BİRİNCİ ÇEYREK DOĞAL AFET BİLANÇOSU 63 MİLYAR DOLAR

Aon'un 2023 yılı ilk çeyreği için yayınlamış olduğu "Birinci Çeyrek Küresel Afet Özeti" raporunda bir kısmını 6 Şubat'ta Türkiye ve Suriye'de meydana gelen deprem felaketinin oluşturduğu 63 milyar dolarlık toplam ekonomik kaybın, 21. yüzyıl ortalamasını da geçtiği görülüyor. Sigortalı kayıpların ise 15 milyar dolara ulaşması beklenirken kayıpların büyük kısmı ABD ve EMEA Bölgesi'nde gerçekleşti. ›S.14

SİGORTALI DOĞAL AFET KAYBI 100 MİLYAR DOLARI AŞTI

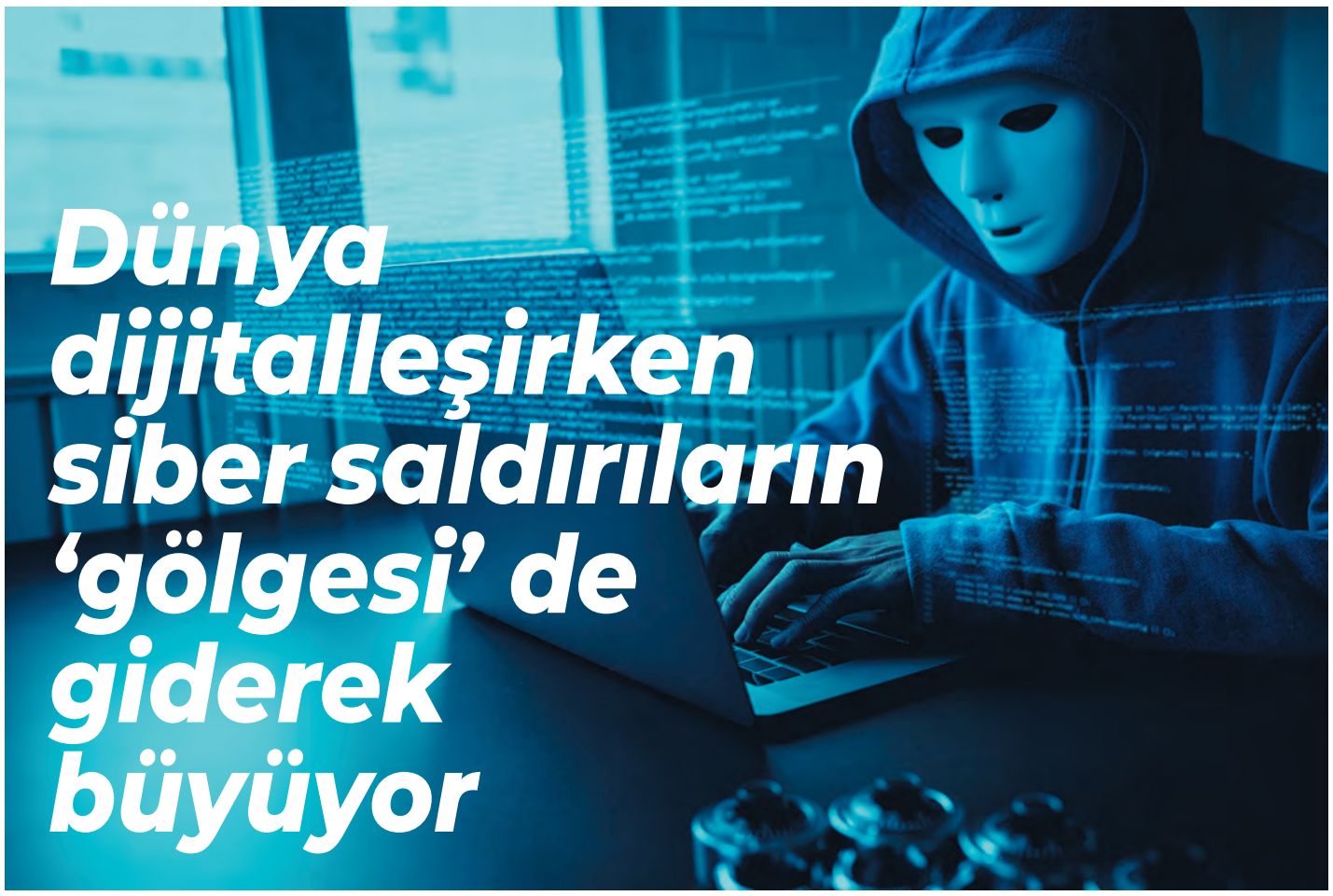


Swiss Re, 2022 yılının Florida'daki Ian Kasırgası, Fransa'daki dolu fırtınaları, Avustralya ve Güney Afrika'daki seller, Avrupa ve ABD'deki kış fırtınaları ve Avrupa, Çin ve Amerika'daki kuraklık nedeniyle rekor kıran hasarlarla 2021 yılından sonra doğal afet kaynaklı sigortalı kayıpların 100 milyar doları aştığı ikinci yıl olarak kayıtlara geçtiğini belirtti. ›S.15

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2023 YIL: 39 / SAYI: 534 AYDA BİR YAYINLANIR



Dünya dijitalleşirken siber saldırıların 'gölgesi' de giderek büyüyor

Çalışma, tüketim, eğitim, tedarik, enerji, eğlence, sağlık hizmetleri gibi sayısı artırılabilecek pek çok alanın işleyişini değiştiren dijitalleşme devam ederken siber saldırıların 'gölgesi' de giderek büyüyor. Bilgisayar güvenlik firması McAfee'nin yaptığı bir araştırmada siber suçların toplam yıllık maliyetinin 945 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun dünyanın önde gelen şirketleriyle gerçekleştirdiği ankette ise şirketlerin %50'si kuruluşlarına yönelik fidye yazılımı saldırılarının en büyük siber risk endişeleri arasında olduğunu belirtiyor.

Siber güvenliği geliştirmenin önemli bir bileşeni olan sigorta, temel işlevi olan risk aktarımının ötesinde önemli bir rol oynuyor. Siber sigorta, poliçe süresinden önce güvenlik protokollerini iyileştirmek ve güvenlik açıklarını azaltmak için finansal teşvikler yaratmanın ötesinde riski fiyatlandırmasıyla risk yönetimi sürecinde değerli bir girdi rolü üstleniyor. Dijitalleşmeyle birlikte her geçen gün büyümeye devam eden siber sigorta pazarı, risk bilgisini ve pazar payını artırmak için yeterli kapasiteye sahip sigortacılara zorlayıcı bir büyüme fırsatı sunuyor. ›S.20

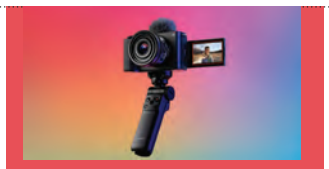
INSURTECH YATIRIMLARI HIZ KESTİ

2022 yılında insurtech girişimlere yapılan toplam yatırım tutarında 2021 yılına kıyasla ciddi bir yavaşlama görülüyor. 8,5 milyar dolara gerileyen toplam yatırım miktarı, yine de önceki yılların ortalamalarının üzerinde bir düzeyde. ›S.39

BES BİRİKİMİ İLE KREDİ KULLANILABİLECEK

Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelik'te değişiklik yapıldı. 32146 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan bu düzenlemeyle, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki birikimlerin teminat olarak gösterilerek, kişilerin krediye ulaşımının kolaylaştırılması, böylece BES birikimlerinin kısa vadeli ihtiyaçlar için kullanılmasının önüne geçilmesi amaçlanıyor. ›S.29





VLOG ODAKLI KAMERA MODELİ: SONY ZV-E1

Video içerik üreticilerini odak noktaya alan Sony ZV-E1, kompakt gövdesi ile her zaman taşınabiliyor ve 12 megapiksellik FF Exmor R CMOS sensör üzerine kuruluyor. ›S.32

AMANHÃ MÜZESİ

Rio de Janeiro limanının modernizasyonunun yeni bir simgesi olan ve bilimin doğruluğunu sanatın ifade gücüyle birleştiren bu müze, Yarının Müzesi olarak anılıyor. ›S.35

ZORUNLU TRAFİK SİGORTASINDA YENİ DÖNEM

Trafiğe kayıtlı tüm araçlar için zorunlu bir poliçe türü olan trafik sigortasında yapısal sorunların çözümü ve sürdürülebilir fiyatlama için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), ilgili paydaşlarla birlikte hazırladığı yol haritasının ilk adımını attı. İyi sürücünün ödüllendirildiği, kötü sürücünün daha fazla prim ödeyerek cezalandırıldığı 9 basamaklı sisteme geçiş, %4,75'ten %2'ye düşürülen aylık artış oranı, eşdeğer parça kullanımının teşviği ve %100 elektrikli araç sahiplerine zorunlu trafik sigortasında %10 prim indirimi uygulanmasına kadar birçok değişiklik 1 Mayıs 2023 tarihi itibarıyla uygulamaya alınacak. ›S.34



SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"FİNANSAL ÜRÜNLER SEKTÖRÜN GELECEĞİ"

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy oldu. "Acentelerimizin finansal market dönüşümünü hızlandırdık" diyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, finansal ürünlerin sigorta sektörünün geleceği olduğunu dile getirdi. ›S.16



TARSİM'DE YENİ GENEL MÜDÜR ENGÜRÜLÜ

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin genel müdürlüğüne 17 Nisan 2023 tarihi itibarıyla Bekir Engürülü atandı. Son olarak Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Engürülü, aynı zamanda Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de yürütüyor. ›S.4



"BES GÜVENLİ LİMAN"

%30'luk devlet katkısının değerinin bu yıl daha çok öne çıktığını söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "BES'in geçmişe yönelik getirilerine baktığımızda enflasyonun üstünde pozitif reel getiri sağlamış. Genelde yatırım enstrümanlarında yaşanan kısa süreli değer kayıplarına rağmen BES güvenli bir liman olmayı sürdürüyor" dedi. ›S.19



"SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK SEKTÖR İÇİN ÖNEMLİ"

Sürdürülebilir sigortacılık hakkında açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün ekonomideki kilit rolü ve risk konusundaki uzmanlığı sebebi ile sürdürülebilirlik konusunun sektör için önem arz ettiğini kaydetti. ›S.6



"TİYATRO BENİM İÇİN NEFES ALDIĞIM YER"

"Tiyatro benim için bir yaşam alanı, nefes aldığım yer, antreman alanım, kendimi ifade ettiğim alan" diyen Hakan Bilgin, sahnedeyken 'izleyiciye daha ne anlatabilirim, ne fayda sağlayabilirim, onlar için daha neyi değiştirebilirim' duygusuyla hareket ettiğini ifade ediyor. ›S.12



aveon



Aveon Global Konut Sigortası ile evinizde oluşacak hasarlar sonrası boya-badana masrafları bizden, keyifle oturması sizden.

aveonglobalsigorta.com

Ray Sigorta'dan KOBİ'ler için "Akıllı" Sigorta

Ray Sigorta, küçük işletmelerin iş yerlerini, ihtiyaçları doğrultusunda ve bütçe dostu primlerle güvence altına alan "Ray Akıllı Kobi" ürününü KOBİ'lerin hizmetine sundu.

Birçok farklı riskle karşı karşıya kalabilen küçük işletmelere, istenmeyen sürprizlere karşı güvence sunan Ray Sigorta, bütçe dostu "Ray Akıllı KOBİ Sigortası" ürününü tanıttı. Ray Akıllı KOBİ Sigortası sayesinde, iş yerinin içindeki sabit kıymetler, emtialar ve demirbaşlar; yangından hırsızlığa, depremden sel ve su baskınlarına, elektronik cihaz hasarlarından makine kırılmasına kadar birçok riske karşı güvence altına alınıyor. Böylece ekonomimizin büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'ler, beklenmedik durumlarda büyük zarar görmekten korunuyor.


Koray Erdoğan

ARTAN MALİYETLER VE ENFLASYONA KARŞI DESTEK

KOBİ'ler, Ray Akıllı KOBİ Sigortası sayesinde; mini, standart ve geniş paket olmak üzere üç farklı alternatiften, ihtiyaç duydukları paketi seçebilecek. Böylece bütçe dostu primlerle, artan maliyetler ve yüksek enflasyon da dâhil olmak üzere, karşılaşabilecekleri olumsuz durumlar için teminat elde edecek ve gelirlerini etkileyebilecek riskleri ortadan kaldırabilecekler. Sigortalıların gündelik hayatlarını kolaylaştırmayı da hedefleyen Ray Sigorta; su tesisatı, elektrik tesisatı, cam ve anahtar/çilingir işleri gibi asistans hizmetlerini poliçe sahiplerine ücretsiz olarak sunuyor.
Gelişen teknolojiyle birlikte artan siber risklere karşı da iş yeri sahiplerini koruyan şirket, siber asistans hizmeti bulunan Ray Akıllı KOBİ ürünüyle, siber asistans kapsamında 7/24 dijital veri izleme ve koruma yazılımı desteği veriyor.

'SİGORTA OLMAZSA OLMAZ BİR GÜVENCE'

Ray Akıllı KOBİ Sigortası'yla ilgili açıklamalarda bulunan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Son dönemde yaşanan doğal afetler ve salgın hastalıklar ciddi kayıplara yol açtı. Öte yandan döviz kurlarında yaşanan artış ve enflasyonun etkisi de göz önünde bulundurulduğunda KOBİ'lerin karşılaşabileceği finansal riskler artıyor. Yaşanan süreçler her alanda olduğu gibi, iş yerleri için de sigortanın önemini bir kez daha ortaya koydu. Meydana gelebilecek risklere karşı işletmelerin sürdürülebilirliğini sağlamak ve kaybın önüne geçmek için sigorta olmazsa olmaz bir güvence. İş hacimleri ve istihdama katkıları ile KOBİ'ler, ülke ekonomisi için önemli bir yere sahip. KOSGEB verilerine göre; Türkiye'deki tüm işletmelerin %99,8'i KOBİ'lerden oluşuyor ve bu işletmeler toplam istihdamın %76,7'sini sağlıyor. Ekonomimiz için bu kadar önemli olan işletmeler, istenmeyen durumlara hazırlıksız yakalandıklarında her şeye sil baştan başlamak durumunda kalıyorlar. Tüm bu tecrübe ve birikimin bir anda yok olmasını hiçbirimiz istemeyiz. Bu nedenle KOBİ'ler için "Akıllı" ürün tasarladık. Ray Akıllı KOBİ Sigortası sayesinde, bütçe dostu paketlerle risklere karşı güvence oluşturuyor, küçük bütçelerle ihtiyaca yönelik teminat sunuyoruz." dedi.

'ACENTELERİMİZ HER ZAMAN SİGORTALILARIMIZIN YANINDA'

Türkiye'nin dört bir tarafında hizmet veren Ray Sigorta acenteleri sayesinde sigortalıların kolaylıkla ürünlerine ulaşabileceğini anlatan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "İş ortaklarımızı oldukça önemsiyoruz. Ray Sigorta olarak bulundukları coğrafyayı iyi tanıyan, ihtiyaç duydukları her an sigortalılarımızın yanında olan, işin ehli acentelerle çalışıyoruz. Müşterilerimiz iş ortaklarımız vasıtasıyla hem Ray Sigorta ürünlerine kolaylıkla sahip olabilir; hem de paket içeriğinde sunduğumuz, sigortalılarımızın işlerini kolaylaştıracak asistans hizmetlerimizle ilgili ayrıntılı bilgi edinebilir." şeklinde konuştu.



TARSİM'in yeni genel müdürü Bekir Engürülü oldu

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin genel müdürlüğüne Bekir Engürülü atandı.



Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin genel müdürlüğüne 17 Nisan 2023 tarihi itibarıyla Bekir Engürülü atandı. 14 Haziran 2005 tarihli ve 5363 sayılı Tarım Sıgortaları Kanunu'nun yazımı aşamasından bugüne kadar geçen 18 yıllık süreçte tarım sigortaları alanında pek çok çalışmada yer alan ve uzun yıllar Tarım ve Orman Bakanlığı'nın çeşitli makamlarında görev yapan son olarak ise Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Engürülü, aynı zamanda Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de yürütmektedir.

BEKİR ENGÜRÜLÜ KİMDİR?

1967 yılında Tokat'ın Zile ilçesinde doğmuştur. 1985 yılında Söke Ziraat Teknik Lisesi'nden, 1991 yılında Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Makineleri Bölümü'nden mezun olmuştur. Tarım ve Orman Bakanlığı'nda 38 yıllık memuriyet süresi olmuştur. Bu süreçte sırasıyla, teknik personel, ziraat mühendisi, ilçe müdürü, şube müdürü ve daire başkanı görevlerinde bulunmuştur. 2011-2020 yılları arasında Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı görevinde bulunmuştur. Türkiye Tarım Sigortası Kanunu'nun yapım sürecine doğrudan katılmış ve 18 yıldır tarım sigortaları sistemi konusunda karar verici olarak görev yapmaktadır. Tarımda risk yönetimi, küresel iklim değişikliği, tarım makineleri ve hizmet içi eğitim konularında deneyim sahibidir. Hizmet içi eğitimde kullanılan, yayınlanmış 22 adet kitabın ortak yazarıdır. Tarımda risk yönetimi, tarım sigortaları ve iklim değişikliği konularında ulusal ve uluslararası konferans ve sempozyumlara konuk konuşmacı olarak katılmış, ulusal ve uluslararası çeşitli platformlarda bildirimlerde bulunmuş ve sunumlar yapmıştır. Hacı Bayram Veli Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu'nda "Tarım Sigortaları" dersi vermektedir. Ocak 2020'de başladığı Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcılığı görevinden 17 Nisan 2023 tarihinde emekli olarak ayrılmıştır. Şubat 2020 tarihinden itibaren Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de yürütmekte olup; 17 Nisan 2023 tarihi itibarıyla Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü olmuştur. Evli ve 2 çocuk babası olup, İngilizce bilmektedir.

›››

TARSİM geçtiğimiz yıl 296 milyar liralık tarımsal varlığı güvence altına aldı

TARSİM, 2022 yılında Türkiye genelinde, tüm tarım sigortası branşlarında 296 milyar liralık tarımsal varlığın güvence altına alındığını ve 3,1 milyon adet poliçe düzenlendiğini açıkladı.

Üreticinin alın terini güvence altına almak ve ülkemizde sürdürülebilir tarıma katkıda bulunmak üzere çalışmalarını aralıksız bir şekilde sürdüren TARSİM, 2022 yılında Türkiye genelinde, tüm tarım sigortası branşlarında 296 milyar liralık tarımsal varlığın güvence altına alındığını, 3,1 milyon adet poliçenin düzenlendiğini, 35 milyon dekar alan, 18 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvanın sigortalandığını açıkladı.

BİTKİSEL ÜRÜNLERDE 2,2 MİLYAR LİRA ÖDENDİ

Üretici ve yetiştiricilere geniş bir ürün yelpazesinde ve teminat kapsamında, 8 farklı tarım sigortası branşında %67'ye varan devlet prim desteği ile hizmet sunan TARSİM, geçtiğimiz yıl bitkisel ürünlerde 2,2 milyar lira, büyükbaş hayvanlarda 880 milyon lira, seralarda 327 milyon lira, küçükbaş hayvanlarda 227 milyon lira, su ürünlerinde 14 milyon lira, kümes hayvanlarında 9 milyon lira ve arı kovanlarında 6 milyon lira olmak üzere toplam 636 bin adet hasar dosyası için 3,6 milyar lira tazminat ödemesi gerçekleştirdi. 2022 yılında, bir önceki yıla göre %24'lük artışla 2,7 milyon adet bitkisel ürün sigortası poliçesi, %16'lık artışla 385 bin adet hayvan hayat sigortası poliçesi ve %2'lik artışla 39 bin adet sera sigortası poliçesi düzenlendi. Bitkisel ürün sigortalarında ön plana çıkan; çeltik ürününde %56, ayçiçeği ürününde %41, mısır ürününde %22, üzüm ürününde %30, pamuk ürününde %27, arpa ürününde %28 ve buğday ürününde %30 oranında sigortalılığa ulaşıldı. Hayvan hayat sigortalarında ise sigortalılık oranı büyükbaş hayvanlarda %29 ve küçükbaş hayvanlarda %23 olarak gerçekleşti.

Geçtiğimiz yıl ilk defa tarım sigortası yaptıran üretici ve yetiştiricilerin sayısı ise bir önceki yıla göre %10 oranında artarak 168 bine ulaştı. Tarım sigortası poliçesine sahip olan toplam üretici ve yetiştirici sayısı ise %17 oranında artışla 767 bine yükseldi.

Bitkisel ürün sigortaları kapsamında 609 bin adet, sera sigortası kapsamında ise 71 bin adet ekspertiz işlemi gerçekleşti. Hayvan hayat sigortaları kapsamında 462 bin adet risk inceleme ve hasar tespit işlemi yapıldı.



Aveon Global Sigorta acente ve brokerleri ile birlikte dijitalleşiyor

Aveon Gobal Sigorta acente ve brokerleri ile birlikte dijitalleşmeye devam ediyor. Bu kapsamda Aveon Global Sigorta yöneticileri dijital yolculukta kendi alanlarında yapılan yeniliklere dair görüşlerini paylaştı.

SİGORTA DİJİTAL KANALLAR VE BROKERLER MÜDÜRÜ EZGİ VURAL:

Her zaman değişimden yanayız

"Dijital Kanallar ve Brokerler Departmanı olarak brokerlerimize ve beraberinde acentelerimize yepyeni bir dijital deneyim yaşatmayı hedefliyoruz. Hızla büyümesini sürdüren şirketimiz, yarattığı inovatif projelerle fark yaratmaya devam edecek. Bu açıdan ekibimizin dinamik yapısı itibarıyla sektör içerisinde ayrıcalıklı bir misyonumuz olduğunun da altını çizmek isteriz. Biz dijital kanallarımıza ve brokerlerimize en başta; samimiyet, sadakat, etik çalışma vaad ediyoruz. Bunun ticari parametresi olarak da operasyonel hız ve fiyat rekabeti ile beraber büyümeyi hedefliyoruz. Her zaman genç ve değişimden yana olmayı amaçladığımız bu uzun yolculukta tüm paydaşlarımıza ve kanallarımıza güler yüzlü enerjimizle "yeni başarılar" kazandıracağımıza yürekten inanıyoruz. Dijitalleşmeyi acentelerimiz, brokerlerimiz ve müşterilerimiz için büyük bir samimiyetle ve sabırla istiyoruz. Beraber başaracağız ve beraber dönüşeceğiz."



HASAR LOJİSTİK MÜDÜRÜ ERKAN KIRAÇ:

AGS hizmet noktalarını aktif hale getireceğiz

"Klasik bir anlatımın ötesinde müşteri gözüyle kendimizi anlatmak istedik. Araç sahibi ne ister; uygun ve doğru fiyatlama ile poliçe ister, kendini ve aracını güvende hissetmek ister, başına gelebilecek kaza sonrasında sorunsuz hizmet ister, ihtiyaçlarına cevap, sorunlarına çözüm ister. Yenilikçi bakış açısını iş akışımızın her aşamasına entegre eden şirketimiz, klasik sigorta şirketlerinden farklı bir hizmet sunmayı oldukça önemsiyor. Hedefimiz ise, güven temelinde bir yolculuk gibi huzur ve sorunsuz çözümler üretmek ve bunu sürdürülebilir kılmaktır. Acentelerimiz ve müşterilerimizden gelen talepleri dikkate alarak çok yakında AGS hizmet noktalarımızı aktif hale getireceğiz. AGS noktaları "Aracınızın Güvenli Servisi" misyon ve açılımı ile hem kusursuz hizmet hem de bol avantajlar sağlayarak müşterilerimize yeni deneyimler sağlayacağız. AGS hizmet noktalarında sigortalılarımızın hasarlarını giderirken onarıma ağırlık veren bu noktalarımız, parça değişimlerinde sağlamış olduğumuz tasarruf ile maliyetleri düşürerek, tramer kayıtlarındaki hasar tutarlarını gerçekçi hale getirecek. AGS noktalarımızın tanıtımlarına yakında başlıyoruz."



TEKNİK VE REASÜRANS MÜDÜRÜ FATMA UZUN:

İhtiyaçları belirleyerek doğru ürünleri oluşturacağız

"Bugün sayısı 50'ye varan ürün çeşidiyle ilk yılında büyük bir başarıya imza atan şirketimiz, ekibiyle ve dinamizmiyle farkını göstermeye devam edecek. Sektörün farkında olduğu veya olmadığı birçok işi kazanan şirketimiz, cirosunu ve pay dağılımını bugün optimum noktaya taşıyarak sektöre yeni başarı hikayesi de yazmayı başardı. Yeni kurulan her sigorta şirketinin yaşadığı kısıtlı limitleri işimizi yaparken bizlere tatlı yorgunluklar ve engeller çıkardığını yaşayarak öğrendik. Fakat her yapamadığımız iş bir sonraki işe daha iştahla yaklaşmamıza öncülük etti, bizlere çok şeyler öğretti. Aveon Global Sigorta çalışanları olarak kuruluşumuzun ilk yılında emek ve yeteneklerimizi harmanlayarak az zamanda şirketimizin hizmet değerlerini gösteren çok işler yaptık, yapmaya da devam edeceğiz. İçinde bulunduğumuz ve önümüzdeki dönemler için hedeflerimiz, sigortalılarımızın ve de sigorta marketinin ihtiyaçlarını belirleyerek doğru ürünleri oluşturmak ve doğru müşterilerle buluşturmak olacaktır. Boyumuzu aşan işlere talibiz, cesaretimizle fark yaratmayı önemli buluyoruz."



SAĞLIK VE FERDİ KAZA SİGORTALARI MÜDÜRÜ FULYA YETER:

Sağlık sigortalarında şirketimizin yıldızını parlatmaya devam edeceğiz

"Sağlıklı olabilmek hayatımızın devamlılığı için korumamız gereken en önemli görevimizdir. Fiziksel ve mental olarak kişisel çabalarımız ile görevimizi yerine getirmeye çalışsak da mutlaka desteğe ihtiyaç duyarız. Sağlık sigortası da bu destek sırasında en büyük yardımcılarımızdandır. Sağlık sektöründe en düşük primler ve ihtiyaca göre farklılık yaratan ürünler ile genç, dinamik ve heyecanlı bir ekip olarak bu amaçla yerimizi aldık. Değişen ekonomisi nedeniyle en iyi sağlık hizmetini düşük bütçeli, hızlı ve güvenli olarak alma konusunda, anlaşmalı sağlık kuruluşlarımız, asistans hizmetlerimizdeki iş ortaklarımızın desteği ile sigortalılarımızın yanında olmayı amaçlıyoruz. Standart sektörel sağlık ürünlerimize ilave olarak Genç Aveon, Tam 2 TSS, Canıma Sağlık, sendikalar ve belediyeler için özel ürün çalışmalarımız, seyahat sağlık ürünlerimiz ile sürdürülebilir ve müşteri memnuniyeti temelli büyümeyi çok önemsiyoruz. Bini geçen yaygın acente dostlarımız ve 800'e yakın anlaşmalı kurumlarımızla sigortalılarımızın 7/24 sağlık hizmetine ulaşmasını sağlar durumdayız. Müşteri memnuniyetini artırabilmek için teknoloji ve dijital dönüşüm konusunda çok hızlı yol almaya çalışarak, yarattığımız iş ve projelerimizi tüm acentelerimize açıp görüşlerini alarak ilerlemekteyiz. Uzman ekibimiz ile sağlık sigortalarında "Aveon Global" markasının yıldızını parlatmaya devam edeceğiz."



HASAR MÜDÜRÜ TURGAY ÖZKAN:

2023'te hasar süreçlerinde teknolojiyi daha da içselleştireceğiz

"30 yıldır sigortacılık ve hasar alanında uzmanlaşan biri olarak Aveon Global Sigorta'nın farklı ve hızlı bakış açısıyla samimiyet duygusunu acente ve müşterilerine geçirdiğinin altını çizmek isterim. 30 yıllık bilgi ve birikimimi yeni bir şirkette hayata geçirmenin heyecan ve yorgunluğu ile beraber kısa sürede önemli bir yol kat ettiğimizi de söylemem lazım. Modern, değişime açık, insan kaynağını öncelikli kılan şirketimiz servisleri ve müşterileri arasındaki iş süreçlerini hızlandırmak için her geçen gün yeni iş modellerini hayata geçirmektedir. Mutlu müşterinin iyi bir hasar yönetiminden geçtiğinin bilinci ile çalışmaya büyük önem veriyoruz. Biliyoruz ki hasardan memnuniyet duyan müşterimiz yeni müşterileri bize kazandıracaktır, bizimle çalışmaktan memnun olan acentemiz başka acenteleri de bize tavsiye ederek 'acente dostu' şirket misyonumuza katkı sunacaktır. Asrın felaketi olarak adlandırılan ve binlerce canımızı bizlerden alan depreme rağmen şirketimiz hasarları çok hızlı ödeyerek yeni şirket olmanın 'acemilik getirmeyeceği' sözünün hakkını teslim etmiştir. Ulu Önder Mustafa Kemal ATATÜRK'ün bizlere emanet ettiği 'modern Türkiye sevdasını' bizlerde aşkla, inançla işimize yansıtarak ona olan borcumuzu ödemiş olacağız. 2023 yılında hasar süreçlerinde teknolojiyi daha da içselleştirecek olan şirketimiz, sektörde parantez açan ve uzun başarı hikâyeleri olan bir marka olarak adından bolca söz ettirecektir."



TARIM MÜDÜRÜ GÜL TOPÇUOĞLU:

Geleneksel tarım ürünleri çalışmalarımız hızla devam ediyor

"2022 Yılı Eylül ayında TARSİM ruhsatı aldık. Ruhsat öncesi tarım sigortaları düzenleyen acenteleri Aveon Global Sigorta acentesi yaparak hazırlıklarımızı sağlam bir zemine oturtup acentelerimizi aramıza kattık. Yılın son aylarının zorluğuna rağmen Kasım ve Aralık ayını 12 milyon üretimle kapattık. 2023 yılı ilk çeyreği TARSİM üretimini 73 milyon lira ile tamamlayarak TARSİM üretimi yapan ilk 5 şirket arasında yerimizi alma hedefimize yaklaştık. Bu bizler için büyük bir gurur ve motivasyon kaynağı oldu. Sahada acente ve müşterilerimizi hareketlendirmek ve onların yanında olduğumuzu daha fazla hissettirmek için de sahada aktivitelerimizi hızlandırdık. Tarım ve Hayvancılık Kooperatifleri ve Birlikleri ile işbirliği ve anlaşmalarımızı yaparak tarım üretiminin kurumsal zincirini de bünyemize kazandırdık. Çalışmalarımız tam gaz devam ediyor. Diğer taraftan TARSİM üretimi yapan diğer şirketlerden farklı olarak Aveon Global Sigorta ürün marketine geleneksel tarım ürünlerimizi kazandırmak için çalışmalarımız hızla devam ediyor, çok yakında acente ve çiftçimize de bu ürünlerimizi açmayı hedefliyoruz. Büyük bir iddia ile ifade etmek isteriz ki çok yakında; ÇKS ve tapusu olan ya da olmayan araziler tarım sigortası ürünlerimiz ile teminat altına alınacak ve ülkemiz tarımına büyük bir katkı sağlayacağız."



Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 70 yaşa kadar güvence sağlıyor

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde önemli değişiklikler yaptıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü **Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Bu değişikliklerden en önemlisi ise yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek" dedi.

Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürününde yaşanan talep artışı üründe çeşitliliğin artırılmasına sebep oldu. Her bütçeye hitap eden planlarıyla TSS ürünü büyümeye devam ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde 'Sağlığınız Bizde' ve 'Türk Nippon Sigorta Standart TSS' ile sektörde yer alan Türk Nippon Sigorta, bu ürünlerle katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak ürünlerini müşterilerinin ihtiyacına göre konumlandırmaya devam ediyor.

'TSS ÜRÜNÜNÜ ÖN PLANA ÇIKARIYORUZ'

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan talep nedeni ile sigorta şirketlerinin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "TSS ürününe artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz" dedi.

'SEKTÖRDE BİR İLKİ GERÇEKLEŞTİRDİK'

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık



Sigortası ürününde önemli değişiklikler yaptıklarını vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu değişikliklerden en önemlisi ise yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek. Sektörde bu bir ilk" şeklinde konuştu.
Tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip müşterilerinin SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda da fark ücreti ödemediğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "TSS ürünümüze sahip müşterilerimiz, SGK ile anlaşmalı olup şirketimizin de anlaşmalı olduğu hastanelerde fark ödemiyor. Ayrıca ürünümüzde gerçekleştirdiğimiz en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza eklenmesi. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunmaktayız. Tamamlayıcı sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleri ile daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardığımıza inanıyoruz" ifadelerini kullandı.
Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün 2015 yılında hayata geçmesinin ardından her sene düzenli olarak büyüdüğüne de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2022 yılı yıl sonu verilerine göre şirket olarak sağlık branşında 8'inci sırada yer aldıklarının altını çizerek, "Sağlık sigortalarına artan talebi ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru yorumlayarak pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz" ifadelerine yer verdi.

›››

"Sürdürülebilirlik konusu sektör için büyük önem arz ediyor"

Sürdürülebilir sigortacılık hakkında açıklamalarda bulunan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** sigorta sektörünün ekonomideki kilit rolü ve risk konusundaki uzmanlığı sebebi ile sürdürülebilirlik konusunun sektör için büyük önem arz ettiğini vurguladı.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sürdürülebilir sigortacılık hakkında açıklamalarda bulundu. Dr. E. Baturalp Pamukçu, açıklamasında şu ifadelere yer verdi: "Sürdürülebilirlik; mevcut kaynakların doğru bir şekilde kullanılarak gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak olarak kısaca özetlenebilir. Kaynakların doğru kullanımı, iklim değişikliği, ekonomi gibi konular sürdürülebilirliğin temel konuları olarak belirtilebilir. Sigorta sektörünün ekonomideki kilit rolü ve risk konusundaki uzmanlığı sebebi ile sürdürülebilirlik konusu sektör için çok büyük önem arz ediyor. Sektörün belli bir prim karşılığında yüksek rakamlı poliçelere teminatlar vererek koruyucu bir görev üstlenmesi, yenilikçi sigorta ürünleri tasarlayarak toplumun yaşam standartlarının yükseltilmesine destek vermesi sigortanın sürdürülebilir olmasında en önemli başlıklar olarak söylenebilir. Bunun devamlılığı için istikrarlı politikalar izlemek, sigorta bilicini artırmak ilk hamlelerden olmalıdır."
Yatırım tercihlerinde sürdürülebilir iş modellerini benimseyen, teknolojiyi etkin kullanarak kâğıtsız sigortacılığı benimseyen, çevre bilincini artırıcı kampanyalar düzenleyerek sürdürülebilir kalkınmaya destek veren şirketleri sürdürülebilir sigorta şirketi olarak tanımlayan Pamukçu, "Bu konuda sigorta şirketlerinin ülke ekonomisine en önemli etkisi sürdürülebilirlik risklerinin yönetilmesini kolaylaştıran ürünler sunarak tüm diğer iş kollarına sürdürülebilir seçenekler sunmasıdır. Sektörün bu ürünlerle risk kavramını devre dışı bırakarak ülke ekonomisi için artı değer yarattığı söylenebilir" dedi.



'SİGORTANIN TABANA YAYILMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Türk Nippon Sigorta olarak en önem verdikleri hususlardan bir tanesinin verdikleri hizmetleri müşterilere doğru anlatmak olduğunu kaydeden Pamukçu, "Bu bakımdan yeni çıkan veya değişiklikler yaptığımız ürünlerimizin bilgilerini hemen satış kanalları ile paylaşarak bilgi akışını taze tutuyoruz. İstikrarlı politikalar izlemeye çalışıyor, hedeflerimizi belirleyip yeni yılla birlikte hemen uygulamaya koyarak müşterilerimizin ürüne bir an önce ulaşmalarını sağlıyoruz. Tek bir ürün yerine portföy çeşitliliği sağlayarak sigortanın tabana yayılması için çalışmalar yapıyoruz" şeklinde konuştu.

Koru Sigorta cam hasar yönetim sistemiyle hasar sürecini dijitalleştiriyor

Dijitalleşmenin hayatımızdaki yeri her geçen gün daha da artıyor. İçinde bulunduğumuz dijital çağda sigorta sektörü de daha fazla dijitalleşme yaklaşımıyla hareket ediyor. Dijitalleşen bu yeni dünyada yenilikleri takip eden Koru Sigorta, ihtiyaçlara daha iyi yanıt verebilmek için müşteri odaklı yaklaşımını dijitalleşmenin avantajlarıyla birleştirmeye devam ediyor.

Koru Sigorta olarak günümüzde her alanda yaygınlaşan dijitalleşmenin getirilerinden birisi olan mobil uygulama alanında projeler üretmeye devam ettiklerini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Kasko sigortalılarımıza yönelik olarak yakın zamanda devreye aldığımız projemiz Mobil Cam Hasar Yönetim Sistemi ile müşteri deneyimini artırmayı, çözüm ortaklarımızın süreçlerini hızlı ve yalın bir şekilde takip etmelerini sağlamayı ve ekonomik gelişmelerin paralelinde hasar onarım maliyetlerine katkı sağlamayı hedefliyoruz" diye konuştu.

SÜREÇ TAMAMEN DİJİTAL GERÇEKLEŞİYOR

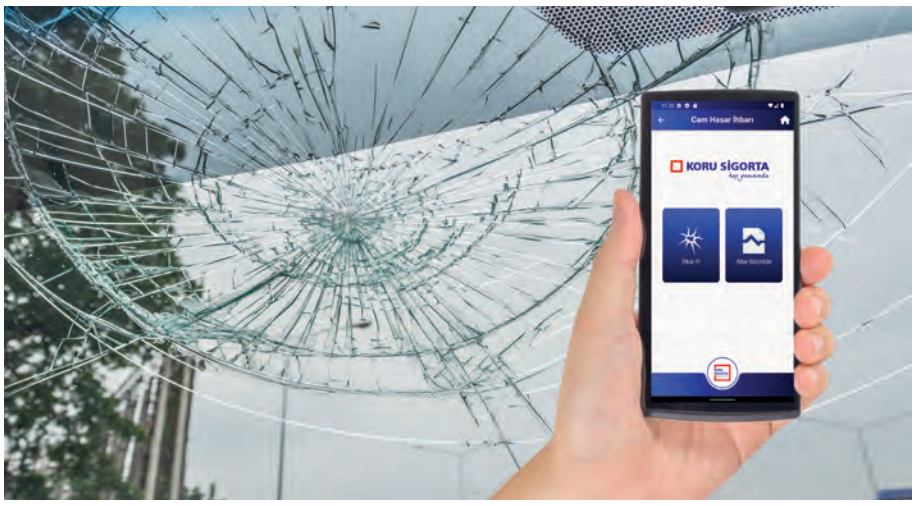
Uygulamanın detaylarından bahseden Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Sigortalılarımız Koru Sigorta Mobil Uygulaması üzerinden aracının plakasıyla birlikte hasarlanan camının resimlerini sisteme yükledikten sonra hizmet almak istediği lokasyon bilgilerini sistemden seçerek talep oluşturuyor. Talebin oluşmasının ardından, açılan talep cam hasar yönetim portalımız üzerinden anlaşmalı cam firmalarının ekranlarına yansıyor. Sisteme dahil olan anlaşmalı cam firmalarımız, kısa süre içerisinde sigortalımızın cam değişimi talep ettiği lokasyonda hizmeti verip veremeyeceklerini ya da talep edilen lokasyona en yakın şube bilgisiyle birlikte camın stoklarda bulunup bulunmadığı bilgisini sisteme giriyor. Girilen veriler ışığında sistem, öncelikli olarak sigortalımızın talep ettiği lokasyona yakınlık esasına göre maliyet karşılaştırması yaparak talebi en uygun firmaya yönlendiriyor. Cam firmasına atanan talep ile firmanın sigortalımızın talep ettiği en kısa süreyi baz alarak randevu oluşuyor ve onarım sürecine geçilerek hizmet tamamlanıyor" açıklamasında bulundu.

TALEP EN HIZLI SÜREDE SONUÇLANIYOR

Sigortalı aracın marka ve modeline bağlı olarak talep edilen camın stoklarda bulunmadığı durumlarda, sigortalıların talebini en hızlı sürede sonuçlandırmak adına, sistemin sıra esasına göre kayıtlı en az bir cam firmasına talebi yönlendirdiğini vurgulayan Yılmaz, "Yönlendirilen talep müşteri memnuniyetini sağlamak ve talebi gerçekleştirmek adına talep takip sistemimiz aracılığı ile eş zamanlı olarak Genel Müdürlük hasar ekiplerimizce de takip ediliyor. Bu uygulama ile sürecin takibinin yanı sıra talebin tam olarak sonuçlandırılması sağlanıyor" şeklinde konuştu.

Projenin gerek maliyet yönetimi açısından gerek de müşteri deneyimi açısından dijital ortamlarda yakından takip edilerek yürütüldüğünün altını çizen Yılmaz, "Uygulamamızın şirketimize ve sektörümüze katkı sağlayacağına olan inancımız tam olmakla birlikte sektörümüze ve projemize destek veren paydaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz" ifadelerini kullandı.

Dijitalleşme alanında projeler üretmeye devam eden Koru Sigorta, Mobil Cam Hasar Yönetim Sistemi ile müşteri deneyimini artırmayı ve ekonomik gelişmelerin paralelinde hasar onarım maliyetlerine katkı sağlamayı hedefliyor.



›››

Koru Sigorta Hatıra Ormanı fidanlarına can suyu verildi

Koru Sigorta, 2021 yılı Temmuz ayında Antalya'nın Manavgat ilçesinde başlayan ve Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki 49 ilde meydana gelen orman yangınları nedeniyle ülkedeki ağaçlandırmayı desteklemek amacıyla "Her Kaskoya Bir Fidan" kampanyası başlatmış ve kampanya kapsamında, yıl sonuna kadar düzenlenecek her kasko poliçesi için bir adet fidan bağışında bulunacağını belirtmişti.

6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremler nedeniyle ertelenen fidan dikim etkinliğinde açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Bugün bir proje şirketi olarak sigortalılarımızla birlikte sürdürülebilir bir gelecek için başlattığımız Koru Sigorta Hatıra Ormanı projemizi Şile'de hayata geçirmenin, fidanlarına can suyu vermenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu ormanda yer alan 28 bin fidan, 28 bin sigortalımızın fidanıdır. Sigortalılarımızın 2021 yılı Ağustos ayından itibaren yıl sonuna kadar satın aldığı her kasko poliçesini bir fidana dönüştürerek Hatıra Ormanımızı oluşturduk" şeklinde konuştu.

'DOĞA İLE UYUMLU ÇALIŞMAK LAZIM'

Hem dayanıklı olması hem de çabuk büyüyebilen bir cins olması sebebiyle sahil çamı cinsi fidanların yer aldığı Koru Sigorta Hatıra Ormanı'nın 16 hektarlık bir alanda olduğunu belirten Yılmaz, açıklamalarını şöyle sonlandırdı: "Bugün diktiğimiz fidanlar, bundan 20-30 yıl sonra büyük ağaçlar haline gelerek geleceğimize, çocuklarımıza nefes olacak. Ne yazık ki son zamanlarda doğal felaketlerle sık sık karşılaşıyoruz. Bu nedenle doğa ile mücadele etmek yerine doğa ile uyumlu olacak şekilde, doğa ile birlikte çalışmak gerektiğini düşünüyoruz. Bu vesile ile bir kez daha Koru Sigorta Hatıra Ormanımızın şimdiden ülkemize, dünyamıza, geleceğimize nefes olmasını diliyorum."

Koru Sigorta Hatıra Ormanı'nın fidanları, İstanbul Orman Bölge Müdürlüğü, Şile Orman İşletme Müdürlüğü yetkilileri ile Koru Sigorta üst yönetiminin ve çalışanlarının aileleri ile birlikte katıldığı etkinlikte toprakla buluştu.













MAHER HOLDİNG TÜM ÇALIŞANLARIYLA "YENİLİĞE DOĞRU" TOPLANDI

"Değişim, dönüşüm, etkileşim"

2023'ü "değişim, dönüşüm, etkileşim" yılı olarak belirleyen Maher Holding, Conrad İstanbul Bosphorus'ta düzenlediği toplantıda tüm çalışanlarıyla bir araya geldi.

2023'ü "değişim, dönüşüm, etkileşim" yılı olarak belirleyen Maher Holding, Conrad İstanbul Bosphorus'ta düzenlediği toplantıda tüm çalışanlarıyla bir araya geldi. Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen'in Mevlana'dan aktardığı "Şimdi yeni şeyler söylemek lazım" dizeleriyle açılışı yapılan toplantıda grubun 2015'ten bu yana gösterdiği gelişim çalışanlarla paylaşılırken bundan sonra izleyeceği değişim hep birlikte değerlendirildi. Maher Holding ve iştirakleri Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Finans, Qpay, MHR GYO, Valde Bilişim ve Qtower'ın 300'ü aşan çalışanlarının bir araya geldiği toplantıyı Mevlana'nın "Yeniliğe Doğru" şiiriyle açan CEO Levent Uluçeçen, "Şimdi yeni şeyler söylemek lazım" dizesini öne çıkardı.



Levent Uluçeçen

'BU BİZE YAKIŞIR'

Konuşmasında değişim için kişinin önce kendisini değiştirmesi gerektiğini vurgulayan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, değişimin kaçınılmaz olduğuna şu sözlerle dikkat çekti: "Geride bıraktığımız yıllarda çok yol kat ettik. Bugün ise çok farklı bir yere geleceğimizi net bir şekilde görmek lazım. Ben sigortacılığın sistemi geliştirdiğine inanıyorum. Siz de mesleğinizi anlatmalı, onunla övünmelisiniz. Sektörümüz ise her daim değişime açık olmalı. Sigorta hayatın her yerinde, son depremde bunu net bir şekilde gördük. Ayrıca gördük ki sektör olarak biz de her daim hazır olmalıyız, kendimizi geliştirmeliyiz."



Quick Sigorta'nın holdingin amiral gemisi olduğunu ve bir sigorta şirketinden daha fazlasını ifade ettiğini belirten Uluçeçen, tüm iştiraklerin birbiriyle entegre ve birbirini geliştiren bir ekosistemde olduğunu söyledi. 2023'ün "değişim, dönüşüm, etkileşim" yılı olarak belirlenmesinde bu ekosistemin rolüne vurgu yapan Uluçeçen, "Holdingi şimdiki konumundan daha yukarıya taşıyacak olan kişilerin yine holdingin içinden yetişecek gençler olduğuna dikkat çekti. 5 yıl içerisinde şirketin geldiği büyüklüğe değinen Uluçeçen, "Şimdi bu büyüklüğü sürdürülebilir kılma zamanı. Bu sayılara ulaşmak elbet kolay olmadı ancak burada kalabilmek daha da önemli" dedi.

Birden fazla iş kolunda faaliyet gösteren holding sigorta grubunun ardından Quick Finans ve Qpay'in kuruluşu ile gerçekleşen finansal market dönüşümüne dikkat çeken Uluçeçen, diğer yandan dijital bir holding yapısına benzettiği "Q+" "SuperApp""in, bankacılıktan ödeme sistemlerine, sigortacılıktan araç kiralamaya, borsa işlemlerinden QR kod ile satın almaya kadar çok geniş fonksiyonlara sahip bir geliştirme

››› Finansal market dönüşümüyle birlikte çağın dönüşümüne hızla ayak uydurulacağını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, büyük bir rekabet avantajı da yakalayacaklarının altını çizdi.

››› Maher Holding'in tüm çalışanlarıyla bir araya geldiği toplantının videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



› › › **Sektörün her zaman değişime açık olması gerektiğini vurgulayan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, "Sigorta hayatın her yerinde, son depremde bunu net bir şekilde gördük. Ayrıca gördük ki sektör olarak biz de her daim hazır olmalıyız, kendimizi geliştirmeliyiz" dedi. Uluçeçen ayrıca, Quick Sigorta'nın holdingin amiral gemisi olduğunu ve bir sigorta şirketinden fazlasını ifade ettiğini söyledi.**



› › › **Gün boyu devam eden toplantılarda Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, Qpay Genel Müdürü Onur Baran Çağlar, MHR GYO Genel Müdürü Ş. Nurkan Kaçmaz, Valde Genel Müdürü Azak Yaşarkurt sorumlu oldukları şirketler adına sunumlar yaptı.**

sürecinde olacağını böyle bir uygulamanın, ihtiyaç duyacağı finans ve teknoloji şirketlerinin Maher Holding çatısı altında olmasının ise büyük avantaj olduğunu "Bu bize yakışır" sözleriyle kaydetti.
1 Nisan 2023 tarihinde gerçekleşen toplantıda çalışanlara konut edindirmek üzere bir vakıf çalışmasını tamamlamak üzere olduklarının müjdesini veren Uluçeçen, daha sonra mikrofonu gençlere bıraktı.

ÜÇ YENİ ŞİRKET MÜJDESİ

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, çok sayıda genç çalışanın kendi öneri ve beklentilerini paylaşmasının ardından holdingin vizyonu kapsamında yürütülen projeleri ve aşı geliştirmelerinden uzay çalışmalarına, otonom otobüs yazılımlarından şehir modellemelerine kadar uzanan yatırımları anlattıktan sonra proje geliştirme, mobilite ve risk yönetimi ve yapı teknolojileri dallarında hayata geçecek üç yeni şirketin müjdesini verdi. Yaşar, ayrıca Avrupa'da kurulacak sigorta şirketiyle ilgili de şunları söyledi: "Araya pandemi girince beklemeye aldığımız Avrupa'da bir sigorta şirketi kurma hayalimize kaldığımız yerden devam edeceğiz. O projeyi bekletirken boş durmadık ama başka şirketlerin kuruluşunu gerçekleştirdik. Avrupa'daki sigorta şirketi yatırımını nasıl bir süreçle başlatacağımızın detaylarını görüşüyoruz."
Yaşar, finansal market dönüşümüyle birlikte çağın dönüşümüne hızla ayak uydurulacağını ve büyük bir rekabet avantajı yakalayacaklarının altını ise şu sözlerle çizdi: "Q+ SuperApp ile adım adım belirginleşen finansal market, içine acentelerimizi de dahil edeceğimiz bir evren. Bu önemli çünkü bugün ülkemizin her il ve ilçesinde faal çalışan 5 bin 200 acentemiz bulunuyor. Bunun dışında 102 Quick Finans satış ağı, 575 anlaşmalı hastane, 223 eksper, 80 avukat ve 2 bin 407 anlaşmalı servisten oluşan bir network'ümüz var. Yani ülkenin uçtan uca kılcal damarlarına kadar ulaşan bir yapıya sahibiz. Dolayısıyla finansal market deyince akla sınırları zorlayan büyüklükte bir oluşum gelmeli. Bugün artık bankaların bile şubelerini kapatıp merkezlerine çekildiği bir noktada, neredeyse PTT'den başka bu tür işlemlerin yapılacağı bir yer kalmamış durumda. Dolayısıyla halihazırda finansal işler yapan acentelerimizi network'ümüze dahil ettiğimizde belki birçok finansal kuruluşa da hizmet verir hale geleceğiz."
Gün boyu devam eden toplantılarda Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, Qpay Genel Müdürü Onur Baran Çağlar, MHR GYO Genel Müdürü Ş. Nurkan Kaçmaz, Valde Genel Müdürü Azak Yaşarkurt sorumlu oldukları şirketler adına sunumlar yaparak 2023 ve gelecek vizyonlarını ortaya koyarken çalışanlar da interaktif bir şekilde katılım gösterip önerilerini paylaştı. Toplantıda ayrıca grubun üst düzey yöneticileri ve iş ortakları da görüşlerini paylaştılar.



› › › **Maher Holding yöneticileri sahneyi gençlerle paylaştı ve mikrofonlar gençlere uzatıldı.**





“Sanayideki sürekliliğin sağlanmasında sigortanın önemi çok büyük”

Depreme karşı en önemli hazırlıklardan birinin sigorta güvencesi olduğuna dikkat çeken **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı**, “%100 sigortalılık hedefinin yakalanması gerekiyor ki olası afetler sonrasında hayatın normale dönmesine hızlıca katkı sağlanabilsin” dedi.

Deprem felaketinin ardından geçen sürede hasar süreçlerine yönelik çalışmalar aralıksız devam ederken, yaşanan felaketin ardından can ve mal güvenliğinin korunmasında sigorta güvencesinin önemi bir kez daha anlaşılıyor. Depreme karşı en önemli hazırlıklardan birinin sigorta güvencesi olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Deprem felaketi hepimizi derinden üzdü. Ülkemizin bir daha böyle bir facia yaşamamasını dileriz. Fakat deprem kuşağında yer alan bir ülke olarak depremin beklenmedik bir olay olmadığını da unutmamamız gerekli. Gelecekte de farklı bölgelerde, yüksek şiddetlerde depremlerin olabileceği bir gerçek. Bu bilimsel öngörüler doğrultusunda hazırlık yapmalı, hasar ve kayıpları en aza indirecek önlemleri almalı ve buna yönelik afet senaryoları geliştirmeliyiz. Deprem felaketine karşı önlem aşamasında bina/yapı güçlendirmesi ilk öncelik olmakla birlikte sigorta farkındalığı da en önemli hazırlıklardan biri. Temennimiz bu olası depremlerin en az yıkım ve hasar ile atlatılması yönünde. Beklenen depremlere karşı kentsel dönüşüm ve güçlendirme çabasının sigorta farkındalığı ile desteklenmesi gerek. %100 sigortalılık hedefinin yakalanması gerekiyor ki olası afetler sonrasında hayatın normale dönmesine hızlıca katkı sağlanabilsin” dedi.



‘DEPREMDEN ETKİLENEN İLLERDE DASK ORANI %48'

Sigortalılık oranının düşük seviyelerde olmasının etkilerini paylaşan Kırmızı, “Zorunlu olan poliçelerde dahi %100 sigortalılık oranları elde edilememiş durumda. Depremin etkilediği illerde DASK oranlarının %48, DASK’ın üzerindeki limiti teminat altına alan ihtiyari poliçelerde ise sigortalılık oranının konutlarda %6 olduğunu görüyoruz. Sanayi tesislerini kattığımızda ise bu oran %10’a çıkıyor. Sadece yıkılan binalar değil altyapılar, sanayi bölgeleri, iş durması teminatları vb. diğer hasarlara bakıldığında deprem bölgesinde toplam 26-30 milyar dolar civarında hasar bekleniyor” dedi.

‘SANAYİNİN SÜREKLİLİĞİ ÖNEM ARZ ETMEKTE''

“Deprem felaketinin ardından afet bölgesindeki çalışmalar kapsamında, sanayi bölgesindeki hasar tespit çalışmaları ve ödemelerinin ivedilikle gerçekleştirilmesi, ekonominin ve sanayinin sürekliliğinin sağlanması için destek verilmesi büyük önem arz etmekte” diyen Kırmızı, “Deprem bölgesinde 5 bin 600 tesisin ağır veya orta hasarlı olduğu, 34 Organize Sanayi Bölgesi’nin (OSB) 7’sinin altyapısında kısmi hasar tespit edildiği göz önünde bulundurulduğunda altyapı, bina hasarı, makine ve stok hasarına yönelik maliyetin 170 milyar lira olacağı tahmin ediliyor. Bölgedeki yaraları sarmak, sanayi ve üretim noktasında tekrar kalkınmak ve geleceğe en iyi şekilde hazırlanmak için hem sigorta sektörü hem de Doğa Sigorta olarak faaliyetlerimize aralıksız devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

‘SİGORTA ÜRÜNLERİNİ İYİ TANIMAK VE TANITMAK ŞART’

Sigorta gerekliliğinin afet ve hasarlardan sonra daha iyi anlaşılmasının üzücü bir sonuç olduğunu söyleyen Nihat Kırmızı, “Yaşadığımız acı felaket bizlere gösterdi ki; sigorta ürünlerini iyi tanımak ve iyi tanıtmak şart. Acentelerimize burada çok önemli bir görev düşüyor. Müşteri bilgisinin doğru ve eksiksiz olması, ek ihtiyaçların doğru tespit ve değerlendirilmesi ve poliçe içeriklerinin iyi aktarılması hasar anındaki süreçlerin hızlı ve sağlıklı sonuçlanması adına büyük gereklilik. İhtiyari deprem sigortaları ile hasar sonrası mağduriyetlerin tam anlamıyla giderilmesi için zorunlu sigortaların yaptırılmış olması gerekliliğinin altını da önemle çizmek gerekli. Sigorta bilincinin yaygınlaşması için kurum ve bölge çalışanlarımız ile beraber müşterilerimize doğrudan temas eden acente temsilcilerimizin bilgi donanımı ve çözüm odaklı hareket kabiliyetini arttırmak için gerekli çalışmaları sistemli bir şekilde sürdürüyoruz” şeklinde sözlerini tamamladı.

›››

Doğa Sigorta dijital hizmetlerini genişletmeye devam ediyor

Dijitale verdiği öncelik ve önem doğrultusunda, sigortalıların ve acentelerinin memnuniyetini prensip edinen büyüme stratejisi ile kullanıcı deneyimini her geçen gün geliştiren Doğa Sigorta, DOĞASİST Chatbot uygulamasını hizmete sundu.

Doğa Sigorta, gelişen teknoloji ve değişen müşteri ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmak amacıyla dijital dönüşüm çalışmaları kapsamında yeni uygulamaları hayata geçiriyor. Dijitale verdiği öncelik ve önem doğrultusunda, sigortalılarının ve acentelerinin memnuniyetini prensip edinen büyüme stratejisi ile kullanıcı deneyimini her geçen gün geliştiren Doğa Sigorta, DOĞASİST Chatbot uygulamasını hizmete sundu. İş süreçlerini kolaylaştırmak, müşterilerin sigorta ihtiyaç ve taleplerine hızla cevap verebilmek doğrultusunda hayata geçirilen yapay zekâ tabanlı DOĞASİST, Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası teklif ve poliçeleşme sürecinde 7/24 ulaşılabilen dijital asistan görevi ile proaktif çözümler üretiyor. www.dogasigorta.com web adresini ziyaret eden kullanıcılar, kişisel bilgi ve onaylarının ardından tamamlayıcı sağlık sigortası özelinde teklif, yönlendirme, ürün detay ve poliçeleşme süreçlerini DOĞASİST ile birlikte hızla tamamlayabiliyor, güven dolu bir satın alma deneyimi ile tek tıkla sigortalı olabiliyorlar.
Bilgi Teknolojileri, Sağlık Sigortaları ve Müşteri İletişim Merkezi birimlerinin ortak çalışmaları ile geliştirilen kullanıcı dostu DOĞASİST ayrıca, müşteri deneyimini güven ilkesi ile şekillendirmeye yönelik önemli bir adım oluyor.

VUK enflasyon muhasebesini beklerken

Enflasyon muhasebesinin vergisel etkileri hakkında konuşan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, vergi tarafında enflasyon düzeltmesi uygulamasına geçişin basit olduğunu belirterek, şu açıklamalarda bulundu:
"Vergi Usul Kanunu (VUK) mükerrer 298'inci maddesi uyarınca 'Kazançlarını bilanço esasına göre tespit eden gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri, fiyat endeksindeki artışın içinde bulunulan dönem dâhil son üç hesap döneminde %100'den ve içinde bulunulan hesap döneminde %10'dan fazla olması halinde malî tablolarını enflasyon düzeltmesine tâbi tutarlar. Enflasyon düzeltmesi uygulaması, her iki şartın birlikte gerçekleşmemesi halinde sona erer.'

'2024'TE ENFLASYON DÜZELTMESİ YAPILACAK'

Ortada objektif kriterler bulunuyorken, 31.12.2021 tarihi itibarıyla bu şartlar sağlanmış olmasına rağmen enflasyon muhasebesi neden 31.12.2023 tarihine kaldı? Çünkü 7352 sayılı Kanun ile 2021 ve 2022 hesap dönemleri ile 2023 hesap dönemi geçici vergi dönemlerinde mükerrer 298. madde kapsamındaki enflasyon düzeltmesine ilişkin şartların oluşup oluşmadığına bakılmaksızın enflasyon düzeltmesine tâbi tutulma durumu ertelendi.
Buna ek olarak, aynı kanun ile 31.12.2023 tarihli malî tabloların, enflasyon düzeltmesi şartlarının oluşup oluşmadığına bakılmaksızın enflasyon düzeltmesine tâbi tutulacağı hükmü de gündeme geldi. Ancak bu durumun yanlış anlaşılmaması gerekir. Kısaca; 31.12.2023 tarihli malî tablolar düzeltilecek, bunun bir vergi etkisi olmayacak, eğer şartlar sağlanırsa ve yine ilgili kanun değişmezse 01.01.2024'te vergi etkisi olan enflasyon düzeltmesi yapılacaktır.

GEÇİŞ HAZIRLIKLARI YAPILIYOR

Şu an itibarıyla Kamu Gözetim Kurumu gibi idari kurumların itidalli açıklamalarına göre, sene sonunda Vergi İdaresi dışındaki kurumların da enflasyon muhasebesine geçiş yönünde hazırlıklar yaptığı anlaşılıyor. Bu doğrultuda, VUK ve Türkiye Muhasebe Standartları (TMS/TFRS) kapsamında enflasyona göre hazırlanmış 31.12.2023 tarihli finansal tabloları göreceğiz.

TABLOLARDA NE GÖRECEĞİZ?

Peki, bu tablolarda ne görmeyi beklemeliyiz? Basit bir anlatımla enflasyon düzeltmesi, paranın zaman değerini dikkate alarak değerleri düzeltme günündeki değerine getiren bir düzenlemedir.
Bunun doğal bir sonucu olarak, güçlü öz kaynağa sahip şirketlerin öz kaynaklarını oluşturan "sermaye", "yasal yedekler", "dağıtılmamış kârlar" gibi kalemlerin nominal değerlerler ile takip edilmesi sonucu satın alma gücünde oluşan kayıp, şu anda yasal kayıtlarda bulunmuyor. Enflasyon düzeltmesi olursa, bu satın alma gücündeki azalış enflasyon düzeltmesi zararı olarak ortaya çıkacak. Aktifi kuvvetli, bu aktifi öz sermaye yerine kredi ile fonlayan şirketlerin ise satın aldıkları ama alış bedeli ile izledikleri gayrimenkul, makine, fabrika, araç ve benzeri kalemler üstünden ise enflasyon düzeltmesi sonucu enflasyon düzeltme kârı yazması bekleniyor.
Aslında yurtdışı ortaklı birçok finansal kurum 2022 yılı sonunda, yurtdışı ortakları için Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) göre düzenledikleri malî tablolarında enflasyon muhasebesi uyguladı. Sabun köpüğü alınınca, üzerinden vergi ödenen dönem kârlarının aslında olmadığı görüldü.
Çok yüksek olasılıkla, 2024 yılında enflasyon düzeltmesi uygulanırsa benzer sonuç kurumlar vergisi beyannamelerine de yansıyacak. Bu durumun vergi kaybı olarak değil, kazanılmamış bir paradan vergi alınmaması olarak değerlendirilmesi gerekiyor.

'VERGİSEL SORUNLAR YARATABİLİR'

Bir diğer önemli konu da enflasyon düzeltmesinin nasıl uygulanacağıdır. Aslında bu husus, atom fiziği olmamakla beraber ilk enflasyon düzeltmesi 2003 yılında uygulanmıştı. O zamanki uygulamayla ilgili olarak kanunda 'Sermaye Piyasası Kurulu ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun yüksek enflasyon döneminde malî tabloların düzeltilmesine ilişkin düzenlemelerine göre, 31.12.2003 tarihli bilançolarını düzeltmek zorunda olan mükellefler, söz konusu bilançolarını bu madde uyarınca yeniden düzeltmeyebilirler. Ancak bu şekilde düzeltme yapanlar, bu kanuna göre ayrılabilecek tutardan fazla amortisman veya karşılık ayıramaz' hükmü mevcuttu. Kısacası finansal kurumlar iki defa aynı işi yapmıyorlardı, fakat 2022 başında çıkan taslak tebliğde bu anlayışın (kanunda da olmadığı için) korunmadığı anlaşılıyor.
Bu durum ise aslında oldukça büyük bir sorun olabilir. Finansal kurumların yeniden değerleme işlemlerinde ortaya çıkan sorunlar ve günün sonunda kâr dağıtımını dahi etkileyen bir sonuç çıkabileceği dikkate alındığında UFRS 17 geçişi, sigorta teknik karşılıklar gibi birçok özellikli durumu barındıran sigorta şirketlerinin var olan VUK düzenlemeleri ile enflasyon düzeltmesi yapması, çok büyük olasılıkla ikili defter ve muhasebe tutulmasının yanı sıra ileride çözülmesi gereken birçok vergisel sorun yaratacaktır.
Gündem seçim ama sorunların çözümü için bugünden çaba harcanmazsa, çözümsüzlük çözüm olarak görülmeye başlanabilir."

Enflasyon muhasebesi ve UFRS 17'ye ilişkin değerlendirmelerde bulunan **EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan**, UFRS 17 geçişinin ve birçok özellikli durumu barındıran sigorta şirketlerinin var olan VUK düzenlemeleri ile enflasyon düzeltmesi yapmasının ileride çözülmesi gereken birçok vergisel sorun yaratacağını belirtti.



“Tiyatro benim için nefes aldığım yer”

“Tiyatro benim için bir yaşam alanı, nefes aldığım yer, antrenman alanım, kendimi ifade ettiğim alan” diyen Hakan Bilgin, sahnedeyken ‘izleyiciye daha ne anlatabilirim, ne fayda sağlayabilirim’ duygusuyla hareket ettiğini ifade ediyor.

Tiyatroyu kendini ifade ettiği alan olarak gören Hakan Bilgin, Ordu Belediyesi Karadeniz Tiyatrosu’nda henüz ortaokul çağlarındayken ilk profesyonel çalışmasını gerçekleştiriyor. Meslek hayatı boyunca birçok yapımda yer alan Bilgin, “Çalıştığım işlerin hepsi meslek hayatımda bana farklı renkler kattı. Bu bağlamda kendimi şanslı hissediyorum” diyor. Bilgin, meslek hayatı boyunca onu en etkileyen işini, rol aldığı karakterleri neye göre seçtiğini ve tiyatronun onun için ne anlam ifade ettiğini Sigortacı Gazetesi okuyucuları için anlattı.

Oyuncu olmaya nasıl karar verdin, oyunculuğa başladığın ilk profesyonel çalışman hangisi?
Karadeniz’de doğup büyüyen bir memur ailesinin çocuğu olarak; memur olma ihtimaliyle eğitim alan, orta düzey bir seviyede yaşayan, 9 Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi’ni kazanan biriydim. Sosyal faaliyetlere ilgiliydim. Hentbol, futbol gibi spor branşlarının yanı sıra tiyatro da ilgi alanlarımın arasındaydı. Üniversiteye başladıktan sonra da tiyatroyu amatör bir şekilde yapmaya devam ettim. Üniversiteden mezun olduktan sonra bir seramik firmasında beyaz yakalı olarak çalışmaya başladım ancak çalıştığım firma battı. Firma batınca da oyunculuğa biraz daha zaman göstermeye başladım. Bu sürece gelene kadar da oyunculuğum profesyonel olmasa da ikinci bir meslek olarak hep devam ediyordu. Çalıştığım firma battıktan sonra da birinci mesleğimin oyunculuk olmasını istedim. Bu şekilde oyuncu olmaya karar verdim. İlk profesyonel çalışmam daha ortaokuldayken Ordu Belediyesi Karadeniz Tiyatrosu’nda oldu. Sonrasındaki ilk profesyonel çalışmam ise Ferhan Şensoy ile Nöbetçi Tiyatro’dan Orta Oyun’a geçiş yaptığımız ‘Güle Güle Godot’ isimli oyundu.

‘TİYATRO BENİM YAŞAM ALANIM’

Tiyatro senin için ne ifade ediyor? Tiyatronun hayatındaki anlamı nedir?
Tiyatro benim için bir yaşam alanı, nefes aldığım yer, antrenman alanım, kendimi ifade ettiğim alan. Benim için neden bu anlamı ifade ettiğini anlatmak için yine ortaokul yıllarına döneceğim. O yıllarda Ordu Belediyesi Karadeniz Tiyatrosu’nda bizi profesyonel çalışmaya soktuklarında oranın genel sanat yönetmeni olan rahmetli Aydın Üstüntaş bana “Bu sahne öyle enteresan bir yerdir ki; sahnede bir şey anlatırsın, sahneden indiğinde bu anlattığının aksini yaparsan bir daha sahneye çıktığında kimse sana inanmaz” demişti. Bu benim için çok etkileyici bir şeydi ve bu yolculukta hep ‘daha ne anlatabilirim, ne fayda sağlayabilirim, daha neyi değiştirebilirim’ duygusuyla hareket ettim.



››› Bilgin, Duru Tiyatro'da Dönme Dolap adlı oyunda Sedef Şahin ile birlikte rol alıyor.



››› Bilgin, 14 Nisan'da vizyona giren 'Hadi Hayırlısı Istakoz'un Haritası' filminde 'İmam' rolünü canlandırıyor.

Televizyonda sadece 3-4 işin olduğu zamanlarda 3 sene boyunca çok büyük ustalarla Yılan Hikâyesi gibi bir dizide çalıştım. Sonrasında Türkiye’nin en çok izlenen filmi olan Recep İvedik’te oynamak başka bir kesime hitap etti. Çakallarla Dans gibi bir seriyle yaklaşık 13 senelik bir sürecin içerisinde oldum. Küçük Ağa gibi bir diziyle çocukların çok sevdiği bir diziyle, benim için özel bir hikâyesi olan bir dizinin içinde bulundum. Bunların hepsi benim meslek hayatımda bana farklı renkler kattı. Bu bağlamda kendimi şanslı hissediyorum.

Şu an ‘Dönme Dolap’ isimli bir tiyatro oyunun var. Bu oyundan ve canlandırdığın karakterden bahseder misin?
Dönme Dolap Duru Tiyatro’nun bir oyunu. Sedef Şahin ile beraber oynuyoruz. 50-55 yaşlarında bir adamın bir kadın ile karşılaşmasıyla başlayan ve birçok sürprizle finallenen bir Fransız yazarın oyunu.

Ülkemizde tiyatroya olan ilgiyi nasıl değerlendiriyorsun?
Pandemiden sonra tiyatro salonlarına ilgi artmış durumda. Bunu başka bir şekilde kıyasladığımızda daha iyi anlayabiliriz. Pandemiden sonra sinemaya geri dönüş aynı şekilde olmadı. Sebebi de bizim pandemi döneminde dijital platformlarda çok fazla film seyretmemizdi. Artık film bizi yordu. Asıl özlediğimiz şey de yüz yüze gelmek, canlı performansı izlemekti. Pandemiden sonra tiyatro bu ihtiyacı giderdi. Bundan dolayı da geri dönüş güzel bir şekilde geldi.

‘ÇALIŞTIĞIM İŞLER BANA FARKLI RENKLER KATTI’

Meslek hayatında seni en çok etkileyen işin hangisi oldu?
Hepsinin bende ayrı bir hikâyesi var.

‘BİLGİN VARSA HİÇBİR ŞEY ZOR DEĞİL’

Seni hep kamera önünde görüyoruz ama bir de bu işin kamera arkası var. Sence kamera önü mü daha zor, kamera arkası mı?
Bilgi olduktan sonra hiçbiri zor değil. Kamera arkasında montaj, kurgu, müzik, ses, ışık olmak üzere başka bir sistem var. Ben tiyatro oyunu yönettim ama hiçbir zaman ‘film yöneteyim, dizi yöneteyim’ demedim. Ben yaptığım işi doğru yapmaya çalışıyorum. Yapan arkadaşlara da saygı duyuyorum demek ki daha yetenekliler. Bu meslekte para için dal değiştirilmez düşüncesindeyim. Kamera arkasının kendine özel çok saygı duyduğum isimleri var. Başka bir aritmetiği ve yoruculuğu var. Hangisi diye söyleyecek olursam; bence film yönetmenliği çok keyifli olsa da televizyon dizisi yönetmenliği çok zor bir süreç. Tiyatro yönetmenliği de film yönetmenliği gibi yaratıcılık içerir ama tiyatroda yönetmen oyuncuya bırakır ve



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



› › › Bilgin'in sigorta poliçelerinin olduğu dönem üniversite yıllarından başlıyor. Birçok sigorta poliçesi bulunan Bilgin, sigortanın kıymetli bir şey olduğunu ve doğru değerlendirmek gerektiğini söylüyor.

oyun artık oyuncunundur. O bağlamda kamera arkası daha zor gibi geliyor bana.

Hiç film çekmeyi ya da senaryo yazmayı düşündün mü?
Senaryo yazmayı hiç düşünmedim ama film çekmek çok keyifli bir şey olduğu için ütopik olarak kendi yazdığım şeyi çekmek isterim. Ama hayal olarak kalmalı bu bir yerde. Yazmak benim için sadece rahatlamak için başvurduğum bir şeydi. Pandemi döneminde konuşmacı olarak etkinliklere katıldım ve 40-50 bin kişiye konuştum. Ahmet Şerif İzgören de konuştuklarımı yazmamı söyledi. Ben de sonrasında 'Farkıma Takılanlar' diye bir kitap çıkarttım. Bu kitapla beraber biriktirdiklerimi yazdım. Bir daha yazar mısın diye soruyorlar, '50 senede bunu yazdım, 50 sene daha yaşarsam yazarım' diyorum. Bu kitabı bir iş olarak görmedim sadece paylaşım olarak yazdım.

Okuduğunda sana evet dedirten senaryoların ortak özellikleri neler?
Okuduğum senaryodan daha çok, iş geldiğinde kimin çektiğine ve oyuncu kadrosunda kimin olduğuna, kiminle eğleneceğime bakıyorum. Bu aşamada öncelikle kiminle çalışacağım daha önemli.

'KÖTÜ ADAM ROLÜNDE OYNAMAK İSTERİM'

Hala içinde kalan ve oynamak istiyorum dediğin bir karakter var mı?
Komedi oynaya oynaya artık belirli şeyleri değiştirmek istiyorsun. Kötü adamı oynamak istiyorum. Böyle bir değişiklik olması lazım, sertleşmek gerekiyor. Gerçi bu Türkiye'de oynamak için kötü bir rol. Bir anda sizi seven insanlar sizden nefret edebilir ama bunu da denememiz, yapmamız lazım. Ölmeden önce bir Shakespeare oyununda oynamak isterim. Çünkü Shakespeare'ın dili başka bir dil ve o dil ile ilişkimi henüz yaşamış değilim. İnsan eksik olanları ister, hayatımda eksik olanlar da bunlar.

Seni tanımlayan motto nedir?
Samimiyet. Samimi kalmaya çalışıyorum ve o gerçekliği çok seviyorum. İnsanlarda da aradığım özellik samimiyet.

Bu yıl gerçekleşmesini en çok istediğin şey ne?
Oğlumun başvurduğu okullara kabul alması. Şu an son sınıfta ve büyük bir heyecanla sonuçları bekliyoruz. Eğer istediği okuldan kabul alırsa çok mutlu olacağız.

'AYNI ANDA BİRÇOK KİTAP OKUYORUM'

En son okuduğun kitap hangisi?
Aynı anda birden çok kitap okuyorum. Şu an okuduğum kitaplar arasında 'Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı', 'Yeni Dünyanın Cesur İnsanı', 'İnsan Olmak' kitapları var.

En sevdiğin film?
Aytaç Arman'ın oynadığı 'Biri ve Diğerleri' filmi çok etkilendiğim bir filmdi. 'Eşkıya' filmini çok severim. Son dönemde de 'Kim Bu Aile' filmini çok sevdim. Şimdi bizim de 14 Nisan'da vizyona giren 'Hadi Hayırlısı: Istakoz'un Haritası' diye bir filmimiz var. Umarım o da herkesin seveceği bir film olur.



› › › Bilgin, 6 seri boyunca yer aldığı 'Çakallarla Dans' kadrosu ile birlikte.

Filmden biraz bahseder misin?
Filmin güzel bir kadrosu var ve Cengiz Küçükayvaz ile birlikte oynadık. Sahtekar bir imam rolünü oynuyorum. Sıcak, samimi bir aile hikâyesi. İnsanların kötülükten iyiliğe geçtiği yolculuğu anlatıyor.

En son gittiğin tiyatro oyunu?
En son gittiğim tiyatro oyunu Savaş Dinçel'in yazdığı, Gün Koper ve Ali Yoğurtçuoğlu'nun oynadığı 'Uçurtmanın Kuyruğu' oyunuydu. Herkese de gitmesini tavsiye ederim, çok keyifli bir oyundu. Savaş Dinçel'in oğlu Barış Dinçel'in yönettiği ve dekorunu da yaptığı bir oyun. Oyun sadece bir tiyatro oyunu değil, insanların kendilerini yakalama ve kendileriyle ilgili sorgulama yapabildikleri bir oyun.

Oynamaktan en çok keyif aldığın karakter?
Oynadığım zaman ondan nasıl keyif alabilirim diye düşünüyorum. 'Küçük Ağa' dizisinde 'Maho' karakterini oynarken Urfalı olduğu için çok keyif alıyordum. Çünkü dil konusunda başka bir zorlama vardı. Çakallarla Dans'ta o ekiple oynamanın verdiği keyif bambaşkaydı. Yılan Hikâyesinde ustalar vardı, onlarla çalışmak çok keyifliydi. Recep İvedik'te oynadığımda aldığım geri dönüşler çok keyif verdi.

İdolüm diyebileceğin oyuncu kim?
İdolüm diyebileceğim çok oyuncu var. Hepsinin farklı özelliği var. Haluk Bilginer'in disiplini, Özkan Uğur'un vazgeçmeyişi, Olgun Şimşek'in hayatın içinden her türlü şeyi kurcalaması ve onu bulabilmesi, Kıvanç Tatlıtuğ'un varolan inadı, Kenan İmirzalıoğlu'nun öğrenme arzusu, Tamer Levent'in entellektüelliği. Bunların hepsi bunları yapmış ve böyle bir yolu bulmuş. 'O zaman bu yoldan ben nasıl bir şey alabilirim' diye sormak lazım. Bunları alıp, bu özellikleri kendine yapıştırıp yol almaya çalıştığında donanmaya başlıyorsun.

İlk fırsatta gideceğin yer neresi?
Muğla - Datça veya İzmir - Sığacık.

Karakterinin en güçlü yanı nedir?
Karakterimin en güçlü yanı sanırım kolay kolay vazgeçmemem ve çalışkan olmam.

'SİGORTAYA ÖNEM VERİLMESİ GEREKLİ'

Kaç sigorta poliçen var?
Birçok sigorta poliçem var. Hatta ilk sigortalı olduğum dönem üniversite yıllarımdı. Üniversite döneminde bile sigortalıydım. Şu an 3 sağlık sigortam, konut sigortam, kaskom ve hayat sigortam var. Sigortaya önem veriyorum ve önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Çünkü bu ekonomik konjonktürde başka türlü birikim ve koruma sağlanamıyor. Sigorta kıymetli bir şey ve doğru değerlendirmek lazım. Bir insanın iyi bir doktoru, iyi bir avukatı ve iyi bir sigortacısının olması lazım.

› › › Hakan Bilgin ile gerçekleştirdiğimiz röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Birinci çeyrek doğal afet bilançosu 63 milyar dolar

Aon'un yayınlamış olduğu 2023 yılı birinci çeyrek doğal afet raporunda, bir kısmını 6 Şubat'ta Türkiye ve Suriye'de meydana gelen deprem felaketinin oluşturduğu 63 milyar dolarlık toplam ekonomik kayıp 21. yüzyıl ortalamasından bile yüksek.

Aon, "Birinci Çeyrek Küresel Afet Özeti" raporunu yayınladı. Raporda, 2023'ün ilk çeyreği için küresel doğal afet kayıplarına ilişkin ön tahmin, hem 21. yüzyıl ortalamasının (53 milyar dolar) hem de medyanın (38 milyar dolar) önemli ölçüde üzerinde olduğu görülüyor ve ilk çeyrekteki toplam ekonomik kayıpların en az 63 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

Bu tahminin büyük bir kısmı yaklaşık 39,1 milyar dolar ile Türkiye ve Suriye'de meydana gelen yıkıcı depremden kaynaklanmakta (Raporda belirtilen bu miktar, Dünya Bankası tarafından Şubat ayı sonlarında yayınlanan bir hızlı hasar değerlendirme raporunda yayınlanan doğrudan fiziksel hasar tahminine dayanıyor).

Raporda, özel ve kamu sigorta kuruluşları, kaybın 15 milyar dolarını karşılayacak. Bu miktar da tahminen son 10 yılın hem ortalamasına hem de medyanına yakın.

Ek olarak rapor, Haiti'de meydana gelen yıkıcı bir depremin yaklaşık 160 bin kişinin ölümüyle sonuçlandığı 2010 yılından bu yana açık ara en ölümcül ilk çeyrek olduğunu da aktarıyor.

EMEA'DA EN MALİYETLİ İLK ÇEYREK

2023'ün ilk çeyreğinde doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıplara, toplam kayıpların yarısından fazlasını oluşturan ve potansiyel olarak önümüzdeki aylarda daha da artabilecek olan Türkiye ve Suriye'deki depremin etkisi hâkim oldu.

Bu da 1990 yılından bu yana EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) açısından en maliyetli ilk çeyrek oluyor. Sigortalı kayıplara bakılacak olursa 15 milyar dolara ulaşması beklenen kayıpların büyük kısmı Amerika'da (%58) ve EMEA Bölgesi'nde (%25) gerçekleşti.

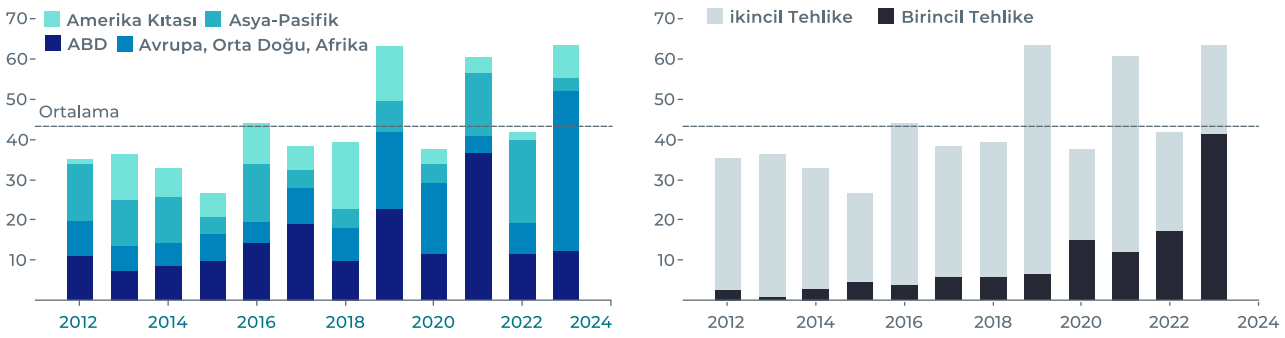
EN ÖLÜMCÜL 7. DEPREM

6 Şubat'ta Türkiye'nin güneyini ve Suriye'nin kuzeyini etkileyen ve büyük çapta can ve mal kaybına sebep olan deprem felaketi, 57 binden fazla can kaybına yol açarak modern çağın en ölümcül 7. depremi olarak kayıtlara geçerken 39 milyar dolar ekonomik kayıpla da şimdiye kadarki en maliyetli 10 deprem arasına girdi.

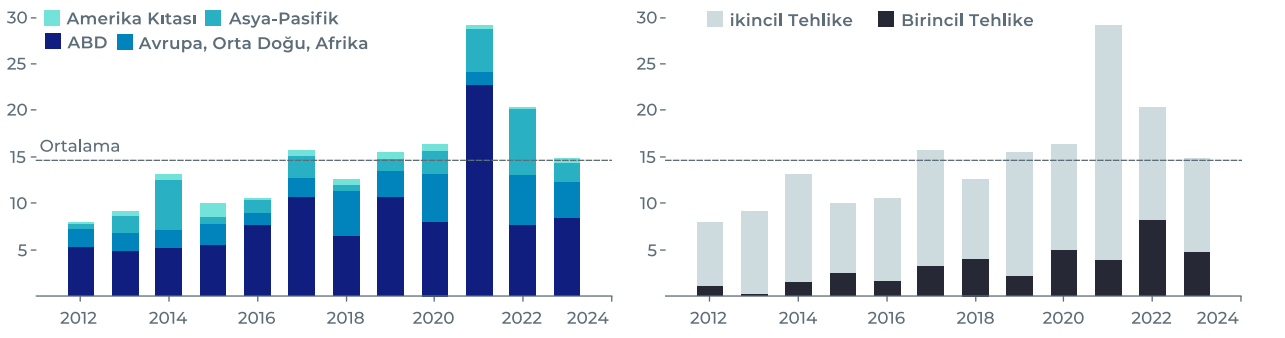
Ekonomik kayıplar açısından dünyanın en maliyetli 10 depremi

Tarih	Olay	Yer	Ekonomik Kayıp (Nominal, milyar $)	Ekonomik Kayıp (2023, milyar $)
11 Mart 2021	Tohoku Depremi/ Tsunami	Japonya	235	312
16 Ocak 1995	Büyük Hanshin Depremi	Japonya	103	202
12 Mayıs 2008	Sichuan Depremi	Çin	122	167
17 Ocak 1994	Northridge Depremi	ABD	44	89
23 Kasım 1980	Irpinia Depremi	İtalya	20	69
14 Nisan 2016	Kumamoto Depremi	Japonya	38	47
23 Ekim 2004	Chuetsu Depremi	Japonya	28	44
27 Şubat 2010	Şili Depremi	Şili	30	41
7 Aralık 1988	Ermenistan Depremi	Ermenistan, Türkiye	16	39
6 Şubat 2023	Türkiye/Suriye Depremi	Türkiye, Suriye	~39	~39

Küresel 1. Çeyrek Ekonomik Kayıplar (2023, milyar dolar)



Küresel 1. Çeyrek Sigortalı Kayıplar (2023, milyar dolar)



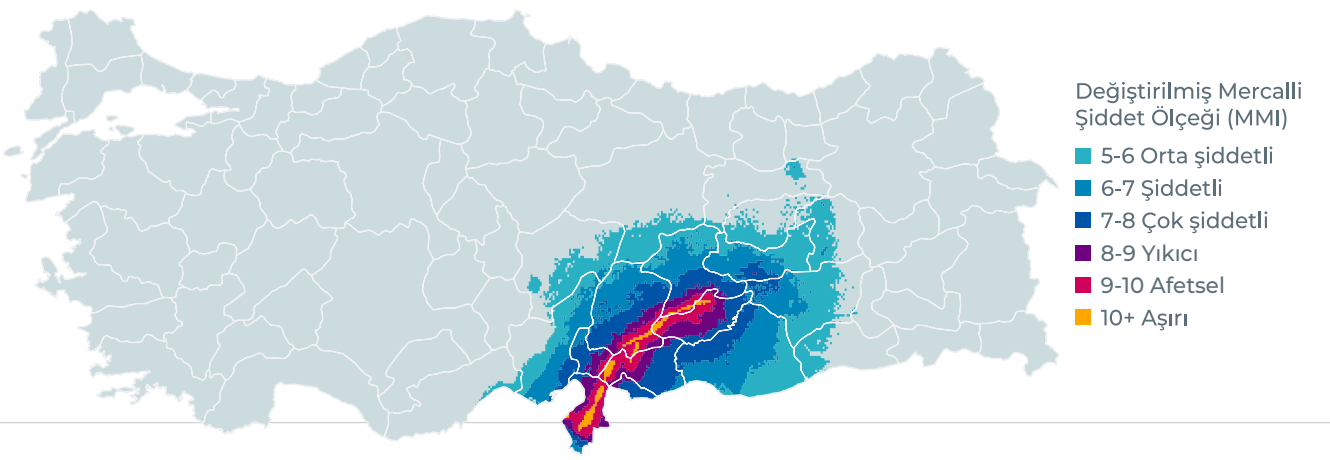
Rapor, deprem felaketinin Türkiye'nin tarihinde eşi benzeri olmayan ve hala gelişmekte olan sigortacılık sektöründe önemli sigortalı hasarlara neden olduğunu belirtiyor. Sektör tahminlerine bakılacak olursa sigorta sektörüyle ilgili yüksek kaliteli veriler sağlayan bağımsız bir kuruluş olan PERILS, DASK ödemeleri de dahil olmak üzere toplam piyasa zararının 65,4 milyar lira (3,4 milyar dolar) olacağını öngören bir bildiri yayınlamıştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ise Nisan ayında sigorta sektörünün beklenen zararını 76 milyar lira (3,9 milyar dolar) olarak tahmin etmişti.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 24 Nisan 2023 tarihi itibarıyla 483 bin 516 hasar ihbarı alırken 21 milyar lirayı aşan tazminat ödemesi gerçekleştirdi.

Kurum ayrıca, hasar dosyaları içinde toplamda 36 bin 356 işleme alınacak dosyası kaldığı bilgisini de paylaştı.

Aon Impact Forecasting tarafından modellenen 7.8 büyüklüğündeki depremin MMI ayak izi



Doğal afet kaynaklı sigortalı kayıp 100 milyar doları aştı

Swiss Re, 2022'nin Ian Kasırgası, Fransa'daki dolu fırtınaları, Avustralya ve Güney Afrika'daki seller, Avrupa ve ABD'deki kış fırtınaları ve Avrupa, Çin ve Amerika'daki kuraklık nedeniyle rekor kıran hasarlarla 2021 yılından sonra doğal afet kaynaklı sigortalı kayıpların 100 milyar doları aştığı ikinci yıl olarak kayıtlara geçtiğini belirtti.



Swiss Re, 2022 yılında meydana gelen doğal afetlerin faturasının yeniden 100 milyar dolar eşiğini aşarak 125 milyar dolar seviyesine yükseldiğini açıkladı. Toplam ekonomik kayıp ise 275 milyar dolar. Swiss Re'nin son Sigma raporuna göre bu, son otuz yılda sigortalı hasarlarda yıllık ortalama %5-7'lik artış eğilimini yeniden doğruluyor. "2022'deki kayıpların büyüklüğü, olağanüstü doğal afetlerin hikâyesinden ziyade olağanüstü enflasyonla vurgulanan artan varlık etkilenmesinin bir resmi gibi" diyen Swiss Re Katastrofik Tehlikeler Başkanı Martin Bertogg, sözlerine şöyle devam etti: "Enflasyon düşebilirken, doğal afetlere karşı hassas bölgelerde artan değerlendirmelerini, artan kayıplar için önemli bir itici güç olmaya devam ediyor. Sektörümüz için bu, hem risk değerlendirmelerin en son maruziyeti daha dikkatli bir şekilde yansıtmak hem de toplumu daha iyi hazırlıklı olması için desteklemeye devam etmek için bir çağrıdır."

ENFLASYON VARLIKLARIN DEĞERİNİ ETKİLİYOR

Doğal afetler dünya çapında maddi hasara yol açmaya devam ederken, sigorta talebi arttı. Aynı zamanda, enflasyon son iki yılda yükselişine devam ederek 2022'de gelişmiş ekonomilerde ortalama %7 ve gelişmekte olan ekonomilerde ortalama %9'lara ulaştı. Yüksek fiyatların etkisi binaların, araçların ve diğer sigortalanabilir varlıkların nominal değerini artırdı ve bu da doğal afetlerin neden olduğu hasarlar için sigorta taleplerini artırdı.

Swiss Re Baş Ekonomisti Jérôme Jean Haegeli, konuyla ilgili şunları söyledi: "Ekonomik fırtına sona ermedi ve mevcut enflasyon baskısı göz önüne alındığında faiz oranları muhtemelen daha da artacak. Bu, daha yüksek finansman maliyetleri anlamına gelir ve sonuç olarak kapasite sağlayıcılar, risk değerlendirmesi gibi bir dizi nedenden dolayı sermaye dağıtımında muhtemelen daha temkinli davranacaktır. Görüşümüze göre, daha yüksek riskler azalan risk iştahıyla karşılaştıkça, artan fiyatlar için ivme, daha yüksek koruma ve daha sıkı şartlar ve koşullar muhtemelen devam edecek."

2022 YILININ EN MALİYETLİ OLAYI IAN KASIRGASIYDI

2022 yılının açık ara en maliyetli olayı olan Ian Kasırgası, sigortalı kayıpların en büyük payına sahipti. Kategori 4 fırtına olarak Eylül ayında Florida'da karaya ulaşan Ian, tahmini olarak 50 ila 65 milyar dolar tutarında sigortalı kayba neden oldu. 2005'teki Katrina Kasırgası'ndan sonra Ian Kasırgası, Sigma kayıtlarına geçen ikinci en maliyetli sigortalı kayba neden olan olay olarak yer alıyor.

Şubat 2022'de, kuzeybatı Avrupa'daki bir fırtına kümesi (Eunice, Dudley, Franklin), 4 milyar doları aşan sigortalı kayba neden olarak bu kategorinin toplamını, önceki 10 yıllık ortalamanın neredeyse iki katına çıkardı.

Bu arada Fransa, dolu fırtınalarından şimdiye kadarki en yüksek yıllık zararı (5 milyar dolar) yaşadı.

Sellerden kaynaklanan küresel kayıplar ortalamanın üzerindeydi. Şubat-Mart 2022'de doğu Avustralya'da meydana gelen seller, ülkenin şimdiye kadar yaşadığı en büyük doğal afet hasar olayı olan 4,3 milyar dolarlık sigortalı kayıpla sonuçlandı.

Dünya çapında şiddetli kuraklıklar ve rekor kıran sıcak hava dalgaları da görüldü. Brezilya'da, en çok soya fasulyesi ve mısır ürünlerinin mahsul verimi zarar gördü ve 1 milyar dolar tutarında sigortalı kayıpla sonuçlandı.



Çalışan refahı dünyada ilk Türkiye'de dördüncü sırada yer alıyor

Aon, Ipsos ile ortaklaşa gerçekleştirdiği "Küresel Çalışan Refah Araştırması 2022 - 2023" sonuçlarını yayımladı. Ankete Türkiye de dahil 46 ülkede çeşitli sektörlerden bin 138 şirket katıldı. Ankete katılan şirketlerin faaliyet gösterdiği sektörler içerisinde imalat ve sanayi (%19) en fazla katılım gösteren sektör olurken bunu toptan ve perakende (%12) ile finans, sigorta ve emlak hizmetleri (%9) takip etti. Anketin küresel sonuçlarına göre katılımcıların yaklaşık üçte ikisi 2020'den bu yana çalışanlar için refahın şirketleri için daha önemli olduğunu söylerken yarısından biraz azı ise bu zaman diliminde çalışan refahının önceliğinin arttığını belirtiyor. Şirketler refah konusunu önemsemeye de devam ediyor. Her sekiz şirketten yedisi çalışanların refahı için en az bir girişimi yürütüyor, %83'ü çalışan refahı konusunda bir stratejiye sahip. Bu oran 2020'den bu yana %28'lik bir artış gösterdi. Bu da şirketlerin dörtte birinden fazlasının son iki yılda çalışan refahı için yeni bir strateji uygulamaya koyduğu anlamına geliyor.

'ŞİRKETLERİN %43'Ü ÇALIŞAN REFAHI YATIRIMLARINI ARTIRDI'

Ayrıca şirketlerin %43'ü çalışan refahı için yatırımlarını artırdıklarını da ifade ediyor. Aon'un anketine göre küresel çapta şirketler çalışan refahını en öncelikli konu olarak belirlerken anketin Türkiye sonuçlarına göre ise çalışan refahı dördüncü sırada yer alıyor.

Şirketler 2023 yılında da alacak peşinde koşacak

Allianz Trade'in, küresel çapta ticari finansman açığına yönelik araştırması yayınlandı. Şirketlerin tahsilat durumu ve ödeme davranışlarındaki aksaklıkların da analiz edildiği araştırmaya göre, şirketler 2023 yılında da tıpkı 2022'de olduğu gibi alacaklarının peşinde koşacak. İşletme Sermayesi Gereksinimlerinde (İSG) 2008 yılından bu yana, dünya çapında en büyük yıllık artışın gerçekleştiği belirtilen araştırmada, ödeme davranışlarındaki aksaklıklar nedeniyle oluşan 30 trilyon dolarlık likidite açığının bir süre daha kapanmayacağı vurgulanıyor.

İSG İHTİYACI 15 YILIN ZİRVESİNDE

Araştırmaya göre, küresel olarak işletmelerin, işletme sermayesi gereksinimleri 2021 yılındaki 3 günlük artışın ardından 2022 yılında da 9 gün artarak 72 günlük ciro seviyesine ulaştı. Bu da 15 yılın en büyük artışı anlamına geliyor. İşletme sermayesi gereksinimindeki artış nedenleri arasında düşük büyüme oranları, yüksek enflasyon, finansman maliyetlerindeki artış ve alacak tahsilindeki aksaklıklar yer alıyor. Diğer bir deyişle mali kaynakların önemli bir kısmı işletme faaliyetlerini sürdürebilmeye ancak yettiği için şirketler; yatırım, ürün geliştirme, coğrafi genişleme, satın alma, modernizasyon ve borç azaltmaya geniş bir kaynak ayıramıyor. Allianz Trade ekonomistlerine göre, küresel olarak işletme sermayesi gereksinimi bu yıl genel olarak sabit kalacak. Alacak ve ödeme vadelerinin bir miktar artacağı da vurgulanan araştırmada, stok vadelerinin ise aynı oranlarda azalacağı tahmin ediliyor. Zira; yavaşlayan ticari faaliyetler, stokların azalmasına ve tahsilatlarda gecikmelerin artmasına neden olabilir.

“Acentelerimizin finansal market dönüşümünü hızlandırdık”

“Acentelerimizin finansal market dönüşümünü hızlandırdık” diyen **Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy**, finansal ürünlerin sigorta sektörünün geleceği olduğunu ifade etti.

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki “CEO’lar Konuşuyor” sayfalarının konuğu Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy oldu. Quick Sigorta olarak 2023 yılının ilk çeyreğinde hedeflerinin üzerinde bir büyüme gerçekleştirdiklerini vurgulayan Özsoy, 2023 yılını ‘değişim, dönüşüm ve etkileşim’ yılı olarak ilan ettiklerini kaydetti. Bu yıl içerisinde yeni üründen daha ziyade mevcut ürünlere odaklanmayı hedeflediklerini açıklayan Özsoy, acenteleri için başlattıkları finansal market dönüşümünde hızlandıklarını kaydetti. Gerçekleştirdiğimiz söyleşide Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, şu değerlendirmelerde bulundu:

Quick Sigorta’nın 2022 yılı nasıl geçti? 2023 yılının ilk yarısına dair hedeflerinizin ne kadarını gerçekleştirdiniz?
Maher Holding ve Quick Sigorta 2022 yılını büyük atılımlarla gerçekleştirdi, hedeflerini yakaladı. Quick Sigorta büyüklük anlamında baktığımızda hayat dışındaki ilk 10 sigorta şirketi arasındaki yerini sağlamlaştırdı. Grup olarak baktığımızda öz kaynak büyüklüğünde sigorta grubumuz ilk defa 5’inci sıraya kadar yükselmiş durumda. Bunun yanında Quick Sigorta da öz sermayesini ciddi anlamda artırdı. Quick Sigorta 2022 yılında 3,3 milyar liralık bir öz sermaye ile şu anda öz kaynak büyüklüğünde 7’nci sırada yer alıyor. 2022 yılına kârlılık anlamında baktığımızda ise bilanço kârlılığında 2’nci sıradayız. 2022 yılı itibarıyla 1,4 milyar liralık bir öz kârlılığımız var. 2023 yılına açıkçası iyi başlamadık. Yüzyılın felaketi diye adlandırılan deprem felaketiyle başladık. Bu süreç içerisinde yine de belirlediğimiz hedeflerimize ulaşmak için çalışmalarımıza devam ettik. 2023 yılının ilk çeyreğine baktığımızda hedeflerimizin üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. Prim üretimimiz de şu anda hedefimizin %100 üzerinde devam ediyor. Ancak biz rakamsal büyüklükleri konuşmak yerine ezber bozan çalışmalarımızı konuşmak istiyoruz. Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Finans ve QPAY ile oluşturduğumuz bu finansal ekosistemi sürdürülebilir kılmak gibi hedefimiz var.

‘FARKLI ÜRÜNLERLE YER ALMAK İSTİYORUZ’

Tamamlayıcı sağlık ürünüyle bir ilki gerçekleştirerek en az üçüncü yılın sonunda verilen ömür boyu yenileme garantisi hakkını, ömür boyu beklemeye gerek kalmadan ilk yılın sonunda müşterilerinizle buluşturuyorsunuz. Sunduğunuz ürünlerde nelere dikkat ediyorsunuz?
Tamamlayıcı sağlık ürününü piyasaya sürmek için uzun bir süre bekledik. Çünkü biz yatırımlarımızı ve hedeflerimizi belirlerken piyasadan farklılaşmak istiyoruz, farklı ürünlerle yer almak istiyoruz. Tamamlayıcı sağlık ürününde aslında türev ürünlerle beraber piyasada biraz farklı bir ses getirelim istedik. 2022 yılının Nisan ayında ilk tamamlayıcı sağlık ürünümüzü ömür boyu beklemeden yenileme garantisiyle piyasaya sürdük. Sonrasında trafik kazalarına özgü trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü ve ardından yine bekleme süresiz tamamlayıcı sağlık ürünümüzü devreye aldık. 2022 yılı verilerine baktığımızda tamamlayıcı sağlık sigortası branşında 30 milyonu aşkın bir üretim gerçekleştirdik. İlk yılımızda 22’nci sıraya yerleştik. 2023 yılında yine tamamlayıcı sağlık ürününün bir türevi olan ‘Oksijen Plus’ ürünümüzün de devreye alınmasıyla beraber bu yıl sonunda 15’inci sıraya ve 200 milyon liralık bir prim üretimine ulaşmayı hedefliyoruz.

‘MEVCUT ÜRÜNLERİMİZE ODAKLANACAĞIZ’

Peki, ürün gamını genişletmeyi planlıyor musunuz? Quick Sigorta yeni bir alanda yeni bir ürün sunacak mı?
Quick Sigorta sektöre giren son şirketlerden olması sebebiyle en fazla sigorta branşına, sigorta ruhsatına sahip bir sigorta şirketi. 50’yi aşkın ürünümüz rafımızda duruyor. Biz 2023 yılını ‘değişim, dönüşüm ve etkileşim’ yılı olarak ilan ettik, kendi mottomuzu bu şekilde belirledik. Bu yıl içerisinde yeni üründen daha ziyade mevcut ürünlerimize odaklanmayı hedefliyoruz. Stratejimiz de bu doğrultuda olacak. Bu yılı oto ürünleri dışında diğer branşlarda da odaklanma yılı olarak hedef belirledik. Öncelikle finansal ürünler dediğimiz fatura koruma, kira koruma, eğitim koruma gibi sigorta türlerini yaygınlaştırmak, ardından da tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzle sağlık branşında kendimize bir yer edinmeyi amaçlıyoruz.

‘AVRUPA’DA BİR SİGORTA ŞİRKETİ YATIRIMIMIZ VAR’

Biraz da projelerinizden bahsedelim. Hem Quick Sigorta hem de şirketin bağlı olduğu Maher Holding olarak birçok projeniz bulunuyor. 2023 yılında sosyal sorumluluk, teknoloji gibi alanlarda ne gibi projeleriniz olacak?
Yatırımlarımızı tamamen amiral gemisi olan Quick Sigorta’nın



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

‘FİNANSAL ÜRÜNLER SEKTÖRÜN GELECEĞİ’

Quick Sigorta finansal sigortalarda iddiasını her zaman vurgulayan bir şirket. Kısaca finansal sigortalarınızdan bahseder misiniz? Müşterilerinizden ve acentelerinizden bu ürünlerinize dair ne tür geri dönüşler aldınız?
Sektöre bu ürünü tanıştırmaya 2018 yılında başlamıştık. Uzun dönem liderliğimize devam ettik. Geçen sene bu alanın biraz daha büyük ölçekli değil de mikro ölçekte yapılmasına karar kıldık ve stratejimizi onun üzerine kurduk. Diğer yandan fatura koruma, kira koruma ve eğitim koruma ürünlerimizi ön plana çıkararak müşterilerimizin hizmetine sunduk. Bize göre finansal ürünler sigorta sektörünün geleceği. Artık sektörün oto ürünlerinden özellikle de trafik branşından kafasını başka yöne çevirmesi gerekiyor. Biz de bunu finansal ürünler olarak belirledik. Bu tarafta yapılabilecek çok iş var. Sadece kefalet değil diğer finansal ürünlerle beraber sektörde uzun bir yolculuk yapmak gerekiyor. Quick Sigorta şu anda 2022 yılını üretim büyüklüğü anlamında 5’inci sırada, poliçe sayısı anlamında da baktığımızda 1’inci sırada tamamlamış durumda. Bu da aslında tabana yayıldığımızın bir göstergesi.



‘TRAFİKTE TAKILIP KALMAYIN QUICK’TE FAZLASI VAR’

Sektöre, müşterilerinize, acentelerinize iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?
Mottomuz ‘Trafiğe takılıp kalmayın, Quick’te fazlası var.’ Bizim 4 bin 200’ü aşkın acentemize verdiğimiz mesaj budur. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu’nun da söylediği gibi her bir acentenin uzmanlık alanı olmalı. Biz de sigorta şirketi olarak kendimizi finansal ürünlerin uzmanı olarak değerlendiriyoruz. Aslında herkes bildiği işi yapsın diyoruz. Sigortalılar için de şunu söyleyebilirim; özellikle de son zamanlarda hayatımıza giren dijital uygulamalar üzerinden rahatlıkla acentelerini seçebilecekleri ve teknolojiyi çok hızlı kullanabilecekleri yapılar içerisinde olsunlar ve kendilerini teminatsız bırakmasınlar.

önderliğinde gerçekleştiriyoruz. Üzerinde daha önce konuştuğumuz birçok sektöre yatırım yapıyoruz. Örneğin; geçen yıl Quick Finans faaliyetine başladı, yine aynı şekilde teknolojik altyapımızı oluşturacak olan ödeme sistemleri şirketimiz olan Q Pay’in de izin çalışmalarını başlattık. Yeni yatırımlar anlamında bir hayalimiz olan ve pandeminin araya girmesiyle geri plana bıraktığımız Avrupa’da bir sigorta şirketi yatırımımızdan daha önce de bahsetmiştim. Sosyal sorumluluk anlamında da spordan sanata sorumluluklarımızı ve sponsorluklarımızı devam ettiriyoruz.

‘FELAKET YAŞANMADAN ÖNCE SİGORTA YAPTIRILMALI’

Kahramanmaraş’ta 7.7 ve 7.6 şiddetinde meydana gelen depremler hepimizi derinden etkiledi ve bir kez daha sigortanın ne denli önemli ve gerekli olduğu görüldü. Bu noktada sizce doğal afetlere karşı sigorta nasıl bir rol üstleniyor?
Gerçekten büyük bir felaketti. Önceki yıllarda yaşadığımız depremlerden çok farklıydı. Bölgeye gittiğimizde bunu net bir şekilde gördük. 11 ilimizi etkileyen ve diğer illerde de hissedilen büyük bir felaket yaşanmış durumda. Ciddi bir can kaybımız var. Maddi kayıplar anlamında sigorta oranının çok düşük olduğunu görüyoruz. 2 trilyon liraya yakın toplam bir maddi kayıp varken sigorta şirketlerinin ödeyeceği miktar 100 milyar lira seviyesinde. Bu çok düşük bir miktar. Bu miktarın büyük kısmı da reasürörler tarafından karşılanacak. Türk sigorta sektörünün mali bünyesini etkileyebilecek büyük bir yıkım söz konusu değil. Ancak deprem nedeniyle iş yapış şekillerinin dönüşeceğini görüyoruz. Sigortanın olduğu her yerde hayatın hızlıca eski haline devam edebildiğini gördük. Sigorta sayesinde kaldığınız yerden hayatınızı sürdürebiliyorsunuz. Evinizi, arabanızı, iş yerinizi sigorta sayesinde tekrar yerine koyabiliyorsunuz. Sigortanın olmadığı yerde bir problem var. Sigortayı sadece felaketlerde değil, en başında hatırlamak çok daha önemli. Bunun için biz de öncelikle acentelerimizin ayağa kalkması için bölgeden hızla tahliye işlemlerini yaptık. Ardından bölgede barınma, yiyecek ve yaşamla ilgili kısımlarda yardımlarımızı devam ettirdik. Bölgeye kuruluş sermayemiz kadar yardım yapabildik. Hala daha da bu çalışmalarımız devam ediyor. Hayatın devamlılığı ve acentelerimizin işlerine devam edebilmesi anlamında konteyner ofisler oluşturduk. Bunları deprem bölgelerinde acentelerimize tahsis ettik. Şu anda acentelerimiz çalışmalarını bu konteynerlerde devam ettiriyorlar. Sigorta, binanın henüz yapım aşamasında devreye alınmış olsaydı bu kadar yıkım gerçekleşmeyecekti. Çünkü maalesef ölümlerin tamamı depremin kendisinden değil, binalardan kaynaklı. Önlenebilmesi için binanın henüz yapım aşamasındayken sigortanın inşaatla beraber devreye alınması ve sonrasında devam ettirilmesi gerekiyor. Bu durum sürdürülebilirlik açısından da çok önemli.

‘EKSPERLER ÖZVERİYLE ÇALIŞIYOR’

Bölgede aynı zamanda çok büyük hasarlar da meydana geldi. Bölgedeki tahmini hasar ne kadar ve hasarın boyutuyla ilgili neler söylemek istersiniz?
Genel hasar yüküne baktığımızda ekonomik olarak sigorta sektörünü ilgilendiren kısmı 100 milyar lira seviyesinde. Quick Sigorta’nın iş yeri, konut ve oto olmak üzere sigortalı hasarı ise tahmini olarak 550 milyon lira seviyesinde. Bu kapsamda bugüne kadar epey bir ödeme gerçekleştirdik. İsteyenlere de avans ödemelerini yapıyoruz, ödemelere hala devam ediyoruz. Ekspertiz çok önemli. Sahada eksperler büyük bir özveriyle çalışmalara devam ediyorlar. Yıkım alanı çok büyük olduğundan dolayı maalesef sigortalılar tarafında hızlıca aksiyon almak çok mümkün değil. Çünkü her taraf yıkılmış durumda. O yüzden bu alanlarda sadece yapabildiğimiz hızlıca kurtarma çalışmaları yapabilmek, ardından tamamen yıkılmış olanların hızlıca tazminatını ödeyebilmek ve geri kalan kısımda da tekrar hayata devam ettirebilmek adına yanlarında olmak.

‘YARDIMLARIMIZI HIZLICA BÖLGEYE ULAŞTIRDIK’

Quick Sigorta olarak deprem felaketinden sonra ilk günden itibaren depremzedelerin yanında olduğunuzu gördük. Deprem bölgesindeki çalışmalarınızdan söz edebilir misiniz?
İlk hafta hemen kendi şirket içimizde bir komisyonumuzu oluşturduk ve bölgeye üç ekip yolladık. Bunlardan birinde ben de vardım ve bir ekibimiz Adıyaman-Malatya bölgesinde, bir ekibimiz Kahramanmaraş bölgesinde ve benim de başında bulunduğum bir diğer ekip olarak Osmaniye, Adana ve Antakya bölgesindeydik. Gittiğimiz ilk günlerde hala maalesef enkazdan can kurtarma çalışmaları ve enkaz kaldırma çalışmaları devam ediyordu. İlk etapta yaptığımız şey barınma ve gıdayla ilgili yardımlardı. Bunları bölgede koordine ettik. Hızlıca ihtiyaç olan çadır, ısıtıcı, battaniye ve yiyecek yardımlarını bölgeye ulaştırdık. Tabi bizim önceliğimiz bölgede ayağa kaldırılması gereken acentelerimizdi. Bölgede 2 şirketimizin bini aşkın acentesi vardı. Hızlıca tek tek aradık ve ulaştık. Yardıma ihtiyacı olanların yardımlarını gerçekleştirdik. Diğer arkadaşlarımızı da hayatlarına devam edebilmeleri için barınma ve bölgeden tahliye işlemlerini gerçekleştirdik. Yakın bir zamanda Kahramanmaraş, Antakya ve Gaziantep bölgelerini tekrar ziyaret ettik. Burada hem eksperlerimizle ve acentelerimizle hem de sivil toplum kuruluşlarıyla bir araya geldik. Yapılabilecekleri tekrar gözden geçirip, notlarımızı alarak, ilgili bölümlere iletmek üzere bölgeden ayrıldık.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?
Sektörün artık çok şeffaf bir yapıya doğru gittiğini görüyoruz. Biz de bu anlamda hem Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile hem de diğer sivil toplum kuruluşları ile bu şeffaf yapıyla beraber herkesin kendi uzmanlık alanıyla ilgili işlemlerde elini taşın altına koymasını ve sektörü tabana yaymada ve sigorta bilincini geliştirme çalışmalarında aktif olarak yer almasını istiyoruz.



› › › Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ile gerçekleştirdiğimiz röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

“Sorunlarımızın çözümünde sona yaklaşıyoruz”

Son günlerde çalışmalarına hız verdikleri mesleki sorunların çözümünde sona yaklaşıldığını ifade eden **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut**, bu bağlamda önümüzdeki günlerde gerçekleşmesini beklediği çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Son günlerde çalışmalarına hız verdikleri mesleki sorunların çözümünde sona yaklaşıldığını ifade eden TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut, bu bağlamda önümüzdeki günlerde gerçekleşmesini umduğu çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Zorunlu trafik sigortası devir zeyiline değinen Korkut, şu açıklamalarda bulundu: “Satışı yapılan araçlarda, aracın eski sahibi mevcut trafik sigortasını iptal ettirmekte, yeni sahibi ise yeni poliçe tanzim ettirmektedir. Diğer yandan söz konusu uygulama ‘poliçesiz araç sayısında artış, yeni işletenin yeni poliçeyi temin sıkıntısı, iptal edilmeyen poliçeler nedeniyle sigortalının hak kaybı, noter çevrelerinde ve elektronik ortamda yetkisiz sigortacılık faaliyeti, sigortacının prim almadığı 15 gün için riski taşımasından kaynaklı mağduriyetler, teminatın devam ettiği 15 günlük süre içerisinde gerçekleşen hasarlardan kaynaklı mağduriyetler, acentelerin iptal işlemi nedeniyle yaşamış olduğu mağduriyetler’ gibi sorunlara neden olmaktadır. Mevcut iptal/iade uygulamasından kaynaklı bu sorunların çözümü için; Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) – Türkiye Noterler Birliği entegrasyonu sağlanarak, noter satış işlemi esnasında otomatik olarak aracın trafik sigortasının yeni malike aktarılması sağlanmalıdır. Bu çerçevede, Karayolları Trafik Kanunu ile Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin ilgili hükümlerinde ‘Sigorta sözleşmesi, sözleşmede belirtilen aracı takip eder. İşletenin değiştiği her durumda mevcut sözleşme ilave bir prim gerekmeksizin yeni işleten için geçerli olur’ şeklinde değişiklik yapılmalıdır.”

‘RİSTURN UYGULAMASI ENGELLENMELİ’

Bazı sigorta aracılarının poliçede yazılı sigorta primi üzerinden indirim yapılması, poliçe tanzimi sonrası iade yapılması ya da poliçe yanında ücretsiz ek faydaların sağlanması gibi uygulamalar yaptığının görüldüğünü



ifade eden Korkut, sigorta aracıları arasında haksız rekabet oluşturan bu uygulamaların sigortalıların sektöre olan güvenini zedelediğini vurgulayarak, “Bu çerçevede, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun “İyiniyet” başlıklı 32. maddesine altıncı fıkrası olarak, “Sigorta şirketleri ve sigorta aracılığı hizmeti yapan gerçek ve tüzel kişiler, tanzim edilecek sözleşme, tecditname, zeyilname ve sair işlemler dolayısıyla sigortalılara veya sigorta emrini verenlere tarifeleri dışında doğrudan doğruya veya dolaylı olarak her ne şekilde olursa olsun risturn ve iskonto yapamayacakları gibi, bu nitelikte telakki edilecek terk, tenzil ve ödemelerde bulunamazlar ve bu gibi menfaatler sağlayamazlar. Sigorta sözleşmeleri başka bir mal veya hizmetin satışında promosyon ya da indirim unsuru olarak kullanılamaz” hükmü eklenmeli ve anılan kanunun idari para cezalarını düzenleyen 34. maddesinin ikinci fıkrasının (j) bendi, “32. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca alınan tedbirlere ve beşinci ile altıncı fıkrası hükümlerine aykırı davranılması halinde 20 bin Türk lirası,” şeklinde değiştirilmelidir dedi. Son dönemde zorunlu trafik sigortası arzında çeşitli sorunlar yaşandığına dikkat çeken Korkut, acente ve araç sahibinin sigorta poliçesine erişemediğini veya zor şartlar altında teminat bulduğunu belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu konuda yaşanılan sıkıntılar, ekran hataları, taksit yapılmama, İMM, ferdi kaza sigortası gibi yan ürünlerin alımının zorunlu tutulması, acenteye üretim kotası koyulması, acenteliğin fesh edilmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Bu çerçevede, trafik sigortası tanzim edilememesinden kaynaklı sorunların çözümünü teminen, SBM bünyesinde sistem oluşturularak, levhaya kayıtlı ve en az bir sigorta şirketi ile acentelik sözleşmesi imzalamış tüm acentelerin, aralarında acentelik ilişkisi olmasa dahi ilgili tüm sigorta şirketlerin düzenleyecekleri zorunlu trafik sigortasına aracılık edebilmesine imkân sağlanmalıdır.”

‘SİGORTALIYA CAYMA HAKKI VERİLMELİ’

Ticari ve zirai kredilerde sigortalıya cayma hakkı verilmesi hakkında görüşlerini paylaşan Korkut, “Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliğinin 13. maddesinin birinci fıkrasında, ‘Kredi kullananın yazılı veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla açık talebi olmaksızın kredi ile ilgili sigorta yaptırılamaz. Kredi kullananın sigorta şirketini seçme hakkı sınırlandırılamaz. Krediyle bağlantılı sigortalarda; kredi kullananın sigorta yaptırmak istemesi hâlinde, istediği sigorta şirketinden sağladığı, kredi tutarı ve süresiyle uyumlu ve dain-i mürtehini kredi kuruluşu olan sigorta poliçesi kredi kuruluşu tarafından kabul edilmek zorundadır. Sigorta sözleşmesine veya kredi sözleşmesine sigortanın belirli bir sigorta şirketine yaptırılmasına ilişkin konan her türlü şart hükümsüzdür’ hükmü yer almaktadır. Diğer yandan, ticari ve zirai kredilerle bağlantılı sigorta sözleşmeleri için benzer bir hüküm bulunmamaktadır. Sigortalı haklarının güvence altına alınabilmesini teminen, mevzuat düzenlemesi yapılarak ticari ve zirai kredilerle bağlantılı sigorta sözleşmeleri için de sigortalılara cayma hakkı verilmelidir” diye konuştu.
“Uzun yıllardır zorunlu trafik sigortasında “Doğrudan Tazmin Sistemi”nin uygulanacağı, bu çerçevede gerekli çalışma ve hazırlıkların yapıldığı ifade edilmektedir” diyen Korkut, bu çerçevede, sigortalının daha kaliteli hizmet almasına vesile olacak “Doğrudan Tazmin Sistemi” uygulamasının ivedilikle yürürlüğe konulması gerektiğini söyledi.

‘BROKERLİK YENİDEN TANIMLANMALI’

Ülkemizde sigorta brokerleri son döneme kadar reasürans aracılığı ile kurumsal ve büyük işlerde sigorta aracılığı faaliyetini yürüttüklerinin altını çizen Korkut, “Diğer yandan, özellikle 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile acentelere yönelik oluşturulan denetim mekanizması ve ayrıntılı düzenlemeler sonrasında, broker sayısında ciddi artış yaşanmıştır. Günümüzde, acenteler küçük ilçe merkezlerine dahi açılan broker şubeleri ile rekabet etmek durumundadır. Bu çerçevede, brokerlerin asıl faaliyet konusunun dışına çıkarak, acentelik faaliyeti yürütmesinin engellenmesi gerekmektedir. Bu amaçla 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nda yer alan broker tanımının yenilenmesi uygun olacaktır” açıklamasında bulundu.

“SAİK’İN KAPSAMI GENİŞLETİLMELİ”

Korkut, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: “5684 sayılı Kanunun 27. maddesi Sigorta Acenteleri İcra Komitesi’ni (SAİK) sadece acentelerle ilişkili bir kurul olarak oluşturmuştur. Buna karşın sektörün önemli oyuncularından olan brokerler, regülasyondan bağışıktır. Brokerlerin tıpkı acenteler gibi güvenceli, dürüst rekabete dayalı faaliyet yürütebilmelerinin temini için, SAİK’in brokerleri de kapsamına alan regülasyon yetkisine sahip kılınması faydalı olacaktır. Bu amaçla Kanunun 27. maddesinde yapılacak değişiklikle SAİK’in görev alanının, brokerleri de kapsar şekilde genişletilmesi gerekmektedir” ifadelerine yer verdi.

“Başarılarımızın ardında ekiplerimiz var”

6 Eylül 2019 tarihinde Türkiye’deki yerli reasürans kapasitesini artırmak, sektörün olgunluğuna katkı sağlayacak projeler geliştirmek ve global bir reasürans markası olmak misyonuyla kurulan Türk Reasürans’ın öz kaynakları 3. yılında 3 katına yaklaşarak 1,6 milyar lira seviyesine ulaştı. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, kuruluşlarından bugüne kadar geçen süreçteki büyüme hakkında şunları söyledi: “6 Eylül 2019 tarihinde 150 milyon lira ödenmiş sermaye ile başladığımız yolculuğumuzda, 2022 yılsonu itibarıyla 600 milyon lira olan kuruluş sermayemizin 3 katına yaklaşarak 1,6 milyar lira seviyelerine ulaştık. Aktif büyüklüğümüzü ise bir önceki yıla göre %115 oranında artışla 4,5 milyar liraya çıkardık.” Aktif büyüklükteki bu denli büyümeyi varlık dağılımı ve kalitesiyle desteklemeyi her zaman öncelikleri arasında tuttuklarını belirten Selva Eren, “2022 yılsonu cari oranımızı ise 3,84’e yükselttik” dedi.


Selva Eren

NET DÖNEM KÂRI 695 MİLYON LİRA

Türk Reasürans’ın kuruluşunda her mali yılı dönem kârı ile tamamlamayı hedeflediklerini dile getiren Selva Eren, 2022 yılında da elde edilen 695 milyon lira tutarındaki net dönem kârı ile bu amaca ulaştıklarını ve kâr üretme istikrarını bu yıl da koruduklarını ifade etti. Bununla birlikte, sigorta sektörünün EBITDA’sı olarak değerlendirilebilecek teknik bölüm dengelerinin 2022 yılsonu itibarıyla 768 milyon lira olarak gerçekleştiğini dile getirdi. Eren, ayrıca, “2022 yılında, bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında teknik bölüm dengemizi %174; net dönem kârımızı ise %219 oranında artırma başarısını gösterirken %29,4 oranında teknik kârlılığın yanı sıra %43,3 oranında öz sermaye kârlılığına sahip olduk” açıklamasıyla da reasürans sektörü ortalamalarının oldukça üzerinde kârlılık rasyolarına sahip olduklarına dikkat çekti.

‘BİRÇOK BAŞARIYA İLERLEYECEĞİZ’

Eren, “Kurulduğumuz günden bu yana tüm işlerimize deneyimlerimizi katarak, ortak aklın gücüyle büyük bir başarı hikâyesi yazıyoruz. Büyümemizin ve başarılarımızın arkasında amatör ruhla profesyonelce çalışan ekibimizin emekleri ve büyük özverileri var. Attığımız güvenli ve güçlü adımlarla daha birçok başarıya doğru ilerleyeceğimize ve gurur duyacağımız işlere imza atacağımıza yürekten inanıyorum. Bu vesile ile tüm çalışanlarımıza emekleri ve gayretleri için teşekkür ediyorum” diyerek başarılarının arkasındaki ekip desteğini vurguladı.

“BES katılımcıların en güçlü dayanaklarından biri”

Devlet katkısının %30’a çıkarılması ve 18 yaş altının da kapsam alanına alınmasının yanı sıra deprem gibi etkilere karşı alınan çevik düzenlemelerin de sektördeki canlılığı artırdığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “BES, sahip olduğu teknolojik altyapının yanı sıra uzman kadrolarıyla da değişen şartlara karşı hızlı uyum sağlamayı başarıyor. Çalkantılı zamanların güvenli limanı olabilmek kadar kazanımları koruyarak ileriye taşıyabilme kapasitesi de gerekiyor. BES, katılımcılarına bu güveni vermeyi başarırken asrın felaketi sayılan deprem felaketinde de katılımcıların yanında olduğunu gösterdi. Bu yolculuğu, acısıyla tatlısıyla katılımcılarımızla birlikte gerçekleştiriyoruz, BES’in onların en güçlü dayanaklarından biri olduğunu görüyoruz” şeklinde konuştu. %30’luk devlet katkısının değerinin bu yıl daha çok öne çıktığını söyleyen Ayhan Sincek, BES fonlarına ilişkin şunları söyledi: “Hisse senedi içerikli fonlar sene başından beri malum nominal getiri anlamında zorlanıyor bu sene. Altın tarafında hem onstaki artış hem de dövizdeki artışla beraber bu kapsamdaki fonlar daha iyi bir performans gösteriyor. Bu yıl da enflasyon üzerinde bir getiri olacağını umuyoruz. BES’in geçmişe yönelik getirilerine baktığımızda ağırlıklı getiride 3-5-7 yıllık performansının enflasyonun üstünde pozitif reel getiri sağladığını görüyoruz. Genelde yatırım enstrümanlarında yaşanan kısa süreli değer kayıplarına rağmen BES güvenli bir liman olmayı sürdürüyor.”

‘SEKTÖRÜN YÜKSELİŞİ SÜRECEK’

Son olarak BES katılımcısına getirilen avantajlı kredi imkanının da sektörü güçlendiren bir adım olduğunu aktaran Sincek, BES’teki birikimlerin banka kredilerinde teminat olarak gösterilebilmesine olanak tanıyan yeni düzenlemeyi değerlendirdi. Sincek, “Sektörümüz genelinde 8 milyondan fazla katılımcımız böylece tüketici kredilerine daha kolay ve daha avantajlı fiyatlarla erişim imkanı yakalayacak. BES katılımcıları, 28 Eylül 2023 tarihi itibarıyla BES’teki birikimlerini bankalara alacağın devri yoluyla teminat göstererek kredi kullanma imkanı bulacak. Böylelikle katılımcılar hem acil nakit ihtiyaçlarını karşılayabilecek ve hem de BES’te kazandıkları hak ve birikimlerini koruyabilecek. Öte yandan bankalar tarafından kredilerde sunulacak avantajlı fiyatlar yeni müşteri edinimine katkı sağlaması da söz konusu olacaktır. Dolayısıyla bu adımla BES’in daha da güçlendiğini söyleyebiliriz” ifadelerini kullandı.


Ayhan Sincek

Dr. Hakan Özcan sigorta doçenti oldu

GESİD (Genel Sigortacılar Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hakan Özcan, 3 Mart 2023 tarihinde “Sigortacılık” bilim alanında 7. ve sigorta şirketi profesyonel çalışma hayatından gelen ilk “Sigorta Doçenti” oldu. Dr. Özcan, halen İstanbul Gelişim Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Bankacılık ve Sigortacılık Bölümünde Öğretim Üyesi olarak görev yapmaktadır. Dr. Özcan, İstanbul Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Kültür Üniversitesi, Başkent Üniversitesi ve Işık Üniversitesi’nde dersler vermekte olup TSB Hayat Dışı Hasar Komitesi’nin de “Doğal Üyesi”dir.

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 Arda Atasoy

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 - Mayıs 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.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Sektör bazlı gerçekleşen bazı büyük siber saldırılar

Sektör	Saldırının ismi	Açıklama	Etkisi
Petrol ve gaz	Colonial Pipeline Saldırısı (7 Mayıs 2021)	Amerika Birleşik Devletleri tarihinde bir petrol altyapısı hedefine yönelik en büyük başarılı siber saldırı.	· Georgia ve Güney Carolina'da benzinin fiyatı %8 arttı. · Şirket 4,4 milyon dolar fidye ödedi. · İş kesintisi kaybı ve veri ihlali yaşandı.
Sağlık, enerji	WannaCry (Mayıs 2017)	Verileri şifreleyerek Windows işletim sistemlerindeki bir güvenlik açığını hedef aldı. Kritik sağlık ekipmanı ve sistemlerinin çalışamaz veya kullanılamaz hale gelmesine neden oldu.	· Dünya çapında 230 binden fazla bilgisayara bulaştı. · Kamu ve özel alanda milyarlarca dolarlık hasara neden oldu. · Saldırıdan etkilenen Birleşik Krallık Ulusal Sağlık Hizmeti'ne 92 milyon sterline mal oldu.
Ulaşım, enerji, tedarik zincirleri	NotPetya (Haziran 2017)	WannaCry ile aynı güvenlik açıklarından yararlanan saldırı, Ukrayna'da patlak verdi.	· Ukrayna'da hükümet, bankalar, önemli toplu taşıma sistemleri ve hatta Çernobil'deki radyasyon izleme sistemi etkilendi. · FedEx, Maersk gibi küresel tedarik zinciri ağlarına bağlı uluslararası grupların yerel şubeleri de etkilendi. · Birden fazla endüstride tedarik zinciri ağı kesintileri yaşandı.
Su	Tampa Su Sistemi Saldırısı (Şubat 2021)	Florida Tampa'da 15 bin kişiye su sağlayan bir su arıtma tesisinin bilgisayar sistemine girilerek şehrin su kaynağı zehirlenmeye çalışıldı.	· Yaşanan bu olay, siber güvenlik endüstrisindeki yetenek açığı, daha küçük şehirlerin siber güvenlik çalışanı bulma ve siber hijyeni sağlama konusunda yaşanan zorluklar ile ilgili endişeleri artırdı.
Petrol ve gaz	ARA Saldırısı (Şubat 2022)	Amsterdam-Rotterdam-Antwerp (ARA) petrol arıtma merkezlerine yönelik bir siber saldırı, terminal operasyonlarını kesintiye uğrattı.	· BT sistemleri etkilendi. · Liman operasyonları kesintiye uğradı. · Tankerlerin yeniden yönlendirilmesi yapılmak zorunda kalındı. · Enerji arzı kesintiye uğradı.
Tedarik zincirleri	SolarWind Saldırısı (2022)	SolarWind'in yazılım sistemine kötü amaçlı bir kod eklenerek Amerika Birleşik Devletleri'nin kurumları da dâhil olmak üzere 30 binden fazla müşterinin BT sistemlerine girilip casusluk yapıldı.	· Saldırı, üçüncü taraf sağlayıcılar aracılığıyla tedarik zincirlerinin siber güvenlik açığı konusunda farkındalık yarattı.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



Dünya dijitalleşi ‘gölgesi’ de gide

Pek çok alanın işleyişini değiştiren dijitalleşme devam ederken siber saldırıların ‘gölgesi’ de giderek büyüyor. Bu noktada siber güvenliği geliştirmenin önemli bir bileşeni olan sigorta, temel işlevi olan risk aktarımının ötesinde önemli bir rol oynuyor. Siber sigorta, pazar payını ve risk bilgisini artırmak için yeterli kapasiteye sahip sigortacılara zorlayıcı bir büyüme fırsatı sunuyor.

Pandemi döneminde hızlanan dijitalleşme; çalışma, tüketim, eğitim, tedarik, enerji, eğlence, sağlık hizmetleri gibi sayısı artırılabilecek pek çok alanın işleyişini değiştiriyor. Günümüz dünyasını hem bu dijitalleşme atağı hem de jeopolitik ve ekonomik istikrarsızlıkların arttığı bir evre olarak tanımlayabiliriz.

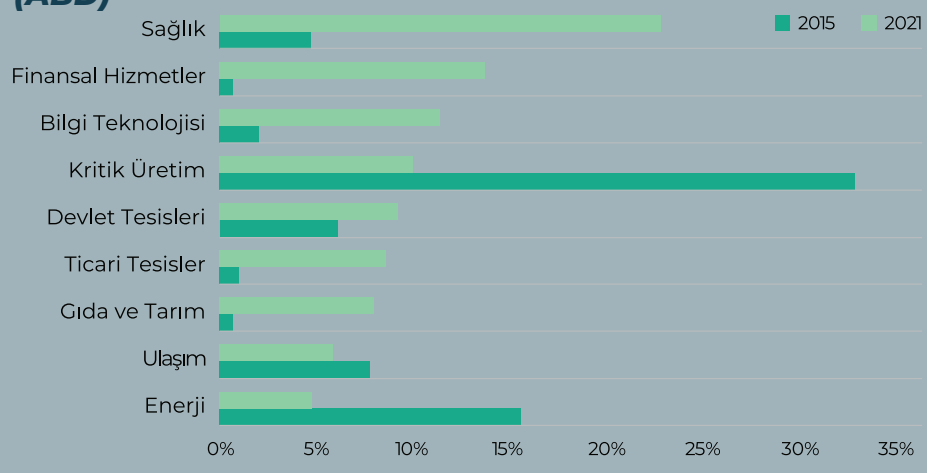
Bu istikrarsızlığın pek çok sebebi olmakla birlikte Ukrayna’daki savaş ve Amerika ile Çin arasında yükselen gerilim en önemli sebepler. Hayatın her alanı dijitalleşmeye devam ederken siber saldırıların ‘gölgesi’ de giderek büyüyor. Eski güvenlik protokolleri, BT sistemleri ve düzenleyici çerçeveler ile teknolojik değişimin hızı, siber risk farkındalığı ve siber hijyen pratiklerinin benimsenmesinin senkronize olamayışı söz konusu. Bu durum, finansal ve jeopolitik kazanç amacıyla güvenlik açıklarından yararlanmaya çalışan aktörlere bir fırsat kapısı aralıyor.

Kapsamı ve sıklığı artan siber saldırılar, işletmeler için baskın risk olarak görülüyor. Bilgisayar güvenlik firması McAfee, 2020’de siber suçların toplam yıllık maliyetinin 945 milyar dolar olduğunu tahmin ediyor. Yalnızca fidye yazılımlarına bakıldığında siber risk değerlendirme hizmeti şirketi NetDiligence, 2017’den bu yana gerçekleştirilen fidye saldırılarının %70’inin son iki yılda meydana geldiğini ve bu saldırıların 2021’de tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştığını tespit etti.

Dünya Ekonomik Forumu’nun dünyanın önde gelen şirketleriyle gerçekleştirdiği ankette, şirketlerin %50’si kuruluşlarına yönelik fidye yazılımı saldırılarının en büyük siber risk endişeleri arasında olduğunu belirtti.

Fidye yazılımlar teknolojinin ilerlemesiyle daha karmaşık bir

Kritik altyapı sektörlerinde fidye yazılımı saldırıları (ABD)



HACKERLIK HİZMETİ SUNAN SİBER PARALI ASKERLER

Hizmet olarak fidye yazılımı (Ransomware-as-a-service), siber suç örgütlerinin yeni iş modeli haline gelmiş durumda. Siber paralı askerler*, devletlere veya devlet dışı aktörlere hackerlık hizmeti sunuyor. Mali kazançla motive olan bu kişiler, parasal veya jeopolitik kazançlarla motive olan diğer aktörler adına faaliyet gösteriyorlar. Bunun en ilginç örneği İtalyan mafyasının suç faaliyetlerini desteklemesi için hacker işe aldığını duyurmasıydı.

Siber paralı askerler: Siber casusluk konusunda uzman olan bu kişiler kendi araçlarını geliştirir ve "hizmetlerini" en yüksek fiyat veren kişiye satarlar.

TÜRKİYE'DEKİ ŞİRKETLERİN %51'İ VERİ ODAKLI SORUNLAR YAŞIYOR

Kaspersky tarafından yapılan bir ankete göre, Türkiye'deki şirketlerin %51'i kurumsal ya da müşteri verilerinin kaybına veya başkalarının eline geçmesi nedeniyle veri odaklı sorunlar yaşadıklarını belirtiyor. Özellikle fidye yazılımlarının daha sofistike ve hedef odaklı hale gelmesi, kurumların verilerini güvende tutmak için gerekli tüm önlemleri alması gerektiğini ortaya koyuyor. Bu konuda atılması gereken ilk adım ise düzenli yedekleme ve siber güvenlik kontrollerinin yapılması. Ek olarak siber güvenlik yatırımlarının verimliliğini en üst düzeye çıkarmak ve herhangi bir saldırı durumunda veri ihlali riskini en aza indirmek için, işletmelerin tehdit algılama ve müdahale özelliklerine sahip etkili bir uç nokta güvenlik çözümü kullanması büyük önem taşıyor.

Ne yapılmalı?

Siber risklerle ilgili olarak sigorta şirketlerinin atması gereken adımları şu şekilde özetleyebiliriz:

Veri ve modelleme iyileştirmesi: Sigorta sektörü siber risklere yönelik olarak öncelikle veri kalitesini ve modellemeyi iyileştirmeli. Standartlaştırılmış veri eksikliği ve modelleme kısıtlamaları nedeniyle siber risklerin ölçülmesi zor. Gelecekteki riskler genellikle geriye dönük verilere dayalı olarak çıkarılıyor fakat bu yaklaşımın hızla değişen siber risk ortamında sınırlı bir değeri bulunuyor.

Siber iş gücüne yatırım: Sigortacılar underwriting ve hasar yönetimi döngüleri için ihtiyaç duyulan aktüeryal ve teknik becerilerini güçlendirmeye yardımcı olmak için siber iş gücüne yatırım yapmalı.

Poliçe dilinin güncellenmesi: Sigortacılar, netlik ve tutarlılık için poliçe dilini güncellemeli. Siber sigorta pazarının görece genç yaşı ve riskin karmaşıklığı, klozlar ile hüküm ve koşullarla ilgili bir standardizasyon eksikliğine yansıyor. Sigortalanması zor sistemik risk senaryolarına maruz kalma, endüstri kapasitesi için bir engel olmaya devam ediyor.

Yeni kamu-özel sektör risk paylaşım mekanizmalarına ihtiyaç: Kamu ve özel sektör iş birliği, kritik altyapıya yönelik siber tehditleri azaltmanın anahtarı. Bu nedenle yeni tür kamu-özel sektör risk paylaşım mekanizmalarına ihtiyaç var. Sistemik risklerin teminat kapsamının sigortacılar ile hükümet destekli bir fon arasında bölündüğü bir kamu-özel sektör ortaklığı sigorta planı, koruma açığını azaltmak için bir seçenek olabilir.

Kötü amaçlı siber saldırı türleri

Türler	Tanım
Fidye yazılımı	Fidye ödenene kadar bir bilgisayar sistemine erişimi engellemek için tasarlanmış bir tür kötü amaçlı yazılım saldırısıdır. Bu saldırı bir ağ ihlali şeklini alır (kimlik bilgilerinin çalınması, kötü amaçlı yazılımların yüklenmesi; veri hırsızlığı, fidye talebi gibi). Hackerlar, bir saldırı planlamak ve kârlarını en üst düzeye çıkarmak için genellikle güvenliği ihlal edilmiş bir ağda aylarca casusluk yapabilirler.
Kötü amaçlı yazılım	Bir bilgisayarı etkileyen ve bir bilgisayar sistemini bozmak, zarar vermek veya yetkisiz erişim elde etmek için özel olarak tasarlanmış kötü amaçlı yazılım.
Dağıtık Hizmet Engelleme (DDoS)	Hackerlar, sistemin donacağı ve düzgün çalışamayacağı bir noktaya kadar birden çok kaynaktan (internet aramaları dâhil) gelen trafiği akıtıp bir hedef ağı ele geçirmeye çalışır. Amaç genellikle sabote etmek, marka itibarına zarar vermek veya bir web sitesini veya ağ kaynağını erişilemez hale getirerek mali kayba yol açmaktır.
Oltalama	Hackerların görünüşte güvenilir bir kaynaktan e-posta göndererek insanların güvenlik açıklarından yararlandığı bir siber saldırı türüdür. Kişi, e-postadaki bir bağlantıya tıklayarak ve bir şifre girerek hackerların sisteme girmesine, verilere erişmesine izin verir.
Sosyal mühendislik	Hackerların doğrudan para elde etmek veya sonraki bir suçu mümkün kılmak için gizli bilgileri elde etmek amacıyla bir kişinin güvenini kullanmasıdır.

irken siber saldırıların erek büyüyor

hal aldı. Kripto para birimlerinin ortaya çıkışı, fidye yazılımı kurbanı olan kişilerden ödeme almanın kolay ama takip edilmesi zor bir yöntem olmasına neden olurken, yapay zekâdaki gelişmeler saldırı ve savunma yeteneklerini genişletiyor.

FİDYE YAZILIMI OLAYLARI %120 ARTTI

Siber suçlular kuruluşların kendini korumasını zorlaştıran taktikler geliştirirken her alanda saldırıya maruz kalma oranı önemli ölçüde artmış durumda. 2015 ve 2021 yıllarında sektörleri hedef alan fidye yazılımı olaylarının sayısı %120 arttığı ve bu saldırıların sağlık, finansal hizmetler ve BT sektöre doğru kayma gösterdiği ortaya çıktı.

SİGORTANIN ROLÜ NEDİR?

Siber güvenliği geliştirmenin önemli bir bileşeni olan sigorta, temel işlevi olan risk aktarımının ötesinde önemli bir rol oynuyor. Sektör, kötü amaçlı yazılım saldırılarındaki artışın ardından underwriting standartlarını sıkılaştırdı. Bu hamle 2022 yılında meydana gelen fidye yazılımı saldırılarının ve taleplerinin sıklığında geçici bir düşüşe katkıda bulundu. Siber sigorta, poliçe süresinden önce güvenlik protokollerini iyileştirmek ve güvenlik açıklarını azaltmak için finansal teşvikler yaratmanın ötesinde riski fiyatlandırmasıyla risk yönetimi sürecinde değerli bir girdi rolü üstleniyor.

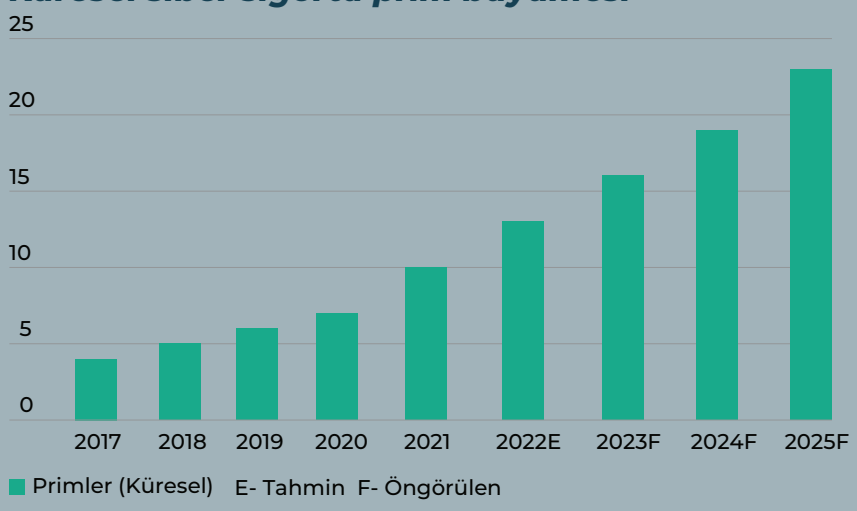
Siber sigorta pazarı, ekonominin dijitalleşmesiyle birlikte büyüyerek diğer sigorta kollarındaki büyümeyi geride bırakmış durumda. Bu pazarın büyümesindeki ana itici güç, siber saldırıların sıklığının ve şiddetinin artması. Siber risklerin daha iyi anlaşılması, önümüzdeki yıllarda bu alanda güçlü büyümenin devam etmesini sağlayacak. En büyük siber pazar olan Amerika'da 2021 yılında primler %74 oranında arttı. 2020'de fidye yazılımı olaylarının hasar oranlarında ani bir artışa yol açmasının ardından oran artışlarının etkisiyle %92 arttı. Swiss Re, küresel siber sigorta primlerinin 2021'de 10 milyar dolara ulaştığını ve 2025'e kadar yıllık %20 büyüme ile toplam primlerin 23 milyar dolara çıkacağını tahmin ediyor.

Mevcut küresel siber sigorta teminatlarının üçte ikisi Amerika'daki sigortalılar için yazılıyor ve siber sigortacılar, Amerika pazarının %57'sini oluşturuyor. Pazar payını ve risk bilgisini artırmak için yeterli kapasiteye sahip sigortacılar için siber sigorta, zorlayıcı bir büyüme fırsatı sunuyor.

YILLIK KÜRESEL SİBER KAYIP 945 MİLYAR DOLAR

Çoğu işletme ve birey, siber risklere karşı sigortasız veya önemli ölçüde eksik sigortalı. Yıllık küresel siber kayıpların tahmini 945 milyar dolar olduğu göz önüne alındığında bir koruma açığı olduğu aşikâr. The Geneva Association, "Küresel Sigorta Koruma Boşluklarını Anlama ve Ele Alma" isimli çalışmasında koruma açığının %90 olarak tahmin ediyor. Bu durum aynı zamanda sigorta piyasasının büyük büyüme potansiyeline işaret ediyor. Toplumu siber risklere karşı daha dayanıklı hale getirmek için yeterli risk korumasının mevcut olmasını sağlamak adına yapılacak çok iş var ve bu çaba işletmeler, sigorta sektörü ve hükümet arasında iş birliği gerektiriyor.

Küresel siber sigorta prim büyümesi



• TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Siber risklere karşı sigorta koruması ile güvence sağlanması ihtiyacı hızla artmakta

"HIZLA ARTAN E-TİCARET HACMİ VE YAYGINLAŞAN DİJİTALLEŞME, SİBER TEHLİKELERİN ÇEŞİTLENMESİ VE ARTMASINA NEDEN OLMUŞTUR. BUNUN SONUCU OLARAK SİBER RİSKLERE KARŞI SİGORTA KORUMASI İLE GÜVENCE SAĞLANMASINA YÖNELİK İHTİYAÇ HIZLA ARTMAKTADIR."

Şirketlerin büyük ölçüde teknolojiye bağımlı olarak operasyonlarını ve iş süreçlerini sürdürdüğünü belirten Türkiye Sigorta Birliği, "Bu kapsamda, siber risk yönetimi ve transferi konusunda gereken aksiyonların alınmaması; marka ve itibar zararlarına, veri ihlallerine, regülasyon incelemelerine, hissedar memnuniyetsizliğine ve mali kayıplara neden olabilecektir. Bu doğrultuda siber güvenlik riski nedeniyle oluşacak veri koruma hasarları, iş durmasından kaynaklanan zararlar, kamu otoritesine karşı yapılan savunmalar ve para cezaları, siber fidye hasarları siber güvenlik sigortalarıyla teminat altına alınmaktadır" dedi.

'SİBER RİSK SİGORTASINA TALEP ARTTI'

"Özellikle COVID-19 salgını sonrası hayatımıza giren evden çalışma modeli ile birlikte neredeyse tamamen teknoloji üzerinden yürütülen bir iş modeli yapısına geçilmiştir. Dolayısıyla bilgi güvenliği kavramının önemi daha da belirgin hale gelmiştir Bu kapsamda, şirketler ilk defa dışarıdan yapılacak herhangi bir siber saldırı ile iş faaliyetlerinin tamamen durma noktasına gelme riskiyle karşılaşmıştır" diyen Birlik, şöyle devam etti: "Artan tehditler ve veri ihlalleri maliyetini önlemek adına şirketler siber saldırılara karşı güvenlik harcamalarını artırırken siber risk sigortalarına olan talepte de bir artış meydana gelmiştir. Bununla birlikte, şirketlerin siber saldırıların neden olacağı iş durması risklerinin yanı sıra bireysel sigortalılar da maddi olmayan varlıklarını ve kişisel verilerini korumak amacıyla siber risk sigortası talep etmeye başlamışlardır. Bu çerçevede, kurumsal açıdan daha fazla olmakla birlikte hem bireysel hem de kurumsal olarak siber risk sigortasına talep artmış olup önümüzdeki dönemde de söz konusu artışın devam edeceğini öngörmekteyiz. Bununla birlikte, gerçekleşecek büyümenin düzeyi, kamu ve sektörün alacağı aksiyonlara bağlı olarak değişiklik gösterebilecektir. TSB olarak kamunun üzerindeki yükü hafifleten ve reel sektörün ihtiyaçlarına hizmet eden finansal sigortaların yaygınlaşmasıyla ekonomimizin daha da güçlendiğine inanmakta ve bu yönde paydaşlarımızla yoğun şekilde çalışmaya devam etmekteyiz."

'GENEL ŞARTLAR TASLAĞI HAZIRLANDI'

Pek çok şirketin "evden çalışma" ve "hibrit çalışma" modellerini benimseyerek pandemiden bağımsız olarak sürekli hale getirdiğini, bu durumun da dijitalleşme süreçlerine hız kazandırdığını vurgulayan Birlik, açıklamasında, "Hızla artan e-ticaret hacmi ve yaygınlaşan dijitalleşme, siber tehlikelerin çeşitlenmesi ve artmasına neden olmuştur. Bunun sonucu olarak siber risklere karşı sigorta koruması ile güvence sağlanmasına yönelik ihtiyaç hızla artmaktadır. Bu ihtiyacı göz önünde bulundurarak siber risk sigortasının teminat kapsamı ve içeriğinin belirlenmesi ve ayrıca bilinirliğinin sağlanması adına, Birliğimizin de içerisinde bulunduğu çalışma grubunca Siber Risk Sigortası Genel Şartları Taslağı hazırlanmıştır. Bu genel şartların yayınlanmasının kapsamının bilinirliği ve farkındalığın artmasına katkı sağlayacağını düşünmekteyiz" ifadelerine yer verdi.

• PWC TÜRKİYE RİSK, SÜREÇ VE TEKNOLOJİ HİZMETLERİ ŞİRKET ORTAĞI ÖZKAN KIVANÇ:

Siber sigorta güvenlik ihlali maliyetlerini azaltıcı bir rol üstleniyor

"SİBER SİGORTA, GÜNÜMÜZDE SİBER RİSKLERİN GELİŞMESİ VE DEĞİŞMESİ SONUCUNDA KAPSAMINI GENİŞLETEREK SİBER GÜVENLİK İHLALİ OLAYLARI NEDENİYLE DOĞABİLECEK HASAR VE SONRASINDA NORMALE DÖNME SÜRECİNDEKİ MALİYETLERİ DE AZALTICI BİR ROL ÜSTLENMEKTEDİR."



Öngörülemeyen olaylar nedeniyle liderlerin son yıllarda hem kendilerini hem de şirketlerini konfor alanlarının dışına çıkmaya zorladığını ifade eden PwC Türkiye Risk, Süreç ve Teknoloji Hizmetleri Şirket Ortağı Özkan Kıvanç, "Ofis merkezli çalışmadan uzaktan çalışmaya geçildi, veriler buluta taşındı ve tedarik zincirleri hemen hemen tümüyle dijitalleşti. Bununla birlikte her yeni girişim, yeni bir siber riski de beraberinde getirdi. Siber saldırıların sayısının artması yanında çeşitliliğin de arttığını görüyoruz. Bu da yeni risklerin değişmesi ve bu risklere karşı alınacak aksiyonların gerektirdiği yetkinliklerin farklılaşması demek. PwC 2023 Dijital Dünyada Güven araştırmasına göre, yöneticilerin üçte ikisi siber suçları gelecek yılda karşılarına çıkabilecek en önemli tehlike olarak görüyor. 2023 dayanıklılık planlarının en önemli senaryosu da yıkıcı bir siber saldırı olarak karşımıza çıkıyor. Böyle bir saldırı, üst seviye yöneticilerin iş birliğini de ve organizasyon olarak siber tehditlere/saldırılara karşı koordineli şekilde hareket etme kabiliyetini de ciddi sınavdan geçirecek. Araştırmaya katılan 3 bin 522 katılımcının %70'inden fazlası, kümülatif yatırımlar ve üst seviye yöneticilerin iş birliği yapması sayesinde geçen yıl siber güvenlikte iyileştirmeler olduğunu belirtti" dedi. "Büyük ölçekli kuruluşlar, maruz kaldığı siber saldırılar ve neticesinde ortaya çıkan veri sızıntıları, finansal ve itibar kayıplarını indirgemek için belirli güvenlik önlemleri alırken, küçük veya mikro ölçekteki işletmelerde farkındalığın nispeten düşük olduğunu görüyoruz" diyen Kıvanç, sözlerine şöyle devam etti: "Buradaki en büyük risklerden birisi büyük ölçekli kuruluşlar her ne kadar önlemlerini alıyor alsa da beraber çalıştıkları, veri alışverişi yaptıkları, sistemlerini entegre ettikleri küçük işletmelerde eğer aynı seviyede farkındalık ve önlemler mevcut değilse siber saldırıların daha çok küçük işletme tarafından başlayarak büyük ölçekli kuruluşa doğru veriye, sisteme erişim şeklinde olmasıdır."

'SİBER RİSKLER DEĞİŞTİ VE GELİŞTİ'

Kıvanç siber sigortaların ilk çıktığında sadece veri kayıplarını karşılamaya yönelik olarak düşünüldüğünü belirterek, "Günümüzde bahsettiğim siber risklerin gelişmesi ve değişmesi sonucunda kapsamını genişleterek siber güvenlik ihlali olayları nedeniyle doğabilecek hasar ve sonrasında normale dönme sürecindeki maliyetleri de azaltıcı bir rol üstlenmektedir. Bu açıdan bakıldığında sigortanın temel işlevi kişilerin, işletme ve kuruluşların kontrolünde olmayan durumlara karşı koruma sağlamak ve riskler gerçekleştiğinde toparlanma sürecinde temel tazmin görevini görmektir. Siber sigortalar sigortacılık sektöründe yeni ürünlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Büyük ölçekli kuruluşlarda farkındalığa bağlı olarak ilginin arttığı, fakat mikro ve orta ölçekli işletmelerde daha gidilecek yolumuzun olduğu görülebilir. Siber risklerin gerçekleşmesi halinde doğuracağı yıkıcı sonuçlar, iş sürekliliğine doğrudan etkisi, veri kayıpları gibi kuruluşların devamlılığını etkileyecek konuların olduğu ve Türkiye'nin siber saldırıya uğrayan ülkeler sıralamasında üst sıralarda olduğu düşünülürse siber sigortaların diğer ürünlerle beraber artış yaşarken ivmesinin daha hızlı olabileceğini öngörebiliriz. Regüle olan finansal hizmetler, telekom, enerji gibi sektörlerde siber risk farkındalığının ve dolayısı ile penetrasyonun daha yüksek seviyede olduğu düşünülürse aksiyonlar içinde kanunları, standartların getirilmesi ve takip edilmesi önemli bir aksiyon olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun dışında primlerin hesaplanabilmesi için bilgi birikiminin oluşturulması, siber güvenlik ve sigorta sektörü uzmanlarının beraber çalışması ve çözüm sunmaları gerekmektedir" dedi.

• ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KEREM TOKYÜREK:

Siber riskler teknolojinin hızıyla paralel olarak artıyor

Günümüzde siber saldırıların sektör ve ölçek fark etmeksizin, tüm kuruluşlar için önemli bir tehdit oluşturduğunu söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Tokyürek, bu nedenle dijital varlıkların siber güvenliğini sağlamanın çok önemli olduğunu belirterek, "Bu doğrultuda dünyada ve ülkemizde yaşanan güncel siber olayları yakından takip ediyor ve siber saldırılara karşı etkin çözümler tasarlayıp önleyici aksiyonlar oluşturuyoruz. Siber güvenliğimizi artırmak için sistemlerimizin güncelliğini koruyoruz. Bunun yanında, personelimizin bu alandaki yetkinliklerini artırmak için düzenli olarak teknik eğitimler düzenliyoruz. Siber tehdit unsuru oluşturabilecek aktiviteleri tespit etmek ve gerektiğinde engellemek için kesintisiz şekilde güvenlik sistemlerimizi izleyen bir ekibe sahibiz. İzleme kabiliyetlerimizi gün geçtikçe daha da kapsamlı hale getiriyoruz. Şirket içi bilgi güvenliği farkındalığını artırmak için düzenli olarak güncel ve etkin çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Bilgi sistemlerine yönelik risklerin belirlenmesi ve değerlendirilmesi için analiz çalışmaları yaparak risk stratejileri belirliyoruz. Stratejilerimiz kapsamında söz konusu riskleri azaltmaya yönelik çalışmalar yapıyor ve güvenlik politikalarımızı güncel tutmak için düzenli aralıklarla kontroller gerçekleştiriyoruz" açıklamasında bulundu.

'OLUMSUZ SENARYOLAR SİGORTAYA YÖNLENDİRDİ'

"Dijital teknolojinin, kurumsal ve sosyal hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geldiği günümüzde siber riskler de bu teknolojilerin hızına paralel olarak artmaya devam ediyor" diye konuşan Tokyürek, siber saldırı riskinin arttığı dijitalleşen dünyada müşterilerini güvence altına almak için Siber Güvenlik Sigortası'nı geliştirerek ticari işletmeleri, KOBİ'leri ve bireysel sigortalılarını siber saldırılara karşı koruduklarını ifade etti. Pandeminin sağlık, finansal kayıplar ve siber güvenlik konuları başta olmak üzere risk farkındalığını artırırken, sigortaya olan talebin yükselmesine de zemin hazırladığını vurgulayan Tokyürek, bu dönemde özellikle tedarik zinciri ve siber güvenlik de dâhil olmak üzere yeni riskler açısından gerçekleşebilecek olumsuz senaryoların şirketlerin de sigorta talebine yansıdığına dikkat çekti.

"DİJİTAL TEKNOLOJİNİN, KURUMSAL VE SOSYAL HAYATIN VAZGEÇİLMEZ BİR PARÇASI HALİNE GELDİĞİ GÜNÜMÜZDE SİBER RİSKLER DE BU TEKNOLOJİLERİN HIZINA PARALEL OLARAK ARTMAYA DEVAM EDİYOR."



• KPMG TÜRKİYE SİGORTACILIK SEKTÖR LİDERİ, DENETİM VE GÜVENCE HİZMETLERİ YARDIMCI ORTAK ALİ TUĞRUL UZUN:

Türkiye'deki siber güvenlik sigortası piyasası henüz gelişim aşamasında

Teknoloji ve dijitalleşmenin hızlanması ile birlikte günümüzde işlenen suçların fiziksel bir temas olmadan dijital ortamda işlenebildiğini dile getiren KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri ve Denetim ve Güvence Hizmetleri Yardımcı Ortağı Ali Tuğrul Uzun, "Siber saldırıların sayılarının artması, karmaşık hale gelmesi ve kuruluşları önemli ölçüde etkilemesi sebebi ile sigorta şirketleri siber güvenlik alanında oluşan riskleri transfer alabilmek adına "siber güvenlik / risk sigortası" ürünleri sunmaya başlamışlardır. Siber güvenlik sigortası, işletmeleri ve kuruluşları siber saldırılar, veri ihlalleri ve diğer siber suçlar tarafından oluşabilecek finansal kayıplardan ve diğer zararlardan koruyan bir sigorta türüdür. Siber güvenlik sigorta poliçeleri genellikle siber saldırı sonucu oluşabilecek kesintiler, maddi kayıplar ve/veya veri ihlali ile ilişkili birçok maliyet unsuru için kapsama sağlayabilir" dedi.

'SİBER SİGORTA İHTİYACA GÖRE DEĞİŞEBİLİR'

Siber güvenlik sigortası poliçelerinin şartlarının ve kapsamının sigorta şirketine veya sigortalanan kuruluşun ihtiyaçlarına göre önemli ölçüde değişebileceğine dikkat çeken Uzun, sözlerine şöyle devam etti: "İşletmelerin siber güvenlik sigorta poliçelerini dikkatlice gözden geçirmesi, riskleri ve zayıf noktaları için yeterli kapsam olduğundan emin olması önemlidir. Son yıllarda artan siber saldırılar ve veri ihlalleri nedeniyle, Amerika Birleşik Devletleri'nde siber sigorta piyasası önemli ölçüde büyümüştür. Ulusal Sigorta Komiserleri Birliği (NAIC) tarafından yayınlanan bir rapora göre, ABD'deki siber sigorta piyasası 2016 yılından bu yana üç katından fazla büyüyerek 2020'de 2,7 milyar dolarlık prim hacmine ulaşmıştır. 2021 yılında ise 2020 yılına göre 2 kattan fazla büyüme göstererek 6,5 milyar dolarlık bir prim oluştuğu gözlemlenmektedir. NAIC raporu ayrıca, sigorta şirketlerinin müşterilerinin gelişen ihtiyaçlarını karşılamak için daha standartlaştırılmış ve daha kapsamlı kapsama sunan siber sigorta poliçeleri sunduğunu gösteriyor. Buna ek olarak rapor, işletmelerin geleneksel mal ve kaza sigortalarından ayrı olarak siber sigorta poliçeleri satın aldığı ayrı siber sigorta poliçeleri için pazarın büyüdüğüne dikkat çekiyor."

'FARKINDALIK SİBER SİGORTAYI BÜYÜTECEK'

"Siber güvenlik sigortası ürünleri sunan birçok sigorta şirketi ya da broker şirketi bulunmaktadır. Bu alanı takip eden uzmanlar ve araştırma kuruluşları, işletmelerin siber tehditlerin oluşturduğu risklerin farkına vardıkça ve bir veri ihlali veya siber saldırının potansiyel finansal etkisine karşı siber sigorta poliçeleri satın almaya devam ettikçe siber risk sigortası piyasasının önümüzdeki yıllarda hızla büyümeye devam edeceğini öngörüyorlar" diyen Uzun, "Türkiye'deki siber güvenlik sigortası piyasası henüz gelişim aşamasında olsa da siber saldırılar ve veri ihlallerinin riskleri konusunda daha fazla farkındalık kazandıkça hızla büyüyecektir. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) bir raporuna göre, Türkiye'deki siber sigorta piyasası için gelişmelerin hızlandığı ve özellikle 2022 yılında gelişmelerin daha somut bir şekilde görülebildiği belirtilmiştir. TSB raporu ayrıca, özellikle bankacılık, telekomünikasyon ve e-ticaret gibi sektörlerde siber sigorta poliçelerinin daha yaygın hale geldiğini belirtiyor. Ancak rapor, birçok Türk şirketinin siber riskler konusunda hala yeterli farkındalığa ve anlayışa sahip olmadığını vurguluyor ve bunu da siber sigorta piyasasının dünyadaki örneklere kıyasla benzer bir hızla büyümesinin önünde engel olarak görüyor. Türkiye'deki siber risk sigorta piyasasında hem Türk sermayeli şirketlerin hem de uluslararası sigortacıların bulunduğu görülüyor. TSB raporu, Türkiye'deki siber risk sigorta piyasasının önümüzdeki yıllarda daha da hızlı bir şekilde büyümeye devam edeceğini ve daha fazla organizasyonun siber tehditlere ve veri ihlallerine karşı kendilerini korumanın önemini fark ettikçe siber risk sigortası poliçelerinin daha yaygın hale geleceğini öngörüyor. Rapor ayrıca, piyasanın tam potansiyeline ulaşabilmesi için siber riskler konusunda farkındalığın artırılması, standartlaştırılmış poliçe formlarının geliştirilmesi ve net bir primlendirme kriterleri belirlenmesi gibi önemli zorlukların da ele alınması gerektiğine dikkat çekiyor" diyerek sözlerini noktaladı.

"TÜRKİYE'DEKİ SİBER GÜVENLİK SİGORTASI PİYASASI HENÜZ GELİŞİM AŞAMASINDA OLSA DA SİBER SALDIRILAR VE VERİ İHLALLERİNİN RİSKLERİ KONUSUNDA DAHA FAZLA FARKINDALIK KAZANDIKÇA HIZLA BÜYÜYECEKTİR."



• EY TÜRKİYE DANIŞMANLIK BÖLÜMÜ ŞİRKET ORTAĞI VE SİBER GÜVENLİK HİZMETLERİ LİDERİ ATEŞ SÜNBÜL:

Siber olgunluk seviyesi beklenen olgunluğun altında seyrediyor

"GENEL OLARAK ÜLKEMİZDE SİBER OLGUNLUK SEVİYESİ, BELİRLİ SEKTÖRLER HARİCİNDE BEKLENEN OLGUNLUĞUN ALTINDA SEYREDİYOR. BU DURUM, SİGORTANIN BİRİNCİL ÖNCELİKTE DEĞERLENDİRİLMESİNİ ETKİLİYOR."



Türkiye'de kurumların siber hazırlık açısından yeterliliğini siber ve BT güvenlik konularındaki kanun, yönetmelik ve tebliğlere uymakla yükümlü banka, ödeme kuruluşu ve faktöring gibi şirketler ile diğer şirketler olarak iki grupta incelenmesinde fayda olduğunu belirten EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortağı ve Siber Güvenlik Hizmetleri Lideri Ateş Sünbül, "Kanun ve düzenlemelerle tanımlanmış siber güvenlik ve BT (Bilgi Teknolojileri) güvenliği standartlarına tabi olan şirketler düzenli olarak denetlenip kontrol edildiklerinden, söz konusu sektörlerde yapılan yatırımlar ve kaynak aktarımları, belirli bir güvenlik seviyesini sağlayabilmek için kullanılmaktadır. Bu durum da genel olarak güvenlik uyumunu ve siber hazırlık durumunu kabul edilebilir seviyelere yükseltiyor. Diğer şirketler özelinde baktığımızda ise, KVKK dolayısıyla her ne kadar teknik güvenlik tedbirleri tanımlanmış olsa da bu konudaki etkin işletimin düzenli bir bağımsız kontrolü bulunmaması nedeniyle güvenlik seviyelerinin takibinin mümkün olmadığını söyleyebiliriz. Buna ek olarak, şirketlerde bu alana yatırım yapmak ve kaynak ayırmak konusundaki isteklilik, her zaman yüksek olmayabiliyor. KVKK tarafından yayınlanan olay bildirimleri incelendiğinde, siber saldırı sonucu bilgi sızması yaşayan şirketlerin büyük oranda bağımsız denetime ve teknik güvenlik düzenlemelerine tabi olmayan sektörlerden olduğu görülecektir. Siber saldırı ve bilgi sızmalarını tespit edebilme yeteneği, siber olgunluk seviyesinin belli bir oranın üzerine çıktığı şirketlerde mümkündür. Bu doğrultuda, bilgisi çoktan sızmış veya zararlı yazılım etkisi altında olan pek çok şirket bunu tespit bile edemeyebilir" dedi.

'ŞİRKETLER DAHA ÇOK BİLİNÇLENDİRİLMELİ'

"Siber sigortalar, olay oluştuktan sonra şirketin ve müşterilerin maruz kaldığı zararlar konusunda destek sağlıyor. Sigortaların söz konusu zararları karşılamasında ise şirketlerin siber olgunluk seviyelerine yönelik belli beklentileri oluyor. Bu da olgunluk seviyesindeki şirketleri bu tip sigortaları yaptırma konusunda aksiyon almaya yönlendiriyor" diyen Sünbül, şöyle devam etti: "Genel olarak ülkemizde siber olgunluk seviyesi, belirli sektörler haricinde beklenen olgunluğun altında seyrediyor. Bu durum, sigortanın birincil öncelikte değerlendirilmesini etkiliyor. Şirketler genelde siber sigortaları gündemlerine alıyor fakat bununla birlikte beklentiler ve karşılığındaki prim tutarları oluştuğunda ise her zaman çok sıcak bakılmayabiliyor. Bu da penetrasyon seviyesinin beklenenin altında kalmasına sebebiyet veriyor. Penetrasyonun düşük olmasındaki başka bir sebep de detaylı ve kapsamlı siber sigortaların ancak reasürans yöntemiyle yurt dışından temin edilebilmesidir. Bu durumda, primlerin tutarı da yabancı para cinsinden oluyor ve değişken kurlar nedeniyle maliyetlere yönelik yansımaları net bir şekilde belirlenemiyor. Penetrasyonu artırmak için Türkiye'deki şirketler siber güvenlik sigortaları konusunda daha çok bilinçlendirilmeli ve siber saldırıların riskleri özellikle anlatılmalıdır." Sünbül, siber risklere karşı sigorta farkındalığı yaratmak için birkaç unsurun bir araya getirilmesiyle şirketlerin siber güvenlik sigortalarına ilgisi ve uygulamaya yönelik taleplerinin daha da artacağını kaydetti.

• MARSH TÜRKİYE CEO'SU YEŞİM AKSÜT:

Siber güvenlik olgunluk seviyesinin yükselmesi penetrasyonu artırabilir

"PENETRASYONUN ARTMASI NE YAZIK Kİ YALNIZCA FARKINDALIĞIN ARTMASIYLA MÜMKÜN DEĞİL. SİBER GÜVENLİK OLGUNLUK SEVİYESİ İYİ OLAN ŞİRKETLER DAHA KOLAY TEMİNAT BULUYOR. BU NEDENLE OLGUNLUK SEVİYESİNİN YÜKSELMESİ PENETRASYONU ARTIRABİLİR."



Bir risk transfer yöntemi olarak siber sigortanın şirketlerin siber risklerini yönetebilmelerinde önemli bir rol oynadığını belirten Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, şöyle devam etti: "Her sigorta branşında olduğu gibi sigortanın önemi ne yazık ki özellikle bir hasar/olay yaşadıktan sonra anlaşılabiliyor. Sigortanın varlığı, şirketin elinde nasıl bir yol izleyeceğine dair harita bulunması anlamına geliyor. Siber sigorta ile kurumlar, herhangi bir siber saldırı durumunda kime başvuracağına ve zararını minimize edebilmek için nasıl davranması gerektiğine dair detaylı bir bilgiye sahip oluyor. Diğer yandan siber saldırının şirketler açısından mali boyutu da oldukça yüksek olabiliyor. Bu kapsamda da siber riskler sigortası, şirketlerin yaşayacağı finansal zararları en aza indirmek için de önemli bir rol üstleniyor."

'SİBER GÜVENLİK YATIRIMLARI ARTMALI'

"İnsanların bilgiye hızlı erişim, her şeyden anlık olarak haberdar olma ve diğer insanlarla sürekli iletişim halinde olabilme isteğinin yanı sıra artan dijitalleşme sonucunda kurumların iş yapma süreçlerindeki değişimler ve pandemi, teknolojiye olan bağlılığın, dolayısıyla da siber saldırıların hasarlarında ve frekansında artış yaşanmasına neden oldu" diyen Aksüt, hem hasarlardaki adetsel bazda artışın hem de hasarların daha sofistike bir hale gelmesinin siber riskler sigortasına olan ilginin artmasında önemli bir rol oynadığını vurguladı. Siber risk sigortalarına ilginin arttığını ancak penetrasyon oranının hala düşük olduğunu belirten Aksüt, "Penetrasyonun artması ne yazık ki yalnızca farkındalığın artmasıyla mümkün değil. Öncelikle farkındalığın artması, akabinde de şirketlerin siber güvenlik önlemlerine ilişkin yatırımlarını artırması gerekiyor. Siber güvenlik olgunluk seviyesi iyi olan şirketler daha kolay teminat bulmakta, bu nedenle olgunluk seviyesinin yükselmesi penetrasyonu artırabilir" açıklamasında bulundu.

'İDARİ VE TEKNİK TEDBİRLERİ ALIYORUZ'

Saldırganların her geçen gün geliştirdikleri yeni saldırı türleri ile hep bir adım önde olduğundan şirketlerin bilgi güvenliğinden sorumlu yetkililerinin kendilerini sürekli geliştirmeleri, güncel siber güvenlik araçları hakkında fikir sahibi olmaları ve kurumlarının zafiyetlerini belirlemelerinin beklendiğini dile getiren Aksüt, bunun da ancak farkındalıkla mümkün olabileceğini vurgulayarak, "Siber sigortanın teminat kapsamını bu yetkililere detaylıca anlatmak, farkındalık yaratmakta önemli bir role sahip. Böylelikle, sigortanın neleri koruma altına aldığı, neleri teminat dışında bıraktığı daha net anlaşılacağından şirketlerin bu sigortaya olan ihtiyaçlarını belirlemesi de kolaylaşacak. Ayrıca şirket üst yönetimlerinin bu gelişimi destekleme yönünde temsili çok önem taşıyor. Bilgi sistemleri yönetişim ve politika/prosedürlerinin kabul edilebilir en minimum temel güvenlik seviyesinde uçtan uca yeterli olacak şekilde kurgulanmasını önem taşıyor" dedi. Son olarak siber saldırılara karşı aldıkları önlemler hakkında da konuşan Aksüt, "Marsh Türkiye ailesi olarak, MMC global uygulama standartları ve iyi uygulamalar nezdinde teknoloji tehditlerinin ve bu çerçevede gelişen trendlerin takip edilmesini sağlıyor ve şirket içi ve/veya müşterilerimizin güvenliği için en azami idari ve teknik tedbirleri alıyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.

• ACRONIS ARAŞTIRMA BAŞKAN YARDIMCISI CANDID WUEST:

Bireyler ve kurumlar çok seviyeli bir siber koruma stratejisi uygulamalı

Kötü niyetli e-postaların en sık rastlanan siber saldırılardan biri olduğunu söyleyen Acronis Araştırma Başkan Yardımcısı Candid Wuest, Şubat ayında Acronis telemetrisinin Türkiye'de Acronis tarafından korunan bilgisayarların %13'ünde en az bir kötü amaçlı yazılımın engellediğini ifade etti. Wuest, şöyle devam etti: "Verileri şifreleyerek ve hassas bilgileri çalarak kurumları kesintiye uğratan fidye yazılımı saldırıları sayıca daha az ancak başarılı olmaları halinde çok büyük bir etkiye sahip. Çok yaygın bir diğer siber saldırı ise dağıtılmış hizmet reddi saldırılarıdır (DDoS). Bu saldırılar, web sitelerini ve diğer hizmetleri, genellikle güvenliği ihlal edilmiş bilgisayarlardan gönderilen ağ talepleriyle doldurarak aşırı yükler. Bu durum web sitelerini geçici olarak çökertebilir ancak veri tahribatına veya veri sızıntılarına yol açmaz. Siber suçluların çeşitli bilgisayar sistemlerine giriş yapmasına olanak tanıyan "123456" gibi zayıf şifrelerden de bahsetmeliyiz. Bu durum ne yazık ki hala çok yaygın ve genellikle kurumlardan büyük miktarda veri çalınmasına, hatta saldırganların kötü amaçlı yazılım yüklemesine yol açıyor." Dünya genelinde her gün yaklaşık 275 bin yeni kötü amaçlı yazılım örneği keşfedildiğini kaydeden Wuest, "Geçen yıl çeşitli yazılım paketlerinde 27 binin üzerinde yeni güvenlik açığı rapor edildi. Bunların hepsi kritik değildi ve saldırganların iş yüklerini ele geçirmesine izin vermiyordu. Ancak özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler sıklıkla siber suçlular tarafından hedef alınmayacaklarını düşünme hatasına düşüyor fakat bunun yanlış olduğunu söyleyebiliriz. Siber suçlular genellikle birkaç yüzdelik dilimin kendilerine inanacağı umuduyla saldırılarını genişletmeyi denerler. Kârlı olduğu sürece saldırılar artmaya devam edecektir" dedi.

'DAVRANIŞ TABANLI BİR ÇÖZÜM KULLANILMALI'

Wuest, siber saldırılara karşı alınabilecek önlemler hakkında ise şunları söyledi: "Bireyler ve kurumlar, yaygın en iyi uygulamaları hayata geçiren gelişmiş çok seviyeli bir siber koruma stratejisi uygulamalıdır. Bu, mümkün olan yerlerde çok faktörlü kimlik doğrulama ile güçlü parolaları içermelidir. Başarılı saldırıları sınırlandırmak için davranış tabanlı bir antivirüs çözümü ve e-posta filtresi gereklidir. Etkin bir yama yönetiminin yanı sıra test edilmiş bir yedekleme ve felaket kurtarma stratejisi, geri yükleme için son adım olarak hayati önem taşımaktadır. BT altyapılarının karmaşıklığının artmasıyla birlikte ortamı konsolide etmek ve basitleştirmek önemlidir. Entegrasyon ve AI/ML (yapay zekâ/makine öğrenmesi), insan hatalarını en aza indirmek için çeşitli süreçlerin otomatikleştirilmesine daha fazla yardımcı olabilir. Acronis'in 2022 yılında yaptığı bir anket, sistem kesintisi yaşayan şirketlerin %42'sinin bunun arkasındaki ana nedenin insan hatası olduğunu ve yalnızca %36'sının siber saldırılardan kaynaklandığını göstermiştir."

'GELİŞMİŞ SALDIRILARIN SIKLIĞINDA BİR ARTIŞ OLACAK'

Wuest, 2023 yılında öngördüğü siber tehditler ilgili şunları söyleyerek sözlerini noktaladı: "Otomasyon ve AI/ML araçlarının yardımıyla gelişmiş saldırıların sıklığında bir artış görmeye devam edeceğiz. Veri ihlalleri ve fidye yazılım saldırıları, saldırganlar için kârlı olduğu sürece bu saldırılar devam edecek. Ancak giderek daha fazla bulut ve SaaS uygulamasının entegrasyonuyla birlikte, saldırganlar bulut kaynaklarının peşine düşecek. Hizmet sağlayıcılarda artan otomasyon derecesi ile birlikte hizmet sağlayıcıların altyapı araçlarını hedef alan saldırıların daha da artmasını bekliyoruz."

"BİREYLER VE KURUMLAR, YAYGIN EN İYİ UYGULAMALARI HAYATA GEÇİREN GELİŞMİŞ ÇOK SEVİYELİ BİR SİBER KORUMA STRATEJİSİ UYGULAMALIDIR. BU, MÜMKÜN OLAN YERLERDE ÇOK FAKTÖRLÜ KİMLİK DOĞRULAMA İLE GÜÇLÜ PAROLALARI İÇERMELİDİR."



• WATCHGUARD TÜRKİYE VE YUNANİSTAN SATIŞ MÜHENDİSİ ALPER ONARANGİL:

Farkındalık en büyük önlemlerin başında geliyor

Ransomware veya fidye saldırılarının popüler saldırılar arasında olduğunu belirten WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Satış Mühendisi Alper Onarangil, "Kimlik hırsızlıkları ve hedefli oltalama e-postaları aynı şekilde yaygın atakların başında geliyor. Son olarak eksik yama ve güncellemeler nedeniyle ortaya çıkan zafiyetlerin sömürülmesi de kesinlikle göz önünde bulundurulması gereken önemli güvenlik risklerinin arasında" dedi.

'KÖTÜ AMAÇLI YAZILIM %61 ARTTI'

Onarangil, WatchGuard Tehdit Laboratuvarı'nın verilerine de değinerek, "Kötü amaçlı yazılım saldırıları 2022 yılında Türkiye özelinde bir önceki yıla göre %61 artarak 1 milyon 15 bin adete ulaştı. 2023 yılının başından bugüne kadar ise bu rakam şimdiden 260 bini geçmiş durumda. Tahminlerimize göre bu yılın sonunda geçtiğimiz yılın rakamlarını geride bırakacağız. 2022 yılının tümünde 15 adet yeni APT grubunun da ortaya çıkması saldırıların artmasında önemli bir etken oldu" açıklamasında bulundu.

'İŞLETİM SİSTEMLERİ GÜNCEL TUTULMALI'

Gerek kamu kurumları gerek özel sektör çalışanları veya bireyler için farkındalığın en büyük önlemlerin başında geldiğine dikkat çeken Onarangil, sözlerine şöyle devam etti: "Kurumlar ve işletmeler çalışanlarına mutlaka düzenli aralıklar ile siber güvenlik farkındalık eğitimleri sağlamalı ve kullanıcılar mevcut saldırı yöntemleri konusunda bilinçlendirilmeli. Teknolojinin gelişmesi ve daha güçlü GPU'ların çıkması, ek olarak bulut teknolojilerinin de kullanılmasıyla birlikte şifrelerin kırılması maalesef kolaylaşıyor. 8 karakterden oluşan alfanümerik bir şifrenin kırılmasının sadece birkaç dakika sürdüğünü düşünecek olursak çok faktörlü kimlik doğrulama kesinlikle kullanılması gereken güvenlik önlemlerinin başında geliyor. Gelişmiş zararlı yazımlara karşı hem kurumlarda hem de bireylerde geleneksel imza tabanlı antivirüs çözümleri yerine mutlaka EDR ve yapay zekâ destekli gelişmiş antivirüs çözümlerinin; kurum ve işletmeler tarafında da bütün saldırı yüzeylerinden haberdar olabilecekleri XDR çözümlerinin kullanılması önemli bir güvenlik sağlayacaktır. Ek olarak olarak, bireyler kullandıkları yazılımları ve işletim sistemlerini güncel tutmalı, kurumlar ve işletmeler ise merkezi yama yönetim yazılımları aracılığıyla bu güncelleştirmeleri otomatik hale getirmelidir."

'YAPAY ZEKÂ ODAKLI SALDIRILAR OLABİLİR'

Onarangil, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: "2023 yılında siber saldırganların iş süreçlerine, kimlik bilgilerine ve yapay zekâya odaklanan yeni teknikler kullanarak saldırılarını geliştirebileceklerini düşünüyoruz. Özellikle güvenliğimiz için kullandığımız yapay zekâ ve makine öğrenmesi yöntemlerinin bireylere, kurumlara ve ticari işletmelere yeni ve daha sofistike saldırı yöntemleri geliştirmek için şimdiden kullanılmaya başladığını gözlemliyoruz. Çok faktörlü kimlik doğrulama yöntemlerinin yaygınlaşması ile sosyal mühendislik içeren atakların da artabileceğini tahmin ediyoruz."

"GEREK KAMU KURUMLARI GEREK ÖZEL SEKTÖR ÇALIŞANLARI VEYA BİREYLER İÇİN FARKINDALIK EN BÜYÜK ÖNLEMLERİN BAŞINDA GELİYOR."



• ESET TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKAN TUĞRAL:

Siber saldırılara karşı teknoloji okuryazarlığı geliştirilmeli

"SİBER SALDIRILARA KARŞI ALINACAK İLK ÖNLEM TEKNOLOJİ OKURYAZARLIĞININ GELİŞTİRİLMESİ, FARKINDALIĞIN OLUŞMASI OLMALIDIR."



Siber saldırıların sayısının her geçen gün artarak çoğaldığını ifade eden ESET Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Erkan Tuğral, bu durumun birden çok nedeni olduğunu belirterek, "Siber suçlular hedeflerine ulaşmak için en uygun zamanı ve fırsatı değerlendirmeye çalışırlar. Fidye saldırıları, kimlik avı saldırıları en çok yaşanan saldırılar arasında yer alsa da bu aslında içinde bulunulan dönem, popüler trendler ya da alışkanlıklar ile de çok ilgili. Örneğin uzaktan çalışmanın yoğun olduğu pandemi döneminde RDP (Uzak Masaüstü Protokolü) saldırıları çok yoğun olarak görülmüştü. Türkiye'de ne yazık ki 6 Şubat'ta yaşanan deprem sonrasında bağış dolandırıcılığının arttığını gözlemledik. Bu da aslında konunun ne kadar önemli ve vahim olduğunun bir göstergesi" dedi.

'FİDYE YAZILIMLAR DAHA YIKICI HALE GELDİ'

"Siber suç bugün bir yanıyla kara para ekonomisinin bir uzantısı haline dönüşürken diğer bir yanıyla da devlet destekli yapılar olarak karşımıza çıkabiliyor" ifadelerini kullanan Tuğral, ESET'in 2022 yılının son dört ayını kapsayan ESET tehdit raporundaki çarpıcı bilgilere işaret ederek, "Rapor, Rusya'nın Ukrayna'yı işgalinden bu yana, fidye yazılımlarının giderek daha yıkıcı bir hale geldiğini ortaya koyuyor. Aynı dönemde bankacılık kötü amaçlı yazılım algılamalarının bir önceki yıla göre iki kattan fazla arttığını görüyoruz. Kripto para birimi tehditleri, bu dönemde %25 ve yıllık karşılaştırmaya baktığımızda neredeyse yarı yarıya azaldı. Suç yazılımları azalırken, kripto para birimiyle ilgili dolandırıcılıklar artış gösteriyor. 2022 yılı Eylül-Aralık döneminin diğer tehdit eğilimleri arasında, çevrimiçi mağazaların kimliğine bürünen artan kimlik avı etkinliği ve mobil oyunların kötü amaçlı sürümlerinin yılbaşından önce üçüncü taraf uygulama mağazalarına yerleştirilmesi nedeniyle Android reklam yazılımı algılamalarındaki artış yer alıyor. Çeşitli çevrimiçi forumlarda bulunan ve amatör saldırganlar tarafından kullanılan erişimi kolay casus yazılım kitleri nedeniyle Android platformunda da yıl boyunca casus yazılımlarda artış görüldü" dedi.

'YENİ TEKNOLOJİLER YENİ RİSKLER DOĞURUYOR'

"Siber saldırılara karşı alınacak ilk önlem teknoloji okuryazarlığının geliştirilmesi, farkındalığın oluşması olmalıdır. Bugün artık ulusal ya da uluslararası şirketler, KOBİ'ler ya da bireyler siber saldırganların hedefi konumundalar. Her birey ve kurum siber güvenlik tedbirlerini ve çözümlerini kullanmalıdır. Yeni teknolojiler iş yapış şekillerini ve alışkanlıkları değiştirdiği için yeni riskleri de beraberinde getiriyor" diye konuşan Tuğral, bu kapsamda 2023 yılında şu gelişmelere dikkat edilmesini önerdi:

"- Hibrit çalışmada güvenlik önlemleri önemsenmeli,
- Siber sigorta alanı, fidye yazılımı gelişmelerine ayak uydurmalı,
- MDR ve XDR hizmetleriyle ek personel olmadan gelişmiş güvenlik sağlanması,
- İş birliği uygulamaları üzerinden iş görüşmeleri yapmak."

• LAYKON BİLİŞİM OPERASYON DİREKTÖRÜ ALEV AKKOYUNLU:

Artan dijitalleşme siber güvenlik önlemlerini önemini artırdı

"DÜNYADA DİJİTALLEŞMENİN ARTMASIYLA BİRLİKTE SİBER GÜVENLİK ÖNLEMLERİ DE ÇOK ÖNEMLİ BİR NOKTADA DURUYOR. ÖZELLİKLE SİBER SALDIRILARIN BÖYLESİNE YOĞUN YAŞANDIĞI BİR DÖNEMDE HEM BİREYSEL HEM DE KURUMSAL ÇEVRİMİÇİ ETKİNLİKLERİNİ GÜVENDE TUTMAK İSTEYEN TÜM KULLANICILARIN GÜVENİLİR VE ZENGİN ÖZELLİKLERE SAHİP GÜVENLİK ÇÖZÜMLERİ KULLANMASI HAYATİ BİR ÖNEME SAHİP."



Siber saldırıların bireysel kullanıcılardan işletmelere ve devlet kurumlarına kadar çok çeşitli noktaları hedef alabileceğini söyleyen Laykon Bilişim Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu, "Siber saldırganların amacı, işletmeleri veya diğer kuruluşları hedeflerken genellikle fikri mülkiyet, müşteri verileri veya ödeme bilgileri gibi hassas ve değerli şirket kaynaklarına erişmektir. Bu sayede hem kurumsal hem de bireysel kullanıcıların verilerini elde eden saldırganlar, birçok açıdan büyük bir tehdit oluşturuyor. Fidye yazılımları, IoT tabanlı saldırılar, BEC saldırıları, DDoS saldırıları ve şifrelere yönelik saldırılar gibi pek çok yöntemi kullanan siber saldırganlar hem bireysel kullanıcıların hem de kurumların verilerini çalmak için hareket ediyor. 2020'den bu yana 4 kat artış gösteren fidye yazılım saldırılarının şirketler için en büyük tehdit olduğunu söyleyebiliriz" dedi.

'SİBER SUÇ MALİYETİ 2027'DE 24 TRİLYONA ULAŞACAK'

Kimlik avı saldırılarından fidye yazılımlarına, IoT tabanlı saldırılardan şifrelere yönelik saldırılara kadar siber suçluların birçok farklı yöntem kullandığını ifade eden Akkoyunlu, kurumlarda uzun süredir fidye yazılımı saldırılarında bir artış gözlemlediklerine dikkat çekerek, "2020'den bu zamana dek fidye yazılımı saldırıları işletmelerde %435 oranında artış gösterdi. Yaşanan veri ihlallerinin de maliyeti bir hayli fazla. 2022'de küresel olarak bir veri ihlalinin ortalama maliyeti 4,35 milyon doları buldu. Önümüzdeki 5 yıl içinde, küresel siber suç maliyetlerinin yılda %23 artarak 2027'ye kadar yılda 23,84 trilyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor" açıklamasında bulundu.

'GÜVENLİK ÇÖZÜMLERİ KULLANILMALI'

Dünyada dijitalleşmenin artmasıyla birlikte siber güvenlik önlemlerinin de çok önemli bir noktada durduğunu vurgulayan Akkoyunlu, şöyle devam etti: "Özellikle siber saldırıların böylesine yoğun yaşandığı bir dönemde hem bireysel hem de kurumsal çevrimiçi etkinliklerini güvende tutmak isteyen tüm kullanıcıların güvenilir ve zengin özelliklere sahip güvenlik çözümleri kullanması hayati bir öneme sahip. Öncelikle kurumların güvenilir antivirüs yazılımları kullanmaları gerektiğini söylemem gerekiyor. Bu yazılımlar güncel tutulup tüm çalışanları koruyacak şekilde ölçeklendirilmeli. Ayrıca kurumların, tüm çalışanlarına siber güvenlik eğitimleri vermesi gerekiyor. Özellikle kurumsal hesaplar için kullanılan parolalar ile bireysel hesaplar için kullanılan parolaların farklı olması gerekiyor. Çoğu zaman çalışanlar zayıf şifreler kullandığı için zafiyet yaratabiliyor. Hibrit çalışma şeklinin arttığı son yıllarda, 2FA özelliğinin de mümkün olduğu ölçüde her uygulamada aktif edilmesi önemli."

'SİBER SAVAŞLAR YAŞANABİLİR'

"Geçtiğimiz yıl kimlik avı dolandırıcılığı, fidye yazılımı ve kripto soygunları gibi birçok siber saldırı yaşandı ve bu saldırılarda geçtiğimiz yıllara göre büyük bir artış olduğunu gözlemledik. Bu artışın 2023 yılında da devam edeceğini öngörmek zor değil" diyen Akkoyunlu, sözlerini şu şekilde noktaladı: "2022'ye dönüp baktığımızda yapay zekâ alanında çok önemli adımlar atıldığını gözlemledik. Küresel yapay zekâ pazarı 2022 yılında 86,9 milyar dolarlık bir paya sahipken 2027 yılına kadar bu büyüklüğünün 407 milyar dolarlık devasa bir hacme yükselmesi bekleniyor. Pazar hacimlerinin böylesine büyüdüğü bir noktada siber saldırganların da bu dijital çözümlere yönelik yapacağı saldırıların artmasını bekliyoruz. 2023 yılında elektrikli araçlara yönelik saldırılardan kripto para siber dolandırıcılığına ve devletler arası yaşanabilecek siber savaşlara kadar birçok gelişmenin yaşanmasını bekliyoruz."

Psikolojik Sağlamlık

Psikolojik Sağlamlık eğitimi 17 ve 18 Mayıs tarihlerinde Funda Sezgin Tokgöz tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde iş ve sosyal yaşamımızdaki yetkinliklerimizin önemli parçası olan 'Psikolojik Sağlamlık' kavramını anlamak amaçlanıyor. Kendimizden başlayarak, çevremizi anlama ve ilişkileri yönetme aşamasına giden yolu keşfetmek hedefleniyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

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



İleri Düzey Eğitim Programları (Yüz Yüze ve Online)

İleri Düzey Eğitim Programı, Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri düzenleniyor. Her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam altı branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün hala tek proje ve uygulama odaklı eğitim programlarıdır. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile inceleniyor. Programdan mezun olabilmek için proje hazırlanıyor ve sunuluyor.
İleri Düzey Kaza Branşı ve İleri Düzey Sorumluluk Branşı Mayıs ayının son haftası başlamak üzere planlanacak. Online ve yüz yüze (hibrit) şekilde planlanan programda hafta içi dersleri online olarak ZOOM üzerinden, hafta sonu dersleri TSEV sınıflarında yüz yüze gerçekleşecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Mayıs 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 MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme (Online)	2-3 Mayıs	Şahap Bayram Tokgöz
Sorumluluk Poliçesinin Elementleri (Yüz Yüze)	4 Mayıs	Mesut Yeğenoğlu
İç Sistemler Mevzuatı (Yüz Yüze)	4 Mayıs	Daire Başkanı Ercan Güleç
Nakliyat Enstitü Klozlarına Hukuksal Bakış ve Yargıtay Kararları (Online)	4-5 Mayıs	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri (Online)	4-5 Mayıs	Burcu Arsan
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar) (Online)	5-6 Mayıs	Balkır Demirkan
Çatışma Yönetimi ve Müzakere Becerileri (Online)	10-11 Mayıs	Çetin Kolukısa
Psikolojik Sağlamlık (Online)	17-18 Mayıs	Funda Sezgin Tokgöz
Hayat Sigortaları ve BES Satışında Konu Olan Hukuki Kavramlar (Online)	17-18 Mayıs	Av. Bayram Battal
Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi (Online)	17-18 Mayıs	İbrahim Dörter
Satış Yönetiminde Lider ve Liderlik Etme Etkisi (Online)	23-24 Mayıs	Dr. Mehmet Muratoğlu
Hasar Denetim ve Hasar Lojistik Departmanı Kuruluşu ve Yönetimi (Online)	25-26 Mayıs	Menekşe Uçaroğlu
Havacılık Sigortaları (Online)	23-24-25-26 Mayıs	Zekeriya Dur
Stratejik Çağrı Merkezi Yönetimi (Online)	25-26 Mayıs	Can Demirağ
Hayat Sigortaları Mevzuatı (Online)	28-29-30-31 Mayıs	Av. Bayram Battal
Etkin MS Excel (Orta Seviye) (Online)	29-30-31 Mayıs 1Haziran	Ulaş Çardak
Sigorta Teknik Karşılıkları Denetimi (Yüz Yüze)	30 Mayıs	Daire Başkanı Kuntay Baydar Daire Başkanı Barış Taşkesen
Satın Almaya Hazır Müşteriler (Online)	30-31 Mayıs	İbrahim Dörter
Kişisel Etkinliği Artırmak ve Stres Yönetimi (Online)	30-31 Mayıs	Nilgün Yüksel

TSEV-SEDDK eğitimleri

İÇ SİSTEMLER MEVZUATI (YÜZ YÜZE)

TSEV ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) iş birliğinde düzenlenen eğitimler kapsamında SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç tarafından verilecek olan "İç Sistemler Mevzuatı" eğitimi 4 Mayıs'ta TSEV'de yüz yüze gerçekleştirilecek.
Eğitim programı ile 2021 yılında yayımlanan "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik" ile getirilen yeniliklerin incelenmesi ve şirket iç sistem faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunun sağlanması amaçlanıyor.
Şubat ayında ilki gerçekleştirilen ve yoğun talep gören eğitimin ikinci sınıfı Mart ayında açılmıştı.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

SİGORTA TEKNİK KARŞILIKLARI DENETİMİ (YÜZ YÜZE)

TSEV ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) iş birliğinde düzenlenen eğitimler kapsamında SEDDK Daire Başkanı Kuntay Baydar ve SEDDK Daire Başkanı Barış Taşkesen tarafından verilecek olan "Sigorta Teknik Karşılıkları Denetimi (Yüz Yüze)" eğitimi 30 Mayıs'ta TSEV'de yüz yüze gerçekleştirilecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



İngilizce Konuşma Kulüpleri (Speaking Club) 3 Mayıs'ta başlıyor

TSEV, Upper-Intermediate ve Advanced seviyesi katılımcılar için İngilizce Konuşma Kulüpleri'ni (Speaking Club) 3 Mayıs'ta başlatıyor.
• Eğitim Upper-Intermediate ve Advanced gruplara özel hazırlanıyor.
• En fazla 8 kişilik gruplar halinde haftalık 3 saatlik bir seans olarak gerçekleştirilecek.
• Eğitmenin yönlendirmesi, şirketin veya kişilerin talepleri doğrultusunda okuma üzerine tartışma, dinleme üzerine tartışma veya konu bazlı spontane tartışma şeklinde çeşitlendirilebilecek.
• Eğitimler ZOOM uygulamasında online olarak gerçekleşecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.
Ücret: 30 saatlik bir konuşma paketi ücreti kişi başı KDV dahil 5.250 lira; erken kayıt ücreti ise 4.500 liradır.

Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri

Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri eğitimi 4 ve 5 Mayıs tarihlerinde Burcu Arsan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcılar analitik düşünme ve problem çözmede, farklı farklı durumlarda kullanılan yöntemleri öğrenecekler. Katılımcılar, analitik düşünme yapısını kavrayarak problemlerin kök sebeplerine bakmayı ve problemlere sistematik bir şekilde nasıl yaklaşılacağı hakkında bilgi sahibi olacaklar. Ayrıca katılımcılar her türlü mekanik veya insani problemi öncelikle bir akış içerisinde netleştirmeyi; aşama aşama problemin nedenlerini tespit edip, olası yaratıcı çözümler üretmeyi; çözüm seçme ve uygulamaya kadar geçen süreci ve bu süreçte kullanabilecekleri çeşitli teknikleri öğrenecekler.
Konuya ilgi ve ihtiyaç duyan, şirketlerin karar alma süreçlerinde yer alan tüm çalışanlar eğitime katılabilir.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İlk çeyrekte getiriler enflasyonun altında

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 Fonlarının ağırlıklı getirisi 2023 yılının Mart ayında %1,16 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %8,10 oranında azalış kaydedildi. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,15 oranında azalış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %5,77 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %4,58 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Mart ayında %2,29 oranında artış gösterdi.

2023 yılının ilk üç ayında, ağırlıklı BES Endeksinde %4,35 oranında artış gerçekleşirken Tüketici Fiyat Endeksinde %12,52 oranında artış gerçekleştiği görülmektedir.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

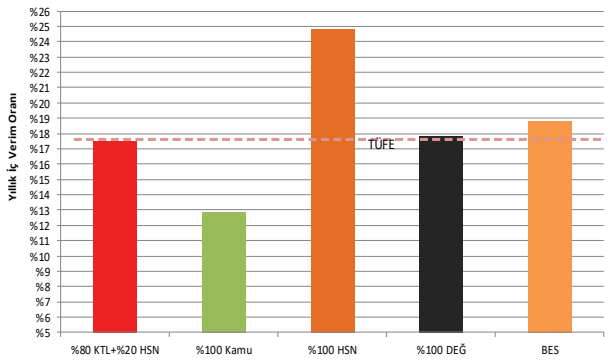
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

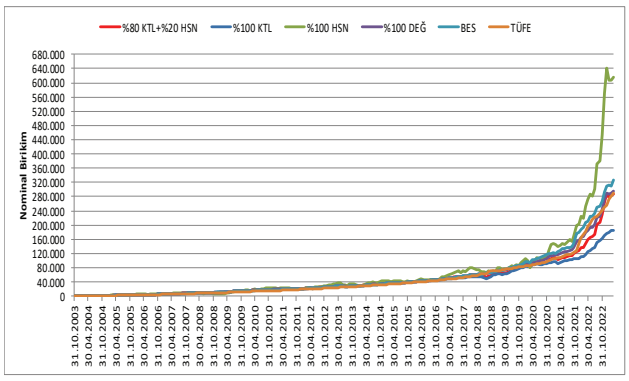
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.03.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



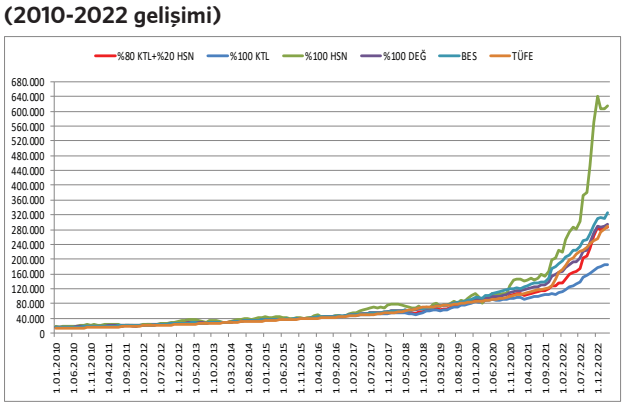
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %18,79 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %24,86 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.03.2023 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 31.10.2003-31.03.2023 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, 31.03.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 326.331 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 290.134 TL birikime ulaşmıştır.

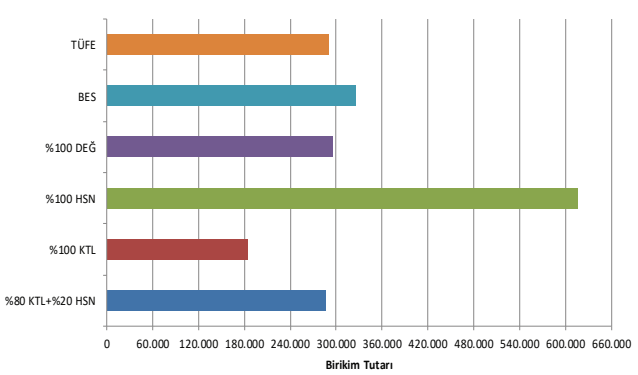
31.10.2003-31.03.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2023 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.

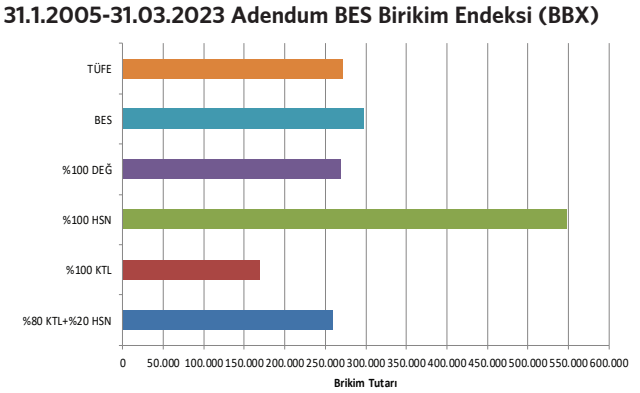
Yandaki grafik 31.10.2003-31.03.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.03.2023 tarihinde 326.331 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.240 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.03.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.03.2023 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 31.03.2023 tarihinde 547.871 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.03.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES birikimi ile kredi kullanılabilecek

Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 28 Mart 2023 tarihli ve 32146 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bu yönetmelik değişikliğiyle, katılımcılar bireysel emeklilik sözleşmelerindeki birikimlerine karşılık gelen alacağını veya bir kısmını, alacağın devri sözleşmesi yoluyla bankalara devredebilecek. Devlet katkısı hesabındaki birikimler devre konu edilmeyecek. Fon payları üzerinde tedbir, haciz, iflas, rehin ve benzeri her türlü idari ve adli talep bulunan bireysel emeklilik sözleşmeleri de devre konu edilemeyecek. Bu düzenlemeyle, bireysel emeklilik sistemindeki birikimlerin teminat olarak gösterilerek, kişilerin krediye ulaşımının kolaylaştırılması, böylece BES birikimlerinin kısa vadeli ihtiyaçlar için kullanılmasının önüne geçilmesi amaçlanmakta.

Devredilecek tutar, sözleşmenin fonlarından ayrıştırılarak SPK tarafından belirlenen fonlarda yatırıma yönlendirilecek ve bu fon paylarına ilişkin katılımcı herhangi bir işlemde bulunamayacak. Alacağın devri sözleşmesi yürürlükte bulunduğu süre içinde katılımcı devre konu sözleşmelerini sonlandıramayacak, başka emeklilik şirketlerine aktarım yapamayacak.

Banka, kredi borcuna ilişkin ödenmemiş vade tarihinden 30 gün sonra, kalan toplam borcu devre konu sözleşmedeki birikimden tahsil etmek için talepte bulunabilecek. Bu durumda emeklilik sözleşmesi sonlandırılarak borç bankaya ödenecek.

Katılımcının, alacağın devri sözleşmesine göre bankaya olan kredi borcu bittiğinde veya borç kapatıldığında bu bilgi Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından emeklilik şirketine bildirilecek. Emeklilik şirketi de alacağın devri sözleşmesini sonlandıracak.

DÜŞÜK FAİZ ORANLARIYLA BANKA KREDİSİ İMKÂNI

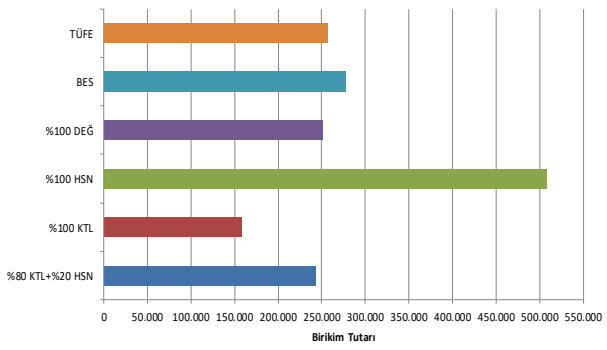
Söz konusu düzenleme ile BES katılımcıları sözleşmelerindeki birikimlerini teminat göstererek daha kolay ve belki de daha düşük faiz oranlarıyla banka kredilerine ulaşabilecek. Ancak, katılımcıların çok cüzi bir kredi borcunu ödeyememeleri halinde bile BES sözleşmesinin sonlanması gündeme gelecek. Diğer bir husus ise devredilen tutara ilişkin fon tercihinin SPK tarafından yapılması ve katılımcının fon tercihinde bulunamaması. Alacağın devri sözleşmesi kapsamında, kamu otoritesi tarafından yatırıma yönlendirilecek birikimlerin, katılımcıya oranla daha temkinli ve risksiz fonlara yatırılması ve bununla birlikte fonların kısa ve uzun vadede sağlayacağı getiri oranın azalması kuvvetle muhtemeldir.

Yeni yönetmelikle birlikte bireysel emeklilik sözleşmesinde, BEFAS üzerinden sunulan fonlar dâhil olmak üzere azami yirmi fon tercihinde bulunulabilecek.

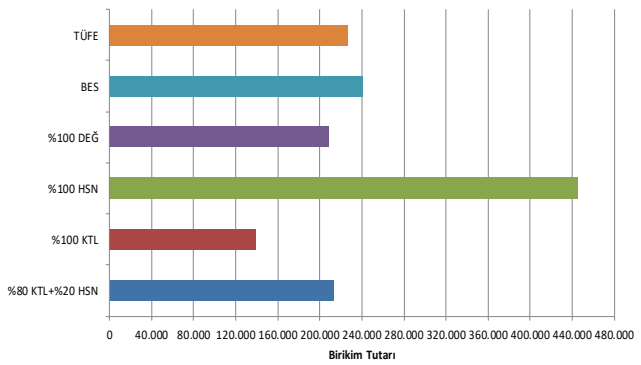
Ayrıca, emekliliğe yönelik taahhütte bulunan dernek, vakıf, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketlerden bireysel emeklilik sistemine aktarım yapan üyeler, emeklilik hariç tüm hak ve alacağını hizmet sunucusuna devredebilecekler. Yönetmelik 6 ay sonra yürürlüğe girecek.

Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte değişiklik yapıldı. Bu düzenlemeyle, bireysel emeklilik sistemindeki birikimlerin teminat olarak gösterilerek, kişilerin krediye ulaşımının kolaylaştırılması, böylece BES birikimlerinin kısa vadeli ihtiyaçlar için kullanılmasının önüne geçilmesi amaçlanıyor.

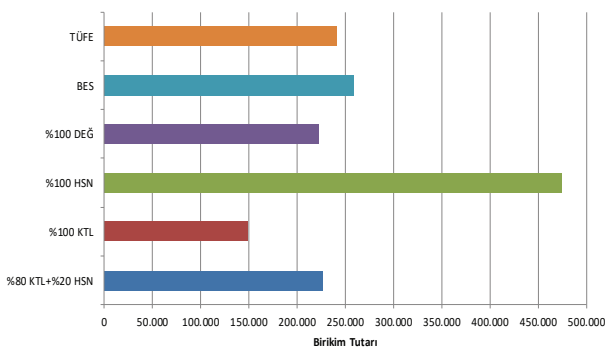
31.1.2006-31.03.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



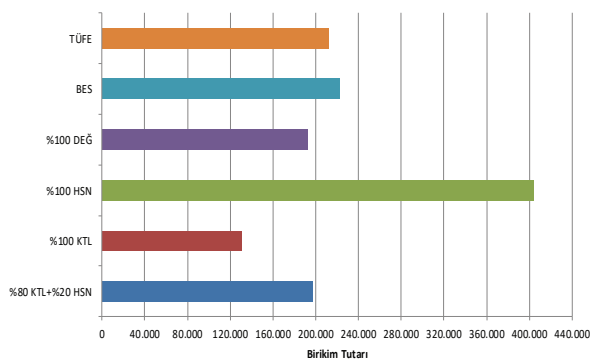
31.1.2008-31.03.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.03.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.03.2023 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.

Çıkarın riziko anında

TTK 1408(1) sigortalanabilir çıkarın sigorta sözleşmesinin yapıldığı sırada "mevcut" olması gerektiğini hükme bağlıyor. Ancak çıkarın riziko anında var olması yeterli. Yasadaki "çıkarın sözleşme anında mevcut olması" koşulunu katı yorumlamamak ve sözleşme yapılırken çıkarın ileride vücut bulması olasılığının bulunmasını yeterli görmek uygun olacaktır.

Türk sigorta hukukunun en temel kavramlarından biri de "menfaat" kavramıdır. Aşağıda yasanın (Türk Ticaret Kanunu, kısaca TTK) deyim yerinde ise "ana eksene" yerleştirmiş olduğu bu kavramla ilgili bazı sorunlara kısaca değineceğiz. Açıklamalarımız sırasında "menfaat" yerine, günümüz diline daha uygun olduğunu düşündüğümüz "çıkar" sözcüğünü kullanacağız.

"Sigorta menfaatinin yokluğu" başlığını taşıyan TTK 1408 aşağıdaki gibidir:

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

(2) 1470'inci madde hükmü saklıdır.

TTK 1408 yasanın sigorta sözleşmesini düzenleyen altıncı kitabının "genel hükümler" kısmında bulunmaktadır. Söz konusu kısımda mevcut olan hukuk kuralları bütün sigorta sözleşmeleri hakkında geçerlidir. Bu bakımdan "sigortalanabilir çıkarın varlığı" yalnızca zarar sigortalarında değil, tutar (eski deyimle meblâğ) sigortalarında da aranacaktır. Bununla birlikte zarar sigortalarındaki çıkar koşulu ile tutar sigortalarındaki çıkar koşulu farklıdır. Tutar sigortalarında söz konusu olan çıkar koşulu başka bir yazıda incelenecek, aşağıda yalnızca zarar sigortaları üzerinde durulacaktır.

ZARAR SİGORTALARINDA ÇIKAR

Zarar sigortalarında sigortacı rizikonun gerçekleşmesi sonucunda sigortalanabilir çıkarı sigorta koruması altına alınmış olan kişinin (kendi çıkarını korumak amacıyla sigorta yaptıran sigorta ettirenin veya sigorta ettiren başkasına ait çıkarı sigorta güvencesi altına aldırmak için sözleşme yapmışsa sigortalının) rizikonun gerçekleşmesi nedeniyle uğradığı zararı giderir.

Zarar sigortaları bakımından sigortalanabilir çıkara sahip olmak ise rizikonun meydana gelmesi halinde zarar görebilecek olmayı ifade eder. Eğer sigorta sözleşmesinde çıkarının sigorta koruması altına alındığı belirtilen kişi, rizikonun gerçekleşmesi yüzünden herhangi bir malvarlığı kötüleşmesine maruz kalmayacaksa çıkar sahibi değildir. Sigorta sözleşmesi de (o kişi bakımından) geçersizdir. Yaptırılan sigorta ile hem sigorta ettirenin çıkarı hem de üçüncü bir kişinin çıkarı temin edilmiş ve yalnızca bunlardan biri çıkar sahibi ise sözleşme diğeri bakımından geçersiz sayılacaktır.

TTK 1408(1) sigortalanabilir çıkarın sigorta sözleşmesinin yapıldığı sırada "mevcut" olması gerektiğini hükme bağlamaktadır. Bu düzenleme hatalıdır. Çıkarın riziko anında var olması yeterlidir. Sözleşme yapıldığı sırada henüz çıkarı bulunmayan bir kişinin daha sonra sigorta süresi içinde çıkar sahibi durumuna gelmesi mümkün görünmekte ise, o sözleşmeyi geçersiz saymak için makul bir neden yoktur. Bu yüzden yasadaki "çıkarın sözleşme anında mevcut olması" koşulunu katı yorumlamamak ve sözleşme yapılırken çıkarın ileride vücut bulması olasılığının bulunmasını yeterli görmek uygun olur.

Sigorta konusu çıkarın sigorta sözleşmesi yapıldığı anda var olması koşulu katı bir biçimde uygulandığı takdirde, abonman sözleşmelerini geçersiz saymak gerekecektir. Çünkü abonman sözleşmeleri çıkarın yalnızca çeşit olarak tanımlandığı ve sigortacıya daha sonra bu çıkar somutlaştığı zaman bildirildiği sözleşmelerdir. Bir firmanın bir sene süreyle üreteceği (ve satacağı) demir ürünlerinin deniz yoluyla taşınması sırasında maruz kalacağı rizikoları kapsayan bir abonman sözleşmesi yapıldığı anda o demir ürünlerinin üretimi henüz başlamamış hatta üretimde kullanılacak hurda henüz ithal dahi edilmemiş olabilir. Diğer taraftan demir üreticisinin ileride CIF satış yapmasının söz konusu olduğu durumlarda lehine sigorta yapılacak çıkar sahibi alıcının hangi ülkedeki hangi şirket olacağı ve hangi özellikteki ne kadar demiri satın alacağı da sigorta sözleşmesi anında bilinmiyor olabilecektir. Bu da gösteriyor ki, çıkar koşulunun sözleşme anında aranması makul bir çözüm oluşturmamaktadır.

KİM ÇIKAR SAHİBİ?

Zarar sigortalarında kimin çıkar sahibi olduğu hususunda mal (aktif) sigortaları ile pasif sigortaları arasında ayrım yapmak lâzımdır.

Mal (aktif) sigortalarında hem ayni hem de kişisel hak sahiplerinin sigortalanabilir çıkarı bulunabilir. Ayni hak sahipleri arasında ilk belirtmemiz gereken kişi sigorta konusu mal üzerinde mülkiyet hakkı bulunan kişidir. Malikin yanında intifa hakkı sahibi ile rehin hakkı sahibinin de sigortalanabilir çıkarları mevcuttur. TTK 1456 malik çıkarı için yaptırılmış olan bir sigortanın sınırlı ayni hak sahipleri lehine de sonuç doğuracağını (sınırlı ayni hak sahibinin hakkının sigorta tazminatı üzerinde devam edeceğini) öngörmektedir. Sınırlı ayni hak, içeriğini herkesin bildiği kabul edilen bir sicilde kayıtlı ise (mesela taşınmaz üzerindeki ipotek aleni olma özelliğini taşıyan tapu sicilinde kayıtlıdır), sigortacı ayni hak kendisine bildirilmiş olmasa da bunu dikkate almak ve ayni hak sahibinin onayı olmadıkça malike ödeme yapmaktan kaçınmak zorundadır. Yalnızca sigorta konusu mal (eşya veya diğer malvarlığı unsuru) üzerindeki ayni hakkı riziko yüzünden zedelenmiş olan ayni hak sahipleri sigorta tazminatı üzerinde hak öne sürebilirler. Deprem rizikosu nedeniyle yıkılan bina üzerinde lehine manzara irtifakı tesis edilmiş bir kişi, deprem teminatı sağlayan sigortacının ödeyeceği tazminattan yararlanamaz. Riziko sebebiyle zarar gören sigorta konusu eşya için ödenecek sigorta tazminatının o eşyayı onarmak amacıyla kullanılması mümkündür. Onarım yapılınca sınırlı ayni hak sahibinin zedelenen çıkarı da tamir edilmiş olacaktır. Bundan dolayı, sınırlı ayni hak sahibi onarıma özgülenecek tutarın kendisine verilmesini isteyemez. Mesela, üzerinde rehin bulunan sigortalı motorlu araç bir kaza sonucu hasarlanmışsa, aracı onaran servise onarım sonrası yapacağı ödeme ile sigortacı rehin alacaklısı bankaya karşı da geçerli olacak şekilde tazminat ödeme borcundan kurtulmuş olacaktır.

(Borçlara ve masraf yapma gereğine karşı koruma sağlayan) pasif sigortalarında çıkar sahibi olan kişi sorumluluk sigortalarında üçüncü kişinin uğradığı zarardan sorumlu olan veya olduğu öne sürülen, masraflara karşı sigortalarda ise masraf yapması gereken kişidir. Bu sigortalarda çıkar sahibinin sigorta koruması altındaki çıkarı, aktif sigortalarındaki gibi malvarlığına dâhil bulunan belirli bir malın/malvarlığı unsurunun değerini tamamen veya kısmen yitirmesi nedeniyle değil, malvarlığının bütününü olumsuz etkileyen bir tazmin yükümlülüğünün veya masraf lüzumunun ortaya çıkması ile zedelenmiş olur.

Zarar sigortalarında zenginleşme yasağı olarak adlandırabileceğimiz temel bir ilke mevcuttur. Buna göre sigorta yalnızca uğranılan zararı "giderici" işlev görmelidir. Sigorta ettiren veya sigortalı alacağı sigorta tazminatı sayesinde zenginleşmemelidir. Olası zenginleşmeyi önlemek için yasa birçok kural öngörmüştür:

- Çıkarın değerinden yüksek bir sigorta teminatı söz konusu olamaz (aşkın sigorta geçersizdir)
- Birden çok sigorta sözleşmesinin varlığı, sigortacılardan aynı çıkarın riziko tarihindeki değerinden daha fazla bir ödeme alma hakkı vermez (birden çok sigorta sözleşmesi halinde aşkın sigorta yasağı)
- Çıkarı sigorta koruması altına alınan kişi, zarara yol açan rizikonun gerçekleşmesi nedeniyle sorumlu



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

var olması yeterli

tutulabilecek bir üçüncü kişi mevcutsa, uğradığı zarar için hem sigortacıdan hem de zarardan sorumlu üçüncü kişiden ayrı ayrı ödeme alamaz (sigortacı ödediği tazminat tutarı kadar hukuken sigortalının yerine geçer ve sorumlu üçüncü kişiye rücu eder- yasal haleflik)

• Teminat tutarı riziko sonucu gerçekleşen zararın tutarından yüksek olsa dahi, sigortacı yalnızca (en fazla) zarara eşit bir tazminat öder (kaldı ki sözleşmede muafiyet indirimi öngörülmüşse, sigortacı zarardan az bir ödeme yapacaktır; öte yandan sigorta ettiren veya sigortalının davranışı nedeniyle -mesela rizikonun ağırlaşması halinde, bu durumu sigortacıya bildirme görevinin yerine getirilmesinde ihmal gösterildiğinin riziko sonrasında anlaşılması- sigortacının ayrıca ödeyeceği tazminattan indirim uygulama hakkı da olabilir).

Malik çıkarının sigorta edildiği zarar sigortalarında biçimsel mülkiyetin mi yoksa ekonomik mülkiyetin mi belirleyici olacağı tartışmaya açıktır. Bir örnekle açıklamaya çalışırsak: Motorlu aracın üzerindeki mülkiyetin devri için noterde işlem yapılması gerekmektedir. Ancak uygulamada bazen taraflar el senedi ile (haricen satış olarak da adlandırılmaktadır) yetinmekte ve resmi şekil koşuluna uymadan, adi yazılı şekilde kurulmuş bir sözleşmeye dayanarak karşılıklı edimlerini (satış parasının ödenmesi ve aracın satın alana teslimi) ifa etmektedirler. Bu gibi bir halde, aracı teslim alarak kullanmaya başlayan kimsenin çıkar sahibi haline geldiği ve satış parasını tahsil ederek aracı diğer tarafa bırakan (ancak resmi açıdan hala malik görünen) kişinin ise artık sigortalanabilir çıkarının son bulduğu düşünülmelidir. Çünkü araç diğer tarafa teslim edildikten sonra bu aracın uğrayacağı hasarların ekonomik sonucu biçimsel olarak (resmi kayıtlarda) halâ malik görünen taraf üzerinde değil, parasını ödeyerek aracı teslim almış ve kullanmaya başlamış olan tarafın üzerinde olacaktır (onarım parasını onun karşılaması gerekecektir). Örneğimizdeki aracın kasko sigortasının bulunduğunu ve taraflar arasında yapılan (şekil şartına uygun olmayan ve hukuken -kural olarak- geçersiz sayılması gereken) devirden kısa süre sonra henüz bu sigorta yürürlükte olduğu sırada aracın hasarlandığını varsayarsak ortaya şu sorun çıkacaktır: Acaba aracı devretmiş olan taraf, kasko sigortasına dayanarak sigortacıdan istemde bulunabilecek midir? Kanımızca -az önce de belirtmiş olduğumuz gibi- devredenin bu araç bakımından artık zarar görmüş sayılmaması ve bu nedenle de çıkarının (devirle birlikte) ortadan kalktığını kabul etmek doğru olacaktır. Burada TTK 1470 hükmü anlamında "çıkar sahibinin değiştiği" ve sigorta ettiren ile sigortacı arasında aksine (yeni çıkar sahibi ile sigortanın devam edeceği yolunda) sözleşme olmadığı takdirde, kasko sigortasının son bulmuş olacağı düşünülmelidir.

KİMİN ÇIKARI SİGORTA EDİLDİ?

Bir diğer önemli sorun da şudur: Acaba kimin çıkarının sigorta edildiği nasıl belirlenecektir? Sözleşme bu konuda açıklık içermekte ise sözleşmede çıkar sahibi olarak gösterilmiş olan kişi (kendi hesabına sigortada sigorta ettiren; başkası hesabına (veya başkası lehine) sigortada ise sigortalı) koruma altında olacaktır. TTK 1408 çıkarın sözleşme başlangıcında mevcut olmasını şart koştuğuna ve aksi halde sözleşmenin geçersiz olacağını öngördüğüne göre, çıkar sahibi olarak belirtilen kişi sözleşme yapılırken gerçekten de o çıkarın sahibi olmalıdır (veya benimsediğimiz görüş uyarınca en azından sözleşme yapıldıktan sonra çıkar sahibi haline gelmesi olasılığı bulunmalıdır).

Bazı hallerde sigorta sözleşmesinde açıklık bulunmamaktadır. O zaman sigortalanan çıkar konusunda yorum yoluyla sonuca varmak lazım gelecektir. Sözleşmede hangi çıkarın sigortalandığı hususu belirtilmemişse, malik çıkarı sigorta edilmiş sayılmalıdır. Sigorta sözleşmesinde çıkar sahibi olarak belirtilen kişi sigorta konusu malın maliki değilse, o kişi ile sigorta konusu mal arasında mevcut olan hukuksal ilişkiye bakılmalıdır. Sigorta konusu mal dolayısıyla sorumlu tutulma olasılığı bulunan kimseler bazı hallerde sigorta ettiren sıfatıyla hareket ederek o mal için (sorumluluk sigortası yerine) mal sigortası yaptırmaktadırlar. Kara taşımalarında taşıyıcının "taşıma konusu yükü taşıma rizikolarına karşı" veya bir depo işleticisinin "depodaki malları yangına karşı" (kendi adına ve hesabına) sigorta ettirmesi buna örnek gösterilebilir. Bu gibi bir durumda o sigortayı "malik lehine" yapılmış kabul etmek sözleşmede açıkça çıkar sahibi olarak malik olmayan bir kişi gösterilmiş olduğundan (bunun hataya dayandığının ve asıl amacın malik lehine sigorta yaptırmak olduğunun anlaşılması/kanıtlanması hali dışında) tutarlı görünmemektedir. Bir mal sahipsiz hale gelmediği sürece o mal üzerinde çıkar sahibi sayılması gereken bir kişi (malın maliki) daima mevcuttur. Sözleşmede hak (ve çıkar) sahibi olduğu belirtilen kişinin malik olmadığı durumlarda eğer o sigorta malik lehine ayakta tutulursa TTK 1408 hükmünün uygulama alanı çok daralır hatta tümüyle ortadan kalkar. Çünkü bu hüküm çıkarın bulunmaması halinde sigortanın geçersiz olacağını mutlak emredici bir biçimde hükme bağlamıştır. Sigorta her durumda malik lehine yapılmış sayılınca, çıkar yoksunluğu nedeniyle bunu geçersiz saymak imkânsızlaşmaktadır. O zaman ele almakta olduğumuz örneklerde, sigorta korumasının sigorta konusu mal dolayısıyla sorumlu tutulması söz konusu olan taşıyıcı veya depo işleticisinin "sorumluluk bağlamındaki çıkarı" için sağlanmış olduğunu kabul etmek uygun düşecektir. Sorumluluk sigortası yerine mal sigortası yaptıran kişi, yalnızca sorumluluk bağlamında çıkar sahibi olacağı için, sigortacının ona karşı tazminat yükümlülüğü ancak sorumluluk şartları gerçekleştiği takdirde gündeme gelecektir. Bu sebeple söz gelişi taşıma sırasında başka bir aracın arkadan çarparak yükün hasarlanmasına yol açması veya depodaki malların depoyu kira ile tutmuş olan depo işleticisinin sorumlu olmadığı elektrik tesisatındaki bozukluk sonucu çıkan bir yangında zarar görmesi hallerinde sigortacı ödeme yapmaktan kaçınabilecektir. Çünkü bu hallerde zarar karşılığı ödeme yapılmasından söz edilemez (ödeme, çıkarı sigorta edilen kişinin malvarlığında sorumluluk sebebiyle meydana gelmiş olan bir kötüleşmeyi gidermek için gerçekleştirilmemektedir). Sorumluluk bağlamında çıkar sahibi olan kişinin meydana gelen mal hasarı nedeniyle sorumlu tutulması söz konusu ise, o takdirde sigortacının ödeme yükümlülüğünün doğmuş olacağı kabul edilecektir. Bu son durumda kanımızca sigortacının ya zarar gören mal sahibinden (çıkarı sigorta edilen kişi lehine) alınmış bir ibra üzerine ya da doğrudan doğruya zarar görene (ibra karşılığı) ödeme yapması uygun olacaktır. Diğer bir anlatışla mal sigortasının sorumluluk bağlamında çıkar sahibi olan kişi lehine işletilmesi, tıpkı sorumluluk sigortalarında olduğu gibi yürütülmelidir.

BAŞKA KİŞİLERE AİT ÇIKARLAR

Sigortanın malik tarafından kendi lehine (malik çıkarı için) yapılmış olması veya başkası tarafından malik lehine yapılmış bulunması olasılıklarında, bazı hukuksal ilişkilerde, malikin mülkiyet hakkından kaynaklanan çıkarı yanında başka kişilere ait çıkarlar da (aynı sigorta ile) temin edilmiş sayılabilir. Mesela kira veya finansal kiralama ilişkilerinde, kira konusu mal için sigorta yaptırılmış olması durumunda, bu sigortanın aynı zamanda malik ve kiracı arasındaki (kiracının sorumluluğu bağlamında ortaya çıkması olası) sorunları da önlemesi beklenir.

• Malik, kendi çıkarı için sigorta yaptırırken, bu sigorta sayesinde kiracının (gerçekleşen sorumluluğu nedeniyle) kira ödeme yeteneğini olumsuz etkileyecek hallerin de önüne geçmek ister. Kira konusu malın hasarlanması sonucunda sigortacı bu hasar için malike tazminat ödedikten sonra kiracıya (yasal haleflik ilkesine dayanarak) rücu eder ve ondan malike ödediği tutarı geri alma yoluna giderse, kiracının ekonomik durumu kira ilişkisine de yansıyacak biçimde sarsıntı geçirebilir. Bu bakımdan malik çıkarını koruma altına alan sigortanın bu belirttiğimiz sarsıntıya yol açmamak üzere kiracının (sorumluluk bağlamında söz konusu olan) sigortalanabilir çıkarını da koruması sağlanmalıdır. Bu koruma açıkça sözleşmede öngörülmemişse, yorum yoluyla mevcut sayılabilecektir ve kanımızca sayılmalıdır da. Kiracının (malike karşı) sorumluluk bağlamındaki çıkarı kiracı lehine sorumluluk sigortası yaptırılmış olduğu veya sigortacının kiracıya rücu etmek hakkından vaz geçmiş bulunduğu kabul edilerek sigorta güvencesi altına alınmış olabilir. Rücu hakkından vaz geçme, kendisine rücu edilecek kişiye rücu konusu alacak hakkında sorumluluk teminatı sağlanmasıyla eşdeğerdir.

• Kiracının kira konusu malı malik lehine sigorta ettirdiği hallerde de aynı şekilde yorum yoluyla kiracının malike karşı mevcut olan sorumluluğu dahi aynı sigorta sözleşmesi kapsamında temin edilmiş kabul edilebilir. Bu noktada ülkemizde yerleşmiş bir anlayışa da kısaca değinmekte yarar olduğunu düşünüyoruz: Sigorta ettirenin, sırf bu sıfatı sayesinde, başkasına ait sigorta konusu mala zarar verdiği (ve bu zarardan sorumlu tutulabildiği) durumlarda sigortacının rücu isteminden kurtulmuş olacağı kanısının oldukça yaygın bulunduğu görülmektedir. Bunun yerinde olmadığı görüşündeyiz. Sorumluluk sigortası yaptırmak yerine yük sigortasını tercih eden ve bu sigortayı yük sahibi lehine yaptıran bir taşıyıcı, sigortacının yük sahibine tazminat ödedikten sonra kendisine rücu etmesi halinde, sigorta sözleşmesinin yabancısı olmadığını, bunun primlerini kendisinin karşıladığını, bu nedenlerle kendisine rücu istemi yöneltilemeyeceğini ileri sürerek (başkası lehine kurulmuş olan) mal sigortası sözleşmesini aynı zamanda bizzat kendi yararına işleyen bir sorumluluk sigortasına dönüştüremez. Bu gibi bir sonucun kabulü kanımızca ancak malik ile onun lehine sigorta yaptıran kişi arasındaki ilişkilerin huzurlu şekilde sürdürülmesine sigortanın olumsuz bir yansıması olmaması gerektiği fikrinin benimseneceği hallerde mümkün görülebilir.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılıkta araştırma ve bilginin kullanımı ! ....

İNSANOĞLUNUN öğrenme isteğinin ifadesi olan merak etme ve yeni olguları keşfetmeye olan yönelimi, araştırmaya değer birçok konu ve alanın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu bağlamda yaşamı kolaylaştıran konulara yönelik yapılan araştırmalar, mevcut sorunların nedenlerini öğrenme, sınıflandırma, değerlendirme ve çözümleme gibi bilimsel yaklaşımların alternatif yollarını ortaya koymaktadır. Bilgi teknolojilerinin şirketlere sunduğu faydaları en üst düzeyde kullanan şirketler, geçerli ve güvenilir bilgiye ulaşma ve bunları çözüm için kullanma yaklaşımında maksimum kazanımları hedeflemektedirler. Böylece, bilimsel çabayla elde edilen verilerin kullanımı kurumsal vizyon ve bu vizyon içinde yer alan amaçlar için planlama kaynağı oluşturmaktadır. Belirlenen amaçların gerçekleşmesi için alınacak kararların referansını oluşturan araştırmalar, akıl yürütmenin nasıl yapılacağına da boyutsal veriler sunar. Bu bağlamda, çoğu sektörde kullanım amaçlarına uygun olarak kendi özelliklerini barındıran bilimsel araştırmalar görmekteyiz. Ancak sigorta sektörünün kendi dinamiklerine yönelik yapılan çok fazla araştırma bulunmamaktadır. Belirli dönemlerde, Türkiye sigorta birliği tarafından sektörün geneline yönelik yapılan araştırmalar, merak edilen konulara ne ölçüde yanıtlar sunduğu bu sonuçları kullananlar için önem taşımaktadır.

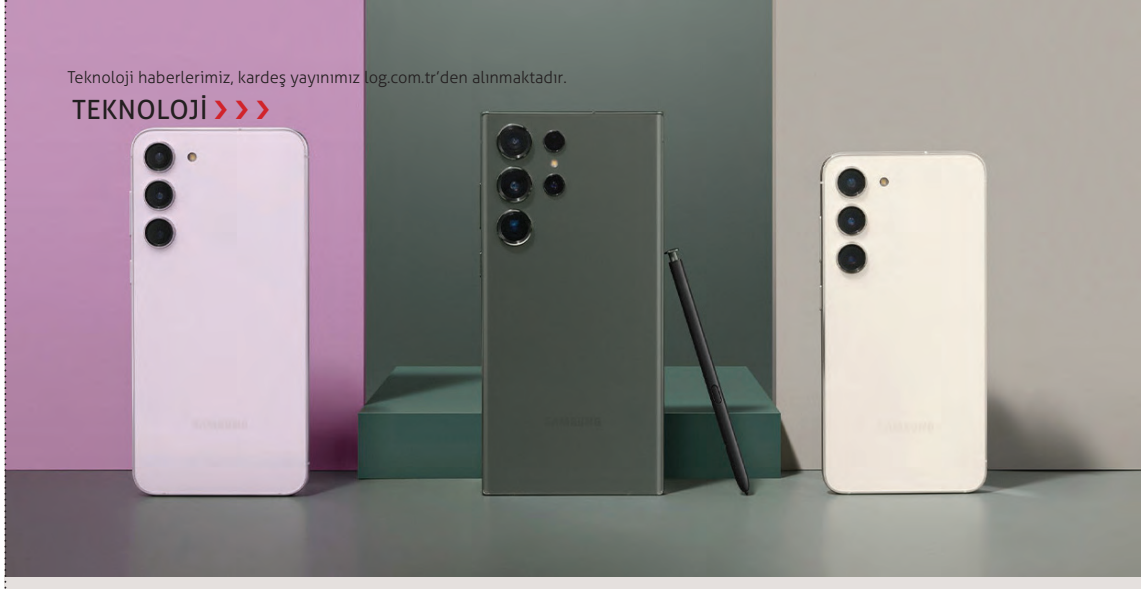
Sigortacılığın gelişimi için alınan kararlarda, sistemin iki temel bileşeni olan kurum ve sigortalının davranış esnekliğine sahip olabilmeleri geçerli ve güvenilir bilgilerin ne kadar doğru değerlendirildiğine bağlıdır. Vurgulanan bu amaca yönelik yapılacak araştırmalarında önemi ve aşamaları aşağıdaki şekilde gösterilebilir:

- Sigorta işlerine ilişkin konu başlıklarının ve sorunsalının belirlenmesi,
- Araştırmanın önemi ve katkısının açıklanması (Kurum ve Sigortalı),
- Araştırmanın tasarlanması ve yönteminin belirlenmesi,
- Araştırma konusuna uygun evren ve örneklemenin oluşumu,
- Veri toplamanın ne şekilde yapılacağı (Yüz yüze, Online vb.)
- Elde edilen verilerin analizi ve yorumlanması (Verilerin kullanılabilirliği ve yorumlama uzmanlığı)
- En önemlisi, ortaya çıkan bulguların rapor haline getirilmesi ve ilgililere sunulması, yayımlanması.

Vurgulanması gereken konulardan biriside, bu sürecin uygulanmasında sektöre yönelik bilgi sermayesine sahip kişi/kişilerin denetlemesine ihtiyaç duyulacağının olacağıdır. Yöntemsel yaklaşımlar ne kadar benzerlik gösterse de konuya özel jargonun ve bilginin çeşitliliği önemlidir. Sigorta sektörünün geneline yönelik yapılan araştırmaların daha geniş anlamda bulgu ve sonuçlar sunmasının yanı sıra sigorta şirketlerinin kendi alanlarına yönelik daraltılmış araştırmaları gerçekleştirmeleri beklenen değerler açsından daha doğru sonuçlar verebilir. Sigorta şirketlerinin araştırmalarına temel oluşturan konu başlıklarının belirlenmesinde çözüme muhtaç kilit alanların ele alınması gereklidir. Bu alanlar şirket faaliyetinde rol oynadığı varsayılan temel sorunsallardır. Bunlar;

- Sigorta şirketinin örgüt yapısı ve yönetim ikliminin oluşturulması,
- Şirketin pazardaki konumunu belirleyen faktörlerin belirlenmesi,
- Şirket ürünlerinin yeterliliği ve kullanım ölçümleri,
- Marka bilinirliği, kanal verimliliği
- Kurumsal iletişim etkinliği, Sigortalı memnuniyeti.

Yukarıda sıraladığım alanların yanı sıra, kurum içi insan kaynağı havuzunu oluşturan yeteneklerin çalışma verimliliğini etkileyen davranış boyutlarının içeren teste yönelik araştırmaların yapılması da kurum için ayrı bir önem taşımaktadır.

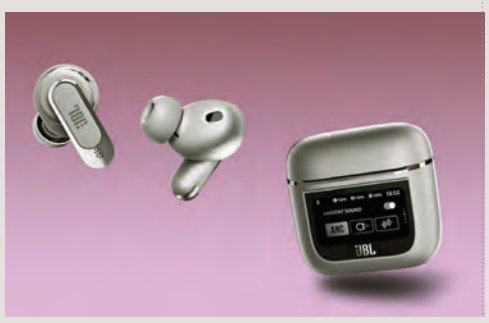


Samsung Galaxy S23 serisi için kamera odaklı büyük güncelleme

Samsung Galaxy S23 serisi için kamera odaklı büyük güncelleme yapıldı. Firma bu konuda iyileştirmelere devam ediyor. Günümüzde akıllı telefonların kamera kalitesi donanımdan çok yazılıma yani algoritmalara bakıyor, firmalar bu sayede satışa sundukları telefonların kamerasını gönderdikleri güncellemeler ile daha iyi hale getirebiliyor. İşte tam olarak bu konuda bir adım atıldı ve Samsung Galaxy S23 serisi için kamera odaklı büyük sayılacak bir 920 MB'lık güncelleme yapıldı. Samsung Galaxy S23 ailesinde ayrıca "Image Clipper" isimli bir özellik yer alıyor. Bu yerleşik "Galeri" uygulamasında yer alan özellik, kişilerin fotoğraflardan istedikleri bir objeyi ya da kişiyi seçip çıkarmasına imkân tanıyor.

Haznesinde ekran olan kulaklık: JBL Tour Pro 2

İki farklı renkte tasarlanan kulak içi formundaki JBL Tour Pro 2 kulaklık modelinin en önemli özelliği, şarj özellikli haznesinde bir dokunmatik ekran yer alıyor olması. 1.45 inç boyutundaki bu LED ekran, kulaklığın ayarlarının direkt olarak hazneden değiştirilmesine imkân tanıyor ve aynı zamanda müzik kontrolü de sunuyor. Bu ekranın başka görevleri de bulunuyor. Dokunmatik ekrandan telefon bildirimleri alınabiliyor, çağrı cevaplanabiliyor ya da gelen mesajlara bakılabiliyor. NC yani aktif gürültü engelleme özelliği ile donatılan JBL Tour Pro 2, bağlantı sürecinde Bluetooth 5.3 LTE kullanıyor ve 10mm sürücüler üzerine kuruluyor. Model, hazne ile 40 saat, normalde ise 10 saat gibi çok iyi bir pil ömrüne sahip.





Vlog odaklı kamera modeli: Sony ZV-E1

Sony ZV-E1, direkt olarak video içerik üreticilerini odak noktaya alan bir kamera modeli. Kompakt gövdesi ile her zaman taşınabilecek bir seçenek olan ürün, 12 megapiksel çözünürlükte FF (Tam Kare) Exmor R CMOS sensör üzerine kuruluyor. Tahminlere göre üst seviye Alpha 7S III ile aynı sensörü taşıyan ürün, 15 durak dinamik aralık sunuyor ve en üstte tam 409.600 ISO'ya kadar çıkabiliyor. Modelin düşük ışık performansı oldukça yüksek seviyede yer alıyor. Gücünü BIONZ XR işlemciden alan kamera, dokunmatik yapıdaki hareketli ekran ile geliyor ve özellikle yapay zekâ temelinde taşıdığı özellikler ile öne çıkarılıyor. Kameradaki yapay zekâ özellikleri, spesifik olarak otomatik netleme ve kadrajlama tarafında görev yapıyor.



Oyunculara yönelik tablet modeli:

ROG FLOW Z13-ACRNM RMT02

ASUS oyunculara yönelik geliştirdiği yeni tablet modelini tanıttı. Republic of Gamers ve ACRONYM iş birliğinde geliştirilen tablet ROG FLOW Z13-ACRNM RMT02 olarak adlandırılıyor. Tablet boyutunda bir kasaya sahip olan model entegre taşıma sistemiyle göze çarpıyor. Bu sistem birden çok modda kullanıma izin veren çok yönlü bir kayış kullanıyor.



Kia EV9 541 kilometrelik menzil değerine sahip

SUV modeli Kia EV9 için teknik özellikler açıklandı. Güney Kore'de bu yılın ikinci yarısı içerisinde siparişe açılması planlanan Kia EV9 için Avrupa pazarı ise yaz dönemi itibarıyla devreye alınacak gibi görünüyor. Açıklanan teknik özelliklerine bakıldığında en iyi oranda 541 kilometrelik menzil değerine sahip olacağını gördüğümüz ürün gamında, satın alımdan sonra aktif edilecek Boost modu da dikkat çekecek. Kendi içerisinde farklı versiyonlarla farklı beklentilere cevap verebilecek olan EV9'un giriş seviyesinde arka aksta konumlanan tek elektrik motorlu paket yer alıyor. 201 beygir güç ve 350 Nm tork üreten bu üniteyle birlikte aracın 0'dan 100'e hızlanması 9,4 saniye sürecek.

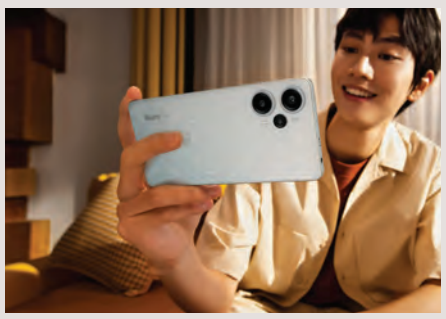


Şık tasarımlı akıllı saat: Huawei Watch Ultimate

Huawei Watch Ultimate akıllı saat için Türkiye satışı başladı. Huawei Watch Ultimate, Türkiye'de "Keşif Siyahı" adı verilen versiyonu ile 15.999 lira, "Okyanus Mavisi" adı verilen metal kayışlı versiyonuyla ise 18.999 lira fiyat etiketiyle elde edilebilir hale geldi. Yuvarlak yapıdaki akıllı saat, çizilmeye oldukça dayanıklı malzemeler (Hafiflik ile sağlamlığı bir araya getiren zirkonyum bazlı sıvı metal kasa gibi) üzerine kuruluyor. Tam 100 metre derine sorunsuz olarak indirilen ve bu sayede dalgıçları da odak noktaya alan Watch Ultimate, taşıdığı 1,5 inç boyutundaki dokunmatik AMOLED (LTPO) ekranıyla ihtiyaç duyulan her konuda bilgi sağlıyor ve bu ekranı 2.35 mm kalınlığında güçlü safir cam ile koruyor.

Redmi Note 12 Turbo ince çerçeveleriyle dikkat çekiyor

Köşeli yapıda bir gövde üzerine kurulan Redmi Note 12 Turbo, selfie kamerasını bir ekran deliğine konumlandırıyor ve özellikle ince çerçeveleriyle dikkat çekiyor. 6,67 inç FHD+ 120 Hz OLED ekran (Tam DCI-P3 kapsamalı) üzerine kurulan telefon, gücünü Snapdragon 7 Plus Gen 2 işlemciden alıyor ve en üstte 16 GB RAM ile 1 TB GB depolama taşıyor. 67W şarj destekli 5.000 mAh pile sahip telefon, 16 megapiksel selfie kamerası ile geliyor. Arkada ise spesifik olarak OIS destekli 64 megapiksel ana + 8 megapiksel ultra geniş açı + 2 megapiksel makro kameraları bir araya getiriliyor. Modelin yurt dışı fiyatı ise 290 dolardan başlıyor.



Hiperon Fosslin hidrojen opsiyonuyla geliyor

Malezya'nın elektrikli SUV modeli olarak üretilme aşamasındaki Hiperon Fosslin, 4.880 milimetre uzunluk, 1.990 genişlik, 1.689 milimetre yükseklik ve 2.950 aks mesafesi değerlerine sahip olacak. Modelde dikkat çeken detaylardan biri de hidrojen desteğinin de sunulacak olması. Bu kapsamda saf elektrikli paketlerin yanında hidrojen yakıt hücreli kombinasyonlar da masada. Araç, 95 kWh kapasiteli batarya üzerinden 450 kilometreyi varan menzil vadediyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

7440 sayılı kanundaki matrah ve vergi artırımı düzenlemeleri

12 MART 2023 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7440 sayılı Kanunla; yıllık gelir vergisi, kurumlar vergisi, KDV ve bazı stopaj türleri açısından matrah ve vergi artırımı imkanı getirilmiştir. Kanunun 5. Maddesinde 2018, 2019, 2020 ve 2021 yıllarına ait matrah ve vergi artırımları, Kanunun Geçici 1. maddesinde ise 2022 yılına ilişkin matrah ve vergi artırımlarına ilişkin hükümler yer almaktadır. 2022 yılına ilişkin matrah artırımı için diğer yıllardan farklı olarak bazı ilave şartlar aranmaktadır.

Yıllık gelir ve kurumlar vergisinde mükellefler, ilgili yıllara ilişkin olarak beyan ettikleri matrahları Kanunda yıllar itibariyle belirlenen oranlarda ve Kanunda (gelir türlerine göre) belirtilen asgari tutarlardan az olmamak üzere arttırabileceklerdir.

2022 yılı için yıllık gelir ve kurumlar vergisi matrahı artışı yapabilmek için; 2022 yılı gelir ve kurumlar vergisi beyannamesinin verilmiş olması ve bu beyannamelerde beyan edilen matrahın; 2022 Yılı 3. geçici vergi beyannamesinde beyan edilen matrahın %40 oranında arttırılmış tutarı ile 2021 yılına ilişkin kurumlar vergisi beyannamesinde beyan edilen matrahın %122,93 oranında arttırılmış tutarının büyük olanından daha az olmaması şarttır.

Beyan edecekleri matrahları bu sınırların altında kalan mükellefler için beyannamelere "7440 sayılı Kanunun geçici 1. maddesi kapsamında kurumlar vergisine yönelik artırılan matrah" satırı ilave edilmiş ve böylelikle matrahların bu sınıra yükseltilmesi imkanı tanınmıştır. (2021 yılına ilişkin yıllık beyannamede ve 2022 yılı 3. geçici vergi beyannamesinde matrah oluşmamışsa bu şartlar aranmayacaktır). Mükellefler 2022 yılı beyannamelerinde beyan sınırı şartını yerine getirmişlerse, Kanunda belirtilen oranlarda ve Kanunda (gelir türlerine göre) belirtilen asgari tutarlardan az olmamak üzere 2022 yılı matrahlarını artırabileceklerdir.

Mükellefler, artırım yaptığı yıla ilişkin yıllık beyannamesini süresinde vermiş ve tahakkuk eden vergiyi (damga vergisi dahil) süresinde ödemişlerse, ayrıca bu vergi türleri için 7440 sayılı Kanunun 2. maddesinden (kesinleşmiş alacakların yapılandırılması) ve 3. maddesinden (kesinleşmemiş veya dava safhasında bulunan alacaklar) de yararlanmamışlarsa, arttırdıkları matrah üzerinden %15 oranıyla matrah artışı vergisi hesaplayacaklardır. Ancak, bu şartlar mevcut değilse, artırılan matrah üzerinden %20 oranıyla vergi hesaplanacaktır.

Matrah artırımı yapılan yıla ait zararın yarısı 2022 yılı ve sonraki yıllar kurum kazançlarından mahsup edilemez. Ancak; 2022 yılına ilişkin matrah artırımı yapılmışsa bu yıla ait zararın tamamının ileriki yıllarda mahsup imkanı ortadan kalkacaktır.

Matrah artırımı, artırılan vergi türü açısından ilgili yıl için inceleme ve tarhiyat yapılmasını engellemektedir. Bununla birlikte, matrah artırımı yapılmış olsa da yıllık beyannamede çıkan iadeler (tevkifat iadesi veya geçici vergi iadesi) kapsamında vergi incelemesi ve tarhiyat yapılabilecektir. Öte yandan; 2022 yılına ilişkin olarak matrah artırımı yapılmış olması; kurumlar vergisi beyannamesinde yararlanılan indirim ve istisnalar ile indirimli kurumlar vergisi matrahları üzerinden 7440 sayılı Kanunun 10.27. Maddesi uyarınca ödenecek ek vergi açısından inceleme ve tarhiyat yapılmasını engellemeyecektir.

Geçmiş yıllarda yayımlanmış olan yapılandırma kanunlarından farklı olarak 7440 sayılı Kanunla; gerçek kişilere, dar mükellef kurumlara, kurumlar vergisinden muaf olanlara yapılan kâr payı ödemeleri üzerinden yapılan stopaj için de artırım imkanı getirilmiştir.

HDI Fibaemeklilik'te iki üst düzey atama


Erhan İleri


Erk Özde Kutman

HDI Fibaemeklilik, yeni yapılanması çerçevesinde üst düzey yönetim kadrolarına atamalar yaptı. Erhan İleri Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na, Erk Özde Kutman ise Teknik, Operasyon ve Raporlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na getirildi.

HDI Fibaemeklilik'in bugünkü başarısında önemli katkıları olan iki deneyimli ismin şirketin gelecek vizyonunda da güçlü bir rol üstleneceğini belirten HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, "Şirketimizin ve sektörümüzün büyüyen hedefleri doğrultusunda iki değerli çalışma arkadaşımızın sorumluluklarını arttırarak yönetimimizi daha güçlü ve dinamik hale getirdik. İki yöneticimizin satış ve teknik anlamındaki deneyiminden yararlanarak müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerimizin kalitesini artırmak istiyoruz. Yeni dönemde hedeflerimize daha güçlü ve kararlı şekilde yürüyeceğiz" dedi.

›››

Zorunlu trafik sigortasında yeni dönem başlıyor

Trafiğe kayıtlı tüm araçlar için zorunlu bir poliçe türü olan trafik sigortasında yapısal sorunların çözümü ve sürdürülebilir fiyatlama için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), ilgili paydaşlarla birlikte hazırladığı yol haritasının ilk adımını attı. Yapılan değişiklikle iyi sürücünün ödüllendirildiği, kötü sürücünün daha fazla prim ödeyerek cezalandırıldığı 9 basamaklı sisteme geçiş yapıldı. Çok riskli sürücüler için 0. basamak ve 7. basamakta olup 5 yıldır kaza yapmayan iyi sürücüler için 8. basamak sistemi ile hem daha hakkaniyetli bir uygulamaya geçiliyor hem de sürücü davranışlarının disipline edilmesiyle trafik kazalarının azaltılması amaçlanıyor.

AYLIK ARTIŞ ORANLARINDA İNDİRİM

Hayata geçen dinamik basamak sisteminde hasar/prim oranlarında revize yapılırken azamî primlerdeki aylık artış oranı Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın Orta Vadeli Program'da belirttiği enflasyon hedeflemesine paralel şekilde değiştirilerek %4,75'ten %2'ye düşürüldü ve hükümetin enflasyonla mücadelesine katkı sağlandı.

YERLİ VE MİLLÎ ÜRÜN KULLANIM TEŞVİĞİ

Hasarlı araç onarımında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yerli ve millî üretim vizyonu kapsamında hayata geçireceği orijinale eşdeğerliği belgelendirilmiş parçaların kullanımı teşvik edilecek. Eşdeğer parça kullanımı halinde hasar maliyetlerinde yaşanacak düşüş tarifeye yansıtılacak ve baz tarifede indirim yapılacak. Ayrıca başta Türkiye'nin otomobili TOGG olmak üzere %100 elektrikli araç sahiplerinin zorunlu trafik sigortası fiyatlaması aşamasında pozitif bir ayrışma yapılarak %10 prim indirimi uygulanacak.

SİGORTALI VE ACENTEYE DESTEK

Zorunlu trafik sigortası ödemelerinde kolaylık sağlamak amacıyla isteğe bağlı olarak en az 6 taksit imkânı getirilirken taksitle ödeme olması halinde şirketlerin sigortalıya %10 olarak sunduğu ek teminat uygulaması %20 olarak revize edildi. İptal edilen poliçelerde ise asgarî acente komisyonu olarak alınan tutar 32 liradan 200 liraya yükseltildi.





YAŞLI AMCA Vokalde ve ritim gitarda Artun Özoğlu, lead gitarda Can Aydınoğlu bas gitarda Hüseyin Tosun ve davulda ise Yağız İpek'in bulunduğu Türk alternatif rock grubu Yaşlı Amca, 'Hep De Yorgun' şarkısıyla müzikseverlerin beğenisini topluyor.

YERLİ

1. **Hep De Yorgun -** Yaşlı Amca
2. **Seni Dert Etmeler -** Madrigal
3. **Düşer Aklıma -** Semicenk
4. **Olmazlara İnat -** Berkay Altunyay
5. **Kendileri -** Soner Sarıkabadayı
6. **Nerdesin -** Ezhel
7. **Ağlaya Ağlaya -** Tekir
8. **Belki -** Dedüblüman, Mavzer Tabancas
9. **Kördüğüm -** Sefo, Jako
10. **Bi' Tek Ben Anlarım -** KÖFN



MORGAN WALLEN İkinci albümü Dangerous ile Billboard 200'de ilk yedi hafta 1 numarada kalmayı başarmış Amerikalı country müzik şarkıcısı ve söz yazarı Wallen, Last Night şarkısıyla müzik listelerinin zirvesine yerleşmiş durumda.

GLOBAL

1. **Last Night-** Morgan Wallen
2. **All Of The Girls You Loved Before-** Taylor Swift
3. **Beso- Rosalia,** Rauw Alejandro
4. **Ella Baila Sola-** Eslabon Armado, Peso Pluma
5. **Coco Chanel-** Eladio Carrion, Bad Bunny
6. **Like Crazy-** Jimin
7. **Something in the Orange-** Zach Bryan
8. **Sure Thing-** Miguel
9. **No Role Modelz-** J. Cole
10. **Eyes Closed-** Ed Sheeran

Kaynak: Spotify

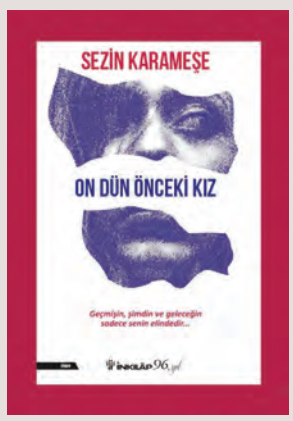
Tanrı, İnsan, Hayvan, Makine

Meghan O'gieblyn



Dünyada bilimin yükselişinden sonra gizemin yerini materyalizm aldı. Şimdiyse idrakimizin, kontrolümüzün, hayal gücümüzün sınırlarını zorlayan teknolojinin ve özellikle yapay zekânın hayatımıza girmesiyle varoluşun temel sorularını anlamlandırmak için yeni dijital metaforlar kullanmaya başladık. Ama kimlik, bilgi, yaşamın amacı gibi temel felsefi problemleri merkeze alan bu metaforlar yeni bir perspektif ışığında tekrar ele alınmaya muhtaç. Meghan O'Gieblyn bu zor iş için kolları sıvayarak felsefi bir titizlik, sağlam bir entelektüel kavrayış, özgünlük ve ironiyle hayatın anlamını yeni baştan sorguluyor.

On Dün Önceki Kız *Sezin Karameşe*



Yaşanmışlıkların acısı, hayatı çekilmez bir hale getirmeye başladığında tek çare ölmek midir? Bir ihtimal daha varsa buna kim hayır diyebilir? Leyla için bir ihtimal daha vardı ve hayır diyemedi. Yolları Müphem ailesi ile kesiştiğinde hayatına yepyeni bir umut ışığı doğdu. Şimdi, geçmişe ve geleceğe gidecek, her şeyin düzelmesi için elinden geleni yapacaktı. Fakat geleceğe vardığında asla karşılaşmaması gereken biriyle karşılaştı. Yaptığı her hamle olayları daha da içinden çıkılmaz bir noktaya sürüklerken, kendisini aşkı ve arkadaşlığı sorguladığı karanlık bir labirentin içinde çıkış yolu ararken buldu. On Dün Önceki Kız'ı okurken nefesinizi tutacak, gelmesini asla istemediğiniz bir sona merakla koşacaksınız. Ve orada sizi büyük bir sürpriz bekliyor olacak.

Yaşama Tutunmak İçin Nedenler *Matt Haig*



Matt Haig yirmi dört yaşındayken kelimenin gerçek anlamıyla uçurumun kenarındaydı ve atlamak üzereydi. Bu kitap onun neden atlamadığının, nasıl iyileştiğinin, anksiyete ve depresyonla yaşamayı nasıl öğrendiğinin hikâyesi. Aynı zamanda, nasıl daha iyi yaşanır, daha iyi sevilir, daha iyi okunur ve daha fazlası hissedilir gibi sorulara dair iyimser ve cesaretlendirici bir keşif yolculuğu. Haig'in zihninden geçenleri okudukça kendimizi daha iyi görüyor, içimizdeki dehlizlere inmeye daha kolay cesaret ediyoruz. Bu kitap, iyi hissetmenin mümkün olmadığını düşündüğümüzde halimizden dolayı suçluluk duymadan, yaşama bir ucundan tutunabilmek için yazılmış alçakgönüllü bir manifesto.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DR. SACHİHİRO OMURA

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu Dr. Sachihiro Omura. Dr. Omura, başkanı olduğu Kaman Kalehöyük kazı çalışmalarını anlatıyor. Podcast serisinin bu bölümüne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



PRAG DEKORATİF SANATLAR MÜZESİ (UPM)

1885'te kurulan müzenin koleksiyonu, özellikle Bohemya Toprakları'nda yaratılan sanat ve el sanatlarına odaklanıyor. Geç Antik Çağ'dan günümüze uzanan dekoratif ve uygulamalı sanat ve tasarım çalışmalarına ev sahipliği yapan bu müzeye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



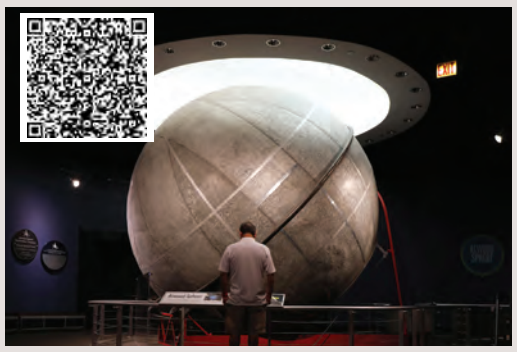
GOZO DOĞA MÜZESİ

Malta'nın ikinci en büyük adası Gozo'nun doğal kaynaklarına odaklanan bu doğa müzesi, geçmişi 1600'lere kadar uzanan üç binanın içinde yer alıyor. Jeoloji, mineraller, insan ve hayvan evrimi, deniz yaşamı gibi çok geniş konularda ve bölgeden çıkarılan fosil parçalarından oluşan koleksiyona sahip. Müzeyi QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



DALLAS SANAT MÜZESİ (DMA)

1903'te kurulan müze, sanatın canlandığı bir merak ve keşif alanı olarak konumlanıyor. 15 bin m2'lik sergi alanına sahip DMA, ABD'deki en büyük sanat müzelerinden birisi. MÖ 3000 yılından günümüze kadar uzanan 24 binden fazla parçanın oluşturduğu bir koleksiyona ev sahipliği yapan bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



ADLER PLANETARYUMU

Her yıl yarım milyondan fazla ziyaretçiye ev sahipliği yapan Adler Planetaryumu, kendini bir müzeden daha fazlası olarak tanımlıyor. Gençlik programları, gökyüzü izleme etkinlikleri, araştırmalar ve diğer sosyal yardım çabaları aracılığıyla milyonlarca kişiye ulaşan müze, evreni keşfeden bir topluluk. Amerika'nın ilk planetaryumunu QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



AMANHÃ MÜZESİ

İnsanlığın üstesinden gelmek zorunda kalacağı fırsatları ve zorlukları sürdürülebilirlik perspektifinden araştıran bu uygulamalı bilimler müzesi, Rio de Janeiro limanının modernizasyonunun yeni bir simgesi. Bilimin doğruluğunu sanatın ifade gücüyle birleştiren müze, Yarının Müzesi olarak anılıyor. Açıldığı günden beri üç milyondan fazla ziyaretçi alan bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



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

Çifte bayram

AYNI anda milli ve dini bayramımızın birlikte kutlandığı çok özel ve çok güzel bir durum yaşandı bu yıl. Ramazan Bayramı ile Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı birlikte kutladık.

Nisan ayı bu yıl tam anlamıyla on bir ayın sultanlığını yaşadı. Ramazan Bayramı ile 103'üncü yılını kutladığımız Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramının aynı günlere denk gelmesi hepimize çifte bayram sevinci yaşattı.

Geçirmekte olduğumuz bu zor günlerde bayramlara ihtiyacımız var. Dini bayramlarımız ve milli bayramlarımız hepimiz için çok önemli.

İslam aleminde 1400 yılı aşkın bir süreden beri Ramazan ayı boyunca oruç tutulduktan sonraki Şevval ayının ilk üç günü bayram olarak kutlanıyor. Bayramdan önce yardıma ihtiyaç duyanlara fitre verilmesi zorunluluğu da getirildiğinden Ramazan Bayramı'na Idü'l-fıtr (fitre bayramı) denilmiş.

Yüce Peygamberimiz, daha o zamanlar, Ramazan Bayramı'nda namazdan önce hurma, şeker gibi tatlı yiyecekler yenilmesini önermiş, bu da bayramın halk arasında Şeker Bayramı olarak anılmasına sebep olmuş. Bu durum geçmişte hangisinin doğru olduğu hakkında toplumda bir fikir ayrılığı doğmasına neden olmuşsa da; araya giren büyükler, 'Kültürümüzde her iki isim de vardır; ama daha çok Ramazan Bayramı olarak biliniyor, biz de öyle diyoruz' diyerek konuyu tatlıya bağlamışlar. Zaten şeker fiyatlarındaki artış kimsede bayram şekeri alacak hal bırakmadığından 'Şeker Bayramı' yerini tartışmasız olarak 'Ramazan Bayramı'na terk etmiş bulunuyor.

Deprem derken, ekonomi derken Ramazan Bayramı'nın bir başka milli bayramla birlikte yaşanması dertlerimizi bir nebze olsun unutturdu.

Bundan tam 103 yıl önce Ulu Önderimiz Mustafa Kemal ATATÜRK Samsun'dan başlamak üzere ülkenin çoğu ilinde kongreler düzenleyerek "Tek bir egemenlik var, o da milli egemenliktir. Milletin egemenliğini, yine milletin azim ve kararı kurtaracaktır" ilkesiyle, yurdun her tarafından gelen ulus temsilcilerini 23 Nisan 1920 günü Ankara'da toplayarak Türkiye Büyük Millet Meclisi'ni kurdu.

Türkiye Büyük Millet Meclisinin kurulmasıyla egemenliğin ulusa dayandığı bir sistem olan cumhuriyet yönetiminin temeli atılmış ve 29 Ekim 1923 günü Türkiye Devleti'nin yeni yönetimi biçimi "Cumhuriyet", yeni ismi de "Türkiye Cumhuriyeti Devleti" olarak belirlenmiştir. Atatürk, kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk Cumhurbaşkanı olmuştur.

Gerek parlamenter seçime geçiş, gerekse cumhuriyetin kuruluşu ulusumuz için bir milattır. Bu nedenle bu iki önemli olayın yaşandığı günler Milli Bayram olarak kutlanmaktadır ve ilelebet coşkuyla kutlanacaktır.

Bu yıl, TBMM'nin kuruluşunun 103. yılını Ramazan Bayramı ile birlikte kutladık; her iki bayramımız da kutlu olsun.

Yine bu yıl, Ekim ayında Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağız.

Bu günlere kolay gelmedik. Cumhuriyet'te, egemenlik kayıtsız şartsız ulusundur. Ulus, kendini yönetme yetkisini, kendilerine temsil eden milletvekilleri aracılığı ile kullanır. Cumhuriyet yönetiminde, yurttaşın seçme ve seçilme hakkı vardır. Türkiye Büyük Millet Meclisi bu hakkın kullanıldığı yerdir.

Mayıs ayında Cumhurbaşkanlığı seçimi var. Seçimler ülkemize hayırlı sonuçlar getirsin.

Her şeyin güzel olması ümidi ve dileğiyle...

İstanbul, 19 Nisan 2023



ALİ ERÜL
› alierul@gmail.com

Bu noktada...

REZİDANS özellikli (Türkçesi "Konut özellikli") dairelerde yaşayıp, toplu taşımalara (toplu taşıma: sistemin bütününün adı, tüm metro hatları, tüm otobüsler, tüm uçaklar vs) binen, "sayı"ya da "oran"a da "rakam" diyenlerin diyarından merhaba.

En yakınımdakiler dahil birçok insan bir şeyleri yapıyor oluyor sürekli. "Teklifinizi hafta sonundan önce gönderiyor olacağız", "Süreç takibimizde, en geç bu perşembeye kadar size geri dönüş yapıyor olacağız", "Siparişiniz cumartesi teslim ediliyor olacak". Fuzuli bir incelik mi, doğruyu söyleyemiyor ya da zamanlamayı öngöremiyor olmaktan dolayı yaşanan bir mahcubiyet taşması mı bilemiyorum. Ya da belki akut güvensizlik/özgüvensizlik refleksi...Yapıyor olma, yap kardeşim, dönüyor olma dön, küçülmezsin. Hem belki sözünü tutma anlamında bir katkısı da olur sana bu netliğin. Bir de tabii bu ağzın hizmet sektörü yoğunluklu kullanılıyor olması da "İş Etiği 101" dersinin konusu kesinlikle.

Benzer bir durum da eylemlerin uzatılması, eylemlere aşırı önem yüklemesi için kullanılan "giriş yapmak", "dönüş yapmak" gibileri. "Konuşmacı salona giriş yaptı!", "Hanımefendi konutuna giriş yaptı" Yapmasalar girmeyeceklerdi zaten o salona ya da o eve. Girmek mi önemli yapmak mı? Hani meşhur kural vardır dilbilgisinde. Cümleden bir kelimeyi çıkardın ama cümlenin ifadesi bozulmazsa aslında o kelime o cümlede etkisiz unsurdur: "Salona girdi" ya da "Salona veya salonu yaptı" oluyor seçenekler...

Şu veya bu nedenle birikimi, eğitimi, kültürü ile değil de ortama yaydıkları önem aurası ile fark edilen insanlar var etrafımızda. Her şeyi Whatsapp'tan yapıyorlar. Gözde mekanlarda son model akıllı cihazları ile dinleterek ve göstererek iletişiyorlar her daim. Bu insanlar "gerekli görüşmeleri" yapmazlar, "ilgili kişilerle görüştüm" demezler, ama sıkça "telefon trafiği" veya "görüşme trafiği" yaparlar. Diplomaside filan duyardık bu terimi; acil, beklenmedik durumlarda bir araya gelmeyi bekleyemeyecek son dakika sorunlarında yapılırdı o trafikler, ya da bize yanlış öğrettiler.

Süreç demek ağır geliyor da olabilir, süreç trafiğe göre daha yapıcı bir kelime; buna karşın süreç orta/uzun vadeli bir yatırım iken trafik kısa ömürlü bir "hızlı tüketilen mal"!

Lidere meydan okumak için pazara girmiş, dünya devi dijital platformun alt yazısını görünce bitti bu iş dedim: "...Fotoğraf çekinelim.."

"Fotoğraf çekilelim" ile at başı gidiyorlar dil bozukluğu borsasında. Fiilin kendisi düşmek. Düşmek fiiline -n ya da -l eklediğiniz zaman fiili dönüşlü hale getirirsiniz. Yani özne olarak bir şey yaparsınız, ve bu yaptığınız size döner bir şekilde, sizi de etkiler.

Bu tanımı ile birkaç kişiyle birlikte bir fotoğrafımızın olması ve benim çekmem kaydı ile (her şekilde kulağımı tırmalasa da) bir ölçüde doğru olabilir, ama yemek yediğin yerde elindeki telefonu garson arkadaşa uzatırken masaya dönüp "haydi bir fotoğraf çekinelim/çekilelim" demek, yok artık Lebron!

Birine bir şey sordun, ya da bir şey rica ettin ondan. Yanıtın olumlu olacağını var sayarsak, Evet diyebilir, Peki diyebilir, Tamam diyebilir; ama Tabii derse daha sıcaktır aldığın yanıt, daha rahatlatıcıdır, hele hafif çekinerek soruyorsan bir şeyi. Şimdi o Tabii'ye önce bir – ki ekledik uzun yıllar boyunca, en sonunda -ki ye bir de -de eklendi, "Tabii ki de!". "Tabii ki" belki bir yere kadar kabul edilebilir ama o -de anlamı pekiştirmek bir yana dahi anlamında da kullanılan -de'den hareketle acaba onay verenin bir beklentisi, bir çekincesi mi var diye düşündürtmüyor mu sizleri, "tabii ki, de bana ne zaman ödeyeceksin alacağın borcu?"

Nerede sıkışırsak kendimizi "bu noktada" buluyoruz. O nokta nelere kadir ki yüzlerce kelimenin yerine kullanılabiliyor, bazen aşama, bazen yer, bazen dönem, bazen çerçeve, hatta bazen konjonktür filan oluyor o minicik nokta.

Biz de bu noktada bir es verip kalanları bir başka yazıya bırakalım...

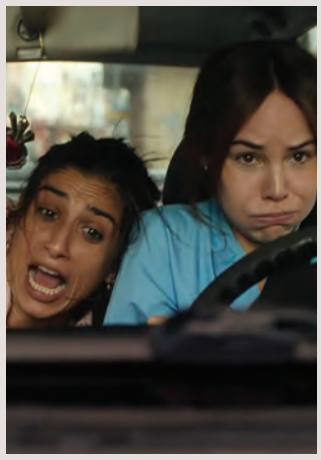
Görüşmek üzere,



Alice Müzikali

Yönetmen: Serdar Biliş
Senaryo: Lewis Carroll
Oyuncular: Serenay Sarıkaya, Ezgi Mola, Enis Arıkan, Şükrü Özyıldız, İbrahim Selim ve Merve Dizdar
Türü: Müzikal
Platform: Disney Plus

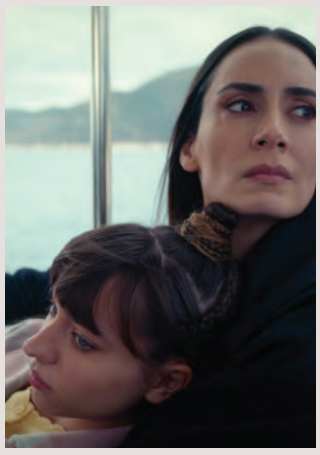
Kendini yaşadığı hayatın içerisine sıkışmış hisseden Alice, bir mobil uygulamanın çağrısına uyar ve beyaz tavşanı takip ederek sanal bir dünyanın içine dalar. 'Ben kimim?' sorusuna cevap ararken kendini fantastik bir dünyada bulan Alice, hayal gücünün zenginliğiyle bu yeni evrende kendi cesaretini sınayacak; korkularıyla baş başa kalacaktır. Serenay Sarıkaya, Alice olarak izleyici karşısına çıkarken; Ezgi Mola "Kraliçe", Enis Arıkan "Tavşan", Şükrü Özyıldız "Şapkacı", İbrahim Selim "Kral", Merve Dizdar ise "Kedi" karakterleri ile başrolleri paylaşıyorlar.



DİZİ / KOMEDİ

İz Bırakmadan

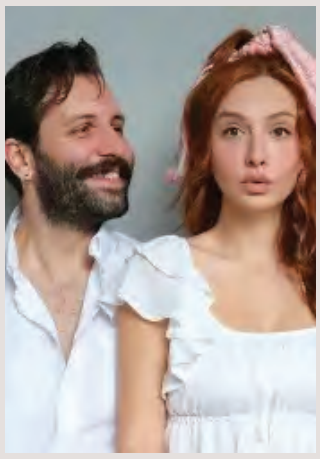
Roman bir kadın ve Meksikalı bir göçmen olan Desi ve Cata temizledikleri bir malikânede buldukları cesedin ardından peşine takılan Rus tetikçilerden, milyoner bir aileden ve mariachi grubu olan eski bir kocadan kaçmaya başlarlar. İkili bu karmaşadan nasıl kurtulacaklar?
Başrollerini Carolina Yuste, Camila Sodi, Silvia Alonso'nun paylaştığı, ilk sezonu yayınlanan diziyi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ / DRAM

Biz Kimden Kaçıyorduk Anne?

Dizi, bir anne ile kızının kaçış öyküsünü konu alıyor. Sürekli birilerinden kaçan ve lüks otellerde kalan bir anne ve küçük kızı Bambi, geride cesetlerden iz bırakarak yollarına devam ederler. Ancak lüks otellerin yerini köhne motellerin almasıyla, peri masalının söz verildiği gibi olmayacağı ortaya çıkar. Bu kaçış öyküsünde anne av değil de avcı olabilir mi? Diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ / KOMEDİ

Sen, Ben, O

Bir zamane aşkı bu. Bir yanı Aylin öbür yanı Gürkan. Biri karpuz seviyor. Diğeri portakal. Biri sessizlik istiyor. Diğeri ister, hep neşemiz yerinde olsun. Ama ortak bir noktaları var. Çok seviyorlar birbirlerini. Gürkan ve Aylin'in neşeli evlilikleri var bu evrende. Dahası aşk dolu bir yuvaya heyecanla beklenen yeni bir misafir var. Bebeklerini bekliyor onlar. Gülerek, ağlayarak, bazen de kavga ederek. İlk sezonu yayınlanan dizi, Blutv'de.



Yönetmen: Matteo Rovere
Senaryo: Guido Luculano
Oyuncular: Matilda De Angelis, Eduardo Scarpetta, Sara Lazzaro
Türü: Polisiye
Platform: Netflix

Lidia Poet'in Hukuk Mücadelesi

Lidia Poet'in Hukuk Mücadelesi, İtalya'nın ilk kadın avukatı Lidia Poet'in gerçek hikâyesinden esinleniyor. 19. yüzyılın sonlarında Torino'da yaşayan Lidia Poet, hak ettiğini elde etmek için herkese karşı savaşır. O dönemde avukatlık sadece erkeklere ayrılmış bir meslektir ancak Lidia'nın İtalya'nın ilk kadın avukatı olma hayalini hiçbir şey engelleyemez. Avukatlıktan men edildiğinde, zorlu bir mücadeleye girişir.



ROMANTİK / FİLM

İlk Öpücükte Aşk

İlk öpücüğünden sonra geleceği görme yeteneği olduğunu keşfeden Javier, tek bir öpücükle o ilişkinin geleceğini görebiliyor. Bu yüzden de kız arkadaşlarından işler kötüye gitmeden ayrılıyor ve hiç kalıcı bir ilişki yaşayamıyor. Javier, bir gün hayatının aşkının kim olduğunu öğreniyor. Ancak evli, mutlu ve çocuklu biri olarak gördüğü kişi en yakın arkadaşının kız arkadaşı Lucía'dır. Javier şimdi ne yapacaktır? Film, Netflix'te.



ROMANTİK / FİLM

Vakit Varken

Zamanla arası pek iyi olmayan Dante, kırkıncı yaş gününde partisine geç kalır. Ertesi gün uyandığında ise bir yıl daha geçmiştir. Nasıl olmuşsa olmuş, kırk birinci yaş günü gelmiştir. Dante bir kâbusun içine düştüğünü anlamıştır artık. Anlaşılmaz bir sebepten dolayı, hatırlayamadığı ve kontrol edemediği hızlandırılmış bir hayatı yaşamaktadır. Hayatı ellerinden akıp gitmeden zamanın değerini anlayabilecek midir? Film, Netflix'te.



GERİLİM / FİLM

Amsterdam

30'larda geçen Amsterdam, tanık oldukları cinayetin zanlısı haline gelen ve Amerikan tarihindeki en çirkin entrikalardan birini ortaya çıkaran üç arkadaşı takip ediyor. Birinci Dünya Savaşı sırasında asker olan Burt Berendsen, Harold Woodman ve hemşire Valerie Voze'un yolu, askeri bir hastanede kesişir ve kısa sürede yakın arkadaş olurlar. Onların hayatı, bir cinayete tanık olmalarıyla bambaşka bir hal alır. Film, Disney Plus'ta.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Annelerimizin sırları ile doğan bizler!

SON 20 yıldır bu konularda çok fazla kitap okuyorum ve araştırmaları takip ediyorum. Tıbbın derin katmanları! Örneğin, artık modern tıbbın da kabul ettiği gibi hastalığın sadece fiziken ve bedenle ilgili olmadığı ve enerji bedenimizi de çok ilgilendirdiği gibi.

Hepimiz birer enerji topuyuz ve buna göre de etkilendiğimiz dış ve iç faktörler var ve hastalıkların çoğu bu enerji bedenimizdeki herhangi bir defodan kaynaklanmaktadır. Çoğu araştırma ve kitaba göre yaşadığımız travmatik olaylar bizlerin bu enerji bedenini etkiler ve çoğu zaman da zarara uğratır ve zaman içerisinde fiziken bedenimizde oluşan bu arızalara bizler hastalık adını veririz. Yukarıda yaşadığımız sürece başımıza gelen travmatik olayların bizi etkilediğini söyledim ama esasında anne karnındayken annemizin travmalarından dahi etkilendiğimiz yine bu araştırmaların kanıtlanmış bir sonucudur. Hatta anne olarak sadece hamilelik döneminde yaşamış olduğumuz travmalar ile çocuklarımızı kodlamıyormuşuz, doğumdan sonraki zamanlarda da bu kodlama devam ediyormuş. Tabi burada bahsettiğim hepimizin enerji bedeni, bu sebeple aslında her hastalığın altında yatan bir travmanın olduğunun da hemen altını çizerek belirtmeliyim. Binlerce örnek araştırma sonucunda annelerin çocuklarını mucizevi bir şekilde iyileştirebildiklerine tanık olunarak, annelerin çok iyi terapistler olduğunun da ispatı yapılmıştır. Bu araştırma sonuçlarının sadece anneleri onurlandırmak amaçlı değil bunun ötesinde bir anlam taşıdığını da önemle vurgulamak isterim.

Çocuklarımızın hayatta karşılaştığı hastalıkların birçoğunun anneden aktarılan mesajlar olduğunu anlıyoruz ve fiziken bedenlerimizde görülen bu hastalıkların enerji bedenlerimizin bir yansıması olduğunu da görüyoruz tüm bu araştırmalar neticesinde.

Çocuklarımızın enerji bedenlerine girip bunları temizleme yetkisi bizlere doğa tarafından hediye edilmiştir.

Hamile kalmadan önceki bir yıllık süreç, dokuz aylık hamilelik dönemi ve doğumdan sonraki bir yıllık süreçte anne ve babanın yaşamış olduğu travmaların birçoğu çocuğa kodlanırmış, yani çocuğun gen haritası bu bahsetmiş olduğumuz 33 aylık süreçte şekillenirmiş, bunlar siz istemeseniz de sperme ve yumurtaya yüklenmekte imiş. Bizler bu travmaları çocuklarımızdan temizleyebilecek güce sahipmişiz, binlerce dosya üzerinde yapılan çalışmalarda bu sistemin mükemmel bir şekilde çalıştığı da kanıtlanmış durumda imiş.

Bu konuda yazılmış olan kitap hepimizin anne ve babalarının travmalarını, bizi yöneten öfke, korku, gerginlik, sıkışmışlık duygularının kime ait olduğunu aramamızı ve hayat denen bu yolculuğumuzda bizleri nelerin şekillendirmiş olduğunu muhakkak kök sebeplere girerek araştırmamızı istiyor.

Yaşadığımız her hastalığın muhakkak birçok sebebi vardır ve hiçbiri öylesine veya şans ile oluşmuş şeyler değildir. Tıp ve ilaç endüstrisinin bu kadar gelişmiş olduğu günümüzde alternatif / bütünsel tedavi biçimlerine burun kıvırarak bakan yetkili / yetkisiz herkes bence bu gerçekliğin gayet farkında, ancak kiminin işine gelmiyor, kimi modernlik adı altında bunu önemsemiyor, kimi ticari olarak reddediyor, kimi de bu konuları hiç bilmiyor. Ama benden size tavsiye Bülent Demircioğlu'nun yazmış olduğu "Ben Annemin Sırlarıyım "kitabında çocuğunuz ve çocukluğunuz iyileşmeyi bekliyor, oturun bu hafta sonunda okuyun ve bence uygulayın sonuçlarına sizlerde inanmayacaksınız

Kitabın arka kapak yazısı zaten özet niteliğinde;

"Dedesi koruk yer, torunun dışı kamaşır" diye bir atasözü vardır. Anne babaların hatırlamadığı sırlar bile çocukları hasta eder. Hepimiz bir zaman tünelinde seyahat ediyoruz, üstelik dededen toruna hiçbir şey kaybolmuyor bu tünelde, zaman su gibi akıp geçiyor, yıllar yılları kovalıyor sanıyoruz ama çoğu hiç geçmiyor ve içindeki anılarda yerinde öylece duruyor. Hatırlamadıkların bile hem seni hem çocuğunu hasta etmeye devam ediyor. Oysa hepsini iyileştirmek mümkün, geçmişin karanlık günlerine girmeye cesaret edersen hem çocuğunun fiziksel hastalıklarını hem de kendi çocukluğunu ve hastalıklarını iyileştirebilirsin. Sen çocukluğuna bir adım attığında, çocukluğunda sana on adım atacaktır, çünkü sırlar her zaman ortaya çıkmak ister. Senin hastalık sandığın deneyim aslında çocukluğunun anlaşılmamış bir mesajıdır. Bu kitap geçmişte yüzleşmek için değil anlamak ve iyileştirmek için yazıldı."

"Dijital sağlık dikeyi, sigortacılık için önemli fırsatlar barındırıyor"

Sigorta şirketlerinin dijital sağlık alanına liderlik etmesi ve bekle-gör politikası yerine daha cesur davranması gerektiğini dile getiren Albert Health kurucu ortağı ve CEO'su Serdar Gemici, "Sigorta şirketlerinin ve girişimlerin birlikte daha yakın çalıştığı, ortak Ar-Ge projeleri geliştirdiği ve ürün ortaklıkları ile beraber ihracat yaptıkları bir ekosistem yaratmamız gerektiğini düşünüyorum" dedi.

Sağlık sigortası branşı sektör için büyük önem taşıyor. Özellikle global ölçekte, bu alana yönelik yeni nesil, dijital ürün ve hizmetler büyük ilgi görüyor. Sigorta sektörü için önemi dikkate alındığında, sağlık alanına yönelik teknolojik ürün ve hizmetleri kapsayan healthtech dikeyindeki gelişmeler yakından izleniyor.
Ülkemizde bu dikeydeki öncü girişimlerden birisi olan Albert Health şirketinin kurucu ortağı ve CEO'su Serdar Gemici ile keyifli bir söyleşi yaptık.

Serdar merhaba. Sohbete seni kısaca tanıyarak başlayalım istersen.
Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra kariyerime ilaç sektöründe başladım. Sonrasında da 4 yıl boyunca Siemens'in Strateji ve İş Geliştirme departmanında çalıştım. 2018 yılında Siemens'ten ayrılarak Serhat Uzun ve Ensar Güneşdoğdu ile birlikte İngiltere'de Albert Health'i kurduk.

Albert Health olarak yolculuğunuz nasıl başladı? Fikrin oluşumunu ve hikâyenizi kısaca paylaşır mısın?
Serhat ve Ensar ile birlikte Siemens'te şirket içi inovasyon odaklı bir grubun üyesiydik. Buradaki ortak proje geliştirme kasımızı ve sinerjimizi üçümüzün de ilgi alanı olan sağlık sektörüne yönelik kullanma konusunda harekete geçtik.
Siemens'teki son projelerimizden kaynaklı ses işleme ve dil işleme teknolojilerine olan heyecanımız da burada önemli bir rol oynadı.
2018 yılında Siemens'in açtığı global bir yarışmayı kazanarak, Siemens'in de desteği ile Albert Health'i kurduk.
İlk olarak dünyanın en büyük hızlandırıcı programlarından biri olan Techstars'ın Paris programına katılarak yolculuğumuza başladık. O gün 3 kişiyle başlayan bu yolculuk bugün 23 kişi olarak devam ediyor.

Odaklandığınız problemler, sunduğunuz çözümler ve değer önerileri neler?
Albert, klinik sonuçlara dayalı, yapay zekâ tabanlı bir sağlık yönetimi platformudur. Sigorta şirketleri, ilaç şirketleri ve hastaneler ile yaptığımız sağlık yönetimi programlarıyla hastaların tedavi uyumunu ve yaşam kalitesini artırmayı amaçlıyoruz.



Telesağlık, yapay zekâ tabanlı kişiselleştirilmiş koçluk, hastalık yönetimi gibi özelliklerin yanı sıra sesli asistanımız ile her yaştan ve sosyoekonomik seviyeden hastaya dokunuyoruz.
Muayene sürelerinin kısalması ile birlikte hastaların doğru bilgiye ulaşmasında ve tedavinin gerekliliklerini uygulamasında büyük ölçüde problem yaşanıyor.
Global araştırmalar incelendiğinde yanlış ve hatalı ilaç kullanımı sadece Avrupa'da yılda 200 bin kişinin ölümüne yol açtığı görülüyor. Her 45 saniyede bir kişi bu sebeple hastaneye başvuruyor. Tüm bu sorunların Avrupa Sağlık Sistemi'ne maliyeti 125 milyar euro.
Albert ile bir kullanıcı ilaç hatırlatması kurabiliyor, ölçümlerini (kan şekeri, tansiyon gibi) yönetebiliyor, semptomlarını takip edebiliyor, dokümanlarını yükleyebiliyor ve bu bilgilerini bir yakınıyla veya doktoruyla paylaşabiliyor.
Yine mobil uygulamamız aracılığıyla hastalığıyla/sağlığıyla ilgili yazılı, görsel, video içeriklere ulaşabiliyor ve ihtiyaç duyduğunda doktoru ile görüntülü görüşebiliyor. Kafasına takılan soruları o alanda eğitilmiş yapay zekâ tabanlı sesli asistan olan Albert'e sorup doktorlar tarafından valide edilmiş doğru bilgiye ulaşabiliyor.

'1,5 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDIK'

Bu yolculukta geldiğiniz noktayı kısaca paylaşır mısın?
Pfizer, Roche, Sanofi, Bayer, NN Hayat ve Emeklilik, OYAK gibi kurumlar ile hayata geçirdiğimiz programlarla şu ana kadar 150 binden fazla hastaya ulaştık.
2023 yılında İngiltere'de NHS ile gastroenteroloji alanında bir pilota başladık. Şu ana kadar Techstars, Wayra, Sabancı Ventures, TTGV gibi uluslararası yatırımcılardan toplamda 1,5 milyon dolar yatırım aldık.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ SAĞLIK YÖNETİMİ PROGRAMLARI

Sigorta sektörüne yönelik faaliyetlerinize de değinir misin?
Sigorta şirketleri için kişiselleştirilmiş sağlık yönetimi programları oluşturuyoruz. Bu kişiselleştirilmiş programlar diyabet, obezite, hipertansiyon gibi kronik hastalıkların veya anne-çocuk, yaşlılar, hamileler gibi belirli profillerin ihtiyaçlarına odaklanacak şekilde tasarlanıyor.
Sigorta şirketleri, Albert Health'in şu ana kadar 150 binden fazla kullanıcıdan elde ettiği tecrübe ile hazırladığı bu çözümleri çok kısa bir süre içinde müşterileri ile buluşturabiliyor.
Şu ana kadar Türkiye'de ve Suudi Arabistan'da hem yukarıda bahsettiğim gibi sağlık yönetimi programları alanında, hem de tele sağlık alanında başarılı örneklere imza attık.
Kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen, kişiselleştirilmiş ve klinik sonuçlara dayalı uygulamaların uzun dönemde sigorta şirketlerinin maliyetlerini düşürdüğü gerçeği her geçen gün daha da görünür hale geliyor. Biz de bu modelin en iyi örneklerini tüm paydaşlar için sunma konusunda heyecanla çalışmaya devam ediyoruz.

Sağlık sigortacılığı ve healthtech dikeyindeki gelişmelere ilişkin gözlemleriniz neler? Bu alanda öne çıkacak ana trendler neler olacak sence?
COVID-19 ile birlikte dijital sağlık, tüm şirketlerin yatırım ajandalarında ön sıraya geldi. 2022'nin Mart ayında çıkan Uzaktan Sağlık Hizmetlerinin Sunumu Hakkında Yönetmelik ise sektör için önemli bir katalizör görevi gördü. Momentum kazanan sektörün, geri ödeme yönetmeliklerinin çıkması ve kullanıcı davranışlarının oturması ile birlikte daha da büyüyeceğini düşünüyorum.
Sigorta şirketlerinin dijital sağlık alanına liderlik etmesi ve bekle-gör politikası yerine erken benimseyen (early adopter) bir rol alıp cesur davranması bu alanda çalışan tüm girişimlerin ortak arzusu diyebilirim.
Dijital sağlık sigortacılığı gibi yeni ürünlerin yakın zamanda piyasaya çıkacağı ve bu ürünlerin startup-sigorta şirketi iş birliği modellerinde yeni bir dikey açacağı konusunda da oldukça heyecanlıyız.

'2023 GLOBALLEŞME VE MEDİKAL VALİDASYON YILIMIZ'

Geleceğe yönelik planlarınız, hedeflerinizden de kısaca konuşalım. Yol haritanızda neler var?
Albert Health olarak 2023 yılını globalleşme ve medikal validasyon yılı olarak planladık.
İlk olarak, CE sertifikası alarak hastaların tedavilerine yönelik olan Türkiye'nin ilk medikal cihaz olarak yazılım (Software as a Medical Device) firması olacağız.
Buna paralel olarak İngiltere'de NHS ve Suudi Arabistan'da bir sigorta şirketi ile başladığımız globalleşme yolculuğuna MENA bölgesinden yeni örnekler ekleyerek bölgenin önemli oyuncularından biri haline gelmeyi amaçlıyoruz.

'DİJİTAL SAĞLIĞIN GELECEĞİNİ BİRLİKTE ŞEKİLLENDİRELİM'

İlave etmek istediğin bir mesaj var mı?
Sigorta şirketlerinin ve girişimlerin birlikte daha fazla çalıştığı, sadece müşteri-tedarikçi olarak değil, ortak Ar-Ge projeleri geliştirdiği, ürün ortaklıkları ile beraber ihracat yaptıkları bir ekosistem yaratmamız gerektiğini düşünüyorum.
Biz Albert Health olarak üzerimize düşeni yapmaya hazırız. Bu röportaj vesilesiyle bizimle aynı heyecanı paylaşan sigorta şirketlerine de çağrı yapmak isterim.
Dijital sağlığın geleceğini birlikte şekillendirmek için bizimle iletişime geçin!

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



KULLANICI BAZLI SİGORTA (Usage Based Insurance)

Ender Ertuğral
Finsurtechs Kurucusu

Yenilikçi bir sigorta türü olan "Kullanım Temelli Sigorta" poliçelerinin ilk örnekleri 2000'li yılların başında pazara çıkmıştır. Genellikle araç sigortaları alanına odaklanan bu ürünler, GPS ve telematik teknolojisi kullanılarak, gerçek zamanlı olarak sürücülerin araç kullanımını izleyen ve analiz eden programlara dayanmaktadır.

Hedef Müşteri Segmenti

Kullanım temelli sigorta ürünlerini tercih eden tüketici segmentleri, çoğunlukla ticari araç filoları, az kilometre kullanım yapan sürücüler, güvenli sürüş yaptığını düşünen sürücüler, genç sürücüler ve son dönemde elektrikli araç sürücüleridir.
İngilizce "Usaged Based Insurance" ifadesinin baş harfleri olan "UBI" kısaltmasıyla da bilinen bu ürünler, öncelikle gelişmiş ülke sigorta pazarlarında sunulmaya başlamıştır. Günümüzde birçok ülkede popüler hale gelen bir uygulama olarak kendini göstermekte ve ülkemizde de ilk örnekleri ortaya çıkmaktadır.

Pazar Büyüklüğü

Bu sigorta modeline olan ilgi, 2010'lu yılların ortalarından itibaren ortaya çıkan yeni nesil telematik cihazları, akıllı telefon uygulamaları veya araçlarda bulunan yerleşik sistemler (kamera, sensör vb.) sayesinde toplanan verilerileri çeşitlenmesi, toplanma sıklıklarının ve doğruluk seviyelerin artması, toplanan verilen işlenme teknolojilerinin gelişmesi sebebi ile hızla büyümüştür.
P&S Intelligence tarafından yapılan bir araştırmaya göre, bu tarz ürünlerin prim büyüklüğü 2020 yılında 28,43 milyar dolar olarak tahmin edilmiştir. Aynı araştırmaya göre, UBI piyasasının 2025 yılına kadar yıllık %21,8 oranında bir büyüme göstererek 96,57 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşması beklenmektedir.

Kullanılan Veri Türleri

Kullanım temelli sigorta (UBI) modelleri dahilinde toplanan veriler, kullanılan veri kaynağı ve ürün yapısına göre oldukça geniş bir çeşitlilik göstermektedir. Sürüş anında araç sürati, frenleme ve hızlanma ivmesi, viraj alma davranışı, araç kullanım süresi, kullanım kilometresi, zamanı, coğrafi konum, araç park yeri ve sürüş anında telefon kullanımı gibi pek çok sürüş verisi bu kapsama girmektedir. Bu verilerin yanı sıra bazı sigorta şirketleri sürüşü etkileyen hava koşulları ve trafik yoğunluğu gibi dış faktörleri de prim hesap veya skor modelleri içerisinde değerlendirmektediler.

Değer Önerisi ve Sağlanan Fayda

UBI Sigorta modellerinin tüketici ve sigorta şirketlerine sağladığı temel faydaları;
-adil ve daha sağlıklı fiyatlandırma,
-sürüş alışkanlıklarının iyileştirilmesi ve bu sayede trafik kazalarının azaltılması,
-daha doğru risk değerlendirmesi yoluyla daha etkili ve sürdürülebilir bir iş modeli oluşturulması,
-güvenli sürüşün teşvik edilmesi ve sigorta maliyetlerinin optimize edilmesi,
-daha az araç kullanımı sayesinde çevreye duyarlı sürüşün teşvik edilmesi
olarak özetlenebilir.

YATIRIM

Yaklaşık

8.5 milyar $
fonlama hacmi

ve

323
işlem

BİRLEŞME VE SATIN ALMA

Yaklaşık

5.4 milyar $
finansman hacmi

ve

155
işlem

Insurtech yatırımları 2022 yılında hız kesti

2022 yılında insurtech girişimlere yapılan toplam yatırım tutarında 2021 yılına kıyasla ciddi bir yavaşlama görülüyor. 8.5 milyar dolara gerileyen toplam yatırım miktarı, yine de önceki yılların ortalamalarının üzerinde bir düzeyde gerçekleşti.

FT Partners, "2022 Insurtech Almanağı" isimli raporunu yayınladı. Rapora göre 2022 yılında insurtech yatırımları ciddi şekilde hız kesmiş gözüküyor. Yatırım hacmi 2021'e göre %38 oranında düşüşle 8,5 milyar dolara gerilerken, işlem adedi de %25'lik düşüşle 323 olarak gerçekleşmiş. Bu düşüşe rağmen, yatırım hacmi ve anlaşma sayısı önceki yılların ortalama düzeyinin hala üzerinde denebilir.
Tüm bölgelerde yatırım aktivitelerinde düşüş yaşanırken, en dramatik gerileme Kuzey Amerika merkezli insurtech şirketlerinde yaşandı (toplam yatırım hacminde %44 azalış). Ayrıca 2022'de hem P&C hem de sağlık odaklı insurtech şirketlerine yapılan yatırımlar, %50'den fazla geriledi.

EN YÜKSEK HACİMLİ YATIRIM TURLARI

Rapora göre, 2022 yılında en büyük hacimli yatırım turları şu şekilde gerçekleşti:
-ABD merkezli dijital broker Acrisure 725 milyon dolar,
-AB merkezli dijital sigorta şirketi WeFox 400 milyon dolar,
-Warburg Pincus'un dijital sigorta şirketi olan Oona'ya yaptığı platform yatırımı 250 milyon dolar,
-Asya ve ABD merkezli işçi/çalışan sigortası sunan Pie 315 milyon dolar.
Bunlara ek olarak, siber sigorta alanına odaklanan Coaliton, dijital broker Newfront, dijital ticari sigorta şirketi Accelerant ve dijital sağlık sigortası platformu Alan, gerçekleşen yatırım turlarında şirket değerlemesi açısından ciddi yükseliş elde ettiler.

YATIRIM TURLARINDA GERİLEME

Yatırım hacmine ek olarak, gerçekleşen yatırım turu sayılarında da düşüş görülüyor. 2021'de 50 milyon dolar üzeri 77 yatırım turu yapılmıştı. Ancak 2022'de 50 milyon dolar üzerinde sadece 47 yatırım turu gerçekleşti. Bu turların çoğu da yılın ilk yarısında yapıldı. Ek olarak 2022'deki yatırım turlarının %35'i, 5 milyon doların altında gerçekleşti.

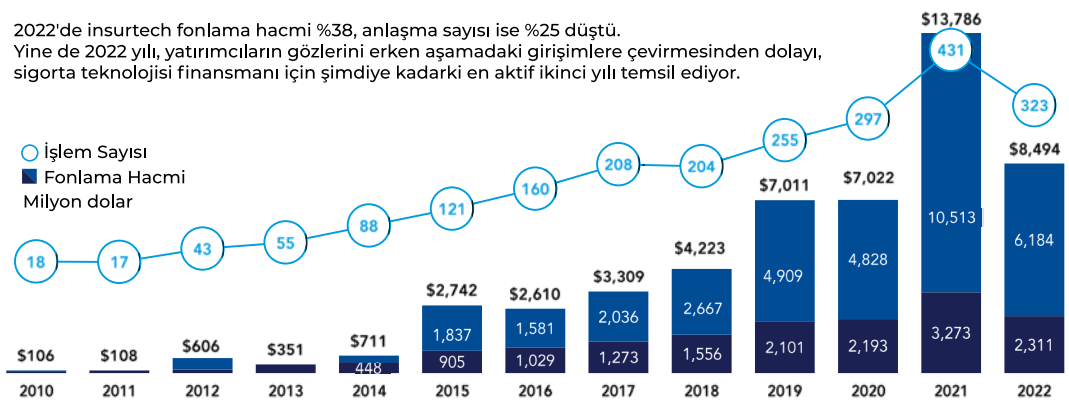
DÜŞÜK HACİM REKOR SAYI

Insurtech birleşme ve satın alma hacmi, 5,4 milyar dolar ile 2016'dan bu yana en düşük seviyesine geriledi. Ancak 323 adet birleşme ve satın alma anlaşması, 2021'deki 431 anlaşma sayısının biraz altında olmakla birlikte, şimdiye kadarki en yüksek ikinci değer olarak kayıtlara geçti.

HALKA ARZ YAPILMADI

Finansal piyasalardaki belirsizlikler devam ettiği için 2022'de yeni insurtech halka arzı olmadı. Raporda, bazı şirketlerin yıl boyunca halka arz peşinde koşmak yerine, yatırım turlarıyla ek sermaye artışı yapmayı seçmiş olabileceği belirtiliyor.
Bunun yanında 2022'de iki insurtech SPAC (Birleşme Amaçlı Ortaklık) birleşmesi duyurulmuştu: Delwinds Insurance Acquisition Corp. ile epigenetik bilimi ve yapay zekâ yoluyla hayat sigortası sigortasını modernize eden bir şirket olan FOXO Technologies arasında tamamlanan 369 milyon dolarlık birleşme ve Çin merkezli Sun Car Insurance'ın Goldenbridge Acquisition tarafından 858 milyon dolara satın alınması.

2022'de insurtech fonlama hacmi %38, anlaşma sayısı ise %25 düştü.
Yine de 2022 yılı, yatırımcıların gözlerini erken aşamadaki girişimlere çevirmesinden dolayı, sigorta teknolojisi finansmanı için şimdiye kadarki en aktif ikinci yılı temsil ediyor.



KEFİLSİZ
KREDİ KARTSIZ
12 AY TAKSİTLE
SATIN



QUICK
FATURA KORUMA SİGORTASI

Senetli ve taksitli alışverişlerin fatura ödemelerini güvence altına alan Quick Fatura Koruma Sigortası hem size hem de müşterilerinize avantaj sağlıyor. Ciro artıyor, müşteri memnun kalıyor, alacak riski güvenceye alınıyor.
Bundan iyisi can sağlığı.

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA