

2022'NİN EN MALİYETLİ DOĞAL AFETİ IAN KASIRGASI OLDU

Swiss Re Enstitüsü, yaşanan ekstrem hava olayları nedeniyle 2022'de tahmini olarak toplam 115 milyar dolarlık sigortalı kayıp olduğunu açıkladı. Ian Kasırgası, 65 milyar dolara ulaşan tahmini sigortalı kayıplarla en maliyetli doğal afet oldu. Swiss Re, bunun Katrina Kasırgası'ndan sonra Sigma kayıtlarına geçen en maliyetli ikinci olay olduğunu tahmin ediyor. ›S.18



SEDDK 3. YIL RESEPSİYONU GERÇEKLEŞTİ

Sigorta-özel emeklilik sektörlerinin düzenleyici ve denetleyici kurumu olan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) 3. yıl resepsiyonu T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati'nin katılımıyla gerçekleşti. 2019 yılında faaliyete başlayan kurum, benimsediği misyon ile penetrasyonu artırma ve daha fazla vatandaşı sigorta- özel emeklilik sisteminin sağladığı güvence altına alma hedefi ile Türkiye yüzyılında ekonomiye olan katkısını artıracak. ›S.13

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2023 YIL: 38 / SAYI: 530 AYDA BİR YAYINLANIR

BES'teki büyüme ivmesi artarak devam ediyor



Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), yapılan düzenlemeler ve teşviklerle katılımcı sayısını ve fon büyüklüğünü büyütmeye devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı verilere göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 396,3 milyar liraya yükseldi. Toplam fon büyüklüğünün 347 milyar 792 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 48 milyar 519 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon 886 bin 322 kişi oldu. Görüşlerini aldığımız sektör paydaşları, BES'teki büyümenin devam edeceği konusunda hemfikir. BES'te 18 yaş altı katılımcı sayısı da her geçen gün artıyor. Çocuklarının geleceklerini güvence altına almak isteyen aileler için 18 yaş altı BES, iyi bir tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. EGM'nin yayınladığı 18 yaş altı BES verilerine göre, toplam fon tutarı 2 milyar 898 milyon liraya ulaşırken sistemdeki toplam katılımcı sayısı 584 bin 876 oldu. ›S.20

KÜRESEL SİGORTA PRİMLERİ ORTALAMA %2 ORANINDA BÜYÜYECEK

2023 ve 2024 yıllarında küresel sigorta primlerinin reel bazda ortalama %2,1 oranında büyüyeceğini öngören Swiss Re'nin Sigma 6 raporunda, küresel ekonominin ise enflasyon ve faiz şoklarının ağırlığı altında belirgin bir şekilde durulacağı tahmin ediliyor. ›S.25

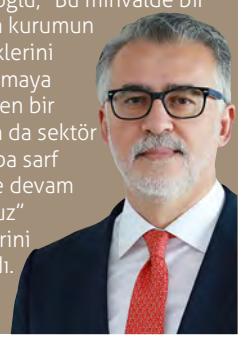


GİRİŞİMLERİN NABZI BIG BANG 2022'DE ATTI

Bu yıl "Geleceği Değiştirenler" mottosuyla düzenlenen Big Bang Startup Challenge'ta yılın girişimlerine 341 milyon lirayı aşkın yatırım ve nakit desteği sağlandı. Etkinlikte insurtech dikeyi yine önemli bir yere sahipti. Bu yıl 13 girişim insurtech sahnesinde sunum yaptı ve insurtech program paydaşları toplam 900 bin lira ödül verdi. ›S.38

"SEKTÖRÜMÜZÜ ÇOK HIZLI BİR ŞEKİLDE BÜYÜTMELİYİZ"

"Yaptığımız fonksiyonlara baktığımızda bulunduğumuz yer bize yakışmıyor. Sektörümüzü çok hızlı bir şekilde büyütmeliyiz. Çünkü bu sektör kişileri, hane halklarını, devletleri koruyor" diyen SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, "Bu minvalde bir yandan kurumun eksikliklerini toparlamaya çalışırken bir yandan da sektör için çaba sarf etmeye devam ediyoruz" ifadelerini kullandı. ›S.12



200 NM TORK ÜRETEN ELEKTRİKLİ BİSİKLET: LMX 56

Bünyesinde tam 2 bin 500W maksimum güç üreten bir elektrik motoru yer alan LMX 56, bu elektrik motoru ile arka tekerleğe "200 Nm" tork sağlıyor. ›S.33



ALMAN ŞAPKA MÜZESİ

Almanya'nın Linderberg şehrinde yer alan ve şapka tarihine adanmış bu müzede, yaklaşık 1000 metrekare alana yayılan 3 farklı tema ve özel koleksiyon sergileniyor. ›S.35

Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"SİGORTA GÜVENCESİNE OLAN İHTİYAÇ ARTACAK"

Sigorta sektörünün regüle bir sektör olmasının pozitif etkilerinin zorlu dönemlerde ortaya çıktığını belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Kıymetlerin değerinin de giderek artması ile 2023 yılında sigorta güvencesine olan ihtiyacın artacağını düşünüyoruz" diye konuştu. ›S.10



"HEDEFİMİZ DAHA GÜÇLÜ GÜVENCE"

"Teminatların güncellenmesi uzun zamandır gündemimizde olan bir konuydu" diyen Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, zorunlu deprem sigortası tarifesindeki güncellemeyle poliçe yenilemelerinin desteklenmesini ve sistemdekiler için daha güçlü bir finansal güvence yaratılmasını hedeflediklerini belirtti. ›S.17



HDI VE FİBABANKA'DAN ORTAK ŞİRKET

Fibabanka, KAP'a yaptığı açıklamada HDI Sigorta ile %50-%50 ortaklık payı ile elementer branşlarda faaliyet gösterecek Fiba Sigorta unvanlı bir şirket kurduğunu duyurdu. 2022'nin Kasım ayında HDI Sigorta'nın Fibaemeklilik'in çoğunluk hissesini satın almasının yanında yeni bir dijital sigorta şirketinin de kurulacağı bilgisi paylaşılmıştı.

BİR SONRAKİ SİGORTA DALGASINI TANIMLAYAN DOKUZ MÜŞTERİ TÜRÜ

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, 'Sigortada Sonraki Dalga: Tüketiciler ve Küçük İşletmeler' adlı raporunda, 2030'a giden yolda sektörü tanımlayacak dokuz temel müşteri türüne odaklanıyor. Raporda, bu müşteri türlerinin hem zorlukları hem de fırsatları temsil ettikleri belirtiliyor. ›S.14



SERDAR TUFAN'A TEŞEKKÜR PLAKETİ

2010'dan bugüne AssistLine Genel Koordinatörü olarak görev yapan ve 31 Aralık'ta emekli olan Serdar Tufan'a AssistLine Yönetim Kurulu Başkanı Metin Öztürk teşekkür plaketi verdi. ›S.17

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



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

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Yusufeli Barajı'na Türkiye Sigorta güvencesi

Türkiye Sigorta, ülkenin stratejik projelerini güvence altına almayı sürdürüyor.
275 metrelik yüksekliği ile Türkiye'nin en büyük, dünyanın da beşinci büyük barajı olarak kabul edilen Yusufeli Barajı'na Türkiye Sigorta güvence sağlıyor.
2022 yılı sonuna kadar devam edecek olan İnşaat All Risk poliçesi; terör, test devresi, yangın, doğal afetler, çökme, üçüncü şahıs ve hırsızlık gibi teminatları içeriyor.
Ardından başlayacak olan bakım devresiyle birlikte Türkiye Sigorta, Yusufeli Barajı'na 2023 yılı sonuna kadar güvence sunmaya devam edecek.
Yapımına ilk olarak 26 Şubat 2013 tarihinde başlanan Yusufeli Barajı, Doğu Karadeniz Bölgesi'nde, Artvin'in 70 kilometre güneybatısında, Türkiye'nin en hızlı akan ırmağı Çoruh Nehri üzerinde inşa edildi.
Su depolama kapasitesi 2,3 milyar metreküp olan Yusufeli Barajı'nda yılda 1 milyar 900 milyon kWh enerji üretilecek.

'SAĞLADIĞIMIZ TEMİNATLA GURUR DUYUYORUZ'

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, projeye ilişkin şunları söyledi: "Türkiye, son yıllarda enerji alanında yaptığı örnek yatırımlarla ve projelerle dünyada sayılı ülkeler arasında yerini alıyor. Sayın Cumhurbaşkanımız ile Tarım ve Orman Bakanlığımız ve Devlet Su İşleri (DSİ) öncülüğünde, yerli ve millî çözümlerle ülkemizin enerjide dışa bağımlılığının azaltılması amaçlanarak hayata geçirilen çok sayıda prestijli projenin son halkası Yusufeli Barajı oldu. Türkiye, enerji alanındaki atılımlarını hız kesmeden sürdürürken, Türkiye Sigorta olarak bizler de bu değerli projelerin paydaşı olmaktan duyduğumuz gurura bir yenisini daha ekledik. Yusufeli Barajı'nın enerji üretim kapasitesi, 2,5 milyon konutun ihtiyacını tek başına karşılayacak düzeyde.
100 katlı bir gökdelen yüksekliğinde olan Yusufeli Barajı'na sağladığımız teminatla gurur duyuyoruz. Tüm Türkiye için anlam ve önemi büyük olan bu projede, emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum."


Remzi Duman

Türkiye'nin stratejik varlıklarını sigortalamaya devam eden Türkiye Sigorta, Yusufeli Barajı'na 31 Aralık 2023'e kadar güvence sunacak.



Türkiye Sigorta'dan maraton koşusunda bağış kampanyası

Türkiye'nin en büyük yardımseverlik koşusu olan İstanbul Maratonu'nun 44.'sü, bu yıl 60 bin kişinin katılımıyla düzenlenmişti.
Maratona 233 koşucu ile katılan Türkiye Sigorta çalışanlarından, aralarında Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli'nin de olduğu 153 gönüllü, hem çeşitli sivil toplum kuruluşları yararına koşup hem de yürüttükleri bağış kampanyaları ile çok sayıda dernek ve vakıfa destek topladı.
Türkiye Sigorta çalışan gönüllüleri, 1.986 bağışçıyla toplam 425 bin 705 lira bağışı ilgili kurumlara ulaştırdı. Türkiye Sigorta'nın topladığı bağışı ulaştırdığı kurumlar arasında Darüşşafaka Cemiyeti'nden KAÇUV'a, Türk Eğitim Derneği'nden Türkiye Erozyonla Mücadele, Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı'na, Kansersiz Yaşam Derneği'nden UNICEF'e kadar çok sayıda dernek ve vakıf yer alıyor.

Türkiye Sigorta Hatıra Ormanı Sivas'ta yeşerecek

Türkiye Sigorta, küresel iklim krizi ile mücadele kapsamında gerçekleştirdiği sürdürülebilirlik projelerine bir yenisini daha ekleyerek, farkındalığı artırmak üzere 10 bin adet fidan bağışında bulundu. Gücünü iyilik için kullanma misyonuyla hareket eden Türkiye Sigorta çalışanları, Sivas Yıldızeli-Arıklar mevkiinde Türkiye Sigorta Hatıra Ormanı'nı oluşturmak üzere bir araya geldi. Türkiye Sigorta, sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında başlattığı ağaç dikme çalışmaları ile iklim değişikliğinin etkisini azaltmak ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak üzere çalışmalarını sürdürüyor. Hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle bir sigorta şirketi olarak insanların geleceğini güvence altına almayı hedefleyen Türkiye Sigorta, aynı zamanda şirket faaliyetlerinin de çevre üzerinde sebep olabileceği olumsuz etkilerini azaltmayı, olumlu etkilerini ise artırmayı amaçlıyor.



› › › Türkiye Sigorta, daha yeşil bir gelecek için 2. yılına özel olarak 10 bin fidanlık bir hatıra ormanı oluşturdu. Sivas'ta oluşturulan ormanda düzenlenen dikim etkinliğiyle, fidanlar toprakla buluşarak yarınlara nefes oldu.



TÜRKİYE SİGORTA PUSULA DERGİSİ 6. SAYISIYLA YAYINDA

Türkiye Sigorta'dan ve sigortacılık sektöründen güncel haberlerin yer aldığı "Türkiye Sigorta Pusula" dergisinin 6. sayısı çıktı. Daha önceki sayılarda olduğu gibi bu sayıda da acentelerle röportajlar, araştırma haberleri, duayenlerle sohbetler gibi farklı konu başlıkları yer alıyor. Okurlar bu sayıda; gezi sayfasında Şile'nin bilinmeyen yönlerini keşfederken, hobi sayfasında ise basketbolun püf noktalarına daha yakından bakma şansı buluyor. Ayrıca derginin bu sayısında acentelerin merak ettiği soruların yanı sıra sürdürülebilirlik sayfalarında dikey tarım mercek altına alınıyor. Sinema, karikatür, sigortanın tarihi gibi keyifli bölümlerin de yer aldığı dergide bilim dünyasıyla ilgili son gelişmeler de okuyucuyla buluşuyor.

Türkiye Sigorta Pusula dergisini Turkcell Dergilik uygulamasında okumak için;

TARSİM Uluslararası Turunçgil Kongresi'ne katıldı

TARSİM, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçı Birlikleri, Çukurova Üniversitesi ve Ulusal Turunçgil Konseyi ev sahipliğinde gerçekleşen 14. Uluslararası Turunçgil Kongresi'ne katıldı.



14. Uluslararası Turunçgil Kongresi, 6-11 Kasım tarihleri arasında Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçı Birlikleri, Çukurova Üniversitesi ve Ulusal Turunçgil Konseyi ev sahipliğinde Mersin'de gerçekleştirildi. "Turunçgillerde Yeniden Yapılanma: Güçlü Bağlantılar - Daha İyi Bir Gelecek" temasıyla 30 ülkeden 500 araştırmacı ve akademisyenin katılımlarıyla düzenlenen ve TARSİM'in de destek verdiği kongrenin açılışını, Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişci gerçekleştirdi. TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, 10 Kasım tarihinde kongre kapsamında açılan tanıtım standını ziyaret ederek, Konsey Başkanı Kemal Kaçmaz tarafından takdim edilen plaketi teslim aldı. Bakan Prof. Dr. Kirişçi'nin ziyaret ettiği TARSİM standında, Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulunularak, katılımcıların soruları yanıtlandı. Turunçgil Kongresi'nde, yurt içi ve yurt dışı bilimsel araştırma çalışmaları ile ilgili bildiriler sunularak, sektör paydaşlarının uluslararası iletişimlerinin artırılmasının yanı sıra bilim, teknoloji, ticaret, pazarlama, yeni pazarlara erişim ve AR-GE çalışmalarında kaydedilen gelişmeler hakkında değerlendirmeler ve paylaşımlar yapıldı.



››› Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişci, Uluslararası Turunçgil Kongresi kapsamında TARSİM standını ziyaret etti.

TARSİM: Kumluca ve Finike'de selden etkilenen üreticilerimizin yanındayız

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Antalya'nın Kumluca ve Finike ilçelerinde meydana gelen sel sebebiyle afet bölgesine ziyaret gerçekleştirdi.

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, 12 Aralık tarihinde Antalya'nın Kumluca ve Finike ilçelerinde etkili olan kuvvetli yağış sonucunda meydana gelen sel sebebiyle afet bölgesine ziyaret gerçekleştirdi. Heyet program çerçevesinde, Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişci'nin Kumluca Kaymakamlığı'nda düzenlediği basın toplantısına, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü ile birlikte iştirak ederek, sürdürülen çalışmalar hakkında bilgi edindi. Aynı gün Kumluca İlçe Tarım ve Orman Müdürü İsa Akşit ve Kumluca Ziraat Odası Başkanı Hidayet Kökce makamlarında ziyaret edilerek, sürdürülen çalışmalara ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu. Programın devamında ise hasar gören seralarda incelemeler yapılarak, üreticilere geçmiş olsun dilekleri iletildi. Ayrıca benzer bir durumun tekrar yaşanmaması temennisinde bulunularak, sel felaketinin yaşandığı bölgedeki üreticilerimizin yanındayız mesajı verildi.

Antalya'nın Kumluca ilçesi başta olmak üzere Finike ve Demre ilçelerinde etkili olan sel afetinin ardından sigortalılardan toplam bin 930 adet ihbar alındı. Yapılan ihbarların hızlıca değerlendirilmesini takiben, TARSİM tarafından 36 ekip ve 91 eksper görevlendirilerek hasar tespit işlemlerine başlandı. Bin 905 dosyanın işlemleri tamamlanmış olup, hasar ödemelerinin en kısa zamanda tamamlanması hedefleniyor. Devam eden çalışmalar neticesinde sigortalı üreticilere, 200 milyon liraya yakın hasar ödemesi yapılması öngörülüyor.







TARSİM ÖZBEKİSTAN HEYETİNİ AĞIRLADI

Sürdürdüğü yoğun yurt dışı temasları ile uluslararası alandaki konumunu gün geçtikçe güçlendiren TARSİM, önceki günlerde kardeş ülke Özbekistan'dan gelen yetkilileri ağırladı. Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki yetkililer, Türkiye tarım sigortaları sisteminin yapısı, işleyişi ve uygulamalarını tanıtmak ve Özbekistan'da ilerleyen dönemlerde kurulması planlanan yeni sisteme ilişkin görüş ve önerilerini aktarmak üzere Özbekistan Cumhuriyeti'ndeki Maliye Bakanlığı'na bağlı Sigorta Piyasası Geliştirme Bölümü Direktör Yardımcısı Botir Usmonaliev ve ülkenin tarım sigortaları alanında faaliyet gösteren tek şirketi olan Uzinsurance'dan Tarım Sigortaları Bölümü Yöneticisi Vaxobov Abdurashid ile bir araya geldi. Özbekistan'da toplamda 8 adet hayat, 33 adet hayat dışı olmak üzere 41 adet sigorta şirketi bulunuyor. Devlet tarafından destek verilen ürünler pamuk ve buğday ile sınırlı. 2023 yılında, devlet desteğinin tarım sigortaları ile diğer ürünler için genişletilmesi ve ülkede yeni bir sistemin inşa edilmesi hedefleniyor.

KANAT şirketi TARSİM'i ziyaret etti



1967 yılında kurulan İsrail'in tarım sigortası şirketi KANAT'ın Genel Müdürü Shmuel Tourgeman, TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi. Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal'ın yanı sıra Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile TARSİM'den yetkililerin katıldığı toplantıda, gelir sigortasını 11 yıldır uygulayan İsrail'deki sistem ve Türkiye'deki tarım sigortası uygulamaları hakkında karşılıklı bilgi alışverişinde bulunuldu. KANAT'ın Genel Müdürü Shmuel Tourgeman toplantıda, İsrail'de temel olarak uygulanan Çoklu Risk Sigortaları MPCI (Multi Peril Crop Insurance) ve doğal afet sigortaları olarak tanımlanan Verim Sigortası NDI (Natural Disaster Insurance) gibi konulara da değinerek, son yıllarda iklim değişikliği sonucunda etkilerini artıran ve yaygın olarak karşılaşılan kuraklık ve benzeri riskler hakkında değerlendirmelerini paylaştı.

Ray Sigorta sigortacılığın geleceğini iş ortaklarıyla birlikte yazıyor

Günümüzde şirketlerin bütünsel bir gelişimi yakalamasının en büyük adımı dijital dönüşümden geçiyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi, sigortacılık sektöründe de gündemi yakalayabilmek adına dijital yatırımlar öne çıkmakta. Dijital sigortacılık denildiğinde ilk yıllarda akla sadece internet sitesi üzerinden ürün satışı gelirken bugün iş ortaklarının hatta finansal ekosistemin gelişimine olanak sağlayan teknolojiler ön plana çıkıyor. İş ortaklarının gelişimini her noktada destekleyen ve bu yönde somut adımlar atan Ray Sigorta, farklı uygulamaların birbirleriyle etkileşime girmesini ve veri alışverişi yapmasını sağlayan ara yazılım API (Application Programming Interface) teknolojisini devreye alıyor. "Ray API Portal sayesinde bugün iş ortaklarımız, acentelerimiz, diğer finansal kurumlar, geliştiriciler hatta girişimciler ürettiğimiz API'lar hakkında bilgi edinebilecek ve kendi dijital ortamlarına bu uygulamaları dâhil edebilecek" diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, değişen piyasa koşullarına adapte olmak için dijitalleşme yatırımlarına önem vermek gerektiğinin altını çizdi.


Koray Erdoğan

Ray Sigorta, yeni girişimi olan Ray API Portal ile sigorta sektörünün dijitalleşmesine yönelik katkılarını artırarak sürdürüyor. Yeni ve benzersiz dijital deneyim oluşturmak isteyen geliştiriciler için hazırlanan Ray API Portal aracılığıyla hazır servislerini iş ortaklarının, start-up'ların ve serbest çalışanların kullanımına sunan şirket, finansal ekosistemi büyütmeyi hedefliyor.

'ZAMAN VE KAYNAK TASARRUFU SAĞLIYOR'

Bir uygulamanın özelliklerini geliştirmek, süreçleri otomatize etmek ve işlevselliğini artırmak için kullanılan API, ülkemizde bankacılık sektöründeki girişimlerle öne çıkmıştı. Dijital kanalların kullanımını artırmak ve rekabette öne çıkmak için teknolojinin farklı noktalarda entegre olduğu sistemler sigortacılık sektöründe de fark yaratıyor.

Dijitalleşme faaliyetleriyle öne çıkan Ray Sigorta, devreye aldığı Ray API Portal ile sigortacılığın geleceğini iş ortaklarıyla birlikte yazmayı hedefliyor. "Süreçlerimizde acentelerimizin hayatını kolaylaştıracak çözümler sunmaya özen gösteriyoruz." diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Ray API Portal ile ilgili görüşlerini şöyle dile getirdi: "Ray Sigorta olarak tüm ürün ve hizmetlerimizde günümüzün gerektirdiği çevik ve kullanıcı dostu çözümlerle ilerlemeye çalışıyoruz. Yaptığımız yatırımlardan acentelerimizin de faydalanabildiğini görmek, onlara zaman kazandırabilmek ve hayatlarını kolaylaştırmak bizim için çok önemli. Sektörümüzde dijitalleşme faaliyetleri denildiğinde akla sadece web siteleri ve mobil uygulamalar geliyorken bu alanda öncü uygulamaları hayata geçiren bir şirket olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Devreye aldığımız Ray API Portal sayesinde acentelerimiz, mevcutta hazır bulunan uygulamalarımızdan faydalanarak hem sıfırdan yazma zahmetine girmeyecek hem de zaman ile kaynak maliyetinden tasarruf etmiş olacaklar. Bu da acentelerimize dijital ürünlerini hızlı bir şekilde geliştirme kabiliyeti kazandıracak."

ACENTELERİN HAYATLARINI KOLAYLAŞTIRIYOR

Poliçe üretimi, asistans hizmetleri ve hasar faaliyetleri gibi birçok hizmeti kullanıma sunan Ray Sigorta API Portal (developer.raysigorta.com.tr) fazlar halinde geliştiriliyor. Şimdilik Ray Sigorta'ya ait sigorta ürünleri için teklif ve poliçe oluşturma, mevcut poliçeleri ve dosyaları sorgulama, anlaşmalı acente, servis ve sağlık kuruluşu gibi iş ortaklarına ait konum bilgilerine ulaşma gibi acentelerin günlük hayatlarını kolaylaştırmaya yönelik hizmetleri kullanıcıların deneyimine sunuyor.



Sompo Sigorta yeni binasında sanat ve teknolojiye ev sahipliği yapıyor

Sompo Sigorta'nın 20. yılında, yeni genel müdürlük binası için Yeni Medya Sanatçısı ve Besteci Mehmet Ünal tarafından tasarlanan, sanat ve teknolojiyi buluşturan dijital sanat eseri Moment'ın açılışı yapıldı. Anlık blockchain datasından beslenen, interaktif, sürekli değişen ve dönüşen Moment adlı eser, Sompo Sigorta'nın yeni genel müdürlük binasında herkese açık olarak sergilenecek.

Sompo Sigorta, sanat ve teknolojiyle birleştirdiği gelecek vizyonu çerçevesinde, yeni medya sanatçısı ve besteci Mehmet Ünal ile özel bir çalışmaya imza attı. "Moment" adlı eserin eş küratörlüğünü ise Ahmet Said Kaplan yaptı. Sompo Sigorta'nın 20 yıldır başarılarla devam eden gelişim, değişim ve dönüşüm yolculuğunu simgeleyen, aynı zamanda Türkiye'de bir ilk olarak anlık blockchain datasından beslenen bu interaktif ve sürekli yenilenen eser, Sompo Sigorta'nın son teknolojiyle tasarlanmış, çevre dostu ve insan merkezli mimarisiyle öne çıkan yeni genel müdürlük binasının açılışına özel olarak sergilenecek. Mehmet Ünal tarafından tasarlanan Moment, birçok uyarana tepki veren algoritma ve sensörleriyle izleyicisinin hareketlerini algılayıp kendi devinimini buna göre tanımlıyor, ortamdaki beden formlarına ve ortamın renklerine göre şekilleniyor, güneşin durumuna göre şekil değiştiriyor. O sebeple eserin her saniyesi benzersiz ve özel bir deneyim sunuyor.



Soldan sağa; Mehmet Ünal, Recai Dalaş, Fahri Uğur.

'İNSANA VE TEKNOLOJİYE SÜREKLİ YATIRIM YAPIYORUZ'

Sompo Sigorta'nın 20. yılında her gün bir öncekinden daha iyi bir şirket olma vizyonuyla çalıştıklarını belirten Sompo Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Recai Dalaş, müşterileri, çalışanları, iş ortakları ve toplumun geneli için sürekli değer yaratmayı şirketin en öncelikli konuları olduğunu vurgulayarak, "Şirketimiz, kuruluşundan itibaren insana ve teknolojiye sürekli yatırım yaparak rekabette farklılaşmayı başarmış, mevcut iş modelleri, metodolojiler ve yönetim felsefesi sayesinde kusursuza yakın bir işleyişe kavuşmuştur. Sompo Sigorta ailesi olarak, ortaya koyduğumuz sürdürülebilir başarı ile Türkiye sigortacılığını dünyaya örnek hale getirmiş bulunuyoruz. Son derece istikrarlı, çizgisinde sapmayan, belli ilke ve değerlere dayanılarak yönetilen, stratejilerinde ve uzun vadeli yaklaşımlarında bir kırılma olmadan, piyasadaki dağıtım kanallarını ve müşterilerini şaşırtmadan yönetilen ve kendine özgü bir kurumsal kültürü olması açısından rakiplerinden ayrılan bir şirket olmayı başardık. Sompo Sigorta'nın yöneticilerimiz ve çalışanlarımızla birlikte gelecekte de yeni başarılara imza atacağına inanıyorum. Yönetim felsefesi, şirket kültürü, finansal gücü ve istikrarıyla sektörde farklılaşan şirketimiz,



başarılarla dolu yolculuğuna kararlılıkla devam edecek" dedi.

'SANATA VE SANATÇIYA DESTEĞİMİZ SÜRECEK'

Sompo Sigorta'nın yeni genel müdürlük binasında tüm detayların en üst kalitede ve teknolojide olduğunu paylaşan Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur, "20. yılımızda yeni binamızın insan, teknoloji ve sanat unsurlarını barındıran "Moment" adlı bu özel ve zamansız eser ile bütünleşiyor olması bizim için gurur verici. Genel merkezimizde kalıcı olarak yer alacak Moment'ı izleyiciler eserin yanında yer alan QR kod sayesinde kolaylıkla deneyimleyebilecek. Bu kapsamda önümüzdeki süreçte de sanata ve sanatçıya desteğimiz sürecek. Herkesin ziyaretine açık olacak özel sanat eserlerine ev sahipliği yapmaya ve binamızda sergilemeye devam edeceğiz" dedi.
Uğur, sözlerini şöyle noktaladı: "Yeni yılda da teknolojiyi tüm iş süreçlerimize entegre ederek, müşteri odaklı yaklaşımımız, acentelerimiz ve çalışanlarımızla omuz omuza hedeflerimizi gerçekleştirmek önceliğimiz olacak. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da şirketimizin temel yapıtaşları olan insan, teknoloji ve müşteri eksenindeki odağımızı ve gücümüzü artırarak, farklılaşmaya, müşteri ve iş ortaklarımız için sürekli değer yaratmaya devam edeceğiz. Zor şartları doğru yöneterek, finansal gücümüzle birlikte 2023'e pozitif bakıyoruz."

'MOMENT SONSUZ OLASILIKLARI BARINDIRIYOR'

Yeni Medya Sanatçısı ve Besteci Mehmet Ünal, Sompo Sigorta için tasarladığı Moment ile ilgili şunları söyledi: "Dijital sanatlarda teknoloji sanatçının fırçasıdır, boyasıdır. Moment eserini üretirken günümüz insan faaliyetinin en hızlı ve akışkan yansımalarından biri olan Etherium verisini kullandım. Moment'ı benzerlerinden ayıran en önemli özelik, içerdiği yeni teknoloji katmanları ile kendini tekrar etmeyen sonsuz olasılıkları barındırması. Bu özelliği ile izleyiciyi, post-modern anlamda sadece fiziksel olmaktan çıkıp teknolojik ve sosyolojik katmanlarla bütünleşen güncel bir doğa algısına davet ediyor."





››› Sompo Sigorta'nın Genel Müdürlük binasında yer alan Moment adlı dijital sanat eserini hafta içi her gün 08.00 - 19.00 saatleri arasında ziyaret edebilir, sanatın teknolojiyle buluşmasına tanıklık edebilirsiniz.



Koru Sigorta'dan uygun fiyatlı ve ihtiyaca yönelik kasko ürünleri

İhtiyaca yönelik sunduğu kapsamlı ürünlerle sigortalının her zaman yanında yer alan Koru Sigorta, kasko alanında geliştirdiği ürün yelpazesiyle sigortalılarının araçlarını geniş teminatlarla koruyor. Kasko sigortası hakkında açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Enflasyon ve kurda yaşanan artış, araç bedellerini yükseltirken aynı zamanda onarım maliyetlerini de dramatik bir şekilde artırıyor. Araçların sigortasız bir şekilde hasara maruz kalması durumunda sigortalılar için yerine koyma maliyeti de ağır oluyor. Bu yüzden kasko yaptırmak daha önemli hale geliyor" ifadelerini kullandı.

'SİGORTALILAR KASKOSUZ KALMAMALI'

Araç bedelleri ve onarım maliyetlerinde yaşanan artışların kasko primlerine de aynı şekilde yansıdığını belirten Yılmaz, "Araç bedellerinin her ay arttığı göz önüne alındığında primler de aynı şekilde yukarı yönlü revize olmaktadır. Sigortalılar, primlerde yaşanan artışları araç bedellerindeki yükselişleri dikkate alarak yorumlamalı ve sigorta yaptırmaktan imtina etmemelidir. Sigorta şirketleri, sigortalıların kaskosuz kalmaması için bütçelerine uygun çok sayıda yeni ürünü hayata geçirmektedir" şeklinde konuştu.

'SİGORTALI İHTİYAÇLARINA CEVAP VERİYORUZ'

Sigortalıları yenilikçi, ihtiyaç odaklı ve kazanımları fazla ürünlerle buluşturmaya devam edeceklerinin altını çizen Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Koru Sigorta olarak sigortalılarımızın beklentilerini, taleplerini ve değişen koşulları yakından takip ediyoruz. Bu doğrultuda kasko alanında geniş anlaşmalı servis ağı sağlamanın yanında, sigortalılarımızın araçlarını tamir ettirmek istedikleri anlaşmalı veya anlaşmasız, özel veya yetkili servislere göre ürün seçenekleri



sunuyoruz. Kasko alanında geliştirdiğimiz ürünlerimiz, uygun fiyat ve geniş teminat seçenekleri ile araçların güvence altına alınabilmesini sağlıyor."

'İHTİYACA YÖNELİK YENİLİKÇİ ÜRÜNLER SUNUYORUZ'

Koru Sigorta olarak önceliklerinin her zaman, tüm ürün ve hizmetlerini sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirmek olduğunu vurgulayan Yılmaz, "Sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda geliştirdiğimiz yenilikçi ürünler ile sigortalılarımızın ihtiyaçlarına en üst seviyede yanıt vermeyi amaçlıyoruz. Bu kapsamda kasko alanında geliştirdiğimiz kazanımları fazla, yenilikçi ürünlerle sigortalıların yanında yer almaya devam ediyoruz. Hasar durumunda sigortalılarımız öncelikli olarak anlaşmalı olduğumuz servislere giderse kendilerini yeni geliştirdiğimiz ve 25 yaşına kadar araçları geniş teminatlı, uygun fiyatlı 'Arabamı KORU Ekonomik Kasko' ürünümüzden faydalandırabiliyoruz. Yine aynı şekilde sigortalının ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiğimiz 'Arabamı KORU Esnek Kasko' ürünümüz ile de aracın az kullanıldığı, kullanılmadığı veya sigortalının ödeme güçlüğü çektiği zamanlarda, tam ziya (pert) durumunu, doğal afet risklerini ve rüculu hasarlarda rücu oranında hasarı karşılayan ürünümüz ile uygun primlerle teminat altına alıyoruz. Ayrıca bu ürünümüz ile sigortalılarımız, diledikleri zaman çarpma ve çarpışma teminatı ekleterek poliçe kapsamını genişletebiliyor. Teminat ekletilerek poliçenin genişletildiği durumlarda sigortalılarımızın, şirketimizin anlaşmalı olduğu ekspertiz firmasından araçlarını ücretsiz kontrolden geçirmeleri gerekiyor. Sigortalılar, 'Arabamı KORU Esnek Kasko' ürünümüz ile çekme kurtarma, ikame araç ve mini onarım hizmetlerinden de yararlanabiliyor" ifadelerini kullandı.

'SİGORTALILIK ORANINI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ'

Geliştirdikleri ürünler ile sigortalılık oranını artırmayı hedeflediklerini belirten Yılmaz, "Bu kapsamda, ilk defa araç alanlar veya vade boşluğu sebebi ile yüksek primlerle karşılaşan sigortalı adayları için ücretsiz ekspertiz anlaşmalı Koru Expert uygulamamızı devreye almıştık. Bu uygulamamız ile daha uygun fiyatlarla poliçe sunmamızın yanında sigortalılar için de satın alınabilir prim seviyeleri oluştu. Uygulamamız baştan sona insan hatasından uzak olacak şekilde dijital olarak kurgulandı. Devreye alınan tüm süreçler çağın gerekliliklerine uygun bir şekilde dijital, karşılıklı olarak şeffaf, sürdürülebilir ve tam bütünleşmiş bir şekilde uçtan uca tasarlanıyor. Ekspertiz için randevular, mobil uygulamamız üzerinden kolaylıkla alınabiliyor. Ekspertiz sonucu düzenlenen rapor, dijital alt yapı tarafından otomatik iletiliyor ve belirlenen skorlamalar doğrultusunda sistem, aracın ne şekilde teminat altına alınacağına karar veriyor. Karar sonrasında poliçe üzerindeki düzenlemeler otomatik olarak yapılıyor" ifadelerine yer verdi.

Kasko sigortası hakkında açıklamalarda bulunan **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz,** sigortalıları yenilikçi, ihtiyaç odaklı ve kazanımları fazla ürünlerle buluşturmaya devam edeceklerinin altını çizdi.



Trafikte taksit sorununa çözüm Quick'ten:

Poliçe prim kredisi ile trafik sigortasında taksit imkânı

Quick Finans ve Quick Sigorta iş birliği ile Türkiye'de ilk kez uygulanan "Poliçe Prim Kredisi" 12 ay taksit avantajıyla tüm sigorta poliçeleri için kullanıma sunuldu.

Trafik sigortaları dahil tüm branşlardaki Quick Sigorta poliçelerine 12 ay taksit imkânı sunan Quick Finans Poliçe Prim Kredisi ile sigortalılar satın alacakları poliçelerin primlerini kredi ile ödeme imkânına kavuştu.

Maher Holding Sigorta Grubu'nun acentelerin finansal markete dönüştürülmesi vizyonunda önemli bir adım olan Quick Finans Poliçe Prim Kredisi, sektörün düzenlediği tüm poliçeler için sigortalılar tarafından kullanılabilecek.

İlk kredisini Ağustos 2022'de basiretli tacir iş yeri sigortası prim kredisi olarak kullandıran Quick Finans'ın Quick Sigorta ile geliştirdiği ürün, özellikle trafik sigortalarında yaşanan taksit sorununu ve genel olarak yaşanan kredi kartı limit sorununu çözerek sigortalıların poliçeye erişimini kolaylaştıracak.

Bir ödeme sistemi ve vadelendirme aracı olarak da değerlendirilen poliçe prim kredisi uygulamasını ilk başlatan Quick Sigorta'nın acenteleri, sigortalılarının talebi doğrultusunda ön limit talebi ve kredi başvurusunda bulunabilecekler.



'SİGORTA BAĞLANTILI KREDİ DÖNEMİNİ BAŞLATTIK'

"Türkiye'de ilk kez bir sigorta grubu tarafından sunulan "Poliçe Primlerinin Kredilendirilmesi" uygulaması yenilikçi ve hibrit bir sigorta-finans modelini de beraberinde getiriyor" diyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sektöre yön veren bir şirket olarak finansal sigortalar konusundaki uzmanlığımız ile kamuoyunu, bugüne kadar bildiğimiz 'kredi bağlantılı sigortalar' kavramının yanında, 'sigorta bağlantılı krediler' kavramı ile tanıştırdık" dedi.


Ahmet Yaşar

"Quick Finans ile hayata geçirdiğimiz piyasanın ihtiyacını karşılayacak 'Poliçe Prim Kredisi' ürünü, acentelerimiz ve sigortalılarımıza, taksit seçeneği olmayanların da dahil olduğu sigorta poliçelerini 12 aya kadar taksitlendirme avantajını sunuyor. Böylece sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlarken acentelerimize de yeni bir tahsilat ve vadelendirme modeli oluşturuyoruz" diyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sözlerini şöyle tamamladı: "Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olarak kurulan Quick Finans, 2023 yılına hızlı bir giriş yaparak yakın zamanda otomotiv finansmanında Çin merkezli global otomotiv markası Chery ile bir iş birliğine imza attı. Maher Holding Sigorta Grubu olarak biz de Quick Finans ile yeni projeler ve sigorta bağlantılı yeni kredi ürünleri geliştirmeye devam edeceğiz."

Kredi kullanım süreci nasıl işleyecek?

Kısa bir süre içerisinde acente ekranlarında %100 online çalışacak 'Poliçe Prim Kredisi'ni kullanmak isteyen sigortalılar acenteleri aracılığıyla taleplerini iletebilecekler. Şu aşamada acenteler şirketin Finansal Sigortalar birimine, ön limit talebi olarak ya da teklif/poliçe talebi aşamasında prim kredi başvurusu yaparak süreci başlatacaklar.

Quick Finans'ın diğer finans kuruluşlarından farkı

Mevcut finansal şirketlerden de farklı olarak yeni nesil bir profil çizen Quick Finans'ın dört önemli farkı bulunuyor. İlki, bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olması. İkincisi, geniş yelpazede kredilendirme yapabilmesi. Üçüncüsü, konut finansmanı sağlayabilecek ayrı bir ruhsata sahip olması. Özellikle bina tamamlama sigortalı inşaatlara sağlanacak kredi, Türkiye'de yepyeni bir alan açacak. Bu alanı ise ilk olarak Quick Sigorta acenteleri açmış olacak. Dördüncü farkı ise, yeni nesil teknolojileri ve finansman modellerini kullanacak olması.

›››

Chery Türkiye ve Quick Finans'tan büyük iş ortaklığı

Çinli global otomotiv markası Chery, otomotiv finansmanı konusunda Quick Finans ile önemli bir iş ortaklığı anlaşmasına imza attı. Quick Tower'da gerçekleştirilen imza töreninde, Chery Türkiye Başkanı Fenghuo Si ve Chery Türkiye Başkan Yardımcısı Ahu Turan ile Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ve Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey ile her iki firmanın yöneticileri yer aldı. Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, iş birliğinin öneminin altını çizerek, "Ülkemizde yatırım kararı alan global otomotiv markası Chery ile otomotiv finansmanı konusunda



iş birliği yapmaktan memnuniyet duyuyoruz" açıklamasında bulundu. Chery'nin Türkiye pazarına sunacağı araç modellerine, tüketicilerin Quick Finans'ın sunacağı akıllı, pratik ve anında kredi seçenekleri ile rahatça ve hızlı şekilde ulaşabileceklerini kaydeden Karadağ, "Dünyada ilk 10 marka arasında yer alan Chery ile, Türkiye'de ilk 8'de yer alan Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan Quick Finans gibi iki önemli markanın güçlerini birleştirmesi sayesinde, otomotiv pazarında rekabetin, tüketiciler açısından daha avantajlı hale geleceğine inanıyoruz. Ayrıca bir sigorta grubunun sahip olduğu, ilk yeni nesil finansman şirketi Quick Finans olarak, yeni nesil mimariye sahip teknolojik alt yapısı, iş süreçlerinin avantajları ve sektörün en tecrübeli ekibiyle otomotiv finansmanında Chery'nin çok önemli bir iş ortağı olacağız" dedi.

Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey, iki markanın buluşmasının Türkiye ve Çin ekonomisi açısından stratejik öneme sahip olduğuna dikkat çekerken, "Quick Finans, sigorta grubumuzun iş birliğinde sektöre hızlı bir giriş yaptı. Chery gibi önemli bir markayla gerçekleştirdiği bu iş ortaklığı, önümüzdeki sürece dair vizyonunun da önemli bir göstergesi ve sadece yurt içinde değil global anlamda finans alanının güçlü bir aktörü olacağının da net bir sinyali. Dolayısıyla bu anlaşmanın holdingimize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum" ifadelerini kullandı.



MHR Gayrimenkul halka açılma yolunda

MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. halka açılma yolunda ilk aşamayı tamamlayarak Sermaye Piyasası Kurulu'ndan Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı iznini aldı.

Maher Holding Sigorta Grubu'nu oluşturan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın %100 hissedarı olduğu MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. halka açılma yolunda ilk aşamayı tamamlayarak Sermaye Piyasası Kurulu'ndan Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı iznini aldı.
Sermaye piyasalarında kısaca GYO olarak adlandırılan Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan izin alan MHR Gayrimenkul, Maher Holding'in halka arz sürecindeki ilk şirketi ve aynı zamanda Borsa İstanbul'da sigorta şirketi iştiraki olan ilk GYO olacak.
Anadolu Yakası'nın en prestijli binalarından Quick Tower'ı portföyünde bulunduran şirket, geçtiğimiz aylarda stratejik bir karar alarak grubun faaliyet alanlarından biri olan gayrimenkul geliştirme faaliyetini yeniden yapılandırarak halka açılma kararı aldı.
Halka arz sürecinde en önemli adımlardan biri olarak SPK'dan gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüşüm iznini alan MHR Gayrimenkul'ün halka arzı için çalışmaların kısa süre içerisinde tamamlanması planlanıyor.
Başta sigorta sektörü olmak üzere finans, bilişim, gayrimenkul, enerji, eğitim gibi alanlarda faaliyet gösteren Maher Holding 30 Mart 2021 tarihinde aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binasının bulunduğu AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin %100 oranındaki hisselerini devir alarak, şirketin unvanını MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'ye çevirmişti.
Bu devir işlemi sonrasında AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının kiralanabilir alanlarının yaklaşık %90'ının mülkiyeti ve bina yönetimi, Quick Sigorta A.Ş ve Corpus Sigorta A.Ş. şirketlerine dolaylı olarak geçerek bina Quick Tower markasını alarak yenilendi.

QUICK TOWER PEK ÇOK ÖDÜLE SAHİP

Ulusal ve uluslararası pek çok ödülün sahibi olan Quick Tower binası, yaklaşık 73 bin 325 metrekare inşaat alanı, 36 bin metrekare kiralanabilir alanı ve 710 araçlık otoparkı ile 25 katlı LEED Platinum Sertifikası sahibi A+ ofis binasından ve perakende dükkânlarından oluşuyor.
Bina, %100 jeneratör yenilemeye ve kişi başına saatte 50 metreküp temiz hava kapasitesine sahip.
Binada, ilaç, petro-kimya, bilişim,


Levent Uluçeçen

bankacılık, gıda, sigortacılık, finans, ev elektroniği, gibi farklı sektörlerden birçok ulusal ve uluslararası firmanın yönetim ofisi yer alıyor.
MHR Gayrimenkul önümüzdeki süreçte yeni gayrimenkul yatırımları için çalışmalarına devam etmekte olup, grubun sigorta ve finans alanındaki sinerjisi ile gayrimenkul alanında yenilikçi projeler ve ürünler geliştirerek sektörde farklılaşan öncü bir GYO şirketi olma hedefinde.

'BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI TEMİNATI SAĞLAYACAĞIZ'

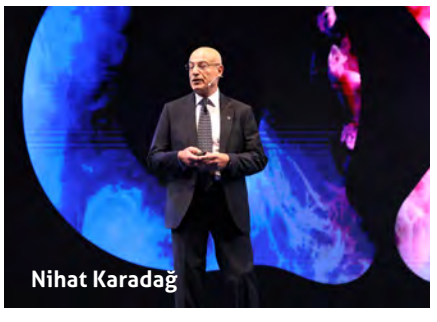
Konuyla ilgili açıklama yapan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, MHR GYO'nun halka arz sonrası geliştireceği gayrimenkul projelerinde, gayrimenkul yatırımcılarına Türkiye'de ilk defa bina tamamlama sigortası teminatı sağlamayı hedeflediğini belirtti.
Ayrıca geliştirilecek projelerin finansman modellerinde, çıkarılacak borçlanma ve diğer sermaye piyasası araçları için yine "Türkiye'de ilk defa kefalet teminatı sağlamayı planlamakta olduklarını" açıklayan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, söz konusu yeniliklerin Türkiye'nin gayrimenkul, sigorta ve finans piyasaları için radikal değişimler yaratacağını ifade etti.
Enerji ve inşaatla başladığı yatırımlarına önce Quick Sigorta sonra Corpus Sigorta'yı dahil ederek Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, Quick Finans ve QPAY ile yatırımlarını banka dışı finans alanında büyütmeye devam ederken, finansın yanı sıra enerji, inşaat, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında yatırım ve çalışmalarını sürdürüyor.
Maher Holding faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde temel değerlerinden ödün vermeden, yerel yaklaşım ve global standartlarda, çağdaş bir hizmet anlayışını benimsiyor.

Quick Sigorta acenteleri Quick Finans ile tanıştı

31 Aralık 2021'de kurularak, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)'dan aldığı faaliyet izni ile ilk kredisini 26 Ağustos 2022'de vermeye başlayan Quick Finans'ın acentelere özel lansmanı, Quick Sigorta acenteler toplantısında yapıldı. Belek Cornelia De Luxe Resort Otel'de gerçekleşen toplantıda, Quick Finans hakkında merak edilenleri şirketin Genel Müdürü Nihat Karadağ anlattı.

'FİNANSAL MARKETTE ROLÜMÜZ BÜYÜK'

Nihat Karadağ, %100 Quick Sigorta'nın iştiraki olan ve finansman sektörünün ilk kuruluşundan itibaren önde gelen şirketlerinde ve bankalarda görev yapmış tecrübeli bir ekiple faaliyetlerine başlayan şirketin amacını, "Maher Holding Sigorta Grubu'nun finansal sigortalardaki uzman ve lider konumu ile mevcut grup ve acente potansiyelini değere dönüştürecek tüm kredi ve sigorta ürünlerini bir arada, bütünleşik, yenilikçi ve hibrit yeni nesil finansman modelleri geliştirmek" olarak paylaştı. "Maher Holding Sigorta Grubu'nun şimdiye kadar ortaya koyduğu parlak başarı hikâyelerinde hep girişimciliği ve öncülük yaptığı sigorta ürünleri yer almakta.
Bu acenteler buluşmasından önce SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve diğer sektör başkanlarının katılımı ile gerçekleştirilen panelde tartışılan konular da Quick Sigorta'nın sektöre yön veren yeni bir aşamaya ulaştığının somut göstergesidir" diyen Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Quick Sigorta'nın ortaya attığı "finansal market" kavramı da sektöre yeni bir yön verilerek yepyeni yolların açılması aşamasına gelindiğini göstermektedir. Bir finansman şirketi olarak, bu finansal marketin geliştirilmesinde çok önemli bir role sahip olacağımız için büyük gurur


Nihat Karadağ

ve heyecan duymaktayız" ifadelerini kullandı.

SİGORTA PRİMİ İÇİN İLK DEFA KREDİ KULLANILDI

"Sigorta destekli finansal ürünler, günümüzün önemli fırsatlarına dönüşüyor" diyen Karadağ, Quick Sigorta'nın sektörde önünü açtığı ve liderlik ettiği kefalet, bina tamamlama, fatura koruma gibi finansal sigortalar ekosistemi ile Quick Finans'ın güçlü temeller üzerine kurulacağını ve sektöre yepyeni yaratıcı ürünler sunacağını belirtti. Karadağ'ın ilk olarak açıkladığı herhangi bir kredi bağlantısı olmaksızın, münhasıran sigorta poliçesi primlerinin kredilendirilmesi de acenteler tarafından beğeniyle karşılandı. Poliçe Prim Kredisi ile sigortalı, günümüz koşullarında alternatif finansman yöntemi ile Quick Finans'tan kredi alma imkânına kavuşuyor. Daha ilerideki aşamada, sigortalıya istediği şirketten aldığı poliçenin primini ödeyebilmek için Quick Finans'tan kredi alma olanağı tanınacak.
Karadağ, Quick Finans'ın kredi vereceği sektörleri sıralarken, "Bu vizyon çerçevesinde, iş modelini farklılaşma ve odaklanma stratejileri üzerine kuran Quick Finans, konuttan otomotive, tedarikçi ve stok finansmanından tarımsal üretim tedarik zinciri finansmanına ve dijital ile perakende satış noktalarındaki mikro finansmana kadar geniş bir yelpazede yer almayı hedefliyor" dedi.

“2023 yılında sigorta güvencesine olan ihtiyaç artacak”

Sigortacılık sektörünün hem sermaye hem de mali yapı olarak regüle bir sektör olmasının pozitif etkilerinin zorlu dönemlerde ortaya çıktığını belirten **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı,** “Kıymetlerin değerinin de giderek artması ile 2023 yılında sigorta güvencesine olan ihtiyacın artacağını düşünüyoruz” dedi.

Enflasyon ve kur artışından kaynaklanan yüksek maliyet dalgalanmaları, hasar frekans ve şiddetinin artışı ve pandemi döneminde sağlık sektörünün etkilenmesi gibi birçok sebepten dolayı sadece sigorta sektörü değil tüm dünyada sektörler zorlu bir yılı kapattı. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Pandemiden sonraki dönemde hasar frekanslarında yaşanan artış ve artan yedek parça maliyetleri 2022 yılında özellikle oto sigortalarında olumsuz etkiler yarattı. Oto dışı sigortalarda da hasar miktar ve adetlerinde artışların olduğunu, oto dışı sigortalarda ise tesislerdeki değerlerin eksik sigortada kaldığını gözlemledik. Ayrıca son dönemlerde şiddeti hızla artan iklim değişikliği kaynaklı aşırı sel ve su baskınları sebebiyle yaşanan hasarlar da sektöre büyük maliyet yükü yarattı” dedi.



‘SİGORTACILIK ENTEGRE BİR SİSTEM’

Sigortacılığın tüm dünyada birbirine entegre bir sistem olduğunu hatırlatan Nihat Kırmızı, tüm sektörlerin gelişmelerinden ve dünya genelinde meydana gelen hasarlardan etkilendiğini belirtti.
Sadece Türkiye’de değil dünya ekonomisinde de pandemi sonrası enflasyon ve fiyatlama sorunu yaşandığına dikkat çeken Kırmızı, “OECD’nin yayınladığı Ekonomik Görünüm raporunda, hem Türkiye ekonomisi hem de dünya ekonomisinde yüksek enflasyon oranlarının yine yüksek seyretmeye devam edeceği ve büyüme oranlarının yavaşlayacağı öngörüsü mevcut. Özetle, 2023’te zorlu tablonun yaşanması ve süregelen risklerin devam etmesi öngörülüyor. Bu elbette, şimdiye kadarkilerden daha farklı uygulamaları gerektirirken ezberlerin bozulacağı anlamına geliyor. Devlet destekli maliyet düşürücü politikalar, enerji konusunda alınacak tedbirler, piyasa dengelerini bozmadan yapılacak dokunuşlar sayesinde ve pozitif etki sağlayacak adımlar ile 2023 yılında başta ülkemiz olmak üzere hem şirketimiz hem de sektörümüzün hak ettiği seviyelere gelmesini temenni ediyoruz” şeklinde konuştu.

‘SİGORTAYA OLAN İŞTAH ARTACAK’

Sigorta sektörünün hem sermaye hem de mali yapı olarak regüle bir sektör olmasının pozitif etkilerinin zorlu dönemlerde ortaya çıktığını söyleyen Kırmızı, “Öngörülere göre 2023 yılı emtia, ham madde ve diğer kaynaklara ulaşmanın daha zorlu bir yıl olacağı yönünde. Kıymetlerin değerinin de giderek artması ile 2023 yılında sigorta güvencesine olan iştahın artacağını düşünüyoruz” dedi.

‘KÂRLI VE DENGELİ PORTFÖY YAPIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ’

“Doğa Sigorta olarak, gerek profesyonel ekip ve acente ağımız, gerek güçlü iş ortaklarımız ile kuvvetli bağlar içinde, 2023 yılında da güven temeline inşa ettiğimiz kârlı ve dengeli portföy yapımızı daha ileriye taşımak hedefindeyiz” diyen Kırmızı, “Dijitalleşmeyi odak noktasına alan ve iş süreçlerini teknolojik uygulamalara hızla entegre eden bir şirket olarak, sigortalılarımıza hızlı ve ihtiyaca yönelik şekilde çözümler sunmaya 2023 yılında da devam edeceğiz. Doğa Sigorta olarak, bugüne kadar geri adım atmadığımız güven ve memnuniyet merkezli çalışma prensibimiz ile sigortalılarımıza tüm kanallarımız aracılığıyla hızlı ve ihtiyaçlarına cevap veren hizmeti sunmayı sürdüreceğiz. Sigortanın yaygınlaştırılması, sigorta bilincinin tabana yayılarak artırılması için tüm kanallarımız ile çalışmalarımıza devam edeceğiz” açıklamasında bulundu.

›››

Doğa Sigorta sigorta bilincine dikkat çekiyor

Doğa Sigorta, sektörel bilinç yaratma amacıyla ‘Güven ve Sigorta’ temalı yeni reklam filminde güvenin ve güvencenin kıymetine değinerek sigortanın çağımızdaki önem ve gerekliliğine dikkat çekiyor.

››› Doğa Sigorta’nın ‘Güven ve Sigorta’ temalı reklam filmine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Doğa Sigorta sektörel bilinç yaratma amacıyla, ‘Güven ve Sigorta’ temalı yeni reklam filminde güvenin ve güvencenin kıymetine değinerek sigortanın çağımızdaki önem ve gerekliliğine dikkat çekiyor. Doğa Sigorta bu yılki tanıtım filmini, grup bünyesinde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde esprili bir bakış açısıyla hazırladı. Filmde başrolde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, “Hayatta mutlu olmak istiyorsanız insanlara güvenmekten asla vazgeçmeyin ama mutlaka sağlam bir güvenceniz de olsun” mesajı ile sigortanın önemini vurguluyor, “Güven Nedir? Sigorta Nedir?” sorusu ile öğrencilere ve izleyicilere güvencenin önemini sürpriz bir dersle anlatıyor. İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Kampüsü ev sahipliğinde çekimleri tamamlanan film, akademik ve idari kadronun desteği ile gerçekleştirildi.

‘ÖĞRENCİLER PROFESYONEL HAYATA HAZIRLANIYOR’

Öğrencilerin üniversite eğitimleri boyunca grubun ortak projelerine dahil olarak profesyonel hayata hazırlandıklarını belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, “Öğrencilerimiz, üniversitede aldıkları eğitimleri proje ve uygulama alanlarında pratiğe dökerek mezuniyet sonrası için de deneyim kazanıyor, sadece diploma ile değil profesyonel hayata hızla uyum sağlayabilecekleri yetkinliklerle bölümlerinden mezun oluyorlar. Grup şirketlerimizle ortak kaynak ve emekle gerçekleştirdiğimiz projelerde öğrencilerimize deneyim kazanma fırsatını sunuyor, iş hayatına atıldıklarında rakiplerine kıyasla daha önde olmalarını amaçlıyoruz” dedi.



Prof. Dr. Emre Alkin



Türk Nippon Sigorta, Ağustos ve Eylül aylarını kapsayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kampanyası'nı kazanan acentelerini Kıbrıs seyahati ile ödüllendirdi.

Türk Nippon Sigorta acentelerini Kıbrıs seyahati ile ödüllendirdi

Her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta, 2022 yılının ikinci gezisini Kıbrıs'a gerçekleştirdi. Sağlık sigortaları tarafında ilk 10 şirket arasında yer alan ve getirdiği yeniliklerle adından söz ettiren Türk Nippon Sigorta, 2023 yılı için de yine bu alanda kampanyalar ve buna bağlı geziler yapmaya devam edecek. Acentelerini en önemli iş ortakları olarak gördüklerini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. 2022 yılının ikinci durağını Kıbrıs olarak belirlemiştik. 2-4 Aralık tarihinde bu gezimizi gerçekleştirdik. Gerçekleştirdiğimiz seyahatler neticesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi



her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz. 2023 yılında da bu stratejimizi sürdürmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

'HEDEFLERİMİZE SENE BİTMEDEN ULAŞTIK'

'Başarı, kazandığını paylaşmaktır' ilkesi ile hareket ettiklerini ve bu işin bir ekip işi olduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Güçlü acente ağımız sayesinde hedeflerimize sene bitmeden ulaştık. Şirketimiz ve acentelerimiz bir bütün halinde sene boyunca çok çalışarak güzel bir performans sergilediler. Bu güzel ekibin bir parçası olmak beni çok mutlu ediyor" dedi.

TURİSTİK YERLER GEZİLDİ

2-4 Aralık tarihleri arasında Kıbrıs Concorde Luxury Otel'de gerçekleştirilen buluşma sayesinde Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı.

İlk gün gerçekleştirilen hoş geldiniz kokteylinde geziye katılan tüm acenteler bir araya geldi.

İkinci gün gerçekleştirilen St.Barnabas Manastırı, Lala Mustafa Paşa Camii ve Kapalı Maraş gezileri ile Türk Nippon Sigorta acenteleri Kıbrıs'ın önemli turistik yerleri keşfetme şansı yakaladılar.

ÖNÜMÜZDEKİ YILIN STRATEJİ VE HEDEFLERİ BELİRLENDİ

Gezinin ikinci gününde ise Türk Nippon Sigorta Üst Yönetimi ve Bölge Müdürleri'nin katılımı ile bir toplantı gerçekleştirildi. 2022 yılı değerlendirilmesinin yapıldığı ve 2023 yılı hedeflerinin konuşulduğu toplantıda, önümüzdeki yıl için strateji ve hedefler belirlenerek yol haritası oluşturuldu.

›››

"Kasko ürünümüzle müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz"

Müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlanmış kasko alternatifleri sunan Türk Nippon Sigorta, Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap ediyor. Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko paketlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta, müşterilerine tam güvence sağlıyor. Kasko ürününde 2023 yılında da avantajlı hizmetler sunacaklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak 2022 yılında belirlediğimiz yılsonu hedeflerimize Ekim ayı itibarıyla ulaştık. 2023 yılında da avantajlı hizmet anlayışımız ve yapacağımız kampanyalar ile tüm ürünlerimizde olduğu gibi kasko ürünümüzde de müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz" dedi. 2022 yılı itibarıyla kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin artacağını öngördüklerini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Artmasını öngördüğümüz talepteki çeşitliliğe önceden hazırlıklı olmak adına kasko ürünlerimize farklı düzenlemeler yaparak, daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, fiyatlamada da üründeki farklara göre ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.





Kasko ürününde 2023 yılında da avantajlı hizmetler sunacaklarını ifade eden **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Avantajlı hizmet anlayışımız ve yapacağımız kampanyalar ile tüm ürünlerimizde olduğu gibi kasko ürünümüzde de müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz" dedi.

"Sektörü çok hızlı bir şekilde

"Yaptıklarımıza baktığımızda bulunduğumuz yer bize yakışmıyor. Sektörümüzü çok hızlı bir şekilde büyütmeliyiz. Çünkü bu sektör kişileri, hane halklarını, devletleri koruyor" diyen **SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu,** "Bu minvalde bir yandan kurumun eksikliklerini toparlamaya çalışırken bir yandan da sektör için çaba sarf etmeye devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



››› SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ile gerçekleşen söyleşinin videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Sigortacı Gazetesi'nin Youtube kanalında yayınlanan 5N1S programına SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu konuk oldu. Sektörün sorunlarını çözmek için çaba sarf ettiklerini ifade eden Eroğlu, çıtayı hep yüksek tuttuklarını vurguladı. Gerçekleşen söyleşide SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, trafikte açıkladıkları yol haritası, çevre ülkelerle ilişkiler, BES ve Otomatik Katılım Sistemi konuları hakkında şu değerlendirmelerde bulundu:

Öncelikle SEDDK'nın iç organizasyon yapısını kısaca anlatabilir misiniz?

Kurumumuz 2 yıl önce kuruldu. Sektörde yaklaşık 15 yıldır mali ve idari özerkliği olan, proaktif bir üst kurul beklentisi vardı. Bunun sebebi sektörümüzün çok fazla sorununun olması. Yaptıklarımıza baktığımızda bulunduğumuz yer bize yakışmıyor. Sektörümüzü çok hızlı bir şekilde büyütmeliyiz. Çünkü bu sektör kişileri, hane halklarını, devletleri koruyor. Şu anda bir yapılanma içerisindeyiz. Kurumumuzun Ankara'dan İstanbul'a taşınması sürecinde bazı kıdemli bürokratlarımız başkentte kaldı. Onların boşluğunu doldurmak kolay değil. Bu noktada arkadaşlarımızı tebrik etmek isterim, bu eksikliği gidererek ortaya güzel bir değer çıkarıyorlar. Biliyorsunuz, dört ay önce göreve geldik. Kurumun eksikliklerine baktık ve insan kaynağı konusunu desteklememiz gerektiğini gördük. Yakın zamanda 4-5 hukukçuyu ekibimize dâhil ettik. Amacımız hızlı bir şekilde aldığımız kişileri kıdemli ekiplerimizin buradayken yetiştirebilmek. Sigorta sektörü çok büyük ve çok fazla alan var. Sigorta, hayatın her alanıyla alakalı olduğundan her konuyu anlamak kolay değil. Dolayısıyla uzmanlaşmak önemli, bir an önce kadroyu güçlendirmemiz gerekiyor. Kurumun yapısına baktığımızda bir kurul var. Her Çarşamba kurul toplantıları oluyor, bütün kararlar orada alınıyor. Başkan yardımcıları başkana bağlı olarak çalışıyor ve onu destekleyecek mahiyette görevlerini yürütüyorlar. Başkan yardımcılarının sayılarını artırma kararı aldık ve sayılarını dörde çıkardık. 550 milyar liralık bir sektörü yönetiyoruz ve 70 tane şirket var. Bizden önce iki başkan yardımcısı vardı, iki başkan yardımcısıyla sektörü yönetmek imkânsız. Son dönemde önemli ölçüde kadın yönetici atadığımızı da eklemek isterim.
Sektörümüzün sorunları büyük, çalışmak gerekiyor. Bu minvalde bir yandan kurumun eksikliklerini toparlamaya çalışırken bir yandan da sektör için çaba sarf etmeye devam ediyoruz.



››› "Sektörümüzün sorunları büyük, çalışmak gerekiyor"diyen Eroğlu, sektörün tüm paydaşlarının toplanıp bir şeyler ortaya koyması ve somut çıktılar elde etmesi gerektiğini belirtti.

'İŞİN ÖZÜ SÜRÜCÜ DAVRANIŞINDA'

Yol haritasında yer alan kişiye özel sigorta, doğrudan tazmin sistemi ve noterden satışlarda trafik sigortası poliçesinin durumu hakkında ne söylemek istersiniz?

Bu işin üç bacağı var: Fiyat, maliyet ve sürücü davranışı. Bu üçünü iyi yönetemezseniz biri eksik kalır. İşin özü sürücü davranışında aslında. Önleyebileceğimiz kazaları önlemiyoruz. Altyapımızda bir sorun yok, sürücüler daha dikkatli olsa maliyetler daha da azalacak. Geçtiğimiz beş yıla göre oldukça iyi noktadayız. Hem frekansta hem de ölümlü kazalarda %40 azalma var. Bu neden fiyatlara yansımıyor? Bu yıl konjonktür olarak bir maliyetle karşılaştık.
Maliyete gelecek olursak kurlar, araç bedelleri gibi birçok unsur birden arttı. Sektör de bunu yönetmekte zorlanıyor. Çünkü bir önceki primler çok düşüktü. Dolayısıyla maliyet yönetimi tarafında kontrol edebileceğimiz alanlara yoğunlaştık. Kişi temelli poliçe ile sürücü davranışlarını disipline etmeyi, doğrudan tazmin sistemiyle de maliyetleri kontrol etmeyi amaçlıyoruz.
Doğrudan tazmin uygulamasıyla sadece fiyat değil hizmette ön plana çıkacak. Trafik poliçesi aldığınız şirketten hizmet alacaksınız. Böylece hem hizmetinizi segmente edebileceksiniz hem de yedek parçayı orijinal ya da eşdeğer olarak kullanabileceksiniz.
Doğrudan tazmin maliyetlerde %25-30 civarında avantaj sağlayacak. Günün sonunda 26 milyon vatandaşın trafik poliçesini uygun almasını istiyoruz.
Bizler de birer tüketiciyiz en nihayetinde.
Dolayısıyla burada mikro bazda neleri değiştirebiliriz, neleri tüketici yani sigortalı lehine iyileştirebiliriz bunlara odaklanıyoruz.

'NOTER KONUSU YANLIŞ ANLAŞILDI'

Noter konusuna gelecek olursak bu konu yanlış anlaşıldı. Şu anki uygulamada ciddi bir risk bulunuyor. Arabanızı şimdi satsanız poliçeniz 15 gün boyunca sattığınız kişi üzerinden devam eder. Arabanızı sattığınız kişi bir trafik canavarı bile olabilir. Örneğin o sürücü 15 günlük süre zarfında ölümlü bir kaza yaparsa ve eğer siz de İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası (İMM) yaptırmadıysanız milyonluk tazminat çıktığında bu yükü siz almış oluyorsunuz. Burada sadece frekans artışı değil, ciddi bir maliyet yükü de söz konusu.
Alan kişiye geçecek olursak 15 gün boyunca devam eden trafik poliçesi sona erdikten sonra kişi sigorta yaptırmayı unutmuşsa trafikte sigortasız geziyor. Bu riski bertaraf edecek, poliçenin devam edeceği ve zeyille devredeceği veya 15 günlük süreyi 5 güne indirerek riskleri azaltacak alternatifler üzerinde çalışıyoruz. Ama kesinlikle acenteyi mağdur etmeyeceğiz.

Tüm dünyayı etkileyen iklim değişikliğine bağlı olarak meydana gelen doğal afetlerin sayısı giderek artıyor. Ülkemizde de zorunlu deprem sigortasının afet sigortasına dönüştürülmesi konusu konuşuluyor. Bu konuda ne tür adımlar atılacak?

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'nin de çok önem verdiği, elzem bir konu. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren ve ekibi bu konuda çok önemli çalışmalar yaptı. Ülkemiz yüksek derecede sel riskine maruz kalıyor ve vatandaşımızı bu riske karşı korumamız gerekiyor. Çalışmalar önemli ölçüde tamamlandı, 2023'ün ilk çeyreğinde Türk Reasürans tarafından lansmanı yapılacaktır diye düşünüyorum.

büyütmeliyiz”

‘BES İYİ BİR HİKÂYE’

BES’te birçok düzenleme yapıldı. Önümüzdeki dönemde de birtakım yeniliklerin yapılması gündeme geldi. Bu düzenlemelerden hareketle BES tarafında nasıl bir değişim bekliyorsunuz?

Bireysel emeklilik konusu Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın önem verdiği bir konu. Mevcut sistem oldukça başarılı. Geldiğimiz noktada sistem Otomatik Katılım Sistemi’yle birlikte yaklaşık 380 milyar liraya ulaşılırken devlet katkısıyla 400 milyara yaklaşıyor. 18 yaş altı 500 bin çocuğu sisteme dâhil ettik. Bireysel emeklilik iyi bir hikâye ancak ülkemizin ölçeğini düşündüğümüzde istediğimiz noktada değil. İkinci basamak dediğimiz Otomatik Katılım Sistemi’ni daha cazip hale getirmemiz gerekiyor. Şu an Otomatik Katılım Sistemi’nde çıkış oranı %70. Katılımcıların sistemde daha fazla kalmasını sağlayacak çözümler bulmak zorundayız.

‘AMACIMIZ ŞİRKETLERİ KORUMAK’

Üçüncü çeyrek teknik rakamlar açıklandı. Trafik, kefalet gibi branşlarda zarar yazıldı. Trafik tarafında bir yol haritası açıkladınız. Peki, kefalet sigortasında yeni düzenlemeler olacak mı?

Finansal sigortalar sektörümüzün gelişimi için önemli çünkü bilançolar risklerden korunuyor. Sektörümüzü büyütmek ve ekonomide aldığı payı artırmak istiyoruz. Finansal piyasalarda bankacılık sektöründen sonra ikinci sıradayız ama bankalar %90 sigorta ise %5’lik paya sahip. Aradaki 85 puanlık farkı kapatmalıyız. Bu farkı kapatmak için yeni alanlar, ürünler geliştirmek gerekiyor. Müşteriler hep bu çözümleri bankacılık sisteminde bulabileceklerini düşünüyor. Aslında sektörümüzde kefalet sigortası gibi çok güzel ürünler bulunuyor. Kefalet sigortası son zamanlarda şirketlerimizin yazmaya çalıştığı, mevzuat noktasında kanuni bazı düzenlemelerin yapıldığı bir branş. Burada bir risk olduğunu belirtmem gerekir. Kefalet sigortası teminat mektubu yerine geçebilen bir unsur. Onu sadece prim ile takip edemezsiniz, verdiği bir taahhüt var. O taahhütler çok kritik. Taahhütler şirketin öz kaynaklarıyla orantılı mı?, şirketin kefalet sigortasını verecek altyapısı var mı?, reasürans modeli nedir? gibi başlıkları iyi irdelemek lazım. Riskli bir branş, oluşabilecek riskler şirketin öz kaynağını tehdit edebilir. Şu an regülatör gözüyle sektör incelemesi yapıyoruz, oradaki riskleri ve uygulamaları görüp bazı düzenlemeler getireceğiz. Amacımız şirketleri korumak.

‘ÇITAYI HEP YÜKSEK TUTUYORUZ’

Çevre ülkelerle sektörel bilgilerin karşılıklı alışverişi konusunda adımlar atıyorsunuz. Bu konuda yaptıklarınız ve yapmayı planladıklarınızdan bahseder misiniz?

Çıtayı hep yüksek tutuyoruz. Uluslararası sermayenin teveccüh ettiği bir ülkeyiz. Küresel çapta bilinen büyük oyuncuların tümü ülkemizde bulunuyor. Bizim de irtibatta olduğumuz ve gelişmiş sigorta pazarlarına sahip olan ülkeleri sürekli yakalamaya çalışıyoruz. Ancak gelişen ülkeler kategorisine baktığımızda sektörümüz insan kaynakları, kurumlar, kullandığı teknoloji, datayı kullanma ve depolama şekli ile ürünler kapsamında rol model olabilecek bir potansiyel taşıyor. Temas içerisinde bulunduğumuz çevre ülkelerden, Türk Devletleri Teşkilatı’ndan, Balkanlardan, Körfez ülkelerinden, Afrika’dan kurumlarımızla ilgili know-how transferi talepleri geliyor. Biz de her türlü desteği sağlıyoruz. Hedefimiz hep daha iyiye ulaşmak. Siber riskler gibi gündeme gelen birçok risk, dinamik var. Bunları anlamak için gelişmiş ülkeleri, gelişmiş sigorta pazarlarını takip etmek gerekiyor.

‘SOMUT ÇIKTILAR ELDE EDİLMELİ’

Sigortalılara ve sektör paydaşlarına iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?

Her şeyden önce 2023 yılının ülkemize, milletimize ve tüm insanlığa hayırlı olmasını diliyorum. Sigorta özelinde konuşacak olursam fiile dökme ve eşgüdümlü çalışma konusunda eksikliklerimiz var. Herkes sektörün bir potansiyel barındırdığı ve büyümesi gerektiği konusunda hemfikir ancak önemli olan nasıl yapacağımız. Sektörün tüm paydaşları toplanıp bir şeyler ortaya koymalı ve somut çıktılar elde etmeli.

‘POZİTİF TEPKİLER ALDIK’

Trafik sigortasındaki yapısal sorunlara yönelik yeni bir yol haritası paylaştınız. Sektörden ne tür geri dönüşler aldınız?

Kamuoyunun tepkisi çok pozitif. Her şeyden önce konu tartışılmaya başlandı. Hemen hemen her kanalda, ana haber bültenlerinde yer aldı. Özellikle trafik canavarı olarak tabir ettiğimiz çok riskli sürücülere karşı bir sosyal tepki vardı. Biz aslında bunu yani iyi sürücüyle kötü sürücü ayrımının neye sebebiyet vereceğini gündeme getirdik. Çok iyi sürücülerde de bir beklenti oluşmuş. Yol haritasıyla farkında olmadan onları da hedeflemiş olduk.



Sigorta sektörü Türkiye yüzyılına hazırlanıyor

Sigorta-özel emeklilik sektörlerinin düzenleyici ve denetleyici kurumu olan SEDDK’nın 3. yıl resepsiyonu T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati’nin katılımıyla gerçekleşti. SEDDK, penetrasyon hedefi ile Türkiye yüzyılında ekonomiye olan katkısını artıracak.

SEDDK’nın 3. yıl resepsiyonu, Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati’nin katılımıyla gerçekleşti. Resepsiyona ayrıca Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurulu Üyesi Prof. Dr. Servet Bayındır, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Ali Akben, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu Başkanı Hasan Özçelik, Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Erişah Arıcan ve finans-sermaye piyasalarının üst düzey yöneticileri ile sigorta-özel emeklilik aktör ve paydaşları katıldı.

‘FİNANSAL MİMARİDEN ALINAN PAY ARTIRILACAK’

Resepsiyonun açılış konuşmasını gerçekleştiren Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati, “Türkiye Yüzyılı programımızla, Cumhuriyetimiz’in yeni yüzyılına güçlü bir başlangıç yapmak için ilerliyoruz. Bu kapsamda, sürdürdüğümüz en önemli çalışmalardan biri de, “finansal mimari” alanında ülkemizin daha üst bir seviyeye çıkarılmasına yönelik çalışmalardır. Finansal piyasalarımızın dengeli ve sürdürülebilir şekilde gelişimini sağlamayı teminen, sigorta ve özel emeklilik ile sermaye piyasalarımızın finans sisteminden aldığı payı artırmayı hedefliyoruz” dedi.


Dr. Nureddin Nebati

‘SİGORTA SEKTÖRÜ TÜRKİYE YÜZYILININ TEMİNATI OLACAK’

Türkiye yüzyılının ülkemiz için istikrarın, istikbalin ve değerlerin hâkim olduğu bir refah yüzyılı olacağını belirten Nebati, sözlerini şöyle noktaladı: “Bu yolda, sigortacılık sektörümüzde tüm paydaşların atacağı her adım, ülkemizin güçlü yarınlarının ve Türkiye yüzyılının teminatıdır. Bir yandan muhtemel tüm riskleri, geliştireceğiniz enstrüman ve süreçlerle bertaraf ederken, oluşan yeni fırsat alanlarını da ülkemiz ve milletimiz için en iyi şekilde değerlendireceğinize inancım tamdır.”

‘YOLUMUZA GÜÇLENEREK DEVAM EDİYORUZ’

Bakan Nebati’nin konuşmasının ardından söz alan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, kurumun 3.yılını kutlamanın gururunu ve heyecanını yaşadıklarını belirterek, “2019 yılında faaliyetlerine başlayan kurumumuz kurulduğu günden bu yana sigortalıların korunması ve güvenilir, istikrarlı, uluslararası piyasalara entegre bir sektörün varlığını sağlamak misyonu ve hükümetimizin desteği ile kuruluş sürecini tekemmül ettirerek yoluna devam etmektedir” dedi.

‘EKONOMİYE KATKIYI ARTIRACAĞIZ’

Penetrasyonu artırmaya ve daha fazla vatandaşı sigorta-özel emeklilik sisteminin sağladığı güvence altına almayı hedeflediklerini ifade eden Eroğlu, “Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu Türkiye Yüzyılı vizyonu ve Sayın Bakanımızın çizdiği rota ile ülke ekonomisine sunduğumuz katkıyı, tüm paydaşlarımızla iş birliği içinde ve ortak akılla artırarak sürdüreceğiz” diyerek sözlerini noktaladı.

HEM ZORLUKLARI HEM DE FIRSATLARI TEMSİL EDİYORLAR:

Bir sonraki sigorta dalgasını tanımlayan dokuz müşteri türü

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, 'Sigortada Sonraki Dalga: Tüketiciler ve Küçük İşletmeler' adlı rapor, 2030'a giden yolda sektörü tanımlayacak dokuz temel müşteri türüne odaklanıyor.

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'ın yayınladığı 'Sigortada Sonraki Dalga: Tüketiciler ve Küçük İşletmeler' adlı rapor, 2030'a giden yolda sektörü tanımlayacak dokuz temel müşteri türünü ele alıyor.
Değişen tüketici ihtiyaçları, sigortacıları büyümek için yenilik yapmaya yönlendirirken, yeni rekabet tehditlerinin önünde kalmak için de dönüşüme davet ediyor.
Önümüzdeki on yılda, sigortacılık sektörünün yeni bir dönüşüm geçireceği belirtilen raporda, geleneksel olarak ürünlere, politikalara ve tazminat ödemelerine odaklanmak yerine hizmetlere, deneyimlere ve değer yaratmaya odaklanılacağının altı çiziliyor. Başka bir deyişle, sigortacıların satmak istedikleri veya her zaman sattıkları değil, tüketicilerin istediği ve ihtiyaç duyduğu ürünler, inovasyonun ve büyümenin en baskın aracı olacak.

DEĞİŞEN İHTİYAÇLAR YENİLİĞE BİR DAVET

Raporda, sigortacıların müşterilerle etkileşim kurma biçimlerinin ve dağıtım kanallarının da aynı oranda değişeceğine dikkat çekiliyor. Bankalar, üreticiler, sağlık hizmeti sağlayıcıları ve sektör dışındaki diğer yüksek profilli markaların, sigorta sektörünün dağıtım ortakları olacağı belirtiliyor.
Bugün bakıldığında sektör liderleri tarafından müşteri görüşlerinin; ürünlerde, hizmetlerde ve deneyimlerde nasıl iyileştirmeler sağladığının fark edildiği vurgulanıyor. Bu açıdan, değişen tüketici ihtiyaçları ve beklentilerinin, sigortacıların yenilik yapması için bir davet olduğu belirtilirken, dönüşüm programları için de bir plan olduğunun altı çiziliyor.
Sigortacılar; artan tüketici taleplerini karşılamak, yeni müşterilerle bağlantı kurmak ve mevcut müşterileri elinde tutmak için, müşteri ihtiyaçları ve tercihleri üzerinden geleneksel kanalların önemini vurgulayarak, standardın altında kalan deneyimlerin üstesinden gelmek zorunda kalacaklar.
2030'a giden yolda sektörü tanımlayacak dokuz temel müşteri türüne odaklanan raporda; bu müşteri gruplarının hem zorlukları hem de sigortacıların son derece dinamik piyasada karşılaştığı fırsatları ifade ettiği belirtiliyor.
Her sigortacının bu dokuz grubun tümüne odaklanmayacağı vurgulanırken, kişiselleştirilmiş hizmet ve daha zengin dijital deneyimler de dahil olmak üzere artan değere katkıda bulunan ortak temalardan bahsediliyor.
Raporda, dokuz grup şöyle sıralanıyor:

TÜKETİCİLER

1. Satış noktası alıcıları
Bu grup, satın aldıkları ürünlerin (tüketim ürünleri, mücevher, seyahat) satın aldıkları andan itibaren korunmasını ister.
Gömülü finans ve büyüyen satış noktası sigorta piyasası, sigortacıların daha fazla müşteriye ulaşabileceği, sigortanın önemini gösterebileceği ve alaka düzeyini de artırabileceği anlamına geliyor.

2. Sanal öncüler
Meta veri tabanında daha fazla zaman harcayan insanların artmasıyla, dijital varlıkları (kripto anahtarlar, sanal kimlikler) kapsayan korumalara yönelik talep artıyor.
Sigortacılar, sanal dünyada hackleri, ihlalleri ve hırsızlığı önleyen kurşungeçirmez kimlik koruması sunarak metazenleri* birbirine bağlayabilir.

3. ESG'ye adanmışlar
Bazı işletmeler çevresel, sosyal ve yönetişimi (ESG) öncelikli düzenleyici bir konu olarak görse de daha fazla tüketici parasını kendi değerlerinin bulunduğu yere yatırmayı tercih ediyor.
Spesifik olarak ESG'ye adanmışlar, çevresel ve sosyal sorumluluğa sahip şirketlerle çalışmak isterken yeşil aklama** yapanlardan kaçınırlar.
Ayrıca değerleriyle eşleşen ürün ve hizmetler için bir prim ödemeye de isteklidirler.

4. Daha bütünsel kapsama alanı isteyenler
Daha fazla tüketici, tüm yaşamları veya içinde yaşadıkları "baloncukları" için bütünsel ve dinamik kapsama alanı istiyor.
Otomobil, ev, sağlık, seyahat için entegre bir kapsam tasarlamak karmaşık bir süreç ancak bu, sigortacılar için çok sayıda yeni fırsatın ve güçlü uzun vadeli ilişkilerin kapısını aralar.

5. Veri kapitalistleri
Tüketiciler, kişisel verilerinin değerinin giderek daha fazla farkına varıyor ve bu verileri paylaşmak için daha fazlasını bekliyor.
Sigortacılar, yaşam olaylarına göre değişen bir teminat portföyü ile özelleştirilmiş teklifler, risk önleme ve koruma yönetimi için proaktif bilgiler aracılığıyla etkileşime geçebilirler.

6. Minimalistler
Bütçe bilincine sahip tüketicilerle giriş düzeyinde iş yapmak için uygun fiyatlı, sezgisel dijital deneyimler aracılığıyla kullanılabilen basit, anlaşılır politikalar gerekir. Nihai hedef, bu müşterilerle uzun vadede etkileşim kurmak, hayatlarında daha büyük riskler ortaya çıktıkça ilişkileri genişletmek ve derinleştirmektir.
Sigortacılar, sigortanın değerini göstererek ve uygun maliyetli olabileceğini kanıtlayarak hem işlerini büyütebilir hem de yetersiz hizmet alan kişileri koruyabilir.

KÜÇÜK İŞLETMELER

7. İş-yaşam bütünleştiricileri
Sigortacılar, küçük ev tabanlı işletmeler için özel korumalar sunarak, insanların bugün nasıl yaşadığını ve çalıştığını yansıtan çözümlerle alaka düzeyini artırabilir. Bu tür teminatlar kolayca ayarlanabilir ve makul fiyatlı olmalıdır.
Belirli sektörlerde ve rollerde çalışan işçilere yönelik çözümlerin ilgi görmesi muhtemeldir.

8. Verimli girişimciler
Günümüzde ticari sigorta seçenekleri, küçük ve orta ölçekli işletmelerin çeşitliliğini yansıtmamakta.
Küçük işletmelerin artan riskleri yönetmesine yardımcı olmanın öncelikleri, gerçek zamanlı siber sigorta, izleme ve kurtarma hizmetleri ve belirli operasyonlar için gerçek zamanlı, dinamik ve kullanıma dayalı fiyatlandırmadır. Her küçük işletme, 7/24 dijital desteği takdir edecek ve gerektiğinde uzman tavsiyesine erişecektir.

9. Bilinçli sahipler
Kişisel alanlardaki ESG adanmışları gibi, küçük işletme sahipleri de giderek sürdürülebilirliğe odaklanıyor.
Bu müşteriler işletmelerini daha "çevreci" bir şekilde yürütmelerine yardımcı olan hizmetlere sahip sigorta şirketlerine ilgi duyuyor.

**Metazen: Metaverse vatandaşı.*
***Yeşil Aklama: Çevreye karşı sorumlu bir kamu imajı sunmak için bir kuruluş tarafından yayılan dezenformasyon.*

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr






“IUC aracılara çözüm sunuyor”

Sigorta şirketlerine yönetim ve danışmanlık hizmetleri vermek amacıyla kurulan IUC, acentelere ve brokerlere özellikle az bilinen sigorta ürünleri ve özellikli riskler için reasürans bulma konusunda hizmet veriyor ve iş birlikleri kuruyor. IUC Reasürans Brokerliği, sadece reasürans alanında hizmet göstererek sektördeki paydaşlarına güvenilir ve sürdürülebilir bir iş birliği ortamı sağlıyor, onlarla hiçbir alanda rekabete girmiyor. Standart riskler dışında kalan konularda reasürans kapasitesi bulunmasının hem tecrübe hem de uluslararası bağlantılar gerektirdiğini belirten IUC Group CEO’su Menekşe Uçaroğlu, 31 senelik tecrübe ve bilgi birikimlerini acente ve broker meslektaşlarına aktararak çözüm bulunmasına destek olduklarını belirtti.



‘SADECE REASÜRANS ALANINDA ÇALIŞIYORUZ’

Uçaroğlu, sözlerine şöyle devam etti: “En önemli noktalardan bir tanesi de IUC Reasürans Brokerliği, herhangi bir yabancı brokerin temsilcisi olmadığı için riske göre farklı piyasalarda farklı partnerler ile çalışarak konusunda uzman şirketlerden en uygun ve rekabetçi çözüme ulaşabiliyor ve bilgilerin İngilizceye çevrilmesi dâhil tüm ön hazırlıkları yaparak etkin bir sonuç alınmasını sağlıyoruz. Her bir yeni plasmanda ihale mantığında en az üç ayrı kaynaktan teklif alarak rekabet ortamını da yaratıyoruz. Ben uluslararası konferanslara konuşmacı olarak da katıldığım için birçok farklı firma ile tanışma ve onların farklı ürün ve hizmetlerini öğrenme şansını buluyorum, bağımsız bir kurum olduğumuz için de birçok alternatif iş birliğine girebiliyor, en uygun çözüme en hızlı yoldan ulaşabiliyoruz.

YENİ ÜRÜNLER İÇİN REASÜRANS DESTEĞİ

Özellikle acente dostlarımız günlük iş akışında daha standart işlere hızlıca çözüm bulurken, proje hazırlanması gereken konularda, yurt dışından ürün ve/veya hizmet bulunması ve yurt içine uyarlanması gereken durumlarda uzman ekibimiz ile buna zaman ayırıp tabiri caizse “kütüphane çalışması” yapıp yeni ürünler tasarlıyoruz. Yıllar içinde öncü olduğumuz ürünleri söylemek gerekirse Klinik Deney Sigortası, HES’ler için Kâr Kaybı Sigortası gibi ürünleri sayabiliriz. Bunlara ek olarak müşterileri ile çok güçlü ilişkileri olan acentelerin uzman olmadıkları konularda onlara poliçe tasarımı ve gerekirse yurt içinden ve/veya yurt dışından teminat bulunması konusunda destek oluyoruz, doğrudan sigorta satışı yapmadığımız için de bizi müşterileri ile tanıştırmaktan ve danışmanları olarak sunmaktan memnuniyet duyuyorlar.”

“IUC Group olarak 18 sene önce sigorta sektöründe hasar, ürün, reasürans ve eğitim süreçlerine ‘ölçülebilir değerler katmak’ amacıyla kurulduğumuz günden itibaren gururla ve her geçen gün geleceğe umutla bakarak çalışmalarımıza devam ediyoruz” diyen Uçaroğlu, şöyle devam etti: “Sigorta şirketlerine özel riskler için reasürans desteği sağlanması, fasilitelerin tasarlanması ve yönetilmesi konusunda destek veriyoruz. Özellikle mesleki sorumluluk konuları başta olmak üzere hasar süreçlerini de yöneterek sağlıklı işleyen fasiliteleri yıllardır sigorta şirketlerimize özel tasarlıyor ve yönetimini yapıyoruz. hasar yönetimi kendi içinde uzmanlık gerektiren bir alan ve bu alanda hem reasürörler hem de sigorta şirketleri nezdinde çalışmalarımız değer görüyor ve tercih sebebi oluyor. Ayrıca özellikle yüksek montanlı hasarlar ve reasürörle sorun yaşanan konularda arabuluculuk yaparak sulhen çözümlenmesine aracılık ediyor, hem zaman hem de maliyet tasarrufu sağlıyoruz. Müşterilerimizin bizlere gösterdiği teveccüh ile büyüyen organizasyonumuz, çeşitlenerek gelişen hizmet altyapısı ile ciddi, ölçülebilir katma değerler üreten bir grup haline dönüşmüş durumda.”

‘BANKALARA SİGORTA DANIŞMANLIĞI VERİYORUZ’

IUC’nin bankalara sunduğu çözümlere de değinen Uçaroğlu, “Bankaların sigorta birimleri her konuda, özellikle reasürans gerektiren konular başta olmak üzere, teminatların oluşturulması ve risk devrinin eksiksiz sağlanması konusunda IUC olarak bizden danışmanlık alıyorlar, düzenleme ve denetleme konularında kendilerine tecrübelerimizi aktarıyoruz. Ek olarak bankadan satılabilecek ürünlerin reasürans kapasitesi dahil bulunup satışa hazır hale getirilmesi konusunda da bankacılara hizmet veriyoruz” açıklamasında bulundu.

‘ZOR VE RİSKLİ KONULARDA ÇALIŞIYORUZ’

IUC Group’un zor ve riskli kabul edilen ve/veya yeni ürünler ve teminatların Türkiye’ye getirilmesi konusunda çalışmalarına devam ettiğini vurgulayan Uçaroğlu, “Özellikle hasar danışmanlığı hizmetimizle beraber eksiksiz ürün yönetimi yaklaşımını sektörümüze sunmaya devam ediyoruz” ifadelerini kullandı.

IUC Reasürans Brokerliği’nin sadece reasürans alanında hizmet gösterdiğini vurgulayan **IUC Group CEO’su Menekşe Uçaroğlu**, “Böylelikle sektördeki paydaşlarımıza güvenilir ve sürdürülebilir bir iş birliği ortamı sağlıyor, onlarla hiçbir alanda rekabete girmiyor ve en önemlisi, herhangi bir yabancı brokerin temsilcisi olmadığımız için de riske göre farklı piyasalarda farklı partnerler ile çalışarak konusunda uzman şirketlerden, en uygun ve rekabetçi reasürans çözümlerine ulaşabiliyoruz” dedi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Sigorta şirketlerinde planlama ve performans yönetimine yeni yaklaşım şart

Planlama ve performans yönetiminin sigorta şirketlerinin bilinçli kararlar almasına yardımcı olan kritik bir yetenek haline geldiğini belirten **EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman**, "Şirketler, ürün tekliflerini gelecek için yeniden düşünüp dönüştürmek için performansı kolaylaştırmanın yeni yollarını aramalıdır" dedi.

Mevzuat incelemelerinin ve yapılan raporlamaların arttığı, finansal raporlamaya ilişkin mevzuatın değişmekte olduğu, yatırımcı beklentilerinin yükseldiği ve rekabetin yoğunlaştığı bir dönemden geçiyoruz. Sigorta sektörünün böyle bir dönemin gerekliliklerini yerine getirebilmek için raporlama ve analiz yöntemlerini geliştirmenin, gerçek zamanlı erişim sağlamanın ve en verimli şekilde doğru veriye ulaşmanın yöntemleri üzerine odaklanmış durumda olduğunu belirten EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman, ayrı bir finansal raporlama ve analiz departmanına sahip olan kuruluşların dahi zamanında ve ileriye dönük projeksiyonlar üretmek için yeterli ve uygun araçlarının olmadığı durumda zorluklarla karşılaştıklarını ifade etti. Kodaman, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta şirketleri bütçe ve tahmin verilerini oluşturmanın yanı sıra, sonuç ve performans faktörlerine ilişkin senaryolar üreten ve yatırımcılar ile diğer paydaşları daha kolay ikna edebilecek alternatifler kurgulanmasına yardımcı olacak sistem, araç ve yöntemlerin geliştirilmesine odaklanacaktır. Özellikle TRFS17 geçişinin ardından bir sonraki adım, bunlar üzerinde çalışmak olacaktır. Yeni raporlama standardı ile yatırımcılara daha şeffaf ve şirketin ileriye dönük tahminlerini de içeren finansal tablolar sunulabilecektir. Bununla birlikte performans yönetiminin takibi, ileriye dönük bütçe ve planlamaların bugünkünden daha karmaşık veri ve yöntemler gerektireceği de kaçınılmaz bir gerçektir. Sigortacılıkta finansın geleceğine yönelik bu vizyonu gerçekleştirmek büyük bir çaba gerektirecek ancak bu durum çok değerli kazanımları da beraberinde getirecektir. Potansiyel aksiyonların ve kararların finansal çerçevedeki etkisini görmek talebe bağlı karar desteği sağlamakla kıyaslandığında çok daha verimli bir yöntem olacaktır.

ZORLUKLAR VE PROBLEMLER

Geçmişe baktığımızda sigorta şirketlerinin, planlama ve analizden ziyade raporlamaya odaklandıklarını söyleyebiliriz. Günümüzde finansal raporlama araçlarının veri kaynakları, manuel süreçler, karmaşık modeller ve yetersiz teknolojik alt yapılar sebebiyle kısıtlandığını görüyoruz. Bu durum raporların hazırlanmasına, analiz ve karar desteğinden çok daha fazla zaman harcanmasına sebep olmaktadır. Hayat ve hayat-dışı sigorta şirketleri bu ve buna benzer zorluklarla karşı karşıya. Birbirinden bağımsız aynı zamanda karmaşık ürünlere bağlı değerleme kurallarını da içeren birden fazla muhasebe sistemi kullanan şirketler mevcut. Bu sigorta şirketlerinin verileri entegre etme, standartlaştırma ve planlama uygulamalarını dönüşümden geçirmeye ihtiyaçları var. Bunlarla birlikte bazı ek gereksinimleri aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

- TFRS 17 ve LDTI dahil olmak üzere daha ayrıntılı açıklamalar ve mevcut tahminlere dayalı raporlama gerektiren yeni muhasebe kuralları,
- Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) gibi yeni güncel alanlar da dahil olmak üzere daha ayrıntılı ve şeffaf bilgi için yatırımcı gereklilikleri,
- Yüksek enflasyon ile karşı karşıya olduğumuz günümüz piyasa koşulları ve yoğunlaşan rekabetle birlikte önemini artıran karar mekanizması,
- Gelişmiş teknolojik alt yapı, özellikle yeni finansal raporlama standartları için gerekli olan poliçe ve kohort düzeyinde verilerin granüler olarak toplanması.

Bu gereksinimler, mevzuat gerekliliklerini karşılamanın yanı sıra üst düzey şirket yöneticileri için özelleştirilmiş aylık, haftalık hatta günlük raporlama ihtiyaçlarının karşılanması açısından da önemlidir. Bu durum sigortacılara uyumluluğu sağlamanın yanı sıra işletmeye gerçekten fayda sağlayan yatırımlar yapmak için bir fırsat sunar. Bunu sağlayabilmek için finans, aktüerya ve risk ekiplerinin iş birliği içinde olması gerekir. Kullanılmakta olan araçların işlevleri hayat ve hayat-dışı sigorta sektörü düşünülerek tasarlanmadığında sigorta yükümlülüklerini, varlıkları ve sermayeyi sigorta şirketlerinin ihtiyaç duyduğu dereceye göre modelleyemeyebilir. Aktüeryal modelleme, varlıkların modellenmesi, sermaye planlaması, entegre ve toplu planlama dahil olmak üzere sigorta şirketlerinin sahip olması gereken işlevleri sağlamak için söz konusu araçların dönüşümden geçmesi gerekiyor.

PLANLAMA VE PERFORMANS YÖNETİMİNİN ÖZELLİKLERİ

Planlama ve performans yönetimi aşağıdaki iç görüler de dahil olmak üzere hissedarların ihtiyaçlarını da karşılamayı hedefler:

Zamanında: İş süreçlerindeki değişikliklere yanıt vermek için daha kısa ve sık planlama döngülerinin oluşturulması.

Dinamik: Performans trendlerini ve iş süreçlerini derinlemesine inceleme, soruları yanıtlama ve gerekli analizleri her koşulda sağlayabilme konusunda esneklik.

Kapsamlı: Tutarlı bir şekilde uygulanan sistemlerin ve karar verici otoritelerin yönetimindeki KPI'ların tamamının kapsanması

Entegre: Birden fazla işlevin kullanımını destekleyen, raporlama sistemine entegre finansal projeksiyonların oluşturulması.

Çoklu senaryoları içeren: Olumsuz veya olumlu farklı ekonomik ve ekonomik olmayan senaryolara ilişkin tahminlerin kapsanması.

Şeffaf: Tahmin değişikliklerinin etkilerinin ve potansiyel sebeplerinin detaylandırılması.

Kurumsal iş birimlerinin görüşlerini içermesi: Kurumsal ve iş birimi paydaşlarının raporlama ve analitik ihtiyaçlarının karşılanması.

Karşılaştırılabilir: Karşılaştırılabilir olmayı desteklemek ve etkenleri açıklamak için uyumlu tahmin ve gerçekleşenlere bağlı kalınması.

Gelecekte, planlama ve performans yönetimi ekipleri, büyük ölçekte, tekrarlanabilir şekilde ve gerçek zamanlı olarak yüksek değerli iş iç görüleri üretme becerisine sahip olmalıdır. Paydaşları daha bilinçli karar verme konusunda güçlendirmek için planlama yeteneği, statik raporlar yerine dinamik analizler üretecek şekilde tasarlanmalıdır. Raporlama verileri, granüler düzeyde farklı senaryolar göz önünde bulundurularak bütçe, gerçekleşenler ve projeksiyon verilerinin uyumlu hale getirilmesiyle erişilebilir olmalıdır.

TEKNOLOJİYLE DESTEKLENEN VERİMLİ VE ESNEK SÜREÇLER

Planlamaları zamanında sunabilmek için, raporlama ve analitik süreçlerin verimli ve esnek olması gerekir. Sigorta ürünlerinin, varlık sınıflarının, finansal raporlama ve sermaye çerçevelerinin karmaşık yapısı; aktüeryal, sermaye ve varlık projeksiyon sistemlerinin yeni nesil planlama teknolojisiyle birleştirildiği bütünleşik bir mimari gerektirmektedir. Elektronik tablo tabanlı süreçlerin yerini alan gelişmiş planlama araçları, sigorta kuruluşlarının finansallarının doğasında var olan karmaşık yapıyı çözmesine yardımcı olabilir. Yeni nesil planlama araçları, genel süreç ve iş akışlarının yanı sıra aktüeryal olmayan modellemeler ve yatırım modellemeleri, verilerin düzenlenmesi gibi süreçlerde de sigorta şirketlerini destekleyip etkileşimli panolar ve görselleştirme araçları sağlayabilir.

Özetle, sigorta pazarı daha dinamik hale geldikçe planlama ve performans yönetimi, sigorta şirketlerinin bilinçli ve kendinden emin kararlar almasına yardımcı olan kritik bir yetenek haline gelmiştir. Bu noktada şirketlerin, ürün tekliflerini gelecek için yeniden düşünüp dönüştürmüş olması gibi, günümüzün finans kuruluşları da daha güçlü performansı kolaylaştırmanın yeni yollarını aramalıdır. Finans liderleri, planlama ve performans yönetimi yeteneklerini geliştirerek, işletmenin daha iyi sonuçlar elde etmesine yardımcı olabilir."



Serdar Tufan'a teşekkür plaketi

2010'dan bugüne AssistLine Genel Koordinatörü olarak görev yapan ve 31 Aralık'ta emekli olan Serdar Tufan'a AssistLine Yönetim Kurulu Başkanı Metin Öztürk teşekkür plaketi verdi. İzoletta Bahçeköy'de tüm AssistLine personelinin katıldığı bir törenle plaketi veren Metin Öztürk, "Serdar Bey sadece şirketimizin gelişimine katkıda bulunmadı eski bir dostum olarak ekonominin fırtınalı gitgellerinde hem fikren hem moral olarak bana hep destek verdi. Kendisine sonsuz şükranlarımı sunuyorum" dedi.

Pay Sigorta kuruldu

Sigorta sektörüne yeni bir şirket daha katıldı. Pay Sigorta'nın yapmış olduğu açıklamada, şirketin kuruluşunun tamamlanarak Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayımlandığı belirtildi. ONA Holding tarafından kurulan ve hayat sigortası dışında her türlü sigortacılık ve reasürans işlemlerini gerçekleştireceği duyurulan şirketin genel müdürlük görevini ise Levent Oruç üstlenecek.

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 -
Ocak 2023, 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.

Eren: Hedefimiz sistemdekiler için daha güçlü bir finansal güvence yaratmak

"Teminatların güncellenmesi, uzun zamandır gündemimizde olan bir konuydu" diyen Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, zorunlu deprem sigortası tarifesindeki güncellemeyle poliçe yenilemelerinin desteklenmesini ve sistemdeki vatandaşlar için daha güçlü bir finansal güvence yaratılmasını hedeflediklerini belirtti.

Depreme karşı en güçlü finansal önlemlerden olan Zorunlu Deprem Sigortası'nın tarifesinde yeni bir dönem başladı. Konutlar için verilen teminat tutarları güncellendi ve poliçe yenilemelerinde uygulanan indirim oranı yükseltildi. Bu güncelleme ile Zorunlu Deprem Sigortası ile verilen teminat tutarlarının artırılmasını, poliçe yenilemelerinin desteklenmesini ve sistemdeki vatandaşlar için daha güçlü bir finansal güvence yaratılmasını hedeflediklerini belirten Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Teminatların güncellenmesi, uzun zamandır gündemimizde olan bir konuydu. Çünkü DASK'ın sorumluluğu, depremden etkilenen vatandaşlarımızın gündelik hayatlarına en kısa sürede, en güçlü ve güvenli şekilde devam etmelerine aracılık etmek. Eski teminat tutarları ile artık bunu gerçekleştirmemiz güçleşmişti" dedi.

POLİÇE YENİLEMELERİNDE %20 İNDİRİM

"Zorunlu Deprem Sigortası 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 iki katına çıkarılarak %20'ye yükseltildi" açıklamasında bulunan Eren, sözlerine şöyle devam etti: "Zaman zaman vatandaşlarımızdan teminat oranlarındaki güncellenmenin yeterli olmadığına ilişkin eleştiriler almaktayız. Malumunuz, DASK'ın sunduğu poliçe zorunlu bir poliçe. Yani tüm konut sahibi vatandaşlarımızı yurt çapında uçtan uca ilgilendiriyor ve etkiliyor. Dolayısı ile bu poliçenin satın alınabilmesi için yurdun tüm kesimlerine hitap edebilecek seviyelerde olması gerekmektedir. Başka bir deyişle, zorunlu bir poliçeyi vatandaşımızın alamayacağı veya almakta zorlanacağı bir fiyattan onlara dayatmak adil olmayacaktır. Bu bakımdan, zorunlu olan kısmı bu seviyelerde tutarak konutlarının daha değerli olduğunu düşünüp daha fazla deprem koruması isteyen sigortalılarımızı sektörümüzde faaliyet gösteren diğer sigorta şirketlerine yönlendiriyoruz. Bizim poliçe teminatımızın üzerine çalışan bu ihtiyari teminat tutarında zaten bir sınırlama bulunmamaktadır."

100 MİLYAR LİRALIK HASAR ÖDEME KAPASİTESİ

Eren, hesaplamalarını olası büyük İstanbul depremine göre yaptıklarına dikkat çekerek DASK yönetimini devraldıktan sonraki kazanımları şu şekilde açıkladı: "DASK yönetimini devraldığımız 8 Ağustos 2020 itibarıyla 25 milyar lira olan toplam hasar ödeme kapasitesini 100 milyar liraya çıkardık. Bunu sigortalılarımızın ödemiş olduğu primlerden oluşan deprem rezervimize ek olarak dünya reasürans marketlerinden temin edilen reasürans koruması ile sağlamaktayız. Özetle, meydana gelecek bir depremde hasarlar hem biriken bu fonlarımız hem de riskin devredildiği reasürörlerimiz tarafından karşılanmaktadır."

'POLİÇELERİN VATANDAŞLARA ULAŞIMI UCUZ OLMALI'

"Buradaki kritik nokta riski reasüröre devretmenin çok ciddi bir maliyeti olmasıdır ve bu durum sigortalılarımızın da poliçe maliyetlerine doğrudan ve çok yüksek oranda yansımaktadır" diyen Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, sözlerini şöyle noktaladı: "Sonuç olarak, deprem fonumuzu meydana gelebilecek hasarları ödeyecek seviyelere ulaştırılması, bu sayede poliçelerimizin vatandaşımıza ulaşımının daha ucuz hale getirilmesi çok önemlidir. Bu doğrultuda, halkımız sigortalarını kesintisiz yaptırarak bugün için kendilerini garantiye alırken gelecek için de kaynak yaratmış olacaklardır."



Selva Eren

BİZDEN ›››



Yılın son buluşması Sunset'teydi

2022'nin son köşe yazarları yemeği için İstanbul Boğazı'nın en güzel manzaralarından birine hakim Sunset'te yazarlarımız ve misafirimiz Doğa Sigorta ile buluştuk.
Geçen ayki yemeğimizde bize Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Emre Alkin, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcıları Ali Ercan Kösoğlu, Adnan Sığın ve Mehmet Tümer; CFO Fehmi Özbalkan ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler eşlik etti. Son derece keyifli geçen yemekte, 2023 için iyi dileklerde bulunuldu.

Swiss Re: 2022'nin en maliyetli doğal afeti Ian Kasırgası

Swiss Re Enstitüsü, Ian Kasırgası gibi yaşanan ekstrem hava olayları nedeniyle tahmini 115 milyar dolarlık sigortalı kayıp olduğunu açıkladı. 2022 yılı, sigortalı kaybın 100 milyar doları geçtiği ikinci yıl olarak kayıtlara geçti. Ek olarak sigorta sektörü ekonomik kayıpların sadece %45'ini karşılayabildi. Bu da büyük bir koruma açığı olduğunu kanıtlıyor.



Ian Kasırgası, 65 milyar dolara ulaşan tahmini sigortalı kayıplarla 2022'nin en maliyetli doğal afeti oldu. Kategori 4 ölçeğindeki Ian Kasırgası; aşırı rüzgârlar, sağanak yağmur ve fırtına dalgalanmasıyla Eylül ayı sonlarında Batı Florida'da karaya ulaştı. Swiss Re, bunun 2005'te meydana gelen Katrina Kasırgası'ndan sonra Sigma kayıtlarına geçen en maliyetli ikinci olay olduğunu tahmin ediyor. Ayrıca, Şubat ayında Avrupa'yı etkisi altına alan bir dizi kış fırtınası, 3,7 milyar doları aşan tahmini sigortalı kayba yol açarak, bu önemli tehlikeyi sigorta sektörünün gündemine geri getirmiş oldu.

2022, aynı zamanda ikincil tehlikelerin önemini de tekrar ortaya koydu. Seller ve dolu fırtınaları gibi ikincil tehlikeler, 50 milyar dolar üzerinde sigortalı kayba neden oldu. Avustralya'da Şubat ve Mart aylarında şiddetli yağmurlar nedeniyle meydana gelen sel, tahmini 4 milyar dolarlık rekor bir kayba neden oldu. Bu ülkenin şimdiye kadarki en maliyetli doğal afeti olarak kayıtlara geçti. Amerika'da meydana gelen çok sayıdaki dolu ve gök gürültülü fırtınalar ile Fransa'daki şimdiye kadarki en şiddetli dolu fırtınaları da ikincil tehlikelerin ne kadar önemli olduğunu kanıtlıyor.

Çoğu Amerikalı sigortasız yolculuk yapıyor

Fiyat karşılaştırma sitesi Insuranks'in seyahat planları hakkında gerçekleştirdiği ankete 18-84 yaş aralığında 1.007 kişi katılım gösterdi. Anketin yapıldığı dönemde katılımcıların sadece %6'sının sigorta yaptırdığını %17'sinin ise yaklaşan seyahatleri için sigorta yaptırmayı düşündüklerini ancak yaptırmadıkları ortaya çıktı. Fiyat ise katılımcılar için önemli bir endişe kaynağı. Katılımcıların %79'u seyahat başına 50 doların üstünde ödeme yapmayacaklarını ancak 50 doların altındaysa seyahat sigortası yaptırma olasılıklarının artacağını belirtti. Yakın zamanda meydana gelen çok sayıdaki uçuş iptalleri nedeniyle seyahatlerinde problem yaşayacaklarına dair endişe duyanların oranı %71. Bu %71'lik kesimin %48'i bu durumun yaşanması riskine karşı seyahat sigortası yaptırmayı düşündüklerini belirtti.



Allianz Trade'den 2023 şarkı listeleri için 'Top 8' önerisi

Allianz Trade, 2023-2024 yılları için hazırladığı Ekonomik Görünüm Raporu'nda, gelecek yılın ekonomik öngörülerini '8 şarkı' başlığı altında değerlendirdi. Rapora göre kötüleşen enerji krizi ve izlenen politikalar sonucunda ortaya çıkan yavaş büyüme, daha yüksek enflasyon ve artan faiz oranları nedeniyle gelecek yıl büyük bir enerji karantinası yaşanması olası.

Allianz Trade, 2023-2024 Ekonomik Görünüm Raporu'nu yayımladı. Rapora göre, 2023'te cansız bir büyümenin ardından asıl toparlanma gelecek yıl yaşanacak. Küresel çapta büyümede bu yıl %1,4'lük bir yavaşlamanın beklendiği ifade edilen raporda, 2024 büyümesinin ise %2,8 olabileceği belirtiliyor. 2022'yi %2,5'lik büyüme ile tamamlamasının ardından bu yıl durgunluğa girmesi beklenen gelişmiş ülkelerin de 2024'te %1,5'lik büyüme potansiyeli taşıdığı vurgulanıyor. Rapora göre, Avrupa enerji kriziyle boğuşmaya devam ederken, ABD'nin toparlanması da temkinli politikalar nedeniyle kısıtlı kalacak. Gelişmekte olan piyasalarda büyümenin 2023'te %3,3 olarak sabit kalması beklenirken, bu büyümenin ana tetikleyicisi ise Çin ekonomisinin temkinli de olsa yeniden faaliyete geçmesi olacak. Rapora göre, son üç aylık ekonomik güncellemelerinden bu yana kötüleşen enerji krizi ve izlenen politikalar; yavaşlayan büyüme, daha yüksek enflasyon ve artan faiz oranlarını da beraberinde getirdi. 2023 yılında büyük bir enerji karantinası yaşanacağı vurgulanan raporda, ekonomik tahminler "karantina sırasında dinlenecek sekiz şarkı" başlığı altında sıralandı.

• Top1: Yavaş Yavaş

Allianz Trade'in Ekonomik Görünüm Raporu'nda "Yavaş Yavaş" adı verilen ilk şarkı, Avrupa ve ABD ekonomilerinin dayanıklılıklarını test edecek resesyona atıfta bulunuyor. 2023 yılında Avrupa'da enerji krizi, ABD'de ise parasal ve finansal koşulların ani normalleşmesi nedeniyle ılımlı bir resesyon öngörülürken; daha güçlü bilançolar, birikmiş talep ve mali destek, zararın sınırlandırılmasına yardımcı olacak.

• Top2: Soğuk Kalpler

Avrupa'da endişe yaratmaya devam eden enerji açığı, raporda "Soğuk Kalpler" şarkısıyla değerlendiriliyor. Rapora göre 2022 yılında rekor gaz depolama ve enerji verimliliği kazanımları elektrik kesintisi senaryosunun önlenmesine yardımcı oldu. Ancak Rusya'dan ithal edilen doğal gazın ikamesi yeterli olmadığından, önümüzdeki kış için beklentilerin sınırlı olacağı öngörülüyor. Politika yapıcıların, enerji verimliliğini artırmanın ve gaz tüketimini dengelemenin bir yolunu bulmak zorunda olduğu belirtilen rapora göre, eğer bunda başarılı olunmazsa 2012 yılına geri dönülebilir ve Avrupa'da parçalanma riski oluşabilir.



• Top3: Düşman Gibisin

Ekonomik Görünüm Raporu'nda "Düşman Gibisin" adı verilen üçüncü şarkı, jeopolitik endişelerin ekonomik tehditlerin ön saflarına hızla geri döndüğünü anlatıyor. Rapora göre, ABD'de bölünmüş bir kongre ve Enflasyonu Düşürme Yasası aracılığıyla korumacılık gözle görülür bir hâl alırken; Avrupa, enerji krizinin yarattığı olumsuz rekabet gücü şokunu bahane ederek egemenlik, yeniden sanayileşme gibi yeni politikalara yöneliyor.

• Top4: Ejderin Dönüşü

"Ejderin Dönüşü" adı verilen dördüncü şarkı, Çin'in sınırlama önlemlerindeki değişimin, yavaşlayan küresel ticaret üzerindeki baskıları hafifleteceği ve üretici fiyatlarındaki düşüşü hızlandıracağı öngörüsüne dayanıyor.

• Top5: Pes Etmek Yok

Rapordaki "Pes Etmek Yok" isimli beşinci şarkı, gelişmekte olan piyasaların önümüzdeki aylarda çok farklı zorluklar ve ters rüzgarlarla karşı karşıya kalacağını anlatıyor. Güvenilir politika hamlelerinin fark yaratacağı ifade edilirken, artan faizler ve sermayenin güvenli bölgelere kaçışı çerçevesinde bazı ülkeler için borç sürdürülebilirliği endişesi artıyor.

• Top6: Gözler Üzerinde

"Gözler Üzerinde" isimli altıncı şarkı, merkez bankalarının enflasyonla mücadele etme ve enflasyonun yerleşik hâle dönüşmemesi konusunda kararlı olduğunu belirtiyor. Raporda, faiz artışları yolunda sona yaklaşılsa bile, merkez bankalarının bağımsızlığının test edileceği ifade ediliyor.

• Top7: Sen Kötü Bir Alışkanlıksın

Rapordaki yedinci şarkı olan "Sen Kötü Bir Alışkanlıksın"da ise 2020 yılından bu yana virüse ve Rusya'ya karşı tek silahın mali harcamalar olduğu ve kamu harcamalarının önümüzdeki birkaç yıl boyunca sahnenin merkezinde kalmaya devam edeceği anlatılıyor.

• Top8: Kolay Gelsin

Rapordaki son şarkının adı ise "Kolay Gelsin". Bu şarkı da 2022'de sermaye piyasalarının hem hisse senetleri hem de sabit getirili varlık piyasalarında benzeri görülmemiş bir fiyat düzeltmesinden ilham alıyor. Önümüzdeki dönemde sermaye piyasalarına yönelik hâlâ çok iyimser tahminlerin olduğu vurgulanan raporda, risklere ve finansal kazalara dikkat edilmesi gerektiği belirtiliyor.

Katılım Sağlık'tan yeni mobil uygulama

Katılım Emeklilik teknolojik alt yapısını güçlendirmeye devam ediyor. Katılım Emeklilik'in sağlık sigortası ürünlerini tek çatı altında toplayan markası Katılım Sağlık mobil uygulama üzerinden müşteriyle buluştu. Kullanımı kolay, kullanıcı dostu tasarımıyla öne çıkan Katılım Sağlık uygulaması, sigorta katılımcılarına poliçeleriyle ilgili her konudaki bilgiye güncel ve hızlı erişim kolaylığı sağlıyor. Katılım Sağlık uygulamasıyla kullanıcılar kendilerinin ve aile üyelerinin poliçelerinin prim ödemelerini, teminat tutarlarını ve sürelerini takip ederken, sağlık harcamalarını detaylarıyla görüntüleyip ödeme talebi oluşturabiliyor. Uygulamayla tüm hastane ziyaretleri ve işlemler geçmişten bugüne kayıt altında tutuluyor ve anlaşmalı kurumlar filtreleme özelliğiyle birlikte harita üzerinden görüntülenebiliyor. Uygulamanın sunduğu bir diğer avantaj ise acil durumlarda bir tıkla kolayca ambulans çağırabilme özelliği. Yaklaşık 4 ay önce hizmete alınan uygulama kısa sürede 9 bin kullanıcıyı aştı ve müşterilerden tam not aldı. Katılım Sağlık'ın Türkiye'de bir ilk olarak hayata geçirdiği yalnızca sağlık personelinden oluşan Sağlık İletişim Merkezi de katılımcıların sorunlarına 7 gün 24 saat çözüm üretmeye devam ediyor.





Anadolu Hayat Emeklilik "Tohum Kumbaram" projesini başlatıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği iş birliğiyle önemli bir sosyal sorumluluk projesini hayata geçiriyor. Çocukların doğayla bağlarını güçlendirmeyi, doğaya uyumlu bir yaşam sürerken gündelik yaşamlarında tohum konusundaki farkındalıklarını artırıp yeni sorumluluklar kazanmalarını hedefleyen Anadolu Hayat Emeklilik ve Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği, "Tohum Kumbaram" projesinin detaylarını duyurdu.
Büyük şehirlerde toprakla ve doğayla ilişkisi sınırlı kalan ilkokul birinci ve ikinci sınıf öğrencilerini önceliklendiren "Tohum Kumbaram" projesi, çocuklar ve ebeveynlerinde tohum konusunda farkındalık yaratarak çocuklara erken yaşta tohum biriktirme alışkanlığı kazandırmayı amaçlıyor. 'Tohum Biriktir, Geleceği Değiştir!' sloganıyla hayat bulan "Tohum Kumbaram" projesi ile 25 bin çocuğa tohum eğitimi verilmesi hedefleniyor.

"Kaskoda 'zam' söylemi kamuoyunu yanıltmaktır"

Araç bedellerindeki artışa kıyasla, kasko sigortasında fiyat artışının sınırlı kaldığını belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Enflasyonist etkiler, araç fiyatlarını, dolayısıyla kasko primlerini yukarılara taşıdı. Ancak, sigorta şirketlerinin fiyat çarpanlarına bakıldığında zam değil, düşüş söz konusu" dedi.

Sigorta sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Başkanı Atilla Benli, araç kasko bedellerindeki artışa yönelik açıklamalarda bulundu. Benli, sigorta şirketlerinin zam yapmadığının, yükselen araç bedellerinin, ikame araç ve çekici maliyetlerinin primlere yansıdığının altını çizdi.
Türkiye'nin hayat pahalılığına karşı büyük bir mücadele verdiğini vurgulayan TSB Başkanı Atilla Benli "Son dönemde enflasyonda yaşanan gelişmeler, döviz kurlarındaki değişim, küresel tedarik zincirindeki aksaklıklar ve bunlara bağlı olarak asgari ücret, araç rayiç değerleri ile yedek parça maliyetlerindeki artış kasko primlerine de yansıdı" dedi.
Araç fiyatlarında, son 1 yılda %120; son 2 yıl içindeyse %360 oranlarında artış yaşandığını hatırlatan Benli, araç rayiç değerindeki bu yükselişin, sigortalıların sahip olduğu mal varlığının yani sigortalanan kıymetin değerindeki artış anlamına geldiğine dikkat çekerek, "Araç fiyatlarına bağlı olarak kasko primlerinin de yükseldiğini görüyoruz" şeklinde konuştu.
Sigortalanan araçların değerinde meydana gelecek artışın 'sabit primle' teminat altına alındığını hatırlatan Atilla Benli, şu ifadelerde bulundu: "Hasar



meydana geldiğinde, sigorta şirketi tarafından ödenecek tutar, aracın poliçenin düzenlendiği tarihteki değeri üzerinden değil, hasar tarihindeki rayiç değeri üzerinden değerlendiriliyor. Sigorta fiyatı; sigorta şirketlerinin tarifelerine göre alması gereken risk priminin üzerine ilave edilen genel gider, aracı komisyonu ve diğer masraflardan oluşan çarpanı ifade ediyor."
Pandemiyle başlayan zorlu dönemde sigorta şirketlerinin ellerini taşın altına koymaktan çekinmediklerini vurgulayan Benli sözlerine şöyle devam etti: "Şirketler, hasar tutarına göre kasko modellemelerini yapıyor ve fiyat belirliyorlar. Böylece serbest tarife koşulları içinde, hasar prim dengesine göre bu branştaki fiyatlarını tüketicilere sunuyorlar. Burada prim tutarındaki artışın kaynağının; şirketlerin kasko prim tutarı içerisinde yer alan risk primlerindeki artıştan ziyade, araçların rayiç bedeline göre belirlenen prim tutarlarının olduğunu görüyoruz. Yani kamuoyunun yanlış yönlendirmesi söz konusu" dedi.

'SEKTÖR MALİYETLERİ TÜKETİCİYE YANSITMIYOR'

TSB tarafından hazırlanan verilere de değinen Atilla Benli, kasko sigortasında iddia edildiğinin aksine bir durum yaşandığını, sigorta fiyatlarında düşüş olduğuna dikkat çekerek sözlerini şöyle noktaladı: "2019'un ilk çeyreğinde 106 bin lira düzeyindeki özel kullanım tarzı araçların ortalama bedeli, 2022 yılının 3. çeyreğinde ortalama 490 bin liraya kadar yükseldi. Buna karşılık sigorta şirketlerinin kasko için tahsil ettiği ortalama prim 1.500 lira seviyelerinden 6 bin lira seviyelerine çıktı. Bu da söz konusu dönemde sigorta fiyatında düşüş olduğu anlamına geliyor. Kaskoda ortalama fiyatların genel seviyesine bakıldığında da benzer bir tablo ortaya çıkıyor. Ortalama kasko fiyatı 2019 yılının ilk çeyreğinde binde 14'lerde iken, fiyatların en çok arttığı 2022 yılının 3. çeyreğinde binde 12'ler civarında gerçekleşti. Ayrıca poliçelerimizde Türk lirası bazında yıllık fiyat ve prim garantisi sunuyoruz. Günümüz ekonomik koşullarında bir yıllık fiyat sözü verebilen, maliyet artışlarını müşterilerine yansıtmaksızın kıymetin değerinin korunmasını temin edebilen başka bir sektör yok."

T-RUPT Türk Reasürans bünyesinde kuruldu

"Ekonomik Dengelenme" ve "Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme" hedefleriyle paralel şekilde faaliyetlerini sürdüren Türk Reasürans, Türkiye'de yerleşik reasürans şirketleri arasında pazar payını %40'ın üzerine çıkardı. Bugün itibarıyla öz sermayesi 1,4 milyar lirayı, aktif büyüklüğü 3,4 milyar lirayı aşan bir reasürans şirketi olarak konumlanan Türk Reasürans, 2022 yılının ilk 9 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini %106 oranında artırarak 527,3 milyon lira kâr elde etti. Türk Reasürans, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın koyduğu sermaye kadar bir öz sermayeyi de 3 yıl içerisinde kârlarıyla üretti.
Kurulduğu günden bu yana türk reasürans sigorta sektörünün gelişimi için hizmetler sunan ve projeler üreten Türk Reasürans, teknoloji alanında da ülkemize ve sektöre değer katacak bir ilke imza attı. Akademik ve teknolojik yetkinlikleri üzerinden sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üreten ve bu çözümleri önce yerel pazara sunmayı, sonra global pazarlarda ölçeklemeyi hedefleyen bir teknopark şirketi olarak faaliyet gösterecek T-RUPT, Türk Reasürans grubu bünyesinde kuruldu. Türk Reasürans'ın Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hüsnü Erdem Karabostan, T-RUPT'ın genel müdürü olarak atandı.
Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "%100 Türk Reasürans'ın sermayedarlığında kurulan T-RUPT, Türk Reasürans'ın varoluş nedeniyle uyumlu biçimde, sigorta/reasürans ve katastrofik modelleme alanlarında sektörün teknik ve teknolojik olgunluğuna değer katacak ürün ve hizmetler sunacak" dedi.
Bu vesileyle Türk Reasürans bünyesinde geliştirilen reasürans yazılım çözümü (ARU) ve katastrofik deprem modellemesi çözümü (CATMOD), Türk sigorta sektörünün ve sonrasında hedef coğrafyaların kullanımına sunulacak. Türk Reasürans'ın hedefi teknoloji üretip, ihraç eden bir şirket pozisyonuna kavuşmak olacak.



BES büyümesini sürdürüyor

BES'e olan ilgi artmaya devam ediyor. EGM verilerine göre toplam fon büyüklüğü 396,3 milyar liraya yükselirken katılımcı sayısı 7 milyon 886 bine ulaştı. Sektör tüm düzenleme ve teşviklerle BES'teki büyüme ivmesinin artarak devam edeceğini öngörüyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), yapılan düzenlemeler ve teşviklerle katılımcı sayısını ve fon büyüklüğünü büyütmeye devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı 29 Aralık 2022 verilerine göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 396,3 milyar liraya yükseldi. Toplam fon büyüklüğünün 347 milyar 792 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 48 milyar 519 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon 886 bin 322 kişi oldu.

Yine EGM'nin açıklamış olduğu verilere göre Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) toplam fon büyüklüğü 32,6 milyara ulaştı. Çalışan sayısının 6 milyon 713 bin 740 olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 9 milyon 480 bin 215 bin olarak kayıtlara geçti.

18 YAŞ ALTI BES'TE 584 BİN KATILIMCI

Bireysel Emeklilik Kanununda yapılan yasal düzenlemeyle birlikte 18 yaşından küçük çocukların BES'e girmesiyle birlikte 18 yaş altı katılımcı sayısı her geçen gün artıyor. Çocuklarının geleceklerini güvence altına almak isteyen aileler için 18 yaş altı BES, iyi bir tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. EGM'nin 23 Aralık 2022 verilerine göre, toplam fon tutarı 2 milyar 898 milyon liraya ulaştı. Toplam fon büyüklüğünün 2 milyar 332 milyon lirası katılımcılardan 566 milyar 437 milyonu devlet katkısından oluşuyor. Sistemdeki 18 yaş altı toplam katılımcı sayısı ise 584 bin 876 oldu.

Sistemdeki 18 yaş altı katılımcılar arasında büyük çoğunluğu 45 bin 443 katılımcı ile 0 yaş grubu oluştururken bu grubu 39 bin 554 katılımcı ile 1 yaş grubu takip ediyor. Bu tablo ebeveynlerin yeni doğan bebekleri dâhil tüm ailesini güvence altına almak istediğini sonucunu ortaya koyuyor.

AVANTAJLAR NELER?

2022 yılının başında meclisten geçen 18 maddelik yeni ekonomi paketinde bireysel emeklilik sistemi (BES) ile ilgili oldukça önemli değişiklikler yer alıyor. Kısmi çekiş hakkı, temlik hakkı, %25'ten %30'a çıkarılan devlet katkısı, 45 yaş üstü bireylerin otomatik katılım sistemine (OKS) dâhil olma hakkı ve toplu katkı payı ödemelerine takip eden yıllarda devlet katkısı verilmesi avantajları bu yeni ekonomi paketiyle katılımcılara sunuldu. Kısmi çekiş ve temlik hakkının mevzuatı yayımlanmış ancak henüz hayata geçmemiş olduklarını belirtmek gerekiyor. Yapılan değişiklikler arasında devlet katkısının %25'ten %30'a çıkarılması katılımcılar açısından en sevindirici

29 ARALIK 2022 BES ÖZET VERİLERİ

Katılımcıların Fon Tutarı (TL)	347.792,4 milyon
Faizli Fon Tutarı (TL)	268.683,4 milyon
Faizsiz Fon Tutarı (TL)	79.109,0 milyon
Devlet Katkısı Fon Tutarı	48.519,1 milyon
Faizli Devlet Katkısı Fon Tutarı	43.424,6 milyon
Faizsiz Devlet Katkısı Fon Tutarı	5.094,5 milyon
Şirketlerin Katılımcılarının Toplamı	7.886.322 kişi
Sözleşme Adetlerinin Toplamı	9.560.835 adet

29 ARALIK 2022 OKS ÖZET VERİLERİ

Çalışanların Fon Tutarı	31.095,9 milyon
Faizli Fon Tutarı	12.392,1 milyon
Faizli Fon Tutarı	18.703,8 milyon
Devlet Katkısı Fon Tutarı	1.553,8 milyon
Faizli Devlet Katkısı Fon Tutarı	580,1 milyon
Faizsiz Devlet Katkısı Fon Tutarı	973,7 milyon
Çalışan Sayısı	6.713.654 kişi
Sertifika Sayısı	9.480.215 adet

VAKIF-SANDIKLAR'DAN BES'E AKTARIM AVANTAJI

16 Şubat 2022 tarihinde yayınlanan 2022/4 sayılı "Dernek, Vakıf, Sandık Ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarımlara İlişkin Genelge" ile yönetmelikte yer verilen genel uygulama esasları detaylandırıldı. Yeni aktarım dönemine dair dikkati çeken en önemli değişiklik, aktarım tarihini takip eden 3 yıl içinde, vefat veya maluliyet halleri dışında sistemden çıkışa izin verilmemesi oldu. "Bekleme Süresi" olarak ifade edilen bu yeni düzenleme ile "Aktarımda İstisnadan Yararlanılan Tutar" uygulaması, yani aktarılan toplam tutar içindeki nemanın belirlenmesi ve olası bir erken çıkış halinde bu nema üzerinden stopaj kesintisi yapılması ortadan kalktı. Artık aktarılan tutarın tamamı anapara olarak kabul edilecek. Bu da yakında emekli olacak kişiler için emeklilikte ödenecek stopajın oldukça azalması anlamına geliyor.

Bir diğer olumlu düzenleme; hizmet sunucusunun yetkili organı tarafından "Grup halinde" ve tüm üyeleri bağlayıcı şekilde aktarım kararı alınması durumunda her bir üyeden muvafakatname almaya gerek olmaması. Bununla birlikte, emekli üyelere, bu "Grup Halinde Aktarım" kararına hizmet sunucusunun belirleyeceği makul bir süre içinde itiraz etme hakkı tanındı. Önceki aktarım döneminde, doğrudan Emeklilik Gelir Planı'na (EGP) aktarımda aranan "53 yaş ve 10 yıl" şartı kaldırıldı. Bu kapsamda, hizmet sunucusunda emeklilik yardımı alan 18 yaş altı da dâhil pasif üye statüsündekiler veya pasif statüde olmamakla birlikte emekliliğe hak kazanmış olanlar ya da hizmet sunucusunda 10 yıllık üyelik süresini ve 56 yaşını tamamlamış olanlar doğrudan EGP'ye aktarım yapabilecek ve hemen maaş almaya başlayabilecek. Üstelik pasif statüdekiler veya emekliliğe hak kazanmış olanlar için EGP'ye geçişte aktarması gereken asgari tutar, önceki aktarım uygulamasında aylık brüt asgari ücretin 12 katı iken yeni süreçte 4 kata indirildi. Bu sayede emekli yardımı alan pasif üyelerin veya bu hakkı elde edenlerin BES'te de emeklilik maaşı alabilmesi oldukça kolaylaştırıldı.

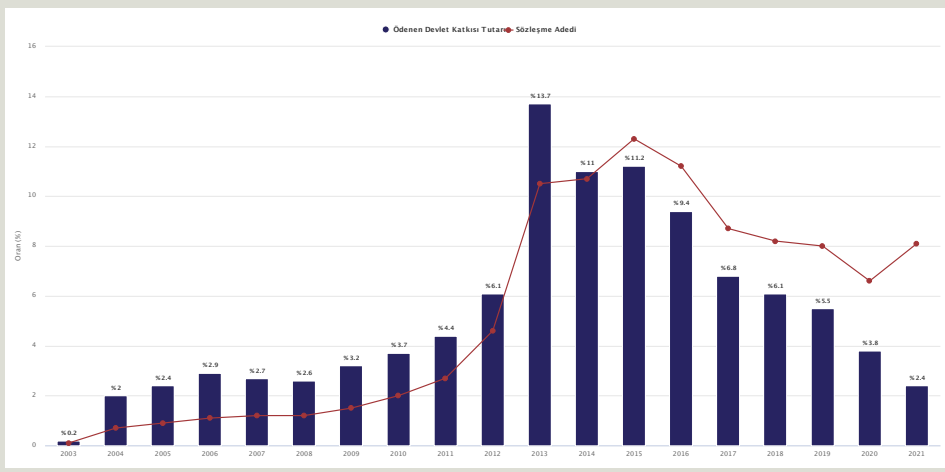


EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ BES FON TAVSİYESİ VEREBİLECEK

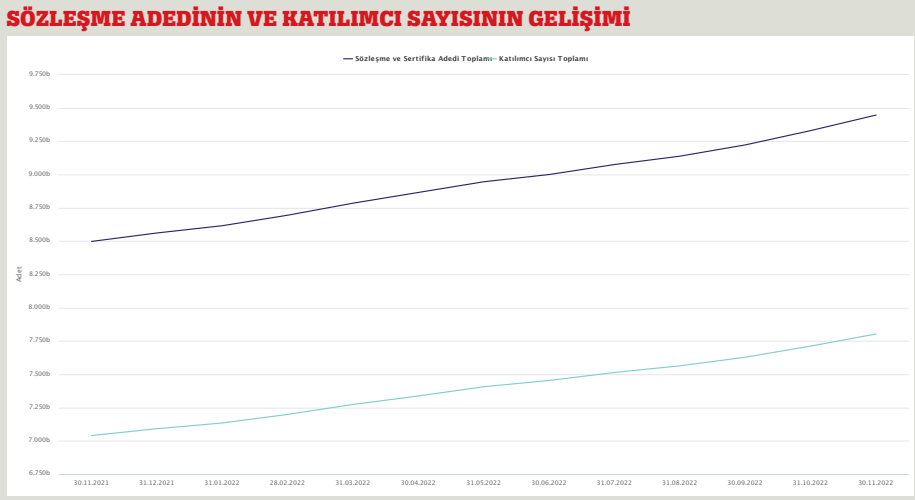
7 Nisan 2022'de Resmi Gazete'de yayımlanan Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri ile Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile emeklilik şirketleri, bireysel emeklilik fon payları ile sınırlı olarak bireysel emeklilik katılımcılarına yönelik yorum ve tavsiyelerde bulunabilecek.
Ayrıca, Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu'nda işlem gören yatırım fonları, para piyasası fonları ve kısa vadeli borçlanma araçları fonları ile ilgili olarak verilen yönlendirici nitelikteki yorum ve tavsiyelerin yatırım danışmanlığı kapsamında değerlendirilmemesine ilişkin hükümler, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu'nda işlem gören emeklilik yatırım fonlarını da kapsayacak şekilde genişletildi.



KATILIMCILARA ÖDENEN DEVLET KATKISI TUTARLARI (KÜMÜLATİF)



SÖZLEŞME ADEDİNİN VE KATILIMCI SAYISININ GELİŞİMİ



olanıydı. Bu sayede katılımcılar, sisteme yatıracakları her 100 lira karşılığında 30 lira devlet katkısı almaya hak kazanmış oluyor. Artan devlet katkısı, hem mevcuttaki katılımcıların sisteme daha fazla katkı payı yatırmasını hem de sisteme yeni girmek isteyenleri özendirmeyi sağlayan teşvik edici bir yenilik oldu.
Resmi Gazete'nin 31 Aralık 2022 tarihli mükerrer sayısında yayımlanarak yürürlüğe giren Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelik ile yıllık limitin üzerinde para yatıran katılımcılara ödenen devlet katkısının usul ve esasları belirlendi. Yönetmelik, bireysel emeklilik sisteminde katılımcıların katkı paylarına karşılık olarak ödenecek veya taahhüt edilecek devlet katkısının hesaplanmasına, kayda alınmasına, ödenmesine, yatırıma yönlendirilmesine, hak kazanılmayan tutarlar ile haksız veya erken ödendiği tespit edilen tutarların kapsamına, iadesine veya mahsup edilmesine ve devlet katkısıyla ilgili diğer işlemlere ilişkin usul ve esasları düzenlemeyi amaçlıyor.
Eski mevzuata göre 45 yaşını aşan ve otomatik katılım sistemine (OKS) dâhil olmayan çalışanlar sisteme giremiyordu. Yoğun talep üzerine bu kısıtlama kaldırılarak 45 yaşını aşan çalışanların da talep etmeleri halinde, OKS'ye katılmalarına imkân tanındı. Bu yenilikle yaş kısıtlaması olmaksızın tüm çalışanların OKS'nin avantajlarından faydalanabilmesi sağlandı.
Katılımcıların sistemde devamlılığını sağlayacak diğer iki önemli yenilik ise, kısmi ödeme alma ve temlik imkânlarının getirilmesi. Peki, bu iki yenilik neyi amaçlıyor?
Birçok BES katılımcısı evlilik, eğitim gibi durumlarda nakit para ihtiyacı yaşaması nedeniyle sisteminden mecburen çıkış yapmak zorunda kalıyor. Bu zorunlu ayrılışları önlemek ve katılımcıların BES'te sahip oldukları haklardan feragat etmek zorunda kalmamaları için kısmi çekiş hakkı tanınacak. Böylece sistemdekiler nakde ihtiyaç duyduğunda hem BES birikiminden faydalanacak hem tasarruflarına devam edebilecek hem de BES'teki haklarından feragat etmemiş olacak.
Katılımcıların acil nakit ihtiyacı için BES sözleşmelerini tamamen sonlandırması ve tüm haklarını kaybetmesinden kaynaklanacak mağduriyetini gidermek amacıyla ise BES sözleşmelerinden kaynaklı alacağın temlik edilmesiyle bankalara teminat olarak gösterilebilmesi imkânı verilecek. Bu uygulama ile BES sözleşmelerinden ayrılmaksızın kişiler uygun koşullarla finansmana erişebilecek. Temlik uygulaması da kısmi çekiş gibi, katılımcıların tasarruf etmeye devam etmesini sağlamayı amaçlıyor.

500 BİN ÇOCUĞA ÖZEL BES HATIRA ORMANI PROJESİ

Bireysel emeklilik sisteminde 18 yaş altı katılımcıların 500 bini aşmasının başarısını kutlamak amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Emeklilik Gözetim Merkezi'nin katkılarıyla BES Hatıra Ormanı projesi hayata geçirildi. Aksaray ilinde kurulacak BES Hatıra Ormanı'nın sertifikası, SEDDK'nın 3. yıl resepsiyonunda Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati ve SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu tarafından sisteme 500 bininci çocuk olarak dâhil olan Masal Tiryaki ve kamu spotu yüzü Aras Özadalı'ya takdim edildi.



18 YAŞ ALTI KATILIMCI SAYISI

Yaş	0-3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	Toplam
Katılımcı Sayısı	163790	39131	38349	37710	36856	34972	32968	30762	29302	27994	26488	25812	23438	20594	16710	584876

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

BES tasarruf artırmada önemli bir araç

BES'te son dönemde yapılan reformlarla katılımcı sayısının ve fon büyüklüğünün çok daha iyi seviyelere taşınabileceğini düşündüklerini ifade eden Birlik, şu açıklamada bulundu: "Son düzenlemeler ile BES'e hediye olarak ek katkı payı yatırılabilmesini sağlayan hediye sertifika düzenlemesi ve yabancılara 500 bin dolar veya karşılığı döviz tutarında katkı payını 3 yıl sistemde tutma şartıyla T.C. vatandaşlığı imkânı verilmesi gibi yeni uygulamalar sektörümüz ve vatandaşlarımız tarafından memnuniyetle karşılandı. Ayrıca hem yasal altyapısı hem de şirket adaptasyonlarının tamamlanmasıyla yakın zamanda hayata geçmesini beklediğimiz düzenlemeler var. Bunlar;

•BES'e özel konut ve çeyiz gibi birikim alternatifleri sağlanması,

• Kısmi çekiş ile katılımcıların finansal ihtiyaçlarını karşılamaları ve sistemdeki birikimlerin temlik edilmesine imkân verilmesi.

Bu düzenlemelerle bireysel emeklilik sistemimizdeki büyümenin devam edeceğine inanıyoruz. Bakanımızın da işaret ettiği gibi devletimizin BES sisteminin geliştirilmesine verdiği önem, 2023-2025 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Plan'da (OVP) da yer aldı. OVP'de;

• Ülkemizde sigortalılık oranının ve katılımcı sayısının yeterli düzeye ulaşması, sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün derinleşmesi ve tabana yayılması amacıyla bireysel sigorta ve özel emeklilik branşlarında ürün çeşitliliğinin artmasını destekleyen uygulamalar geliştirilecektir.

• Otomatik Katılım Sistemi diğer emeklilik sistemleri ile birlikte bütüncül bir şekilde değerlendirilerek çalışanlar için uzun dönemli ve tamamlayıcı bir tasarruf ve özel emeklilik sistemine dönüştürülecektir.

Açık ki, tüm bu gelişmeler bireysel emeklilik sisteminin gelişmesine büyük katkılar sağlayacaktır. Büyüyen bir bireysel emeklilik sistemi ise vatandaşlar için daha yüksek standartlara sahip bir emeklilik döneminin yanında, tasarruf ekonomisinin giderek daha önemli hale geldiği günümüz koşullarında ülkemiz için bütünsel bir ekonomik istikrar ve büyümeyi mümkün kılacak ve ekonomiye uzun vadeli kaynak oluşturması ile sermaye piyasalarının sağlıklı büyümesini sağlayacaktır.

'TASARRUFLARIN ARTIRILMASI OLDUKÇA KRİTİK'

Dünya Bankası verilerine göre ülkemizde tasarrufların milli gelire oranı 2003 yılında %21 iken 2021 yılında bu oran %30'a çıktı. Her ne kadar tasarrufların milli gelire oranı artıyor olsa da ülkemizin arzu edilen refah seviyesine ulaşması için daha fazla tasarrufa ihtiyacımız var. Ülkemizin kredi-tüketim anlayışından tasarruf-yatırım anlayışına geçişini sağlayacak yeni ekonomi modelinin temellerinden biri cari açığın azaltılması ve bilindiği gibi cari açığın azaltılmasında en önemli araç tasarrufların artırılması. Bir ülkenin tasarrufları ne kadar yüksek olursa tasarruf açığı diğer adıyla cari açığı da o kadar düşük olmakta. Bu nedenle, tasarrufların artırılması mevcut ekonomik modelde son derece kritik. Bireysel emeklilik sistemi de ülkemizin tasarruflarının artırılmasında en önemli araçlardan biri.

Başta devletimizin desteği, vatandaşların ilgisi ve Birliğimiz üyesi şirketlerin özverili çalışmalarıyla BES sistemimizin büyüklüğünü gelişmiş ülkeler seviyesine yükseltmeyi hedefliyoruz. Dünyadaki BES birikimlerine baktığımızda, OECD ülkelerinde emeklilik yatırım fonlarının GSYH içindeki payı %100 seviyelerindeyken, ülkemizde bu seviye %3,5 civarında. Ülkemizin sahip olduğu potansiyel ile bu hedefe ulaşmak hiç de zor olmayacaktır."

2023'TE HEDEF 17 MİLYON KATILIMCI

Birlik, Türkiye'nin BES'in kuruluşundan beri çok önemli bir mesafe kat ettiğini belirterek, "2022 başından bu yana; %30 devlet katkısı ve 18 yaş altının sisteme girişinin de etkisi ile 1,3 milyon yeni katılımla sözleşme sayısı 1,9 milyonu aştı. Devlet katkısının %30'a çıkarılması ve 18 yaş altının sisteme girişine imkân sağlanması, vakıf ve sandıklardan BES'e aktarım ile birlikte yükselen trendi, BES'e yapılan döviz yatırımlar karşılığında T.C. vatandaşlığı verilmesi, kısmi çekiş ile katılımcıların finansal ihtiyaçlarını karşılamaları ve sistemdeki birikimlerin temlik edilmesine imkân verilmesi ile çok daha iyi seviyelere taşıyabileceğimizi düşünüyoruz. Son düzenlemelerle, 2023 hedeflerimiz olan BES ve OKS'deki toplam katılımcı sayısının 17 milyona ulaşması ve toplam fon büyüklüğünün ise 2023 yılsonuna kadar 500 milyar liraya ulaşmasını daha erken yakalayabileceğimizi öngörüyoruz.

> Bireysel emeklilik sisteminin Türkiye'de tasarrufların artırılmasında en önemli araçlardan biri olduğunu vurgulayan Birlik, büyüyen bir bireysel emeklilik sisteminin tasarruf ekonomisinin giderek daha önemli hale geldiği günümüz koşullarında bütünsel bir ekonomik istikrar ve büyümeyi mümkün kılacağını belirtti.

Burada bir hususun altını çizmek gerekiyor. BES katılımcılarının, nakit ihtiyaçlarını karşılamak üzere sistemden çıkabildikleri durumlarla karşılaşıyoruz. Bu da hem tasarrufları hem de fon getirileri ile devlet katkısını kaybetmeleri anlamına geliyor.

Oysa BES, uzun vadeli bir emeklilik sistemidir. Enflasyondan etkilenmemek için katılımcıların sistemde uzun süre kalmalarının teşvik edilmesi önem arz etmektedir. Kısmi çekiş imkânı ve birikimlerin temlik edilmesi gibi uygulamalarla katılımcıların sistemde kalmaya devam ederken nakit ihtiyaçlarının karşılanması hedeflenmektedir.

5 ve 10 yıllık dönemlerle sisteme baktığımızda, emeklilik yatırım fonlarının ortalama getirisinin, TÜFE ve BIST-100 endeksinden daha yüksek olduğu görülüyor. 2022 yıl başından itibaren ise piyasa gelişmeleri çerçevesinde BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi %60 civarında seyretti. Bu dönemde özellikle hisse senedi ağırlıklı fonlar başarılı bir performans sergiledi ve %192'e yakın getiri sağladılar. Diğer yandan, 16 Aralık 2022 itibarıyla BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla %51 civarında gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre hisse senedi ağırlıklı fonların getirisi ise %156'yı 'a aştı" açıklamasında bulundu.

18 YAŞ ALTI BES FON BÜYÜKLÜĞÜNDE %917 ARTIŞ

Birlik, geçtiğimiz aylarda sistemde birinci yılını dolduran 18 yaş altı BES'te katılımcı sayısının geçen yılın aynı dönemine göre %290 artışla 565 bini aştığını, fon büyüklüğünün ise devlet katkısı dâhil 2,7 milyar liraya ulaştığını ve bu kapsamda, 18 yaş altı BES'te fon büyüklüğünün geçen yılın aynı dönemine göre %917 artış sağladığını açıkladı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

BES'e olan ilginin önümüzdeki süreçte de devam edeceğini düşünüyoruz

Yapılan ve yapılacak tüm düzenlemeler ve teşviklerle 2023 yılında da BES'in iyi bir tasarruf aracı olmaya devam edeceğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, bireysel emeklilik sisteminin öncelikle bir tasarruf sistemi olduğunu vurgulayarak, "Vatandaşlarımızın emeklilik yıllarını gözeterek gelirlerini ve refah düzeylerini korumak için tercih ettikleri uzun vadeli bir birikim aracı. Ancak bunun ötesinde son yıllarda emeklilik fonlarındaki yüksek getiri performanslarıyla birlikte BES'te birikim yapmak, bir yatırım aracı olarak da görülmeye başladı. Devlet katkısının %25'ten %30'a çıkarılması da önemli bir ek kazanç sağlıyor.



Bireysel emeklilik sisteminin uzun vadeli bir birikim aracı olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Vatandaşlarımızın BES'e olan ilgisinin arttığını ve bu ilginin önümüzdeki süreçte de devam edeceğini düşünüyoruz" dedi.

'SORU İŞARETLERİ ORTADAN KALKACAK'

Vatandaşlarımızın BES'e başvururken akıllarında genelde "İhtiyaç halinde paramı çekebilir miyim? Sistemden çıkmak zorunda kalırsam kazançlarımı kaybeder miyim?" gibi soru işaretleri oluyordu. Bu yıl uygulanmaya başlamasını beklediğimiz, sistemden çıkmadan birikimleri kısmi çekiş, temlik hakkı gibi uygulamalar ile bu soru işaretleri ortadan kalkıyor olacak. Vatandaşların evlilik, ev alma, sağlık sorunları gibi acil durumlarda sistemden ayrılmadan, kazançlarını koruyarak, birikimlerini kullanma şansı bulunuyor. Bu durum BES'i bir yatırım aracı olarak da öne çıkartacak. Bütünleşik BES yani hem BES hem de sigorta ürünlerinin bir arada sunulması da vatandaşlarımıza çeşitli indirimler ve ek faydalar sunacağı için bu alandaki cazibeyi artıracaktır diyebiliriz" dedi.

'BES KENDİNİ KANITLADI'

"Vatandaşlarımızın BES'e olan ilgisinin arttığını ve bu ilginin önümüzdeki süreçte de devam edeceğini düşünüyoruz" diyen Ayhan Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "2022 yılında BES'teki toplam katılımcı sayısı bir önceki seneye göre %10'dan fazla bir artışla 7 milyon 882 bini buldu. Sözleşme ve sertifika adetleri de 1 milyon artışla 9,5 milyonu geçti. Sektördeki BES özelinde toplam fon büyüklüğü ise 2021 yılına göre %65'ten fazla bir artışla 393 milyar liraya ulaştı. OKS ile birlikte düşünüldüğünde 425,7 milyarlık bir fon büyüklüğü söz konusu. Yeni düzenlemeler ile birlikte BES vatandaşlarımızın ilgi odağı olmayı sürdürecektir. Özellikle son 5 yıldır emeklilik fonlarındaki güçlü performans ile BES kendini ülkemizde kanıtlamıştır ve vatandaşlarımızın birikim tercihlerinde ilk sıralarda akla gelmektedir. 85 milyonluk nüfusumuzu düşündüğümüzde BES'in büyüyecek daha çok yolunun olduğunu söyleyebiliriz."

'ERKEN BES BÜYÜYEN SEKTÖRÜN DİNAMOSU'

Ailelerin 18 yaş altı BES'e büyük bir ilgi gösterdiğini dile getiren Sincek, sözlerini şöyle noktaladı: "Katılımcı ailelerimiz, çocuklarının geleceğini güvence altına almak, özellikle hayata atıldıkları ilk yıllarda birikimleriyle geleceklerine destek sunmak adına 18 yaş altı BES'e büyük ilgi gösteriyorlar. Sene başından bu yana katılımcı sayısı 3 kattan fazla artış göstererek 585 bine ulaştı. Erken BES, büyüyen sektörün dinamosu olmuş durumda. En dikkat çekici artışı 0-1 yaş grubunda görüyoruz. 0 yaş grubunda 45 bin, 1 yaş grubunda 39 bine ulaşan katılımcı sayıları, vatandaşlarımızın yeni doğan bebekleri dahil tüm ailenin geleceğini güvence altına almak istediğini gösteriyor. Ülkemizde çocuk nüfusunun yaklaşık 23 milyon olduğunu dikkate alırsak, bu segmentte daha yolun başındayız. Erken tasarruf sayesinde çocuklarımız ilerleyen yaşlarında ciddi bir birikimle hayata atılma şansına sahip oluyor. Ailelerin %30 devlet katkısı ve enflasyon oranları üzerinde yüksek getirili fonlar ile daha da cazip hale gelen BES'e olan ilgileri her geçen gün daha da artıyor."

›››

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DİDEM MAKASKESEN:

Yapılacak yeni düzenlemelerle sistemin devamlılığı güçlenecek

2023 yılının bireysel emeklilik sektörü açısından oldukça hareketli bir yıl olacağını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Sektörün sıcak gündeminde mevzuatı yayımlanan ancak pratikte hayata geçmeyen birçok yenilik ve değişim bulunuyor. Örneğin; belirli ihtiyaçlar halinde bireysel emeklilik hesabını sonlandırmaya gerek kalmadan (konut alımı, evlilik, eğitim vb.) birikimlerinin bir kısmının alınarak sistemden kısmi çekiş yapılabilmesi, BES birikimlerinin kredi ihtiyaçları için teminat olarak gösterilebilmesi, BES'te hediye sertifikası şeklinde sıralayabileceğimiz birçok yeni düzenleme mevcut.

'BAZI DÜZENLEMELERİN HAYATA GEÇMESİ BEKLENİYOR'

Önümüzdeki yıl daha önce mevzuatı yayımlanan bu yeni düzenlemelere dair ikincil mevzuatların yayımlanması ve uygulama esaslarına ait ayrıntıların netleşmesiyle birlikte düzenlemelerin fiilen hayata geçmesi bekleniyor. Bu düzenlemelerin hepsi sisteme girişlerin ve devamlılığın teşvik edilmesini güçlendirecek niteliğe sahip. Bu doğrultuda 2023 yılında BES'e duyulan ilginin artarak devam edeceğini öngörüyoruz" dedi.

'BES ŞEFFAF, TAKİP EDİLEBİLİR VE GÜVENİLİR'

"Bireysel emeklilik sisteminin devamlı olarak yenilikler ile desteklenmesi, şeffaf, takip edilebilir ve güvenilir olması bireylerin tasarruf alışkanlıklarının değişmesine ve tasarruf için BES'i tercih etmesine önemli düzeyde katkı sağlıyor" diyen Didem Makaskesen, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde hayata geçen ve önümüzdeki dönemde uygulamaya alınacak olan tüm yeniliklerin hem sistemdeki müşterilerin devamlılığının sağlanması hem de sisteme yeni müşterilerin dâhil edilmesi noktasında pozitif etki yaratacağını ve sektörün mevcut büyüme momentumunu hızlandıracağını öngördüklerini ifade etti.

'DAHA FAZLA EBEVEYN SİSTEME KATILACAK'

18 yaş altındaki bireylerin sisteme dâhil olmasının, sistemin katılımcı tabanının genişlemesi anlamında heyecan verici sonuçlar yaratmaya devam ettiğini vurgulayan Didem Makaskesen, sözlerini şöyle noktaladı: "Çocuklarının geleceğine şimdiden katkı sağlamak isteyen birçok ebeveynin bu düzenleme ile harekete geçtiğini görmek bizi mutlu ediyor. Henüz 1 buçuk senelik bir zaman diliminde sistemdeki çocuk katılımcı sayısı 500 bini aştı. Önümüzdeki dönemde de daha fazla ebeveynin sisteme katılacağını ve sektörün büyüme hızına katkı sağlayacağını düşünüyoruz."



2023 yılının bireysel emeklilik için hareketli geçeceğini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Sektörün gündeminde mevzuatı yayımlanan ancak pratikte hayata geçmeyen birçok yenilik bulunuyor. Önümüzdeki yıl düzenlemelerin fiilen hayata geçmesi bekleniyor. Bu düzenlemelerin hepsi sisteme girişlerin ve devamlılığın teşvik edilmesini güçlendirecek niteliğe sahip. Bu doğrultuda 2023'te BES'e duyulan ilginin artarak devam edeceğini öngörüyoruz" dedi.

GARANTİ BBVA EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ BURAK ALİ GÖÇER:

BES 2023'te de önde gelen tasarruf araçlarından biri olacak

İyi bir yatırım aracı olmasının yanı sıra en güvenli yatırım araçlarından biri olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin rüştünü ispat ettiğini ve son dönemde gelen yeniliklerin ve düzenlemelerin BES'i daha da iyi bir yatırım aracı haline getirdiğini söyleyen Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, sözlerine şöyle devam etti: "Bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısı avantajının %30'a yükselmesi tasarruf sahiplerinin yatırım ve tasarruf yaparken BES'i daha fazla tercih etmelerine olanak sağladı. BES katılımcılara %30 devlet katkısına ek olarak tercih edilen fonlardaki getiriler sayesinde emeklilik dönemlerinde hayal ettikleri tasarrufa ulaşma imkânı sağlıyor. Sistemde aylık düzenli ödenen tutarlar dışında yapılan ek ödemelerin payı hızla artıyor. 2021'de 5 milyar civarında yapılan ek ödemelerin henüz yılsonuna gelmemiş olmamıza rağmen 9 milyarı geçtiğini, neredeyse ikiye katlandığını görüyoruz. Bununla birlikte 18 yaş altı bireyler de sisteme dahil oldu. Bu şekilde birikimlerini büyüten kişi sayısında da artış sağlandı. Küçük yaşta birikim yapmaya başlayıp daha çok birikim elde etme imkânı sağlandı. 2023'te devlet katkısının %30'a çıkarılması, kısmi çekiş uygulamasının getirilmesi, temlik hakkı ve bütünleşik BES gibi hayatımıza girecek olanlar ile birlikte tüm bu düzenlemelerin sisteme olan ilgiyi artıracağını ve daha çok kişinin sisteme girmesini sağlayacağını düşünüyoruz. Bu bilgiler ışığında BES'in 2023'te de önde gelen tasarruf araçlarından biri olacağını rahatlıkla söyleyebiliriz."



Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, 2023 yılında yapılan ve yapılması beklenen tüm düzenlemelerle birlikte bireysel emeklilik sistemine olan ilginin artacağını ve daha çok kişinin sisteme gireceğini düşündüğünü belirterek, "BES'in 2023'te de önde gelen tasarruf araçlarından biri olacağını rahatlıkla söyleyebiliriz" dedi.

'BES'E OLAN İLGİ DAHA DA ARTACAK'

"BES, tasarruf araçlarındaki yerini gün geçtikçe sağlamlaştırıyor. BES ve OKS toplam katılımcı sayımız 2 milyon 653 bin kişiye ulaşarak özel şirketler arasında toplam BES'te liderliğimizi koruyoruz" diyen Göçer, "BES, %30 devlet katkısı ve fon getirileri düşünüldüğünde hali hazırda oldukça kazançlı bir tasarruf aracı. BES fonlarının içinde altınlar, hazine bonosu ve borsa da var. Dolayısıyla, bütün yatırım ürünlerinin de türevleri var. Ayrıca portföy yönetim şirketlerinin işbirliği ve yönlendirmesiyle şirketler dijital fon danışmanlık hizmetleri verebiliyor. Değişen piyasa koşullarını takip eden ve özel algoritması sayesinde her ay müşterinin yaşına ve risk profiline uygun fon önerileri sunan dijital fon danışmanlık hizmetlerinden faydalanan müşteriler de BES birikimlerini aktif yönetme imkânı buluyor. Sürekli değişen, gelişen ve daha avantajlı hale gelen bir birikim aracı olduğu için BES'e olan ilginin önümüzdeki dönemde daha da artacağını rahatlıkla söyleyebiliriz" dedi.

Bugüne kadar 600 bini aşkın çocuğun bireysel emeklilik sistemine dahil olduğunu ve gelecek dönem için de katılımcı sayısının artarak devam etmesini beklediklerini vurgulayan Göçer, sözlerini şöyle noktaladı: "Şirketimizde, 18 yaş altı BES katılımcılarının yaşlarına baktığımızda yoğunluğun yeni doğan bebeklerden geldiğini görüyoruz. Çocukları için BES başlatan ebeveynler genelde 40'lı yaşlarda, %63'ünün kendi BES'i yok, varsa da kendileri için biriktirdiklerinden daha fazlasını çocukları için yatırıyor ve düzenli ödeme yapıyorlar. Üstelik çocuklarda BES sözleşmelerindeki cayma oranı normale göre 3 kat daha az.

'ÇOCUKLAR İÇİN ANLAMLI BİR BİRİKİM ELDE EDİLİYOR'

Özetle çocukların geleceği için birikim motivasyonu oldukça yüksek. Çocuklara BES'in erken yapılıyor olması ile aileler uzun süre birikim yapabilir ve fon danışmanlığından faydalanarak birikimlerini iyi değerlendirebilir, üstüne bir de %30 devlet katkısı alarak çocuklarının geleceği için anlamlı bir birikim elde edebilirler. Örneğin, yeni doğan bir bebeğe BES yapıldığında ve aylık 500 lira katkı payı ödendiğinde, çocuk 18 yaşına geldiğinde ortalama 173 bin 780 lira birikim elde ediyor. Emekliliğe kadar birikim yapmaya devam edilirse yaklaşık 1milyon 158 bin 330 liraya ulaşılıyor. Çocuklara BES'te de katkı payını artırmak, fon dağılım değişikliğini piyasalara göre değiştirmek ve tabii %30 devlet katkısıyla daha büyük birikimlere ulaşmak da mümkün. Garanti BBVA Emeklilik olarak önümüzdeki dönemde 18 yaş altı BES'te 2022 yılındaki pazar payımızı artırmayı ve daha çok çocuğumuzun geleceği için bizimle birikim yapılmasını hedefliyoruz. BES alanında sahip olduğumuz bilgi birikimi ve uzmanlığımızla, çocuklarına daha iyi bir gelecek hazırlamak isteyen aileler için de bu alandaki en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz."

›››

AGESA HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ FIRAT KURUCA:

BES'teki birikimler giderek büyüyor

BES'in 2023 yılında da iyi bir tasarruf aracı olacağını belirten Agesa Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Tüm düzenlemeler ve teşvikler hem iyi bir kazanç hem de sisteme yeni girişleri cazip hale getirecek. Araştırmalar da bu görüşümüzü destekliyor.

'COVID-19 Salgını Sonrası Sigorta Sektöründeki Tüketici Tutum ve Davranış Değişiklikleri' araştırması sonuçlarına göre tüketiciler gelecek için kaygı duyuyor ve bu çerçevede tasarrufa ve koruma ürünlerine yöneliyor. BES'i olup iptal eden ya da BES yaptırmamış kişiler de pişmanlık yaşıyor.

'Gençlerin Emeklilik ve BES Algısı' araştırmamızın sonuçlarına göre ise gençlerin %56'sı bireysel emeklilik sisteminin tasarrufa uygun bir birikim olduğunu düşünürken; her dört gençten biri, emekliliğini şimdiden düşünerek, gelecek 5 yıl içerisinde bireysel emeklilik yaptırmayı planlıyor. Gençlerin %35'i, devlet katkısının daha fazla olmasının bireysel emeklilik sistemini tasarruf aracı olarak tercih etmelerini olumlu yönde etkileyeceğini belirtiyor. Bu özelliği sırasıyla herhangi bir faiz kaybı ya da kesinti olmadan birikimi çekebilmek (%25), geri ödemelerin başlama süresinin daha erken olması (%21) ve prim ödemelerinin uygun olması (%13) izliyor.

'TASARRUF DENİLİNCE AKLA BES GELECEK'

"Finansal okuryazarlık arttıkça BES'e olan ilgi de artıyor" diyen Kuruca, sözlerine şöyle devam etti: "Devlet katkısının yanı sıra emeklilik fonlarının gösterdiği yüksek performans sayesinde BES'teki birikimler giderek büyüyor. BES'teki olumlu rüzgârın 2023'te de devam edeceğini, artık tasarruf denildiğinde akla BES'in de geleceğini düşünüyoruz."



Devlet katkısının yanı sıra emeklilik fonlarının gösterdiği yüksek performans sayesinde BES'teki birikimlerin giderek büyüdüğünü vurgulayan Agesa Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, "BES'teki olumlu rüzgârın 2023'te de devam edeceğini, artık tasarruf denildiğinde akla BES'in de geleceğini düşünüyoruz" dedi.

'İLGİ HER GEÇEN GÜN ARTIYOR'

18 yaş altı BES ile ilgili de konuşan Kuruca, ailelerin ilgisinin her geçen gün arttığına vurgu yaparak, "BES'i çocuklarının geleceği için bir tasarruf aracı olarak gören aileler, daha bir yaşını bile doldurmadan çocuklarını sisteme dahil ediyorlar. Ebeveynler 1, 2, 3 ve 4 yaşındaki çocukları için yoğun olarak BES'te birikim yapmaya başladı" dedi.

Küresel sigorta primleri ortalama %2 oranında büyüyecek

Reasürans devi Swiss Re'nin hazırladığı Sigma 6 raporunda Ukrayna'da yaşanan savaşın ekonomik stresinden ve yüksek enflasyon şokundan dolayı daha yüksek faiz oranlarıyla karşı karşıya kalınacağı ifade ediliyor. Ekonomik büyümenin bu yıl nispeten dirençli olduğunun belirtildiği raporda, enflasyonist durgunlukların ABD ve Avrupa ülkeleri gibi büyük ekonomilere yaklaşmasından dolayı GSYİH'nin reel olarak yalnızca %1,7 büyümesi öngörülüyor.

ENFLASYON BİR NUMARALI MAKRO RİSK

Enflasyonun bir numaralı makro risk olarak görülmesi gerektiğine dikkat çeken rapora göre, ana enflasyon önümüzdeki yıl hızla düşse bile bir numaralı makro risk olarak yerini korumaya devam edecek.
Raporda, merkez bankası faiz oranlarının yükselmesinin büyümeye dair aşağı yönlü riskler getirdiği belirtilirken gelişmiş piyasalarda 2023'te küresel mali ve COVID-19 krizleri dışında 1980'lerden bu yana en düşük olan gerçek GSYİH büyümesinin yalnızca %0,4 olacağı tahmin ediliyor.
Gelişmekte olan piyasalarda ise muhtemelen resesyona benzeyecek olan salgın öncesine göre önemli ölçüde daha düşük büyüme oranları bekleniyor.

PRİM HACMİ 7 TRİLYON DOLARI AŞACAK

Daha yüksek faiz oranları, sigorta piyasası faiz oranlarının sıkılaşması ve kısıtlı sermayeden oluşan makro ortamın 2023 ve 2024'te olumlu bir katalizör olacağının belirtildiği raporda, bu itici güçlerin vadeli yatırım sonuçlarını ve kârlılığı güçlendireceği açıklanıyor.
2023'ten sonra 2022 yılında yaşanan yüksek enflasyon, doğal afet ve finansal piyasa kayıplarına yanıt olarak önemli oranda sertleşme öngörülüyor.
2023 ve 2024 yıllarında küresel prim büyümesinin reel bazda ortalama %2,1 olacağı tahmin ediliyor. Toplam (nominal) prim hacminin ise bu yıl ilk kez 7 trilyon doları aşmasının beklemeye devam edildiğinin altı çiziliyor.
Raporda, küresel ekonominin enflasyon ve faiz şoklarının ağırlığı altında belirgin bir şekilde durulacağı bekleniyor. Ayrıca reel ekonomide ve finansal piyasalarda riskin yeniden fiyatlandırılması ise sağlıklı ve uzun vadeli bir sonuç olarak olumlu değerlendiriliyor.
Günümüzün zorlu zamanlarında ve önümüzdeki ekonomik toparlanma döneminde ise sigorta sektörünün finansal dayanıklılık sağladığı için değerini göstereceği ifade ediliyor.

FİNANSAL İSTİKRAR VE BORÇ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ RİSKLERİ

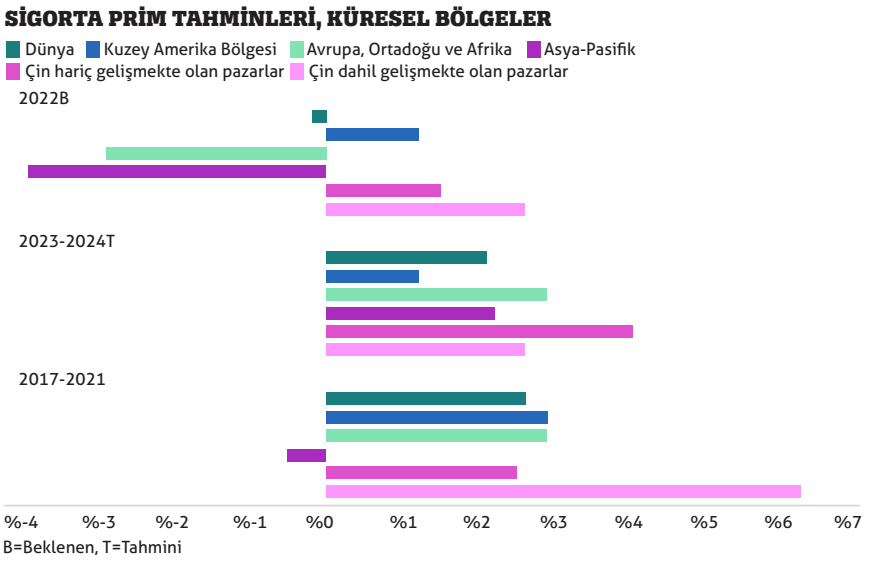
Bu yıl, geçen yıl belirlenen "3 boyutlu" uzun vadeli ekonomik etmenlere dördüncü bir boyut olarak borç ve bununla ilgili risklerin eklendiği rapora göre, merkez bankaları geleneksel olmayan para politikalarını gevşetirken, son 10 yılda oluşan finansal kırılganlıkları açığa çıkarıyor. Borç ve özellikle hükümetlerin yüksek faiz oranları karşısında kamu harcama taahhütlerini sürdürüp sürdüremeyecekleri önemli bir endişe kaynağı olarak değerlendiriliyor.
Piyasa şoklarının ise birikerek finansal istikrarsızlığa dönüşme riski ele alınıyor.
Merkez bankalarının fiyat istikrarı, finansal istikrar ve hükümetlerin daha gevşek bir maliye politikası izlemesini sağlama gibi rekabet halindeki önceliklerle karşı karşıya olduğunun ifade edildiği raporda, bu borcun sürdürülebilirliği veya finansal istikrar endişelerini yönetmek için daha yüksek enflasyon ya da daha düşük nominal faiz oranları yoluyla uzun vadede reel faiz oranlarının baskı altına alınması riskini yaratacağı belirtiliyor.

HASAR VE MALİYETLER ARTACAK

Enflasyonun sektörün bir numaralı endişesi olmaya devam ettiğinin vurgulandığı raporda, inşaat ve sağlık gibi sigortacıları ilgilendiren branşlarda yüksek enflasyon öngörülüyor.
Bu da sigortacıların hasar ve maliyetlerinin 2022 ve 2023'te, hasar sıklığı ve doğal afet faaliyetindeki değişiklikleri dikkate almasak bile önemli ölçüde artabileceğini gösteriyor.
Bununla birlikte, enflasyon baskısı 2023 ve 2024'te azaldığından, daha yüksek faiz oranlarının bir umut ışığı olması gerektiğine dikkat çekiliyor.

2023 ve 2024 yıllarında küresel sigorta primlerinin reel bazda ortalama %2,1 oranında büyüyeceğini öngören Swiss Re'nin Sigma 6 raporunda, küresel ekonominin ise enflasyon ve faiz şoklarının ağırlığı altında belirgin bir şekilde durulacağı tahmin ediliyor.

SİGORTA PRİM TAHMİNLERİ, KÜRESEL BÖLGELER

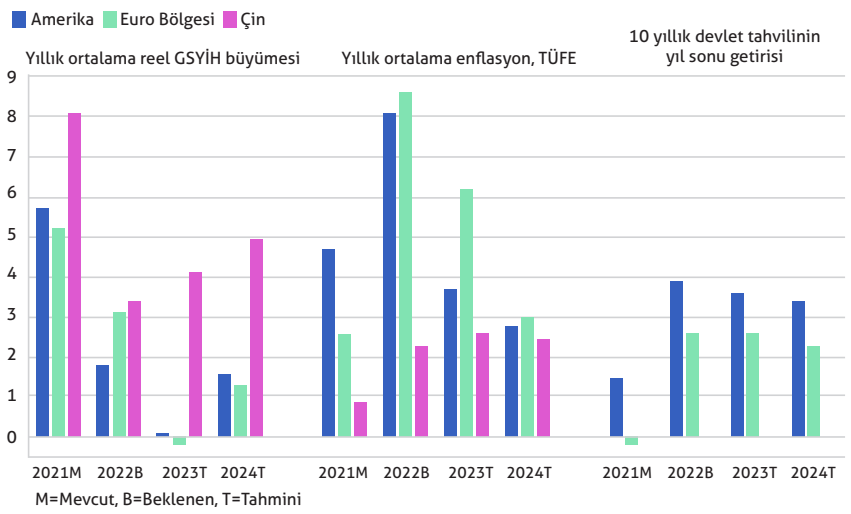


B=Beklenen, T=Tahmini

HAYAT DIŞINDA PRİM ARTIŞI %1'İN ALTINA DÜŞECEK

Hayat dışı sigortada yavaşlayan küresel büyüme, enflasyonun düşmesi ve zorlu piyasanın devam etmesi sonucu bir toparlanma ile birlikte, bu yıl reel prim artışının %1'in altına düşeceği öngörülüyor. Küresel hayat dışı sigorta öz kaynak getirisinin ise 2022'de sigortalama performansı ve yatırım sonuçları nedeniyle daha düşük olması beklenirken, potansiyel oran sertleşmesinin devreye girmesiyle 2024'te 10 yılın en yüksek seviyesine çıkacağı tahmin ediliyor.

SEÇİLİ BÖLGELERDE GSYİH BÜYÜMESİ, ENFLASYON VE FAİZ ORANLARI (2022-2024)



M=Mevcut, B=Beklenen, T=Tahmini

HAYAT BRANŞINDA KÂRLILIK ARTIYOR

Hayat sigortasında, sigortalıların yaşam maliyeti baskısıyla karşı karşıya kalması nedeniyle 2022'de küresel primlerde reel olarak %1,9'luk bir daralma öngörülüyor. Ancak 2023 ve 2024'te yükselen piyasalar tarafından sürdürülen trend büyümesine dönüş olacağının belirtildiği rapora göre, artan faiz oranları ve normalleşen COVID-19 tazminatları nedeniyle hayat kârlılığı artıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

BES'te yükseliş ivmesi devam ediyor

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda 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 Kasım ayında %25,23 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %25,10 oranında artış kaydedildi. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,79 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %5,65 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksi'nde ise %9,06 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Kasım ayında %2,88 oranında artış gösterdi. Bu verilerle Kasım ayında BES fonları reel %6 kazandırmış oldu.

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.

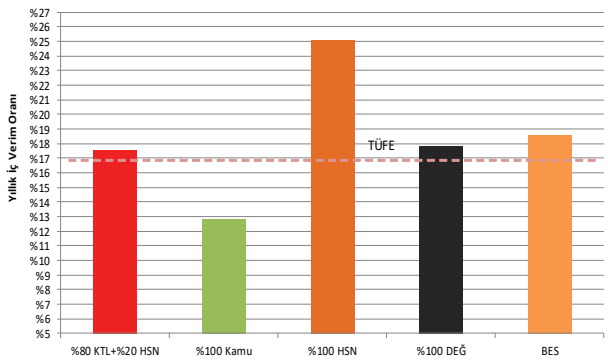
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

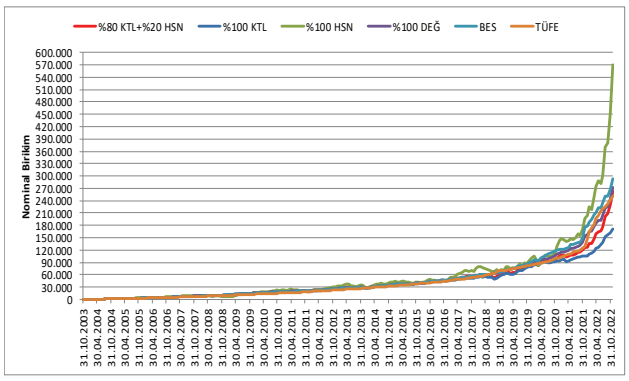
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.11.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



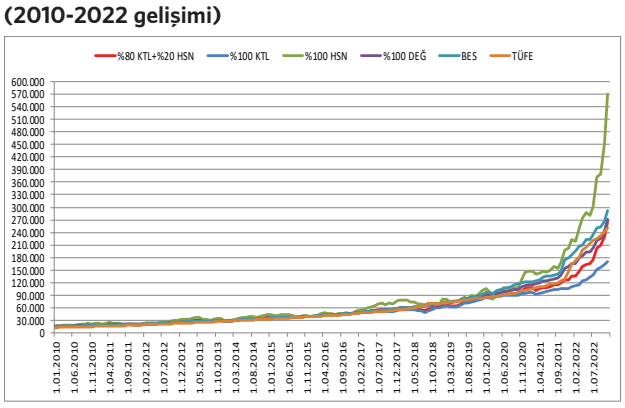
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %18,56 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %25,07 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.11.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.11.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 292.537 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 250.440 TL birikime ulaşmaktadır.

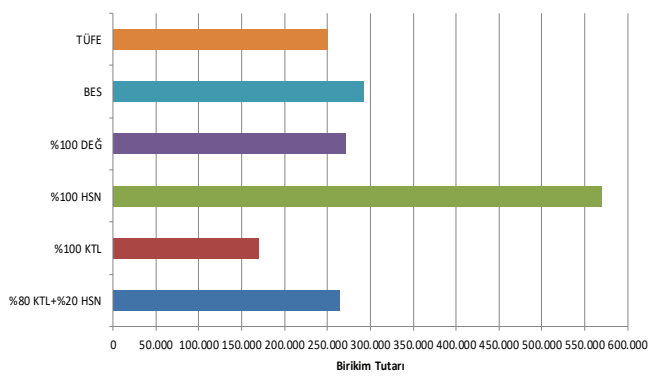
31.10.2003-30.11.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



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.

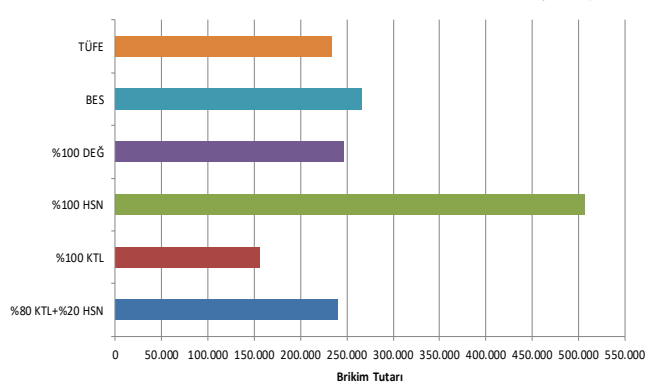
Yandaki grafik 31.10.2003-30.11.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.11.2022 tarihinde 292.537 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1089 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.11.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.11.2022 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.11.2022 tarihinde 506.083 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-30.11.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



BES'te fon değişikliği önem taşıyor



Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sözleşmesi bulunan katılıcımlar, birikimlerinin ve ödedikleri katkı paylarının fonlarını ve bu fonlardaki fon dağılımını yılda 12 kez değiştirme hakkına sahiptir. Fakat katılımcılar arasında fon değişikliği hakkını kullanan katılımcıların oranı, kullanmayan katılımcıların oranlarından bir hayli azdır.

KATILIMCILARIN %78'İ HİÇ FON DEĞİŞİKLİĞİ YAPMADI

Sistemin başından beri en az bir kez fon değişikliği yapan katılımcıların, yürürlükteki sözleşme sayısına oranı %21,35'tir. Katılımcıların %78,65'i ise hiç fon değişikliği yapmamıştır. 2022 yılında en az bir kez fon değişikliği yapan katılımcıların, yürürlükteki sözleşme sayısına oranı %9,3'tür. Katılımcıların sadece %9,3'ü gibi çok az bir bölümü fon değişikliği hakkını kullanırken %90,7'si ise hiç fon değişikliği yapmamıştır.

Yıl içinde fon değişikliği hakkını kullanan katılımcıların oranı uzun yıllar %2 civarındayken 2022 yılı başından itibaren bu oranın %9'lara kadar yükselmiş olması Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olan katılımcıların yatırım bilincinin arttığını göstermektedir. Değişen ekonomik konjonktürde bireysel emeklilik sisteminde getiri sağlayabilmenin en temel etmeni doğru zamanda fon değişikliği yapmaktır. Katılımcıların fon değişikliği hakkını kullandıkça, BES'ten elde edebileceği getiri miktarı da artacaktır.

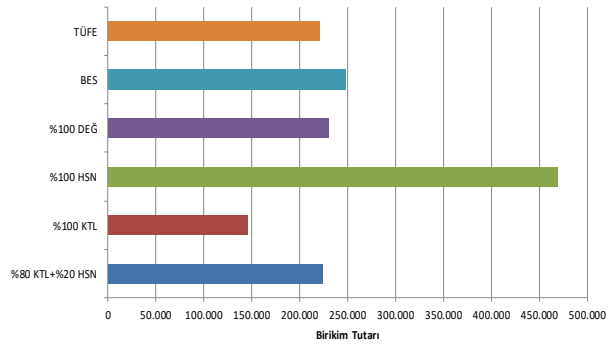
Diğer önemli bir husus ise katılımcıların sahip oldukları sözleşmelerde kaç adet fon bulundurduğu ve yatırım riskini dağıtıp dağıtmadığıdır. Eylül 2022 tarihi itibarıyla sözleşmelerin %8,4'ü yatırımlarını 1 adet fonda tutarken portföyünde 2 adet fon bulunduran sözleşmelerin oranı %40,7; 3 adet fon bulunduran sözleşmelerin oranı %17; 4 adet fon bulunduran sözleşmelerin oranı %16,4; 5 ve üzeri fon bulunduran sözleşme oranı ise %17,5'tir.

FON SAYISINI ARTIRARAK RİSK AZALTILABİLİR

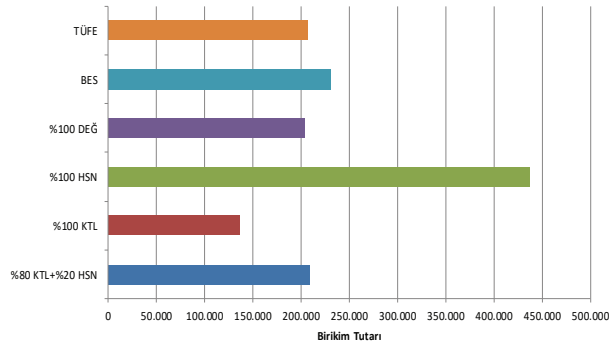
Katılımcılar sözleşmelerdeki fon sayısını artırarak yatırım riskini dağıtabilir; yılda 12 kez olan fon değişikliği hakkını kullanarak ve BEFAS sayesinde diğer emeklilik şirketlerinin de fonlarını seçerek yüksek getiri sağlayacağı beklenen fonlarla birikimlerini yatırıma yönlendirebilirler. 2022 yılı başından itibaren BES ortalama ağırlıklı getirisi 30 Kasım 2022 tarihi itibarıyla %53,90'dır. BES katılımcıları, 2022 yılı içerisinde özellikle hisse senedi ağırlıklı fonlarla ciddi getiriler sağlamış olup bu oran 30 Kasım 2022 tarihi itibarıyla %172,07'dir.

Değişen ekonomik konjonktürde bireysel emeklilik sisteminde getiri sağlayabilmenin en temel etmeni doğru zamanda fon değişikliği yapmak. Katılımcılar tarafından fon değişikliği hakkı kullanıldıkça, BES'ten elde edilebilecek getiri miktarı da artıyor.

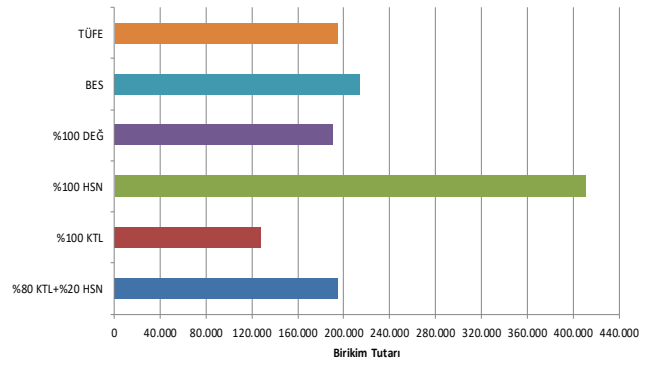
31.1.2006-30.11.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



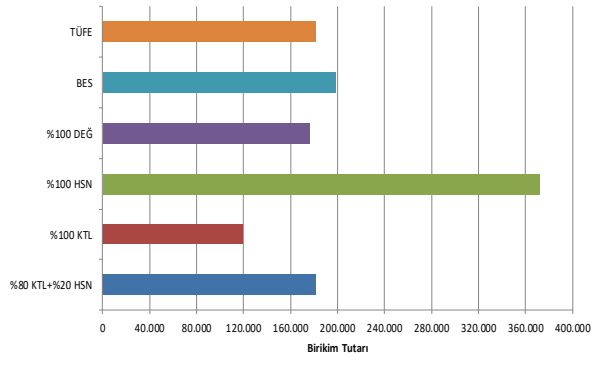
31.1.2007-30.11.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2008-30.11.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-30.11.2022 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.

"Sektör ekonomik dalgalanmalardan ciddi bir şekilde etkilendi"

Sigorta sektörü için 2022 yılının değerlendirmesini yapan **İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, sektörün 2022 yılında yaşanan ekonomik dalgalanmalardan ciddi şekilde etkilendiğini belirtti.

Sigorta sektörünün 2022 yılında yaşanan ekonomik dalgalanmalardan ciddi şekilde etkilendiğini belirten İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, "Ülke ve dünya genelinde tüm hammadde ve ürünlerdeki azalmaya bağlı maliyet artışları, tüm dünyada yaşanan enflasyon artışları özellikle otomotiv sektöründeki parça temin etmekteki sıkıntılar, sigorta sektöründe olumsuz yansımalara ve hasar maliyetlerinin çok yükselmesine neden olmuştur. Yaşanan tüm bu olumsuzluklar, sigorta sektöründe yüksek hasar maliyetlerinin oluşmasına yol açmış ve trafik, kasko primlerinde bir önceki yıla göre 3-4 kattan fazla prim artışlarına sebebiyet vermiştir. Yükselen primler nedeniyle de kasko branşında biten poliçelerin yenilenmesinde eksilmelere yol açmıştır. Bu durumdan etkilenen hayat dışı sigorta şirketleri de alternatif olarak ihtiyaca ve bütçeye uygun kasko ürünlerini müşterilere sunmaya başlamışlardır. Poliçe başına artan prim tutarlarını bu branşta toplanan primler ile mukayese ettiğimizde bizleri yanıltmasın, çünkü adetsel olarak müşteri sayısında ciddi düşüş yaşanmaya başladı. TSB verilerine göre, 2021 yılının Haziran ayı sonunda kasko prim üretimi 5,9 milyar iken, 2022 yılı Haziran sonu kasko prim üretimi 14,7 milyar liraya, yine ilgili dönemde trafik pirim üretimi ise 7,6 milyar liradan, 15,6 milyar liraya yükselmiştir. Bu veriler, söz konusu sigortalardaki prim artışını gözler önüne sermektedir. Artan kasko primleri ile 2022 yılı ilk 6 ay sonu rakamlarına göre de sektör kasko branşında 3,2 milyar lira kâr etmiş görünüyor" açıklamasında bulundu. Yıl içinde zorunlu trafik sigortasına yapılan artı yöndeki prim revizyonlarının zararın azaltılmasında yeterince etkili olmadığını vurgulayan Yılmaz, "Yıl içinde yapılan söz konusu prim artışları artan maliyetleri dahi karşılamamaktadır. Bunun sebepleri arasında enflasyonun ve döviz kurunun yükselmesiyle parça ve onarım bedellerinin artmasını ve asgari ücrete yapılan zamla bedeni hasar tazminatlarının doğrudan artmasını sayabiliriz. Asgari ücretin de artmasıyla birlikte muallak hasar dosyalarının hasar maliyetlerine olan negatif etkisi de sektöre olumsuz yansımaktadır. Beraberinde özellikle kaza branşında risklerin iyi yönetilememesi, mesela pandemi döneminde trafik sigortalarında çok düşük primler uygulanması da sektörün şu an yüksek primler ile maliyetlerin altından kalkmaya çalışması ile sonuçlanmıştır" ifadelerini kullandı.

'TRAFİK SİGORTASI TÜM HALKI İLGİLENDİRİYOR'

Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "TÜİK verilerine göre ülkemizde 25 milyon 105 bin motorlu araç var. TSB verilerine göre de bu araçların 20 milyondan fazlasının trafik sigortası mevcut. Nüfusumuzun 84 milyon civarında olduğunu düşünürsek, neredeyse her hanenin bir aracı var. Dolayısıyla sigorta başta olmak üzere, motorlu taşıtlara ilişkin her şey tüm halkımızı ilgilendiriyor ve etkiliyor. Bu kadar geniş bir kitleyi ilgilendiren trafik sigortasına kayıtsız kalmamız muhakkak ki mümkün değil. SEDDK'nın hayata geçireceğini açıkladığı yeni yol haritasını çok değerli buluyorum. Açıklanan uygulama değişikliklerinin kısa, orta ve uzun vadede hayata geçmesi ile ileriki yıllarda zarar eden trafik branşında önemli değişikliklere olumlu yönde katkı sağlayacağını düşünüyorum. Bununla birlikte bazı değişiklikler ile ilgili çekincelerimiz de söz konusu. Özellikle basamaklara yapılan ilaveler, isteğe bağlı olarak kişi temelli trafik sigortasına geçiş çok önlemli. Bununla birlikte henüz yürürlüğe girmeden trafik sigorta poliçe iptallerindeki acentenin alacağı iptal iade komisyon tutarının enflasyona endeksli olması, ikinci el satışlarda poliçe yapılırken yapılacak poliçeye mevcuttakinden daha kısa bir süre verilmesi ve devir zeyili gibi önerilerimiz de var."

YOL HARİTASININ BAŞLIKLARI

SEDDK'nın hayata geçireceği yeni yol haritasındaki ana başlıklara da değinen Yılmaz, başlıkları şöyle sıraladı:
"- Değer kaybı ve bedeni zararların hesaplamalarına standardizasyon getirilmesi: Bu alanda son 5 yılda birkaç kanun ve yönetmelik değişiklikleri ile bir standart belirlendi lakin bu standartların özellikle kaza yargıya taşındığında uygulamasının sağlanması pek mümkün olmadı. Sektör için öngörülemeyen hasar maliyetlerini getirmeye devam etti.
- Trafik zararlarının azaltılması ve sürdürülebilirlik açısından maliyet yönetimi, sürücü davranış yönetimi ve tarifenin aktif yönetilmesi adına önlemlerin alınması.
- Tüm trafik basamaklarının havuz sistemine alınmasının yaratabileceği olumsuzluklar.
- Her basamağın hasar yönetiminin kendi içinde yapılması.
- Trafik sigortası kesmekten imtina eden şirketlerin varlığının tespiti halinde radikal uygulamalar yapılması: Aylardır sektörün sancılı bir süreç yaşamasına sebep veren bu durumun yeni yıla bırakılmadan bir an önce çözüme kavuşması mağduriyetlerin



sonlandırılmasını sağlayacaktır.
- Mevcut 7 basamaklı sisteme 0 çok riskli sürücüler basamağı ile 8 çok iyi sürücüler basamaklarının eklenmesi: Tarifeye yeni iki basamak eklenmesi çok güzel bir uygulama ve özellikle iyi sürücü statüsündeki sigortalılar için çok kıymetli bir adım atılmış oldu fakat 8. basamak için verilecek indirim oranı sigorta şirketlerini de zorlamadığı sürece biraz daha artırılırsa sigortalı nezdinde daha büyük bir memnuniyete sebebiyet verecektir. Ek olarak 10 yıldan fazladır hasarsız olan poliçeler için hasarsızlık indiriminin yüksek olacağı bir kademe daha (9. basamak gibi) eklenseydi güzel etki yaratabilirdi.
- Riskli sigortalılar olarak belirlenen 6062 sigortalının 0. basamağa çekilmesi, psikoteknik değerlendirmeye tabi tutulması, gerek görülmesi halinde sürücü eğitiminin tekrarlanması ve sürücü belgelerine geçici süre ile el konulması.
- Ticari segmentlerin disipline edilmeleri ile trafik kaza oranlarını azaltarak sektöre fayda sağlanması.
- Sadece işleteni değil, kazayı yapan kişilerin de takibinin yapılması.
- Kişi temelli poliçelere geçecek olan firmalara havuz poliçelerinde %5 indirim uygulanması planlanması.
- Sigortalının doğrudan tazmin yöntemi ile kendi tercihi doğrultusunda olası kendi hasarlarında memnuniyet elde edebilmesi.
- Sigortalı tercihine göre poliçe düzenlenmesi, orijinal parça ya da eşdeğer parça kullanımı alternatifi sunularak poliçelerin düzenlenmesi.
- Acente iptal iade komisyonunun 32 liradan 100 liraya yükseltilmesi.
- Araç satışlarındaki 15 günlük sürenin kaldırılması: Bu acenteler ve müşteriler açısından çok sakıncalı ve operasyonel anlamda büyük stres yaratacak bir durum. Bu konunun en makul çözümü devir zeyili uygulaması olmalı. Eğer bu mümkün olamıyorsa mevcut uygulamanın 15 günlük olan süresi 3 gün gibi makul bir seviyeye çekilmeli.
- SBM'ye bağlı mobil tutanağın tutulması.
- Elektrikli araçlarda %100 prim indirimi ile yeşil dönüşüme destek.
- Engellilere ait araçlara indirim planlanması."

TSEV için 2022 yılı

Sigorta sektöründe teknik eğitimleri yine sektör profesyonelleri eliyle vermek amacıyla kurulan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı 52 yıldır bu amacı gerçekleştirmek için faaliyetlerde bulunuyor.

- Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu iş birliğinde sektörün ihtiyaçlarına yönelik güncel eğitimler gerçekleştirildi.
- İleri düzey eğitim programlarından İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Eğitim Programı her yıl olduğu gibi bu yıl da yoğun katılımla açıldı ve saha çalışması Allianz Teknik'te gerçekleşti.
- Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programlarında öncelikle talep toplandı ve talepler doğrultusunda eğitimler planlandı.
- 2022 yılı boyunca Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı her ayın ilk salısı başlamak üzere planlandı.
- Sigorta Haftası'na özel olarak bu yıl beşincisi düzenlenen 13 Mayıs 2022'de Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması gerçekleşti ve dereceye girenlere ödülleri takdim edildi.
- 2022 yılında 39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı tamamlandı ve 19 Ekim'de İş Sanat Oditoryumu'nda sektörün yoğun katılımıyla mezuniyet töreni gerçekleşti.
- Ekim ayında başlayan online ve hibrit olarak planlanan 40. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ilk yarıyılı ise 2023 başında tamamlanacak.
- Azerbaycan'da sigortacılık eğitimleri verildi; aktüerlik seviye sınavları iki kez yapıldı.
- Sigorta şirketlerinde terfi sınavları gerçekleştirildi.
- Sektörden gelen talep üzerine uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla ilk defa "Atölye Çalışmaları" hazırlandı. Yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleşen ve oldukça beğeni toplayan eğitimler 2023 yılında da devam edecek.
- Yine ilk defa bu yıl İngilizce Dil Eğitim Programları hazırlandı ve 10 Ekim'de Pre-Intermediate kuru ile eğitimlere başlandı.
- Sigorta sektörüne özel yepyeni içeriklerle ve eğitmenlerle İnsan Kaynakları Eğitim Programı 2023 yılı başında devreye alınmak üzere hazırlandı.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile beraber acentelere yönelik "Acente Eğitimleri"ne başlandı. Eğitimler 2023 yılında da devam edecek.
- TESK üyelerine sekiz ayrı grupta sigortacılık eğitimleri verildi.
- Sigorta sektöründeki birçok şirket için ihtiyaçlarına özel eğitim programları hazırlandı ve gerçekleştirildi.

TSEV İngilizce açık sınıf dil eğitimleri Şubat ayında başlıyor

TSEV tüm sektöre açık olacak şekilde 2022 yılı Ekim ayında başladığı İngilizce dil eğitim programını Ocak ayında tamamlıyor. 2023 yılında program Şubat ayında yeniden başlıyor.

- Her kur 60'ar saatlik 2 bölüm olmak üzere toplam 120 saatten oluşuyor.
- Elementary, Pre-Intermediate, Intermediate ve Upper-Intermediate olmak üzere 4 farklı kur sunulacak.
- Sınıflar maksimum 16 kişiden oluşacak.
- Eğitimler online olarak hafta içi 3 akşam ya da hafta içi 2 akşam ve 1 hafta sonu olmak üzere planlanacak.
- Derslerde yoklama alınacak.
- Ara sınav ve final sınavı olmak üzere iki ayrı sınav yapılacak.

Detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında 2023 yılının ilk 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 OCAK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Nakliyat Sigortaları ve Poliçeleri (Online)	3-4 Ocak	Kaptan Murat Işıklı
Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları (Yüz Yüze)	4 Ocak	Dr. Hasan Meral
İK Departmanı için 2023 ve Ötesi (Online)	4-5 Ocak	Nilgün Yüksel
Stratejik Çağrı Merkezi Yönetimi (Online)	9-10 Ocak	Can Demirağ, Fergül Guyard
Sosyal Medyanın Sigorta Satışında Etkin Kullanılması (Online)	12-13 Ocak	Mehmet Muratoğlu
Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri (Online)	16-17 Ocak	Şahap Bayram Tokgöz
Temel İletişim Becerileri – Empatik İletişim (Online)	16-17 Ocak	Funda Sezgin Tokgöz
İngilizce Sigorta ve Reasürans Terimleri (Hayat Dışı) (Online)	17-18-19-24-25-26 Ocak	Ali Akşener
Yeni Başlayanlar İçin Temel Microsoft Ofis Uygulamaları (Online)	18-19 Ocak	Ulaş Çardak
Önemli Olan Geri Bildirim Almayı Öğrenmekse? (Online)	20 Ocak	Mine Turalı
İş Yaşamında Motivasyonun Anahtarları ve Liderlik Becerilerinin Aktivasyonu (Online)	23-24 Ocak	Funda Sezgin Tokgöz
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme (Online)	24-27 Ocak	Dr. Kaspar Zakaryan
Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon (Online)	25 Ocak	Prof Dr. Selim Yazıcı
Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları ve Maddi Zararlara İlişkin Örnek Uygulamalar (Online)	26-27 Ocak	Zafer Şenler
Uygulamalı Temel Reasürans Bilgileri (Online)	30-31 Ocak	Nihat Tavşanlı
İngilizce Yazışma (Prensipler, Örnekler, Kısaltmalar) (Online)	30-31 Ocak 2 Şubat	Ali Akşener

› › ›

Uygulamaya yönelik atölye eğitimleri yüz yüze TSEV sınıflarında 2023 yılında devam edecek

Vakfımızın, uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla 2022 son çeyreğinde hazırladığı "Atölye Çalışmaları" yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleştirildi. Çok beğeni toplayan eğitimler 2023 yılında da devam edecek. Detaylı bilgi ve kayıt tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.







› › ›

Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı 10 Ocak'ta 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 geldi. 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.10 Ocak'ta başlayacak İnsan Kaynakları Eğitim Programı hafta içi 18:00-21:00 saatleri arasında hafta içi 2 veya 3 gün olacak şekilde planlandı. Kayıt olmak için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

EĞİTİM ADI	TSEV EĞİTMEN	SAAT
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık	Faruk Ömrüuzak	12
İnsan Kaynakları Yönetimine Giriş	Nilgün Yüksel	3
İşe Alım, Seçme ve Yerleştirme Süreci: Yetenek Kazanımı	Özlem Yanmaz Ateş	6
İnsan Kaynaklarında Yeni Trendler	Necla Aksoy	4
Stratejik İK İş Ortaklığı (Kariyer Yönetimi ve Performans Yönetimi dahil)	Özlem Yanmaz Ateş	6
İK'da Kişilik Tiplerinin Önemi ve Geri Bildirim Sanatı	Burcu Arsan	3
Motivasyon	Çetin Kolukısa	3
İnsan Kaynaklarında Öğrenme ve Gelişim Yönetimi: Kurumsal Akademilerle Stratejik Gelişim Ortaklığı	Özlem Yanmaz Ateş	6
İş Hukuku	Hakkı Demirci	3
İş Ortamında Çatışma Yönetimi: Sigortacılıkta Yönetim Uygulamaları	Mehmet Muratoğlu	3
İnsan Kaynakları Süreçleri Bağlamında Kişisel Verilerin Korunması	Olsan Sözen	3
Sigortacılık Sektörünün Bugünü ve Geleceğine Stratejik Bakış	Melike Demirel	3
Değişim Çağında Geleceğin İş Modelleri: Çevik Organizasyonlar	Serhat Toptancı	9

Enflasyon hem sigortacıyı hem de

Fiyatlar genel düzeyinin sürekli artması anlamına gelen enflasyon, sigorta korumasında çok önemli ölçüde azalmaya yol açmakta ve bu yönden sigortalıların zarar görmesine neden olmakta. Öte yandan enflasyon, zaman içinde sigorta konusu malın değeri yükselirken sigorta bedelinin aynı kalması sonucu sigortacının alabileceği ek prim tutarından yoksun kalmasına sebep oluyor.

Fiyatlar, mal ve hizmetlerle dolaşımdaki para miktarı arasındaki dengeye göre oluşmaktadır. Para miktarındaki artış (emisyon), mal ve hizmet miktarındaki artış (büyüme) ile dengeli olduğunda fiyatların genel düzeyi değişime uğramamakta; buna karşılık para miktarı fazla olursa fiyatlar yukarı gitmektedir. Enflasyon, fiyatların genel düzeyinin sürekli artması anlamına gelmektedir. Enflasyon bakımından önem taşıyan husus, yalnızca tek veya bazı malların (veya hizmetlerin) fiyatının bir kereye mahsus olmak üzere artması değildir (bu halde enflasyondan değil, fiyat artışından söz etmek lazımdır). Bir ülkedeki enflasyon gelir artışından fazla ise, ortaya hayat pahalılığı çıkmaktadır (Eğer gelirler de enflasyona eşit oranda artmışsa, hayat pahalılığı söz konusu olmayacaktır; bu durumda yalnızca enflasyonun mevcut olacağını belirtmek gerekir). Ülkemiz, fiyatların sürekli yükseldiği birçok dönem yaşamıştır. Resmi rakamlara göre tüketici fiyatlarındaki (senelik) artış oranı 1980'de %115.6, 1994'te %125.5, 2001'de %68.5 olmuştur. Senelik bazda toptan fiyat artışı oranı ise 1980'de %94.7, 1994'te %146.5, 2001'de %88.6 olarak gerçekleşmiştir. 2022'nin 11'inci ayı itibarıyla tüketici fiyatları %84.4, toptan fiyatlar ise %136 artmıştır. Yüksek enflasyonun söz konusu olduğu dönemlerde, enflasyonun etkilerini önemli ölçüde gösterdiği bir zaman dilimini kapsayan sigorta sözleşmeleri bağlamında, gerek sigorta ettirenlerin (başkası lehine sigorta yaptırılmışsa sigortalıların) gerek sigortacıların hak ve çıkarlarının karşılıklı dengelenmesi gerekir.

Şu örnek üzerinden ilerleyebiliriz: 31.12.2021 tarihinde bir sene için yapılan bir sigortada, sözleşme tarihinde sigorta bedelinin (o sıradaki) sigorta değerine eşit (mesela 100 bin lira) olarak belirlenmiş olduğunu varsayalım. Sigorta süresinin sonuna doğru (mesela 2022 Kasım ayı sonunda) meydana gelen bir riziko tam hasara (sigorta konusu malın değerinin bütünüyle ortadan kalmasına= zıya = pert total) yol açmış olsun. Sigortacı bu olasılıkta sigorta sözleşmesine ve bu sözleşmeye ilişkin yasal düzenlemeye göre sigorta bedelini ödemekle yükümlü olacaktır. Burada sorun, sigorta sözleşmesinin yapılmasından sonraki 11 ay içinde sigorta konusu malın değerinin önemli ölçüde artmış bulunmasıdır. Riziko tarihinde sigortalı malın değeri (aradan geçen 11 aylık süre içinde, mesela %100 oranında gerçekleşmiş olan enflasyon nedeniyle) 200 bin liraya çıkmış ve fakat sigorta bedeli (poliçe üzerine yazılmış olan sigortacının sorumlu olacağı en yüksek tutar) herhangi bir değişikliğe uğramamış ise, sigortacı 200 bin lira tutarındaki zarar için yalnızca 100 bin lirasını (zararın yarısını) ödeyecek ve kendisinden bunu aşan bir ödeme talep edilemeyecektir. Riziko sebebiyle tam hasar değil de kısmi hasar meydana gelse idi (mesela 120 bin liralık bir zarar söz konusu olsa idi), bu takdirde sigortacı "eksik sigorta" dolayısıyla yalnızca 60 bin lira ödeyecekti. Çünkü hasar tarihinde sigorta değeri 200 bin lira olmasına rağmen, sigorta bedeli 100 bin liradan ibarettir. Sigorta bedelinin sigorta değerinden (sigortalı malın hasar günündeki değeri = zaman değeri) "düşük" (eksik) olduğu durumlarda TTK 1462'de düzenlenmiş olan "eksik sigorta" kuralı uygulanacaktır. Bu "evrensel" diyebileceğimiz (yasamızda da açıkça yer verilmiş bulunan) kural uyarınca sigortacı, (aksine anlaşma söz konusu değilse) zararı "sigorta bedelinin hasar anındaki sigorta değerine olan oranına göre" tazmin edecektir. Bu çerçeve içinde zarar sigortalarında yüksek enflasyon, sigorta korumasında aynı sigorta dönemi içinde dahi çok önemli ölçüde "azalmaya" yol açmakta ve bu yönden sigorta ettirenlerin/sigortalıların zarar görmesine sebep olabilmektedir. Bu sakıncanın giderilmesi ihtiyacı vardır. Öte yandan, enflasyon sigortacının aleyhine bazı sonuçlara da yol açmaktadır. Primin sigorta konusu malın sigorta sözleşmesi sırasındaki (sigorta bedeli olarak da belirlenen) değerine göre (bunun bir kesri olarak) hesaplandığı ve tahsil edildiği hallerde, zaman içinde sigorta konusu malın değeri yükselmiş olmasına rağmen sigorta bedeli aynı kalırsa, sigortacı ek prim isteyemeyecek ve böylece aslında alabileceği bir ek prim tutarından enflasyon yüzünden yoksun kalacaktır.

UYGULAMADA BAŞVURULAN ÇÖZÜMLER

Sigorta bedelinin enflasyon oranında yükseltilmesi ihtiyacı karşısında şu çözümler üretilmiştir:

- Sigorta bedelinin sözleşme yapıldığı sırada geçerli olan sigorta değerinden yüksek gösterilmesi (bu çözümde sigorta bedeli genellikle sigorta değerinin sigorta süresi sonunda ulaşacağı tahmini değer olarak öngörülmektedir)
- Eksik sigortanın uygulanmayacağının kararlaştırılması
- Sigorta bedelinin sigorta ettirenin istemi üzerine (o anda enflasyon oranı belirli bir orana ulaşmış olmak kaydıyla) ek prim ödenmesi (veya ödeneceğinin taahhüt edilmesi) karşılığında veya belirli aralıklarla sigorta ettiren talepte bulunmasa dahi yükseltilmesi
- Sigorta bedelinin enflasyona karşı koruma klozu uyarınca kendiliğinden artması

Bu çözümlerin ilk üçü uygulamada ancak belirli bir ölçüde yarar sağlamışlardır. Öte yandan bunlar, hukuksal açıdan geçerlik tartışmasına yol açtığı veya ek mesai ve masraf gerektirdikleri için haklı yakınmalara da konu olmuşlardır. Son çözüm ise en uygun olanıdır. İlk çözümde sigorta bedelinin yüksek gösterilmesi "aşkın sigorta" oluşturmaktadır. Her ne kadar buradaki aşkın sigorta TTK 1463(2) anlamında "kötü niyetle" (haksız mali çıkar elde etmek amacıyla) yaptırılmış sayılamazsa da TTK 1463(1) "sigorta bedeli sigorta değerinden (sigorta konusu çıkarın değerinden) fazla ise, aşan kısmın geçersiz olduğunu" hükme bağlamış bulunduğundan, bu gibi bir sigortanın (aşkınlık ölçüsünde baştan itibaren) geçerli sayılmaması olasıdır. (Bu hususa aşağıda ayrıca değineceğiz).

- Kanımızca TTK 1463(1)'de öngörülen aşkın kısım hakkındaki "geçersizlik" sonucu, sigortacının tam hasara yol açan bir rizikonun gerçekleşmesi üzerine onun sigorta ettirene aşkın kısmın geçersiz olduğu konusunda önceden bildirim yapmış olmasına gerek olmaksızın kendiliğinden meydana gelir. Bu nedenle de sigortacı, sigorta ettirene ödeyeceği tazminata ek olarak ayrıca riziko tarihinde aşkın olan kısma ilişkin primi de geri vermelidir.
- Buna karşılık enflasyona karşı koruma amacıyla yaptırılan aşkın sigortalarda, aşkın kısım baştan itibaren (sigorta sözleşmesinin yapıldığı anda) geçersiz sayılmamalı; bu sonucun oluşması (en azından) sigorta ettirenin bildirimine bağlı kılınmalıdır.
- Eğer sigorta ettiren sigorta süresi içinde aşkın kısmın geçersizliğini sigortacıya bildirir ve prim iadesi talep ederse, sigortacı o anda söz konusu olan aşkın kısım için almış bulunduğu fazla primi geri vermeli ve sigorta bedeli de sigorta konusu malın değerine indirilerek sözleşme ilişkisi bu temelde sürdürülmelidir. Ancak bu halde sigorta ettirenin bildiriminden sonraki (bitime kadarki) sigorta süresi içinde "eksik sigorta" durumu ortaya çıkabilecek ve bu da riziko gerçekleşince sigorta ettirenin tam tazminat elde etmesini engelleyecektir.
- Enflasyondan korunma amacıyla baştan aşkın sigorta yaptırılmış olması durumunda, sigorta süresi içinde riziko hiç gerçekleşmez ve sigorta süresi bitiminde sigorta bedelinin (hâlâ) sigorta konusu malın değerinden önemli ölçüde yüksek olduğu belirlenirse, süre sonunda aşkın olan kısma karşılık gelen primin sigortacı tarafından geri verilmesi uygun olur.
- Aşkın olma durumunun ancak sigorta süresi sonunda ortadan kalktığı sigorta sözleşmelerinde o tarihe kadar sigorta ettirenin "gereğinden fazla"





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

sigortalıyı olumsuz etkiliyor

prim ödediği, bu fazlalığın sigortacıya bu yolda yapılacak istem üzerine geri verilmesinin uygun düşeceği kabul edilebilir.

- Enflasyon etkisiyle başlangıçta aşkın sigorta oluşturan bir sigorta sözleşmesinin "yarı yolda" eksik sigortaya dönüşmesi ihtimal dahilindedir. Sözleşme tarihinde aşkın sigorta oranının %50 olduğu bir sigortada, süre bitimindeki enflasyon oranı %100'e ulaşmışsa, aşkınlık-eksiklik "tahterevalli" örneğindeki gibi olacak; aşkınlık zaman içinde azalarak bir noktada ortadan kalkacak ve o noktadan itibaren de eksiklik artmaya başlayacaktır. Enflasyon oranına ilişkin tahminin doğru olmamasından kaynaklanabilecek bu gibi bir halde, başlangıçtaki aşkınlıkla sonraki eksikliğin "denkleştirilmesi" (başlangıçta fazla ödenmiş olan primin daha sonra az ödenmiş prime sayılması) makul karşılanabilirse de, sigorta bedelinin (eksikliği ortadan kaldıracak şekilde) kendiliğinden yükselmesi, taraflar arasında bu yolda özel bir anlaşma yapılmadıkça (veya yapılmış sayılmadıkça) kolay değildir. Fikrimizce, tarafların başlangıçtaki aşkın sigorta bedelinin sonraki eksik sigortayı (aşkın sigorta oranını aşmamak kaydıyla) dengeleyeceği hususunda önceden anlaşmış olmadıkları hallerde, en azından eksik sigorta (zararın sigorta bedelinin sigorta konusu malın riziko anındaki sigorta değerine olan oranına göre ödeneceği) kuralının uygulanmayacağını kararlaştırmış sayılmaları mümkündür. Eksik sigortayı düzenleyen TTK 1462 emredici değildir. Tarafların eksik sigorta uygulanmayacağı hakkında "örtülü olarak" anlaşmaları da mümkün ve geçerlidir. Başlangıçta enflasyon dikkate alınarak aşkın sigorta yaptırılmasından amaç, sigorta ettirenin daha sonra mağdur olmasını önlemektir. Şu halde bu gibi bir sözleşme ilişkisi kurarken tarafların iradeleri "sigortacının zararı (mümkün olduğunca) tam olarak karşılamasını sağlamaya" yönelik bulunmaktadır. Bu nokta göz önüne alınarak, tarafların "riziko halinde eksik sigorta uygulanmayacağı" konusunda örtülü biçimde anlaşmış oldukları yorumu benimsenebilecektir.

- TTK 146(1) hükmünün "birinci kategori emredici nitelikte" olması yukarıda belirttiğimiz çözümlerin/yorumların/önerilerin kabulü bakımından tartışma yaratabilir. TTK 1463(1)'e aykırı sigorta sözleşmeleri TTK 1486(1) uyarınca "bütünüyle" geçersizdir. Bu kuralın katı bir şekilde anlaşılıp uygulanması enflasyondan korunmak amacıyla yaptırılan aşkın sigortalar da dahil bütün aşkın sigortaların aşkınlık oranında "baştan itibaren" geçersiz sayılması gibi bir sonuca götürebilecektir. Kanımızca geçersizliğin baştan itibaren söz konusu olması zorunlu değildir. TTK 1463(1) hükmünün gayesi sigorta ettirenin aşkın sigorta sayesinde haksız kazanç elde etmesinin önüne geçmektir. Oysa, enflasyondan korunma maksadıyla aşkın sigorta yaptırılması tam tersine sigorta ettirenin "mağdur olmasını" engellemek, onun rizikonun gerçekleşmesi üzerine zararını sigortacıdan eksiksiz tahsil edebilmesini sağlamaktır. Bu nedenle, aşkın sigortayı baştan geçersiz saymak yerine, geçersizliği (en erken) "tam hasar anındaki" veya "sigorta süresi sonundaki" duruma bakarak belirlemek daha uygun bir çözümdür. (Ancak sigorta ettirenin tam hasardan veya sigorta süresi bitmeden önce aşkın kısım bakımından geçersizliği ileri sürerek prim iadesine hak kazanmasına da izin verilmelidir).

- Bu noktada ayrıca şu hususun da altını çizmemiz lazımdır: Aşkın sigortayı yasada emredici şekilde (aşkınlık oranında) geçersiz saymak lüzumundan çok daha fazla katılıkta bir kuraldır. Aşkın sigorta söz konusu olsa dahi, sigortacı zarar sigortalarında emredici kurallarla zaten fazla ödeme yapmama konusunda yeterince korunmaktadır.

• TTK 1459 uyarınca sigortacı (yalnızca) sigortalının uğradığı zararı tazmin edecektir. Zarardan fazlasını ödemeyecektir.

• Aynı kural TTK 1461(1)'de de tekrarlanmıştır. TTK 1461(1) gereğince sigorta bedeli sigorta konusu malın değerini aşsa dahi, sigortacı zarardan daha yüksek b ir tazminat ödemeyecektir.

İkinci çözüm, sigorta sözleşmesi yapılırken "eksik sigorta" uygulanmayacağının kararlaştırılmasıdır. Yukarıda da belirtmiş olduğumuz gibi eksik sigortaya ilişkin TTK 1462 emredici değildir ve taraflar riziko anında sigorta bedeli sigorta konusu malın değerinden düşük olsa dahi orantı kuralının söz konusu olmayacağı (rizikodan kaynaklanan zararın sigorta bedelinin sigorta değerine olan oranı dikkate alınarak değil, sigorta bedeline kadar eksiksiz tazmin edileceği) konusunda anlaşabilirler. Bu durumda sigorta ettiren yalnızca sigorta bedelini aşan zararlar bakımından korumasız kalacaktır. Mesela sigorta bedeli 100 bin lira ise ve sigorta konusu malın (başlangıçta sigorta bedeline eşit olan) değeri riziko anında enflasyon etkisiyle 160 bin liraya çıkmış bulunmaktaysa; gerçekleşen riziko 120 bin liralık bir zarara sebep olduğu takdirde, sigorta ettiren 100 bin lira tutarında bir sigorta tazminatına hak kazanmış bulunacaktır. Zarar 90 bin lira olsaydı, bu olasılıkta sigorta ettiren/sigortalı zararın tamamını (sigorta bedelinin altında olduğundan) tahsil edebilecekti.

Üçüncü çözüm, sigorta bedelinin düzenli aralıklarla (mesela her üç ayda bir veya sigorta bedeli ile sigorta değeri arasındaki fark belirli bir oranı geçtiği takdirde) yükseltilmesidir. Bu yükseltmenin yapılması sigorta ettirenin istemde bulunması koşuluna bağlanmışsa veya bu istemin yapıldığı hallerde, istemin olumlu sonuçlandırılması için sigorta ettirenin ek prim ödemesi gerekmekte ise, bu gerekler zamanında yerine getirilmediği takdirde, enflasyona karşı arzu edilen koruma elde edilmemiş olabilecektir. Kaldı ki, istem veya ek prim şartları söz konusu olmasa dahi, riziko sigorta bedelini artırma için öngörülen tarih henüz gelmemişken gerçekleştiğinde sigorta bedeli ile sigorta değeri arasında fark olabilecek ve bu da sigorta ettirenin aleyhine sonuç doğuracaktır.

Dördüncü çözüm uygulamada kısaca "enflasyona karşı koruma klozu" olarak adlandırılan kloz çerçevesinde sigorta bedelinin enflasyona endeksli olarak kendiliğinden artmasıdır. Sigorta bedelinin enflasyon oranında ek bir işleme gerek olmaksızın kendiliğinden artması sigorta ettirenin çıkarlarını en geniş şekilde koruyan hal tarzıdır. Burada sorun yaratabilecek olan husus sigorta bedelinin, sigorta konusu malın fiyatında meydana gelen artışa (o malın değer kazanmasına) değil, "enflasyona" (genel fiyat artışına) endekslenmesidir. Sigorta konusu malın değeri sigorta süresi içinde %75 oranında arttığı halde, açıklanan enflasyon (genel fiyat artışı) oranı %50'de kalmış olabilir veya %100 olarak saptanmış olabilir. Bu bağlamda en doğru görünen çözüm, enflasyon döneminde değerinin sigorta süresi içinde artacağı öngörülen sigorta konusu mal için belirlenen sigorta bedelinin, genel enflasyon oranında değil, o malın kazandığı değer oranında (kendiliğinden) yükselmiş kabul edilmesidir. Bu çözümde dahi, sigorta konusu mal için sigorta süresi başlangıcında belirlenen sigorta bedeli o anki mal değerinden düşük idiyse, riziko anı itibariyle "eksik sigorta" ortaya çıkabilecektir. Bu nedenle sigortacıyla eksik sigortanın uygulanmayacağına ilişkin anlaşmaya varılması (veya böyle bir anlaşmanın taraflar arasında örtülü şekilde yapılmış sayılması) burada da koruyucu bir rol oynayabilecektir. Sigorta bedelinin otomatik artışı çözümünde, primin de bununla uyumlu şekilde kendiliğinden yükselmesi ve sigorta ettiren hesabına borç kaydedilmesi öngörülür. Bu ek prim yükümlülüğünün ne zaman yerine getirileceği tarafların anlaşmasıyla belirlenecektir.

EKSİKLİKLER GİDERİLMELİ

Yukarıda belirtmiş olduğumuz hususlara ek olarak ayrıca iki hususun daha altını çizmekte yarar bulunduğu düşüncesindeyiz:

- Kanımızca sigorta ilişkisinin "anlaşmalı değer" (mutabakatlı kıymet veya yasal deyimle "takseli sigorta") esasına tabi kılınmış olması yüksek enflasyon dönemlerinde, enflasyona karşı koruma bakımından yalnızca "başlangıçtaki gerçek değerin oldukça üzerinde bir anlaşmalı değer belirlenmiş olduğu ve sigorta bedelinin de bu yüksek değere eşit şekilde saptandığı hallerde" etkilidir. Her ne kadar TTK 1464(2) uyarınca anlaşmalı değer (yasal deyimle: "takse" esaslı biçimde yüksek (fahiş) bulunduğu zaman sigortacı bunun indirilmesini isteme hakkına sahip ise de, riziko anında sigorta konusu malın değeri enflasyon dolayısıyla yukarı gitmiş bulunacağı için, fahiş olma durumu ortadan kalkmış sayılacaktır. Sigorta bedeli de bu artmış değeri kapsayacağından (hatta daha yüksek olabilecektir) zararın tam olarak tazmini imkân dahiline girecektir.

- "Yeni değer" esasına göre yaptırılan sigortalarda, sigortacının tam hasar halinde (eskime/yıpranma/aşınma payı düşmeden) malın yenisinin alınması için gerekli tutarı ödeyeceği öngörülür. Şu halde, yeni değer sigortalarında sigorta ettiren tam hasar olasılığında enflasyona karşı korunmuş olabilecektir. TTK 1461(2) yeni değer sigortalarının "sigortacının sigorta bedelinden fazla ödeme yapmayacağını ve sadece riziko anındaki zarar kadar tazminat ödemekle yükümlü olacağını" hükme bağlayan TTK 1461(1) hükmüne tabi bulunmadığını öngörmektedir.

• TTK 1461 çerçevesinde yeni değer sigortalarında bir sigorta bedeline yer verilmesinin gerekip gerekmediği ve eğer bu gerekli ise, sözleşmede (poliçede) gösterilen sigorta bedeli, riziko anındaki yeni değerden düşük ise, sigortacının sigorta bedelini aşan kısımdan da sorumlu olup olmayacağı tartışmaya açıktır.

• Bu sigortalarda sigorta bedeli malın (değeri düşmeyen bir yabancı para üzerinden) yenisinin alış fiyatı olarak tespit edilmişse tartışmaya yer olmayacaktır.

• Buna karşılık sigorta bedeli olarak malın sözleşme anındaki yenisinin alış fiyatı enflasyon nedeniyle erimekte olan bir para birimi üzerinden gösterilmişse, eksik sigorta ortaya çıkabilecek ve bu da yorum sorunlarına yol açacaktır. Özellikle yeni değer sigortası yapılması hakkındaki anlaşmanın örtülü olarak "eksik sigorta (orantı) kuralını" bertaraf etmiş olup olmayacağı tartışması gündeme gelebilecektir.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sağlık sigortacılığında değerlendirme -1

İNSANLARIN tedavi olma şeklini ve bakımlarını nasıl algıladıkları konusunda rol oynayan faktörlerin neler olduğuna bakıldığında, bunların ne tedavi kurulumlarının içinde yer aldığı sisteme ne de sağlık sigortacılığına bağlı olduğunu söylemek mümkün değildir. Genel olarak değerlendirildiğinde hasta memnuniyetini yönlendiren şeylerin, tedavi anlayışında hasta ihtiyacının ne kadar dikkate alındığı, ne kadar dinlendikleri ve kurumların tedavi çabalarını ne kadar uyum içinde vermeye çalıştıklarını düşünmeleridir. Sigorta kapsamında düşünüldüğünde ise, teminat kapsamının ve kullanılabilirliğinin sigortalı ihtiyacına uygunluğu ve memnuniyetini artırıcı çabaların, müşteri üzerindeki maliyetlerinin düşük tutulmasına bağlı olduğunu söylemek mümkündür. Bununla birlikte pek çok sigortalı veya adayı hala sigortalanmanın maliyeti konusunda endişeli görünse de genel olarak sigorta kapsamının ve teminat biçimlerinin kendilerini ne kadar memnun edeceği konusunu merak etmektedirler.

Amerika'nın sağlık sigortacılığı planlarında etkin olan, 160 milyon kişinin sağlık hizmetlerinin takibini misyon edinen, 140'tan fazla üye çeşitliliğiyle ilgili kuruluşlar arasında fikir birliği oluşturan ve hasta merkezli sağlık politikalarını yönlendiren Ulusal Sağlık Konseyi (NHC) tarafından yapılan yeni bir ankete göre, tüketicilerin %58'i, uygun fiyatlı yerine kapsamlı sağlık sigortası kapsamına sahip olmayı tercih edeceklerini belirtmektedir. Tabii bunun da sigortalıların aynı anda hem kapsamlı hem de uygun fiyatlı sigorta bulmaya çalışırken karşı karşıya kalacakları zorlukların neler olacağını sorgulamaları anlamına geldiğini söyleyebiliriz. Ayrıca anket sonucu oluşan rapora göre çoğu tüketici, bir işveren aracılığıyla sağlık sigortasına sahip olduğunda, şirketlerin çalışan memnuniyetini sağlamak için kabul edilebilir bir fiyat noktasında onlara mümkün olan en iyi sağlık teminatlarını sağlamaya yönelik bir yaklaşım benimsemesi gerektiğine işaret etmektedir. Ankete yanıt veren her 4 kişiden en az 3'ü teminatların oluşmasında kendilerini memnun eden kapsamın, her bir teminatın %80 oranında tedavi maliyetini karşılamasının olumlu bir oran olarak gördüklerini belirtmiştir. Bunun yanı sıra, New Jersey Sağlık Hizmetleri Kalite Enstitüsü tarafından yapılan başka bir araştırmaya göre, sigortalıların genel olarak sahip oldukları teminat kapsamlarından memnun olsalar da, özellikle sağlık sigortasındaki fiyat değişimleriyle karşılaştıklarında, bunun hala çok pahalı olduğunu düşündükleri belirtilmektedir. Ankete katılanların 1/3'den fazlası, sigorta kapsamı konusunda yeterli seçeneğe sahip olduklarını düşündüklerini ve kendileri için mümkün olan en iyi kararı verdiklerini, ancak yine de teminat kapsamının maliyetinden çok az memnun olduklarını hatta memnun olmadıklarını söylemektedirler. Rapora göre sigorta satın alanların büyük çoğunluğu, hangi poliçeyi satın alacağını belirlerken aylık maliyetlerin büyük etken olduğunu ancak teminat kapsamında elde ettikleri faydanın da memnuniyetlerini etkilediğini belirtmektedir.

Bu durumda sigortalının sağlık sigortasına sahip olmasında satın alma davranışını etkileyen ve öne çıkan iki temel faktör;

1. Teminatların çeşitliliği ve genişliği,

2. Ödenen poliçe bedeline karşılık beklenen memnuniyetin yüksekliği.

Bu belirlemeler arasındaki ilişkilerin geleneksel olarak sektörde bilinen bir gerçek olduğunun kabulüne karşın, bu durumun sağlık sigortacılığının geleceğini yakından ilgilendiren ve önlem alınması gereken güçlü bir çelişkinin varlığına işaret ettiğini söyleyebiliriz. Ülkemizde de sağlık sigortalı sayılarında oluşacak değişimleri etkileyecek bu çelişkili durumun analiz ve önermelerini bir sonraki yazımızda ele alacağız.



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

OPPO Enco Air2 birçok ses efekti özelliğine sahip

Birçok ses efekti özelliğinin yanında 13,4 mm kompozit titanize diyafram sürücülere sahip OPPO Enco Air2 kablosuz kulaklık modeli, 24 saat uzun pil ömrü sunuyor. Enco Air2 ile firmanın açıklamasına göre şarj kutusu olmadan 4 saate kadar, şarj kutusuyla birlikte ise 24 saate kadar müzik dinlenebiliyor. Gerçek kablosuz kulaklıklarda yeni bir kalite standardı belirleyen model, yeni kulak içi kulaklıklarıyla bir önceki modelden miras aldığı ikonik ve çok sevilen yarı saydam kutu kapağı tasarımını sürdürüyor. Mavi ve beyaz renk seçeneklerine sahip kablosuz kulaklık modeli Enco Air2'nin tavsiye edilen satış fiyatı ise 1.099 lira olarak açıklandı.

Motosiklet ruhuna sahip elektrikli bisiklet: Buxus Eva

Motosiklet mantığı kapsamında çift süspansiyon ve kalın lastikler üzerine kurulan Buxus Eva, geniş selenin de etkisiyle konforlu bir tasarıma sahip. Gücünü merkeze yerleştirilen 80 Nm tork değerine sahip 750W elektrik motorundan alan Buxus Eva, en üstte 48 km/s hıza kadar çıkabiliyor. 960 Wh pil paketiyle kullanıma ve yol şartlarına bağlı olarak tek şarjla 100 km'yi geride bırakabilen elektrikli bisiklet, dört pistonlu hidrolik frenleriyle sürüş güvenliğini artırıyor ve bataryasını uygun şartlar altında 5 saatin altında tamamen doldurabiliyor. Sürüş / yol algılaması yapan tork sensörlerine sahip olan ve bunları yapay zekâdan yardım alarak performansı optimize etmek için kullanan Buxus Eva, yerleşik olarak güçlü aydınlatma sistemleriyle geliyor.





Cam, seramik ve deri opsiyonları ile Xiaomi 13

Xiaomi 13, 6,36 inç 120 Hz OLED ekran üzerine kuruluyor, gücünü Snapdragon 8 Gen 2 işlemciden alıyor ve Xiaomi imzalı Surge G1 pil yönetim çipine sahip 67W kablolu, 50W kablosuz ile 10W ters kablosuz şarj destekli 4.500 mAh pil taşıyor. Önünde 32 megapiksel selfie kamerası olan telefonun arkasında üçlü kamera yer alıyor. Burada spesifik olarak Sony IMX800 sensörlü 54 megapiksel ana + 12 megapiksel ultra geniş açı + 3.2x optik zoom sunan 10 megapiksel telefoto kameraları bir araya geliyor. Kutusundan Android 13 + MIUI 14 ile çıkacak telefonun arkası için cam, seramik ve deri opsiyonları sunulacak.

Huawei Mate 50 Pro, kamera performansıyla dikkat çekiyor



Mobil fotoğrafçılıkta yeni bir dönemi başlatan Huawei Mate 50 Pro, değiştirilebilir diyaframı, Snapdragon 8+ Gen 1 işlemcisi ve şık tasarımıyla dikkat çekiyor. EMUI 13 işletim sistemi yüklü gelen telefon, sunduğu güçlü kamera yetenekleriyle fotoğrafçılıkta çıtayı bir adım daha yukarı taşıyor. Hem fotoğrafta hem de videoda geniş dinamik aralığı sunan kamera, yüksek kalitede görüntü detayı sunuyor. Ana kamerası 50 megapiksel çözünürlüğünde olan telefon, lazer otofokus sistemine de destek veriyor. Hem iyi hem de düşük ışıkta hızlı netleme yeteneğine sahip olan telefon modelinin ana kamerası ek olarak optik görüntü özelliğine de sahip. Telefon ayrıca 100 kata kadar dijital yakınlaştırma ve 30 kata kadar da iyi bir görüntü kalitesine imkân sağlıyor.



Mercedes GLC 197 beygir güç ve 440 Nm tork değerlerine sahip

MRA platformu üzerine geliştirilen yeni Mercedes GLC ilk nesline göre ebatsal olarak da ileriye taşınmış bir SUV olarak karşımızda. 4 bin 716 milimetrelik uzunluğuyla önceki modele göre yaklaşık 61 milimetre daha ileride konumlanan modelin aks mesafesi tarafında da 15 milimetre iyileştirildiği görünüyor. Genişlik tarafında da ileriye taşınan modelin tüm parçalarının bir araya gelmesiyle birlikte 620 litreyi bulan bir bagaj hacmi kullanıcıları bekliyor. Kokpit deneyimi de tamamen değişen yeni GLC'de 12,3 inçlik sürücü ekranı ve 12 inçlik multimedya ekranda son nesil MBUX deneyimi karşımıza çıkıyor. Motor tarafında sunulan dizel makine ise 197 beygir güç ve 440 Nm tork değerlerini beraberinde getiriyor.



200 Nm tork üreten elektrikli bisiklet

Fransa merkezli LMX tarafından geliştirilen yeni elektrikli bisiklet modeli LMX 56 bünyesinde tam 2.500W maksimum güç üreten bir elektrik motoru yer alıyor. Tamamen elektrikli Formula yarış araçlarının mücadele ettiği Formula E dünyasında yer alan Spark Racing Technology ile ortaklaşa geliştirilen bisikletteki bu elektrik motoru, yapılan açıklamaya göre arka tekerleğe tam "200 Nm" tork sağlıyor. Çok sayıda güçlü otomobilden daha fazla tork değeri bulunan ve bu sayede arazide rahatlıkla yol alabilen bisiklet, elektrikli dağ bisikleti sınıfında yer alıyor. Birçok benzerinden farklı olarak yüksek tork ile başa çıkabilmesi için hem kayış hem de zincir ile aktarımı harmanlayan LMX 56, elektrikli motor için kayış ve 12 vitesli mekanik dişliler için de standart zincir kullanıyor.

Yerleşik GPS ile Xiaomi Smart Band 7 Pro

Xiaomi Smart Band 7 Pro, Band 7'ye oranla daha büyük bir renkli ve dokunmatik ekrana sahip. Spesifik olarak 1,64 inç boyutunda bir 326 ppi AMOLED ekran taşıyan Smart Band 7 Pro, ince çerçeveler ile tasarlanmış ve metal bir gövde yapısını benimsiyor.
Farklı silikon ve deri kayışlar ile hazırlanan model, Band serisinde bir ilke imza atarak yerleşik GPS ile geliyor. Bu sayede telefona ihtiyaç duymadan hassas aktivite ve konum takibi yapabilen cihaz, sevindirici şekilde her zaman açık ekran özelliğine de sahip. Xiaomi bu özellik için 180 farklı özel saat arayüzü geliştirmiş durumda. Nabız yanında SpO2 ve uyku ölçümlerini de yapan ürünün fiyatı ise bin 609 lira.



Dönüştürülmüş malzemelerden üretilen hoparlör: Harman Kardon Onyx Studio

Geri dönüştürülmüş malzemelerden üretilen Harman Kardon Onyx Studio bir odadan diğerine taşındığında ses performansını optimize etmek için kendini otomatik olarak kalibre edebiliyor. Bluetooth özelliği ise iki cihazı eşleştirmek ve en sevilen müzikleri sırayla çalmak için kolayca kullanılabiliyor.
Onyx Studio 8 modelinde taşıma kolaylığı için alüminyum malzemesinden üretilen bir tutma kısmıyla gelen hoparlör kullanıcıların eller serbest özelliğiyle telefon görüşmesi gerçekleştirmesine de imkan tanıyor.
Hoparlör tam olarak şarj edildiğinde 8 saate varan bir pil ömrü vadediyor. Geri dönüştürülmüş plastikten üretilen hoparlörde bir adet woofer ve iki adet twetter yer alıyor. 50 watt'lık bir güç sunan hoparlörün frekans aralığı ise 50Hz – 20kHz.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Ücretlilere yemek yardımında vergi ve sigorta primi istisnası

GELİR Vergisi Kanununun hizmet erbabına yemek yardımında gelir vergisi istisnasına ilişkin 23/8. maddesi, 9 Kasım 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7420 sayılı Kanunla değiştirilmiş olup, yapılan değişiklik 1 Aralık 2022 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

İş yerinde ve müştemilatında işverenlerce çalışanlara yemek verilmesi suretiyle sağlanan menfaatler herhangi bir tutar sınırlaması olmaksızın ücretlerde vergiden istisnadır. Bu hükümde bir değişikliğe gidilmemiştir. İş yeri ve müştemilatında yemek verilmeyen durumlarda ise; çalışılan gün başına (2022 yılı için geçerli tutar) 51 lirayı aşmaması şartıyla işveren tarafından yemek hizmeti veren mükellefe, çalışanın yemeği karşılığı yapılan ödeme gelir vergisinden istisna idi (Yemek kartları, çekleri vb. de bu kapsama giriyor).

Fatura işveren adına düzenleniyor. Yapılan değişiklikle işverenin çalışan adına yemek hizmeti verene ödeme yapma zorunluluğu kaldırılarak, işverence doğrudan çalışana (çalışılan gün başına) yapılan ve (2022 yılı için geçerli tutar) 51 lirayı aşmayan ödemeler gelir vergisinden istisna edilmiştir. Nakdi yemek yardımı ödemelerinin işverence çalışanın banka hesabına yatırılması gerekmektedir.

Damga Vergisi Kanunu ekindeki 2 sayılı tablonun IV/34. sırası uyarınca Gelir Vergisi Kanununun 23. maddesinde belirtilen gelir vergisinden istisna ücretlere ilişkin kâğıtlar damga vergisinden istisna edilmiştir. 2023 yılı başından itibaren söz konusu istisna tutarı 110 lira olarak uygulanacaktır. Ödemelerin istisna tutarı aşan kısımları hem gelir vergisine hem de damga vergisine tabi tutulacaktır. 30 Aralık 2022 tarihli ve 2. mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 322 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde anılan istisnaya ilişkin uygulama usul ve esasları yer almaktadır.

Sosyal Sigorta İşlemleri Yönetmeliğinde yapılan değişikliğe istinaden SGK Sigorta Primleri Genel Müdürlüğü'nce yayımlanan 2022/20 Genelge ile; 1 Aralık 2022 tarihinden geçerli olmak üzere yemek bedeli adı altında sigortalılara veya sigortalılar için üçüncü kişilere yapılan her türlü ödemelerin, günlük brüt asgari ücretin %23,65'inin prime esas kazançtan istisna tutulmasına karar verilmiştir.

Buna göre; 1 Aralık – 31 Aralık 2022 tarihleri arasında söz konusu istisna tutar çalışılan gün başına 51,01 lira olarak dikkate alınacaktır. Kurumun; 5 Ocak 2023 tarihli 2023/3 sayılı Genelgesi uyarınca, 2023 yılında söz konusu tutar 78,90 lira olarak uygulanacaktır.

Kurumun yayımladığı 2022/22 sayılı genelge ile de 2020/20 sayılı İşveren İşlemleri Genelgesinin "yemek paraları" başlıklı bölümü "yemek bedeli" adı altında yeniden düzenlenmiştir. İşveren tarafından sigortalılara iş yerinde veya iş yerinin müştemilatında yemek verilmesi halinde değişikliğe gidilmemiş olup, bu şekilde sağlanan menfaatler tutarına bakılmaksızın prime esas kazanca dahil edilmeyecektir.

Ancak; (iş yerinde ve müştemilatından yemek verilmeyen durumlarda) sigortalıya nakden yemek bedeli ödemesi yapılması, sigortalılar için üçüncü kişilere yemek kuponu, yemek kartı, yemek çeki vb. araçlarla fatura karşılığı ödenen yemek bedelleri, işverenlerce sigortalılar için iş yeri veya müştemilatı dışında kalan yerlerde üçüncü kişilere yemek bedeli adı altında fatura karşılığı nakden ödeme yapılması hallerinde ise günlük brüt asgari ücretin %23,65'inin fiilen çalışılan gün sayısı ile çarpılması sonucunda bulunacak tutar, prime esas kazanca dahil edilmeyecektir.

Aşan kısım ise prime esas kazanca ilave edilecektir. Böylelikle; personele verilen yemek kartı, yemek çeki vs. uygulamasında 1 Aralık 2022 tarihinden itibaren prime esas kazanç tespiti açısından önemli bir değişikliğe gidilmiş olmaktadır.

18 yaş altı BES katılımcı sayısı üçe katlandı

18 yaş altına yönelik BES, ailelerin çocuklarının geleceğini güvence altına almaları için güvenli bir tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. 2021 yılında hayata geçen düzenlemenin ardından 2021 yılı sonunda 180 bine ulaşan 18 yaş altı katılımcı sayısı, bu yıl Kasım sonu itibarıyla 3 kattan fazla artış göstererek 576 bini geçti. Bu sene en yoğun katılımın 0-1 yaş arasında görüldüğünü vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sene başından bu yana katılımcı sayısı 3 kattan fazla artış göstererek 576 bine ulaştı. Erken BES, büyüyen sektörün dinamosu olmuş durumda. En dikkat çekici artışı 0-1 yaş grubunda görüyoruz. 0 yaş grubunda 45 bin, 1 yaş grubunda 39 bine ulaşan katılımcı sayıları, vatandaşlarımızın yeni doğan bebekleri dâhil tüm ailenin geleceğini güvence altına almak istediğini gösteriyor. Ülkemizde çocuk nüfusunun yaklaşık 23 milyon olduğunu dikkate alırsak, bu segmentte daha yolun başındayız. Erken başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımız ilerleyen yaşlarında eğitim, evlilik, iş kurma, ev alma gibi konularda ciddi bir birikimle hayata atılma imkânına sahip oluyor. Ailelerin %30 devlet katkısı ve altın, gümüş, döviz gibi enstrümanlara yatırım yapan fon alternatifleri ile daha da cazip hale gelen BES'e olan ilgileri her geçen gün daha da artıyor" dedi. Katılım Emeklilik olarak 18 yaş altı BES'te en çok tercih edilen kurumlardan biri olduklarını belirten Ayhan Sincek, "Ailelerimizin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda oluşturduğumuz avantajlı Erken BES planlarımıza olan ilgiden çok memnunuz. Sektör genelinde ilk 5 içinde, katılım tarafında ise lider konumda olmaktan gururluyuz. 0-1 yaş grubunda 7 bin 500, tüm 18 yaş altında ise 57 bin katılımcıyı aştık. Erken BES'e toplumumuzda tasarruf ve birikim anlayışını geliştirdiği için ayrı bir önem ve değer atfediyoruz. Bu segmentteki öncelikli çalışmalarımızı sürdürmenin gayreti içindeyiz" diye konuştu.


Ayhan Sincek

›››



Axa Sigorta acenteleriyle dijitalde buluştu

Axa Sigorta, çeşitli illerdeki yüzlerce acentesiyle online olarak bir araya geldiği Dijital Acenteler Buluşması'nı gerçekleştirdi. Tüm yıla yayılan çeşitli organizasyonlarla binin üzerinde acentesiyle fiziksel olarak sık sık bir araya gelen ve güçlü bölge yapılanmaları sayesinde acente kanalıyla temasını kesmeyen Axa Sigorta, gerçekleşen dijital buluşmayla çalışmalarının yıllık değerlendirmesini yaptı. Axa Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken ve Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan'ın 2022 yılı değerlendirmelerini sunduğu ve 2023 hedeflerini dile getirdiği dijital buluşmayı yaklaşık 1800 Axa Sigorta acentesi ve çalışanı canlı olarak izledi.

'OLUMSUZLUKLARA KARŞI DAYANIKLIYIZ'

Axa Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, toplantıda şunları söyledi: "Axa Sigorta olarak kusursuz fırtınadan en az etkilenen şirketler arasındayız. 'Geleceğe hazırız' diyebilen bir şirketiz ve bunu güçlü finansal yapımız, güçlü organizasyonumuz ve güçlü sermayemize borçluyuz. Axa Sigorta olarak olumsuz koşullar karşısında dayanıklıyız."
Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ise şunları söyledi: "Axa Sigorta'yı dayanıklı kılan etkenlerden biri; portföy dengesini sağlama konusunda acentelerimizle sürdürdüğümüz ve son dönemde daha da artırdığımız önemli sinerjidir. Müşterilerimize sunduğumuz hızlı çözüm odaklı hizmetlerimizde acentelerimizin ulaşılabilirliği büyük rol oynuyor ve ulaşılabilirlik müşteri memnuniyetinin sürdürülebilirliği için çok önemli."



DEDUBLÜMAN 2010 yılında kurulan Dedublüman grubu, 2022 yılında çıkardığı "Belki" isimli single çalışmasıyla müzikseverlerin beğenisini toplayarak müzik listelerinin üst sıralarında adından söz ettirmeye devam ediyor.

YERLİ

1. Belki - Dedublüman
2. Antidepresan - Mert Demir, Mabel Matiz
3. Senin Uğruna - UZI, Mavi
4. Olur mu - Gazapizm, Melike Şahin
5. Ölümle Yaşam Arasında - Mavi Gri, Ahmet Hatipoğlu
6. Suçlarımdan Biri - Güneş
7. Kor - Emir Can İğrek
8. Yalanı Bırak - Sakiler
9. Kördüğüm - Sefo, Jako
10. Dip - Madrigal

Kaynak: Spotify



DRAKE Kanadalı aktör ve müzisyen Aubrey Drake Graham, 2006 yılında yaptığı çıkışla ün kazandı. 1 Grammy ödülü, 3 Juno ödülü ve 6 BET ödülü bulunan şarkıcının aylık dinleyici sayısı ise 71 milyon 211 bin.

GLOBAL

1. Rich Flex- Drake, 21 Savage
2. Rockin' Around The Christmas Tree- Brenda Lee
3. Anti - Hero - Taylor Swift
4. Just Wanna Rock- Lil Uzi Vert
5. All I Want for Christmas Is You- Mariah Carey
6. Jingle Bell Rock- Bobby Helms
7. Last Christmas- Wham!
8. Romantic Homicide- d4vd
9. A Holy Jolly Christmas- Burl Ives
10. Golden hour- JVKE

AKTÜEL / KİTAP ›››

Bavula Sığmayan *Nermin Yıldırım*



"Başımı göğe kaldırıyorum, Şimal Yıldızı'nı arıyor gözlerim. O kayıp. Bense birilerinin giderken ardında bıraktığı çığlık gibi hayattayım." Romanlarıyla okuru renkli yolculuklara çıkaran Nermin Yıldırım, bu defa el ele tutuşan öykülerden oluşan büyüleyici bir dünya kuruyor. Çocukluk düşleri, gençlik hevesleri, ihtiyarlık özlemleri, gidenler, kalanlar, bekleyenler, arayanlar, en karanlık dehlizlerde bile bir umut ışığı bulanlar, düşmemek için birbirine tutunanlar, her şeye rağmen hayata inananlar, bu buruk ama görkemli şölende bir araya geliyor. Bavula Sığmayan, görünenin ötesine geçip insana ve yaşadıklarımıza farklı perspektiflerden bakmamızı sağlayan geniş bir panorama sunuyor bizlere.

Hatırlar mısın Müzeyyen?

Sena Pekşen Şanlı



Müzeyyen ve Müjgân, dostlukları seksenli yıllara dayanan iki ihtiyardır. Şimdilerde hafıza problemi yaşayan Müzeyyen'i yalnız bırakmamakta kararlı olan Müjgân, her ayın son perşembesi elinde bir fotoğrafla arkadaşının yanına gelmekte "Hatırlar mısın Müzeyyen?" diyerek onu geçmişe götürmektedir. İsmini Müzeyyen Senar'dan alan ve Müzeyyen'in ağzından okuyacağınız bu hikâyede, Müzeyyen'in zayıf hafızasına bazen gülüp bazen hüzünlenecek; Müjgân'ın anlattığı hikâyelerde mahalle sıcaklığı bularak dostluğa olan inancınızı tazeleyeceksiniz. Okuyucunun zihniyle oynayan, Müzeyyen'in beyninin bir oyunu mu diye şüpheye düşüren bir kurgu sizi bekliyor.

Üç Köşeli Dünya *Natsume Soseki*



"Hiçbir şey 20. yüzyıl uygarlığını buharlı trenden daha iyi temsil edemez. Tek seferde yüzlerce insanı alabiliyor, ilerleyişi hızlı; hepsi aynı hızda seyahat ediyor, aynı duraklarda duruyor ve buhara batıp çıkıyor. Bazıları insanların trenle 'seyahat ettiğini' söyler ama bence onlar trene hücum ediyorlar; kimileri trenle 'gitmekten' bahseder fakat bence trenle taşınıyorlar. Hiçbir şey bireysellikten daha küçümseyici olamaz." Üç Köşeli Dünya, tabiata sığınan bir sanatkârın yolculuğunu ele alıyor. Soseki'nin bu eseri, insan ve sanatın kesişiminde modern çağı yeniden yorumluyor. Doğu ve Batı felsefelerini bu çerçevede mukayese ederek iki dünyayı bir araya getiren bu klasik eser Japon modernitesinin açmazlarını ifade ediyor.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DR. ÖĞR. ÜYESİ BARIŞ BORLAT

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın bilim insanlarından, gezginlere çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu tarihçi Dr. Öğr. Üyesi Barış Borlat, Çanakkale Savaşları özelinde saha araştırmaları ve şehitlikleri anlatıyor. Podcast serisine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



KAMAN'DA CAZ | JÜLİDE ÖZÇELİK VE EMRE TANKAL

İş Sanat'ın Kırşehir Kaman Kalehöyük'teki Japon Anadolu Arkeoloji Enstitüsü Mikasanomiya Anı Bahçesi'nde kayda aldığı bu caz konserinde vokalist Jülide Özçelik ve gitarist Emre Tankal. Konserin aranjörlüğünü ise Cem Tuncer üstleniyor. Doğayla iç içe bir konseptin benimsendiği Kaman'da Caz konserine QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



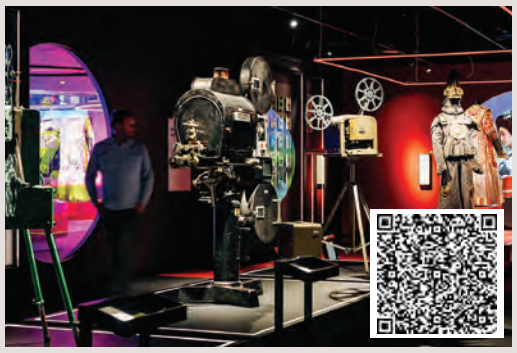
ÜMİT YAŞAR OĞUZCAN ŞİİR DİNLETİSİ | ÖNCE AŞK VARDI

İş Sanat'ın yeni sezondaki ilk dinletisi Ümit Yaşar Oğuzcan şiirleri ile başladı. Atilla Birkiye'nin metinlerini hazırladığı ve Mehmet Birkiye'nin sahneye uyarladığı dinletide şiirleri Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek seslendiriyor. Müzikle şiirin bir araya geldiği bu özel akşama QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ELECTROPOLİS MÜZESİ

1981'den beri Fransa'nın Mulhouse şehrinde bulunan Electropolis Müzesi, elektriği tarihsel, sosyolojik, teknik, ekonomik ve kültürel boyutlarıyla ziyaretçilerle buluşturuyor. 12 binden fazla öğeden oluşan inanılmaz bir koleksiyona ev sahipliği yapan bu müze ile elektriğin destansı yolculuğuna çıkmak için QR kodu okutabilirsiniz.



ACMI

Avustralya'nın ulusal ekran kültürü müzesi ACMI, Melbourne'un kalbinde yer alıyor. Müze; film, TV, video oyunları, dijital kültür ve sanat evreninin kapılarını aralıyor. Filmlerden video oyunlarına ve zamana dayalı medya sanatına kadar çok sayıda Avustralyalı ve uluslararası hareketli görüntü çalışması içeren bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



ALMAN ŞAPKA MÜZESİ

Şapka tarihine adanmış bu müze, 1900'lerde 'şapka modasının küçük Paris'i olarak tanınan Lindenberg'de yer alıyor. Müze, yaklaşık 1000 metrekare alana yayılan 3 farklı teması ve özel koleksiyonuyla ziyaretçilerini ağırlıyor. Ziyaretçilere kafalarına uyan şapkayı deneme şansı da tanıyan Bavyera Müze Ödüllü Alman Şapka Müzesi'ni QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Daha ne olsun

BİR yılı daha uğurladık ama çok da yorulduk. Öyle bir yıl geçirdik ki, koydu da koydu mübarek. Kendimizi Edip Cansever'in "Masa da masaymış ha" şiirindeki adama benzetiyorum. Ne diyordu şair?

"Adam yaşama sevinci içinde masaya anahtarlarını koydu
Bakır kâseye çiçekleri koydu
Sütünü, yumurtasını koydu
Pencereden gelen ışığı koydu

Bisiklet sesini, çıkrık sesini
Ekmeğin havanın yumuşaklığını koydu adam masaya
Aklında olup bitenleri koydu
Ne yapmak istiyordu hayatta işte onu koydu

Kimi seviyordu, kimi sevmiyordu
Adam masaya onları da koydu
Üç kere üç dokuz ederdi
Adam koydu masaya dokuzu

Pencere yanındaydı, gökyüzü yanında
Uzandı masaya sonsuzu koydu
Bir bira içmek istiyordu kaç gündür
Masaya biranın dökülüşünü koydu

Uykusunu koydu, uyanıklığını koydu
Tokluğunu, açlığını koydu
Masa da masaymış ha
Bana mısın demedi bu kadar yüke

Bir iki sallandı durdu
Adam ha babam koyuyordu"

Evet, masa gibi biz de bir iki sallandık durduk ama çok da telafat verdik 2022 yılında. Gidenler gitti, biz kalanlar, masa misali dayanıyoruz. Hayata hep olumlu bakmak isterim ama maalesef kötü bir yıl geçirdik. Her yılbaşında hepimiz birbirimize yeni yılın sağlık, mutluluk ve huzur getirmesi için dileklerde bulunur, böyle olması için de yüce Allah'a dua ederiz. Maalesef bu sene dileklerimiz gerçekleşmedi. Ama umutlarımızdan vazgeçecek değiliz. İnşallah Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağımız 2023 yılı iyiliklerle dolu olur.
Bu yıldan ne bekliyorsun derseniz vereceğim cevap, sağlık dışında kişisel hiçbir beklentim olmadığından ibaret. Kötülükler olmasın yeter. Bu yaştan sonra öncelikli konu sağlık. Ahir ömürde sağlığımız yerinde olsun, gerisi hikaye.
Biz yine Can Yücel'e kulak verelim bakın ne diyor büyük usta 'Sağlık Olsun' şiirinde...
"……..
Hiç işin olmasa da öğle üzeri dışarı çık
Yağmur varsa ıslan, güneş varsa ısın, hatta üşü hava soğuksa...
Yürü, yürürken sağa sola bak, öylesine değil, görerek bak
Çiçek görürsen kokla, köpek görürsen okşa
çocuk görürsen yanağından makas al.
Sonra, şöyle bir düşün, kimler sana yol açtı,
sen çok darda iken kimler seni ferahlattı,
hani kapını kimsenin çalmadığı günlerde kimler kapını tıklattı?
Ne kadar uzun zamandır aramadın onları değil mi?
Hadi hemen uğrayabilirsen uğra, arayabilirsen ara
Hatırlarını sor, öyle laf olsun diye değil, kucaklar gibi sor.
Bu sadece onların değil, senin de yüreğini ısıtacak,
yüzünde güller açtıracak.

Günün güzeldi değil mi? Akşamın da güzel olsun.
Yemeğin ne olursa olsun, masanda illaki kumaş örtü olsun.
Saklama tabakları, bardakları misafire
Sizden âlâ misafir mi var bu dünyada
Ailecek kurulun sofraya, öyle acele acele değil,
vazife yapar gibi hiç değil,
Şöyle keyife keyif katar gibi, lezzete lezzet katar gibi,
eksik bıraktıklarını tamamlar gibi tadına var akşamının.
Gece evinde, dostların olsun
Sohbetin yemeğin, kahkahan olsun.

Arkadaşım,
hayat bu daha ne olsun?
Ama en önce ve illa ki sağlık olsun!"

Evet, daha ne olsun? Yeni yılınız en azından şiirde temenni edilen hususları yapabileceğimiz bir yıl olsun. İstanbul, 23 Aralık 2022



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

İş & Yaşam

GEÇTİĞİMİZ hafta sonu köyümüzde düzenlenen yılbaşı şenliğindeydik. Şenlikte stand açma koşulları yerel işletme olmak, yapılan işin sanatsal bir yönü olması ve olabildiğince doğal/organik üretim yapıyor olmak olarak belirlenmiş.

Bir düzine girişimci vardı orada. El örgüsü ürünler, kurutulmuş meyveler, takılar, objeler, evcil hayvan aksesuarları, süt ve peynir ürünleri, kişisel bakım ürünleri, giysiler filan.

Kimi dükkanını çoktan açmış, kimi atölyesinde, kimi evinde üretiyor.

2,5 gün geçirdim orada. En önemli tespitim herkes işini severek yapıyor, ürettiğine güveniyor, ürettiğini seviyor ve ürettiği ile yaşam biçimi arasında gözle görülür bir benzerlik var.

Ne demişti Montaigne, "Doğa bir ana gibi davranmış bize...İstemiş ki ihtiyaçlarımızı gidermek zevkli bir iş de olsun üstelik...Aklımızın istediği şey, iştahımızın da aradığı şey olsun...Onun kurallarını bozmaya hakkımız yok."

Oysa benim kuşağım dahil, belki de 30 yaşın altındaki büyük çoğunluk, ihtiyaçlarımızı giderirken aynı zamanda zevkli bir iş olması kriterini aramadık sanki. Ya ailemizce epey önceden belirlenen bir yola çıktık ya arkadaş çevremizce veya toplumca öne çıkarılan moda işlere giriştik ya da kendimizce bir öngörüde bulunup karar verdik; ama hiçbir şekilde çıkılan yolun kendimize uyup uymadığını bilmeden, o yolda zevk alıp almayacağımızı önemsemeden.

Her zevk aldığım uğraş iş haline gelmeyebilir. Ya da başta çok isteyerek giriştiğim bir işten bir süre sonra zevk almamaya başlayabilirim. Bunun yanında bir de yapmaya karar verdiğim iş için gerekli eğitim, birikim ve yetkinliklere sahip olmam gerektiği konusu da var tabii. Ama her ne olursa olsun insanın sevdiği bir işi yapıyor olması bence birinci sırada olması gereken öncelik.

Gün ortasında trafikteki anlamsız yoğunluklar, ya da önünden geçtiğimiz bir kafedeki kalabalık bazılarımıza "İşi gücü yok mu bu insanların?" dedirtmiyor mu sık sık? Bu yargıdaki en büyük yanılgı belki de bizim işi nasıl tanımladığımız. Sabah A noktasından B noktasına git. Öğlen ya B'de ya da yakınındaki bir yerde hızlı bir yemek ye, B'ye dön, 3-4 saat daha orada kal, sonra en kısa yoldan ve en hızlı şekilde A'ya dön!

Oysa mesela o trafikte ya da kafelerde, yukarıdaki rutin ile çalışmayan tercümanlar, danışmanlar, yapımcılar, yazarlar ya da daha klasik işler yapıyor olsalar da işlerine birkaç saat ara verip kafa dağıtanlar, başka bir işin peşine düşenler, hatta işini masa başında değil de o kafelerde yapanlar var.

Birkaç yıl öncesine kadar 12.00-13.30 saatleri dışında iş ile ilgisi olmayan yerlerde olduğumda rahatsız olurdum; bol kurallı, dayatılan, norm haline gelen iş ortamı ve iş adabı kalıplarının yarattığı tahribat kesinlikle. Eğitimli, bazıları önemli deneyimlere sahip insanların çalışmıyor olmasına üzülür, kimilerini de eleştirirdim, oysa belki onlar durumlarından son derece memnun iken.

Pandemi ile başlayan yeni dünya düzeninde birçok şey yerine oturuyor aslında. Birçok kuruluşta esas olanın çalışma saatleri veya nerede çalışıldığından çok yapılması gereken işin layıkıyla ve zamanında yapılması gerektiği anlaşıldı. Özellikle kol gücü gerektirmeyen işlerin ve buna bağlı sorumlulukların nerede ve ne zaman yapıldığından çok nasıl yapıldığı, hangi katma değer ve ne seviyede müşteri memnuniyeti yaratıldığı ortaya çıktı.

Hepimizin en önemli işi yaşamak aslında. Yaptığımız her şey, sahip olduğumuz her hobi, keyif aldığımız her şey yaşamak işinin süreçleri. Dolayısı ile sabah uyandığımız andan akşam yatana kadar yaptığımız her şey bir iş, bir işin parçası. Bu işleri yaparken keyif almak, katma değer üretmek, birilerine veya bir şeylere katkıda bulunmak da bu işin zevki.

Yaşamı ıskalamıyor, yaşamımıza değer veriyor ve her anını değerlendiriyorsak çok iyi işler yapıyoruz demektir zaten.

Henüz çok başında olduğumuz 2023'ün çok güzel işler yaptığınız bir yıl olması dileğiyle...

Görüşmek üzere,



Yönetmen: Mert Baykal
Senaryo: Mert Baykal
Oyuncular: Osman Sonat, Hazal Subaşı, Şevket Çoruh
Türü: Bilim Kurgu
Platform: Netflix

Sıcak Kafa

Dünya gizemli bir salgının etkisi altındadır. Dil ve konuşma yoluyla yayılan bu salgından sadece eski bir dil bilimci olan Murat Siyavuş etkilenmez. Salgınla Mücadele Kurumu, hastalıktan kurtulan tek kişi olan Murat'ın peşine düşünce genç adam, saklandığı kurtarılmış bölgeden çıkmak zorunda kalır. Korunaklı alanından çıkan Murat Siyavuş, salgının etkisi altına aldığı İstanbul'un gizemli yerlerinde hastalığın mirası olan "sıcak kafa"sının sırrını ortaya çıkarmak için zorlu bir mücadeleye girişir. Dizi, sıra dışı bir salgın yüzünden harap olmuş bir İstanbul'da geçiyor.



BİLİM KURGU / FİLM

Sevimli Rastlaşma

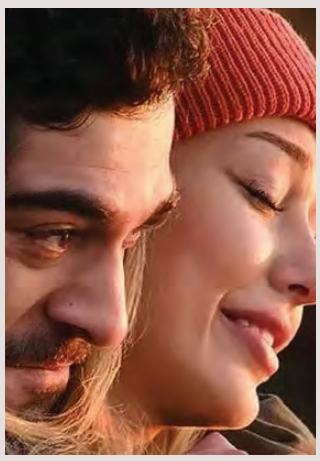
Yeni tanışan Sheila ile Gary, ilk görüşte aşkı yaşarlar, ta ki büyülü randevularının aslında kaderin cilvesi olmadığı ortaya çıkana dek. Sheila'nın bir zaman makinesi vardır ve birbirlerine tekrar tekrar âşık olmaktadırlar. Ancak mükemmel gece tatmin edici gelmemeye başlayınca Sheila, Gary'nin geçmişine gidip onu kusursuz erkeğe dönüştürmeye çalışır. Bilim kurgu temalı bu filmi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



GERİLİM / DİZİ

Ben Gri

Ben Gri, kızının başına gelen bir olay sonrası hayatı değişen saygın bir avukat olan Fuat'ın hikâyesini konu ediyor. Kızının yaşadığı olayın intikamını almak isteyen Fuat, bu sırada esrarengiz bir mesaj alır. Bu mesaj Fuat'ın kendi içindeki karanlıkla yüzleşmesine neden olur. Başrolünde Timuçin Esen, Ebru Özkan ve Alican Yücesoy'un yer aldığı gerilim temalı diziyi, Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / FİLM

Kal

"Anılar bağımlılık yapar" mottolu "Kal" aşk ve ayrılık hakkında garip bir hikâyeyi anlatıyor. Semih, kız arkadaşı tarafından terk edilen genç bir adamdır. Hayatına devam edebilmek için umutsuzca çabalayan Semih, bu süreçte geçmişiyle yüzleşmeye başlar. Burak Deniz ve Dilan Çiçek Deniz'in başrollerini üstlendiği dram temalı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



Yönetmen: Baran bo Odar
Senaryo: Jantje Friese
Oyuncular: Emily Beecham,Aneurin Barnard,Andreas Pietschmann
Türü: Dram
Platform: Netflix

1899

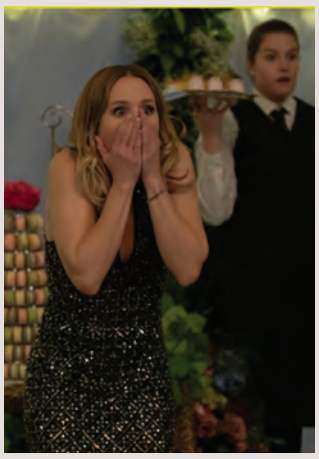
Yıl 1899. Göçmenleri taşıyan buharlı bir gemi, Avrupa'dan ayrılarak batıya doğru yola çıkar. Eski kıtanın dört bir yanından gelen yolcular, hem yeni bir yüzyıla hem de yeni bir ülkedeki geleceklerine dair benzer umut ve hayallere sahiptir. Ancak açık denizde sürüklenen bir göçmen gemisi bulmalarının ardından yolculukları beklenmedik bir yöne savrulur. Geminin güvertesinde onları bekleyen bilmece ise vadedilen topraklara yaptıkları yolculuğu dehşet verici bir kâbusa çevirecektir.



DRAM / FİLM

Rebecca

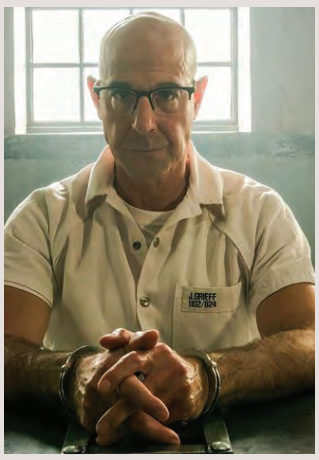
Genç ve saf bir kadın, Maxim de Winter isimli zengin bir adamla evlenir. Başlarda her şey yolunda gibi görünse de zamanla kocasının ve evdeki hizmetçilerinin kocasının ilk karısına karşı duyduğu bağlılığı görmeye başlar, evde yaşayan hiç kimse Rebecca'nın izlerini silememiştir. Lily James ve Armie Hammer'ın başrollerini paylaştığı dram temalı filmi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / FİLM

Düğünde Nefret Ettiğimiz İnsanlar

Sorunlu kardeşler Alice ve Paul iyimser anneleri ile birlikte, pek görüşmedikleri üvey ablaları Eloise'in İngiltere'deki düğününe davet edilirler. Bu onların birer yetişkin olarak yeniden bağ kurup birbirlerini eskisi gibi sevmeyi öğrenmeleri için bir şanstır. Başrollerini Allison Janney , Ben Platt, Cynthia Addai-Robinson'un üstlendiği filmi Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



SUÇ / DİZİ

Inside Man

Gizem çözme konusunda hünerli Amerikalı bir idam mahkûmu Grieff, genç bir araştırmacı gazeteci olan Beth'in aniden ortadan kaybolan arkadaşını aramasına yardım eder. BAFTA ve Emmy ödüllü senarist Steven Moffat imzalı bu suç dizisinde Stanley Tucci, David Tennant, Dolly Wells, Lydia West ve Lyndsey Marshal başrolde. Diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Japon hayranlığım

FUTBOL, bir bayan olarak çok ilgi alanıma girmese de Dünya Kupası maçlarının olduğu yıllarda ister istemez çevremde konuşulan konulardan dolayı ben de maçların gidişatı hakkında bilgi sahibi oluyorum. Bu yıl Katar'da düzenlenen Dünya Kupası, organizasyonun yapıldığı ülkenin sıra dışı olmasından dolayı zaten yeterince ilgi odağı olmuşken benim gibi pek çok insanın da dünya kupasını radarına almasının sebebi aslında Japonya'nın maçlarda gösterdiği sıra dışı performanstı.

Japon takımı, İspanya karşısında tartışmalı olan gollerinin geçerli olmasıyla mucize bir şekilde galibiyete imza attı ve İspanya, Almanya gibi takımların olduğu gruptan lider olarak çıktı.

Bu başarıları ile kupada hafızalara kazınacak olan Japonya, asıl, taraftarlarının maç sonrasında stadyumu temizlemeleri ile tüm dünyadan alkış alarak hafızalarına kazındı. Evet, yanlış duymadınız, tüm stadyumu ellerinde plastik poşetlerle çöpleri toplayarak temizlemiş Japon taraftarlar. Bizim gibi elinde ne olursa olsun umrunda olmadan sokağa fırlatan bir toplumun bireyleri için inanılmaz bir durum ama Japonlar bunun kültürlerinden geldiğini söyleyerek yine şaşırttı herkesi ve beni. Yahu bizim niye böyle bir kültürümüz olamamış diye de beni düşüncelere gark etti tabii sevgili Japon halkı.

Bu konuda kendisine soru sorulan bir Japon taraftar herhalde bundan daha doğal ne olabilir, biz insanız tabii kirlettiğimiz yeri temizleyeceğiz mealinde 'Bu Japonya'nın bir kültürü. Kirlettiğimiz yerleri temizlemek zorundayız. İnsanlara yardım etmeliyiz. Diğer ülkelerin taraftarları da bunu yaparsa bundan çok memnun oluruz' diye cevap vermiş. İnsanın gözleri yaşarıyor valla. Hiç birinizin böyle bir zorunluluğu yok, o stadyum maaşla çalışan temizlik görevlileri tarafından zaten temizleniyor, ne diye yoruyorsunuz kendinizi sevgili Japon halkı diyesim geliyor içimden. Ama anlıyorum ki, bizim kültürümüzde maalesef yeri olmayan doğaya, insana saygı kavramını o kadar içlerine yerleştirmişler ki bundan daha farklısını düşünemiyorlar Japonlar ya da düşünüyorlar da kültürün mü çok kölesi haline gelmişler alın size bir düşünme pratiği işte. Ama böyle kültürün de kölesi olunur değil mi? Sebep ne olursa olsun aşağıda vereceğim ülkemden tatsız manzaralar düşünülünce Japonların elini öpesi geliyor insanın.

Bizim ülkemizde bırakın çevreden çöp toplamayı kimse yere çöp atana ses çıkarmaz. Sahiller, piknik alanları, caddeler, sokaklar plastik şişeler, bebek bezleri, izmaritler, poşetlerle doludur. İnsanımız bilir ki ses çıkarırsa başı belaya girebilir. Bu yüzden içinden küfreder ve geçer gider çöp atanı gördüğünde. Çocukluğumda yaşadığımız mahallenin boş arsalarının duvarlarında "Buraya çöp atan hayvandır" tarzında benim en kibar örneğini verdiğim bu caydırıcılığı ümit edilen cümleler de pek işe yaramadı toplumumuzda. Her yer çöplerle doldu.

İşin ilginç yanı bu sorunun temeline indiğimizde sadece eğitimsizlik kaynaklı olmadığını görüyoruz. Eğitimli, eğitimsiz, yaşlı, genç, kadın, erkek çok fark etmiyor. Bu konuda bayağı el birliğiyle çalışıyoruz. Çoğunluğu üniversiteli gençlerden oluşan katılımcıları ile Zeytinli Rock Festivali ve Interrail Türkiye grubunun yaptığı Bolu Kampı sonrasında da tertemiz alanların çöp içinde bırakıldığını okuduk, takip ettik maalesef. Yani konu eğitim meselesi olmaktan çok daha ötede, daha derin.

Geçim derdi insanımızı sardıkça onları daha öfkeli, daha vahşi, doğaya ve insana daha saygısız olma yolunda hızla ilerletiyor gibi. Ben böyle açıklayabiliyorum durumu. Aile içinde de yeterli ilgiyi, sevgiyi, saygıyı, maddi desteği alamadan büyüyen çocuklar daha duyarsız olabiliyorlar yetişkin olduklarında. Konu dönüp dolaşıp ekonomik sebeplere dayanıyor gibi. Tabii yerel ve genel otoritelerin gerekli önlemleri alıp, kontrolleri ve cezaları etkin bir şekilde uygulayamaması da ortamı dingonun ahırına çeviriyor pek çok yerde. Dünya'da pek çok ülke ve şehir gezdim ve çok genç yaşlarımdan itibaren, herhangi bir yere gittiğimde ilk önce trafiğin nasıl işlediğine bakarım ve ikinci olarak da umumi tuvaletlerin genel durumuna bakarım ve bugüne kadar hiç yanılmadım çıkarımlarımda ki, medeniyet seviyesi yükseldikçe her ikisinin de durumu olumlu yönde gayet bizden açık ara ileride oluyor.

Biz Ortadoğu (!) ülkesiyiz, kültürümüz böyle, ne yapsak boş demek geleceğimiz adına pek akıllıca değil. Her şeyden önce insanların içine insan, doğa, çevre, ülke, dünya sevgisi yerleştirmek gerekli gibi. Evet ekonomik kaynaklı duyarlılık sorunları var ama zihinlere, gönüllere bu sevgiyi ekmek bedava. Keşke başarabilsek.



Girişim ekosisteminin nabzı Big Bang 2022'de attı

Yılın girişimlerine 341 milyon lirayı aşkın ödül, yatırım ve nakit desteğin sağlandığı Big Bang etkinliğinde, insurtech dikeyi yine önemli bir yere sahipti. Bu yıl 13 girişim insurtech sahnesinde sunum yaptı ve insurtech program paydaşları toplam 900 bin lira ödül verdi.

Bu yıl "Geleceği Değiştirenler" mottosuyla düzenlenen Big Bang Startup Challenge, 7-8 Aralık 2022 tarihlerinde Uniq İstanbul'da gerçekleşti. Üniversitelerin girişimcilik kuluçka merkezleri arasında dünyada ilk beşte yer alan İTÜ Çekirdek bünyesindeki yılın en iyi girişimlerinin belirlendiği etkinlik yine büyük bir heyecan ve coşkuya sahne oldu.
Etkinlik bu yıl 11. yaşını kutladı ve ilk defa iki gün olarak düzenlendi. İlk gün, yıl boyu süren jüri süreçleri sonucu belirlenen en iyi 71 girişim sahne aldı. Etkinliğin ikinci gününde ise bu yılın en başarılı 'Top 20' girişimi sahnede sunumlarını yaptı ve devamında ödül töreni gerçekleşti.



CEZA'DAN UNUTULMAZ PERFOMANS

Serdar Kuzuloğlu'nun sunuculuğunu üstlendiği, TV programcısı Ahmet Can'ın sahne arasında girişimlerle ve İTÜ Çekirdek paydaşlarıyla gün boyu röportajlar yaptığı Big Bang Startup Challenge, bu yıl pandeminin ardından geniş bir katılımla benzersiz bir deneyime ev sahipliği yaptı.
Big Bang sahnesinin iki gününde de özel olarak hazırlanan ghost perde ve dansçılarla tasarlanan, teknolojinin evrimlerini konu alan açılış şovu gösterisi sanatsal bir şölene dönüştü. Katılımcılar, ödül töreni öncesi sahne alan ünlü sanatçı Ceza'nın sevilen şarkıları ile coşkulu anlar yaşadı.
Yoğun katılım olan etkinlikte girişimcilerin fuayedeki stantlarına da büyük bir ilgi gösterildi. Ayrıca, girişimci stant alanında ünlü grafiti sanatçısı Leo Lunatic, Big Bang'e özel hazırladığı 3 graffiti sergilendi.

PAYDAŞLAR EKOSİSTEME DEĞER KATIYOR

Bu yılki etkinlikte girişimler, sektörel dikeyler olarak, Otomotiv, Insurtech, Sivil Havacılık ve Havalimanı İşletmeciliği, Enerjim Sensin ve Genel kategori sahnelerinde sunumlarını gerçekleştirdi.
Sigorta paydaşlarının yanı sıra İstanbul Büyükşehir Belediyesi/İstanbul Planlama Ajansı, İstanbul Sanayi Odası, Elginkan Vakfı, Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği (OİB), İstanbul Havalimanı (İGA), Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Elektrik Dağıtım Hizmetleri Derneği (ELDER), Anadolu Efes, Enerjisa, Ford Otosan, Pasha Holding, Petrol Ofisi ve Yapı Kredi Teknoloji gibi İTÜ Çekirdek'in Türkiye'ye değer katan birçok paydaşı bulunuyor.
Paydaşların desteği ile İTÜ Çekirdek girişimleri, girişimcilik ekosisteminde öne çıkan liderlerle bir araya geliyor, mentorluk desteği alıyor ve yatırım-satışla sonlanan iş birliği görüşmeleri yapıyor.

TOPLAM 341 MİLYON ÖDÜL VE YATIRIM

Big Bang 2022'de 71 girişime 19 milyon 365 bin liralık nakit ve ödül dağıtıldı. Etkinlikte yer alan 71 girişim arasında en çok nakit ve ödül kazanan ilk 3 girişim From Your Eyes, Tayko Pil ve İyiMetal oldu.
2022 yılı içerisinde yatırım alan 53 İTÜ Çekirdek girişiminin aldığı 274 milyon 195 bin liralık yatırım ise Big Bang'de topluca anons edilerek kutlandı. Yatırım alan girişimlerin 5 tanesinin yatırım haberi duyurusu ilk kez Big Bang sahnesinde anons edildi. Böylece, bu yıl toplamda girişimlere 341 milyon 255 bin liralık ödül, nakit ve yatırım dağıtılmış oldu.

INSURTECH SAHNESİ SES GETİRDİ

Etkinlikteki insurtech sahnesinin sigortacılar için ayrı bir yeri vardı. Bu yıl 13 girişim insurtech sahnesinde sunumlarını gerçekleştirdi. 3. yılını tamamlayan İTÜ Çekirdek Insurtech Programı, ülkemiz insurtech ekosisteminin oluşumu açısından çok önemli bir etki yaratıyor.
Insurtech sahnesi girişim sunumlarından önce konuşmasını gerçekleştiren İTÜ Çekirdek Insurtech Program Danışmanı Okan Utkueri, "Sektörün geleceğe hazırlanması ve uyumlanması adına çok önemli katkılar sağlayan bu program 3 yılda



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



İTÜ ÇEKİRDEK INSURTECH PROGRAMI NE SAĞLIYOR?

Ülkemizdeki sağlıklı bir insurtech ekosistemi oluşması adına hayata geçirilen program;

- girişimciler nezdindeki sigorta sektörü farkındalığının artırılması,
- sektör oyuncuları ve girişim ekosistemi arasındaki iş birliği fırsatlarının yaratılması,
- insurtech alanına odaklanan girişimlerin desteklenmesi,
- sigorta dikeyine yönelik yeni nesil, inovatif ürün ve hizmetlerin çoğalması,
- global ölçekte başarıya ulaşan insurtech girişimlerin ortaya çıkması gibi hedefleri taşımakta.

Erken aşama insurtech girişimleri desteklemek amacıyla faaliyet gösteren bu programa katılan girişimler, İTÜ Çekirdek ön kuluçka programı kapsamındaki tüm eğitim, mentorluk ve diğer hizmetlerden yararlanıyor. Girişimler ayrıca, paydaş şirketlerin çalışanlarından oluşan geniş bir mentor kadrosundan destek alırken üzerinde çalıştıkları ürünleri geliştirme ve ilk müşteri olma konusunda da yine paydaş şirketlerle yoğun bir iş birliği içine girme fırsatı yakalıyorlar.

Ek olarak, yıl boyu devam eden jüri süreçleri sonucunda başarılı olan girişimler, Big Bang etkinliğine katılmaya hak kazanıyor. Bu etkinlikte, insurtech program paydaşları, belirledikleri girişimlere hibe niteliğinde ödül veriyor. Bu yıl insurtech paydaşları, toplamda 900 bin lira ödül dağıttı. 3. yılını başarıyla tamamlayan İTÜ Çekirdek Insurtech programı, sektörün geleceğe hazırlanması ve uyumlanması adına çok önemli katkılar sağladı ve sağlamaya da devam ediyor.

Programın önemli katkılarından birisi de girişim ekosistemindeki sigortacılık alanına yönelik farkındalığın oluşması. Yıl boyu devam eden seminerler, sosyal medya paylaşımları ve düzenlenen etkinliklerle, girişimcilerin bu alana yönelik fikir ve ürünler üzerine odaklanması hedefleniyor.

Yeni nesil teknolojiler olarak öne çıkan yapay zekâ, büyük veri kullanımı, IoT, giyilebilir cihazlar, bağlantılı araçlar, telesağlık, blokchain gibi çok geniş alandaki çözümler, sigorta sektörün acı noktalarına hitap ediyor. Bu tarz çözümler üzerine yoğunlaşan ve sigortacılık alanına ulaşmak isteyen girişimciler İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'na başvurmalı.





çok önemli bir etki yarattı. Insurtech sunumları öncesi açılış konuşması için sahnede yer almak mutluluk verici. Bu alandaki girişimleri heyecanla dinledik. Her büyük hayalin gerçekleşmesi için çok güçlü hayal ortaklarına, destekçilere ihtiyaç var. Bu süreçteki emekleri için ARI Teknokent ekibine, paydaş şirketlere, mentor ve eğitmenlere çok teşekkür ederim" diye konuştu.

İTÜ ARI Teknokent Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Arzu Eryılmaz ise, "2019 yılında sigorta sektörünün ihtiyaçlarına nasıl değinebiliriz, nasıl inovatif çözümler üretebiliriz motivasyonuyla yola çıkmıştık. Çıktığımız bu yolda şu anda 6 paydaş kurumumuzla, mentorlarımızla, Insurtech Program Danışmanımız Okan Utkueri'nin değerli katkılarıyla sigorta teknolojileri dikeyinde girişimlerimizi var gücümüzle destekliyoruz. Hayatın her alanına dokunan girişimcilerimizi, 2023'te de İTÜ Çekirdek'e davet ediyor; sigorta sektörünün lideri paydaşlarımızla beraber onlara destek olmak üzere şimdiden sabırsızlanıyoruz" açıklamasında bulundu.

Etkinlikte diğer sektör dikeylerinde yer alsalar dahi, birçok girişimcinin sigortacılık alanına olan ilgileri ve planlarının olması dikkat çekti. Girişimciler nezdindeki insurtech farkındalığının ciddi oranda artmasında programın etkisinin yadsınamayacağı görülüyor. Sigortacılığın geniş ürün yelpazesi dikkate alındığında, sektörün ne denli büyük bir etki alanı ve erişim gücüne sahip olduğu net olarak gözlemleniyor.

INSURTECH PAYDAŞLARINDAN 900 BİN LİRA ÖDÜL

Insurtech programını destekleyen paydaş şirketler çok önemli bir rol oynuyorlar. Programın 2022 yılı paydaşları olan Agesa Hayat ve Emeklilik, Agito, Aksigorta, Axa Sigorta, HDI Sigorta ve Neova Sigorta program kapsamındaki girişimlere yıl boyunca destek oldu. Şirket yöneticilerinin verdiği mentorluk hizmetinin yanı sıra, girişimcilerin ürün geliştirme süreçlerine katkı sağlamak ve onların ilk müşterisi olmak bu desteklerin öne çıkan başlıkları arasında yer alıyor. Ek olarak her paydaş, belirlediği girişimlere etkinlik kapsamında 150 bin lira ödül verdi. 150 bin lira tutarındaki ödülü, Agesa Emeklilik şirketi Actimi ve Fidault arasında; Aksigorta şirketi Kolay Karavan ve Batarya Zekâsı arasında ve Neova Sigorta şirketi Synthdata ve Actimi arasında paylaştırdı. Diğer üç şirket ise ödüllerini tek girişime verdi. Agito şirketi Metisbot; Axa Sigorta şirketi From Your Eyes ve HDI Sigorta şirketi Sythdata girişimlerine 150 bin lira ödül verdi.

Insurtech paydaşlarının verdiği toplam 900 bin lira ödülün dağılımı yandaki tabloda yer alıyor.













Girişim	Ödül Aldığı Şirket		Tutar
Synthdata	HDI	Neova	225.000 TL
Actimi	Agesa	Neova	150.000 TL
From Your Eyes	Axa		150.000 TL
Metisbot	Agito		150.000 TL
Fidault	Agesa		75.000 TL
Batarya Zekası	Aksigorta		75.000 TL
Kolay Karavan	Aksigorta		75.000 TL
Toplam			900.000 TL

QUICK SİGORTA

FİNANSAL MARKET

QUICK FİNANS

Q PAY

Q+

Sigortacılığın kapsamı değişiyor. Acenteler finansal markete dönüşüyor.
Hazır mısınız?

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA