

SİGORTA SEKTÖRÜ DİRENÇ UNSURU OLACAK

Swiss Re'nin hazırladığı Sigma-5 raporuna göre sigorta sektörü küreselleşmeden uzaklaşan çok kutuplu bir dünyada dayanıklılığı koruyan bir direnç unsuru olarak karşımıza çıkacak. Raporda, ek olarak sigortacıların sürdürülebilir bir gelecekte risk azaltma çözümleri sağlayıcıları olarak güçlü bir fayda sağlayacağı belirtiliyor. ›S.16



APPLE 2024'TE SAĞLIK SİGORTASI SUNACAK

CCS Insight'ın haberine göre Apple, büyük bir sigorta şirketiyle birlikte ABD sağlık sigortası pazarına adım atacak ve Apple Watch aracılığıyla elde etmiş olduğu sağlık verilerini kullanarak bir rekabet avantajı sağlayacak. Şirketin kan basıncı, EKG, vücut ısısı gibi verilere erişiminin sigorta piyasasına güçlü bir başlangıç yapması ve maliyetleri düşürmesi bekleniyor. ›S.39

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2022 YIL: 38 / SAYI: 529 AYDA BİR YAYINLANIR



Trafik sigortasında hedef sürdürülebilirlik

Sektörün uzun kuyruklu branşı trafik sigortasında yaşananlar neredeyse sektörün tamamını etkiliyor. Enflasyon, yüksek kur, artan maliyetler şirketlerin zarar yazmasına neden olduğu için trafikte birtakım düzenlemeler için düğmeye basılmış ancak atılan adımlar sonuçsuz kalmıştı. Branşın 2022 yılı teknik kârlılık rakamlarına göre ilk çeyrekte 2 milyar 489 milyon, ikinci çeyrekte 5 milyar 843 milyon ve üçüncü çeyrekte 7 milyar 907 milyon lira zarar yazıldı. Yaşanan bu kârsızlık probleminin arkasında sınırlı prim artışı, artan hasar maliyetleri gibi sebepler bulunuyor.

SEDDK, 26 milyon araç sahibini ilgilendiren zorunlu trafik sigortasındaki yapısal sorunlara yönelik yol haritasını, düzenlediği basın toplantısında paylaştı. Yol haritası ile sigortalılar ve sigorta şirketleri için sürdürülebilir bir branş hedefleniyor. Kısa ve orta vadede uygulanacak adımların paylaşıldığı toplantıda mevcut basamak sistemine 2 yeni basamak ekleneceği, penetrasyonun artırılacağı, tahkimde düzenlemeler yapılacağı ve yeni dönemde kişi temelli sigorta ve doğrudan tazmin sistemlerinin hayata geçirileceği duyuruldu. ›S.20

YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ SONY ALPHA 7R V

Yapay zekâ destekli otomatik netleme sistemi ile dikkat çeken Sony Alpha 7R V, 61 megapiksellik arkadan aydınlatmalı Exmor R CMOS tam kare sensör üzerine kuruluyor. ›S.32



DEV TAPINAKLAR

Adını Maltaca'da dev anlamına gelen gantija kelimesinden alan neolitik tapınak kompleksinde 50 tondan fazla ağırlığa ve 5 metreyi aşan uzunluğa sahip taşlar yer alıyor. ›S.35



QUICK SİGORTA'DAN EĞİTİME DESTEK

Quick Sigorta tarafından Aralık 2019'da temeli atılan ve modern bir eğitimin tüm ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanan 32 derslikli Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun resmi açılışı 24 Kasım 2022 Öğretmenler Günü'nde 81 ilden 500'e yakın acente, basın mensubu ve protokolün yoğun katılımıyla gerçekleşti. ›S.8

ZDS TARİFESİNDE YENİ DÖNEM

ZDS tarifesinde betonarme yapılar için bin 508 lira olan inşaat birim metrekare maliyet tutarı 3 bin 16 liraya, bir mesken için 320 bin lira olan azami teminat tutarı 640 bin liraya, poliçe yenilemelerinde uygulanan %10 indirim ise iki katına çıkarılacak. Güncellemeyle ZDS poliçe yenilemelerinin desteklenmesi hedefleniyor. ›S.17

İSTANBUL SİGORTACILIK KONFERANSI'NIN ANA GÜNDEMİ KÜRESEL DEĞİŞİKLİKLER OLDU

Bu yıl 14'üncüsü gerçekleştirilen "Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı"nın konusu "Küresel Değişiklikler ve Sigorta Piyasası ile Tedarik Zinciri Üzerine Etkileri" oldu. Konferansa katılım sağlayan tecrübeli isimler küresel değişiklikler ve sigorta sektörüne yansımaları hakkında konuştu. ›S.18



Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

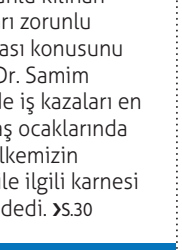
PRİVE SİGORTA'DA GENEL MÜDÜR GÖKTUĞ GÜR

Prive Sigorta üst yönetiminde bir değişiklik gerçekleşti. 17 Aralık 2021'den beri şirkette genel müdür görevini üstlenen Alper Çağrı Toktay, görevinden ayrılma kararı aldı. Dubai Sigorta'nın eski Genel Müdürü Göktuğ Gür ise Prive Sigorta'nın yeni genel müdürü oldu.



"İHTİYAÇLAR HIZLA DEĞİŞİYOR"

Axa Sigorta'nın, 'Pandemi Döneminde Evden Çalışanlarda Kalp-Damar Sağlığı Riskleri' araştırmasıyla ilgili konuşan Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Dünyamızda insanların ihtiyaçları hızla değişiyor. Bu değişimler karşısında ortaya çıkan risk unsurlarını tespit edip önlem almak bir gereklilik" dedi. ›S.25



"BES TASARRUFUN YENİLİKÇİ ADRESİ"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in son yıllarda büyük bir başarı hikâyesi yazdığını belirterek, "Yapılan düzenlemelerle BES, geleneksel tasarruf yöntemlerinden ayrılmayı başarırken geleceği güvence altına almanın en güvenilir adresi olduğunu ispatladı" dedi. ›S.34



"HUKUK SİGORTANIN OLMAZSA OLMAZI"

42 senelik tecrübesiyle sektöre yol gösteren Ahmet Hamdi Başar'a göre sigortacılıkta her bir sigorta poliçesi farklı bir sözleşme hükmünde. Sigortanın olmazsa olmaz kurallarından birinin hukuki yapısı olduğunu belirten Başar, hukuk sözleşmelerinin ise çok iyi hazırlanması gerektiğini vurguluyor. ›S.24





"MADEN KAZASI KARNEMİZ İYİ DEĞİL"

Soma maden faciası sonrası yaptırılması zorunlu kılınan maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası konusunu inceleyen Prof. Dr. Samim Ünan, "Türkiye'de iş kazaları en çok maden ve taş ocaklarında gerçekleşiyor. Ülkemizin maden kazaları ile ilgili karnesi hiç de iyi değil" dedi. ›S.30

BES'lenmenin Tam Zamanı!

Bereket Emeklilik'in size özel bireysel emeklilik planlarıyla geleceğinize mutluluk biriktirin...

Her 100 TL'ye **30 TL devlet katkısı avantajı**



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

BEREKET EMEKLİLİK

Türkiye Hayat Emeklilik sektörünün en beğenilen markası

2015 yılından bu yana en iyi müşteri deneyimini yaratan markaların ödüllendirildiği A.L.F.A Awards'ın bu yılki kazananları açıklandı. Türkiye'de temsili 1.200 kişiyle yüz yüze gerçekleştirilen görüşmelerin sonucunda müşteri deneyimini en iyi yöneten markalar, 58 kategoride ödüllerine kavuşurken, 2022 yılında A.L.F.A Awards Bireysel Emeklilik kategorisinde yılın "Customer Brand"i olarak seçilen Türkiye Hayat Emeklilik, ödüle layık görüldü. Böylelikle Bireysel Emeklilik Sistemi'nin lideri olan şirket, almış olduğu ödüllere bir yenisini daha ekledi.

'BAŞARIMIZIN TEMELİNDE GÜVEN VAR'

Türkiye Hayat Emeklilik Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, "Şirketimiz 2,2 milyonun üzerinde katılımcı sayısı ve 63 milyar lirayı aşan fon tutarıyla katılımcılarının geleceğini garanti altına alırken, daha yaşanılabilir yarınlar için Türkiye Hayat Emekilik katılımcılarının 7/24 yanında yer alıyor. Sektörde sürdürülebilir liderliğimizi her geçen gün biraz daha perçinlerken, A.L.F.A. Awards'ın Bireysel Emeklilik kategorisinde yılın "Customer Brand"i olmak, hepimizi oldukça heyecanlandırdı. Emeklilik ürünü yıllık değil çok daha uzun soluklu bir ilişkiye dayanıyor. Bu ilişkiyi müşteri deneyimi odağında uçtan uca en doğru şekilde yönetmek sürdürülebilir başarı için en kritik faktör. Başarımızın temelinde, katılımcılarımıza günün her anında sunduğumuz destek ve onlara hissettirdiğimiz güvenin yanında, hızlandırdığımız dijital dönüşüm hamleleri yatırıyor. Öncelikle bizi bu ödüle layık gören müşterilerimize, bu ödülü almamızın mimarları olan teknikten, operasyona; müşteri iletişiminden satış ve pazarlama ekiplerimize kadar tüm Türkiye Hayat Emeklilik çalışma arkadaşlarıma ve bize bu ödülle buluşma imkânını yaratanlara teşekkür etmek istiyorum" açıklamasında bulundu.



Gücünü adından alan Türkiye Hayat Emeklilik; Marketing Türkiye ve AKADEMETRE iş birliğiyle düzenlenen A.L.F.A Awards 2022'de Bireysel Emeklilik kategorisinde yılın "Customer Brand"i seçildi.

Riskli hastalıklar Türkiye Sigorta'ya emanet

İnsan hayatını önemli ölçüde etkileyen ve yaşam kalitesini düşüren yüksek riskli hastalıklar ve sağlık sorunları ne yazık ki kontrolümüz dışında gelişebiliyor. Üstelik günümüz şartlarında maruz kalınan riskli durumlar da günbegün artarak karşımıza çıkıyor.
Bu durumun bilincinde olan Türkiye Sigorta, Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası ile 18-50 yaş aralığındaki tüm bireylerin sağlığını güvence altına alıyor. Türkiye Sigorta'nın riskli hastalıklar için hazırlamış olduğu sağlık sigortası yılda bir kez kronik hastalıkların erken teşhisinde son derece önemli olan yıllık check-up hizmetini de kapsıyor.

POTANSİYEL RİSKLER KONTROL ALTINDA

Riskli hastalıkların 7'den 70'e herkes için bir risk faktörü oluşturduğunun altını çizen Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu, kronik hastalıkların erken teşhisinde son derece önemli olan ve geniş kapsamlı testleri içeren yıllık check-up hizmetinin, bu ürünler dahilinde gerçekleştirilebildiğini kaydediyor. Buldu, sözlerine şöyle devam ediyor: "Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası ürünümüz, diş sağlığında Genişletilmiş Diş Paketi ve göz sağlığında da Göz Koruma Paketi'yle farklılaşıyor ve öne çıkıyor. Yılda bir defaya mahsus olmak kaydı ile PSA veya Mamografi testi gibi destekleyici ek hizmetlerle de ürünümüzü zenginleştirirken, tüm bu riskli hastalıklara karşı sigortalılarımızın her zaman yanında olduğumuzu belirtebilirim."

12 KRİTİK HASTALIĞA TEMİNAT SAĞLIYOR

18-50 yaş aralığında tüm bireyleri güvence altına alan Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası kanser, inme/felç, kalp krizi, by-pass, kalp kapakçığı değişimi, organ nakilleri, MS, aort ameliyatı, büyük yanıklar, beyin anevrizma ameliyatı, böbrek yetmezliği ve kol ve/veya bacak kaybı gibi hastalıkları kapsıyor. Bir yıllık süre ile geçerli olan Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası, teminat kapsamında belirtilen 12 kritik hastalıktan birine yakalanılması durumunda 30 bin lira, 50 bin lira veya 100 bin lira teminatlı paketlerinden hangisi seçildiyse, bu meblağ teminat ödemesi olarak gerçekleştiriliyor.



Türkiye Hayat Emeklilik'ten birikim danışmanlığı

Türkiye Hayat Emeklilik, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcılarının birikimlerini modern varlık yönetimi yaklaşımları ile değerlendirebilecekleri yeni mobil birikim danışmanlığı hizmetini hayata geçirdi. Katılımcıların risk profilleri, yaşları, fon dağılım değişikliği hakları gibi birçok kriteri göz önünde bulunduran, ağırlıklı olarak yapay zekâ piyasa beklentilerini dikkate alarak teknolojiden maksimum oranda fayda sağlayarak fon karma önerisi hizmeti veren robot danışmanlık uygulaması "Fona Sor" ile hizmet vermeye başladı. Sigorta algısını dönüştürerek, teknolojiyi daha iyi kullanmak için kişiselleştirilmiş çözümlere odaklanan Türkiye Hayat Emeklilik, yeni uygulaması "Fona Sor" ile kişisel bir birikim danışmanlığı deneyimi sunuyor. Piyasaları ve kişilerin risk profillerini değerlendirerek en uygun fon dağılımını öneren hizmet, piyasalardaki ani değişimleri ve trendleri hızlı takip imkânı sağlıyor. Katılımcılar kendilerine sunulan uygun fon dağılımını, "Fona Sor" hizmetinin önerilerine göre otomatik olarak değiştirebiliyorlar. Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üzerinden hizmet veren "Fona Sor" için kullanıcıların, mobil uygulamasındaki fon güncelleme adımından sonra Risk Profil Anketini tamamlamaları gerekiyor. Anket yanıtlarına göre fon tavsiyesinde bulunan uygulama zaman içinde piyasalardaki değişiklikleri takip ediyor. Yeni fon önerilerini yıllık 12 kez fon dağılım hakkını dikkate alarak katılımcılara anlık bildirimlerle iletiyor.



Gelir koruma sigortası Konya ili genelinde uygulamaya alındı

TARSİM, 22 Ekim 2022 tarihli ve 31991 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı kapsamında, Konya ilinin tüm ilçelerinde buğday ürününde %60 devlet prim desteği ile gelir koruma sigortasını 2023 yılı üretim sezonu için uygulamaya aldı.

Üreticinin alın terini güvence altına almak ve bu doğrultuda ülkemizde sürdürülebilir tarıma katkıda bulunmak üzere çalışmalarını aralıksız bir şekilde sürdüren TARSİM, 22 Ekim 2022 tarihli ve 31991 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı kapsamında, Konya ilinin tüm ilçelerinde buğday ürününde %60 devlet prim desteği ile gelir koruma sigortasını 2023 yılı üretim sezonu için uygulamaya aldı. Uygulamanın tüm Türkiye'de buğday üreticilerinin hizmetine sunulması için çalışmalar devam ediyor. Gelir koruma sigortası, Konya'nın Cihanbeyli, Karatay ve Kadınhanı ilçelerinde ekmeklik ve makarnalık buğday ürünlerinde 2021 yılında pilot uygulama olarak başlatılmıştı.



Gelir koruma sigortası branşı ile söz konusu ürünlerdeki verim değişimi ve Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürlüğü alım baremine göre, Konya Ticaret Borsası'nda hasat sonrasında oluşan ürün fiyatının beklenen fiyattan farklı olması nedenlerine bağlı oluşan gelir kaybı riski (üreticinin iklim değişikliği nedeniyle oluşabilecek kuraklık, don, sıcak rüzgâr, sıcak hava dalgası, aşırı nem, aşırı yağış, dolu, rüzgar, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, sel ve su baskını, yabani hayvan ve buna benzer nedenlerden kaynaklı verim değişimi ve hasat sonrası oluşan ürün fiyatının beklenen fiyattan farklı olması nedenlerine bağlı olarak oluşan gelir kaybı riski), ilgili genel şartlar ile tarife ve talimatlar çerçevesinde; Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıtlı çiftçilerin, özlük, ürün ve arazi bilgileri dikkate alınmak suretiyle teminat kapsamında yer alıyor.

›››

"Çiftçi Hikâyeleri Projesiyle çiftçilerimizin hikayelerine ortak olduk"

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Türkiye'nin çeşitli köşelerinden sigortalı üretici ve yetiştiricilerin başarı hikâyelerini buluşturdukları Çiftçi Hikâyeleri Projesi hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Günal'ın, açıklamasında şu ifadeler yer aldı: "Türkiye tarımsal üretim deseni açısından son derece zengin bir ülke. TARSİM olarak geçtiğimiz Haziran ayında profesyonel bir yapım ekibiyle birlikte Çiftçi Hikâyeleri Projesi'ni hayata geçirmek üzere yola çıktık. Projeye başlamadan önce, ürünler ve tarım sigortası branşlarına göre 16 farklı rota çizdik. Tarımsal üretimin her kademesinde büyük bir emeği ve alın teri olan, kendisini ülkesine ve üretime adayan çiftçilerimizin hikâyelerini kendilerinden dinledik."

›››

TARSİM heyeti İsviçre ve İspanya'da temaslarda bulundu

TARSİM Heyeti, iklim değişikliğinin tarımsal faaliyetler üzerindeki etkilerine bağlı olarak dünyada giderek önem kazanan tarım sigortaları ile ilgili gelişmeleri yakından takip etmek ve bilgi alışverişinde bulunmak üzere, Ekim ayında İsviçre ve İspanya'da bir dizi teknik ziyaret gerçekleştirerek, temaslarda bulundu.

HASAR TESPİT TOPLANTISINA KATILIM SAĞLANDI

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, TARSİM'in de üyesi olduğu Uluslararası Tarımsal Üretim Sigortacıları Birliği (AIAG) Hasar Tespit Komisyonu 2022 Yılı Strateji Toplantısı'na katılım sağladı. Toplantıda, bu yıl düzenlenen seminer ve etkinliklerin değerlendirmesi yapıldı. Mevcut tarım sigortaları uygulamaları ve hasar tespit işleyişleri hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu. İlerleyen yıllarda düzenlenebilecek programlar istişare edildi. 2024 yılında AIAG hasar tespit seminerinin fındık ürününde, TARSİM'in ev sahipliğinde Türkiye'de yapılması kararlaştırıldı. Programın devamında ise reasürör firmalar Scor ve Swiss Re'ye nezaket ziyareti gerçekleştirildi.

SERA SİGORTALARI UYGULAMALARI İNCELENDİ

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Hayat Dışı Gözetim ve Uygulama Daire Başkanı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Burçin Köroğlu Balta, Genel Müdür Günal ve beraberindeki heyet, kamu-özel sektör iş birliğini yıllardır başarıyla yürüten ve TARSİM'in de kuruluşunda örnek aldığı İspanya'da ziyaretler gerçekleştirdi. Bu ziyaretlerde, tarım sektöründe yaşanan gelişmeler, iklim değişikliğine bağlı olarak üreticilere sunulan teminatlar ve kapsamları ile özellikle 'Sera Sigortası, Seralarda Risk Yönetimi ve Hasar Tespit Süreçleri' ve buna ek olarak kuraklık hasar tespiti konularında İspanya uygulamaları hakkında Agroseguro ve Mapfre Re ile bilgi alışverişinde bulunuldu. Seraların yoğun olarak konumlandığı Almeria bölgesinde farklı türdeki seralar ziyaret edilerek sahada gözlemler yapıldı. Türkiye'deki uygulamalara ilişkin bilgiler verildi.







BİTKİSEL ÜRÜN SİGORTASINDA 2023 YILI ÜRETİM SEZONU AÇILDI

2023 yılı üretim sezonu için, Bitkisel Ürün Sigortası başvuruları, 1 Kasım tarihinden itibaren üye sigorta şirketlerinin yetkili acenteleri aracılığıyla yapılmaya başlandı. Üreticilerin, Tarım ve Orman Bakanlığı nezdindeki Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) 31 Aralık tarihine kadar e-devlet üzerinden mutlaka kayıt yaptırması ya da kayıtlarını güncellemesi gerekiyor. Sonrasında, poliçe süresini kaçırmamak için, bitkisel ürünlerde değişiklik gösteren ilk ve son poliçe kabul tarihlerini TARSİM Mobil uygulaması ve tarsim.gov.tr üzerinden takip ederek, yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri aracılığıyla tarım sigortası başvurusunda bulunabiliyor.
Bitkisel ürün sigortasında üreticinin priminin %50'si, meyvelerde ise don teminatı priminin %67'ye varan kadar kısmı devlet tarafından karşılanıyor. Ayrıca üreticilere çeşitli indirim ve ödeme kolaylıkları da sunuluyor.

Ray Sigorta istikrarlı performansına hız kesmeden devam ediyor

Ekonomik faaliyetler dünya çapında beklenenden daha keskin bir yavaşlama yaşıyor. Enflasyon oranları ise yıllardır görülmemiş bir seviyeye ulaştı. IMF'nin yayınladığı Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nun Ekim sayısında, 2021 yılında %6 büyüyen küresel ekonominin bu yıl ancak %3,2 oranında büyüyebileceği öngörülüyor. Raporda bu oranın, küresel mali kriz ve COVID-19 salgınının akut aşaması dışında, 2001 yılından bu yana görülen en zayıf büyüme performansı olduğunun altı çiziliyor. Yaşanan küresel çaplı ekonomik gelişmeler, kuşkusuz sigorta sektöründe de etkilerini gösteriyor. Yapılan global araştırmalara göre, 2022 yılı sonunda sigorta sektörünün toplam prim üretiminin %0,2 oranında düşüş göstereceği tahmin ediliyor. Türk sigorta sektörü için de benzer zorlukta bir tablo söz konusu. Artan enflasyon oranları, dalgalı kur grafiği, yüksek negatif reel faiz oranları, doğal afetler hatta savaşlar derken birçok olumsuz gelişme sektörün kârlılık ve büyüme rakamları üzerinde çok ciddi etkiler yarattı. Tüm bu olumsuz koşullara rağmen sigorta sektörünün köklü markası Ray Sigorta, 2022 yılının ilk 10 ayında 3 milyar 873 milyon 636 bin 791 lira prim üretimine ulaştı. Bir önceki yılın aynı dönemine göre %131,57 oranında büyüme kaydeden şirket, taahhüt ettiği sürdürülebilir başarı yolunda emin adımlarla ilerliyor.



'REKOR BİR BÜYÜME ORANI YAKALADIK'

Son yıllarda yakaladığı istikrarlı performansıyla adından söz ettiren Ray Sigorta, 2022 yılı Ekim sonu itibarıyla büyük bir finansal başarıya imza attı. "İş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza verdiğimiz değer sektörde farklı bir sinerji yakalamamızı sağlıyor." diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, 2022 yılının ilk 10 ayında ulaştıkları üretim büyüklüğü hakkındaki görüşlerini şu şekilde paylaştı: "2022 yılının tüm sektörler için zorlu bir yıl olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Sigorta sektörü açısından yılı değerlendirdiğimizde global bir yavaşlama söz konusu. Swiss Re Enstitüsü'nün son yayınladığı Sigma Raporu'nda, 2022 yılı sonunda hayat dışı sigorta sektörünün büyüme oranının, yavaşlayan küresel büyüme ve enflasyon etkisiyle, %1'in altında gerçekleşeceği öngörüldü. Çizilen tablolar ne kadar negatif olursa olsun, biz Ray Sigorta olarak her sene bir önceki seneden daha iyi bir başarı elde etmek için çalışıyoruz. Ekim ayı itibarıyla ulaştığımız 3,8 milyarın üzerindeki prim üretimiyle, bir önceki yılın aynı dönemine göre %131,57 oranında büyüyerek rekor bir büyüme oranını yakaladık. Bu büyüme oranlarını da hem kârlı hem de dengeli bir portföy yapısı ile gerçekleştiriyoruz. Güçlü konumumuzu her gün daha da sağlamlaştırıyoruz. 300'ün üzerinde çalışanımız ve 1700'ü aşkın acentemizle kocaman bir aile olduk. İş ortaklarımız yanımızda, müşterilerimiz ise odağımızda. İçinde bulunduğumuz bütün zorluklara rağmen başarı grafiğimizi her geçen gün daha da yukarı taşımanın gururunu yaşıyoruz." 2023 yılı sektör beklentilerinin daha olumlu yönde olduğuna dikkat çeken Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Güçlü finansal yapısını teknolojik yatırımlarıyla destekleyen şirketler için 2023 yılı çok güzel bir yıl olacak ve çok önemli fırsatlar sunacaktır. Ray Sigorta açısından baktığımızda biz 2022 yılında olduğu gibi 2023 yılında da süregelen istikrarlı başarılarımızı devam ettireceğiz."

Ray Sigorta'nın 2022 yılı Ekim sonu itibarıyla denetimden geçmemiş prim üretimi 3 milyar 873 milyon 636 bin 791 lira olarak gerçekleşti. Şirket, bu üretim ile 2021 yılının aynı dönemine göre %131,57 büyümeye ulaştı. "Ekonomik anlamda zorlu geçen 2022 yılında istikrarlı büyümemize hız kesmeden devam ediyoruz." diyen **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan**, 2023 yılının sigorta sektörü için yeni bir sayfa olacağını dile getirdi.



Türk Nippon Kobi Paket ürünü işletmelere güvence sağlıyor

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünümüz ile birçok riske karşı koruma sağlayarak müşterilerimize iş yerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya çalışıyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klozlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün.



'VARLIKLARI KORUMA ALTINA ALMAK ÖNEMLİ HALE GELDİ'

Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "İşletmeler sigorta ile öncelikli olarak maddi varlıklarını sigortalanabilir risklere karşı korumaktadır. Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteri ile sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli hale gelmiştir. Türk Nippon Sigorta olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünlerimiz ile işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kar kaybı gibi teminatların yanında 3'üncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz gibi birçok riske karşı koruma sağlayarak müşterilerimize iş yerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya çalışmaktayız.
Bunun yanında iş yeri sigortası ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

'ÜRÜN PAKETİ TEMİNAT LİMİTİNİ ARTIRIYORUZ'

KOBİ paket ürününde yapılması planlanan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "KOBİ paket ürünümüzün yapısı ile alakalı bazı değişiklikler yapmak için çalışmalar yapıyoruz. Ürünümüzü daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırarak otorizasyon adetlerini azaltacak aksiyonlar almayı planlıyoruz" ifadelerine yer verdi. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, müşteri tarafında ürün paketi teminat limitini ve ek teminat limitlerini artırarak müşterilerine maksimum fayda sağlamayı hedeflediklerini belirterek sözlerini noktaladı.



›››

Türk Nippon Sigorta SASDER Ulusal Kongresi'ndeydi



Sağlık ve sigorta sektörünü buluşturan Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği'nin organize ettiği SASDER Ulusal Kongresi 3-6 Kasım tarihleri arasında Gloria Verde Resort Otel Antalya'da gerçekleşti.

'GELECEĞE LİDERLİK ETMEK'

Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Yasemin Özel ve Türk Nippon Sigorta sağlık birimi yöneticilerinin de katıldığı "Geleceğe Liderlik Etmek" sloganı ile yapılan kongre bu yıl dokuzuncu kez düzenlendi.

GÜNCEL KONULAR ELE ALINDI

Kongrenin birinci gününde "Değer temelli sağlık" üzerine konuşmalar yapılırken, ikinci gününde ise "Kamu tarafında ve özel sektörde yatırımları neler etkiliyor", "Obezite ve obezitenin ülkemiz üzerindeki finansal yükü", "Hastanecilikte şu anda yapılanlar ve gelecekte yapılması gerekenler" ve "İlaç endüstrisindeki gelişmeler" ele alındı. Kongrenin üçüncü ve son gününde ise 'Geleceğin Sağlığı, Sağlığın Geleceği' panelinde 'Sağlık hizmeti' sunumunda gelecekte teknolojinin ve dijitalleşmenin önemi konusu konuşulurken bir diğer oturumda ise yaşlanan nüfus ve artan sağlık harcamaları hem yurt içi hem de yurt dışında örneklerle ele alındı.

›››

"Çalışanlarımız için aktiviteler gerçekleştirmeye devam ediyoruz"

Türk Nippon Sigorta gerçekleştirdiği çalışan aktiviteleri ile personel memnuniyetini en üst planda tutmayı hedefliyor. Ekim ayı itibarıyla çalışanların daha aktif spor yapabilmelerini desteklemek amacıyla Benefits Systems ile ortak bir çalışma yapan Türk Nippon Sigorta, İstanbul genelindeki tüm çalışanları için Benefits Systems'in anlaşmalı olduğu spor salonlarını ücretsiz olarak kullanma imkânı sağlıyor.
Konu ile ilgili açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çalışanlarımız için aktiviteler gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Yoğun çalışma temposunun getirdiği stresi bir nebze azaltmak ve şirket dışında da çalışanlarımızın hayatına renk katmak amacı ile hayata geçirdiğimiz projemiz tüm çalışanlarımız tarafından memnuniyetle karşılandı. "Hayatına hareket kat" olarak mottosunu belirlediğimiz projemizde çalışanlarımıza İstanbul genelinde anlaşmalı spor salonlarına ücretsiz giriş imkânı sağladık. Şirketimizin hedeflerine ulaşmasında en önemli unsurlardan biri olan çalışanlarımıza yeni etkinlikler yapmaya 2023 yılında da devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

“Sigortalılık oranını artırmak için vergi avantajı sağlanan ürünler de artırılmalı”

Sigortalıların almış oldukları sigorta poliçelerinden kaynaklı vergi uygulamaları hakkında görüş ve önerilerini paylaşan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Sigorta poliçeleri üzerinden alınan vergilerde azalışa gidilmesi ve bireylerin sigorta poliçeleri için ödemiş oldukları vergiler kapsamında tüm branşlarda vergi indirimi yapılması, sigortalılık oranını artıracak ve bu sayede hasar alan sigortalıların devlet üzerindeki yükü de azalacaktır” dedi.

‘HEM BİREYSEL HEM KAMUSAL YÜK AZALIYOR’

Sigortacılığın, riskleri transfer ederek ortaya çıkma ihtimali olan zararların ve kayıpların etkisini azalttığını ve yarattığı fonlar sayesinde de finansal piyasaların büyümesine katkı sağladığını ifade eden Kasım Yılmaz, “Poliçe döneminde, finansal kayıp riski poliçe kapsamında kabul edilen şartlarla sigorta şirketine transfer edilmekte, böylece hem sigortalının bireysel yükü hem de devletin kamu yükü azalmaktadır. Sigorta şirketlerinin üstlenmiş olduğu risklere karşılık almış olduğu primlerin bir kısmı devlete vergi olarak ödendiğinden enflasyonda yaşanan artış sigorta bedellerini artırdığı gibi devlete ödenen vergileri de artırmıştır. Sigorta şirketleri ülkede yaşanan katastrofik hasarlara karşı sigortalıların hasarlarını üstlenirken, devletin de kamu yükünü azalttığını düşündüğümüzde ödenen vergilerde indirime gidilmesi hakkaniyetli bir talep olacaktır” şeklinde konuştu.

‘SİGORTASIZLIĞIN YÜKÜ AĞIR GELİYOR’

“Ülkede meydana gelen katastrofik hasarlarda sigorta yaptıran ile yaptırmayanın devlet üzerindeki yükünü hesaba kattığımızda sigortasızlığın yükü çok ağır gelmektedir” diyen Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Sigorta yaptıranların ekonomik anlamda da olası hasarlardan sonra sigorta koruması ile işlerini devam ettirebilmesi sayesinde ekonominin çarkları sorun yaşamadan dönmekte, bireyler de yaşam standartlarını koruyabilmektedir. Özellikle ticari faaliyette bulunan sigortalılar sigorta poliçelerinin primlerini vergiden düşebiliyor iken bireyler sadece hayat, sağlık, ferdi kaza gibi şahıs sigortalarının primlerini vergiden düşebilmekte ancak varlık ve sorumluluklarına ilişkin sigorta primlerini vergiden düşememektedirler.”



Sigorta yaptırmak suretiyle sağlanan faydayı artırmak amacıyla sigortalılık oranının artırılması ve sigortanın tabana yayılması gerektiğine dikkat çeken Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Özellikle bireylerin yaptırmış olduğu tüm sigorta ürünlerinden alınan primlerin vergiden indirilebilmesi sigortalılık oranının artmasına katkı sağlayacaktır” dedi.

‘KAYIPLAR EKONOMİDE BOZULMA YARATIYOR’

Ülkemizde yaşanan deprem, sel, yangın gibi doğal afetlerde zarar gören kişilerin devlet üzerinde ciddi yük oluşturduklarını vurgulayan Kasım Yılmaz, “Trafik kazalarında meydana gelen ölüm durumunda geride kalanların devlet üzerinde yarattığı mali yük ile sakatlanma durumunda bakım maliyetleri de devlet üzerinde ciddi anlamda sosyal güvenlik yükü yaratmaktadır. Aynı şekilde bireylerin mal varlıklarında yaşanabilecek kayıplar kişilerin yaşam standartını etkileyeceğinden ekonominin çarklarında bozulma yaratabilecektir. Ancak bireylerin yaptırmış olduğu sigortalar sayesinde devlet üzerindeki yük azalırken ekonominin işleyişinde de aksama oluşmayacak, çarklar dönmeye devam edecektir” açıklamasında bulundu.

‘SİGORTANIN TABANA YAYILMASI GEREKİYOR’

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz: “Bireylerin yaptırmış oldukları sigorta sayesinde devlet üzerindeki yükün azalması ve ekonomik çarkların dönmesi dışında bir de ödedikleri primler içerisinde devlete aktarılmak üzere vergiler alınmakta ve mali anlamda da devlet desteklenmektedir. Sigorta yaptırmak suretiyle sağlanan faydayı artırmak amacıyla sigortalılık oranının artırılması ve sigortanın tabana yayılması gerekmektedir” dedi.

'SİGORTALILIK ORANINI VERGİ İNDİRİMİ ARTIRIR'

Kasım Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Özellikle bireylerin yaptırmış olduğu tüm sigorta ürünlerinden alınan primlerin vergiden indirilebilmesi, hem sigortalılık oranının artmasına katkı sağlayacak hem de sigortalıların devlet üzerinde sağlamış oldukları faydadan ötürü ödüllendirildikleri kendilerine hissettirilmiş olacaktır. Ödenen primlerin vergiden indirilebilmesi toplanan vergide azalış yaratmayacak olup artacak sigortalılık oranından dolayı hem vergi gelirini artıracak hem de devletin yükünü azaltmış olacaktır. Sonuç olarak, poliçelerde yapılacak vergi indiriminin sigortalılık oranını artıracağını ve bu doğrultuda devletin yükünün de azalacağını göz önünde bulundurduğumuzda bir an önce gerekli aksiyonların alınıp, yıl bitmeden 2023 için planlamaların yapılmasının olumlu sonuçlar doğuracağını düşünüyorum.”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Bireysel sigortalarda vergi avantajını tüm ürünlerde yaygınlaştırarak sigortalılık oranını artırmak mümkün” dedi.



Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun açılışı gerçekleşti

Quick Sigorta tarafından Aralık 2019'da temeli atılan 32 derslikli Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun resmi açılışı 24 Kasım Öğretmenler Günü'nde yüksek bir katılımla gerçekleşti.

Quick Sigorta tarafından Aralık 2019'da temeli atılan 32 derslikli Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun resmi açılışı 24 Kasım Öğretmenler Günü'nde yüksek bir katılımla gerçekleşti. Açılışta Alanya Kaymakamı Dr. Fatih Ürkmezer, Alanya Belediye Başkan Yrd. Ali Yenialp, İlçe Milli Eğitim Müdürü Yusuf Yılmaz, Belediye Başkan Vekili Merve Baysal, Merinos Halı Yönetim Kurulu Başkanı Ali Erdemoğlu ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu başta olmak üzere kalabalık bir protokol ekibinin yanı sıra Quick Sigorta acenteleri ve basın mensupları da yer aldı. Modern bir eğitimin tüm ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanan Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu, 2022-2023 eğitim öğretim yılı için faaliyetlerine başlayarak 380 öğrenciyi ve 2'si yönetici olmak üzere 13 öğretmeni eğitim hayatına kavuşturdu. 24 Kasım Öğretmenler Günü'nde ise okul binasında düzenlenen etkinlikle, 81 ilden 500'e yakın acente, basın mensubu ve protokolden yoğun bir katılımla resmi açılış gerçekleşti. Bir dakikalık saygı duruşu ve İstiklal Marşı okunuşu ile başlayan etkinliğin sunuculuğunu kendisi de bir öğretmen olan Nalan Türkel üstlendi. Türkel sunum yaparken temeli acentelerle birlikte atılan okulun, temeline konulan zaman kapsülünde ve okul duvarında tüm acentelerin isimlerinin yer aldığını hatırlattı. Açılışın ilk konuşmasını yapan İlçe Milli Eğitim Müdürü Yusuf Yılmaz, şunları kaydetti: "Tüm öğrencilerimiz ve halkımız adına Quick Sigorta ailesine çok teşekkür ediyorum." Alanya Belediye Başkan Yrd. Ali Yenialp ise, "Tüm Maher Holding ailesine bu değerli destekleri için teşekkür ediyorum. Okulumuzun ilçemize ve ülkemize hayırlı olmasını dilerim" şeklinde konuştu.



'OKULUMUZUN HAYIRLI OLMASINI DİLİYORUM'

Açılışta merhum babası Mehmet Erdemoğlu'nun mirası sayılacak yaşam ilkelerinden biri olan eğitime verilen önemden bahsederek konuşmasına başlayan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Bizler de onun yaşarken başlattığı ülkemize kalıcı eserler bırakma sevdasına devam ediyoruz. Öncelikle bizlere bu prensipleri aşıladığı için rahmetli babamız Mehmet Erdemoğlu'nu saygıyla anıyorum." Başta okul yeri seçimi ve katkılarından dolayı Alanya Belediye Başkanı Adem Yücel'e ve Milli Eğitim Bakanlığı ekiplerine, sayısı 4 bini aşan acentelere ve okulun yapımında emeği geçen herkese teşekkür ederek konuşmasına devam eden Erdemoğlu, okul ile ilgili şunları dile getirdi: "Bu okulda okuyacak gençlerin, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün gösterdiği muasır medeniyetler seviyesine ulaşmak için çalışan, çalışkan, vatansever, dürüst ve namuslu insanlar olarak gelişmelerini temenni ediyorum. Bugün Öğretmenler Günü olması vesilesiyle başta kendisi de öğretmen olan eşim Mine Hanım ve tüm öğretmenlerimizi kutlarım. Okulumuzun Alanyamıza, ülkemize ve dünya insanlığına hayırlı olmasını diliyorum."



'ULUSLARARASI BİR OKUL OLDU'

Erdemoğlu, konuşmasının ardından mikrofonu Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'na devretti. Quick Sigorta ailesinin zoru başardığına dikkat çeken Eroğlu, bu tip sosyal sorumluluk projelerinin de sigorta sektörünü halka anlatmada önemli bir role sahip olduğunu belirtip konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sigorta sektörünü tanıtmak, sektörün önemini anlatmak istiyoruz. Tabii bu paydaşlarımızla olunca kolay ama gerek ekonomi basını gerek politika ve gerekse halkımıza ulaşmada böylesi anlamlı projeler vesile oluyor. Bu uygulamaların, değerli hamlelerin sektördeki diğer şirketlere de örnek olmasını diliyorum. Tüm okullar kıymetli ama bu okulun bir özelliği var ki ilçe kadar uluslararası bir konuma ulaştı; 26 ülkeden öğrenciyi aynı çatıda buluşturdu ve uluslararası bir okul oldu. Tüm Quick Sigorta ailesine bu anlamlı yatırımı için teşekkür ediyorum" dedi. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve eğitim gelişim merkezi ME-NOVA'nın kurucusu Mine Erdemoğlu ise konuşmasında eğitime gönül vermiş biri olarak Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun açılışında olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Son konuşmayı yapmak üzere kürsüye çıkan Alanya Kaymakamı Dr. Fatih Ürkmezer, Quick Sigorta'nın okul için özellikle Mahmutlar Köyü'nü seçmesinin en çok yabancıyı barındıran bölge olduğu için önemli olduğunu belirtti. Törende ayrıca TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, TOBB SEİK Başkan Vekili TOBB Sigorta Müdürü Mevlüt Söylemez, Sigorta Tatbikatçılar Derneği Başkanı Fahri Altıngöz, TÜSAF Başkanı Adnan Çelik, TÜGAP Başkanı Abdulcelil Alkış, Uluslararası Sigorta Fuarı yöneticileri, Antalya Sigorta Acenteleri Derneği temsilcileri, siyasi parti temsilcileri ve gazeteciler derneklerinin temsilcileri de yer aldı.

AÇILIŞ PLAKET TÖRENİYLE SON BULDU

"Söz verdiğimiz gibi" temasıyla düzenlenen açılışta acentelerine verdiği sözü yerine getiren bir şirket olan Quick Sigorta ve Maher Holding adına Mahmut Erdemoğlu'na Alanya Kaymakamı Dr. Fatih Ürkmezer tarafından plaket takdim edildi. Alanya Müftüsü İhsan İlhan'ın duasının ardından okulun açılışı yapıldı.

››› Quick Sigorta'nın Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun açılışı ile ilgili hazırladığı videoya QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.





Quick Sigorta acenteleriyle zirvede

"Söz Verdiğimiz Gibi" teması ile 25 Kasım tarihinde Belek Cornelia Delux Resort Otel'de başlayan Quick Sigorta'nın geniş katılımlı ilk acenteler toplantısı, 81 ilden gelen 500'den fazla acente, basın mensubu ve davetlilerin katılımıyla görkemli bir şekilde tamamlandı. Sunuculuğunu tiyatro sanatçısı Hakan Bilgin'in yaptığı ve Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun söyleşisiyle başlayan program, şirketin 5 yıllık süre içerisinde acentelerine verdiği sözleri gerçekleştirdiğine dair bilgilerin paylaşıldığı bir toplantının ardından Quick Finans'ın lansmanı ile devam etti. Program, ertesi gün Quick Sigorta ödül gecesi ve Fettah Can'ın yer aldığı gala yemeğiyle son buldu.
Tüm gün süren toplantının ilk etabında Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ile tiyatrocu Hakan Bilgin'in sunuculuğunu yaptığı söyleşi gerçekleşti. Konuşmasına babasının halı tezgâhı işçiliğinden başlayıp, oradan da sanayiciliğe uzanan kariyerini anlatarak giriş yapan Erdemoğlu, babasının işletmelerinde daha öğrenciyken yaz tatillerinde çalışmaya başladığını anlattı. "Tabii biz de 'patronun oğlu' ayrımı olmazdı, işçiye ne muamele yapılırsa bize de aynısı yapılırdı" diyerek iş hayatındaki bakış açısının temellerinin böyle atıldığını paylaştı.

'ACENTE PAYI SEKTÖRDE %65 BİZDE %85'

Acentelere yönelik de mesajlar veren Erdemoğlu, "Dağıtım kanallarımızda acentelerin payının %85 olduğunu belirtmeliyim ki sektörde bu oran %65. Bize teveccüh gösterdikleri için tüm acentelerimize teşekkür ediyorum. Umuyorum ki bize duydukları güveni hiç sarsmamışızdır. Bundan sonra da birlikte büyüyebilmek için ekibimiz yeni ürünler kazandırmaya devam edecek" diye konuştu.

'ZARAR AÇIKLAMAK DA GÜCÜN GÖSTERGESİDİR'

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ise sigorta grubu olarak 10 yıl sonrasını dahi düşünen bir planlamayla yatırım yapıldığını ve şirketlerin gücünün de buradan geldiğini vurguladı. Büyümeye dair verilen bir diğer rakamda da Quick Sigorta'nın öz sermayesini 5 yılda 20 kat artırdığı görüldü. Uluçeçen'in "Zarar açıklamak da gücün göstergesidir. Gücünüz yoksa açıklayamazsanız, şirket anahtarını teslim edersiniz" sözleri ise acentelerin alkışlarıyla karşılandı. Uluçeçen ayrıca yeni kurulan Quick Finans ve QPAY Ödeme Hizmetleri şirketleri ile finans alanında da genişleyerek bir finansal ekosistem oluşturacaklarını kaydetti.

'MAHER SİGORTA GRUBU %176'LIK BÜYÜME KAYDETTİ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'yı bünyesinde bulunduran Maher Holding Sigorta Grubu'nun %176'lık büyüme ortaya koyduğunu açıkladı.
Programın devamında Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Maher Sigorta Grubu'nun büyüme rakamlarını paylaştığı konuşmasında, 4.5 milyar liralık prim üretimi ve %176'lık büyümeyle sektörde lider sigorta grubu olarak yer aldıklarına değindi. Quick Sigorta'nın kurulduğu günden bu yana 5 yılda 8 kat, Corpus Sigorta'nın 9 kat büyüdüğüne ve aynı dönemde sektörün ise ancak 3,3 kat büyümesine dikkat çeken Yaşar, başarının yalnızca üretimle değil diğer çalışmalar ve bilanço ile de ölçülmesi gerektiğini söyledi.

DİJİTAL GELİŞİM TÜM HIZIYLA DEVAM EDİYOR

Quick Sigorta'nın hayat dışı sigorta alanında Türkiye'nin ilk 10 şirketi arasında yer almasının vurgulandığı sunumlar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un paylaştığı detaylı verilerle devam ederken acentelerin işleyişi ile ilgili de bilgiler paylaşıldı. Ardından Quick Sigorta'nın "Agent değil Acente" gibi projelerinin yanında 2023 hedef ve stratejileri hakkında bilgiler verildi. Quick Sigorta'nın zengin ürün gamını hatırlatma amacıyla vurgulanan "Trafiğe takılıp kalmayın, Quick'te fazlası var" sloganından sonra Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ'ın sunumuyla Quick Finans'ın acentelere özel lansmanı yapıldı. Acentelerin söz alması ile interaktif bir yapıya kavuşan toplantı yoğun ilgi görürken o günün akşamında verilen Anıl Selvi konseriyle davetliler yorgunluk attı. Ertesi gün Quick Sigorta Ödülleri 2022 Gecesi ile başarılı acentelerin ödüllendirildiği 187 ödül sahiplerini buldu. Ödül töreninin ardından gerçekleşen gala gecesinde ise Fettah Can sahne aldı.

Quick Sigorta'nın 'Söz Verdiğimiz Gibi' temalı acenteler toplantısı, 81 ilden gelen 500'den fazla acente, basın mensubu ve davetlilerin katılımıyla görkemli bir şekilde tamamlandı.



› › › Soldan sağa; Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy.





› › › Quick Sigorta'nın acenteler toplantısı 120 m²'lik led ekranlar eşliğinde 140 m²'lik dev bir sahnede gerçekleşti.

İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Balat Yerleşkesi'nde hayata geçen Medya Uygulama Merkezi Doğa Sigorta sponsorluğunda yeni akademik yıla 'merhaba' dedi.



Medya Uygulama Merkezi Doğa Sigorta sponsorluğunda hayata geçti

Doğa Sigorta, gençlerin ve gelecek nesillerin nitelikli olarak yetişmesine sağladığı katkılara bir yenisini daha ekledi. Grup bünyesinde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Balat Yerleşkesi'nde hayata geçen Medya Uygulama Merkezi Doğa Sigorta sponsorluğunda ve Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği (YAPDER) iş birliğiyle yeni akademik yıla 'merhaba' dedi. Düzenlenen tanıtım ve tanışma toplantısına İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Barış Bulunmaz, Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Dilay Güney, Görsel İletişim Tasarımı Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Özlem Şimşek, Radyo, Televizyon ve Sinema Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Deniz Berker, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, ekonomi gazeteciliğinin usta ismi YAPDER Başkanı Celal Toprak, duayen gazeteciler, çok sayıda akademisyen, öğrenci ve medya mensubu katıldı.

ÜNİVERSİTE-MEDYA ENTEGRASYONU SAĞLANIYOR

Geçtiğimiz yıl pilot çalışmalarını gerçekleştiren Medya Uygulama Merkezi (MUM) İstanbul Topkapı Üniversitesi bünyesinde ekonomi gazetecileri ve sivil toplum önderlerinin desteği ile hayata geçti. Proje Doğa Sigorta'nın sponsorluğunda ve Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği (YAPDER) iş birliğiyle medya-üniversite entegrasyonunda önemli bir alan yaratıyor.
Balat yerleşkesinde kurulan Medya Uygulama Merkezi ofis ve stüdyosunda öğrencilerin mezuniyet öncesi medya sektörüne dair tüm iş süreçlerinde deneyim kazanması ve network sağlaması amaçlanıyor. Sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü yetiştirme yolunda önemli bir adım atan Doğa Sigorta ve İstanbul Topkapı Üniversitesi hem öğrenci gelişimini hem istihdamı hem de sektörü destekliyor.



Prof. Dr. Emre Alkin

'MEDYA SEKTÖRÜNE NİTELİKLİ İŞ GÜCÜ YETİŞECEK'

Medya Uygulama Merkezi ile medya sektörüne nitelikli iş gücü yetiştirileceğini dile getiren Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, "Mezun olduktan sonra öğrencilerimizin iş arayan değil sektör tarafından aranan nitelikte bireyler olarak yetiştirilmesi için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu kapsamda tüm kaynaklarımızı da öğrencilerimize odaklı bir şekilde kullanıyor, grup şirketlerimizin de katkısı ile etkili geliştirmeler sağlıyoruz. Odak noktamız; tüm öğrencilerimizin uygulama alanı bulması ve mezuniyet sonrasında iş arayan değil talep edilen profesyoneller olması. Medya Uygulama Merkezi ile birlikte gençlerimiz için hem hayat hem de iş pratiklerini yapabilecekleri, her türlü imkâna sahip olabilecekleri bir ortam hazırlıyoruz" dedi.
Medya Uygulama Merkezi'nin yaratacağı alanlara dikkat çeken Prof. Dr. Emre Alkin, "Medya Uygulama Merkezi'nin hayata geçmesinde başta Mütevelli Heyet Başkanımız Nihat Kırmızı'ya, Doğa Sigorta'ya ve YAPDER'e teşekkür ederim. Kıymetli hocalarımızın da desteği ile yeni dönemde öğrencilerimiz burada tecrübe kazanacak, uygulama ve atölye çalışmalarıyla birlikte ilgileri olan alanlarda kendilerini geliştirme fırsatı bulacaklar. Üniversite hayatları boyunca aldıkları teorik derslerin pratiğini Medya Uygulama Merkezi'nde geliştirecekler" açıklamalarında bulundu.
Doğa Sigorta'nın, İstanbul Topkapı Üniversitesi Tiyatro Bölümü öğrencilerinin rol aldığı, yakında gösterime girecek yeni reklam filminde başrolü üstlenen ve öğrencilere çekim deneyimlerini aktaran Prof. Dr. Emre Alkin, "Öğrencilerimizin set ortamını, öğrencilik döneminde yaşıyor olmaları adına sevinçliyim. Çünkü oldukça zor bir iş süreci bulunuyor. Çalışacakları sektörlerle mezun olduktan sonra tanışmalarındansa öğrencilik döneminde bu deneyimi kazanmaları onları çok daha öne götürecektir" değerlendirmesinde bulundu.



Celal Toprak

Prof. Dr. Emre Alkin'in ardından söz alan Celal Toprak, "Bu proje bizim hayalimiz" dedi. Ancak bu hayali gerçekleştirmenin hiç de kolay olmadığını ifade eden Toprak, "Doğa Sigorta'ya çok teşekkür etmek istiyorum. Güzel bir sinerji yakaladık ve geçen yıl yaptığımız pilot çalışmada başarılı projeler ortaya çıkardık. Peki, Medya Uygulama Merkezi ne kazandıracak? Öğrencilerimiz bir medya kuruluşuna staja ya da mezuniyet sonrası tam zamanlı çalışmaya gittiklerinde onlardan sorumluluklarını tam anlamıyla yapmaları beklenecek. İşe başladığınızda kimsenin size iş öğretmeye yeterince vakti olmayabilir. Siz zaten o pozisyona o işi öğrenmiş bir şekilde gideceksiniz" şeklinde konuştu.



››› Soldan sağa; Seda Güler, Prof. Dr. Emre Alkin, Celal Toprak, Demet Kalendergil.

Kendi logonuz ve seçeceğiniz teminatlarla acenteliğinize özel poliçenizi oluşturun; kendi gelirinizi kendiniz belirleyin!

Portföy Mülkiyeti Garantisi

Hepiyi'den Acentelerine Ömür Boyu Birlikte Çalışma Sözü!

Bir Doğan Holding yatırımı olan Hepiyi Sigorta, gelirini ve hizmet kalitesini artırmak isteyen tüm acenteleri Çözüm Ortağı olmaya, sektörün geleceğini birlikte şekillendirmeye çağırıyor!

Hepiyi Sigorta, teknolojinin sağladığı tüm imkanları kullanarak sizi dijital dönüşüme hazırlıyor.

DETAYLARI ÖĞRENMEK VE ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ OLMAK İÇİN:

Üretim miktarı, portföy dengesizliği veya kârsızlık gibi nedenlerle baskı yapmıyoruz!

TOBB'a kaydı olan ve bizimle çalışmak isteyen her acenteye ömür boyu çalışma garantisi veriyoruz.



Doğan

hepiyi SİGORTA

Sompo Sigorta'dan SASDER 9. Ulusal Kongresi'ne "Konferans Sponsorluğu" desteği

Sompo Sigorta'nın da sponsorları arasında yer aldığı Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği tarafından organize edilen SASDER 9. Ulusal Kongresi, sektör temsilcilerinden büyük ilgi gördü. Dört gün boyunca paydaşları buluşturan kongrede sağlık ve sigorta sektöründe yeni dinamikler ve yeni düzenlemeler, ekonomik gelişmeler ışığında son dönemde yaşananlar, gelecekteki hizmet sunumu ve finansman modellerinin taraflara etkileri gibi konular ele alındı.

Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği tarafından her yıl düzenlenen SASDER 9. Ulusal Kongresi bu yıl "Geleceğe Liderlik Etmek" teması ile 3 - 6 Kasım 2022 tarihleri arasında Sompo Sigorta sponsorluğunda Antalya'da gerçekleştirildi. Sompo Sigorta'nın konferans sponsoru olduğu ünlü yazar, şair, gazeteci, araştırmacı ve tiyatro oyuncusu Sunay Akın'ın tek kişilik gösterisi "Görçek", kongre katılımcılarının yoğun katılımı ile izlendi ve büyük beğeni topladı. Sağlık sigortası sektörünün önde gelen temsilcileri ve uzmanlardan oluşan 300'e yakın katılımcının yer aldığı kongrede; Sağlık Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu (TÜMDEF), çeşitli üniversitelerden akademisyenler, asistans şirketleri, yerel ve global ilaç ve teknoloji firmaları ile sigorta şirketleri ve özel sağlık hizmet sunucularının yöneticileri bir araya geldi. Dört gün boyunca süren panellerde katılımcılar sağlık ve sigorta sektöründe yeni dinamikler ve yeni düzenlemeler, ekonomik gelişmeler ışığında son dönemde yaşananlar, sağlığın geleceği, gelecekteki finansman modelleri, medikal enflasyonun taraflara etkileri gibi konuları masaya yatırdı.



SAĞLIK VE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN NABZI TUTULDU

Kongre boyunca düzenlenen panellerde, "Yeni Çağın Liderlik Anlayışı", "Bugünden Yarına Özel Sağlık Sigortaları", "Neden Değer Temelli Sağlık", "Kamu & Özel Sağlık Hizmet Sunucuları Perspektifinden Sağlıkta Geleceğin Vizyonu", "Sağlıkta Mavi Okyanus Stratejisi", "Obezitenin Finansal Yükü", "Hastanelerde Bugün ve Gelecek", "İlaç Endüstrisini Gelecekte Ne Bekliyor?", "Geleceğin Sağlığı Sağlığın Geleceği", "Yaşlanan Nüfus ve Artan Sağlık Harcamaları" ve "Tıbbi Cihaz ve Malzeme Sektöründeki Sorunlar ve Çözüm Önerileri" gibi sağlık ve sigorta sektörünün gündeminde yer tutan önemli konular çeşitli yönleriyle ele alındı.

'SAĞLIK STRATEJİK ÖNEM TAŞIYOR'

Konuyla ilgili olarak Sompo Sigorta Sağlık Sigortaları Direktörü Çağatay Çınar, şunları söyledi: "Sompo Sigorta olarak "sağlık", stratejik önem verdiğimiz branşların başında geliyor. Bu konuda tüm paydaşlarımıza değer yaratarak saygın, güvenilir ve güçlü bir oyuncu olma vizyonu ile hareket ediyoruz. Bu vizyonumuz doğrultusunda SASDER'in ulusal kongrelerine de 2 yıldır sponsorluk desteği sağlıyoruz. SASDER Kongreleri, ele alınan konular ve katılımcı profili itibarıyla, gelecekle ilgili stratejilerimizi ve aksiyonlarımızı belirlerken göz önünde bulunduracağımız pek çok konuyu her yönüyle sağlıklı değerlendirmemize olanak sağlıyor. Örneğin gelişen teknoloji ile birlikte sağlık hizmet sunumunun ve buna bağlı olarak sağlıkta sigorta ve geri ödeme sistemlerinin yapısal olarak bir dönüşüm geçireceğini öngörüyoruz. Sadece bugünü değil, geleceği de bu dinamiklere göre planlıyoruz. Kongreye katılan paydaşlarla çeşitli iş ve projeleri ele aldığımız gibi, sigorta şirketlerinin yöneticileri olan meslektaşlarımızla da sektörel konularla ilgili değerlendirmeler yapma fırsatı buluyoruz."

›››

Sompo Sigorta, bu yıl altıncısı organize edilen Pera Palace Hotel Cumartesi Sabah Konserleri'nin ana sponsoru oldu. 15 Ekim'deki ilk dinletiyle başlayan konserler dizisi, Mayıs ayına kadar sürecek. Etkinlik kapsamında Sompo Sigorta'nın ana sponsorluğunda toplam 8 konser düzenlenecek. Eşsiz akustiği ile öne çıkan tarihi Grand Pera Balo Salonu'nda düzenlenen konserler, dinleyicilere müzik ziyafeti yaşatacak.

Sompo Sigorta, Pera Palace Cumartesi Konserleri'nin ana sponsoru oldu

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markalarından Sompo Sigorta'nın kültür ve sanat etkinliklerine verdiği destek artarak sürüyor. Şirket, Pera Palace Hotel ve İdea Müzik iş birliği ile bu sene altıncı kez organize edilen Pera Palace Hotel Cumartesi Sabah Konserleri'nin 2022 yılı ana sponsoru oldu.



Keman sanatçısı Özgecan Günöz ile piyano sanatçısı Özgür Ünaldı'nın sahne aldığı 15 Ekim'deki "Pera'da Sonbahar Rüzgârı" isimli açılış konseriyle başlayan konserler dizisi, Mayıs ayına kadar sürecek. Tarihi atmosferi ve eşsiz mimarisi ile 120 yılı aşkın süredir yüzlerce balo ve konsere ev sahipliği yapan Grand Pera Salonu'ndaki dinletilerle sanatseverler müziğe doyacak.

SANATA VE SANATÇIYA DESTEĞİ SÜRECEK

Yaklaşık 130 yıllık bir tarihe tanıklık eden, yıllar boyu birbirinden değerli konukları ağırlamış Pera Palace'ın Cumartesi Sabah Konserleri'nin ana sponsoru olan Sompo Sigorta'nın sanata ve sanatçıya olan desteği önümüzdeki dönemde de artarak sürecek. Pera Palace Hotel, Sompo Sigorta desteğiyle Mayıs ayına kadar birçok değerli sanatçıyı ağırlayacak.

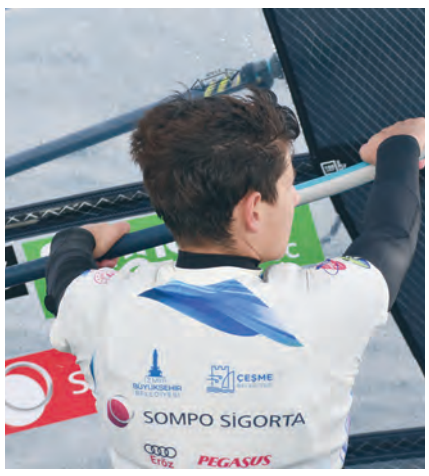
KONSER TAKVİMİ

17 Aralık 2022	Dünyanın Tüm Tangoları TangoNEVA & Ali Pınar
7 Ocak 2023	Yeni Yıla Merhaba Herbert Schuch (piyano) & Gülru Ensari (piyano)
25 Şubat 2023	Müzikte Solo Anlatım Can Çakmur (piyano)
11 Mart 2023	Müziğin Kanatlarında Şirin Pancaroğlu (arp) & Elif Yurdakul (flüt)
8 Nisan 2023	Bach'la Gezinti Semplice Quartet
6 Mayıs 2023	Pera'da Bakır Esintiler Golden Horn Brass



Sompo Sigorta PWA Slalom World Cup'ın ana sponsoru oldu

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markalarından Sompo Sigorta, Türkiye'de ilk kez düzenlenen "2022 Pwa Youth & Junior Slalom World Cup" yarışmasının ana sponsoru oldu. Yarışma, bu yıl Türkiye'de ilk kez çocuklar ve gençler kategorisinde 16-20 Kasım tarihleri arasında Alaçatı Wind Fest kapsamında gerçekleştirildi.
Çeşme Belediyesi ev sahipliğinde Gençlik ve Spor Bakanlığı, İzmir Büyükşehir Belediyesi, Türkiye Yelken Federasyonu iş birliği ve Sompo Sigorta ana sponsorluğunda Çağla Kubat Windsurf Academy tarafından Alaçatı'nın dünyaca ünlü sörf alanında düzenlenen yarışlara 15 ülkeden 100'ün üzerinde sporcu IQFoil ve Finn kategorilerinde katıldı.
Daha önce turizm cennetleri Hawaii, Kanarya Adaları ve Bonaire'nin yanı sıra İspanya, Fransa, Almanya, Danimarka, Japonya ve Güney





Kore'de organize edilen PWA Slalom World Cup, gençler ve çocuklar klasmanında ülkemizde ilk kez düzenlendi.

TÜRKİYE'Yİ DÜNYAYA SÖRFLE TANITIYOR

Mutlu ve sağlıklı bir toplum için büyük önem taşıyan spor ve spor kültürünü sponsorluklarla destekleyen Sompo Sigorta, sörf için güzel bir coğrafyaya sahip Türkiye kıyılarının tanıtımına da katkı sunan organizasyonda ana sponsor olarak yer aldı.
Ülkemizi dünya sörf camiasında başarıyla tanıtan Çağla Kubat'ın organizasyonuyla gerçekleşen etkinlik, gençlerin bu dalda yetişmesine ve global yarışmalarda yer alarak deneyim kazanmalarına olanak sağlıyor.



Sporu ve sporcuları desteklemeye devam eden Sompo Sigorta, Türkiye'de ilk kez çocuklar ve gençler kategorisinde Alaçatı'da gerçekleştirilen PWA Slalom World Cup'ın ana sponsoru oldu. Dünyadan ve Türkiye'den 100'ün üzerinde sporcunun katıldığı yarışlar heyecanla takip edildi.

PRIVE Sigorta

İftiharla Sunar

Prive Eczane Paket Sigortası

Prive Eczane Paket Sigortası ile eczanen olası risklere karşı güvende!
Reçete teminatı, nöbet teminatı, Sosyal Güvenlik Kurumu rücuları,
sürsaj teminatı ve mesleki sorumluluk ek genişletmeleri ile biz hazırız.

Detaylı bilgi için bizimle iletişime geçin!

0 850 811 94 00

www.privesigorta.com



privesigorta.com

92 No'lu Gider Vergileri Tebliği ile Sovtaj ve Rücu ile ilgili BSMV sorunu çözüldü mü?

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından hazırlanan ve sigorta şirketlerince, rücu ve sovtaj işlemleri sonucunda lehe alınan paraların banka ve sigorta muameleleri vergisi ("BSMV") kapsamında vergilendirilmesi hakkında açıklamalara yer verilen 92 Seri No'lu Gider Vergileri Genel Tebliği 11 Ekim 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan şunları söyledi: "Tebliğin 'Rücu ve sovtaj tutarlarının BSMV yönünden vergilendirilmesi ve matrah' başlıklı 3'üncü maddesinin birinci fıkrasında ilk olarak sigorta şirketlerinin rücu ve sovtaj işlemleri sonucunda nakden veya hesaben lehe aldığı paralar üzerinden yürürlükteki oranlara göre BSMV hesaplamaları gerektiği belirtiliyor.

'TEBLİĞ SORUNLARA AÇIKLIK GETİRİYOR'

Yapılan açıklamalarda sovtajın yanı sıra rücu işlemlerine de yer verilmesi önemlidir; zira son 7-8 yıllık dönemde gerçekleşen vergi incelemelerinde, sovtaj gelirleri üzerinden BSMV hesaplanmaması eleştiri konusu olmuştu. Rücu gelirleri üzerinden de BSMV hesaplanması gerektiği konusu birçok defa gündeme gelmiş, ancak bu konuda herhangi bir eleştiri yapılmamıştı. Bu kapsamda söz konusu Tebliğ aslında var olan bir sorun kadar potansiyel ve yüksek olasılıkla daha büyük bir sorun ile ilgili açıklamalar da getiriyor. Öte yandan, yapılan açıklamalardan rücu ve sovtaj gelirlerinin nitelik itibarıyla BSMV'ye tabi olduğunun kabulü ile hareket edildiği anlaşılıyor.

İlgili fıkranın devamında söz konusu işlemlerde BSMV matrahı, 2015/6 sayılı Genelge kapsamında sigorta şirketleri tarafından tahsil edilen/edilecek rücu veya sovtaj bedeli ile daha önce "maliyet unsuru" olarak tahakkuk eden rücu veya sovtaj değeri arasındaki fark olarak tanımlanmıştı. Buradaki kritik nokta, maliyet unsuru olarak tahakkuk eden rücu ve sovtaj değerinden gerek rücu maliyeti gerekse sovtaj maliyeti olarak ne anlaşılması gerektiğidir.

Tebliğin "Yasal mevzuat" başlıklı 2'nci maddesinde gerek 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 1472'nci maddesine gerekse Mülga Hazine Müsteşarlığı'nın 2015/6 sayılı Rücu ve Sovtaj Tutarlarına İlişkin Genelgesi'ne referans verilmektedir. İlgili referanslar Genelge'nin aşağıdaki bölümlerine yapılmaktadır.

- 2.2. maddesinde, rücu ve sovtaj tutarının tahakkukunun yapılabilmesi için, halefiyet hakkının kazanılması ve tutarın şirket uygulamasına göre belirlenmiş olması gerektiği,
- 2.4. maddesinde, sigorta şirketlerinin yaptıkları tazminat ödemelerini sigortalılardan aldıkları ibraname veya banka dekontu ile tevsik etmeleri gerektiği ve rücu amacıyla karşı sigorta şirketine ya da üçüncü şahıslara bildirim yapılması kaydıyla, karşı sigorta şirketinin teminat limitine kadar olan rücu tutarlarının tahakkuk ettirilebileceği,
- 2.6. maddesinde, sovtaj tutarlarının sovtajın sigortalıya bırakılmadığı her durumda tahakkuk ettirilmesi gerektiği,
- 2.8. maddesinde de, tahsil edilen rücu ve sovtaj tutarının tahakkuk ettirilen tutarlardan fazla olması durumunda aradaki farkın ilgili gelir hesabına aktarılması gerektiği.

'SOVTAJ VE RÜCU TAHAKKUK EDİLMELİ'

Buradaki açıklamalardan anladığımız; Gelir İdaresi Başkanlığı sigorta şirketlerinin yasal kayıtlarında sovtaj ve rücu maliyetlerini tahakkuk olarak görmek istemekte ve sonradan yapılan tahsilatların tahakkuk ettirilen tutarları aşıp aşmamasına göre BSMV hesaplanıp hesaplanmayacağına karar verilmesini istemekte, bunu da Mülga Hazine Müsteşarlığı'nın 2015/6 sayılı Rücu ve Sovtaj Tutarlarına İlişkin Genelgesi'ne dayandırmaktadır.

Kısaca Gelir İdaresi; ilk olarak sigorta şirketlerinin sigortalıya ödeme yaparak halefiyet hakkını kazanmasını (2.2 bölümü), bunu bir şekilde belgelendirmeleri gerektiğini (2.4), sovtaj tutarının da rücu gibi yasal kayıtlarda tahakkuk etmesi gerektiğini (2.6) ve en sonunda tahakkuk eden rücu ve sovtaj geliri ile tahsil edilen tutarların karşılaştırılarak eğer arada fark varsa (tahsil edilen tutarın fazla olması durumu) bu fark üstünden BSMV hesaplanmasını öngörmektedir.

Tebliğin "Rücu ve sovtaj tutarlarının BSMV yönünden vergilendirilmesi ve matrah" başlıklı 3'üncü maddesinin 3'üncü fıkrasında ise sigorta şirketleri tarafından sovtaj bedeli ödenmeyerek hurda veya hasarlı aracın sigortalıya terk edilmesi ve aracın sigortalı tarafından bizzat satılması durumunda BSMV doğmayacağı ifade edilmiştir. Bu bölümde 2'nci fıkradan anlaşılması gereken oldukça önemlidir, buradaki ifadeden "Vekalet ile" aracın 3'üncü kişice satılması durumunda da BSMV matrahının tespitinden indirim yapılacak tutarın yasal kayıtlarda bulunan sovtaj tahakkuku olması gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır."

Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 92 Seri No'lu Gider Vergileri Genel Tebliği hakkında konuşan **EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan**, "Söz konusu Tebliğ aslında var olan bir sorun kadar potansiyel ve yüksek olasılıkla daha büyük bir sorun ile ilgili açıklamalar getiriyor" dedi.

DÜNYADAN ›››

2023'te küresel ekonomi %1,5 büyüyecek

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.

Sigorta sektörü direnç unsuru olacak

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma 5 raporunda sigorta, çok kutuplu bir dünyada dayanıklılığı koruyan bir unsur olarak öne çıkıyor.

Swiss Re'nin hazırlamış olduğu Sigma 5 raporuna göre, COVID-19 salgını ve Rusya-Ukrayna hattında yaşananlar farklı alanlarda ulusal güvenlik konusundaki endişeleri ve küreselleşmeden uzaklaşma hissini artırdı. Swiss Re, bunun çok kutuplu yeni bir dünya düzeninin gelişimini şekillendiren şu üç ana itici güçle birlikte "gerçek" ekonomi konularına yeniden odaklanılmasını öngörüyor:
1) Ekonomileri gelecekteki ticari aksaklıklara karşı korumak için tedarik zincirlerinin yeniden düzenlenmesi,
2) Rusya- Ukrayna hattında yaşananlar sebebiyle enerji güvenliğine ilişkin endişelerin yeşil geçişe ivme kazandırması,
3) Yükselen gıda fiyatları ve küresel gıda kıtlığı potansiyeli.
Finansal ekonomi de paradigma değişimlerinden geçiyor. Birinci değişiklik, yıllarca düşük faiz oranlarından sonra enflasyon ve para politikası sıkılaştırması, oranları daha da yükseltiyor. İkinci değişiklik farklı ticaret, teknoloji ve ödeme sistemlerine sahip çok kutuplu bir dünyada, küresel finansal ve parasal sistemin yeniden düzenlenmesi gerekebilecek olması.

SEKTÖRÜN ROLÜ NE OLACAK?

Sigorta sektörü, dünya düzeni değiştikçe bir direnç unsuru olmaya devam edecek. Sürdürülebilir bir gelecekte risk azaltma çözümleri sağlayıcıları ve yatırımcılar olarak sigortacıların güçlü bir faydası olacak. Örnek verilecek olursa sigortacılar, işletmelerin finansal istikrarı korumalarına yardımcı olup dayanıklılığın temel dayanağı olacak ya da yenilenebilir enerji ve karbondan arındırma projelerinin taahhütlerini artırarak yeşil geçişi kolaylaştıracak veya tarım sigortasının kapsamını genişleterek küresel gıda güvenliğini iyileştirecek. Yatırım tarafına bakacak olursak sigortacılar, sürdürülebilir bir geleceğe yönelik özel sektörün uzun vadeli yatırımlarını artırmada önemli bir rol oynayabilir.

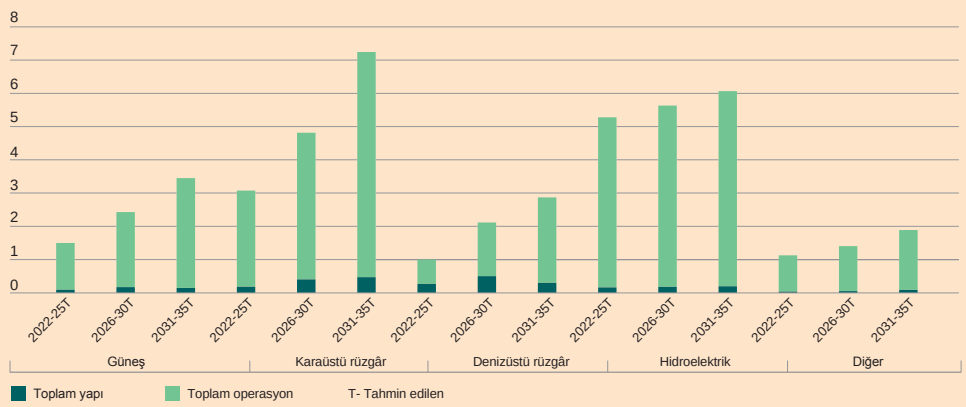
GELİŞMİŞ PAZARLARDAN ARTAN TALEP

Öngörülen bu çok kutuplu dünya olumlu ve optimal olmayan sonuçlar doğurabilir. Örneğin, küresel tedarik zincirinin yeniden yapılandırılmasının bir parçası olarak, üretimde reshoring* ve friend-shoring** hız kazanacak. Swiss Re'nin analizi, ekonomik büyüme açısından Amerika, İngiltere ve Almanya'nın önümüzdeki beş yıl içinde reshoring'den en fazla yararlanacağını gösteriyor. Vietnam ve Meksika gibi ülkeler ise, friend-shoring'ten kazançlı çıkabilir. Sigortacılar tarafında iş kesintisi, tedarik zinciri ve diğer teminatlar için artan talep olacak ve bu taleplerin büyük bir çoğunluğu gelişmiş pazarlardan gelecek. Reshoring faaliyetlerinden kazananlar, sırasıyla 19,5 milyar dolar ve 15,5 milyar dolar yeni primlerle sorumluluk ve ticari mülk sigortacıları olacak. Deniz ve ticari kredi primleri ise biraz düşecek.

237 MİLYAR DOLARLIK PRİM

Yeni dünya düzenini şekillendiren bir diğer unsur, enerji güvenliğine ilişkin endişeler olacak. Fosil yakıt bağımlılığından uzaklaşma ihtiyacı, yeşil geçişe ve yenilenebilir enerjiye yatırıma yeni bir aciliyet kazandırdı. Yenilenebilir enerji altyapısının inşasının ve işletilmesinin doğasında var olan riskler karmaşık olduğundan sigorta bir gereklilik haline geliyor. Swiss Re, ülkelerin hedefledikleri yenilenebilir enerji kapasitesini oluşturmayı başarmaları halinde yeşil enerjiye yapılan yatırımların 2035 yılına kadar 237 milyar dolarlık sigorta primi üreteceğini tahmin ediyor.

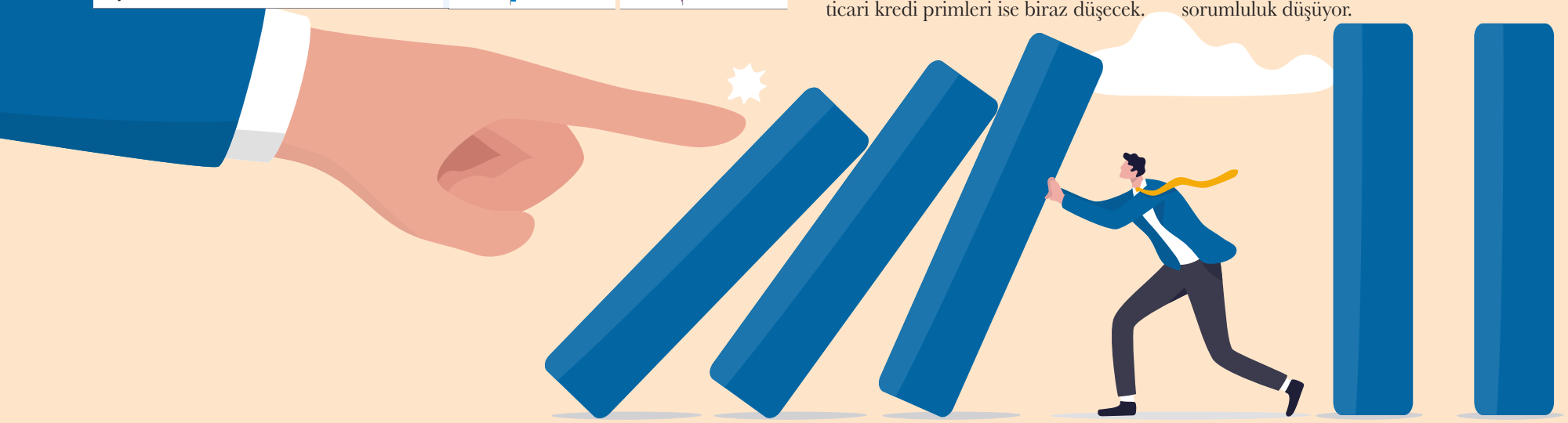
Teknolojiye göre yıllık ortalama prim hacmi tahminleri (milyar dolar)



		Reshoring'in GSYİH büyümesine etkisi	Friend-shoring'in GSYİH büyümesine etkisi
Gelişmiş pazarlar	Almanya	%1.67	%0.09
	İngiltere	%1.54	%0.41
	Amerika	%1.18	%0.09
	Japonya	%0.61	%0.16
	Kanada	%-0.80	%0.02
	İsviçre	%-0.92	%0.07
Gelişmekte olan pazarlar	Malezya	%-0.11	%0.52
	Türkiye	%-0.46	%0.07
	Meksika	%-0.92	%1.06
	Vietnam	%-1.79	%2.13
	Çin	%-0.38	%-0.50
Dünya		%0.18	%-0.40

GIDA GÜVENLİĞİ ENDİŞE YARATIYOR

Küresel gıda güvensizliği de büyüyen bir endişe kaynağı. Ticari ilişkilerin daha da bölünmüş olduğu bir dünyada, gıda ithalatına bağımlı ülkeler arz şoklarına karşı savunmasız kalacak. Ek olarak ekstrem hava olayları mahsullerin daha çok zarar görmesine neden oluyor. Gıda güvenliği risklerine karşı sigortanın rolü büyük. Tarım sigortası, çiftçilere mahsul kayıpları meydana geldiğinde faaliyetlerinin devamlılığı için yardımcı olabilir. Ancak tarım sigortasında penetrasyon düşük (gelişmekte olan pazarlarda %2'den az). Bu sigorta ürününün yaygınlaşması için sigortacılara ve hükümetlere büyük bir sorumluluk düşüyor.



** Friend-shoring: Tedarik zincirlerinin güven duyulan ülkelerde olması.*
*** Reshoring: Tedarik zincirlerinin anavatanına geri dönmesi.*

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Quick Sigorta'nın 'Sigorta Gündemi' paneli büyük ilgi gördü

Quick Sigorta tarafından düzenlenen "Sigorta Gündemi" paneli, 24 Kasım 2022 tarihinde Belek Cornelia De Luxe Resort Otel'de gerçekleşti. Antalya ve Alanya'dan gelen sigorta acenteleri ve 81 ilden gelen acente temsilcilerinin katılımı ile gerçekleşen panel, 500'den fazla acente ve davetliyi ağırlarken sigorta ve ekonomi basınının da ilgi odağı oldu. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Denetleme ve Düzenleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın konuşmacı olarak katıldığı panelde, hem salondaki acentelerin ve diğer davetlilerin hem de ekranları başındaki izleyicilerin sorularıyla birlikte trafikte yeni yol haritası paylaşıldı. Panelde özellikle son zamanlarda sigorta gündeminde yer alan trafik branşı ile reasürans yenilemeleri, acentelerin sorunları, değer kaybı, tahkim ve hasar uygulamaları konularına değinildi.

ÜÇ TARAFLI YOL HARİTASI

Panelin ilk konuşmacısı SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, trafik branşıyla ilgili yaşanan sorunları çözmek adına bazı hamleler yapıldığını dile getirip şunları söyledi: "Sektör trafik poliçesi kesmiyor. Mevcut artışlar yetmiyor. Araç değerleri arttı. Mali gelirler düşük. Durum böyle olunca hızlıca genel müdürleri topladık ve gerekli düzenlemeleri yapacağımızı söyledik. Eylül'de tarifede düzenlemeler yaptık. Bugünkü trafik poliçesinin fiyatları bugün üretime başlamış olan ve geçmiş bir karşılık yükü olmayan için zarar üretmeyen bir tarife. Fakat sıkıntı, sigorta şirketlerimizin geçmişten gelen trafik yükleri. Tarifeyi artırmak önemliydi ancak tarifeyi artırdığımız halde bugün sahada hala sorun yaşandığını görüyoruz. Özellikle dördüncü, beşinci ve kısmen altıncı basamakta sorun yaşandığını biliyoruz. Dolayısıyla sadece fiyatı artırmak konuyu çözmüyor. Sorunun özüne inmek lazım. Zor ve çok boyutlu, tek bir doğrusu olamayan bir süreç. Hem tüm paydaşları hem de kamu yararını gözetecek bir çözüm için geniş düşünmek ve herkesi dinlemek lazımdı, üç ay boyunca bunu yaptık ve üç taraflı sürdürülebilir bir yol haritası koyduk."

'TRAFİK SİGORTASI BİR LİKİT YÖNETİMİDİR'

Quick Sigorta'nın trafik branşında poliçe kesememe sorunu olmasa da bunun taşınabilir bir yük olmadığını vurgulayan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, sektörün mevcut durumunu şöyle değerlendirdi: "Sistemimizi açtık, 24 saat poliçe kesiyoruz ama bu ne bizim ne de başkaları için adil bir sistem değil. İlk üç ayda 500 milyon lira zarar açıkladık. Tahmin yapılamayan bir ortamda sigorta yapmak mümkün değil. Zaman içinde azalmış olsa da trafik branşındaki zarar, sektördeki tüm şirketleri olumsuz etkiledi ve kaçınmaya başladılar. SEDDK'nın son dönemdeki düzenlemelerinin pozitif etki yaratacak adımlar olduğunu düşünüyorum. Trafik sigortası bir likit yönetimidir ve bunu iyi yönetemezseniz katlanarak zarar edecektir."

Quick Sigorta tarafından düzenlenen "Sigorta Gündemi" paneli, Belek Cornelia De Luxe Resort Otel'de gerçekleşti.



DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi Ankara'da açıldı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), giderek artan doğal afetlere hazırlıklı olmak hedefiyle DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'nin açılışını yaptı. Ek olarak DASK'ın ana veri merkezi de Ankara'ya taşındı. Açılış töreninde konuşan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, sigortacılık sektöründe son dönem yaşanan gelişmelere vurgu yaparak, "Büyük bir memnuniyetle ifade etmeliyim ki sigorta sektörümüz yılı yaklaşık 200 milyar liralık prim üretimiyle kapatmaya hazırlanıyor. Sağladığımız fonlar ise 500 milyar liraya yaklaştı. Ancak biz sektör paydaşları olarak bulunduğumuz yeri yeterli görmüyoruz. Finansal mimaride %5 ile 2. sırada yer alan konumumuzu daha yukarılara taşımak ve sektörümüzü büyütmek için çalışıyoruz. 2000 yılında kurulan ve bugün 100 milyar liralık ödeme gücüne ulaşan DASK, ülkemiz için bir başarı hikâyesi olmakla kalmadı, Türk devletlerinin de yakından takip ettiği bir model haline geldi. Yakında açıklayacağımız Vizyon Belgesi ile bu başarıların devamlılığını sağlayarak ekonomiye sağladığımız katkıyı artıracağız" açıklamasında bulundu. Sigortacılık sektöründeki gelişmelerin aktarılmasının ardından, Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, DASK'ın teknik işleticiliğini üstlendikleri günden bugüne atılan adımları şu şekilde özetledi: "Deprem Vakfı'nın çalışmaları, buna ilave olarak, modelleme ekibimizin çalışmaları neticesinde, reasürans marketlerinden ek bir reasürans kapasitesi alınarak, DASK'ın toplamda 25 milyar lira olan ödeme gücünü, bugün itibarıyla 100 milyar liraya ulaştırdık. Ayrıca, yurt dışına Euro cinsinden ödenen reasürans maliyetini Türk lirasına çevirerek DASK'ın reasürans koruması için ödediği maliyette kur farkından oluşabilecek zararı bertaraf etmiş olduk." DASK için büyük bir dönüşüm adımı attıklarını ve deprem dışındaki diğer doğal afetlerin de DASK'ın kapsamına dâhil edilmesi için çalışmalar başlattıklarını belirten Eren, "Depreme ek olarak, sel ve benzeri afetlerin de DASK'ın teminatları arasına girmesini sağlayacağız. Yapmış olduğumuz bu çalışma neticesinde, sektörümüze bir sel tarifesi armağan ediyor olacağız. Bugün açılışını gerçekleştireceğimiz, Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi de hayata geçirdiğimiz diğer birçok projemizden bir tanesidir. Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi, iş sürekliliği kapsamında, afetler dışında da işin genel merkezden yönetilemediği durumlar için ikinci bir üs olarak konumlandırılmıştır" dedi.



ZDS tarifesinde yeni dönem

Depreme karşı en güçlü finansal önlemlerden olan zorunlu deprem sigortasının (ZDS) tarifesinde yeni dönem başlıyor. Konutlar için verilen teminat tutarları güncellenirken poliçe yenilemelerinde uygulanan indirim yükseltiliyor.

Bu güncellemeyle zorunlu deprem sigortası ile verilen teminat tutarlarının artırılması, poliçe yenilemelerinin desteklenmesi ve sistemdeki vatandaşlar için daha güçlü bir finansal güvence yaratılması hedefleniyor.

Zorunlu deprem sigortası tarifesinde yapılacak değişiklikler şu şekilde:

- Betonarme yapılar için 1.508 lira olan inşaat birim metrekare maliyet tutarı 3.016 liraya,
- Bir mesken için 320 bin lira olan azami teminat tutarı 640 bin liraya,
- Poliçe yenilemelerinde uygulanan %10 indirim, iki katına çıkarılarak %20'ye yükseltiliyor.

DASK, %100 sigortalılık hedefine ulaşmak amacıyla çalışmalarına devam ediyor.

14. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı'nda ana gündem küresel değişiklikler

Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu, IUC Group tarafından organize edilen 14. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı, 8 ve 9 Kasım tarihlerinde Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) ev sahipliğinde gerçekleşti. Bu seneki ana teması "Küresel Değişiklikler ve Sigorta Piyasası ile Tedarik Zinciri Üzerine Etkileri" olarak belirlenen konferans, ücretsiz ve online olarak düzenlendi. Konferansın ilk günkü oturumu STD Başkanı Fahri Altıngöz, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve



Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun açılış konuşmasıyla başladı. Açılış konuşmalarının ardından moderatörlüğünü Gallagher Re'den Maurice Williams'ın üstlendiği, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Arş. Gör. Melikşah Kaçar, Achmea Aktüerya Kıdemli Müdürü Gijs Kloek, Gallagher Re İklim ve ESG Stratejisi ve Yürütme Müdürü Yingzhen Chuang ve Swiss Re'den Pavel Huerta Uribe'nin konuşmacı olarak yer aldığı "İklim Değişikliği: Sigortacıların ve Reasürörlerin Karşılaştığı Zorluklar" isimli birinci oturum başladı. Konferansın ilk konuşmacısı İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Arş. Gör. Melikşah Kaçar, yenilenebilir enerjinin tarihini, avantajlarını ve önündeki engelleri anlattı. Achmea Aktüerya Kıdemli Müdürü Gijs Kloek ise, iklim değişikliği ve iklim değişikliğinin katastrofik risklere olan etkisini ele aldığı sunumunda Türkiye'de ekstrem hava olaylarının görülme sıklığının arttığına dikkat çekti. Kloek'in ardından söz alan Gallagher Re İklim ve ESG Stratejisi ve Yürütme Müdürü Yingzhen Chuang, iklim değişikliğini reasürans perspektifinden ele alan sunumunu gerçekleştirdi. İklim değişikliğinin sigortacılar ve reasürörler için zorluklarını anlatan Swiss Re'den Pavel Huerta Uribe ise, ekonomik kayıpların %70'inin doğal afetler kaynaklı olduğunu ve bu kayıpların çoğunun sigortasız olduğunu belirtti. Birinci oturum, katılımcılardan gelen soruların yanıtlanmasının ardından sona erdi. Birinci oturumun ardından konferansın ana konuşmacısı olan Türk Reasürans Baş Modellemecisi Prof. Dr. Sinan Akkar, CATMOD katastrofik



modelleme platformunu anlattı. Moderatörü IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroğlu'nun olduğu, "Reasürans ve Sigorta Piyasasında Sosyal ve Ekonomik Eğilimlerin ve Enflasyon Riskinin Etkisi" isimli günün son oturumu Lloyd's Ortadoğu ve Türkiye Bölge Müdürü Andrew Woodward, Münich Re Ekonomik Araştırmalar Müdürü Dr. Oliver Büsse ve Axa Sigorta Bireysel Sağlık ve Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay'ın katılımlarıyla gerçekleşti.



'CİDDİ BİR PRİM ARTIŞI VAR'

Konferansın ikinci günü ise TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan ve SEDDK Başkan Yardımcısı Mehmet Verim'in konuşmalarıyla başladı. TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan trafik sigortalarının genel durumu hakkında görüşlerini paylaştı. Kalkavan, pandemi dönemindeki düşük prim oranları ve geçtiğimiz 2 yıl süresince ortaya çıkan enflasyonla ciddi bir prim artışının söz konusu olduğunu belirtti. Zorunlu trafik sigortasının genelde tüketicinin üzerine getirilen bir yük olarak düşünüldüğünü kaydeden Kalkavan, "Trafik sigortasının zorunlu hale getirilmesi tüketicinin üzerinde bir yük olarak düşünülse de zorunlu trafik sigortası kaza durumunda insanları mağdur etmemek için bütün dünyanın vazgeçilmezi bir enstrüman olarak karşımıza çıkıyor. Ülkemizde zorunlu sigortaların sadece tazminat ödediği algılansa da, aslında trafik sigortası ciddi bir kontrol aracı" ifadelerini kullandı.

'ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI %96 ARTTI'

Kalkavan'ın ardından söz alan SEDDK Başkan Yardımcısı Mehmet Verim, 2020 yılından sonra hem maddi hem de bedeni ödenen tazminatlarda ciddi bir artış olduğuna dikkat çekerek, trafik sigortasında toplam ödenen tazminat tutarının 1 yıllık değişiminin %96 oranında olduğunu vurguladı. Trafik sigortasında gerçekleşen hasarın 2022 Haziran ayı itibarıyla 12,4 milyar lira olduğunun altını çizen Verim, "Kaza frekansı son yıllarda ortalama %5 seviyelerinde olmasına rağmen hasar prim oranları ortalama hasar tutarının ortalama prim tutarına nazaran daha yüksek artması, prim yazım tarihi ve hasar ödeme tarihindeki araç piyasa rayicinin çok farklı olması sebebiyle takriben %100 artış göstermiştir" dedi. Poliçe adetlerine bakıldığında trafikte ve kaskoda ciddi bir penetrasyon azalmasının gözükmediğini belirten Verim, sigortalılık oranının kasko branşında %30, trafik branşında ise %80 olduğunu bildirdi. Konferansın ikinci günü moderatörlüğünü TSB Genel Sekreter Yardımcısı Balkır Demirkan'ın





üstlendiği, oto sigortalarında fiyatlama, modelleme, rezerv uygulamaları, sermaye yeterliliğine etkisi, hasar ve rücu uygulamaları, yedek parça ve hasar hizmetleri, asistans hizmetleri konularının masaya yatırıldığı oturumla devam etti. Oturumda, SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç 'Sermaye Yeterliliği', Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy 'Hasar ve Rücu Uygulamaları', Milliman Aktüeryal ve Stratejik Danışmanlık Ülke Müdürü Halil Kolbaşı 'Rezervler', IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroğlu 'Asistans Uygulamaları', Sompo Sigorta Bireysel Elementer Sigortalar Direktörü Şirzat Çetinkaya 'Modelleme ve Fiyatlama', TOSAŞ Genel Müdürü Timur Selçuk Turan ise 'Yedek Parça Tedarik Yönetimi' hakkında konuştu.

'GELİR GİDERİ ARKADAN TAKİP ETTİ'

Oturum, TSB Genel Sekreter Yardımcısı Balkır Demirkan'ın sunumuyla başladı. Bilançoların gelir artırıcı, gider artırıcı, varlık ve yükümlülük olmak üzere toplamda 4 kalemden oluştuğunu belirten Demirkan, "Sigorta sektörü para kaynağını toplayıp öncelikle hasar ödüyor ve kalan kısmını da varlıklara yatırarak bir finansal devamlılık sağlıyor. Sigorta şirketleri verdikleri hasar-onarım sözü karşılığında prim alıyor. Sektörün maliyeti aslında verilen sözleri tutmak olarak karşımıza çıkıyor. Verilen sözleri tutabilmek için de eldeki parayı bilinen bir yerde değerlendirmek, mali gücü de kuvvetli hale getirmek gerekiyor. Geçtiğimiz yıllar itibarıyla dünyanın bulunduğu ekonomik konjonktürde elimizdeki varlıkları pandemiye kadar gayet iyi değerlendirirken son yıllarda artık yeteri kadar mali gelir elde edemez olduk. Hatta elimizdeki varlıklar dünya çapında eriyor. Dolayısıyla teknik açıdan gelirimizi artırmamız, giderimizi azaltmamız lazım. Buradaki 4 kalemden varlıklarımızın güçlenmesi konusu ne yazık ki ekonomik konjonktür açısından eskisi kadar hızlı büyümüyor. Gelirimiz giderimize göre özellikle son yıllarda biraz geriden geldi. Çünkü gider maliyet artışları ekonomik koşullarda çok hızlı artarken gelir onu arkadan takip etti. İnsanların satın alma gücündeki azalmalardan dolayı giderlerdeki enflasyon artışına mukabil primler o hızla artırılamadı. Gelir-gider arasındaki fark da hem yükümlülük hem varlık kısmına farklı şekillerde sirayet etti" şeklinde konuştu.

'EN BÜYÜK SORUN VUCA'

Demirkan'ın ardından Sompo Sigorta Bireysel Elementer Sigortalar Direktörü Şirzat Çetinkaya, sunumunu gerçekleştirdi. Dünya olarak karşılaşılan en büyük sorunun VUCA denilen değişkenliğin, belirsizliğin ve karışıklığın daha da fazla arttığı piyasa koşullarına evrilmesi olduğunu açıklayan Çetinkaya, "Sigorta şirketleri olarak elimizdeki portföyleri sahip olduğumuz bilgiler ışığında en iyi şekilde yönetmeye, tarifesini en doğru şekilde yapmaya özen gösteriyoruz" dedi.
Çetinkaya'nın sunumunun ardından sözü Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy alarak oto sigortalarında hasar ve rücu uygulamalarını anlattı. Hasar kısmının kaza sonucu ortaya çıkan hasarlar, bunun üzerine oluşturulan hasar dosyaları ve sonuçlarından oluştuğunu belirten Özsoy; servis, mini onarımcılar, yedek parça tedarikçileri, eksperler, araştırmacılar, bedeni tarafta aktüerler, yasal tarafta da Sigorta Tahkim Komisyonu'nun bu süreçte rol alan aktörler olduğunu sözlerine ekledi.

'YEDEK PARÇA ÖNEMLİ BİR MALİYET KALEMİ'

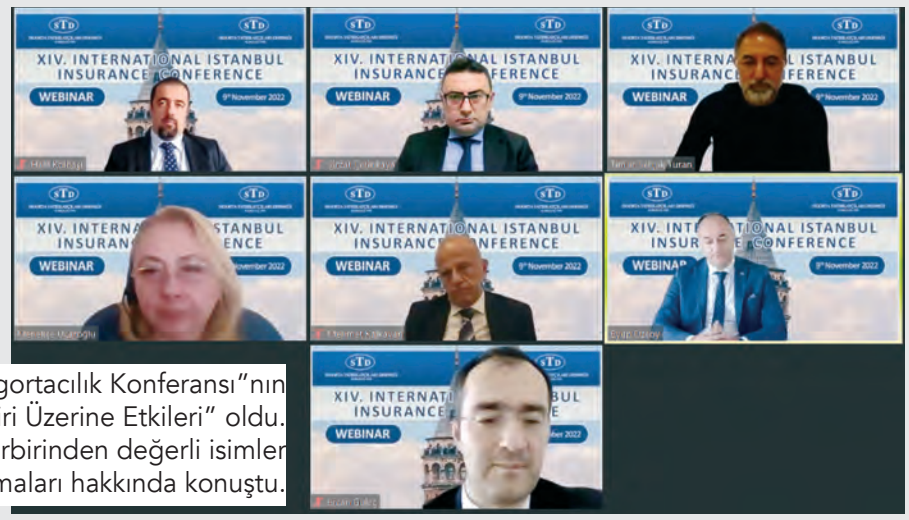
Özsoy'un ardından TOSAŞ Genel Müdürü Timur Selçuk Turan konuşmasını gerçekleştirdi. Maliyet artışlarında en önemli payı yedek parçanın aldığını dile getiren Turan, maliyet artışlarına neden olan sorunları şöyle sıraladı: "Parça referanslarının belirlenmesinde uygulanan yöntemden kaynaklanan sorunlar, yedek parçaların araç uygunluğunun şasi bazlı kontrolünde karşılaşılan sorunlar, grup halinde satılan parçaların tespitinde yaşanan sorunlar, araç marka ve model tespitinde yaşanan aksaklıklar ve neden olduğu sorunlar, değişim görecek olan parçaların işçilik sürelerinin bilinmemesinden kaynaklanan sorunlar ve maliyet artışları, değişim/onarım maliyet kontrollerinin anlık yapılamaması."

'HEM HİZMET HEM DE RİZİKO TAŞIYICISI'

Turan'ın konuşmasından sonra söz alan IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroğlu oto sigortaları başlığı altında asistans uygulamaları hakkında konuştu. Dünyada ve Türkiye'de asistans şirketlerinin hem hizmet hem de riziko taşıyıcısı olarak hibrid ürünlerle piyasada faaliyet gösterdiğini vurgulayan Uçaroğlu, asistans hizmetlerinin Avrupa'da ve Türkiye'de düzenleme ve denetleme konularını ele aldı.

'YÜKÜMLÜLÜĞÜN %81'İ TEKNİK KARŞILIK'

Uçaroğlu'ndan sonra sözü, Milliman Aktüeryal ve Stratejik Danışmanlık Ülke Müdürü Halil Kolbaşı aldı. Oto sigortalarında rezervler sunumunu gerçekleştiren Kolbaşı, rezervin ihtiyaten saklamak, biriktirmek ve yedeklemek anlamına geldiğini söyledi. Sunumunun devamında teknik karşılıklardan bahseden Kolbaşı, sigorta şirketlerinin toplam yükümlülüklerinin %81'inin teknik karşılıklardan oluştuğunu açıkladı.
Günün son konuşmasında ise SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç, sermaye yeterliliği konusunu ele aldı. Kuvvetli bir mali yapı sağlamak için şirketlerde sermaye yeterliliğinin bulunması gerektiğinin altını çizen Güleç, "Bazı sektörlerde öz kaynakla yatırım yapmak daha anlamlıyken bazı sektörlerde ise yatırımların dış kaynaklarla finanse edilmesi tercih edilebilir. Sigortacılık sektöründe ise dış kaynak dediğimiz kalem ağırlıklı olarak teknik karşılıklardan oluşuyor. Sektörde öz sermayenin güçlü olmasını beklesek de hiçbir zaman bir şirket fazla sermaye bulundurmamalıdır. Bu durum işletmenin verimsiz olduğu anlamına gelir. Sigorta şirketlerinin belirli güven seviyesinde bir sermaye yapısıyla hareket etmesi gerekiyor" açıklamasında bulundu.



Bu yıl 14'üncüsü gerçekleştirilen "Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı"nın konusu "Küresel Değişiklikler ve Sigorta Piyasası ile Tedarik Zinciri Üzerine Etkileri" oldu. Konferansa katılım sağlayan ulusal ve uluslararası alanda tecrübeli birbirinden değerli isimler küresel değişiklikler ve sigorta sektörüne yansımaları hakkında konuştu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



KOMİSYON TUTARI 100 LİRAYA YÜKSELTİLDİ

Trafik sigortasına yönelik alınması planlanan diğer tedbirler ise şu şekilde:

"• Poliçe iptallerinde asgari acente komisyonu tutarının 32 liradan 100 liraya yükseltilmesi,

• Araç satışlarında mevcut poliçenin 15 gün daha koruma sağlaması uygulamasına son verilerek satış esnasında mevcut poliçenin iptal edilmesi ve yeni alıcının notere poliçe ibraz etme zorunluluğu getirilmesi. Böylelikle 15 günlük koruma süresinde gerçekleşen kazalarda hukuki sorumluluğa ilişkin tereddütler giderilecek. Yeni alıcıya poliçe zorunluluğu getirilerek penetrasyon oranı artırılacak.

• Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin kaza anında "Çağrı Merkezi Hizmeti" sağlayarak kaza tespit tutanağı doldurulmasına yardımcı olması ve bu merkezde sigorta okulları istihdamının sağlanması,

• Mobil kaza tespit tutanağının yaygınlaşması sağlanarak hasar tedvir sürecinin hızlıca gerçekleştirilmesi,

• Yeşil dönüşüm kapsamında emisyon değerleri düşük %100 elektrikli araçlarda prim indirimi,

• Engellilere ait araçlar için prim indirimi."

YOL HARİTASI PAYLAŞILDI:

Trafik sigortasında hedef SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Enflasyon, asgari ücret artışları, dalgalı kur, artan maliyetler trafik sigortasını sürdürülebilir olmaktan çıkarmış, birtakım düzenlemeleri de beraberinde getirmişti. Sektör, trafik sigortasında yapısal sorunlara çözüm beklerken SEDDK geçtiğimiz günlerde trafik sigortasında yapısal sorunların çözülmesi için bir yol haritası açıkladı. Bu yol haritasıyla trafik sigortasının daha sürdürülebilir bir ürün olması hedefleniyor.

Sektörün amiral gemisi trafik sigortasında uzun yıllardan beri süregelen sorunlar hemen hemen sektörün bütününü etkiliyor. 2021'in sonunda yaşanan kur şoku nedeniyle artan parça fiyatları, yüksek enflasyon ortamı, asgari ücrete yapılan zammın hem bedeni hasarları hem de işçilik maliyetlerini artırması şirketlerin zarar yazmasına neden olmuştu. Bunun üzerine sene başında birtakım düzenlemeler için düğmeye basılmıştı. İlk düzenleme Şubat ayından itibaren geçerli olmak üzere trafik primlerinin tek seferlik %20 artırılıp geriye kalan her ay için artış oranının %1,5'e çıkarılması olmuştu. Sonrasında bu oran Mayıs ayından itibaren geçerli olmak üzere %2,25'e yükseltilmişti. Bu düzenleme de yetersiz kalınca 1 Haziran'dan itibaren geçerli olmak üzere uygulanacak azami primlerin Mayıs ayında uygulanan azami primlere %25 eklenerek uygulanmasına karar verilmişti. Atılan adımların sonuç vermemesi ve arz sorununun daha da belirginleşmesi üzerine SEDDK, trafik sigortası ruhsatına sahip sigorta şirketlerinin genel müdürleriyle bir araya gelerek yaşanan sorunları konuşmuş, görüş ve öneriler alınmıştı.

Ağustos ayında trafiğe yapılan son düzenlemede Eylül ayından itibaren geçerli olmak üzere azami prim tutarlarının bir önceki ayın azami prim tutarları üzerinden aylık %4,75 artırılması olmuştu. Ek olarak bu düzenlemenin yapıldığı yönetmelikte poliçe kesmekten kaçındığı tespit edilen sigorta şirketlerinin, belirlenen sigorta branşlarında veya tüm sigorta branşlarında poliçe düzenleme ve yenileme yetkisinin 3 günden az, 30 günden fazla olmamak üzere geçici olarak durdurulmasına karar verilmiş, kaçınmanın devam etmesi halinde ise bu sürelerin iki katına kadar artırılabileceği belirtilmişti.

TRAFİKTE DURUM NE?

Trafik sigortasında yıl başından beri açıklanan teknik kârlılık rakamlarına bakıldığında birinci çeyrekte 2 milyar 489 milyon, ikinci çeyrekte 5 milyar 843 milyon ve üçüncü çeyrekte 7 milyar 907 milyon zarar yazıldı. Son 10 yılın verilerine bakıldığında ise ortaya şöyle bir tablo çıkıyor:

Gittikçe derinleşen bu kârsızlık sorununun temelinde primlerdeki sınırlı artış, öz kaynakların ciddi şekilde erimesi, artan hasar maliyetleri, asgari ücrete yapılan artışlar ve bunun işçilik maliyetleri ile bedeni tazminatlara etkisi, dalgalı döviz kuru ve artan yedek parça maliyetleri yatıyor.

SEDDK'DAN YOL HARİTASI

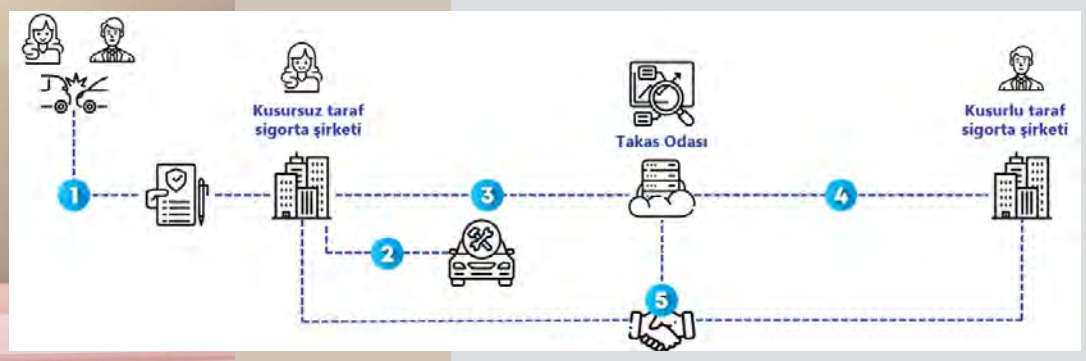
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), 26 milyon araç sahibini ilgilendiren zorunlu trafik



TRAFİK TEKNİK RAKAMLARI

Yıllar	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	202
Trafik (TL)	-654	-885	-2.385	19	-536	-809	-903	825	-2.706	-7





KİŞİ TEMELLİ SİGORTA NEDİR?

Sürücü listesini temel alan ve kişinin sürüş davranışlarını değerlendiren kişi temelli sigorta sisteminde, her sürücüye ayrı poliçe düzenlenmiyor. Onun yerine araç-sürücü bağı koparılmadan aracı kullanacak kişilerin bir listesi oluşturulup o listede yer alan kişilere fiyatlandırma yapılıyor. Fiyatlandırma ise hasar geçmişleri ile aracın markası ve model yılı, hasar geçmişi, risk derecesi gibi diğer kriterler ışığında yapılıyor. Normalde aynı aracı birkaç kişi kullanıyorsa araç sahibi hiç kaza yapmamış dahi olsa da aracı kullanan diğer kişilerin neden olduğu hasarlardan trafik primi yükseliyor, sigorta şirketi de kimin hasarlı sürücü olduğunu tespit edemediğinden düzgün fiyatlama yapamıyor. Kişi temelli sigortada ise aracı kullanacak her bir kişinin isminin geçtiği bir poliçe düzenlenecek ve ona göre fiyatlandırılacak. Yani bu sistemde kişiler puanlanacak ve fiyatlanacak. Sigorta şirketleri de aracın ve sürücünün kayıtlarına sahip olduğundan doğru bir fiyatlandırma yapabilecek.

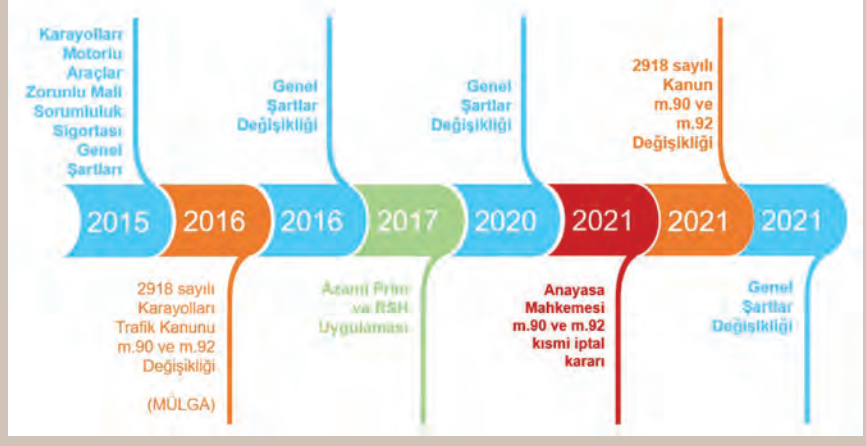
Sistemde yapılacak yenilikler ise şöyle:

- İsteğe bağlı olarak sürücü bilgileri poliçeye dâhil edilecek.
- İyi sürücüler daha iyi fiyata kavuşabilecek.
- Hasar adetleri azalacak.
- Riskli sürücüler rehabile edilecek.
- Ticari araç sahiplerine hasarsız filo yönetimi ve trafik sigortası sicil belgesi verilecek (2025 yılından itibaren).
- Kusur, işletende kalacak.
- Eksik kalan prim, yenilemede yüklenerek alınacak.
- Riskli sigortalar havuzunda tamamlama şartı ticariler için kalacak ve en fazla %5 indirim verilecek.

DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİ NEDİR?

Doğrudan tazmin sisteminde, trafik kazalarında zarar gören sigortalı araç sahibi karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, kendi sigorta şirketine başvurarak hasar ödemesini alabiliyor. Sigorta şirketi de hasara neden olan aracın sigortacısından ödediği hasarı rücu ediyor. Bu sistemin en önemli yanı ise müşteri sadece poliçesini aldığı şirketle muhatap oluyor ve o şirketin hizmet kalitesinden faydalanıyor. Böylece sigortalı ve sigorta şirketi arasındaki iletişim ciddi şekilde güçleniyor. Sigorta şirketleri de kendi müşterilerine hizmet verdikleri için hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve müşteri sahipliği gelişiyor.

TRAFİK SİGORTASI KRONOLOJİSİ



sigortasındaki yapısal sorunlara yönelik yol haritasını düzenlediği basın toplantısında açıkladı. Yol haritasında hedef, hem sigortalılar hem de sigorta şirketleri için sürdürülebilir bir branş.

'EN ÖNEMLİ BAŞLIK MALİYET YÖNETİMİ'

Toplantıda konuşan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, trafik sigortasının sürdürülebilir bir branş haline gelmesinde 3 kritik başlık olduğunu ve bu başlıkların en önemlisinin maliyet yönetimi olduğunu belirterek, "Yol haritasında bu başlığın yanı sıra sürücü davranışlarının yönetimi ve tarife yönetimi büyük önem arz ediyor. Nihai amaç serbest tarifeye geçmek. Araştırmalar gösteriyor ki serbest tarifede iyi-kötü sürücü farkındalığı ciddi şekilde artıyor. Bu amaca ulaşmak adına kısa vadede mevcut 7 adımlı basamak sisteminden dinamik basamak yönetimi sistemine geçiyoruz" açıklamasında bulundu.

İKİ YENİ BASAMAK

Trafik sigortasında 7 basamak bulunuyor. İlk 3 basamak riskli sürücüler, 4. basamak yeni sürücüler ve diğer basamaktan geçişler, son 3 basamak ise iyi sürücüleri kapsıyor. SEDDK'nın hayata geçireceği dinamik basamak sisteminde ise çok riskli sürücüler ve çok iyi sürücüler olmak üzere 2 yeni basamak eklenecek. 7. basamakta bulunan ve 5 yıl kaza yapmayanlar çok iyi sürücü sayılıp 8. basamağa geçecek. Çok riskli sürücü olarak tanımlananlar ise 0. basamakta yer alacak. Poliçe yenilemede 8. basamaktaki sürücüler %50 oranında prim indirimi alırken, 0. basamaktaki sürücülerin primlerine %200 sürprim uygulanacak.

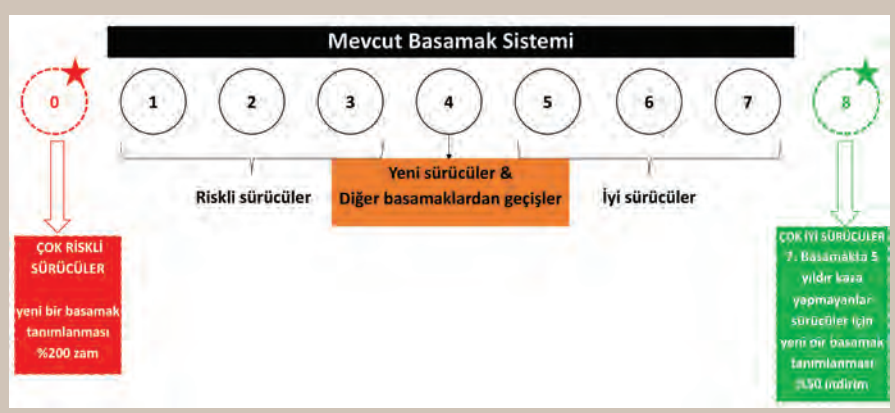
'HEDEF %95 SİGORTALILIK'

Orta vadede en önemli hedefin penetrasyonun artırılması olduğunu ifade eden SEDDK Başkanı Eroğlu, "26.1 milyon aracın olduğu ülkemizde, 5.1 milyon aracın sigortası yok ve mevcutta sigortalılık oranı %80 seviyesinde. Traktör ve motosiklet hariç sigortalılık oranı ise %92. Toplam içinde hedef %95 sigortalılığa ulaşmak. Böylelikle toplam prim üretimine ilave 6.9 milyar lira tutarında bir artış olmasını hedefliyoruz" dedi.

Orta vadeli hedef içinde tahkimin de önemli bir unsur olduğuna dikkat çeken Eroğlu, tahkimde yapılması planlanan düzenlemelerin hayata geçmesiyle ödenen hasarlarda %7,5'lik bir azalma olmasını hedeflediklerini ifade etti.

İKİ YENİ SİSTEM GELİYOR

Toplantıda yeni dönemde kişi temelli sigorta ve doğrudan tazmin sistemlerinin hayata geçirileceği de duyuruldu. Doğrudan tazmin sistemiyle trafik sigortasının müşteri memnuniyeti odaklı bir ürün haline geleceğini belirten SEDDK Başkanı Eroğlu, "Sigortalılara opsiyonel olarak, hasar halinde; servis seçiminin sigortalıya bırakılması, orijinal parçalar ile onarım, orijinale eşdeğerliği yetkili kurumlarca belgelendirilmiş yedek parçalarla onarıma ilişkin ürünler sunulacak. Her şirketin kendi sigortalısına hizmet sunmasına bağlı olarak, hasar maliyet kontrolü sağlanarak 26 milyon araç sahibinin sigorta primlerinde düşüş sağlanacak" diye konuştu.



› › › Trafik sigortasında 2015'te yürürlüğe giren yeni genel şartlar ile yenilemenin ilk adımı atıldı. 2016, 2020 ve 2021 yıllarında genel şartlarda üç kez değişikliğe gidilirken yapılan son değişiklik ise 4 Aralık 2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunundaki 90. ve 92. maddede 2016 ve 2021'de toplamda iki kez değişikliğe gidildi. Ek olarak 2021 yılında Anayasa Mahkemesi kısmi iptal kararı verdi. 2017 yılında ise Azami Prim ve Riskli Sigortalılar Havuzu (RHS) uygulaması hayata geçti.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Maliyetler öngörülebilir ve yönetilebilir olmalı

Asgari ücrete yapılan zamlar ve gerçekleşmesi beklenen zammın bedeni hasarlara etkisi hakkında Birlik şu açıklamayı yaptı: "Bilindiği üzere bedeni tazminat tutarlarının asgari ücret seviyesi ile doğrudan ilişkili olmasının yanında, maddi tazminatların yaklaşık %30'unu oluşturan işçilik maliyetleri nedeniyle asgari ücret artışından etkilenmektedir. Türkiye ekonomisinde özellikle son dönemde yaşanan gelişmeler ve buna bağlı olarak başta döviz kurları, asgari ücret, rayiç değerler ve yedek parça maliyetleri olmak üzere trafik branşının tazminat yüküne doğrudan etki eden faktörlerdeki olağanın üzerindeki artışlar hem beklenen tazminat yüküne hem de gelecekte yazılacak işlerin kârlılığına olumsuz yansımış ve yansımaya devam etmektedir. Eylül ayında tarifede yapılan artış sektöre bir nebze nefes aldırmış olsa da tarife fiyatlandırmalarında tavan fiyat uygulamasına takılan sigorta şirketleri, yönetilemeyen söz konusu maliyet kaleminde yapılan artışları da primlere gerektiği şekilde yansıtamamaktadır. 2021 yıl sonunda önce %50 ve 1 Temmuz 2022'de %30 olmak üzere kümülatifte %94 oranında yapılan asgari ücret zammına ek olarak, 1 Ocak 2023 ve yine 1 Temmuz 2023 tarihlerinde yapılması muhtemel asgari ücret artışları bir yandan yeni işlerin beklenen hasar prim oranlarını artıracak olup, gerçekleşmiş tazminat yükümlülüğümüz ve kalan teminat yükümlülüğümüz içerisindeki beklenen tazminat giderlerini de doğru orantılı şekilde yukarı çekecektir. Mevcut ekonomik konjonktürün devamlılığı ve tavan tarifenin devamı halinde sigorta şirketlerinin maliyetleri de artmaya devam edecektir."

"BİRLİK OLARAK, UZUN VADEDE MALİYETİN ÖNGÖRÜLEBİLİR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR ÇERÇEVEYE OTURTULMASI İÇİN FİYATLAMADAN MALİYETİ ETKİLEYEN UNSURLARA KADAR, FARKLI ÇÖZÜM ÖNERİLERİNE ODAKLANILMASI GEREKTİĞİNE İNANIYORUZ. HEP DİLE GETİRDİĞİMİZ GİBİ GÜÇLÜ EKONOMİ GÜÇLÜ BİR SİGORTACILIKLA MÜMKÜNDÜR. BU NOKTADA MALİYETLERİN ÖNGÖRÜLEBİLİR VE YÖNETİLEBİLİR OLMASI ÖNEM ARZ ETMEKTEDİR."

'HEDEF SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ SAĞLAMAK'

2021 yılı Aralık ayından itibaren trafik sigortası primlerinde yapılan düzenlemelerle ilgili olarak Birlik, "Bahsettiğimiz üzere, tavan tarifede en son Eylül ayında yapılan düzenlemeyle birlikte, sigorta şirketlerinin bir nebze nefes alması sağlanmıştır. Fakat sektörümüz açısından öngörülemez maliyet artışları da göz önüne alındığında, yapılan yönetmelik değişikliği için aslında hedeflenenin sektörümüzün prim gelirlerini artırmak ve büyümeyi sağlamak değil, kanunen düzenlenmesi zorunlu olan trafik branşında sürdürülebilirliği sağlamak olduğu görülmektedir. Çünkü bilindiği üzere, trafik sigortası hem sigortalılar tarafından yaptırılması hem de ilgili branşta ruhsat sahibi sigorta şirketleri tarafından düzenlenmesi kanunen zorunlu bir sigortadır. Bu kapsamda, Birliğimiz ve tüm sigorta şirketlerimiz ile aracı kurumlarımız başta olmak üzere tüm sektör temsilcileri bugüne kadar elde edinilen kazanımlarda geri adım atılmaması noktasında sağduyulu davranarak gerekli hassasiyetin göstermeleri gerektiğinin bilincindedirler. Sektörümüzün düzenleyici ve denetleyici otoritesi olan SEDDK ise, konuya ilişkin gerekli tüm tedbirlerin/yaptırımların uygulanması noktasında önemli bir rol üstlenmektedir. Bu çerçevede, sektörde bir arz sorununun varlığından söz etmek doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Ancak sistemsel olarak yaşanan aksaklıklar sebebiyle teklif alınamadığı durumlar olduğu yönünde Birliğimize de iletilen şikâyet/talepler bulunmaktadır" dedi.

'ÇÖZÜM ÖNERİLERİNE ODAKLANILMALI'

Trafik sigortasında uygulanmaya devam eden tavan tarife ve Riskli Sigortalılar Havuzu'na ek olarak mevcut ekonomik konjonktür, Rusya-Ukrayna Savaşı, tedarik zincirindeki aksamalar ve çip krizinin geçtiğimiz yıl ve bu yıl oto sigortalarını etkileyen önemli başlıklar olduğunu belirten Birlik, "Pandemi döneminde ortaya çıkan, 2022 yılı ve hatta 2023'te de devam etmesi öngörülen "çip krizi" ve "yedek parça tedarik sorunu"nun hem otomotiv hem de sigorta sektörünü olumsuz etkilemesi kaçınılmazdır. Bununla birlikte devam eden Rusya-Ukrayna savaşı, nikel ve çelik gibi önemli ham maddelerde sert fiyat artışlarına yol açmış olup otomotiv sektörü artan üretim maliyetlerini fiyatlara yansıtmışlardır.
Bu kapsamda, artan kur da dikkate alındığında araç fiyatlarında geçen yılın aynı dönemine göre %123 oranında artış kaydedilmiştir. Mevcut sorunların çözülememesi halinde önümüzdeki dönemde otomotiv sektörüyle birlikte sigorta sektörüne de olumsuz yansıması beklenmektedir.Birlik olarak, uzun vadede maliyetin öngörülebilir ve sürdürülebilir bir çerçeveye oturtulması için fiyatlamadan maliyeti etkileyen unsurlara kadar, orta ve uzun vadeli farklı çözüm önerilerine odaklanılması gerektiğine inanıyoruz. Sektörümüzde yükümlülükleri azaltacak ve varlıkları artıracak nitelikte bazı kısa vadeli aksiyonların da alınması için TSB olarak çalışmalarımızı, ilgili kurumlarımız nezdinde gerekli girişimlerde bulunarak sürdürüyor ve sonuçlarını yakından takip ediyoruz. Sektörümüzün düzenleyici otoritesi olan SEDDK ile özverili bir çalışma yürüterek sürdürülebilir bir çözüm bulmayı hedefliyoruz. Çünkü hep dile getirdiğimiz gibi güçlü ekonomi güçlü bir sigortacılıkla mümkündür. Bu noktada maliyetlerin öngörülebilir ve yönetilebilir olması önem arz etmektedir. Bugün dünya genelinde hem elektrikli hem de hibrit araç kullanımı oldukça artmış durumdadır. Üstelik kullanılan elektrikli araçların birçoğu da otonom özellikleri taşımaktadır. Bu araçların farklı bir algoritmayla üretilmesi ve akıllı sistemlerle daha fazla donatılmış olmaları, orta vadede oto sigortalarında poliçe yapısında da değişiklik yaratacaktır.
Söz konusu araçlardaki yazılımların kötü amaçlı ele geçirilmesi, çalınması vb. farklı risklerin de ortaya çıkması, yeni ürünler ve hizmetler olarak mevcut ürün yelpazesini de genişletecektir. Bu noktada da belki siber risklerin teminat altına alınması gerekecektir. İlerleyen dönemlerde, tam otonom araçların kullanılması sektörü bambaşka noktaya taşıyacaktır" açıklamasında bulundu.

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EMRAH BALKAN:

Trafikte sürdürebilirlik için serbest tarifeye geçilmeli

Asgari ücret artışının hem muallak hem de yeni ihbar edilecek bedeni hasarların tazminat hesaplarını doğrudan artırıcı etkisi bulunduğunu ve bu sebeple olumsuz etkisi olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Teknik ve Reasürans, Hasar, Aktüerya Genel Müdür Yardımcısı Emrah Balkan, "Bunun yanı sıra maddi hasarlardaki işçilik tutarları da etkileneceğinden bu hasarlarda da artış olacaktır. Gerek bedeni gerek maddi dosyaları etkileyeceğinden yıl sonunda beklenen asgari ücret artışının hasar yükünü artırıcı etkisi olacaktır. Bu artış gerçekleştiği takdirde, tavan primlere yeniden bir seyyanen zam yapılması ihtiyacı da doğacaktır" diye konuştu.

"TRAFİK SİGORTASININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİ SAĞLAMAK İÇİN SERBEST TARİFE REJİMİNE GEÇİLMESİ GEREKTİĞİ KANAATİNDEYİZ. EĞER BU MÜMKÜN DEĞİLSE TARİFEDE HASAR FREKANSI YÜKSEK SEGMENTLERİN GEREKİRSE YENİ BASAMAKLAR DA EKLENEREK BİRAZ DAHA AYRIŞTIRILMASI YERİNDE OLACAKTIR."

'ŞİRKETLER BİR MİKTAR RAHATLADI'

Artan enflasyon ve hasar yükü dolayısıyla tavan primlerde yapılan artışları gerekli ve olumlu olarak değerlendirdiklerini ifade eden Balkan, "Öncelikle yapılan seyyanen artışlar şirketleri risk alma konusunda bir miktar rahatlatmıştır. Henüz kapsamı geniş olmasa da, hasar frekansı yüksek segmentlerin ayrıştırılmaya başlaması da oldukça olumludur. Bu seyyanen artışlarla beraber aylık artış oranının da artırılmasının şirketleri daha esnek hareket etmek yönünde cesaretlendireceğini ve arz sorununun büyük ölçüde ortadan kalkacağını düşünmekteyiz" dedi.



'HASAR FREKANSI YÜKSEK SEGMENTLER AYRIŞTIRILMALI '

Balkan, şöyle devam etti: "Trafik sigortasının sürdürebilirliğini kalıcı olarak sağlamak için serbest tarife rejimine geçilmesi gerektiği kanaatindeyiz. Eğer bu mümkün değilse tarifede hasar frekansı yüksek segmentlerin gerekirse yeni basamaklar da eklenerek biraz daha ayrıştırılması yerinde olacaktır. Bu sayede iyi sürücüyü ödüllendiren bir yapı kurulabilecek, toplanan primlerin daha adil bir şekilde dağıtılması mümkün olacaktır. Riskli sigortalılar havuzu devam ettiği takdirde, bu yapının da daha etkin bir hale getirilmesi için değerlendirmeye alınabilecek çeşitli değişiklikler mevcuttur."

'STABİL BİR ORTAM OLUŞABİLİR'

"2023 yılında döviz kurlarının ve enflasyon oranının belli bir aralıkta oturmasını bekliyor ve umuyoruz" diyen Balkan, sözlerini şöyle noktaladı: "Bu durumda sigorta şirketlerinin gelir ve gider kalemleri daha öngörülebilir olacaktır. Buna göre yapılacak olan hesaplamalar da daha sağlıklı olacağından gerek trafik sigortası gerekse de diğer branşlarda daha stabil bir ortam oluşması olası gözükmektedir. Ayrıca yapılan ve yapılması beklenen proaktif düzenlemelerin de bu olumlu havaya katkıda bulunacağı açıktır."

SOMPO SİGORTA BİREYSEL TEKNİK VE SAĞLIK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ATAMAN KALKAN:

Değer kaybı önümüzdeki dönemde en büyük problem

Asgari ücrete yapılan artışlar hakkında konuşan Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, "Ekonomimizde ani gelişen yüksek enflasyon ortamı, asgari ücretin de ciddi ölçüde artmasını gerektirdi. Bu durum tüm şirketlerin rezervlerini ciddi miktarlarda artırmalarını zorunlu kıldı. Planlarda olmayan bu durum, sermaye yeterliliklerinde de ciddi bozulmaya açtı. Asgari ücretin yeniden artacak olması bu sefer şirketlerin beklediği bir durum. Bu nedenle şirketler artık beklenen ekonomik gösterge planlamasını doğru yaparak bu durumu aşabilmeliler. Elbette asgari ücrete paralel bir şekilde tavan primlerin de artırılması şart ve büyük önem taşıyor. Aksi takdirde sektörün bu bozuk sermaye rasyoları ile tavan primin hemen artmadığı yeni bir asgari ücret artışını kaldırması çok mümkün olamayacaktır" dedi.

"2022 YILINDA VE ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE PROBLEM OLAN EN BÜYÜK KONU İSE DEĞER KAYBI OLARAK GÖRÜLÜYOR. DEĞER KAYBI HAKKININ TAZMİNİ AŞAMASINDA GEREĞİNDEN DAHA FAZLA MASRAF KALEMİ YARATILMIŞ DURUMDA. BU MASRAF KALEMLERİNİN HEPSİ DOĞAL OLARAK SONRAKİ POLİÇE PRİMLERİNDE HESABA KATILIYOR VE POLİÇE PRİMLERİNİ YÜKSELTİYOR."

'ARZ SORUNU KISMEN ÇÖZÜLDÜ'

"Aylık prim artışı bir nebze olsa da şirketleri rahatlattı ve arz sorunu kısmen çözüldü" diyen Kalkan, "Ancak hala zararlı segmentlerin olduğu çok açık. Bu segmentler için asgari ücret artışından bağımsız olarak seyyanen zam yapılması gerekli olarak görülüyor. Mevcut artış oranının devam etmesi oldukça önem taşıyor. Tavan primde gerçekleşecek seyyanen artışlar ile zararlı segmentlerin zararı küçüldükçe arz sorunu çözülecek ve takiben diğer segmentlerde rekabet artabilecektir" diye konuştu.

Şirketlerin en önemli sorununun belirsizlik ve değişen düzenlemeler olduğunu vurgulayan Kalkan, bu sorunların tahmin modellerinin detaylı etkisini yok ettiğini belirtti. Kalkan, "Bu sene yatırım gelirleri teknik portföy içinde dengeleyici bir faktör olarak yer alamadı ve bu durum sektörün ilk kez karşılaştığı bir noktaydı. Negatif reel faiz tüm sektörleri ve en fazla sigorta sektörünü etkiliyor" açıklamasında bulundu.



'HUKUKSAL SORUNLAR ÇÖZÜLMELİ'

Trafik sigortasında sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için öncelikle trafik sigortalarında hukuksal sorunların çözülmesi gerektiğini ifade eden Kalkan, sözlerine şöyle devam etti: "Bu alanda 2022 yılında ve önümüzdeki dönemde problem olan en büyük konu ise değer kaybı olarak görülüyor. Değer kaybı hakkının tazmini aşamasında gereğinden daha fazla masraf kalemi yaratılmış durumda. Bu masraf kalemlerinin hepsi doğal olarak sonraki poliçe primlerinde hesaba katılıyor ve poliçe primlerini yükseltiyor. Poliçe primlerini nasıl düşürebileceğimizi sorgularken; en basitinden değer kaybı ödemelerinin daha hızlı ve çok partiye ihtiyaç duyulmadan ödenmesi düşünülmelidir."

'YOL HARİTASI ÇOK UMUT VERİCİ'

Kalkan, sözlerini şöyle noktaladı: "SEDDK başkanımızın sunduğu Trafik Sigortası Yol Haritası'nı çok umut verici ve gerçekçi buluyoruz. Başkanımızın tüm denklemi detaylıca anlamış olması, tüm partileri dinliyor olması ve tüm partiler için akılcı bir bakış ile çözümlere odaklanıyor olması bizleri heyecanlandırıyor. İyi sürücü ve kötü sürücünün daha belirgin fiyatlandırılmasına yarayacak uygulamalar çok akılcı bir bakışı yansıtıyor. Riskli sürücülerin rehabilitasyonu son derece önemli. Kişi temelli sigorta, bu konuda bilincin ciddi bir şekilde artmasına yol açacak gibi görünüyor. Doğrudan tazmin sistemi hizmet kavramını da öne çıkartacak, opsiyonel trafik poliçesi sistemi ise kişilerin primlerini azaltabilmelerine imkân sağlayacaktır. SEDDK başkanlığında çok kısa bir zaman diliminde gerçekleştirilen bu çalışmalar sektörümüz için onlarca yılda yapılan çalışmalardan daha büyük katkılar sağlayacaktır. Bu anlamda 2023 yılı için Sompo Sigorta olarak çok daha umutlu olduğumuzu belirtmek isterim."

2015-2021 DÖNEMİNDE;

Araç sayısı **%26** ↑

Hasar frekansı **%28** ↓

100 bin kişide can kaybı oranı **%34** ↓

2021 yılında 1 milyon 186 bin 353 kaza meydana geldi

2021 yılında yıl içerisinde üçten fazla hasar yapan 6 bin 62 adet poliçe mevcut

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Güneş Öztürk

Direktör Feyza Nimet Kırmızı

Haber
Yağmur Ceren Kural, Begüm Demir

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Videographer Semih Çatal

Abone/Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak - Ali Erül - Fazıl Karaman - Okan Utkueri Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer - Ebru Gürtan- Merter Demirdelen - Meral Öztürk Akbaş- Deniz Öztürk

Ulaştırma İrfan Yılmaz

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37 Kat:5 Maslak /İstanbul

Tel: (0212) 256 67 67
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli -

Aralık 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.

BİZDEN ›››



Kasım ayında Kandilli Borsa'da buluştuk

Kasım ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımızla Kandilli Borsa Restaurant'ta buluştuk.
Kasım ayı olmasına rağmen çok güzel bir havada gerçekleştirdiğimiz geleneksel aylık buluşmamızda bu ayki konuklarımız Maher Holding Ailesi idi. Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Uğur Tevfik Doğan, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli, Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey, Maher Holding Hukuk Müşaviri Şenol Küni misafirimiz olarak bize yemeğimizde eşlik etti. Her zamanki gibi keyifli bir sohbet ortamında geçen yemeğimizde Kandilli Borsa'nın muhteşem menüsüyle karşılandık. Menüdeki tüm tatlıların tadımını yapıp notladık. En iyi notu -şimdi tam da ayva mevsimi- ayva tatlısı ve hurmalı incir tatlısı aldı. (Feyza Kırmızı)

"Sigortacılığın olmazsa olmazı

42 sene boyunca tecrübesiyle sektöre yol gösteren Ahmet Hamdi Başar'a göre sigortacılıkta her bir sigorta poliçesi farklı bir sözleşme hükmünde. Sigortacılığın olmazsa olmaz kurallarından birinin hukuki yapısı olduğunu belirten Başar, sektörde hukuk sözleşmelerinin ise çok iyi hazırlanması gerektiğini vurguluyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörünün önemli isimlerinden Ahmet Hamdi Başar, 1972 senesinde İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oluyor. Sektöre girişinde üniversite döneminde seçmeli ders olarak aldığı sigorta hukukunun büyük katkısı olduğunu vurgulayan Başar, 1976 yılında Sigorta Murakabe Kurulu'nda uzman yardımcısı olarak göreve başlıyor. Sektörde 42 sene geçiren Başar, sigortacılık sektörüne girdiğinden dolayı son derece memnun olduğunu sözlerine ekliyor. Duayenlerle Dünden Bugüne söyleşimizin bu ayki konuğu Ahmet Hamdi Başar oldu.



››› Bilinç düzeyi arttıkça sigorta yaptırma ihtiyacının da arttığına dikkat çeken Başar, Türkiye'de sigorta sektörünün geldiği noktanın Batı standartları seviyesinde olduğunu düşünüyor.

'HUKUKTAN İYİ BİR DERECEYLE MEZUN OLDUM'

Öncelikle bize eğitim hayatınızdan bahseder misiniz?

Ben İstanbul'da doğdum fakat doğumdan kısa bir süre sonra annem vefat etti. Tesadüf eseri de babam o dönemde askere gitmişti. Bu nedenden dolayı da Tekirdağ'ın Saray kazasında dedemin yanına gittim ve ilkokulu orada okudum. Yazları İstanbul'da geçiriyordum, kışları da Tekirdağ'da okulumu okuyordum. Babam memurdu ve tayini sebebiyle ortaokulu ve liseyi Manisa'da okudum. Liseyi bitirdikten sonra 1968'de İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ne kaydımı yaptırdım ve bu bölümü yüksek bir puanla isteyerek tercih ettim. Bugün de tercihimden memnunum ve 1972 senesinde de İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden iyi bir dereceyle mezun oldum.



››› Arkadaşlarıyla zaman geçirmekten ve seyahat etmekten keyif alan Başar, 1985 yılında Moskova'da.



››› Başar, arkadaşlarıyla birlikte 1985 yılında Leningrad'da.

››› Ahmet Hamdi Başar ile okul yıllarını ve sektöre giriş sürecini konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Aslında hukuk mezunusunuz. Hukuk ve sigortayı nasıl birleştirdiniz?

Hukuk ve sigortayı birleştirmem tesadüf eseri oldu. Çok bilinçli yaptığım bir tercih değildi. Hukuk fakültesindeyken ikinci sınıfta bazı seçmeli dersleri almam gerekiyordu. Ben de seçmeli ders olarak kolay bir ders olduğu için sigorta hukuku dersini seçmiştim. Sigorta Murakabe Kurulu'na girişimde o dersin bana çok büyük katkısı oldu. 'Sigortacılık nedir', 'poliçe nedir', 'sigorta hukuku neye bakar' gibi konularda aldığım dersler kurula girişimde çok büyük fayda sağladı.

'1976 YILINDA SEKTÖRE ADIM ATTIM'

1972 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan sonra kurula geçişiniz nasıl oldu?

Fakülteyi bitirdikten sonra birçok kamu kurumu askerliği yapmadan görev vermiyordu. Ancak askerliği bitirdikten sonra kamu kurumlarında görev alabiliyordunuz. O ara İETT Genel Müdürlüğü'nün açtığı bir imtihana girdim ve orada raportör olarak teknik daireyle hukuk arasında kaza tespit raporlarıyla ilgili dökümanları aktardım. Bu görevim 1975'e kadar devam etti. Sonrasında askere giderken idari izinli olarak ayrıldım ancak bu görevi askere kadar geçici bir görev olarak düşündüğüm için asker dönüşümde kendime daha uygun bir görev arayışı içerisine girdim. Başta bir arkadaşımla beraber avukatlık bürosu açmayı düşündük ama mali şartlar buna imkân vermediği için iktisat fakültesinden çok değerli bir abim beni varlığından dahi haberdar olmadığım Sigorta Murakabe Kurulu'na yönlendirdi. 1976 senesinde Sigorta Murakabe Kurulu'nda uzman yardımcısı olarak göreve başlayarak sektöre adım atmış oldum. 1976'dan 1998'e kadar sigortanın kamu tarafında denetim görevlisi olarak çalıştım ve emekli oldum. 1998'den 2017'ye senesine kadar ise Anadolu Sigorta'da hukuk müşaviri ve genel müdür danışmanı olarak toplam 42 sene geçirdim.

Vaktinizi şu an nasıl değerlendiriyorsunuz, yapmaktan hoşlandığınız şeyler nelerdir?

Anadolu Sigorta'dan ayrıldıktan sonra pandemi geldi. Pandemi döneminde yaş durumundan dolayı eve kapandım. Şu an ise arkadaşlarımla buluşuyorum, sektörde beraber çalıştığım arkadaşlarımla fikir alışverişlerinde bulunuyoruz. Bazı emekli bürokrat arkadaşlarımla da buluşup oyun oynuyorum, sohbet ediyorum.

'NOTERLİK YAPMAK İSTERDİM'

Hukuk okumasaydınız ne okumak isterdiniz, farklı bir tercihiniz olur muydu?

Hukuk okumasaydım sosyal bilimlerle ilgili bir bölüm tercih ederdim. Yapım icabıyla fen ve matematik konularına çok sıcak bakan bir insan değilim. Sosyoloji, psikoloji gibi bölümlerde görev yapmak isterdim. İlkokuldan itibaren sosyal derslerim hep çok iyiydi. Geometri, fizik, kimya gibi derslerim idare eder düzeydeydi. Tercihim bu noktada hukuktu ve isabetli bir karar oldu. Bu konuyla ilgili içimde ukde kalan tek şey noterlik yapmak isterdim.



››› Yurt dışına seyahat etmekten hoşlanan Başar, 1984 yılında Paris'te.

hukuki yapısıdır”

‘SEKTÖRE GİRDİĞİM İÇİN ÇOK MEMNUNUM’

Avukatlığa niçin devam etmediniz?

Bir süre Vakıflar Genel Müdürlüğü’nde avukatlık yaptım, hevesimi aldım. Hakim olmaktan ziyade savunma tarafında görev almak, avukatlığa devam etmek isterdim fakat hayatta her şey istediğimiz gibi olmuyor ancak sigorta sektörüne girdiğimden dolayı da son derece memnunum.

‘SİGORTACILIK BANA İLGİNÇ GELDİ’

Tercih hakkınız olsa yine sigorta hukukundan devam etmek ister miydiniz?

Devam ederdim. Yeni ve değişik bir sahaydı. Sigortacılık Türkiye’de çok bilinmiyordu. Başladığım zaman bana da ilginç geldi. Yurt dışı imkânı vardı. Ben de kurulun göndermesiyle Londra’ya gittim. İngiliz Murakabe Sistemi üzerine bir araştırma yapıp rapor hazırladım ve kurula sundum.

‘HER BRANŞ AYRI BİR HUKUKİ SÖZLEŞME’

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Türkiye’de sigorta sektörünün bugün geldiği noktanın Batı standartları seviyesinde olduğunu düşünüyorum. Birçok yeni enstrüman sigorta şirketlerine dahil oldu. Bizim zamanımızda ağırlıklı olarak nakliyat, yangın, kasko ve trafik sigortaları vardı. Bugün artık mesuliyet sigortaları çok ciddi bir artış gösterdi. Sektörde dijitalleşme önemli bir geliştirme göstermiştir. Türkiye’de şu anda sigorta primi düşük seviyede görünüyor olabilir ama sigortacılığı uygulama ve sigortacılık tekniğine hakim olma noktasında ben Batı standartlarını yakaladığımızı düşünüyorum. Yeni birtakım enstrümanların da Türk sigortacılık sektöründe yerini alacağını düşünüyorum. İnsanlardaki sigorta bilincinin gelişmesi, ekonomik yapının, ticaret ve sınai yapının güçlenmesi sigortacılığın gelişmesine yönelik şeyler. Ticari ve sınai faaliyetlerimiz ne kadar yüksekse o kadar da sigorta ihtiyacı doğuyor. Bilinç de arttıkça insanlar kendi sorumluluklarını sigorta ettirme ihtiyacı duyuyor. Sadece varlıklarını değil, üçüncü kişilere verebilecekleri zararlara karşı da kendilerini güvence altına almak için sigorta yaptırıyorlar. Bu ilgi her geçen gün daha fazla artıyor. Kadercilikten uzaklaşıp sigortacılığın da bir gerçek olduğu anlaşıldı. Sigortacılıkta her bir sigorta poliçesi farklı bir hukuki sözleşme hükmünde. Yüzbinlerce hukuki sözleşme var. Her branşın hatta her poliçenin hukuki anlamda koşulları farklı. Her bir poliçe müstakil bir sözleşme hükmünde. Hukuk, sigorta sektörünün 3 temel ayağından biri. Bu 3 temel ayaktan biri teknik, biri mali biri ise hukuki yapısıdır. Sigortacılığın olmazsa olmaz kurallarından bir tanesi hukuki yapısının, sözleşmelerinin çok iyi hazırlanmasıdır.

‘TAHKİM KURULU’NUN KURULUŞUNA ÖNCÜLÜK ETTİM’

Sizce Türkiye’de sigorta hukuku hangi noktada?

2007 senesinde Sigorta Tahkim Kurulu kuruldu. Onun kurulmasında öncülük edenlerden biriyim. Sigorta şirketleriyle ilgili itilaflar normal yargıda, ticaret mahkemelerinde görülüyordu. Bu noktada hem oradaki hâkimlerin hem de bilirkişilerin sigorta konusunda yeterli bilgisi yoktu ve yargının iş yükü nedeniyle karara varılması uzun zaman alıyordu. Bu yükü azaltmak ve şirketlerle sigortalılar arasındaki hukuki işlemleri daha kısa süre içerisinde çözebilmek için Sigorta Tahkim Komisyonu’nun kurulmasını isabetli buluyorum. Bu sene 500 bin gibi çok yüksek sayıda bir müracaatın olduğunu biliyoruz. Bunlar yargıda görülse çok uzun yıllar alırdı ve mağduriyetler doğardı. Sigortalılar ve sigorta şirketleri açısından kurulun kurulmasını çok olumlu görüyorum.



› › › Başar, eşi ile birlikte 1987 yılında Bolu Yedigöller'de.





› › › Ahmet Hamdi Başar, eşi Meral Başar ile birlikte tatile çıkmaktan ve bolca gezmekten keyif alıyor. Başar 1988 yılında eşi ile birlikte Bodrum'da.

› › › Başar, kendisi gibi sektörün diğer duayenleriyle birlikte. (Soldan sağa; Servet Gürkan, Metin Oğuz, Faruk Ömrüuzak, Ahmet Hamdi Başar, Musa Ülken, Necdet Atakul, Mehmet Aydoğdu.)

VHV Sigorta 2023'e hazır

VHV Sigorta Genel Müdürü Fatih Ağacık, şirketin hedeflerini paylaşırken, konuya ilişkin sosyal medyada yapılan paylaşımda, “VHV Allgemeine Sigorta olarak tüm şirket çalışanlarımız ile birlikte vizyon toplantımızda Kıbrıs’ta buluştuk. Yeni vizyon ve hedeflerimizi açıkladığımız, çalışanlarımızın fikirlerini dinlediğimiz, bulduğumuz sektör ve ekonomi hakkında önemli görüşlere yer verdiğimiz toplantımızda, eğlenmeyi de ihmal etmedik. Etkinliğimize Yönetim Kurulu Üyemiz Okan Utkueri de katılım gösterdi ve yaptığı konuşmayla değerli katkılar sağladı. Çıktığımız yolda hep beraber üretmeye ve büyümeye devam ediyoruz. Ekipçe 2023’e hazırız” ifadelerine yer verildi.



› › ›

“Ortaya çıkan risklere karşı önlem almak bir gereklilik”

Axa Sigorta, Marmara Üniversitesi’ne bağlı HİPAM ile pandemi döneminde gerçekleştirdiği sağlık araştırmasının sonuçlarını yayınladı. Pandemi döneminde evden çalışmaya başlayan beyaz yakalılarla gerçekleştirilen araştırmada, çalışanların pandemi öncesindeki ve pandemi dönemindeki temel bazı kalp-damar sağlığı parametreleri ve aynı dönemde sağlıkla ilgili tutum ve davranışları incelendi. Araştırma sonucu elde edilen bulgular, yakın gelecekte daha da yaygınlaşması beklenen “home office” çalışma şeklinin hayat tarzında gerekli değişiklikler yapılmazsa bireysel sağlık için yarattığı risklere dair çarpıcı sonuçlar sunuyor. Bireyleri ve toplumun genelini ilgilendiren risk faktörlerine ilişkin yaptığı ve kamuoyuna sunduğu araştırmalarla sorumluluk alan bir sigortacılık anlayışı ortaya koyan Axa Sigorta’nın HİPAM iş birliğiyle gerçekleştirdiği araştırma, evden çalışmanın sebep olduğu hareketsizlik ve diğer yaşam tarzı unsurlarının bireylerde “pre-obezite” olarak adlandırılan bir seviyede kilo problemlerine yol açtığını belirtiyor.

‘İHTİYAÇLAR HIZLA DEĞİŞİYOR’

Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, söz konusu araştırmayla ilgili şunları söyledi: “Dünyamızda insanların ihtiyaçları da hızla değişiyor. Bu değişimler karşısında ortaya çıkan risk unsurlarını tespit ederek bireylerin ve ilgili aktörlerin bunlarla ilgili önlem almalarını sağlamak, Axa olarak sigortacılık anlayışımızın bir gereği. Önleyici sağlık hakkında farkındalık yaratmaya çalışan bir sigorta şirketi olarak, sağlık alanında değer yaratacak araştırmalara destek vermeyi ayrıca önemsiyoruz.”



Yavuz Ölken

› › ›

Insurtech girişimi Tamamlıyo 30 milyon lira değerleme ile yatırım aldı

Sigorta şirketleri ile dijital işletmeleri uçtan uca entegre eden insurtech girişimi Tamamlıyo, Easy Travel’dan 30 milyon lira değerleme ile yatırım aldı. Tamamlıyo’nun kurucu ortağı Metin Öngüç sosyal medya üzerinden duyurduğu yatırıma ilişkin açıklamada şu sözlere yer verdi: “Tamamlıyo'nun ilk seyahat partneri olan Easy Travel’dan 30 milyon lira değerleme ile yatırımımızı aldık. Fikrimizin ilk başından beri partnerimiz olan ve bize inanan Easy Travel Kurucusu Gökhan Hakvar ile inanılmaz bir sinerji yakaladık. Deniz Gül ile birlikte kendisine iş modelimizi ve teknik detayları anlattıkça yatırım tutarını yükseltmesi harikaydı. Kurucu ortaklarım Deniz Gül ve Okan Utkueri'ne çok teşekkür ederim.”



BES'te yükseliş ivmesi

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 Ekim ayında %19,40 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %25,13 oranında artış kaydedildi. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,77 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %4,71 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %5,63 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Ekim ayında %3,54 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.

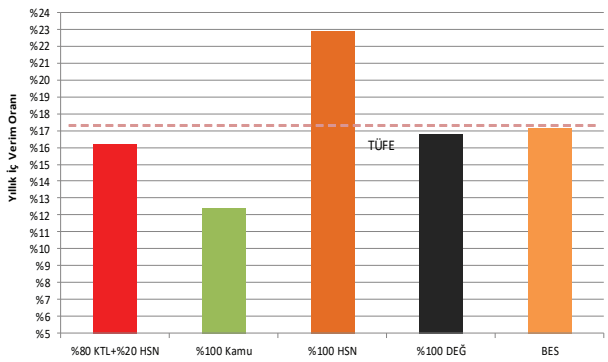
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

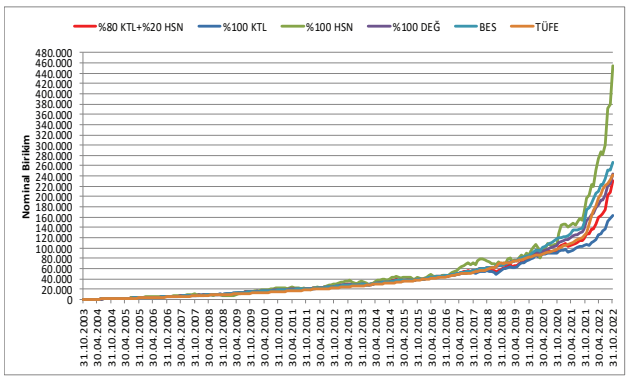
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.10.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



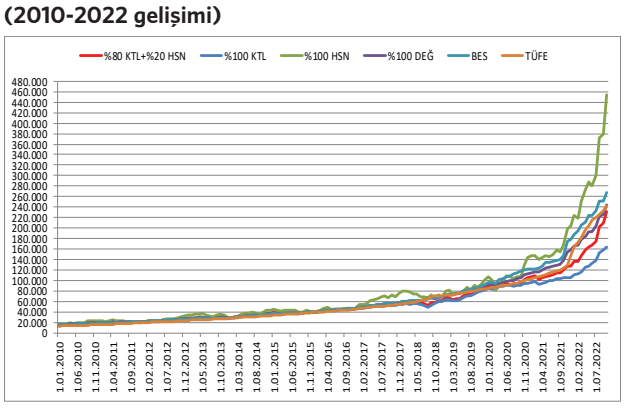
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %17,12 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %22,92 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 244.052 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 242.371 TL birikime ulaşmaktadır.

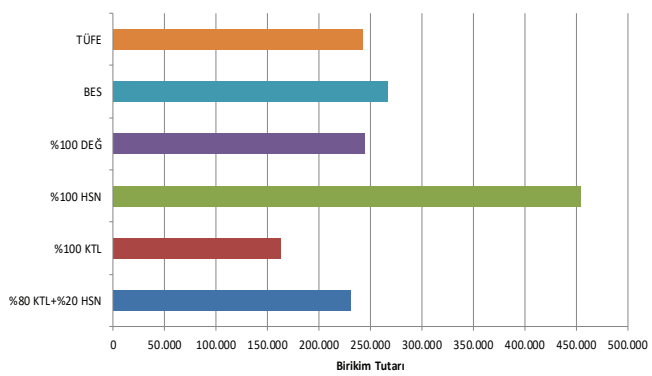
31.10.2003-31.10.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



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.

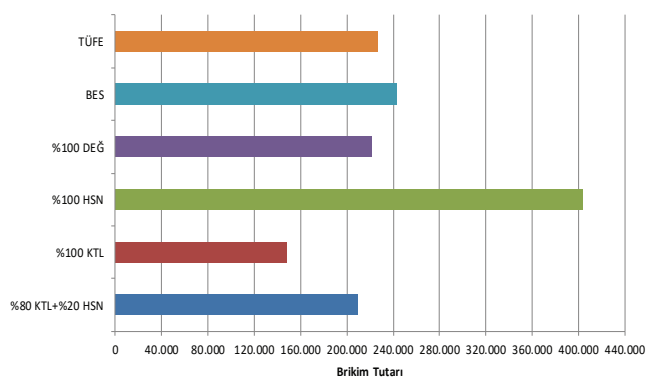
Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2022 tarihinde 267.253 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1058 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.10.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2022 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2022 tarihinde 403.275 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.10.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te yeni teşvikler bekleniyor

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati 19 Ekim'de sosyal medya üzerinden BES'in gelmiş olduğu durumla ilgili önemli açıklamalarda bulundu. Bakan Nebati, "Önümüzdeki dönemde, sistemde yeni düzenlemeleri ve teşvikleri de hayata geçirerek, ülke olarak birikimlerimizi daha da yüksek seviyelere taşıyacağız" diyerek yeni düzenlemeler olabileceğinin sinyallerini verdi.

Bakan Nebati, devletin en cömert teşviklerinden birisi olarak BES'i gösterirken geçtiğimiz yıl Ocak ayında devlet katkısının %25'ten %30'a yükseltildiğini hatırlattı.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin orta vadede katılımcılarına kayda değer bir reel getiri imkânı sağladığını ve tasarruflarını artırarak geleceklerini garanti altına aldıklarını dile getiren Bakan Nebati, "Bireysel tasarrufların özendirilmesi, günümüzde tüm ülkelerde, sosyal güvenlik ihtiyacının artması, nüfus ve aile yapısının değişimi ile çok daha önemli bir hâl aldı" dedi.

Geçen yıl Mayıs ayında yürürlüğe girmiş olan 18 yaş altı BES uygulamasının büyük ilgi ve talep gördüğünü, 1 yıl gibi kısa bir sürede yaklaşık 500 bin çocuk ve gencin sisteme dahil olduğunu ve 2 milyar liralık fon birikimine ulaşıldığını belirtti.

'BES'TE FON BÜYÜKLÜĞÜ 362 MİLYAR LİRA'

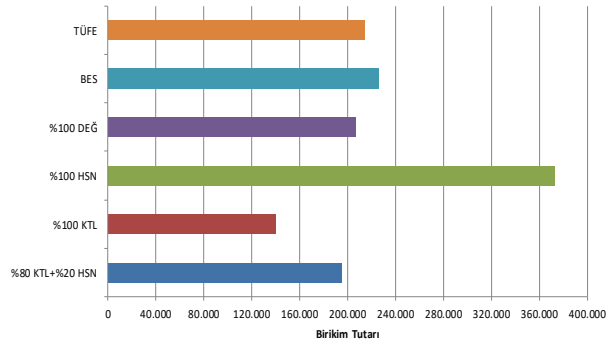
Bakan Nebati, 17 Ekim 2022 tarihi itibarıyla ise BES'te yaklaşık 14,3 milyon katılımcıya ve 362 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşıldığının bilgisini paylaştı. 2022 yılı içerisinde yeni uygulamalar ve teşvikler sayesinde vatandaşların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne olan ilgisinin artarak sürdüğünü belirtti. Ayrıca yeni dönemde yapılması planlanan gelişmelerin de sinyallerini şimdiden verdi.

Bakan Nebati, "Gençlerimiz ve tüm vatandaşlarımızın gelecek kaygılarını azaltmak ve birikimlerini doğru alanlarda değerlendirmelerini sağlamak amacıyla kurmuş olduğumuz BES sistemi, tüm katılımcılar için güvenilir bir yatırım ortamı sağlamakta" diyerek, BES'in önemine bir kez daha değindi.

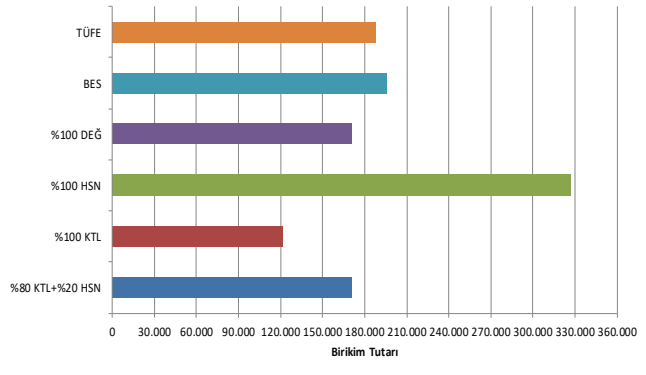
Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'nin sosyal medya üzerinden yaptığı açıklamalar sonrası yeni dönemde yapılabilecek yeni teşvik ve yatırımlarla BES'in katılımcı sayısı ve toplam fon büyüklüklerinde artış olacağı beklenmekte.

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati BES'in gelmiş olduğu durumla ilgili önemli açıklamalarda bulunarak, "Önümüzdeki dönemde, sistemde yeni düzenlemeleri ve teşvikleri de hayata geçirerek, ülke olarak birikimlerimizi daha da yüksek seviyelere taşıyacağız" dedi.

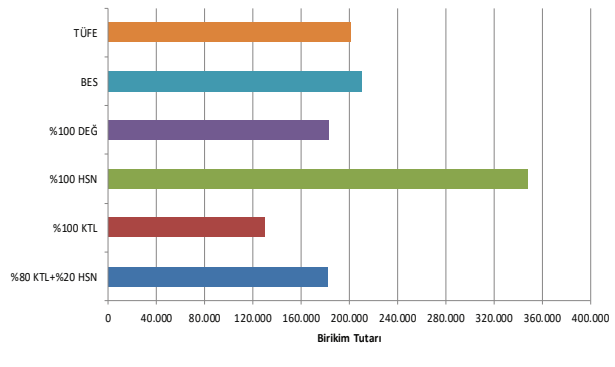
31.01.2006-31.10.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



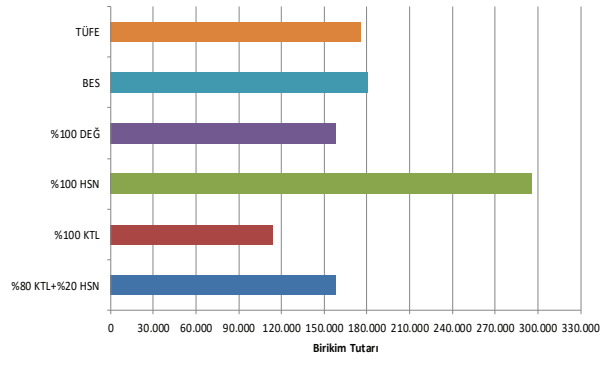
31.1.2008-31.10.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.10.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.10.2022 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.

"Acentelerin BES'e olan ilgisinin artması için düzenlemeler yapılmalı"

Acentelerin bireysel emeklilikte önemli bir paya sahip olmasının BES'in büyümesine katkı sağlayacağını belirten **TOBB SAİK Yönetim Kurulu üyesi ve İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz**, "Acentelerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne olan ilgisinin artırılması gerekmektedir. Acentelerin emeklilik branşında yetkin olması ve emeklilik branşını da tercih etmesi adına önemli teşvikler ve düzenlemeler sağlanmalıdır" dedi.

TOBB SAİK Yönetim Kurulu üyesi ve İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin son durumuyla ilgili değerlendirmelerde bulunarak, acentelerin Bireysel Emeklilik Sistemi üzerindeki önemine değindi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, özellikle son dönemde önemli değişikliklerin yapıldığını belirten TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, "Otomatik katılım, 18 yaş altı BES ve %30'luk devlet katkısı sisteme büyük ivme kazandırdı. 2017'de 45 yaş altı çalışanların işverenleri tarafından BES'e dahil edilmesi ile Otomatik Katılım Sistemi başlamıştı ve 22 Ocak 2022 tarihinde yeni düzenleme sayesinde otomatik katılımda 45 yaş sınırı kaldırılarak, yaş şartı olmadan tüm çalışanlar BES'e dahil edilebiliyor. Devlet katkısı ise %25'ten %30'a yükseltildi. Ayrıca aşan katkı payı ödemeleri için ilerleyen yıllarda devlet katkısı ödenebiliyor. Böylelikle katılımcı sayısının artması amaçlanmıştır. Ancak görüyoruz ki yeni bir yol bulmaz isek, daha fazla büyüyemeyeceğiz. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde acentelerin önemli bir yer edinmesi sistemin verimliliği açısından büyük önem taşımaktadır. Katılımcı ödemelerindeki acente payı artırılması ve çeşitlilik sağlanması için acentelerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne olan ilgisinin artırılması gerekmektedir. Burada bizim önerimiz acentelerin sisteme dahil edilmesi. Acentelerin bireysel emeklilikte önemli bir paya sahip olması BES'in büyümesine böylelikle finansal sistemin gelişmesine de katkılar sağlayacaktır. Komisyon oranlarının düşüklüğü, BES sertifikası almadaki güçlükler ve ürün çeşitliliğinin az olması maalesef ki acenteleri bu branştan soğutmuştur" ifadelerini kullandı.

'BES'TE YENİ ÜRÜNLER GELİŞTİRİLMELİ'

Emeklilik branşının ayrı bir uzmanlığı gerekli kıldığının altını çizen Yılmaz, "Acentelerin emeklilik branşında yetkin olması ve emeklilik branşını da tercih etmesi adına önemli teşvikler ve düzenlemeler sağlanmalıdır. BES eğitimi almış yeni mezun işgücü potansiyelinin acentelerde istihdam edilmesi BES alanında acentelere önemli avantajlar sağlayabilir. Ülkemizde BES'in yaygınlaşması ve kişilerin tasarrufa yönlendirilebilmesi için mutlak suretle BES'te yeni ürünler geliştirilmeli ve acentenin bu branşa ilgisi tesis edilmelidir. SAİK olarak bu hususta elimizden gelen desteği vermeye, gerekli çalışmaları yapmaya hazır olduğumuzu belirtmek isterim. Acenteler mevcut müşterilerine birikim yapmasını sağlayarak BES'te



başarılı olabilir ve müşteri sadakati sağlayabilir. Emeklilik branşındaki müşteriler en az 10 yıl ve üzerinde uzun dönemli müşterilerdir. Bu müşteriler birikimlerini yöneten sigorta acentesi ile çalışarak elementer branştaki sigortaları aynı acenteden satın alabilir. Böylelikle acente çapraz satış sağlayabilir. Müşteri memnuniyeti sağlandığında, müşteri hem emeklilik branşında hem de elementer branşta sigorta acentesi ile çalışacaktır" dedi.

'BES'TE İVME ACENTELERLE ARTACAK'

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde verimli ve sürdürülebilir bir büyüme için acentelerin katkısının büyük olacağının altını çizen Yılmaz, "Acenteler sigortacılık sektöründe en büyük dağıtım kanalı olarak sigortalılara güven vermesi, 7/24 hizmet sunması ve hasar anındaki desteği ile vazgeçilmez bir öneme sahiptir. Bu önemli gücü sayesinde, BES'teki gelişme ivmesinin acenteler ile gerçekleşebileceği kanısındayım. Acentelerin BES alanında yetkinlik ve donanıma sahip olması BES'i geliştirecek yegane unsurlardan biri olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

'ACENTE ÜRETİMİ ARTIRILMALI'

Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sigortacılık sektörü teknolojik, ekonomik ve sosyal gelişmelerden ilk etkilenen ve bu gelişmelere hızlı bir şekilde adapte olan sektörlerin başında gelmektedir. Son dönemde yaşanılan baş döndürücü değişim sürecinde de böyle olmuştur. İklim değişikliği, dijitalleşme, Endüstri 4.0, korumacı politikalar, pandemi, enerji krizi ve yüksek enflasyon sigortacılık sektörünü derinden etkilemiş ve sektör yeni koşullara hızla intibak sağlamıştır. Sektörde doğru teminatların verilmesinin, hasar süreçlerinin etkin yönetiminin ve müşteri memnuniyetini sağlamanın yegâne yolu acenteden geçmektedir. Ülkemizin her bir köşesine yayılmış, 20 bin hizmet noktasında ve tüm dijital mecralarda hizmet sunan levhaya kayıtlı 17 bin sigorta acentesi hem sigortalılara hem de sigorta şirketlerine en iyi hizmeti vermektedir. Görüyoruz ki acentenin güçlü olduğu trafik, kasko, yangın, tamamlayıcı sağlık gibi branşlarda sektör sürekli bir şekilde büyümekte ve penetrasyon oranı gün geçtikçe artmaktadır. Bu nedenle, acentenin üretiminde düşük pay sahibi olduğu inşaat, sınai yangın, tarım ve finansal sigortalar ile BES'te acente üretimi artırılmalıdır. Söz konusu branşlarda acente üretiminin artırılması için öncelikle acentelere eğitim verilmeli, acentelerin satabileceği ürünler geliştirilmeli, acenteler maddi olarak desteklenmeli ve dağıtım kanalları arasındaki haksız rekabet ve uygulamalar engellenmelidir. TOBB-SAİK olarak bu bilinçle söz konusu branşlarda üretimin artması için TSB ile birlikte planladığımız ve Ekim ayında başlayan acente eğitimine özellikli branşları dahil ettik. Düzenlenecek eğitim programı ile birlikte önümüzdeki yıldan itibaren bu branşlardaki üretim ve müşteri memnuniyet oranı artışını hep birlikte göreceğiz."

'BİR İLKİ GERÇEKLEŞTİRDİK'

TOBB SAİK olarak Türkiye'de bir ilki sigorta acenteleri için gerçekleştirdiklerini ifade eden Yılmaz, "Sigorta acenteliği mesleğimizin gelişimi, hizmet kalitemizin ve çeşitliliğimizin artışı, değişen mevzuat ve uygulamalara ilişkin bilgi sahibi olunması amacıyla TSB iş birliği ile TOBB ETÜ SEM ve TSEV koordinasyonunda kapsamlı bir mesleki eğitim programı hazırlamış bulunmaktayız. Mesleki gelişim için büyük fayda sağlayacak söz konusu eğitim programına tüm acente ve çalışanlarımızın katılımı önem arz etmektedir. Söz konusu eğitim programına sigorta acenteleri levhasında "Acente sahibi, müdür, genel müdür, genel müdür yardımcısı ve teknik personel" unvanı ile aktif kaydı bulunan ve talep eden herkes katılabilecektir. Eğitim ücretinin %80'i TOBB ve TSB tarafından karşılanacaktır. Bu kapsamda, katılımcılar tarafından ödenecek kişi başı ücret toplam 275 TL'dir. Eğitim programı kapsamında dersler 90 kişilik sınıflarda çevrimiçi olarak, haftada 3 gün ve günde 3 saat olacak şekilde planlanmıştır. İlk grup eğitimi 24 Ekim 2022 - 3 Şubat 2023 tarihleri arasında (Toplam 141 saat) yapılmak üzere başlamıştır. Sınıflar başvuru sırasına göre oluşturulmakta olup, levhada kaydı bulunmayan kişilerce yapılan ya da süresi içerisinde katılım ücreti ödenmeyen başvurular değerlendirmeye alınmayacaktır" dedi.

Temel Sigorta Muhasebesi Ve Teknik Karşılıklar (Hayat Dışı) (Yüz Yüze)

TSEV ve SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) işbirliğinde düzenlenen eğitimler kapsamında Daire Başkanı Kuntay Baydar ve Daire Başkanı Barış Taşkesen tarafından verilecek olan "Temel Sigorta Muhasebesi ve Teknik Karşılıklar (Hayat Dışı)" eğitimi 14 Aralık'ta TSEV'de yüz yüze gerçekleştirilecek. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı Ocak ayında başlıyor

Güncel teknolojik gelişmeler ile rekabetin her geçen gün arttığı iş dünyasında, İnsan Kaynakları departmanı önemli bir stratejik unsur olarak öne çıkıyor. Doğru insanı, doğru yerde, doğru şekilde konumlandırarak insan kaynağının verimli bir şekilde yönetilmesi şirketlerin stratejik hedeflerinden en önemlisi haline gelmiştir. Bu stratejik hedefe ulaşmak amacıyla, sigorta sektörü insan kaynakları çalışanlarına özel olarak hazırlanan "Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı" oluşturuldu. Eğitim online ortamda gerçekleşecek. Program sonunda tüm eğitimleri kapsayan online sınav yapılacak. İnsan Kaynakları Eğitim Programı hafta içi 18:00-21:00 saatleri arasında 3 gün olacak şekilde ya da hafta içi 2 gün ve Cumartesi günü olmak üzere eğitmenlerin uygunluğuna göre planlanacak.

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 3 Ocak'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 sağlayabilecek. Ocak ayı programı için son başvuru 30 Aralık.

Uygulamaya yönelik yüz yüze atölye çalışmaları

Vakfımızın, uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla yeni sunduğu "Atölye Çalışmaları" yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleşecek. 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.

İnşaat/Montaj Sigortaları Atölye Çalışması (Yüz yüze)..... Aşkın Özer - 8 Aralık

Yangın Sigortaları Atölye Çalışması (Yüz yüze)..... Ali İzzet Börü - 15 Aralık

Sağlık Sigortaları Atölye Çalışması (Yüz yüze).....Dr. Kaspar Zakaryan - 23 Aralık

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Aralık 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 ARALIK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Mühendislik Sigortalarında Kâr Kaybı (Online)	1-2 Aralık	Ülkem Devrim Aksar, CERT II
Yazılı İletişim ve E-Posta Kullanım Kuralları (Online)	1-2 Aralık	Can Demirağ & Fergül Guyard
Yönetimde Koçluk Yaklaşımı (Online)	1-2 Aralık	Ali Aktuğ
Farkındalık Geliştirme (Online)	5-6 Aralık	Kadir Erhan Tunçay
Sorumluluk Sigortalarına İlişkin Yargı Kararları (Online)	5-6 Aralık	Av. Nuray Dinçment
A'dan Z'ye Power Point (Online)	7-8 Aralık	Ulaş Çardak
Etkili Konuşma ve Sunum Teknikleri (Online)	9-10 Aralık	Can Demirağ & Fergül Guyard
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları (Online)	12-13 Aralık	Ali Akşener
Daha Memnun Müşteri Deneyimi & Daha Fazla Satış (Yüz Yüze)	13 Aralık	Mine Turalı
Sigorta Sektöründe Çevik Organizasyon, Çevik Çalışan (Online)	14 Aralık	Melike Demirel
Fark Yaratan Liderlik (Online)	15-16 Aralık	Kadir Erhan Tunçay
İş ve Özel Yaşamda Roller ve Sorumluluklar Arası Geçiş (Online)	19-20 Aralık	Nilgün Yüksel
Acente İşletmeciliği (Online)	19-20-21 Aralık	Çetin Kolukısa
Temel Yangın Mühendisliği (Online)	22-23 Aralık	Dr. Ceyhun Eren
Yaratıcı Düşünme, Problem Çözme ve Karar Verme Teknikleri (Online)	26-27 Aralık	Can Demirağ & Fergül Guyard
Zaman Yönetimi ile Verimlilik (Online)	28 Aralık	Funda Sezgin Tokgöz
Tekne Makine Sigortalarında Kullanılan 83, 95 ve 2002 Tarihli Klozlarının Detaylı ve Kıyaslamalı İncelenmesi (Online)	28-29 Aralık	Kaptan Murat Işıklı

›››

39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitimi Programı Mezunları Etkinliği gerçekleştirildi



Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından düzenlenen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 39. Dönem Mezuniyet Töreni 19 Ekim'de İş Sanat Oditoryumu'nda gerçekleştirildi. Sigorta sektörününün tüm paydaşlarının uzun bir süre sonra bir araya geldiği törende mezunlar, kendi yöneticilerinin ve TSEV eğitmenlerinin ellerinden sertifika ve plaketlerini teslim aldılar. Tören, Mustafa Kemal Atatürk ve şehitlerimiz için saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile açıldı. Sırasıyla TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, TSEV Yönetim Kurulu Başkanı Olgun Küntay, TSB Başkanı Atilla Benli ve SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun konuşmalarını takiben programda ilk üçe giren öğrencilere plaketleri ve hediyeleri takdim edildi. Program birincisi Erkin Alagöz (Anadolu Sigorta); program ikincisi Barışcan Aydın (burslu) ve program üçüncüsü Cumhur Özkolaçık


Mehmet Akif Eroğlu

(SEDDK) olurken; dereceye girenlerin plaketlerinin tesliminin ardından Erkin Alagöz bir konuşma yaptı.

Daha sonra programın ikinci yarısında altı ayrı branşta açılan gruplarda birincilere ve branştan başarı ile mezun olan katılımcılara sertifika ve plaketleri verildi. Yangın & mühendislik branşını Aybike Işlak Dikmen (Milli Re), muhasebe branşını Muhammet Akbulut (Bupa Acıbadem Sigorta), nakliyat branşını Evrim Anıl Çelebi (Evrim Sigorta); sağlık branşını Recai Aydemir (Allianz); hayat branşını dönem üçüncüsü Cumhur Özkolaçık (SEDDK) ve kaza branşını dönem birincisi Erkin Alagöz (Anadolu Sigorta) birincilikle bitirdi. TSEV'in pandemi nedeniyle 2 yıl aradan sonra 300'e yakın davetlinin katılımıyla gerçekleştirdiği mezuniyet töreni, kokteyl ile sona erdi.







İşverenin zararı karşılayamamasını önlemek

İş kazalarında hukuksal açıdan sorumluluk koşullarının gerçekleştiği hallerde sorumlu işverenler yeterli ödeme gücüne sahip olmayabilir ve bu da zarar görenlerin kayıplarının hiç karşılanmamasına veya ancak kısmen karşılanmasına veya gecikme ile karşılanmasına neden olabilir. Bu arzu edilmeyen sonucun önlenmesi için çözümler düşünülmeli.

Yakın zaman önce yeni bir "maden faciası" yaşadık. 14 Ekim 2022'de Bartın'ın Amasra ilçesindeki bir maden ocağında meydana gelen patlama 42 maden çalışanının aramızdan ayrılmasına yol açtı.
İlk belirlemeler sonucunda yapılan açıklamalara göre kaza grizu patlamasından kaynaklanmış bulunuyor.
Vikipedi'de yer alan bilgilere bakılırsa ülkemizin maden kazaları ile ilgili karnesi hiç de iyi değil. 1941 yılından bu yana maden kazaları 3 binden fazla çalışanın ölümüne, 100 binden fazla kişinin de yaralanmasına yol açmış. Kazaların başta gelen sebepleri ise grizu patlaması, göçük ve yangınlar. Türkiye'de iş kazaları en fazla maden ve taş ocaklarında karşımıza çıkıyor. Dünyada maden kazalarının yol açtığı ölümlerde ilk sıralarda yer almaktayız. Kömür üretimi ile ilgili olarak 100 milyon ton başına düşen ölüm sayısı 2008 yılında (en büyük kömür üreticilerinden biri olan) Çin'de 127, Türkiye'de ise 722 olmuş. Ancak 2013 yılına gelindiğinde Çin'de ölüm sayısı 37'ye inmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'nde bu sayı 6'yı geçmemektedir. Türkiye'de ise uzun zamandır ölüm sayıları çok yüksektir. Nitekim, 2000 yılında 710 maden çalışanı hayatını kaybetmişti. 2021 yılı verilerine göre maden kazalarında 75 ölüm meydana gelmiştir. Aynı yıl madencilik sektöründe yaşanan kaza sayısı ise 17 bin olmuştur.
2014 yılındaki Soma maden faciasında 301 maden çalışanının hayatını kaybetmesi üzerine Türkiye maden kazalarına bağlı ölüm ve yaralanmalardan kaynaklanan zararların en hızlı ve yeterli şekilde giderilebilmesi için yeni çareler üretme ihtiyacını duymuştur. Bu amaçla öngörülen çözüm maden çalışanları için maden işleticisi tarafından zorunlu (grup) kaza sigortası yaptırılmasıdır. Aşağıda bu konuya ilişkin bazı saptama ve yorumlarımızı sunacağız.

HANGİ ÇÖZÜMLER DÜŞÜNÜLEBİLİRDİ?

Ülkemizde işverenin iş kazalarından dolayı sorumluluğunu düzenleyen hükümler, kazaya uğrayan çalışanların hak ve çıkarlarını korumaya elverişlidir. İşverenler iş kazası yüzünden çalışanların maruz kaldığı zararları giderme sorumluluğundan kolay kolay kurtulamamaktadırlar. Öte yandan ölüm veya sakat kalmaya ilişkin tazminat hesapları da zarar görenlerin mağdur olmasına yol açmayacak şekilde yapılmaktadır. Ancak hukuksal açıdan sorumluluk koşullarının gerçekleştiği hallerde sorumlu işverenler yeterli ödeme gücüne sahip olmayabilir ve bu da zarar görenlerin kayıplarının hiç karşılanmamasına veya ancak kısmen karşılanmasına veya gecikme ile karşılanmasına neden olabilir. Bu arzu edilmeyen sonucun önlenmesi için iş kazalarından kaynaklanan zararları karşılamak amacıyla özel bir fon kurulması, işveren sorumluluk sigortasının zorunlu hale getirilmesi, devletin zararları karşılaması, sosyal güvenlik şemsiyesinin derhal ve bütün zararları karşılayacak kapsamda devreye girmesinin sağlanması gibi değişik çözümler düşünülebilir. Diğer taraftan, sorumluluğun çoğu halde ilgililer arasında uyuşmazlık konusu olduğu ve bu yüzden yargının (bazı durumlarda uzun yıllar boyunca) düğümü çözmesini beklemek lazım geldiği de bir gerçektir. Zarar görenlerin haklarını ancak önemli bir gecikmeyle elde edebilmeleri de halledilmesi icap eden önemli bir sorundur. Her ne kadar sorumluluk sigortacısı, işverenin sorumluluğunun tartışmaya yer bırakmayacak bir açıklıkla saptandığı hallerde (büyük çoğunlukla böyle olacaktır) faiz yükünden ve diğer yargılama giderlerinden kurtulmak amacıyla gecikmeden hak sahibine ödeme yapmayı tercih edebilecekse de zarar (sorumlu işverene yüklenecek tazminat) tutarı da çekişme konusu olabilmekte ve bu da ister istemez gecikmeye yol açabilmektedir. Kaldı ki, sorumluluk sigortası, işverenin sorumluluğunun gerçekleştiği bütün halleri temin etmeyebilecektir (mesela şu an yürürlükteki İşveren Sorumluluk Sigortası Genel Şartları uyarınca manevi tazminat talepleri, çalışanların iş yerine toplu olarak getirilip götürülmeleri sırasında meydana gelen kazalar aksine anlaşma olmadıkça teminat dışında kalmaktadır). Diğer bir önemli sorun da sorumluluk sigortasının limitlerinin yetersizliği veya bu evvelce tüketilmiş olmasıdır. Sigortacılar sorumluluk teminatını "olay (kaza) başına limit" ve "senelik toplam limit" olmak üzere iki farklı limite tabi olarak vermektedirler. Olay (kaza) başına limit yeterli olsa da, senelik limit daha önce gerçekleşen kazalar dolayısıyla tamamen kullanılmış (veya kullanılacak) olabilir. Bundan başka, önemli ve çok sayıda çalışanın aynı anda zarara uğramasına sebep olan bir kaza olasılığında (maden kazaları birçok halde bu nitelikte olabilmektedir) olay (kaza) başına limit de zararları gidermekte yetersiz kalabilir.

KAZA SİGORTASI ÇÖZÜMÜ

Soma maden faciasını izleyen günlerde, maden çalışanları için zorunlu kaza sigortası yaptırılması öngörülmüştür. 6 Şubat 2015 gün ve 29259 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 2015/7249 sayılı Bakanlar Kurulu kararı uyarınca;

- Yer altı ve yer üstü kömür madenciliği, kömürden gayri yer altı madenciliği faaliyetlerinde bulunan gerçek ve tüzel kişiler, söz konusu faaliyetlerin icrası esnasında meydana gelebilecek kazalar sonucu tesislerinde istihdam ettikleri, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli için "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası (Sigorta)" yaptırmak zorundadırlar (m.1 fk.1)
- (Zorunlu olan) sigorta poliçesi münhasıran üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan tesis personeli için düzenlenecektir (m.1 fk.2)
- Yer altı ve yer üstü kömür madenciliği ve kömürden başka yer altı madenciliği faaliyetlerinde bulunabilmek için yapılan ruhsat başvurularında sigorta poliçesi aranacaktır (m.2).
- Sigorta poliçesi madenin minimum sigortalanma koşullarını taşıdığının saptanması üzerine düzenlenecektir. Söz konusu minimum koşullar sigortacılıkla ilgili kamu otoritesi (şu anda SEDDK = Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu; daha önce Hazine Müsteşarlığı idi) tarafından (ilgili kurumların görüşleri alınarak) belirlenecektir. Minimum sigortalanma koşullarının varlığını sigorta eksperi inceleyecektir (m.3 fıkra 2, 3 ve 4).
- Başlangıçta var olan minimum sigortalanma koşullarının poliçe düzenlendikten sonra yitirildiği (yapılan risk incelemesi sonucunda) saptanırsa, sigorta teminatı askıya alınacaktır. Öngörülen süre içinde poliçe tekrar yürürlüğe alınmazsa (bu yeni bir risk incelemesine bağlı olarak gerçekleşecektir) poliçe feshedilecektir (m.3 fk.5 ve 6).
- Poliçenin başlangıçta hiç düzenlenememesi veya sonradan iptali halinde, madencilik faaliyeti yürütülemez ve verilmiş ruhsat yürürlükteki mevzuatın ruhsat iptaline ilişkin hükümleri uyarınca iptal edilir (m.3 fk.7).
- Sigortacının rizikonun gerçekleşmesi üzerine yapacağı ödeme zarara bağlı değildir (m.4 cümle 1).
- Ancak sigortacının yapacağı ödeme, zarar görenlerin zararları ile ilgili hak kazanmış oldukları tazminat tutarlarından indirilecektir (m.4 cümle 2).

Bakanlar Kurulu'nun içeriği yukarıda kısaca özetlenen 2015/7249 sayılı kararı uyarınca o zamanki sigortacılıkla ilgili kamu otoritesi Hazine Müsteşarlığı 27.08.2015 tarihli "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları"nı yayınlamıştır (kanımızca "Maden Çalışanları Zorunlu Grup Kaza Sigortası" denmeliydi, çünkü burada bir "grup sigortası" söz konusudur; ancak ülkemizde uygulamada grup kaza sigortaları her nedense "grup ferdi kaza sigortası" olarak ifade



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

için çözümler düşünülmeli

edilmektedir). Bu genel şartların temel bazı özellikleri aşağıdaki gibidir:

- Sigorta, maden çalışanlarını üretim faaliyetleri veya üretim hazırlığı faaliyetleri sırasında meydana gelebilecek maden kazalarının neticelerine karşı korumaktadır (A.1 fk.1). Sigorta ettiren, madencilik faaliyetini kendi ad ve hesabına yürüten ve çalışanlarla iş sözleşmesi yapmış olan gerçek veya tüzel kişidir (A.1 fk.3).
- Kazadan maksat, madende, çalışanın iradesi sonucu olmaksızın meydana gelen ve onun ölümüne veya sakat kalmasına yol açan ani ve çalışan üzerine dışarıdan etki eden olaydır (A.2 fk.1).
- Sağlanan teminatlar sadece ölüm ve sürekli sakatlık teminatlarıdır (A.3.1 ve A.3.2). Buna göre geçici sakatlık; sürekli veya geçici iş göremezlik ve tedavi masrafları teminatı verilmemektedir.
- Teminat dışında kalan haller arasında "sel ve su baskını" da vardır (A.4 bent d). (28.10.2014'te Ermenek'te özel bir madende meydana gelen su basması sonucu 18 maden çalışanı hayatını kaybetmiş idi. Su basmasının teminat dışı hal olmaması daha uygundur).
- Zarar görenler, sigorta ettiren maden işletmecisi (işveren) ile sigortacı arasındaki ilişkide, sigorta ettirenin sigorta tazminatının hiç ödenmemesine veya tazminatta indirim yapılmasına yol açan davranışlarından (sigorta sözleşmesini düzenleyen yasa veya sigorta sözleşmesi hükümlerini ihlâl etmesinden) olumsuz etkilenmezler ve sigortacıya karşı haklarını sigorta ettiren maden işleticisinin hukuka veya sözleşmeye aykırı davranışına rağmen tam olarak muhafaza ederler. Zarar görene ödeme yapan sigortacı ise zarar görene ödediğini yasa veya sözleşme hükümlerini ihlal etmiş olan sigorta ettirenden (ona karşı yükümlülükten kurtulmuş sayılması gerektiği ölçüde) geri alabilecektir (A.8 fk.1 ve 2).
- Genel Şartlar, sigorta ettiren işleticiye şu hallerde de rücu edebilecektir (A.8 fk.3):
  - Kaza, maden işletmecisinin veya onun eylemlerinden sorumlu bulunduğu kişilerin kusuru sonucunda meydana gelmişse,
  - Kaza maden işletmecisinin mevzuat uyarınca yerine getirmesi gereken yükümlülükleri yerine getirmemesinden kaynaklanmışsa,
  - Maden işleticisi rizikonun gerçekleşmesi olasılığındaki yükümlülüklerini ihlal etmişse (bu yüzden sigortacının durumu ağırlaştığı ölçüde rücu edilmesi söz konusudur).
- Sigortalılar (sürekli sakatlık halinde maden kazasına uğrayan maden çalışanı veya onun ölümü halinde mirasçıları) doğrudan sigortacıya başvurabileceklerdir (B.1 fk.1). Başka türlü bir çözüm zaten anlamsız ve amaca tamamen aykırı olurdu.
- Sigortacının hak sahiplerine yapacağı ödeme zarar karşılığı (zararı gidermek amacıyla) yapılan bir ödeme değildir. Bu sebeple kaza sonucu hangi tutarda zararın meydana geldiği araştırılmayacak ve sigorta sözleşmesindeki teminat limiti ödenecektir (B.3 fk.1 cümle 2). (Sakatlık halinde, ödenecek tutar sakatlığın türüne ve sağ veya sol uzuvda meydana gelmesine göre değişkenlik gösterebilecek ve limitin belirli bir kesrine karşılık gelebilecektir).
- Sigortacı tarafından ödenecek tutar, kaza sebebiyle sigorta ettiren işverene yöneltilebilecek tazminat istemlerini azaltacaktır. Diğer bir anlatışla, maden işletmecisi işveren, zarar gören sigortacıdan ödeme aldığı ölçüde sorumluluktan (tazminat yükünden) kurtulmuş olacaktır (B.3 fk.1 cümle 3).
- Genel Şartlardaki "zamanaşımı" maddesi (C.7), hak sahiplerinin en geniş şekilde korunması amacıyla zamanaşımı süresini uzun tutmaya yönelik hükümlere yer verilerek kaleme alınmıştır. Fakat değişik kaynaklardan esinlenilerek madde içine yerleştirildiği anlaşılan bu hükümler birbiriyle uyumlu değildir. Kaza sigortasının niteliğine de uygun düşmemektedir.

BU SİGORTA HAKKINDA BAZI YORUMLAR

Maden çalışanlarının maden kazası sonucu ölmeleri veya sakat kalmalarından kaynaklanan zararların karşılanması için (her ne kadar amaca uygun sigorta türü sorumluluk sigortası ise de) kaza sigortası çerçevesinde koruma öngörülmesi kanımızca uygun bir çözümdür. Böylece sorumluluk ve zarar tutarı hakkında araştırma/inceleme yapılması gerekmeksizin en kısa zamanda sigortacıdan ödeme alınabilecektir. Maden kazasının, maden çalışanının bu kaza sonucu hayatını kaybettiğinin veya sakat kaldığının saptanması ödeme almak için yeterlidir. Ancak sürekli sakatlık halinin belirlenmesi bazen zamana ihtiyaç gösterecek (ve hatta hukuksal çekişmelere yol açabilecektir).

Sigortacının bir zarar sigortası olmayan (tutar sigortası niteliğine sahip bulunan) kaza sigortası kapsamında yapacağı ödemenin (tıpkı bir sorumluluk sigortası imiş gibi) maden işletmecisi işverenin sorumluluğunu ortadan tamamen veya kısmen kaldırması da fikrimizce doğru bir çözümdür. Maden işletmecisinin primlerini ödediği (çalışanlar lehine yapılmış, onlara veya yakınlarına hak kazandıran) bir sigortadan hiçbir yarar elde edememesi makul bir sonuç sayılmaz. Ancak, zarar görene ödeme yapan sigortacının sigorta ettiren maden işletmecisi işverene rücu etmesine imkân tanıyan hüküm, dengeyi anlaşılmaz bir şekilde bozmaktadır. Maden kazasına yol açan her kusur (işletenin eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin kusuru da sigortacının rücu edebilmesi için yeterlidir) veya her mevzuata aykırılık (aslında bu da olağan koşullarda kusur niteliğinde görülecektir) sigortacıya rücu olanağı sağlamaktadır. Bu da maden işletmecisini işveren sorumluluk sigortası yaptırma gereksinimi karşısında bırakacak ve onun iki kere (hem kaza sigortası hem de sorumluluk sigortası için) prim ödemesine yol açacaktır. Halbuki makul tek bir prim karşılığında maden işletmecisi dahil bütün ilgililerin çıkarının korunması asıldır. Şu anki sistem kanımızca bunu sağlamamaktadır.

Öte yandan, madenlerin sigortalanabilir olma koşullarını sağlayıp sağlamadığı, aslında güvenli sayılıp sayılamayacaklarının belirlenmesi demektir. Bu hususta görev ve (lüzumu halinde yaptırım uygulanmasına ilişkin) yetkinin doğrudan doğruya kamu makamlarına ait olması çok daha makul ve uygun bir çözümdür. Bu hususta sigortacılar görevli olmamalıdır.

TSB sahte poliçe tuzağına karşı uyardı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), çeşitli yollarla vatandaşların telefon numaralarına ulaşan dolandırıcıların, 'sahte trafik poliçesi' sattıklarına ilişkin şikâyetlere dair açıklamalarda bulundu. Özellikle trafik sigortası almak için acentelere başvuranları takip eden dolandırıcılar, kendilerini 'başvuru yapılan acentenin temsilcisi' olarak tanıtıyorlar. Bu yolla 'sahte poliçe' satarak mağduriyetlere neden oluyorlar. Sigortasının olduğunu düşünen vatandaşlar hem maddi zarara uğruyor hem de trafikte kusurlu duruma düşüyor. TSB web sitesinden paylaştığı kamuoyu duyurusunda, 'sahte poliçe' tuzağı ve trafik sigortalılarını kandırmayı amaçlayan 'teklifler' konusunda vatandaşı koruyan bazı önlemlerin altını çizdi.

Duyuruda, Sigorta Bilgi Gözetim Merkezi'nin (SBM) web sitesindeki "Trafik Sigortası Teklif Karşılaştırma" ekranını hatırlatan TSB, vatandaşların bu yolla sadece "Kimlik No" ve "Plaka No" bilgileri ile tüm sigorta şirketlerinin primlerini tek bir ekranda görebildikleri belirtildi. SBM Web Ekranları ve mobil cihazlar üzerinden yapılan bu işlem sonunda teklifler başvurucuya iletiliyor ve kendileri için en doğru, en uygun poliçeyi satın alabilmeleri ya da poliçe yenilemeleri sağlanıyor. Teklif aşamasından sonra e-Devlet üzerinden poliçenin varlığı sorgulanabiliyor. Ayrıca, SBM internet sitesindeki "Trafik Sigortası Azami Brüt Prim Tablosu" sayesinde; alınan tekliflerin il, araç türü, basamak ve kullanım tarzı bazında ve içinde bulunulan aya ait "Azami Trafik Sigortası Prim Tutarları Listesine" ulaşarak kontrol edilebiliyor.

›››

"Veriler siber suçlara karşı sigortayla koruma altına alınmalı"

Hayatımızın olmazsa olması bilgisayarlar, akıllı telefonlar, yazılımlar ve internet, hem iş hem de özel hayatta birçok süreci kolaylaştırsa da beraberinde getirdiği riskler, çok ciddi maddi ve manevi kayıplara sebep olabiliyor. Kötü niyetli kişilerin özellikle şirket bilgisayarlarına izinsiz şekilde girmesiyle ortaya çıkan siber suçlar, yine izinsiz bir şekilde ulaştığı müşteri verilerini üçüncü kişilere satarak kazanç sağlama suçunu da işliyor. Konuyla ilgili önemli değerlendirmelerde bulunan TÜSED Genel Sekreterliği, "Hedeflendikleri şirketin bilgisayar sistemlerine izinsiz giren kötü niyetli kişiler sebebiyle şirket, büyük bir maddi kaybın yanı sıra itibar kaybı da yaşıyor. Gerek kurumsal gerek bireysel olsun, kişisel verilerin korunması böylece önem kazanıyor" dedi.

"YETERLİ BİLİNCE SAHİP DEĞİLİZ"

Siber risk sigortasının dünyadaki uygulamaları Türkiye'ye oranla daha eski ve daha çeşitli olduğunu belirten TÜSED, "Bunun sebebi, ülkemizdeki firmaların siber risk sigortasına ilgisinin çok düşük olması; siber riskler ve siber suçlara karşı bir bilincin kurum ve kuruluşlarda olgunlaşmaması şeklinde sıralanabilir. Kurumların bilinçlenmesi için, siber risk sigortası ile ilgili daha kapsamlı bilgilendirme ve tanıtıma ihtiyaç vardır." ifadelerine yer verdi. Ayrıca poliçe sahiplerinin siber suçlara karşı korunma ve önleme süreçlerine katılımlarının yani katkılarının artırılması gerektiğine değinen TÜSED Genel Sekreterliği, "Poliçe sahiplerinin bilinçlenmeleri ve katkılarının sağlanmasıyla, siber risklere karşı mücadele daha etkin olacaktır. Bu doğrultuda; sigortalı kurum ve kuruluşlar, sigorta şirketinin ve onun çözüm ortaklarının önerilerini dinlemeli ve kendi önlemlerini almalıdır" açıklamasını yaptı.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Tükenmişlik gerçekleşti ya sonrası!..

SİGORTA sektöründe çalışanların, çalışma hayatlarındaki zorluklar karşısında yaşadıkları sorunların en önemli sonuçlarından birisi tükenmişlik sendromudur. Bu kavram bilindik tanımıyla bireyin sadece iş yaşamını değil tüm yaşamını etkileyen, bireyi fiziksel ve ruhsal anlamda duyarsızlaştıran ve tükenmesi sonucunda işine, iş yerine ve tüm çalışma ortamına yabancılaşmasıdır. Tükenmişlik, özellikle satış çalışanları üzerinde oluşan içsel veya dışsal faktörler nedeniyle çok daha belirgin olarak hissedilmektedir. Yurt dışı kaynaklı dört büyük sigorta şirketinde 331 satış çalışanı üzerinde yapılan bir araştırmada, bu çalışanlardan elde edilen veriler analiz edilmiş, sonuçları ve buna etkileri analiz edilmiştir. Satış çalışanlarından beklentilerin yoğunluğu ve bağlı bulunduğu yönetici ve çalışma arkadaşlarının desteğinin varlığı bireyde oluşan tükenmişliğin şiddetini etkilemektedir. Sonuçlara göre, oluşan görev beklentisinin ve yönetici desteğinin tükenmişlik üzerinden bireyin işten ayrılmasına aracılık ettiğine işaret etmektedir (https://doi.org/10.1002/joe.21933).

Bireylerin işlerinden kaynaklı aşırı yorgunluk ve yılgınlık yaşamaları, onları beklentilerinden uzaklaştırmakta ve gelecekle ilişkili vizyon eksikliği içinde olmalarına neden olmaktadır. Özellikle sigorta sektörünün aşırı dikkat ve sorumluluk isteyen bir çalışma gerektirdiği düşünüldüğünde, böylesine örgütsel kökenli stres kaynakları tarafından beslenmesi, çalışanlarda duygusal tükenme belirtilerine neden olmaktadır. Sigorta şirketlerinin bazı bölümlerinde yaşanılan ilişkisel çözüm bulma çabaları, bireylerin duygusal yönden kendilerini tükenmiş hissetmeleri hem kişisel başarısının hem de yeterlilik duygularında azalma biçiminde ortaya çıkacaktır. Daha önceki yazınlarda bu konu üzerinde değerlendirmelerde bulunmama karşın, konunun çözümüne yönelik iyileştirmelere ve önerilere fazla yer vermemiştim. Bu amaçla aşağıdaki değerlendirmeleri sıralamış bulunmaktayım.

Tükenmişliğin sonucu olarak ortaya çıkan iş tatminindeki azalma ve dolayısıyla işten ayrılmaları yavaşlatmak için gereken sosyal çevre faktörlerinin bireylerin psikolojilerini olumlu yönde teşvik etmek için çeşitli uygulama önerilerini değerlendirmek çözümsel bir yaklaşımı işaret edecektir.

- Çalışanların dışa vurma konusunda çekingenlik yaşadığı tükenmişlik duygularının anlaşılmasına yönelik davranış testleri ve araştırmaların yapılması.
- Yöneticilerin tükenmişlik sendromu ve sonuçları ile ilgili eğitim almalarını teşvik etmek.
- Yöneticiler tükenmişlik sendromunundan kaynaklı donanımlı çalışanları elde tutmak için tükenmişliği önlemeyi öncelikli ele almaya teşvik edilmeli.
- Yöneticiler ve çalışanlar arasında tükenmişliği önlemeye veya azaltmaya yönelik eylemlerin belirlenmesine yardımcı olacak toplantılar düzenlenmeli.
- Çalışanların performanslarının takdir edildiği toplantılar sıklıkla tekrarlanmalı.
- Moral ve motivasyonların artışının sağlanmasına yönelik eğitim ve sosyal etkinlerinin yapılması, işe bağlılıklarını ve güvenlerini artıracaktır.
- Çalışanları görev performanslarını etkileyecek ödül ve teşvik programlarının önceden bildirilmesi.

Birçok kişinin kariyerle olan ilişkisinin tanımlayıcı bir özelliği olarak mesleki yeterlik fikri, işle ilgili duygusal bir sorun olarak psikolojik tükenmişlik kavramını tamamlar. Böylece çalışanların duygusal ve zihinsel yaklaşımlarındaki bozukluk onların performanslarındaki istikrarını da yakından etkileyecektir. Tükenmişliğin, yaşanılan baskı veya stres ortamlarındaki duygularla karıştırılmamasına dikkat etmeli ve yalnızlaşmaya yönelik davranışların sergilenmesi aşamasında çalışana hem örgütsel, hem de psikolojik kesinlikle destek verilmesine ortam sağlanmalıdır.



TEKNOLOJİ ›››
Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız log.com.tr'den alınmaktadır.

Yapay zekâ destekli fotoğraf makinesi: Sony Alpha 7R V

Sony, yeni aynasız fotoğraf makinesini tanıttı. Tasarımsal olarak serinin genel çizgisini devam ettiren model, özellikle yapay zekâ destekli otomatik netleme sistemi ile dikkat çekiyor. 61 megapiksellik arkadan aydınlatmalı Exmor R CMOS tam kare sensör üzerine kurulan Alpha 7R V, yüksek bir fotoğraf kalitesi getiriyor. Hareketli ekrana ve yüksek çözünürlüklü bir elektronik vizöre sahip kamera, çift SD kart yuvasına sahip ve direkt olarak gövdeden beş eksenli görüntü sabitleme yapabiliyor. Bu sayede elde çekim yapmak oldukça kolaylaşıyor. Fotoğraf makinesinin Türkiye fiyatının ise 80 bin lira seviyesinde olacağı bekleniyor.

Kemik iletimi temelli çalışan kablosuz kulaklık

Xiaomi, kemik iletimi temelli çalışan kablosuz kulaklık modelini Çin'de satışa sundu. Yaklaşık 96 dolardan satılan kablosuz kulaklık modeli, normal kulaklıklardan farklı olarak sesi kemik iletimi üzerinden aktarıyor. Daha önce çok sayıda benzerini gördüğümüz bu altyapı, kulak zarını potansiyel hasarlardan korumak için sesi kemikler yoluyla işitme sinirine iletiyor ve bu yapı sayesinde kulaklık kullanımdayken çevre rahatlıkla duyulabiliyor. Şık bir tasarıma sahip olan ve yüksek kaliteli müzik keyfinden çok normal sesli iletişim ihtiyaçları odağında mantıklı görünen ürün, Xiaomi'nin açıklamasına göre 12 saatlik bir pil ömrü sunabiliyor. Ses üretimi ve aktarımı sürecinde özel titreşim motorlarından güç alan model, bağlantıyı birçok normal kulaklık gibi Bluetooth 5.2 üzerinden kuruyor.





Enerji tasarrufu sağlayan akıllı priz: TP-Link Tapo P110

TP-Link akıllı priz modellerine bir yenisini daha ekledi. TP-Link Tapo P110 olarak adlandırılan model enerji izleme özelliğiyle geliyor. Cihaz bu sayede bağlı olduğu cihazın tükettiği enerjiyi anlık olarak izleme ve müdahale etme olanağı sağlıyor. TP-Link Tapo P110 akıllı priz, diğer Tapo prizler gibi kolayca kurulup çalışır hale geliyor. Herhangi bir hub'a ihtiyaç duymayan cihaz, prize takıldıktan sonra Tapo uygulaması üzerinden kolayca kurulabiliyor. Tapo P110, aynı zamanda güvenliği de sağlıyor. Prizde unutulan bir cihaz tehlike yaratmadan her yerden kapanabiliyor. Konfor ve güvenliğin yanında enerji tasarrufu da sağlayan cihazda anlık olarak enerji izleme özelliği var.

EKG ÇEKEBİLEN AKILLI SAAT:

Samsung Galaxy Watch 5

Tansiyon ve EKG desteğiyle Samsung Galaxy Watch 5, dayanıklı tasarımı ve sunduğu egzersiz özellikleriyle dikkat çekiyor. Samsung'un bugüne kadar geliştirdiği en dayanıklı akıllı saat olarak lanse edilen Galaxy Watch 5, sunduğu sağlık yetenekleriyle öne çıkıyor. Akıllı saatin bünyesinde yer alan üçü bir arada BioActive isimli sensör Galaxy Watch 5'i piyasada satılan üst düzey akıllı saatlerde olduğu gibi gelişmiş sağlık takibi yapabilmesine imkan tanıyor. Bu yılki modeli bir öncekinden ayıran en önemli farklardan biri yeni modelin cilt sıcaklığını ölçebilmesi. Ayrıca akıllı saat, akıllı saat vücut yağı, iskelet kası, vücut yağı, BMI ve vücut suyu gibi ölçümler yapabiliyor.





Hyundai La Festa N Line 200 beygir gücüne sahip

Hyundai La Festa N Line, motor ve mekanik olarak ciddi geliştirmelerle geliyor. Hyundai'nin halihazırda oluşturduğu agresif tasarım karakterini taçlandıran N Line paketiyle birlikte dışarıda hissedilir değişimler kullanıcıları bekliyor. Kırmızı fren kaliperlerinin yanında mat gri gövde rengi de N Line'a özel olacak. Tamponlar, difüzör, marşpiyel ve jant setinin tamamında yapılan değişimlerle birlikte ön ızgarada da standart versiyona göre farklar dikkat çekiyor. Altyapıda süspansiyon ve direksiyon kutusunda performanslı sürüşe daha sezgisel tepki verebilen revizyonlar söz konusu. Yaklaşık 200 beygir güce sahip olacak La Festa N Line'ın üretimi Çin'de gerçekleştirilecek.

Peugeot e-2008 332 km menzil sunabiliyor

Donanım paketi tarafında sadece GT ile tercih edilebilecek olan elektrikli Peugeot e-2008'in altyapısında tek elektrik motoru standart olarak sunuluyor.
136 beygir güç ve 260 Nm tork üreten bu motor, batarya tarafında ise 50 kWh kapasiteli bir ünite ile kombin ediliyor. Tüm parçalarının bir araya gelmesiyle 332 kilometreye kadar menzil sunabilen versiyonda bataryanın kompakt yapısı sayesinde hızlı şarj olanağı söz konusu.
100 kW'lık bir kaynak üzerinde yüzde 80 batarya doluluğuna 30 dakikada gelinebiliyor.
7,4 kW'lık bir Wall Box ile tam dolum 7,5 saat saat sürüyor. Araç, Türkiye fiyatıyla 900.000 lira olarak karşımıza çıkıyor.





OM System OM-5 birçok çekim moduna sahip

Retro tasarım üzerine kurulan OM System OM-5, siyah ile gümüş olmak üzere iki farklı renge sahip. Bin 200 dolarlık bir yurt dışı fiyatı olan model, 20,4 megapiksellik Micro Four Thirds sensör üzerine kuruluyor ve kompakt yapısıyla gündelik kullanım için güzel görünüyor. Zorlu hava şartlarından etkilenmeyen ürün, lensleri değiştirilebilir yapıda ve beş eksenli gövde içi görüntü sabitleme sistemi ile geliyor. Eğer görüntü sabitleme özellikli bir lens kullanılırsa OM System OM-5 ile tam 7,5 durak elde çekim avantajı elde edilebiliyor. 121 noktalı etkili bir otomatik netleme sistemi üzerine kurulan aynasız fotoğraf makinesi, hareketli bir ekrana ve yüksek çözünürlüklü elektronik vizöre sahip. Makine, yapay zekâdan güç alan birçok özel çekim modu ile donatıldı.

Acer Nitro 5 çift fan sistemiyle dikkat çekiyor

AMD Ryzen 7 6800H işlemci ve Nvidia RTX 3050Ti GPU'dan güç alan yeni Acer Nitro 5, hız ve performans açısından üst düzey bir dizüstü oyun bilgisayarı konumunda yer alıyor. 15,6 inç büyüklüğünde IPS Full HD ekrana sahip olan cihaz, oyunculara en zorlu oyunlarda sorunsuz bir oyun deneyimi için gerekli tüm gücü sağlıyor.
Sahip olduğu 144 Hz yenileme hızı ile cihaz bulanık olmayan ve yırtılmayan sürükleyici görüntüler sunuyor.
Acer Nitro 5, ağır yük altında verimli soğutma için yenilikçi termal çözümlere sahip. Cihaz, çift fan sistemi ve stratejik yerleştirilen dört hava çıkışı sayesinde hep serin kalıyor. Isı yönetimini gerçek zamanlı olarak bizzat gözlemlemek ve yönetmek isteyen kullanıcılar ise Nitro Sense ile fan hızını ayarlayabiliyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Sermaye azaltımında vergileme

9 KASIM 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7420 sayılı Kanunla, Kurumlar Vergisi Kanununa "Sermaye Azaltımında Vergileme" başlıklı 32/B maddesi eklenmiştir. Düzenlemeyle ilgili değerlendirmelerimiz aşağıdadır.

Yeniden değerleme değer artış fonları, özsermaye kalemlerine ait enflasyon düzeltmesi farkları gibi özkaynak kalemleri; işletmeden çekilmeleri veya başka bir hesaba nakledilmeleri halinde bu işlemin yapıldığı tarihte dönem kazancı ile ilişkilendirilmeksizin kurumlar vergisine tabi tutulmaktadır. Öte yandan; gerçek kişilere veya dar mükellef kurumlara isabet eden tutarlar üzerinden ayrıca kâr dağıtımına bağlı tevkifat yapılması gerekmektedir. Özkaynaklar içinde yer alan geçmiş yıllar karlarının dağıtımında (gerçek kişilere ve dar mükelleflere isabet eden tutarlar için) kâr dağıtımı tevkifatı yapılması gerekmektedir (Geçmiş yıllar kârları ait oldukları yıllarda kurumlar vergisine tabi tutulduklarından kâr dağıtımında tekrar kurumlar vergisi hesaplanmaz).

Yukarıda belirtilen özkaynak kalemlerinin sermayeye eklenmesi işleminde ise vergi doğmamaktadır (Kurumlar vergisi hesaplanmaz ve kar dağıtımına bağlı tevkifat yapılmaz).

Vergi idaresi, 7420 sayılı Kanun değişikliği öncesinde verdiği özelgelerde; sermayeye eklenen özkaynak kalemlerinin (yeniden değerleme değer artış fonu, enflasyon düzeltmesi farkları vb. ile geçmiş yıllar kârlarının) sermaye azaltımı halinde vergileneceğini belirtmiştir. Diğer bir ifadeyle idari görüşe göre; bu kalemler sermaye artışında vergilenmemekle birlikte sonrasında sermaye azaltımı halinde işletmeden çekilmiş gibi görülerek yukarıda belirttiğimiz şekilde vergilenecektir. Aynı özelgelerde; sermaye azaltımının en çok vergi alınması gereken kalemden başlayarak en az vergi alınması ve en sonunda da hiç vergiye tabi olmayan kalemlere (nakdi ve ayni sermaye) doğru yapılmış sayılacağı şeklinde bir öncelik sırası da belirlenmiştir.

Bu defa 7420 sayılı Kanunla Kurumlar Vergisi Kanununa eklenen 32/B maddesi ile sermaye azaltımında vergilemenin yasal dayanağı sağlanmış bulunmaktadır. 32/B maddesi; sermaye azaltımında vergilemeyle ilgili özelgelerdeki görüşlere (bazı farklılıklarla beraber) benzer hükümler içermektedir. Yasa maddesinde; sermaye azaltımında daha önce sermayeye eklenmiş özkaynak kalemlerinin vergilenmesine ilişkin hükümler idari görüşlerle paraleldir. Farklılık; sermaye azaltımında öncelik sırasına ilişkindir.

Sermayeye eklenen özsermaye kalemlerinin hepsinin, sermayeye eklendiği tarihten itibaren 5 tam yıl geçmişse, sermaye azaltımının sermaye terkibindeki kalemlerin toplam sermaye içindeki orana göre gerçekleştiği kabul edilmektedir. Azaltılan tutarın içinde hesaplanan terkibe göre vergileme yapılacaktır. Yeniden değerleme değer artış fonları ve enflasyon düzeltmesi farkları gibi kalemlerden hem kurumlar vergisi ve hem de kâr dağıtımına bağlı tevkifat, geçmiş yıllar karlarının üzerinden sadece kâr dağıtımına bağlı tevkifat söz konusudur. Nakdi ve ayni sermayede vergileme söz konusu değildir.

Sermayeye eklenen özsermaye kalemlerinin, sermayeye eklendiği tarihten itibaren 5 tam yıl geçmemişse, oranlamaya gidilmeyecek ve azaltımın en çok vergi alınması gereken kalemden başlayarak gerçekleştiği kabul edilecek ve vergileme ona göre yapılacaktır.

Öte yandan; geçmiş yıl zararlarının sermaye ile mahsup edilerek sermaye azaltımına gidilmesi halinde de vergileme açısından yukarıda anlatıldığı şekilde hareket edilecek ancak burada kâr dağıtımına bağlı tevkifat yapılmayacaktır.

Mapfre Sigorta'nın yeni Kurumsal İletişim Müdürü Belma Şahin Alçıcı oldu



Mapfre Sigorta'da önemli bir atama gerçekleşti. Şirketin yeni Kurumsal İletişim Müdürü Belma Şahin Alçıcı oldu. Bilgi Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler Bölümü'nü bitiren Belma Şahin Alçıcı, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Yüksek Lisans programını tamamladı. Alçıcı, Kasım 2022 itibarıyla Mapfre Sigorta'daki yeni görevine başladı.

›››

"BES tasarrufun yenilikçi adresi"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 19'uncu yaşını kutlayan BES'in son yıllarını büyük bir başarı hikâyesi yazarak geçirdiğini söyledi. Ayhan Sincek, "Yapılan düzenlemelerle BES, geleneksel tasarruf yöntemlerinden ayrılmayı başarırken geleceği güvence altına almanın en güvenilir ve yenilikçi adresi olduğunu ispatladı" dedi. Devlet katkısının %30'a çıkarılması, 18 yaş düzenlemesi gibi sektöre hareket getiren düzenlemelerin 2023 ve sonrasında da devam edeceğine dikkat çeken Sincek, "Sistemin doğası gereği, uzun vadeli düşünmek gerekiyor. BES yetişkinler için emeklilikte ikinci bir gelir kapısı olurken çocuklar için de üniversite masrafları için ya da ilk arabalarının, evlerinin alınması için damlaya damlaya göl oluyor. Kısacası BES'te uzun süre kalan mutlaka kazanıyor" şeklinde konuştu.


Ayhan Sincek

'FAİZSİZ BES'İN ÖNCÜSÜYÜZ'

Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "Faizsiz BES'in öncüsü Katılım Emeklilik olarak BES'in gelişip derinleşmesinde önemli katkımız oluyor. Hayatın her alanına hitap eden ürün ve hizmetlerimizle katılımcılarımızın geleceğe güvenle bakmasını sağlamaya çalışıyoruz. Değişen ihtiyaçlara uygun, yenilikçi ve esnek çözümler getiren BES planları geliştiriyoruz. Bu anlayışla ürün çeşitliliğimizi artırıyoruz. Sunduğumuz BES planları sayesinde her yaştan ve her gelir grubundan insanın BES'e ulaşımını kolaylaştırıp gelecekleri için tasarruf yapmalarına imkân tanıyoruz."
Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sözlerini şöyle noktaladı: "Katılım Emeklilik olarak BES, hayat-ferdi kaza sigortaları ve sağlık sigortaları alanlarında bu yılı da hızlı bir büyüme ile kapatmaya hazırlanıyoruz."

›››

"Yaptığımız işe acentelerimizin katkısı çok fazla"

Axa Sigorta, bu yıl 16'cısı düzenlenen "Axa Sigorta İl Birincileri Buluşması"nı illerdeki en yüksek performansa sahip acenteleri ve Axa Sigorta yöneticileri gerçekleştirdi. Kültürel zenginliğiyle ünlü Mardin'in Dara Antik Kenti, Abbaralar, Mardin Müzesi, Revaklı Çarşı gibi noktalarının ziyaret edildiği buluşmada konuşan Axa CEO'su Yavuz Ölken, şu değerlendirmelerde bulundu: "Axa Sigorta olarak yaptığımız işe acentelerimizin katkısı çok fazla. Sigortacılık deneyim gerektiren itibarlı bir iş. Bu prensibimiz doğrultusunda acentelerimizle yaptığımız iş birlikleri sonucunda bu ülke topraklarında hizmet vermekten dolayı çok mutluyuz. Acentelerimizin, tüm müşterilerimize Axa kalitesini yansıtmak ve ürün ve hizmetlerimizi en etkili şekilde sunabilmek için büyük emek sarf ettiklerini biliyoruz. Bu nedenle acentelerimizle düzenli olarak bir araya gelerek onların nabzını tutmayı, anlamak için dinlemeyi ve karşılıklı etkileşim içinde motivasyon bulmayı oldukça önemsiyoruz."





PERA 2008 yılında kurulan Türk rock grubu Pera, 2011 yılında ilk albümleri 'Bir Başka Dünya'yı çıkardı. Müziğinde alternatif rock ve hardcore yapısı barındıran grup, 'Sensiz Ben' şarkısı ile büyük beğeni topluyor.



TAYLOR SWIFT 11 Grammy ödüllü Amerikalı şarkıcı, söz yazarı, klip yönetmeni ve yapımcı Swift, Midnights adlı albümünden Anti-Hero ile müzik listelerinin birinci sırasına yerleşti.

YERLİ

1. Sensiz Ben - Pera
2. Bi' Tek Ben Anlarım - KÖFN
3. Olur mu - Gazapizm, Melike Şahin
4. Unutmak Öyle Kolay Mı Sandın - Semicenk
5. Dinle Beni Bi' - Yüzyüzeyken Konuşuruz
6. Aşkın Olayım - Simge
7. NKBİ – Güneş
8. Gökyüzünü Tutamam - Can Koç
9. Diğer Yarım - ATE
10.Beyoğlu - Emir Can İğrek

GLOBAL

1. Anti-Hero - Taylor Swift
2. Unholy - Sam Smith
3. I'm Good- David Guetta, Bebe Rexha
4. Lift Me Up - Rihanna
5. Monotonia - Shakira, Ozuna
6. Made You Look- Meghan Trainor
7. Shirt- SZA
8. Calm Down- Rema, Selena Gomez
9. The Astronaut- JIN
10. CUFF IT- Beyonce

Kaynak: Spotify

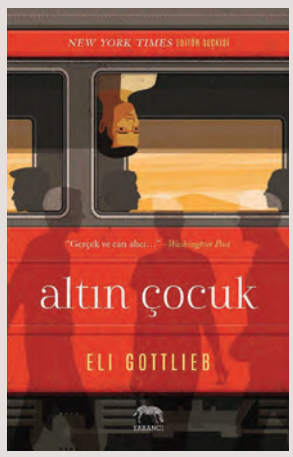
AKTÜEL / KİTAP ›››

Kırık Hayatlar *Oya Yurdakul*



İnsan doğarken kaderini seçemiyor maalesef. Anne, babasını ve doğduğu yeri seçemediği gibi. Hande ve Zehra'nın hikâyesi trajik bir trafik kazasıyla anne babasını kaybeden, sonrasında yolları ve hayatları ayrılan iki kardeşin hikâyesidir. Kimi zaman şans yüzüne güler insanın, kimi zaman da cehenneme döner hayatı. Hande'nin yüzüne gülen şans Zehra'nın hayatını karartır. Acının ve çaresizliğin son noktasında, yeniden kesişir iki kardeşin hayatları. Tükendim dediği anda yeniden güneş doğar, yeniden yeşerir Zehra'nın gönlünün bahçesi. Hayat, bitti dediği anda yeniden başlar. Ne zaman mutluluğun kapınızı çalacağı hiç belli olmaz. Yeter ki kalbinden iyiliği eksiltme.

Altın Çocuk *Eli Gottlieb*



Otizmi için "terapi topluluğunda" yaşamak üzere Payton Yaşam Merkezi'ne on bir yaşındayken yollanan Todd Aaron, artık ellili yaşlarına gelmiş ve yaşam merkezinin "yaşlı kurdu" olarak anılmaya başlanmıştı. En çok sevdiği şeylerden biri ansiklopedileri tekrar tekrar okumak olan biriydi fakat evini paylaşmak zorunda kaldığı yeni ev arkadaşı ve ürkütücü görünümlü yeni bakıcı yüzünden tedirgin oluyordu. İşler, yeni gelen tek gözlü bir hastanın onu, kendini tekrar "normal" hissedebilmesi için ilaçlarını bırakmasına ikna etmesiyle daha da kötüye gidiyordu. Bunların hepsi birleşince Todd, çocukluğunda yaşadığı eve geri dönme hayalini sonunda gerçekleştirmeye karar vermişti. Tek ihtiyacı, bir haritaydı.

Başkalarının Aklı *Tali Sharot*



Bir girişimci, insanları sonu meçhul bir biyoteknoloji projesine milyarlar akıtmaya ikna edebilirken, bir doktor hastasını hayati bir aşıyı yaptırmaya ikna edemiyor. Bir siyasetçi zerre gerçekliği olmayan tezlerle kitleleri peşinden sürüklerken, aksini –hem de bilimsel dayanaklarıyla– sunan rakibi kimseye sözünü dinletemiyor. Neden?
Tali Sharot basit bir sorunun peşine takılıyor: Başkalarını dinlerken beynimizde neler oluyor? Sharot, Taş Devri'nden beri pek fazla yol alamadığımızı ortaya koyuyor. Pek çok saygın yayın organı tarafından yılın kitabı seçkilerine dâhil edilen Başkalarının Aklı, yaşamımızın rotasında fazlasıyla belirleyici olan, buna karşılık fazlasıyla donanımsız olduğumuz bir alanda bize sunulmuş muazzam bir kılavuz.



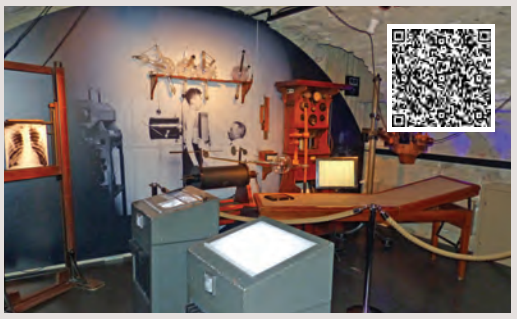
CUMA İŞ ÇIKIŞI | SONIC BOOM

İş Sanat'ın İş Kuleleri Kibele Çeşmesi Heykeli önünde düzenlediği ve tüm hızıyla devam eden "Cuma İş Çıkışı" konserleri kapsamında Sonic Boom sahne aldı. Vokalde Elif Çağlar, klavyede Çağrı Sertel, bas gitarda Alp Ersönmez ve davulda Volkan Öktem'in yer aldığı Sonic Boom'un konserine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



UYGARLIK ANADOLU'DAN DOĞDU

Anadolu'nun kadim arkeolojik varlığı ışığında, bu coğrafyanın uygarlığının kültür, inanç gibi unsurları Patara Antik Kenti eski kazı başkanı arkeolog Prof. Dr. Fahri Işık'ın anlatımıyla ele alınıyor. Yazar ve oyuncu Özgür Özgülgün'ün soruları eşliğinde kültür ve sanat konusunun masaya yatırıldığı video serisinin birinci bölümünü QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



ALMAN RÖNTGEN MÜZESİ

"Nerede ve ne zaman olursa olsun yaratıcı ol, hayal gücünü serbest bırak, araştır ve keşfet" konseptli bu müze, Wilhelm Conrad Röntgen'in yaşamını, başarılarını ve X-Işınları çalışmasının etkisini kapsamlı bir şekilde belgeliyor. Röntgen'in fikirlerine ve buluşuna adanmış olan Alman Röntgen Müzesi'ni keşfetmek için QR kodu okutabilirsiniz.



DEV TAPINAKLAR

İsmini bölgedeki büyük bir ırkla ilişkilendirildiği için Maltaca'da dev anlamına gelen gantija kelimesinden alan Neolitik tapınak kompleksinde 50 tondan fazla ağırlığa sahip taşların bazılarının uzunluğu 5 metreyi aşıyor. UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde listelenen bu devasa tapınakları QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



AVUSTRALYA ULUSAL MOTOR MÜZESİ

1965'ten beri milyonlarca ziyaretçiyi ağırlayarak Avustralya'nın otomobil mirasını keşfetmelerini sağlayan müze, ülkenin karayolu taşımacılığı tarihinin koruyuculuğunu da üstlenmiş. Avustralya'nın otomobil tarihini şekillendiren insanların ve araçların hikâyelerini sergileyen bu müzeyi QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

DOMATES MÜZESİ

İtalya'nın Parma şehrinde domates üretimi ve işlenmesinde köklü bir geleneğe sahip Corte di Giarola'da bulunan bu müze, 19. yüzyılın sonunda önce konserve ve peynir fabrikasına daha sonra 2010 yılında domates müzesine dönüştürülmüş. Domatese adanmış İtalyan etnografya müzesini QR kodu okutarak gezebilirsiniz.





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

Kasım ayı

GEÇEN sayımızın konusu Ekim ayıydı.

Haydi bu sayımızın yazısı da Kasım ayı olsun.

Zamana yetişmek zor. Tasarruf edemediğimiz tek şey zaman. Zamanı kumbaraya atıp, ihtiyaç anında kullanmak üzere biriktiremiyoruz. Keşke böyle bir imkânımız olsa. Maalesef böyle bir imkân yok. Buna rağmen zamanı insafsızca israf ediyoruz.

Yaş ilerledikçe zamanın akışı daha hızlanıyor. "Durdurun zamanı inecek var" diyerek zamanı istediğimiz bir yerde durdurup, yine istediğimiz zaman başlatabilmek mümkün mü? Tabii ki değil. İnenler bir daha binemiyorlar. Zaman akıp gidiyor.

Tarihimizde büyük zaferlerin yaşandığı Ekim ayı da diğerleri gibi göz açıp kapayıncaya kadar geçip gitti. Kasım ayı geldi çattı.

Kasım ayı bende hep hüzün yaratmıştır. Nasıl yaratmasın? Yüce Önder'imizi Kasım ayında kaybettik. Kasım ayının kaderi midir nedir bilmiyorum ama Kasım benim için hep kayıpların yaşandığı bir ay oldu. Öyle olmaya da devam ediyor. Değerli büyüğümüz Erdoğan Sergici'yi bu ay içinde kaybettik. Nurlar içinde yatsın.

Cahit Sıtkı Tarancı'nın dediği gibi, "meçhule giden gemiler" limandan daha sık kalkmaya başladılar.

Aslında yaşlanabilmek Yüce Allah'ın bize sağladığı bir lütuf. "Yaşlandık" diye üzülmemeli, aksine "yaş aldık" diye sevinmeli.

Yaşımız ilerledikçe kalan zamanın değeri de bir o kadar artıyor, o zaman yapacağımız tek şey, günü yakalamak ve yaşadığımız her anın tadına varmak.

Unutmayın, çok geç diye bir zaman yoktur, sadece yaşanmamış ve israf edilmiş zaman vardır.

Haydi, yine Can Yücel'e kulak verelim ve yaşa başa bakmadan kalan hayatımızı doya doya yaşayalım.

"Boş ver be yaşı başı!

.....

Takılmışsın yüzündeki gözündeki çizgilere...
O çizgilerin yüreğine neler kazandırdığını düşün,
Atmak mı istiyorsun kendini bir dereye soğuk bir kış günü.
Öl gitsin...
Boş ver be yaşı başı,
Kim tutar seni kim,
Kendi yüreğinden başka kim?

Aklını al da öyle git
İster bir duvara,
İster bir odaya,
İster kıra bayıra vur da git.
Dert etme ellerini onlar da gelir seninle
Bırakmadıkça birine
O biri de gelir gerçekten istediğin oysa,
Seveceksen ve öleceksen uğruna...

Yaşa be! Yaşa da öyle git gireceksen toprağa,
Yaş 70'e gelmiş ama hayat daha bitmemiş,
Sen mi biteceksin?

Çekeceksen bile bayrağı.
Yaşadım ulan dibine kadar.

Diyemeyecek misin?"

Tam benim yaş grubumda olanlar için çok güzel bir şiir, değil mi?
Ancak daha genç yaş grubunda olanlar da ustaya kulak vermeli...
Yaşa başa bakmayın, hayat geçiyor; mutlu yaşayın, mutlu yaşatın.

İstanbul, 22 Kasım 2022



ALİ ERÜL
› alierul@gmail.com

Anı Koleksiyonu

EVET hayat zor, yaşamak pahalı, insanlar geçimsiz, trafik bezdiriyor vs. ama şu veya bu şekilde ayakta durmaya devam ediyoruz, çabalıyoruz, ama az ama çok umudumuz ve beklentilerimiz de var.

Durum böyleyken dış dünyanın zorlayıcı ve zarar verebilecek etkilerinden uzak durmanın yolu da belli: Olabildiğince güvenilir, öngörülebilir ortamlar ve ilişkiler ve denenmiş deneyimler ve yaşanmışlıkların tekrarını sağlama.

Öte yandan dış koşullar ve kişinin yaşam gerçekleri ne olursa olsun hep hafızasının bir yerinden bir anda gözünün önüne çıkan hoş anlar da var. Kimi çocukluğundan, kimi yıllar öncesi bir günden, kimi de yakın tarihli bir yolculuktan.

İşte bence yaşam sevincinin, dayanma gücünün ve geleceğe tutunmanın en önemli itici güçlerinden biri de o anlar. Tıpkı çocuğunun üniversite mezuniyetini görmek, otomobil ya da evin taksitlerini bitirmek ya da o istediği pozisyona kavuşmak gibi bir parıltılı albenisi var o anların, daha doğrusu o anları yeniden yaşamayı istemenin.

Mutlu olmak için hoş anlarının çok olması lazım insanın. Çünkü o anlar sadece geçmişte yaşattıkları hoşluk ile değil geleceğe yönelik yeşerttikleri beklentiler ile yapıcı katkı yapıyorlar yaşamlarımıza.

Belleği güçlü kişiler çokça geçmişten bahsederler, genelde de mutlu oldukları kareleri anımsarlar. Çevrelerindekiler de genellikle hayalperestlikten dem vururlar, "O eskidendi, kalmadı öyle şeyler" diye de pekiştirirler acımasız gerçekçiliklerini. Oysa belki de bugünden, güncel andan hoşnut olmayan ama geçmişte çok güzel şeyler yaşamış bir kişinin geleceğine yönelik umududur o anımsamalar.

Ben de sıkça anımsarım geçmişteki anları. Okuldaki bir ders, başka bir dersten kaçıp Adalar'a gidiş, komşu lise ile yaptığımız hazırlık maçında orta sahadan attığım üçlük basket, yurt içi ya da yurt dışında unutamadığım yerler, sıcak ve keyifli dost ortamları, ailemle yaptığım renkli geziler...

Hepsini yeniden yaşama olanağı kalmadı belki ama hala bazılarını yeniden gerçekleştirebilirim ve bu yüzden canlı tutuyorum o senaryoları, uygun fırsatta, uygun zamanda neden olmasın.

"Yeni Baştan" ("La Belle Epoque") adlı bir Fransız filmi izlemiştim. Özel bir şirket yüklü bir ücret karşılığı altmışlı yaşlardaki müşterisini 40 yıl öncesine götürüyor, mekanları, kostümleri, oyuncuları ayarlayarak ve adamın geçmişine dair paylaştıklarından yola çıkarak. İzlemediyseniz öneririm.

Her şeyin bu kadar hızlı değiştiği günümüz dünyasında anıları yeniden yaşamak hiç de kolay değil. Hele anılar mekanlarla doğrudan bağlantılı ise o mekanların hala durması gibi bir zorluk da cabası ama yine de denemeye değer.

İşte tam da bu yüzden ne iş yapıyorsanız ya da hangi etkinliğe katılıyorsanız her birinin yanında anı da üretin. Hem etkileşimde bulunduğunuz kişiler hem de kendiniz için. Çevresine anı üreten, değerli anlar yaratan kişi/kurumların ne kadar başarılı ve kalıcı olduğunu söylemeye gerek yok.

Anı üretmek için yapaylık ya da zorlamaya kaçmadan kesinlikle! Hem sizin, hem karşınızdakinin içinden gelmesi lazım bazı davranış ve sözlerin, bunun için karşılıklı yüksek empati, duyarlılık olurken aynı zamanda sezgilerin açık, gözlemlerin de güçlü olması şart.

Hani pul ya da banknot koleksiyonculuğunda hatalı olanları daha değerlidir ya da biz de hatalı değil ama aykırı, olağan dışı, vasatın çok üstü tutum ve davranışları biriktirmeliyiz teker teker.

Yeni bir yıla başlarken "Geçmişe dönüp iyi anlarınızı bulun ve onları yeniden yaşamaya çalışın" demek tuhaf gelebilir ama emin olun kendinizi iyi hissedeceksiniz.

Tabii yeni anlar ve anılara kapıları sürekli açık tutarak.

2023 bol bol güzel anılar biriktireceğiniz bir yıl olsun.

2023'ün sizler, aileleriniz ve sevdikleriniz için keyifli, sağlıklı ve huzurlu, savaşsız ve kavgasız bir yıl olmasını da dilerim yazımı bitirirken.

Görüşmek üzere,



Yönetmen: Robert Levine
Senaryo: Jonathan Steinberg, Robert Levine
Oyuncular: Jeff Bridges, John Lithgow, E.J. Bonilla
Türü: Gerilim
Platform: Disney Plus

The Old Man

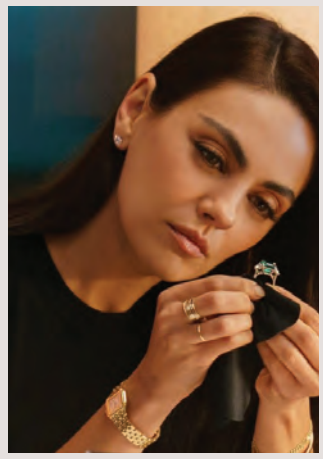
The Old Man, yıllar önce CIA'den kaçan ve o zamandan beri şebekeden uzakta yaşayan Dan Chase'in hayatına odaklanıyor. Bir suikastçı gelip Chase'i öldürmeye çalıştığında, eski ajan geleceğini garanti altına almak için geçmişi ile uzlaşması gerektiğini fark eder. Saklanmaktan vazgeçmesinin ardından FBI Karşı İstihbarat Direktör Yardımcısı Harold Harper, karmaşık geçmişi nedeniyle onu yakalaması için görevlendirilir. Jeff Bridges, John Lithgow, E.J. Bonilla'nın başrollerini üstlendiği dizinin ilk sezonunu Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



GERİLİM / DİZİ

9 Kusursuz Yabancı

"Dokuz Kusursuz Yabancı", tamamen dönüşüm vadeden ve gizemli bir sağlıklı yaşam merkezi olan Sükûn Evi'ne gelen birbirinden farklı dokuz kişiyi ele alıyor. Misafirler, onları iyileştirmek için her şeyi yapacak olan esrarengiz Maşa'nın büyüsüne kapılırlar. Ancak günler ilerledikçe, Maşa'nın alışılmışın dışında yöntemleri, bu yanıcı grubu sınırların ötesine itmekle tehdit eder. Gerilim temalı diziyi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / FİLM

Dünyanın En Şanslı Kızı

Ani FaNelli, hayatta her şeye sahip gibi görünen genç bir kadındır. Parlak bir dergide çalışan, en moda kıyafetlere sahip olan Ani, kariyerindeki başarının yanı sıra hayatının aşkını da bulmuştur. Ancak bir suç belgeselinin yönetmeni, Ani lisedeyken meydana gelen şok edici bir olayın kendi tarafını anlatmaya davet ettiğinde, Ani karanlık geçmişiyle yüzleşmek zorunda kalır. Film, Netflix'te.



BİLİMKURGU / DİZİ

Periferal

Küçük bir Appalachian kasabasında sıkışıp kalmış genç bir kadının günlük angaryalardan tek kaçışı gelişmiş bilgisayar oyunları oynamaktır. O kadar iyi bir oyuncudur ki bir şirket, onu yeni bir sistemi test etmeye gönderir. Ancak onu bekleyen bir sürpriz vardır. Bu oyun gibi görünen şey, bir amaç bulma hayallerini gerçekleştirirken ailesini de büyük bir tehlikeye atar. Dizi, Amazon Prime'da.



Andropoz

Yönetmen: Durul Taylan, Yağmur Taylan
Senaryo: Engin Günaydın
Oyuncular: Engin Günaydın, Tamer Karadağlı, Derya Karadaş
Türü: Komedi
Platform: Netflix

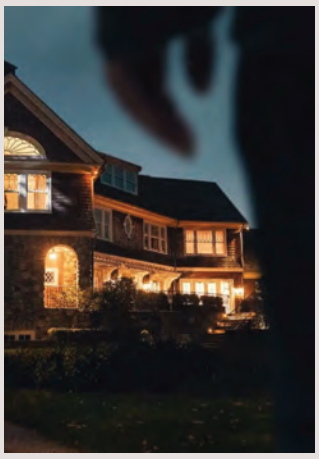
Andropoz, orta yaş bunalımında olan bir adamın hayatına odaklanıyor. Evli ve iki çocuk babası olan tuhafiyeci Yusuf, 50'li yaşlarının başında orta yaş bunalımına girer. Bedeninin yaşlanmasını kafasına takan Yusuf, hem dış görünüşünü hem de yaşam tarzını değiştirmek ister. Yusuf'un en büyük hayali ise, Meryem ile evlendiği günden beri oturduğu evden ayrılıp, deniz kenarında bir eve taşınmaktır. Hayalini gerçekleştirmeye çalışan Yusuf, evi almak için mücadele ederken kendisini beklenmedik durumların içinde bulur.



SUÇ / DİZİ

Santo

Kimsenin yüzünü bilmediği dünyanın en çok aranan uyuşturucu satıcısı Santo'nun peşine düşen Cardona ve Millán adlı iki polis memuru, başta büyük anlaşmazlıklar yaşasa da vakayı çözmek ve hayatta kalmak için iş birliği yapmak ve birbirlerini anlamanın bir yolunu bulmak zorunda kalır. Bruno Gagliasso, Raúl Arévalo,Victória Guerra'nın başrollerinde yer aldığı dizi, Netflix'te.



GERİLİM / DİZİ

Gözcü

Brannock ailesi banliyöde bir hayat kurmak üzere hayallerinin evine taşınır fakat hayaller hızla cehenneme dönüşür. Mahallenin uğursuz sırlarının ortaya çıkmasıyla beraber, kendisine "Gözcü" diyen birinden gelen meşum mektupların da sadece bir başlangıç olduğu anlaşılır. New Jersey'deki kötü şöhretli "Gözcü" evinin gerçek hikayesinden uyarlanan dizi, Netflix'te.



DRAM / FİLM

Cici

Cici, 1980'li yıllarda İç Anadolu'da yaşayan bir ailenin hayatına odaklanıyor. Aile, yaşadıkları acı kaybın ardından, yıllarca yaşadıkları yerden ayrılıp, şehre göç etmeye karar verir. Aradan geçen 30 yılın ardından, geçmişin izlerini taşıyan çiftlik evine geri döndüklerinde aile, yıllarca üstü kapalı duran gerçeklerle yüzleşmek zorunda kalır. Berkun Oya'nın yönetmenliğini üstlendiği film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Bizden sonrası tufan olmasın

NATIONAL Geographic 5000 yıl içinde dünyadaki bütün buzulların eriyeceğini ve gezegenimizin ortalama sıcaklığının 27 derece olacağını hesapladı. Dünya'da bugün ortalama sıcaklık 15 derece ama atmosfere sera gazları salarak küresel ısınmayı hızlandırıyoruz hep birlikte.

Eriyen buzullar, deniz seviyesini yükseltecek, sellere ve aşırı sıcak dalgalarına neden olacak.

Bilim dergisi National Geographic'in raporuna göre, tüm buzulların erimesi durumunda Tekirdağ, İstanbul, Bursa, İzmit ve İzmir sular altında kalacak. Türkiye'nin en büyük buzullarının bulunduğu Hakkâri Cilo Dağları'nda bulunan 2 milyon yıllık buzullarda küresel ısınmadan nasibini almış durumda. Hakkari'deki buzulların erimeye başlaması, doğal yaşamı da tehdit etmeye başladı. Cilo Dağları buzullarında bulunan endemik birçok bitki ve hayvanın da yaşamı tehlikeye girecek. Temiz suyun azalması ile ülkeler arası su krizlerinin olacağını her mecrada sıklıkla işitir olduk. Kullanılabilir su oranının düşmesi ekonomiyi de olumsuz etkileyecektir.

Ben duruma bakınca veryansın etmeden önce hemen, "Tamam şimdi ne yapıyoruz sorusunu soran sınıftan bir canlıyım. Örneğin; bir mimarın inşaatla ilgili olarak vereceği kararlarda maliyet azaltmaya mı, enerji verimliliğine mi, yoksa estetik konulara mı odaklanacağını soruyor muyuz? Bu bilinci az gelişmiş olan toplumlarda genellikle enerji tasarrufu açısından verimli olmayan evler ve ofisler yaratılması gayet muhtemel. Özellikle enerji fiyatlarının ve enerjide dış bağımlılığının çok yüksek olduğu bir ülkede kaynaklarımızı yeterince etkin kullanmamış oluyoruz maalesef.

Ulaşım konusunu ele aldığımızda, otomotiv tasarımcılarının önceliklerinin konfor artırmak ve estetik cazibe yaratmak olduğunu görürüz. Oysa, çevremizdeki otomobilleri izleyecek olursak bu otomobillerin en az beş kişilik kapasiteye sahip olmasına karşın genellikle bir ya da iki kişiyi aşmayan bir kullanıma sahip olduklarını görürüz. Otomobiller en az yarısı boş olarak son derece sınırlı olan yol altyapısını işgal etmektedir, bu esnada elbette petrol kullanımı da lüzumsuz bir şekilde artıyor! Ayrıca, otomobillerin kullanılmayan yarısının üretimi için harcanan çelik, enerji, emek gibi maliyetler de göz önüne alındığında, kıt kaynaklar dünyasında otomobillerin mevcut tasarımları ile ne kadar önemli bir verimsizlik kaynağı olduğu ortaya çıkmaktadır.

Küçülen otomobiller ile paralel olarak vergileri de küçülecektir. Türkiye'de otomobil vergileri çok yüksek. Genişliği bugün için normal(!) olarak nitelendirilen otomobillerin yarısı kadar olacak otomobiller için vergileri çok önemli ölçüde azaltırsak, bu çok daha verimli olabilecek bir tasarımın gelişmesine ve Türkiye'de hızla bir pazar bulup büyüyerek dünya için yeni bir otomotiv devrimi gerçekleştirilmesine katkıda bulanamaz mı? Üstelik bu devrim, Türkiye'nin küresel ısınmaya karşı ürettiği etkin bir çözüm olmaz mı?

Yollarda geçirdiğimiz zamanın bir kısmını çalışarak geçirebilirsek, iş hayatımızda çok önemli verimlilik artışları sağlayabiliriz. Veya bu zamanı, sanata, spora, ailemize, kendimize ayırabiliriz. Aynı zamanda hayatımızdaki stres oranı, trafikte kaza yapma olasılığı ve enerji tüketiminin azalması ile genel sağlık düzeyimiz de olumlu etkilenecektir.

Kendi hayatlarımızda neler yapabiliriz? Ağaç dikmek çok önemli, enerjiden tasarruf etmenin yollarını aramalıyız, elektrikli aletlerimizi düğmelerinden her defasında kapatmak alışkanlığını edinmeliyiz, alışverişimizi olduğumuz yer neresiyse orada yapmalıyız, daha az ve kısa mesafelere seyahat etmeliyiz, güneş enerjisini daha çok kullanmalıyız, az tüketmeliyiz, yeniden kullanmalıyız, geri dönüşüm konusuna önem vermeliyiz.

Bizden sonrası tufan değil, torunlarımızın dünyası ona göre.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Lumnion

Yapay zekâ ve dış veri ile dinamik ve daha keskin fiyatlama mümkün

Modern teknoloji kullanılarak daha doğru fiyatlama modellerinin geliştirilmesiyle sorunların çözüme kavuşacağını belirten Lumnion kurucu ortağı ve CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Bizim ayrıştığımız en önemli noktalardan biri, bu işi en yeni teknoloji ile yani yapay zekâyı ve makine öğrenmesini yoğun kullanarak yapmamız" dedi.

Insurtech ekosistemimizde global ölçekte faaliyet gösterme başarısına ulaşan çok az sayıda girişim arasında öne çıkan Lumnion, yapay zekâ ve makine öğrenmesi teknolojilerini kullanarak sigortacılık alanında risk modellemesi ve fiyatlamaya yönelik analitik çözümler sunuyor. 23 Kasım'da düzenledikleri "Dalgalı piyasalarda risk fiyatlaması" başlıklı panelde moderatör olarak yer aldım.
Bu vesileyle bir araya geldiğimiz Lumnion kurucu ortağı ve CEO'su Cenk Tabakoğlu ile keyifli bir sohbet yaptık. Son gelişmeler, yeni trendler, sağlık alanındaki hedefleri ve gelecek planları üzerine konuştuk.

Lumnion'dan son haberler ve gelişmeleri konuşarak söyleşiye başlayalım istersen.
Son dönem oldukça yoğun geçiyor. Hem Türkiye'de hem de yurt dışında yeni müşterilerimiz ve iş birliklerimiz oldu. Amazon Web Services (AWS) bünyesindeki güvenlik ve operasyonel mükemmellik standartlarını karşılayarak, Bağımsız Yazılım Satıcısı (ISV) resmi iş ortağı olduk. Ayrıca, SAP Fioneer'in partner programına seçildik. SAP Core sistemi entegrasyonu üzerinde çalışıyoruz. Sağlık alanında ilk müşterimiz Bupa Acıbadem ile çalışmaya başladık. Aynı zamanda Global Startup Awards'ın bir parçası olan Euro-Asia Startup Awards'un Big Data kategorisinin kazananı olduk.

İçinde olduğumuz dalgalı dönemler, pandemi, dijitalleşme, yüksek enflasyon gibi faktörler risk fiyatlaması konusunda nasıl bir etki yaratıyor?
Sigortacılık sektörü için çok zor bir ortam var. Bizim ana odağımız olan oto sigortalarında kısıtlı yeni araç tedariki, ikinci el araç fiyatlarının hızlı artması, enflasyon baskısı, kur artışı, işçilik ve parça maliyetlerinin çok artması gibi faktörler hayatı zorlaştırıyor. Özellikle bu gibi dönemlerde bazı piyasa oyuncularının doğru modelleme yapmamaları ve yanlış fiyatlama politikaları sektörde herkesi etkiliyor. Yanlış fiyatlama yaptığınızda bu herkesin fiyatını bozuyor. Bir taraftan da sigorta şirketleri, dijitalleşmenin dönüştürücü etkisiyle, iş süreçlerini hızla yeniliyor.
Fiyatlama süreçlerinde daha büyük ve etkin dataya hâkim şirketler olumlu yönde ayrışma fırsatı yakaladı.

Lumnion bu noktada, sigorta paydaşlarına hangi değer önerileriyle yaklaşıyor? Bu zorlu dönemde nasıl bir rol oynamayı planlıyor?
Bu sorunların modern teknoloji kullanılarak daha doğru fiyatlama modellerinin geliştirilmesi ile çözülebileceğini düşünüyorum. Lumnion'un sigorta fiyatlama platformu da bu aşamada bizce şirketlerin tam da ihtiyacı olan desteği sağlamakta. Bizim ayrıştığımız en önemli noktalardan biri, bu işi en yeni teknoloji ile yani yapay zekâ, makine öğrenmesini yoğun kullanarak yapmamız. Yurt dışında da özellikle bu tarz çözümlere ihtiyaç ve ilgi var. Birçok şirketle çalışıyoruz, birlikte projeler geliştiriyoruz. Birlikte çalıştığımız şirketler arasında teknoloji şirketleri, cloud hizmet sağlayıcıları, ana sistem sağlayıcılar, danışmanlık şirketleri ve tabi sigorta şirketleri var.



Özellikle Avrupa pazarına baktığında, bizle ayrışan yönler, pozitif ve negatif faktörler olarak neler öne çıkıyor?
Lumnion olarak, ilk günden beri nihai hedefimiz global olarak bu işi en iyi yapan oyuncu olmak ve Türkiye'den çıkan bir şirket olarak hepimizin gurur duyacağı bir seviyeye gelmek. Almanya odaklandığımız ana pazarlardan birisi. Orada risk modelleme ihtiyaçları bizden biraz daha farklı. Özellikle makine öğrenmesi algoritmalarının kullanılması ve fark yaratması bekleniyor. Öte yandan, bir başka ihtiyaç da "black box" dediğimiz kara kutu yapısındaki makine öğrenmesi algoritmalarının şeffaflaştırılması. Bir fiyat çıkar ama genelde o fiyatın niye öyle çıktığını kara kutu algoritmaların içini açıp göremezsiniz. Biz bunları şeffaflaştıran ve içini görmemizi sağlayan bir metodoloji geliştirdik. Bu dünyada bir ilk.

Oto, konut gibi bireysel ürünlere ek olarak, şimdi de sağlık sigortası alanına odaklanıyorsunuz bildiğim kadarıyla. Bu alana yönelik tespitler, planlar, hedefler neler?
Gördüğümüz kadarıyla özellikle yeni nesil modelleme araçlarına en çok ihtiyaç duyulan alanlardan birisi sağlık sigortaları.
Birkaç büyük oyuncu dışında, sağlık alanında genel olarak kural bazlı yönetilen, nispeten küçük boyutlarda portföyler oluşmuş.
Bize göre portföylerin gittikçe büyümeye başlaması artık bu alanda da modellemeyi zorunlu kılacak. Özellikle verinin ciddi anlamda bol olduğu ve hastalık, tedavi, hastane ağlarının birbirileri ile olan ilişkilerinin haritalandırılmasının risk yönetiminde çok önemli olduğu sektörde makine öğrenmesi algoritmaları bu ilişkileri ortaya çıkarmakta çok faydalı.
Biz de platformumuzu mümkün olduğunca daha da geliştirerek önümüzdeki bu döneme hazır hale getiriyoruz.
Birçok araştırma geliştirme yatırımı gerçekleştiriyoruz ve yine global partnerlerimizle de platformumuzu bu yolculuğa hazır hale getiriyoruz.
Tüm dünyada sağlık alanında en önde gelen aktüerya platformu haline gelmek önemli bir önceliğimiz.

Biraz da gelecek öngörülerine değinelim. Risk fiyatlaması konusunda geleceğin ana trendleri neler olacak sizce?
Öncelikle GLM algoritmaları yerine Yapay Zekâ, Makine Öğrenmesi algoritmaları daha yaygın kullanılıyor. Bu da fiyatlamaların daha doğru yapılmasını sağlıyor, davranışsal fiyatlamaya kadar işi götürmenize yardımcı oluyor. Bir diğer önemli konu veri kullanımı. Sigorta şirketleri sadece kendi sigortacılık verileri ile fiyatlama yapıyor, ama bu böyle olmak zorunda değil. Dış veri çok önemli. Artık araç ve farklı veri ekosistemlerine erişimimiz var. Teknolojik gelişmeler, sinir ağları, algoritmalar ve bunları işletecek bilgisayar gücünün bulut sistemleri ile beraber hayatımıza girmesi sigortacılığı farklı bir noktaya götürecek. Daha keskin risk fiyatlamaları yapmak artık mümkün. Ayrıca, diğer önemli bir trend, müşterinin 360 derece görünümüne bakmak. Bu kişi nerede çalışıyor, nerede yemek yiyor, çocuğu var mı, evi-işi nerede, nasıl bir eğitim geçmişi var gibi veriler aslında riski daha doğru belirlememizi sağlıyor ve gittikçe bu kaynaklar da artıyor. Lumnion da dış veriyi de kullanarak sigorta şirketlerinin daha doğru fiyatlama yapmasına olanak sağlıyor. Tabi bu gelişmelerle aktüerlerin de rolü değişmek üzere. Asıl değişiklik auto ML platformuna geçildiğinde olacak. Aktüeryanın rolü operasyonel işlerden ziyade modelleri kontrol etme ve yönetme noktasına geçecek.

Lumnion için gelecek planları neler? Geleceğin risk fiyatlama dünyası nasıl şekillenecek?
Biz, fiyatlamanın dünyada tamamen değişeceğini öngörüyoruz. Bugün modellemeler tarihsel veri ile yapılıyor ama bu tarihsel veri her zaman doğru olduğu anlamına gelmiyor. Biz canlı akan veri ile tarihsel veriyi birleştirip, hatta bunu auto ML modellemesi ile yapıp, fiyatlamayı da otonom şekilde değiştirebilen bir platforma doğru gidiyoruz. Bu dinamik fiyatlamayı getirecek. Fiyatlamanın çok sık, belki kişiye, kanala, ürüne göre değiştiği bir yapıya doğru gidiyoruz. Algoritmaları kullanarak risk fiyatlamasını yapmak, senaryo analizleri ile sıkıntı yaşadığınız segmentleri bulmak, fiyatlama kararının impact analizini yapıp, sahaya anlık indirebilmek ve hızlı aksiyon alabilmek çok önemli.

Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



CRM

Özer Şimşek
Fabula Danışmanlık

Niçin CRM?

Kısaca "Müşteri İlişkileri Yönetimi" olarak tanımladığımız CRM kavramı günümüz dünyasında çok kritik bir role sahip.
Daha anlaşılır bir ifade ile, müşterini tek tek çok iyi tanıyan ve tüm beklentilerini bilen bir semt kuaförü değilseniz, öte yandan müşterileriniz sizin veya çalışanlarınızın aklında tutamayacak kadar çok adette ve sofistike beklentilere sahipse, CRM platformu kullanmaksızın müşteri ilişkilerini çok iyi yönetiyorum deme şansına sahip değilsiniz.

Platformların rolü

Bu yaklaşımın içini farklı şekillerde doldurmaya çalışsak da, dijital çağda bunu yalnızca platformları etkin kullanabildiğimiz ölçüde yapabiliyoruz.
Müşterilerinizin ve aracılarınızın sizinle temas ettiği her bir noktada, buradaki ilişki sürecinin tamamını kayıt altına alarak, çok sayıdaki fonksiyonu ve işlevi, ancak ve ancak platformlar üzerinden gerçekleştirebiliyoruz.
Bu platformlar sayesinde, müşteri ilişkilerine yönelik performans yönetimi yapmak, müşterinin şirkete çoklu erişimini sağlamak (Omni Channel) ve bunları orkestrasyon uyumunda yönetmek mümkün oluyor.
Ayrıca, iş süreçlerini kuyruk ve bilet yaklaşımı ile kurgulamak ve optimize etmek, diğer platformlarla entegrasyon sağlamak, 360° müşterinizi analiz etmek, tüm bunları konsolide çıktı kabul ederek aksiyon almak, segmentasyon yapmak, taktik, stratejik planlar oluşturmak, KPI ve SLA ler ortaya koymak gibi çok farklı işlevler üstlenebiliyor.

Global CRM pazarı

Özellikle online satışların pandemi ile patladığı 2020 ve 2021 yıllarının ardından CRM platformlarını kullanmak daha da elzem bir hale geldi. Nitekim küresel CRM pazarının 2021'de 58 milyar dolardan 2028'de 129 Milyar dolar düzeyine çıkması bekleniyor. (Fortune Business Insight 2020).
Dünya CRM platformları pazarının, %80'den fazlası dört şirket tarafından kontrol ediliyor. Zirvede, Salesforce (%33) ve Microsoft Dynamics (%29) pazarın %60'ından fazlasına sahipler.

Sigortacılık ve CRM

Sigorta sektörü özelinde, artık müşterileri milyonlarla ifade edilen bir şirketin bu tür platformları kullanmadan müşteri odaklı, performans odaklı, teknoloji odaklı çalıştıklarını ifade etmeleri açıkçası pek gerçekçi görünmüyor.
Çok basit bir örnek olarak; aldığı hasar hizmetindeki memnuniyetsizliği bir tweet atarak paylaşan müşteriyle ilgili sürecin yönetilmesini ele alalım.
Bu müşteriye ulaşılması, sorununun derinlemesine analiz edilerek müşteri yaşam boyu değerinin hak ettiği en uygun çözümün sunularak işlemin kapatılması sürecindeki müşteri memnuniyeti, sadece iyi yönetilen bir CRM platformu sayesinde sağlanabilir. Bu aşamada, bilgiye erişim ve hızlı sonuçlandırma, konuyla ilgilenen sorumlunun performansı, içerideki iş süreçlerinde iyileştirme, aksiyon planlaması ve son olarak stratejik inisiyatifin kurgulanması gibi bir çok faktör devreye girmektedir.

Kitap tavsiyesi:
The Art of CRM: Proven strategies for modern customer relationship management
Max Fatouretchi



Apple sağlık sigortası sunmaya hazırlanıyor

Apple, Apple Watch'tan elde ettiği sağlık verilerine dayanarak 2024'te sağlık sigortası sunmaya başlayacak.

CCS Insight, Apple'ın büyük bir sigorta şirketiyle ortaklaşa ABD sağlık sigortası pazarına ilk adımlarını atacağına ve hâlihazırda topladığı sağlık verilerini kullanarak rakiplerine karşı rekabet avantajı sağlayacağına inanıyor.
Apple, saatten kan basıncı, kandaki oksijen seviyeleri, EKG okumaları ve vücut ısısı gibi verileri toplamanın yanı sıra insanların ilaçlarını düzenlemelerine de yardımcı oluyor. Eşlik eden cihazlarla birlikte Watch ve iPhone, diyabet gibi durumları izlemek için de kullanılabiliyor. Bu kadar zengin verilere erişimin şirkete sigorta piyasasında bir başlangıç sağlayacağına ve tüketiciler için maliyetleri düşürmesine izin vereceğini düşünülüyor.

'ÇOK REKABETÇİ BİR OYUNCU OLABİLİR'

"Bunu yapmak için çok güçlü bir konumdalar" diyen CCS Insight'ın baş analisti Ben Wood, "Apple Watch aracılığıyla çok sayıda kişisel sağlık verisine sahipler. Bazı noktaları birleştirirlerse, çok rekabetçi bir sağlık sigortası oyuncusu olabilir ve bu potansiyel olarak Amerika'daki sağlık pazarının yapısı üzerinde oldukça etkili olacaktır" ifadelerini kullandı.

APPLE SAĞLIĞI DÜZELTMEK İSTİYOR

Ben Wood, Apple Watch'ların sağlık sigortası pazarına girme hedefiyle tasarlanmadığını ancak Apple'ın artık bu ürününü servislerinin geliştirmek için bir araç olarak gördüğünü belirtiyor.
Wood, Apple Watch'un hayata bir aksesuar olarak geçirildiğini fakat Apple'ın CEO'su Tim Cook'un Watch'ı sağlık ve fitness alanına çevirdiğini ve tüketiciler arasında yankı uyandıran bir noktaya ulaştıklarını ifade etti.
Wood, "Sağlık, Apple'ın düzeltmek istediği derin bir toplumsal mesele" dedi.

SERVİSLERDEN 20 MİLYAR DOLAR GETİRİ

Sağlık sigortasına geçiş, Apple'ın yükselişe geçen servislerine daha fazla ivme kazandıracak. Apple'ın servisleri bir çeyrekte yaklaşık 20 milyar dolar getirisi var ve CCS Insight, bunun bu şekilde büyümeye devam edeceğini tahmin ediyor.
2030 yılına kadar Apple'ın gelirinin üçte birinin yazılım ve servislerden geleceği öngörülüyor.

'ÇALIŞMALARIMIZIN HENÜZ BAŞINDAYIZ'

Apple'ın CEO'su Tim Cook, Ocak ayında Apple Watch hakkında konuşurken, "Müşterilerimizden kalp uyarısının hayat kurtaran bir randevuya dönüştüğüne dair geri bildirimler alıyorum" demişti. Ek olarak Cook, sağlık çalışmalarının henüz başlarında olduğunu, bu tür geri bildirimlerle daha da cesaretlendiklerini belirterek, "Hislerim her zaman burada daha fazlası olduğu yönündeydi. İpi çekmeye devam ediyoruz ve bizi nereye götürdüğünü görmeye devam ediyoruz" açıklamasında bulunmuştu.

DAHA VERİMLİ ÇALIŞMA

Apple'ın teknolojisi hastanelerde verimli bir şekilde çalışılmasına, hastalarla uzaktan bağlantı kurulmasına ve çığır açan tıbbi araştırmalar yapılmasına yardımcı oluyor. Sonuç, daha verimli, daha kişiselleştirilmiş ve daha insani hale gelen bir bakım.
Apple'ın sağlık ürünleri, doktorların ve hemşirelerin hastalarıyla çalışma şeklini değiştiriyor. iPhone ve iPad'deki uygulamalar, hastanelerin daha verimli çalışmasına, sağlık kayıtlarına ve verilerine ihtiyaç duyulduğu anda erişilmesine olanak tanıyor. Ayrıca hasta bakımının evde devam etmesini sağlayan iOS ve iPadOS uygulamaları, hastaların ofis ziyaretleri arasında bağlantıda kalmalarını sağlıyor.

AERODİNAMİK SAĞLIK VERİLERİ

Sağlık uygulaması, insanların sağlık ölçümlerini ve kayıtlarını tek bir yerde görmesini ve anlamasını kolaylaştırıyor. Hastalar, sağlık verilerini güvenli bir şekilde izlemek, depolamak ve bu bilgileri doğrudan sağlık ekipleriyle paylaşmak için HealthKit özellikli uygulamaları veya kablosuz tansiyon aletleri gibi üçüncü taraf sağlık aksesuarlarını kullanabiliyor.

ARAŞTIRMALAR İÇİN UYGULAMA OLUŞTURULABİLİYOR

Tıbbi araştırma yapanlar, Apple'ın sunmuş olduğu tıbbi araştırmalar için uygulamalar oluşturmasına yardımcı olan açık kaynak yapılı ResearchKit ile çalışmalarını kolaylaştırıyor. Açık kaynak yapısı, araştırmacıların periyodik ziyaretlerin yanı sıra katılımcıları kaydetmesini, aydınlatılmış onam almasını ve tıbbi bilgileri daha sık toplamasını kolaylaştırıyor.

Her gün büyüyen çocuklara, her gün biriken Erken BES!

+%30 DEVLET KATKISI

%100 FAİZSİZ



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...



İsmine Özel Hazırlanmış Kumbara Hediye*

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

*Kumbara hediyelerimiz aylık minimum 500 TL katkı payı ödeyen, kredi kartı ile ödeme yapan yeni katılımcılar için ve 2022 yılı sonuna kadar Erken BES'e katılanlar için geçerlidir.

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