü gereğince, mahalli gazetelerde yapılacak ilan tarihinden itibaren en erken 1 ay sonra seçim tarihi belirlenebilecektir. Bu itibarla, vergi mükellefiyetinin kontrolü için yapılacak ilanların, odanız/borsanız tarafından öngörülen seçim tarihlerinden en az bir ay önce yapılması gerekmektedir. Birlikçe yayımlanan organ seçimleri genelgeleri Birlik internet sitesinin mevzuat bölümünde yayımlanmaktadır. Bu ve bundan sonra çıkarılacak seçimlere ilişkin genelgeler de aynı yerde yayımlanacaktır.

Organ Seçimleri Yönetmeliği hükümleri Birlik tarafından yürütüldüğünden, seçimlere ilişkin tereddüde düşülen hususların Birliğe yazılı olarak sorulması gerekmektedir. Seçimlerin süresinde yapılmasına ilişkin iş ve işlemleri yürütmek oda/borsa organlarının ve genel sekreterinin sorumluluğundadır.”

Çağrı Merkezi Elemanı Yetiştirme ve Geliştirme (Online)

Çağrı Merkezi Elemanı Yetiştirme ve Geliştirme eğitimi 10 ve 11 Ekim tarihlerinde Fergül Guyard ve Can Demirağ tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Bu eğitim ile, bir çağrı merkezi elemanı/ çağrı merkezi temsilcisi olarak işe başlayan ya da başlamayı planlayan kişilerin çağrı merkezi temelleri ve dinamiklerini öğrenmeleri, başarılı bir çağrı merkezi temsilcisi olabilmek için gerekli tüm bilgilere sahip olabilmeleri, telefonda satış ve ikna kabiliyetlerini geliştirebilmek için gerekli teknikleri öğrenmeleri amaçlanıyor. Çağrı merkezi temsilcisi olarak işe başlayan/başlamayı planlayan kişilerin çağrı merkezi temelleri ve dinamiklerini öğrenmeleri hedefleniyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV-SEDDK Eğitimleri İç Sistemler Mevzuatı (Online)

TSEV ve SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) işbirliğinde düzenlenen eğitimler kapsamında Sigortacılık Uzmanı Betül Vatansever tarafından verilecek olan "İç Sistemler Mevzuatı" eğitimi 19, 20 ve 21 Ekim tarihlerinde online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim programı ile 2021 yılında yayımlanan "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik" ile getirilen yeniliklerin incelenmesi ve şirket iç sistem faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunun sağlanması amaçlanıyor. İlki Mayıs ayında gerçekleşen ve sektör tarafından büyük beğeni toplayan eğitim yoğun talep ve konuya ilişkin yapılan yeni düzenlemeler üzerine üçüncü kez planlanıyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Makine Öğrenmesine Giriş - Atölye Eğitimleri (Yüz yüze)

Vakfımızın, uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla yeni sunduğu "Atölye Çalışmaları" kapsamında hazırlanan "Makine Öğrenmesine Giriş" eğitimi Buğra Akyüz ve Güneş Aydındoğan tarafından 18-19 Ekim tarihlerinde yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleştirilecek.
Eğitim programı ile birlikte, makine öğrenmesi dünyasına genel giriş, makine öğrenmesi prensiplerine göre modelleme yaklaşımları ve veri hazırlığı üzerine konseptlerin uygulamalı aktarımı ve gözetimli/gözetimsiz başlıca makine öğrenmesi algoritmalarının uygulamaları ile birlikte aktarılması amaçlanıyor.
Eğitime sigorta ve emeklilik şirketlerinde bilgi teknolojileri, aktüerya, pazarlama ve diğer departmanlarda veri işleme ile ilgili çalışan kişiler katılabilir.
Önemli Not: Eğitimin uygulamalı kısımları Python programlama diline ve Pandas, NumPy, Scikit-learn kütüphanelerine giriş seviyesinde aşinalık gerektiriyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

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

TSEV EKİM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Acente Yönetimi ve Denetimi (Online)	3-4 Ekim	Menekşe Uçaroğlu
İnşaat ve Montaj Sigortaları (Online)	3-4 Ekim	Ülkem Devrim Aksar
Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası (Online)	5-6 Ekim	Mahmut Saraçoğlu
Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim (Yüz yüze)	7 Ekim	Mine Turalı
Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri (Online)	10-11 Ekim	Nilgün Yüksel
Çağrı Merkezi Elemanı Yetiştirme ve Geliştirme (Online)	10-11 Ekim	Can Demirağ - Fergül Guyard
Sözlü İletişim ve Empati (Online)	12-13 Ekim	Can Demirağ - Fergül Guyard
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlama (Online)	14-15 Ekim	Balkır Demirkan
Müşteri Deneyimi (Online)	17-18 Ekim	Tuğçe Seçkin
Makine Öğrenmesine Giriş - Atölye Eğitimleri (Yüz yüze)	18-19 Ekim	Buğra Akyüz, Güneş Aydındoğan
Etkin Geri Bildirim ile Performans Yönetimi (Online)	20-21 Ekim	Nilgün Yüksel
İletişim Merkezi Kuruluşu ve Yönetimi (Online)	20-21 Ekim	Menekşe Uçaroğlu
Dijital Sigortacılıkta Acentenin Yeri ve Önemi (Online)	24 Ekim	Mehmet Muratoğlu
Emtia Nakliyatı Sigortası Genel Şartları ve Klozları (Online)	24-25 Ekim	Ali Akşener
Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması (Online)	26-27 Ekim	Doç. Dr. Rıfat Barış Tekin
Kaygı ve Stresi Nasıl Yönetiriz? (Online)Sigorta İşlemlerinde	28 Ekim	Funda Sezgin Tokgöz
Sigorta İşlemlerinde Satış Becerilerinin Geliştirilmesi - Atölye Eğitimleri (Yüz Yüze)	31 Ekim	Mehmet Muratoğlu

Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim (Yüz yüze)

Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim eğitimi 7 Ekim tarihinde Mine Turalı tarafından gerçekleştirilecek.Geri bildirim genellikle etkin bir performans aracı olarak kullanılıyor. Çok basit bir süreç gibi görünse de çoğu zaman ters tepki yaratan bir süreç haline de gelebiliyor. Geri bildirimi sadece performans odağından çıkartıp kurum içi öğrenme ve gelişme için bir araç haline getirmek mümkün. Bu eğitimde "Geri bildirim nasıl verilir?", "Öğretmenin yanında geri bildirimi kişiselleştirmeden nasıl alabiliriz?" ve "Geri bildirimi nasıl öğrenme olarak kullanabiliriz?" sorularına bakış açısı kazandırılması hedefleniyor. Detaylı bilgi ve kayıt için tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Satışçılar İçin A'dan Z'ye Sigortacılık Eğitim Programı 17 Ekim'de başlıyor

Program özellikle İstanbul dışında yaşayan sigorta sektörü çalışanları düşünülerek dizayn edildi. Dersler canlı olarak online platformda gerçekleştirilecek. Sisteme giriş yapan eğitmen ve katılımcılar için sanal bir sınıf oluşturulacak; katılımcılar canlı olarak (tercihe göre yazılı, sesli veya görsel) sorularını eğitmene yöneltebilecek ve eğitmen de bu soruları yanıtlayacak.
Bu program, özellikle İstanbul dışında görev alan sigorta sektörü çalışanlarının da uzun süreli eğitimlere katılımını mümkün kılarak eğitim eksiğini gidermek amacıyla online eğitim olarak düzenlendi.
Hedef kitle özellikle satışçılar ve onlara destek sağlayan acente temsilcileridir. Bu nedenle program "Bir satışçının sahip olması gereken bilgiler nelerdir?" sorusundan hareket edilerek tasarlanmıştır. Programa katılım zorunludur ve eğitimlerin sonunda yapılacak sınavda başarı olanlara online sertifika verilecektir.
"Hayat Dışı" ve "Hayat & BES" olarak iki ayrı branşta oluşturulan programın içerikleri aşağıdaki şekildedir:

1) Hayat Dışı (95 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise ferdi kaza sigortaları, yangın, nakliyat, oto sigortaları, sorumluluk ve sağlık sigortaları ele alınacak.

2) Hayat & BES (71 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise ferdi kaza sigortaları, hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve bireysel emeklilik sistemi ele alınacak.

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 1 Kasım'da başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanıyor. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabiliyor. Kasım ayı programı için son başvuru 28 Ekim.

Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı

Güncel teknolojik gelişmeler ile rekabetin her geçen gün artığı iş dünyasında insan kaynakları departmanı önemli bir stratejik ortak olarak öne çıkıyor. Doğru insanı, doğru yerde, doğru şekilde konumlandırarak insan kaynağının verimli bir şekilde yönetilmesi şirketlerin stratejik hedeflerinden biri haline geldi.
Bu amaçla sigorta sektörü insan kaynakları çalışanlarına özel olarak hazırlanan "Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı" oluşturulmuştur.
Eğitim online-uzaktan eğitim olarak gerçekleşecek. Program sonunda tüm eğitimleri kapsayan online sınav yapılacak.
İnsan Kaynakları Eğitim Programı hafta içi 18:00-21:00 saatleri arasında 3 gün olacak şekilde ya da hafta içi 2 gün ve cumartesi günü olmak üzere eğitmenlerin uygunluğuna göre planlanacak.

Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı İçeriği

- İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temek Sigortacılık
- İnsan Kaynakları Yönetimine Giriş
- İşe Alım, Seçme ve Yerleştirme Süreci: Yetenek Kazanımı
- İnsan Kaynaklarında Yeni Trendler
- Stratejik İK İş Ortaklığı (Kariyer Yönetimi ve Performans Yönetimi dahil)
- İK'da Kişilik Tiplerinin Önemi ve Geri Bildirim Sanatı
- Motivasyon
- İnsan Kaynaklarında Öğrenme ve Gelişim Yönetimi: Kurumsal Akademilerle Stratejik Gelişim Ortaklığı
- İş Hukuku
- Ücret Yönetimi
- İş Ortamında Çatışma Yönetimi: Sigortacılıkta Yönetim Uygulamaları
- İnsan Kaynakları Süreçleri Bağlamında Kişisel Verilerin Korunması
- Sigortacılık Sektörünün Bugünü ve Geleceğine Stratejik Bakış
- Çeviklik Yönetimi

Menfaatin varlığı sözleşme anında değil rizikonun gerçekleştiği anda aranmalıdır

Menfaat kavramı, Türk Ticaret Kanunu'nda yasal düzenlemenin ana eksenine yer alıyor. Menfaatin varlığı bütün sigortalarda temel bir gereklilik. Bu temel koşulun gerçekleşmesi zarar sigortaları bakımından da zorunlu. Ancak, TTK 1408(1)'de öngörülen menfaatin sözleşme yapıldığı anda mevcut olma gerekliliğinin aksine menfaatin varlığı sözleşme anında değil, rizikonun gerçekleştiği anda aranmalı.

Türk Ticaret Kanunu (TTK) menfaat (çıkar) kavramını yasal düzenlemenin ana eksenine yerleştirmiştir. Sigorta sözleşmesi geçerli bir menfaati korumak için yapılmak zorundadır. Menfaat koşulu yerine gelmezse sigorta sözleşmesi geçersiz olur. Bu husus TTK 1408(1)'de aşağıdaki şekilde hükme bağlanmıştır.

3. Sigorta menfaatinin yokluğu

MADDE 1408- (1) Sigorta sözleşmesinin yapılması anında, sigortalanan menfaat mevcut değilse, sigorta sözleşmesi geçersizdir. Sözleşmenin yapıldığı anda var olan menfaat, sözleşmenin süresi içinde ortadan kalkarsa, sözleşme o anda geçersiz olur.

(2) 1470'inci madde hükmü saklıdır.

TTK 1408 bütün sigorta sözleşmelerinde geçerli olan diğer bir anlatışla hem zarar hem de tutar (meblâğ) sigortalarında uygulama alanı bulan bir kuraldır. Bununla birlikte, can sigortalarında aranan menfaat koşulu TTK'da özel olarak düzenlenmiştir. TTK 1490(2) uyarınca *"Başkasının hayatı üzerine sigorta yapılabilmesi için, o kişinin hayatının devamında lehtarın menfaatinin bulunması şarttır."*

Bu hüküm kaza sigortaları (TTK 1510(1)) ile hastalık sigortalarında (TTK 1519(1)) da geçerlidir. Aşağıda yalnızca zarar sigortaları ile sınırlı inceleme yapılacaktır. Can sigortaları ayrı bir yazımızda ele alınacaktır.

TTK 1408(2)'de atıf yapılan (daha doğrusu "saklı tutulan") TTK 1470, sigorta konusu menfaatin sahibinin sigorta süresi içinde değişmesi olasılığı ile ilgilidir. Bu hükme göre *"Sigorta edilen menfaatin sahibinin değişmesi hâlinde, aksine sözleşme yoksa, sigorta ilişkisi sona erer."*

Taraflarca menfaat sahibi değiştiği takdirde sigorta sözleşmesinin yeni menfaat sahibi ile süreceğinin kararlaştırılmış olması, TTK 1408(1) cümle 2'de düzenlenen durumun istisnasını teşkil etmektedir. TTK 1408(1) cümle 2, sigorta sözleşmesinin (başlangıçta var olan) menfaat sigorta süresi içinde ortadan kalktığında da (o anda) geçersiz hale geleceğini hükme bağlamaktadır. Ancak, sözleşme ilişkisinin yeni menfaat sahibi ile süreceğini öngören bir anlaşma söz konusu ise, TTK 1470 uyarınca önceki menfaat sahibinin menfaati son bulduğu halde sözleşme geçersiz olmamakta, başka bir kişiyle (sonraki menfaat sahibi ile) devam etmektedir.

ZARAR SİGORTALARINDA MENFAAT KAVRAMI

Yasa "menfaat" kavramını tanımlamamaktadır. Zarar sigortalarında rizikonun gerçekleşmesi nedeniyle ekonomik bir dezavantaja maruz kalacak olan kişi menfaat sahibi sayılacaktır. Şu halde bu sigortalarda sigorta ettiren (başkası lehine sigortada sigortalı), zarar verici (olası) bir olay biçiminde tanımlayabileceğimiz rizikonun "gerçekleşmemesi" bakımından menfaat sahibidir.

Riziko gerçekleşince sigorta ettiren zarara uğrayacak ve bu yüzden menfaati zedelenmiş olacaktır. Zarar sigortalarında rizikonun meydana gelmesi sonucunda zarar görmeyecek olan kişiler menfaat sahibi değildirler ve bunların sigortadan yararlanmaları (sigortacının onlara ödeme yapması) mümkün değildir. Bir kişi üzerinde ayni (mesela mülkiyet, rehin) veya kişisel (mesela finansal kiralamada kiracı) herhangi bir hakkı veya fiili hâkimiyeti bulunmadığı halde (başkasına ait malı) kendi adına (sigorta tazminatına ilişkin haklar kendisine ait olacak şekilde) sigorta ettirirse, bu gibi bir sigorta "menfaat olmadan yaptırılmış" sayılacak ve sigorta ettirenin rizikonun meydana gelmesi durumunda sigortacıdan herhangi bir talep hakkı bulunmayacaktır.

Aynı mal üzerinde farklı hukuksal ilişkilerden kaynaklanan değişik menfaatler söz konusu olabilir. Mesela bir taşınmaz mal üzerinde malikin mülkiyet hakkı dolayısıyla, o taşınmazın edinilmesi için rehin karşılığı kredi vermiş olan bankanın rehin alacaklısı (rehin hakkı sahibi) sıfatıyla sigortalanabilir menfaati mevcuttur. Bir makineyi finansal kiralama sözleşmesi ile elinde bulunduran (ve ileride bütün kira bedellerini ödediği zaman bunun mülkiyetini devralacak olan) kiracının da finansal kiralama ilişkisi dolayısıyla sigortalanabilir menfaati vardır.

Belirtmek gerekir ki bir sigorta ettiren
- Kendisine ait mal üzerinde menfaat sahibi olabileceği gibi,
- Başkasına ait mal üzerinde de (mesela finansal kiracı sıfatıyla) menfaati bulunabilir.

Diğer yandan, sigorta ettirenin
- Kendisine ait malı bunun üzerinde menfaati bulunan bir üçüncü kişi lehine veya
- Başkasına ait bir malı, o mal üzerinde menfaat sahibi olan (mesela rehin hakkı bulunan) diğer bir kişi lehine sigorta ettirmesi de mümkündür.

Sigorta ettirenin kendisine ait menfaat için sigorta yaptırması durumunda "kendi lehine" (veya "kendi hesabına") sigortadan, başkasına ait menfaati sigorta ettirmesi halinde de "başkası lehine" (veya "başkası hesabına") sigortadan söz edilir.

Aynı malın
- Sigorta ettiren tarafından aynı sigorta sözleşmesi ile (malik menfaatini güvenceye bağlamak üzere) kendi lehine ve mesela (rehin alacaklısı bankanın menfaatini güvenceye bağlamak üzere) banka lehine sigorta ettirilmesi mümkün olduğu gibi,
- Sigorta ettirenin malik sıfatıyla kendi lehine; rehin alacaklısının da sınırlı ayni hak sahibi sıfatıyla yine kendi lehine ayrı ayrı sigorta yaptırmaları olanaklıdır.

Bu hallerde iki ayrı sigorta teminatı söz konusu olur ve sigortacının bu her iki sigortadan da ayrı ayrı ödeme yapması gerekir. Diğer bir anlatışla, rehin hakkı sahibine yapılacak ödemenin malik sigorta ettirene yapılacak ödemeden düşülmemesi lazım gelir.

Buna karşılık bir mal için malik menfaatini korumak amacıyla yaptırılan sigortadan yasa gereği sınırlı ayni hak sahipleri de (özellikle rehin alacaklısı) yararlanırlar (TTK 1456). Bu olasılıkta tek bir sigorta vardır ve bu sigortada hak önceliği sınırlı ayni hak sahibindedir. Evvela ona -uğradığı zarar dikkate alınarak tazminat ödenmesi yapılacak veya zarara uğraması olasılığı dikkate alınarak, hakkının güvenceye alınması (mesela sigorta tazminatının alacaklı bankanın rehinle temin edilen bakiye alacağını ferileriyle birlikte karşılayacak bir kısmının gelir getiren bir hesapta blokaj altına alınması) icap edecektir.

Başkasına ait bir malı bakım ve gözetimi altında bulunduran ve bu malın zarar görmesi halinde malike karşı bu zararı giderme yükümlülüğü altında olan kişiler de o mal üzerinde menfaat sahibidirler. Bu menfaatin mutlaka bir "sorumluluk sigortası" ile temin edilmesi zorunlu değildir. Eşya (mal) sigortası da yaptırılabilir. Ancak, sigortacı tarafından zarar dolayısıyla gerçekleştirilecek ödemenin malı bakım ve gözetim altında bulunduran sigorta ettirene (veya sigortalıya) yapılması kanımızca tıpkı sorumluluk sigortalarında olduğu gibi, zarar gören malikin zararını sigorta ettirenden (veya sigortalıdan) talep etmiş olması ve bunun üzerine sigorta ettirenin (veya sigortalının) gerçekleşen sorumluluğu dolayısıyla maliki tazmin etmiş bulunması halinde mümkündür; bunun dışında ödeme doğrudan zarar görene yapılmalıdır. Mesela, taşıma yükümlülüğünü üstlendiği yükleri kendi adına ve bizzat kendisinin sigortalı olacağı kaydıyla sigorta ettiren bir taşıyıcı, kamyon sürücüsünün kusuru ile bu yükler zarar gördüğünde yüklerin malikine karşı mevcut olan sorumluluğu



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"MENFAATİN VARLIĞI BÜTÜN SİGORTALARDA TEMEL BİR GEREKLİLİK OLDUĞUNDAN ZARAR SİGORTALARININ HER İKİ TÜRÜ BAKIMINDAN DA ZORUNLUDUR. ANCAK, TTK 1408(1)'DE MENFAATİN SÖZLEŞME YAPILDIĞI ANDA MEVCUT OLMASI GEREKTİĞİNİN ÖNGÖRÜLMESİ YANLIŞ BİR DÜZENLEMEDİR. MENFAATİN VARLIĞI SÖZLEŞME ANINDA DEĞİL, RİZİKONUN GERÇEKLEŞTİĞİ ANDA ARANMALIDIR."

bakımından menfaat sahibidir. Fakat sigortacının sigorta ettiren/sigortalı taşıyıcıya ödeme yapması ancak bu taşıyıcı zarara uğrayan yükler için yük sahibine tazminat ödemiş olduğunu kanıtladığı takdirde mümkün olacaktır. Buna karşılık, yükler başka bir aracın kusur tamamen kendisinde olmak üzere taşımayı gerçekleştiren kamyona arkadan çarpması sonucunda zarar görürse, bu olasılıkta taşıyıcının sigortacıya karşı herhangi bir istem hakkı kanımızca bulunmayacaktır.
Bir zarar sigortası sözleşmesi ile kime ait hangi menfaatin sigorta edildiğini belirlemek için öncelikle sigorta sözleşmesine bakılır. Duraksama halinde ise, yoruma başvurulur.
Çoğu halde sigorta sözleşmeleri kimin hangi menfaati için sigorta yaptırıldığı konusunda yeterli ölçüde açıklık içermez. Bu da yorumu zorunlu kılar. Özellikle malik menfaati için yaptırılan sigortalarda medeni hukuk anlamında malik olan kişinin mi yoksa ekonomik açıdan mülkiyete sahip sayılması gereken kişinin mi sigortalı olduğu yorum yoluyla belirlenecektir. Mesela bir motorlu aracı şekil şartına uymadan yapılan bir işlemle (adi yazılı şekilde yapılan bir sözleşme ile) satıp teslim etmiş ve karşılığında da satış parasını almış bulunan bir kimse, resmi kayıtlarda halâ malik olarak göründüğü için menfaat sahibi sayılacak mıdır yoksa bu araca gelecek zararlara katlanmak durumunda olan (kendi kararı doğrultusunda trafikte kullanmakta olduğu araç bir kazada hasarlandığında bunu kendi kaynaklarıyla onartması lazım gelen) alıcı mı menfaat sahibi kabul edilecektir? Kişisel düşüncemiz, satış parasını tahsil ettikten sonra araçla olan ilgisi sona ermiş ve artık aracın maruz kalacağı zararlara katlanması söz konusu olmayan resmi kayıtlarda malik görünen kişiyi menfaat sahibi kabul etmek ve ona ödeme yapmak onu (haklı görülmemesi gereken bir biçimde) zenginleştirecektir.

MENFAAT HANGİ ANDA MEVCUT OLMALI?

Zarar sigortaları ikiye ayrılmaktadır: Aktif sigortaları ve pasif sigortaları. Aktif sigortalarında sigorta ettirenin malvarlığını oluşturan aktiflerden biri veya bazıları (mesela taşınır veya taşınmaz eşya, alacaklar) sigorta koruması altına alınmaktadır. Pasif sigortasında ise, malvarlığını (bir bütün olarak) kayıtlayan borçlar ve masraflar temin edilmektedir. TTK zarar sigortalarını "mal sigortaları" ve "sorumluluk sigortaları" olarak iki alt bölümde düzenlemiştir. Mal sigortası alt bölümünde yer alan hükümler aktif sigortalarına uygulanacak temel kurallardır. Sorumluluk sigortaları pasif sigortalarının önde gelen örneği olmakla birlikte, başka pasif sigortaları da mevcuttur. Bu bağlamda sağlık giderleri sigortası ve hukuksal koruma sigortası gibi masraflara (masraf yapılması zorunluluğuna) karşı sigortaları özellikle belirtmemiz gerekir. TTK zarar sigortası niteliğindeki sağlık giderleri sigortasını zarar sigortalarına ilişkin bölümde değil, "can sigortaları" bölümünde düzenlemiştir. ("Can sigortaları" bölümü, gerçek kişiler üzerinde gerçekleşmesi söz konusu olan ölüm, belirli bir tarihte hayatta olma, sağlık sorunu ile karşılaşma, kazaya uğrama gibi rizikolara karşı sigortaların topluca düzenlenmiş olduğu bölümdür). Ancak TTK 1519(2) sağlık giderleri sigortasının zarar sigortasına ilişkin hükümlere tabi olacağını açıkça öngördüğünden, diğer can sigortalarının aksine, bu sigortaya -yerinde olarak- (yasanın açıkça düzenlemediği hususlar bakımından) zarar sigortalarına özgü kurallar uygulanacaktır.
Menfaatin varlığı bütün sigortalarda temel bir gereklilik olduğundan bu temel koşulun gerçekleşmesi zarar sigortalarının her iki türü (aktif sigortaları ve pasif sigortaları) bakımından da zorunludur. Ancak, TTK 1408(1)'de menfaatin sözleşme yapıldığı anda mevcut olması gerektiğinin öngörülmesi yanlış bir düzenlemedir. Menfaatin varlığı sözleşme anında değil, rizikonun gerçekleştiği anda aranmalıdır. İleride gerçekleşmesi olası menfaatler için sigorta yaptırılmasını geçersiz saymak için hiçbir sebep yoktur. Bununla birlikte, menfaatin ileride gerçekleşme olasılığı bulunmamakta ise, o zaman sözleşme baştan itibaren geçersiz olacaktır. Sözleşme sırasında var olmayan (fakat daha sonra oluşacağı öngörülen) menfaat için yapılan sigortanın geçersizliği çözümü, abonman sigortalarının hüküm doğurmaması gibi çok sakıncalı bir sonuca yol açmaktadır. Oysa uygulamada abonman sözleşmeleri TTK 1408(1) hükmüne rağmen geçerli kabul edilerek yaygın biçimde yapılmaktadır. Bu nedenle, yasadaki "menfaatin sözleşme sırasında mevcut olması" koşulunun, "menfaatin ileride ortaya çıkacak olması olasılığı sigorta sözleşmesi anında mevcut olduğunda da" yerine geleceği yorumu benimsenmelidir. Gelecek yazıda mal sigortalarında menfaat, kısmi menfaat halinde aşkın sigorta, mal üzerindeki malik menfaatini temin eden sigortadan o mal üzerinde sınırlı ayni hak sahibi olanların da yararlanması, zarar sigortalarında sigorta tazminatının zarar tutarını aşmaması kuralı ve sigorta edilen menfaatin sahibinin değişmesi konuları üzerinde duracağız.

Türk Reasürans 3 yaşında

Yeni Ekonomik Program kapsamında, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini arttırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacı ile 2019 yılında kurulan Türk Reasürans 3. yılını geride bıraktı. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Türk Reasürans olarak faaliyete geçtiğimiz 6 Eylül 2019 tarihinden itibaren, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak, yurt dışına aktarılan reasürans primlerini yurt içinde tutmak ve sektöre katkı sağlayacak projeler geliştirmek amacıyla faaliyetlerimizi sürdürdük. Sürdürmeye de devam edeceğiz" dedi.



Selva Eren

"Bugün itibarıyla yurt içinde yerleşik 26 sigorta şirketi ve 5 kuruma trete ve ihtiyari reasürans alanında teminat sağlıyoruz. Dünya coğrafyasına yayılmış 17 ülkede yerleşik 25 sigorta ve reasürans şirketine reasürans kapasitesi sunuyoruz. Beş kıtada 61 farklı ülkeye güvence ihraç etmenin gururunu yaşıyoruz" diyen Eren, Türk Reasürans'ın global pazarlarda bilinen bir marka olması için azimle çalıştıklarını belirtti.
Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Kurulduğu ilk günden beri heyecan ve azimle çalışan, temas ettiği her alan ve kurumda fark yaratan sonuçlar ortaya koyan ve 'global bir Türk markası olma' hedefine gün geçtikçe daha da yaklaşan Türk Reasürans'ta, ülkemiz için üstlendiğimiz büyük bir misyon ve daha nice hayallerimiz var" dedi.



Filenin Sultanları: Sebat belgeselinin ikinci bölümünün galası yapıldı

Axa Sigorta'nın "Değerler Ortağı" olduğu Türkiye Voleybol Federasyonu ile birlikte hazırladığı "Filenin Sultanları: Sebat" belgeselinin ikinci bölümü "En Uzun Yaz"ın galası Conrad İstanbul Bosphorus'ta gerçekleştirildi. Fatih Karaca'nın yönetmenliğini üstlendiği belgesel, 'Filenin Sultanları' olarak bilinen A Milli Kadın Voleybol Takımı'nın FIVB (Uluslararası Voleybol Federasyonu) Voleybol Milletler Ligi, Tokyo Olimpiyat Oyunları, 2021 CEV Avrupa Şampiyonası'nda mücadele ettiği ve Türk spor tarihinde unutulmaz anılarla yer eden 2021 yazının öyküsünü anlatıyor. Belgeselde millî takım oyuncuları, teknik ekip ve federasyon yetkililerinin görüşlerine ve geçmiş dönem maçlardan heyecan verici görüntülere de yer veriliyor. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Bugün Türkiye voleybolu için heyecan duyduğumuz günlerden birini yaşıyoruz. Hiçbir zaman vazgeçmeyen, sürdürülebilir başarı için mücadele eden takımımızın gurur dolu anlarını perdede göreceğiz. Axa Sigorta olarak spor en önem verdiğimiz konulardan biri; çünkü spor aktif ve sağlıklı yaşama teşvik eden ve fiziksel hareketlilik, azim, sportmenlik gibi çok önemli değerleri yansıtan bir alan. Kadın voleybolu ise milli takımımızın başarıları sayesinde Türk sporunda son yıllarda öne çıkan bir branş olarak toplumsal cinsiyet eşitliğiyle ilgili de mesajlar vermemize ön ayak oluyor. Geçen yıl ilk bölümünü izleyiciyle buluşturduğumuz ve büyük ilgi gören belgeselimizin ikinci bölümü 'En Uzun Yaz'ı yine Türkiye Voleybol Federasyonu'yla birlikte izleyiciyle buluşturduğumuz için mutluyuz" diye konuştu.



MEHMET MURATOĞLU
› *mehmet@etkinyonetim.com*

Sigorta Acenteleri Dijital Pazarlamadan Nasıl Yararlanabilir? ....

SİGORTA ürünlerinin reklamını yapmak, özellikle operasyonel ve satış yönetim giderlerinin yüksek olduğu küçük ve orta ölçekli sigorta şirketleri için gittikçe zorlaşan bir pazarlama faaliyeti olmaktadır. Bununla birlikte, gerçekleşen geleneksel reklamcılık yöntemlerinden elde edilen net verilerin olmaması nedeniyle, pazarlama çabalarının işe yarayıp yaramadığını bilmek zor olabilir. Gazete reklamları, afişler, doğrudan posta veya ara sıra televizyon reklamları gibi geleneksel sigortacılık pazarlama hizmetlerine güvenmek büyük bir yatırım gibi görünse de kaç kişinin bu reklamları gördüğünü bilmek bile zor olabilir. Her ne kadar yapılan geleneksel reklamların faydaları net olarak ölçülemez olsa dahi, olabilecek bir sigorta dijital pazarlama kampanyası, denklemdeki belirsizliğin çoğunu ortadan kaldırabilecek güçlü bir alternatif olarak durmaktadır.

Yapılan dijital pazarlama kampanyası, web sitelerinde kaç kişinin bulunduğuna, içeriğinin okunduğuna veya sosyal medya aracılığıyla etkileşim kurulduğuna dair en güncel verileri sağlanabilir. Örneğin, içerik oluşturma yoluyla artan çevrimiçi görünürlük, sigorta ihtiyacını karşılamayı amaçlayan kişilerin büyük çoğunluğu, kiminle iletişime geçeceğine karar vermeden önce çevrimiçi araştırma yapmaktadır. Bu nedenle, potansiyel bir müşteri çevrimiçi olmaya başlar ve web içeriklerinde, kendi arama sorgularının kriterlerini karşılayan sigorta ürünlerini belirlemeyi hedefleyebilirler. İşte bu anda tıklayacakları ilk sigorta şirketleri arasında olmak, hizmeti sunan şirket için önemli bir pazarlama davranışı olacaktır. Böylece, şirketin iş yapma veya en azından sitesine ziyaretçi alma şansları önemli ölçüde artacaktır.

Şirketin sigorta ürünlerini, hizmetlerini veya markalarını dijital teknolojilerini (internet, cep telefonları, sosyal medya vb.) kullanarak çekici, bilgilendirici, işlevsel ve profesyonelce tanıtmaya ve pazarlamaya çalışması günümüzün pazarlama trendi haline gelen dijital pazarlamayla açıklanmaktadır. Sosyal medya pazarlamasını da kapsamı içine alan dijital pazarlamayı iki farklı kavramsal değerlendirmeyle açıklamaya çalışırsak; dijital pazarlamada,

- Hedef kitleye ulaşmak için hem çevrimiçi hem de çevrimdışı dijital araçlar kullanılmaktadır,
- Dijital medya pazarlama kampanyası mobil reklamlar, TV, çevrimiçi reklamcılık, SMS vb. gibi çeşitli kanalları kullanabilir,
- Dijital pazarlamada internet veya bilboard gibi farklı dijital platformlarda ürün, hizmet veya markanızı tanıtmak için banner reklamlar kullanılmaktadır.

Buna karşın dijital pazarlamanın bir boyutu gibi aracılık eden sosyal medya pazarlaması için aşağıdaki açıklamaları getirebiliriz,

- Sosyal medya pazarlaması çevrimiçi ile sınırlıdır.
- Sosyal medya pazarlaması Twitter, Facebook, YouTube gibi bir veya birden fazla sosyal medya kanalına odaklanabilir.
- Sosyal medya pazarlama kampanyanızın başarısı, büyük ölçüde içerik stratejinize bağlıdır.

Bu, yeni ve benzersiz bir içerik yayınlamaya devam etmeniz gerektiği anlamına gelir. Böylece, sosyal medya pazarlamasını başlangıç anlama noktasında değerlendirmiş olduk. Bu durumda sosyal medya pazarlamanın sigorta satışına sağladığı faydaları da aşağıdaki temel yaklaşımla anlatabiliriz.

- Müşterilerle geniş alanda etkileşim kurabileceğiniz; LinkedIn, Twitter, Youtube, Facebook, Instagram platformlar gibi yüksek paylaşımlı ağ platformlarında çok daha düşük maliyetle tanıtımını ve satışınızı yapabilirsiniz.
- İlgi çekici içerik oluşturma yeteneği ile markanızı kişiselleştirebilir ve mesajınızı rahat ve konuşkan bir şekilde yayılmasına olanak sağlayabilirsiniz.



2022 BMW X1 aks mesafesinde 22 mm artışla dikkat çekiyor

Türkiye'ye X-Line ve M Sport donanım paketleriyle giriş yapan 2022 BMW X1 için başlangıç fiyatı 1 milyon 484 bin lira seviyesinde karşımıza çıkıyor. BMW'nin son nesil FAAR altyapısı üzerine geliştirilen yeni X1, ikinci nesile göre her açıdan daha büyük bir araç olacak. 4 bin 500 milimetre uzunluk, bin 845 milimetre genişlik, bin 642 milimetre yükseklik gibi değerlere sahip olduğunu gördüğümüz model, aks mesafesinde 22 milimetrelik artışla dikkat çekiyor. Koltukların yeni oturum yapısı ve artırılan konforuyla birlikte X1 için hissedilir iyileşmelerin altı çiziliyor. Standart olarak 540 litrelik bagaj hacmiyle gelen modelin hibrit versiyonlarında ise bu rakam 490 litreye geriliyor.

Realme Watch 3 Pro 10 günlük kullanım ömrüne sahip

Realme Watch 3 Pro birçok rakibinden daha ince bir gövde üzerine kuruluyor ve iki farklı renkte geliyor. Çerçeveleri aşırı ince olmayan ürün, spesifik olarak 1,78 inç 368×448 piksel AMOLED ekran üzerine kuruluyor. Bu ekranda 60 Hz yenileme ve 500 nit parlaklık sunan Watch 3 Pro, her zaman açık ekran özelliğini de beraberinde getiriyor. Tüm gün boyunca nabız takibi yapabilen akıllı saat, 110'dan fazla sporu otomatik olarak takip edebiliyor ve Bluetooth üzerinden bağlandığı telefon temelinde telefon görüşme özelliğini de taşıyor. Yan tarafında tek bir fiziksel buton yer alan Watch 3 Pro, taşıdığı 325 mAh pil ile 10 güne kadar kullanım ömrü getiriyor.





Katlanabilir ekranlı dizüstü: Asus Zenbook 17 Fold

Asus Zenbook 17 Fold OLED, bünyesinde tek parça 17,3 inç esnek OLED ekran taşıyor. Bu dokunmatik ekranda 2560×1920 piksel çözünürlük sunuluyor. Yapısı gereği farklı formlarda kullanım sunan ürün, devasa ekranını katlanabilir yapı sayesinde her zaman taşınabilir bir forma getiriyor. İstenirse dijital klavye, istenirse de ekran üstüne ya da dışarıya konulacak fiziksel klavye ile yönetilecek şekilde tasarlanan Windows 11 işletim sistemli katlanabilir dizüstü, ilk tanıtımda da söylendiği üzere gücünü Intel'in 12. jenerasyon Core i7 işlemcisinden alıyor ve bünyesinde 75Wh kapasitesinde bir pil taşıyor. 16 GB RAM + 1 TB SSD ile donatılan dizüstü, iki adet USB-C portu taşıyor.

Retro tasarımıyla dikkat çeken sepetli elektrikli bisiklet

Retro bir tasarıma sahip olan Mod Bikes firmasının geliştirdiği Mod Easy SideCar isimli elektrikli bisiklet, üç farklı tekere ve "motosiklet sepeti" olarak geçen yan bölüme sahip. Bu 54 kg'a kadar yük desteği sunulan sepette ufak paketler, bir köpek, kedi ya da emniyet kemeri sayesinde ufak bir çocuk taşınabiliyor. Bisiklet, toplam 70 kg ağırlığa sahip ve 1.050W güç sunan elektrik motoruyla 45 km/s hıza kadar çıkabiliyor.



Dünyanın ilk bükülebilir 42-inç OLED TV'si: LG OLED Flex



IFA 2022 kapsamında LG OLED Flex ile karşımıza çıkan Güney Kore merkezli teknoloji devinin, bu modeli dünyanın ilk bükülebilir 42-inç OLED TV'si olarak öne çıkıyor. Heybetli bir bacak üstüne kurulan ve istenirse düz yapıda istenirse de 900R kavisli formda kullanılabilen televizyon, bu açıdan farklı beklentileri karşılıyor. Düz ile kavisli yapı arasında otomatik olarak tek tuşla geçiş yapabilen oyun odaklı Flex, kavis oranında değişim de sunuyor. 4K çözünürlükteki esnek OLED ekranında 120 Hz yenileme sunan ve HDMI 2.1 üzerinden yeni nesil oyun konsolları ile de tam uyumlu olan LG OLED Flex, "ALLM, VRR, Nvidia G-Sync ile AMD FreeSync" desteklerini beraberinde getiriyor ve istenirse görüntü alanını 27 inç ve 32 inç seviyesine indirebiliyor.

Galaxy A04s 4 farklı renge sahip

Samsung Galaxy A04s, 6,5 inç HD+ IPS LCD 90 Hz ekrana, 5 megapiksel selfie kamerasına, 50 megapiksel ana + 2 megapiksel derinlik + 2 megapiksel makro olmak üzere üçlü arka kamera sistemine sahip. 3GB/4GB RAM ve 32GB/64GB/128GB depolama seçenekleri olan ürün, kutusundan Android 12 + One UI Core 4.1 ile çıkıyor ve dört farklı renkte geliyor. Cihaz, 5.000 mAh piliyle yeterli bir seçenek konumunda yer alıyor. Fiziksel tuşlara sahip düşmelere ve suya dayanıklı kaslı bir gövdesi olan Android tablet modeli, 10,1 inç 1920×1200 piksel TFT LCD ekran üzerine kuruluyor.





Hasselblad X2D 100C 100 megapiksel çözünürlükte sensörüyle dikkat çekiyor

100 megapiksel çözünürlükte bir arkadan aydınlatmalı orta format CMOS sensöre sahip Hasselblad X2D 100C, oldukça büyük boyutlu sensör ile 15 durak dinamik aralık getirebiliyor. Bir orta format olarak oldukça kompakt sayılacak bir gövde üzerine kurulan Hasselblad X2D 100C, bu ufak gövde içerisinde beş eksenli görüntü sabitleme sunuyor olmasıyla dikkat çekiyor. Bu sistem sayesinde fotoğraf makinesi ile elde çekim yapmak çok daha kolay ve etkili hale geliyor. Firmaya göre bu sistem tam 7 durak avantaj getiriyor. 294 noktalı bir gelişmiş otomatik netleme sistemi (PDAF) ile donatılan, CFExpress Type B hafıza kartlarını kabul ediyor ve bunun yanında 1 TB'lık bir dahili SSD depolama birimine de sahip.

Sony FR7 lensleri değiştirilebilir ilk tam kare "PTZ" modeli olarak öne çıkıyor



Sony FR7 robotik kamera sistemi, dünyanın kendi sınıfında lensleri değiştirilebilir ilk tam kare "PTZ" modeli olarak öne çıkıyor. Uzaktan çekim süreçleri için hazırlanan ve motorlu yapısı sayesinde hareket ettirilebilen kamera, tek başına sabit konumda kullanılabiliyor olması yanında özel kamera kollarına da bağlanabiliyor.

Önden bakıldığı zaman Sony FX6 kamera modelini akıllara getiren FR7'nin ana gövdesi, arkadan aydınlatmalı 10.3 megapiksellik 15 durak dinamik aralığa sahip tam kare sensör üzerine kuruluyor.

ISO 800 ile 409.600 arasını aktif olarak kullanabilen FR7, 4K'da 120 fps video çekimi sunabiliyor ve görüntüleri yerleşik olarak birden fazla hafıza kartına kaydedebiliyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kefalet sigortasının vergide teminat olarak kabul edilmesi:

VERGİ kanunlarına göre mükelleflerden bazı durumlarda teminat istenmektedir. Örneğin; mükelleflerin KDV Genel Uygulama Tebliğinde belirlenen sınırları aşan nakit KDV iade taleplerinde aşan kısmın mükellefe iadesinde teminat aranılmaktadır.

6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun 10. maddesinde teminat olarak kabul edilebilecek kıymetler sayılmıştır. Para, teminat mektupları, devlet tahvilleri ve hazine bonoları, alacaklı kamu idaresince haczedilen menkul ve gayri menkul mallar teminat olarak kabul edilen kıymetler içindedir. Öte yandan, aynı Kanunun 11. maddesine göre; yukarıda belirtilen şekilde teminat sağlayamayanlar muteber bir şahsı müteselsil kefil ve müşterek borçlu olarak gösterebilmektedir. Ancak, vergi dairesi bunu kabul edip etmemekte serbesttir.

5 Temmuz 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7417 sayılı Kanunla, 6183 sayılı Kanunun teminatla ilgili 10. maddesinde değişiklik yapılarak sigorta şirketleri tarafından verilen süresiz ve şartsız kefalet senetlerinin de teminat olarak kabul edilmesine imkan sağlanmıştır.

Öte yandan, yine 7417 sayılı Kanunla 6183 sayılı Kanunun 85. maddesinde yapılan değişiklik sonucu; hacizli menkul malların ilgili kamu idarelerince satışında, açık artırmaya katılabilmek için banka teminat mektuplarının yanı sıra sigorta şirketlerince verilen süresiz ve şartsız kefalet senetleri de teminat olarak kabul edilecektir.

7 Temmuz 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 14 No'lu değişiklik tebliği ile; yukarıdaki Kanun değişikliklerine paralel olarak Tahsilat Genel Tebliği Seri: A Sıra No: 1'e gerekli açıklamalar ilave edilmiş olup, genel tebliğin son bölümüne "6183 Sayılı Kanunun 10. Maddesinin Birinci Fıkrasının (2) Numaralı Bendi Kapsamında Sigorta Şirketlerince Düzenlenecek Süresiz ve Şartsız Kefalet Senedi Örneği" eklenmiştir. (EK:13)

KDV Genel Uygulama Tebliğinin "IV-KDV İadesinde Ortak Hususlar" bölümünün teminat karşılığı iadeler kısmında teminat türleri aşağıdaki şekilde belirtilmiştir:

"Teminat olarak 6183 sayılı Kanunun 10'uncu maddesinde sayılan iktisadi kıymetlerden bir veya bir kaçı gösterilebilir. Şu kadar ki; banka teminat mektuplarının paraya çevrilmeleri konusunda hiç bir sınırlayıcı şart taşımayacak biçimde, Tebliğ ekinde yer alan kesin ve süresiz teminat mektubu örneğine (EK:18) uygun olarak ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu hükümlerine göre faaliyette bulunan bankalar tarafından düzenlenmiş olması gerekir."

KDV Genel Uygulama Tebliğinde teminat olarak 6183 sayılı Kanunun 10. maddesindeki kıymetlerin kabul edileceği belirtilmişse de uygulamada genellikle süresiz ve şartsız banka teminat mektupları ile nakit iadeler alınmaktadır. Genel Uygulama Tebliğinin çeşitli bölümlerindeki açıklamalar da teminat mektupları ile ilgilidir. Sigorta şirketlerince verilen süresiz ve şartsız kefalet senetlerinin, Kanun değişikliği sonrası KDV iadelerinde ve vergi kanunlarına göre teminat gereken diğer hallerde teminat olarak kabul edilmesi gerektiği düşüncesindeyiz. Ancak düzenlemenin yeni olması ve genel uygulama tebliğinde buna yönelik açıklamaların bulunmamasından hareketle (nakit KDV iadeleri için) uygulamada sıkıntılar yaşanabilmesi ihtimal dahilindedir. Bu nedenle, mükelleflerin talepten önce vergi dairesi ile görüşerek hareket etmelerinde fayda olabilir.

Bereket Sigorta'dan konut poliçelerine asistans hizmeti

Bereket Sigorta, konut poliçelerine eklediği "Deprem Planı" ile asistans hizmetlerini daha da zenginleştiriyor. Bereket Sigorta, Türkiye'nin bir deprem ülkesi olması nedeniyle sigortalıların deprem öncesi ve sonrasında ihtiyaç duyabileceği birçok hizmeti içeren deprem planı ile sigorta sektöründe bir ilke imza attı. Konuyla ilgili açıklama yapan Bereket Sigorta Genel Müdürü Faruk Gökçen, "Hem sigortalılarımıza karşı sosyal sorumluluğumuzu yerine getirmek hem de olabildiğince çok konuta ulaşarak olası bir afet durumunda sigortalılarımızın yaralarını sarmak için konut poliçelerimize deprem planı hizmetini ekledik. Bu plan dâhilinde sigortalılarımız; deprem öncesi önlemler kapsamında; ücretsiz olarak afet uzmanlarımız tarafından konuta özel deprem hazırlık planından faydalanırken, eşya sabitlemeden, kentsel dönüşüm danışmanlığına, bina dayanıklılık testinden, depreme karşı güçlendirme onarımlarını da kapsayan birçok hizmetten yararlanırken; ilk yardım, enkaz altında yaşam ve deprem tatbikatı gibi eğitimlerle de olası bir deprem durumunda hayatta kalmalarını sağlayacak eğitim desteği verilmektedir" dedi.



›››

VHV Reasürans'ta iki önemli üst düzey atama gerçekleşti


Gürer Baykal

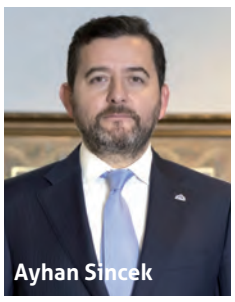

Ali Arısoy

VHV Reasürans'ta kurum içi iki önemli atama gerçekleşti. 2013 yılından bu yana VHV Reasürans'ta başarılı işlere imza atan ve yangın sigortaları liderliğini üstlenen Gürer Baykal, Dubai Sigorta'ya Genel Müdür olarak atanan Fatih Ağacık'tan boşalan Teknik ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine; 2014 yılından bu yana sektöre sunulan yeni ürünler ve çeşitli iş geliştirme projelerinde büyük katkıları olan, mühendislik ve özel riskler liderliğini üstlenen Ali Arısoy ise yeni oluşturulan Trete Kabulleri ve İş Geliştirme Direktörlüğü görevine atandı. VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, VHV Reasürans'ın Türkiye'deki başarılarının altında imzası olan kadroda yer alan Gürer Baykal ve Ali Arısoy'un yeni görevlerine atamasının hem şirket içi çalışanlara hem de sektördeki genç yöneticilere kariyer yolculuklarında çok güzel bir örnek oluşturduğunun altını çizdi.

›››

"Hayaline Erken BES'le kavuşsun"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'te 18 yaş düzenlemesiyle birlikte aileler için çocukların geleceğini planlamanın daha kolaylaştığını belirtti. Ayhan Sincek, "Hepimiz çocukluğumuzda, gençliğimizde biraz para biriktirip bir şeyler alabilmeyi hayal etmişizdir ya da ailemiz bizim için iyi bir yurt dışı eğitimi, evlenirken ilk evimizi almayı düşünmüştür. İşte geçmişte genelde çok azı başarıya ulaşan bu girişimler için şimdi arkasında devlet desteğinin de olduğu kurumsal bir birikim fırsatı var; 18 yaş altına sunulan BES" şeklinde konuştu.


Ayhan Sincek

BEBEĞİN İLK ADIMINI BEKLEMEYE GEREK YOK

18 yaş altına özel olarak hazırlanan Katılım Emeklilik'in Erken BES planı ve avantajlarıyla ilgili bilgi veren Sincek, "Doğumdan sonra ya da henüz 1 yaşını doldurmadan Erken BES ile tasarrufa başlayan bir çocuk 20 yaşına geldiğinde hayallerini gerçekleştirmek için ciddi bir miktar birikim elde etmiş olur. Faizsiz fonlarımızda bulunan altın ve gümüş gibi değerli madenler, döviz içeren kira sertifikaları, hisse senetleri gibi araçlar sayesine katılımcı reel yüksek getiri elde etme imkânı bulur. Özetle yeni doğan bebekler dâhil tüm çocuklarımız, tasarruf yapmaya ne kadar erken başlarlarsa hayatta o kadar iyi bir avantajı erkenden hak ederler" dedi.



ALİ ATAY 'Eksik Bir Şey Mi Var?', 'Yalan', 'Aşk Bitti', 'Yokluğunda' gibi şarkılarla büyük beğeni toplayan Türk oyuncu, senarist, film yönetmeni ve müzisyen olan Ali Atay, 'Beni Affet' şarkısıyla müzik listelerinin ilk sıralarında adından söz ettiriyor.



BLACKPINK 2016 yılında YG Entertaintment tarafından kurulan ve dünyanın dört bir yanındaki dinleyicilerin kalbini kazanan grup, 1 yıl 10 ay sonra yaptığı geri dönüşle yeniden müzik listelerinin en üst sırasında.

YERLİ

1 - Beni Affet - Ali Atay
2 - Bu Saatten Sonra - İkilem
3 - Ara - Zeynep Bastık
4 - Affettim - Sefo
5 - Gökyüzünü Tutamam - Can Koç
6 - Seni Dert Etmeler - Madrigal
7 - Olmazlara İnat - Berkay Altunyay
8 - Imdat - Murda, Hadise
9 - Al Sevgilim - Semicenk, Funda Arar
10 - Porselen Kalbim - Sena Şener

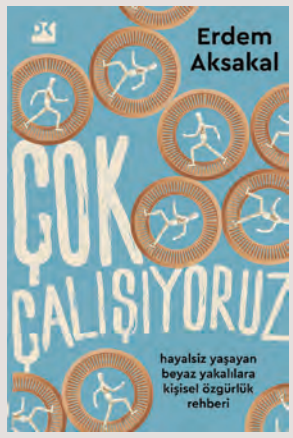
Kaynak: Spotify

YABANCI

1 - Pink Venom - Blackpink
2 - Titi Me Pregunto - Bad Bunny
3 - Despecha - Rosallia
4 - La Bachata - Manuel Turizo
5 - I Ain't Worried - OneRepublic
6- Under The Influence- Chris Brown
7 - Super Freaky Girl- Nicki Minaj
8 - Hold Me Closer -
Elton John, Britney Spears
9- I'm Good (Blue)-
David Guetta, Bebe Rexha
10- I Like You (A Happier Song)-
Post Malone, Doja Cat

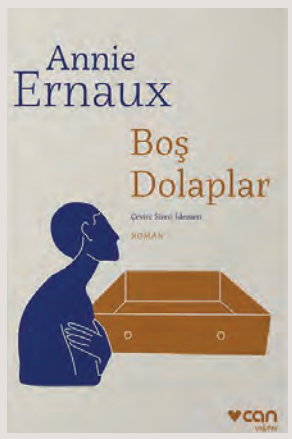
AKTÜEL / KİTAP ›››

Çok Çalışıyoruz *Erdem Aksakal*



Çalışıyoruz. Yarınlar yokmuş gibi. Ki aslında pek de yok, çünkü yarın bugünle aynı, dünle de. Çalışma hayatının vaat ettiği yarın, yine çalışmak. Daha çok çalışmak. Hatalarımızdan ders çıkara çıkara, gelişe gelişe, düşe kalka; daha doğrusu düşmeye izin olmadan, hep ayakta kalarak çalışmak. Çünkü hep çok iş vardır. Kızarız çalışırız, haksızlığa uğrarız çalışırız, ağlarız çalışırız. Biz çalışırız. 7/24 çalışırız. Uykularımızı feda ederiz. Zamanımızı, mekânımızı, hayatımızı armağan ederiz sorgusuz sualsiz. Biz bu çağın hayalsiz büyüyen çocukları olduk. O yüzden de kaybolduk, hapsolduk bu labirentte. Artık çıkış yolunu arama, bu yolculukta kendimizi bulma vakti.

Boş Dolaplar *Annie Ernaux*



Küçük bir kafe-bakkal işleten anne babanın etrafında şekillenen mutlu bir çocukluk, okul hayatı, yeni bir sosyal çevre, yabancılaşma, sınıf atlama arzusu, onaylanma ihtiyacı, öfke patlamaları, utanç... Seneler'e uzanan oto-sosyobiyografi yazınının da habercisi olan Boş Dolaplar, iki ayrı dünya –eğitimsiz işçi sınıfı ve eğitimli burjuva sınıfı– arasında sıkışıp kalmış, okul yaşamındaki başarılarıyla ailesinin temsil ettiği her şeye karşı kendini yeniden inşa etmeye çalışan genç bir kızın, Denise Lesur'ün hikâyesi. Ernaux, ne olmak istediğinden ziyade ne olduğuyla cebelleşmek zorunda kalan, toplumsal yükseliş sancıları çeken otobiyografik karakteri Denise'in yaşamını anlatırken her zamanki gibi sakınmasız ve cesur.

Yankı Dağı *Lauren Wolk*



Büyük Buhran, sahip oldukları neredeyse her şeyi alınca, Ellie ve ailesi kasabadaki evlerini terk etmek ve yakınlardaki Yankı Dağı'nın balta girmemiş ormanlarında yeni bir hayat inşa etmek zorunda kalır. Elle, dağdaki yeni yaşamında doğada olmanın kendisine kattığı hoş bir özgürlük hissiyle dolar. Ancak çok geçmeden bu his babasının talihsiz bir kaza sonucu komaya girmesiyle gölgede kalır. Babasına yardım etmeye kararlı olan Ellie, sadece "otacı" olduğu bilinen bir kadının iyileştirici sırlarını aramak için dağın zirvesine çıkmaya karar verir. Newbery Onur Ödüllü yazar Lauren Wolk, ailenin üç kuşağı arasında, hepsinin ev olarak adlandırdıkları bu dağın engebeli ve düzensiz güzelliğine karşı çarpıcı bir hikâye örüyor.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DR. ZEYNEP OKTAY

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın bilim insanlarından sanatçılara, gezginlerden yazarlara çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu akademisyen Dr. Zeynep Oktay, Eski Anadolu Türkçesi ve halk edebiyatını anlatıyor. Podcast serisine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



MİLLİ MÜCADELENİN 100. YILINDA İSTİKLAL

Türkiye İş Bankası İktisadi Bağımsızlık Müzesi, Milli Mücadele'nin 100. yılında "İstiklal" başlıklı sergiye ev sahipliği yapıyor. Sergi, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün önderliğinde milletle el ele verilen milli mücadeleyi bine yakın belge, fotoğraf, film ve objeyle anlatıyor. Sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



ALMAN OŞİNOGRAFİ MÜZESİ OKYANUS AKVARYUMU

2008 yılında Almanya'nın Stralsund limanında kapılarını ziyaretçilere açan müzede Kuzey Denizi ve Baltık Denizi'ndeki deniz yaşamı sergileniyor. Açıldığı yıl 900 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan ve 2010'da Avrupa Yılın Müzesi Ödülü'nü alan bu müzeye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



FRİEDRİCHSHAFEN ZEPLİN MÜZESİ

Tarihi 19. yüzyıla kadar uzanan ve zeplin yapımı tarihi üzerine dünyanın en kapsamlı koleksiyonuna ev sahipliği yapan Friedrichshafen Zeplin Müzesi, Konstanz Gölü'nü çevreleyen bölgenin sanatına adanmış. Otto Dix koleksiyonu gibi değerli sanatsal envantere sahip olan bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



BELÉM KULESİ

1514-1520 yılları arasında Tagus Nehri'nin kuzey kıyısında inşa edilen Belém Kulesi, Portekiz'in o zamanki özgünlüğünün bir sembolü olmakla birlikte Portekiz bireyselliğinin ve evrenselliğinin de koruyucusu rolünü üstleniyor. 1983 yılında UNESCO tarafından 'İnsanlığın Kültürel Mirası' seçilen Belem Kulesi'ne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

FRANKFURT İLETİŞİM MÜZESİ

1958 yılında Main Nehri kıyısında Federal Posta Müzesi olarak kurulup 1990 yılında açılan yeni binasıyla şimdiki adını alan Frankfurt İletişim Müzesi, iletişim tarihine büyüleyici bir bakış açısı sağlıyor. 2 bin 500 metrekarelik bir alana yayılan yeni kalıcı sergi, iletişim tarihine adanmış. Müzenin çatı katında ise haftanın birkaç günü ziyaret edilebilecek bir radyo istasyonu mevcut. Haberleşme tarihine tanıklık edebileceğiniz bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.





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

Guletin bangaçası

SONUNDA yine Bodrum'dayız. Karaincir'den yazıyorum bu yazımı; yine hayallere dala dala...

Şimdi Akdeniz'in Ege'yle buluştuğu bu sular, hiç olmadığı kadar sessiz. Sanki Poseidon'la, İlayda el ele tutuşmuşlar bizleri misafir ediyor.

Birisi, eski Yunan'da denizlerin tanrısı. Güç bakımından Zeus'tan sonra geliyor. Diğeri, eski Türklerin su perisi. İkisi de suyla bütünleşmiş.

Bizler iki ulus olarak başarmakta biraz zorlansak da onlar çoktan dostluğu kurmuşlar bile... Akdeniz ve Ege'nin birbirine karıştığı bu sularda; Bahr-i Sefid'de bizleri ağırlıyorlar.

Akdeniz; eskinin deyişiyle Bahr-i Sefid, dünya denizciliğinin beşiği olmuş. En güzel, en görkemli, en denizci tekneler buralarda yapılmış.

Akdeniz'in bilinen en eski yerel teknesi Tirhandil, diğerleri ise Gulet ve Aynakıç.

Her üç tekne tipine Gulet dendiği görülmekle birlikte, aslında her üçü birbirlerinden oldukça farklı.

Gulet, brikten (brigantine) küçük, iki direkli, pruvası kabasorta armalı bir tür uskuna. Fransızların "Goulette" dedikleri, Yunanlı yapımcılardan bize intikal etmiş "Barco"ların şekil değiştirmiş bir kopyası.

Fransızca sözlükte, "Bir çeşit deniz kırlangıcına verilen ad" olarak tanımlanan goulette'nin İngilizce karşılığı, "Schooner", Yunancası "Skuner", Türkçesi ise "Uskuna".

Uskuna ile gulet sanki birer farklı tekne türüymüş gibi algılanıyorlarsa da aslında ayni tip tekneler. Hem askeri amaçlı, hem de ticari amaçlı olarak tarih boyunca kullanılmışlar.

Guletlerin kökeni antik çağlara kadar uzanıyor. Orijinlerinde tirhandiller yatıyor.

Günümüzde dalışla bütünleşen Mavi yolculukların sihirli teknesi olarak tanınıyorlar. Çeşitli boylarda yapılan ve eskiden sadece yelken gücüyle hareket eden guletler, bugün motorla takviye edilmiş.

Bodrum'dan önce 1900'lü yıllarda Karadeniz sahillerinde Sürmene'de çok büyük guletlerin yapıldığı biliniyor. Zaman içinde "Bodrum Guleti" olarak bilinen kendimize özgü gulet tipini yaratmışız. Karadeniz teknelerinde kestane ve meşe kullanılırken, Bodrum guletinin ana malzemesi kızılçam ağacı.

Tüm dünyanın beğenisini kazanmış bulunan Bodrum guletleri, geniş kıç güvertesi, bangaça olarak adlandırılan güneşlenme yeri, geniş ve yüksek kabinleri ile Mavi Yolculuk yapmaya en uygun tekneler arasında yer alıyor.

Artan talebi karşılamak üzere günübirlik Bodrum koylarına sefer yapan guletlerin sayısı da oldukça kabarık ama bugünlerde, ancak ilerleyen mevsim gereği koya uğrayan teknelerin sayısı iyice azalmış.

Hazır buralardayken benim de gönlümde yatan, şu anda bir Bodrum Gulet'inin bangaçasında yanlamak ve geçen sayıda Orhan Veli'nin tamamını veremediğim şiirinde söz ettiği hayali gerçekleştirerek rüzgâra yelken açabilmek...

"Açsam rüzgâra yelkenimi,
Dolaşsam ben de deniz deniz
Ve bir sabah vakti, kimsesiz
Bir limanda bulsam kendimi.

Bir limanda büyük ve beyaz...
Mercan adalarda bir liman...
Beyaz bulutların ardından
Gelse altın ışıklı bir yaz."

Yaz gitti gidiyor, şunun şurasında sayılı günler kaldı.

Bakalım hayallerimizi gerçekleştirebilecek ve şairin dediği gibi rüzgâra yelken açabilecek miyiz?

Bodrum, 20 Eylül 2022



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Alo?

ÇALIŞMAYAN mutfak aletinin kablo değişimi için elektrikçiye gittim. "15 dk vaktin varsa hemen yapıp veririm" dedi usta, ben de kaldırımdaki tabureye oturup etrafı izlemeye başladım.

Yandaki işyerinin önünde de bir adam. Cep telefonu ile görüntülü konuşuyor, epey neşeli ve gürültülü. "Herhalde sevindiği bir gelişme oldu, mutluluğunu paylaşıyor" diye düşündüm. Birkaç dakika sonra bir arama daha yapıp, onu da görüntülü ve yüksek sesle yapınca durumu anladım. Bizim adam sadece "mavra yapıyor".

İzmir otobanındaki bir mola yerinde durdum, hızlıca bir şeyler yedikten sonra yola devam edeceğim. Yemek siparişim gelene kadarki 15 dakika boyunca birkaç metre mesafemdeki, 15-20 m2'lik bir alanda hızlı adımlarla volta yaparak konuşan adamı izledim. Spor ve pahalı giyimli, takılı & dövmeli, bol güneş görmüş bir genç adam. Görüntüsü ya acil servisteki bir yakınının durumunu konuşuyor, ya da ihalede pey artıracak salondaki adamına talimat veriyor gibi. Ama konuşmaya kulak kabartınca işyerindeki yardımcısına gideceği müşteride hangi pis su borusunu kullanacağını, malzeme ve işçilik olarak nasıl fiyatlama yapması gerektiğini anlattığını duyuyorum. Şu kadarcık işe karar veremeyen yardımcıya işini bırakıp gitme, ya da yetiştir adamı, inisiyatif ver de yolculuğunun keyfini çıkar, hem kendini rahatlat, hem de etrafı rahatsız etme o görüntü ve seslerinle...

Cep telefonu ile en çok konuşan milletiz Avrupa'da, ayda 10 saat civarı ortalamada. Dünyada da ilk beşteyiz yanılmıyorsam.

Ekonomik sıkıntılar, GSM ücretlerindeki artışlara rağmen bu özelliğimizi yıllar itibarıyla korumamız sadece uygun paketler, bedava dakikalarla açıklanamayacak bir boyutta.

Cep telefonunun hayatımıza girmesinin hemen ertesinde en önemli yeniliğin bir kişiye her an, her yerde ulaşılması olduğunu düşünmüştüm. Sonra telefonların gelişmesi, sosyal medyanın her yeri tamamen kaplaması ile cep telefonları dünya ile sürekli irtibatta kalma, çevreden ve dünyadan haber alma cihazları haline de geldi. Son aşamada da cep telefonları eve alışveriş yapan, cihazlara uzaktan kumanda eden, hatta gelir getiren mobil ticarethaneler oldular. Bunların hepsi güzel ve olumlu gelişmeler.

Ama bazı durumlarda farklı gereksinimleri de karşılıyor sanki o cihazlar. Yalnızlık çekmemek ya da yalnız hissetmemek için belki; ya da moral düzeltmek, kafayı başka şeylere takmamak için; yaşamın her anında bir gruba, birilerine ait olmak güdüsünü tatmin etmek için belki de. Ya da sadece zaman geçirmek, zaman öldürmek için bir olasılık.

Konu yine aynı yere geliyor her şekilde:

1) Tüm bu gereçler, ekipmanlar, makinalar vs... Hepsi birer araç sadece. Sonuç bunları nasıl kullandığına bağlı, görüntü ve algında.

2) Bunları nerede, ne zaman, hangi amaç için kullanıyorsan kullan bir topluluk içinde olduğunu, o topluluğun birlikte yaşamaya dair normları olduğunu, senin ruh halin kadar senin dışındakilerin de hakları ve huzur gereksinimleri olduğunu unutma.

Diğer yandan ileri aşamalarda bağımlılık boyutu da gelişiyor. Ellerinden telefonları alınan bireylerin yaşadığı çaresizliği gösteren sosyal deneyler, telefonsuz oturulan bir yemek masasındaki çaresiz sessizlik, sonrasındaki çözülmeler üzerine yapılan filmler, bu telefonlara/tabletlerle kendilerine yarattıkları sanal dünyada gerçeklikten kopan gençler filan...

Tüm bunlardan sonra kendime de ayna tutayım. Görüşmeler konusunda özenliyim, kısa ve dolu konuşmalar genellikle. Günlük aldığım haberler de neredeyse tamamıyla telefonumdaki uygulamalar aracılığıyla. Ancak Whatsapp bazen çok meşgul ediyor; iş, aile, arkadaşlar vs herkes orada olduğu için uygulamayı sessize alsam da belli aralıklarla bakmak zorunda hissediyorum kendimi.

Bankacılık işlemleri de dönem dönem telefonda yoğunlaştığım bir diğer konu.

Ama her gün birkaç saat, genellikle de akşamları telefondan uzaklaştırıyorum kendimi.

Son söz: Faydalanalım ama esiri olmayalım kesinlikle.

Görüşmek üzere,



Pipa

Yönetmen: Alejandro Montiel
Senaryo: Alejandro Montiel
Oyuncular: Luisana Lopilato, Mauricio Paniagua, Inés Estévez
Türü: Dram
Platform: Netflix

Manuela Pipa Pelari, artık eskisinden farklı bir kadındır. Federal polis teşkilatında görev yaptığı süre boyunca ayakta kalmak için kuralları çiğneyen bu sert kadın, hayatını değiştirmeye karar vermiş ve Arjantin'in kuzeyindeki La Quebrada adlı küçük bir kasabaya yerleşmiştir. Bu kasabada 10 yıl boyunca herkesten uzakta, sakin bir hayat yaşayan Pipa, bir daha asla şiddet dolu eski dünyasına dönmeyeceğine dair kendine söz vermiştir. Ancak genç bir kızın trajik ölümü sonucunda Pipa, kaçtığını sandığı hayatın içine yeniden sürüklenir.



MACERA / DİZİ

Kağıt Kızlar

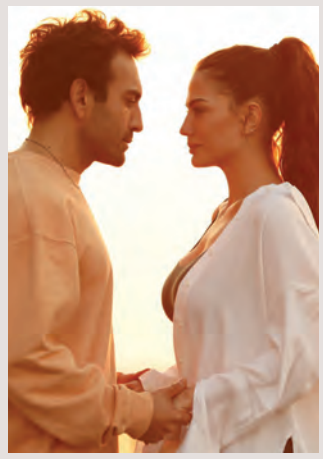
Erin, Mac, Tiffany ve KJ'in gazete dağıtım güzergâhı, 1988'deki Cehennem Günü'nde farkında olmadan zamanda yolculuk yapmalarıyla değişir. Kızların 1988'e dönmeye çalışması esnasında zaman akışını kontrol etmek için birbiriyle savaş hâlinde olan iki zaman gezgini birlik üyeleriyle tanışacak, gelecekteki hâlleriyle karşılaşacak ve yaşamın getirdikleriyle boğuşacaklardır. Diziyi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



AKSİYON / FİLM

Carter

Hafızasını kaybetmiş bir şekilde uyanan genç bir adam kendisini büyük bir tehlikenin içinde bulur. Geçmişi hakkında hiçbir şey hatırlamayan adam, kendisine 'Carter' diyen kulağındaki cihazdan gelen gizemli sesin talimatlarını uygulamak zorunda kalır. Talimatları sırasıyla uygulayan adam, zorlu bir rehine kurtarma operasyonuna atılır. Aksiyon temalı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



ROMANTİK / DİZİ

Dünyayla Benim Aramda

Dünyayla Benim Aramda, uzaklaştığı sevgilisiyle ilişkisini ayakta tutmaya çalışan bir kadına odaklanıyor. İçindeki boşluğu aşkla doldurmaya çalışan kadın, zaman geçtikçe sevgilisinden uzaklaşır. İlişkisini ayakta tutmak isteyen kadın, bunun için sevgilisine sosyal medya üzerinden oyunlar oynamaya başlar. Başrollerini Demet Özdemir, Buğra Gülsoy, Hafsanur Sancaktutan'ın paylaştığı dizi, Disney Plus'ta.



Aşıklar Şehri

Yönetmen: Damien Chazelle
Senaryo: Damien Chazelle
Oyuncular: Ryan Gosling, Emma Stone, John Legend
Türü: Dram
Platform: BluTv

Hayatlarında yön bulmaya çalışan iki tutkulu insan Sebastian ve Mia'nın yolları, Los Angeles'ta trafiğin sıkışık olduğu bir gün kesişir. Sanat tutkunu olan bu iki insan, hayallerini gerçekleştirme yolunda düşe kalka ilerlemektedir. Sebastian geleneksel jazzın kolonlardan yükseldiği bir kulüp açma hayalinde, Mia ise kendine uygun tüm oyunculuk seçmelerine katılarak bir rol kapma telaşındadır. Bu iki insanın kalpleri birbiri için atmaya başladığında bu manzarayı hayat şartları bozacak, onları hayallerinden uzaklaştıracaktır.



FANTASTİK / DİZİ

Yüzüklerin Efendisi: Güç Yüzükleri

Dizide, Dumanlı Dağlar'ın en karanlık derinliklerinden Lindon'un görkemli ormanlarına, ada krallığı Númenor'dan, haritanın en uzak noktalarına kadar tüm bu diyarların ve karakterlerin kendileri yok olduktan çağlar sonra bile hatırlanacak destanlar yaratmasına tanık olunuyor. Dizi, Amazon Prime'da.



DRAM / FİLM

Gönül

Piroz, düğünlerde ve cenazelerde keman çalıp, şarkı söyleyerek geçimini sağlayan genç bir adamdır. Sümbül, düğününde keman çalan göçebe Piroz'a âşık olur. Piroz da aynı şekilde Sümbül'ü gördüğü an aşık olmuştur. Düğünün iki aile arasında çıkan çatışmayla sonlanmasından sonra Sümbül istenmeyen gelin haline gelir ve öldürülmesi düşünülür. Piroz, Sümbül'ü kaçırıp kendi köyüne getirir. Film, Netflix'te.



FANTASTİK / FİLM

Kahramanın Dönüşü

On üç yaşındaki Sam Cleary, münzevî bir hayat yaşayan esrarengiz komşusu Bay Smith'in aslında 25 yıl önce öldüğü bildirilen efsanevi Samaritan olduğundan şüphelenmektedir. Suç oranlarının artması ve şehrin kaosun eşiğine gelmesiyle Sam, şehri yıkımdan kurtarmak için komşusunu saklandığı yerden çıkarmaya ikna etmeyi kendine görev edinir. Film, Amazon Prime'da.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Yoksa siz hala ziyaret etmediniz mi?

1980'li yıllarda ilk kez ziyaret ettiğimde giriş kapısının hemen önündeki balkonumsu bir yerden karanlığa baktığımı, suya yansıyan cılız ışık yansımalarını gördüğümü hatırlıyorum. O an fazla bir detay göremesem de tarihin gizemli ve büyüleyici bir manzarasına bakıyor olduğumu hissetmiş ve çok etkilenmiştim.

İstanbul'un en etkileyici tarihi miraslarından biri olan Yerebatan Sarnıcı veya Bazilika Sarnıcı, MS 542 yılında Bizans İmparatoru Jüstinyen tarafından saray ve çevresinin su ihtiyacını karşılamak için yapılmış. İstanbul'un fethi sonrasında Osmanlı tarafından da bir süre kullanılmış fakat durağan suyun sağlıklı olmadığı görüşünden hareketle kullanımına son verilmiş. Su yalıtımı için kullanılan özel harçlı sıvası, bazıları Roma döneminden kalma heybetli sütunları, mükemmel atmosferi ile yerli ve yabancı pek çok turistin en önemli uğrak mekanı olan sarnıç, İstanbul'un en büyük kapalı sarnıcı olma özelliğini taşıyor. 100 bin ton su depolama kapasitesine sahip olan yapı 140 metre uzunluğunda, 70 metre genişliğinde ve 8 metre yüksekliğinde bir alanda yer alıyor. Sarnıç içerisinde yer alan su 19 km'lik Cebeciköy Kemeri ile Belgrad Ormanı'ndan getirilmiş.

Günümüzde Bizans döneminden kalma Şerefiye, Binbirdirek, Hipodrom sarnıçları arasında en dikkat çekeni Yerebatan Sarnıcı. İstanbul'da günümüzde açık ve kapalı 158 adet Bizans dönemi sarnıcı bulunuyor.

Sarnıcın inşaatı için 7 bin köle çalıştırılmış ve 38 yılda tamamlanmış. Bu kadar işçi ve bu kadar süre sonunda da ortaya bu harika sarnıç çıkmış. Bazı sütunların üzerinde bulunan gözyaşları bir rivayete göre sarnıcın inşası sırasında ölen köleleri işaret ediyor. Bu büyüleyici mekana o kadar emek veren insanların unutulmaması da bence mekanın ruhuna değer katıyor. Sarnıcın ruhu demişken, kanımca mekana ruhunu veren en önemli eserlerden biri de, sarnıcın kuzeybatı köşesinde iki sütuna kaide olarak kullanılan Medusa başları. 4. yüzyıla ait oldukları bilinen bu başların tam olarak hangi yapıdan alındığına dair bir bilgi olmasa da Roma döneminin müthiş heykeltıraşlık sanatının örnekleri olduğunu gösteriyor araştırmalar. Bu başlardan biri yan diğeri ise ters çevrilmiş bir şekilde duruyor. Hakkında çeşitli rivayetler var bu başların. Bir inanışa göre ona bakan kişilerin taşlaştığı düşünülmektedir. Ama siz yine de gittiğinizde bakın bu taşlara ben baktım taşlaşmadım sadece çok etkilendim.

Yıllar içinde çeşitli restorasyonlar geçiren sarnıç uzun süredir yine bir restorasyondaydı ve kapalıydı. Tarihinin en büyük restorasyonu olan bu son restorasyondan sonra 22 Temmuz'da kapılarını tekrar ziyaretçilere açtı. Artık pek çok sergiye, çağdaş sanat gösterisine, dinletiye ve kültür sanat etkinliğine de ev sahipliği yapacakmış sarnıç. Zaten muhteşem bir eser olarak yeterince cazibesi olan bu mekana böyle ekstra anlamlar yüklemeye çalışmak çok gerekli miydi bence tartışılır. Ziyaretçi sayısının arttığına şüphe yok çünkü ziyarete açıldığı ilk hafta 70 binden fazla ziyaretçiyi ağırlamış müze.

Sonbahar iyice kendini göstermeye başladı. Havalar iyice bozmadan hafta sonu bir gününüzü bu mistik, şiirsel ve büyüleyici mekanın yeni halini ziyaret etmek için ayırın derim. Sarnıç, Topkapı Sarayı ve Ayasofya Müzesi'ne de yürüme mesafesinde olduğu için bu üç muhteşem eseri de ziyaret ederek hafta sonunuzu, gözünüzü ve gönlünüzü şenlendirerek geçirme fırsatı elde edebilirsiniz. Şimdiden keyifli gezmeler diliyorum. Bu arada unutmadan, sarnıç içinde yer alan bir de dilek havuzu var. Buraya ziyaretçiler bozuk para atarak dilek diliyorlar. Gitmişken dileklerinizi de sarnıcın atmosferine sunmayı ihmal etmeyiniz.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



servisle+

"Otomotiv ve sigortayı doğru teknoloji ile buluşturmak istiyoruz"

Mobilite dikeyinin tüm alanlarında yer alan marka ve lisanslı üreticileri dijitalleştirmeyi arzuladıklarını belirten Servislet kurucu ortağı ve CEO Gökmen Bolayır, sigortacılık alanında da kolaylığı ve dijitalliği sağlamak adına otomotiv ve sigortacılık ile yeni nesil yapay zekâ ve görüntü işleme teknolojilerini adapte etmek istediklerini ifade etti.

Otomotiv dikeyinde sunulan ürün ve hizmetler, dijitalleşme adına önemli gelişim alanları ve fırsatlar barındırıyor. Birçok girişim bu alana yönelik çözümler sunmak adına yoğun bir çaba içinde. Aradaki yakın ilişki nedeniyle, doğal olarak tüm bu gelişmeler sigortacılığı da yakından ilgilendiriyor.
Geçen yıl 12,6 milyon dolar düzeyinde önemli bir yatırım turunu başarıyla tamamlayan ve startup ekosisteminde ses getiren Servislet, otomotiv ve sigorta alanına yönelik teknoloji ve dijital çözümleriyle öne çıkıyor. Servislet kurucu ortağı ve CEO Gökmen Bolayır ile yola çıkış süreci, sundukları çözümler ve sigortaya yönelik planlar üzerine keyifli bir sohbet yaptık.

Gökmen merhaba. Öncelikle kuruluş hikayenizi dinlemek isterim senden.
2011 yılında Bilkent Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan sonra İstanbul'da avukatlık stajıma başlamıştım. Aynı zamanda, ilgi alanım olan teknoloji konusunda araştırmalar yapıyor ve aile işimiz olan otomotiv sektörünün dijitalleşmesi üzerine kafa yoruyordum.
2014 yılında, Amerika'daki evimde duvara çizimlerle başlayan süreç sonunda, 2017 yılında bugünkü kurucu ortaklarım Cevdet, Deniz ve Merthan ile Servislet'i inşa etmeye karar verdik. Doğru ekip ile başlamanın değerini bugün daha iyi anlıyorum. Kurucu ekipten birinin eksik olması durumunda bugün Servislet bu noktada olmayabilirdi. O dönemde Merthan'la beraber bir girişimimiz daha vardı. Her ikisini paralelde büyütmeye başladık. Ancak 2021 yılına geldiğimizde, Servislet o kadar hızlı büyüyor ve ilerliyordu ki, diğer girişimimiz HUHU'dan exit yapmak durumunda kaldık.

Geçen yıl, 12,6 milyon dolar tutarındaki yatırım sürecini başarıyla tamamladınız. Bu başarının sırrı nedir?
Otomotiv ve satış sonrası genel olarak çok büyük bir pazar. Bu alanı teknoloji ile buluşturmak büyük bir bilgi yumağı. Sabır ve dedikasyon gerektiriyor. Kurucu ekip olarak kendimizi buna adadık. Önemli olan bu yapıyı yatırımcıya da doğru aktarabilmekti. Başarılı tamamladığımız öğe olarak bunu görüyorum. Yatırımcı tarafında Servislet'e yatırım yaparken sadece finansallar değil, sektörün de yatırımcılar tarafından iyi anlaşılması gerekiyordu. Çok özel bir yatırımcı kitlesi ile beraber bu yolda ilerliyoruz.

Servislet olarak vizyonunuz ve yol haritanız nedir?
Servislet bir teknoloji şirketi. Bunu özellikle ilk cümle olarak her zaman söylüyorum. Birçok kişi bizi sadece bir pazaryeri olarak konumlandırıyor. Ancak misyonumuz bunun çok daha ötesinde. Biz, bugün



Gökmen Bolayır

otomotiv, ilerleyen zamanlarda tüm mobilite alanlarında yer alan marka ve lisanslı üreticileri dijitalleştirmek istiyoruz. Bu öncelikli arzumuz. Vizyonumuz yolculuğumuz süresince oldukça değişti. Her gün bizim için yeni bir öğrenim gibi. Pazaryeri olarak başlayan bir girişim, bugün pazaryeri kasını koruyarak, çalıştığı markaların ihtiyaç duyduğunu tespit ettiğimiz SAAS ürünlerini de geliştiriyor.
SAAS tarafında DALİ adını verdiğimiz yeni bir Bayi İşletim Sistemi yarattık. Şu an için lastik dikeyinde başlıyoruz. İlerleyen günlerde otomotivde farklı alanlarda ve farklı dil seçenekleri ile global lansmanını yapacağız. Global pazara baktığımızda DALİ gibi bir ürünün örneği olmadığını söyleyebilirim.

Odaklandığınız sektörler ve sunduğunuz çözümlerden kısaca bahseder misin?
Servislet, otomotiv başta olmak üzere mobilite dikeyindeki tüm alanlar ile ilgileniyor. Tüm ürünlerimizi geliştirirken kesişim kümelerini göz önünde bulunduruyoruz. Bu bağlamda yakın zamanda detaylarını açıklayacağımız ve bizim çok önemli gördüğümüz bir iş birliğine imza attık.
Otomotiv satış sonrası hizmetler alanında yer alan tüm paydaşları doğru teknoloji ile buluşturmak istiyoruz. Bu doğru teknoloji söylemi çok önemli. Lastik markasının ihtiyacı ile otomotiv üreticisinin teknolojik gerekliliklerini tek bir potada belirleyemezsiniz. Bunu isabetli yapabilmek ciddi bir pazar bilgisi gerektiriyor. Bizim de en güçlü olduğumuz alan bu bilgi sermayesi. Bunu efektif kanalize etmeye çalışıyoruz.
Odak alanlarımız içerisinde pazaryeri, bayi işletim sistemleri ve data optimizasyonu çözümleri, blokzincir ve sigortacılığa yönelik yeni ürünler var.

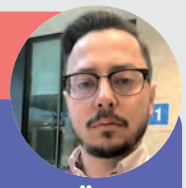
Sigortacılık alanında odaklandığınız acı noktaları ve bunlara yönelik sunduğunuz değer önerileri neler?
Yakında duyuracağımız iş birliğiyle beraber aslında sigortacılık adına da önemli ve farklı bir bakış açısı sunmayı hedefliyoruz. İsteğimiz otomotivde olduğu gibi, sigortacılık alanında da kolaylığı ve dijitalliği sağlamak. Bu noktada otomotiv ve sigortacılık ile yeni nesil yapay zekâ ve görüntü işleme teknolojilerini adapte etmek istiyoruz. Şu an gelinen noktada, bunu global arenada en rekabetçi seviyede yapabileceğimizi görüyorum. Bu yeni nesil teknolojiyi sigortacılık ile başlayıp, araç paylaşımı, filo, ikinci el, lastik gibi diğer alanlara da açmayı hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz yeni teknolojilerle birlikte, B2C alanda, sigorta şirketlerine de zaman tasarrufu sağlamayı ve aslında herkes açısından "kazan-kazan" modelini oluşturmayı istiyoruz.

Sigorta paydaşları ile daha etkin bir iş birliği adına, şirketlerden beklentileriniz, planlarınız ve tavsiyelerinizi de paylaşır mısın?
Otomotiv çok büyük bir pazar ve sigortacılık ile kesiştiği çok fazla nokta var. Teknolojinin ve dijitalliğin bu denli hızlı geliştiği bir dönemde, yeni uygulamalar ve yeni bakış açılarına ihtiyaç var. Mevcut prosedürleri, teknolojik gelişmelere ve değişen pazar ihtiyaçlarına göre iyileştirmeli ve ileriye götürmeliyiz. Bunu yaparken de sektör için tüm oyuncuların aynı semantikte ilerlemesi ve doğru teknolojiye yatırım yapması gerekiyor.

Global anlamda da aktif olduğunuzu biliyorum. Uluslararası pazarlara yönelik gelecek planlarınızı kısaca anlatır mısın?
Şu an globalde yürüttüğümüz "Tirelet" operasyonumuz mevcut. Yunanistan'da sadece lastik dikeyinde hizmet verdiğimiz bir pazaryeri. Uluslararası pazarı da yakından takip ediyoruz. Özellikle Güney Afrika, Amerika ve Asya kıtalarını kendimize hedef belirledik. Bu noktada da bazı firmalarla, yurt dışı online satışlarını yönetmek adına görüşüyoruz. Yurt dışına baktığınızda, otomotiv ile alakalı bu kadar kapsamlı ve 360 derece hizmet sunan başka bir girişim olmadığını görebilirsiniz. Hedefimiz, Türkiye pazarında öğrendiğimiz ve tecrübe edindiğimiz metrikleri global düzeye entegre etmek olacaktır.

Teknoloji Okuryazarlığı

“Bir Konu Bir Konuk”



Çerez (Cookie)

Şefik Yunus Özcan
Efilli | Kurucu Ortak & CEO

Çerez Nedir?

Çerez, ziyaret ettiğimiz web sitelerinin oluşturduğu ve cihazımıza kaydedilen küçük boyutlu veri dosyalarıdır. Bilgisayar veya mobil cihazımız ile bir web sitesini ziyaret ettiğimizde, o web sitesi çerezler oluşturur. Dil, konum gibi bilgileri ve diğer tercihlerimizi sonraki ziyaretlerimiz için kaydeder.

Neden Kullanılırlar?

Çerezlerin kullanım amacı ziyaret edilen web sitesinin ihtiyacına göre değişmektedir.
Ziyaretçilerin web sitelerini daha verimli bir şekilde kullanabilmesi, kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesi ve kişiselleştirilme çerezlerin temel kullanım amacıdır.
Günümüzde çerezler çok daha fazla bilgi topluyor. 2000'li yıllarda yoğunlaşan e-ticaret için potansiyel müşteriyi analiz etmek, bunları iş çıktılarına dönüştürmek ve veri temelli ekonomi kritik öneme sahip. Öte yandan, veri işleme süreçleri suistimale fazlasıyla açık. Ticari değeri olan verilerin toplanması ve analizi sırasında ister istemez çok fazla kişisel veriye dokunuluyor.

Veri Koruma Yasaları

Kişisel verilerin işlenmesi ve şirketler için ticari avantaja dönüştürülmesi noktasında veri koruma yasaları devreye giriyor. Bu yasalar, bireylerin sanal ortamdaki haklarını koruma altına alıyor ve firmaların kişisel verileri kullanıcının izni olmadan kullanmasının önüne geçiyor. Veri konusunda çok hassas olan Avrupa 2002 yılında e-privacy, 2017 yılında da GDPR'ı hayata geçirdi. Avrupa bölgesindeki vatandaşların verilerinin sanal ortamda güvende olmasını sağladı. Türkiye ise 2016 yılında Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nu hayata geçirdi ve 2017 yılında kurumlaşarak denetimlere başladı.

Sigorta Sektörü ve Kişisel Veriler

Doğası gereği sigorta işlemleri kapsamında sigorta şirketleri, müşterilerinden pek çok kişisel bilgi istemektedir. Bu nedenle, sigorta sektörü Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ve kanunun getirdiği düzenlemelerden en çok etkilenen alanlardan biri olmuştur.
Veri sorumlusu sıfatı taşıyan sigorta şirketleri hem fiziksel hem de sanal ortamda sakladıkları ve işledikleri verilerin güvenliğinden birinci dereceden sorumludur.
Bu sorumluluğun yerine getirilmemesi ve olası ihlal durumlarında yüksek cezalar ile karşılabilirler. Sanal ortamda çerezler ile kişisel veri işleyen sigorta firmalarının, KVKK'nın çerez rehberinde gösterdiği şekilde çerez yönetimi yapması gerekmektedir.

Sigorta şirketlerinin veri işlerken dikkat etmesi gereken temel konular;

- Kişisel verilere erişilebilen uygulamalar sadece yetkili kişilerce kullanılmalı ve 3. partiler ile paylaşılmamalı.
- Başta sağlık verisi olmak üzere "Özel Nitelikli Veri"lerin işlenmesinde sırasında ekstra dikkatli olunmalı.
- Kişisel verilerin toplanması sırasında onay almak üzere kullanılan formlar güncel ve yasaya uygun olmalı.
- Altyapı yatırımları ile teknoloji, güvenlik ve uyumluluk hususlarında olgunluk sağlanmalı.

Okuma Önerileri:

Kişisel Verileri Koruma Kurumu,
"Çerez Uygulamaları Hakkında Rehber"
Beşir Orak, "Kişisel Sağlık Verilerinin Korunması"
Prof. Dr. Ayten ÇETİN & Serdar ALPAY,
"Türk Sigorta Sektöründe Kişisel Veriler"
Prof. Dr. Tuhan Menteş & Prof. Dr. Mustafa Alkan & M. Ali İnceefe,
"Kişisel Verilerin Korunması - Sigortacılık"

Insurtech ve fintech karşılaştırması dikkat çekiyor

NTT Data'nın hazırladığı Insurtech Küresel Görünüm 2022 raporunda dikkat çeken fintech ve insurtech analizine göre, daha sonra ortaya çıkan insurtech girişimler daha çabuk halka arz ediliyor ve müşteri başına daha fazla gelir elde ediyor.

Tokyo merkezli BT hizmeti ve danışmanlık şirketi NTT Data'nın sigorta sektörünün dört hızlandırıcı gücüne odaklandığı Insurtech Küresel Görünüm 2022 raporunda 2021 yılı insurtech'ler için küresel yatırımların 10 milyar doları aştığı başarılı bir yıl olarak nitelendiriliyor. Insurtech pazarında yeni bir tarihsel yükseliş ve pazarın net bir şekilde konsolidasyonu ile bir patlama gözlemlenebileceği belirtiliyor. Ayrıca insurtech'lerin almış oldukları fonların yarısının yalnızca son iki yılda elde edildiği de ekleniyor. Anlaşma sayısı açısından, 393 anlaşmayla rekor kırılan 2019 yılına göre hafif bir düşüş eğilimi bulunuyor. Bu düşüş eğiliminin ana itici güçleri ise COVID-19'un ekonomi üzerindeki etkisi ve daha fazla piyasa olgunluğu.

41 MİLYON DOLARLIK EN YÜKSEK ORTALAMA

Rapora göre 2020 yılının başında COVID-19, ortalama anlaşma büyüklüğü açısından bir dönüm noktası konumundaydı. COVID-19'un etkisi azalır azalmaz, eğilim de değişmeye başladı. 2021'de, aşılamanın kritik rolü ve ekonominin COVID-19 etkilerinden sıyrılmaya başlamasıyla ortalama anlaşma büyüklüğü, anlaşma başına 41 milyon dolarlık en yüksek ortalamaya ulaştı.

Yatırımcılar, insurtech'lere olan ilgisini sürdürdü ve 2020'den 2021'e kadar COVID-19 iyileşmesinin gösterdiği gelişim yatırımların artmasını sağladı.

2021'DE AVRUPA ÖNE ÇIKTI

2021 yılı, fonların arttığı bölgeler açısından çok daha çeşitli bir manzara gösterdi. Büyüme Asya, Avrupa ve Kuzey Amerika olmak üzere üç bölgede gerçekleşti. Avrupa, 2021 yılında 3 mega insurtech anlaşmasıyla en yüksek büyüme oranını yaşadı. ABD ise 5 mega anlaşma da dahil olmak üzere en fazla yatırıma sahne olan bölge olmaya devam etti. Asya'nın büyümesi ise diğer iki bölgenin aksine yatay bir seyir gösterdi.

FINTECH VS INSURTECH

Raporda fintech ve insurtech'lerin karşılaştırıldığı analiz ise oldukça ilgi çekici. Analize bakıldığında, bankacılığın dijitalleşme sürecinin daha önce başlamasına paralel olarak, fintech'lerin insurtech'lere kıyasla daha erken ortaya çıktığı görülüyor. Genel olarak, fintech'lerin büyümeleri daha yavaş ama sürekli. Ayrıca insurtech'lerin halka arz süreleri, Fintech'lere kıyasla daha kısa. Karşılaştırmada insurtech'lerin müşteri başına daha fazla gelir elde etmesine rağmen Fintech'lerin çok daha fazla müşteriye sahip olduğunu belirtiliyor.

Insurtech

Insurtech'lerin kuruluşlarından halka arz arzına kadar geçen ortalama süre 7 yıl

	Kuruluş Yılı	Halka Arz Yılı	Halka arz zamanı
Lemonade	2015	2020	5
oscar	2011	2021	9
metromile	2012	2021	10
Hippo	2015	2021	6
Root Insurance Co	2015	2020	5

Fintech

Fintech'lerin kuruluşlarından halka arz arzına kadar geçen ortalama süre 11 yıl

	Kuruluş Yılı	Halka Arz Yılı	Halka arz zamanı
SoFi	2011	2021	10
billtrust	2001	2021	20
coinbase	2012	2021	9
affirm	2012	2021	9
robinhood	2013	2021	8

Hem fintech'lerin hem de insurtech'lerin olduğu genel etki göz önüne alındığında, finansmanın tam bir resim çizmemesi muhtemel.
Ek olarak insurtech'lerin sınırlı pazar yakalaması, kesin bir karar vermek için hala erken olduğunu gösteriyor. Fintech'ler ve insurtech'ler arasında hisse performansı karşılaştırıldığında, bariz bir fark gözlemleniyor. Analizde piyasa üzerinde yaratılan etkinin henüz yatırımlara tam yansımadığı belirtiliyor.

Insurtech & Fintech

	Müşteri Sayısı	Gelir	Piyasa Değeri	Halka Arza Kadar Alınan Fon Tutarı
Lemonade	1.2 Milyon	200 Milyon	2.78 Milyar	481.5 Milyon $
oscar	550.000	590 Milyon	1.8 Milyar	1.6 Milyar $
Root Insurance Co	373.000	346 Milyon	950 Milyon	527.5 Milyon $
SoFi	2.5 Milyon	565 Milyon	13.7 Milyar	2.4 Milyar $
coinbase	56 Milyon	130 Milyon	76.4 Milyar	547.3 Milyon $
robinhood	18 Milyon	960 Milyon	20.16 Milyar	5.6 Milyar $

Fintech'lerin hisse senedi fiyatının S&P Endeksinden daha fazla büyüdüğü ve tüm insurtech hisselerinin fiyatının ise %60'tan fazla düştüğü de ekleniyor.

Bunun nedenlerini düşünmek için henüz çok erken, ancak reel sektör etkisini teyit ederken farklı göstergelerin farkında olmak gerekli olacak.



İYİ FİKİR
200 TL
İYİ FİYAT

TRAFİK KAZASI TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İster yaya olun ister araçta, trafik kazası halinde acil ve sonrası anlaşmalı kurumlardaki yatarak sağlık giderlerini karşılayan kişi bazlı trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası... Üstelik cinsiyet, il ve yaş sınırı yok.

Tabii ki bir ilk, tabii ki Quick'ten!

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA