

BASKETBOL SÜPER LİGİ İSİM SPONSORU TÜRKİYE SİGORTA OLDU

Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru oldu. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "İş birliğimizin Türk basketbolu ve şirketimiz için hayırlı olmasını diliyorum" açıklamasında bulundu. ›S.3



KÜRESEL SİGORTA PRİMLERİ 7 TRİLYON DOLARI AŞACAK

Küresel olarak sigorta sektöründe %6,1'lik bir artışla güçlü bir büyüme öngören Swiss Re'nin Sigma 4 raporunda, küresel sigorta prim hacminin bu yıl ilk kez 7 trilyon doları geçmesi bekleniyor. Swiss Re, bu tahminini hayat dışındaki oran sertleşmesine ve gelişmekte olan piyasalarda daha güçlü prim büyümesine dayandırıyor. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2022 YIL: 38 / SAYI: 528 AYDA BİR YAYINLANIR



ENFLASYON MUHASEBESİ VE UFRS 17 YENİDEN GÜNDEMDE:

2023'te yürürlüğe giriyorlar

Parasal olmayan değerlerin, enflasyon düzeltmesinde dikkate alınacak tutarlarının düzeltme katsayısı ile çarpılmasıyla finansal tablonun ait olduğu tarihteki satın alma gücü cinsinden hesaplanması olarak tanımlanan enflasyon muhasebesi, 18 yıl sonra yeniden gündeme geldi. Son olarak 7352 sayılı Vergi Usul Kanunu ile Kurumlar Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 2023 yılına ertelenen uygulama, parasal olmayan kıymetler üzerinde enflasyonist etkinin ortadan kaldırılarak değerinin güncellenmesini sağlıyor.

Yürürlüğe girişi önce 2022'ye daha sonra da 2023'e ertelenen, sigortacıların finansal tablolarının daha kullanışlı olmasını ve sigorta muhasebesi uygulamalarının tüm ülkelerde tutarlı olmasını sağlamak amacıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından yayınlanan UFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri, hem sigorta şirketlerinin mali durum ve performanslarının şeffaflığını artırmayı hem de mali tabloların diğer sigorta şirketleri ve diğer sektörlerin mali tabloları ile karşılaştırılabilir hale getirilmesini amaçlıyor. ›S.20

SİGORTALILAR DAHA HIZLI HASAR ÖDEMESİ İSTİYOR

İngiliz Sigorta Enstitüsü'nün (CII) yayınladığı Kamu Güven Endeksi'ne göre yaşam maliyeti krizi tüketici talep ve beklentilerini değiştirmiş durumda. Enstitü'nün üç ayda bir yayınladığı ve sigorta satın alma, yenileme ve talep etme deneyimleri hakkında bilgi toplayan Kamu Güven Endeksi'ne göre sigortalılar daha hızlı hasar ödemesi talep ediyor ve hasar sürecinde daha fazla kontrole sahip olmak istiyor. ›S.18

İŞ GÜCÜ DÖNÜŞÜMÜ TEKNOLOJİ DESTEKLİ OLMALI

EY Küresel Sigorta Görünümü araştırmasının 2022 versiyonunda belirsizlik ortamında sektörün vites yükselttiğine işaret ediliyor. Rapor, "Ekosistemler ve Açık Sigorta", "İş Gücü Dönüşümü" ve "Sürdürülebilir ve Yeşil Küresel Ekonomi" başlıkları altında üç temel mega trende odaklanıyor. ›S.19



BANDİT 9 NANO GÜCÜNÜ 4-KW ELEKTRİK MOTORUNDAN ALIYOR

Parlak bir paslanmaz çelik (904L) gövde üzerine kurulan Bandit9 Nano, 4.2-kWh kapasitesinde çıkarılabilir bir pil paketi üzerine kuruluyor. Bu pilin dört saat içerisinde doldurulabileceği aktarılırken, model gücünü arkaya yerleştirilen 4-kW elektrik motorundan alıyor. ›S.32

DENİZ KENARINDAKİ HEYKEL-BONDİ

Sidney'de her yıl 100'den fazla heykeli ziyaretçilerle buluşturan dünyanın en büyük halka açık heykel sergisinin bu yıl 450 bin ziyaretçi ağırlaması bekleniyor. ›S.35

VHV REASÜRANS 10 YAŞINDA

VHV Reasürans, Türkiye'deki 10'uncu yılını özel bir gecede kutladı. Onuncu yıla özel yaptığı konuşmasında hatalara karşı pozitif yaklaşımın önemine vurgu yapan VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "Çeşitlilik, mütevazı şirketimizde inovasyon için temel itici gücümüz oldu, olmaya da devam ediyor" dedi. ›S.14



Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

SOMPO SİGORTA'DA ÜST YÖNETİM DEĞİŞİKLİĞİ

1 Ocak 2023 itibarıyla Sompo Sigorta'nın 21 yıldır kurucu CEO görevini yürüten Recai Dalaş Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenirken, 2015'ten beri Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olan ve geçen yıl Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanan Fahri Uğur şirketin yeni CEO'su olacak. ›S.23



MAPFRE'DE YENİ CEO ERDİNÇ YURTSEVEN

Mapfre Sigorta'da önemli bir atama gerçekleşti. 2009'dan bu yana şirkette Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcılığı, İcra Komitesi ve Yönetim Kurulu üyeliği görevlerini yürüten Erdinç Yurtseven, 1 Ocak 2023'ten itibaren Mapfre Sigorta'nın yeni CEO'su olarak görev alacak.



"KRİZLERDE AKSİYON PLANI DEVREYE GİRİYOR"

Küresel çapta yaşanabilecek risklere dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Politik kriz, döviz kuru ve fiyatlardaki artış olumsuz etkilerini giderek artırdı. Maliyet artışları, lojistik ve tedarik zincirindeki aksamalara karşı acil aksiyon planları devreye alındı" dedi. ›S.10



"YENİ NESİLLERİ ANLAMAMIZ GEREK"

Teknolojinin ön planda olduğu bir çağda yaşadığımızı ve yeni nesillerin de bu teknolojinin içine doğduğunu belirten Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, "Sektörde başarı için yeni dünyanın ve nesillerinin ihtiyaçlarını doğru okumak gerekiyor" dedi. ›S.11



"DOĞRU ZAMANDA DOĞRU YERDE OLDUM"

Sigortacılığa girişinin tesadüf eseri olduğunu belirten Çetin Alanya, kısa süre içerisinde sektörde yükseldiğini ifade ediyor. Alanya, bu hızlı yükselişini doğru zamanda doğru yerde olmasına bağlıyor. Alanya ile ilgili merak edilenler 'Duayenlerle Dünden Bugüne' yazı dizimizde. ›S.24



Bereket Mobil'den
Neler Yapabilirsin?

Ürünlerle ilgili
teklif alabilirsin

Hasar yardım ile ilgili
destek alabilirsin



Araç yıkama ve
bakım hizmetlerine
tek tıkla ulaşabilirsin

BES ve hayat
poliçelerin hakkında
bilgi alabilirsin

Daha fazlası seni Bereket Mobil'de bekliyor.

ANDROID APP ON Google play | Download on the App Store

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

BEREKET EMEKLİLİK | BEREKET SİGORTA

Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru oldu

Türkiye Basketbol Federasyonu (TBF) ve Türkiye Sigorta arasında imzalanan anlaşma ile ülkemizin sigorta ve emeklilik şirketlerinin bir araya gelmesiyle kurulan sektörün lideri konumundaki Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru oldu. İmza töreni; TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, TBF Yönetim Kurulu Üyeleri, TBF ve Türkiye Sigorta yöneticileri ile basın mensuplarının katılımıyla, İstanbul Sinan Erdem Spor Salonu'nda gerçekleşti.

'84 MİLYONA ULAŞMA HEDEFİYLE YOLA ÇIKTIK'

İmza töreninde konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi: "Türkiye Sigorta olarak tam iki yıl önce adımızdan aldığımız güçle ve sektörümüzde sürdürülebilir liderlik hedefiyle yola çıktık. Hedeflerimize doğru hızla yol alırken; bu süreçte elde ettiğimiz başarının sırrını sizlere şöyle açıklayabilirim: İyi bir takım olmak, paylaşılan bir ideale ve ortak akla inanmak, dinamizm ve çeviklik. Tıpkı basketbolda elde edilen başarıların sırrı gibi. Bu perspektiften bakınca Türkiye Sigorta'nın kurum kültürü ile Türk basketbolu arasındaki bağın benzer bir ruhu yansıttığını görebiliyorum. Türkiye Sigorta olarak, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsorluğunu üç sezon boyunca üstlenmenin gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Dünyanın en önemli ligleri arasında gösterilen, uluslararası başarılara imza atan; köklü ve güçlü yapısıyla fark yaratan Türk basketboluna, bu denli kapsamlı bir sponsorluk anlaşmasıyla destek olmanın onurunu ve heyecanını paylaşıyoruz. Basketbol Süper Ligi'miz, ülkemizin ortaya koyduğu ve uluslararası arenada Türkiye'nin bugünlere getirdiği en büyük değerlerin başında geliyor. Dolayısıyla bugün burada, ülkemizin en büyük spor organizasyonlarından birinin isim hakkı sponsoru olmanın ne anlama geldiğinin bilincindeyiz. Türkiye Sigorta olarak 84 milyona ulaşma hedefiyle yola çıktık. Şimdiyse ilmek ilmek işlediğimiz güveni, isim sponsorluğumuz paralelinde Türkiye Basketbol Süper Ligi'mize yansıtacak olmanın heyecanı içindeyiz. Hedefimiz hem Türkiye Sigorta hem de Türk basketbolu için dinamik, rekabetçi, güvenli ve heyecanlı bir oyun kurgulamanın zeminini oluşturmak. Bir ve birlik olmak için çıktığımız yolda, tüm faaliyetlerimizi millî sorumluluk anlayışımız odağında yürütüyoruz. Bununla beraber şirket olarak benimsediğimiz 'yenilikçilik ve farklılaşma' yaklaşımımızı da Türk basketbolunun ruhuna uygun bir şekilde yansıtacağımıza inanıyorum. Basketbol Süper Ligi'ne sunacağımız güven ve güvencenin vereceği güçle beraber, nice başarılı sezonları hep beraber izleyeceğimize inanıyor, basketbol seyircilerini de bu 'güvene' ortak olmaya çağırıyoruz ve Türkiye Sigorta olarak; Türk basketbolunun sigortası, bu heyecanın güvencesiyiz. Bizler için çok anlamlı olan bu yolculuğumuzda, bizden desteklerini esirgemeyen değerli Federasyon Başkanımıza ve federasyon yöneticilerine huzurlarınızda bir kez daha teşekkür ediyorum. İş birliğimizin Türk basketbolu ve şirketimiz için hayırlı olmasını diliyor, teşekkürlerimi sunuyorum."



Türkiye Basketbol Federasyonu ve Türkiye Sigorta arasında imzalanan anlaşma ile Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru oldu.

›››

Türkiye Sigorta kuruluşunun ikinci yılında liderliğini perçinledi

Türk sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta'nın iki yıllık kurumsal performansını değerlendirmek üzere düzenlenen basın toplantısında, 7 Eylül 2020 tarihindeki lansmanın ardından geçen sürede kat edilen yol değerlendirildi. Toplantının ev sahipliğini üstlenen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Bir ve birlik olmak üzere yola çıkarak dünyada örneği bulunmayan çapta bir birleşmeyi rekor bir sürede tamamladık. Birleşmemizin ardından geçen 2 yılda adımızdan aldığımız güçle hem sektörümüz hem de ülkemiz için önemli işlere imza atmanın gururunu yaşıyoruz. Dijitalleşme yolculuğunda sigortacılığa yepyeni bir soluk getirerek Türkiye'nin ilk sigortacılık süper uygulamasını hayata geçirdik. Ülkemizin stratejik varlıklarından olan Fatih, Yavuz, Kanuni ve Abdülhamid Han sondaj gemileri, Tuna-1 ve Amasra-1 sondaj kuyusu, Türksat 3A, 4A, 4B, 5A, 6A uyduları, Oruç Reis Gemisi ve 1915 Çanakkale Köprüsü'nü güvencemiz altına aldık. İki yıllık süre boyunca birçok başarının altına imza atarak sektördeki pazar payımızı artırdık" dedi. Her geçen gün büyüyerek müşteri sayılarını 12,7 milyona çıkardıklarını belirten Benli, "Hayat branşında prim üretimini 4,2 milyara; hayat dışı branşta prim üretimini ise 14,8 milyara yükselttik. 2,7 milyon adet BES sözleşmesi ve 2,9 milyon adet OKS sözleşme yaparak geleceği birlikte güvence altına aldık. BES ve OKS de toplam fon büyüklüğümüz 67,3 milyara ulaştı. Kurumsal ve finansal performansımızla verdiğimiz tüm sözlerin arkasında durduğumuzu kanıtlamaya devam ediyoruz" diyerek iki yılda alınan yolu özetledi.

'ODAĞIMIZ SİGORTACILIĞI HAK ETTİĞİ KONUMA TAŞIMAK'

Sosyal sorumluluk projelerine de değinen Benli, konuyla ilgili şunları söyledi: "Gücümüzü iyilik için kullanma anlayışımızla büyük bir sosyal farkındalık oluşturmayı hedefledik. Bu amaç doğrultusunda da finansal performansımızla sınırlı kalmayarak sosyal sorumluluk projelerine de büyük önem verdik. Bu kapsamda, 42. ve 43. İstanbul Maratonu'nda iyilik peşinde koşarak sivil toplum kuruluşları yararına bağış topladık. "Birlikte Yürüyelim" projesi ile 100 görme engelli öğrencimizin akıllı baston ile buluşmasına destek sağladık. "Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projesi kapsamında ise köy okullarına 1.820 kitap ulaştırdık. Ayrıca 26 bin 150 fidan dikerek gelecek nesillere yeşil bir dünya bırakma hayalimizi gerçekleştirdik. Spor alanında da dünya şampiyonu olan Ampute Milli Takımımızın yanında yer alarak onların başarılarına destek olduk. Bunların yanı sıra Basketbol Süper Ligi'ne isim sponsoru olarak Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi'ne adımızı verdik." Sigorta algısının dönüşümü, sigortanın çok daha geniş kesimlere ulaşması ve bankacılık dışı finansal sektör büyüklüğünün dünya ortalamaları düzeyine erişmesine katkı sunma konusunda çok önemli bir misyonları olduğunu belirten Benli, Türkiye Sigorta olarak konuya milli bir görev olarak baktıklarını, gelecek dönemde de Türkiye isminden aldıkları sorumluluk ve sektörün lider şirketi olarak sigortacılığı hak ettiği konuma taşımaya odaklandıklarının altını çizdi.



“Çiftçilerimiz tarım sigortası konusunda bilinçlendi”

Tarımsal üretimde yaşanan hasarlardaki artışların tarım sigortasına olan eğilimi artırdığını belirten **TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal**, “Çiftçilerimiz sigorta konusunda bilinçlendi. Bu yılın ilk 9 aylık verilerine bakıldığında da bu artışı görebiliyoruz. Bu yıl Eylül sonu itibarıyla 177 milyar liralık varlık sigortalanmış durumda. %113 oranında artış söz konusu” dedi.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi’nde 2022 yılını üretim ve hasarlar açısından değerlendirerek, çeşitli başlıklar hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Günal’ın açıklamalarından öne çıkan satırbaşları şu şekilde: “Küresel iklim değişikliğinin etkilerine bağlı olarak, doğal afetlerin ve risklerin frekans ve şiddetindeki artışları daha fazla hissediyor, yaşıyoruz. Tarımsal üretimde yaşanan hasarlarda artışlar var. Bu durum, tarım sigortasına olan eğilimi artırıyor. Çiftçilerimiz sigorta konusunda bilinçlendi. Bu yılın ilk 9 aylık verilerine bakıldığında da bu artışı görebiliyoruz. Geçtiğimiz yıl Eylül ayı sonu itibarıyla, TARSİM

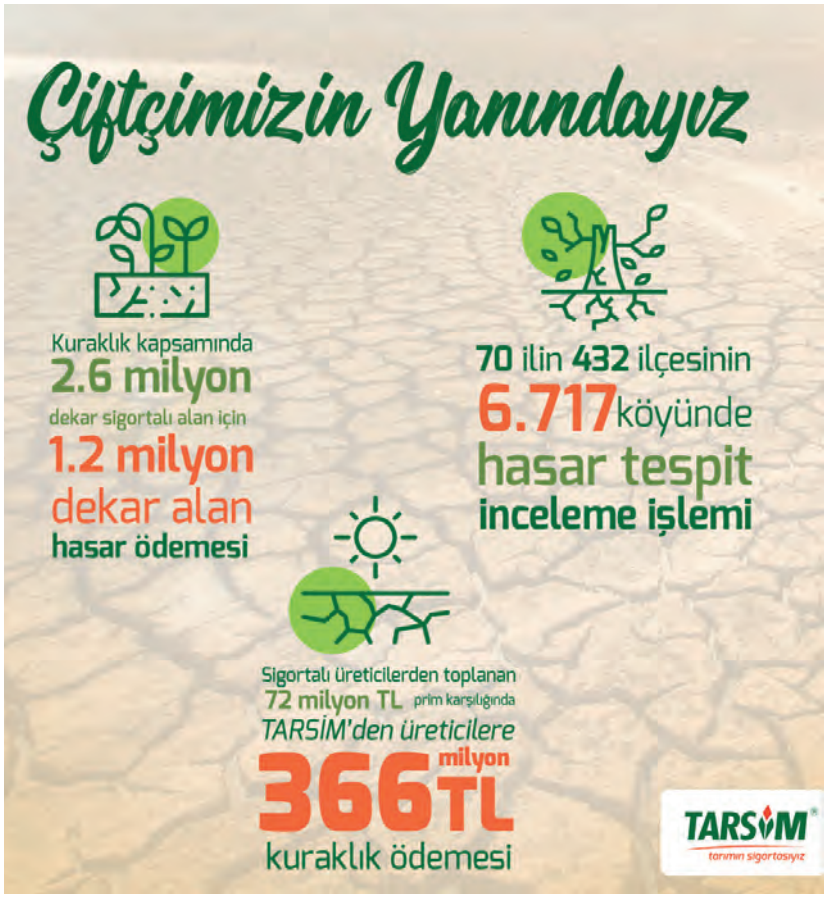


sistemi çerçevesinde 83 milyar liralık tarımsal varlık sigortalanmışken, bu yıl Eylül sonu itibarıyla 177 milyar liralık varlık sigortalanmış durumda. %113 oranında artış söz konusu. Aynı zamanda toplam prim üretiminde de artışlar meydana geldi. Geçtiğimiz yıl tüm tarım sigortası branşlarında 3.3 milyar liralık prim üretilmişti. Bu yıl ise 5.5 milyar lira prim üretildiğini görüyoruz. Tarım ve Orman Bakanlığımızın geçtiğimiz günlerde açıkladığı resmi verilere göre, Çiftçi Kayıt Sistemi’ne kayıtlı olan 2 milyon çiftçimiz bulunuyor. Geçtiğimiz yıl sistemde 500 bin sigortalımız ve işletmemiz vardı. Bu yıl 606 bine çıktı. Bu durumda kayıtlı üreticilerimizin 3’te 1’i TARSİM sisteminde yer alıyor diyebiliriz.
Geçtiğimiz yıl çeşitli risklerden ötürü bitkisel ürünleri, seraları, büyükbaş ve küçükbaş hayvanları, kovanları, kümes hayvanları, su ürünleri zarar gören üretici ve yetiştiricilerimize 2.7 milyar lira tazminat ödemiştik. Bu yıl şimdiye kadar 2.1 milyar lira hasar ödemiş durumdayız. Yıl sonuna kadar bu tutarın 4 milyar liraya yükseleceğini öngörüyoruz.”

›››

TARSİM'den üreticilere 366 milyon lira kuraklık ödemesi

Köy bazlı kuraklık verim sigortası kapsamında bu yıl, 3 bin 50 köyde kuraklıktan zarar gören 1.2 milyon dekar alan için 366 milyon lira hasar ödemesi yapıldı. Köy bazlı kuraklık verim sigortası kapsamında 2022 yılına özel olarak üreticinin primine %70 oranında devlet prim desteği sağlandı. Türkiye genelinde 151 bin adedin üzerinde kuraklık verim sigortası poliçesi tanzim edildi. 2.6 milyon dekar alan sigortalandı. 2022 yılında, 70 ilin 432 ilçesindeki 6 bin 717 köyde verim tespit inceleme işlemi yapıldı. Eksperlerin titizlikle sürdürdüğü saha gözlem ve verim tespit çalışmalarının ardından 51 ilin 305 ilçesinin 3 bin 50 köyünde poliçede yazılı olan köy bazlı eşik verim değerlerinin altında verim gerçekleştiği tespit edildi. Bu yıl sigortalı üreticilerden toplanan 72 milyon lira prim karşılığında, 1.2 milyon dekar alan için 366 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirildi. Köy bazlı kuraklık verim sigortası poliçeleri ile ilgili değerlendirmeler, TARSİM Üretici Portalı ve mobil uygulamaları üzerinden takip edilebiliyor.





TARSİM’İN YÖNETİM KURULU BAŞKANI BURHAN DEMİROK OLDU

Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini 16 Eylül tarihi itibarıyla Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü Burhan Demirok üstlendi. Başkan Demirok beraberindeki heyet ile birlikte TARSİM’in İstanbul’daki genel müdürlüğüne ilk ziyaretini gerçekleştirdi.
TARSİM’in İstanbul’daki Genel Müdürlüğü’ne 23 Eylül tarihinde gerçekleştirilen ziyarette Başkan Burhan Demirok’a, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Üyesi Bekir Engürülü ve Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir de eşlik etti. Çalışanlarla bir araya gelen Başkan Demirok ve beraberindeki heyet, Tarım Sigortaları Havuzu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal’dan, TARSİM ve uygulamaları ile sürdürülen çalışmalara ilişkin bilgiler aldı.

›››

TARSİM, 2'nci Türkiye Çiftçi Zirvesi’ne katıldı

TARSİM, Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın himayesinde bu yıl İstanbul’da 2’ncisi düzenlenen Türkiye Çiftçi Zirvesi’ne katılım sağlayarak, destek verdi. Zirve’de, “Gıda, Tedarik Zinciri ve Arz Güvenliği”, “Tarım Sigortaları ve Destek Kredileri” ve “Sürdürülebilir Tarım” başlıklarıyla 3 panel düzenlendi. Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü program çerçevesinde, Ekonomi Yazarı Feride Cem’in moderatörlüğünde gerçekleştirilen ‘Tarım Sigortaları ve Destek Kredileri’ paneline katılım sağlayarak, TARSİM Sistemi’ne ilişkin bilgilendirmelerde bulundu.



Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesi uluslararası ödül sahibi oldu

Bu yıl 17.'si düzenlenen uluslararası ödül platformu W3 Awards'da dünyanın dört bir tarafından gelen 3 bin proje, internet dünyasındaki en iyi dijital içerik profesyonellerinin yer aldığı The Academy of Interactive & Visual Arts tarafından incelendi. Web sitesi kategorisinde organizasyona katılan sitelerin görsel tasarımlarından navigasyonuna, içerik ve metin kullanımlarından mobil cihaz uyumluluklarına kadar farklı kriterlerinin mercek altına alındığı yarışmada, yapılan değerlendirmeler sonucunda Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesi Silver ödülün sahibi oldu.



'DİİJTAL DÖNÜŞÜM KRİTİK ÖNEM TAŞIYOR'

Piyasaya sunduğu ihtiyaca yönelik ve kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerindeki yenilikçi yaklaşımı dijital platformlarına da taşıyan Ray Sigorta, sene başında global trendlere uygun olarak yeniden dizayn ettiği web sitesini canlıya almıştı. Sigorta konusunda hiçbir fikri olmayan kişilere bile yardımcı olmayı amaçlayan site, yaşam evrelerine göre kategorize edilen başlıkları sayesinde müşterilerin aradıkları bilgilere kolay ve hızlı erişmesine imkân sağlıyor. Kazandıkları ödül ile ilgili değerlendirmelerini paylaşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan "Her yıl geleneksel olarak dünya çapında düzenlenen W3 Awards; yaratıcı ve seçkin web siteleri, videolar, sosyal medya hesapları hatta podcastler gibi farklı pazarlama projelerinin değerlendirildiği bir platform. Bugüne kadar finansal başarılarımızla ve insan kaynakları yatırımlarımızla uluslararası ödüllerin ve sertifikaların sahibi olmuştuk. Dijital dönüşüm günümüz dünyasında bütünsel bir gelişimi yakalamak adına oldukça kritik bir önem taşıyor. Değişen piyasa koşullarını yakalayabilmek ve müşteri memnuniyetini sağlayabilmek adına doğru planlanmış adımları doğru zamanda atmak gerekiyor. Birçok kurumun yarışmacı olarak katıldığı W3 Awards'ta kurumsal web sitemiz ile ödül almanın gururunu yaşıyoruz." dedi.

ACENTELER İÇİN İKİ BÜYÜK PROJE YOLDA

Ray Sigorta'nın dijital dönüşüm yatırımlarının en önemli çıktılarından biri olan kurumsal web sitesinde, sigorta müşterilerinden kariyerine Ray Sigorta'da başlamak ya da devam etmek isteyen adaylara kadar tüm ziyaretçiler için çözüm önerileri bulunuyor. Web sitesinde özellikle "Ürün Sihirbazı" ve "Yaşam Evreleri" bölümlerinin sadece müşterilere yönelik olmadığını, acentelerin müşterilerini daha iyi tanımaları ve onlara daha iyi öneriler sunabilmeleri adına faydalı içerikler olduğunu ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, gelecekteki dijital projelerinden de şöyle bahsetti: "Tüm süreçlerimizde adımlarımızı atarken müşterilerimizin olduğu kadar acentelerimizin de memnuniyetini göz önünde bulunduruyoruz. Ürün ve hizmetlerimize modern ve kullanıcı dostu tasarım anlayışı hâkim. Zaten sigorta gibi ince detaylara sahip farklı iş kollarıyla ve bireylerle iletişimde olan bir sektörde, ulaşılan fayda ancak şeffaf ve anlaşılır bir dil kullanılarak aktarılabilir. Bu bakış açımızla, acentelerimize yönelik hazırladığımız iki büyük projeyi çok yakında canlıya alacağız. Bu çalışmalarımızla acentelerimize profesyonel bir danışmanlık verirken her lokasyondan ve her kanaldan 7/24 ulaşılabilirliği vadediyoruz. Gerek mobil uygulamamız gerek sunduğumuz hizmetleri kolaylıkla kendi platformlarına entegre edebilmeleriyle acentelerimizin dijital dünyadaki etkinliğini artırmak ana hedefimiz. Yeni nesil uygulamalarımızla geliştirdiğimiz projelerimizin uluslararası arenada daha birçok ödülle taçlandırılacağına inanıyoruz."

Müşteri deneyimi odaklı tasarımı, sade ve kolay süreçleriyle sigorta sektöründe farklı bir yaklaşımla öne çıkan Ray Sigorta'nın web sitesi uluslararası prestijli yarışmalardan W3 Awards'ta Ödül kazandı. "Ray Sigorta olarak daha dijital ve daha verimli olmak adına yaptığımız yatırımların meyvelerini toplamanın gururunu yaşıyoruz." diyen **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan**, gelecek günlerde hayata geçirecekleri dijital yatırımlarla da sektörde fark yaratacaklarını belirtti.



Türk Nippon Sigorta tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyası sonuçlandı

Türk Nippon Sigorta'nın düzenlediği, Ağustos ve Eylül aylarını kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasında sonuçlar belli oldu. Kampanya döneminde başarılı olan acenteler Kıbrıs seyahati ile ödüllendirilecek.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta, 2022 yılının ikinci gezisinin rotasını Kıbrıs olarak belirledi. Acenteler için düzenlediği tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasında başarılı olan acentelerini Kıbrıs seyahati ile ödüllendirecek olan Türk Nippon Sigorta, yılın son çeyreğinde de sağlık sigortaları tarafında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam edecek.

'ACENTELERİMİZİ ÖN PLANDA TUTUYORUZ'

Türk Nippon Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalının acenteleri olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. Mayıs ayı sonunda gerçekleştirdiğimiz Mardin gezisi sonrasında aldığımız olumlu dönüşler neticesinde yılın son çeyreği için Kıbrıs seyahati kampanyası yapmaya karar verdik. Gerçekleştirdiğimiz kampanyalar neticesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz. 2023 yılında da bu stratejimizi sürdürmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

'GENÇ VE DİNAMİK BİR ŞİRKETİZ'

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Üretimimizin büyük bir kısmını sağladığımız acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak mevcut uygulamalarımızın haricinde acentelerimize karşı farklılıklar yaratan uygulamalarla dinamik bir yapı oluşturduk. Bu yapı içinde acentelerimize hizmet vermeye devam ediyoruz" açıklamasında bulundu.

'HEDEFLERİMİZE SENE BİTMEDEN ULAŞTIK'

Türk Nippon Sigorta'nın sunduğu ürünlerde yapılan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak konut ve avantajlı konut ürünümüzü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştürdük. Ferdi Kaza ürünümüzün prim ve ek hizmetlerini


Dr. E. Baturalp Pamukçu

yeniledik ve daha avantajlı bir ürün haline getirdik. Buradaki amacımız ürünlerimizi sahadan aldığımız dönüşler neticesinde güncelleyerek müşteri ihtiyacına en uygun hale getirmekti. Özellikle sağlık sigortası tarafında büyümeye devam etmek istiyoruz. Bu bakımdan ürün tarafında sağladığımız yenilikler bize satış olarak olumlu dönüş sağlıyor. Ağustos ayı verilerine göre sağlık tarafında ilk on içinde yer almayı sürdürüyoruz. Sene başında belirlediğimiz hedeflerimize sene bitmeden ulaştık. Yapmış olduğumuz bu hamleler bize doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Bu da bizi çok mutlu ediyor. Başta acentelerimiz olmak üzere emeği geçen tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

›››

Türk Nippon Sigorta 2022 Yılı Bölge Koordinasyon Toplantısı gerçekleştirildi

Türk Nippon Sigorta Bölge Koordinasyon Toplantısı, Türk Nippon Sigorta üst yönetimi, bölge ve birim müdürlerinin katılımı ile gerçekleşti. 2022 yılı değerlendirilmesi yapılan toplantıda, 2023 yılının hedef ve stratejileri konuşuldu.

Türk Nippon Sigorta Bölge Koordinasyon Toplantısı 14 Ekim tarihinde Marriott Otel Asia'da gerçekleştirildi.
Türk Nippon Sigorta üst yönetimi, bölge ve birim müdürlerinin katılımı ile gerçekleşen toplantıda 2022 yılı değerlendirilmesi yapıldı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'nun açılış konuşması ile başlayan toplantı, Satış ve Pazarlama Direktörü Yasemin Özel'in sunumu ile devam etti.
2023 yılının hedef ve stratejilerinin de konuşulduğu toplantıda, bölge müdürlerinden gelen talepler değerlendirilerek bir aksiyon planı oluşturuldu.
Toplantı ile ilgili görüşlerini paylaşan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2022 yılı Bölge Koordinasyon Toplantımızı gerçekleştirdik. Bölgelerimizden ve birimlerimizden gelen talepleri değerlendirerek bir aksiyon planı oluşturduk. Şirketimiz açısından verimli bir toplantı olduğunu düşünüyorum. Sene sonuna kadar aldığımız kararları harekete geçirip, iş ortaklarımız ve sigortalılarımızı da etkileyecek çalışmalar yapacağız" şeklinde konuştu.



“Sigorta şirketlerinin maliyet yükü artıyor”

Asgari ücret etkisinin finansal tablolara yansıması hakkında görüş ve önerilerini paylaşan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Bilindiği üzere brüt asgari ücrete bu yıl %52, Temmuz ayında da %30 oranında artış yapıldı. Bu artış, sigorta sektöründeki şirketlerin hasar maliyetlerini ve karşılıklarını önemli ölçüde olumsuz yönde etkiledi ve etkilemeye de devam ediyor. Bu durum, Haziran ayında düzenlenmiş olan ara dönem finansal tablolarında da açıkça görülüyor” açıklamasında bulundu.

‘FAALİYET SONUÇLARINDA ZARARA YOL AÇIYOR’

Özellikle bedeni hasarların ve yedek parça işçilik maliyetlerinin büyük öneme sahip olduğu trafik sigortası hesaplamalarında asgari ücret etkisinin aktüerler tarafından ek karşılık olarak hesaplandığının ve finansal tablolara da tek seferde gider olarak yansıtıldığının altını çizen Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, yaşanan karşılık artışlarının şirketlerin faaliyet sonuçlarında zarar etmelerine ve dolaylı olarak da devletin vergi kaybına uğramasına neden olduğunu belirtti.



‘KADEMELİ GEÇİŞ TEKRAR GELMELİ’

Trafik branşındaki maliyet etkisinin sonraki yıllara uzayan bir süreci kapsadığına dikkat çeken Yılmaz, “Bu nedenle buna ilişkin olarak ayrılmış olan ek karşılık tutarının tamamının cari dönemde gider olarak yazılmasının uygun olmayacağı görüşündeyiz. Bu duruma özel olarak, daha önceki yıllarda Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından ‘Muallak Tazminat Karşılığına İlişkin Genelge’de değişiklik yapılarak IBNR tutarının artış oranlarına ilişkin olarak uygulanmış olan ‘Kademeli Geçiş’ imkânının tekrar getirilmesi uygun bir seçenek olacaktır” ifadelerine yer verdi.

‘FİNANSALLARA OLUMLU ETKİ YAPACAK’

“Ülkemizin yüksek enflasyonla mücadele ve aynı zamanda çalışanların satın alma güçlerinin korunmasına yönelik tedbirlerin yoğunlaştığı bu süreçte önümüzdeki yılda da asgari ücrette yüksek oranda bir artış olması bekleniyor” diyen Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Bu sürecin bir süre daha devam edeceğini de göz önünde bulundurduğumuzda asgari ücrete ilişkin ek karşılıklarının etkisinin kayıtlara alındığı dönemi takip eden 3 yıl içinde tamamının giderleştirilmesi esas alınarak çeyrek dönemler halinde belirli bir oranda kademeli bir şekilde gider olarak yazılması daha adil olacak ve şirketlerimizin maliyet yükünün arttığı bu dönemde finansal tablolarına da olumlu bir etki yapacaktır.”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, önümüzdeki dönemde asgari ücrette yüksek oranda bir artış beklendiğini ifade ederek, asgari ücret etkisinin finansal tablolara yansıması hakkında değerlendirmelerde bulundu.

›››

Koru Sigorta satış ekibi yeni dönem hedeflerini görüşmek üzere performans toplantısında buluştu

İstanbul’un kadim yerleşim yerlerinden olan Büyükada’da gerçekleştirilen toplantıya, Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, birim yöneticileri ve satış ekibi katıldı. Katılımcıların, şehrin nostaljik havasını soluyarak şehir hatları vapuru ile geldikleri Büyükada’daki toplantı programı, İstanbul manzarasına karşı alınan öğle yemeğinin ardından başladı.

Kasım Yılmaz, “Birlikte Yelkenler Fora!” temasıyla düzenlenen toplantının açılışını şu sözler ile yaptı: “Prens adalarından biri olan Büyükada’yı tercih etmemizin sebebi doğasının yanı sıra 2011 yılından beri faaliyet gösteren şirketimizin Büyükada gibi 11 yıllık süreye sığdırmış olduğu dönüşümler, değişimlere ayak uydurması ve kendine özgü ruhunu korumasıdır. Toplantımızı gerçekleştirdiğimiz bu 117 yaşındaki otel de bunca zamandır ruhunu korumuş, birçok dönüşüme ve değişime şahitlik etmiştir. Bu otel farklı kültürlere ev sahipliği yapmış, savaş döneminde yaralıların taşındığı bir hastane olarak kullanılmış. Aynı zamanda Atatürk de sıklıkla bu oteli ziyaret etmiş ve şu anda bulunduğumuz toplantı salonunda çeşitli davetlere katılmış. Bizler de bu büyülü atmosferde sizlerle birlikte, sizleri dinlemek için buluşmak istedik. Bu vesile ile verimli bir toplantı geçirmenizi ve bu büyülü atmosferin tadını çıkarmanızı diliyorum.”

Satış ekibinin Koru Sigorta’nın acente şirketi olma misyonundan yola çıkarak, acentelerin her zaman olduğu gibi bu zor dönemde de yanlarında olmalarının altını çizen Kasım Yılmaz, açılış konuşmasının ardından sektörün genel bir değerlendirmesini yaparak, şirketin üretim verilerine ve yeni yıl projeksiyonuna dikkat çekti.

Birim yöneticileri ve bölge müdürlerinin gerçekleştirdikleri sunumlar ile yıl değerlendirmesinin yapıldığı ve yeni dönem hedefleri için önerilerin sunulduğu 2 günlük toplantı sonunda, yıl boyunca düzenlenen kampanyalarda başarı gösterenlere plaketleri takdim edildi.

Pandemi sebebiyle uzun bir aradan sonra bir araya gelen katılımcılar, toplantıdan arta kalan zamanda elektrikli araçlarla gezerek, Büyükada’nın göğe yakın noktalarından biri olan 204 metre yükseklikteki, Aya Yorgi Kilisesi’nin de bulunduğu Yüce Tepe’ye çıktı. Akşam ışıklarında İstanbul’un büyülü manzarasını izleyen ve bolca fotoğraf çeken katılımcılar, Ada’nın keyifli atmosferinde hoşça vakit geçirme fırsatı buldu.

Koru Sigorta satış ekibi, yıl değerlendirmesi yapmak ve yeni dönem hedeflerini görüşmek üzere bir araya geldi.



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
Download on the App Store

Quick Sigorta'dan herkese kazandıracak yeni ürün

Trafik sigortaları branşında sektörü domine eden ve 5 yıl gibi kısa bir sürede ilk 10 hayat dışı sigorta şirketi arasında olmayı başaran Quick Sigorta, bu kez trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü ile sigortalıların karşısına çıkıyor.
Trafik kazasına bağlı olarak gerçekleşecek acil ve sonrası yatarak sağlık giderlerini karşılayan trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası, kişi bazlı bir sigorta olarak öne çıkıyor. Üstelik ürün için araç sahibi olma şartı aranmıyor. Kişiler kendileri ve aileleri için de trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabiliyorlar. Ayrıca kaza olmasa dahi sigortanın sunduğu ek sağlık hizmetlerinden faydalanmak mümkün.

TEK FİYAT AVANTAJI İLE İLGİ ÇEKİYOR

Trafik kazalarından bağımsız olarak limitsiz faydalanılabilecek online tıbbi danışmanlık, online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık, evde tıbbi bakım organizasyon hizmetleri bulunduğu trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortasını cazip hale getiren bir diğer özelliği de uygun fiyat politikası. Trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası, cinsiyet, il ve yaş ayrımı



olmaksızın sigortalı başına 200 TL prim ile sunuluyor. Poliçenin en az iki aile bireyi ve üzeri tarafından aynı poliçede tercih edilmesi durumunda ise yüzde 5 aile indirimi uygulanıyor. Türkiye sınırları içerisindeki karayolu ağında, kaza tespit tutanağı ile belirlenmiş trafik kazaları sonucu ortaya çıkmış yatarak tedavi giderlerini karşılayan trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası ister yaya, ister sürücü, isterse yolcu olsun sigortalılarına sağlık sigorta güvencesi sunuyor.

İHTİYAÇLARA ODAKLI YENİ ÜRÜNLER

Sektörde bir ilki hayata geçirdiklerini söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: "Son yıllarda özellikle pandeminin de etkisi ile tamamlayıcı sağlık sigortası başta olmak üzere, sağlık sigortalı sayısında önemli bir artış yaşandığını biliyor ve bunu artan sigorta bilincinin bir sonucu olarak görüyoruz. Öyle ki; tamamlayıcı sağlık sigortasında prim üretimi yaklaşık yüzde 143 yükseldi ve bu branşta yeni sigortalı kazanımı da devam ediyor. Biz de Quick Sigorta olarak ürün gamımızı müşteri ihtiyaçlarına dönük olarak ilgili branşlardaki arza göre şekillendiriyoruz. Trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası tam da böyle bir ürün. Cinsiyet, il, yaş fark etmeksizin tek bir fiyat ile sigortalılarla buluşuyor. Özellikle sektörde hap ürün olarak nitelendirdiğimiz tek primli bu tip ürünlerin çapraz olarak satılabilmesi açısından da acentelerimizi mutlu edeceğini düşünüyorum. Her zaman söylediğim bir şey var, trafiğe takılı kalmayın. Quick Sigorta'da daha çok güvence daha çok ürün var. 2025 sonuna kadar yaklaşık 8 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıracağı öngörüsüyle bu tip spesifik ürünlerin daha da ilgi çekeceğinden eminim. Quick Sigorta olarak bundan sonra da müşteri ihtiyaçlarına odaklı ezber bozan yeni ürünler sunmaya devam edeceğiz."

Ürün gamını genişletmeye devam eden Quick Sigorta, trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü ile sigortalıların karşısına çıkıyor. Sektörde bir ilki hayata geçirdiklerini belirten **Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar,** "Quick Sigorta olarak ürün gamımızı müşteri ihtiyaçlarına dönük olarak ilgili branşlardaki arza göre şekillendiriyoruz. Trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası tam da böyle bir ürün" dedi.

› › › Quick Sigorta'nın trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü ile ilgili hazırladığı reklam filmine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



›››

Quick Tower'daki Sigorta Haritaları Sergisi davetine büyük ilgi

Kartograf Jacques Pervititch'in hazırladığı ve sadece sigortacılık değil İstanbul'un da tarihine uzanan sigorta haritaları, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın ev sahipliğinde davetlilerle buluştu.
12 Ekim akşamı Quick Tower'da gerçekleşen "Sigorta Haritaları Sergisi"ne 100'e yakın broker, Türkiye Sigorta Birliği ve sektör yöneticileri ile basın mensupları katıldı.
İlk olarak Mayıs 2022'de Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından Galataport'ta gösterilen "Sigorta Haritaları Sergisi" daha geniş bir kitleye ulaşmak için Ağustos 2022'de Quick Tower'da bir kez daha görücüye çıkmıştı. Kartograf Jacques Pervititch'in hazırladığı bu haritalar; İstanbul'un çeşitli semtlerini, görkemli tarihi eserlerini, kamu binalarını ve dönemin yaygın mimari unsuru olan ahşap yapılarına dair de bilgiler içeriyor. Bugün eser niteliği kazanan bu haritalar, ilk sigorta birlikleri tarafından 1920'li ve 1950'li yıllar arasında yapılan çalışmalar sayesinde günümüze





ulaştı. Sergide ise o çalışmalarda hazırlanan 200 haritadan 18'i gösterildi.

QUICK TOWER'IN GENİŞ KAPSAMLI İLK ETKİNLİĞİ

Sigorta Haritaları Sergisi için gerçekleşen davet, aynı zamanda Quick Tower'ın da ilk geniş kapsamlı etkinliği oldu. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, binanın bu sergiyi ağırlamasından duydukları memnuniyeti belirtirken davetin açılış konuşmasında şunları dile getirdi: "Bu haritalar hem İstanbul hem de Türkiye için çok önemli eserler. Hatta imar sorunlarından tutun da mülkiyet problemlerine kadar bugün sorun çözücü olan teknolojilerin atası da diyebiliriz. Bu nedenle görünenden çok daha değerli. Dolayısıyla Türkiye Sigorta Birliği'ne arşivlerden çıkarıp paylaştığı bu kıymetin bizim binamızda da bir süre daha gösterilmesine imkan sağladığı için müteşekkirim. Biz de bu gece sizlerle bir araya gelerek bu haritaları daha detaylıca anlatmak, tanıtmak istedik. Katıldığınız için hepinize çok teşekkür ediyorum."
Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Corpus Sigorta Genel Müdür V. Murat Şişli'de davetlilere katılımları için teşekkür ederek, sigorta brokerleriyle artan işbirliklerinden memnuniyetlerini dile getirdiler.



Quick Sigorta'nın %100 On-line Kefalet Sigortası'na Sardis'ten gümüş ödül

Finans sektöründeki pazarlama başarılarını ve en inovatif projelerini ödüllendiren Sardis Awards, bu yılın kazananlarını Simge Fıstıkoğlu'nun sunuculuğunda gerçekleştirilen ödül gecesinde açıkladı. Teknolojinin yenilikçi kullanımından veri stratejilerine, inovasyondan yaratıcılık ve pozitif sosyal etkiye kadar finansa ve tüketici hayatına değer katan projelerin değerlendirildiği Sardis Awards 2022'de, Quick Sigorta'nın %100 On-line olarak sunulan Kefalet Sigortası ürünü "Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi" kategorisinde gümüş ödüle layık görüldü. Bu yıl 300'e yakın başarılı projenin yarıştığı Sardis Ödülleri'nde 12 Altın ve 37 Gümüş Sardis sahiplerini buldu.
Quick Sigorta, 2018 yılından bu yana finansal sigortalar alanındaki çalışmaları ve Türkiye'de ilk kez hayata geçirdiği projeleri ile sektörün yüzünü değiştirmişti. Kullanıcı dostu ödüllü alt yapısıyla ihale yüklenicileri ve isteklilerin bu konudaki taleplerine hemen cevap verebilecek düzenlemeyi sağlayan şirket, Ocak 2022'de hayata geçirdiği ve elektronik ihalelerde geçerli %100 On-line Kefalet Sigortası projesi ile çıtayı daha da yükseltti. Bu proje; başvuru aşaması, kredi skor hesaplama, değerlendirme ve sonuçlandırma gibi tüm aşamaları tamamen geliştirilen teknik altyapılar sayesinde %100 on-line olarak sağlıyor ve uçtan uca dijital onboarding'i mümkün kılıyor.

“Küresel krizler acil aksiyon planlarını gündeme getiriyor”

Küresel çapta yaşanabilecek risklere dikkat çeken **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı**, “Ülkeler arası meydana gelen politik kriz ve yaptırımlar, döviz kuru ve fiyatlardaki artış, olumsuz etkilerini giderek artırdı. Maliyet artışları, lojistik ve tedarik zincirindeki aksamalara karşı iş dünyası da harekete geçti ve acil aksiyon ve tasarruf planları devreye alındı” dedi.

Pandemi, politik kriz ve savaşlar, enflasyon oranı ve döviz kurunun yükselişi, tedarik ve enerji sorunu gibi küresel ve bölgesel olarak geniş çaplı etkiler yaratan olay ve krizler son dönemde artış gösterdi. Özellikle politik krizler ve yaptırımlar sonucunda ülkeler, kurum, kuruluş ve sektörler farklı senaryolar ve uzun vadeli çözüm yöntemleri bulma girişimi içerisinde acil aksiyon planlarını gündeme getiriyor. Bu bağlantıda yaşanabilecek risklere dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Küresel çapta özellikle son yıllarda birçok zorluğu arka arkaya tecrübe ettik ve etmeye de devam ediyoruz. Pandemi ile başlayan zorlu süreç ve ardından diğer ülkelerde meydana gelen politik kriz ve yaptırımlar, döviz kuru ve fiyatlardaki artış, kişiler ve ülkeler bazında olumsuz etkilerini giderek artırdı. Maliyet artışları, lojistik ve tedarik zincirindeki aksama ve sorunlara karşı iş dünyası da harekete geçti ve iş sürekliliğin devamı için acil aksiyon ve tasarruf planları devreye alındı. Politik krizlerin zemin hazırladığı, önümüzdeki kış mevsiminde ısınma ve üretimde gerekli enerjide beklenen endişe ve belirsizlik ortamına karşı temel konu ve ihtiyaçlarda haneler ve işletmelerde gelecek projeksiyonu da belirsizleşti” diye konuştu.



‘ARZ-TALEP DENGESİZLİĞİ ÖNEMLİ BİR SORUN’

“Ham madde ve enerji kaynaklarında artış gösteren maliyetler işletmelerde yaşanabilecek iş durması ihtimalini artırırken, bu bağlamda yeni riskler doğuruyor” diyerek küresel çapta yeni zorluklar ile karşı karşıya kalınabileceğini belirten Nihat Kırmızı, “Tüm dünyada enflasyon oranları ve fiyatlamalarda artış görülürken, yine yıl içerisinde yaşadığımız çip krizi, politik ve jeopolitik sebeplerden kaynaklanan tedarik ve lojistik problemleri de işletmeleri ve tedarikçileri durağan konuma sürüklüyor. Üretim ve tedarikte yaşanan arz-talep dengesizliği dünya genelinde önemli bir sorun olarak karşımıza çıksa da önümüzdeki yıl sonuna doğru sürecin iyileşeceği öngörüsündeyiz” açıklamalarında bulundu.

HASAR MALİYETLERİ DİKKAT ÇEKİYOR

Son dönemdeki gelişmelerin sigorta sektöründe hasar maliyetlerine yarattığı etkiye dikkat çeken Nihat Kırmızı, “Pandemi süreci ve sonrasında tedarik zincirinde yaşanan sorunlar, son dönemde oluşan enerji krizi, döviz kurundaki artış ve ekonomik koşulların etkisi özellikle hasar maliyetlerinde ciddi artışlara sebep oldu. Özellikle pandemi kısıtlamaları sürecinde tedarik zincirinin kırılması ile tedarikte yaşanan sorunlar, parça maliyetlerinin artmasına ve paralel olarak da hasar maliyetlerinin yükselmesine zemin hazırladı. Yine bu süreçte yaşanan çip krizi de otomobil üretiminin azalmasına yol açarken, piyasada yeni araç bulunmasını da güçleştirdi. Son dönemde yaşanan Rusya-Ukrayna savaşı da global ölçekte gerek otomotiv sanayisini gerekse kur üzerinden ekonomileri olumsuz etkilediğinden hem parça maliyetleri hem de yurt dışı menşeili parça fiyatlarında ciddi ölçüde maliyet artışları getirmeye devam etmekte” dedi.

Krizlere karşı risk yönetiminin önemine de dikkat çeken Nihat Kırmızı, “Riskler geçmişten günümüze hayatımızın her evresinde her zaman vardı, olmaya da devam edecek. Önemli olan risklere karşı gösterilen esneklik yeteneğinin geliştirilmesi, riskler gerçekleşmeden önce doğru tahmin ve önlemlerle en az zarar ile sürecin yönetilmesidir” diyerek sözlerini noktaladı.

›››

Doğa Sigorta iş ortağı brokerler ile buluştu

İş ortakları ile her fırsatta bir araya gelip iş birliğini güçlendirmeyi ve karşılıklı fikir alışverişinde bulunmayı prensip edinen Doğa Sigorta, bu iletişimi seçkin organizasyonlar ile sürdürmeye devam ediyor.

Doğa Sigorta, iş ortağı brokerler ile Le Méridien İstanbul Etiler’de organize ettiği şık kokteylde bir araya geldi. Zevkli bir ortamda sunulan leziz ikramlar ve trio müzik grubu tarafından gerçekleşen güzel müzik eşliğinde keyifle zaman geçirmenin yanı sıra, gecede gelecek dönem çalışmalarına yön verecek proje ve planlar görüşüldü. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Grup Müdürü İpek Güner’in ev sahipliğinde, şirket yöneticilerinin de katılımı ile gerçekleşen organizasyon, brokerlerin yoğun ilgisi ile Doğa Sigorta’nın beraberlik ve karşılıklı güven ilişkisinin bir yansıması oldu.



››› Soldan sağa; İpek Güner, Hasan Ekmen, Coşkun Gölpınar, Burak Kapkın, Adnan Sığın.



››› Soldan sağa; Merve Sürücü Günaçar, Meral Sürücü Toraman, Selcen Gür, Nihat Kırmızı, Coşkun Gölpınar.



››› Kaan Buldular, Prof. Dr. Hande Cangökçe

Gecede özel olarak sahne alan, İstanbul Topkapı Üniversitesi Müzik Bölümü Başkanı klasik gitar ve lavta sanatçısı Prof. Dr. Hande Cangökçe ve Türkiye’de yetişmiş ilk kontrtenor opera sanatçısı Öğretim Görevlisi Kaan Buldular, Barok Dönemi canlı müzik dinletisi ile davetlilere keyifli dakikalar yaşattılar.

“Yeni nesiller için sigorta bilincini geliştirmek önceliğimiz olmalı”

Yeni nesilleri anlayamayan şirketlerin ayakta kalma şansının olmadığını belirten **Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay**, “Tüm sektörlerde olduğu gibi, sigorta sektöründe de başarı için yeni dünyanın ve yeni nesillerinin ihtiyaçlarını doğru okumamız gerektiğini biliyoruz. Prive Sigorta olarak yeni nesilin ihtiyaçlarını doğru okumak ve karşılamak için tüm süreçlerimizi yapılandırıyoruz” dedi.

Ülkemizde sigortacılık bilincinin yeterince yerleşmemiş olması penetrasyon oranlarının istenen düzeyde artmasını engelliyor. Dünyadaki sigorta penetrasyon oranlarına bakıldığında ortalama %7,2 seviyelerinde seyrettiği görülürken Türkiye’de bu oran sadece %2,2 seviyesinde. Sigortacılık bilincinin kazandırılması ve farkındalık oluşturmak adına sektörün çalışmalar yaparak projeler geliştirmesinin öncelikli hedef olarak benimsenmesi gerektiğini ifade eden Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, “Sigorta sektörünün geleceği toplam ekonomi içindeki payının artması, toplumun bilincinin yükseltilmesi ve sigorta alımının artırılması konusunda atılacak adımlara bağlı olarak gelişme gösterecektir. Türkiye’de sigorta sektörünün finansal sistemler içerisinde hak ettiği yeri bulabilmesi ve bilincin oluşması için çocuk yaşlarda sigorta bilincinin yerleştirilmesi önemlidir. Bilincin ve olumlu tutum ve davranışların küçük yaşlarda verilen eğitim ile mümkün olduğu bilinmektedir. 3-6 yaş dönemi insan yaşamının en temel becerilerinin kazanıldığı dönemdir. Çocuğun bu dönemde geliştirdiği beceriler sonraki yıllarda davranışlarının temel yapı taşı olarak kullanılmaktadır. 6-10 yaş ailesinin dışında çevresinin önemli ölçüde genişlediği çağ olup, çocuklardan başlayarak farkındalık yaratmak önem arz etmektedir” dedi.



‘SEKTÖR DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE’

Dijitalleşmeyi bilgilerin herhangi bir bilgisayar, akıllı telefon, tablet gibi teknolojik araçlar tarafından okunabilecek ve bu ortamlarda düzenlenip, iş süreçlerine dahil edilebilecek hale getirilmesi olarak tanımlayan Toktay, “Sosyal hayatımızda ve iş dünyasında köklü değişikliklere neden olan dijitalleşme, insan hayatını baştan sona etkisi altına almıştır. Bu çerçevede, çağın gerekliliklerinin bir sonucu olarak diğer tüm iş sahaları gibi sigorta sektörü de dijital bir dönüşüm içerisine girmiştir. Bu doğrultuda, sigorta sektöründe gerçekleşen dönüşümü iki kısımda değerlendirmek doğru olacaktır. Dönüşümün ilk ayağı, sigorta sektörünün ana paydaşları olan sigorta şirketleri ve dağıtım kanallarının iş süreçlerinde yaşanan dijital dönüşümdür. Dönüşümün ikinci kısmı ise, dijitalleşmenin müşteri nezdindeki etkilerini işaret eden dijital müşteri yolculuğudur. Özellikle yeni nesiller nezdinde teknolojinin ön planda olduğu, teknolojinin içinde dünyaya geldikleri bir çağdayız. ‘Ağaç yaşken eğilir’ atasözümüzde olduğu gibi çocuklarımıza doğru verdiğimiz her şey gelecekte bizi daha da güçlü kılacaktır. Çocuklarımızla olan sohbetlerimizde mutlaka sigorta başlığını da ele almalıyız. Onlara sigortanın önemi ve faydaları hakkında bilgiler vermeliyiz. Hayatımızın, evimizin, sağlığımızın, aracımızın sigorta güvencesinde olduğundaki güven duygusunu paylaşmalıyız” diye konuştu.

‘İHTİYAÇLAR DOĞRU OKUNMALI’

“Hayatın her alanında takip edilmesi giderek zorlaşan bir değişim içerisindeyiz. Teknolojinin öncülük ettiği bu değişim yeni bir dünya yaratırken, ihtiyaçlar ve riskler de bu değişimin en önemli parçalarından biri haline gelmektedir” diyen Toktay, sözlerine şöyle devam etti: “Tüm sektörlerde olduğu gibi, sigorta sektöründe de başarı ve sürdürülebilirlik için yeni dünyanın ve yeni nesillerinin ihtiyaçlarını doğru okumamız gerektiğini biliyoruz. Yeni nesilleri ve bu yeni dünyayı anlayamayan hiçbir şirketin artık uzun vadede ayakta kalma şansının olmadığını biliyoruz. Prive Sigorta olarak yeni nesilin ihtiyaçlarını doğru okumak ve karşılamak için tüm süreçlerimizi yapılandırıyoruz. Yeni nesilin değişen ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik inovatif ürünlerimizi geliştirmeye devam ederken, teknolojiyi daha yoğun kullanarak mevcut ürünlerin hizmet kalitesini artırmaktayız. Bugün olduğu gibi, yarının dünyasında da bireylerin ve şirketlerin kendini güvende hissedebilmeleri için en güçlü markalar arasında olmayı amaçlamakta ve çalışmalarımızı bu yönde sürdürmeye devam etmekteyiz. Dünya değişiyor, iş yapış şekilleri değişiyor, yetkinlikler değişiyor. Tüm eforumuzu yenilikçi yaklaşımımızı yarının ürünlerini şimdiden geliştirmek için kullanıyoruz.”

Yeni Nesiller İçin
Bir Sigortadan Fazlası!
İş ortaklarımızın desteği ve güçlü dijital alt yapımız ile gençler için yeni kategorilere ve yeni ihtiyaçlara cevap veriyoruz.
Prive'de değişime açık olmak en büyük gücümüz.
PRIVE Sigorta
www.privesigorta.com
0212 227 10 10







MAPFRE Sigorta iş ortaklarıyla buluşmaya devam ediyor

Türkiye'nin güçlü sigorta şirketlerinden MAPFRE Sigorta, iş ortaklarıyla bir araya gelmeye devam ediyor. İş ortaklarını İkitelli Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde ağırlayan MAPFRE Sigorta, hasar sonrası hizmette önemli bir yeri olan Genel Servis Araç Onarım Merkezi İkitelli şubesini de tanıttı. Etkinlikte açılış konuşmasını yapan **MAPFRE Sigorta CEO'su Stefan Jensen**, yol arkadaşları olarak gördükleri iş ortaklarıyla teması artırdıklarını söyledi.

MAPFRE Sigorta, İkitelli Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde iş ortaklarını ağırladı. MAPFRE Sigorta CEO'su Stefan Jensen'in açılış konuşmasını yaptığı etkinlikte, MAPFRE Sigorta Bölge Direktörleri ve Yöneticileri müşterilerine sundukları hizmetler ve sektörün genel durumuyla ilgili iş ortaklarıyla görüş alışverişinde bulundu. İş ortakları İkitelli Genel Servis Araç Onarım Merkezi'ni gezerek, verilen hizmetleri yakından tanıma fırsatı da buldu. MAPFRE Sigorta'nın istikrarlı bir şekilde ilerleyişinde iş ortaklarının rolünün çok büyük olduğunu söyleyen MAPFRE Sigorta CEO'su Stefan Jensen, "İş ortaklarımıza şirketimizi daha yakından tanıtmak, sektördeki konumunu ve stratejilerini; geçmişimizi, amaç ve stratejilerimizi paylaşmak amacıyla buluşmaya devam ediyoruz. Bu buluşmaların iş ortaklarımızla aramızda güçlü bağlar oluşması açısından da son derece önemli olduğunu düşünüyoruz. MAPFRE ailesi olarak hep birlikte, her koşulda en iyi ürünleri ve hizmetleri sunmak için çalışıyoruz" dedi.





'ÖNCELİĞİMİZ ÜSTÜN KALİTEDE HİZMET'

Hizmet verdikleri tüm branşlarda en yüksek müşteri memnuniyetine ulaşarak en kaliteli hizmeti vermeye odaklandıklarını söyleyen Jensen, şöyle devam etti: "Genel Servis Araç Onarım Merkezlerimiz bu vizyonumuzun bir ürünü. Genel Servislerimiz servis anlayışına yeni bir bakış sunarak yüksek hizmet kalitesini herkes için erişilebilir hale getirdi. Ayrıca Fırsat Kasko sahipleri Genel Servis Araç Onarım Merkezleri'nin tüm hizmetlerinden 7/24 faydalanabiliyor. İndirimli teklif listemize yeni marka ve modelleri de ekledik. Fırsat kasko ürünümüzde sigortalılarımız uygun fiyata, üstün kalitede hizmet alma fırsatını elde edecek. İhtiyaç ve beklentilerin hızla değiştiği günümüzde MAPFRE Sigorta'nın önceliği üstün kalitede hizmet vermek olmaya devam edecek."

TESCİLLİ KALİTE

MAPFRE'nin Genel Servis Araç Onarım Merkezleri, Uluslararası Oto Onarım Araştırma Merkezi CESVIMAP'ın Gümüş TQ Kalite Sertifikası'na sahip. 7/24 hizmet sunan merkezlerde araçların onarımı; uluslararası kalite standartlarına uygun olarak, uzman teknisyenler tarafından yapılıyor. MAPFRE Sigorta, onarımını gerçekleştirdiği araçlara yaptığı onarım için araç satış görmediği takdirde ömür boyu garanti fırsatı da sunuyor. Bunun yanı sıra onarım gören araçlara, ruhsat sahibi değişmemesi kaydı ile yedek parça, boya ve işçilik işlemleri için de ömür boyu garanti veriliyor.









Sompo Sigorta'dan uygun fiyatlı "Bütçe Dostu Kasko"

Sigorta sektörünün başarılı ve yenilikçi markası Sompo Sigorta, değişen ekonomik koşullar ve tüketici ihtiyaçlarını dikkate alarak tasarladığı yeni ürünleriyle fark yaratmaya devam ediyor. Sıfır araçlardan 17 yaşındaki araçlara kadar tüm hususi otomobiller için teminat sağlayan Bütçe Dostu Kasko, geniş teminatları ile sektördeki genişletilmiş kasko ürünlerine göre %50'ye varan prim avantajı sunuyor.
Sompo Sigorta'nın kalite standartlarından geçmiş, Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren, başta Ekspres Hasar Onarım Merkezleri (EHOM) olmak üzere anlaşmalı özel servislerde onarım imkânı sunan ürün; aracın daha ekonomik koşullarda güvence altına alınmasını sağlıyor. Bütçe Dostu Kasko, pazardaki benzer ürünlere göre oldukça rekabetçi primleriyle de öne çıkıyor.



En önemli önceliklerinin tüm ürün ve hizmetlerini müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına göre tasarlamak olduğunu belirten Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, tüketicileri yenilikçi, yüksek kaliteli ve hızlı hizmet anlayışı ile buluşturmaya devam edeceklerini ifade etti.

'KALİTEYİ UYGUN BEDELLE SUNMAYI AMAÇLIYORUZ'

Sompo Sigorta olarak tüketicileri yenilikçi, yüksek kaliteli ve hızlı hizmet anlayışı ile buluşturmaya devam edeceklerini belirten Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, şöyle konuştu: "Her zaman en önemli önceliğimiz, tüm ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına göre tasarlamak. Alım gücünün düştüğü ve ekonomik koşulların her kesimi zorladığı şu günlerde, kasko ürünlerinin primleri de yaşanan maliyet artışları dolayısıyla artış gösterdi ve müşterilerimiz bu durumdan oldukça mağdur oldu. Müşterilerin hiçbir şirketten poliçe yaptırmama oranı genel itibarıyla %20'ler seviyesindeyken bugün ekonomik krizin etkisiyle %30'ların üzerine çıkmış durumda. Biz de kasko ürün yelpazemizi genişleterek Bütçe Dostu Kasko'yu hayata geçirdik. Yeni ürünümüzün, primlerin yüksekliği nedeniyle sigortasını yenileyemeyenlerin yanı sıra, hiç sigorta yaptırmayan geniş kitleye de güçlü bir alternatif olacağını düşünüyoruz. Bütçe Dostu Kasko ürünümüz ile müşterilerimize sorunsuz bir hasar deneyimi sunarak hizmet kalitemizi daha da yükseltmeye odaklanıyoruz. Hasar durumunda müşterilerimizi itinayla seçilmiş, sektör deneyimi yüksek, anlaşmalı yetkili servislere yönlendirerek kaliteyi uygun bedelle sunmayı amaçlıyoruz. Sompo Sigorta olarak; rekabetçi primlerimiz ile kasko müşterilerinin tercihi olmaya, değişen talep ve ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler tasarlamaya devam edeceğiz."

Sompo Sigorta, müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik tasarladığı yeni ürünü Bütçe Dostu Kasko ile genişletilmiş kasko ürünlerindeki pek çok teminatı geniş anlaşmalı özel servis ağı ile çok daha uygun maliyetlerle müşterisiyle buluşturuyor.

›››

Sompo Sigorta'dan sektörde bir ilk: Dijital Kasko Poliçesi

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, sürdürülebilirlik kapsamında yürüttüğü dijital dönüşüm çalışmalarına bir yenisini ekledi. Şirket, sektörde bir ilk olarak hayata geçirdiği Dijital Kasko Poliçe uygulaması ile müşteri deneyimi süreçlerine verimlilik ve hız katıyor.
Sompo Sigorta, bu yeni uygulama kapsamında kağıt basımını azaltarak doğaya katkıda bulunmayı ve dijitalleşmeyi kasko poliçe süreçlerine entegre ederek müşterilerinin deneyimlerini iyileştirmeyi hedefliyor. Kasko poliçe dokümanını sadeleştirerek özet hale getiren Sompo Sigorta, bu sayede kolay anlaşılan bir içerikle, sigortalılarına görmek istedikleri bilgileri öncelikli sunabiliyor. Aynı zamanda özet poliçeye yerleştirilen QR kodlu erişim seçeneğiyle, poliçe detaylarına dijital platformlar üzerinden ulaşabilme olanağı sağlıyor. Dijital dönüşüm ve müşteri deneyimini iyileştirme hedefleri doğrultusunda çalışmalarının hız kesmeden devam ettiğini belirten Sompo Sigorta Müşteri Yönetimi ve Dijital Pazarlama Koordinatörü Ayşe Seda Düğmeli, şöyle konuştu: "Dijitalleşme, müşteri odaklılık ve doğaya saygı vizyonumuzdan hareketle, her yıl değişen ihtiyaçlar, dinamikler ve beklentilere dayalı olarak yeni ürünler çıkarıyor ve ürünlerimizi güncelliyoruz. Son olarak sektörde bir ilke imza attığımız Dijital Kasko Poliçesi uygulamasını hayata geçirdik. Yeni uygulamamız ile sigortalılarımızın bir poliçe dokümanında ilk ve öncelikli olarak hangi bilgilere ihtiyacı olduğunu, hangi bilgileri görmek istediklerini onlara sorduk ve poliçeyi bu bilgiler ışığında özet hale getirdik. Sadece iki sayfa olan özet poliçemiz ile sigortalılarımız; satış aracısı, satış kanalı, sigortalı, araç bilgileri ve teminat listesine erişebilecek; aynı zamanda poliçelerinde yer alan teminat ve kloz detaylarına da dokümanda yer alan QR kodundan kolayca ulaşabilecekler. Acentelerimiz, Hızlı Teklif ekranındaki Poliçe Basım Seçenekleri altında yer alan 'Özet Basım' seçeneğini tercih ederek, özet poliçe dokümanına hızlıca ulaşabilecek ve sigortalılar ile paylaşabilecekler.

'YENİ NESİL UYGULAMALARIN SEKTÖRDEKİ ÖNCÜSÜYÜZ'

Sompo Sigorta olarak sürdürülebilirliği, faaliyet gösterdiğimiz her alanda önceliğimiz olarak görüyor; çevresel, sosyal ve ekonomik olarak her boyutuyla ele alıyoruz. Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda, bir taraftan da müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını dikkate alarak hayat kolaylaştıran yenilikçi ürünler geliştirmeyi sürdüreceğiz. Ayrıca yeni nesil teknolojilerin sektördeki öncü takipçisi ve uygulayıcısı olarak, müşterilerimizi ve iş ortaklarımızı yenilikçi, yüksek kaliteli ve hızlı hizmet anlayışımızla buluşturmaya devam edeceğiz."

Dijital dönüşüme yönelik attığı adımlar ve sürdürülebilirlik yaklaşımıyla sigorta sektöründe öne çıkan Sompo Sigorta, iş süreçlerini kolaylaştırmak ve deneyimi iyileştirerek, müşterilerine daha yalın ve hızlı bir hizmet sunmak hedefiyle Dijital Kasko Poliçe uygulamasını hayata geçirdi. Sektörde bir ilk olan uygulama ile sadeleştirilerek özet hale getirilen kasko poliçe dokümanına, QR kodla birlikte kolay ve detaylı şekilde erişilebiliyor.

VHV REASÜRANS 10. YILINI BÜYÜK COŞKUYLA KUTLADI

Almanya'nın önde gelen şirketlerinden VHV Grubu'nun Türkiye iştiraki VHV Reasürans, 28 Eylül Perşembe akşamı kuruluşunun 10'uncu yılını İstanbul Mandarin Oriental Otel'de düzenlenen etkinlik ile kutladı.

Türkiye sigorta sektörünün önde gelen reasürans şirketlerinden VHV Reasürans, Türkiye'deki 10'uncu yılını özel bir gecede bine yakın sigorta sektörü temsilcisinin katılımıyla kutladı. Burcu Esmersoy'un sunuculuğunu yaptığı geceye Almanya'dan gelen VHV Grubu'nun üst yönetimi de katıldı.
Etkinlik, VHV Reasürans'ın Türkiye'de faaliyete başladığı günden bugüne yöneticiliğini üstlenerek önemli başarılara imza atan şirket CEO'su Maximilian Stahl'ın konuşması ile başladı. Stahl, konuşmasına başlarken öncelikle VHV Reasürans'ın ana şirketi VHV Grubu'nun yönetim kurulu üyelerine ve Grup Başkanı Thomas Voigt'a teşekkürlerini iletti. Sözlerine devam ederken Stahl, Türkiye'de 10'uncu yılını geride bırakan şirketin, yapı taşı olarak gördüğü üç temel prensibe ve bu prensiplerin VHV Reasürans'ta nasıl karşılık bulduğuna değindi.

HATALARA POZİTİF YAKLAŞIM VURGUSU

Şirketin yönetim stratejisine atıfta bulunan Stahl, ilk prensipleri olarak hatalara pozitif yaklaşımın önemine vurgu yaparak, "Rahatlıkla söyleyebilirim ki geçtiğimiz on yıllık bu zorlu süreç rahat bir yolculuktan ziyade sürekli bir çabalama dönemiydi. Birçok deneme ve yanılma sonucu edindiğimiz tecrübelerle yolumuza hep geçmişe göre daha güçlü adımlarla devam ettik. İnanıyorum ki bir amaç doğrultusunda, sonuçları olumlu veya olumsuz olsun, atılan her adım gelişim yolunda edindiğimiz tecrübenin bir parçası oldu. İnanıyorum yaptığımız hatalar, bizi geliştirdiği ve bize öğrettiği sürece başarımızın bir parçası olacaktır. Bu sebeple VHV Reasürans'ta takımımızı çekingen değil cesur olmaya, zayıf değil hâkim olmaya, sıradan değil dikkat çekici olmaya teşvik ettik, etmeye de devam ediyoruz" şeklinde konuştu.



Maximilian Stahl, VHV'nin geleneksel gecesinde "Takımımızı cesur, hâkim ve dikkat çekici olmaya teşvik ettik, etmeye de devam ediyoruz" açıklamasında bulundu.

'BAŞARIMIZIN ANAHTARI ÇEŞİTLİLİK'

VHV Reasürans'ın benimsediği çeşitliliği koruma ilkesine değinen VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, sözlerine şu şekilde devam etti: "Çeşitliliğe büyük inancım var. Becerilerin, düşünce şeklinin, dilin, kültürün, kişiliğin çeşitliliğine. Çeşitliliğin getirdiği farklılıkları şeytanlaştırmak yerine her zaman kucaklamayı tercih ettim.
Bu benim on yıl önce Türkiye'ye geldiğimde aldığım bir ders oldu. Alman kültürü ve Türk kültürü birbirinden farklı olmasına rağmen burada bir Alman olarak hiç yargılanmadan karşılandım ve kabul gördüğümü hissettim. Bu yaklaşım VHV kültürünü Türkiye'ye taşımama da olanak tanıdı.
Çeşitliliğin faydalarından yararlanıp, kapsayıcı çalışma ortamlarının getirisini görerek yaratılan değer ile ne kadar daha çok başarı sağlayabileceğimizi hayal edebildim. Bu sebeple çeşitlilik, mütevazı şirketimizde inovasyon için temel itici gücümüz oldu, olmaya devam ediyor. VHV Reasürans'ın misyon olarak belirlediği önyargı ve tutuculuktan uzak çeşitliliği benimseme prensibini başarımızın en temel anahtarlarından biri olarak görüyorum."

VHV'DE ALÇAKGÖNÜLLÜLÜK VE EMPATİ EL ELE

Şirketin beslendiği son prensibi paylaşan Stahl, alçakgönüllülük ve empatinin gücünü işaret ederek sözlerini şöyle sürdürdü: "Alçakgönüllü olarak, her bir kişinin önemi konusunda mütevazı ve gerçekçi bir görüşe sahip olma özelliğini korumak için çalışıyoruz. VHV kültürünün parçası olmak, gurur ve kibirden uzak şekilde birliğin önemini kavramayı gerektiriyor. Kendini öne çıkarmama erdemi ile yolumuza devam ediyoruz ve bunun için iş yerinde geri bildirime ve yapıcı eleştiriye açık, saygılı davranıyoruz. Her bir paydaşın rolünün ve katkısının farkındayız. Alçakgönüllülük ve empati birbirlerini tamamlayıcı özelliktedir. Her iki özellik de başkalarını dinleme ve kişileri insani düzeyde önemseme arzusuna işaret eder. Kazanmanın sırlarından biri bu özellikler sayesinde oluşan sadakat. Hem çalışanlarımızda hem de müşterilerimizde sadakat geliştirmek için çabalıyoruz."

'HEDEFLERİMİZİ DAHA DA YUKARILARA TAŞIYORUZ'

Konuşmasının sonunda VHV Reasürans'ın Türkiye sigorta piyasasında geldiği noktayı anlatan Stahl, "Şirketimiz on yıl gibi kısa bir zamanda Türkiye'de önemli başarılara imza attı ve kendine haklı bir yer edindi. Bunun en güzel göstergesi ise hemen hemen tüm paydaşlarımızın burada bizimle birlikte onuncu yılımızı kutlaması. VHV Reasürans olarak hedeflerimizi her geçen sene daha yukarılara taşıyoruz. Türkiye'yi merkez ülke olarak konumlandırarak buradan bölge ülkelerden risk kabullerine başlamanın meyvelerini toplamaya başladık. Yeni ve önemli işlere imza atıyoruz" dedi.



››› Maximilian Stahl, VHV Reasürans ekibiyle birlikte.





› › › Burcu Esmersoy, gecenin sunuculuğunu üstlendi.



› › › Soldan sağa; Gürer Baykal, Thomas Voigt, Orkide Yıldız Etiler, Gülen Özaktürk, Maximilian Stahl.



› › › Soldan sağa; Maximilian Stahl, Orkide Yıldız Etiler, Dr.Sebastian Schulz, Sina Rintelmann, Dr.Thomas Diekman, Gürer Baykal.



› › › Geleneksel gecede sahne alan Şehnaz Sam, performansıyla davetlilere keyifli anlar yaşattı.



› › › Soldan sağa; Maximilian Stahl, Orkide Yıldız Etiler, Gürer Baykal.





› › › Dr. Sebastian Schulz, Simona Podszus, Dr. Sebastian Reddemann, Sina Rintelmann.

Küresel sigorta primleri 2022'de 7 trilyon doları aşacak

Küresel olarak sigorta sektöründe %6,1'lik bir artışla güçlü bir büyüme öngören Swiss Re'nin Sigma 4 raporuna göre, küresel sigorta prim hacminin bu yıl ilk kez 7 trilyon doları geçmesi bekleniyor.

Küresel ekonominin keskin bir şekilde yavaşladığını ve enflasyonun uzun yıllardır en yüksek seviyede olduğu ifade edilen reasürans devi Swiss Re'nin hazırladığı Sigma 4 raporunda, önümüzdeki 12-18 ay boyunca birçok büyük ekonomide enflasyona bağlı ekonomik durgunluğun yaşanacağı öngörülüyor.

Rapora göre merkez bankaları, ekonomik büyüme yerine fiyat istikrarını hedefleyerek faiz oranlarını yükseltiyor. Zorlu koşullar için olumlu etkiye sahip olacak bu durum, 1970'lerin tarzı stagflasyonu önlemeye yardımcı olacak ve finansal baskı döneminin sonuna işaret edecek.

Rapor, yükselen faiz oranlarının sigortacılar için yatırım getirilerini iyileştirecek önemli bir fırsat olduğunu değerlendiriyor. Yüksek enflasyonun uzun süre daha devam etmesini öngören raporda, 2020'li yıllarda önceki 10 yıla göre daha yüksek enflasyon oranları tahmin ediliyor. Çin'de, artan üretkenlik ve dijitalleşme gibi yapısal faktörlerin ise enflasyon eğiliminin azalmasını sağlayacağı belirtiliyor. Rapora göre, sigortacılar için enflasyonun etkisi, hayat sigortasından daha fazla artan hasar maliyetlerinde görülecek. Motor ve sorumluluk iş kolları en hızlı etkilenecek branşlar olacak.

'PRİM HACMİ 2022'DE ZİRVEYE ULAŞACAK'

2022'de hayat ve hayat dışı primlerde %6,1'lik güçlü bir nominal büyüme tahmin edilen raporda, bunun reel olarak neredeyse sabit bir büyümeye (+%0,4) denk geleceği düşünülüyor. Küresel sigorta prim hacminin 2022'de yeni zirvelere ulaşacağı öngörülürken, bununla birlikte nominal olarak toplam prim hacminin bu yıl ilk kez 7 trilyon doları geçmesi bekleniyor. Swiss Re, bu tahminini pandemi kaynaklı düşük oranlardan güçlü piyasa toparlanmasına, hayat dışı alanlarda



devam eden oran sertleşmesine ve özellikle gelişmekte olan piyasalarda daha güçlü prim büyümesine dayandırıyor.

Raporda, 2022'de ticari primlerde %1,1'lik bir artış ve 2023'te oransal sıkıştırmayla desteklenen %3,1'lik bir artış öngörülüyor. Bireysel sigorta primlerinin de 2022'de, özellikle gelişmiş piyasalardaki durgunluk nedeniyle tahmini olarak %0,5 oranında artacağı tahmin ediliyor.

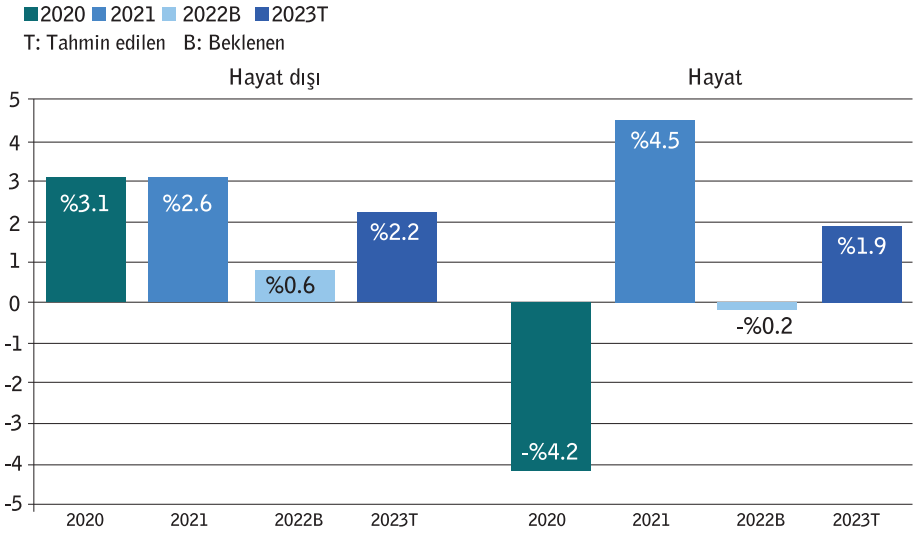
Hayat tarafında ise, küresel primlerin 2022'de reel olarak %0,2 oranında küçüleceği düşünülüyor. Hayat branşının dörtte üçünden fazlasını temsil eden tasarruf primlerinin, değişken finansal piyasa koşullarından zarar görebileceğinin ifade edildiği raporda, artan risk bilincinin hayat koruma ürünlerine olan talebi desteklemeye devam edeceği söyleniyor.

Raporda yer alan bazı çıkarımlar ise şöyle:

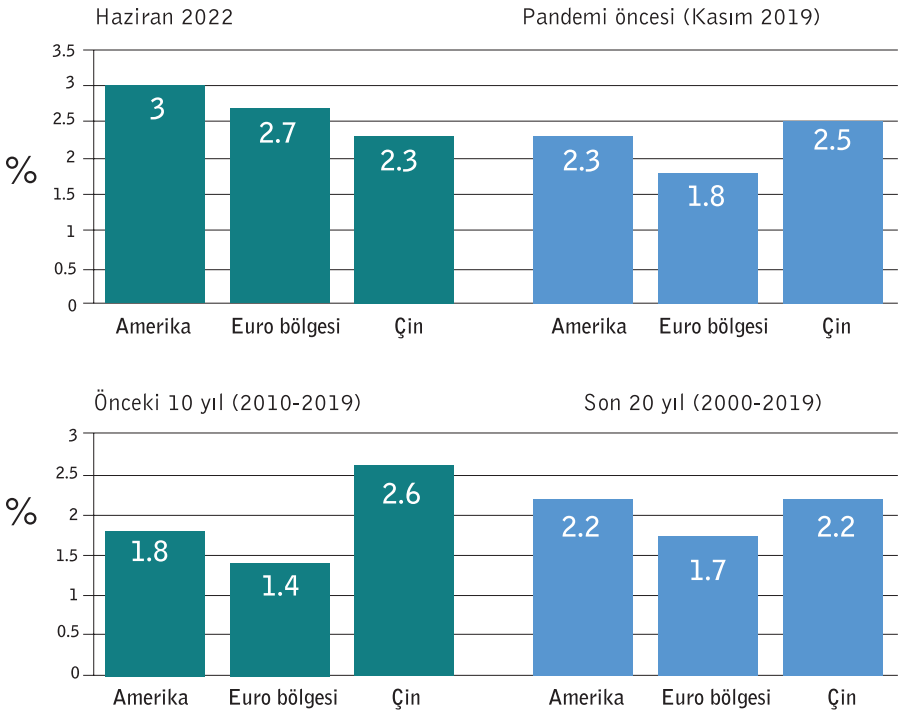
- Yüksek enflasyon bir süre daha devam edebilir.
- Ukrayna'daki savaşın bir sonucu olarak daha yüksek taleplere maruz kalan iş kolları arasında havacılık, ticaret kredisi, politik risk ve deniz sigortası gibi niş segmentler yer alıyor.
- Siber sigorta talebi artabilir.
- Hayat dışında, 2023 yılında reel olarak pozitif büyümeye dönüş olabilir ve küresel primler, çoğunlukla ticari hatlarda devam eden faiz sertleşmesine bağlı olarak %2,2 oranında artabilir.
- Yüksek faiz oranları ve daha güçlü yatırım getirileri gelecek yıl artan kârlılıkta kendini göstermeye başlayacak.
- Hayat primleri, pandemi sonrası koruma ürünlerine olan talebin ve farkındalığın artmasıyla ve sektörün dijitalleşmesiyle birlikte gelecek yıl reel olarak %1,9 oranında artabilir.
- Artan faiz oranlarının etkisi, orta ve uzun vadede daha önemli bir artışla birlikte, 2022'de hayat sigortacıları için iyileştirilmiş yatırım getirileri ile kendini gösterebilir.
- Dünya virüsle yaşamaya alıştıkça, COVID-19 iddialarının ciddiyeti 2023'e girerken azalabilir. Bu da hayat branşının kârlılığını destekleyebilir.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Reel prim büyümesi 2020B-2023T, hayat ve hayat dışı



Gelecek 10 yılın tahmini enflasyon uygulaması



Telesure Sigorta sürdürülebilirlik hedefli organizasyon projesini hayata geçiriyor

Sektörel deneyimi ile müşterilerinin ihtiyaçlarına kaliteli çözümler sunan Telesure, denetim ve yönetim danışmanlığı alanında hizmet veren PWC ile önemli bir proje hayata geçirdi. 'Hedef Organizasyon ve İK Gelişim Yol Haritası Oluşturulması Projesi' ismiyle duyurulan ve lansmanı yapılan proje ile sürdürülebilirliğin güçlendirilmesi ve Telesure'daki çalışan deneyiminin geliştirilmesi hedefleniyor. Kıbrıs Girne Elexus Otel'de tüm personelin katılımı ile yeni projenin temelleri atıldı. 2 gece 3 gün süren etkinlikte hem tatil hem de toplantı bir arada gerçekleştirildi.
Tüm katılımcılar için keyifli anlara sahne olan gezide; kültürel turlar ve karaoke etkinlikleri ile çalışanlar moral depoladı.

ÇALIŞANLAR HAYALLERİNDEKİ TELESURE'U TARİF ETTİ

Gerçekleştirilen çalıştay öncesi proje planı aktarılırken, üst yönetim ve tüm paydaşların projeden beklentileri netleştirildi. Çalıştayda ise çalışanlar Telesure'daki yaşamı ve hayallerindeki Telesure'u tarif etti.
Çalıştayda konuşan Telesure CEO'su Alper Ziyal, hayata geçirdikleri proje üzerinde uzun zamandır çalıştıklarını ve iç ve dış müşteri memnuniyetinin sürdürülebilirliği hedefi için bu projenin oldukça önemli olduğunu söyledi.



'MEMNUNİYETİN ARTARAK SÜRMESİ ANA HEDEFİMİZ'

Ziyal, konuşmasında şunları kaydetti: "Telesure Sigorta olarak bizler, global erişimi, güçlü sermaye yapısı ve sektörel tecrübesi ile işletmelerin ve bireylerin ihtiyaçlarını karşılayan bir sigorta ve reasürans brokerliğiyiz. Misyonumuz, tüm paydaşlarımız için katma değer yaratacak şekilde stratejik bir gelecek senaryosu tasarlamak. Bu nedenle denetim ve yönetim danışmanlığı alanında kaliteli hizmet sunmaya odaklanmış, 152 ülkede 328 bini aşkın çalışanın oluşturduğu PWC ile önemli bir proje hayata geçirdik.

'PWC- Telesure Hedef Organizasyon ve İK Gelişim Yol Haritası Oluşturulması Projesi'nin ortaya çıkışındaki ana sebep, şirketimizin çalışan ve müşteri memnuniyetinin artarak sürdürülebilmesidir.

'GÜÇLÜ BİR MARKA OLMAYA ODAKLANDIK'

2022 yazında bu gücümüzü artırma üzerine önemli fikir alışverişleri ve düşünceler ortaya koyduk. Önümüzdeki 5 ile 10 yıllık süreci kendimize hedef belirleyerek Telesure markasının gücüne güç katmayı hedefledik. Sürdürülebilirlik açısından son derece güçlü bir marka yapmaya odaklandık. Telesure markası ile hem personelimiz hem de müşterilerimiz için koşulsuz tercih sebebi olmayı hedefledik. Kısacası Telesure olarak bizler hem marka hem de İK tarafında sürdürülebilir olmak ve çok daha güçlü bir marka yaratmak hedefindeyiz."

Telesure Sigorta, PWC ile önemli bir proje hayata geçirdi. 'Hedef Organizasyon ve İK Gelişim Yol Haritası Oluşturulması Projesi' ile sürdürülebilirliğin güçlendirilmesi ve Telesure'daki çalışan deneyiminin geliştirilmesi hedefleniyor.





sigortacı gazetesi
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

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
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli -
Kasım 2022, İstanbul

Baskı Şan Matbaa
Anadolu Caddesi No: 50/3
Kağıthane / İstanbul

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

SEKTÖRDEN ›››

SEDDK uluslararası sigorta yatırımcılarıyla görüştü

Finansal mimaride giderek artan rolü kapsamında, sektör gelişimini ve büyümesini önceleyen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Türkiye'de hizmet veren çok uluslu sigorta şirketlerinin yöneticileriyle bir araya geldi.

'SEKTÖRÜ VE EKONOMİYİ BÜYÜTECEĞİZ'

Toplantıya ilişkin açıklama yapan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, "Finansal mimaride sigorta çok önemli bir yer teşkil ediyor. Sadece ekonomik yatırımların korunmasına ve devamlılığına verdiği teminat değil, aynı zamanda ihtiyaç duyulan finansmanı da sağlıyor. Kamu yararı gözeterek attığımız adımlarla sektörü ve ekonomiyi büyütmeye devam edeceğiz" dedi.

'HIZLI AKSİYON ALIYORUZ'

Hazırlanmakta olan Vizyon Belgesi kapsamında %5 olan sigorta payının ve %1,5'lik penetrasyon oranının artması için ürün çeşitliliğine ihtiyaç duyulduğuna değinen Eroğlu, "Düşük penetrasyonumuz aynı zamanda birçok fırsatı içinde barındırıyor. Bu bağlamda genç nüfus ve dijitalleşme önemli avantajlar sunuyor. Ayrıca düzenleyici otorite olarak riskleri yakından izleyip analiz ederek hızlı aksiyon alıyoruz. Hayata geçireceğimiz



yapısal dönüşüm adımlarıyla sektörde sürdürülebilirliği, istikrarı ve öngörülebilirliği sağlamayı hedefliyoruz. Böylece, tüm yatırımcıların ihtiyaç duyduğu güven ortamını sağlamış olacağız" dedi.

TRAFİKTE YENİ DÜZENLEMELER YOLDA

Zorunlu Trafik Sigortası tarifesinde 1 Eylül'den itibaren geçerli olmak üzere kapsamlı bir güncellemeye gidildiğini söyleyen Eroğlu, "Yapılan tarife değişikliği sonrası poliçe üretimini yakından takip ediyoruz. Trafik poliçe primlerinin vatandaşlarımız için sürdürülebilir bir hale gelmesi adına kişi bazlı poliçe, tahkim sisteminde iyileştirme, doğrudan tazmin gibi yapısal reformlarla sürdürülebilir kılmak istiyoruz. Üzerinde çalıştığımız yeni düzenlemeleri en kısa zamanda kamuoyu ile paylaşacağız" diye konuştu.

Efsaneler belgeseline Sardis ödülü

Axa Sigorta'nın "Efsaneler" belgeseline sunduğu katkılar, Sardis Ödülleri'nde Gümüş Sardis'e layık görüldü. Türkiye'nin her biri kendi alanında efsane olmuş isimlerinin hayat hikayelerini ve onların hayat tecrübelerinden süzülen bilgeliği konu alan ve usta belgeselci Tuluhan Tekelioğlu yönetmenliğinde hayata geçirilen "Efsaneler" belgeseline sunduğu sponsorluk desteğiyle Sardis Ödülleri 2022'de Gümüş Sardis almaya hak kazandı. Axa Sigorta'nın belgeselin hayata geçirilmesine sunduğu katkılar, Pozitif Sosyal Etki Bölümü Sponsorluk Kategorisi'nde ödüllendirildi.

2023 yılında küresel ekonomi % 1,5 büyüyecek

Allianz Trade, 2022-2023 güz dönemi için "Küresel Ekonomik Görünüm" raporunu yayımladı. Rapora göre enerji krizi ve artan faiz oranları, 2023'te küresel GSYH büyümesini %1,5'e çekecek.

Allianz Trade, üçüncü çeyrek dönemi tahminlerini içeren 2022 – 2023 güz dönemi "Küresel Ekonomik Görünüm" raporunu paylaştı. Rapor, küresel büyümenin 2022'nin ikinci çeyreğinde %0,6 oranında daraldıktan sonra, dördüncü çeyrekte negatife döneceğini ve 2023'ün ortasından önce toparlanmayacağını öngörüyor. Allianz Trade'in raporunda küresel büyüme tahmini ise ikinci çeyrek tahminlerine kıyasla 1 puan düşürülerek %1,5'e çekildi. Haziran ayından bu yana küresel makroekonomik koşulların önemli ölçüde kötüleştiğini belirten rapora göre, enerji piyasalarındaki derin ve uzun süreli kırılmalarla birlikte ticari güven üzerindeki olumsuz etki, çoğu ülkede imalat sektörünü resesyona itecek.

Raporda 2023 yılında Euro Bölgesi'nde büyümenin, yükselen enerji fiyatları ve düşük güven nedeniyle %0,8'e gerileyebileceği ifade ediliyor.

Tüketici duyarlılığı ise şimdiden rekor kırarak en alt seviyeye geriledi ve ticari güven hızla bozulmaya devam ediyor. Bunun tüketim ve yatırımı engelleyeceği öngörülürken, ortalama olarak GSYH'nin %2,5'i oranında artan mali desteğin ve 2023 yılının ortasından itibaren sınırlı parasal gevşemenin, resesyonu daha kısa ve sığ hale getirmeye, toplumsal huzursuzluk risklerini de sınırlamaya yardımcı olacağı belirtiliyor. Öte yandan, mali destek artışının reel harcanabilir gelir ve şirket marjları üzerindeki şoku tam olarak telafi etmeyeceği tahmin ediliyor.

Rapora göre, hızla yükselen faiz oranları ve düşen reel harcanabilir gelirler, ABD'de bir konut durgunluğuna neden olacak. ABD, sıkılaşan parasal ve finansal koşulların yanı sıra ara seçimlerden sonra olumsuz bir dış konjonktür ve mali desteğin azalmasıyla GSYH'de %0,7'lik bir düşüş kaydedecek. Çin'in ise 2022'deki çok düşük büyüme seviyesinin ardından ekonomik toparlanmasının zor olacağı tahmin edilirken, büyüme tahminleri 2022'de %2,9'a ve 2023'te %4,5'e düşürüldü.

Raporda ayrıca, artan ABD-Çin çatışması ve Avrupa'nın enerji krizine tepkisi gibi daha fazla jeopolitik gerilimin mevcut ayrışma eğilimlerine ek kuyruk rüzgârı etkisi yapacağı tahmin ediliyor. Gelişmiş ekonomilerin iç talep kaynaklı bir durgunlukla karşı karşıya kaldıkça hacimdeki küresel ticaret büyümesinin de 2023'te %1,2 ile düşük kalacağı öngörülüyor.

2023'TE ENFLASYONDA DÜŞÜŞ BEKLENİYOR

Enerji fiyatlarının zirveye ulaşmasıyla 2023'ün ilk çeyreğine kadar enflasyonun yüksek kalması beklenirken, gıda ve hizmet enflasyonunun da aynı dönemde fiyatlar üzerinde yukarı yönlü baskıyı körükleyeceği tahmin ediliyor. Raporda küresel enflasyonun 2022'deki yaklaşık %8 seviyesinden sonra, 2023 yılında düşüşe geçerek ortalama %5,3 olması bekleniyor. Rapora göre Euro Bölgesi enflasyonu 2022 yılının son çeyreğinde %10 ile zirveyi görecek ve ardından 2023 yılında ortalama %5,6 olacak. ABD'de enflasyonun çoktan zirveyi görmüş olabileceği tahmin edilirken, 2023 yılının ilk çeyreğine kadar %4'ün üzerinde seyretmeye devam edecek olan enflasyonun, 2023 yılının üçüncü çeyreğinden sonra %2'nin altına gerileyeceği öngörülüyor.

›››

Küresel seyahat sigortası pazarı 2030 yılına kadar 99 milyar dolara ulaşacak

Spherical Insights & Consulting tarafından yapılan araştırmaya göre, küresel seyahat sigortası pazarındaki büyümenin 2030 yılına kadar 99 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Araştırmada Asya-Pasifik bölgesinin iş seyahati nedeniyle seyahat sigorta satın almak isteyen çok sayıdaki kuruluş nedeniyle en hızlı büyüyen pazar olması tahmin ediliyor. Ek olarak, bölgedeki birçok ülkenin seyahat ve turizm sektöründeki hızlı büyümesi ve seyahat sigortasına yönelik artan tüketici bilincinin de büyümeye katkıda bulunması bekleniyor. Birçok Avrupa ülkesinde öngörülen hızlı ekonomik büyümenin yanı sıra bölgede artan seyahat ve turizm talebi sebebiyle Avrupa'nın en büyük pazar haline gelmesi bekleniyor. Araştırma, Avrupa hükümetinin kişilerin vize öncesi seyahat sigortası yaptırmasını zorunlu kılması öngörülen büyümenin arkasındaki önemli bir faktör olduğunu ortaya koyuyor.



Sigortalılar yaşam maliyetleri nedeniyle daha hızlı hasar ödemesi istiyor

İngiliz Sigorta Enstitüsü'nün (CII) yayınladığı Kamu Güven Endeksi'ne göre yaşam maliyeti krizi tüketici talep ve beklentilerini değiştirmiş durumda.

Hasar ödemeleri, geçen yılın Temmuz ayında yedinci en yüksek öncelikken Temmuz 2022'de üçüncü en yüksek önceliğe yükseldi. Hasar sürecindeki kontrol ise Temmuz 2021'de dokuzuncu iken Temmuz 2022'de altıncı önceliğe yükseldi.

Üç ayda bir yayınlanan endeks, müşterilerden ve küçük ve orta ölçekli işletmelerden sigorta ürünleri satın alma, yenileme ve talep etme deneyimleri hakkında bilgi topluyor.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan İngiliz Sigorta Enstitüsü (CII) Halkla İlişkiler Direktörü Mathew Connell, şunları söyledi: "Sigortacılık mesleğine olan güveni ölçmemize yardımcı olan bu endeks ile elde ettiğimiz bulgular stres ve belirsizlik zamanlarında sigortalıların daha hızlı hasar ödeme süreci istediğini ortaya koyuyor. Endekste sigortalılar ödedikleri primleri önemli olarak değerlendirirken şikâyetlerin ele alınması ve poliçede açıklığı daha önemli olarak değerlendirdi."

›››

EY: ESG konusu yönetim kurullarının temel önceliklerinden biri

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi şirketi EY (Ernst & Young), EY EMEIA Yönetim Kurulları Barometresi 2022 Araştırması'nın (EY EMEIA Board Barometer 2022) sonuçlarını açıkladı.

EY EMEIA Yönetim Kurulları Barometresi 2022 Araştırması, COVID-19'un neden olduğu çeşitli aksama ve kesintilerin hâlâ devam ettiği bir dönemde ortaya çıkan yeni çalışma biçimlerinin, iş yapış modellerini hızla dönüştürdüğüne dikkat çekiyor. Organizasyonların öncelikli olarak odaklanmaları gereken, mevcut ya da yeni gelişmekte olan bir dizi riskin varlığına dikkat çeken araştırma, söz konusu risklerin ve adapte edilmesi gereken yenilikçi teknolojilerin yanı sıra sürekli artmakta olan düzenleyici beklentilerinin kurullar üzerindeki baskıyı artırdığının altını çiziyor.

BAŞARININ ANAHTARI ÇEVİKLİK VE UYUM YETENEĞİ

Araştırma, organizasyonlar için rekabette öne geçmenin anahtarının çeviklik ve uyum yeteneği olduğunu ortaya koyuyor. Artık çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) konuları yönetim kurulları için temel önceliklerden biri durumunda. Müşteri ve çalışanlarının sadakatini korumak ve aynı zamanda yatırım sermayesini çekmek isteyen organizasyonlar, yüksek etik standartları benimseyip gözetmeli.

İş gücü dönüşümü insan merkezli ve teknoloji destekli olmalı

Daha iyi bir çalışma dünyası oluşturmayı hedefleyen EY (Ernst & Young), sigortacılık sektörünün önceliklerine odaklanan EY Global Insurance Outlook (EY Küresel Sigorta Görünümü) araştırmasının 2022 versiyonunda birbirinden önemli noktalara dikkat çekiyor.
EY tarafından hazırlanan ve değerli bilgi ve içgörüler sunan araştırma, belirsizlik ortamında sigortacılık sektörünün vites yükselttiğine işaret ediyor.
Rapor, "Ekosistemler ve Açık Sigorta", "İş Gücü Dönüşümü" ve "Sürdürülebilir ve Yeşil Küresel Ekonomi" başlıkları altında üç temel mega trende odaklanıyor.
Araştırmanın iş gücü dönüşümü başlığında altı çizilen bazı dikkat çekici bulgu ve trendlere değinen EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, araştırmayla ilgili şunları söyledi: "EY Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırması her şeyden önce iş gücü dönüşümünün 1-2 yıllık kısa vadeli bir proje olarak değil, uzun soluklu bir yolculuk olarak ele alınması gerektiğini, bunun yalnızca İK'nın ilgi ve sorumluluk alanında bir konu olmadığını vurguluyor.

'DİNAMİK VE ÇEVİK ÇALIŞMAYI BENİMSEMEK ÖNEMLİ'

Günümüzde yetenek gereksinimlerini karşılamak, daha dinamik ve çevik çalışma yöntemlerini benimsemek, sigorta şirketleri için her zamankinden önemli hale gelmiş durumda.
EY'ın 2020 ve 2021 yıllarında gerçekleştirdiği EY Work Reimagined araştırmasına göre, sigortacılık sektöründe çalışanların ağırlıklı beklentileri hibrit çalışmak yönünde. Diğer sektörlerle kıyaslandığında hibrit çalışmayı en fazla tercih edenlerin sigortacılık ve bankacılık sektörü çalışanları olması da sürpriz değil.
Yine, öncelikle esneklik arayışında olduklarını belirten sigortacılık sektörü çalışanları, bu talepleri karşılanmazsa işten ayrılma yönünde daha istekli görünüyor. Z kuşağının %45'i, X kuşağının %39'u, Y kuşağının ise %38'i tamamen hibrit çalışmayı tercih ediyor.
İnsanların diledikleri zaman ve yerde çalışabilmek istedikleri bugünün dünyasında iş gücü; sözleşmeli, yarı zamanlı ve geçici çalışanların daha fazla dahil olduğu bir yapıda artık.
Ek olarak, beceri kıtlığının ve "Büyük İstifa" dalgasının oluşturduğu etkiler, iş dünyasının her alanında olduğu gibi sigortacılık sektöründe de hissediliyor. Bunun yanı sıra, en fazla tercih edilen işverenler arasında olmayı hedefleyen sigorta şirketlerinin daha fazla çaba göstermeleri gerekiyor.

YETENEK EN ÖNEMLİ DEĞER

Bir zamanlar teknolojinin giderek daha fazla benimsenmesi ve buna bağlı olarak iş süreçlerinin otomatikleşmesi ile birlikte, sigorta sektörünün de aralarında olduğu birçok iş kolunda çalışanların işlerini kaybedecekleri yönünde yaygın bir kanaat vardı.
Sigorta sektöründe doğrudan dijital satışların artmasının çalışan sayısını azaltacağı ve birçok pozisyonun ortadan kalkacağı düşünülüyordu.
Bugün ise sektörün lider yöneticileri, organizasyonlarının başarısı için yapay zekâ, makine öğrenimi ve modern bilgi işlem platformları kadar insan yeteneğinin de önemli olduğu görüşündeler.
EY Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırması, sigorta şirketleri için yetenek yönetiminin maliyet optimizasyonu, teknoloji modernizasyonu, veri yönetimi ve diğer kritik stratejik etkenler ile iç içe geçmiş olduğunu vurguluyor.
Dijital rollerde çalışanların oranının diğer sektörlere kıyasla daha az olduğu da düşünüldüğünde sigorta şirketlerinin diğerlerine göre daha hızlı hareket etmesi gerekiyor.
İlgili araştırma, kurumların teknolojiyi benimseme süreçlerindeki "ya geliştir, ya satın al ya da ödünç al" formülünün yetenek kazanımı için de geçerli olduğunun altını çiziyor. Bu kapsamda, sigorta şirketleri genel olarak ihtiyaç duydukları yeteneklere ulaşmak için dahili yetenek geliştirme programları, dışarıdan işe alımlar, yetenek elde etme amaçlı satın alımların yanı sıra insurtech şirketleri, teknoloji platformları ve diğer gruplarla ortak girişimler ve iş birlikleri, dijital yeniliklerin ve otomasyonun güçlendirilmesi gibi yöntemlere başvuruyor.
Süreç otomasyonu ve bulut ortamına geçiş gibi önemli adımlar, sigortacılara maliyet yönetiminde ve teknolojilerini geliştirmelerinde destek olurken, önceleri manuel olarak gerçekleştirilen bazı idari görev ve işlemlerde de yapay zekâ temelli çözümler kullanılıyor.
Otomasyon ve yapay zekânın daha kapsamlı kullanımı organizasyonlar için aynı zamanda bir yetenek ve kapasite kaynağı olma potansiyeline sahip.

YETENEK KITLIĞINA ÇÖZÜM: YETENEK AKICILIĞI

EY araştırması, organizasyonun sahip olduğu beceri ve kaynakları iş hedeflerine, ihtiyaçlarına ve değer yaratma fırsatlarına en uygun olacak şekilde harekete geçirebilme becerisini "yetenek akıcılığı" olarak tanımlıyor.
Yetenek akıcılığının hedefinde ise, veri bilimi, kullanıcı deneyimi tasarımı, ürün geliştirme gibi birden fazla iş biriminin veya işlevin ihtiyaç duyduğu temel becerilerin daha da gelişmesini sağlamak var. Bu yaklaşımın organizasyon genelinde en doğru kaynak ve yeteneklerin daha mobil ve kolay erişilebilir hale gelmesini sağlayacağı açık. Rapor, çalışanların organizasyonun değerlerine ve fırsatlarına en fazla nerede katkıda bulunabilecekleri konusunda uzlaşmanın öneminin de altını çiziyor. Bu yolda İK ve iş liderlerinin iş birliğinin önemini vurgulayan EY Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırması, organizasyon şemasında beceri ve yeteneklerin paylaşımını teşvik edecek politikaların benimsenmesinin sigorta şirketlerinin ekosistemler gibi yeni iş modellerini oluşturmalarına ve en yüksek faydaya ulaşmalarına yardımcı olacağını da vurguluyor.

'YENİ NESİL İŞLERİNDE ANLAM ARIYOR'

EY Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırması, pandemi ile birlikte sigortacılık sektöründeki yönetim kurullarının ve üst düzey yöneticilerin, şirket kültürlerine daha fazla odaklanmaya başladıklarını vurguluyor. Bununla birlikte, kültürlerini güçlendirmeyi ve çalışan deneyimini geliştirmeyi hedefleyen organizasyonların karşısında yeni zorluklar söz konusu. Uzaktan ve hibrit çalışma biçimleri yeni davranış modelleri de gerektiriyor. Böylesine dağıtık bir iş gücü modelinde, insanları ve kültürü merkezde tutmak, her zamankinden daha önemli hale geliyor.
Yeni dönemde organizasyonlar için asıl önemli olanın, mevcut kültürlerin en iyi noktalarını geliştirerek sürdürürken, ihtiyaç duyulan yeni uygulama ve çalışma modellerini titizlikle belirlemek ve bunları çeşitli ücret ve teşvik modelleri ile desteklemek olduğu söylenebilir.
Günümüzde tüketicilerin, sosyal konularda pozisyonlarını netleştiren şirketleri daha çok tercih ettiğini biliyoruz. Benzer şekilde, özellikle yeni nesil çalışanlar, işlerini sadece maaş bordrosundan ibaret görmüyor ve yaptıkları işlerde anlam arıyor, ürün ve hizmetlerinin topluma sağlayacağı faydalara önem veriyor.
Tüm tasarrufların değerlendirilmesine katkıda bulunmak, çeşitliliği teşvik etmek ve iklim değişikliği ile mücadele etmek, sigortacıların amaçlarına ulaşmak için çabalarken yeni nesil yetenekleri çekebilecekleri yollar arasında sayılabilir.
Sigortacılık sektörünün geleceğine başarılarıyla damga vuracak olanlar, insan dokunuşunu yüksek teknoloji ile birleştirerek farklılaşmayı başaran ve böylelikle üstün müşteri deneyimleri ve iş sonuçları üreten şirketler olacak."

EY Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırmasının iş gücü dönüşümü başlığında altı çizilen bulgu ve trendlere değinen **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat**, iş gücü dönüşümünde insan merkezli ve teknoloji destekli olmanın önemine dikkat çekti.

› › › EY'ın "Ekosistemler ve Açık Sigorta", "İş Gücü Dönüşümü" ve "Sürdürülebilir ve Yeşil Küresel Ekonomi" başlıkları altında üç temel mega trende odaklanan EY Küresel Sigorta Görünümü 2022 araştırmasına QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



NEDİR BU ENFLASYON MUHASEBESİ?

Enflasyon muhasebesi parasal olmayan değerlerin, enflasyon düzeltmesinde dikkate alınacak tutarlarının düzeltme katsayısı ile çarpılmasıyla finansal tablonun ait olduğu tarihteki satın alma gücü cinsinden hesaplanması olarak tanımlanıyor.

Bilançonun aktifinde yer alan düzeltmeye tabi parasal olmayan kalemler ise şunlar:

- Mali duran varlıklar ve menkul kıymetler
- Maddi duran varlıklar
- Özel tükenmeye tabi varlıklar
- Stoklar, ilk madde ve malzeme, ticari mallar
- Verilen avanslar, depozito ve teminatlar
- Reel olmayan finansman maliyetleri
- Birikmiş amortismanlar
- Maddi olmayan duran varlıklar, haklar ve şerefiyeler

Bilançonun pasifinde yer alan düzeltmeye tabi parasal olmayan kalemler:

- Özsermaye kalemleri
- Borçlar
- Düzeltilmiş kâr/zarar
- Pasifte yer alan fonlar
- Karşılıklar

Enflasyon muhasebesi ve UFRS 17 yeniden gündemde

Rafa kaldırılan enflasyon muhabesi ve UFRS 17 yeniden gündeme geliyor. Her iki uygulama da birtakım avantaj ve dezavantajlarıyla beraber 2023 yılında yürürlüğe girecek.

› › › Yeni muhasebe standardı olan UFRS 17 diğer adıyla TFRS 17 olarak da biliniyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Enflasyon, en basit biçimde paranın satın alma gücünün düşmesi olarak tanımlanıyor. Enflasyon ortamında mal ve hizmetlerin genel fiyat düzeyi yükselirken paranın satın alma gücü düşüyor. Özellikle gelişmekte olan ekonomileri etkileyen ve hiç istenmeyen bir durum olan enflasyonun neden olduğu olumsuzluklardan birisi de işletmelerin mali tablolarına zarar vermesi. Çünkü işletmelerin bilançosunda yer alan varlıkları genellikle tarihi değerler üzerinden gösterildiğinden enflasyon bilançolarda erimeye sebep oluyor. Devlet İstatistik Enstitüsü'nün (bugünkü adıyla TÜİK) son üç yılın enflasyon rakamlarının toplamının %100'ü aştığını açıklamasıyla ilk kez 2004 yılında uygulanan enflasyon muhasebesi de parasal olmayan kıymetler üzerinde enflasyonist etkinin ortadan kaldırılarak değerinin güncellenmesini sağlıyor. Enflasyon muhasebesi veya enflasyon düzeltmesi 2004'ten sonraki yıllarda ÜFE'deki artış son üç yılda %100'den ve son on iki ayda da %10'dan fazla artmadığı için uygulanamamıştı. Enflasyon muhasebesi rafa kaldırılmış olsa da enflasyon devam ettiğinden iki defa yeniden değerleme yapılma imkânı verilmiş, son olarak da enflasyon düzeltmesinin yapılmadığı yıllarda yeniden değerleme olanağı kalıcı hale getirilmişti. Enflasyon düzeltmesinin amacı finansal tabloların raporlama tarihindeki paranın satın alma gücünden gösterilmesi. Enflasyon düzeltmesinde aşağıdakiler sırasıyla yerine getiriliyor:

- Mali tabloda yer alan kıymetlerden hangilerinin parasal olmayan kıymet olduğunun tespit edilmesi,
- Tespit edilmiş parasal olmayan kıymetlerin enflasyon düzeltmesinde dikkate alınacak tutarlarının bulunması,
- Bulunan bu tutarların ait oldukları düzeltme katsayılarıyla çarpılması,
- Parasal olmayan kıymetlerin düzeltilmiş değerleriyle, parasal kıymetlerin ise düzeltmeye tabi tutulmaksızın mali tabloda gösterilmesi.

18 YIL SONRA YENİDEN

18 yıl sonra tekrardan gündeme gelen enflasyon muhasebesi, 7352 sayılı Vergi Usul Kanunu ile Kurumlar Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 2023 yılına ertelendi. Enflasyon düzeltmesini erteleyen maddeye göre, 2023 yılı hesap dönemi sonu itibarıyla yapılacak enflasyon düzeltmesi neticesinde belirlenen geçmiş yıl kârının vergiye tabi tutulmayacağı ve geçmiş yıl zararının da zarar olarak kabul edilmeyeceği hükme bağlandı.

UFRS-17'Yİ ÖZETLERSEK;

- UFRS 17, şirketlerin sadece muhasebe ve aktüerya süreçlerine etki eden bir standart olmaktan ziyade sigorta şirketlerinin mevcut bilgi teknolojileri altyapısını ve iş yapma şekillerini de etkileyecek bir değişim olduğundan büyük önem arz ediyor.
- UFRS 17 ile birlikte finans ve aktüerya ekiplerinin yakın temas içinde olması bir zorunluluk haline geliyor ve yeni yazılım ihtiyaçları doğduğundan ekip yapılarında değişiklikler yapılmaya başlanıyor.
- Şirket stratejisini etkileyecek bir dönüşüm olması sebebiyle sigorta şirketleri, yeni sigortacılık standardına uyum sağlayabilmek için önümüzdeki dönemlerde de ciddi teknik ve operasyonel değişikler yapmak zorunda kalacak.



UFRS-17'Yİ UYGULAMAK ZOR OLACAK

2023 yılında enflasyon muhasebesi yanında sektörü yakından ilgilendiren yeni muhasebe standardı TFRS 17 diğer adıyla UFRS-17 (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) da uygulanacak.

Mayıs 2017'de, sigortacıların finansal tablolarının daha kullanışlı olmasını ve sigorta muhasebesi uygulamalarının tüm ülkelerde tutarlı olmasını sağlamak amacıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından UFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri yayınlamış, ancak yürürlüğe giriş tarihi önce 2022'ye daha sonra 2023 yılına ertelenmişti. Vergi ile ilgili konular, sistem altyapılarının henüz tamamlanmamış olması ve hazırlıkların sürmesi yanında, COVID-19 da ertelemenin yapılmasında etkili olmuştu.

UFRS 17, hem sigorta şirketlerinin mali durum ve performanslarının şeffaflığını artırmayı hem de mali tabloların diğer sigorta şirketleri ve diğer sektörlerin mali tablolarıyla karşılaştırılabilir hale getirilmesini amaçlıyor. Ancak UFRS-17'yi uygulama konusu birçok sigorta şirketi için zorlu olacak. Yeni standart nakit, kaynak ve zaman yönetimi açısından önemli yatırımlar gerektirecek. Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS 17) geçiş finans, muhasebe ve aktüeryal sistemler, performans ölçümü ve finansal raporlamaya yönelik işletim modelleri dâhil olmak üzere sigorta şirketleri üzerinde geniş ölçekte etkileri olacak.

› › › TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

İşletmeler finansal sonuçlarını daha sağlıklı bir şekilde analiz edebilecek

Birlik tarafından yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Enflasyon muhasebesi, parasal olmayan değerlerin, enflasyon düzeltmesinde dikkate alınacak tutarlarının düzeltme katsayısı ile çarpılması sonucunda, finansal tablonun ait olduğu tarihteki satın alma gücü cinsinden hesaplanması olarak tanımlanıyor. Diğer bir ifadeyle, yüksek enflasyonlu ekonomi, mali tablolardaki rakamların raporlama tarihindeki satın alma gücünü yansıtmaması demektir. Bu nedenle, söz konusu satın alma gücünün rasyonel bir şekilde yansıtılması amacıyla finansal tablolar endekslenerek bugünkü/raporlama tarihindeki değerlerine getirilir. Enflasyon düzeltmesi Vergi Usul Kanununun mükerrer 298'inci maddesinde yer almaktadır. Düzenlemeye göre, bilanço esasına göre tespit eden gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin; fiyat endeksindeki artışın, (1) içinde bulunulan dönem dâhil son üç hesap döneminde %100'den ve (2) içinde bulunulan hesap döneminde %10'dan fazla olması halinde mali tablolarını enflasyon düzeltmesine tâbi tutmaları gerekmektedir.

Şirketler enflasyona göre düzeltilmiş finansal tablolarını hazırladıklarında net parasal pozisyonlarına göre enflasyondan etkileneceklerdir.

Net parasal pozisyonu varlık olan şirketlerde enflasyondan dolayı kayıplar/enflasyon zararları, net parasal pozisyonu yükümlülük olan şirketlerde ise kazanç/enflasyon kârı görülecektir. Finansal tablolarda enflasyonun etkisinin görüleceği parasal kayıp/kazançlar gelir tablosunda yer alacaktır. Enflasyon düzeltmesi bazı mükellefler için vergi avantajı getirirken bazıları için ilave vergi yükümlülüğü doğurabilmektedir. Netice itibarıyla, 2003 yılında olduğu gibi enflasyon düzeltmesi farklarının öz sermaye hesaplarına alınması ve vergi dışı bırakılması işletmelerin zor durumda kalmasını önleyecektir.

"İŞLETMELER, ENFLASYONİST ORTAMLARDA ENFLASYON MUHASEBESİNİ UYGULAYARAK FİNANSAL SONUÇLARINI DAHA SAĞLIKLI BİR ŞEKİLDE ANALİZ EDEBİLECEK VE STRATEJİLERİNİ DAHA GÜVENLİ BİR ŞEKİLDE GELİŞTİREBİLECEKLERDİR."

Bununla birlikte şirketlerin TFRS 17 gibi yeni gündemlerle yoğun olacağı önümüzdeki dönemde enflasyon muhasebesi için yatırım maliyetlerinde artış yaşanabilecektir. Sonuç olarak işletmeler, enflasyonist ortamlarda enflasyon muhasebesini uygulayarak finansal sonuçlarını daha sağlıklı bir şekilde analiz edebilecek ve ileriye dönük stratejilerini bu doğrultuda daha güvenli bir şekilde geliştirebileceklerdir."

Enflasyon muhasebesi ile ilgili hazırlıklar konusunda Birlik, şu açıklamalarda bulundu: "Enflasyon muhasebesinin uygulanma sürecine ilişkin düzenleyici kurum olan Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tüm sektörler ile görüş alışverişinde bulunmak suretiyle sürece dair yol haritası oluşturmayı planlamaktadır. Hâlihazırda uluslararası raporlama yapmak durumunda olan şirketler çalışmalara başlamış olup, diğer şirketler KGK tarafından uygulama takvimine ve uygulamanın esaslarına ilişkin resmî açıklamayı müteakip çalışmalarını gerçekleştireceklerdir."

ENDEKSLEMEDE BAKIŞ AÇISI FARKLILIĞI OLABİLİR

Önümüzdeki yıl itibarıyla yürürlüğe girecek olan UFRS-17 Standartları ile ilgili Birlik tarafından şu açıklama yapıldı: "2023 yılı başında yürürlüğe girecek olan TFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı çalışmaları kapsamında SEDDK tarafından yeni hesap planı oluşturularak sektör ile paylaşılmıştır. Enflasyon muhasebesinin sigorta sektörü için 31.12.2023 yılında uygulanacağı yönündeki beklentiden hareketle endekslemeye tabi tutulacak kalemlerin IFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı kapsamında hazırlanan yeni hesap planı baz alınarak belirleneceği ve bu doğrultuda çalışmaların yapılacağı beklentisi mevcuttur.

IFRS 4 Hesap Planı'nda bazı yükümlülük kalemlerinin parasal olmayan kıymet olmasına mukabil IFRS 17 uyumlu hesap planında sigortacılık yükümlülükleri parasal kıymet olarak kabul edilecektir. Dolayısıyla bu anlamda endeksleme noktasında bakış açısı farklılığı oluşabilecektir. Hem IFRS 17 geçiş çalışmalarının devam etmesi hem de enflasyon muhasebesi uygulamasına ilişkin çalışmaların sürüyor olması nedeniyle finansalların nasıl etkileneceği noktasında yorum yapmak için çalışmaların tamamlanmasını beklemek daha sağlıklı olacaktır."

› › › EY TÜRKİYE FİNANSAL HİZMETLER SEKTÖR LİDERİ LEVENT ATAKAN:

Enflasyondan arındırılmış finansal tablolar gerçek durumu gösterecek

"İlk olarak finansal tabloların enflasyondan arındırılmış olarak oluşturulmasının böylelikle enflasyondan kaynaklanan kâr veya zarardan ziyade, gerçek durumu göstermesinin gerek yatırımcılar gerekse paydaşların karar alma aşamaları bakımından önemli olduğunu düşünüyoruz" diyen EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, şöyle devam etti: "Bunun fiyatlama, yatırım, hasar yönetimi gibi birçok alanda etkisi olacağını düşünmek gerekir. Her şirketin aktif varlıklarına, yatırım araçlarına ve öz kaynaklarına göre enflasyon muhasebesinin etkisinin değişeceği düşüncesindeyiz. Genel olarak yüksek öz kaynaklı şirketlerde enflasyon muhasebesi sonucunda enflasyon muhasebesi zararı beklenebilir."

Enflasyon muhasebesi ile ilgili hazırlıklar konusunda gerek şirketler gerekse paydaşlar tarafında hazırlıkların başlamış durumda olduğunu belirten Atakan, "IAS 29 standartları kapsamında dünyada bazı ülkelerde de enflasyon muhasebesi uygulanmakta. Bu kapsamda devam eden hazırlıkların yasal süre içinde tamamlanacağı düşüncesindeyiz" dedi.

"HER ŞİRKETİN AKTİF VARLIKLARINA VE ÖZ KAYNAKLARINA GÖRE ENFLASYON MUHASEBESİNİN ETKİSİNİN DEĞİŞECEĞİ DÜŞÜNCESİNDEYİZ."



'20 YILDAN BU YANA YAPILAN EN BELİRGİN DEĞİŞİKLİK'

Atakan, yürürlüğe girecek UFRS-17 standardıyla ilgili olarak şu değerlendirmede bulundu: "UFRS 17, belki de son 20 yıldan bu yana sigorta muhasebesi alanında yapılmış en belirgin değişiklik olacak ve sigorta şirketlerinin finansal tablolarını tamamen gözden geçirmelerini ve yeniden düzenlemelerini gerektirecek."

› › › SAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DOÇ. DR. METİN SARIASLAN:

Eski şirketlerin sermaye kalemlerinde ilk uygulamada yüksek düzeltme farkları çıkacak

Yüksek enflasyonun bütün sektörleri etkilediği gibi sigorta sektörünü de olumsuz etkilediğini belirten SAÜ Öğretim Üyesi Doç. Dr. Metin Sarıaslan, sigorta sektörünün son zamanlardaki genel durumu hakkında şunları söyledi: "Hayat dışı sigorta şirketleri enflasyon üzerinde fiyatlama yapabilmekle birlikte üretim oto sigortaları ağırlıklı olması nedeniyle oto araçlarının değerlerinde, asgari ücrette, yedek parça ve işçilik fiyatlarında yaşanan yüksek artışlara ilaveten değişen mevzuat ile yargı kararları sonucu aktüeryal temele dayalı fiyatlamanın geçersiz kaldığı ve yüksek zararlı bir dönem yaşıyoruz. Buna ilaveten Merkez Bankası faiz politikaları dolayısıyla sigorta şirketleri enflasyonun çok altında getiri elde etmektedir. Sonuçta sigorta şirketleri hem teknik zarar hem de mali zararı nedeniyle son zamanlarda fiyatlarını enflasyonun üzerinde artırmak zorunda kalmışlardır. Bu artışlar sonucu müşteri memnuniyetsizliği artmış ve insanlarda alım gücü düştüğü için sigortalılık oranında da düşüşler gözlenmektedir. Enflasyonun neden olduğu diğer bir sorun, başlangıçta belirlenen sigorta bedellerinin enflasyon ortamında rizikonun gerçekleştiğinde yetersiz kalması sonucu sigortalıların gerçek zararlarının karşılanmadığı iddiasıyla müşteri memnuniyetsizliğinin artmasıdır."

'BİLANÇOLARDA İYİLEŞME SÖZ KONUSU OLACAK'

Doç. Dr. Sarıaslan, enflasyonun finansal tablolara etkisiyle ilgili olarak ise şu değerlendirmelerde bulundu: "Bilindiği gibi sigorta şirketlerine nakit girişleri nakit çıkışlarına göre daha kısa süre içinde gerçekleşmektedir. Hele uzun kuyruklu sigortalar dediğimiz trafik sigortası gibi sigortalarda ise nakit girişler ile nakit çıkışların gerçekleşmesi arasında epey bir zaman farkı bulunmaktadır. Eğer parasal varlıkların enflasyon üstünde bir getirisi yoksa satın alma güçleri düşecektir. Bu kapsamda sigorta şirketlerinin önemli parasal varlıklarından olan prim alacakları aktif toplamı içinde yüksek olan şirketlerin parasal kayıpları da yüksek olacaktır. Bunun dışında kalan parasal varlıklar (mevduat ve yatırımlar) yukarıda anlatılan nedenden dolayı enflasyon üzerinde getiri sağlamadığından önemli ölçüde parasal kayıp söz konusu olmaktadır. Sigorta şirketlerinin parasal varlıklarının genel durumu böyle iken, TL bazlı parasal yükümlülüklerinin tamamına yakını enflasyon karşısında satın alma güçleri sürekli düştüğü için sigorta şirketleri açısından önemli finansal kazanç kaynağıdır. Enflasyonun finansal tablolar üzerinden en olumsuz yönü, muhtemelen ayrılan rezervlerin gelecekteki yükümlülükleri karşılamaya yetmeyecek olmasıdır. Enflasyon muhasebesi uygulamasına gelirsek, şirketlerin parasal kalemleri (bankadaki mevduat, alacaklar, borçlar vs.) zaten raporlama tarihindeki satın alma gücünü gösterdikleri için enflasyon düzeltilmesi yapılmayacaktır. Buna karşın parasal olmayan varlıklar (maddi duran varlıklar ve maddi olmayan duran varlıklar) ve sermaye kalemleri, enflasyon muhasebesinin son uygulamasının sona erdiği tarihten (1.1.2005) veya aktifleştirildiği tarihten bilanço tarihine kadar endekslenecektir. Burada özellikle eski şirketlerin sermaye kalemlerinde ilk uygulamada yüksek düzeltme farkları çıkacaktır. Buna karşın toplam aktif içerisinde genelde yüksek paya sahip olmayan duran varlıkların ise aktifleşme tarihleri çoğunlukla çok eski olmadığından enflasyon düzeltme tutarlarının çok düşük çıkacağı tahmin edilmektedir. Bu durumda bilançolarda olumlu anlamda ciddi iyileşme söz konusu olacaktır." Mevcut muhasebe modeli ve TFRS 17 karşılaştırması yapan Doç. Dr. Sarıaslan, şöyle devam etti: "Mevcut sigorta muhasebesi sistemi 'Erteleme ve Denkleştirme Muhasebe Metodu'na dayanmaktadır. Bu modeli kısaca özetlersek, primin gerekli olan kısmını gelecekte olabilecek riskler için aktifinde tutulmasını sağlayan sistemdir. Bu sistemde, temel görev Devam Eden Risk Karşılığına (DERK) aittir. Ancak ülkemizde DERK düzenlemesinin çok düşük rezerv ayırmasına neden olduğu için yukarıda anlatılan modeldeki aktarma fonksiyonu tam manasıyla yapılmamakta ve ilgili poliçelere ait nakit giriş ve çıkışlar zaman içinde denkleşmemektedir. Bu durumda şirketler eski poliçelerden kaynaklanan yükümlülüklerini yenileme/yeni poliçelerden sağlanan primlerle karşılamakta, bu şekilde de finansman sıkıntısı çekmeden uzun yıllar faaliyet gösterebilmektedirler. TFRS 17 ise bu sistemin tersini öngörüyor, poliçe başlangıcında gerçekleşecek tahmini nakit çıkışlarının iskonto edilmiş değerleri ile tahmini nakit girişlerinin iskonto edilmiş değerleri karşılaştırılmaktadır. Nakit girişlerinin tutar ve süreleri poliçe üzerinde yazıldığından, tahsil edilebildiği ve sürelere uyulduğu ölçüde tahmin etmek ve iskonto etmek kolay olacaktır. Ancak özellikle homojen olmayan sigorta branşlarında, uzun kuyruklu sigortalarda, büyük riskler ve katastrofik risklere teminat veren sigortalarda nakit çıkışlarının zaman ve büyüklüğünü tahmin etmek oldukça güçtür."

"ŞİRKETLERİN PARASAL OLMAYAN VARLIKLARI VE SERMAYE KALEMLERİ ENDEKSLENECEKTİR. BURADA ÖZELLİKLE ESKİ ŞİRKETLERİN SERMAYE KALEMLERİNDE İLK UYGULAMADA YÜKSEK DÜZELTME FARKLARI ÇIKACAKTIR."

'TFRS 17 GEÇİŞİNDE ENFLASYON BİR HANDİKAP'

TFRS 17'ye geçişin yüksek enflasyona denk gelmesinin ayrıca bir zorluk olduğunu ifade eden Doç. Dr. Sarıaslan, "Zira geçmiş verilere göre gelecekteki nakit akışları tahmin etmek enflasyonun bozucu etkisi nedeniyle oldukça zordur. Buna ilaveten gelecek nakit akışlar için kullanılacak iskonto oranın belirlenmesi ve iskonto işlemleri oldukça güçleşecektir. Sonuçta TFRS 17'ye geçişte enflasyon önemli bir handikaptır" dedi. "TFRS 17'ye geçiş hazırlıklarına gelince, maalesef istenilen düzeyde olmadığı düşünüyorum" diyen Doç. Dr. Sarıaslan şöyle devam etti: "SEDDK yakın zamanda yayınladığı TFRS 17 geçişe ilişkin duyurusunda halen teknik konulara çözüm getirilmediği anlaşılmaktadır. Diğer taraftan, ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon ve sektörün hem teknik kârlılığı hem de mali kârlılığı azaldığı bir dönem yaşanması da TFRS 17 geçişi için handikaptır. Bu nedenle, TFRS 17 geçişi gerçek manada 2024 yılının başına bırakılabileceğini düşünüyorum. Bu aşamada, sisteme güçlü olmayan yeni oyuncu alınmaması ve mevcut sermaye yetersizliklerinin ise tamamlattırılmasının gerekli olduğunu düşünüyorum."

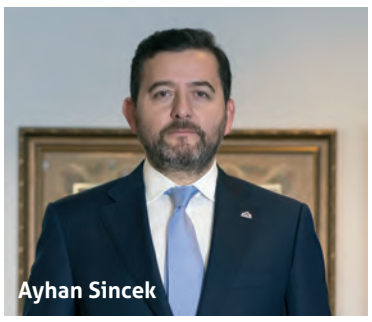


Sincek: “BES altın çağına giriyor”

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, son zamanlarda yapılan üst üste düzenlemeler sayesinde BES’in en cazip tasarruf, yatırım ve gelecek planlama enstrümanı haline geldiğine dikkat çekerek, “BES adeta cazibe merkezi oldu. Pandemiyle artan bir gelecek endişesi vardı. Milletimizin ihtiyaç ve talepleri değerlendirilerek BES’e yeni düzenlemeler getirildi. Güncellenmiş BES daha da güçlü hale geldi. Elbette en önemli gelişme geçen yılki 18 yaş düzenlemesi ve ardından bu yılın başında devlet katkısının %30’a çıkarılması oldu. Tüm bunlar BES’in altın çağına girdiğini gösteriyor” dedi.

‘BES GÜVEN VERİYOR’

BES sektörünün OKS ile birlikte yaklaşık 14 milyon katılımcı ve 345 milyar lira fon miktarına ulaştığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sözlerine şöyle devam etti: “BES, yeni düzenlemelerle bu kadar avantajı bir araya getirmişken bir an önce bu fırsatlardan yararlanılması gerektiğini düşünüyorum. Sadece 18 yaş altı olarak baktığımızda bile katılımcı sayısı 482 bin, bunun da 37 bini sıfır yaş grubu. Demek ki insanlar yeni doğan bebekleri dâhil tüm ailenin geleceğini güvence altına almak istiyor. Yeter ki beklentilerine uygun seçenekler sunulsun, gerisi kazan kazan şeklinde ekonomiye


Ayhan Sincek

de değer katan bir büyümeye dönüşüyor. BES, sunduğu zengin fon alternatiflerinin yanı sıra teknolojik altyapı olarak da mobil ve internet şubeler sayesinde katılımcılara tasarruflarını anlık yönetme imkânı veriyor. Bu yönüyle de insanlara güven veriyor.”

ENFLASYONUN ÜZERİNDE KAZANÇ

“Bireysel emeklilikte uygulanacak en doğru strateji sistemde uzun süreli kaldığınızın farkında olup bunu uzun vadeli yönetmek” diyen Sincek, “Uzun tasarruf planlamasının yanı sıra, son dönemde emeklilik fonlarının devlet katkısının da desteğiyle birlikte enflasyonun üzerinde bir kazanç performansı sergileyebildiğini gördük. Dolayısıyla, BES aslında düşük riskli ve yüksek kazançlı birikim fırsatı sunuyor” diyerek sözlerini noktaladı.

Axa Sigorta ve Kia’dan K Kasko iş birliği

Axa Sigorta, markalı kasko iş birliklerine bir yenisini daha ekledi. Çelik Motor ile yaptığı iş birliğiyle Axa Sigorta, Kia marka araç sahiplerine K Kasko ürünü ile Kia yetkili servislerinde marka standartlarında hasar onarım garantisi sunuyor.
K Kasko ürünü ile Axa Sigorta, Kia marka otomobil sahiplerine mevcut Maksimum Kasko poliçesinin tüm avantajlarını

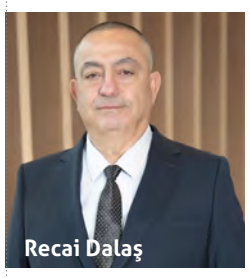


Firuzan İşcan

sunarak müşterilerinin araçlarını geniş teminatlarla güvence altına alıyor. K Kasko sahipleri, kaza sonucu oluşan araç hasarının tazmini dışında, sektördeki en geniş teminatlara sahip kasko ürünlerinden olan Maksimum Kasko kapsamındaki birçok teminat ve asistans hizmetinden yararlanıyor. Böylelikle araç çalınması, yangın, cam kırılması, doğal afetler gibi durumları da kapsamına alan K Kasko, ikame araç hizmeti, kaza sonucu seyahat ve mecburi konaklama giderleri gibi asistans hizmetlerini de sunuyor. Asistans hizmetlerinden 7/24 yararlanabilen sigortalılar, mini onarım hizmetiyle hasarsızlık indirimleri bozulmadan küçük hasar onarımlarını gerçekleştirebiliyor.

Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, iş birliği hakkında, “Axa Sigorta olarak, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran yenilikçi çözümlerimizle 130 yıldır Türkiye’de sigorta sektörüne öncülük ediyoruz. İnsan odaklı yaklaşımımızla, müşterilerimizin hayatın farklı alanlarında yaşayabilecekleri sorunlar karşısında onlar için vazgeçilmez bir çözüm ortağı olmak hedefimiz. Yeni iş birliğimizle kasko alanında sunduğumuz fark yaratan çözümleri Kia otomobil sahipleriyle de buluşturmaktan dolayı mutluyuz” dedi.

Sompo Sigorta üst yönetiminde görev değişikliği


Recai Dalaş


Fahri Uğur

Sompo Sigorta’da 21 yıldır kurucu CEO’luk görevini yürüten Recai Dalaş, yeni yapılanmayla Yönetim Kurulu Başkanı görevini üstlenirken, Fahri Uğur şirketin yeni CEO’su olacak. 2015 yılından bu yana Sompo Sigorta’da Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olan ve geçtiğimiz yıl Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanan Fahri Uğur, 1 Ocak 2023 itibarıyla yeni görevine başlayacak.
Sompo International İcra Kurulu Başkanı ve CEO’su James Shea, “Şirketin kurulduğu 2001 yılından bugüne kadar devam eden başarı hikayesinde Sayın Recai Dalaş’ın çok önemli bir imzası bulunuyor. Bu süreçteki liderliği ve tüm katkıları için kendisine sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Yeni dönemde, Fahri Uğur liderliğindeki Sompo Sigorta’nın geleceği için çok heyecanlıyız. Birlikte Sompo Sigorta’yı daha da ileriye taşıyacak başarılı çalışmalara imza atacağımıza yürekten inanıyoruz” dedi.

TSB ve TOBB SAİK’den "Yeni Nesil Acente Eğitimleri"

Sigorta sektörünü büyütmek hedefiyle çalışan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAİK) iş birliğiyle “Yeni Nesil Acente Eğitimleri” düzenleyecek.



Değişen ve gelişen müşteri taleplerine daha iyi çözümler sunulması, müşteri talep ve ihtiyaçlarını anlamada verinin kullanımının yanı sıra sigortacılık branşlarının ele alınacağı eğitimler, TSB’nin eğitim kurumu Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) ile TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) tarafından verilecek. 11-20 Ekim 2022 tarihleri arasında başvuruların tamamlanmasının ardından, 24 Ekim’de başlayıp 3 Şubat 2023’te sona erecek ilk grup eğitimlerde; TSEV sigortacılığa dair teknik konulara, TOBB ETÜ ise kişisel gelişim ve yönetim başlıklarına ağırlık verecek.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

"Sektörde doğru zamanda

Sigortacılığa girişinin tesadüf eseri olduğunu belirten Çetin Alanya, kısa süre içerisinde sektörde yükseldiğini ifade ediyor. Alanya'ya göre bu hızlı yükselmesinin nedeni ise doğru zamanda doğru yerde olması.

Sektörün duayen isimlerinden Çetin Alanya, 40 sene süren çalışma hayatında yaptıklarıyla Türk sigortacılığına önemli katkılar sağladı. 1975 yılında bir tesadüf sonucu Destek Reasürans'ta sektöre adım atan Alanya, o zamana kadar sigortacılığı hiç düşünmediğini sözlerine ekliyor. 14 yıl Destek Reasürans'ta, 4 yıl Halk Sigorta'da (sonraki adıyla Yapı Kredi Sigorta) görev alan Alanya, 13 yıl Ray Sigorta'da genel müdürlük yaptıktan sonra Dubai Sigorta'nın kuruluşunda yer alıyor ve şirketin kurucu genel müdürü oluyor. TSEV'de sektöre adım attıktan 10 sene sonra reasürans eğitimi vermeye başlayan Alanya'nın öğrencilerinin arasında şimdinin birçok genel müdürü de var. 2011 yılında kendi hayatını yaşamak ve özgürlüğünü ele almak için emekliliğe ayrılan Alanya, vaktini sektörün diğer emekli üst düzey yöneticileri ve duayenleriyle de düzenli olarak buluşarak değerlendiriyor. Ayrıca Klasik Batı Müziği, Türk Halk Müziği ve Türk Sanat Müziği'ni çok seven Alanya, 11 yıldır Türk Sanat Müziği Korosu'nda şarkı söylüyor. "Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizimizin bu ayki konuğu Çetin Alanya ile sektöre giriş sürecini, vaktini nasıl değerlendirdiğini ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuk.

Öncelikle neler yaptığınızı sormakla başlamak istiyorum.
2016'ya kadar aktif olarak çalışmayı sürdürdüm. Genel müdürlük görevimi 2011'de bitirdim ama 2016'nın Mart'ına kadar Malezya ve Bahreyn'de 2 tane şirketin yönetim kurulu üyeliğine devam ettim, o da bir aktiviteydi benim için. Geçenlerde hesapladım o 5-6 senelik sürede 18 kere Kuala Lumpur'a gitmişim. 1-2 tane sektörden arkadaş grubum var. Ben onlara genel müdür eskileri grupları diyorum. Onlarla 2 ayda 1-2 kez oturup tek bir kelime sigortacılık konuşmadan bir araya geliyoruz. Bu benim için bir meşguliyet oluyor. Arkadaş gruplarım çok. Liseden, askerlikten arkadaşlarım var. İstanbul Erkek Liseli sigortacılar grubum var. Onlardan sektörün güncel haberlerini her gün alıyorum. O grupta 40'a yakın sektörün çok önemli yerlerinde görevde olan İstanbul Erkek Liseliler var. Ben onların duayeni değil, dinozoruyum. Yaşça en büyük olan benim. Onlardan sektörel bilgiler alıp, bir sürü yeni şeyler öğreniyorum. Onun dışında ilkokuldan arkadaşlarımla hala görüşüyorum. İlkokul dediysem aşağı yukarı 65 yıl öncesinde kurduğum arkadaşlıkları söylüyorum. Onlarla gezilere gidiyoruz. Pandemide gidemedik ama yakınlarda yine başlarız. Müziğin her türlüsünü severim. Beni yakından tanıyanlar Türk Halk Müziği'nde hangi türküyü çok sevdiğimi, Türk Sanat Müziği'nde hangi şarkıları sevdiğimi, Klasik Batı Müziği'nde neleri sevdiğimi çok iyi bilirler. Bunun dışında 11 yıldır Türk Sanat Müziği Korosu'na devam ediyorum. Herhangi bir konuda etkinliğim olmayacağı için sigortacılıkla ilgilenmiyorum. Sadece kendi sigortalarımı, varsa hasarlarımı takip ediyorum.



››› Alanya, hayatımda en zevk aldığım yıllarımın geçtiği yer dediği Ray Sigorta'nın acenteler toplantısında, Vehbi Koç ve Aydın Doğan ile birlikte Bodrum'da.



››› Alanya, 1992 yılında Münih Re'nin düzenlediği, dünya genelinde birçok büyük sigorta şirketinin katılım gösterdiği üst düzey reasürans sempozyumunda.

'SİGORTACILIĞIN ÖNEMİNİ ANLAYAMADIK'

Sigortanın sizin için anlamı nedir, hayatınızda nasıl bir yeri var?
Sigortacılık çok önemli bir iş kolu, ayrı bir bilim. Sigorta şirketleri sigortacılar tarafından yönetilmelidir. Çok da önemlidir. Bu maalesef ülkemizde anlaşılmış durumda değil. Hala daha gayrisafi millî hasıla içindeki payı %1 ile 1,30 arasında sıkışmış durumda. 40 senedir aynı yerde duruyoruz. Sigortacılığın önemini anlayabilmiş değiliz. Anlayabilmiş olsaydık sigortacılık aynı yerde saymazdı. Bunun eğitimi de çok önemli. Sigorta, dünya üzerinde ortalama olarak gayrisafi millî hasılada %7,5'luk paya sahip bir sektör. Türkiye'de ise daha 1,3. Burada en büyük eksikliğimiz hayat sigortalarındaki geriliğimiz. Hayat dışı branşlarda da kendi bindiğimiz dalı kesiyoruz. Hayat dışı branşlarda çok daha büyük olabilirdik. Bunda ben dahil olmak üzere herkesi sorumlu tutarım. Sigortacılık önemli bir şey.

'SİGORTACILIĞI HİÇ DÜŞÜNMEMİŞTİM'

1967 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nden mezun oluyorsunuz. Lise döneminizdeki hedefleriniz nelerdi, sigortacılık da bu hedeflerinizin arasında mıydı?
Sigortacılığa girişim tamamen bir tesadüftür. Aslında 2 Ağustos 1975 günü Beko'da çalışmaya başlayacaktım. 2 Ağustos'tan 4 gün önce tamamen tesadüf eseri Destek Reasürans'ın genel müdürü rahmetli Tacettin Aliefendioğlu ile karşılaştım. Ne sigortacılık ne de reasürans aklımda vardı. Zaten reasüransın anlamını bile bilmiyordum. Tacettin Bey, maddi olarak çok güzel bir öneri yaptı. O zaman 26 yaşındaydım, o paranın cazibesine kapılarak kabul ettim. Bir de bana 12 yıl sonra fen müşaviri olacağımı söyledi. Bu terimlere yabancı olduğum için fen müşavirini mühendislik olarak düşündüm. Ne demek olduğunu sordum ve teknik işlerden sorumlu en üst düzey kişi olduğunu öğrendim. Genel müdürün bana hangi yıl ne olacağımı söylemesi 1975 yılı şartlarında çok önemli bir şeydi. Bu da beni cezbeden bir şey oldu. Ben Destek Reasürans'ta teknik işlerin başına 12 yılda değil ama 7'nci yılın sonunda geldim. Daha çabuk oldu. Çabuk

››› Çetin Alanya ile sektöre giriş sürecini, vaktini nasıl değerlendirdiğini ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



››› Alanya, sektöre ilk adımı attığı yer olan Destek Reasürans çalışanlarıyla birlikte. Yıl 1983.



››› Alanya, 1978 yılında Bedii Tümer, Cahit Nomer ve Osman Yücesan ile birlikte. Tümer, Nomer, Alanya ve Yücesan yıllar sonra sektörün duayeni olarak anılacaklar.



››› Yurt dışında birçok konferansta konuşmacı olarak yer alan Alanya, 1987 yılında Kahire'de, Afrika-Asya Sigorta ve Reasürörler Federasyonu toplantısında.

doğru yerde oldum”

olmasının nedenini de doğru zamanda doğru yerde olduğuma bağlıyorum. Destek çok zengin ama küçük bir şirketti. Şirkette rakibim yoktu. İlk gününden itibaren genel müdüre bağlıydım. Bu çok büyük bir avantajdı. Şimdi ne kadar çok değerli çalışan olsa da, çalışanlar genel müdüre değil, müdüre bile ulaşamıyorlar. O benim için bir şanstı. Sektöre başladığımda 2 yabancı dili ana dili gibi konuşan 3 ya da 4 kişi ya vardı ya yoktu. Ben yabancı dillerimle, Almanca ve İngilizce dilimle geldim ve bu doğru bir zamandı. O yüzden yükselmem çok çabuk oldu. 7 yılda genel müdür muavini oldum. Sigortacılığı hiç düşünmemiştim. Reasüransı ilk duyduğum zaman restoran mı diye sordum. Daha sonra eğitim aldım. Rahmetli Tacettin Bey sayesinde reasüransta aldığım eğitimi hiçbir çalışan almamıştır. Her sene yurt dışına 1-2 ay bazen 6-7 ay eğitime gittim. O şekilde bana büyük şanslar verildi.

‘REASÜRANS BU İŞİN KAYMAĞI GİBİDİR’

14 yıl Destek Reasürans’ta, 4 yıl Halk Sigorta (Yapı Kredi Sigorta)’da çalıştınız, 13 yıl Ray Sigorta’da genel müdür olarak görev yaptınız. Dubai Group Sigorta’da kurucu genel müdür oldunuz. Bu tecrübelerinizden de kısaca bahseder misiniz?

14 yıl reasürans benim için çok zevkliydi. Reasürans bu işin kaymağı gibidir. Destek Reasürans’ta 14 yılın büyük kısmını eğitimle geçirdim ve bu eğitimler sayesinde daha 10 yıllıkken bana TSEV tarafından reasürans hocalığı görevi verildi. Benim için her şey çok çabuk gelişti. Destek Reasürans’tan 14’üncü yılın sonunda istifa ettim. Erhan Dumanlı Yapı Kredi’de genel müdür muavinliği önerdi. Daha düşük maaşa Yapı Kredi’ye genel müdür muavini olarak gittim. Çok kuvvetli bir muavinler ekibimiz vardı. Bunların çoğu daha sonra genel müdür oldu. 14 yıl reasüranstan sonra teorik bilgim olsa da hiç sigortacılık deneyimim yoktu. 4 yıl 5 benzemez branştan sorumlu genel müdür muaviniydim. Anadolu’nun her tarafında acentelere gitmeye başladım. 4 yıl orası bana ikinci bir üniversite oldu. Sigortacılığı orada hep birlikte uyguladık, öğrendik.



› › › Alanya, ikinci üniversite olarak gördüğü ve 4 yıl boyunca genel müdür yardımcısı olarak görev yaptığı Halk Sigorta'nın acenteler toplantısında konuşmasını gerçekleştiriyor.



› › › Alanya, 13 yıl boyunca genel müdürlük yaptığı Ray Sigorta'nın personel gecesinde.

‘BİR BASAMAK DEĞİL BİRKAÇ KAT VAR’

4 yılın sonunda Aydın Doğan bana Ray Sigorta’nın genel müdürlüğünü teklif etti. Ben de “Bu kadar sene çalıştım, genel müdür olmadan emekli olursam gözüm arkada kalacak” dedim ve bu düşünceyle kabul ettim. Fakat genel müdür olduktan sonra gördüm ki genel müdürlük ve genel müdür muavinliği arasında bir basamak değil, birkaç kat var. Ray Sigorta çok zor bir şirketti, devletten gelmişti ve hiçbir teknolojik altyapısı yoktu. İlk sene neredeyse her gün 08:30’dan 23:30’a kadar çalıştık. Ray Sigorta benim hayatımda en zevk aldığım yıllarımın geçtiği yerdir. Sonra Ray Sigorta’dan ayrıldım. Mehmet Aydoğdu da Güneş Sigorta’daki genel müdürlüğünden yeni ayrılmıştı. Acente bağımız o yüzden çok güçlüydü. Bundan cesaret alıp bir fizibilite hazırladık, yurt dışına çıktık. Beklemediğimiz bir şekilde Dubai Holding bu işe talip oldu ama onlarla sözleşmelerimizi hazırlamamız, şirketi kurmamız derken ayrıldıktan 3 sene sonra faaliyete geçebildik. Bu sürede de o çok güvendiğimiz acentelerin hepsi başka yere dağılmıştı. Yine de epey bir acentenin desteğini gördük ve şirket büyümeye başladı. 2011’de “Bu kadar yükü artık çekemem, bir hayat var ama ben bunu yaşamıyorum. Biraz kendi hayatımı yaşayayım, kendi özgürlüğümü elime alayım” dedim. Genel müdürlükten kendi isteğimle ayrıldım. Tüm bunların içerisinde en hoşunuza giden neydi derseniz, 1985’ten 2011’e kadar geçen 26 senede enstitüde reasürans hocalığı yaptım. 2250’nin üzerinde öğrencim var. Bazıları şimdi birlik başkanlığı yapıyor. Genel müdür olan çok öğrencim var. Hala daha unutulmamamda o öğrencilerin büyük katkısı var.

‘SEKTÖRÜN TECRÜBEDEN FAYDALANMASI LAZIM’

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

İlk olarak şunu söylemek isterim. Sigortacı Gazetesi’nin 500’üncü sayısında benim gibi eski, duayen dediğiniz kişilerin görüşlerini almıştınız.



› › › Sigortacılığı çok önemli bir iş kolu, ayrı bir bilim olarak olarak gören Alanya’ya göre sigortacılığın önemi hala anlaşılabilmiş değil.

Orada bir görüş çok farklıydı. Biz hepimiz Sigortacı Gazetesi’nin 500’üncü sayısını kutlarken, çok değerli büyüğümüz İlham Saner hiç bunlara girmemiş. Bireysel emekliliğin sigortacılıktan çıkması gerektiğini söylemiş. Hakikaten de bireysel emeklilik sisteminin sigortacılıkla uzaktan yakından ilgisi yok. O bir fon yönetimi. Ben de bireysel emekliliğin sigortacılıktan ayrılması gerektiği düşüncesindeyim. İkincisi ise bizler çok büyük deneyimi ve bilgiyi emekli olunca kimse kapımızı çalmadığı için evimizin dört duvarına hapsediyoruz. Hiç kimse artık bizden faydalanmıyor. Geçmişte yaptıklarıyla öyle değerli sigortacılarımız var ki, ben de dahil olmak üzere tecrübelerimizi saklıyoruz. Sektör böyle bir lükse sahip değil, bizlerden yararlanmanın yollarını bulmaları lazım. Eskilerin bugünkü uygulamalara dahil edilip, fikirlerinin alınması lazım.



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

‘%40 ŞANSLARI OLACAK’

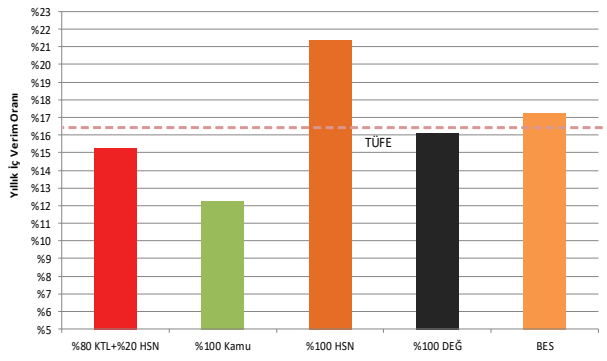
Sektöre yeni başlayan gençlere tavsiyeleriniz neler?

Önce ne iş yapıyorlarsa o konuda eğitim almak için ellerinden gelen çabayı göstermeleri lazım. Yabancı kaynaklar, yerli kaynaklar ne varsa okumalılar. Branşlarında uzmanlaşmaya gitmeleri lazım. Bir dalda uzmanlaşsınlar. Kendileri için hedef koymaları lazım. Ben şimdi yeni başlamış olsam büyük zorluk çekerdim çünkü rekabet çok büyük olurdu. Yabancı dil bilen, üniversite mezunu bir sürü eleman var. Şimdiki gençlerimiz bu rekabet içerisinde. Hedef koyup çalışacak, öğrenecek, neyi neden yaptığının bilincinde olacak. Bu titiz çalışma ve hedef odaklı olmaya %60 dersek, %40’ta şansı olacak.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

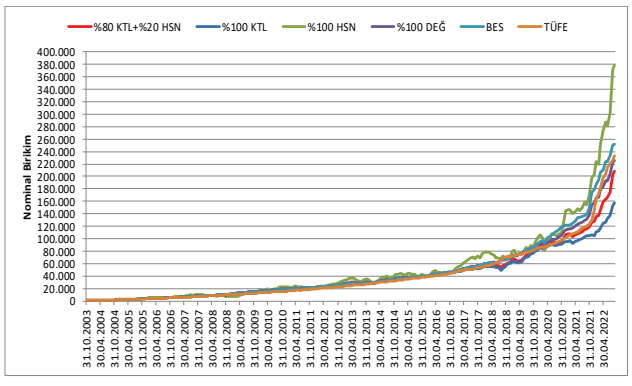
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.9.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



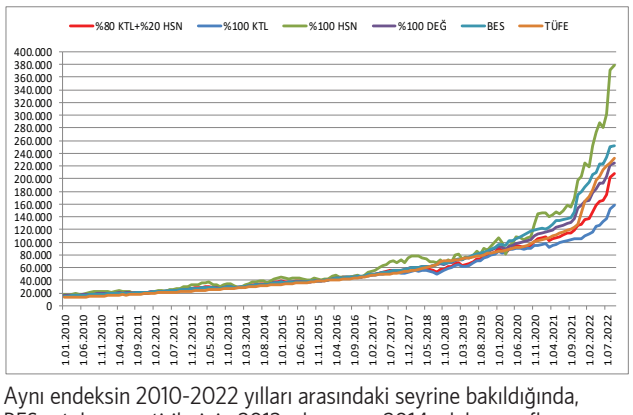
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.9.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %17,26 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %21,36 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.9.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.9.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.9.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 252.022 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 233.062 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.9.2022 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 fonlarında enflasyon baskısı devam ediyor

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 Eylül ayında %1,84 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %0,28 oranında artış kaydedildi. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,92 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %0,78 oranında azalış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %0,05 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Eylül ayında %3,08 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

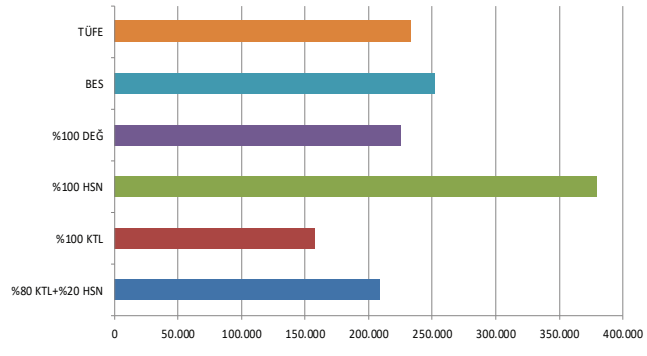
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

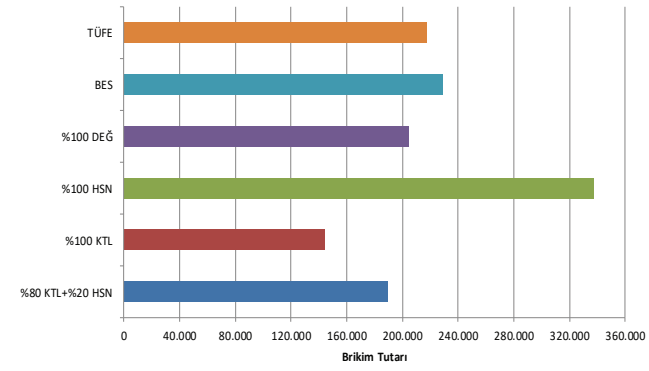
Yandaki grafik 31.10.2003-30.9.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.9.2022 tarihinde 252.022 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1022 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.9.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.9.2022 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.9.2022 tarihinde 336.875 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-30.9.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Emeklilik yatırım fonları fon çeşitliliğiyle daha güçlü olacak

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleşen Fon Çalıştayı'na, Türkiye'de 20. yılını doldurmaya hazırlanan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) finansal aktör ve paydaşları katıldı. 14 milyon katılımcıya ve 350 milyar lira seviyesinde bir fon büyüklüğe ulaşan BES ekosistemi Fon Çalıştayı'nda ele alındı. BES ekosisteminin geliştirilmesine yönelik önerilerin yer aldığı çalıştayda, fon çeşitliliğinin artırılmasına yönelik uygulamalardan bahsedildi.

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman'ın başkanlığını yürüttüğü ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB), Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) ve Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) üst düzey yöneticileri ile sektör temsilcilerinin hazır bulunduğu çalıştayda 382 emeklilik yatırım fonunun bulunduğu BES ekosisteminin geliştirilmesine yönelik öneriler masaya yatırıldı.

Toplantıda konuşan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, yaklaşık 20 yıllık süreçte kilometre taşı sayılacak kararların hayata geçtiğini belirterek, portföy yönetim şirketlerinin sayısı rekabet açısından önem taşımakla birlikte, performansın ölçülmesi, ücretlendirmenin gözden geçirilmesi, risk yönetiminin kurum içinde yapılması, başta araştırma birimleri olmak üzere tüm organizasyonun güçlendirilmesi gibi yapısal konularda alınacak kararların, sistemin büyüme yolculuğunda fayda sağlayacağını vurguladı.

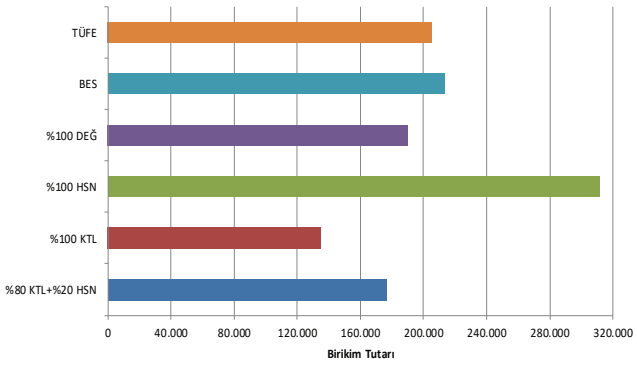
'TASARRUFTA BES KİLİT ROLDE'

Sistemin tabana yayılması ve hacmin artması için başarılı fon yönetimi ile istikrarlı getiriye vurgu yapan Zaman, "Türkiye Ekonomi Modeli'nin en önemli amaçlarından biri olan TL tasarrufların artırılması konusunda bireysel emeklilik sistemi kilit rol oynayacaktır. Sistemi daha iyi bir noktaya taşımak için hep birlikte elimizden gelenin en iyisini yapmamız BES'in arzu edilen büyüklüklere ulaşması bakımından büyük önem arz etmektedir" diye konuştu.

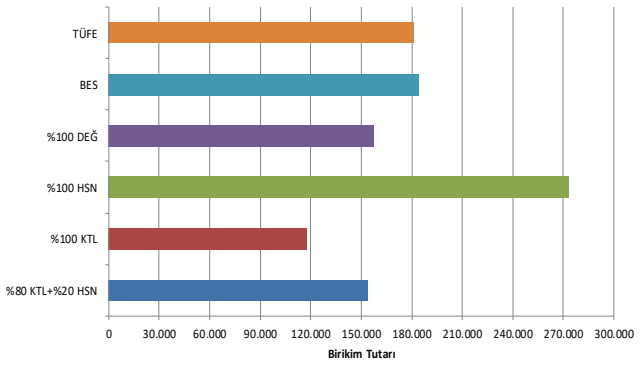
SPK Başkanı İbrahim Ömer Gönül, finansal mimarinin gücüne dikkat çekerek, "Fon çeşitliliği sermaye piyasalarının derinleşmesine en önemli katkılardan birini sunmaktadır. Altyapısı güçlü şekilde kurgulanan sermaye piyasalarının regülatörü olarak biz de SPK mevzuatı çerçevesinde BES'te sunulan ürün yelpazesinin çeşitlendirilmesine yönelik yaptığımız çalışmalarla sistemin büyümesine verdiğimiz desteği sürdüreceğiz" dedi. Çalıştayın emeklilik yatırım fonlarının dizaynında yeni bir dönem başlatacak sonuçlar ortaya çıkaracağını söyleyen SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, "Fon performans değerlendirme sistemleri, standart fonlar ve katkı fonlarının yatırım araçlarının çeşitlendirilmesi, OKS alanında fon çeşitliliğinin artırılması ve OKS'de geliştirilebilecek diğer alanlar başta olmak üzere bir yol haritası çıkarıp peyderpey uygulamaya geçeceğiz. Bu sayede BES'in katılımcılara çok daha fazla katma değer sağlayan bir sisteme dönüşmesini hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ev sahipliğinde gerçekleşen Fon Çalıştayı'nda BES ekosistemi ele alındı. BES ekosisteminin geliştirilmesine yönelik önerilerin yer aldığı çalıştayda, fon çeşitliliğinin artırılmasına yönelik uygulamalardan bahsedildi.

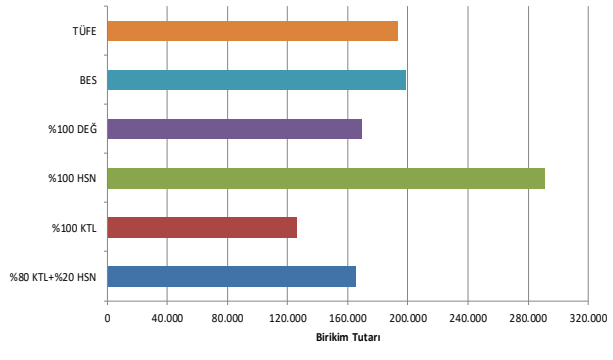
31.1.2006-30.9.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



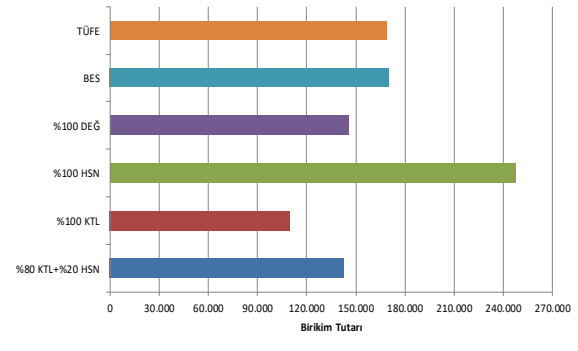
31.1.2008-30.9.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-30.9.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-30.9.2022 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.

"Sektörün istikrarlı büyümesinde acenteler odak noktası"

Acentelerin risk bilincinin gelişmesinde ve sigorta penetrasyonunun artırılmasında ciddi katkılar sağlayabildiğini kaydeden **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut,** "Acentelerin sigorta sektör pazarının istikrarlı büyümesinde odak noktası olduğunu düşünüyorum" dedi.

TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut, son dönemdeki gelişmeler ışığında; tarım sigortaları, siber sigortalar, sağlık sigortaları ve nakliyat sigortaları gibi büyüme potansiyeli gösteren branşlarda acentelerin risk bilincinin gelişmesinde ve sigorta penetrasyonunun artırılmasındaki önemiyle ilgili değerlendirmelerde bulundu.
İklim değişikliğinden kaynaklı yaşanan hasarlara karşı sigorta bilincinin artırılması gerektiğine dikkat çeken Korkut, "Türkiye dört mevsimi yaşayan bir ülke olmasından kaynaklı iklim değişikliğinden oldukça fazla etkilenmektedir. İklim değişikleri kuraklık riskini, don, sel, seylap ve kar risklerini de tetiklemektedir. Ülkemizde doğal afet hasarları incelendiğinde %70'i kadarı hava olaylarından gerçekleşmiştir. Katastrofik hasarların %60'ının sigortasız olduğu düşünüldüğünde, katastrofik risklerin sigortalanması konusundaki bilincin artırılması bu alandaki ekonomik kayıpların karşılanmasını ve sektörün büyümesini sağlayacaktır" dedi.

'HASARIN %60'I TARIM SEKTÖRÜ KAYNAKLI'

Tarım sigortalarının katastrofik olaylar sonucunda üreticilerin hasarlarını temin ettiğinin altını çizen Korkut, "Katastrofik olayların ortaya çıkardığı hasarın %60'a yakını tarım sektörü kaynaklıdır. Böylelikle tarım sigortalarının önemi daha da ortaya çıkmaktadır. Üreticilere tarım sigortalarının sağladığı faydalar ve küresel ısınmanın etkileri daha da anlatılarak sigorta bilincinin artırılması için çaba sarf edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Tarım sigortaları alanında daha çok acentenin faaliyet göstermesi bu alandaki büyümeyi de destekleyecektir. Acentelerin tarım sigortaları alanında uzmanlaşma konusunda düzenlemeler ve teşvikler verilmesinin önemli katkılar sağlayacağı kanısındayım" ifadelerine yer verdi.

'SİBER SİGORTALARIN ÖNEMİ ARTACAK'

Gelecekte önem kazanacak branşları siber sigortalar, sağlık sigortaları ve nakliyat sigortaları olarak sıralayan Korkut, "Siber riskler günümüzün dijitalleşen dünyasında elektronik verinin ve bilişim sistemlerinin önem kazanmasıyla birlikte önem kazanmaktadır. Siber riskler ciddi mali kayıp tehlikesine neden olmaktadır. Kurumların ve bireylerin yaşadığı bu



riskler paydaşların gözünde güven kaybını oluşturabilmekte ve kurumun itibarını zedeleyebilmektedir. Siber riskleri teminat altına alan siber sigortaların gelecekte önemi daha da artacaktır. Sağlık sigortaları pandemi sürecinde öne çıkan sigortaların başında yer almaktadır. Sağlık riski farkındalığının ve öneminin artması sağlık sigortalarının büyümesini sağlamaktadır. Nakliyat sigortaları günümüz ticaretinin vazgeçilmezidir. Nakliyat sigortalarının büyüme potansiyeli her zaman önemini korumaktadır. Bu branşların sektör paylarının büyüme göstererek önemli bir pazar haline geleceğini düşünüyorum. Bu pazarların büyümesi ve tabana yayılması için acentelerin önemli bir rolü bulunmaktadır. Acenteler bu branşlarda uzman olarak risk bilincinin gelişmesinde ve sigorta penetrasyonunun artırılmasında ciddi katkılar sağlayabilirler. Son dönemdeki gelişmeler ışığında acenteler bu gelişmelerde önemli bir yere sahip. Acenteler bu gelişmelere yapacakları katkı ve destek ile bu gelişmelerin sigorta sektör pazarının istikrarlı büyümesinde odak noktası olduğunu düşünüyorum" açıklamasında bulundu.

GELECEKTE ÖNEM KAZANACAK BRANŞLARI SİBER SİGORTALAR, SAĞLIK SİGORTALARI VE NAKLİYAT SİGORTALARI OLARAK SIRALAYAN KORKUT, BU BRANŞLARIN BÜYÜMESİ VE TABANA YAYILMASI İÇİN ACENTELERİN ROLÜNE DİKKAT ÇEKTİ.

'DİJİTAL İLE ACENTELER GÜÇLENDİRİLMELİ'

Korkut, sözlerine şöyle devam etti: "Son bir iki yıldır bazı sigorta şirketlerimizin internet üzerinden direkt satış yapmak ve acenteye alternatif satış kanalı oluşturmakla ilgili çabalarını görüyoruz. Sigorta şirketleri şunu çok iyi bilmelidir ki bundan çok fazla olmayan süreçte 200-300 kişilik satış örgütleri kuranları ve bunun olumsuz sonuçlarını hep birlikte gördük. Bence dijital ile satış kanalı olan biz acenteleri güçlendirdikleri takdirde sektörün penetrasyonu kalıcı ve sürekli artacak olup ölçek ekonomisi gereği acente ve sektör eş zamanlı büyüyecektir."

'SEKTÖR SÜREKLİ BÜYÜYOR'

Türkiye'nin artan nüfusu ve gelişen ekonomisi ile birlikte sigortacılık sektörünün sürekli olarak gelişme ve büyüme gösterdiği belirten Korkut, "2021 yılında sigortacılık sektöründe toplam 62 şirket aktif olarak faaliyet göstermektedir. Sektörde toplam olarak hayat dışı ve hayat branşlarındaki prim üretimleri %27 oranında artarak 104,9 milyar liraya ulaşmıştır. Kara araçları sorumluluk sigortaları toplam prim üretimindeki en büyük paya sahip branştır.
2020 yılında dünyadaki toplam prim üretiminin %54'ü hayat dışı branşlardan oluşurken, 2020 yılında Türkiye'de toplam primlerin %83'ü hayat dışı primlerden oluşmaktadır. Bu oran 2021 yılında %82 olmuştur. Hayat ve emeklilik branşında ise 21 şirket yer almaktadır. 2021 yılında hayat branşında toplam prim üretimi 17,3 milyar lira olarak gerçekleşmiştir. 2020 yılına göre prim üretimi %20,1 büyüme göstermiştir. Bireysel emeklilik sistemindeki fon büyüklüğü %43,6 oranında artış göstererek toplam 244,4 milyar lira gerçekleşmiştir. Sektörün toplam aktif değerleri ise 2021 yılında %38,7 artarak 427 milyar liraya ulaşmıştır. 2021 yılı emeklilik branşında toplam fon tutarı 244,4 milyar liradır. 2021 yılı toplam fon tutarı 2020 yılına göre %43,6 artış göstermiştir. Sigortacılık sektörü 2021 yılında toplam aktiflerini %38 oranında artırmayı başarmıştır ve sektör 2019 yılındaki %33'ün ve 2020 yılındaki %30'un üzerinde bir büyüme gerçekleştirmiştir. 2021 yılında elde edilen büyüme yüzdeleri sigortacılık sektöründeki büyümeyi ve gelişmeyi göstermektedir" şeklinde konuştu.

'BİRLİKTE İŞ YAPMA REFLEKSLERİ GELİŞMELİ'

Birlikte iş yapma refleksleri gelişirse sektörün beklenen yerlere daha çabuk geleceğini ifade eden Korkut, "TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak, ülkemiz sigortacılık ve özel emeklilik sisteminin gelişmesine yönelik önemli icraatlar yapan, konulara hızlı ve etkin bir şekilde müdahale eden Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na, kurumun değerli yönetici ve çalışanlarına, SEDDK Başkanımız Mehmet Akif Eroğlu nezdinde teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca, biz sigorta acentelerine olan desteklerinden ve sorunlarımızın çözümüne sağladığı katkılardan dolayı TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

İş yerinde Öfke Yönetimi

(Yüz yüze)

İş yerinde Öfke Yönetimi eğitimi 4 Kasım tarihinde Nilgün Yüksel tarafından yüz yüze sınıf eğitimi olarak TSEV sınıflarında gerçekleştirilecek. Yaşanan stres; kişilik yapıları, davranış kalıpları, yerleşik kültür, aile ve geçmiş faktör etkileriyle birebir ilişkilere çeşitli şekillerde yansıyor. Stres; sinirlilik, panik atak, depresyon, öfke, pasif-agresif davranışlar gibi çoğunlukla tanıdık gelen davranış şekillerine ve duygu durumlarına dönüşebiliyor. Bu eğitim bir psikolog tanısı ile değil, daha çok bireysel ve kurumsal gelişim araçlarının iş yerinde uygulanması, en önemlisi bu konularda bireylere çözüme yönelik farkındalık sağlamak amacıyla düzenleniyor.

Yönetimde Koçluk Yaklaşımı

(Yüz yüze)

Yönetimde Koçluk Yaklaşımı eğitimi 8 Kasım tarihinde Ali Aktuğ tarafından yüz yüze sınıf eğitimi olarak TSEV sınıflarında gerçekleştirilecek.
Sigorta şirketlerinin yönetici adaylarına ve yöneticilerine yönelik bu eğitimle, yöneticilerin hem personeline hem de müşterilerine daha farklı yaklaşmasını sağlayarak şirketine daha fazla katkıda bulunması; ayrıca katılımcının gelişim ve veriminin artırılması hedefleniyor.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

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

Yöneticiler İçin Solvency II

(Online)

Yöneticiler için Solvency II eğitimi 23 ve 24 Kasım tarihlerinde Serhat Yücel tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Solvency II projesi başlatacak veya halihazırda Solvency II projeleri yürüyen şirketlerin yöneticileri için hazırlanan bu eğitimle, yönetim kadrolarının Solvecny II'yi genel anlamda kavramaları; genel terminoloji ve amaca hakim olmaları ve yapılan çalışmaları daha etkin yönlendirmeleri hedefleniyor.

BES İş ve İşlemleri ile Denetimi

TSEV ve SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) işbirliğinde düzenlenen eğitimler kapsamında SEDDK Daire Başkanı Murat Kutlar tarafından verilecek olan "BES İş ve İşlemleri ile Denetimi" eğitimi Kasım ayının son haftası gerçekleştirilecek. Eğitimin gün ve saatlerini www.tsev.org.tr adresinden takip edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Kasım 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 KASIM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Teknolojik Dönüşüm ve Sigorta Teknolojileri (Insurtech) (Online)	1-2 Kasım	Melike Demirel
Ekip Dinamiklerini Uzaktan Yönetebilmek (Online)	2-3 Kasım	Şahap Tokgöz
CMR ve Nakliyeci Sorumluluk Sigortaları (Online)	3-4 Kasım	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
İş yerinde Stres ve Öfke Yönetimi (Yüz yüze)	4 Kasım	Nilgün Yüksel
Ürün Geliştirme ve Yönetimi (Online)	7-8 Kasım	Menekşe Uçaroğlu
Yönetimde Koçluk Yaklaşımı (Yüz yüze)	8 Kasım	Ali Aktuğ
Hayat Sigortaları Mevzuatı ve Yargı Kararları (Online)	9-10 Kasım	Av. Nuray Dinçment
Enneagram - Kendini ve Ekibini Tanı (Online)	10-11 Kasım	Çetin Kolukısa
Etkili İletişim ve Motivasyon Teknikleri (Online)	14-15 Kasım	Kadir Erhan Tunçay
Excess of Loss Tretelerinin Özellikleri ve Fiyatlandırılması (Online)	16-17 Kasım	Nihat Tavşanlı
Hayat Sigortası Türleri ve Birikimli Hayat Sigortaları (Online)	17-18 Kasım	Aşkın Düşündere
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları (Online)	21-22 Kasım	Av. Nuray Dinçment
Teknik Olmayan Departmanlara Yönelik Sigortacılığa Giriş (Online)	21-22-23-24 Kasım	Faruk Ömrüuzak
Yöneticiler İçin Solvency II (Online)	23-24 Kasım	Serhat Yücel
Bilinçaltının Dilini Anlayarak Değişimi Başlatmak (Online)	28-29 Kasım	Seda Nerkis
Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası (Online)	29-30 Kasım	Mahmut Saraçoğlu

Uygulamaya yönelik atölye eğitimleri (Yüz yüze)

Vakfımızın, uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla yeni sunduğu "Atölye Çalışmaları" yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleştirilecek.
Eğitimlerde katılımcılar ilgili branş ya da konuda örnek olaylar üzerinde tartışacak, uygulamayı gerçekleştirecek, görüşlerini beyan edecek; eğitmen ise moderatör olarak eğitimi yönetecek.
TSEV sınıflarında en fazla 12 katılımcı ile gerçekleşecek eğitimler sektörün ihtiyacına yönelik hazırlandı.
Aşağıda yer alan planlanmış atölye eğitimlerine ilerleyen zamanlarda eklemeler yapılacak.
tsev.org.tr adresini ziyaret ederek detaylı bilgiye ulaşabilir, kayıt için başvuru yapabilirsiniz.

EĞİTİM ADI	EĞİTMEN	TARİH
Sigorta İşlemlerinde Satış Becerilerinin Geliştirilmesi Atölyesi	Mehmet Muratoğlu	Ekim ayında planlandı. Gelecek aylarda talebe bağlı yeniden planlanabilir.
Makine Öğrenmesine Giriş Atölyesi	Buğra Akyüz & Dr. Güneş Aydındoğan	Ekim ayında planlandı. Gelecek aylarda talebe bağlı yeniden planlanabilir.
Örnek Olaylarla (Vaka Analizi) Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Temel Sigortacılık Kavramları ve Süreç Analizi Atölyesi	Ali Akşener	15 Kasım
Satış Takım Yönetiminde Saha Performans Değerlendirmesi Atölyesi	Mehmet Muratoğlu	29 Kasım

Bilinçaltının Dilini Anlayarak Değişimi Başlatmak (Online)

Bilinçaltının Dilini Anlayarak Değişimi Başlatmak eğitimi 28 ve 29 Kasım tarihlerinde Seda Nerkis tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Beyinde gerçekleşen bilinçaltı süreçler, bilinçli süreçlerle karşılaştırıldığında kat kat fazladır. Anne rahminde başlayıp sonrasında devam eden ve bilincin devrede olmadığı bu süreçlerin yaşamlarımızdaki rolü son derece önemlidir. Hatta başlangıç anne rahminden bile gerilere gider. Travmanın kuşaktan kuşağa genetik olarak aktarıldığı bilimsel olarak da ispatlanmıştır. Tüm bu aktarım ve birikimlerin sonucu olan bilinçaltı kodlamalar, hayatın içinde tekrar tekrar deneyimlenen hikayeler üretir ve bu hikayelerin içinde rol almaya uygun insanlarla eşleşiriz. Zaman geçer, insanlar ve olaylar değişir fakat sonuçlar hep aynıdır. Her hikayenin sonunda bu inançlar daha da kemikleşir. Bilinçaltını tanıyıp anlayarak ve onunla aynı dili konuşarak bizi kendimizden, hayatımızı daha iyi, daha mutlu, daha sağlıklı yaşamaktan uzaklaştıran negatif kodlamaları sonlandırabiliriz. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı

Güncel teknolojik gelişmeler ile rekabetin her geçen gün arttığı 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" oluşturuldu.
Eğitim online-uzaktan eğitim olarak gerçekleşecektir.
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

Sınırlı ayni hak sahibi sigorta tazminatından

TTK 1456, malik menfaatini koruyan sigortanın, sınırlı ayni hak sahipleri yararına sonuç meydana getireceğini öngörüyor. TTK 1456 (1) ve (2)'deki düzenlemenin sınırlı ayni hak sahibine sigorta tazminatı üzerinde "mutlak" bir hak veya yetki tanıdığı düşünülmemeli. Sınırlı ayni hak sahibi sigorta tazminatından zarar gördüğü ölçüde yararlanabilmeli.

Bir önceki yazımızda menfaat kavramı, Türk Ticaret Kanunu'nda yasal düzenlemenin ana ekseninde yer aldığını, sigorta sözleşmesinin geçerli bir menfaati korumak için yapılmak zorunda olduğunu ve menfaat koşulu yerine gelmezse sigorta sözleşmesinin geçersiz olacağını ifade etmiş; zarar sigortalarında menfaat kavramı ve menfaatin hangi anda mevcut olduğu konuları üzerinde durmuştuk. Bu yazımızda ise 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 üzerinde duracağız.

MAL SİGORTALARINDA MENFAAT

Yasa, zarar sigortalarının bir alt türü olan mal sigortalarını düzenlerken, menfaat ile ilgili birçok hükme yer vermiştir. Bunlardan biri de TTK 1453(1)'deki hükümdür. Buna göre:

MADDE 1453- (1) Rizikonun gerçekleşmemesinde menfaati bulunanlar, bu menfaatlerini mal sigortası ile teminat altına alabilirler.

Bu düzenleme;

Başkasına ait bir malı (eşyayı) elinde bulunduran ve bu mala gelecek zararlar dolayısıyla malike karşı sorumluluk altına girebilecek olan kişilerin o mala ilişkin olarak mal sigortasının yaptırabilmelerinin (bu gibi bir sigortanın geçerliliğinin), Sigorta konusu malın zarar görmesi nedeniyle (ekonomik açıdan) olumsuz etkilenecek kişilerin (hatta o mal üzerinde ayni veya kişisel bir hakları bulunmasa dahi), o mal için sigorta yaptırabileceklerinin hukuksal temelini oluşturmaya elverişlidir. Bu hüküm uyarınca, taşınmakta olan mal üzerindeki hasar kendisine geçmiş olmakla birlikte henüz malın mülkiyetini kazanmamış olan kişi de sigortalanabilir menfaate sahip kabul edilecek ve o kişi, lehine yaptırılmış bir sigorta sayesinde, o malın taşıma sırasında zarar görmesi üzerine sigortacıdan tazminat alabilecektir. Sigorta sözleşmesi birçok halde başkası lehine yapılabilmektedir. Bu husus TTK 1454'te düzenlenmiştir. İlgili hüküm şöyledir:

Başkası lehine sigorta

MADDE 1454- (1) Sigorta ettiren, üçüncü bir kişinin menfaatini, onun adını belirterek veya belirtmeyerek, sigorta ettirebilir. Sigorta sözleşmesinden doğan haklar sigortalıya aittir. Sigortalı, aksine sözleşme yoksa sigorta tazminatının ödenmesini sigortacıdan isteyebilir ve onu dava edebilir.

(2) Üçüncü kişinin adının belirtildiği durumlarda, tereddüt hâlinde, sigorta ettirenin, üçüncü kişinin temsilcisi olarak değil, kendi adına fakat üçüncü kişi lehine hareket ettiği kabul edilir.

(3) Sözleşmede, sigortanın kimin menfaati için yaptırıldığı açık da bırakılabilir. "Kimin olacaksa onun lehine" yapılan böyle bir sigortanın, üçüncü kişi lehine yaptırıldığı anlaşılırsa, ikinci fıkra hükmü uygulanır.

İlk fıkranın ilk cümlesi, sigorta konusu (üçüncü kişiye ait) menfaatin sahibinin ismen belirtilmesinin zorunlu olmadığını ifade etmektedir. Ancak, bu hükümden sigorta konusu menfaatin sözleşmede tanımlanmasının gerekmediği gibi bir sonuç çıkarılmamalıdır. Kime ait hangi menfaatin sigortalandığı sözleşmeden anlaşılmazsa o sözleşmeyi işletmek mümkün olmaz. Yasanın vurgulamak istediği yalnızca menfaat sahibinin isminin sözleşmede açıkça yazılmasına ihtiyaç olmadığıdır. Bu sebeple, bir malın sonraki malikleri lehine (bunların ismi belirtilmeksizin) sigorta yaptırılabilecektir (zaten sonraki malikin kimliği çoğu durumda sözleşme anında bilinmeyecektir).

İlk fıkranın ikinci cümlesi, başkasının menfaati için yaptırılan sigortadan doğan (doğacak olan) hakların başkasına ait olacağını hükme bağlamaktadır. Bu kural yerinde bir düzenleme içermektedir. Fakat ilk fıkranın üçüncü cümlesi, "aksine sözleşme yoksa" ibaresi nedeniyle duraksama yaratmaktadır. Sigorta ettiren ve sigortacı, sözleşmede malın zarar görmesi halinde sigorta tazminatının sigortalıya (menfaat sahibi üçüncü kişiye) değil, bizzat sigorta ettirene (menfaat sahibi üçüncü kişi lehine sigorta yaptırmış olan kimseye) ödeneceğini öngördükleri takdirde, kanımızca bu sözleşme hükmüne uyulması yanlış olur. Sigorta ettiren zarara uğramadığı (zarar menfaat sahibi sigortalının malvarlığında ortaya çıktığı) için sigorta ettirene yapılacak tazminat ödemesi (onun malvarlığında kalacak olduğu takdirde) nedensiz bir zenginleşmeye yol açacaktır. Bundan dolayı sigorta ettirene ödeme ancak tahsil edilecek paranın sigortalıya aktarılması koşuluyla sigorta hukukuna uygun sayılabilecektir. Fakat şunu da vurgulamak gerekir ki eğer sigorta ettiren sigortalıya aktarmak üzere sigortacıdan tazminat alabilecekse, sigortalının doğrudan sigortacıya karşı hak sahibi olmayacağına ilişkin olarak sigorta ettiren ile sigortacı arasında yapılacak aksine anlaşma pek de anlam taşımayacaktır.

İkinci fıkra, lehine sigorta yaptırılan üçüncü kişinin adının beyan edildiği hallerde, sigorta ettirenin o üçüncü kişiyi "temsilen" değil, fakat "kendi adına ve üçüncü kişi lehine" (prim borcu gibi sigorta sözleşmesinden doğacak borçlar sigorta ettirene buna karşılık sigorta sözleşmesinden doğacak haklar sigortalıya ait olmak üzere) hareket etmiş olacağı yolunda bir "karine" (varsayım) içermektedir.

Üçüncü fıkra uygulama ve öğretide "kimin olacaksa onun lehine sigorta" olarak adlandırılan sigortayı düzenlemektedir. "Kimin olacaksa onun lehine sigorta" sözleşme anında sigorta süresi içinde gerçekleşecek riziko nedeniyle sigorta ettirenin mi yoksa üçüncü kişinin mi zarar göreceğinin bilinmediği (riziko gerçekleştiği zaman sigorta ettirenin mi yoksa sigortalının mı menfaatinin zedeleneceği hususunun sözleşme anında belli olmadığı) veya kimin menfaat sahibi olduğu hususunda uyuşmazlık bulunduğu (mesela ilgililer arasında sigorta konusu mal üzerinde kimin mülkiyet hakkına sahip olduğuna ilişkin çekişme yaşandığı ve yargının kimin lehine karar vereceğinin bilinmediği) hallerde başvurulan bir çözümdür. Riziko anında sigorta ettirenin menfaatinin zedelendiği anlaşılırsa sigorta sözleşmesi sigorta ettiren yararına, riziko sonucunda lehine sözleşme yapılan başka bir kişinin zarara uğradığının saptanması durumunda ise, o kişi (sigortalı) yararına sonuç doğuracaktır. Kimin olacaksa onun hesabına sigortada menfaati sigorta koruması altına alınacak olanlardan biri daima sigorta ettirendir.

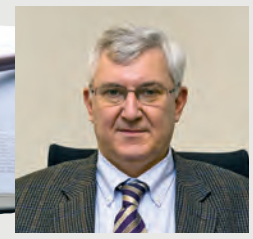
TTK 1126 gemi kirasını düzenlerken "kimin olacaksa onun lehine sigorta" yaptırılmasını öngörmüştür. Bu kural şu şekilde kaleme alınmıştır:

V- Sigorta

MADDE 1126– (1) Kiracı, geminin iadesine kadar doğacak denizcilik ve sorumluluk rizikolarına karşı sigorta yaptırmak ve sigorta sözleşmesinin kurulduğunu kiraya verene önceden bildirmekle yükümlüdür. Sigorta sözleşmesinde ve poliçesinde, kiraya verenin ismen bildirilmesi ve sigortanın "kimin olacaksa onun lehine" yaptırılması zorunludur.

Bu hükme göre, gemisini kiraya veren gemi maliki ile kiracı arasındaki kira sözleşmesi ilişkisinde, sigorta yaptırma borcu kiracıya aittir. Kiracı sigorta ettiren sıfatıyla yaptıracağı bu sigortanın "kimin olacaksa onun lehine" olmasını sağlayacaktır. Böylece gerçekleşen riziko sonucu





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

zarar gördüğü ölçüde yararlanabilmeli

**Geçen ay sayfalarımızda yer verdiğimiz "Menfaatin varlığı sözleşme anında değil rizikonun gerçekleştiği anda aranmalıdır" başlıklı yazının devamıdır.*

meydana gelen zarara gemi malikinin katlanması lâzım gelmekte ise, sigorta sözleşmesi lehine sigorta yapılan malik (sigortalı) lehine, kiracının katlanması lâzım gelmekte ise, bu olasılıkta da sigorta ettiren kiracı lehine işleyecektir.
Kimin olacaksa onun lehine sigortanın bundan başka, bazı denizaşırı satışlarda da söz konusu olabileceği düşünülebilir: Meselâ CIF Mersin olarak satılan ve deniz yoluyla Marsilya'ya gitmesi gereken mallara ilişkin hasar (taşıma sırasında oluşacak zararlara katlanma külfeti) Mersin limanında alıcıya geçecektir. Bu mallar Ankara'da üretilmiş ve Mersin'e kadar karayoluyla satıcının sorumluluğu altında götürülmekte ise, Ankara-Mersin arasındaki taşıma kesitinde satıcı, bunu izleyen deniz kesitinde ise alıcı zarar tehdidi altındadır. Taşımanın tamamı (Ankara-Marsilya) satıcı tarafından "kimin olacaksa onun lehine" sigorta ettirilmiş ise, bu sigorta kara taşımasına konu olan ilk kesitte gerçekleşen rizikolar bakımından, sigorta ettiren satıcının kendi lehine sigorta olarak, deniz kesitindeki rizikolar bakımından da alıcı lehine sigorta olarak çalışacaktır. Ele aldığımız bu son olasılıkta kimin hangi kesit bakımından menfaati olduğu baştan bilinmektedir. Dolayısıyla kara taşıması için satıcının deniz taşıması bakımından da alıcının menfaatinin sigorta edildiği belirtilerek sigorta yaptırılması da geçerli bir çözümdür. Ancak, CIF satışta alıcının sevk edilen malları teslim almayı reddetmesi halinde satıcı yeniden mallar üzerinde menfaat sahibi konumuna gelebilmektedir. Bu da kimin olacaksa onun lehine sigorta seçeneğinin benimsenmesini destekleyen bir husustur.

"TTK 1456, KANIMIZCA "AŞIRIYA KAÇAN" BİR DÜZENLEME İLE MALİK MENFAATİNİ KORUYAN SİGORTANIN, SINIRLI AYNİ HAK SAHİPLERİ YARARINA SONUÇ MEYDANA GETİRECEĞİNİ ÖNGÖRMÜŞTÜR. KANIMIZCA MALİK MENFAATİNİ TEMİN EDEN SİGORTADAN SADECE REHİN HAKKI SAHİPLERİNİN YARARLANABILECEĞİNİ HÜKME BAĞLAMAK DAHA UYGUN BİR ÇÖZÜM OLURDU."

KISMİ MENFAAT HALİNDE AŞKIN SİGORTA

Bir malın yalnızca bir kısmı üzerinde menfaati bulunan (mesela başka bir kişi ile birlikte % 50 payla malın mülkiyetine sahip olan) bir kişi, malın tam değeri üzerinden sigorta yaptırırsa, bu aslında bir "aşkın sigorta" (malın menfaat değerinden fazla bir bedel üzerinden sigorta ettirilmesi) teşkil eder. Aşkın sigorta (aşkınlık ölçüsünde) geçersizdir (TTK 1463). Ancak, TTK bu kuralı deyim yerinde ise yumuşatmış ve sigorta sözleşmesini aşkınlık ölçüsünde geçersiz saymak yerine, aşkın kısmın sigorta ettirenle "aynı türde" menfaati bulunanlar lehine yapılmış sayılacağını hükme bağlamıştır. Bu sebeple örneğimizde, sigorta ettirenle birlikte sigorta konusu mal üzerinde %50 payla malik bulunan diğer ortak malik de kendi payı (menfaati) bakımından sigortalı kabul edilecektir. Bununla birlikte, "farklı" türde menfaatlerin söz konusu olduğu durumlarda bu kural uygulanmayacaktır. Mesela bir binanın %33'üne karşılık gelen üçüncü katında oturma (eski deyimle: süknâ) hakkına sahip bulunan bir kişi, binanın tam değeri üzerinden kendi lehine sigorta yaptırırsa, 2/3 oranındaki aşkın kısım ancak başka oturma hakkı sahipleri varsa onlar lehine hüküm doğuracaktır. Buna karşılık, başka oturma hakkı sahibi bulunmuyorsa, bina üzerinde rehin veya mülkiyet hakkına sahip olanlar bu sigortadan yararlanamayacaktır.
Kısmi menfaat halinde aşkın sigorta yaptırılması TTK 1455'te düzenlenmiştir. Bu hüküm şöyledir:
3. Müşterek menfaatlerin sigortası
MADDE 1455- (1) Bir malın veya o mala ilişkin bir hakkın yalnız bir kısmında menfaat sahibi olan kişi, kendisine ait kısımdan fazlasını da sigorta ettirmişse, sigortanın bu fazlaya ilişkin kısmı, sigorta ettirenle aynı menfaati olanlar lehine yapılmış sayılır.

TTK 1456'DAKİ DÜZENLEME MUTLAK YETKİ TANIMAZ

TTK 1456, kanımızca "aşırıya kaçan" bir düzenleme ile malik menfaatini koruyan sigortanın, sınırlı ayni hak sahipleri yararına sonuç meydana getireceğini öngörmüştür. Kanımızca malik menfaatini temin eden sigortadan sadece rehin hakkı sahiplerinin yararlanabileceğini hükme bağlamak daha uygun bir çözüm olurdu. TTK 1456(1) ve (2) aşağıdaki gibidir:
"(1) Sınırlı ayni hak ile takyit edilmiş bir mal üzerindeki, malike ait menfaat sigortalandığı takdirde, kanunda aksi öngörülmemişse, sınırlı ayni hak sahibinin hakkı sigorta tazminatı üzerinde de devam eder."
(2) Sigortacıya, mal üzerinde sınırlı ayni hak bulunduğu bildirildiği takdirde, ayni hak sahiplerinin izni bulunmadıkça, sigortacı sigorta tazminatını sigortalıya ödeyemez. Ayni hakkın sicille alenileştiği veya sigortacının bunu bildiği durumlarda bildirime gerek yoktur. Sigortalı menfaate konu malın tamiri veya eski hâline getirilmesi amacıyla ve teminat gösterilmesi şartıyla, tazminat sigortalıya ödenebilir."
TTK 1456(1) ve (2)'deki düzenlemenin sınırlı ayni hak sahibine sigorta tazminatı üzerinde "mutlak" bir hak veya yetki tanıdığı düşünülmemelidir. Sınırlı ayni hak sahibi sigorta tazminatından (sahip olduğu rehin veya intifa veya irtifak hakkı bakımından) zarar gördüğü ölçüde yararlanabilmelidir. Mesela rehin hakkı söz konusu ise, rehinle teminat altına alınmış olan alacak düzenli şekilde ödenmekte olduğu takdirde, sigorta tazminatını rehin alacaklısına özgülemek ve onun bunu tahsil etmesine izin vermek kanımızca gerekmez. Rehin alacaklısının çıkarını koruyacak şekilde sigorta tazminatının "gerektiğinde rehin alacaklısına özgülenmek üzere gelir getiren bir hesapta blokaja alınması" yeterlidir.

SİGORTA TAZMİNATININ ZARARI AŞMAMASI KURALI

TTK, zarar sigortalarında rizikonun gerçekleşmesi üzerine ödenecek sigorta tazminatının zarardan fazla olmaması gerektiğini (diğer bir anlatışla sigortacıdan ancak sigorta koruması altındaki menfaat zedelendiği oranda tazminat istenebileceğini) çeşitli maddelerinde hükme bağlamıştır.
TTK 1459 emredici bir biçimde "Sigortacı, sigortalının uğradığı zararı tazmin eder" kuralını içermektedir. Şu halde, uğranılan zarardan fazlası sigortacıdan talep edilemeyecektir.
Bu esas, ayrıca (yine emredici şekilde) TTK 1461'de de öngörülmüştür. TTK 1461(1) uyarınca "Sigortacının sorumluluğu sigorta bedeli ile sınırlıdır. Sigorta bedeli, rizikonun gerçekleştiği andaki sigortalı menfaatin değerini aşsa bile, sigortacı uğranılan zarardan fazlasını ödemez". Buna göre zarar sigorta bedelinden düşük olduğu takdirde sigortacı yalnızca zarar tutarını ödeyecektir. Aşkın sigorta kuralı da (TTK 1463) zaten bunu belirtmektedir. TTK 1463(1) uyarınca "Sigorta bedeli sigorta olunan menfaatin değerinin üstünde ise, aşan kısım geçersizdir. Bu sebeple, sigorta bedeli ile sigorta priminin onu karşılayan kısmı indirilir ve tahsil edilmiş fazla prim geri verilir".
TTK 1461(2) "yeni değer sigortalarının "yalnızca zararın karşılanacağı" kuralının istisnasını oluşturduğunu" belirtmektedir. Kanımızca yeni değer sigortaları da riziko sebebiyle ortaya çıkan mali dezavantajı bertaraf etmeye yöneliktir. Bu sigortalar bir yandan zayi olan malın riziko anındaki değerini diğer yandan, sigorta ettirenin yapmak durumunda kaldığı "malın yenisinin edinilmesi için lazım gelen ilave masrafi" karşılamaktadır. Dolayısıyla yeni değer sigortası aktif ve pasif sigortalarının bileşiminden oluşan bir sigorta (mal sigortası + masraf sigortası) niteliğindedir ve rizikonun yol açtığı olumsuzluğu gidermeye hizmet etmektedir. Sigorta ettireni/sigortalıyı zenginleştirdiğini kabul etmek zorunluluğu yoktur.
Birden çok sigortaya ilişkin hükümler de zarar sigortalarında sigortacının yalnızca sigorta konusu menfaatin zedelendiği ölçüde tazminat ödeyeceği temel ilkesi doğrultusunda kaleme alınmışlardır. TTK 1465(1) gereğince "Aynı menfaatin, aynı rizikolara karşı, aynı süre için, birden çok sigortacıya, aynı veya farklı tarihlerde sigorta ettirilmesi hâlinde sigorta ettirene sigorta bedelinden daha fazlası ödenmez". Kanımızca TTK 1465(1) hatalıdır. Burada "sigorta bedelinden" değil "zarardan" daha fazlasının ödenmeyeceği ifade edilmeliydi.

SİGORTA EDİLEN MENFAATİN SAHİBİNİN DEĞİŞMESİ

TTK 1470(1) uyarınca, *"Sigorta edilen menfaatin sahibinin değişmesi hâlinde, aksine sözleşme yoksa sigorta ilişkisi sona erer".*
Önceki kanun, aksi kararlaştırılmış olmadığı takdirde sigorta ilişkisinin yeni menfaat sahibi ile süreceğini öngörmekteydi. 2011 tarihli TTK ise bunu değiştirmiş ve taraflar açıkça bu konuda anlaşmış olmadıkça menfaat sahibi değiştiği zaman sigorta ilişkisinin sona ereceğini hükme bağlamıştır.
Eğer taraflar yeni menfaat sahibi ile ilişkinin süreceği konusunda anlaşmışlarsa, sigorta konusu menfaatin ortadan kalktığı anda sigortanın geçersiz hale geleceğine ilişkin TTK 1408(1)'den farklı (bu hükmün istisnası niteliğinde) bir durum söz konusu olur. TTK 1408(2) tarafların yeni menfaat sahibi ile sigortanın süreceğine ilişkin anlaşmalarının geçerli olduğunu öngören TTK 1470 hükmünü saklı tutarak, sigorta ilişkisinin devam ettirilmesine yeşil ışık yakmıştır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta çalışanları için yapılan araştırma hakkında!

SİGORTACILIK sektörü hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde ekonomik sistemin önemli bir aktörüdür. Sektör dönemsel koşullara bağlı olarak köklü değişimler yaşamasına rağmen büyüme trendini sürdürmekte ve hizmet alanlarını daha da büyütmektedir. Gerçekleştirdiği hizmet üretimi içerisinde, iş gücü kaynağının önemine bağlı olarak nitelikli çalışanların sisteme katılımını sağlamak kurumsal çekiciliğin ön koşulu haline gelmektedir. Bu nedenle sigorta şirketleri en nitelikli, donanım güçlü iş gücünü bünyesine bulundurmak, bu iş gücünü işe tutkun bireyler olarak çalıştırmak ve kurumdan ayrılmaları ile ortaya çıkacak maliyetlerden korunmak istemektedirler. Bundan dolayı, sigorta şirketini çekici kılan unsurların neler olduğunun belirlenmesi, iş gücünün çalışmaya tutkunluğunu etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve çalıştırılan bireylerin işten ayrılma niyetinin önceden tespit edilmesi sigorta şirketleri için rekabet avantajı sağlamada kilit rol oynayabilmektedir. Bu kapsamda sigorta sektörü çalışanları için, benim de içinde bulunduğum bir grup arkadaşla yaptığımız bilimsel çalışma ile işveren çekiciliği, çalışmaya tutkunluk ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi gerçekleştirilmiştir. Sigorta sektöründe yer alan bireyler açısından bu ilişkilerin yönü ve kuvveti belirlenmiş ve bu ilişkilerde farklılık yaratan unsurların ortaya çıkarılmasının yönetici ve diğer paydaşlar için önemine vurgu yapılmıştır. Bu bağlamda, öncelikle hem kurumsal hedefler hem de bireyin önceliği açısından bu üç önemli kavramın tanımını yapmak gerekir.

Sigorta sektöründeki hızla büyümeye ve artan rekabete karşın, istihdam edilebilir insan sayısının aynı paralelde yeterli sayıda olduğunu söylemek mümkün olmayabilir. Özellikle, yetkin ve yüksek nitelikli çalışanları çekmek, karşılaştırmalı üstünlük sağlamada oldukça önemlidir. Bir kaynak olarak bilginin artan önemi ile ilgili alanlarda yer alan nitelikli çalışanlar, rekabet avantajı için kilit bir faktör haline gelmiştir. Özellikle ulusal sigorta sektöründe niceliksel ve niteliksel özellikleri bakımından çalışanlar için, kuruluşların çekiciliği giderek daha önemli hale gelmektedir. Buna bağlı olarak, sigorta sektöründeki işveren çekiciliğini, potansiyel bir çalışanın belirli bir kuruluş için çalışırken gördüğü öngörülen faydalar olarak tanımlamak mümkündür. Çalışanın ilgi alanları, ihtiyaçları, tercihleri ve kişiliklerinin bir fonksiyonu olarak organizasyonlara farklı şekilde ilgi duydukları ve iş yeri tercihi konusunda karar verme süreçlerinde karşılıklı uyum önem taşımaktadır. Bu çerçevede kişilik özellikleri, insanlara çekici gelen unsurlar arasından hangilerine önem verdiğini bilmek, kişi ve işletme arasındaki uyumun gerçekleşmesini sağlamaya ve işletmelerin nihai hedeflerine ulaşmalarına olanak tanımaktadır. Bir diğer ilgili kavram ise kişinin işe kendisini adama ve kaptırması ile karakterize edilen olumlu bir zihinsel yaklaşım olarak tanımlanan çalışmaya tutkunluktur. Bunun yanı sıra, bireyin çalışırken yüksek düzeyde enerji ve zihinsel esnekliğinin ortaya çıkması, aynı zamanda kişinin güçlü ve coşkulu bir şekilde işine adanması da çalışmaya tutkunluğun içeriğini oluşturmaktadır. İşten ayrılma niyeti ise, çalışanın iş yaşamındaki çalışma şartlarından mutlu olmama durumunda göstermiş olduğu yok edici ve etkili bir eylem olarak tanımlanmaktadır. Bu açıklamaları yaptıktan sonra sigortacılık sektöründe çalışan kişilerin işten ayrılma niyeti, işveren çekiciliği ve çalışmaya tutkunluk kavramları arasındaki ilişki değerlendirilmiş ve bu kavramların bireysel özellikler açısından farklılık gösterip göstermediği test edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre sigorta sektöründe çalışanların işten ayrılma niyeti ve çalışmaya tutkunluğu eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir. İşveren çekiciliği algısı kadınlarda erkeklere göre daha yüksek bulunurken cinsiyetin işten ayrılma niyetinde ve çalışmaya tutkunlukta anlamlı bir farklılık yaratmadığı görülmüştür. Aynı zamanda medeni durum açısından da bu üç değişkende anlamlı bir farklılık oluşmadığı görülmüştür. Sonuç olarak işveren çekiciliği, çalışmaya tutkunluk ve işten ayrılma niyeti birbiriyle ilişkili olan ve birbirlerini etkileyen kavramlardır. Bu nedenle iş gücü devir oranının yüksek olduğu sigortacılık sektöründe rekabet gücünü korumak ve yeni bir işe alımın maliyetlerinden kaçınmak adına yöneticilerin kurumun çekiciliğini artırıcı yaklaşımlar sergilemesi önerilmektedir.



Bandit9 Nano gücünü 4kW elektrik motorundan alıyor

Parlak bir paslanmaz çelik (904L) gövde üzerine kurulan ve gidonuna şık bir bilgi ekranı entegre edilen Bandit9 Nano, teknik olarak verilen bilgilere göre 4.2-kWh kapasitesinde çıkarılabilir bir pil paketi üzerine kuruluyor. Bu pilin dört saat içerisinde doldurulabileceği aktarılırken model, gücünü arkaya yerleştirilen 4kW elektrik motorundan alıyor. Elektrikli motosiklet için iki farklı versiyon olacak. Nano versiyonu 45 km/s hıza çıkabilecek ve kullanıma bağlı olarak 96 km kadar menzil getirecek. Nano+ versiyon ise 70 km/s hıza çıkabilecek ve yine 96 km kadar menzil getirecek. Yapılan açıklamaya göre toplam 120 kg ağırlığı bulunan motosiklet 4.500 dolar başlangıç fiyatı ile yollara çıkarılacak.

Nabız ölçebilen kulaklık: Anker Soundcore Liberty 4

Anker Soundcore Liberty 4 kablosuz kulaklık, kulak içi formunu benimseyen bir seçenek olarak karşımızda. Ürün ilk olarak taşıdığı sensör üzerinden nabız ölçümü yapabiliyor. Sonuçlarını özel akıllı telefon uygulamasından gözler önüne seren Liberty 4, firmaya göre kullanılan çift dinamik sürücü ile yüksek kalitede ses sunabiliyor. "Uzamsal Ses" desteği bulunan model, bu sayede kafa hareketlerini algılayarak daha çevreleyici ve zaman zaman da etkileyici bir dinleme deneyimi getirebiliyor. Bağlantı için Bluetooth 5.3 kullanan kablosuz kulaklık, sürpriz olmayacağı üzere ANC yani aktif gürültü engelleme özelliğini de bünyesinde barındırıyor. 150 dolarlık bir yurt dışı fiyatı açıklanan Soundcore Liberty 4, LDAC, AAC ve SBC kodek desteklerine sahip.





Skullcandy PLYR 24 saatlik pil ömrü sunuyor

Skullcandy PLYR modeli 130 dolarlık bir satış fiyatına sahip ve kafa üstü formunu benimsiyor. Şeffaf görüntü öğeleri sayesinde tasarımsal olarak dikkat çeken ancak herkese hitap etmeyeceği düşünülen ürün, kablosuz olarak görev yapıyor ve bir mikrofona da sahip. Bu sayede oyun içi iletişimi kolaylaştıran kulaklık, bağlantı için Bluetooth 5.2 kullanıyor. Özelleştirilmiş ses deneyimi için bir işitme testi ekleyen Skullcandy, mikrofon özelinde arka plan gürültü giderme özelliğini sunuyor ve PLYR için özel bir harici kablosuz verici de hazırlanmış. Bu kullanılırsa gecikme 20 ms seviyesine kadar düşürülebiliyor. 24 saatlik bir pil ömrü getiren PLYR, istenirse kablolu olarak da kullanılabiliyor.

Çizim için tasarlanan Wacom Cintiq Pro 27

Tasarımcılar, çizim sanatçıları ve fotoğrafçılar için hazırlanan Wacom Cintiq Pro 27, 3 bin 500 dolarlık yurt dışı fiyatına sahip. Model, 26,9 inç boyutunda 120 Hz 4K ekran üzerine kuruluyor.

Bu Pantone ve Pantone SkinTone sertifikaları olan 400 nit parlaklık değerine sahip ekran, 10 ms tepki süresi ile olabildiğince akıcı çalışıyor. Yüksek renk doğruluğu getiren bu DCI-P3'ün %98'ini kapsayan 10-bit dokunmatik ekranda, cihazın yanında gelen Pro Pen 3 kalem ile hassas çizimler ve fotoğraf düzenlemeleri gerçekleştirilebiliyor.



Dünyanın en hızlı şarj olan elektrikli SUV modeli: Xpeng G9

Xpeng G9, 800V hızlı şarj desteğiyle SUV alanında ilkler arasına giriyor. Binek modellerden alışık olduğumuz bu yüksek hızlı şarj desteği sayesinde 200 kilometrelik menzil değerini 5 dakikalık dolumla yakalamak mümkün olacak. G9'un bataryası yine böyle bir kaynak üzerinden %10'dan %80 seviyesine yaklaşık 15 dakika getirilebiliyor. Ebatsal olarak 4.891 milimetre uzunluk, 1.937 milimetre genişlik ve 1.680 milimetre yüksek değerleriyle asfalta inen G9, C SUV segmentinin üzerinde seyrediyor. Xpeng G9'un altyapı elemanları ise oldukça geniş bir aralığa yayılıyor. Toplamda 6 farklı motor/batarya kombinasyonuyla gelen modelde tek elektrik motorlu paket 313 PS güç seviyesinde olacak.

Sony FX30 4K 120 FPS çekim yapabiliyor

Sony FX30, firmanın üst seviye görüntü kalitesine sahip videolar/filmler çekilebilecek kompakt bir modeli olarak karşımızda yer alıyor. 26 megapiksellik bir arkadan aydınlatmalı APS-C CMOS sensör üzerine kurulan kamera, bu sensör ile en üstte 4K 120 FPS (1.6 crop ile) çekim yapabiliyor. 10-bit 4:2:2 ya da 4:2:0 temelinde H.265 ya da H.264 AVC kayıt yapılabilen FX30, Atomos Ninja V+ kullanılırsa dışa 16-bit RAW görüntü çıkarabiliyor. Hareketli bir dokunmatik ekrana sahip olan APS-C sensörlü sinema kamerası, elbette lens değişimi sunuyor ve burada sayıları oldukça artan E-Bayonet lenslerden herhangi birisi tercih edilebiliyor.





80 km'lik sürüş menzilli Dragonfly Hyperscooter

Dört teker üzerine kurulan ve kalın lastikler ile süspansiyon sistemleriyle donatılan Dragonfly Hyperscooter, elektronik çekiş kontrol sistemi ile gücü yola dengeli olarak aktarabiliyor. Ağırlığının en altta 18 kg olduğu model, 160 kg sürücü kaldırabiliyor ve iki adet 550 watt elektrik motoru ile 40 km/s hıza kadar çıkış sunuyor. Yapılan açıklamaya göre bünyesindeki pil paketi kolay şarj için çıkarılabilen elektrikli scooter Dragonfly Hyperscooter, kullanıma ve yol şartlarına bağlı olarak 80 km kadar sürüş menzili getiriyor. Ayrıca iki sürümden oluşan elektrikli scooter modelinin, DF sürümü hafif arazi ile şehir içi kullanıma odaklanırken, DFX sürümü spesifik olarak arazi maceraları için tasarlanmış.

Güçlü performansı şık tasarımla buluşan Acer Swift 3 2022

Öğrencilerin ve ofis dışında çalışan kişilerin beklentileri doğrultusunda geliştirilen Acer Swift 3, güçlü performansı, uzun pil ömrü, şık ve hafif tasarımıyla öne çıkıyor. Intel Evo platformunda tasarlanan Swift 3 bu sayede yoğun medya kullanımı ve uygulamalar arasında sürekli geçiş yapma gibi farklı kullanım senaryolarında büyük kolaylık sağlıyor.
Intel Evo desteğiyle aynı anda birçok uygulamayı rahatlıkla çalıştırabilen bilgisayar güçlü performansa, kaliteli tasarıma ve uzun pil ömrüne önem veren kullanıcıları hedef alıyor.
Yeni Acer Swift 3 kullanım amacına göre farklı işlemci ve RAM seçenekleriyle satın alınabiliyor. Intel Core i5 işlemcili modelde 8 GB RAM yer alırken, Intel Core i7 işlemcili modelde 16 GB RAM bulunuyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi cezalarında indirim

MÜKELLEFLER ve vergi sorumluları, adlarına tarh edilen vergi ve kesilen cezalar için düzenlenen vergi ceza ihbarnamesinin tebliğ tarihinden itibaren 30 gün içinde dava açma, uzlaşma ve cezada indirim talep etme gibi haklara sahip olmaktadır. Vergi cezaları; kayba uğratılan vergi aslına bağlı olarak kesilen vergi ziyaı cezası ile vergi aslına bağlı olmaksızın kesilen usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarından oluşmaktadır.

Vergi asılları ile vergi ziyaı cezaları ve yıllar itibarıyla belli sınırları aşan usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezaları (kaçakçılık sayılan fiiller ile vergi kaybına neden olunan durumlar hariç) uzlaşma kapsamındadır. 2022 yılı için usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarında bu sınır 6.800 TL'dir. Uzlaşmaya konu edilebilecek usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarının tespitinde cezayı gerektiren fiil bazında kesilen toplam ceza tutarı dikkate alınmaktadır.

Mükellef veya vergi sorumlusu, uzlaşma talep etmediği vergi ziyaı cezaları ile uzlaşma sınırının altında kalan usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarını Vergi Usul Kanununun (VUK) 376. maddesinin 1. fıkrasına göre indirimli olarak ödeme imkanına da sahiptir. Buna göre; mükellef ve vergi sorumlusu ikmalen, resen veya idarece tarh edilen vergi veya vergi farkı ile vergi ziyaı, usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarının yarısını ihbarnamelerin tebliğ tarihinden itibaren otuz gün içinde ilgili vergi dairesine başvurarak vadesinde veya 6183 sayılı Kanunda belirtilen türden teminat göstererek vadenin bitmesinden itibaren üç ay içinde ödeyeceğini bildirirse kesilen cezanın yarısı (%50'si) indirilecek olup kalan yarısı (%50'si) ödenecektir.

Uzlaşma sınırının altında kalan usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarında ise, bu indirim %50 değil %75 olarak uygulanacaktır. Buna göre, 2022 yılında kesilen ve 6.800 TL'yi aşmayan usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarında 376. maddedeki indirim %75 olarak uygulanacak ve mükellef kalan %25 cezayı ödeyecektir. (VUK ek madde:1)

Cezalarda indirim talep dilekçeleri, ihbarnamenin tebliğ tarihinden itibaren 30 gün içinde bağlı bulunulan vergi dairesine verilebileceği gibi İnteraktif Vergi Dairesi kullanılarak elektronik ortamda da verilebilecektir.

Diğer taraftan, söz konusu 376.maddenin 2. fıkrası ile uzlaşma talep edilen ve uzlaşma sağlanan cezalar için ilave bir indirim imkanı daha mevcuttur. Buna göre, uzlaşmanın vaki olması durumunda, mükellef veya vergi sorumlusu üzerinde uzlaşılan vergiyi veya vergi farkını ve vergi cezalarının %75'ini, bu Kanunun ek 8 inci maddesinin birinci fıkrasının (1) numaralı bendinde yer alan ödeme süreleri içinde öderse üzerinde uzlaşılan cezanın %25'i indirilmektedir.

Ek 8. maddenin birinci fıkrasının (1) numaralı bendinde; uzlaşma vaki olduğu takdirde, uzlaşma tutanağı vergi ve cezaların ödeme zamanlarından önce ilgiliye tebliğ edilmişse kanuni ödeme zamanlarında; ödeme zamanları kısmen veya tamamen geçtikten sonra tebliğ edilmişse ödeme süreleri geçmiş olanlar uzlaşma tutanağının tebliğinden itibaren bir ay içinde ödenmesi gerektiği belirtilmektedir.

Mükellef veya vergi sorumlusu ödeyeceğini bildirdiği vergi ve vergi cezasını yukarıda yazılı süreler içinde ödemez veya dava konusu yaparsa 376. madde hükümlerinden yararlanamayacaktır.

DASK'tan 25 ildeki 250 okula deprem eğitimi

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK), Millî Eğitim Bakanlığı (MEB) iş birliğiyle "Önceliğimiz Güven Sorumluluğumuz Güvence" projesi kapsamında hayata geçirdiği "Dersimiz Deprem, Yaşasın Önlem" eğitim programı İstanbul'da gerçekleşti. 25 ilden seçilen 250 okulun sınıf öğretmeninin katıldığı programda, uzman eğitmenler, deprem gibi doğal afetlerin ve travmatik konuların çocuklara nasıl anlatılması gerektiğine ilişkin de bilgiler verdi.

ÖĞRETMENLER DENEYİMLEYEREK ÖĞRENDİ

Deprem, sigortacılık ve depreme karşı finansal güvence olan Zorunlu Deprem Sigortası konularında eğitim alan öğretmenler, eğitim bilimleri uzmanları tarafından hazırlanan materyal ve etkinliklerin uygulamalarını yaptı.
"Dersimiz Deprem, Yaşasın Önlem" söylemiyle yürütülen projede çocukları, deprem ve deprem sigortası konularında eğitmek amacıyla eğlendirici ve öğretici etkinlikler tasarlayan ve 2022 yılında deprem ve sigorta haftalarında Türkiye çapında 500 okulda 70 bin öğrenciye etkinlik kitapları ve materyalleri yollayan DASK, eğitim alan öğretmenler aracılığıyla 40 bin öğrenciye daha ulaşmayı hedefliyor.



›››

Bereket Sigorta'da iki üst düzey atama gerçekleşti


Nevzat Şen


Mustafa Gökmen

Bereket Sigorta'da yeni üst düzey atamalar gerçekleşti. Bereket Sigorta'da Tarımsal Portföy Grup Müdürü görevini yürüten Mustafa Gökmen, şirketin Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığına atanırken, şirkette Finans Müdürü olarak çalışan Nevzat Şen ise Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Üniversite eğitimini ODTÜ İstatistik bölümünde tamamlayan Mustafa Gökmen, yüksek lisans eğitimini ise Marmara Üniversitesi Ekonometri bölümünde tamamladı. Gökmen, sigorta sektöründe çalışmaya 2012 yılında Ziraat Sigorta ile başladı.
Üniversite eğitimini Selçuk Üniversitesi İşletme bölümünde tamamlayan Nevzat Şen ise, 20 yıllık sektör kariyerine Güven Sigorta'da acenteler ve tahsilat bölümünde başladı. Groupama Sigorta'da kariyer hayatına devam eden Şen, Ziraat Sigorta'da mali işlerden sorumlu yönetici olarak çalıştı.

›››

KASİDER'den SEDDK ziyareti

Kadın Sigortacılar Derneği (KASİDER), SEDDK Başkanı olarak atanması sebebiyle Mehmet Akif Eroğlu'nu ziyaret etti. Yapılan görüşmede, derneğin kuruluşundan bu yana yapılan tüm organizasyonlar hakkında kısa bilgiler verildi. SEDDK Başkanı Eroğlu, sektörün regülatör kurumu olarak tüm paydaşların hak ve menfaati için çalıştıklarını belirtirken, sivil toplum kuruluşları ve sigorta tabanı ile yakın temasın önemine dikkat çekti. Toplantıda, ortak projeler geliştirilmesi konusunda mutabık kalındı.
Görüşme sonrası açıklama yapan KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler, SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun her zaman çözümcü yaklaşımları, sektörü bütünsel olarak ele alışı ve enerjisi ile endüstriye büyük katkıları olacağını ifade etti. Ekibine ve Eroğlu'na başarılar dileyen Tüfekçiler, toplantıların rutin hale getirilmesi ve icraata yönelik devam etmesi gerektiğini vurguladı.





MOR VE ÖTESİ Ocak 1995'te Harun Tekin, Alper Tekin, Derin Esmer ve Kerem Kabadayı tarafından kurulan Türk alternatif rock müzik grubu Mor ve Ötesi, 'Bir Derdim Var' şarkısıyla beğeni toplayarak müzik listelerinin üst sırasında yer alıyor.

YERLİ
1 - Bir Derdim Var - Mor ve Ötesi
2 - Belki - Dedublüman
3 - Senin Uğruna - UZI, Mavi
4 - Nerdesin - Ezhel
5 - Diğer Yarım - ATE
6 - Dip - Madrigal
7 - Mingoflalar - Cakal
8 - Herkes Gibisin - Semicenk
9 - Aşk Sadece Anlayana - Velet
10 - Altüst Olmuşum - Mavi Gri

Kaynak: Spotify



SAM SMITH Latch şarkısı ile çıkış yapan ve aylık 50 milyon dinleyiciye sahip Grammy, Oscar ve Brit Ödüllü İngiliz şarkıcı ve söz yazarı Smith'in son single'ı Unholy müzik listelerinde bir numaraya yerleşmeyi başardı.

YABANCI
1. Unholy (feat Kim Petras)- Sam Smith
2. I'm Good- David Guetta, Bebe Rexha
3. La Bachata- Manuel Turizo
4. Shut Down- BLACKPINK
5. Under The Influence- Chris Brown
6. DESPECHA- ROSALIA
7. Bad Habit- Steve Lacy
8. Pink Venom- BLACKPINK
9. Super Freaky Girl- Nicki Minaj
10. STAR WALKIN'- Lil Nas X

Eksik Bir Şey mi Var? *İrem Yaşar*



Gösterişsiz bir yaşamın hakiki lezzetini alabilmek zor bir meziyettir. Hele modern zamanlarda… "Nerede o eski komşuluklar?" diye iç geçirir; yan yana binalarda oturan insanların birbirlerinden kilometrelerce uzak olduğu bu yorucu zamanlardan sıyrılabilmek mümkün mü diye düşünürüz. İyi şeylerin çok geride kaldığına, her şeyin "umutsuzluk" etiketiyle ambalajlandığına inanırız çoğu zaman. Eksik Bir Şey mi Var?, ne kadar beklenmiş olursa olsun sonunda kavuşmak varsa geç kalınmış sayılmayacağının, eksikleri sevgiyle onarmanın nazenin bir kanıtı. Her şeye rağmen bu dertli dünya saksısında rengârenk çiçeklerin de açabileceği ihtimaline meftun olanların kitabı.

Bir Aşk Masalı *Ahmet Ümit*



Bir gece beş farklı ülkede, beş prens aynı rüyayı görmüşler. Bir genç kız, kadim bir kentin alacakaranlık sokaklarında ışıktan bir güzellik halinde dolaşıyormuş. İşte o kızı gördükten sonra, artık ne eski hayatları kalmış ne de eski hakikatleri. İnsanlığın en yüce duygusu olan aşkın doğasına dair bir hikâyat. Bir Aşk Masalı, beş prensin sevda uğruna revan oldukları bir yol ve hal macerası. Kaf Dağı'ndan ıssız çöllere, ücra hanlardan savaşçı kabilelerin çadırlarına, devlerden denizkızlarına, balinalardan devasa yılanlara, cümle tabiatın ve mahlûkatın geçiş yaptığı bir hayal perdesi. "Yolculukların en çilelisi aşk için yapılandır. Ve zorluk ne kadar artarsa aşk o kadar kıymete biner, o kadar anlam kazanır, o kadar vazgeçilmez bir hal alır…"

René Magritte *Patricia Allmer*



Belçikalı sürrealist sanatçı René Magritte, sanat hakkındaki düşüncelerimizi yeniden şekillendirdi. Melon şapkalı adamlarıyla ünlü Magritte'in nükteli ve kışkırtıcı çalışmaları, Andy Warhol'dan Jasper Johns'a kadar kendinden sonra gelen kuşağın sanatçılarına ilham kaynağı oldu. Bu aydınlatıcı yeni biyografide Patricia Allmer, Magritte'in eserlerini tarihsel ve kültürel bağlamlarıyla ilişkileri içinde tamamen yeniden konumlandırıyor. Allmer, Magritte'in mektupları ile denemelerinde kaydettiği fuarları ve sirkleri ziyaret anıları, büyülü gösteriler ve performanslar, sinema ve özellikle de gelecekteki eşi Georgette'le bir atlıkarıncada ilk karşılaşması gibi çocukluk ve gençlik dönemindeki deneyimlerin önemli etkilerini araştırıyor.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DOÇ. DR. RANA ÖZBAL

Gazeteci Emrah Kolukısa bilim insanlarından sanatçılara, gezginlerden yazarlara çeşitli isimlerle sohbet ediyor. Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu Doç. Dr. Rana Özbal, başkanı olduğu Tell Kurdu kazı çalışmalarını anlatıyor. Podcast serisine QR kodu okutarak ulaşabilrsiniz.



CUMA İŞ ÇIKIŞI | ÖZGE FIŞKIN

İş Sanat'ın İş Kuleleri Kibele Çeşmesi Heykeli önünde düzenlediği ve yoğun ilgi gören "Cuma İş Çıkışı" konserleri pop rock müziğin sevilen ismi Özge Fışkın ile başladı. Özge Fışkın'a Semih Çeliker (keman), Barış Baykan (davul), Faruk Demir Tugayoğlu (klavye) ve Efe Ekşioğlu'nun (gitar) eşlik ettiği konsere QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



İSKOÇ ULUSAL PORTRE GALERİSİ

Edinburgh'un en dikkat çekici binalarından birine sahip olan galeri Sir Robert Rowand Anderson tarafından İskoçya'nın kahramanları için tasarlandı. 1889'da dünyanın ilk amaca yönelik portre galerisi olarak halka açıldı. İskoçya ve halkının hikâyesinin farklı yönlerini keşfetmeye çağıran bu galeriye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



OXFORD BOTANİK BAHÇESİ

1621 yılında kurulan ve İngiltere'nin ilk botanik bahçesi olan Oxford Botanik Bahçesi, dünyanın dört bir yanından 5 binden fazla farklı bitki türünü barındırıyor. Harcourt Arboretumu ve Walled Garden'dan oluşan 130 dönümlük araziye yayılmış ender ve nesli tükenmekte olan bitkilerden oluşan eşsiz koleksiyonu keşfetmek için QR kodu okutabilirsiniz.



VARNA SANAT GALERİSİ

20. yüzyılın başlarından itibaren önemli bir Bulgar sanatı koleksiyonu ile Boris Georgiev'in koleksiyonuna ev sahipliği yapan galeri; Vladimir Dimitrov, Ivan Milev, Sirak Skitnik gibi Bulgar sanatçıların eserlerini kalıcı sergide ziyaretçilerle buluşturuyor. Sekiz sergi salonuna yayılmış bin metrekarelik bir alanda sanatseverleri ağırlayan bu galeriyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.

DENİZ KENARINDAKİ HEYKEL-BONDİ

Dünyanın en büyük halka açık heykel sergisi, Sidney'in 2 km'lik Bondi-Tamarama sahil yolu üzerinde her yıl üç hafta boyunca dünyanın dört bir yanındaki sanatçılara ait 100'den fazla heykeli ziyaretçileriyle buluşturuyor. Bu yıl 450 bin ziyaretçi ağırlaması tahmin edilen açık hava heykel sergisine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.





FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Ekim ayı

EKİM ayı bizim için önemli.

6 Ekimde İstanbul'un yaklaşık 5 yıl süren düşman işgalinden kurtuluşunun 99'uncu yılını kutladık. Seneye 100'üncü yılını kutlayacağız.

Tarihin yapraklarını çevirerek İstanbul'un işgaline kadar neler olmuştu şöyle bir hatırlayalım.

1915 yılında İtilaf Devletleri'nin Çanakkale Boğaz'ını aşarak İstanbul'u işgal etmek için başlattıkları deniz saldırısı 18 Mart'ta kara topçularımızın açtıkları ateş ile püskürtüldü. İşte bu tarihte deniz saldırısı ile başlayan Çanakkale Savaşı daha sonra İtilaf Devletleri'nin Gelibolu Yarımadası'na yaptıkları çıkarma ile kara savaşına dönüştü. Her iki tarafında büyük kayıplar verdiği kara muharebelerinde Çanakkale'nin geçilemez olduğunu anlayan itilaf güçleri 6 Ocak 1916'da topraklarımızdan çekilmek zorunda kaldılar.

Çanakkale Savaşı 1'nci Dünya Savaşı'nda Osmanlı Devleti'nin kaybetmediği tek cephe olarak tarihe geçti. Savaş, İtilaf Devletlerinin 250 bin kadar askerinin ölmesiyle, Osmanlı Devleti'nin de bir o kadar şehit vermesiyle son buldu.

Çanakkale Savaşı nedenleri ve sonuçlarıyla taşıdığı önem itibarıyla adını dünya tarihine altın harflerle yazdırmış en önemli savaşlardan biridir. Ayrıca ulu önder Mustafa Kemal Atatürk'ün bütün dünyaya ismini duyurduğu en önemli savaştır.

Savaşın zaferle sonuçlanmasına rağmen, 1915'de Çanakkale'yi geçemeyen İtilaf Devletleri donanmaları 1918'de imzalanan Mondoros Ateşkes Anlaşması'na dayanarak 13 Kasım 1918'de Haydarpaşa önlerine demirleyip İstanbul'a girdiler. Böylece İstanbul'un işgali fiilen başlamış oldu.

Savaş alanında kazanılan zaferin işgalle sonuçlanması üzerine Mudanya Mütarekesi ile başlatılan diplomatik mücadele, 24 Temmuz 1923 tarihinde imzalanan Lozan Barış Anlaşması ile başarıyla sonlandırıldı ve itilaf kuvvetleri İstanbul'dan ayrılmaya başladılar. Son birlik 4 Ekim 1923 günü Dolmabahçe Sarayı önünde düzenlenen bir törenle Türk Bayrağını selamlayarak şehri terk etti.

Evet, Ulu Önder Atatürk'ün dediği olmuştu, "Geldikleri gibi gittiler."

29 Mayıs 1453'de Fatih Sultan Mehmet'in fethettiği İstanbul üzerindeki kara bulutlar 6 Ekim 1923'te bir daha geri gelmemek üzere yok oldular.

6 Ekim 1923'te 3. Kolordu'nun İstanbul'a girmesiyle, 4 yıl 10 ay 23 gün süren işgal resmen sona erdi ve her yılın 6 Ekim'i İstanbul'un kurtuluş günü olarak kutlanmaya başlandı.

Bütün bunlar Cumhuriyetimizin kuruluşunun birer müjdecisiydi. Sonunda 29 Ekim 1923'te Yüce Atatürk ve arkadaşları tarafından Cumhuriyetimiz kuruldu.

Dedim ya ekim ayı bizim için önemli diye.

Yine ekim ayında Cumhuriyet Bayramımızın 99'uncu yılını kutladık.

En büyük milli bayramımız olan "Cumhuriyet Bayramı" kutlu olsun.

Cumhuriyetimiz genç bir cumhuriyet, seneye dalya diyeceğiz ve 100'üncü yılını kutlayacağız, ne mutlu bize...

Yüce Atatürk, "Benim naçiz vücudum elbet bir gün toprak olacaktır, ancak Türkiye Cumhuriyeti ilelebet payidar kalacaktır" diyerek cumhuriyetimizin sonsuza kadar devam edeceğini çok veciz bir şekilde belirterek, cumhuriyet rejimini bizlere emanet etti. Sonsuza kadar emaneti koruyacak ve savunacağız.

Bayramlar bizim için önemlidir. Nasıl dini bayramlarımızı iman ve inançla kutluyorsak, milli bayramlarımızı da inanç ve sevinçle kutlamak bizler için farzdır.

Seneye Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında, 100'üncü Yıl Marşımızı coşkuyla söylemek dileğiyle, Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun...

Yaşasın Cumhuriyet.

İstanbul, 26 Ekim 2022



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

T Hesabı

SONBAHARIN ortasındayız, kış gelmek üzere. Ben de istatistiklere göre sonbaharımdayım, kışa çok zaman var gibi hissetsem de...

Hayata neo-klasik yaklaşım düşüncemden epistemolojik bir kopuşu temsil eden heteredoks bakış açımı ve giderek ön plana çıkan davranışsal ve nöro tepkilerimi paylaşayım bu mevsimsel farkındalık ile...

Yaşam zor. Hep zordu, her devirde, her coğrafyada, her toplumda. Fakat mikro düzeyde en büyük zorluğu yaratanlar insanlar. Çoğu zaman da en yakınınızdakiler, en sık gördükleriniz, karşılaştıklarınız, en çok bir arada olduklarınız.

Hata insana mahsustur. Fakat sürekli hata yapan, üstelik de bunu aynı konuda yapan insanları çıkaracağım süreçlerden ve hayatımdan; ya da tek kelime vır vır etmeden o süreçleri de üzerime alacağım.

İletişim iki taraflı bir eylem, ileten ve iletilen. İletilen kişi olduğum durumlarda nasıl dönüş yapıyorsam ileten kişi olduğum süreçlerde de aynı nitelik ve hızda dönüş bekliyorum artık. Buna uyulmadığını, gösterdiğim özen ve saygıya denk bir dönüş olmadığını/olmayacağını anladığım anda o kişi/kurum ile iletişimi keseceğim kesinlikle.

"Hayır" demeyi daha çok deneyeceğim, kırılacak, bozulacak, yanlış anlayacak diye anlamsız ve gereksiz incelikler dönüp beni yoruyor ve kafamı dolduruyor. Gerektiği her yerde ve her durumda "Hayır" bundan sonra.

Ortada bir sorun var ve nedenini anlamak, bir daha olmasının önüne geçmek yerine suçlu arayan, ya da kendi suçsuzluğunu önceleyen insanlar ile ilişkimi keseceğim kesinlikle.

Bir sorunu ya da olumsuzluğu kişisel algılayan, kendi başına gelen bir felaketmiş gibi değerlendiren; şanssızlık, kader kurbanlığı bunalımlarına giren insanları da uzaklaştıracağım hayatımdan.

Toplaşıp bir yere gidildiğinde esas amacın bir arada olmak, hep birlikte keyifli ve kaliteli zaman geçirmek olduğu gerçeğini unutup kendi farklı önceliklerini empoze etmeye çalışan, o topluluğun uyum ve huzurunu bozan insanlara da yer yok bundan sonra, ya amaca uyarlar ya gelmezler ya da bensiz olur o gidişler.

Haftalık ajandamda bir sürü "X uğrayacak", "Y'ye uğra", "Z ile yemek" notları var, telefon görüşmelerinde seslendirilen niyetlerin belirsiz bir zamana ertelenmiş halleri. Ama yer tutuyor gündemimde, haftadan haftaya taşıyorum sürekli o notları. Uğrayacaksan/uğrayacaksam ya da yemek yiyeceksek zamanını ve yerini şimdiden belirleyelim, ya da boş yere ajanda yeri işgal etmeyelim.

Bir kurumu, bir durumu, bir takımı, bir akımı, vs. tek taraflı, sabit fikirle, at gözlüğü ile savunan, ileri sürüp ilgili ilgisiz her gündemle bağdaştırmaya çalışanlara da sağır ve dilsiz olacağım, birlikte olduğumuz ortamlarda görmezden geleceğim ve yok sayacağım kendilerini o saplantıları sürdüğü müddetçe.

Gücü, mevkiyi, varlığı olur olmaz her fırsatta göstermekten hoşlanan, bunları ön plana alan kişileri de görmezden gelip gerekirse yok sayacağım benzer şekilde.

Alınganlık çok yıpratan bir duygu. Bu duyguyu yaşayacağımı hissettiğim anda karşımdaki kişiyle açık açık paylaşacağım neden öyle hissettiğimi, karşımdakinin de aynı şekilde davranmasını isteyerek.

"T Hesap" üniversitenin ilk aylarında öğrendiğim bir kavram. Bir tarafta borçlar, bir tarafta alacaklar aslında. Ama o T'ye birbirinin zıttı, karşılığı olan her şeyi yerleştirebilirsiniz. Verdiğin değer/gördüğün değer, harcadığın emek/harcanan emek, gösterdiğin hoşgörü/gördüğün hoşgörü, başkalarını önemsemen/senin ne kadar önemsendiğin...

Bu yaşıma kadar ilişkilerde hesap adamı olmadım, bundan sonra da olamam. Ama bundan sonra bu tip hesapları yapıp, çoğu seferinde alacaklı olduğumu görsem de düşüncelere dalmayacağım. Çözüm alacaklı olmaya devam edip kafaya takmamak belki de. Kafaya takmayınca da gereksiz konularda alacaklı olmanın önüne de geçeceğim sanki.

Yılbaşlarında alınır böyle kararlar ama son dönemde üst üste öyle şeyler yaşadım ki daha da beklememe gerek yok.

Görüşmek üzere,



Yönetmen: Duncan Jones
Senaryo: Ben Ripley
Oyuncular: Jake Gyllenhaal, Michelle Monaghan, Vera Farmiga
Türü: Bilimkurgu
Platform: BluTv

Yaşam Şifresi

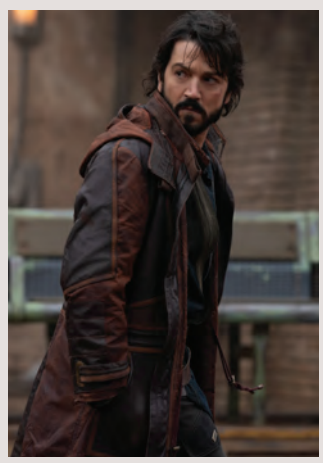
Colter Stevens uyandığında kendini bir banliyö treninde, başkasının bedeninde bulur ve 8 dakika sonra tren infilak eder. Gözlerini açtığında yeniden kendi bedenindedir. Bunu sağlayan, hükümetin geliştirdiği 'Yaşam Şifresi' isimli bir programdır. Bu program bir başka kişinin kimliğine geçip, onun hayatının son sekiz dakikasını yaşayabilmeyi sağlamaktadır. Stevens'ın görevi bombacıyı bulmak ve onun yapacağı ikinci eylemi engellemektir. Bunun için son 8 dakikayı defalarca yaşar ve her seferinde elde ettiği ipuçları ile olayı çözmeye çalışır.



DRAM / DİZİ

Echoes

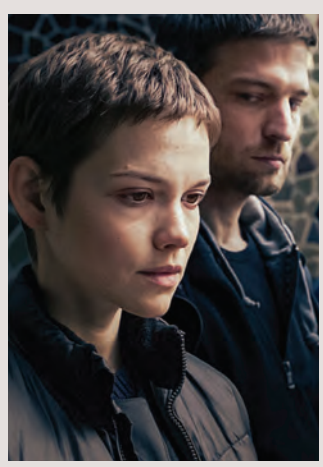
Tek yumurta ikizleri Leni ve Gina, çocukluklarından beri gizlice birbirlerinin yerine geçmektedir. Bu durum yetişkin oldukları zaman doruğa çıkar çünkü iki ev, iki eş ve bir çocuğu da paylaşırlar. Ancak en ince ayrıntısına kadar planlanmış bu ikili yaşam, kardeşlerden biri ortadan kaybolunca altüst olur. Michelle Monaghan, Matt Bomer ve Karen Robinson'un başrollerini paylaştığı dram temalı diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



AKSİYON / DİZİ

Star Wars: Andor

Tehlike, hile ve entrikalarla dolu bir çağda Cassian Andor, zalim Galaktik İmparatorluk'a karşı mücadelede yaratacağı farkı keşfedecek. Cassian, onu asi bir kahramana dönüştürecek bir yola girer. Yaratıcılığını Stephen Schiff'in üstlendiği, başrollerinde Diego Luna, Stellan Skarsgård ve Adria Arjona'nın yer aldığı aksiyon temalı diziyi, Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



GİZEM / FİLM

Parfümör

Koku duyusunu yitirmiş olan bir kadın dedektif, âşık olduğuna inandığı adamı elinde tutabilmek için dengesiz bir parfümörden bir iksir çalar. Dedektif, daha sonra mükemmel kokuyu yaratmak için cinayet işlemekten kaçınmayan bu parfümörle güçlerini birleştirir ve koku duyusunu tekrar kazanmaya çalışır. Emilia Schüle, Ludwig Simon ve Robert Fonster'in rol aldığı film, Netflix'te.



Aşıklar Bayramı

Yönetmen: Özcan Alper
Senaryo: Kemal Varol, Özcan Alper
Oyuncular: Kıvanç Tatlıtuğ, Settar Tanrıöğen, Erkan Can
Türü: Dram
Platform: Netflix

Avukat Yusuf ve tanınmış bir halk ozanı olan babası Heves Ali, görüşmedikleri 25 yılın ardından uzun bir yolculuk için bir araya gelir. Baba ile oğlu, belki de birlikte çıktıkları bu son yolculukta, bir yandan geçmişlerine bir yandan da geleceklerine dair sorunlarını çözmeye çalışır. Başrolünde Kıvanç Tatlıtuğ'un yer aldığı, affetmenin ve affedilmenin yanı sıra hayata tekrar tutunmanın dokunaklı öyküsünü anlatan "Âşıklar Bayramı", pişmanlık içindeki bir insanın ruhunda bir yolculuğa çıkarıyor.



DRAM / DİZİ

Cezailer

Psikiyatrist Mert Güngel, bir deney için akıl hastası taklidi yaparak akıl hastanesine yatar. Amacı doktorlara hasta olmadığını ispatlayarak oradan çıkabilmektir. Kariyeri için yaptığı bu deney, kısa sürede içinden çıkılmaz bir kâbusa dönüşür. Yönetmen koltuğunda Murat Can Oğuz'un oturduğu, başrollerini Yiğit Özşener ve Rıza Kocaoğlu'nun paylaştığı diziyi, Gain üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / FİLM

Lou

Lou, genç bir kadın ve ev sahibinin hikayesini konu ediyor. Lou'nun hayatı evini kiraya vermesi ile bambaşka bir hal alır. Lou'nun kızı, evini kiraya verdiği genç kadının arasının açık olduğu eşi tarafından kaçırılır. İki kadın, kayıp kızı bulmak için güçlerini birleştirip zorlu bir mücadeleye atılır. Yönetmen koltuğunda Anna Foerster'ın oturduğu filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



AKSİYON / FİLM

Kod 355

Gizemli bir silahın paralı askerlerin eline geçmesi üzerine CIA ajanı Mason Brown, eski rakibi Alman ajan Marie, MI6 müttefiki Khadijah ve yetenekli Kolombiyalı psikolog Graciela, güçlerini birleştirmek zorunda kalır. Ancak tüm dünyayı kaosa sürükleyecek olan ölümcül silahın peşine düşen sadece onlar değildir. Silahı bulmak için dünyanın dört bir yanını dolaşan ajanlar, dünyayı kurtarmayı başaracak mıdır? Film, Bein Connect'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Sessizce yaklaşan Afrika

ETİYOPYA tarihteki en eski ülkelerden birisidir. Etiyopya'nın diğer adı "Habeşistan" olup köleler ülkesi anlamına gelmektedir. Geçmişi tarih öncesi dönemlerdeki ilk kadın Lucy'nin bulunmasına kadar uzanır. Antik çağlarda Aksum Krallığı kurulmuş ve ülkede Hristiyanlık yayılmıştır. 7. yüzyılda Müslümanlar, Habeşistan'a hicret etmiştir. Çağdaş Etiyopya iki kez işgale uğramıştır ve komünizmi benimsediği dönemleri de olmuştur.

Uzun yıllar dış ülkelerden destek alan Etiyopya son yıllarda kendi ayakları üzerinde durmaya çalışıyor. Gayet de iyi gidiyorlar. Geçtiğimiz aylarda katılmış olduğum "Dünya Sektörler Arası İş Birliği Forumu"nda daha yakından tanıma fırsatı yakaladığım Afrika Pazarı ve Etiyopya bana gerçekten çok ilginç ve cazip geldi.

Yeni yapılan yollar, oteller, yaşam merkezleri bunun en büyük kanıtı. Ülkenin en önemli özelliği bugüne kadar hiçbir din kargaşasının yaşanmamış olması. 80'den fazla etnik grup var. Buna bağlı olarak da 80 farklı dil varmış. Ama ne kadar büyük bir uyum içinde yaşadıklarını gördüğünüzde şaşıracak, özeneceksiniz diyor yerel halk. Ülkenin dünya çapında şöhret olmasındaki tek faktör, açlık değilmiş elbette. Kahveyi de unutmamak gerekirmiş. Dünyanın en büyük kahve üreticilerinden biri Etiyopya. Hatta 'kahve-coffee' adı ülkedeki 'Kaffa' bölgesinden gelirmiş. Macchiato'nun sadece Etiyopya kahvesinden yapıldığı iddia ediliyor. Gerçekten tadı bir başka imiş Etiyopya kahvesinden yapılan macchiato'nun. Benim favori içeceğimdir macchiato ve cortado.

Miladi takvime göre yaklaşık 7 yıl 8 ay geriden gelen ve Güneş esaslı bir takvim olan Etiyopya takvimi, dini bir takvim olmasının yanı sıra, Etiyopya devleti tarafından tüm resmi işlerde kullanılıyor.

Farklı bir saat sistemi de kullanan Etiyopya'da gün saat 00.00'da değil, 06.00'da başlıyor. Bir gün 12 saatlik iki farklı bölümden oluşurken, ilk saat dilimi saat 06.00'da ikinci dilim ise saat 18.00'da başlıyor.

Takvimin geriden gelişinin sebebi ise, Etiyopya takvimi, Hz. İsa'nın müjdelenmesinin yaklaşık 7-8 yıl farklı olduğunu varsayıyormuş.

Etiyopya'da "Enkutataş" olarak anılan yılın ilk günü, yağış mevsiminin sona ermesi ve hasat döneminin başlaması olarak kabul ediliyor. Etiyopya takviminde ilk 12 ay 30 günden oluşurken, takvimde 12'nci aydan sonra 5 ila 6 günlük bir 13'üncü ay bulunuyor.

Afrika Kıtası'yla ilişkilerimizin ve işbirliğimizin geliştirilmesi çok boyutlu dış politikamızın temel ilkelerinden birini oluşturmaktadır.

Afrika, uluslararası sistem içerisinde daha etkin rol oynayan ve küresel sahnede ağırlığı giderek artan bir aktör haline gelmektedir. Pek çok alanda hızla gelişen Kıta'nın barındırdığı ekonomik ve ticari potansiyel ile jeopolitik ağırlığı, birçok ülkeyi ve yatırımcıyı Afrika'ya çekmektedir.

Türkiye kendi tarihi tecrübesini, toplumsal, siyasal ve kültürel birikimini, sahip olduğu olanak ve kaynaklarını Afrika ülkeleriyle "Afrika'nın sorunlarına Afrikalı çözümler" ilkesi çerçevesinde ve karşılıklı yarar temelinde paylaşmaktadır.

Bu forumda görüştüğüm tüm Afrikalı iş insanları Türkiye ile ticaret yapmak için büyük bir heves ve heyecan içinde idiler. İngilizce bilmeyen iş insanları ile iletişim Ankara'da çeşitli üniversitelerde okuyan Afrikalı gençler tarafından tercüme edildi. O kadar güzel Türkçe konuşuyorlar ki ve Türkiye'yi o kadar güzel benimsemişler ki, sanki takvimin geriden gelişinin acısını çıkartırcasına büyük bir hızla iş hayatına adapte olmak için canla başla çalışıyorlar.

Katıldığım forumun mottosu "Africa is Future, Future is Africa" idi, bence takvimde geriden geliyorlar evet ama gayet de hızla geliyorlar, büyük bir Afrika pazarına hepimiz çok hoş geldik diyeceğiz çok yakında.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



"X-assurance müşteri deneyimi, ürün ve kanal tasarımıyla fark yaratacak"

X-assurance yaklaşımının temelinde son kullanıcıların, sigorta şirketlerinin ve partner şirketlerin ihtiyaçlarını karşılayabilecek çözümlerin tasarlanması olduğunu belirten Arthur D Little Türkiye'den Utku Öz ve İlter Özgür, iş birliği doğru kurgulandığında yüksek etki yaratma potansiyeline sahip olduğunu ifade ettiler.

İnovasyon, teknoljik gelişmeler, dijitalleşme, değişen müşteri beklentileri, artan enflasyon oranları gibi etkenler, içine girilen bu zorlu süreçte sigortacılık alanındaki oyuncular için de belirli tehdit ve fırsatlar yaratıyor. Bu açıdan, global ölçekte faaliyet sunan danışmanlık firmalarının edindiği deneyim, bilgi birikimi ve geliştirdikleri çözümler daha da değerli hale geldi. Bu sayımızda, 135 yıllık bir danışmanlık şirketi olan Arthur D Little şirketinin İstanbul ofisinden Utku Öz ve İlter Özgür ile keyifli bir sohbet yaptık.

Sohbete Arthur D Little şirketini tanıyarak başlayalım. Kuruluş hikayeniz, organizasyonunuz ve faaliyetleriniz hakkında kısa bilgiler paylaşır mısınız?
1886 yılında faaliyete başlayan ADL'in kurucusu Arthur Dehon Little. İnovasyon ve geleceğe yönelik çözümler geliştirmeyi felsefe haline getirmiş, yönetim danışmanlığı konseptinin ilk kurucusu olarak çalışmalarına başlamış bir şirketiz. Dünya genelinde 48 ülkede operasyonumuz var. 135 yönetici ortağı ve 1000'den fazla danışmanı ile şirketlere yönetim danışmanlığı hizmeti sağlamaktayız. Türkiye'de 2015 yılından beri danışmanlık alanında faaliyet yürütüyoruz. 30'u aşkın lokal danışmanımız ile hem Türkiye hem de Azerbaycan pazarında telekom, finans, perakende, üretim ve enerji sektörlerindeki lider firmalara hizmet veriyoruz.

Peki, danışmanlık sektöründe sizi farklı kılan, öne çıkan özellikleriniz neler?
Temelde farklılaştığımız 3 alan mevcut. İlki projelerimizde uzmanlığa ve tecrübeye önem veren yapımız. Direktör ve ortak sayımızın toplam çalışan sayısına oranı %20 'nin üzerinde. Sektör ortalaması özellikle büyüyen pazarlarda %10'un altında. Bu da projelerde tecrübeli çalışanlarımızın daha fazla zaman geçirmesini sağlıyor. Ayrıca, şirketimizle farklı konular özelinde çalışan 500'ün üzerinde şirket ile iş birliği içerisindeyiz ve ilgili alanlarda geliştirilecek çözümlere hızlı bir şekilde ulaşmayı sağlıyoruz. Son olarak, 100 binin üzerinde katılımcısı bulunan uzman havuzumuz var. Bunu "Open consulting" olarak tanımlıyoruz ve çalıştığımız konular özelindeki ek uzman bilgisi ihtiyacını karşılamak adına oldukça aktif kullanıyoruz.

Sigorta sektörüne yönelik deneyiminiz, odak alanlarınız ve sunduğunuz çözümlerden kısaca bahseder misiniz?
ADL Türkiye olarak sigortacılık sektörü bizler için yeni ve heyecan duyduğumuz bir sektör. Sigortacılığı Türkiye'deki ana odak noktalarımızdan biri haline getirmek istiyoruz. Sigorta sektörü uzun zamandır çalıştığımız



ve özellikle Avrupa'da yoğun çalışmalar yaptığımız bir alan. Bu anlamda globalde oluşturduğumuz bilgi birikimi, deneyim ve lokal uzmanlarımızla sektörün çözüm aradığı alanlarında danışmanlık tecrübelerimizi sunmayı hedefliyoruz.

Son dönemde çok değişken ve zorlu bir süreçten geçiyoruz. Özellikle sigorta sektörünü etkileyen önemli etkenler ve gelişmeler neler sizce?
Yüksek enflasyon, gelir dağılımlarının değişimi ve dijitalleşme sigorta sektörü de dahil birçok sektörü etkileyen faktörlerin başında geliyor. Türkiye özelinde ise hasar oranlarındaki artış, müşteri beklentilerindeki değişim, dijitalleşme ile dağıtım kanallarının farklılaşma ihtiyacı temelde gözlemlediğimiz 3 temel alan. Türkiye'nin sigorta alanında büyük bir potansiyel barındırdığına inanıyoruz. Bu potansiyeli yakalayabilmek adına sağlanacak iş birlikleri ile değer yaratılması ve dijitalleşme ile müşteriye özel deneyim-ürün-kanal oluşturulması. Bu açıdan temel başarı kriterlerini de otomasyon fırsatlarının maksimum değerlendirilmesi, veri odaklı yaklaşım ile çözümlerin müşteri odaklı hale getirilmesi, organizasyonel olarak yeni yetkinliklerin geliştirilmesi şeklinde belirtmemiz mümkün.

Hasar alanındaki deneyiminiz nedir?
Avrupa'da yaptığımız çalışmalardan bazı çıktıları paylaşmak isterim. Hasar/prim oranlarının iyileşmesi için süreçlerin detaylı bir şekilde incelenmesi, otomasyon fırsatlarının belirlenmesi, yapay zekânın etkin kullanımı ile avantaj yakalamak mümkün olabiliyor. Ortadoğu, Avrupa ve Latin Amerika'da yaptığımız çalışmalarda, yapılan projeler ile %8-10 oranında iyileşme gözlemlediğimiz çalışmalarımız mevcut.

"X-assurance" olarak adlandırdığınız bir yaklaşım olduğunu biliyorum. Biraz bundan bahsedebilir misiniz?
Banka-sigorta, telekom-sigorta gibi sektörler arası iş birliklerinin stratejik olarak kurgulanması, operasyonların belirlenmesi, doğru müşteri-ürün-kanal eşleşmesinin yapılmasını kapsıyor. İşin temelini son kullanıcıların, sigorta şirketlerinin ve partner şirketlerin ihtiyaçlarını karşılayabilecek çözümleri tasarlamak. Bu iş birlikleri doğru bir yapıda hayata geçtiğinde yüksek etki yaratılabildiğini gözlemliyoruz. Bu kapsamda Avrupa'daki yakın zamanda tamamladığımız çalışmada büyük bir sigorta şirketinin yine büyük bir banka ile iş birliğinin sağlanmasına ve veri paylaşımı yapabilmesine yardım ettik. Proje sonucunda 7 yeni ürün oluşturuldu ve 5 ay gibi kısa bir sürede 2 farklı ülkede bu iş birliğinin hayata geçirilmesi sağlandı. İlk alınan sonuçlara göre de rekabete göre 2 kat daha fazla büyüme getirme potansiyeli olduğunu gözlemledik.

Peki dijitalleşme alanında neleri gözlemliyorsunuz?
Şirketlerin otomasyon fırsatlarını maksimum düzeyde kullanabilmeleri, veri odaklı çalışmayı ve ileri analitik yaklaşımları günlük hayatlarının birer parçası haline getirebilmeleri üzerine çevik bir yaklaşım oluşturmaları konusunda yardımcı olarak net bir şekilde gözlemlenebilir katkı sağlamaya çalışıyoruz. Yine yakın zamanda tamamladığımız dijital dönüşüm projesindeki bu alanlarda süreç verimliliğini %30 kadar artırarak %100 denetim sağlanabilir hale getirilebildiğini gözlemledik.

İlave etmek istediğiniz farklı bir mesaj var mı?
Yurt dışında yakaladığımız başarılı çalışmalarda olduğu gibi Türkiye'de sigorta sektöründe başarı hikâyeleri oluşturma, sektörün ve sektör oyuncularının en çok ihtiyaçlarının olduğu alanlarda inovatif, müşteri odaklı ve hızla hayata geçirilebilecek çözümler oluşturma konusunda oldukça heyecanlıyız. Umarız önümüzdeki dönemde sizlerle beraber Türkiye'deki başarı hikâyelerimizi paylaşma fırsatı buluruz.

Teknoloji Okuryazarlığı

“Bir Konu Bir Konuk”



API

Emrah Çalık

API nedir?

API, Türkçede “Uygulama Programlama Arayüzü” anlamına gelen “Application Programming Interface” ifadesinin baş harflerinden ortaya çıkmış bir terimdir.
API'ler; uygulamaların arka uç hizmetlerindeki verilere, iş mantığına veya işlevlere erişmesini sağlayan "giriş kapıları" görevini görür.
Özetle, API, yani “Uygulama Programlama Arayüzleri”, firmaların ticari faaliyetleri kapsamında sunduğu ürün ve hizmetler için etkileşim ve iletişimde olduğu 3. tarafların sağladığı bilgi ve servislere çok daha hızlı, güvenli ve etkin ulaşmasını sağlayan güçlü bir araçtır.

API'nın geliştiricilere katkıları nelerdir?

Örneğin, iPhone için bir uygulama geliştirmek istediğinizi varsayalım. Apple’ın işletim sistemi, geliştirme sürecini kolaylaştırmak için çok sayıda API sağlar.
iPhone kamerasından fotoğraf veya video çekmek istiyorsanız kendi kamera arayüzünüzü yazmanız gerekmez. iPhone'un yerleşik kamerasını uygulamanıza yerleştirmek için kamera API'sini kullanırsınız.
Ayrıca, her gün kullandığımız bir çok uygulama bu sayede bize hizmetlerini sunar. Örneğin hava durumu uygulamasına giriş yaptığımızda, bu uygulama aslında farklı veri kaynaklarına istekler gönderir ve gelen bilgileri derleyip görselleştirerek bize sunar. Yani, uygulama yazılımı, Apple gibi bir teknoloji firması ve diğer taraftaki meteoroloji bilimi ile veri toplayan kaynaklarla iletişim kurarak, son kullanıcının ihtiyacını karşılar.

API'nin türleri nelerdir?

Open API (diğer adıyla Public API): Minimum kısıtlama ile geliştiriciler ve diğer kullanıcılar tarafından herkesin kullanımına açık API'lerdir.
Internal API (diğer adıyla Private API): Harici kullanıcılardan gizlenir ve yalnızca dahili sistemler tarafından açığa çıkarılır. Internal API'ler, şirket dışındaki tüketim için değil, süreçlerin iyileştirilmesi adına iç kullanıcılara hizmet etmektedir.
Partner API: Stratejik iş ortaklarına veya stratejik iş ortakları tarafından sunulan API'lerdir. Herkese açık değildir ve bunlara erişmek için özel yetkilere ihtiyaçlar vardır.
Composite API: Composite API'ler birden çok veri veya hizmet API'sini birleştiren API'lerdir. Bir API oluşturma aracının API düzenleme yetenekleri kullanılarak oluşturulurlar.

Sigorta sektöründe API kullanımı

Açık sigortacılık ve yaygın API kullanımı, sigorta şirketlerinin, tüm dış dünya ile entegre olabilmelerini ve startup girişimlerle, farklı veri kaynaklarıyla daha inovatif hizmetler sunmalarını sağlıyor.
API’lar ile desteklenen sistemlere sahip sigorta şirketleri yenilikçi müşteri önerileri yaratabilme, yeni dağıtım kanalları ve iş modelleri oluşturma gibi imkanlara kavuşur. Bu sayede, teknolojinin daha çok entegre olduğu sistemlerin oluşması, rekabette öne çıkılması ve geleneksel pazarların ötesine genişlemenin önü açılıyor Bizim sektörümüzden güzel bir örnek Anadolu Sigorta Açık Sigortacılık platformu. https://developer.anadolusigorta.com.tr/api/agency/ adresi üzerinden, 16 iş alanında 269 API ile hizmet veren platformu kullanan 340 iş ortağı bulunuyor. Günlük 3 milyon adet işlem gerçekleştiriliyor.

Bonus: AWS'den (Amazon Web Services) ücretsiz 1 milyon API çağrısı almak isterseniz aşağıdaki linki ziyaret edebilirsiniz. https://aws.amazon.com/tr/api-gateway/pricing/?loc=ft#Free_Tier

IBIS Türkiye 2022 otomotiv hasar onarım sektörünü bir araya getirdi

Otomotiv hasar onarım sektörünün bilgi ve fikir alışverişinde bulunmak üzere bir araya geldiği “Hazır, Başla, Büyü” temalı IBIS Türkiye 2022’de orijinal parça üreticileri ve sigorta dünyasında engeller ve fırsatlar, servisleri etkileyen onarım teknolojileri konuları masaya yatırıldı.



IBIS Türkiye 2022, Türk otomotiv hasar onarım sektörünü Sheraton İstanbul Levent’te düzenlenen konferansta ağırladı. “Hazır, Başla, Büyü” temalı konferans, Türk hasar onarım sektörünün tüm paydaş ve kesimlerini temsil eden lider ve öncü kuruluşları ile dünyanın dört bir yanındaki katılımcıları bilgi ve fikir alışverişi için bir araya getirdi.
Konferansın açılış konuşmasını yapan IBIS Worldwide CEO’su Jason Moseley, bu seneki etkinliğin orijinal parça üreticileri ve sigorta dünyasında engeller ve fırsatlar, servisleri etkileyen onarım teknolojileri ile oto servislerden yerel değişimleri yönlendirmeye yardımcı olması için küresel bir bakış açısı alma konuları üzerine olduğunu belirtti.
Moseley’in açılış konuşmasının ardından söz alan IBIS Türkiye Moderatörü Robert Snook, bu etkinliğin önceki IBIS etkinliklerinden daha kapsamlı ve etkileşimli olduğunu belirtti.
Moseley ve Snook’un konuşmalarının ardından oturumlar başladı. Oto tamir sektörü oyuncularından çeşitli görüşlerin, bakış açılarının ve tüyoların paylaşıldığı “Dünyadan Oto Tamir Haberleri” konulu ilk oturumun ardından moderatörlüğünü Okan Utkueri’nin üstlendiği “Sigorta İçgörüleri- Enflasyon, İnovasyon ve Sektör Paydaşları Üzerindeki Etkileri” isimli ikinci oturum Aon Türkiye CO-CEO ve SBD Başkanı Ferhan Özay, Mapfre Türkiye Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, Aksigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya, Neova Sigorta Hasar Gözetim ve Lojistik Direktörü Mustafa Karaaslan ve Bahrain National Insurance CEO’su Eman Mojali’nin katılımlarıyla gerçekleşti. Oturumda dijitalleşme, teknoloji, değişen müşteri beklentileri, yeni nesil uygulamalar, pandemi süreci ve bu sürecin yaşamımızda ve alışkanlıklarımızda yarattığı değişimler ile hem küresel hem de yerel bazda etkisini sürdüren yüksek enflasyon ortamı sigortacılık penceresinden incelendi.

‘ÇOK CİDDİ MALİYETLERLE KARŞILAŞTIK’

Sigorta şirketi tarafında enflasyonun yansımaları hakkında konuşan Mapfre Türkiye Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, “Öngörülememiş bir enflasyonla karşılaştık. Satılan malın maliyeti gibi bir hesabımız olmadığından aracın bedelini bugün tespit ediyor, fiyat veriyor ve enflasyonla hasarını ödüyoruz. Enflasyon da çok yukarılarda olduğu için çok ciddi maliyetlerle karşılaştık” dedi.

‘2023 ONARIM YILI OLACAK’

Hasar tarafının 2020 ve 2021 yıllarında frekansların ve maliyetlerin artmasıyla beraber yükünün arttığını vurgulayan Neova Sigorta Hasar Gözetim ve Lojistik Direktörü Mustafa Karaaslan ise, hasar operasyonu süreçlerinin enflasyon ortamında nasıl etkilendiğini şöyle anlattı: “Tamirhanelerde teknisyen sıkıntısı yaşanmakta. Yetenekli teknisyenlerimizin yetişmesi gerekiyor. Bu durumun sigorta şirketlerine etkisi yedek parça onarımında becerisi az olan teknisyenlerin parça değişimine geçmesiyle artan maliyetler. 2023 yılında yedek parça tarafında sorunların devam edeceğini düşünüyorum ve bunlar da maliyetimizi artıracak. Enflasyon düşse bile enerji krizi nedeniyle yedek parça temininde sıkıntı yaşanacak. Bu yüzden 2023 yılının onarım yılı olacağını düşünüyorum.”

‘DEĞİŞİM YERİNE ONARIM ÖNE ÇIKIYOR’

Aksigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya, şirketlerin hasar yönetimi konusunda neler yaptığını ve ne tür sorunlar yaşadığını paylaştı. Akkaya, “Değişim yerine onarım öne çıkıyor. Onarım her zaman önemliydi ama içinde bulunduğumuz koşullarda onarım giderek daha da öne çıkacak. Böyle dönemlerin özellikle özel servis şeklinde ve onarımı öne çıkaran bir network halinde çalışan tamirhane ve servislerin çok ciddi bir potansiyel barındırdığını düşünüyorum.”

‘TEKNOLOJİK DEĞİŞİMİN ÖNEMİ ARTIYOR’

Akkaya, şöyle devam etti: “Hasarda büyük rakamlar var. Büyük rakamların olduğu yerlerde de teknolojik, analitik çözümler çok kıymetli. Bu anlamda da hasar yönünün ciddi bir dönüşüm içerisinde girdiğini görüyoruz. Uçtan uca bir teknolojik değişim bu dönemde hem önemini gittikçe artırıyor hem de giderek daha fazla karşımıza çıkacak.
Oturumda son sözü alan Neova Sigorta Hasar Gözetim ve Lojistik Direktörü Mustafa Karaaslan, otomotiv sektörünün yeni döneme uyum sağlaması için tamir servislerinin onarım kalitesi, müşteri memnuniyeti, kaliteli usta, ekipman, personel kalitesi gibi alanlara yatırım yapmaları gerektiğini belirterek sözlerini noktaladı. Oturum, katılımcılardan gelen soruların yanıtlanmasının ardından sona erdi.



TRAFİĞE TAKILIP KALMAYIN

QUICK'TE FAZLASI VAR

Trafiğe Takılmayın! Finanstan Sağlığa, geniş ürün yelpazesi ile Quick Sigorta'da daha çok ürün daha çok güvence var!

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

QBLOG QMAG QSÖZLÜK

QUICK SİGORTA