

SİGORTA SEKTÖRÜNDE GÜVEN VE DÖNÜŞÜM VURGUSU

PwC, 2025 ve sonrasında sigortaya ilişkin görüşlerini paylaştığı "Sigorta Sektöründe 2025 ve Sonrası" isimli raporunda, sektörü şekillendiren beş temel trendi vurgularken sigorta şirketlerinin gelecekteki büyümeyi yakalamalarına yardımcı olmak için beş stratejik zorunluluğu da paylaşıyor. ›S.14



AMAZON INSURANCE STORE KULLANIMA SUNULDU

Amazon'un İngiltere'deki konut sigortası pazarını hedefleyen çevrimiçi sigorta mağazası Amazon Insurance Store kullanıma sunuldu. İngiltere'deki müşterilerinin konut sigortası satın alması için yeni, basit ve kullanışlı bir uygulama olan Amazon Insurance Store, fiyat karşılaştırması, entegre ödeme kolaylığı gibi özellikleriyle gelişmiş bir satın alma deneyimi sunuyor. ›S.39

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2023 YIL: 38 / SAYI: 531 AYDA BİR YAYINLANIR

KÜRESEL İKLİM KRİZİ BÜYÜYOR:

iklim değişikliği etkilerine SİGORTA KALKANI



İklim değişikliği son yıllarda tüm dünya ülkelerinin sıcak gündeminde yer alıyor. Birçok sektörü etkilediği gibi sigorta sektörünü de etkileyen iklim değişikliğinin, beraberinde getirdiği birçok risk söz konusu. Bu risklere karşı kalkan görevi gören sigorta sektörü, riskin etkilerini azaltarak varlıkları korumaya yardımcı oluyor. İklim değişikliğinin sebep olduğu doğal afetlerin sayısının artması, sigorta sektörünü ciddi sıkıntılarla karşı karşıya bırakıyor. Artan doğal afetler karşısında sigorta ve reasürans şirketlerinin ödedikleri hasarlar da artıyor.

Dünya çapında, doğal afetler 2022'de önemli ölçüde yüksek hasarlara neden oldu. Münih Re, 2022 yılında meydana gelen doğal afetlerin sebep olduğu toplam hasarın 270 milyar dolar olduğunu ve bunun 120 milyar dolarının sigortalı olduğunu açıkladı. Son 5 yılın ortalamasının (97 milyar dolar) oldukça üzerinde olan sigortalı hasar, sigorta bilincinin yaygınlaştığını gösteriyor. Hasarların çoğunun ise iklim değişikliğinden kaynaklanıyor olması, iklim değişikliğinin temsil ettiği risklerin büyüdüğünün kanıtı olarak karşımıza çıkıyor. ›S.20

MARKA MÜZESİ

150 yıllık markaları, ambalajları ve reklamları sergileyen müze, markaların tarihteki ve modern dünyadaki rolünü incelemek üzere yılda 200'den fazla etkinliğe ve konferansa ev sahipliği yapıyor. ›S.35

HEYBİKE'TAN SAĞLAMLIĞA ODAKLANAN KATLANABİLİR ELEKTRİKLİ BİSİKLET

Heybike, Tyson isimli yeni modelinde tek parça magnezyum alaşımlı yapı sayesinde çok güçlü bir seçenek ortaya koyuyor. 750W motor ile 45 km/s hıza çıkabilen bisiklet, 35 kg'lık bir ağırlığa sahip. ›S.33



2022 YILI TOPLAM PRİM ÜRETİMİ 235 MİLYAR LİRAYI AŞTI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2022 yılı toplam prim üretimi rakamlarını açıkladı. TSB'nin açıkladığı verilere göre sigorta sektörünün 2022 yılı Aralık sonu itibarıyla toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre %123,2 artış ile 235 milyar lira oldu. Üretimin 204,1 milyar liralık kısmı hayat dışından geldi. Hayat tarafında ise 30,9 milyar liralık prim üretimi gerçekleşti. ›S.34

HER 10 CEO'DAN 9'UNUN RESESYON BEKLENTİSİ VAR

KPMG'nin sigorta şirketlerinin CEO'larının görüşlerini alarak sektörün durumunu değerlendirdiği "Sigorta Sektörü CEO Görünümü - 2022" raporuna göre CEO'ların %90'ı önümüzdeki 12 ay içinde bir resesyon yaşanacağına inanıyor. CEO'lar bir resesyona hazırlanıyor olsalar da birçoğu önümüzdeki 3 yıldaki büyüme beklentileri konusunda iyimser olduklarını belirtiyor. ›S.11



BES'TE 2023 YILI MAKSİMUM DEVLET KATKISI TUTARI 36 BİN LİRA OLDU

Asgari ücrette yaşanan artış, aynı oranla katılımcıların BES'ten elde edebileceği devlet katkısı tutarını da artırmakta. BES'te devlet katkısı, en fazla brüt asgari ücretin %30'u kadar olabilmekte. Bu bağlamda 2023 yılında asgari ücretin %54,6 oranında artması, katılımcıların yararlanabileceği maksimum devlet katkısı tutarını 36 bin 28 liraya yükseltti. ›S.19

Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"2022'DE 3,6 MİLYAR LİRA HASAR ÖDEDİK"

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde 2022 yılının üretim ve hasar verilerini değerlendiren TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, "Bir önceki yıla göre %51 oranında artışla 3,6 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik" dedi. ›S.4



"BES 2023'TE ALTIN ÇAĞINA GİRDİ"

BES'in yapılan düzenlemelerle güçlü bir tasarruf misyonu üstlendiğini ve 2023 yılında altın çağına girdiğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in pandemi sonrası yaşanan ekonomik dalgalanma döneminde en güvenilir yatırım aracı olduğunu ispatladığını belirtti. ›S.17



ANADOLU SİGORTA'DA GENEL MÜDÜR TUĞTAN

Anadolu Sigorta'da genel müdürlük görevine Zekai Mehmet Tuğtan atandı. 20 Ocak 2023 itibarıyla görevine başlayan Tuğtan, aynı zamanda Anadolu Hayat Emeklilik'te Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alıyor. ›S.17



"ELİM AYAĞIM TUTTUĞU SÜRECE SAHNEDEYİM"

"Kulis benim mabedim, sahne de benim ibadet ettiğim yer" diyen Yosi Mizrahi, "Elim ayağım tuttuğu sürece sahnede olmak istiyorum" ifadeleriyle sahne tutkusunun çok büyük olduğunu söylüyor. ›S.12



AXA, GROUPAMA'YI SATIN ALIYOR

Axa, Groupama'nın Türkiye'deki sigorta operasyonlarını satın almak üzere anlaşmaya vardığını duyurdu. Bu anlaşma ile Axa, Groupama Investment Bosphorus Holding'in hisselerinin %100'ünü devralacak.

FİBAEMEKLİLİK'İN YENİ İSMİ HDI FİBAEMEKLİLİK

10 yıldır Fiba Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Fibaemeklilik, yoluna Fibabanka ve HDI Sigorta çatısı altında yeni ismi "HDI Fibaemeklilik" olarak devam ediyor. "HDI Fibaemeklilik" faaliyetlerini emeklilik, hayat ve sağlık alanlarında sürdürecek. ›S.34

aveon



Küçük işletmeleri anlayan sigorta:
İşyeri Paket sigortası ile esnaf ve kobilerimizin yanındayız.

aveonglobalsigorta.com

Ray Sigorta'dan bütçe dostu ürün: KaskHom

Günümüzde yaşanan ekonomik koşullar ve artan maliyetler alım gücünü olumsuz etkilese de, sahip olduğumuz varlıkların olası risklerden korunması her zamankinden daha fazla önem kazanmış durumda. Sigorta sektöründe ise yüksek enflasyon, döviz kurundaki dalgalanmalar, tedarik zinciri aksaklıkları gibi makro düzeyde yaşanan gelişmelerin yanı sıra araç bedellerinin yükselişi, hasar onarımlarında kullanılan yedek parça maliyetlerinin artışı, asgari ücret zamlarına bağlı olarak yükselen işçilik maliyetleri, hayat dışı sigortacılık sektörünün en büyük üretim branşlarından olan oto sigortalarında prim artışı olarak karşımıza çıkıyor. Bu noktada risklere karşı tüketicileri bilinçlendiren ve farklı alternatiflerle çözüm önerileri sunan sigorta şirketleri öne çıkıyor. Özellikle kasko primlerinde görülen artışlar sebebiyle tüketicilerin ödemelerde zorlandığına dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Günümüz ihtiyaçları doğrultusunda sigorta sektörü olarak en uygun çözümleri bulmakla yükümlüyüz. Vatandaşımızın gün içerisinde en basit bir market alışverişinde bile karşı karşıya kaldığı problemlerin farkındayız. Ekonomik koşulların her geçen gün zorlaştığı bir konjonktürde alım gücünün düşmesi kaçınılmaz. Diğer taraftan, fiyatlar genel seviyesinde görülen artışlar nedeniyle yerine koyma maliyeti her geçen gün artmaktadır. İşte bu noktada mevcut varlıklarımızı risklere karşı korumak, güvence altına almak her zamankinden çok daha büyük önem taşıyor. Ray Sigorta olarak, piyasaya sunduğumuz yeni ürünümüz KaskHom ile tüketicilere, bütçelerine uygun ve ihtiyaçlarını da tam olarak karşılayan sigorta güvencesi sunuyoruz." dedi.

'KASKHOM ÖZEL TEMİNATLAR SUNUYOR'

Yenilikçi ürün bakış açısıyla her zaman sigortalılarının yanında olan Ray Sigorta, ihtiyaca yönelik çözüm önerilerine bir yenisini daha ekledi. Aracınızın her koşulda zararlarını karşılayarak güvence altına alan, hem geniş kapsamlı hem de bütçe dostu KaskHom; hasarsızlık indiriminizi kaybettirmeyen mini onarım, yol yardım hizmetleri sunuyor hatta aracın 3. şahıslara vereceği zararları da teminat altına alıyor. Özellikle kaskoda, hedef kitleye yönelik farklı ürün seçenekleriyle müşterilerinin beklentilerini yakından takip eden şirketin bu branştaki yeni ürünü KaskHom, Ray Sigorta'nın özel avantajlar sağlayan Hızlı Onarım Merkezleri'nde (HOM) de hasarsızlık indirimini koruyarak poliçe sahiplerine hızlı, kaliteli ve pratik çözümler sağlıyor. "Tüm süreçlerimizde adımlarımızı atarken günümüz koşullarını göz önüne alıyor ve müşterilerimizin memnuniyetini odağımıza alıyoruz" diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, ürünle ilgili görüşlerini şöyle paylaştı: "Tüketiciler her noktada ekonomik çözüm arayışında. Araçlarımızın artık kişisel bir yatırım aracına dönüştüğü bu dönemde, tüketicilerin varlıklarını tam kapsamlı şekilde güvence altına alabilmeleri için KaskHom'u yarattık. Ne eksik, ne fazla tam da bütçenize uygun prim avantajlarıyla koruma sağlayan KaskHom, anahtar çalınmasından, yerinde ve orijinal cam değişimine kadar geniş teminatlarıyla sigortalılarımız için oldukça avantajlı bir ürün."



Ray Sigorta, zorlayıcı ekonomik koşullar doğrultusunda kasko branşında bütçe dostu yeni ürünü KaskHom'u piyasaya sundu. KaskHom geniş teminatlara ve özel hizmetlere uygun fiyatlarla ulaşmak isteyenlere çare sunuyor. Yeni ürünleriyle ilgili görüşlerini paylaşan **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan,** "Günümüzde bütçesine uygun seçenek arayanların sayısı bir hayli arttı. Ürün rafımızda yerini alan KaskHom, hesaplı primlerle kapsayıcı bir çözüm önerisi olarak sigortalıların yanında olacak." dedi.

› › › Ray Sigorta'nın yeni ürünü KaskHom hakkında daha fazla bilgiye ulaşmak için QR kodu okutabilirsiniz.



TARSİM Gelir Koruma Sigortası Lansman Toplantısı Konya'da gerçekleştirildi

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi kapsamında Konya ili genelinde uygulamaya alınan Gelir Koruma Sigortası'nın tanıtılması amacıyla, TARSİM'in ev sahipliğinde, 13 Ocak'ta Konya'da lansman toplantısı gerçekleştirildi. Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişci'nin katılımlarıyla gerçekleştirilen toplantıda, Konya Valisi Vahdettin Özkan, AK Parti Konya Milletvekili Ahmet Sorgun, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Demirok ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal konuşmalar


Prof. Dr. Vahit Kirişci

gerçekleştirdi. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatma Ebru Gençosmanoğlu'nun da katıldığı toplantıda, TARSİM Çiftçi Hikâyeleri Projesi filminin gösterimi ilk kez yapıldı.
Toplantı, konuşmaların ardından gerçekleştirilen plaket takdimi ile



son buldu.
Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişci, "Gelir Koruma Sigortası, Avrupa'da ilk kez ülkemizde uygulanıyor. Konya'da buğday üreticilerimiz için uygulanmaya başladı. Afetlerin yanı sıra fiyat dalgalanmaları nedeniyle olabilecek gelir kayıplarına karşı da üreticimizi koruyacağız" dedi.

›››

"Geçtiğimiz yıl üreticilerimize 3,6 milyar lira hasar ödedik"

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde 2022 yılının üretim ve hasar verilerini değerlendiren TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, "Bir önceki yıla göre %51 oranında artışla 3,6 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik" dedi.

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde 2022 yılının üretim ve hasar verilerini değerlendiren TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal şu açıklamada bulundu:
"TARSİM Sistemi, önceki yıllarda olduğu gibi, 2022 yılında da istikrarlı büyümesini sürdürdü. Üreticilerimizden 4 milyar lira prim toplandı. Prim üretiminde önceki yıla oranla %92 oranında artış kaydedildi. 2021 yılında 29 milyon dekar alan sigortalanmışken, geçtiğimiz yıl sigortalanan alan 35 milyon dekara ulaştı ve yine


Serpil Günal

bir önceki yıla göre %21 oranda artış meydana geldi. 2007 yılında 3,5 milyon dekar olan sigortalı alandan bugün 35 milyon dekar alana gelmiş durumdayız. Tarım sigortalarındaki penetrasyon oranında da artış yaşandı. Tarım sigortaları sistemini 40 yılı aşkın süredir uygulayan ve TARSİM'in de kuruluşunda örnek olarak aldığı İspanya'daki sistemde %40'larda olan sigortalılık oranı, ülkemizde 17 yıllık süreçte %22'ye ulaştı. Bu oran, ürün bazında değerlendirildiğinde daha da yüksek seviyelerde. Şöyle ki; narenciyede %35, buğdayda %27, ayçiçeğinde %35 ve Manisa özelinde üzüm ürününde %55 oranında sigortalılık mevcut. 2021 yılında çeşitli risklerden ötürü zarar gören sigortalı üretici ve yetiştiricilerimize, 2,4 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirmiştik. Geçtiğimiz yıl ise %51 oranında artışla 3,6 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik."

›››

TARSİM Eksperliği Bitkisel Üretim Temel Eğitim Programı tamamlandı

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın koordinasyonunda, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin iş birliğinde Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde yer alacak Tarım Sigortaları Havuzu Eksperlerini yetiştirmek amacıyla Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Bitkisel Üretim Temel Eğitim Programı, 9-21 Ocak tarihleri arasında, Alata (Mersin) Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde gerçekleştirildi. Eğitim programının açılışına, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet katıldı. Eğitim programına, Azerbaycan Agrar Sigorta Fonu'ndan eksperler de



eğitim almak üzere ilk defa katılım sağladılar.
Sigortacılık Eğitim Merkezi tarafından gerçekleştirilen Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavına başvuruda bulunanlar arasından başarılı olan adaylar; 13 gün boyunca devam eden program kapsamında, eksperlikte denetim, iş ve meslek etiği, iletişim ve beden dili, genel sigortacılık bilgisi, tarım sigortaları ile ilgili temel hukuki bilgiler, temel ürün çeşitleri için verim, hasar tespit uygulamaları gibi teorik ve saha eğitimlerine katıldı.

TARSİM YENİ YILDA DA ÜRETİCİNİN ALIN TERİNİ KORUYACAK

Üretici ve yetiştiricilerin alın terini korumak ve emeklerine değer katmak için çalışmalarını son hız sürdüren TARSİM, 6490 Sayılı Cumhurbaşkanı Kararına istinaden; 2023 yılında çok sayıda yeniliği hizmete sundu.

Gelir Koruma Sigortası Konya İli Genelinde Uygulamada
İlk kez 2021 yılında %60 devlet prim desteği ile ekmeklik ve makarnalık buğday ürünlerinde; pilot proje olarak Konya ilinin Cihanbeyli, Kadınhanı ve Karatay ilçelerinde uygulamaya alınan gelir koruma sigortası, 2023 yılı üretim sezonunda Konya ili genelinde üreticilerin hizmetine sunuldu.

Üreticinin Yüzünü Güldürecek Prim İndirimleri
Bitkisel ürün sigortasında, dolu riski tarife fiyatında 87 farklı üründe %15 oranında, 23 farklı üründe %10 oranında ve 24 farklı üründe %5 oranında indirimler uygulandı. Ayrıca buğday ve buğday sertifikalı tohumluk ürünü tarife fiyatında %6 indirim yapıldı. Don riski tarife fiyatında, incir, kestane, avokado, altıntop ve ahududu ürünlerinde %20, Antep fıstığı, Trabzon hurması ürünlerinde ise %10 oranında indirim uygulandı. Aynı adada/parselde hem ağaç sigortası hem bitkisel ürün sigortası poliçesi bulunan üreticilerin ağaç sigortası poliçelerinde %5 oranında "ağaç çift poliçe indirimi" uygulaması getirildi. Sera sigortasında örtü onarım masrafı tutarı, 250 TL liradan 1.000 liraya yükseltildi. Ayrıca yenilenebilir enerji kaynağı olarak, jeotermal kaynak kullanıldığı tespit edilen seralarda, toplam poliçe primi üzerinden %5 oranında indirim uygulaması başlatıldı.
Aynı ürün ve adada/parselde hem Bitkisel ürün sigortası hem köy bazlı kuraklık sigortası poliçesi bulunan üreticilerin son yaptırdığı poliçesine uygulanan %5 oranındaki "çift poliçe indirimi" %10'a yükseltildi.

Yenilenebilir Enerji Kaynağı Kullanan Büyükbaş İşletmelerine Destek
Büyükbaş hayvan hayat sigortasında geniş kapsamlı tarifede, yenilenebilir enerji kaynağı olarak aktif biyogaz enerjisi üretimi yapan ve risk inceleme sonucuna göre bu yöntemi kullandığı tespit edilen büyükbaş hayvancılık işletmeleri için %5 indirim uygulaması getirildi.
Küçükbaş hayvan hayat sigortasında, "ek hastalıklar, uçurumdan yuvarlanma, kurt parçalaması vb." hasarlar için müşterek sigorta oranı, %30'dan %20'ye düşürüldü. "Terör, grev, lokavt, kargaşa, halk hareketleri" isteğe bağlı ek teminat olarak kapsama alındı.

Kümes Hayvanları ve Su Ürünleri Hayat Sigortalarında da Yenilikler Var
Kümes hayvanları hayat sigortasında, geniş kapsamlı tarife fiyatlarında, %10 indirim yapıldı. %20 olan müşterek sigorta oranı %10'a düşürüldü. "Terör, grev, lokavt, kargaşa, halk hareketleri" isteğe bağlı ek teminat olarak kapsama alındı. Su ürünleri hayat sigortasında ise tarife fiyatlarında %10 indirim yapıldı. "Terör, grev, lokavt, kargaşa, halk hareketleri" isteğe bağlı ek teminat olarak kapsama alındı.

Şehit ve Gazi Yakını İndirimi Uygulamada
Tüm tarım sigortası branşlarında uygulamada olan kadın çiftçi indirimi, %5'ten %10'a, genç çiftçi indiriminde yaş sınırı 30'dan 40'a çıkarıldı. Ayrıca %5 oranında "Şehit ve Gazi Yakını" indirimi uygulamaya alındı.

››› **Tüm yeniliklerin yer aldığı videoya ulaşmak için QR kodu okutabilirsiniz.**



Doğa Sigorta, 2023 yılı stratejisini aktarmak ve hayata geçirmek üzere bölge toplantılarında acenteleriyle bir araya geldi.

Doğa Sigorta 2023 yılı hedeflerine acenteleri ile yürüyor

Türkiye genelinde sayısı 2 bine varan acentesi ile güçlü iletişimini ve kuvvetli ortaklığını her zaman ön planda tutan Doğa Sigorta, 2023 yılı stratejisini aktarmak ve hayata geçirmek üzere bölge toplantılarında onlarla bir araya geldi.

Türkiye genelindeki 8 bölge müdürlüğüne özel olarak düzenlenen 8 ayrı toplantıda; Doğa Sigorta üst yönetimi, bölge müdürlüğü yöneticileri ve acentelerinin katılımıyla birlikte 2022 yıl değerlendirmesi, 2023 yol haritası ve yıl geneline yayılan özel kampanya başlıkları ele alındı.

Organizasyonlar Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, Anadolu Bölgeleri Grup Müdürü Vedat Özer, Merkezi Raporlama Müdürü Murat Dilaver, Tarım Sigortaları Müdür Yardımcısı Gamze Güliz Şen ve 8 bölge müdürünün katılımlarıyla gerçekleşti. Doğa Sigorta, acentelerini her zaman ön planda tutan bir şirket olarak, etkin bölge iletişimiyle de onlarla bağını pekiştirdi.

'ACENTELERİMİZ HER DAİM EN ÖN PLANDA'

Bölge toplantılarına yönelik açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Pandemi döneminde online olarak devam ettirdiğimiz toplantıların ardından uzun bir süre sonra bölge acentelerimiz ile 2023 hedeflerimiz doğrultusunda yüz yüze gerçekleştirdiğimiz toplantılarımızda bir araya geldik. Türkiye genelinde; Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İzmir, Karadeniz, Marmara Anadolu ve Marmara Avrupa olmak üzere toplam 8 bölgemizde acentelerimize temas ederek, verimliliği ve etkileşimi yüksek toplantılar düzenledik. Sektör olarak zorlu koşullar altında geçirdiğimiz 2022 yılının ardından, görüş ve veriler çerçevesinde 2023 stratejimizi oluşturduk, acentelerimizden gelen fikir, talep ve değerlendirmeleri dinleyerek sorunlara yönelik çözümleri birlikte masaya yatırma fırsatı bulduk. Her zaman olduğu gibi yeni dönemde de Doğa Sigorta olarak; acentelerini dinleyen, onlarla güçlü ilişki ve iletişimini sürdüren acente dostu bir şirket olmaya devam edeceğiz" dedi.



'ACENTELERİMİZ EN ÖNEMLİ İŞ ORTAĞIMIZ'

Acentelerin de şirket ile paralel büyümesine ve kazanmasına fırsat sağlamak üzere tasarlanan kampanyalar hakkında bilgi veren Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, "Ülkemizin dört bir yanında hizmet veren acentelerimiz, bölgelere temas etme ve ihtiyaçlara hızla cevap verme hususunda en önemli iş ortaklarımız. Bölge müdürlerimiz ve bölge ekiplerimizin desteği ve katılımları ile gerçekleştirdiğimiz toplantılarımızda acentelerimizi dinleyerek, çözüm ve önerileri birlikte konuşma fırsatı yakaladık. Acentelerimize özel olarak hazırladığımız ve yıl geneline yayılan "Ek Gelir İyi Gelir" kampanyamız kapsamında belirlenen branşlarda ek komisyon imkânları ile ek bir gelir imkânı yaratıyoruz. Her bölgemize gösterdiğimiz özveri ve çaba ile bağlarımızı güçlendirmeyi ve zor günlerde de birlik ve beraberliğin önemini gözetmeyi sürdüreceğiz" açıklamalarında bulundu.

›››

Doğa Sigorta kurumsal itibarını koruyan ve iletişimi güçlü 20 şirket arasında

2022 Aralık ayında Business Life dergisinin 'Sektöründeki Gündemi En Hızlı Takip Eden ve İletişimine Uyarlayan Yenilikçi ve Atik Markalar' araştırmasında yer alan Doğa Sigorta, 2023 Ocak Kurumsal İtibar özel araştırması kapsamında 'Lider ve CEO İletişimini En İyi Yapan 20 Şirket', 'Basın Dostu ve İletişimde Şeffaf 20 Şirket' ve 'Kurumsal İtibarını Koruyan 20 Şirket' içinde duyuruldu.

Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler'in de "En Yetkin 50 Kurumsal İletişim Lideri Listesi"nde bu yıl da yerini aldığı geleneksel araştırma; itibar yönetimi, medya, iletişim, marka, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk alanlarındaki yetkinlikler göz önünde bulundurularak belirlendi.



'İLETİŞİMİ GÜÇLÜ 20 ŞİRKET ARASINDAYIZ'

Listede 5 yıldır yerini koruyan Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, "Doğa Sigorta olarak aktif ve yenilikçi iletişim çalışmalarımızın marka değerimize olan katkılarını görmekten mutluluk duyuyoruz. İletişim süreçlerimize ve projelerimize her zaman destek veren, başta Yönetim Kurulu Başkanımız Nihat Kırmızı ve Genel Müdürümüz Coşkun Gölpınar olmak üzere tüm Doğa Sigorta yöneticilerimize teşekkür eder, 2023 yılında da heyecan verici ve değer yaratan projelerimiz ile çalışmalarımıza aralıksız devam edeceğimizi belirtmek isterim. Değerli jüri komitesine, kurumumuzun iletişim faaliyetlerini ve beni bu yıl da listeye layık gördükleri için teşekkür ederim" ifadelerini kullandı.

Etkili ve doğru iletişim dilinin marka ve itibar yönetiminde yarattığı değerin altını çizen Seda Güler, "Gündeme hızla uyum sağlayabilen, dinamik ve aktif bir marka olarak 2023 yılında da hem müşterilerimiz hem de acentelerimizle olan güçlü iletişimimiz ile marka algımızı daha da kuvvetlendireceğiz. Dijital dünyaya yaptığımız yatırım ve yenilikler ile 2023 yılında online pazarlama iletişimimizi ayrıca artırmayı hedefliyoruz" açıklamasında bulundu.

Genç Aveon'dan gençlere özel tamamlayıcı sağlık sigortası

18-25 yaş arası gençlere özel tamamlayıcı sağlık sigortasını satışa sunan Aveon Global Sigorta, bu yaş aralığındaki gençlerin sigorta bilincini güçlendirmeyi hedefliyor.

Sektöre hızlı giriş yapan ve gençleri odağına alan Aveon Global Sigorta, gençlere özel ürünlerde fark yaratmayı amaçlıyor. 18-25 yaş arası gençlere özel tamamlayıcı sağlık sigortasını satışa sunan şirket, bu yaş aralığındaki gençlerin sigorta bilincini güçlendirmeyi de hedefliyor. Tüm Türkiye'de yaygın bin civarında acentesi ile hizmet veren şirket, yaygın hizmet ağı ile de müşteri memnuniyetine büyük önem veriyor.


Kemal Gül


Oya Yıldız

'BİRÇOK ÜRÜNÜ GENÇLERE KAZANDIRACAĞIZ'

Ürünler hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, "Teknolojiyi en iyi kullanan kitle olan gençlerin sigorta tüketimi bu anlamda daha önemli. Aveon Global Sigorta olarak başta TSS olmak üzere daha birçok ürünü gençlere kazandıracağız" ifadelerine yer verdi. Gençlerin hayatın her alanında güçlü bireyler olarak yer almalarının önemine değinen Gül, sadece bugün değil yarın ve gelecekte de gençler için ürünler ve projeler geliştirmeye devam edeceklerini belirtti.

'GENÇLERİ DÜŞÜNEN BİR ŞİRKETİZ'

Ürünün tasarımını yapan ekibin başında olan Aveon Global Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız ise, gençlerin beklenti ve isteklerini önemsediklerini belirtti. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında, gençlerimize özel ürünler geliştirmenin bir nevi görev olduğunu belirten Yıldız, TSS ürünü sayesinde gençlerin hem ekonomik hem de sağlıklarını koruyan bir ürüne sahip olacaklarını vurguladı. Yıldız, gençlerimiz için daha birçok ürünün de sırada beklediğini müjdeledi. Kasko, eğitim, kritik hastalıklar, elektronik cihaz sigortaları gibi birçok branşta hazırlıkları olduğunu belirten Yıldız, gençleri düşünen bir şirket olmaya devam edeceklerine değinerek sözlerine son verdi.





›››

Aveon Global ve Ozan SuperCard'tan büyük kampanya



Aveon Global Sigorta, Ozan Elektronik Para ile iş birliklerine bir yenisini daha ekledi.

Sektörün genç ve dinamik şirketlerinden Aveon Global Sigorta, fintech sektörünün öncü şirketlerinden Ozan Elektronik Para ile iş birliklerine bir yenisini ekledi.

Yapılan iş birliği çerçevesinde, Aveon Global Sigorta'dan kasko, konut, işyeri ve tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran tüm müşterilere Ozan SuperCard ile 50 lira nakit iade hediye edilecek.

9 Ocak 2023 tarihinde başlayan kampanyadan faydalanmak isteyenler tüm Türkiye'de yaygın bin civarında Aveon Global Sigorta acentesinden poliçe satın alabilecek. 31 Aralık 2023 tarihinde sona erecek kampanyadan faydalanmak isteyenler Google Play ve Appstore platformlarından Ozan SuperApp'i indirip yapacakları kayıt ve aktivasyon sonrasında bonuslarını otomatik olarak kazanabilecekler. Sigortalılar ayrıca Netflix, Spotify, Youtube Premium ve Exxen gibi dijital platformlarda %50'ye varan; Steam, Xbox, Playstation Store gibi oyun platformlarında %10'a varan ve daha pek çok farklı üye iş yerinde gerçekleştireceği alışverişlerde nakit iade avantajından kartlarını kullandıkları sürece faydalanabilecekler.



Aveon Global Genel Müdürü Kemal Gül, Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner.

Koru Sigorta'dan sürdürülebilirliği merkeze alan uygulamalar

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, sürdürülebilirlik hedefiyle geliştirdikleri uygulamalar hakkında açıklamalarda bulundu. Yılmaz, öncelikle geçtiğimiz yıl sigortalılık oranını artırma hedefiyle hayata geçen, ilk defa kasko yaptıracak ya da daha önce yaptırmış ancak ara verdiği için yüksek primlerle karşılaşan sigortalı adaylarını uygun primlerle kasko korumasıyla buluşturan Koru Expert uygulamasından bahsetti.

'KASKOYA OLAN İHTİYAÇ DAHA DA ARTTI'

Sigortalılar tarafından yoğun ilgi ile karşılanan uygulama hakkında konuşan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Artan araç bedelleri ve hasar maliyetleri nedeniyle kaskoya olan ihtiyaç daha da arttı. Koru Sigorta olarak önceliğimiz sigortaya ihtiyaç duyulan alanlarda geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerle sigortalılarımızın her zaman yanında olmak. Bu kapsamda vade boşluğu bulunan veya ilk kez kasko poliçesi yaptıracak sigortalılara kaskoyu çok daha ulaşılabilir hale getirmek için sektöre kazandırdığımız Koru Expert uygulamamızı geçtiğimiz yıl devreye aldık. Sigortalıların ihtiyaçlarını analiz ederek hayata geçirdiğimiz bu uygulamamız ile aracına ilk defa kasko yaptırmak isteyen ya da kasko poliçeleri arasında vade oluşmuş sigortalı adayları; araçlarını tecrübeli ve bağımsız bir ekspertiz sürecinden geçirdikten sonra uygun fiyatlarla kasko yaptırma şansı yakalıyor" açıklamasında bulundu.

'VARLIKLARI KORUMAK DAHA ÖNEMLİ HALE GELDİ'

Enflasyon ve döviz kurlarında yaşanan artışlardan dolayı araç bedellerinin ve hasar maliyetlerinin ciddi oranda arttığını belirten Yılmaz, "Hem ülkemiz hem de tüm dünyanın içerisinde bulunduğu ekonomik konjonktürde varlıklarımızı korumak çok daha önemli hale geliyor. Enflasyon ve kur bağlantılı yükselişler sonucu araç değerlerinin ciddi oranda artış gösterdiği günümüzde, hasar maliyetleri de aynı şekilde artıyor. Sigortanın önemi de bu zorlu zamanlarda daha çok ortaya çıkıyor. Koru Sigorta olarak bu uygulamamız ile sigorta geçmişinin ve aracın mevcut durumunun bilinmemesi nedeniyle sektörde yüksek fiyatlarla karşılaşan ve kasko yaptırmaktan kaçınan sigortalılarımıza satın alınabilir prim seviyeleri ile daha uygun fiyatlarla poliçe sunabiliyoruz" şeklinde konuştu. Uygulamanın rakamsal verilerle değerlendirmesini yapan Yılmaz, "Koru Expert uygulamasını hayata geçirdiğimiz günden bu yana, yaklaşık


Kasım Yılmaz

4 bin 500 adet ekspertiz şartlı kasko poliçesi düzenledik. Poliçe sahiplerinin %82'sinin aracı detaylı bir ekspertizden geçerek olumlu sonuç aldı ve uygun fiyatlı tam korumaya sahip oldu. 435 araç sahibi ise araçlarının ilk ekspertizde tespit edilen aksaklıklarını giderdikten sonra ikinci ekspertizden olumlu sonuç ile geçmesini sağlamıştır. Böylece hem araçları konusunda içleri rahatlamış hem de uygun fiyatlı kasko poliçesine sahip olmuştur" ifadelerini kullandı.

Uygulamanın sigortalılar tarafından yoğun ilgi gördüğünü belirten Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Yaklaşık 1 yıldır devam eden ve sigortalılar tarafından yoğun ilgiyle karşılanan uygulamamızın geri dönüşleri bizi çok mutlu ediyor. Yeni sigortalı kazanımına olumlu etki yapan uygulamamız ile 2022 yılında kasko alanında güçlü bir başlangıç yapmıştık. 2023 yılında da dönemin ihtiyaçlarına uygun yenilikçi ürünler geliştirerek ve sigortalı memnuniyetini en üst seviyede tutarak özel ürünler geliştirmeye devam edeceğiz."

MARTI İLE ÇEVRE DOSTU İŞ BİRLİĞİ

Sürdürülebilirlik hedefi doğrultusunda önemli bir iş birliğine daha adım attıklarının altını çizen Yılmaz, "Özellikle yakın gelecekte fosil yakıtların tükenecek olması ve fosil yakıt kaynaklı hava kirliliğinin artması son yıllarda ulaşımda elektrikli araçların önemini artırdı. Elektrikli araçların çevre dostu olmaları nedeniyle dünya genelinde de bu araçlara duyulan ilgi daha çok artmaya başladı. Fosil yakıtların kullanımı ile oluşan risklerin en önemlilerinden biri de küresel ısınmanın hızlanması olarak karşımıza çıkıyor. Çevrenin korunması ve fosil yakıtlara bağımlılığın azaltılması bağlamında elektrikli araçların kullanımının yaygınlaşması bu noktada büyük önem taşıyor. Son dönemde fosil yakıtlı üretilen bazı araç modellerinde bagaja monte edilmiş elektrikli scooter yer alması da markaların elektrikli mobiliteye ve şehir içinde karbon emisyonlarının azaltılmasına katkıda bulunarak daha temiz bir çevre için çalıştıklarını gösteriyor. Bu doğrultuda Koru Sigorta olarak çevre dostu ürünlerin yanında olduğumuzu gösteren önemli bir iş birliğine imza attık. Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda kasko poliçesi yaptıran sigortalılarımıza Martı'dan elektrikli scooter kullanım kodu hediye ediyor ve yakın mesafe ulaşımlarında bu araçların kullanımını teşvik ederek daha yeşil bir geleceğin oluşmasına katkıda bulunuyoruz" dedi.

'KARBON AYAK İZİMİZİ AZALTIYORUZ'

Yapılan iş birliği kapsamında sigorta sektörünün daha sürdürülebilir bir dünyaya geçişi sağlamada kilit bir rol üstlendiğini belirten Yılmaz, "Dünya genelinde sürdürülebilirlik anlayışı yükselirken bununla birlikte önemli bir dönüşüm hareketi de başladı. Koru Sigorta olarak faaliyetlerimizde çevresel sürdürülebilirlik vizyonuyla hareket ediyor ve buna uygun projeler üretmeye önem veriyoruz. Bu doğrultuda sıfır karbon emisyonuna sahip olan elektrikli araçların kullanım oranının artmasına katkıda bulunmak ve daha yeşil bir gelecek oluşturmak hedefiyle gerek araç sayısı gerek bulundukları noktalar ile en çok tercih edilen elektrikli scooter markası olan Martı ile yaptığımız iş birliği kapsamında kasko poliçesi yaptıran sigortalılarımıza kullanım kodu hediye ediyoruz. Mobil uygulamamızdan kolaylıkla kodlarını alan sigortalılarımız, ilgili kodu Martı uygulamasına girerek yakın mesafelerde keyifle yolculuk yapabiliyor. Ayrıca sigortalılarımız isterlerse bu kodu sevdiklerine de hediye edebiliyor. Bu vesileyle iş birliğimizin hayırlı olmasını diler, Koru Sigorta olarak karbon ayak izimizi azaltmak yönünde yapacağımız çalışmaların devam edeceğini bir kez daha belirtmek isteriz" ifadelerini kullandı.

Geliştirdiği ihtiyaca yönelik, yenilikçi ürünlerle sürdürülebilirliği merkezine koyan Koru Sigorta, bu kapsamda uygulamalar geliştirmeye ve iş birliklerinde bulunmaya tüm hızıyla devam ediyor.



Quick Finans'ın poliçe prim kredisi artık Corpus Sigorta'da

Türkiye'de ilk defa Quick Finans tarafından geliştirilerek kredilendirilmeye başlanan sigorta poliçeleri "Poliçe Prim Kredisi", Quick Sigorta'dan sonra Corpus Sigorta müşterilerine de sunuldu.

Türkiye'de ilk defa Quick Finans tarafından geliştirilerek kredilendirilmeye başlanan sigorta poliçeleri "Poliçe Prim Kredisi", Quick Sigorta'dan sonra şimdi Corpus Sigorta müşterilerine sunuldu. Quick Finans ve Corpus Sigorta'nın iş birliği çerçevesinde, ilk olarak Corpus Sigorta'nın bir ticari müşterisine kestiği Ürün Sorumluluk Poliçesi'nin peşin ödemesi Quick Finans tarafından kredilendirilerek 6 ay taksitli hale getirildi.


Nihat Karadağ

'YENİ KREDİ ÜRÜNÜMÜZ ÖNEMLİ BİR FARK YARATTI'

Konu ile ilgili görüşlerini paylaşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Geçtiğimiz ay duyurduğumuz yeni ürünümüz Poliçe Prim Kredisi'ni artık Corpus Sigorta'nın ticari müşterilerine de sunmaktan kıvanç duyuyoruz. Sektöre yön veren öncü bir sigorta grubunda kurulan yeni nesil finansman şirketi vizyon ve yenilikçi yaklaşımlarımızla, sigorta poliçesi primlerinin de hizmet kapsamında değerlendirilmesi suretiyle geliştirilen yeni kredi ürünümüzün, Quick Sigorta'dan sonra Corpus Sigorta acente ve sigortalılarına da önemli bir fayda yarattığına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

'REKABET AVANTAJI SAĞLAYACAK'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bu ürünün sigortalarda yaşanan taksit ve kredi kartı limit sorununu çözerek sigortalıların poliçeye erişimini kolaylaştıracağını belirterek, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de bir ilki gerçekleştiren bu ürünü tüm sektörün hizmetine açtık. Maher Holding Sigorta Grubu'nun acentelerin finansal markete dönüştürülmesi vizyonundaki bu önemli adım, çok yeni olmasına rağmen müşterilerimiz tarafından büyük ilgi gördü. Quick Sigorta'nın ardından genişlemenin ilk adımını da Corpus Sigorta ile atıyoruz. Poliçe Prim Kredisi, Corpus Sigorta acente ve müşterilerine önemli bir rekabet avantajı sağlayacak. Önleyici sigortacılıkta fark yaratan Corpus Sigorta'nın hedef kitlesi için Poliçe Prim Kredisi daha da cazip hale geliyor diyebiliriz. Ancak hatırlatmak isterim ki grubumuzun dışındaki sigorta şirketlerini de Quick Finans'ın bu ayrıcalığından faydalanmaya davet ediyoruz. Diledikleri branşta Quick Finans ile anlaşma yapıp poliçe prim kredisini sigortalılarına sunabilirler."

%100 ONLINE İŞLEMLER DE YAPILABİLECEK

İş birliği kapsamında, Quick Sigorta'dan sonra Corpus Sigorta'da ticari müşterilerin poliçelerini 36 aya varan vadelerle kredilendirebilecek. Bu sayede özellikle taksit imkânı bulunmayan poliçeler ile uzun vadeli poliçelerde, müşteriler lehine nakit akışlarına uygun finansal bir çözüm hedefleniyor. Yakın zamanda, bireysel müşterilerin poliçeleri için de %100 online çalışacak şekilde Poliçe Prim Kredisi kullanılmaya başlanacak.

QUİCK FİNANS'IN DÖRT ÖNEMLİ FARKI

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. Dördüncü farkı ise yeni nesil teknolojileri ve finansman modellerini kullanacak olması.



ZOR ZAMANLAR İÇİN
PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

İş hayatı bu, sorunlar çıkar, zor zamanlar olur. Önemli olan bunları önceden görüp önlem almak. Corpus'la mesleğinize özel durumlara, özel çözümler var. Corpus'la mesleki sorumluluk sigortanızı yaptırın, zor zamanlar için doğru önlemi alın.

GAYRIMENKUL DEĞERLEME UZMANI MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI
KLİNİK ARAŞTIRMALAR SORUMLULUK SİGORTASI
ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI
ETKİNLİK SİGORTASI

CORPUS SİGORTA

Maher Holding'den bilime yatırım

Maher Holding, sağlık alanında önemli işlere imza atan Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nesrin Özören'in liderliğinde yürütülen Vaccizone girişimine yatırım yapıyor.
Bir aşı çalışması olan Vaccizone'un melek yatırımcısı olma sürecine dair konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sosyal teknolojik alandaki en önemli yatırımlarımızdan bir tanesi" derken, aşı çalışmalarının başındaki isim Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nesrin Özören ise "Var olan aşı teknolojilerinin ötesinde yeni bir teknoloji kurmayı başardık. Potansiyelimiz var. Neyse ki Maher Holding gibi yatırımcılar var" şeklinde konuştu.
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nesrin Özören, Vaccizone ve yatırım desteği sayesinde ortaya çıkan iş birliğine dair görüşlerini paylaştı.

'DÜNYADA YENİ BİR TEKNOLOJİ'

Öncelikle geliştirdikleri teknolojiyi ve geldikleri aşamayı anlatan Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nesrin Özören, var olan teknolojilerin ötesinde yeni teknoloji kurmayı başardıklarını söyleyerek, "Geliştirdiğimiz teknolojinin adı ASC proteinine bağlı 'mikrokürecik' teknolojisi. Bu bir protein yapı. Yumurta akı gibi düşünün. Kendi vücudumuzda bulunan bir öğeyi biz teknolojiye dönüştürdük. Bu Türkiye'nin ilk ve tek dört Dünya bölgesinde patentli biyoteknoloji buluşu. Aşı teknolojilerini bilgisayar


Ahmet Yaşar

işletim sistemlerindeki PC, Machintosh gibi düşünürsek biz şimdi ASC teknolojisini ortaya koyuyoruz. Dünyadaki rakipleriyle birebir kıyaslanamayacak yeni bir teknoloji. Hayvan deneylerine kadar projemizi getirebildik ve şu anda farede uyguluyoruz" ifadelerini kullandı.

'SOSYAL TEKNOLOJİYE YATIRIMI ÖNEMSİYORUZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, iş birliği ve yatırım desteğinin hikâyesine işaret ederek, "Maher Holding CEO'muz Levent Uluçeçen, hocamızın açıklamalarını medyada takip ederken sosyal sorumluluğumuz kapsamında bize birtakım görevler düştüğünü tespit ediyor. Sosyal sorumluluğumuz bu ülkeye borcumuz vizyonumuzdan hareketle hocamızla temasa geçtik ve projeye katkı sunmaya başladık. Değerli gördüğümüz bu tür projeleri sigorta şirketlerinin, bankaların, holdinglerin ve büyük yapıların finanse edebileceğini düşünüyoruz. Ayrıca sonuçları bakımından hem insanlık için hem de ülkemiz için önemli. Türkiye'nin dünyadaki dört kıtada teknolojik olarak tescil edilmiş ilk çalışma olması da bizi ayrıca gururlandırıyor" dedi.

'SOSYAL SORUMLULUĞUMUZ BU ÜLKEYE BORCUMUZ'

Değişik alanlarda yatırım desteği verdikleri projelerin sayısının 5'e ulaştığını söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sağlık alanındaki en önemli yatırımlardan birinin Vaccizone olduğunu belirterek, "Dijital teknolojiler kadar sosyal teknolojiler de bizim için çok önemli. 'Sosyal sorumluluğumuz bu ülkeye borcumuz' diyoruz. Bize düşen bilim insanlarını desteklemek. Onlara sahip çıkmak. İnşallah bunlara devam edeceğiz" diye konuştu.

'NEYSE Kİ MAHER HOLDİNG GİBİ MELEK YATIRIMCILAR VAR'

Prof. Dr. Nesrin Özören, varmaya çalıştıkları yerin Türkiye'deki bir devlet üniversitesinin laboratuvarındaki bir buluştan temellenen uygulamayla insanlığı kurtaracak bir teknolojiye ulaşmak olduğunun altını çizerek, "Sadece bir aşıyı konuşmuyoruz. Mevcut aşıların teknolojisini iyileştirecek bir buluştan da bahsediyoruz. O yolda giderken de çok temkinli olmalıyız. mRNA biliniyordu. Bizimkisi ise tamamen yeni. Biz o yüzden, her şeyi çift dikiş, üç dikiş kontrollü giderek, 'zarar gelmesin, yan etki olmasın' diye düşünerek yol almak zorundayız. Bu yol da çok uzun ve meşakkatli. Dünya devleriyle rekabet ediyorsunuz. Yeni Türkiye'de yenilik ve buluş peşindeyiz. Var olan teknolojinin ötesinde bir şeyler yapmalıyız. Potansiyelimiz var. Sabır ve sebat gerekiyor. Neyse ki Maher Holding gibi, öncü ve vizyoner düşünebilen yatırımcılar var" açıklamasında bulundu.



› › › **Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nesrin Özören, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar.**

Maher Holding, sağlık alanında önemli işlere imza atan Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nesrin Özören'in liderliğinde yürütülen Vaccizone girişimine yatırım yapıyor. Değişik alanlarda yatırım desteği verdikleri projelerin sayısının 5'e ulaştığını söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sağlık alanındaki en önemli yatırımlardan birinin Vaccizone olduğunu belirtti.

Vaccizone'un kullandığı ASC Benek Teknolojisi
ASC bağışıklık terapi platformu, aşılar, kanser ve hayvan aşıları gibi çok çeşitli terapötik alanlarda uygulamaya sahip, sınıfında ilk tescilli teknoloji platformudur.
ASC partikülleri, bağışıklık sistemimizin aktivasyonu sırasında tetiklenen ve doğal olarak oluşan protein kompleksleridir. ASC partikülleri, ASC parçacıklarını yüksek sıcaklıklarda ve donma-çözülme döngüleri boyunca, kararlılığının temeli olan kararlı bir düğüm benzeri yapı oluşturan protein liflerinden yapılmış mikro parçacıklardır.

ASC Teknolojisinin Önemli Platform Avantajları:
• İstisnai klinik öncesi sonuçlarla geniş bir hastalık yelpazesine uygulanabilir.
• Yüksek bağışıklık tepkisi içerir.
• Soğuk zincir lojistiği ihtiyacını ortadan kaldırır -antijen 37 santigrat derecede 30 güne kadar stabil kalır- Orta Doğu ve Kuzey Afrika dahil daha sıcak bölgeler ve soğuk zincirden etkilenen diğer pazarlar için oyunun kurallarını değiştiricidir.
• Yalnızca proteinden oluşur. DNA, RNA veya lipitler içermez. Sentetik veya genetik içerik yoktur. Bağışıklık sisteminin doğal mekanizmalarını kullanır.
• Güvenlik ve sürdürülebilirliği artırmak için piyasada bulunan veya geliştirilmekte olan aşılara uygulanabilir.
• ABD, Avrupa, Japonya, Çin ve Türkiye'de patentlidir.

Vacccizone'un yürüttüğü mevcut programlar
Melanoma Aşısı- ASC101 (Klinik Öncesi)
COVID-19 Aşısı-ASC201 (Klinik Öncesi)
Hayvan Sağlığı-ASC301

VACCIZONE HAKKINDA

Vaccizone, ölümcül hastalıklar için aşılar üretmeyi amaçlayan, sınıfında birinci bir aşı geliştirme yönteminin mucidi. Vaccizone, 20 yıllık bir araştırmaya dayalı sonuçlarla, antijenin antijenitesini artırmanın yanı sıra yüksek sıcaklıklarda ve donma çözülme döngüleri yoluyla stabilitesini artıran bir antijen iletimi için yeni bir yöntem geliştirmiş ve patentini almıştır. Vaccizone, talep edilen programlar için aşı vektörünü geliştirir ve lisans ücreti karşılığında üretim ve dağıtım ortağına lisanslar.

Türk Nippon Sigorta kasko ürününde yenilikler yaptı

Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde yaptığı güncellemelerle müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor. Türk Nippon Sigorta'nın müşteri odaklı ürünler sunduğunu ifade eden **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** "Ürünlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda tasarlamaya ve güncelleştirmeye devam ediyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta, Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap ediyor.

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde yaptığı güncellemelerle müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko paketlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta, müşterilerine tam güvence sağlıyor.

'YENİ YILIN İLK DÜZENLEMESİ KASKODA'

Türk Nippon Sigorta'nın müşteri odaklı ürünler sunduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ürünlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda tasarlamaya ve güncelleştirmeye devam ediyoruz. Yeni yılın ilk düzenlenmesini ise kasko sigortamızda gerçekleştirdik. 2023 yılı itibarıyla kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin



artacağını öngörüyoruz. Artmasını öngördüğümüz talepteki çeşitliliğe önceden hazırlıklı olmak adına kasko ürünlerimize farklı düzenlemeler yaparak, daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar değişkenlik gösterirken, fiyatlamada da üründeki farklara göre ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

'TÜM PAKETLERE ANTİVİRÜS HİZMETİ SAĞLADIK'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni yılda kasko ürününe yapılan en önemli eklemelerden birinin de asistans hizmetlerde olduğunu söyleyerek şöyle devam etti: "Asistans hizmetlerimize ekleme yaparak ürünümüzün içeriğinde çeşitlendirmeler yapmak istedik. En önemli yenilik ise kasko ürünlerimizin tüm paketlerine antivirüs hizmeti sağlamamız. Kasko ürünümüzde hizmet verdiğimiz Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketlerine Bit Defender antivirüs paketi ekledik. Sunmuş olduğumuz bu kasko paketlerinden herhangi bir kasko paketini alan müşterimiz bir sene boyunca bu hizmetten faydalanacak. Günümüzde her işin dijital ortamda çözüldüğü düşünülürse bunu müşterilerimiz için çok önemli bir ek fayda olarak görüyoruz."



Türk Nippon Sigorta yeni yıl yemeğinde bir araya geldi

Türk Nippon Sigorta gerçekleştirdiği yılbaşı yemeği ile yeni yılı Kalamış Paysage Restoran'da karşıladı. Tüm şirket personelinin katıldığı yemekte bir konuşma gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirketimiz adına güzel geçen bir yılı daha geride bıraktık. Bu başarıda en büyük emeğe sahip olan siz değerli çalışanlarımıza teşekkür etmek istiyorum. Yeni yılda da elde ettiğimiz başarılara yenilerini ekleyerek ilerlemek istiyoruz" açıklamasında bulundu.



CEO'lara göre operasyonel riskler ve çığır açıcı teknolojiler sektördeki en büyük tehditler

KPMG'nin sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlere ekonomik zorlukları ve operasyonel dönüşümü güvenle yönetmelerine yardımcı olacak rehber niteliğindeki "Sigorta Sektörü CEO Görünümü - 2022" raporu yayımlandı. Sektördeki değişimler sürerken KPMG küresel çapta sigorta sektöründeki 134 CEO'ya önümüzdeki 3 yıl içinde sektör ve ekonomik manzaraya ilişkin görüşlerini ve perspektiflerini sordu. Hazırladıkları çalışma hakkında değerlendirmede bulunan KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri Ali Tuğrul Uzun, "Sigorta sektörü yeni teknolojilere ve siber güvenlik stratejilerine uyum sağlamaya devam ederken CEO'lar operasyonel riskleri ve yeni ortaya çıkan/çığır açıcı teknoloji risklerini önümüzdeki 3 yıl içinde kuruluşlarının büyümesine yönelik en önemli iki tehdit olduğunu söylüyor. Bu durum, mevzuat ve vergi risklerinin en büyük tehditler olduğunu düşündükleri 2021 yılına göre bir değişimi de gösteriyor. Diğer yandan son dönemde yaşanan jeopolitik dalgalanmalar, her büyüklükteki şirketin siber saldırılara maruz kalma riskini önemli ölçüde artırdı. Bu hızlı artışın yanı sıra bu tür saldırıları tespit etmenin giderek zorlaşması, siber olaylarla başa çıkarken otomasyon ve inovasyon gerektiriyor" dedi.

HER 10 CEO'DAN 9'U RESESYON BEKLİYOR

Rapora göre sektördeki CEO'ların % 90'ı önümüzdeki 12 ay içinde bir resesyon yaşanacağına inanırken %53'ü bunun hafif ve kısa süreli olacağına inanıyor. CEO'ların %79'unun ise resesyonla başa çıkmak için planları var. Sigorta sektöründeki CEO'lar bir resesyona hazırlanıyor olsalar da birçoğu küresel ekonomi ve genel olarak sigorta sektörü için önümüzdeki 3 yıldaki büyüme beklentileri konusunda iyimser olduklarını belirtiyor. %72'si küresel ekonominin büyüme potansiyelinden emin ya da çok emin olduğunu belirtirken bu oran 2021'deki %70'lik orana göre küçük bir artış gösterdi. Dahası, 2021'deki %84'lük orana kıyasla, %90'lık bir kesim sektörün büyüme beklentileri konusunda kendinden emin ya da çok emin olduğunu ifade ediyor.
Sigortacılar yeni teknolojilere ve siber güvenlik stratejilerine uyum sağlamaya devam ederken operasyonel riskler ve yeni/çığır açıcı teknoloji riskleri büyümenin önündeki başlıca engeller olarak belirledi. Değişken işsizlik seviyelerinin yarattığı zorluklar nedeniyle, şirket içi etik dışı kültür riskleri 2021'deki %1'e kıyasla önemli ölçüde artarak %13'e yükseldi. Vergi riski artık sigorta CEO'ları için ilk iki endişeden biri olmasa da çoğunluk hala şirketlerinin değişen vergi gereklilikleri nedeniyle artan baskı altında olduğunu düşünüyor.

TEKNOLOJİ BÜYÜMEYE YARDIMCI OLUYOR

Sigorta sektörü CEO'ları dijital yatırımı işlerinin büyümeyi destekleyen alanlarına yönlendiriyor. CEO'ların %77'si güncel kalabilmek ve rekabette bir adım önde olabilmek için dijital dönüşümü destekleyen stratejileri olduğunu söylüyor. Ancak CEO'lar aynı zamanda son birkaç yılda yaşanan dijital dönüşüm ivmesinin yorgunluğa yol açtığının da farkında olduklarından %83'ü dönüşüm yolculuklarına devam edebilmek için bu durumun ele alınması gerektiği konusunda hemfikir. Diğer yandan dijital dönüşüm son yıllarda daha maliyetli hale de geldi. Bu durum, iş gücünün beceri ve yeteneklerini geliştirmek yerine yeni teknoloji satın almaya daha fazla sermaye yatırımı yapan %54'lük kesim tarafından da yansıtılıyor. 2021 yılında bu oran %49 seviyesinde idi.

SİBER GÜVENLİK KRİTİK ÖNEMDE

Ankete katılanların büyük çoğunluğu, güçlü siber stratejinin kilit paydaşların güvenini kazanmak için kritik öneme sahip olduğu konusunda hemfikirdir (%82). Dahası, %84'ü bilgi güvenliğini rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olacak stratejik bir işlev olarak görüyor. 2021 yılında siber saldırılara karşı hazırlıklı olduklarını söylen CEO'ların oranı %48'e iken 2022 yılında bu oran %59'a yükseldi. %76'sı ise ortak ekosistemlerini ve tedarik zincirlerini korumanın kurumlarının siber savunmasını oluşturmak kadar önemli olduğunu söylüyor.

DAHA FAZLA ESG ŞEFFAFLIĞI TALEP EDİLİYOR

CEO'lar ESG (çevre, sosyal, yönetişim) programlarının finansal performanslarını artırdığı konusunda hemfikir (%44); bu oran bir yıl önce %40'tı. CEO'ların %59'u paydaşların ESG konularında daha fazla raporlama ve şeffaflık talebinin önemli ölçüde arttığını düşünüyor (2021'de %48). Hatta sigorta sektöründeki CEO'ların %28'i çalışanların ve yeni işe alınanların da daha fazla ESG raporlaması ve şeffaflığı talep ettiklerini belirtiyor. Bu oran 2021'de %3 seviyesindeydi. %81'i paydaşların sosyal konulara gösterdikleri hassasiyetin artmaya devam edeceğine inanıyor (2021'de %60). CEO'ların %22'si ise paydaşların "yeşil yaklaşım ile göz boyamaya" dair şüphelerinin arttığını belirtiyor.



YETENEKLERİ ELDE TUTMAK ÖNEMLİ

Sigorta sektöründeki CEO'ların %77'si beklenen resesyona hazırlık için önümüzdeki 6 ay içinde işe alımları dondurdu veya dondurmayı planlıyor. %84'ü ise önümüzdeki 6 ay içinde çalışan tabanını küçültmeyi düşünüyor veya düşünecek. CEO'lar kısa vadede çalışan sayısını azaltmayı düşünseler de daha uzun vadede olumlular. %87'si önümüzdeki 3 yıl içinde iş gücünün boyutunu artırmayı planladıklarını söylüyor. Dahası %24'ü, 3 yıllık büyüme hedeflerine ulaşmak için en önemli operasyonel önceliklerinin yetenekleri çekmek olduğunu söyledi. Sigorta CEO'larının yaklaşık dörtte üçü (%74) enflasyon/yükselen hayat pahalılığı baskısı altında yetenekleri elde tutmanın en önemli konu olduğu konusunda hemfikir.

KPMG'nin sigorta şirketlerinin CEO'larının görüşlerini alarak sektörün durumunu değerlendirdiği "Sigorta Sektörü CEO Görünümü – 2022" raporuna göre CEO'ların %90'ı önümüzdeki 12 ay içinde bir resesyon yaşanacağına inanıyor. Resesyona hazırlık için kısa vadede çalışan sayısını azaltmayı değerlendirseler de uzun vadede daha olumlu düşünen CEO'lar, 3 yıllık büyüme hedeflerine ulaşmak için en önemli operasyonel önceliklerinin yetenekleri çekmek olduğunu söylüyor.

›››

Sigortacılar planlama ve performans yönetimini yeniden tasarlamalı



Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'ın, planlama ve performans yönetimi yeteneği geliştirmenin sigortacılık sektöründe başarıya giden yolda taşıdığı öneme dikkat çeken "Sigortacılık Sektöründe Finansın Yeniden Tasarlanması: Güçlü bir planlama ve performans yönetimi yeteneği geliştirmek" başlıklı raporuna göre, sigortacıların ileriye dönük öngörüler oluşturabilmesi için planlama ve performans yönetiminin dönüştürülmesi gerektiği vurgulanıyor.
Sigortacılıkta finansın geleceğine ilişkin vizyonun hayata geçebilmesi için önemli ölçüde çabanın gerektiğine dikkat çeken raporda, tarihsel olarak finansal planlama ve analiz (FP&A) işlevlerinin, "planlama ve analiz"den çok "raporlamaya" odaklandığı belirtiliyor.
Günümüzün FP&A işlevlerinin, manuel süreçler, karmaşık modeller ve eski teknolojiler tarafından sınırlandırıldığı vurgulanan raporda, yönetim bilgilerinin kapsamının ise oldukça dar olduğunun altı çiziliyor.

"Elim ayağım tuttuğu sürece

"Kulis benim mabedim, sahne de benim ibadet ettiğim yer" diyen **Yosi Mizrahi**, "Elim ayağım tuttuğu sürece sahnede olmak istiyorum" ifadeleriyle sahne tutkusunun çok büyük olduğunu dile getiriyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Oyuncu olmaya çocukluğunda karar veren Yosi Mizrahi, henüz 12 yaşındayken insanları güldürmenin çok güzel bir şey olduğunu keşfediyor ve bu doğrultuda yol haritasını çiziyor. 30 yıllık profesyonel oyunculuk kariyerine birçok tiyatro oyunu, film ve dizi sığdıran Mizrahi'ye göre sahnedeyken insanları hayatlarındaki dertlerinden soyutlayıp farklı bir dünyaya götürmek çok sihirli bir şey. Mizrahi, oyuncu olmaya nasıl karar verdiğini, rol aldığı karakterleri neye göre seçtiğini ve sahnede yer almanın onun için ne anlam ifade ettiğini Sigortacı Gazetesi okuyucuları için anlattı.



››› Yosi Mizrahi'ye göre kendini tanımlayan motto eğlenmek. Mizrahi, yaşanılan her anı, bir anıya çevirmek gerektiğini söylüyor.

Oyuncu olmaya karar verişin nasıl oldu?

Oyuncu olmaya karar verişim çocukluğuma dayanıyor. 12 yaşındayken öğretmenim "Hafta sonu bana 5 tane gönüllü lazım teşrifatçılık yapmak için" dedi. O zamanlar teşrifatçılık nedir bilmiyorduk, yer göstericilik demekmiş. Ben de hafta sonu gönüllü olarak Nejat Uygur'un tiyatrosunda yer göstericilik yaptım ve 6 oyunda yer gösterdim. Nejat abiyi seyrettiğimde tiyatronun nasıl bir sihir olduğunu, insanları güldürmenin çok güzel bir şey olduğunu, bundan daha büyük bir haz olmadığını keşfettim ve o gün yol haritamı çizdim.

Şu an bir tiyatro oyunun var, turnelere çıkıyorsun. Oyunundan ve canlandırdığın karakterden bahseder misin?

Oyunun adı, 'Seninle Evlenir miyim?'. Klasik kadın-erkek ilişkisini anlattığımız bir hikâye. İnsanlık başladığından beri kadın-erkek ilişkisi en eski ve en çok evrilen hikâyelerden bir tanesi. İlk insanlardan olan avcı toplayıcı erkek ve mağaradaki kadınla bugünkü kadın-erkek arasında çok büyük fark var. Herkesin algıları, istekleri, hayata bakışları farklı. Biz de bu oyunda bir kadın-erkek ilişkisi hicvediyoruz. 30 yıllık arkadaşım Şebnem Özinal ile oynuyorum. Sahnede bu kadar eski arkadaşlığın getirmiş olduğu bir lüks var. Birbirimizi çok iyi tanıyoruz. Onun gözünün içine baktığım zaman bana bir pas atacağını anlıyorum. Baran diye bir karakteri canlandırıyorum. Hiç kitap okumayan, hayatı tamamen kendi doğrularıyla yaşamayı bilen bir karakter. Sevdiği kızı tavlamak için onu birtakım yalanlarla kandırmaya çalışıyor. Günün sonunda söylediği yalanlar ve aslında anlattığı kişi olmadığı ortaya çıkıyor. Eğlenceli, komik bir oyun. Gelen seyirciler çok mutlu bir şekilde ayrılıyor. Oyunda 300'ü devirdik. Devamlı turnelerdeyiz. Türkiye'nin hemen hemen her yerinde oynuyoruz.

'SAHNEDE OLMAK ÇOK SİHİRLİ'

Sahne senin için ne ifade ediyor, sahnedeyken ne hissediyorsun?

Bunu kelimelerle anlatabilmem çok zor. Kulis benim mabedim, sahne de benim ibadet ettiğim yer. Seyirciyle beraber buluştuğum ve elim ayağım tuttuğu sürece olmak istediğim bir yer. 30 yıllık profesyonel kariyerimde 1 sene tiyatro yapmadım, televizyon işi vardı ve tiyatroya vaktim olmuyordu. 1 sene sonunda çok özleyerek tiyatroya geri döndüm. Hem çok seviyorum hem de çok haz alıyorum. İnsanları güldürüyor olmak, insanları 2 saatte hayatlarındaki dertlerinden soyutlayıp onları farklı bir dünyaya götürmek çok sihirli bir şey gibi geliyor bana.

'TÜRK TİYATROSU GÜZEL BİR ÇAĞDA'

Ülkemizde tiyatroya olan ilgiyi nasıl değerlendiriyorsun?

Biz de çok ciddi bir televizyon kültürü vardı. Üzülerek söylüyorum ki televizyonlar artık son 5-6 senedir



››› Birçok oyun, film ve dizide rol alan Yosi Mizrahi, Ali Baba ve 7 Cüceler filminde Tayanç Pakça karakterine hayat veriyor.

'ŞENER ŞEN İLE ÇALIŞMAK MÜTHİŞ BİR ŞEY'

İdolüm diyebileceğin oyuncu kim?

Ben kendimle biraz yarıştayım. Bu işe ilk başladığım zamanlarda, 30 sene önce Haluk Bilginer'i çok beğeniyordum, hala beğeniyorum. Ancak biraz yaş aldıkça, tecrübe edindikçe bu işte esasında biraz kendinle yarıştığını görüyorsun. Bana Şener Şen ile film çekmek nasip oldu. 3-4 sene önce Şener abi ile Yavuz Turgul'un son filmi olan Yol Ayrımı'nı çektik. 30 yıllık aktörlük hayatımda Şener abi ile sahnemin olması benim için çok müthiş bir şey. Şener Şen gibi muhteşem bir adam olmak isterim. Büyük bir komedyen. Sıfır egoya sahip ve sahnede, oyuncu arkadaşına bu kadar yardım eden başka bir aktörle bugüne kadar çalışmadım.



››› Yosi Mizrahi'nin oyuncu olmaya nasıl karar verdiği, rol aldığı karakterleri neye göre seçtiği ve sahnede yer almanın onun için ne anlam ifade ettiğini anlattığı röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

sahnede olmak istiyorum"

kaliteli yapım yapamıyorlar. Dijital platformların ülkeye girmesiyle kaliteli yapım seviyesi biraz yukarı çıksa da o kalitesizlik insanları tiyatroya yönlendirmeye başladı. Bununla birlikte 2016 yılında çok ciddi bir yükseliş yaşamıştık. Sahneler çok dolu oluyordu. Pandemi döneminde geçirdiğimiz 2 sene de bizi biraz sarstı. Pandemiden sonra ise insanlar evde durmak istemedi, ekonomilerinin müsaade ettiği oranda dışarı çıkıyorlar ve tiyatroya yöneliyorlar. Bu iyi bir şey olarak dönüyor bize. Türk insanında 'gülmek için tiyatroya gitmek' gibi bir algı var. Tiyatro sadece gülmek için yapılan bir şey değil. Biz özel tiyatrolar olarak insanların bu algısından kaynaklı olarak ister istemez biraz komedi oyunlarına yönelmek zorundayız. Şu an da Türk tiyatrosu güzel bir çağını yaşıyor.

'BİR SERİ KATİLİ OYNAMAK İSTERİM'

İçinde kalan ve oynamak istiyorum dediğin bir karakter var mı?
Bir seri katili oynamak isterim. O karakterler bana çok dişi geliyor. Ancak bizde şöyle bir algı var: "Kötü adam dediğin çirkin olacak." Aslında tam tersi, bir sürü Amerikan filminde yakışıklı sosyopat görüyoruz. Platformların Türkiye'ye girmesiyle kafalar biraz açıldı. Yapımcılar yeni yeni bu kafaya giriyor. Belirli kalıpların dışına çıkılmaya başlandı.

'TİYATRO BİR RESTORAN OYUNCULAR DA GARSON'

Hep kamera önünde görüyoruz seni. Hiç senaryo yazmayı düşündün mü?
Hayatım boyunca eli kalem tutan insanları kıskandım. Hiç kalem tutmadı elim, kendimle alakalı bir şeyler yazıyorum, sonra beğenmiyorum. Senarist arkadaşlarıma, "Tiyatro bir restoran. Siz kalem tutan insanlar olarak aşçısınız. Siz yemeği yapacaksınız ki, biz garsonlar olarak servis edeceğiz. Çünkü biz oyuncular yorumcuyuz" diyorum. Ben daha çok alıp kendimce yorumlamayı seviyorum. İnsanlarda ikinci kıskandığım şey şarkı söyleyebilmeleri. Hayatım boyunca müzikalleri çok sevdim. Müzikallerde oynamayı çok isterdim.

Oyunculuğa dair kendini yenilemek adına neler yapıyorsun?
Sahneye çıkmak bir antrenman meselesi. Kendinizi devamlı formda tutmanız gerekiyor. Tüm dünyada değişen bir trend var. O trendi yakalamazsanız, gençlerle birebir iletişimde olmazsanız ilkel kalıyorsunuz. Jenerasyonlar çok hızlı değişiyor. Oyunculuğumda da bu değişimi, yeni trendleri takip ediyorum.

Ekran dışında motorcu bir kimliğin var. Bu tutku nereden geliyor?
Motorcu kimliğim de çocukluğumdan geliyor. Kendi paramı kazanmaya başlayınca motosiklet aldım. Bu nedenden dolayı da ailem bir şey diyemedi. 3 gün motora binmeyince bir tuhaf hissediyorum. Sahne için de söylediğim gibi elim ayağım tuttuğu sürece motora bineceğim.

Motosiklet kullanırken en sevdiğin güzergâh hangisi?
Şehir dışını daha çok seviyorum. Bu şehirde motosiklet kullanmak çok zor. Motosiklet tehlikeli bir araç olmasa da diğer sürücüler bizim için tehlike barındırıyor. En çok sevdiğim rota 14 gün 4500 km'lik bir Dalmaçya turu yapmıştık. Yaz tatilinde çok güzel bir turdu. 2 sene sonrasında da İstanbul'dan Norveç'e 16 ülke gezerek gitmiştik. O da çok sevdiğim bir turdu. Yaptığım her turun bende ayrı bir anısı, başka bir lezzeti var. Önümüzdeki yaz da İzlanda'ya gitmek istiyorum.

'SEYİRCİYE DOKUNAN KARAKTERLERİ SEÇİYORUM'

Okuduğunda sana 'evet' dedirten senaryonun ortak özellikleri nedir?
Bunu iki şekilde cevaplamalıyım. Okuduğum senaryo eğer komediyse, beni okurken güldürüyor mu diye bakıyorum. Çünkü ben gülüyorsam eğleniyorum demektir. Ben eğleniyorsam dişi bir karakter, doğurgan bir karakter demektir. Ben bunu iyi esprilerle seyirciye satabilirsem seyirci de benimle eğlenir demektir. Okuduğum iş bir dramaysa iyi kötü fark etmeden seyircinin aklında karakter nasıl kalacak diye bakıyorum. Seyirciye dokunacak karakterleri seçmeyi seviyorum.



› › › Mizrahi, 30 yıllık oyuncu arkadaşı Şebnem Özinal ile 'Seninle Evlenir miyim?' adlı tiyatro oyununda Baran karakterini canlandırıyor.

Oyuncu olmasaydın ne olmak isterdin?
Oyuncu olmasaydım yine sahada olacağım bir iş tercih ederdim. Masa başı çalışacak bir insan değilim. Organizasyon firmasında, sahada işi organize eden biri olarak çalışırdım. Yine oturaklı bir iş yerine, devamlı aksiyonlu bir iş seçerdim.

'ANI BİRİKTİRMEK LAZIM'

Seni tanımlayan motton nedir?
Beni tanımlayan motto gülmek, eğlenmek. Hayat çok kısa, anı biriktirmek lazım. Benim en büyük korkularımdan bir tanesi Alzheimer olmak. Çünkü çok anım var ve bunları unutmak istemiyorum. Elimden geldiği kadarıyla bu hastalıkla mücadele etmeye çalışıyorum. Çünkü çok amansız bir hastalık ve insan hayatında anıların gitmesi kadar kötü bir şey yok. Gülelim, eğlenelim ve anı biriktirelim. Yaşadığımız her anı, bir anıya çevirmemiz lazım. Çünkü hayat çok kısa.

KISA KISA

Okumaktan hiç bıkmayacağın kitap?
Shakespeare – Romeo ve Juliet
En beğendiğin yönetmen?
Guy Ritchie ve Quentin Tarantino
Seni en çok etkileyen film?
Rezervuar Köpekleri ve Snatch
En son gittiğin tiyatro?
Haluk Bilginer'in oynadığı 'Macbeth'
İlk fırsatta gitmek istediğin şehir?
Kars



› › › Mizrahi'nin ekran dışında motorcu bir kimliği de bulunuyor.



› › › Motosiklet kullanırken genelde yurt dışı güzergahlarını seven Mizrahi, motosikletle 16 ülke gezerek gittiği Norveç'te.

Sigorta sektöründe güven ve

2025 ve sonrasında sigortaya ilişkin görüşlerini paylaşan PwC, geçiş halindeki bir sektörü şekillendiren beş temel trendi vurgularken sigorta şirketlerinin iş modellerini yeniden tasarlamalarına ve gelecekteki büyümeyi yakalamalarına yardımcı olmak için beş stratejik zorunluluğu paylaşıyor.



Danışmanlık, denetim ve vergi hizmetleri alanında hizmet veren PwC, 2025 ve sonrasında sigortaya dair görüşlerini paylaştığı "Sigorta Sektöründe 2025 ve Sonrası" adlı raporunda sigorta sektörünün bir dönüşümden geçtiğini ve sigortacıların COVID-19'un yarattığı zorlukların üstesinden gelmeyi başardığını belirtiyor. Sektörün sigortalılara karşı artan yükümlülüklerini yerine getirdiğini, şirketlerin daha önce benzerini görmedikleri zorluklarla başa çıktıklarını ve kriz ortamında varlığının önemini kanıtladığını aktaran raporda COVID-19'un makroekonomik etkileri; çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) konuları ve işgücü ile ilgili zorlukların sigorta şirketlerinin gündemlerinde daha belirgin hale geldiği vurgulanıyor.
Ayrıca, güven ve sosyal duyarlılık kavramlarının sektörde daha büyük rol oynamasından dolayı pazardaki bazı oyuncuların uzun vadeli stratejilerini yeniden düşünme fırsatını değerlendirdiği de belirtiliyor. PwC, amaca yönelik, müşteri odaklı ve dijital olarak güçlendirilmiş bir sigorta endüstrisinin ulaşılabilir olduğuna inandıklarını ifade ediyor.
PwC'nin bulgularına göre sektörü etkileyecek beş trend şu şekilde:
1.Belirsizlik ortamında artan güven açığı
2. Hızla değişen müşteri ihtiyaçları ve tercihleri
3. Giderek dijitalleşen, yapay zekânın öncülük ettiği bir dünya
4. İklim riski ve sürdürülebilirlik odağı
5. Yakınsama, iş birliği ve rekabet
Bu beş trend, sigortacıların stratejilerini yeniden tasarlarken akıllarında tutmaları gereken beş stratejik zorunluluğu da beraberinde getiriyor:
Dijital: Sigorta şirketleri dijital ekosistemler kullanmalı. Müşterilerin davranışları, ihtiyaçları, istekleri, riskleri hakkında kişiselleştirilmiş içgörüler toplayarak eşsiz müşteri bilgisi inşa etmeli. Dijital dünyanın taleplerine cevap veren ürün ve hizmetler üretmeli. Dağıtım kanallarını değiştirmeli. Değer zincirini dijital hizmetler seti olarak yeniden planlamalı. Dijital düşünce yapısını benimsemeli ve bunu benimseyen yeteneklere yatırım yapmalı.
Müşteri değeri: Sigorta şirketleri değerin nasıl yaratıldığını ve sigortanın çok daha basit, daha alakalı, kişiselleştirilmiş ve erişilebilir olmasını talep eden müşterilere nasıl sunulduğunu yeniden düşünmeli. Hangi ekosistemlere dâhil olmak istediğini, hangi rollerde oynamak istediğini; müşteri yolculuğunun neresinde ve nasıl dahil olmak istediğini netleştirerek konumunu belirlemeli ve konumuna uygun yeteneklere yatırım yaparak uyumlu hale gelmeli. Güvenilir iş ortaklarından oluşan bir ağ kurmalı. Dijital iş birliğine yönelik tasarım yapmalı. Operasyon modelini çok yönlü değer üretilmesine uyumlu hale getirmeli.
ESG: Kuruluştaki ESG anlayışı geliştirilmeli. Sosyal sorumluluk, misyonun temel değeri haline getirilmeli. İş stratejisinde ESG'ye yer vermeli. ESG aksiyonları ve sonuçları şeffaf hale getirilmeli.
Yetenek: Sigorta şirketleri, dijital ve yapay zekânın artan oranda benimsenmesi, ekosistem merkezli iş modelleri ve çevikliğe geçiş göz önüne alındığında dağıtım, ürün geliştirme, aktüerya, underwriting ve hasar yönetimi gibi kilit rollerin gelecekte nasıl çalışacağını düşünerek geleceğin iş gücünü yeniden tanımlamalı. Kültürden güç almalı. İş gücünün becerilerini yeni dünyaya göre geliştirmeli. Gig ekonomisinden yararlanmalı. Yeni dünyanın iş yeri ve iş gücü dinamikleri benimsenerek insan kaynakları politikaları baştan yazılmalı.
Uygulama: Sonuç odaklı bir organizasyon inşa edilmeli. Güçlü bir değişim yönetimi becerisi geliştirilmeli. Dönüşüm yönetimi organize edilmeli ve çevik bir dağıtım modeli benimsenmeli.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİNİ ETKİLEYEN BEŞ TREND

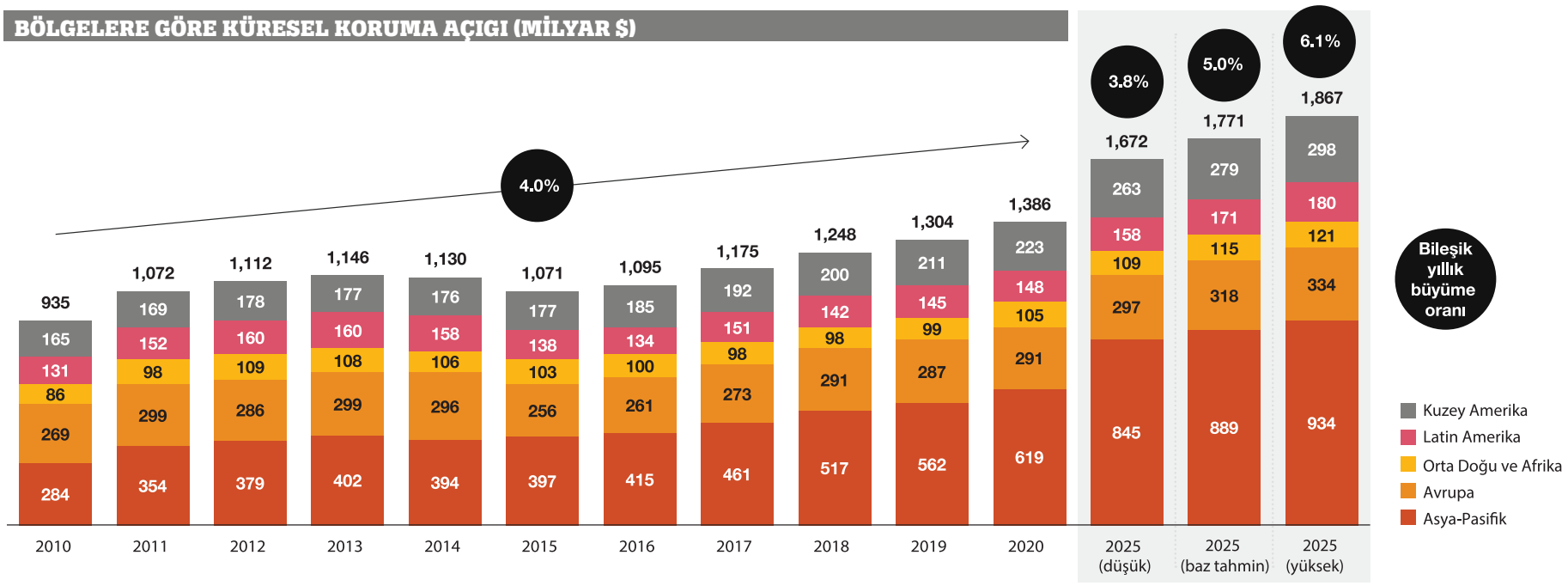


2025'TE KORUMA AÇIĞI 1,86 TRİLYON DOLARA ULAŞABİLİR

İşletmelere ve hükümetlere güvenin azaldığı bir dünyada, finans kurumlarına olan güven tüm zamanların en düşük seviyesine yakın. 2022 Edelman Güven Barometresi'ne göre, katılımcıların sadece %54'ü finansal hizmetler sektörüne güveniyor. Yaşanan bu güven erozyonu, bireylerin sigorta satın alma olasılığını azaltarak daha geniş koruma boşluklarına ve daha yüksek ekonomik kayıplara yol açıyor.
2000 yılından bu yana, küresel koruma açığı tüm sektörlerde büyük ölçüde genişlemiş durumda. PwC, 2020 yılında 1,4 trilyon dolara ulaşan

dönüşümün vurgusu yapılıyor

BÖLGELERE GÖRE KÜRESEL KORUMA AÇIGI (MİLYAR $)



koruma açığının 2025 yılına kadar 1,86 trilyon dolara ulaşabileceğini ve Asya-Pasifik bölgesinin sigortasız riskin neredeyse yarısını oluşturacağını tahmin ediyor.

Rapor, güvenin sigortacılık için esas olduğuna ve sigortacıların toplumda riskten korumaktan çok daha büyük bir rolü olduğuna dikkat çekiyor. Raporda ek olarak pandeminin hızlandırdığı gelir eşitsizliği ve orta sınıfta devam eden erozyonun toplumsal güvensizliğe katkıda bulunduğuna işaret ediliyor. Sigortacıların da bu güven sorununu çözmek için cesur, amaca yönelik liderliğe ve net bir stratejiye ihtiyaç duyacağı ifade ediliyor.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ÇÖZÜM İSTEĞİ ARTIYOR

Bugünün tüketicileri sadece finansal koruma aramıyor, günlük yaşamları bağlamında sunulan kişiselleştirilmiş çözümler de istiyor. Tüketiciler, sigorta şirketlerinin risk transferi yükümlülüklerinin ötesine geçmesini; risk tahmini, önleme ve müdahaleyi kapsayan uçtan uca çözümler sunmasını ve bu hizmetleri güçlü dijital ve veri yetenekleriyle desteklemesini bekliyor.

Sigorta şirketleri tarafından bakacak olursak şirketler, büyümeyi teşvik eden ve müşteri deneyimini geliştiren sürdürülebilir iş modelleri oluşturmak için müşterilere nasıl hizmet verdiklerini yeniden tasarlamalı, tavsiyelerde bulunmalı ve yeni ortaklıklardan yararlanmalı.

DİJİTALDE HÜCUMA GEÇME ZAMANI

Teknolojinin hayatlarımız üzerindeki etkileri ve sürücüsüz araçlar, robotik fabrikalar, kripto varlıklar, NFT'ler gibi gelişmelerden kaynaklanan sigortalanabilir riskler hızlı bir şekilde geliyor. Birleşmiş Milletler'in (BM) yayınlamış olduğu 2021 Teknoloji ve İnovasyon raporunda Nesnelerin İnterneti (IOT), büyük veri, güneş enerjisi ve robot teknolojisindeki yeniliklerin 3,2 trilyon dolarlık bir pazara katkıda bulunacağı, öncül teknolojiler pazarının boyutunun ise 2025 yılına kadar dokuz kat artacağı tahmin ediliyor.

PwC de raporunda otomasyon ve yapay zekânın, sigorta şirketlerinin ürün tasarımı, underwriting, fiyatlandırma gibi değer zinciri boyunca tüketicilerle etkileşim kurma şeklini değiştirdiğini belirtiyor. Sigortacıların dijital geleceği tam olarak benimsemesi gerektiğini de vurgulayan rapor, dijital dünyaya uyum sağlayanların ödüllendirildiği bu ortamda sigortacıların kazanması için hücuma geçmesi gerektiğinin altını çiziyor.

SEKTÖR İKLİM KRİZİYLE MÜCADELEDE ÖNCÜ OLABİLİR

Dünya, giderek büyüyen bir iklim değişikliği tehdidiyle karşı karşıya. Bu tehdit, sigorta sektörü için doğrudan etkileri olan, sistemik fiziksel ve geçiş risklerinden oluşmakta. Rapor, sigorta sektörünün iklim değişikliği ile ilgili alabileceği aksiyonları şöyle sıralıyor:

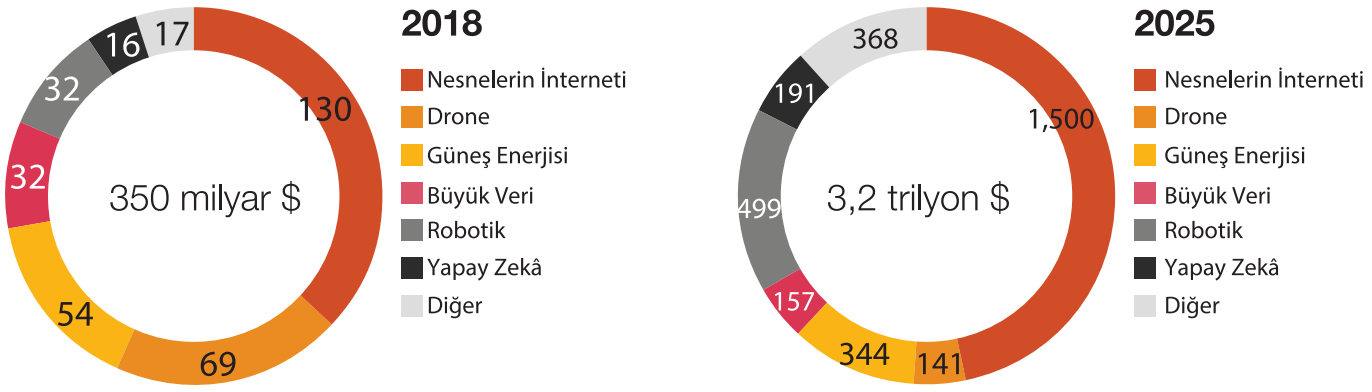
- Sigorta şirketleri portföylerinde risklere ilişkin daha derin bir anlayış geliştirmeli.
- Risk modellerini ve fiyatlandırma varsayımlarını yeniden tasarlamalı.



- İklimle ilgili yeni ürün ve hizmetler üretmeli.
- İklim risklerini azaltmak adına iş birlikleri artırılmalı.
- Sigortacılar, müşterilerin fiziksel ve geçiş risklerini ele almalarına yardımcı olacak tavsiyeler verebilir.
- Sigortacılar, iklim değişikliğine daha iyi uyum sağlamak için müşterilerle birlikte çalışabilir.

Rapor ayrıca risk yönetimindeki uzmanlıkları nedeniyle sigortacıların ve reasürörlerin, küresel iklim krizine karşı mücadelenin öncüsü olma fırsatına sahip olduğuna da dikkat çekiyor.

ÖNCÜL TEKNOLOJİLERİN PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ TAHMİNLERİ (MİLYAR $)



Sigorta şirketleri de sabit kıymetlerini yeniden değerleyebilecek

Yeniden değerleme hakkında konuşan **EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü Vergi Bölümü Şirket Ortağı Melike Kılınç,** geçmişte yapılan düzenlemelerin hepsinde sigorta şirketlerinin kapsam dışı bırakıldığını ancak son düzenlemede böyle bir kısıtlama olmadığından, sigorta şirketlerinin sabit kıymetlerin değerlerinin enflasyonun etkisini de yansıtacak şekilde yeniden değerlemesine imkân tanındığını belirtti.

2021 yılında başlayan ciddi yükseliş sonrasında 2022 yılında ülkemiz son zamanların en yüksek enflasyon oranlarını gördü. TÜİK verilerine göre Aralık 2022 itibarıyla bir önceki yılın aynı ayına göre Yİ-ÜFE %97,72, TÜFE ise %64,27 artarken, 2022 yılına ilişkin yeniden değerleme oranı %122,93 olarak açıklandı.

Yeniden değerleme hakkında konuşan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü Vergi Bölümü Şirket Ortağı Melike Kılınç, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:

"7352 sayılı Kanun ile Vergi Usul Kanunu'na (VUK) eklenen geçici bir madde ile 2021 ve 2022 hesap dönemleri ile 2023 hesap dönemi geçici vergi dönemlerinde enflasyon düzeltmesine ilişkin şartların oluşup oluşmadığına bakılmaksızın mali tablolar enflasyon düzeltmesine tabi tutulmaması, 31.12.2023 tarihli mali tabloların ise enflasyon düzeltmesi şartlarının oluşup oluşmadığına bakılmaksızın enflasyon düzeltmesine tabi tutulması yönünde vergi düzenlemesi yapılmıştı. Bu düzenleme olmasaydı sigorta şirketleri 31.12.2021 itibarıyla enflasyon düzeltmesi uygulamaya başlayacak ve güçlü öz kaynak yapıları sebebiyle bu uygulama kurumlar vergisi matrahından düşülebilecek ciddi zararlar doğuracaktı.

VUK kapsamında enflasyon muhasebesi şu an için 2023 yılı sonuna ertelenmiş olmakla birlikte 7338 sayılı Kanun ile 01.01.2022 tarihinden itibaren yürürlüğe girmek üzere tam mükellefiyete tabi ve bilanço esasına göre defter tutan gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerine (devamlı olarak enflasyon düzeltmesi yapanlar ile kayıtlarını Türk para birimi dışında başka bir para birimiyle tutmalarına izin verilenler hariç), enflasyon düzeltmesi yapma şartlarının gerçekleşmediği hesap dönemlerinin sonu itibarıyla, bilançolarına dahil bulunan amortismana tabi iktisadi kıymetlerini ve bunlar üzerinden ayrılmış olup bilançolarının pasifinde gösterilen amortismanları söz konusu maddede belirtilen şartlar doğrultusunda yeniden değerleyebilme imkânı getirilmişti. Aynı kanun ile VUK'a eklenen geçici madde ile yeniden değerleme yapabilecek mükelleflere istemeleri halinde ilk kez yeniden değerleme yapacakları hesap döneminden önceki hesap döneminin sonu itibarıyla bilançolarına kayıtlı bulunan taşınmazlar ile amortismana tabi diğer iktisadi kıymetlerini yeniden değerlemeye tabi tutma imkânı sağlanmıştı. Bu yeniden değerleme işlemi sonucunda bilançonun pasifinde gösterilen fon tutarı üzerinden %2 oranında vergi hesaplanması gerekiyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ DE KAPSAM İÇİNDE YER ALIYOR

Geçmişte de taşınmaz ve amortismana tabi iktisadi kıymetlerin yeniden değerlemeye tabi tutulmasına imkân veren düzenlemeler yapılmış olmakla birlikte, bunların hepsinde sigorta şirketleri kapsam dışı bırakılmıştı. Bu düzenlemede ise böyle bir kısıtlama olmadığından, sigorta şirketlerinin kurumlar vergisi hesaplamaları açısından 2004'ten bu yana ilk kez sabit kıymetlerin değerlerinin enflasyonun etkisini de yansıtacak şekilde düzeltilmesi anlamında önemli bir gelişmeydi. Düzenleme iktisadi kıymetlerini yeniden değerlemeye tabi tutan mükelleflere bu kıymetlerini yeniden değerleme sonrası değerleri üzerinden amortismana tabi tutmalarına, dolayısıyla daha fazla amortisman gideri yazarak kurumlar vergisi matrahlarını azaltmalarına izin veriyor. Böylece enflasyon düzeltmesi yapılmamasının getirdiği olumsuzluk, yeniden değerleme uygulaması ile bir nebze de olsa sabit kıymetler özelinde giderilmiş oluyor.

İşin teorisi böyle olmakla birlikte düzenleme kapsamındaki mükelleflerin yeniden değerleme uygulamasından yararlanabilmeleri için hesaplanan değer artışlarının bilançonun pasifinde özel bir fon hesabında gösterilmesi gerekmekte. Mükellefler tarafından yeniden değerleme sonucunda hesaplanarak özel fon hesabına kaydedilen söz konusu tutarlar sonradan sermayeye de eklenebiliyor.

İşin zorluğu da burada başlıyordu. Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri bilanço esasına göre defter tutan kurumlar vergisi mükellefleri olduğundan bu şirketlerin söz konusu yeniden değerleme müessesesinden yararlanabileceği konusunda şüphe bulunmuyordu. Ancak bu şirketler kayıtlarını Hazine Müsteşarlığı düzenlemeleri uyarınca VUK'a göre değil Türkiye Muhasebe Standartları'na uygun olarak tuttuğundan VUK'un yukarıda yer verilen düzenlemeleri kapsamında yapılacak yeniden değerlemeler neticesinde oluşacak değer artışı tutarlarının pasifte açılacak bir fon hesabına nasıl alınabileceği konusunda tereddütler bulunuyordu.

SİGORTA ŞİRKETLERİ NASIL YARARLANACAK?

14.01.2023 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile bu uygulamadan yararlanabilecek ancak kayıtlarını VUK'a göre tutmayan mükellefler açısından fon kaydının yapılması şartına yönelik kolaylık sağlanarak sorun giderilmiş oldu. Tebliğ ile yapılan açıklamalar uyarınca yeniden değerleme uygulamasından yararlanmak isteyen sigorta şirketleri;

- Değer artışını bilançonun aktifinde göstermeyecek,
- TMS kapsamında değerlemeye tabi tuttukları iktisadi kıymetler için yeniden değerleme yapıyorlarsa hesapladıkları değer artışlarını izledikleri fon hesabından karşılayacak, böyle bir değerleme yapılmadıysa ya da bu hesaptaki tutar yetersizse fona alınacak tutar yedek akçelerden karşılanacak,
- Yukarıda belirtilen hesapların yetersiz olması halinde, öncelikle mevcut tutarlar yeniden değerlemeye ilişkin özel fon hesabına alınacak, eksik kalan fark tutarlar ise nazım hesaplarda izlenip, bilanço dip notlarında belirtilecek,
- Ancak, sonraki dönemlerde TMS çerçevesinde yukarıda belirtilen mahiyette fon hesabı oluşturulması ve/veya aktarıma konu edilebilecek yedek akçe ayrılması halinde; eksiklikler bu hesaplardan karşılanacak,
- Özel fon hesabının oluşturulmasına veya bu hesaptaki eksikliğin tamamlanmasına bağlı olarak, özel fon hesabına aktarılması/pay verilmesi gereken tutarların takibi için daha önce oluşturulan nazım hesaplara ters kayıt yapılacak,
- Bilançonun pasifinde özel fon hesabı, en geç yeniden değerleme işleminin yapıldığı hesap dönemine ait kurumlar vergisi beyannamesinin verildiği tarihe kadar oluşturulacak,
- Vergisiz yeniden değerlemeye ilişkin olarak bu hesaplarda yer alan tutarlar, kıymetin elden çıkarılması halinde, VUK kâr/zararın tespitinde söz konusu değer artış tutarları kara eklenecek.
- Özel fon hesabında hesaplanan değer artışlarının ayrıntılı olarak gösterilecek şekilde izlenmesi, yeniden değerlemeye tabi tutulan iktisadi kıymetlerin her birine isabet eden değer artışlarının en geç yeniden değerlemenin yapıldığı dönem sonuna kadar envanter defterinde gösterilecek.
- Özel fon hesabına ilişkin olarak tebliğde öngörülen istisnai duruma yönelik düzenlemeler haricinde yeniden değerlemeye ilişkin usul ve esaslara uyulması zorunlu.

Sigorta şirketlerine fon hesabını oluşturma konusunda esneklik ve ek zaman sağlanması açısından bu düzenleme oldukça olumlu karşılanıyor. Yine de fon hesabının büyük ölçüde sigorta şirketlerinin bünyelerinde bulunan ve önceden vergiye tabi tutulmuş yedek akçelerden karşılanacak olmasına karşın söz konusu fonların kâr dağıtımına konu edilemeyecek olması sigorta şirketlerinin uygulamadan yararlanabilecek VUK'a göre defter tutan diğer mükelleflerin halen bir adım gerisinde kalmasına neden oluyor."



Anadolu Sigorta'nın Genel Müdürü Zekai Mehmet Tuğtan oldu

Anadolu Sigorta'da Genel Müdürlük görevine Zekai Mehmet Tuğtan atandı. Tuğtan, 20 Ocak itibarıyla yeni görevine başladı. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Zekai Mehmet Tuğtan, iş hayatına 2001 yılında Türkiye İş Bankası'nda Stajyer Müfettiş Yardımcısı olarak başladı. 2009 yılında Bireysel Bankacılık Satış Bölümü'nde Müdür Yardımcılığı, 2013 yılında aynı bölümde birim müdürlüğü görevlerinde bulunan Tuğtan, 2017 yılında Çarşı-Bakırköy Şubesi Şube Müdürlüğü'ne atandı. 2018-2021 yılları arasında Bireysel Bankacılık Ürün Bölüm Müdürü, 2021-2022 yılları arasında Bireysel Bankacılık Pazarlama Bölüm Müdürü olarak görev yapan Tuğtan, aynı zamanda Türkiye İş Bankası A.Ş. Mensupları Emekli Sandığı Vakfı'nda Denetçi, Anadolu Hayat Emeklilik'te Yönetim Kurulu Üyesidir. Tuğtan, son olarak 2022 yılında Harvard Business School'da Advanced Management Programı'nı tamamladı.

"BES en güvenilir yatırım aracı"

BES'in 2023'te altın çağına girdiğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in pandeminin ardından yaşanan ekonomik dalgalanma döneminde hem bugünün hem de geleceğin en güvenilir yatırım aracı olduğunu ispatladığını belirtti.

BES'in 2023'te altın çağına girdiğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Gerek pandemide yaşananlar gerekse de pandemi sonrası yaşanan ekonomik dalgalanmalar, insanlarda güvenli liman arayışı başlattı. Bu süreçte BES hem bugünün hem de geleceğin en güvenilir yatırım aracı olduğunu ispatladı. 18 yaş altının kapsam altına alınması, devlet katkısının %30'a çıkarılması gibi düzenlemelerle de BES, güçlü bir tasarruf misyonu üstlendi. 2022 rakamları da bu yüksek teveccühü gösteriyor" dedi. BES fonlarının son bir yılda %77 artışla 433 milyar liraya yükseldiğine dikkat çeken Ayhan Sincek, "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 bir milyon artışla 9,5 milyonu geçti. BES'teki bu yükselişte yüksek fon getirilerinin ciddi katkısı oldu. Yılbaşından yıl sonuna ağırlıklı fon getirilerine baktığımızda sektörde %65,1'lik bir artış olduğu görülüyor" şeklinde konuştu.

FAİZSİZ FONLARIN PAZAR PAYI ARTIYOR

Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "Fon getirilerinin artışında faizsiz fonlara olan ilginin tartışmasız katkısı olduğu anlaşılıyor. Bu ilgiyi faizsiz fonların yıldan yıla artan pazar payından da takip edebiliyoruz. Şöyle ki; 2013 yılında sadece %2,21'lik pazar payı 2017 yıl sonunda %7,21'e yükseldi. 2018 yıl sonu itibariyle %10,84'e, 2019 sonu itibariyle %13,69'a, 2020 sonu itibariyle de %18,12'ye yükseldi. 2021 yılında ise %20,74' e ulaşırken 2023 yıl başı itibariyle faizsiz fonların toplam fonlardaki pazar payı %24,41'dir. Bu süreçte sadece faizsiz fonlardaki rakamlara bakarsak sene başındaki 50,5 milyar liralık rakamın 2022 yılı sonunda 86,4 milyar liraya yükselerek artış oranının %71 olarak gerçekleştiği görülüyor. Sadece Otomatik Katılım bünyesindeki faizsiz fonlarda ise (tüm OKS büyüklüğü olarak bakıldığında %61'i) 9,7 milyar liradan 19,3 milyar liraya yükselerek %98 oranında artış görülüyor. OKS'de faizsiz fonlara olan talebin iki kat arttığını söyleyebiliriz.

11 MİLYAR LİRALIK FON BÜYÜKLÜĞÜ

Katılım Emeklilik olarak katılımcılarımızın hayatın her alanındaki ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Türkiye'nin öncü faizsiz BES ve katılım sigortacılığı markası olarak 2022 yılını sektörün önünde kapatmanın gururunu yaşıyoruz. Bu süreçte Katılım Emeklilik olarak yılbaşındaki 5,7 milyar liralık fon büyüklüğümüz 11,26 milyar liraya yükselterek yaklaşık iki kat büyüme



Ayhan Sincek

sağlamış olduk. Sektördeki %77'lik artışa kıyasla daha yüksek oranda yaklaşık %97'lik bir fon büyümesi gerçekleştirmiş olduk. Bunu da katılımcılarımızın bize olan güveni, yüksek teknolojik alt yapımız, deneyimli kadrolarımız ve diğer paydaşlarımız sayesinde başardık.

SON 5 YILDA %388,7'LİK GETİRİ

Son 5 yıllık getirilere baktığımızda ise sektör ortalamada %287,3'lük nominal getiri sağlarken aynı dönemde enflasyon %244,64'luk bir artış sergilemiş. Bu dönemde Katılım Emeklilik ve Hayat olarak katılımcılarımıza sektörün en yükseği olan %388,7'lik getiriyi sağladık. Son 5 yıldır emeklilik fonlarından getiri şampiyonu olmayı başarıyoruz. Bize gösterilen bu teveccühe layık olmak için canla başla çalışıyoruz."

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 - Şubat 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.

BİZDEN ›››



2023'ün ilk buluşmasını Sunset'te gerçekleştirdik

2023'ün ilk köşe yazarları yemeği için güzel manzarasıyla nefes kesen Sunset'te yazarlarımız ve misafirimiz Aveon Global Sigorta ile buluştuk. Ocak ayında gerçekleştirdiğimiz yemeğimizde bize Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, Genel Müdür Kemal Gül, Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, Mali İşler Grup Müdürü Özer Tunçay eşlik etti. Son derece keyifli geçen yemekte, 2023 senesinin sektöre ve ülkemize güzellikler getirmesi için iyi dileklerde bulunuldu. (Feyza Kırmızı)

BES 2022 getirisi enflasyonu yakaladı

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.
Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dâhil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.
Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2022 yılının Aralık ayında %12,53 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %10,68 oranında artış kaydedildi. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,36 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %1,74 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %5,34 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Aralık ayında %1,18 oranında artış gösterdi. Aralık ayıyla birlikte, 2022 yılı için TÜFE'deki yıllık artış oranı %64,27 seviyesine ulaştı. BES'teki fonların ağırlıklı getirisi ise 2022 yılında %64,77 ile TÜFE'nin yaklaşık yarım puan üzerinde getiri sağladı.

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.

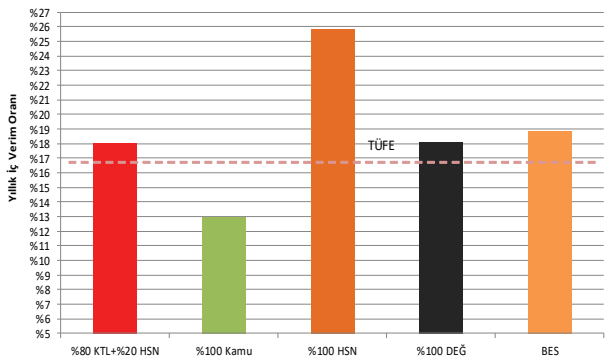
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

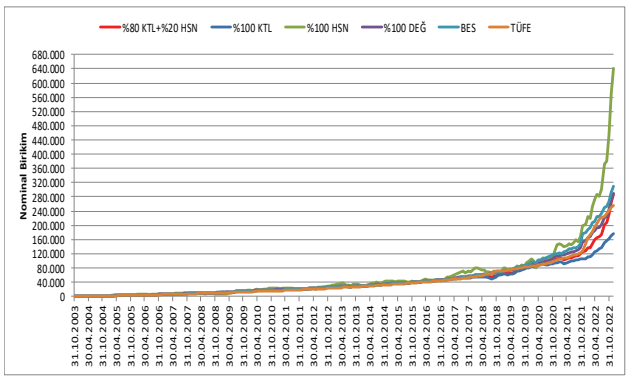
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.12.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



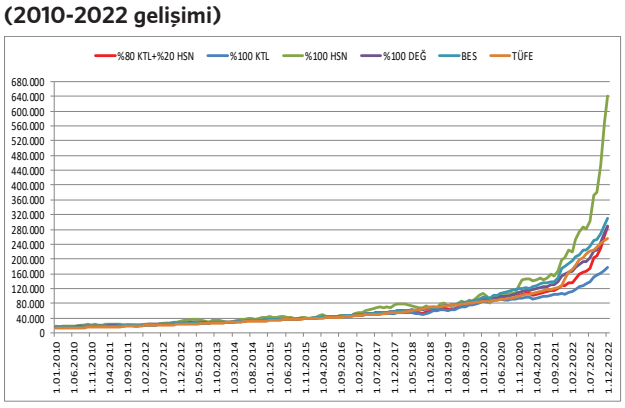
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %18,80 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %25,83 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.12.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.12.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 309.231 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 250.526

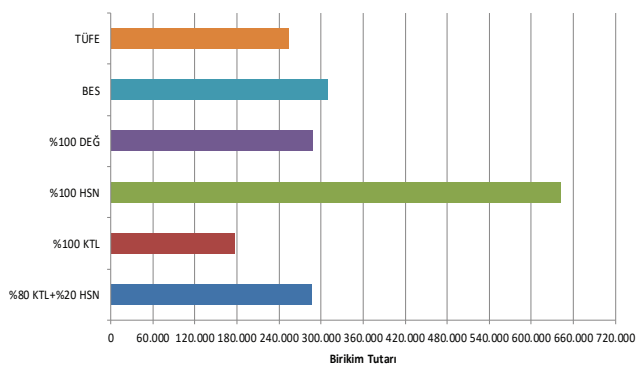
31.10.2003-31.12.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



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

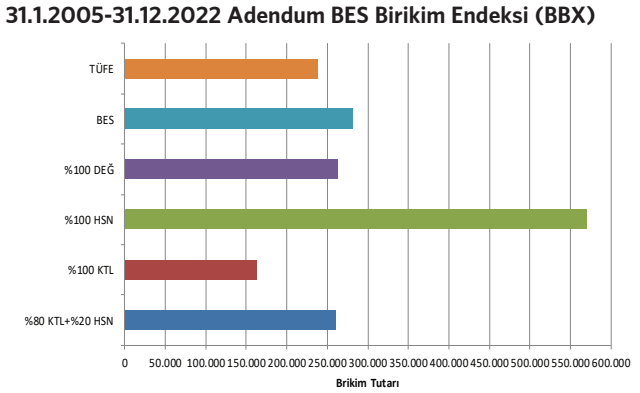
Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.12.2022 tarihinde 309.231 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.102 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.12.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2022 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2022 tarihinde 570.568TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.12.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te 2023 yılı maksimum devlet katkısı tutarı 36 bin lira oldu

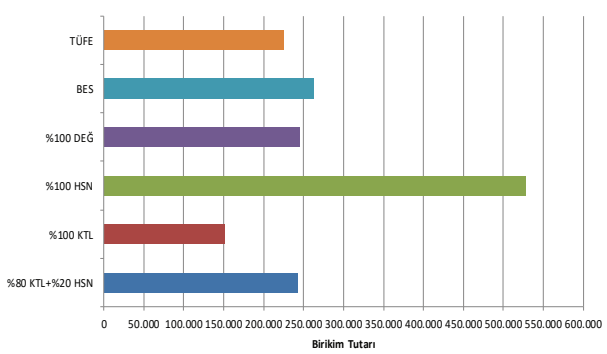
Geçtiğimiz ay içerisinde asgari ücret %54,6 oranında artarak, aylık net asgari ücret 8 bin 506 liraya ve brüt asgari ücret ise 10 bin 8 liraya yükseldi. Asgari ücrette yaşanan artış aynı oranla katılımcıların BES'ten elde edebileceği devlet katkısı tutarını da artırmakta. BES'te devlet katkısı, en fazla brüt asgari ücretin %30'u kadar olabilmekte. Bu bağlamda 1 Ocak 2023 tarihi itibarıyla aylık 10 bin 8 lira brüt asgari ücretle katılımcıların yararlanabileceği maksimum devlet katkısı tutarı 36 bin 28 lira oldu.
Hem OKS hem de BES sözleşmesine sahip olan katılımcılar için ise bu tutar 72 bin 57 lira.

BES 2022 YILINI BÜYÜMEYLE TAMAMLADI

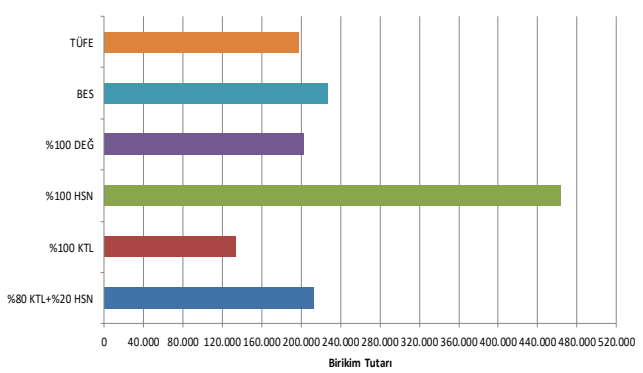
2021 yılsonunda 7 milyon 92 bin olan katılımcı sayısı %10 artarak 2022 yılsonunda 7 milyon 801 bine yükseldi. 2021 yılsonunda 205 milyar 573 milyon 469 bin lira olan katılımcı fon büyüklüğü ise %70,94 oranında artarak 2022 yılsonunda 351 milyar 406 milyon 489 bin liraya yükseldi ve 2021 yılsonunda 22 milyar 338 milyon 6 bin lira olan devlet katkısı fon tutarı ise %117,87 artarak 2022 yılsonunda 48 milyar 667 milyon 643 bin liraya yükseldi. Fon büyüklüklerinin katılımcı sayısına oranla artışının fazla oluşu hem 2022 yılında yaşanan yüksek maaş zamlarına hem de yıl içerisinde yatırımlardan elde edilen yüksek getirilere dayanmakta.
Ayrıca geçtiğimiz yılsonunda BES'ten emekli olan toplam katılımcı sayısı 167 bin 275 iken bu sene bu sayı 197 bin 997'ye yükseldi.
2022 yılı için TÜFE'deki yıllık artış oranı %64,27 seviyesinde oldu.
2022 yılı için BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisinin %64,77 oranı ile TÜFE kadar getiri sağladığı görüldü.
Bir önceki yıla baktığımızda ise; 2021 yılı için TÜFE'deki yıllık artış oranı %36,08'di. BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi ise %39,47 oranı ile TÜFE'nin yaklaşık 3,5 puan üzerinde oldu. BES'in ağırlıklı ortalama getirilerini 10 yıllık periyotta incelediğimizde, yıllık enflasyon oranının ortalama 1,5 puan üzerinden getiri sağlayarak BES'in uzun vadede enflasyonun üzerinde kazandırdığı görüldü.
Ayrıca 2022 yılı için BES fonlarının getirilerine baktığımızda; Altın EYF %44,17; Kamu Borçlanma Araçları (TL) EYF %55,15; Kamu Dış Borçlanma Araçları (Döviz) EYF %44,43 ve Hisse Senetleri EYF ise %205,14 oranında getiri sağladı. Alternatif yatırım getirilerine baktığımızda ise döviz sepetinin %38,92, Mevduatın %14,16 ve BIST 100'ün ise %196,57 getiri sağladığı görülüyor.

Asgari ücrette yaşanan artış, aynı oranla katılımcıların BES'ten elde edebileceği devlet katkısı tutarını da artırmakta. Bu bağlamda 2023 yılında asgari ücretin %54,6 oranında artması, katılımcıların yararlanabileceği maksimum devlet katkısı tutarını 36 bin 28 liraya yükseltti.

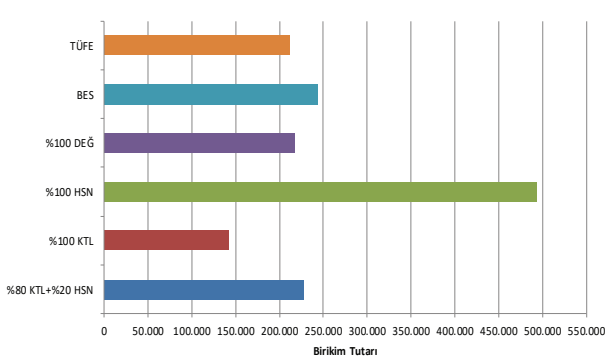
31.1.2006-31.12.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



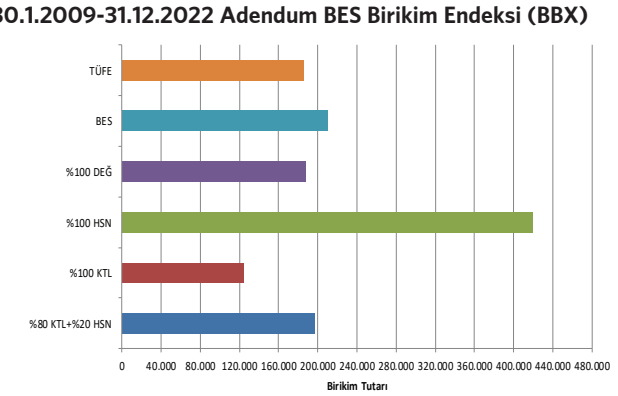
31.1.2008-31.12.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.12.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.12.2022 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.

421

önemli doğal afet



HEDEF SICAKLIK ARTIŞINI 2 DERECENİN ALTINDA TUTMAK

12 Aralık 2015'te Paris İklim Zirvesi'nin sonunda 195 ülkenin katılımıyla kabul edilen ve 22 Nisan 2016'da aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 175 ülke tarafından imzalan Paris İklim Anlaşması, iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında önemli bir rol üstleniyor. Anlaşmada temel hedef, taraf ülkelerin ulusal katkı beyanlarında yer alan emisyon azaltım adımlarıyla küresel sıcaklık artışını 2 derecenin kayda değer şekilde altında tutmayı başarmak, mümkünse 1,5 derecede sınırlamak ve 2050 itibarıyla tüm gezegende karbon-nötr hedefine ulaşmak. Paris Anlaşması'nın yükümlülükleri yerine getirilirse sıcaklık artışının 2 derecenin altında tutulması mümkün. İklim değişikliği ve bağlantılı aşırı sıcaklıklar günümüzün en büyük risk faktörleri arasında yer alırken bu noktada her kesimin bilinçlenmesi ve adım atması büyük önem taşıyor.

KÜRESEL İKLİM KRİZİ BÜYÜYOR:

Sigorta iklim değişikliğ karşı kalkan görevi gör

İklim değişikliği son yıllarda tüm dünya ülkelerinin sıcak gündeminde yer alıyor. Birçok sektörü etkilediği gibi sigorta sektörünü de etkileyen iklim değişikliğinin beraberinde getirdiği birçok risk söz konusu. Bu risklere karşı kalkan görevi gören sigorta sektörü, riski önleme ve azaltma konusunda toplumu korumaya yardımcı oluyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

İklim değişikliği son yıllarda tüm dünyanın gündeminde yer alan önemli bir konu olarak karşımıza çıkıyor. Günümüzde iklim değişikliğinin sebep olduğu doğal afetlerin sayısındaki artış ve bunların yarattığı zararlar hem ülkemiz için hem de dünya için önemli sorunlara yol açıyor. İklim değişikliği, insanlığın ortak sorunu olmakla birlikte birçok sektörü etkilediği gibi sigorta sektörünü de doğrudan etkiliyor. Riski önleme ve riski azaltma konusunda toplumu korumaya yardımcı olan sigorta sektörü, sürdürülebilirliği sağlamak için de büyük bir öneme sahip. Sektörün özellikle son yıllarda doğal afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik aldığı adımların önemi artarak devam ediyor. Bununla birlikte küresel ısınma ve iklim değişikliğinin sebep olduğu doğal afetlerin sayısının ve yarattığı zararların artması, sorumlu olduğu zararları tazmin etmekle yükümlü olan sigorta sektörünü ciddi sıkıntılarla karşı karşıya bırakıyor. İklim değişikliğine bağlı olarak artan doğal afetler karşısında sigorta ve reasürans şirketlerinin ödedikleri hasarlar da artıyor. Bu durum, öz kaynakların ve sermayelerin olumsuz etkilenmesine ve sektörün reasürans kapasitesinin azalmasına neden olurken sigortalıların ödeyeceği sigorta primlerini de etkiliyor.

Doğal Afetler	2022	2021	5 yılın ortalaması 2017-2021
Toplam hasar milyar $	270	320	270
Sigortalı hasar milyar $	120	120	97
Can kaybı	11,000	9,320	10,400

2022'DE SİGORTALI HASAR 120 MİLYAR DOLAR

Dünya çapında, doğal afetler 2022'de önemli ölçüde yüksek hasarlara neden oldu. Münih Re, 2022 yılında meydana gelen doğal afetlerin sebep olduğu toplam hasarın 270 milyar dolar olduğunu ve bunun 120 milyar dolarının sigortalı olduğunu açıkladı. Son 5 yılın ortalamasının (97 milyar dolar) oldukça üzerinde olan sigortalı hasar, sigorta bilincinin yaygınlaştığını gösteriyor. Hasarların çoğunun ise iklim değişikliğinden kaynaklanıyor olması, iklim değişikliğinin temsil ettiği risklerin büyüdüğünün kanıtı olarak karşımıza çıkıyor.

2022'NİN EN MALİYETLİ DOĞAL AFETİ IAN KASIRGASI

2022'nin en maliyetli doğal afeti ise 100 milyar dolarlık kayıpla Ian Kasırgası oldu. Ian Kasırgası, 60 milyar dolara ulaşan tahmini sigortalı kayıplarla 2005'te meydana gelen Katrina Kasırgası'ndan sonra en maliyetli ikinci kasırga olarak kayıtlara geçti. Uzmanlar, iklim değişikliğinin bir sonucu olarak Ian gibi şiddetli fırtınaların sayısında artış olacağını öngörüyor.

Yılın ikinci en maliyetli doğal afeti ise Muson yağmurlarından kaynaklanan Pakistan'daki şiddetli sel olayı oldu. Hızlanan buzul erimesinin bir sonucu olarak yüksek sıcaklıklar taşkınları önemli ölçüde artırdı. Ağustos ayında Pakistan'da normalin 5 ile 7 kat üzerinde gerçekleşen şiddetli yağışlar sonucu sel meydana geldi. En az bin 700 kişinin hayatını kaybettiği tahmin edilen olayda, 15 milyar

TARSİM 2022'DE EN ÇOK DOLU İÇİN HASAR ÖDEDİ

İklim değişimi sonucu seller ve su seviyelerinin artışından özellikle kıyı bölgeleri etkilenirken artan sıcaklık ve kuraklık ise üretim kapasitesini azaltarak tarım sigortalarını etkiliyor. TARSİM, 2022 yılında %51 oranında artışla 3,6 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdiklerini açıkladı. Hasar ödemeleri risk bazında değerlendirildiğinde ise en çok dolu için hasar ödemesi yapıldığı görülüyor. 2022 yılında üreticilere, dolu riski sebebiyle 852 milyon lira, don riski sebebiyle 542 milyon lira, kuraklık riski özelinde ise 367 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirildi. Üreticilerin, son yıllarda iklim değişikliğine dair farkındalığının arttığının belirtildiği açıklamada, üreticilerin meteorolojik olayları çok yakından takip ettikleri ve tarım sigortasının öneminin bilincinde oldukları kaydedilirken, sistemdeki sigortalı üretici/işletme sayısının da 658 binden 770 bine yükseldiği ifade edildi.



2022'deki en büyük 5 doğal afet Toplam hasara göre

Tarih	Ülke/Bölge	Olay	Can kaybı	Toplam hasar milyar $	Sigortalı hasar milyar $
27 Eylül - 1 Ekim	ABD, Küba	Ian Kasırgası	150	100	60
Haziran- Ekim	Pakistan	Sel, ani seller	1.740	15	düşük
16 Mart	Japonya	Deprem	<10	8.8	2.8
20 Şubat - 11 Mart	Avustralya	Sel	22	6.6	3.9
Mayıs	Çin	Sel	48	5	0,3

2022'deki en büyük 5 doğal afet Sigortalı hasara göre

Tarih	Ülke/Bölge	Olay	Can kaybı	Toplam hasar milyar $	Sigortalı hasar milyar $
27 Eylül - 1 Ekim	ABD, Küba	Ian Kasırgası	150	100	60
16-21 Şubat	Avrupa	Kış fırtınaları	26	5.6	4.3
20 Şubat - 11 Mart	Avustralya	Sel	22	6.6	3.9
16 Mart	Japonya	Deprem	<10	8.8	2.8
18 Haziran - 4 Temmuz	Fransa	Şiddetli fırtına	<10	3.3	2.6

inin etkilerine üyor

Ekonomik hasar
313 milyar $
21. yy ortalamasının %4 üzerinde

Sigortalı hasar
132 milyar $
21. yy ortalamasının %57 üzerinde

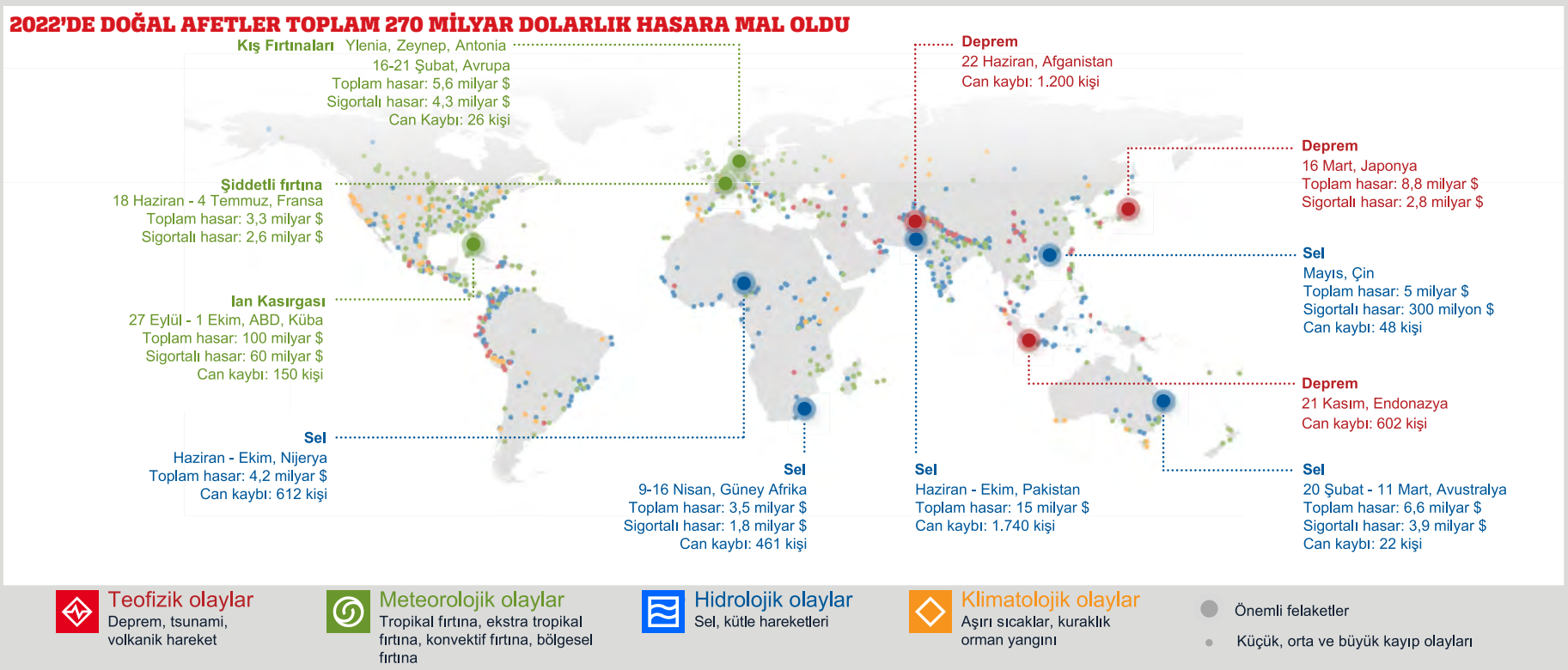
58%
Küresel korunma açığı

75%
Küresel sigortalı hasarın %75'i ABD'de kaydedildi

dolar kayıp gerçekleşti. Gerçekleşen kayıpların ise neredeyse hiçbirisi sigortalı değildi. Araştırmacılar, iklim değişikliği nedeniyle bu tarz afetlerin 2 kat arttığını ve gelecekte de artmaya devam edeceğini söylüyor.
Sigorta sektörü için 2022'deki en maliyetli ikinci doğal afet ise Şubat ve Mart aylarında Avustralya'nın güneydoğusunda meydana gelen sel oldu. Queensland ve Yeni Güney Galler eyaletlerinde gerçekleşen aşırı yağışlar, sayısız ani sele ve şiddetli nehir taşkınlarına yol açtı. Yaklaşık 6,6 milyar dolar tutarındaki toplam zararın 4 milyar dolara yakınını sigortalı kayıplar oluşturdu. Ekim ayında ise şiddetli yağışlar ülkenin güneydoğusunda yine sellere neden oldu. Ancak kayıplar yılın başındaki kadar büyük oranda değildi. Genel olarak bakıldığında, 2022 yılı içerisinde Avustralya'da meydana gelen seller 8,1 milyar dolar zarara neden olurken bu kayıpların 4,7 milyar doları sigortalı olarak kayıtlara geçti.

KAYIPLARA KARŞI EN ÖNEMLİ GÜVENCE SİGORTA

İklim değişikliği kaynaklı gerçekleşen afetler sonucu meydana gelebilecek kayıpların önüne geçebilmek için ise sigorta önemli bir güvence olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık ve kuraklık sonucu meydana gelen yangınların yanı sıra aşırı yağış, sel ve su baskınlarının sadece kışın değil yaz aylarında da görülmesi, sigorta güvencesinin önemini daha da artırıyor. Risk farkındalığının ve sigorta bilincinin artırılmasında önemli bir rol oynayan sektör, iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında da ciddi bir rol üstleniyor.



SEDDK BAŞKAN YARDIMCISI DİLEK SAKALLIOĞLU:

Hasarlardaki artış reasürans kapasitesini ve fiyatlarını etkiliyor

Günümüzde dünyayı ve insanlığı tehdit eden risklerin en başında iklim değişikliğinin geldiğini vurgulayan SEDDK Başkan Yardımcısı Dilek Sakallıoğlu, "Özellikle 21. yüzyılın ilk 20 yılında sıklaşan ve gittikçe şiddetlenen doğa olaylarına ve afetlere daha yakından tanıklık ediyoruz. Birleşmiş Milletler'in 2022 yılında yayımladığı Küresel Değerlendirme Raporu'nda son 12 yılda, her yıl 350 ila 500 orta ve büyük ölçekli afet gerçekleştiği ve afet sayısının 2030 yılına kadar yılda 560'a kadar yükselebileceği öngörüsü konunun önemini ortaya koyan verilerden yalnızca biri. İklim değişikliği konusu; hem sebepleri hem de sonuçları bakımından ekonomik, siyasi, sosyal ve toplumsal yapılarla doğrudan ilişkili olup, konu hakkında bireylerin, sivil toplum kuruluşlarının, uluslararası şirketlerin ve nihai olarak devletlerin birlikte sorumluluk üstlenmeleri oldukça önemli. Yaşanan pandemi süreci ve doğal afetlerdeki artışlar hem sosyal hayatı hem de ekonomik hayatı tüm dünyada yavaşlatmış ve tüketici alışkanlıklarında da büyük değişikliklere neden olmuştur. Bu dönemin sigorta sektöründe; poliçe üretim sayıları, hasar ödemeleri, risk altındaki portföyler açısından farklı etkilerini görüyoruz. Kapanmalara bağlı olarak ilgili sektörlere bağlı poliçe üretimlerinde azalma gözlemlenirken pandeminin yanı sıra artan doğal afetler ile birlikte sigorta şirketlerinin hasar ödemeleri son yıllarda yüksek seviyelere çıkmış durumda. Şirketler açısından baktığımızda, iklime ilişkin fiziksel riskler kendini kredi riski, piyasa riski, likidite riski, operasyonel risk, sigorta (underwriting) riski, stratejik risk ve itibar riski aracılığıyla göstermektedir. Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği'nin 2021'de yayımlanan küresel raporunda, sigorta şirketlerinin yatırım varlıklarının %35'inden fazlasının 'iklim ile alakalı' olarak kabul edilebileceği ve iklim değişikliğinden etkilenebilecek varlıklara yatırım yaptıkları için iklim değişikliğinden iki kat daha fazla maruz kaldıklarına dikkat çekilmektedir. Şirketlerin; iklime ilişkin fiziksel risklerle mücadele için yatırım stratejilerini, iş modellerini yeniden gözden geçirmeleri ve uzun vadeli stratejiler geliştirmeleri gerekiyor. İklim değişikliğinden kaynaklı risklerin yol açacağı ekonomik zararların ve finansal kayıpların derecesi, sektörel ve coğrafi dağılımı doğası gereği belirsizlik taşıyor. Ancak risklerin belirlenmesi, değerlendirilmesi, izlenmesi ve yönetilmesinde yöntem ve araçlara ihtiyaç duyuluyor. Senaryo analizi ve stres testi bu anlamda faydalı araçlardır. Ayrıca sorumlu birimlerin, yeterli kaynağa ve uzmanlığa sahip olması ve en önemlisi şirket üst yönetimi tarafından bu çalışmaların yapılmasının gerekliliğinin kavranması önemli. SEDDK olarak, Paris İklim Anlaşması ve Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nı dikkate alarak sigortacılık ve özel emeklilik sektöründe iklim risklerinin etkilerini azaltmak ve yeşil dönüşümün sağlanması amaçlarıyla hareket etmekteyiz. İlk adım olarak, Kurumumuzdan ve sektörden temsilcilerin katılımıyla bir çalışma grubu oluşturarak, sektörün mevcut uygulamaları ve ihtiyaçlarını belirledik. Bu çalışmaların yanı sıra iklim değişikliğinin olumsuz etkilerinin azaltılmasına katkı sağlamak amacıyla; Teknik Karşılıklar Yönetmeliği'nde ve Sermaye Yeterliliği Hesaplamasına İlişkin Genelge'de değişiklik yapılarak sigorta şirketlerinin yeşil finansal ürünlere yatırım yapması teşvik edildi; elektrikli araçlara prim avantajı sağlanmasına yönelik ilgili yönetmelikte değişiklik yapıldı. Bunlarla birlikte; Türk sigortacılık sektöründe sürdürülebilir finans uygulamalarının geliştirilip yaygınlaştırılmasına yönelik yol haritasını içeren strateji belgesi ve eylem planını hazırlama çalışmalarımız devam ediyor" diye konuştu.



"İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE BAĞLI OLARAK GELİŞEN DOĞAL AFETLER SEBEBİYLE SİGORTA HASAR TALEPLERİNİN SAYISINDA VE ŞİDDETİNDE ÖNEMLİ ARTIŞLAR VAR. BU DURUM SİGORTALILARIN ÖDEYECEĞİ SİGORTA PRİMLERİNİ, REASÜRANS KAPASİTESİNİ VE FİYATLARINI ETKİLİYOR."

'HASAR TALEPLERİNDE ÖNEMLİ BİR ARTIŞ VAR'

İklim değişikliğine bağlı olarak gelişen doğal afetler sebebiyle, kişilerin evlerinin, iş yerlerinin, araçlarının zarar gördüğünü ve sigorta hasar taleplerinin sayısında ve şiddetinde önemli artışların meydana geldiğini ifade eden Sakallıoğlu, "Bu durum sigortalıların ödeyeceği sigorta primlerini, reasürans kapasitesini ve fiyatlarını etkiliyor. Reasürans kapasitesinin mevcudiyeti sebebiyle, sigorta şirketleri riskleri her ne kadar reasürörlere devretme imkânına sahip olsalar da günün sonunda reasürans anlaşmalarının primleri, kapasiteleri, şartları ve koşulları sigortacıların aleyhine revize edilebiliyor. Ayrıca reasürörlerin yüksek riskli alanlarda reasüre edilen risklere sınırlar koymaları reasürans açığına yol açıyor. Sigorta şirketleri ise artan reasürans maliyetleri sebebiyle sigortalıların ödeyeceği primleri yükseltmekte veya sigortalayacakları alanları ve bölgeleri yeniden değerlendirmektedirler. Sonuç olarak, gerçekleşen doğal afetlerin neden olduğu ekonomik kayıplar ile sigorta düzeyi arasındaki fark genişlemekte ve doğal afetler konusunda sigorta teminat açığı artmaktadır. Primlerin yükseltilmesinin ve uygun fiyata sigorta korumasının bulunamamasının önemli makroekonomik etkileri olabilecektir. Sigortacılar da itibar riskine maruz kalabilecektir. Bu sebeplerle, söz konusu sigortayı erişilebilir fiyatlarda tutmak ve sigorta koruma açığının oluşmasını önleyebilme noktasında otoritelere ve sigorta şirketlerine önemli vazife düşmektedir" dedi.

'ZAMANINDA ÖNLEM ALMAK ÇOK ÖNEMLİ'

İklim değişikliği konusunda herkese büyük sorumlulukların düştüğünü kaydeden Sakallıoğlu, "Sigortalıların varlıklarını koruma bilincini artırmak ve iklim değişikliğinin getirdiği afetlerin yıkıcı etkilerine karşı zamanında önlem almaları konusu oldukça önemli. Bu noktada her yaştaki insanımıza iklim değişikliğine neden olan faktörlerin nasıl azaltılacağı hususunda bilinçlendirme çalışmaları yapılmalı" açıklamasında bulundu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

TÜRK REASÜRANS GENEL MÜDÜRÜ SELVA EREN:

İklim krizinin yükselmesiyle hasar ödemeleri artıyor

İklim değişikliğinin etkileri hakkında konuşan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "İklim değişiklikleri günümüzde küresel çapta her sektörü etkileyen çeşitli tehlikeler barındırıyor. Dünya çapında büyük kasırgalar, şiddetli sel baskınları ve kuraklık gibi doğal afetlerde büyük artışlar meydana geliyor. Bu sebeple de emlak, sanayi ve ticaret gibi pek çok alanda risklerin arttığını ve çeşitlendiğini gözlemliyoruz. Sigortacılık ise tam da bu eksende tüm bu yaşanan olumsuzlukların etkilerini azaltmakta ve dünyayı daha dirençli ve yaşanabilir bir hale getirmekte kilit bir öneme sahip. Yakın zamanda Münih Re tarafından yayınlanan Doğal Afetler 2022 raporuna göre, geçtiğimiz yılda küresel çapta doğal afetlerden kaynaklanan kayıpların 270 milyar doları bulduğunu bilmekteyiz. Verileri incelediğimizde kayıpların büyük bir kısmının sigortasız olduğunu, sigortalı kayıpların ise 5 yıllık ortalamanın üzerinde (120 milyar dolar) olduğunu görüyoruz. Dünya çapında sigorta sektörü hem COVID-19 sürecinde yükselen enflasyon hem de artan faiz oranları nedeniyle sermayelerin daraldığı bu dönemde doğal afetlerin artan riskleriyle yüzleşmek durumunda kaldı. Bu kapsamda iklim krizi sonucunda artan doğal afetlerin karşısında sektörde hem sigortalanan risk oranlarında hem de sigortalama kapasitelerinde artışın hedeflenmesi gerekiyor. Türk Reasürans olarak teknik işleticiliğini yapmakta olduğumuz Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun ödeme gücünü güncel olarak 25 milyar liradan 100 milyar liraya yükseltip, 2022 sonu itibarıyla Zorunlu Deprem Sigortası ürününün teminatlarını iki katına çıkardık. Ayrıca 2023 yılında ürünün kapsamının genişletilmesi ve "Zorunlu Afet Sigortası" olarak yeniden yapılanmasına yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Bu değişiklikle sel felaketleri başta olmak üzere heyelan, fırtına, hortum, dolu, orman yangını gibi tüm felaketleri kapsayan sigortaya tek bir poliçe üzerinden sahip olabilmek mümkün olacak. 2023 yılı itibarıyla hem vatandaşlarımız hem de sektörümüz için iklim krizinden kaynaklanan doğal afet hasarlarında kayıp oranlarını azaltacak biçimde güvencenin kapsamını daha da genişletmeyi umut ediyoruz" şeklinde konuştu.



"İKLİM KRİZİ YÜKSELİRKEN SİGORTA VE REASÜRANS ŞİRKETLERİNİN ÖDEDİĞİ HASARLARIN ARTMAKTA OLDUĞU GÖRÜYORUZ. BU YAŞANANLAR DÜNYA ÇAPINDA SİGORTA ŞİRKETLERİNİN KÂRLILIĞININ AZALMASINA, ÖZ KAYNAKLARININ VE SERMAYELERİNİN OLUMSUZ ETKİLENMESİNE VE SEKTÖRÜN REASÜRANS KAPASİTESİNİN AZALMASINA NEDEN OLUYOR."

'HASARLAR REASÜRANS KAPASİTESİNİ AZALTIYOR'

İklim değişikliği sebebiyle ortaya çıkan sıcak hava dalgaları, şiddetli yağışlar ve kuraklıklar dahil olmak üzere aşırı iklim olaylarının daha sık ve şiddetli hale gelmesinin birçok alanda yüksek miktarda hasar ortaya çıkardığını ifade eden Eren, "İklim krizi yükselirken sigorta ve reasürans şirketlerinin ödediği hasarların artmakta olduğunu görüyoruz. Bu yaşananlar dünya çapında sigorta şirketlerinin kârlılığının azalmasına, öz kaynaklarının ve sermayelerinin olumsuz etkilenmesine ve sektörün reasürans kapasitesinin azalmasına neden oluyor. Azalan reasürans arzı ise sigorta şirketlerinde bütçe baskısı yaratıyor ve sigorta primlerinin artışına sebep oluyor. Bu kapsamda tüm dünyada hükümetlerin yenilikçi risk transferi işlemleri geliştirmeye ve teknolojik gelişmelere yatırımlar yaptığı, mevcut sigorta kapasitesinin genişletilmesi, sürdürülebilir büyüme ve kârlılığın elde edilebilmesi için özel sektör ile iş birliklerini artırdığı görülüyor. Türk Reasürans olarak ülkemizi ve sektörümüzü geleceğin dünyasındaki risklere uygun biçimde geliştirmeyi hedefliyoruz. İklim krizi çerçevesinde sektörde yaşanan olumsuzlukların bilincinde olarak ülkemizdeki ihtiyaca göre çalışmalarımızı yürütmekte, sektörün yenilenen ihtiyaçlarını takip etmekte ve sigorta sektörüne teknoloji üreten bir firma olma yolunda dinamik bir şekilde ilerlemekteyiz" açıklamasında bulundu.

'KAYIPLAR SİGORTASIZLIKTAN KAYNAKLANIYOR'

"İklim krizinden kaynaklanan ekonomik kayıpları incelediğimizde bunların çok büyük oranında sebebin sigortasızlık olduğu görülüyor" diyen Eren, sözlerini şöyle noktaladı: "Bu kapsamda sigorta sektörüne, bu açığın kapatılmasında çok mühim bir rol düşüyor. Reasürörlerin risk bilgisini, yeni dünya riskleri doğrultusunda geliştirmesi, risk transfer kapasitesini artırması gerekiyor. Sigortalılara küresel iklim krizinin çok boyutlu yapısının doğru açıklanması gerektiğini söyleyebiliriz. Sigortalı hasarlarındaki artış yalnızca doğal afetler sebebiyle olacak gibi algılanıyor olsa da yükselen mülk değerleri, değişen talepler, açık alanlardaki kentleşme ve değişen talep davranışları gibi faktörler de sürece ve yapılan açıklamalara dahil edilmeli. Bu da sektörde yalnızca yüksek gelişime ve yenilenme kapasitesine sahip olanların başarısını koruyabileceği anlamına geliyor."

DASK'TA TEMİNATLARIN KAPSAMI GENİŞLETİLİYOR

Doğal afetlerin neden olduğu zararlara karşı bütüncül bir yaklaşım ile deprem dışındaki diğer doğal afetlerin de DASK tarafından yürütülmekte olan zorunlu deprem sigortasının kapsamına dahil edilmesi ve zorunlu deprem sigortasının doğal afet sigortasına dönüştürülmesine ilişkin çalışmalar başladı. Bu değişiklikle sel felaketleri başta olmak üzere heyelan, fırtına, hortum, dolu, orman yangını gibi tüm felaketleri kapsayan sigortaya tek bir poliçe üzerinden sahip olabilmek mümkün olacak. İklim değişikliğinden kaynaklı sayısı ve şiddeti artan bu afetlerin güvence kapsamına alınması meydana gelen hasarlarda kayıp oranlarını azaltmak için büyük bir öneme sahip.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Kayıplar özellikle mal sigortalarını etkiliyor

İklim krizinin neden olduğu doğal afetlerin ekonomik etkilerinin özellikle son yıllarda gözle görülür oranda arttığına dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Doğal afetlerin sebep olduğu ekonomik kayıpların önemli bir bölümü de sigortacılar tarafından karşılanıyor. Ancak zarar gören rizikoların sigortalı olup olmamasına bakmaksızın yaşanacak olan üretim kayıplarının ülke ekonomisine zarar vermesi kaçınılmaz olup, mal sigortaları başta olmak üzere sigorta sektörünün pek çok branşını etkileyebilmekte. İklim değişiminin etkilerinden kaynaklanan seller ve su seviyelerinin artışı özellikle kıyı bölgelerini etkilerken; küresel ısınma ve kuraklık üretim kapasitesini azaltarak tarım sigortalarını doğrudan etkilemekte. Sigorta şirketleri yapı gereği faaliyet alanları içine giren riskleri yüklenen kuruluşlar olduğundan, dünya üzerinde meydana gelen yenilik ve değişiklikleri yakından takip ederek üzerine düşen sorumlulukları yerine getiriyor. Öncelikle risk bilincinin artırılması, şehir altyapılarının yeterli hale getirilerek kentleşme/yerleşimin düzenlenmesi ve arazi kullanımının belli bir plan dahilinde gerçekleştirilmesi vb. hususlar ile iklim krizinin yaratacağı afet riskine daha az maruz kalınacağını söyleyebiliriz" dedi.

İklim değişikliğine sebebiyet veren olaylardan birinin de sera gazı emisyon oranlarının artması olduğunun altını çizen Gölpınar, "Küresel düzeyde sera gazının yayılımının azaltılması ve araç kullanımına bağlı karbondioksit yayılımlarının düşürülmesi için yeni teknolojiler ve yöntemler uygulanmakta. Örneğin; Avrupa Birliği, emisyonları 2030'a kadar 1990'daki seviyelerinin %55 altına düşürmeyi ve 2050'ye kadar iklim nötr olmayı taahhüt etti. Bu hedefe yönelik olarak Avrupa başta olmak üzere, dünya genelinde 150'den fazla şehirde sera gazının yayılımı ve getirdiği zararlara karşı özel araç kullanımının kısıtlandığı alanlar yaratıldı. Gelecek 10 yıl içerisinde elektrikli araç kullanımının %50 seviyelerine ulaşması beklenirken yeni teknoloji ve atılımlarla birlikte araçların %70'inde sürücüsüz/otonom/entegre sistemlerin kullanılması bekleniyor. Elektrifikasyonun devam eden yükseliş trendi ile 2040'lı yıllarda ABD, Güney Kore ve Çin'de sürücülerin 3'te 2'sinin sürücüsüz/otonom araç sistemlerine geçmesi beklenirken, Avrupa'daki yasal düzenlemeler ve yüksek teşvikler ile bu geçiş sürecinin birkaç yıl içerisinde tamamlanması öngörülüyor. Artık tüketicilerin özel araç kullanımı yerine otonom/sürücüsüz/elektrikli araçlar gibi alternatif transfer sistemlerini tercih etmesi sera gazının iklim üzerinde yarattığı negatif etkileri de azaltacaktır. Sigortacılık açısından bakıldığında ise şahıs kullanımının dışına çıkan sürücüsüz araçlara geçiş yapılmasının hasar frekansında da gözle görülür bir seviyede düşüş yaratması beklenmekte. Fakat mevcut oto sigortalarında bir kaza durumunda sürücüdeki kusura bakılırken, sürücüsüz araç kullanımı sırasında meydana gelebilecek kazalarda araç üreticisinin kusurlu bulunması da söz konusu olabilir" şeklinde konuştu.



'HASARLAR MALİYET YÜKÜ YARATIYOR'

Son dönemde şiddeti ve hızla artan iklim değişikliği kaynaklı, risk beklenmeyen bölgelerde gerçekleşen aşırı sel ve su baskınları sebebiyle yaşanan hasarların sektöre büyük maliyet yükü yarattığını vurgulayan Gölpınar, "Sigorta işletmeleri, riskler gerçekleştiğinde hasarları tazmin ederek telafi yoluna gittiğinden, mutlak telafi olanağı yaratırlar. Ödenen tazminatlar şirketin en büyük maliyet kalemini oluşturmakta, aynı zamanda şirketlerin finansman yapılarını da etkilemekte. Hasar ödemelerindeki artış, sigorta poliçelerinin fiyatlarını etkileyeceği gibi sigorta şirketinin reasürans anlaşmalarını daha yüksek bedellerle yapmasına neden olabilmekte.

Bu nedenledir ki şirketler hasar maliyetlerini kontrol altında tutarak hasar/prim oranlarının düşük olmasına dikkat etmektedirler" ifadelerini kullandı.

Tüm dünyayı ve geleceğimizi tehdit eden en büyük endişelerden birinin iklim değişikliği ve bağlantılı olarak gelişen hava olaylarının olduğunu belirten Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık bağlantılı olarak meydana gelen yangın ve kuraklığın yanı sıra; sadece kışın değil yaz aylarında da görülen aşırı yağış, sel ve su baskınlarının arazi, konut, araç ve iş yerlerine verebileceği hasarlara karşı geç kalınmadan kıymetlerin sigorta güvencesine alınması büyük önem taşıyor. Sigortalılarımıza, acentelerimiz kanalıyla alınacak riskleri en aza indirmek için hangi önlemlerin alınması gerektiğine dair yangın, sel, seylap, su baskını vb. durumlara karşı alınması gereken önlemleri içeren yazılı mektuplar gönderiyoruz. Doğa Sigorta olarak kendi ekibimiz tarafından yapılan riziko teftişleri vasıtasıyla sigortalılarımızı doğal afetler doğrultusunda görebilecekleri zararlara karşı uyarıyor ve alınması gereken önlemler konusunda bilinçlendiriyoruz. Şirketimizin sosyal medya hesaplarında da risk bilincini artırmaya yönelik yayın ve paylaşımlarımızı düzenli olarak yapmaktayız."

"ZARAR GÖREN RİZİKOLARIN SİGORTALI OLUP OLMAMASINA BAKMAKSIZIN YAŞANACAK OLAN ÜRETİM KAYIPLARININ ÜLKE EKONOMİSİNE ZARAR VERMESİ KAÇINILMAZ OLUP, MAL SİGORTALARI BAŞTA OLMAK ÜZERE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN PEK ÇOK BRANŞINI ETKİLEYEBİLMEKTE."

› › ›

TÜRKİYE SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI REMZİ DUMAN:

Sektör iklim değişikliğiyle mücadelede önemli fırsatlar sunuyor

Sigorta sektörünün iklim değişikliğinden doğrudan etkilenmekle beraber iklim değişikliği ile mücadelede önemli fırsatlar sunduğunu belirten Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, "Paris İklim Anlaşması'nın geçtiğimiz yıllarda TBMM'de onaylanması, ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi açısından çok önemli gelişmeydi. Türkiye sigorta sektörü olarak alınan adımlara katkı sunabilmek için hem sigorta şirketleri hem de çatı birlikler nezdinde çalışmalarımızı hızlandırdık. Sigorta sektörünün gücünü Türkiye'nin ve dünyanın geleceği için faydalı projeler üretmek adına kullanmaya hazırız. 2020 Şubat itibarıyla ülkemiz gündemine giren ve son Orta Vadeli Plan'da da yer alan Avrupa Yeşil Mutabakatı'na sektör olarak uyum sağlamak ve rekabet gücünü artırmak için hazırlıklar yaptık, yapmaya da devam ediyoruz. Dolayısıyla sigorta şirketleri, ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi ve enerji güvenliği için azami öneme sahip olan yenilenebilir enerji projelerini güvence altına alarak bu alanda destek vermeye devam ediyor" dedi.

'DOĞAL AFETLER SİGORTAYA İLGİYİ ARTIRIYOR'

İklim değişikliği sebebiyle ülkemizde afetlerin daha sık ve şiddetli şekilde yaşandığını vurgulayan Duman, "Bu konuya yönelik TBMM İklim Araştırma Komisyonu yakın zamanda bir taslak raporu yayınladı. Raporda, şiddetli yağışların sebebi buharlaşma konusuna değinilirken, hazırlanan 100 yıllık projeksiyonda yıllık ortalama 1,1 milimetrelik buharlaşma yaşanacağı ve Türkiye için önümüzdeki yıllarda kuraklığın giderek artacağı tahmin ediliyor. Raporda, önümüzdeki dönemlerde kuraklık ve buharlaşmadan dolayı yağış miktarının azalacağı ancak yağış şiddet ve frekansının artacağı vurgulanıyor. Öte yandan, son yıllarda iklim değişikliğinin etkisiyle yaşanan dolu, sel ve yangın gibi afetler, doğal olarak vatandaşlarımızın sigortaya ilgisini artırıyor. Diğer yandan sigortalı sayısında yaşanacak artış, büyük sayılar kanununa göre, poliçe primlerine pozitif yansıyacak ve sigortalılığın daha geniş tabana yayılmasına katkı sağlayacaktır. Şirketlerimiz de iklim değişikliğinin yaşamımızdaki giderek artan olumsuz etkilerini bertaraf edebilmek için ihtiyaca yönelik farklı ürünler ve teminatlar geliştiriyorlar" şeklinde konuştu. Mal sigortaları bağlamında insanların onlarca yıllık birikimlerinin bir anda yok olmasının önündeki en büyük ve işlevsel mekanizmanın sigortacılık mekanizması olduğunun altını çizen Duman, "Sigorta sektörü, kapsamlı araştırma ve deneyimler sonucu elde ettiği uzmanlığa dayalı olarak, (riske dayalı sigorta primleri, ilave prim ve/veya indirimler, gerekli afet önleme tedbirleri, koşul ve şartları) risk farkındalığının artırılmasında önemli bir rol oynuyor" açıklamasında bulundu.



"SİGORTA SEKTÖRÜ İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNDEN DOĞRUDAN ETKİLENMEKLE BERABER İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELEDE ÖNEMLİ FIRSATLAR DA SUNUYOR. SİGORTA SEKTÖRÜ, KAPSAMLI ARAŞTIRMA VE DENEYİMLER SONUCU ELDE ETTİĞİ UZMANLIĞA DAYALI OLARAK RİSK FARKINDALIĞININ ARTIRILMASINDA ÖNEMLİ BİR ROL OYNUYOR."

SOMPO SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI UĞUR ÖZER:

İklim değişikliğine bağlı risklere yönelik yeni ürünlere ihtiyaç var

İklim değişikliğinin etkileri hakkında değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, "İklim değişikliği sigortacılık sektörüne ciddi zarar veriyor. Son 30 yılda iklim değişikliğine bağlı doğa olaylarından kaynaklanan hasarların %250 oranında arttığını biliyoruz. Ülkemizde de depremi bir yana bırakırsak iklim değişikliğine bağlı doğa olayı kaynaklı zararlarda geçmiş 10 yıla göre dahi ciddi bir artış yaşıyoruz. İklim değişikliği ile mücadelede ve yarattığı etkilerin gideriminde sigorta sektörünün konumu gerçekten kritik. Zira sigortacı, sadece bu zararları ödeyen değil aynı zamanda yatırımlara fon sağlayan finansal bir kurum olması ile de iklim değişikliklerini önleyici sektör ve projeleri destekleyebilme gücüne sahip. Esasında, sigortacılar olarak iklim değişikliklerine bağlı olarak ortaya çıkan bu zararları tazmin etmekten öte iklim değişikliği riskini azaltıcı aksiyonları almak üzere organizasyonları, toplumu ve kamuyu destekleyici rolleri daha çok üstlenmemiz gerektiğini düşünüyorum. Bunun örneklerini görüyoruz. Bazı sigorta gruplarının kömür ve fosil yakıtlarını yatırım portföylerinden ve müşteri listelerinden çıkardıklarını ya da belirli bir vadede çıkarmayı taahhüt ettiklerini biliyoruz. Esasen sigorta şirketlerinin tek yükümlülüğü zarar ortaya çıktıktan sonra bunları tazmin etmek değil, bu zararları ortaya çıkaran ana etmenleri ortadan kaldırmaya dönük aksiyonlara ve projelere odaklanmaları noktasına geldi. İklim olaylarının zararlarını azaltmaya yönelik iş birlikleri geliştirmek suretiyle de iklim değişikliğine bağlı olarak ortaya çıkan zararların etkisinin minimize edilmesi hedefleniyor. Prim indirimleri ile de destekleyerek yapılarda dayanıklı inşaat malzemesi kullanımını teşvik etmek gibi. Benzer amaçla kamu otoritesi ile iş birliği içerisinde yapı kalitesini artırıcı standartların iyileştirilmesine yönelik aksiyonlar desteklenebilir. Sigortacıların hazırlamış olduğu sel risk haritalarının ve risk modelleme sonuçlarının olası bir afetin etkilerini minimize etmek üzere kullanılması mümkün olabilir. Bunların gerçekleşebilmesi için kamunun da sigortacıları aynı amaca hizmet eden paydaşlar olarak görmesi gerekiyor. Kamu ve sigortacı işbirliği ile gerçekleştirilebilecek bu tür önleyici ve zarar azaltıcı çözümler toplumun refahını yükseltir, kamunun yükünü azaltır ve sigorta şirketleri de çok daha uygun fiyatlarla sigorta çözümleri sunabilirler. Ayrıca, iklim değişikliklerine bağlı olarak ortaya çıkan yeni risklere yönelik yaratıcı ve yeni ürünlere ihtiyaç olduğu görülüyor. Bu çözümlerin basit, coğrafi bölge ve sektör (kuraklıktan etkilenen sektörler ve bölgeler gibi) bazlı olması gerektiğini düşünüyoruz. İklim değişikliğine bağlı risklerin kapsamı ve boyutu her geçen gün büyüyor, bu nedenle sigorta ve reasürans kapasitesinin yeterli olamayacağı durumlar için ilave risk transfer çözümlemeleri de her zaman alternatif olarak sigorta şirketleri tarafından değerlendirilmeli" ifadelerine yer verdi.



"İKLİM DEĞİŞİKLİKLERİNE BAĞLI OLARAK ORTAYA ÇIKAN YENİ RİSKLERE YÖNELİK YARATICI VE YENİ ÜRÜNLERE İHTİYAÇ OLDUĞU GÖRÜLÜYOR. BU ÇÖZÜMLERİN BASİT, COĞRAFİ BÖLGE VE SEKTÖR BAZLI OLMASI GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUZ."

'SİGORTA TALEPLERİNDE ARTIŞ GÖRÜLÜYOR'

Özer, sözlerine şöyle devam etti: "İklim değişikliğinin neden olduğu kuraklıklar, artan orman yangınları, şiddetli yağmur, kasırga ve sel gibi hava olayları nedeniyle evler, arabalar, işyerleri ve ekinler zarar görüyor ve sigorta taleplerinin sayısında artış görülüyor. Artan frekans ve hasar şiddeti doğal olarak sigorta fiyatlarını yükseltiyor. Reasürans kapasitesi azaldı ve daha pahalı hale geldi. Bazı sigorta firmaları belirli sigorta teminatlarını sunmamaya veya teminatlarda sınırlamaya gitmeye başladılar. Bu da sigortalılara daha yüksek sigorta primleri olarak yansıdı. Sonuç olarak, bazı tüketiciler ihtiyaçları kadar teminat sağlamayan poliçeler satın alırken, bazıları da prim artışlarını bütçelerine uygun bulmadıkları için doğal afetler açısından sigortasız kaldı."
Yenilenebilir enerji kaynaklarına yapılan yatırımların küresel iklim değişikliği ile mücadele konusunda değerli yatırımlar arasında yer aldığını ifade eden Özer, "Uzun vadede güvence altına alınabilmeleri için sigorta çözümleriyle desteklenmesi gerekiyor. Yenilenebilir enerji kaynaklarına en büyük tehdidi oluşturan konuların, doğal afetler riski ve iklim değişikliği olduğunu söyleyebiliriz. Bu noktada işletmecilerin riskleri asgariye indirmek için sigorta şirketlerinin bu alanda sunduğu teminatlardan fayda sağlaması gerekiyor. Tesisler için en önemli teminatlardan birisi de kâr kaybı teminatıdır. Bu teminatla da uzun süreli iş durmalarında ciddi anlamda maddi kayıpların önüne geçiliyor. Sompo Sigorta olarak güneş enerji santrallerini de geniş teminat seçenekleri ile güvence altına alabiliyoruz" dedi.

GENERALİ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKAN FUAT IŞIKSAL:

İklim değişikliğinin etkilerini hafifletmek için sigortacılığın önemi giderek artıyor

İklim krizinin özellikle son 100 yıldır hızlı sanayileşme, şehirleşme ve nüfus artışı gibi nedenlere bağlı olarak ekosistemin temelden sarsılmasına yol açan ve geleceği tehdit eden en büyük sorun olduğunu kaydeden Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkan Fuat Işıksal, "Küresel ısınma nedeniyle dünyamız ortalama olarak 1.0°C ısınmıştır. Isınma sonucunda kuraklık, seller, gıda krizleri, aşırı hava ve iklim olayları, deniz seviyesinde yükselme ve bazı canlı türlerinin neslinin tükenmesi gibi istenmeyen sonuçları doğurmuştur. 2030-2052 yılları arasında 1,5°C sınırını geçmemek için küresel emisyonları %45 azaltmak ve 2050 yılında net sıfır emisyona ulaşmak gerekiyor. Bu amaçla tarım, enerji, sanayi, bina, ulaşım ve şehirlerde dönüşümler yapılması gerekiyor. İmzalanan Paris Anlaşması kapsamında ülkelerin verdikleri taahhütler, küresel ısınmayı 1,5°C'de sınırlandırmaya da yetmiyor. Bu noktada herkesin hem birey, hem kurum, hem kamu hem de sivil toplum kuruluşu olarak bilinçlenmesi ve adım atması büyük önem taşıyor" dedi.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ YENİ BİR BAKIŞ AÇISI GETİRDİ'

İklim değişikliğinin getirdiği ve günlük hayatta da doğrudan sonuçlarının görüldüğü çok sayıda olayın var olduğuna dikkat çeken Işıksal, "Aşırı hava olaylarına bağlı olarak meydana gelen orman yangınları, seller, su baskınları gibi doğal afetler ekosisteme ve biyoçeşitliliğe zarar verdiği kadar can ve mal kayıplarına da neden oluyor. Bu noktada ise meydana gelen kayıpları azaltmak ve en azından etkilerini hafifletmek için sigortacılığın da önemi giderek artıyor. Bu olaylar birçok kişinin zihnindeki sigorta algısını da değiştiriyor ve farklılaştırıyor. Bir olayın öncesinde tedbir almak ve olası zararları minimize etmek için sigorta bilincinin de artırılması gerekiyor.



"İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE BAĞLI OLARAK MEYDANA GELEN DOĞAL AFETLER EKOSİSTEME VE BİYOÇEŞİTLİLİĞE ZARAR VERDİĞİ KADAR CAN VE MAL KAYIPLARINA DA NEDEN OLUYOR. MEYDANA GELEN KAYIPLAR İÇİN SİGORTACILIĞIN ÖNEMİ GİDEREK ARTIYOR."

İklim değişikliği, sigorta sektörüne yeni bir bakış açısı da getirdi. Poliçelerin içerisinde tanımlanan risklerden başlayarak hasar kayıtlarında bile birçok değişim söz konusu ve bu durum hem sigorta şirketlerinin hem de sigortalıların yaklaşımlarında değişimlere neden oldu. İklim değişikliğine bağlı olarak ortaya çıkan yeni riskler, sektör için yeni fırsatları da barındırıyor. Bir yandan yeni hasar kayıtları mali bir yük oluştururken bir yandan da yeni bir gelir kapısının ortaya çıktığını söyleyebiliriz. Burada önemli olan nokta sektör için de sürdürülebilir bir yapı oluşturmak. Büyük ve doğal afet olarak niteleyebileceğimiz olayları bugünden öngörerek bunu poliçelere yansıtmak oldukça zor ancak buradan ortaya çıkacak ciro artışının da sektöre olumlu yansıma durumu var. Ek olarak yeni risklere karşı sigortacılık faaliyetlerinde de önümüzdeki dönemde değişimlerin olacağını öngörebiliriz. Risklerin minimize edilmesi ve kaynakların daha efektif kullanılması da sektöre yeni bir yön kazandıracak faktörlerden biri olacak" ifadelerine yer verdi.

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERDİNÇ GÖKALP:

İklim krizi birçok branşın üretim ve hasar dinamiklerini değiştiriyor

İklim değişikliğinin aşırı hava koşullarında ve doğal afetlerde artış yaşanmasına sebep olduğunun altını çizen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, "Özellikle son yıllarda hasar frekansları ve şiddetlerinde önemli artışlar görülüyor. İklim krizinin ekonomik ve sosyal yansımaları, her sektörü doğrudan veya dolaylı olarak etkilediği gibi sigorta sektöründe birçok branşın üretim ve hasar dinamiklerini değiştiriyor. Son yıllarda olumsuz etkilerini daha sık görmeye başladığımız bu durum sektörün risk yönetimi konusunda önceliklerinden biri haline geldi. Maalesef bu etkilerin önümüzdeki dönemde artması bekleniyor. Diğer taraftan iklim krizi ile mücadelede gerek kamu gerekse özel sektörün katkılarıyla yeşil ekonomi anlayışı gelişmeye devam ediyor. Bunu umut verici bir gelişme olarak değerlendirmek mümkün. Ancak gidilmesi gereken daha çok yol var. Ana işi riskleri öngörmek ve yönetmek olan sigortacılık için iklim değişikliği önemli bir küresel risk alanı. Aşırı hava olaylarının yol açtığı fiziksel ve finansal kayıpların, sigorta şirketlerine olan etkilerinin yönetilmesi sektörün en önemli konuları arasında yer alıyor. Bu gelişmelerin ışığında, sigorta şirketleri, yalnızca finansal rasyoları ile değil aynı zamanda çevresel, sosyal ve yönetsel etkileriyle de değerlendirilmeye başlandı. Sigorta şirketlerinin yatırım portföylerinin de kirletici sektörlerden, geçiş ekonomisini destekleyen, sosyal fayda gözeten kurumlara kayması küresel bir eğilim olarak karşımıza çıkıyor. İklim kriziyle mücadele ve ekonomilerin bu yöndeki dönüşümü sigortacılık sektörüne de önemli sorumluluklar yüklüyor. Gerek farkındalık artışı yaratmak adına yapılabilecek çalışmalar, gerekse teminat sağlanacak alanların sürdürülebilirlik çerçevesinde seçilmesi bu açıdan önem arz ediyor" dedi.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SİGORTA PRİMLERİNİ ARTIRIYOR'

Swiss Re'nin güncel bir analizine göre, doğal afetlerin 2022'de tahmini olarak sektör için 115 milyar dolarlık bir hasara neden olduğuna dikkat çeken Gökalp, "Analize göre son 10 yılda ortalama %5 ila %7'lik bir yıllık artış olduğu gözleniyor. Bu analiz, sektörün 2022'de ekonomik kayıpların yaklaşık %45'ini karşıladığını yani aslında dünya çapında toplam zararın çok daha yüksek olduğunu gösteriyor. Orman yangınları, sel ve dolu gibi olaylar, sadece doğal çevreyi değil, aynı zamanda insanların hayatlarını, evlerini ve işyerlerini de ciddi şekilde etkileyebiliyor. Reasürans kapasitesi ve fiyatları, artan afet riskleri nedeniyle etkilenebilir. Aynı zamanda sigortalıların ödeyeceği sigorta primleri de iklim değişikliği nedeniyle artabilir. Bu nedenle, iklim değişikliği ile mücadele etmek ve afet risklerini azaltmak için önlemler almak hayati önem taşıyor" ifadelerini kullandı.

Hem ekonomik hem de sosyal etkileri artan iklim değişikliğini, en büyük küresel risklerden biri olarak değerlendirdiklerini açıklayan Gökalp, "Anadolu Sigorta olarak iklim değişikliğini risk yönetimi prensiplerimizin temel ve değişmez bir parçası haline getiriyoruz. Sürdürülebilir bir dünya için sürdürülebilir iş modellerinin gerekliliğinin farkındalığıyla bu alandaki çalışmalarımıza devam ediyoruz. İklim değişikliğiyle mücadele çalışmalarımız doğrultusunda emisyon oluşturan tüketimimizi sürekli takip ederek yönetiyoruz. Kendi faaliyetlerimizden kaynaklanan etkileri azaltmaya çabalarken, ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi ve enerji güvenliği için azami öneme sahip olduğunu düşündüğümüz yenilenebilir enerji projelerine destek vermeye de devam ediyoruz. "Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası" ürünümüz bunun örneklerinden biri. Bu kapsamda 25 kw'a kadar elektrik üretimi sağlayan güneş enerji panellerine teminat sağlıyoruz. Hedeflerimizden biri de toplumun sürdürülebilirlik alanındaki farkındalığını artırmak. Bu doğrultuda denizlerin kirlenmesini önleme mücadelesine destek vermek amacıyla, her türlü deniz aracının sigortalanmasından elde edilecek gelirden belirli bir payı DenizTemiz/TURMEPA'ya aktarıyoruz" dedi.



"İKLİM KRİZİNİN EKONOMİK VE SOSYAL YANSIMALARI, HER SEKTÖRÜ DOĞRUDAN VEYA DOLAYLI OLARAK ETKİLEDİĞİ GİBİ SİGORTA SEKTÖRÜNDE BİRÇOK BRANŞIN ÜRETİM VE HASAR DİNAMİKLERİNİ DEĞİŞTİRİYOR."

›››

EY TÜRKİYE VERGİ BÖLÜMÜ ŞİRKET ORTAĞI, FİNANSAL HİZMETLER SEKTÖR LİDERİ LEVENT ATAKAN:

İklim krizi etkilerini azaltmak için iklim krizini kapsayan yeni ürünler geliştirilmeli

İklim krizinin etkilerinin günden güne daha çok hissedildiğini bildiren EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı, Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, "Birçok araştırmanın bizlere gösterdiği şekliyle iklim krizi diğer birçok krizin de doğrudan veya dolaylı olarak nedeni konumunda. Salgın hastalıklardan kaynak kıtlığı sebebiyle ortaya çıkabilecek jeopolitik risklere kadar birçok ciddi sorunda iklim krizinin izlerini görmek mümkün. Sigortacılık sektörü de hiç kuşkusuz bu risklerin yönetilebilir olmasında önemli bir rol üstleniyor. Ancak bu risklerin ek fırsatlar yarattığı açık. Bir araştırmaya göre, ortalama bir doğal afetin maliyeti 1,5 milyar dolarken bu afete ilişkin küresel geliştirilebilecek ürünlerden elde edilebilecek gelir ise 115 milyar dolar. Bu noktada, sektörün iklim krizi etkilerini azaltmak için yapacağı en önemli aksiyon sürdürülebilirlik (müşteriler açısından) ve kârlılık prensipleri (sigortacı açısından) ile iklim risklerini kapsayan yeni ürünler olabilir" şeklinde konuştu.

'FREKANS ARTIŞLARI FİYAT ARTIŞLARINA NEDEN OLUYOR'

İklim değişikliğinden kaynaklı ciddi frekans artışlarının olduğunu belirten Atakan, "2019-2020 ve 2021 yılında bu tabanlı hasarın 105 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Ülkemizden örnek vermek gerekirse, kış aylarının eskiye oranla daha kurak geçtiğini, süregelen yağış miktarının olmadığını, yaz aylarında sellerin meydana gelebildiğini ve orman yangınlarında artış olduğunu hepimiz gözlemliyoruz. Bu durumlar, öngörülebilir olmayan çeşitli risklere sebep oluyor ve bu riskleri doğru yönetmeyi amaçlayan sigortacılık sektöründe de değişimlere yol açıyor. Şüphesiz frekans artışı reasürans kapasitesi ve fiyatlarda artışa neden olabiliyor, bu durum da sigortalının ödeyeceği prim tutarını etkiliyor. Son dönemde reasürans eksikliği farklı sigorta branşlarında da gündeme geliyor. Burada prim maliyetlerinin sınırlandırılması çok önemli. Teknoloji kullanımı ile daha uygun teminat hesaplanması, yenilenebilir enerji uygulamalarının önünün açılması, tarım branşı sigortalarının teminatlarının güçlendirilmesi gibi önlemler alınması gerektiğini düşünüyoruz" dedi.

Sigortanın bir risk yönetim enstrümanı olduğunu ifade eden Atakan, "Oluşabilecek herhangi bir olumsuzluk karşısında meydana çıkan maliyeti sigorta ile çok daha ucuza yönetebilirsiniz. Coğrafyamız bu konuda biraz zor bir coğrafya. Ekim 2022 itibarıyla zorunlu DASK'a uyum %54,2 civarında. 2022 genel orana baktığımızda kaskolu araç sayısı %25-30 civarında. Yani araçların %70'inin kaskosu yok" açıklamasında bulundu.

Levent Atakan, sözlerini şöyle sürdürdü: "EY olarak hizmet sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Bu durum üretim sektöründe faaliyet gösteren şirketlere nazaran, net sıfıra geçiş ve karbon salınımını azaltma noktasında bizleri avantajlı hale getiriyor. Biz EY olarak hem Türkiye özelinde hem de faaliyet gösterdiğimiz küresel ölçekte 150'den fazla ülkede 2020 yılı sonunda karbon nötr, 2021 yılından bu yana karbon negatif pozisyonundayız. Amacımız 2025 itibarıyla net sıfır olmak ve bu doğrultuda, iş seyahatlerinden ofis elektrik kullanımlarına, teknolojik yatırımlardan tedarikçi seçimlerine kadar birçok alanda hedeflerimiz çerçevesinde adımlar atıyoruz."



"SEKTÖRÜN İKLİM KRİZİ ETKİLERİNİ AZALTMAK İÇİN YAPACAĞI EN ÖNEMLİ AKSİYON SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE KÂRLILIK PRENSİPLERİ İLE İKLİM RİSKLERİNİ KAPSAYAN YENİ ÜRÜNLER OLABİLİR."

MARSH TÜRKİYE EŞ CEO'SU YEŞİM AKSÜT:

İklim değişikliğinin etkilerine karşı ESG çalışmaları benimsenmeli

İklim krizinin sigorta sektörünün gündeminde son birkaç yıl içerisinde ciddi olarak yer aldığının görüldüğünü vurgulayan Marsh Türkiye Eş CEO'su Yeşim Aksüt, "Özellikle sigorta kapsamını etkileyen doğal afetler ile ilgili beklentilerin son yıllarda daha geniş bir perspektifle ele alındığını da belirtebiliriz. Bunun en büyük sebebi, ülkemizde ve dünyada yaşanan ekstrem hava olaylarının, iklim koşullarındaki değişikliklerin ve biyoçeşitliliğin azalmasının hizmet verilen sektörlerde kendini göstermesi. Sigorta piyasası da sürece hızla adapte olarak hizmet portföyünde öne çıkan araçları gündemine aldı. Marsh Türkiye olarak Çevresel, Sosyal, Yönetişim (ESG) araçları yoğunlaştığımız alanlardan biri. Marsh'ta global olarak yürüttüğümüz ESG çalışmalarının sektör tarafından da benimsenmesinin iklim değişikliğinin etkilerine karşı güçlü kalabilmek adına yararlı olduğuna inanıyoruz. Bu minvalde sigorta sektöründeki tüm tarafların da çevresel, sosyal ve yönetişim çerçevesinde aksiyon alması gerektiğini düşünüyoruz. Spesifik olarak sigorta müşterilerimizin iş süreklilikleri açısından da operasyonlarında çevreci yaklaşımın hedeflenmesi gerektiğini belirtmek isteriz. Son yıllardaki trendlere baktığımızda, özellikle bankacılık sektöründe, iklim ve çevre konusunda önlemler alan ve bu süreçleri destekleyen şirketlere özel uygulamalar olduğunu, benzer uygulamaların şirketlerin sigorta süreçlerinde de uygulanabileceğini düşünüyoruz. Sigortalama süreçlerine belli derecelendirme şirketlerinden alınan derecelendirme katsayıları da eklenebilir, bu sayede şirketler derecelendirme skalalarına göre sigorta primlerinde indirimler alabilirler ya da özel şartlardan yararlanabilirler. Sürdürülebilirlik uygulamalarına yatırım yapan şirketlerin farklı prim ve istisnalarla desteklenmesi sağlanabilir" değerlendirmesinde bulundu.



"İklim değişikliğinin bir sonucu olarak artan doğal afet olaylarının yarattığı hasarların yıllar geçtikçe frekans ve büyüklüklerinin artmasının şirketlerin sigorta primlerine etkisinin şüphesiz yüksek olduğunu düşünüyoruz" diyen Aksüt, sözlerine şöyle devam etti: "Sabit kıymet risk değerlendirme çalışmalarımızda doğal afetlerin payının önemli oranda arttığını söyleyebiliriz. İklim değişikliğinin şirketlerin sigorta süreçleri üzerinde yarattığı olumsuz etkinin azaltılması adına Marsh olarak önemli risk analiz çalışmaları geliştiriyor ve mevcut hizmet kapsamımıza adapte ediyoruz."

> "ESG ÇALIŞMALARININ SEKTÖR TARAFINDAN BENİMSENMESİNİN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN ETKİLERİNE KARŞI GÜÇLÜ KALABİLMEK ADINA YARARLI OLDUĞUNA İNANIYORUZ. BU MİNVALDE SİGORTA SEKTÖRÜNDEKİ TÜM TARAFLARIN DA ÇEVRESEL, SOSYAL VE YÖNETİŞİM ÇERÇEVESİNDE AKSİYON ALMASI GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUZ."

'ÜRETİM KAPSAMINDAKİ RİSKLER YÜKSELDİ'

İklim değişikliği kapsamında sigortalıların üretim ve tedarik zinciri kapsamındaki risklerinin çok yüksek seviyelere ulaştığını ifade eden Aksüt, "Bu kapsamda hem hammadde hem de son ürün çıktısı, tedariği ve lojistiği süreçlerinde de önemli aksaklıklar söz konusu. Üretim, teslimat ve tedarik zinciri süreçlerine istinaden süreçlerin sigortalanmasının kritik öneme sahip olduğunu düşünüyoruz. Global sürdürülebilirlik bilincinin sigortalılarımız tarafında da arttığını görmekteyiz. Sigorta firmalarının yönlendirmelerinin yanı sıra sigortalılar da artık firmalarının iş sürekliliği ve sürdürülebilirlik açısından aksiyon almaları gerektiğinin farkında. Bu nedenle işimizin eski yıllara oranla kolaylaştığını söylemekle beraber ESG'nin kurumsal stratejinin bir parçası olarak görülmesi ve işletme modeline entegre olarak çalışması için hala gidilecek yol olduğunu belirtebiliriz. Bu doğrultuda ESG Risk Derecelendirme aracımızın birçok firma için önemli bir kaynak niteliği taşıyacaktır. Marsh ESG Risk Derecelendirme aracı, şirketlerin çevresel, sosyal ve yönetişim performanslarını ölçmelerine olanak tanır. Şirketlere genel puan verirken, ESG risklerine karşı koruma sağlamaya yardımcı olacak ve sigorta poliçelerinde avantaj sağlayacak derinlemesine bilgiler sağlar" dedi.

AXA SİGORTA HUKUK, UYUM VE KURUMSAL SORUMLULUK BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ ONUR KOÇKAR:

Yaşanan afetler şirketlerin reasürans piyasasını etkiliyor

İklim değişikliğinin küresel anlamda özellikle sel, su baskını, dolu, fırtına, kasırga gibi çeşitli doğal afetlerin frekansını ve şiddetini oldukça artırdığını ifade eden Axa Sigorta Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, bunun sonucunda da can ve mal kaybında iklim krizi temelli bir artışın meydana geldiğini belirterek sözlerine şu şekilde devam etti: "Sigorta sektörünün, bu anlamda üzerine düşeni yapmaya çalışmasıyla birlikte, tüm dünyada sigorta penetrasyonunun farklı parametrelere bağlı olarak artacağını öngörüyoruz. Yaşanan afetler ve etkileri, sigorta şirketlerinin risklerinin belli kısımlarını devrettikleri reasürans piyasasını da oldukça yoğun etkiliyor. Mali tablolarında ciddi negatif etki gören reasürans şirketleri, hem bu alanda ayırdıkları sermaye miktarlarını gözden geçirmek durumunda kaldılar hem de artan maliyetlerini kontrol altına alabilmek için sağladıkları teminat miktarlarını aşağıya çekerek ürünlerinin fiyatlarını tüm dünyada optimize etme yoluna gittiler. 2022'den 2023 mali yılına geçişte, bu değişiklikler sigorta şirketlerine ortalama %15-20 seviyesinde reasürans maliyet artışı ve daralan doğal afet teminat kapasiteleri olarak yansıdı. Bu etki Orta Doğu, Avrupa ve Uzak Doğu ülkeleri ile Türkiye'de bu ortalamaya yakın seyrederken Amerika kıtasında daha da yüksek bir oranda gerçekleşti. Axa Sigorta olarak, bu değişiklikleri ülkemiz gerçekleri ile beraber değerlendirerek, sigortalılarımıza, risklerine karşılık en uygun çözümleri optimum maliyetlerle sunmaya devam ediyoruz."

'KORUNMASI GEREKEN EN BÜYÜK VARLIK SAĞLIK'

İklim değişikliğinin etkilerine karşı sigortalı bilincini artırmak amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetlere değinen Koçkar, "İklim değişikliğinin yarattığı riskler karşısında müşterilerimizin koruma altına alınması gereken en büyük varlıkları sağlık. Bu konuya dair bilinç oluşturmak adına, insanların ve gezegen sağlığının birbirinden ayrı düşünülemeyeceği yaklaşımıyla başlattığımız Dünya İçin Hareket Et projemiz var. Bu projeyle aktif yaşam ve fiziksel hareketliliğin savunucusu olarak, bireyleri kendi sağlıklarını güçlendirirken gezegenin kaynaklarını daha az tüketmeye yönlendirmeye çalışıyoruz. Aynı yaklaşımla, iyi yaşam uygulaması olarak adlandırdığımız, kullanıcılara hem sigortacılık işlemleri için çözümler sunan hem de sağlıklı yaşam konusunda içerikler sağlayan AxaFit mobil uygulamamıza adım sayar özelliği ekledik. Böylelikle, kullanıcıların attıkları adımlarla ne kadar karbon ayak izini engelleyebildiklerini görerek fiziksel hareketlilik için daha fazla motive olmalarını sağlıyoruz. Ayrıca kurumsal müşterilerimize iklim değişikliğinin günlük hayattaki etkilerine karşı geliştirdiğimiz parametrik sigorta ürünümüzü sunuyoruz. Türkiye'de yalnızca Axa Sigorta olarak sunduğumuz bu ürün ile turizm, enerji, havacılık, inşaat gibi iklim değişikliğinden etkilenen ve bu etkilere karşı özellikle savunmasız olan sektörleri ilgili risklere karşı teminat altına alıyoruz; iklim değişikliğinden kaynaklanan ve fiziksel olmayan ciro, gelir kaybı gibi hasarlarını da Axa Sigorta güvencesi ile koruyoruz" ifadelerine yer verdi.



> "YAŞANAN AFETLER VE ETKİLERİ, SİGORTA ŞİRKETLERİNİN RİSKLERİNİN BELLİ KISIMLARINI DEVRETTİKLERİ REASÜRANS PİYASASINI DA OLDUKÇA YOĞUN ETKİLİYOR. MALİ TABLOLARINDA CİDDİ NEGATİF ETKİ GÖREN REASÜRANS ŞİRKETLERİ BU ALANDA AYIRDIKLARI SERMAYE MİKTARLARINI GÖZDEN GEÇİRMEK DURUMUNDA KALDILAR."

"Riskin doğru yönetilebilmesi adına çalışmalar yapılmalı"

Sektör adına, riskin doğru yönetimi ve doğru fiyatlandırılması adına çalışmalar yapılmasının öncelikli bir konu olduğunu belirten **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut**, riskin doğru belirlenmesi ve fiyatlandırılması konusunda sektör olarak herkesin farkındalığa varması gerektiğini söyledi.

TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut, sektörün genel durumu hakkında değerlendirmelerde bulundu. Konuşmasında trafik sigortalarına da değinen Korkut, "Uzun yıllardır gerek üretimde edindiği yüksek pay, gerek zorunlu bir sigorta olması sebebi ile sektörde en çok konuşulan sigorta ürünü trafik sigortası. Her ne kadar bu zorunlu branşın sorunlarını çözmek adına çözüm önerileri yaratıp yol almaya başlasak da, söz konusu branşın getirdiği ağır tazminat yükü maalesef uygulamada değişiklik ihtiyacını her zaman yeniden doğuruyor ve biz trafik sigortası ekseninden uzaklaşmakta zorlanıyoruz" açıklamasında bulundu.

'TAZMİNAT YÜKÜ SORUN OLUŞTURUYOR'

Trafik sigortası dışında farklı sigorta ürünlerinde de üretim esnasında ve prim artışlarında yaşanan sorunların olduğunu belirten Korkut, "Yıllardır dileğimiz şey diğer branşları nasıl büyütürüz diye konuşma hayaliyken, bugün maalesef sağlık, yangın gibi branşlardaki mevcut payı nasıl koruyacağımızı ya da özellikle yangın sigortalarında mevcut işlere bile nasıl teminat bulacağımızı konuşmaya başladık. Burada yaşanan durum aslında trafik sigortalarının geçmişinden farksız. Zamanında uygun primler ile düzenlenen sigorta poliçeleri, aslında poliçe içerisinde poliçeyi tercih etmek adına avantaj sağlayan asistans hizmetler, bu poliçelerin tazminat yüklerini haliyle artırarak öngörülemeyen bir gidişata sebebiyet yaratmış durumda. Bunlara ek olarak son yıllarda pandemi nedeni ile sağlık sigortasında meydana gelen ekstra bir tazminat yükü, ekonomik gidişata bağlı olarak bu poliçenin düzenlenmesinden sonra sigorta şirketinin 12 aylık süre içerisinde karşılaşacağı hastane, doktor, medikal işlem ve ilaç maliyetlerinin değişken olması maalesef poliçe primlerinin aktüeryal hesaplamasını da zora sokmakta. Yangın sigortaları tarafında da yaşanan hasarlar, katastrofik risklerin meydana gelmesi veya gelme



olasılığının artması, özellikle bu branşta söz konusu olan fraud hasarlar bu branş özelinde de sektörü zora sokmakta. Son dönemlerde yangın sigortalarında meydana gelen primsel artışlardan ya da teminat bulmakta zorluk çekilmesinden dolayı dönüşler alıyoruz. Primsel artışların sebebi eğer bina teminatı var ise zaten kamu otoritesinin de uygulamada bina metrekare maliyetlerinin yükseltilmesi gerekliliğini belirttiği gibi buradaki yükselmeden de kaynaklanabilmekte. Ek olarak dövizdeki artışlar, enflasyonun yüksek olması bu branşta yapılan üretimlerin yıl içerisinde eksik sigorta yaşanmaması adına sürekli takibini gerektirmekte" ifadelerine yer verdi.

'RİSK DOĞRU FİYATLANDIRILMALI'

Sektörde var olan sorunların çoğunun riski doğru yönetebilmekle ve riski doğru fiyatlandırabilmekle ilgili konular olduğunu vurgulayan Korkut, "Sektör adına, riskin doğru yönetimi ve doğru fiyatlandırılması adına çalışmalar yapılmasının öncelikli bir konu olduğunu ve bu konuda gerekli çalışmaların yapılması ve adımlar atılması için sektör paydaşlarımız ile istişarelerde bulunacağımızı da belirtmek isterim. Risk yönetimi sadece sigorta şirketini ilgilendiren bir konu değil, olmamalı da. Sektörde zarar eden bir branşın etkilerini hasar yükü nedeni ile çeken sigorta şirketi kadar, sigorta teminatı bulmakta zorlanan sigorta acenteleri ve yüksek primler ile karşı karşıya kalan sigortalılar da hissetmekte. Bu nedenle zincirleme bir yapı ile riskin doğru belirlenmesi, doğru bilgi ve belge aktarımı ile bunların sonucunda riskin doğru fiyatlandırmasının yapılması için herkes üzerine düşeni yapmalı" şeklinde konuştu.

'POLİÇELERDEKİ EK HİZMETLER AZALTILMALI'

Korkut, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sigortacılığın temelini oluşturan unsur risk iken günümüz sigortacılığında riski sigortalamanın cazip hale gelebilmesi adına poliçeler içerisinde yer alan asistans ek hizmetler her ne kadar sigortalıya cazip gelse de yarattıkları ek maliyetler nedeni ile sonraki yıllarda sigortalılara ek bir prim farkı ile de yansıyabilmekte. Hızlı bir geçiş ile risk dışında yer alan ek asistansları hayatımızdan çıkarmamız mümkün değil lakin bunların azaltılmasının bir gereklilik olduğu birçok sigorta şirketi tarafından fark edilmiş olmalı ki bu hizmetlerin sunulması konusunda revizyona giden şirketler ile karşı karşıyayız."

'EĞİTİMLER SEKTÖRE DEĞER KATIYOR'

Gerek mesleki eğitimlerin gerekse de branş bazlı eğitimlerin büyük bir önem arz ettiğinin altını çizen Korkut, "Bu eğitimlerin nihai tüketici ile bir araya gelen sigorta aracıları için önemi ne kadar büyük ise sigorta şirketi çalışanları için de aslında o kadar önemli olmalı. Bilgi hâkimiyeti her zaman süreçlerin daha kısa sürede tamamlanmasına ve doğru bilgi aktarımıyla sigortada oluşabilecek eksik bilgilendirme veya yanlış bilgilendirme hatalarının da önüne geçecektir. 2022 yılında TSEV, TOBB ETÜ ve TOBB SAİK işbirliği ile sektördeki her kesimin kolaylıkla dahil olabileceği mesleki eğitimler başlatıldı. TSEV branş bazlı eğitimlere odaklanırken TOBB ETÜ daha çok kişisel gelişim, pazarlama ve işletme yönetimi gibi konularda eğitime destek vermekte. Oldukça da faydalı ve konunun uzmanlarından alabileceğimiz eğitimler bunlar. Aynı zamanda iş yoğunlukları ve mesai saati içerisinde zaman ayrılamayacağı için ilgili eğitimlere sonradan da ulaşabilme imkânının bulunması aslında çok kıymetli. Bu ve benzeri eğitimlerin varlığı sektöre değer kattığı kadar bilgi ve bilgilendirme eksikliğine bağlı oluşabilecek güvensizlik sorununu da en aza indirecektir düşüncesindeyim" ifadelerini kullandı. Korkut, sözlerini şöyle noktaladı: Bunlara ek olarak dijitalleşmenin de getirdiği bir gereklilik ve yeni kuşak sigortalıların tercih ettiği sigortaya hızlı erişim noktasında da altyapı uygunluklarının sektörümüz ile doğru ve kanunlara uygun şekilde entegre edilmesi de günümüzde yine önem arz eden konular arasında. Her ne kadar yaşadığımız ülke itibarıyla ikili ilişkiler ve güven doğrultusunda süreçler ilerlese de süreçlerin hızlı olması da bir gereklilik haline gelmiş durumda. Bu noktada dijitalleşmeyi süreçlerin hızlanması adına doğru şekilde kullanmak zaten günümüzün kaçınılmaz bir gerçeği haline dönüşmekte."

'GÜNCELİ TAKİP ETMELİYİZ'

Riskin doğru belirlenmesi ve fiyatlandırılması konusunda sektör olarak herkesin farkındalığa varması gerekliliğine dikkat çeken Korkut, "Alanımızda ne kadar iyi olursak olalım yapmış olduğumuz iş gereği sürekli bir günceli takip etme zorunluluğumuz var ve olmalı. İcra ettiğimiz mesleğimiz kanunlara, yönetmeliklere genel ve özel şartlara tabii ve bu koşullar yaşadığımız dönemler içerisinde değişiklikler gerektirebilmekte. Dolayısıyla mevcudu bilmek ve temelini oluşturmak kadar üzerine eklenen her yeni bilgiyi de takip edebilmek işimizi doğru yapabilmek adına elzem bir durum" dedi.

Satış Yönetiminde Lider ve Liderlik Etme Etkisi (Online)

Satış Yönetiminde Lider ve Liderlik Etme Etkisi eğitimi 7 ve 8 Şubat tarihlerinde Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek.

Eğitimde, satış yönetim becerileri üzerine odaklanılarak, sigorta satışı için takım yönetimi etkililiğinin artırılması amaçlanıyor. Eğitim sonunda satış ekiplerinin alışkanlıkları üzerinde etkili değişimlerin nasıl gerçekleştirileceği ve sigorta satışında gelir artırıcı önceliklerin ve hedeflerin nasıl belirleneceği üzerinde durulacak. Ayrıca daha güçlü performansı engelleyen temel sorunların analizi ve etkili sorun çözümü için yol haritası belirlenmesi konusunda katılımcılar bilgilendirilecek.

Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Stratejik Düşünme, Stratejik Yönetim ve Planlama (Online)

Stratejik Düşünme, Stratejik Yönetim ve Planlama eğitimi 13 ve 14 Şubat tarihlerinde Can Demirağ tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcıların stratejiye dayalı yaklaşımlarını iş yaşamlarına entegre etmeleri amaçlanıyor. Stratejik düşünme, stratejik yönetim ve stratejik plan kavramları detaylı olarak irdelenerek katılımcıların işlerine değer katmaları hedefleniyor. Çalışanların şirket stratejisine hangi noktada katkı sağlayabilecekleri ortaya konulacak; strateji ile alakalı tüm süreçlerde nasıl daha etkin rol alabilecekleri konusunda katılımcılarda farkındalık yaratılmaya çalışılacak.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş" eğitim programı 7 Mart'ta başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanıyor. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabiliyor. Mart ayı programı için son başvuru 3 Mart.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Şubat 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 ŞUBAT AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bir Takımın Parçası Olmak	1-2 Şubat	Nilgün Yüksel
Mesleki Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	2-3 Şubat	Mahmut Saraçoğlu
İK Departmanı için 2023 ve Ötesi	6-7 Şubat	Nilgün Yüksel
Satış Yönetiminde Lider ve Liderlik Etme Etkisi	7-8 Şubat	Mehmet Muratoğlu
Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları	7-8-9-10 Şubat	Ali İzzet Börü
Temel İletişim Becerileri – Empatik İletişim (Transaksiyonel Analiz)	9-10 Şubat	Funda Sezgin Tokgöz
Stratejik Düşünme, Stratejik Yönetim ve Planlama	13-14 Şubat	Can Demirağ
Yat Sigortaları ve 1.11.85 Tarihli Yat Klozunun Detaylı İncelenmesi	14-15 Şubat	Kaptan Murat Işıklı
İnşaat All Risks / Montaj Sigortaları, Sorumluluk Doğuran Hasarlar ve Bağlı Kâr Kayıpları	16-17 Şubat	Aşkın Özer
Yeni Başlayan / Az Deneyimli Sigorta Satıcıları İçin Temel Sigorta Satış Adımları	21-22-23-24 Şubat	Mehmet Muratoğlu
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık	21-22-23-24 Şubat	Faruk Ömrüuzak
Hasar Denetim ve Hasar Lojistik Departmanı Kuruluşu ve Yönetimi	23-24 Şubat	Menekşe Uçaroğlu
Mesafeli Satışla İlgili Olarak Sigortacılık ve İlgili Diğer Mevzuatta Dikkat Edilecek Hususlar	27-28 Şubat	Av. Bayram Battal
Duygusal Zekâ ve Dayanıklılık	28 Şubat	Funda Sezgin Tokgöz
Zor Zamanlarda Doğru ve Etkili İletişim	28 Şubat &1 Mart	Nilgün Yüksel

Mart ayı aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler

Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programları, SEGEM'in her yıl iki kez dört ayrı seviyede düzenlediği sınavlara yönelik bir hazırlık programı. Bu eğitim programları ile aktüer adaylarının, ilgili konu başlıklarına ait temel kavramları ve bunların aktüerya alanındaki uygulamalarını kavraması, soru tarzlarına alışkanlık sağlaması ve çözüm tekniklerini öğrenmesi sağlanarak ilgili sınavları başarıyla geçmeleri amaçlanıyor. Bununla birlikte adayların konuların mantığını kavramaları ve ileride bunları



mesleğin icrasında kullanabilmeleri amacıyla önce konular detaylı bir şekilde işleniyor ardından soru çözümlerine geçiliyor.

Bu eğitimleri alıp sınavda başarısız olan katılımcılar, aynı sınava ilişkin ileride açılacak sınavlara ücretsiz katılabilecekler.
Gelen talep doğrultusunda bu sene de online olarak ZOOM uygulamasında eğitimler gerçekleşecek.
1. seviye eğitimlerden "Finansal Matematik" 22 Mart'ta; 2. seviye eğitimlerden "Finans Teorisi ve Uygulamaları" 28 Mart'ta başlamak üzere planlandı.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı ikinci yarıyılı şubat ayında başladı

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın en prestijli programları arasında yer alan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 40. dönemi ilk yarıyılı Ocak ayında sona erdi. Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci yarıyılı branşlarından Yangın ve Mühendislik Sigortaları branşı hem online hem hibrit olarak açıldı. "Kaza Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Muhasebe", "Sağlık Sigortaları" ve "Hayat Sigortaları" branşlarındaki katılımcılar ise eğitimlerine online olarak devam edecek.



İleri Düzey Eğitim Programları

(Online&Yüz Yüze)

2009 yılından beri her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam altı branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün tek proje ve uygulama odaklı eğitim programı. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, yaşanmış örnekler üzerinden vaka çalışmaları inceleniyor.
İleri Düzey Eğitim Programları 2023 yılında online ve yüz yüze (hibrit) olarak verilecek.
Bahar döneminde Reasürans, Kaza Sigortaları ve Sorumluluk Sigortaları olmak üzere 3 branş hibrit planlanacak; Muhasebe & Finans ve Yangın & Mühendislik Sigortaları branşları ise güz döneminde sunulacak.
İSEP'in dersleri hafta içi akşam iki gün olarak planlanıyor. Zaruri durumlarda hafta sonu da eğitim konulabilmekte. Programdan mezun olabilmek için proje hazırlanıyor ve sunuluyor.
Detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İnşaat/Montaj sigortaları atölye çalışması 3 Mart'ta TSEV'de yüz yüze gerçekleşecek

Geçtiğimiz yıl planlanan ve büyük beğeni toplayan atölye eğitimlerimizden "İnşaat/Montaj Sigortaları Atölyesi" Aşkın Özer tarafından 3 Mart'ta TSEV'de gerçekleştirilecek. Eğitimde katılımcılar, İnşaat/Montaj sigortaları ile ilgili örnek olaylar üzerinde tartışacak, uygulamayı gerçekleştirecek, görüşlerini beyan edecek; eğitmen ise moderatör olarak eğitimi yönetecektir. Detaylı bilgi ve kayıt için tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Ekonomik tam zıya bir

Sigorta konusu malın başlangıçtaki durumuna yeniden getirilmesi artık olanaklı değilse tam zıya söz konusu oluyor. Tam zıya iki ayrı şekilde meydana gelebiliyor: Gerçek tam zıyada dış görünüş belirleyici iken ekonomik tam zıyada bir "kısmi hasar" niteliği bulunmakta.

Türk Ticaret Kanunu zarar sigortalarını iki ayrım halinde düzenlemiştir. Bunlardan birincisi "mal sigortaları" diğeri de "sorumluluk sigortaları" alt başlığını taşımaktadır. Sorumluluk sigortaları malvarlığının tümünü kayıtlayan mali yüklere karşı sigorta koruması sağlayan "pasif sigortası" olarak adlandırdığımız sigorta grubuna dâhildir ve esas olarak tazminat ödeme yükümlülüklerini temin eder. Mal sigortası deyimi ise malvarlığının aktiflerini oluşturan değerleri (mesela taşınır veya taşınmaz eşya, alacaklar) koruyan sigortaları ifade etmektedir. Aşağıda eşya sigortası niteliğini taşıyan mal sigortalarında sigortacı tarafından karşılanması söz konusu olan zararlara ilişkin bazı saptamalarda bulunacağız.

Zarar, esas olarak Borçlar Hukuku alanında incelenen bir kavramdır. Kısaca bir kişinin malvarlığında onun iradesi ürünü olmaksızın meydana gelen kötüleşme olarak tanımlanır. Türk Borçlar Kanunu (TBK) zarar ve bunun giderimi konusunda hükümler içermektedir.

Eşya sigortalarında da sigortacı sigorta ettirenin (veya başkası lehine sigortada sigortalının) riziko nedeniyle uğradığı zararı gidermektedir. Ancak sigortacının zararı giderme borcu TBK hükümlerinden önce sigorta hukukuna ilişkin hükümlere tabidir.

Sigortacı, sigorta ettirenin zararını sigorta sözleşmesi hükümleri çerçevesinde para ödeyerek karşılayacaktır (bununla birlikte, bazı hallerde aynen ifa da söz konusu olabilmektedir; mesela asistans sigortalarında).

Sigorta ettiren kural olarak alacağı sigorta tazminatını dilediği gibi kullanma hakkına sahiptir. Hasarlanan sigorta konusu malı onarmak için gerekli olan tutarı sigortacıdan aldıktan sonra, malı hasarlı halde satabilir ve hatta tahsil ettiği sigorta tazminatı ile hasarlı malın satışından elde ettiği paranın toplamı zararını aşıyor da olabilir.

Sigorta ettiren onarımı (veya malın yeniden üretimini) kendi işletmesinde gerçekleştirebilir. Ancak sigortacıdan alacağı tazminatın onarımın (veya üretimin) dışarıda yapılması haline kıyasla daha yüksek olmaması gerekir.

Eşya sigortalarında genellikle sigortalı malın zayi olması (zıya), hasarlanması (hasar) veya elden çıkmış bulunması halleri için teminat sağlanmaktadır. Bu hallerden kaynaklanan iş durması veya malı kullanamamanın yol açtığı kayıplar ise ayrıca bunların da karşılanacağı kararlaştırılmamışsa sigorta teminatı dışında kalmaktadır. Aşağıda zıya, hasar ve elden çıkma hususlarına ilişkin bazı saptamalarda bulunacağız (belirteceklerimiz büyük ölçüde Segger'in açıklamalarından alınmıştır*).

TAM ZIYANIN MEYDANA GELDİĞİ DURUMLAR

Sigorta konusu malın zayi olmasından maksat, onun işlev görme yeteneğini veya değerini bütünüyle yitirmiş olmasıdır. O malın başlangıçtaki durumuna yeniden getirilmesi artık olanaklı değilse "tam zıya" (Totalschaden) söz konusu olur. Tam zıya iki ayrı şekilde meydana gelebilir:

• Gerçek tam zıyada dış görünüş belirleyicidir: Gerçek tam zıya malın fizik olarak tahrip olmuş veya hiçbir biçimde onarılamaz durumda bulunması anlamına gelmektedir. Malın elden çıkmış olması hali de sigorta ettiren için tümüyle tahrip olmasına eşdeğerdir. Eğer elden çıkmış olan malı geri elde etmek mevcut koşullarda olası görünmemekte ise, o malın gerçek tam zıyaa uğradığı sonucuna varılacaktır.

• Ekonomik tam zıyada ise (uygulamada hükmi tam zıya olarak da isimlendirilmektedir) malın teknik açıdan onarılması mümkün olmakla birlikte, bunun gerektirdiği tutar sigorta değerine eşit veya sigorta değerinden daha yüksektir. Ekonomik tam zıya halinin varlığını belirlemede sigorta konusu mala ilişkin hangi sigorta değerinin (zaman değerinin mi yoksa yeni değerin mi) esas alınacağı, yapılan sigortanın yeni değer sigortası olup olmadığına bağlıdır.

 Yeni değer sigortası söz konusu ise, malın yenisinin değeri (yaş ve kullanılmışlık nedeniyle indirimi yapılmadan) belirleyici olacaktır.

 Zaman değeri ise, sigorta konusu mala eşdeğer bir malın riziko tarihindeki değeridir.

Yeni değerin ve zaman değerinin hesaplanmasında sigortalı malın riziko sonrasındaki haliyle satışından elde edilebilecek gelir indirilecektir.

Zaman değeri üzerinden yapılan sigortalarda, gerçek tam zıyada, sigortalı maldan geriye kalan kısmın değeri tazminattan indirilecektir. Geriye kalan kısımdan maksat, sigorta ettirenin artık kullanamayacağı veya aynı amaç doğrultusunda kullanamayacağı eşya veya eşya parçasıdır.

Yeni değer esasına göre yapılan sigortalarda, sigortalı mal başlangıçta öngörülen amaçtan başka bir amaçla kullanılmaya başlanmışsa, bunun yenisinin hangi amaca yönelik olması gerektiği tartışmaya açıktır. Malın artık başlangıçtaki amaç doğrultusunda kullanılamayacağı belirlenirse, sonraki amacı esas almak lazım geleceği açıktır. Yeni değer sigortasında sigortacının komşuluk veya kamu (mesela çevre) hukukundan doğan ek maliyeti karşılamakla yükümlü olup olmayacağı da tartışmaya açıktır (Mesela, yeni üretime ilişkin yeni düzenlemeler dolayısıyla veya yeni koruyucu önlemler öngörülmesi nedeniyle ortaya çıkan ek maliyet).

Öte yandan gerek zaman değeri üzerine yapılan sigortalarda gerek yeni değer esasına göre yapılan sigortalarda zayi olan malın yerine eşdeğerinin/yenisinin edinilmesi için sigorta ettirene kesilen faturaya ek olarak, onun bazı yönetim giderlerinin de tazminata dâhil edilmesi söz konusu olabilecektir. Malın yenisinin/eşdeğerinin edinilmesi için sipariş, teslim alma, deneme ve zayi olan malın bulunduğu yere (kullanılmak üzere) getirilme maliyeti bu niteliktedir. Söz konusu yönetim giderleri ile ilgili olarak ticari işletme sigortalarında (yeni) mala ilişkin faturaya belirli bir yüzde eklenmesinden çok, sigorta ettirenin genel işletme giderlerinin bu sayılan hususlar için harcadığı zamana (saat bazında) karşılık gelen kısmı temelinde bir hesaplama yapılmaktadır. Ekonomik tam zıya halinde, sigortacının tazminat yükümlülüğünün gerçek tam zıyada olduğu gibi malın eşdeğerinin edinilmesi için gereken tutar mı yoksa malın onarım bedeli mi esas alınarak belirleneceği sigorta sözleşmesi hükümlerine bakılarak saptanacaktır. Ekonomik tam zıya aslında bir "kısmi hasar" niteliğindedir (onarım mümkündür fakat onarım tutarı ve maldaki (onarıma rağmen giderilemeyecek olan) değer azalması toplamı gerçek tam zıya halinde ödenmesi söz konusu olan malın eşdeğerinin edinilmesi için gereken tutardan fazladır). Bu sebeple sigorta sözleşmesinde aksi öngörülmedikçe, sigortacının sigorta değerine kadar malın onarım tutarını ödemesi gerektiği, onarım tutarının (sigorta değerini aşmamakla birlikte) yeniden edinme için gereken tutardan yüksek olduğu hallerde ise yeniden edinme bedelini ödeme konusunda seçim hakkı olmadığı görüşü ağır basmaktadır.

SİGORTA KONUSU MALIN ELDEN ÇIKMASI

Sigorta ettiren veya sigortalının sigorta konusu mal üzerindeki vasıtalı veya vasıtasız zilyetliği son bulduğu ve (tartışmalı bir görüş uyarınca) bunun yeniden kazanılmasının beklenmediği hallerde, o malın elden çıkmış olduğu kabul edilir. Ağır basan görüş, malın sigorta ettirenin egemenlik alnından onun onayı olmaksızın uzaklaştırılmasının (zilyetliğin yitirilmesinin) yeterli olacağı; buna ek olarak malın (öngörülebilir bir süre içinde) tekrar ele geçirilmesi olasılığının bulunmaması koşulunun aranmayacağı yönündedir. Malın elden çıkması da mal sigortalarında (çoğunlukla "çalınma teminatı" olarak) sigorta kapsamında koruma altına alınan bir rizikodur. Zilyetliğin son bulmasına örnekler: Sigortalı malın yangın sırasında çalınması. Bu örnekte ilkin yangın rizikosu daha

***: Bkz. Segger in Martin/Reusch/Schimikowski/Wandt, Sachversicherung, 4 Auflage, 2022, § 2, Rn.10-45. Bundan başka Armbrüster'in açıklamalarından da çok yararlanılmıştır. Bkz. Armbrüster in Prölls/Martin, Versicherungsvertragsgesetz, 31. Auflage, 2021, VVG Vor § 74, Rn.63-104a**



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"kısmi hasar" niteliğinde

sonra da malın çalınma yoluyla elden çıkması rizikosu gerçekleşmektedir. Malın elden çıkmasında belirleyici olan vasıtalı veya vasıtasız zilyetliğin yitirilmesidir. Sigorta ettiren malı çalan kişiyi ve malın bulunduğu yeri bilmediği takdirde zilyetliği son bulmuş demektir. Malı çalan kişi ve malın yeri belirlenmiş olduğu halde dahi malın elden çıkması rizikosunun gerçekleştiği kabul edilebilir çünkü hırsız sigorta ettirenin zilyetliğine son vermektedir. (Mal hırsızın egemenliği altına geçtiği andan sonra sürece sigorta ettiren artık vasıtalı zilyet konumunda dahi olmayacaktır). Sigorta konusu malın sigortalı yerde bulunduğu fakat sigorta ettirenin buna ulaşamadığı (mesela sigorta ettiren malı hatırlamadığı bir yere bırakmıştır veya hırsız malı sigorta ettirenin egemenlik alanı içindeki başka bir yere taşımıştır) hallerde malın elden çıkmış olması rizikosu gerçekleşmiş sayılmaz. Bununla birlikte hırsızın malı özellikle sigorta ettirenin bunu bulamaması amacıyla saklamış olması hali farklı değerlendirilebilir.

Malın yeniden ele geçirilmesi söz konusu olmadığında, bunun "zayi olduğu" kabul edilecektir (örnekler: yüzüğün denize veya mücevherin tuvalete düşürülmesi, tanktaki maddenin toprağa sızmış olması, yitirilen malın daha sonra kısmi veya tam hasara uğraması).

Sigorta ettiren yitirdiği zilyetliği yeniden kazanmak için gider yapmak zorunda ise bu giderler makul olduğu takdirde malın elden çıkması rizikosunun gerçekleşmediği kabul edilebilir (fakat bu halde sigortacının söz konusu giderleri sigorta ettirene zararı önleme görevi kapsamında yapılan giderler olarak ödemesi gerekir). Buna karşılık sigorta ettirenin zilyetliği geri kazanmak için adli yargıya başvurması lazım gelmekte ise, dava olumsuz sonuçlandığında sigortacının tam tazminat ödemesi söz konusu olacaktır. Malın elden çıkması teminatı kapsamında sigortacı kural olarak yalnızca o malın yerine eşdeğerinin konulması için gerekli tutarı ödemeyi söz verir. Sigorta korumasının kapsamı sigorta sözleşmesinde bu şekilde sınırlı tutulmuşsa, "izleyen malvarlığı zararları" (mesela malın elden çıkması nedeniyle maruz kalınan iş durmasının yol açtığı kayıplar) karşılanmayacaktır.

Malın elden çıkması rizikosu ile ilgili kanıt yükü acaba nasıldır? Genel kural (rizikonun gerçekleşmiş olduğunu kanıtlama külfetinin sigorta ettirene ait olması) bu halde de uygulanacaktır. Ancak, "dürüst" (olduğu varsayılan) sigorta ettirene kanıt kolaylığı sağlanması söz konusudur. Sigorta ettiren yalnızca sigorta konusu malın elinden çıkmış olduğuna ilişkin "dış resmi" ortaya koyacaktır. Bu kapsamda malın elden çıkış öncesindeki son yerinin, malın bulunamadığı olgusunun ve sigorta ettirenin sözüne güvenilir biri olduğunun ortaya konulması önemlidir. Sigorta ettirene ait bu (kolaylaştırılmış) kanıt yükü yerine getirilince kanıt yükü yer değiştirecek ve sigortacıya geçecektir. Sigortacı, mesela meydana geldiği öne sürülen rizikonun "sahte hasar" olabileceğini kanıtlayarak sorumlu olmaktan kurtulabilecektir. Ancak son aşamada sigorta ettirene genel ispat kuralları temelinde "tam ispat" olanağının tanınması (ve eğer bunu başarırsa, sigorta teminatından yararlandırılması) uygun düşecektir. Kolaylaştırılmış kanıt; tanıklar, kamera görüntüleri, malın (sigorta ettiren tarafından) edinilmiş olduğuna ilişkin belgeler gibi tam ispata imkân veren deliller elde bulunmadığı zaman başvurulacak bir yöntemdir.

Öte yandan dürüst olmayan sigorta ettirenlerin kolaylaştırılmış ispat olanağından yararlandırılmaması lazımdır. Sigortacı bu bağlamda sigorta ettirenin suç (sabıka) kayıtlarına, ekonomik ilişkilerindeki açıklanamaz düzensizliklere, sigortacılara yapmış olduğu yanlış bildirimlere ve taleplere dayanarak, bütün bunların onun dürüst kabul edilmesini engelleyen belirtiler olduğunu ileri sürebilecektir. Kuşkusuz somut delillerle de sigorta ettirenin varlığını öne sürdüğü rizikonun gerçek olmadığını ortaya koyabilir. Hayat deneyimlerine göre sahte hasar olasılığı önemli ölçüde ağır basmakta ise, sigorta ettirenin ispat kolaylığından yararlandırılması doğru olmaz. Bu halde sigorta ettirenin "tam ispat" yükü altında olduğu kabul edilmelidir. TTK sigorta uyuşmazlıklarında kanıt yükünü özel olarak düzenlememiş, yalnızca kapsam dışında bırakılan hallerin varlığını öne süren sigortacının bunu ispat etmekle yükümlü olacağını öngörmüştür (TTK 1409(2)). Bazı sigorta genel şartlarında hasar halinde sigortacıya sunulması gereken belgelerin hangileri olduğuna ilişkin hükümler bulunmaktadır. Bunlardan kanıt yükünün nasıl yerine getirilmesi gerektiği hakkında bazı çıkarımlar yapmak mümkünse de kanımızca yasada ispata ilişkin ana kuralların belirtilmesine gereksinim vardır.

HASAR HALİNDE SİGORTACI ONARIM TUTARINI ÖDER

Sigorta konusu malın riziko nedeniyle tümüyle işlevsiz ve değersiz hale gelmiş olmadığı fakat olumsuz etkilendiği durumlarda onun hasarlanmış olmasından (hasar görmüş bulunmasından) söz edilir. Hasarlanma, ön görülmeyen (ve ön görülmesi de gerekmeyen) bir dış olaydan dolayı sigortalı malın maddi yapısının sonradan değişmesini ve bu yüzden değerinin veya onu kullanma/ondan yararlanma olanağının azalmış bulunmasını ifade etmektedir.

•Yapısının değişmiş sayılması için sigortalı malın mutlaka zedelenmesi veya tahrip edilmiş olması gerekmez. Ancak fiziksel veya kimyasal olarak zarar görmüş bulunmalıdır. Malın hatalı üretilmiş olması hasar sayılmaz. Çünkü hatalı üretim olasılığında mal taşıması gereken değere ve kullanım/yararlanma düzeyine hiçbir zaman erişmemiştir. Oysa hasardan söz etmek için öngörülen değer ve kullanım düzeyine ulaşmış bir malın bir dış olay yüzünden sonradan yapısal değişikliğe uğramış olması lazımdır. Moleküler yapı aynı kalmakla birlikte, malda meydana gelen -elektrik akımının gerektiği gibi iletilememesi gibi- değişiklikler (aynı zamanda malın fizik veya kimyasal yapısında değişiklik söz konusu olmadığı için) hasar olarak nitelenmez.

• Malın değerinde veya kullanma/yararlanma olanağında azalma, o mal riziko nedeniyle değişikliğe maruz kalmadan önce daha yüksek bir değere sahip olduğu veya daha iyi bir kullanma/ yararlanma olanağı sağladığı takdirde söz konusu olur. Kullanma/yararlanma olanağında azalma, o malın malikinin bunu hangi amaçla kullanmak için edindiğine bakılarak belirlenebilir. Malın dış yapısındaki veya yüzeyindeki değişiklikler de kullanma/yararlanma olanağında azalma anlamına gelebilir. Estetik açıdan (yalnızca görüntüde) meydana gelen değişiklikler, malın teknik işlevlerini yerine getirmesini olumsuz etkilemediği sürece teknik sigortalarda (makine sigortası) dikkate alınmaz. Bununla birlikte tüketici işlemi niteliğini taşıyan sigortalarda durum farklıdır. Malın yalnızca görüntüsünü etkileyen değişiklikler, onun tüketici piyasasındaki değerini düşürdüğü için zarar olarak değerlendirilmektedir.

• Dışarıdan etki eden olay kıstası, sigorta koruması dışında kalan sigortalı malın baştan ayıplı (hatalı) üretilmiş/yapılmış olması hali ile teminata dâhil hasarları birbirinden ayırt edebilmek bakımından önemlidir. Mesela yüklenici, teslimden kısa süre sonra olumsuz değişikliklere uğrayan (mesela çatlayan) bir malzeme ile (hatalı) üretim/yapım meydana getirmişse, bu, onun katlanması gereken bir riziko olarak değerlendirilecektir. Dışarıdan etki eden olay zararın bir unsuru olarak tanımlanmış olmasa idi, yukarıdaki örnekte sigortacının tazminat ödemesi gerektiği sonucuna varmak lazım gelecekti. Bir olayın sigorta konusu mal üzerinde dışarıdan etki meydana getirmiş olup olmadığı, yüklenicinin üstlendiği edim dikkate alınarak belirlenir. Bu edimin konusu olmayan bir biçimde dışarıdan zarar verici bir etki meydana gelmiş olmalıdır. Dış etkinin sigorta konusu mala ilişkin başka bir kısmi edimden kaynaklanmış olması ise inşaat sigortalarında sigorta teminatının işlemesine engel sayılmamaktadır. Buna karşılık, olağan (kullanım amacına uygun) biçimde sigortalı mal üzerinde etki meydana getiren teknik, fiziksel, kimyasal ve atmosferik olaylar dışarıdan etki etmiş sayılmaz.

• Bazı sigorta sözleşmelerinde zararın öngörülmeyen bir biçimde meydana gelmiş olması da aranmaktadır. (Bu gereklilik zıya hali için de söz konusudur). Sigorta koruması, sigorta ettirenin bir eşya zararını öngörmediği ve sahip olması gereken uzmanlık çerçevesinde öngörmesinin de gerekmediği hallerde söz konusu olacaktır. Sigorta ettiren makul harcamalar yaparak durumu düzeltebileceği ve böylece zararın önüne geçebilecek olduğu sürece zararın öngörülebilir nitelik taşıdığı kabul edilecektir. Buna karşılık, zararın (buna götüren süreç henüz tamamlanmamışken) ilk olarak öngörülebilir hale geldiği durumlarda, eğer makul harcamalar yaparak veya teknik önlemlere başvurarak bunu önlemek artık mümkün değil idiyse, öngörülemezlik unsurunun gerçekleştiği kabul edilecektir.

Hasar halinde, sigortacı onarım tutarını ödeyecektir. Onarım tutarından maksat uygun bir onarım işletmesi tarafından çıkarılan faturadaki tutardır. Sigortacı, sigorta ettirenin yerinde olsaydı ekonomik açıdan mantıklı davranan bir kişinin o malı yeniden fen kurallarına uygun şekilde eski durumuna getirmek için yapacağı harcamaları karşılayacaktır. İlke olarak en çabuk, güvenli ve ucuz onarım yöntemi izlenmelidir. Sigorta ettirenin fiilen ne kadar harcama yaptığı değil, onarım için ne harcanması gerektiği esas alınacaktır. Ancak belirlenen standartta onarım yapılmakla birlikte, bunun maaliyetinin öngörülenden daha az olması durumunda sigortacı fiili maliyeti ödeyecektir. Onarıma karşın sigortalı malda değer azalması meydana gelmiş olabilir. Bu olgu, teknik değer azalması ile ticari değer azalması olarak iki ayrı başlıkta incelenmektedir. Teknik değer azalması, onarım sonrasında sigortalı malda teknik veya optik ayıp saptanması halinde söz konusu olur. Değer azalmasının nasıl hesaplanacağı tartışma yaratabilecek bir konudur. Sigorta sözleşmesi "değer farkı" esasını benimseyebileceği gibi, (değer azalmasını ortadan kaldıran) "onarım giderleri" de esas alınabilecektir. Onarımın yüksek maliyetli olması durumunda sigorta ettirenin değer farkı yerine bunu talep etmesine imkân verilip verilmeyeceği kanımızca dürüstlük kuralına göre değerlendirilmelidir.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sağlık sigortacılığında değerlendirme -2

TOPLUMSAL özellikler dikkate alınarak hazırlanan ulusal sağlık sistemleri, ilgili toplumun sağlık harcamalarını ve dolaylı olarak sağlıkla ilişkili çeşitli çıktılarını etkileyen en önemli faktörlerdir. Toplum düzeyinde sağlık sigortasına sahip olmanın ve yüksek oranda sigortalı sayısına ulaşmak sağlıklı bir nüfus yapısının varlığına işaret eder. Bunu da, o toplumun devamlılığına katkıda bulunan sosyal, ekonomik ve politik faktörlerin bir öncülü olarak dikkate almak mümkündür. Bu kapsamda sağlığın teşvik edilmesi ve aynı zamanda onların yüksek sağlık hizmet maliyetlerinden finansal olarak korunması, sağlıklı ve refah düzeyi yüksek bir yaşamın göstergesi olarak dikkate alınır. Aşağıdaki tabloda ülkemizdeki sağlık hizmetlerine karşın gerçekleşen sağlık harcamalarının yıllara göre dağılımı görülmektedir.

Ulusal sağlık sisteminde gerçekleşen toplam sağlık harcamasını değerlendirdiğimizde, bir önceki yıla göre 2021 yılında %41,6 artış olmuş ve 353 milyar 941 milyon liraya ulaşmıştır. Genel devlet sağlık harcaması ve özel sektör harcaması diye iki kategoriye ayrıldığında, devlet harcamalarının %41,5 artarak 280 milyar 220 milyon liraya ulaştığını, özel sektör sağlık harcamalarının ise %42,1'lik bir artış oranı ile 73 milyar 721 milyon lira olarak tahmin edildiği belirtilmektedir. Bu bağlamda aşağıdaki şekilde genel devlet ve özel sektörün alt bileşenlerine bakıldığında, 2021 yılında Sosyal Güvenlik Kurumu %47,2, merkezi devlet %31,4, sigorta şirketleri %2,6 dır.

(Milyon TL)

	2020	Pay (%)	2021	Pay (%)
Toplam sağlık harcaması	**249 932**	**100,0**	**353 941**	**100,0**
Genel devlet	**198 062**	**79,2**	**280 220**	**79,2**
Merkezi devlet	68 927	27,6	111 180	31,4
Mahalli idareler	1 632	0,7	1 975	0,6
Sosyal Güvenlik Kurumu	127 504	51,0	167 065	47,2
Özel sektör	**51 869**	**20,8**	**73 721**	**20,8**
Hanehalkları	40 105	16,0	56 342	15,9
Sigorta şirketleri	6 458	2,6	9 330	2,6
Diğer (1)	5 306	2,1	8 050	2,3

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu sağlık harcamaları, 2021

Bu verileri referans alarak, özel sağlık sigortacılığına ilişkin TSB'nin verilerini incelediğimizde 2021 yıl sonu itibarıyla toplam elde edilen primin brüt olarak 13.078.380.558 lirası (%3,7) olduğu, ödenen toplam tazminatın ise 8.046.209.637 lirası (%2,3 toplam sağlık harcamasına göre) olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, özel sağlık sigortacılığında üretilen prim ve ödenen toplam tazminat oranlarının ulusal sağlık harcamaları içindeki payı dikkate alındığında, pazarın üretim için güçlü bir potansiyele sahip olduğu, ürün AR-GE'si ve sistem entegrasyonu üzerine yoğunlaşarak bu payların artırılabileceği sonucu çıkarılabilir.



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

OnePlus 11 güçlü bir titreşim motoruna sahip

OnePlus 11 telefon modeli, Android tarafındaki en büyük titreşim motorunu getiriyor. Bu motor özellikle oyunlarda daha önce görülmemiş bir deneyim sunacak ve birçok kalemde çok yüksek bir tepkisel geri dönüş sunacak. Teknik olarak baktığımız zaman akıllı telefon gücünü Snapdragon 8 Gen 2 işlemciden alıyor ve 6,7 inç 2K LTPO 120 Hz ekran üzerine kuruluyor. Fiziksel bir ses kapatma butonu taşıyacak telefon, 5.000 mAh pilini 100W kablolu ve 50W kablosuz şarj ile hızlıca doldurabilecek. Önünde 32 megapiksellik bir selfie kamerası olacak telefon, arkasında spesifik olarak 50 megapiksel ana + 48 megapiksel ultra geniş açı + 32 megapiksel kameraları bir araya getirecek.

Samsung'dan 32 inç dokunmatik ekranlı akıllı buzdolabı

Akıllı buzdolabı kavramı birçok kişinin hayatına girmedi ancak çözümler artmaya devam ediyor. Bu alanda ses getiren firmalardan olan Samsung, yeni Bespoke Family Hub akıllı buzdolabına tam 32 inç boyutunda dikey formlu bir dokunmatik ekran konumlandırdı. Bu ekranda video izlenebiliyor, dolabın ayarları yapılabiliyor, internette gezilebiliyor ya da evdeki diğer akıllı ürünler / objeler kontrol edilebiliyor. Daha önce 21,5 inç dokunmatik ekrana yer veren firma, bu yeni buzdolabı ile çıtayı daha da yükseltiyor. SmartThings temeli üzerine kurulan ürün, Google Fotoğraflar entegrasyonuna dahi sahip.





JBuds Mini ufak gövdesi ile dikkat çekiyor

JLab yeni kablosuz kulaklıklarını tanıttı. Kulak içi formunu benimseyen JBuds Mini, özellikle ufak gövdesi (hazne bir otomobil anahtarı kadar) ile dikkat çekiyor ve bu sayede rahatlıkla taşınabiliyor. Ufak yapısına rağmen toplam 26 saatlik (hazne 20, kulaklıklar 6 saat) pil ömrü getiren, sadece 39 dolarlık ürün, Bluetooth üzerinden birden fazla cihazla bağlantı kurabiliyor. 199 dolarlık Epic Air Lab Edition modeli ise daha gelişmiş bir seçenek ve ANC yani aktif gürültü engelleme ile fark yaratıyor. Toplam 54 saatlik pil ömrü olan model, haznesinde kablosuz şarj desteğine sahip ve Bluetooth LE üzerinden düşük gecikmeli ses verebiliyor.

Sağlığa odaklanan akıllı yüzük: Evie

Movano imzalı akıllı yüzük modeli Evie, firmanın açıklamasına göre spesifik olarak kadınlara ve sağlığa odaklanıyor.
Üç farklı renk seçeneği bulunan ürün, bazı benzerlerinden farklı olarak gövdesinde bir boşluğa sahip. Firma tarafından özellikle bir "sağlık cihazı" olarak öne çıkarılan yüzük, kalp atış hızı, kan-oksijen değeri, cilt sıcaklık değişimi, adım, kalori, uyku, regl, yumurtlama (ovülasyon) takibi ve daha fazlasını ölçerek detaylı şekilde kayıt altına alabiliyor. Model hakkında bir açıklama yapan Movano, ürünü satın alan kullanıcıların sağlık uzmanlarından tavsiye alabileceğini ve modelin "tıbbi cihaz" standartlarını karşılayacağını belirtiyor. Evie, tahmin edebileceğiniz üzere Bluetooth ile akıllı telefonlara bağlanıyor ve bir ekranı olmadığından direkt olarak mobil uygulaması üzerinden yönetilebiliyor.





Dünyanın en pahalı ufak aracı: Tango T600

Yolda adeta sadece bir motosiklet kadar yer kaplayan bu araç, Tango T600 adına sahip ve tamamen elektrikli bir temel üzerine kuruluyor. Çok ufak olmasına rağmen aynı anda iki kişiyi taşıyabilen araç, bazı benzerlerinden farklı olarak üç değil dört tekerlek üzerinde yol alıyor ve açıklandığı kadarıyla çift elektrik motoru ile tam 800 beygir (597 kW/811 PS) gibi boyutuna oranla inanılmaz bir güç ortaya koyuyor. Bu yüzden dünyanın en güçlü ufak aracı olduğu da düşünülen T600, 800 beygir güç ile 0'dan 100 km/s hıza 3,2 saniyede çıkabiliyor ve maksimum 283 km/s hıza ulaşabiliyor. Dünyanın park yeri bulması en kolay araçlarından olan Tango T600'ün fiyatı ise 300 bin dolar seviyesinde yer alıyor.



Xiaomi 13 Ultra'da bir periskop kamera yer alacak

Xiaomi 13 Ultra modelinin arkasında 4 farklı kamera olacak. Burada dikkat çeken 1-inç boyutu olan Sony IMX989 sensörlü ana kamera olacak. 13 Ultra'ya çok güçlü bir "gimball" olarak geçen görüntü sabitleme sistemi koymayı düşündüğü aktarılan Xiaomi, telefonda PDAF otomatik netleme kullanacak ve aynı zamanda dTOF sensörüne de yer verecek. Bu sensör ile obje ile fon ayırma sürecini doğal şekilde yerine getirilebilecek. Telefon, bir periskop kameraya sahip olacak. Çok yüksek bir zoom seviyesine ve bunu yüksek kalite ile birleştirmesi beklenen 13 Ultra, firmanın bir numaralı odak noktası konumunda yer alıyor.

Heybike'tan sağlamlığa odaklanan elektrikli bisiklet

Katlanabilir elektrikli bisiklet modelleri yapıları gereği normal bisikletler kadar sağlam bulunmuyor. Hatta tam ortadan kırılma sorunu yaşatan çok sayıda seçenek bulunuyor. Heybike ise Tyson isimli yeni modelinde tek parça magnezyum alaşımlı yapı sayesinde çok güçlü bir seçenek ortaya koyuyor. 750W motor ile 45 km/s hıza çıkabilen bisiklet, 88 km kadar menzil getiriyor ve 35 kg'lık bir ağırlığa sahip.
Hafif olmayan ancak gövde yapısıyla 120 kg taşıyabilen Tyson, farklı renklerde tasarlanmış ve çift süspansiyon sistemi ile konforlu bir yolculuk vadediyor.
Elektrikli bisiklet modeli için fiyatın CES 2023 kapsamında verileceği belirtiliyor.



Samsung Galaxy A54 dört farklı renk seçeneğiyle geliyor

Beyaz, mor, siyah ve yeşil olmak üzere dört farklı renk seçeneği olan Samsung Galaxy A54 5G ürün, ince çerçevelere sahip. Selfie kamerası ufak bir ekran deliğinde olan Galaxy A54 5G, gücünü Exynos 1380 işlemci ile 6 / 8 GB RAM'den alıyor ve 128 / 256 GB depolama ile geliyor. Parmak izi sensörünü ekranına entegre eden telefon, 6,4 inç FHD+ 120 Hz AMOLED ekran taşıyor ve 32 megapiksel selfie kamerasına sahip. Modelin arkasında ise 50 megapiksel ana + 12 megapiksel ultra geniş açı + 5 megapiksel kameraları bir araya geliyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Ücretlilere enerji desteğinde vergi ve sigorta primi istisnası

9 KASIM 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7420 sayılı kanunun geçici 1. maddesi ile; işverenler tarafından çalışanlara (30 Haziran 2023 tarihi sonuna kadar) elektrik, doğalgaz ve diğer ısınma giderlerine karşılık olmak üzere mevcut ücretlerine/prime esas kazançlarına ilave olarak yapılan aylık 1.000 Türk lirasını aşmayan ödemeler, sosyal sigorta priminden ve gelir vergisinden istisna edilmiştir. Geçici madde 9 Kasım 2022 tarihinde yürürlüğe girmiş olup bu tarihten itibaren yapılan ödemeler kapsama girmektedir.

322 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde söz konusu geçici maddedeki gelir vergisi istisnasının uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir.

İşverenler tarafından hizmet erbabına bu şekilde yapılan ödemelerin istisna kapsamında değerlendirilebilmesi için söz konusu ödemelerin;

a) 9 Kasım 2022 tarihi ila 30 Haziran 2023 tarihi (bu tarih dahil) arasında yapılması,
b) Elektrik, doğalgaz ve diğer ısınma giderlerine karşılık olmak üzere yapılması,
c) Aylık 1.000 lirayı aşmaması,
ç) Mevcut ücretlerine ilave olarak yapılması şarttır.

Hizmet erbabının ücretine ilave olarak elektrik, doğalgaz ve diğer ısınma giderlerine karşılık olmak üzere yapılan ödeme, ücret bordrosunda gösterilecek ancak bu ödemenin 1.000 lirasına kadar olan kısmı istisna kapsamında bulunduğundan gelir vergisi matrahına dahil edilmeyecektir. Bu kapsamda yapılan ödemelere ilişkin olarak damga vergisi istisnası bulunmamaktadır.

Sosyal sigorta primi açısından istisnanın uygulanmasına dair usul ve esaslar ise Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanlığı Sigorta Primleri Genel Müdürlüğü'nün 14 Aralık 2022 tarihli ve 2022/26 sayılı genelgesinde yer almaktadır.

Enerji yardımının prime esas kazançtan istisna tutulabilmesi için, yapılan ödemelerin sigortalıların mevcut prime esas kazançlarına ilave olarak yapılmış olması gerekmektedir

9 Kasım 2022 tarihi itibarıyla iş yerinde çalışması devam eden ve enerji yardımı alan sigortalının prime esas kazancının belirlenmesinde o iş yerinden 2022/Ekim ayında/döneminde yapılan bildirim dikkate alınacaktır. Bu kişinin örneğin 2023 yılı Mart ayında da aynı iş yerinden enerji yardımı alması halinde mevcut prime esas kazanç olarak söz konusu iş yerinden 2023 yılı Şubat ayında yapılan bildirim dikkate alınacaktır.

9 Kasım 2022 tarihinden sonra enerji yardımı verilen iş yerinde sigortalı olarak çalışmaya başlayanlar bakımından mevcut prime esas kazanç olarak sigortalının çalışmaya başladığı aya/döneme ilişkin prime esas kazanç tutarı esas alınacak olup; takip eden aylarda aynı iş yerinde çalışmaya devam eden söz konusu sigortalılar bakımından esas alınacak mevcut prime esas kazanç ise sigortalıya enerji yardımı yapılan aydan önce enerji yardımı yapılan iş yerinden bildirilen en son aya/döneme ait prime esas kazanç olacaktır.

Fibaemeklilik'in yeni ismi HDI Fibaemeklilik oldu

Sigortacılık sektöründe birçok ilki hayata geçiren Fibaemeklilik, Fibabanka ve HDI Sigorta'nın ortaklık çatısı altında, ismini "HDI Fibaemeklilik" olarak değiştirerek yeni bir atılım dönemine giriyor. HDI Fibaemeklilik, 175'i aşkın ülkede faaliyet gösteren Talanx Grubu'na bağlı HDI Sigorta'nın uluslararası deneyimi ve Fibabanka'nın yeni nesil dijital bankacılık altyapısının yaratacağı sinerjiyle sürdürülebilir bir büyüme ivmesi yakalamayı hedefliyor. Hizmet alanlarında ürün portföyünü ve hizmet kapasitesini artırmayı amaçlayan HDI Fibaemeklilik, yeni proje ve yatırımlarla sektördeki iddiasını artırarak sürdürecek. HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, HDI Fibaemeklilik olarak şimdi daha güçlü olduklarını vurgulayarak, "Gelişmiş teknoloji altyapımız ve köklü uluslararası deneyimle yolumuza kararlı şekilde devam ediyoruz. Fibaemeklilik çatısı altında 10 yılda sektörde iz bırakan önemli işlere imza attık. Yeni ortaklığın sağladığı ivmeyle, müşteri merkezli hizmet anlayışımızı ileriye taşırken, sektörde bizi farklı kılan ve her geçen yıl iddiamızı artıran proje ve yatırımlarımızı da kararlılıkla sürdüreceğiz. HDI Fibaemeklilik olarak arkamızdaki iki köklü şirketin desteğiyle hedeflerimize daha kararlı ilerlerken iş ortaklarımızın güveninden ve müşterilerimizin memnuniyetinden güç almaya devam edeceğiz. Müşterilerimiz bu ortaklıkla, sektörün küresel bir oyuncusunun gücü, bilgi ve tecrübesinin yanı sıra, yeni nesil dijital bankacılık altyapısının avantajlarından da en iyi şekilde faydalanabilecek" dedi.

Ankara Sigorta Hasar Grup Müdürü Halil Sezer oldu

Ankara Sigorta'da gerçekleştirilen 2023 yılı atamaları ile Hasar Grup Müdürlüğü'ne Halil Sezer getirildi. Ankara Sigorta'da 5 yıldır Oto Hasarları Müdürü görevini yürüten



Sezer, şirketin kasko, trafik, değer kaybı, lojistik ve rücu bölümlerinden sorumlu Hasar Grup Müdürü olarak atandı.
Anadolu Üniversitesi İşletme bölümü ve TSEV'de 29. dönem eğitimini tamamlayan Sezer, 22 yıllık hasar kariyerine, 2000 – 2010 yılları arasında Doğuş Otomotiv VW Bayi Ağı hasar süreçlerinde başladı. 2010 - 2018 yıllarında Axa Sigorta'da görev aldı. 2018 yılından itibaren de Ankara Sigorta Hasar Yönetimi'nde kariyer hayatına devam ediyor.

2022 yılı toplam prim üretimi 235 milyar lirayı aştı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2022 yılı toplam prim üretimi rakamlarını açıkladı. TSB'nin üye şirketlerden derlediği verilere göre sigorta sektörünün 2022 yılı Aralık sonu itibarıyla toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre %123,2 artış ile 235 milyar lira oldu.
Üretimin 204.1 milyar liralık kısmı geçen yılın aynı dönemine göre %133,1 büyüyen hayat dışından gelirken, geçen yılın aynı dönemine göre %74 büyüyen hayat tarafında ise 30,9 milyar liralık prim üretimi gerçekleşti.
Sağlık, kasko, trafik, yangın ve genel zararlar branşları üretim rakamlarıyla dikkat çekti. Sağlıkta 30 milyarlık prim üretimi ve %130 oranında büyüme kaydedilirken tamamlayıcı sağlık tarafında 7 milyar 810 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti. Geçtiğimiz yıl çokça konuşulan trafik sigortasında %147 artışla 50,6 milyar lira prim üretimi gerçekleşti. Kaskoda ise %212'lik artışla 45 milyar liralık prim üretimi kaydedildi.
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) aynı zamanda katılım sigortacılığı verilerini de açıkladı. Birlik üyesi şirketlerden derlenen verilere göre 2022 yılı katılım sigortacılığı toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %120,4 artış ile 12 milyar lira olarak gerçekleşti.



KÖFN 2018 yılında Salman Tin ve Bilge Kağan Etil tarafından kurulan KÖFN, 2022 yılında çıkardığı "Bi' Tek Ben Anlarım" isimli şarkısıyla 2022'nin en çok dinlenen şarkısı olarak müzikseverlerin büyük beğenisini topladı.

YERLİ
1. Bi' Tek Ben Anlarım - KÖFN
2. Arasan da - UZI
3. İmdat - Cakal
4. Suçlarımdan Biri - Güneş
5. Gökyüzünü Tutamam - Can Koç
6. Seni Dert Etmeler - Madrigal
7. Nerdesin - Ezhel
8. Affettim - Sefo
9. Aşk Sadece Anlayana- Velet
10. Olmazlara İnat - Berkay Altunyay

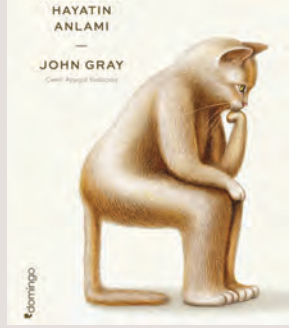
Kaynak: Spotify



SZA Gerçek ismi Solana Imani Rowe olan sanatçı, 2012 yılından beri içinde olduğu müzik piyasasına birçok mixtape, EP ve albüm kazandırdı. Son albümü SOS'ten Kill Bill şarkısı ise müzik listelerinin üst sıralarına yerleşmiş durumda.

GLOBAL
1. Kill Bill - SZA
2. Creepin'- Metro Boomin, The Weeknd, 21 Savage
3. Die For You - The Weeknd
4. Something in the Orange- Zach Bryan
5. La Jumpa - Arcangel, Bad Bunny
6. Calm Down - Rema, Selena Gomez
7. Hey Mor - Ozuna, Feid
8. Escapism - RAYE, 070 Shake
9. You Proff - Morgan Wallen
10. Here With Me - d4vd

Kedi Felsefesi *John Gray*



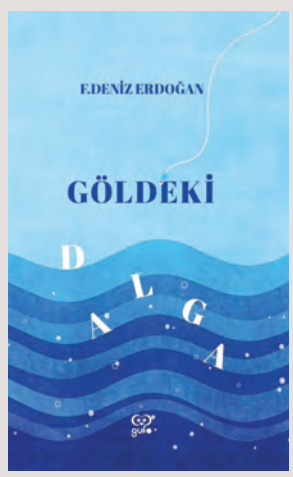
"Uyandığında daha çok çalışabilmek uğruna uyumak, acınası bir yaşam biçimidir. Keyif için uyu, kâr için değil." Çağdaş düşünür John Gray insanın felsefeyle, inanışlarla ve modern araçlarla kurduğu dünyasının kırılganlığını bir kedinin patisiyle yoklayıp test ediyor; sevgi, bağlılık, ölümlülük, ahlak, kıskançlık ve benlik gibi belalı konuların kediler için neden meseleye dönüşmediğini anlamaya çalışıyor. Montaigne'in meşhur kedisinden, Vietnam Savaşı'nı cesaret ve neşesini kaybetmeden atlatmış kedi Mèo'ya, oradan da kedilerle ilgili kendi gözlemlerine uzanarak bir canlının "doğasına sadık olmasının" iyi yaşamak için kilit önemini vurguluyor.

Uzak Bir Masal *İrem Uzunhasanoğlu*



"Her şeyden önce uzak hatıralarım vardı benim, onu önce rüyalarımda yaşadım, sonra yıllar içinde sözcüklerimi buldum, gerçeğimi buldum, bulduğum anda tüm anılarım hikâyelere dönüşmeye başladı. Hangisi gerçek, hangisi hayal artık bilemiyordum." Neylan, narsist heykeltıraş Levent'in hünerli elleriyle acılı, eksik, hüzünlü, seven ama sevilmeyen bir tanrıça olarak şekillenirken, kendi hikâyesinin çok uzak topraklarda, nergis kokulu bir kasabada yazıldığını bilmiyordu. Bir gün annesinin verdiği bir haber, Levent'ten koşar adım uzaklaşan adımlarını o kasabaya çevirdi. Hayatla hikâyenin iç içe geçtiği bu büyülü topraklarda Neylan köklerini, kendisinden gizlenen gerçekleri bulacaktı. Her yeni yolun sonunda yeni bir insan, yeni bir hikâye vardı.

Göldeki Dalga *F. Deniz Erdoğan*



Öğrenmek için can attığınız gerçeklerin, sizin bütün binalarınızı yıkacağını bilseniz yine de öğrenmek ister miydiniz? Ve elinizden kayıp gidenlere sessiz ve suskun bakarken keşke öğrenmeseydim der miydiniz? Savaş ve diplomasi muhabiri Belis'in, Ankara'da başlayıp pek çok ülkeye uzanan serüvenli hayatına eşlik eden kocası Râfi ve en yakın arkadaşlarından Meyra'nın tehlikeli yakınlaşmasını anlatıyor "Göldeki Dalga". Heyecanlı bir mesleğin içinde, dingin bir dünya yaratmayı başarmışken, Belis bir anda kendini tek bir insanın yarattığı yıkımın ortasında buluyor. Yakın ve uzak coğrafyamız, yakın ve uzak tarih, yakın ve uzak duygular. Felsefe, sanat ve doğanın eşliğinde aşk ile renklenen, mizah ve keder ile akan bir serüven.



PROVADAN İZLE | MİDAS'IN KULAKLARI

İş Sanat'ın YouTube kanalına özel hazırladığı Provadan İzle serisi, Midas'ın Kulakları oyunuyla devam ediyor. Güngör Tilmen'in mitolojik bir anlatıyı mizahi ve eleştirel bir dille aktardığı oyunun yönetmenliğini Yiğit Sertdemir üstleniyor. Kumbaracı50 oyuncularının rol aldığı bu oyunu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



NÜNÜ CAZ SÖYLÜYOR

Türk pop müziğine güçlü sesi ve hafızalarda yer eden şarkılarıyla adını yazdıran Nükhet Duru, İş Sanat'a özel "Nünü Caz Söylüyor" isimli konseriyle İş Kuleleri Salonu'nda sevenleriyle buluştu. Caz müziğinin önemli isimlerinden oluşan POW Trio ile gitarist Cenk Erdoğan'ın sahnede eşlik ettiği Nükhet Duru'nun sevilen şarkıları seslendirdiği konserin bir bölümüne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



EY VATAN! KUVAYİ MİLLİYE'DEN HÂKİMİYET-İ MİLLİYE'YE

Ey Vatan! Kuvayi Milliye'den Hâkimiyet-i Milliye'ye programı ilk bölümüyle İş Sanat Youtube kanalında yayınlandı. Cumhuriyetin 100. yılında Milli Mücadele günlerine dair pek çok soruyu harp coğrafyacısı ve yazar Dr. Selim Erdoğan'ın cevapladığı bu programa QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



LONDRA BİLİM MÜZESİ

İnsanların bilimden zevk alması için çabalama felsefesiyle hareket eden Londra Bilim Müzesi'nin özel koleksiyonu, dünyanın dört bir yanından bilimsel, teknolojik ve tıbbi başarılardan oluşuyor. Ödüllü sergiler, ikonik nesneler ve bilimsel başarı hikâyeleri ile ziyaretçilere ilham vermeyi amaçlayan bu müzeye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



STAFFORD HAVACILIK VE UZAY MÜZESİ

Girişte Lockheed F-104 "Starfighter" bombardıman uçağı ile ziyaretçileri karşılayan müze, 63 bin metrekarelik alanda Amerika'nın en iyi havacılık eserleri koleksiyonlarından birini sergiliyor. 1993'te inşa edilen ve adını ünlü test pilotu ve astronot Korgeneral Thomas P. Stafford'tan alan bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



MARKA MÜZESİ Markaların dünyamızı nasıl şekillendirdiğini araştıran Robert Opie'nin yarattığı 'Zaman Tüneli' kalıcı sergisi aracılığıyla 150 yıllık markaları, ambalajları ve reklamları sergileyen müze, markaların tarihteki ve modern dünyadaki rolünü incelemek için geçici sergiler, konuşmalar, web seminerleri ve atölye çalışmaları sunuyor. Yılda 200'den fazla etkinlik ve konferansa ev sahipliği yapan bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Planlama

YENİ yıla başladık, başlamak şöyle dursun, göz açıp kapamadan ilk ayını bitirdik bile. Durum vaziyetleri nasıl diye sual edecek olursanız, iç güveyinden hallice miyiz, değil miyiz tam kestiremiyorum. Hiç olmazsa havalar güzel gidiyor deyip kendimi avutmak istiyorum ama onun da güzel gitmesi iyi mi kötü mü bilemiyorum. En azından ödenecek doğalgaz faturalarını düşünürsek, sevinmemiz gerekir. Tamam, güzel de böyle giderse yaza doğru yine küvetleri suyla doldurup teyemmüm mü edeceğiz. Kuraklık sanki kapıda; kısacası havaların güzel gitmesi her zaman pek de iyi değil. Bence kış kışlığını yapmalı... Havaların iyi gitmesinden şikâyet edenler sadece ben değilim. Başka şikâyetçi olanlar da var. Misal Orhan Veli... Bakın nasıl şekvacı olmuş şair havaların güzelliğinden...

"Beni bu güzel havalar mahvetti,
Böyle havada istifa ettim
Evkaftaki memuriyetimden.
Tütüne böyle havada alıştım,
Böyle havada âşık oldum;
Eve ekmekle tuz götürmeyi
Böyle havalarda unuttum;
Şiir yazma hastalığım
Hep böyle havalarda nüksetti;
Beni bu güzel havalar mahvetti."

Tabii Orhan Veli havaların güzelliğini bir başka açıdan ele alıp şairliğini kullanmış. Ben de öyle bir kabiliyet olmadığı için konuyu edebiyat dışına çıkarıp, ekonomiye bağlama hatasına düşüyorum. Maalesef ekonomik açıdan önümüzü göremiyorum. Zaten bu yaştan sonra görsem ne olur? Genç değilim ki geleceğe ilişkin umutlarım, planlarım olsun. Kendimin ve sevdiklerimin sağlıklı olmasından başka bir beklentim ve dileğim yok. Eskiden tam bir satranç oyuncusu gibi her şeyi planlar, ona göre hareket ederdim. Ne kadar sıkıcıymış meğer. Geç de olsa durumun farkına varıp bundan sonraki planlarımı başka bir görüşle yapmaya karar verdim. Tabii ki önderim yine Can Yücel oldu. Ondan feyz almaya çalıştım. Bakın ne diyor Can Baba;

"Atın;
Kulpu kırık fincanları,
'Zayıflayınca giyerim' kotunu,
Son 5 aydır giymediğiniz kıyafetleri,
Arka balkona tıkıştırdığınız, bir gün yüzünü yenilerim pırıl pırıl olur dediğiniz o sandalyeyi,
Dibi kararmış tencereyi,
Taşındığınız hangi evden kaldığı, hangi kapıyı açtığı artık meçhul olan o anahtarları,
Sırf genç ve güzel çıkmışsınız diye yanınızda o hiç sevmediğiniz tiple poz verdiğiniz fotoğrafı,
Çekmecenin dibindeki müzik kasetlerini

Atın;
Küstüğünüz için uzun zamandır görmediklerinizin aklınızda kalan son görüntüsünü,
Alındıklarınızın, gücendiklerinizin hiç umurunda olmayan o 'olayı'

Atın;
Arkanızdan konuşanları,
Önünüzü kapayanları,
Alamadığınız terfiyi,
Oturamadığınız evi,
'Şimdiki aklım olsa'ları
Aldığınız en kötü karneyi,
Hatta en iyi karneyi,
Çalışmayan saatleri,
İşe yaramayan fikirleri,
Kaçan trenleri,
Zamansız yaşlandıran dertleri,
'O gün' olanları,
Halının altına süpürdüklerinizi,
Dolabın dibine itekledikleriniz

Atın;
Bakın, ne güzel güneş çıktı."

Usta'ya sonsuz teşekkürler. Biraz geç kalmış olabilirim ama olsun. Hiç olmazsa havalar iyi gidiyor. Bakın, ne güzel güneş çıktı...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Kalıplar

ERKEN kalkan çok yol alır ama günün en hareketli saatlerinde, hele bir de cayır cayır güneş gözünü kamaştırdığında, bir yorgunluk da gelmez mi güne çok erken başlayana?

Samanı saklayıp zamanının gelmesini beklersen aradaki gelişmeleri kaçırır, birçok şey için de çok geç kalmış olmaz mısın?

Ayağını yorganına göre uzatanların bir kısmı sıkıntılarla boğuşurken kış günü zemheri zürefası gibi sokağa çıkanların arasında bir sürü dertsiz ve mutlu insan da yok mu?

Bir deli bir kuyuya bir taş atarsa belki bin akıllı o taşı çıkaramaz ama başka bir deli pekâlâ çıkarabilir o taşı kuyudan.

Genç girişimci kadın çevrimiçi bir satış şirketi kuruyor. Kısa sürede inanılmaz büyütüyor şirketini, yüzlerce çalışan, yüzbinlerce sipariş. Ama yetişememeye başlıyor işlere, aile yaşamı aksıyor, hiçbir şeye yetişemiyor ve sonunda sorumluluklarının bir kısmını bir profesyonele devretme kararı alıyor. O esnada kadını sürekli gözlemleyen çok yakınındaki bilge adam kadına diyor ki "Belki haklısın, üstündeki yükün bir kısmını devretmen iyi olabilir, ama kimse senin kadar sahiplenmeyecek bu şirketi, kimse senin işe kattığın değeri katamayacak, sonunda da şirketinin ruhu gidecek sen geri çekilirsen, bence vazgeç bu atamadan!"

Yukarıdaki paragraf bir filmden alıntı ama gerçek yaşamda da yok mu "Aile şirketleri bir süre sonra kesinlikli profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmeli" kalıbı.

Oysa konu kimin yönettiği değil nasıl yönettiği. Aile üyeleri arasından mükemmel yöneticiler, liderler çıkabileceği gibi çok apoletli namlı bazı profesyonellerin de aslında hiçbir işe yaramadığı sınanmadı mı defalarca.

Kalıp neden yapılır? Üretilmesine karar verilen ve tüm kontrolleri yapılmış bir üründen çok adette üretebilmek için, standart, hatasız ve hızlı bir şekilde.

Peki şirket yönetimi, strateji belirleme, vizyon oluşturma gibi hassas ve tekil konularda önceden belirlenmiş, genel kabul görmüş yollara ve yazgılara bel bağlamak ne kadar doğru? Ya da nereye kadar bel bağlanmalı?

Kalıplarla şirket yönetilse kimse batmazdı, aileler kalıplara göre kurulmuş olsa kimse boşanmazdı, her takım şampiyon, her marka pazar lideri olurdu. Ama durum böyle değil...

Bu bir vida ile bir bilgisayardan aynı sadakati ve verimi beklemek gibi geliyor bana. Bir tanesi seni hedefine götüren bir nesne, diğeri hedefine ulaşmanda kullanacağın araçlardan sadece bir tanesi, onun performansı kadar senin performansın da önemli. Biri tek boyutlu, diğeri çok, hatta sonsuz boyutlu. Biri çok kısa vadeli sonuç alıyor, diğeri çok daha uzun vadeli, belki yaşam boyunun da ötesi...

Uzun yıllar denenmiş, benzer sonuçlar vermiş, uzmanlarca da onaylanan yolların seçilmesi tabii riski azaltıyor, başarı olasılığını bir ölçüde artırıyor, hatta karar alan kişinin üzerindeki baskıyı da hafifletiyor belki ama peki o uzun yıllardan sonra seçilen yolları kesen diğer yollarda her şey aynı mı kaldı, gereksinimler, öncelikler ve beklentiler de hiç değişmeden aynı yerdeler mi hala?

Bütün denenmiş, kanıksanmış yolları reddederek her karar alma aşamasında yaratıcı bir çözüm bulmak, bir şeyler keşfetmek kolay değil, çok yorucu, zaman alan ve yıpratıcı bir süreç öte yandan.

Sanıyorum en doğrusu her kararda tarihin süzgeci ile zamanın ve ortamın uygun bir bileşimini oluşturabilmek. Yani hiçbir şeyi olduğu gibi kabullenmemek, ne kadar bariz gözükse de her söyleme kuşku ile yaklaşmak, şaşmaz gibi görünen doğrular ile sana ait bilgi, deneyim, bilgiyi, mantığı, hatta bazen duyguları da harmanlamak.

Benzetme yapmak gerekirse bir yerden başka bir yere kilometre olarak en kısa yol aynı olsa bile o yolu haftanın hangi gününde, günün hangi saatinde, nasıl bir hava durumunda yaptığına bağlı olarak bazen en kısa olan yol bile alternatifinden daha uzun sürüyor ya, kastettiğim böyle bir şey. Tabii günün birinde birileri daha kısa bir yol da inşa edebilir bunun üstüne.

Görüşmek üzere,



Şahmaran

Yönetmen: Umur Turagay
Senaryo: Pınar Bulut
Oyuncular: Serenay Sarıkaya, Burak Deniz
Türü: Dram
Platform: Netflix

Öğretim görevlisi olan Şahsu, mesleği gereği Adana'ya gider. Hayatındaki bu değişiklik onun, yıllar önce annesini terk eden büyükbabasıyla yüzleşmeye karar vermesine de yol açar. Şahşu bu yolculukta kendisini, Şahmaran'ın soyundan gelen ve Mar adı verilen sıradışı ve gizemli bir topluluğun içinde bulur. Mar ırkı, aşkın ve bilgeliğin sembolü olan Şahmaran efsanesine inanmaktadır ve Şahsu'nun gelişiyle onlar tarihi kehanetin tamamlanmasını bekler. Şahsu'nun çıktığı bu yolculukta Maran ile yollarının kesişmesiyle hayatı bambaşka bir hal alır.



FİLM / ROMANTİK

Özel Ders

Genç bir kadın olan Azra, özel ders adı ile gençlere yaşam ve ilişki koçluğu yapar. Ancak onun hayatı, apartmanlarına yeni gelen komşusu sayesinde bambaşka bir hal alır.
Yeni yakışıklı komşusu, Azra'ya bildiği doğruları unutturur. Ne de olsa terzi kendi söküğünü dikemez.
Bensu Soral, Halit Özgür Sarı, Helin Kandemir'in başrollerini paylaştığı romantik filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM / BİYOGRAFİK

Bergen

Arabeskin unutulmayan kadın seslerinden biri olan Bergen'in hayatını anlatan filmde, Bergen olarak bilinen Belgin'in Ankara'dan Adana'ya, oradan da yaşadığı aşkın ardından ebediyete uzanan öyküsünü anlatıyor. Farah Zeynep Abdullah, Erdal Beşikçioğlu, Tilbe Saran'ın başrollerinde bulunduğu filmin yönetmen koltuğunda Mehmet Binay ve Caner Alper oturuyor. Filmi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM / KOMEDİ

Beyaz Gürültü

Bu absürt komedide bir aile; aşkla, ölümle ve havadaki zehirli bir olayla boğuşuyor. Jack Gladney, liberal bir sanat okulunda ders veren bir profesördür. Jack, eşi Babette ve dört çocuğu ölüm korkusuyla birlikte yaşar. Bir gün havadan gelen toksik yağış, simsiyah ve kimyasallarla dolu bir bulutun aşağı inmesine neden olur. Bu durum onların artık ölümle yüzleşmesine neden olur. Film, Netflix'te.



Yönetmen: Tyler Gillett, Matt Bettinelli-Olpin
Senaryo: Guy Busick, Ryan Murphy
Oyuncular: Samara Weaving, Adam Brody, Mark O'Brien
Türü: Korku
Platform: Disney Plus

Saklambaç

Grace ve Alex, mutlu giden birlikteliklerini evlilikle taçlandırmak ister ve genç çift, Alex'in ailesinin malikanesinde evlenir. Grace, daha gelinliğini çıkaramadan, eşinin ailesi tarafından geleneksel aile oyunu dedikleri oyunu oynamak için çağırılır. Oyunu seçme hakkı ailenin yeni üyesi Grace'e verilir ve genç kadın nadiren çıkan saklambaç kartını seçer. Oyunun kuralına göre Grace'in Alex'i geride bırakıp saklanması gerekir. Ancak bu oyun bir süre sonra Grace için hayatta kalmak için mücadele ettiği korkunç bir savaşa dönüşür.



FİLM / DRAM

Şanslı Per

Yetenekli bir mühendis, zorlu geçmişinden kaçıp Kopenhag'ın elit kesiminde zenginlik ve başarı peşine düşer. Ancak onu ayakta tutan gururu, çöküşüne yol açmak üzeredir.
Esben Smed,Katrine Rosenthal,Benjamin Kitter'in başrollerini paylaştığı filmin yönetmen koltuğunda Bille August oturuyor. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ / GERİLİM

The Patient

Yakın zamanda karısını kaybeden bir psikoterapist, cinayet dürtülerini dizginlemek için sıra dışı bir istekte bulunan bir seri katil tarafından esir tutulur.
Terapist bu adamın zihnini çözerken, aynı zamanda kendi bastırılmış sorunlarıyla da uğraşmak zorunda kalır ve bu durum hapsedilmesi kadar tehlikeli bir yolculuk yaratır. Gerilim temalı diziyi, Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ / GERİLİM

Treason

MI6 tarafından eğitilen ve yetiştirilen Adam Lawrence, kariyerinde emin adımlarla ilerliyor gibidir.
Ancak çok önceden karmaşık bir ilişki yaşadığı Rus casus Kara'nın yeniden ortaya çıkmasıyla geçmiş, Adam'ın peşini bırakmaz. Adam, hayatındaki her şeyi ve herkesi sorgulamak zorunda kalırken kendisi, eşi Maddy ve Kara arasında bir ilişki üçgeni oluşur. Diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Söz büyüdür uçup gitmez

SÖZLERİMİZ, belki de sahip olduğumuz en güçlü iletişim aracıdır, hatta adeta birer büyüdür. Keskin bir kılıç kadar zararlı da olabilir, en güzel rüyaları da size sunabilir kelimeler. Zihnimizi çok verimli bir tarla olarak düşünürsek, tohumlar düşüncelerimizi, fikirler de kavramlarımızı simgelerler. Sözlerimiz adeta bir tohum gibidir ve neyi ekersek onu biçeriz ve bu tarlada yetişen düşüncelerimiz büyür ve eyleme dönüşürler.

Ne kadar özenli seçersek sözlerimizi, dışarıdan gelecek kötü sözlere karşı bağışıklığımız da o derece artmış olur. Zira duygularımızı şekillendiren şeyler esasında sarf ettiğimiz sözcüklerdir ve bu sözcükler de daha sonra eyleme dönüşmektedir, yani kullandığımız her olumsuz kelime daha sonra olumsuz eyleme olumlu ise olumlu eyleme dönüşebilmektedir.

Sarf ettiğimiz her kelime önce kendi vücudumuza, daha sonra bütün evrene yayılarak adeta bir büyü şeklinde yayılmaktadırlar. Tam da burada Einstein'ın çok sevdiğim bir lafı vardır, onu söylemek isterim "İnsanoğlu ağzından çıkan cümlelerin, beyninden çıkan düşüncelerin bütün evreni dolaşıp tekrar onlara geri döndüğünü bilse, eminim çok daha dikkatli olurdu" der, yani düşüncelerimiz sözlere ve daha sonra kadere ve kişiliğe dönüşen cinsten şeylerdir.

Tatlı dilin yılanı deliğinden çıkardığını ilkokulda öğrendiğimde, gerçekten çok şaşırmıştım ve adeta duyduğum andan itibaren bende derin iz bıraktığından sözlerime hep azami ölçüde özen gösterdim hayatım boyunca.

Japon bir doktor olan Masaru Emoto insanın sözlerinin nesneler üzerinde kesinlikle etki yaratabileceği üzerine bir dizi çalışmalar yapmış, eminim hepinizin evinde en az bir kere sınav öncesinde büyüklerimiz tarafından yapılmıştır, okunmuş suyu sabah sınava giderken içtik mi, evet içtik! Bedenimizin ve dünyanın %70'inin su ile kaplı olduğu ve suyun yaşantımız için ne kadar hayati bir değer taşıdığı yönünde hepimiz hemfikiriz sanırım. Yapmış olduğu çalışmada suya bir müddet güzel ve kaliteli müzikler dinletti, her gün çok güzel sözler söyledi ve su kristalleri Berraklaştılar ve güzelleştiler ve bir dönem sonra bunların tam tersini yaptığında ise kristalleri tam tersi bir yönde ve görünümde şaşırtıcı şekilde değiştiler.

Her kelime kendine has bir kuvveti içinde barındırır ve bu kelimeler söylendiğinde açığa çıkan enerji bilgi ve idrak kapılarımızı aralar. Bu kelimeler tıpkı bedenimizin ve yaşadığımız dünyanın %70'ini oluşturan su gibi etkiye bir tepki verirler, su iletken bir maddedir ve kirliliği temizler bütün güzelliklere yol ve yer açar.

Kelimeler bu manada çok güçlü enerjiler yayarlar ve bu kelimeler aslında ağzımızdan çıktığında bir sese bürünerek kulaklarımızdan gönlümüze nüfuz ederler. Aslında içimizde var olan yazılı şifrelerin sese dönüşmesine aracılık ederler. Tıpkı bir simyacı gibi duygularımızı ifade etmeden önce kalplerimizde demleyip akıl süzgecinden geçirdiğimiz hallerde değmeyin o sohbetin tadına. Kaynağından fışkıran buz gibi suyu ağzımızda ısıtarak yudum yudum bedene gönderdiğimizdeki özeni ağızdan çıkan kelimelere de göstersek, hayatlarımız nasıl güzelleşir tahmin bile edemiyorum.

Ses, titreşim demektir. İçimize dolan hava, vücudumuzda dolaşıp tüm organlarımızın içinden geçer. Organlarımızda bulduğu duyguları emerek gerçekliğimizi yaratacak titreşim seviyesine ulaşır. Hücresel seviyede beden türlü türlü duygunun hakimiyetindedir.

Hangi frekansta sesimiz titreşirse, o frekansa uygun kişileri ve olayları kendimize çekeriz.

2023'te tüm Dünya'nın iyi titreşimlere sahip kelimeler ile dönebilmesi için biz insanlara çok iş düşüyor, güzel konuşalım lütfen. Aksinin hiç kimseye faydası yok, tecrübe ile sabittir.

"Kurum İçi Girişimcilik insurtech alanını büyütebilir"

Alanında deneyimli kişilerin fark etmiş oldukları problemlere atak eden dijital, ölçeklenebilen işler kurmaları gerektiğini belirten QNBEYOND Hızlandırma Programı Yöneticisi Sonat Kaymaz, "Sigorta şirketleri bu bağlamda ekosistemde daha fazla var olabilirler. Kurum içi girişimcilik programlarıyla içlerinden spin-off eden girişimler çıkartabilirler" dedi.

Bu ay sayfalarımıza, girişimcilik alanında oldukça deneyimli ve startup ekosisteminde önemli işlere imza atmış bir ismi konuk ediyoruz. QNBEYOND Hızlandırma Programı Yöneticisi Sonat Kaymaz ile sundukları hizmetler, programın yapısı, elde ettikleri başarılar ve insurtech alanına yönelik planları üzerine konuştuk. Uzun yıllardır tanıdığım ve sohbet etmekten her zaman keyif aldığım Sonat Kaymaz ile yine dolu dolu bir söyleşi oldu.



Sonat merhaba. Sohbete kısaca seni tanıyarak başlayalım istersen.
Merhaba Okan abi. Seninle uzun zaman önce tanıştığımız için aslında sen bu yolculuğun çoğuna hâkimsin. Ben kendimi bildim bileli girişimciyim. 2013'te Koç Üniversitesi'nde okurken Scorp'u kurduk. İzzet ve Sercan'la birlikte kurucu ekip içinde yer aldım. Daha sonra küçük çiftçi pazaryeri Tarlamvar'ın kurucu ortağı oldum. Müşterilerinin ne yediğini bilme, sağlıklı ve takip edilebilir gıdaya ulaşma problemini çözmek için uğraştım. Malesef hem dijitalde tarımın 2018'de yediği darbe, hem de bizim ekip içinde bazı sorunlar yüzünden, 1 buçuk senenin sonunda hisselerimi devredip çıktım. Daha sonra inValue'yu kurdum. Kurumların inovasyon faaliyetlerine icraat (execution) desteği vermek amacıyla kurulmuş bir danışmanlık şirketiydi. 11 ayda Türkiye'nin en önemli 8 şirketiyle 13 farklı startup projesi yaptık. Daha sonra Dogma Alares bünyesine dâhil olduk ve üç yıl boyunca orada devam ettim. Son 2 dönemdir de QNBEYOND Hızlandırma Programı'nı yönetiyorum.
Ayrıca 2013'ten beri girişimcilik ekosistemindeki verimsizlikleri çözmek için kurduğumuz Yeni Nesil Kafası platformunda melek yatırımcı ve mentor Ömer (Erkmen) abi ile beraber içerikler, ürünler ve programlar üretiyoruz. 1000 kişilik bir Slack topluluğumuz ve destekçilerimiz var.

Bu genç yaşında inanılmaz bir deneyim, tebrikler. Bugünkü sohbetin ana konusu QNBeyond Hızlandırma Programı. Sunduğunuz hizmetler, odak alanlarınız gibi ana bilgileri paylaşır mısın?
QNB Finansbank'ın inovasyon labaroturarı olarak kurulan QNBEYOND, venture builder ekibi ile bankanın stratejik olarak önem verdiği ve geleceğin bankacılığı ile uyumlu olan projelere odaklanıyor. Bunun yanında, kurum içi girişimcilik ekibi de bankanın entelektüel sermayesi ile gelen fikirleri hayata geçirmek üzerine çalışıyor. 2022'nin bizim için en güzel olaylarından biri de kurum içi girişimcilik programından mezun olan ve spin-off sürecini deneyimlediğimiz Kiralarsın oldu. Kurum içi girişimcilik ve hızlandırma programı ekipleri ortaklaşa çalıştık bu süreçte. Onun yanında QNBEYOND Ventures da yatırım kolumuz. QNBEYOND programına giren ve mezun olan, topluluğumuza katılan girişimleri uçuşa geçiriyoruz diyebilirim.

Bugünlerde 5. dönem için başvuruları alıyorsunuz. İlk 4 dönemden geriye kalanlar, rakamsal veriler, deneyimler, öne çıkan gözlemler neler?
Sadece 4 dönemde, mezunlarımız 30 milyon dolardan fazla para yatırım almayı başardı. Sanırım bu kadar kısa sürede böylesine bir rakama gelmiş başka bir program yok. QNBEYOND Ventures, 7'si programda yer alan girişimler olmak üzere toplam 10 girişime yaptı. Ortalama ekip başına 350 bin dolar diyebiliriz. İş ortağı (perk) seçkimiz Türkiye'deki en zengin listelerin başında geliyordur diye tahmin ediyorum. Örnek vermek gerekirse sadece geçen dönemki 8 startup 1.7 milyon lira değerinde indirim veya ücretsiz hizmet aldılar iş ortaklarımızdan.

Geçtiğimiz yıllarda programdan mezun olan girişimler arasında Tamamlıyo ve Asistbox gibi sigorta sektöründe oldukça aktif girişimler de var. Insurtech dikeyine ilişkin gözlemleriniz, deneyimleriniz, planlarınız neler?
Fayda sağlayabileceğimiz, uçuşa geçmelerine destek olabileceğimiz dikeylerde ekipleri aramıza katmaya çalışıyoruz. Dediğin gibi Tamamlıyo'nun Cigna ile geliştirdiği servis ve API'ler bunun bir örneği mesela. Sen de çok iyi biliyorsun ki insurtech henüz büyümemiş bir dikey, çok örnek göremiyoruz bu alanda. Ama başarılı ve başarısız örnekler çoğaldıkça, müşteri farkındalığı ve dijitalleşme alanları çoğaldıkça (gömülü servisler, API'ler vs.) bu sektörde daha fazla oyuncu görmeye başlayacağız. Hepsine de kapımız açık. QNB Finansbank, Cigna, Enpara.com, Dijital Köprü ve diğer iştiraklerimizle insurtech startup'larını da hızlandırabileceğimizi biliyoruz.

Insurtech ekosistemi daha yeni oluşum aşamasında olduğu için, genelde erken aşama girişimlerle karşılaşıyoruz. Yola çıkmış veya çıkmakta olan girişimciler için önerilerin, tavsiyelerin neler olur?
Regülasyonu bol ve müşteri farklındalığı düşük bir sektör. Bu bağlamda problemleri çözmek için senin gibi deneyimli mentorlardan mentorluk almaları, özellikle erken aşamada çok yakın destek almaları gerekiyor. Müşteri tarafını çözmek için de hem içerik pazarlamasına ağırlık vermeleri hem de müşteriye ulaşma kanallarını iş birlikleriyle çeşitlendirmelerini öneririm.

Fintech ve insurtech gibi dikeylerde alan bilgisi ve sektörel uzmanlık, girişimcilerin başarısı için oldukça önemli rol oynuyor. Bu noktada, sağlıklı bir ekosistem oluşması adına sektör oyuncuları nasıl bir rol oynayabilir?
Dediğin gibi sektörel bilgi burada çok önem taşıyor. Yeni Nesil Kafası platformunda sürekli eleştirdiğimiz "genç girişimci" köpürtmesi burada daha da az işe yarıyor. Alanında deneyimli insanların problemleri fark edip o problemlere atak eden dijital, ölçeklenebilen işler kurmaları gerekiyor. Sigorta şirketleri bu bağlamda ekosistemde daha fazla var olabilirler. Kurum içi girişimcilik programlarıyla içlerinden spin-off eden girişimler çıkartabilirler. Bu en karşılıklı kazancın olacağı seneryo olabilir. Bunun yanında sektör spesifik fonlara LP olabilir ya da kitle fonlamasından gelen potansiyel insurtech girişimleri desteklemeyi önceliklendirebilirler. Tamamlıyo da kitle fonlamasından geçen bir startup mesela.

Bu arada QNBEYOND Hızlandırma Programı 'nda yeni dönem başlıyor diye biliyorum. O konuda kısa bir bilgi verir misin?
Hızlandırma programımızın 5.dönemi için başvuruları almaya başladık. İlgi duyan startup girişimler detaylı bilgileri web sitemizde bulabilirler. Başvuruları www.qnbeyond.com/basvuru/ adresine bekliyoruz.

Eklemek istediğin başka bir mesajın var mı?
Sigortacı Gazetesi'ne konuk olmak çok keyifliydi. Ekosistem hızla büyüyor ve yoğunlaşıyor. Bizi okuyan herkesin bu dünyanın bir parçası olmasını çok isterim. Girişimcilik ekosistemindeki mecraları ve Yeni Nesil Kafası'nı takip ederek gelişmelerden haberdar kalmalarını ve farkındalık seviyelerini yüksek tutmalarını isterim. Sigorta ve insurtech alanına özel çağrılar ve önerilerimiz oldu, umarım daha fazla bu alanda problem çözen girişimci ile tanıştığımız yıllar olur önümüzde. Tekrar çok teşekkür ederim.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



ROBO DANIŞMANLIK
(Robo Advisory)

Onur Yurtsever
Smart Advice
Kurucu & CEO

Robo Danışmanlar son dönemde varlık yönetiminin en önemli gündem maddelerinden biri olarak karşımıza çıkıyor. Kısaca, yatırım tavsiyesi sunan dijital platformlar ve akıllı uygulamalar olarak tanımlıyoruz. Finans sektöründe dijitalleşmenin yaygınlaşması ve yatırım danışmanlığına olan ihtiyacın artmasıyla daha fazla dikkat çekmeye başladılar. Böylece geleneksel yatırım hizmetlerine alternatif olarak hızla büyüyen robo danışmanlık uygulamaları, finansal teknoloji alanında başarılı ve önemli bir inovasyon olarak kabul edilmeye başlandı.

Robo danışman pazarı

Robo danışmanlık pazarları hızla büyüyor. Dünyada 2022 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 2 trilyon dolarlık bir varlığı yönetiyorlar. Önümüzdeki üç yıl içinde robo danışman kullanıcı sayısının 500 milyona çıkacağı tahmin ediliyor. Bu rakam 2017'dekinin on katı (Statista, 2022). Küresel robo danışmanlığı pazarının büyüklüğünün 2025 yılının sonuna kadar 5 trilyon dolar değerinde olması ve 2022'den 2030'a kadar yıllık %30 oranında büyümesi beklenmekte (Grand View Research, 2022).

Problemler

Kazançlı yatırım stratejileri geliştirmek her geçen gün zorlaşmaktadır. Birçok yatırımcı yaşanan finansal krizler nedeniyle kötü tecrübeler edindi. Diğer yandan artan yoğun bilgi paylaşımı ve rekabet ortamı yüzünden birçok yatırım alternatifi ve yeni ürün ortaya çıkmış olup bunlar arasında seçim yapmak gittikçe zorlaşmaya başladı. Müşteriler, yatırım kararı verirken kendilerini güvende ve rahat hissetmemekte. Gittikçe karışık hale gelen bu süreçte doğru yatırım ürünleri seçmelerine, strateji oluşturmalarına ve risk yönetimi yapmalarına yardımcı olunmasını bekliyorlar. Binlerce yatırım ürünü arasından seçim ve portföy çeşitlendirmesi yapmak, doğru zamanlarda alım-satım kararları vermek, performansları kolayca takip etmek ve daha iyi getiriler sağlamak için desteğe ihtiyaç duyuyorlar.

Çözüm: Robo Danışmanlık

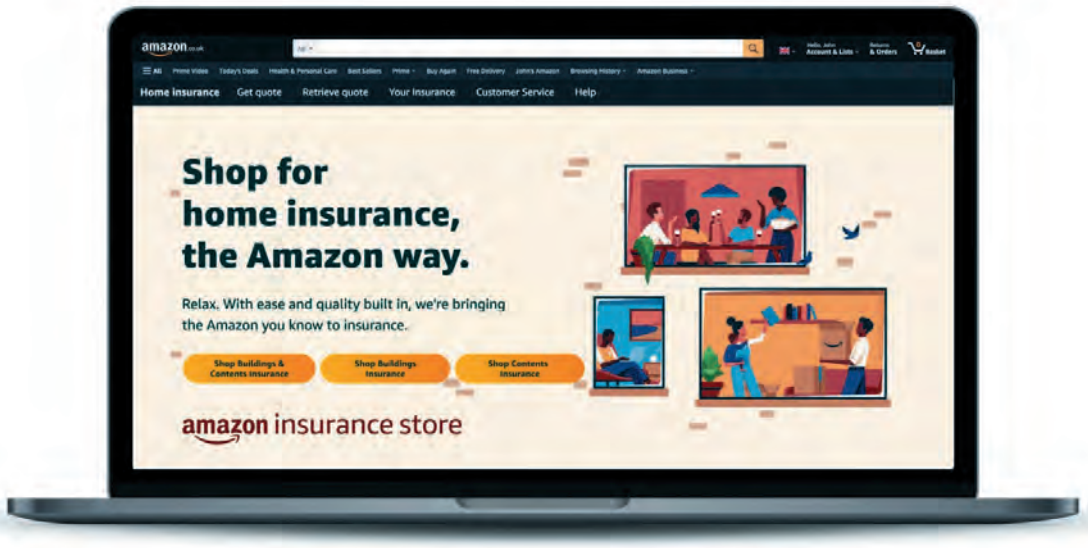
Robo Danışmanlar, yatırım tavsiyesini müşteriler için her yerden kolayca erişilebilir biçimde sunmayı ve herkese aynı kalitede eşit dijital yatırım danışmanlığı hizmeti vermeyi amaçlar. Diğer en önemli özelliklerinden biri de, oluşturulan algoritmalar yardımıyla, yatırım tavsiyelerini bir kez değil düzenli ve devamlı olarak vermeleridir. Tavsiyeler zamanla değişmeli ve yeni tavsiyeler sunulmalıdır.

Robo Danışmanlık uygulamaları, yeni nesil teknolojileri kullanarak geniş müşteri kitlesine ulaşmayı amaçlarlar. Bu nedenle daha düşük masraflar alırlar ve yatırım tutarı alt limitleri daha düşüktür. İşlem maliyetleri ve zaman açısından ciddi avantajlar sağlarlar.

Hayat sigortası ve emeklilik şirketleri ile birlikte portföy yonetimi yapan finansal kurumlar bu araçları yoğun olarak kullanmaya başladılar. Ayrıca, B2C yaklaşımıyla, direk olarak kullanıcıya hizmet sunan robo danışmanlık uygulamaları da yaygınlaşıyor.

İzleme tavsiyesi

Konu hakkında daha fazla bilgi ve açıklamaları içeren video kayıtlarına aşağıdaki linkler üzerinden ulaşabilirsiniz.



Amazon konut sigortası pazarını hedefliyor

Amazon, İngiltere'de konut poliçelerini karşılaştıran çevrimiçi sigorta mağazası Amazon Insurance Store'u kullanıma sundu. Amazon Avrupa Ödeme Ürünleri Genel Müdürü Jonathan Feifs, "Amazon Insurance Store'u oluşturmaya başladığımızda, konut sigortası satın alan müşterilerin, seçenekleri kolayca karşılaştırabilmeleri ve tıpkı Amazon'da alışveriş yapmak gibi bilinçli, nesnel bir karar verebilmeleri için müşteri deneyimini iyileştirmek istedik" dedi.

Amazon, İngiltere'deki müşterilerinin konut sigortası satın almaları için yeni, basit ve kullanışlı bir uygulama olan Amazon Insurance Store'u kullanıma sundu. Mağaza, müşterilerin güvenebileceği benzer fiyat karşılaştırmaları, modern ve basit bir fiyat teklifi anketi ve amazon.co.uk ile entegre bir ödeme deneyimi ile konut sigortası için gelişmiş bir satın alma deneyimi sunuyor. Amazon Insurance Store, belirli müşterilere hizmet vermeye başlayacak ve yıl sonuna kadar ülke genelindeki müşterilerinin amazon.co.uk/insurance ve Amazon Birleşik Krallık mobil uygulamasında kullanılabilecek.

Ageas UK, Co-op ve LV= General Insurance ile ortaklık kurulan mağazada her şirket, taleplerin ele alınması ve çözümlenmesi için bir dizi müşteri odaklı kriter kullanılarak özenle seçildi. Amazon, gelecek yılın başlarında Amazon Insurance Store'a daha fazla sigortacı ekleyerek müşterilere daha da fazla seçenek sunacak. Teknoloji devi, bu yeni girişimiyle ComparetheMarket, MoneySupermarket, Uswitch ve GoCompare gibi platformlarla doğrudan rekabet edecek.

'HEDEFİMİZ BEKLENTİLERİ AŞMAK'

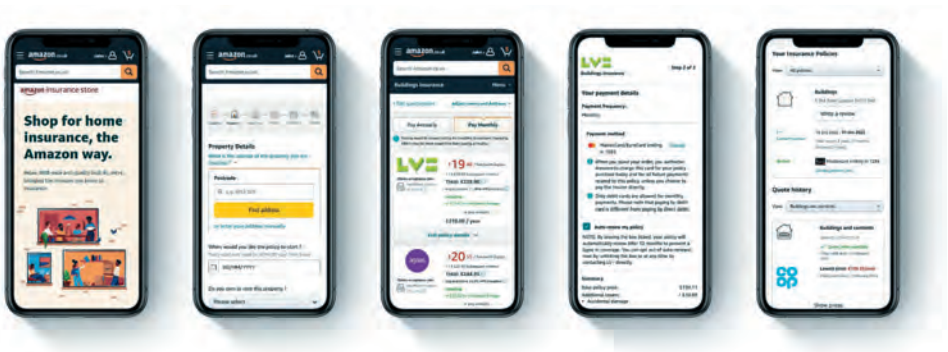
Amazon Insurance Store'un lansmanında konuşan Amazon Avrupa Ödeme Ürünleri Genel Müdürü Jonathan Feifs, "Konut sigortası için çevrimiçi alışveriş yapmak yerleşik bir deneyim ve hedefimiz, müşterilerin beklentilerini aşmak. Bu lansman sadece bir başlangıç; tamamı müşterileri memnun etmek ve mümkün olan en uygun alışveriş deneyimini sağlamak amacıyla yenilikler yapmaya ve iyileştirmeler yapmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

AMAZON INSURANCE STORE GÜVEN SAĞLIYOR

Amazon Insurance Store'daki tüm poliçeler, en yaygın konut sigortası taleplerinden bazılarına yönelik korumayı içeren Amazon Standard of Cover adı verilen aynı teminat düzeyiyle başlıyor. Şirket, Amazon Standard of Cover'ı geliştirirken konut sigortasında müşterilerin tercihlerini belirlemek için İngiltere konut sigortası sektörü hakkında kapsamlı bir araştırma yaptı. Amazon Standard of Cover, benzer teklifleri karşılaştırmayı, teminat kapsamına dâhil edilenleri ve istisnaları incelemeyi ve ardından gerekirse poliçelerine eklemeyi kolaylaştırdığından, bir poliçe satın alırken konut sahiplerine ve kiracılara ek güven sağlıyor.

'MÜŞTERİ DENEYİMİNİ GELİŞTİRMEK İSTEDİK'

"Doğru konut sigortası poliçesini bulmak, zaman alıcı ve kafa karıştırıcı olabiliyor. En düşük fiyatlı olanların da temel teminatı dışarıda bırakması söz konusu olabiliyor" ifadelerini kullanan Jonathan Feifs, "Amazon Insurance Store'u oluşturmaya başladığımızda, konut sigortası satın alan müşterilerin, seçenekleri kolayca karşılaştırabilmeleri ve tıpkı Amazon'da alışveriş yapmak gibi bilinçli, nesnel bir karar verebilmeleri için müşteri deneyimini geliştirmek istedik" dedi.



QUICK FİNANS

POLİÇE PRİM KREDİSİ

TÜRKİYE'DE İLK

KREDİ KARTI LİMİT DERDİNE SON!

TRAFİK SİGORTASI TAKSİT DERDİNE SON!

KREDİYE ULAŞMA DERDİNE SON!

Sigortada kredi dönemi başladı.
Quick Sigorta ve Quick Finans iş birliği ile "Poliçe Prim Kredisi" kullanıma sunuldu. Trafik Sigortası dahil tüm sigorta poliçeleri yıllık poliçelerde 12 ay, uzun vadeli poliçelerde 36 aya kadar taksitle alınıyor. Sigorta güvencesi Quick'le çok daha ulaşılabilir oluyor.

QUICK SİGORTA QUICK FİNANS

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA