12. SİGORTA HAFTASI 25 EYLÜL-1 EKİM HAFTASI KUTLANACAK

Her yıl Mayıs ayının son haftası olarak kutlanan Sigorta Haftası, bu sene yoğun gündem nedeniyle 25 Eylül – 1 Ekim tarihleri arasında kutlanacak. TSB tarafından konuyla ilgili yapılan duyuruda, şu ifadelere yer verildi: "Her yıl Birliğimiz tarafından düzenlenen Sigorta Haftası'nın 12.'si 25 Eylül-1 Ekim 2023 tarihleri arasında 'Deprem ve Doğal Afetlere Hazırlıkta Sigorta Sektörünün Önemi' temasıyla kutlanacaktır." ›S.34

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN BAŞARISI NE KADAR HEDEF ODAKLI OLABİLDİKLERİNE BAĞLI



EY Küresel Sigorta Görünümü araştırması bulguları; dönüşüm odaklı yatırımlarını doğru bir şekilde yönlendiren sigorta şirketlerinin, bu şekilde organizasyonel dayanıklılıklarını güçlendirebileceklerini ve geleceğe daha hazır olacaklarını gösteriyor. Bunu başarabilen şirketler ise ekonomik koşulların önümüzdeki dönemlerde daha iyileşmesiyle rekabet avantajına sahip olacak. ›S.14

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2023 YIL: 39 / SAYI: 535 AYDA BİR YAYINLANIR

TSS'ye talep artmaya devam ediyor



Özel sağlık sigortasına cep dostu bir alternatif sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına (TSS) talep her geçen gün daha da artıyor. Sağlık harcamalarının giderek arttığı bu dönemlerde sağlık sistemi içerisinde özel hastanelerden hizmet almak, yüksek tedavi masrafları karşısında kendisine ve ailesine güvence sağlamak isteyenler tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih ediyor. Özellikle pandemiden sonra sağlık sigortalarına olan farkındalık artmışken hızlı gelişimiyle dikkat çeken tamamlayıcı sağlık sigortasında ciddi bir büyüme trendinin olduğu görülüyor.

2023 yılının ilk 4 ayında toplam 6 milyon 920 bin kişi sağlık sigortası yaptırırken 3 milyon 430 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih etti. 7 milyon 940 bin kişinin sağlık sigortasına sahip olduğu 2022 yılının tamamında ise tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı 3 milyon 600 bin kişiydi. Görüşlerini aldığımız sektör paydaşları, tamamlayıcı sağlık sigortasına olan bu ilginin devam edeceğini öngörürken; tamamlayıcı sağlık sigortasının sağlık sigortacılığının büyümesini ve sağlık sigortasının tabana yayılmasını sağladığını belirtiyor. ›S.20



2022'DEKİ FELAKETLERİN KAYNAĞI BİLİNEN RİSKLER

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre doğal afetler, 2022 yılında 275 milyar dolar küresel ekonomik kayba neden oldu ve bunun 125 milyar doları (%45) sigorta tarafından karşılandı. 2022 yılında yaşanan felaketlerin çoğuna ise bilinen risk faktörleri neden oldu ve kayıplar bir hayli yüksek. ›S.18

MAFRA SARAYI

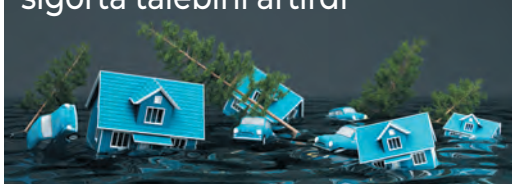
2019 yılında UNESCO Dünya Mirası listesine giren Mafra Sarayı Portekiz'in en önemli Barok yapılarından biri olarak kabul ediliyor. ›S.35



YAPAY ZEKÂ TEMELLİ BİSİKLET: ACER EBİİ

Yapay zekâ temeli bulunan ve bu sayede kişilerin sürüş alışkanlıklarını analiz ederek öğrenebilen Acer imzalı elektrikli bisiklet 'ebii', yol şartlarına uygun vitesi otomatik seçebiliyor. ›S.33

"Artan doğal afetler parametrik sigorta talebini artırdı"



Sektörün son yıllarda tanık olduğu doğal afet olaylarında artan sıklık ve ciddiyet ile bazı rekor maliyetli doğal afetler nedeniyle Swiss Re Corporate Solutions Kuzey Amerika Kıdemli modellemecisi Cole Mayer, parametrik sigortaya olan talebin arttığını vurguluyor. ›S.24

SİGORTA ŞİRKETLERİ INSURTECH YATIRIMLARINA DEVAM EDİYOR

Teknoloji danışmanlığı şirketi NTT Data'nın yayınladığı 2023 Insurtech Küresel Görünümü raporunda sigorta sektöründe benzeri görülmemiş bir evrim yaşanırken, insurtech yatırımlarının ağırlıklı olarak başlangıç aşamasındaki erken dönem girişimlere yönlendirildiği belirtiliyor. ›S.39

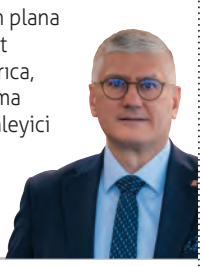
Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI ÖN PLANDA"

Bina tamamlama sigortaları hakkında konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, kentsel dönüşüm projelerinde bina tamamlama sigortasının ön plana çıktığına dikkat çekti. Yaşar ayrıca, bina tamamlama sigortasıyla önleyici sigortacılık faaliyetinin de öne çıkacağını ifade etti. ›S.8



"FARKLILAŞMAMIZ GEREKİYOR"

"Herkesin yaptığını yaptıktan sonra sigortalı nezdinde bir farkımız olmuyor" diyerek farklılaşma ihtiyacına dikkat çeken Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Farklılaşmamız, farklı şeyler üretmemiz, ihtiyaçları takip edip onları gidermemiz ve süregelen sorunlara çözüm üretmemiz gerekiyor" diye konuştu. ›S.16



"UYGULAMA ÜRETİMDEKİ TIKANMAYI ÇÖZECEK"

Zorunlu trafik poliçesinde arza erişim zorluğunu çözmek üzere SEDDK'nın başlatacağını duyurduğu Trafik Operasyon Merkezi uygulamasıyla ilgili görüşlerini paylaşan Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur, "Bu önerinin trafik sigortasının üretim ayağındaki tıkanmayı aşabilmemize yardımcı olacağına inanıyoruz" açıklamasında bulundu. ›S.11



"OYUNCULUK TUTKUM HİÇ BİTMEYECEK"

"Yaşam güzel bir şey ve yaşamayı seviyorum" diyen Dolunay Soysert'e göre yaşamı kucaklamak gerekli. Oyunculuk tutkusunun hiç bitmeyeceğini belirten Soysert, her oyuncunun iyi olan işte bulunmak isteyeceğini vurguluyor. Soysert, hakkında merak edilenleri anlattı. ›S.12



BES'TE YENİ SÖZLEŞMELER SONLANANLARIN 2 KATI

BES büyümeye devam ediyor. Nisan 2023 itibarıyla BES'te yapılan yeni sözleşmelerin sayısı, sonlanan sözleşmelerin sayısından yaklaşık 2 kat daha fazla. Bu oranın yüksek enflasyon karşısında katılımcıların, mevcut hayat standartlarını emeklilik dönemlerinde de koruyabilmek adına tasarruf ve birikime yönelmesinden kaynaklandığı düşünülüyor. ›S.29

aveon



Sağlığının kıymetini bilenlere özel: Canıma Sağlık Sigortası.

aveonglobalsigorta.com

Kadın Dostu Markalar Platformu'ndan Aveon Global Sigorta'ya anlamlı ödül

Kadın Dostu Markalar Platformu tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen 'Kadın Dostu Markalar 2023 Farkındalık Ödülleri'nin, sigorta sektöründeki sahibi Aveon Global Sigorta oldu.

Eşitlik, çeşitlilik, kapsayıcılık, sürdürülebilirlik, kadın gücünün desteklenmesi, işte ve eğitimde fırsat eşitliği, toplumsal cinsiyet eşitliği bilinci gibi konularda projeler üreten ve hayata geçiren, birbirinden değerli marka ve kurumun ödül alacağı Kadın Dostu Markalar Platformu tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen 'Kadın Dostu Markalar 2023 Farkındalık Ödülleri İş Sanat'ta gerçekleşti. Kadın Dostu Markalar Platformu tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen 'Kadın Dostu Markalar 2023 Farkındalık Ödülleri'nin, sigorta sektöründeki sahibi Aveon Global Sigorta oldu.



'İLKLERE İMZA ATMAYA DEVAM EDECEĞİZ''

Sigorta sektörünün genç oyuncularından olan Aveon Global Sigorta'nın, faaliyete başladığı birinci yılında bu ödüle layık görülmesi hakkında görüşlerini paylaşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül ve Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A. Kerim Bağdaş, şu açıklamalarda bulundu: "Birinci yılımızda bu ödülü özellikle de kadınlarımızın öncülüğüne adanmış bir platformdan almak onur ve gurur verici. Aveon Global Sigorta olarak sektör içerisinde farklılık sağlayan her alanda olmaya büyük önem veriyoruz. Bunu yaparken de bin 100 acente ve brokerimiz ile sağladığımız enerjiyi, sayısı 300 bini aşan müşterilerimizden büyük enerji alıyoruz. Şirketimizde çalışanlarımızın %60'lık kısmı kadınlardan oluşmakla beraber bu durum yönetim kadrolarımızda daha yüksek oranlarda. Diğer yandan kadınlarımıza yönelik özel ürünler geliştirerek de bunu daha kalıcı hale getirmeye önem veriyoruz. Kadın Dostu Markalar Platformu'nun her geçen yıl daha da büyüyen ve sesini yükselten bu girişimlerini desteklemeye ve bir parçası olmaya devam edeceğiz. Bu anlamlı ödül töreninin aynı zamanda destekleyicisi olarak metaverse evrenimizdeki binamızda canlı yayın yaparak bir ilkin gerçekleşmesine ortak olmanın da ayrıca mutluluğu içindeyiz. Teknolojiyi içselleştiren ve bunu kadınlarımızın gücüne borçlu olan Aveon Global Sigorta olarak, sektörde ilklere imza atmaya ve bunları kadınlarımızın bitmek tükenmek bilmeyen enerjisi ile sağlamaya devam edeceğiz."





İyiliğe Bir İlmek



› › › Kadın Dostu Markalar Platformu Farkındalık Ödülleri kapsamında Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül ve Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A. Kerim Bağdaş'ın konuşmasını QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

› › › Kadın Dostu Markalar Platformu Farkındalık Ödülleri'ni Aveon Global Metaverse Evreni'nde izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

“TARSİM Türk tarımına ve çiftçisine hizmet eden bir sistem”

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Demirok, Türkiye’de tarım sektörünün mevcut durumunu ve geleceğini değerlendirerek, TARSİM’in hedeflediği yeniliklere ilişkin bilgilendirmelerde bulundu. TARSİM’in, kâr amacı taşımadığını, Türk tarımına ve çiftçisine hizmet etmek üzere kurulduğunu söyleyen Demirok, yapılacak yeni düzenleme ile Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) dışındaki Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından uygun görülen kayıt sistemlerinin de tarımsal desteklerde kullanılacağını, örneğin; örtü altı kayıt sistemine kayıtlı yani seracılıkla uğraşan bir üreticinin otomatik olarak ÇKS ile ilişkilendirileceğini ve tarım sigortası yaptırabileceğini ifade etti ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: “TARSİM’e katkı sağlayacak bir başka uygulama da sözleşmeli tarım. Sözleşme iki taraf arasında yapılıyor. Ama tarım, üstü açık fabrika. Afetlere açık. Böyle olunca sözleşmeye konu olan ürünlerin de bir şekilde teminat altına alınması gerek. İşte tam burada kanunun da özü ortaya çıkıyor. Tarım sigortası, sözleşmeli tarım uygulamasında zorunlu hale geldi.”


Burhan Demirok

›››

Engürülü: Tarım sigortalarını yaygınlaştırıp sigortaya katılımı artırmak en önemli hedefimiz

İlerleyen dönemlerde en önemli hedeflerinin, tarım sigortalarını yaygınlaştırıp, sigortaya katılımı artırmak olduğunu belirten TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, deprem bölgesindeki sigortalı üreticilere yapılan hasar ödemelerinden, şiddeti ve frekansı giderek artan risklerin tarıma olumsuz etkilerine ve Konya genelinde uygulamada olan Gelir Koruma Sigortası’nı geliştirmeye yönelik hedeflerine kadar pek çok konu hakkında bilgilendirmelerde bulundu.


Bekir Engürülü

‘TARIMDA RİSKLERDEN ETKİLENMEYE AÇIKSINIZ’

Genel Müdür Bekir Engürülü’nün açıklamalarından öne çıkan başlıklar şu şekilde: “Tarım yapıyorsanız, risklerden etkilenmeye gayet açıksınız demektir. TARSİM’in kuruluş amacı, üreticinin zararını karşılayarak tarımın sürdürülebilirliğini sağlamak. Yüzyılın felaketi olarak nitelendirdiğimiz Kahramanmaraş depremi hepimizi derinden etkiledi. Buradan hareketle biz TARSİM olarak çok hızlı bir şekilde aksiyon aldık. Deprem sebebiyle özellikle Hayvan Hayat Sigortaları branşında zararlarımız çok oldu. Bitkisel üretimde fazla kayıp yaşamadık. Bu dönemde iş süreçlerimizi mümkün olabildiğince hızlandırmaya gayret ettik. Normal şartlarda bir hasar durumunda, öncelikle eksper gelip tespitlerini yapıyor. Sonrasında hasar dosya işlemlerinin tamamlanmasını takiben üreticilerimize tazminat ödemelerini gerçekleştiriyoruz. Biz bu dönemde doğrudan çiftçinin beyanı, hasara ilişkin fotoğraflar, İl-İlçe Hasar Tespit Komisyonu’nun hazırladığı raporlar gibi, somut olarak bize ne sunulabilecekse kabul ettik. Bu doğrultuda üreticilerimize yaklaşık 30 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdik. İnşallah önümüzdeki dönemlerde bu gibi afetlerle tekrar karşılaşmayız. Geçen yıl, zarar gören sigortalı üreticilerimize 3.6 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdik.

Çiftçi Kayıt Sistemi’ne (ÇKS) kayıtlı alan üzerinden bakıldığında, tarımda sigortalılık oranı %22 bandında bulunuyor. İlerleyen dönemlerde en önemli hedefimiz, penetrasyonu arttırıp, tarım sigortalarını yaygınlaştırmak olacak. Bu sayede, primleri düşürerek, üreticimizin sigortayı daha ucuza satın almasını sağlayıp, sigortaya katılımı arttırmak istiyoruz. Son dönemlerde, iklim değişikliğine bağlı olarak uzun yıllar istatistiklerinin zaman zaman saptığına şahit oluyoruz. Hiç dolu yağmayan bir bölgede dolu yağabiliyor ya da dolunun şiddeti artabiliyor. Çiftçimiz risklerini teminat altına alarak, endişelerinden kurtulabilir. Sözleşmeli tarım ürünlerine ve üretim varlıklarına tarım sigortası zorunlu hale geldi. Ülkemizdeki üretimin sürdürülebilirliği açısından son derece önemli bir uygulama. Tarım sigortası da bu süreçte üründe bir kayıp olması halinde devreye girecek ve üreticimizin zararını karşılayacak. Bu model tarım sigortasına olan katılımı daha da arttıracak.

‘GELİR KORUMA SİGORTASINI GELİŞTİRECEĞİZ’

Gelir Koruma Sigortası’nı Konya ili genelinde buğday ürününde uygulamaya aldık. İlerleyen dönemlerde, buğdayın yanı sıra, hububata eksenli olarak başka ürünlerle de çeşitlendireceğiz. Bu sigorta ürününü çok önemsiyoruz. Üreticimizin üretim ve fiyata bağlı risklere karşı zararını karşılayan Gelir Koruma Sigortası’nı geliştirmek ve ülkemizde bu modeli oturtmak için tüm enerjimizi vermek suretiyle çalışacağız.

'TARSİM'E DAHA HIZLI ULAŞILMASINI AMAÇLADIK'

Üreticilerimizin bize daha kolay ve pratik bir şekilde ulaşabilmesi ve işlemlerini hızlandırabilmesi için, Alo TARSİM 172 numaralı hattı devreye aldık.”

›››

TARSİM Heyeti, Özbekistan'da temaslarda bulundu



Türkiye Tarım Sigortaları Sistemi modelinin, Özbekistan’da kurulabilmesine rehberlik edilmesi amacıyla Mayıs ayında başkent Taşkent’te bir dizi ziyaret gerçekleştirildi. Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Aracılar ve Özellikli Kuruluşlar Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Barış Taşkesen, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti’nin hazır bulunduğu ziyaretler çerçevesinde, iki ülkenin tarım sektörüne ilişkin değerlendirmeler yapılarak; son yıllarda iklim değişikliğinin tarımsal faaliyetler üzerindeki olumsuz etkilerine bağlı olarak dünyada giderek önem kazanan tarım sigortaları uygulamaları ile ilgili karşılıklı bilgi alışverişinde bulunuldu ve yeni sisteme rehberlik etmek üzere deneyimler aktarıldı.

'Tarımın Geleceği' fotoğraf yarışmasına başvurular başladı



TARSİM’in, Fotoğraf Organizasyonları Derneği (FOTON) ile birlikte düzenlediği ‘Tarımın Geleceği’ konulu fotoğraf yarışmasına başvurular başladı. Başvurular, 28 Temmuz tarihine kadar devam edecek. Detaylı bilgi edinmek için, fotondernegi.com/tarsim adresi ziyaret edilebilir.

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN

BURAYA, RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Türk Nippon Sigorta kasko sigortasını yeniledi

Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde yaptığı güncellemelerle müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde yaptığı güncellemelerle müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.
Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko paketlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta, müşterilerine tam güvence sağlıyor.
Türk Nippon Sigorta'nın müşteri odaklı ürünler sunduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ürünlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda tasarlamaya ve güncelleştirmeye devam ediyoruz. Bu yılbaşı itibarıyla kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin artacağını öngörerek değişiklikler yaptığımız kasko sigortamızı rekabetçi fiyatlarla müşterilerimize sunarak müşterilerimiz için öncelikli tercihler arasında yer almayı hedefliyoruz. Yapmış olduğumuz bu değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans


Baturalp Pamukçu

hizmetleri değişkenlik gösterirken sunduğumuz fiyat avantajı ile de ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

GEREKLİ VE DOĞRU TEMİNATLAR

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yeni kasko ürünündeki yapılanmayı detaylandıracak olursak müşterilerimize yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatlıları vermek en önemli düşüncemiz. Özellikle Gülümseten Kasko ürünümüzde fiyatlarımızı %40'lara varan indirimlerle çok rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız rekabetçi fiyat ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken mini onarım, yol yardımı, Türk Nippon Sigorta anlaşmalı özel servislerinde araç onarımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onları koruyarak yanlarında olmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.
Başarının ekip çalışması ile mümkün olduğunu söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çalışanlarımız, acentelerimiz ve hizmet aldığımız tüm paydaşlarımızla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ile ilerliyoruz" şeklinde konuştu.

DÜNYADAN ›››



İflaslar 2023'te %21 artacak

Allianz Trade'in iflas seviyelerini analiz ettiği ülkelerin 2023 yılı için yarısında, 2024 yılı için ise beşte üçünde salgın öncesi rakamların aşılması olası görünüyor. Avrupa'da, iflasların 2023 yılında Fransa'da yıllık %41 artarak 59 bine, İngiltere'de %16 artarak 28 bin 500'e, Almanya'da %22 artışla 17 bin 800'e ve İtalya'da ise %24'lük artışla 8 bin 900'e ulaşması bekleniyor. ABD'de ise daha sıkı kredi koşulları ve belirgin ekonomik yavaşlamanın bir sonucu olarak 2023 yılında iflaslarda %49'luk bir artışın olacağı tahmin ediliyor.

BÜYÜK ÇAPLI İFLASLARDA ARTIŞ DEVAM EDİYOR

Rapora göre, iflasların büyük çoğunluğunu küçük ve orta ölçekli işletmeler oluştursa da eğilim yavaş yavaş büyük firmalara da yayılmaya başlıyor. Bu durum da bir domino etkisi riski yaratıyor. Küresel düzeyde, büyük çaplı iflasların sayısının 2022 yılının son çeyreğinde 88 adede ulaşarak pandemi öncesi seviyelerin biraz üzerine çıktığı belirtilen raporda, 2022 yılının tamamı için küresel sayıya en fazla katkıda bulunan üç sektörün inşaat, perakende ve hizmet sektörü olduğu vurgulanıyor. Küresel büyümenin 2023 yılında %2,2 ile yavaşlamasının da beklendiği ifade edilen raporda, 2024 yılında ise ılımlı bir toparlanma olacağı tahmin ediliyor. Ancak bu toparlanmanın iflaslarda bir düşüşü tetikleyecek seviyelerin altında kaldığı belirtilen rapora göre, düşük büyümeye ek olarak, kârlılık üzerindeki baskının artması, nakit tamponlarının zayıflaması ve daha sıkı finansman koşulları iflasların yeniden artmasına neden olabilir.

Tüketiciler sigorta endüstrisinde insancıllaştırılmış deneyimler istiyor

Mülk ve kaza (P&C) ve genel sigorta için akıllı bir çözüm sağlayıcısı olan Duck Creek Technologies, ikinci yıllık anketi olan 2023 Küresel Tüketici Sigorta Öngörüleri'ni yayınladı. 13 ülkede en az bir sigorta poliçesi olan 2 binden fazla sigortalıyla yapılan ankette, dijital kanallar aracılığıyla insancıllaştırılmış sigorta satın alma, değişim ve iletişim deneyimlerine yönelik güçlü bir talep ortaya çıktı. Ayrıca sigorta şirketlerinin daha ilgili ve zamanında ürün/hizmetlere yönelik tüketici talebine hızlı bir şekilde yanıt verdiğini gösteren anket, önemli sayıda tüketicinin sigorta sağlayıcılarıyla etkileşim kurarken insanlaştırılmış bir deneyimi tercih ettiğini de ortaya koyuyor.
Duck Creek Technologies Ürün ve Teknoloji Sorumlu Şefi Jess Keeney, konuyla ilgili şunları söyledi: "Sigorta sektörü gelişmeye devam ederken, sigorta sağlayıcıların müşterilerinin ihtiyaç ve tercihlerini dinlemesi çok önemli."
2023 Küresel Tüketici Sigorta Öngörüleri anketinde öne çıkan bulgular ise şöyle:
• Sigorta poliçesini almak için hangi kanal kullanılırsa kullanılsın, poliçe satın alan tüketicilerin %93'ü uygun teminatları aldığından emin.
• Poliçe yapıldıktan sonra tüketicilerin %44'ü insan etkileşimini tercih ediyor (bu oran 2022'de %35'ti).
• Sigorta satın almak için bir uygulama veya WhatsApp kullanımına olan ilgi de yıldan yıla arttı.



“İcra öncesi süre verilmesi primleri olumlu etkiler”

Mevzuatsal değişikliklerde icra süreci ile ilgili açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Dünyada ve ülkemizde yaşanan enflasyonist ortam nedeniyle varlıkların değerinde artış yaşanmaktadır. Yaşanan bu artış sigorta primlerini doğrudan etkilemekte ve varlıkların değerindeki artış sigorta primlerini de aynı şekilde yükseltmektedir. Sigorta sektörü olarak enflasyonun etkisinden doğrudan etkileniyoruz ve enflasyonun primlerde yarattığı artışa engel olamıyoruz. Lakin, primlerin artmasına sebep olan bu doğrudan etkinin dışında mevzuatsal değişiklikler ile primlerin artışını yavaşlatabilir hatta düşüş imkânı yaratabiliriz. Koru Sigorta olarak uzun zamandır ihtiyaç duyulan mevzuat değişikliklerinden icra süreci ile ilgili talebimizi gündemde tutmaya çalışıyoruz” ifadelerini kullandı.



‘İCRA NEDENİYLE MALİYETLER ARTIRILMAMALI’

“Sigorta sektöründe düzenlenen mevzuatlar farklı sebeplerle sürekli iptal edilmek için yargı yoluna taşınmakta ve/veya mevzuatlarımızda yeteri kadar net olmayan hususlar nedeniyle sigorta şirketleri ile sigortalılar/mağdurlar davalık olabilmektedir” diyen Yılmaz, “Dava sonucu kararlar sigorta şirketlerinin lehine çıkabildiği gibi aleyhine de çıkabilmektedir. Maalesef sigorta şirketlerinin aleyhine çıkan kararlar sigorta şirketlerine tebliğ edilir edilmez, vekil avukatlar tarafından şirketin ödeme yapmasına imkân tanınmadan kararlar icraya konulabilmektedir. Sektör maliyetlerini yönetmek için birçok yol ararken, çıkan kararı ödeyecek olan bir sektörün maliyetlerinin icra nedeniyle artırılmasını hakkaniyetli bulmuyoruz” açıklamasında bulundu.

‘ÖDEMELERDE ŞİRKETLERE SÜRE TANINMALI’

Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Yasal mercilerin sigorta şirketlerinin aleyhine vermiş oldukları kararlarda sigorta şirketlerinin belli bir süre içinde ödemek için zaman tanımasını, şayet sigorta şirketleri bu süre içinde ödeme yapmaz ise icra işlemine başlanabilmesi için gerekli mevzuat değişikliklerinin yapılması gerektiği görüşündeyim. Benzer süre uygulaması SGK’ya karşı açılan davalarda bulunmakta olup bunun sigorta sektörü için de uygulanması, sigorta şirketlerinin fazladan ödemiş oldukları hasar ve masrafların önüne geçeceğine inanıyoruz.”

‘İCRA SÜRECİNİ GÜNDEMDE TUTMALIYIZ’

Yılmaz, “Sigorta, sigortalılarından toplanan primlerin oluşturduğu bir havuz olması sebebi ile davalık dosyalarda çıkan karara göre sigorta şirketleri aksiyon alamadan icra işleminin başlatılması nedeniyle oluşan bu ek maliyet aslında sigortalıların oluşturduğu havuzun zarar görmesi demektir” diyerek, sözlerini şöyle noktaladı: “İcra sürecini sürekli gündemde tutmanın aslında sigortalıların da oluşturduğu havuzu korumak olduğu unutulmamalı ve bu konu her mecrada sürekli gündemde tutulmalıdır.”

Mevzuatsal değişikliklerde icra süreci ile ilgili açıklamalarda bulunan **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz**, “Mevzuatsal değişiklikler ile primlerin artışını yavaşlatabilir hatta düşüş imkânı yaratabiliriz” dedi.

Koru Sigorta Tenis Turnuvası’na yoğun ilgi

Koru Sigorta, 3-13 Mayıs tarihleri arasında Ataşehir Tenis Kulübü’nde gerçekleşen tenis turnuvasının sponsorluğunu üçüncü kez üstlendi.

Sürdürülebilir büyüme hedefi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla sigorta sektörüne yenilikçi ve özgün ürünler sunan Koru Sigorta, Türk sporuna ve sporcusuna olan desteğini de sürdürüyor. Koru Sigorta, 3-13 Mayıs tarihleri arasında Ataşehir Tenis Kulübü toprak kortlarında düzenlenen senior tenis turnuvasının üçüncü kez sponsoru olarak tenis sporuna da desteğini göstermiş oldu.
Türkiye Tenis Federasyonu’nun denetimi ve gözetimi altında düzenlenen, Koru Sigorta acenteleri ile birlikte 400’ün üzerinde sporcunun yoğun ilgi gösterdiği Koru Sigorta Tenis Turnuvası, 13 kategoride gerçekleşti.

ÖDÜLLER SAHİPLERİNİ BULDU

Turnuva sonunda düzenlenen ödül törenine Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Aydın ile yetkililer katıldı.
Koru Sigorta yöneticileri, finalistler ve şampiyonlara kupalarının yanı sıra Konut Eşya Sigortası da hediye etti.





› › › **Turnuva sonunda düzenlenen ödül töreninde Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, katılımcılara ödüllerini ve Konut Eşya Sigortası hediyelerini verdi.**

MHR GYO ve Quick Sigorta birlikte kentsel dönüşüme odaklanacak

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, kentsel dönüşüm projelerinde bina tamamlama sigortasının ön plana çıkacağını açıkladı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, kentsel dönüşüm ve bina tamamlama sigortalarını anlattı.
Quick Sigorta ile başladıkları yolculukta finans alanında alışılmışın dışında bir yapılanma içerisinde olduklarını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Bugün aslında Türkiye'ye model olabilecek bir yapı oluşturuyoruz. Sigorta şirketlerimizin fon yaratma kapasitesi ve finansal ekosistemimizle kentsel dönüşüme ve gayrimenkul projelerine ilgi duyuyoruz. Bina tamamlama sigortaları gibi enstrümanları birlikte kullanmak için gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketine ve onun geliştireceği projelere ihtiyacımız var" dedi.

'HER TÜRLÜ RİSK BERTARAF EDİLMELİ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "MHR GYO'nun halka arzı halinde hem sigorta şirketlerimizin koyduğu sermaye hem GYO'nun halka arzı sonrası elde edilecek fonlarla başta kentsel dönüşüm olmak üzere projeler geliştirilecek. Bu projelerin konut sahibi olmak isteyenlere teslimi konusunda her türlü riski de bertaraf etmemiz gerekiyor. Bunun için en önemli enstrümanlardan bir tanesi de bina tamamlama sigortası. Şu ana kadar 100'e yakın konutta bina tamamlama sigortası kullanıldı ve hak sahipleri konutlarını teslim aldı. Dolayısıyla bunun binlere, 10 binlere evrilmesi zor değil. MHR GYO ile birlikte bu projelerin desteklenmesinin önünü açıyor olacağız" dedi.
Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bina tamamlamayı, sigortadan ayrı düşünmemek lazım. Bina tamamlama sigortasını devreye aldığınızda sigortacılığın sadece riski tazmin eden yapısını kullanmanın yanında önleyici sigortacılık da öne çıkıyor. Daha bu projelerin zemin etütlerinin doğru olup olmadığı, projenin doğru bir proje olup olmadığı, her şey doğruysa bile mali sonuçları itibarıyla o projenin müteahhit açısından kârlı ve sürdürülebilir bir proje olup olmadığına kadar tüm yönleriyle inceleyip, sigortacı oraya bina tamamlama sigortası verirse, konut alan kişinin de içi rahat olacak."
Bu konuda birtakım mevzuatsal eksiklerin tamamlanmak üzere olduğunu belirten Yaşar, "Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın genel şartlarda kendisi ile ilgili bir düzenleme talebi var. Ayrıca standart bir bina tamamlama teminat senedinin yayınlanmasını istiyor. Aynı zamanda da bunun SEDDK tarafından bir tebliğ ile duyurulmasını istiyor. Çevre Şehircilik Bakanlığı, Türkiye Sigorta Birliği ve SEDDK ile birlikte bu çalışmalar tamamlandı, kısa süre içerisinde yayımlanmasını ve bina tamamlama sigortasının önündeki engellerin kalkmasını bekliyoruz" diye konuştu.

MHR GYO İLK SİGORTA ŞİRKETİ İŞTİRAKİ GYO'SU

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz ise MHR GYO'nun sigorta şirketi iştiraki olan ilk GYO olduğunu belirterek, "Sigorta şirketlerinin arkamızda olması bizim avantajımız. Bunu çok önemsiyoruz. Çünkü bina tamamlama sigortaları önemli, geçmiş dönemde kentsel dönüşümde yaşanan firma bazlı sıkıntıları bertaraf etme adına bina tamamlama sigortalarını aktif olarak kullanacağız. Borsada 39 tane GYO şirketi işlem görüyor. Biz 40'ıncı olmaya talibiz. SPK ve borsa süreçlerimizi başlattık. Şu an onay aşamasındayız. GYO'lar inşaat yapamıyor, proje geliştirebiliyor. Aktif bir GYO olma adına proje bazlı çalışmalarımız devam ediyor. Kentsel dönüşüm projeleri geliştireceğiz. Çünkü kentsel dönüşümü aynı zamanda sosyal sorumluk alanı olarak görüyoruz. Kentsel dönüşüm projelerinde yer almak isteyen bir şirket olarak, kamunun da buna öncelik vereceğini düşünüyoruz. Çünkü devletin desteğinin olması gerekiyor" ifadelerini kullandı.


Nurkan Kaçmaz


Ahmet Yaşar

›››

Quick Sigorta altı yaşında

12 Mayıs 2017 yılında ilk poliçesini düzenleyen Quick Sigorta, altıncı yaşını "değişim, dönüşüm, etkileşim" rüzgârıyla kutluyor.

12 Mayıs 2017 yılında ilk poliçesini düzenleyen Quick Sigorta tam altı yaşında. Faaliyetlerine başladığı ilk günden bu yana ezber bozan çalışmalarıyla öne çıkan Quick Sigorta, altıncı yaşını da "değişim, dönüşüm, etkileşim" rüzgârıyla kutluyor. 81 ilde 4 bin 200 acentesinin yanı sıra 102 Quick Finans satış ağı, 575 anlaşmalı hastane, 223 eksper, 80 avukat ve 2 bin 407 anlaşmalı servisten oluşan network'üyle sektörün sürekli büyüyen yüzü Quick Sigorta, geçtiğimiz yıl Quick Finans ve QPay girişimleriyle finans alanında adından sıkça söz ettireceğinin sinyallerini vermişti. İştiraki olduğu Maher Holding'in 2023'ü "değişim, dönüşüm, etkileşim" yılı ilan etmesi ve finansal market vizyonuyla sigorta ve finans sektöründe yarattığı iklim ve yatırımlarıyla Quick Sigorta altıncı yaşına dolu dolu bir giriş yaptı. Öte yandan fatura koruma sigortası, eğitim koruma sigortası, kira koruma sigortası, poliçe prim kredisi gibi özelleştirilmiş ürünlerle de hizmet yelpazesini genişletmeye devam ediyor.

'BUNDAN SONRA DA SEKTÖRE ÖNCÜLÜK EDECEĞİZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın altıncı yaşında da kurulduğu ilk günkü heyecanına sahip olduğunu ve cesur adımlar attığını şu sözlerle ifade etti: "Küçük bir ekiple başladığımız yolculuk, bugün yüzlerce çalışan, binlerce iş ortağıyla devam ediyor. Emin adımlarla, tüm hedeflerimizi harfiyen gerçekleştirerek ve sınırlarımızı zorlayan bir cesaret örneğiyle geride altı yıl bıraktık. Maher Holding Sigorta Grubu olarak hayallerimiz çok büyük. Bu hayallere ulaşırken amiral gemimiz ise Quick Sigorta oldu bugüne kadar. Quick Sigorta'nın gerek geleceğin teknolojilerine yaptığı yatırımlar gerek de spora ve sanata destek vererek yaratıcılıktan beslendiği tüm kanallar sayesinde, bundan sonra da sektöre öncülük edeceği atılımları olacak."

'QUICK SİGORTA SADECE BİR SİGORTA ŞİRKETİ DEĞİL'

Quick Sigorta'nın bir sigorta şirketinden fazlası olduğunu belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise, "Şirketimizin vizyonu sigorta ve finans sektörünü bir araya getiren, bunu yaparken dijitalleşmenin tüm nimetlerinden faydalanarak yepyeni satın alma davranışları geliştiren bir bakış açısına sahip. Quick Sigorta da kurulduğu günden beri yüksek enerjisi ve koşullara hemen ayak uydurabilen yaratıcılığı ile sektörün dikkat çeken isimlerinden biri oldu hep. Yeni yatırımlarımız ve ürünlerimizle yeni yaşımızda büyümeye devam edeceğiz" dedi.

››› Quick Sigorta'nın altıncı yaşına özel hazırladığı videoya QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.









Motobike İstanbul'da Quick Sigorta coşkusu





Sigorta sponsorluğunu Quick Sigorta'nın üstlendiği Motobike İstanbul fuarı, yoğun ilginin ardından sona erdi.



Quick Sigorta'nın ödülü, şirketin Genel Müdürü Eyüp Özsoy'a takdim edildi.







Motobike İstanbul Fuarı, dört günlük maratonun ardından sona erdi. 120 bini aşkın motosiklet meraklısının ziyaret ettiği organizasyonun sigorta sponsoru Quick Sigorta ise 2Teker2Yürek olarak bilinen Quick Routes ekibi ve eğlenceli aktiviteleriyle yine fuarın ilgi odağı oldu. İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Motobike İstanbul'un açılışı, Messe Frankfurt'un Başkan Yardımcısı Michael Johannes, Motosiklet Endüstrisi Derneği (MOTED) Yönetim Kurulu Başkanı Başarı Erbaş, Garanti BBVA Tüketici Finansmanı Direktörü Koray Öztopçu ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın konuşmalarıyla yapıldı. Moderatörlüğünü Yiğit Top'un üstlendiği açılış konuşmalarının ardından plaket töreni ve kurdele kesimi ile fuar resmi olarak açıldı.

'MOTOSİKLETÇİLER SAYESİNDE YARDIMLARI ULAŞTIRABİLDİK'

Bu yıl 14'üncü kez motosiklet tutkunlarını ve markaları bir araya getiren Messe Frankfurt'a, fuarı destekleyen sponsorlara, katılım gösteren firmalara ve tüm motosiklet dostlarına teşekkür ederek konuşmasına başlayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Kahramanmaraş merkezli depremde motosikletçilerin gösterdiği özveriden bahsederek, "6 Şubat'ta büyük bir deprem felaketi yaşadık ve motosikletin ve motosiklet sürücülerinin hayatımızda ne kadar büyük yerleri olduğunu gördük. Bizim de bizzat sigortacı olarak deprem bölgesinde önemli görev ve pozisyonlarımız oldu. Bu görevlerimizi yerinde getirmek üzere ilk günden itibaren deprem bölgesine ulaştık. Sizlerin de izleyip görüp tanık olduğu üzere araçlarımız bazen yeterli olamadı. Depremde motosikletçiler sayesinde yardımlarımızı ve hizmetlerimizi köylere ulaştırabildik. Hatta yerleşim yerlerinin ara sokaklarına dahi onlar sayesinde ulaşabildik. Bizim de Quick Routes ekibimiz var. Özgür ve Dilek'e buradan da bir kez daha teşekkür ediyorum. Gerçekten hem bu yardımların ulaşmasında hem ihtiyaçların toplanmasında motosiklet dünyası çok büyük bir rol üstlendi. Bu vesileyle her birine teşekkür ediyorum ve depremde kaybettiğimiz canlara Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralılarımıza da acil şifalar diliyorum. Bugün konumuz motosiklet





ama şunun altını çizmek gerekir ki biz afetle yaşamayı öğrenmek zorundayız, maalesef hiçbirimiz bilmiyoruz. Bu nedenle 6 Şubat'tan itibaren ders müfredatına girmesi gereken bir konuydu bu. Ben bunu hem rica hem talep ediyorum. Afetle yaşama kültürünü, sigortadan motosiklete kadar birçok alt başlığı olacak şekilde müfredata almamız lazım" dedi. Quick Sigorta'nın kurulduğu günden beri motosiklet dünyası ile birlikte olduğuna dikkat çeken Yaşar, konuyla ilgili alkış toplayan şu sözlerle konuşmasını tamamladı: "Bugün Türkiye'de her üç motosikletliden ikisi Maher Holding Sigorta Grubu şirketlerinde sigortalı. Hem bu çalışmalarımıza hem de yıl içerisinde yurdun her yerinde gerçekleşen fuar ve festivallerde onlarla birlikte olmaya devam edeceğiz. Ürün sayımız da giderek artıyor. Sadece araçların trafik sigortası konusunda değil, motosikletler için fatura koruma sigortasından tutun da birtakım finansal çözümlere kadar birçok ürünü de ürün gamımıza eklemiş durumdayız."

'GRUBUN SİNERJİSİNİ BU FUARDA İLK DEFA GÖSTERDİK'

Fuarın dördüncü günü tiyatro ve sinema sanatçısı Yosi Mizrahi' nin sunumuyla gerçekleşen ödül töreninde ülkemizde yaşanan 6 Şubat tarihli Kahramanmaraş depreminde motorcular kasabasına verdiği destek için ödüllendirilen Quick Sigorta'nın teşekkür plaketini şirketin Genel Müdürü Eyüp Özsoy teslim aldı ve fuara gösterilen ilgiyi şöyle anlattı: "Yoğun bir ilgi vardı. Açıkçası yorulduk ama istediklerimizi elde ederek buradan ayrılıyoruz. Bu yıl biraz daha farklı bir misyonla geldik buraya. Maher Holding Sigorta Grubu'nun sinerjisini sadece sigorta özelinde değil, finansa doğru ilerleyen bir düzlemde gitmemiz gerektiğini görmüştük. Bu nedenle Quick Finans ile beraber grubun etkileşimini bu fuarda ilk defa gösterdik. Motosiklet kısmında hem nihai tüketiciye ulaşmaya hem de distribütörlerle iş birliği içinde bulunmaya çalıştık."

Özsoy, deprem illerindeki katkılarından dolayı Quick Routes ekibine de teşekkür ederek motorcular kasabasındaki Quick Sigorta sokağında depremzede vatandaşlarımızı hayatlarına kaldıkları yerden devam etmeleri yönündeki desteklerine devam edeceklerini belirterek ödül için de ayrıca teşekkür etti.

FUARDA 300'ÜN ÜZERİNDE MARKA YER ALDI

Fuarı dört gün boyunca toplam 126 bin 94 kişi ziyaret etti. Geçtiğimiz yıl düzenlenen fuara göre ziyaretçi sayısında yüzde 30 oranında bir artış kaydedildi. Fuarın katılımcıları arasında Aprilia, Brixton, Harley Davidson, Husqvarna, JAWA, Kawasaki, KTM, Moto Guzzi, MV Agusta, Peugeot, Polaris, Suzuki, SYM ve Vespa gibi motosiklet markalarının yanı sıra motosiklet dernekleri, motosiklet ekipmanları markaları, kamp malzemeleri ve kimi karavan markaları da dahil 300'ün üzerinde marka yer aldı. Bu yıl Türkiye'de motosiklet satışının artarak 450 bin civarına yükseleceğini öngörülürken yeni ürün ve teknolojilerini tanıtmak adına markalar için Motobike İstanbul büyük önem arz ediyor.



Doğa Sigorta hedefe ulaşan acentelerini Antalya'da ağırladı

Doğa Sigorta yönetimi, 19 -21 Mayıs tarihlerinde satış hedefine ulaşan acenteleriyle Antalya seyahatinde bir araya geldi.



Doğa Sigorta, motivasyon ve satış süreçlerini canlı tutmak amacıyla yıl boyunca spot kampanyalar ile acentelerine güçlendirme desteği sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda tamamlanan bir kampanya neticesinde, Doğa Sigorta yönetimi, 19 -21 Mayıs tarihlerinde satış hedefine ulaşan acenteleriyle Antalya seyahatinde bir araya geldi.

Yurt içi ve yurt dışı seyahat ödüllü kampanyalarıyla acentelerine kültür ve doğa içerikli keyifli programlar sunan Doğa Sigorta, 2023'ün ilk rotasını kültürel ve doğal zenginliklerle dolu Antalya'ya çevirdi. Şimdiye kadar birçok acente toplantısını bu güzel şehrin ultra lüks otellerinde görkemli programlar ile gerçekleştiren marka, bu kez acentelere bu şehrin tarihi ve doğal güzelliklerini de tanıtan bir seyahat planladı.

› › › 2023'ün ilk rotasını Antalya'ya çeviren Doğa Sigorta, acentelere bu şehrin tarihi ve doğal güzelliklerini de tanıtan bir seyahat planladı.



Türkiye'nin dört bir yanından katılım sağlayan acenteler için özel olarak hazırlanan geniş kapsamlı ve renkli içerikli tur programı ile katılımcılar 3 gün boyunca şehrin tadını çıkardılar.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'ın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda, Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, Kurumsal Satış ve ADK Grup Müdürü İpek Güner, Bursa Bölge Müdürü Esra Yaşartürk, Akdeniz Bölge Müdürü Evren İskent, Ege Bölge Müdür Yardımcısı Gülçin Dülger ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler katılımcılara eşlik ettiler.

Ülkemizin en önemli turizm merkezlerinden biri olan, doğa ve tarihin bütünleştiği güzel şehrimiz Antalya'da dünyanın sayılı büyük akvaryum komplekslerinden biri olan Antalya Aquarium'u gezerek tur programına başlayan katılımcılar programın ikinci gününde rehber eşliğinde Roma devri tiyatrolarının günümüzdeki en seçkin temsilcilerinden Aspendos Antik Tiyatrosu'nu görme fırsatı yakalarken günün devamında tarihe ışık tutan Perge Antik Kenti'ni gezerek önemli bilgiler edindiler.

'ETKİNLİKLER ACENTELERLE BAĞIMIZI GÜÇLENDİRİYOR'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, acenteleri ile bir araya gelmekten duyduğu mutluluğu, kurdukları bağın gücünü artıran bu tip organizasyon ve programları her zaman desteklediğini ve katılım sağlamaya özen gösterdiğini aktardı. Gölpınar, "Acenteleri ile büyümeyi prensip edinen bir şirket olarak, gerek günümüz teknolojisini sunan teknik altyapımız gerek planladığımız cazip ürün kampanyalarımız ile acentelerimizin işlerini hızlı, kolay ve verimli şekilde yürütebilmesi için sürekli geliştirmeler yapıyor, pazarlama faaliyetleri organize ediyoruz. Ben dahil tüm yöneticilerimizin her daim ulaşılabilir olması sayesinde acentelerimiz soru ve sorunlarına anında çözüm ve destek bulabiliyor. Bu da bağımızı çok kuvvetlendiren bir unsur. Hem işlerimizi gündeme alabildiğimiz hem de bir arada keyifli vakit geçirme fırsatı bulabildiğimiz gezi ve etkinliklerimiz de acentelerimizle bağımızı daha da güçlendirirken, onların motivasyonuna da büyük katkı sağlıyor" şeklinde görüşlerini belirtti.



“Trafik Operasyon Merkezi uygulamasını olumlu buluyoruz”

Zorunlu trafik poliçesinde arza erişim zorluğunu çözmek üzere SEDDK’nın başlatacağını duyurduğu Trafik Operasyon Merkezi uygulamasıyla ilgili görüşlerini açıklayan Sompo Sigorta CEO’su Fahri Uğur, şöyle konuştu: “Bu önerinin trafik sigortasının üretim ayağındaki tıkanmayı aşabilmemize yardımcı olacağına inanıyoruz. Düzenleyici otoritenin bütüncül ve kalıcı çözüm arayışını ve yapısal dönüşüm önerisini takdirle karşılıyoruz. Bu öneriyi hayata geçirmek için tüm sektör paydaşlarının üzerlerine düşen rolü en hızlı şekilde gerçekleştirme çabası içinde olmaları önem taşımaktadır.”



Trafik Operasyon Merkezi önerisini olumlu bulduklarını ve tüm paydaşların fayda sağlayacağı bir sistemin önünün açıldığını belirten **Sompo Sigorta CEO’su Fahri Uğur,** düzenlemenin dikkatle ve kararlılıkla uygulanması gerektiğini ifade etti.

‘SİSTEM TÜM ARAÇ GRUBUNA YAYGINLAŞTIRILMALI’

Sistemin acentelerin sadece kendi şirketlerinden değil tüm şirketlerden teklif alabilmesine dayandığı, bu kapsamda ilk etapta acentenin çalıştığı şirketler üzerinden teklif isteyeceği, hiçbir şirketin teklif vermemesi durumunda Trafik Operasyon Merkezi’ne üye şirketlerden teklif alma süreçlerinin işletileceğinin anlaşıldığını belirten Fahri Uğur, Trafik Operasyon Merkezi’ne trafik ruhsatı olan tüm şirketler üye olmak zorunda olacağından bu aşamada tüm şirketlerden teklif alma imkanı olacağını ancak hiç teklif veren olmaması durumunda, poliçenin bir önceki yıl yapıldığı şirket üzerinden “Havuza” devredileceğinin altını çizdi. Yeni işlerde de bu süreçler işletildikten sonra hiçbir şirket tarafından poliçe kesilmemesi durumunda Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu üzerinden havuza devredileceğinin anlaşıldığını ifade eden Uğur, “Bu sistemin geçmişte havuza devredilenler de dahil tüm araç grubu ve basamaklara yaygınlaştırılması ve makul bir tavan fiyat uygulaması ile birlikte serbest rekabet ortamında havuzun toplam içindeki payının uzun vadede %3’ler seviyesi hedeflenerek sektördeki tüm paydaşların kazanacağı bir ortamın oluşturulabileceğine inanıyoruz” dedi.

‘TAVAN FİYATLARIN GERÇEKÇİ BELİRLENMESİ GEREKİYOR’

Düzenlemeyle ilgili sektörün beklentilerini ve olası doğabilecek sorunlara karşın görüşlerini paylaşan Sompo Sigorta CEO’su Fahri Uğur, sözlerini şöyle devam etti: “Bu uygulamada tavan fiyatın, havuza giden dosyaları belli bir eşik oranın üstüne çıkmayacak düzeyde tespiti önemlidir. Sadece en riskli grupta yer alan ve hiçbir şirketin teklif vermek istemediği yüksek riskli grubun havuza devredilmesi gerekir. Bu poliçelerin, örneğin toplam poliçe adedinin %3’ü gibi bir maksimum oranı aşmaması, sistemden beklenen toplumsal faydanın maksimize edilmesi için kritik öneme sahiptir. Tavan fiyatın piyasa koşullarıyla uyumlu gerçekçi bir düzeyde belirlenmemesi durumunda şirketler yeterli oranda teklif vermeyeceği için havuza giden poliçe oranı çok yüksek düzeylere çıkacaktır. Bu ise trafik sigortasının maliyetini topluma yıkmak anlamına gelecek ve doğru bir çözüm olmayacaktır.”



Bu modelde, tüm acenteler en kısa sürede poliçe kesebildiği için arza erişim ve erişimde boşa harcanan zaman, emek gibi sorunlar yaşanmayacağını belirten Fahri Uğur, “Her acente kendi müşterisine poliçe kesebilecektir. Acenteler her şirketten teklif alabileceği gibi şirketler de tüm isteklilere teklif sunabilecektir. Şirketler kendi hesaplamalarına ve tarifelerine göre en uygun kişilere poliçe keseceğinden sistem içi rekabet ve etkinlik sağlanabilecektir. En riskli grup için hem tavan fiyattan poliçeye erişim sağlanacak hem de geçmişte kötü örneklerini gördüğümüz ve sektör aleyhine kullanılan anormal fiyat tekliflerinin önüne geçilerek Havuz payının sürdürülebilir seviyelere düşürülmesi sağlanacaktır” diye konuştu.

‘SİSTEM HIZLI VE KARARLI ADIMLARLA HAYATA GEÇMELİ’

Sistem için gerekli teknik ve hukuki altyapının oluşturulmasının ön şart olduğu ve bunun belli bir kaynağa ve zamana gereksinim göstereceğini vurgulayan Fahri Uğur, “Bunun yapısal bir dönüşüm olduğunu ve sürecin müşterilerin, acentelerin ve sigorta şirketlerinin lehine olacağını görmek gerekir. Bu önemde bir uygulama için ihtiyaç duyulan kaynak, ilgili tüm sektör paydaşları tarafından ayrılmalıdır. Hukuki altyapı, acentelerin hali hazırda acentesi olmadıkları şirketlerle aracılık sözleşmesi imzalamaları gibi konuların vakit alabileceği de ortadadır. Bu sistemi hayata geçirmekte acele etmemek ama hızlı ve kararlı olmak gerekmektedir” diyerek sözlerini noktaladı.

“Oyunculuk tutkum hiç

“Yaşam güzel bir şey ve yaşamayı seviyorum” diyen Dolunay Soysert’e göre yaşamı her haliyle kucaklamak gerekli. Oyunculuk tutkusunun hiç bitmeyeceğini belirten Soysert, her oyuncunun iyi olan işte bulunmak isteyeceğini vurguluyor.

Yenilenmenin hiç bitmeyen bir süreç olduğunu düşünen Dolunay Soysert, ruhu hiçbir zaman emekli etmemek gerektiğini söylüyor. Günlük rutininde kendine vakit ayırmayı çok seven Soysert’in vazgeçilmezleri arasında ise spor yapmak, kitap okumak, sinemaya gitmek ve seyahat etmek var. Soysert, kendini yenilemek adına neler yaptıklarını, günlük yaşantısındaki rutinleri ve meslek hayatında onu en çok etkileyen işleri Sigortacı Gazetesi okuyucuları için anlattı.

‘YENİLENME BENİM İÇİN BİTMEYEN BİR SÜREÇ’

Oyunculuğa dair kendini yenilemek adına neler yapıyorsun?

Eğitimin ve yenilenmenin bitmeyen bir süreç olduğunu, tamamlanma gibi bir şeyin bu çağda hiçbir meslek için söz konusu olmayacağını düşünüyorum. Eğitim yolculuğum da biraz enteresan gitti. İstanbul Üniversitesi’nde Arkeoloji ve Sanat Tarihi bölümünü okudum. Aynı zamanda da bu dönemde Müjdat Gezen Sanat Merkezi’ne de girmiştim ve iki bölümü de aynı anda okuyordum. Okullar bittiğinde elimde hem arkeoloji ve sanat tarihi hem de tiyatro diplomam vardı. Tiyatrocu olmaya kesin olarak karar vermiştim. Mezuniyetimden hemen sonra İstanbul Şehir Tiyatroları’na girip orada 4 yıl çalıştım, çok güzel oyunlarda çok özel yönetmenlerle oyunculuk kariyerime başladım. Belki bu yüzden içimde hep bir yetinememe, daha iyisini yapabilme arzusu vardı. Bu noktada nereden ne eğitim alabilirim, neyim eksik diye düşündüm ve yurt dışını araştırdım. Bu araştırmalarım sonucunda Amerika’daki okulumu buldum, ilk iki sınıfı atlayarak tiyatro drama bölümünü yeniden okudum. Ardından Türkiye’ye döndüm. Tiyatro, eğitimcilik ve televizyon kariyerime hızlı ve yenilenmiş bir giriş yaptım. 40 yaşındayken ise Kadir Has Üniversitesi’nin İleri Oyunculuk bölümüne başvurdum. Çünkü jenerasyon hızla değişiyordu, kısa bir aralık verdiğimde bile öğrencilerin dili değişiyordu. Arada durup onları yakalamak gerekti, dillerini anlamak gerekliydi. Dünya sürekli bir değişim içerisinde. Değişen çağla birlikte aktarımlar da farklılaşıyor. Temel eğitimi verdikten sonra yeniliklere kapalı olup, geliştirmeden aynı sistemde diretmek, kısır ve kalıplaşmış bir eğitimi dayatmak, oyunculuk gibi sonsuz yaratıcılık ve esneklik isteyen bir mesleğe ters düşüyor. Benim için eğitimime devam etmek bu süreçte eğitmekle oluyor. Yani hem işimi yapıyorum hem öğretirken ben de yeniden öğreniyorum. Birine bir şey öğretmek için yeni formüller üretmek size de yeni şeyler öğretiyor. Bu noktada öğrenimimin biteceğine inanmıyorum. Şu an mesela Almanca öğrenmeye çalışıyorum. Öğrenme hevesim bitmeyen bir şey. Almancayı öğrendiğimde psikoloji okumak istiyorum. Bu uzun bir yolculuk ve hepsi yaptığım işe hizmet ediyor. Asla ruhumuzu emekli etmemekten yanayım.

‘KENDİME ZAMAN AYIRMAYI ÇOK SEVİYORUM’

Günlük yaşantındaki rutinleri de merak ediyoruz.

Günlük rutinlerim çalışma sistemime ve serbest zamanlarıma göre farklılık gösteriyor. Eğer çalışıyorsam rutinlerimi set programları belirliyor. Bana kalan zamanda ise uykuyu çok önemsiyorum. Uyandığımda kendi kendime zaman geçirmeyi çok seviyorum. Kendime



››› ‘Mavi Gözlü Dev’ filminde oynadığı ‘Piraye’ karakterini çok sevdiğini vurgulayan Soysert, "Keşke bu karakteri bugün yine oynayabilsem" diyor. Soysert, oynarken en etkilendiği dizi karakterinin ise ‘Sultan Makamı’nda ‘Gülsün’ karakteri olduğunu ifade ediyor.

ayırdığım zaman konusunda çok hassas ve çok netimdir. O alana kimseyi sokmam, kendi kendime vakit geçiririm, düşünürüm, köpeklerimle oynarım. Çalışsam da çalışmasam da okumak günlük rutinlerim arasında net bir şekilde var. İyi ki de böyle bir alışkanlığım var. Bu alışkanlığı da beni takip eden jenerasyona aktarmaya çalışıyorum. Teknolojiyle birlikte her şey çok kolaylaşsa da, sayfa çevirmenin çok özel bir şey olduğunu, çevrilen sayfalarla bir şeyi merak etmenin, bir dünyayı tanımanın, bir kitabı almak için heves etmenin özel bir şey olduğunu düşünüyorum. Spor rutinim de var. Sporu hiçbir zaman bırakmıyorum. Çünkü vücudumla çalışıyorum enstrümanım bir tane ve ihanet ettiğimde de çalışamayacağımı çok iyi biliyorum. Sahnenin üzerinde aktif olarak kalabilmek ve her türlü role girebilmek vücudum sayesinde. Benim önüme engel olarak gelmemeli. Arkadaşlarımla görüşüyorum. Hayatımın pek kıymetlileri, iyi dostlarım var. Belki de en büyük edimim benim için iyi dostlarımın olması. Onları ihmal etmemeye çalışıyorum. Yaş ilerledikçe elinizdekiler, sahip olduğunuz kişiler, değerleriniz, takip etmeniz gereken ve ilgilenmeniz gereken şeyler oluyor. O yüzden arkadaşlıklarıma çok önem gösteriyorum. Çünkü onlar da hep bana bu değerle yaklaştılar. Bir diğer rutinim de sinemaya gitmek. Evde her filme erişebilir olmak benim için hiçbir şey değiştirmedi. Mutlaka haftada 1 veya 2 filme giderim. Oyunları da takip edebildiğim kadar ediyorum. Yeni arkadaşları ve yeni kurulan tiyatroları takip etmek benim için önemli. Seyahati çok seviyorum. Eğer boşsam her ay yeni bir yer, yeni bir kültür keşfetmeyi çok severim. İnsan tanımak, atmosfer koklamak, başka lisan duymak, başka lezzet almak çok özel bir şey ve bunu yapmak gerektiğini düşünüyorum. Hayatımın son 10 senesinde benim için bu imkân çok daha rahatladığı için bunu prensip haline getirdim ve mutlaka da yaparım.

‘ZORLUK ALGIM ZAMANLA DEĞİŞTİ’

Hayatının en zorlu ve en güzel zamanlarını sorsak?

Şu an ayakta ve bu neşede olduğuma göre hayatımın zorlu zamanlarını ve izlerini şimdilik atlatmış hissindeyim ama gelecek ne getirir bilemem. Zorluk kavramı da yaşa göre çok değişiyor. 20’li, 30’lu yaşlarda zorluk diye baktığım şeyler bugün bulunduğum noktada çok kolay ve pratikçe çözülebilecek problemler olarak görünmeye başladı bana. Bu yaşların en güzel tarafı tatlı bir fütursuzluk halinin gelmiş olması. Kalbimden, aklımdan geçenleri daha rahat ve açık ifade edebiliyorum. Ayıp olmasın demektense dürüst olmayı tercih ediyorum. Bunu yapınca da insanlardan daha doğru reaksiyonlar alıyorsunuz. Bugün geçmişte yaşadığım zorlukları düşündüğümde, bazı meseleleri çözmek için gereksiz zaman kaybettiğimi görüyorum. Ya da fazla duygusal yaklaşıp konuyu olduğundan daha büyük bir hale getirip iyice çözümsüzleştirdiğimi. Artık zorluğa bakış açım da değişti, adını “zor” koyduğumuz her şey zorlaşır. Çözmeye niyetimiz olan her şey de bir şekil çözülecektir.

››› Dolunay Soysert ile gerçekleştirdiğimiz röportajı izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

bitmeyecek”

Şimdi çocuk halin karşına gelse ona ne demek isterdin?
Çocukluğunu yaşa derim. Çünkü benim çocukluğum oyunculuğu seçtikten sonraki döneme kaldı. Geldiğim kültür ve aile yapım itibarıyla olgunluk erdem olarak gösterildi. Şu anda kendi çocukluğuma, ‘olgunluğu bırak, zaten eninde sonunda olgunlaşmak zorundasın’ derdim. Çocukluğumda yeterince oynayamamak bana ‘madem oynayamıyorum o zaman sahnede oyun kurarım’ dedirtti ve bunu tüm hayatıma yaymayı tercih ettim.

‘TANIMADIĞIM DÜNYALAR BENİ HEYECANLANDIRIYOR’

Okuduğunda sana ‘evet’ dedirten senaryoların ortak özellikleri neler?
Okuduğumda heyecan duymam lazım. Tanımadığım dünyaları çok merak ederim. Bana yakın bir karakteri oynamaktan hoşlanmıyorum. Sosyal sınıf olarak farklı olması, psikolojik olarak farklı bir bakış getirmesi, anlatılmamış bir derdinin olması beni çok heyecanlandıran bir şey. Onun haricinde bu işin tek başına olmayacağını çok iyi öğrendim. Hikâyenin diğer kahramanlarının ne yaptıklarına ve bana nasıl etki ettiklerine de dikkat ederim. Hikâye ne anlatıyor, derdi nedir, kimlerin ilgisini çeker, bunlara bakıyorum. Yönetmeni çok önemsiyorum. Yönetmen ve kalem doğru birleşiyorsa başarısızlık çok nadir görülür. Nice süper senaryoların yanlış yönetmenlerin elinde yok olduğunu gördüm. Nice hiçbir şey ifade etmeyen senaryoların müthiş bir hayal gücü olan yönetmenle muhteşem şeyler haline geldiğini de gördüm. İkisini de tecrübe ettiğimden dolayı ikisinin birleşmesini çok önemsiyorum.

Kariyerinde seni en çok etkileyen işin hangisi oldu?
Dönem dönem çok farklı ama kariyerimde ‘Mavi Gözlü Dev’ filminde oynadığım ‘Piraye’ karakterini çok severim. Keşke bugün yine oynayabilsem. Zaten hep filmlerimden sonra tekrar oynamak isterim. Mesela ‘Cumhuriyet’ filminde ‘Latife’ karakterini oynadığım zaman 21 yaşındaydım. Bugün oynasaydım yorumum Latife’ye karşı asla öyle olmazdı. O zamanki ulaştığım ve bana dokunan bilgiler doğrultusunda Latife’ye doğru bir şekilde ulaştığımı düşünmüyorum. Hatta oynarken Latife’ye biraz da haksızlık ettiğimi düşünüyorum. Bugün Latife’ye o zaman ki bakış açımla bakmıyorum. ‘Veda’ filminde oynadığım ‘Zübeyde Hanım’ karakteri de beni çok etkilemiştir. Aynı Latife için düşündüğüm gibi Zübeyde karakterine de haksızlık ettiğimi düşünüyorum. Bugünkü Dolunay olarak bu karaktere yorumum farklı olurdu. Zübeyde’yi daha mesafeli bir yerden almıştım ama şu an çok daha anaç bir yerden alırdım. Bugün baktığımda Mustafa Kemal’in annesi Zübeyde Hanım olarak oynamışım hâlbuki bugün Zübeyde’yi savaşın içerisinde çocuk büyütmeye çalışan bir anne olarak okumak isterim. Sonrasında da kitlelere hitap eden bir kahramanın annesi duygusuyla yorumlamak isterdim. Ben oynarken Zübeyde olmak yerine Zübeyde’ye hayran olmayı seçmişim. Dizilerde de çok etkileyen rollerim oldu ama beni en etkileyen karakter ‘Sultan Makamı’nda ‘Gülsün’ karakteriydi.

‘OYNAMAK İSTEDİĞİM BİRÇOK KARAKTER VAR’

Hala içinde kalan ve oynamak istiyorum dediğin bir karakter var mı?
Oynamak istediğim o kadar çok karakter var ki, bir sürü karakter içimde kaldı. Her an her karakter de içimde kalabilir. Bir oyuncunun iyi bir işe bakıp da ben bu yapımda olmak isterdim dememe ihtimali yoktur. İyi olan her işte oynamak istersiniz. Bazen erkek rollerini bile oynamak isterim. ‘Bunu neden kadına yazmamışlar, bunu muhteşem bir kadın hikâyesi haline getirebilirlerdi’ derim. Oyunculuk tutkum hiç bitmez.

Hiç senaryo yazmayı ya da film çekmeyi düşündün mü?
Hayatımın içerisinde hep yazma sürecim devam etti. Yazdıklarımı hayata geçen bir proje haline getirmedim. Bu konuda biraz tevazu biraz da korkum vardı. Bu işi her zaman erbapları yapsın noktasındaydım. 30 senedir bu sektörün içindeyim ortaya çıkışında yer aldığım, yaratıcı olarak desteklediğim çok senaryo oldu. Bu işin matematik işi olduğunu kabul ettim. Çocukluğumdan beri de yazan bir insanım, yazmayı çok severim. “Senaryo yazma” üzerine çalışmaya devam ediyorum ancak kendimi hâlâ bu konuda yeterli hissetmemekle beraber, eskiye göre daha cesaretliyim.

Seni tanımlayan hayat mottosu nedir?
Her yaş için, her durum için, her şey için değişir. O yüzden benim için öyle tanımlanmış bir motto yok. Ama şunun önemli olduğunu söyleyebilirim, çok kıymetli bir hayatım var ve bunun hediye olduğunun farkındayım. Ben de buna göre davranıyorum.

Hayat enerjini neye borçlusun?
Yaşam güzel bir şey ve yaşamayı seviyorum. Düştüğüm zamanlar da oluyor, o düştüğüm yeri de seviyorum. Karanlık tarafım da oluyor ama orayı da kucaklamayı öğrendim.



› › › Seyahat etmeyi çok seven Soysert'e göre yeni bir kültür keşfetmek, insan tanımak, atmosfer koklamak, başka lisanları duymak çok özel bir şey.

KISA KISA

Bu sene gerçekleşmesini en çok istediğin hedefin ne? Genel bir hedef olacak ama özgür bir ülkede barış içinde yaşamak.

En son okuduğun kitap? Carl Gustav Jung’un ‘Kırmızı Kitap’ adlı kitabını okuyorum.

En sevdiğin film? Çok değişiyor ama ‘Büyük Balık’ filmini çok severim. Her daim izlemekten keyif aldığım filmdir.

İlk fırsatta gideceğin şehir? İlk fırsatta gideceğim bir bölge var. Uzak Doğu’ya geçeceğim. O kültürü görmek ve tanımak istiyorum.

Karakterinin en güçlü yanı ne? Neşeli olmam.

Sabah uyandığında ilk ne yaparsın? Köpeklerimi öperim ve kahve içerim.

En çok neyin hayalini kurarsın? Seyahat hayali kurarım. Sürekli ülkeleri düşlerim, fotoğraflarına bakarım sonrasında ise orada olduğumu hayal ederim. Seyahat benim için büyük bir tutku.

İdolüm diyebileceğin oyuncu kim? İdolüm diyebileceğim birçok oyuncu var. Benim için her biri başka bir tavrıyla idol olmuş vaziyetteler. Şu an ki kıymetli duayenimden bahsetmek isterim. Yaklaşık 4 yıldır Rutkay Aziz ile ‘Güneyli Bayan’ adlı oyunu oynuyoruz. Benim için hayatın en güzel hediyelerinden bir tanesi. Kariyerime onunla başladım, tiyatroda hayatımın tecrübeli döneminde ise onunla birlikte oynamaktan büyük bir keyif alıyorum. Hayat tavrına, duruşuna hayranım.

Kaç sigorta poliçen var? Sonsuz. Gerçekten çok var. Çünkü bu topraklarda kaygısız yaşayabilen bir insan yok ve ben kaygılı biriyim. Arabamı, evimi, tablomu, kendimi, elimde olan her şeyi sigortalatıyorum. Gelecekle ilgili her şeyi sigortalatıyorum.

2 tane de köpeğin var. İsimleri ne?
Müzeyyen ve Safiye.

Sigorta şirketlerinin başarısı ne kadar hedef odaklı olabildiklerine bağlı

EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, sigorta şirketlerinin gelecekte organizasyonel dayanıklılıklarını artırabilme ve sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmelerinin bugün doğru yatırımları yapmalarına bağlı olduğunu ifade etti.

EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, Küresel Sigorta Görünümü araştırması hakkında görüşlerini paylaştı. Polat, şu açıklamalarda bulundu: "EY (Ernst & Young) olarak tüm dünyada sigortacılık sektörünü yakından izliyor, ekonomi için büyük bir önem taşıyan bu sektörün nabzını her yıl gerçekleştirdiğimiz Küresel Sigorta Görünümü (EY Global Insurance Outlook) araştırması ile takip ediyoruz. EY araştırması, mevcut makroekonomik ve jeopolitik koşullar altında küresel sigortacılık sektörünün güncel durumuna ve gelecekteki büyüme beklentilerine odaklanıyor. Ayrıca araştırma; sektörü etkileyen karmaşık pazar dinamiklerini ve bu dinamiklerin sigorta şirketlerinin büyüme ve dönüşüm planlarına, sundukları ürünlere, yatırım portföylerine ve finansal performanslarına yönelik ne gibi etkileri bulunduğunu ele alıyor. Küresel çapta belirsizliğin hâkim olduğu, çalkantılı bir makroekonomik ve jeopolitik manzara ile karşı karşıyayız. EY araştırması, belirsizliğin hâkim olduğu bu dönemde hedef odaklı dönüşümün önemine ve bu dönüşümün nasıl sağlanacağına dikkat çekiyor. Günümüzün pazar koşullarını sektörün hedef ve öncelikleri perspektifinden değerlendiren araştırmanın öne çıkan bulgularına birlikte bakalım.

'COVID-19 ETKİLERİ HALA SÜRÜYOR'

Sektörün genel görünümüne baktığımızda, COVID-19 pandemisi her ne kadar büyük ölçüde geride kalmış olsa da bu salgının iş gücü ve tedarik zincirlerine yönelik etkilerinin hâlâ sürdüğünü görüyoruz. Bunun yanı sıra; devam eden çatışmaların yıkıcı etkileri, küresel jeopolitik gerilimler, yüksek faiz, enflasyon ve dalgalanmaların da dahil olduğu etkenlerin yol açtığı karışıklıklar bu günlerin normali haline gelmiş durumda. Küresel ekonomik durgunluk ve gerileme de sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticileri ve yönetim kurulları için en temel öncelikler arasında.
Araştırmanın ortaya koyduğu bulgulardan biri de, güvenlik ve tasarruf alanındaki açıkların büyümeye devam etmesidir. İklim değişikliği ve siber tehditlere ek olarak, sosyal ve demografik değişikliklerin birleşimi, güvenlik alanında tüm dünyada önemli açıklara neden oluyor. Tehditlerin daha karmaşık hale gelmesi ve çoğalması ise sigortaya olan ihtiyacı artırıyor.

'SEKTÖR BİRÇOK RİSK VE FIRSATLA KARŞI KARŞIYA'

EY Küresel Sigorta Görünümü 2023 araştırması, mevcut koşulların iş esnekliğini sigortacılar için en temel öncelik haline getirdiğini vurguluyor. Araştırmaya göre, müşterilerin değişen ihtiyaçlarına yanıt verme konusunda hızlı hareket eden ve bu talepleri yerine getirmek için inovasyon ile dönüşümü etkili biçimde kullanan sigortacılar, sadece mevcut çalkantılı ortamda değil, pazarın durgunluğu aştığı dönemlerde de daha başarılı olabilir.
Araştırma bulguları; dönüşüm odaklı yatırımlarını doğru bir şekilde yönlendiren sigorta şirketlerinin, bu şekilde organizasyonel dayanıklılıklarını güçlendirebileceklerini ve geleceğe daha hazır olacaklarını da gösteriyor. Bunu başarabilen şirketler ise, ekonomik koşulların önümüzdeki dönemlerde daha iyileşmesiyle birlikte, sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olacak. Buna ek olarak, değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için hızlı hareket eden sigortacılar, durgunluktan çıkmak için de en iyi konumda olma fırsatı bulacak.
Araştırma, iklim riskleri ve siber riskler alanında büyümekte olan güvenlik açıklarının ve sağlık sigortası ile emeklilik tasarruflarındaki eksikliklerin, sigorta sektörü için cazip fırsatlar içerdiğine de dikkat çekiyor. Buna göre; sigorta şirketleri için büyümeye giden yol, müşterilere daha fazla değer sunmak için temel koruma teklifleri üzerinde inşa edilen yeni çözümler ve iş modellerinden geçiyor. Araştırmaya göre; iklimle ilgili riskler ve siber riskler, her ölçekteki şirket ve müşteri tipi için liste başı durumunda. Buna bağlı olarak, sürdürülebilirlik ve ESG (çevresel, sosyal ve yönetişim) etkenleri de giderek önem kazanıyor. Bu konudaki duyarlılığı her geçen gün artan tüketicilerin, markalardan sürdürülebilirliğe yönelik taahhüt ve çabalarını açıklamaları yönündeki beklentileri de artıyor. Sigorta şirketlerinin, bu talepleri dikkate alarak tüm ürün ve çözümlerine ESG etkenlerini dahil etmeleri önem taşıyor. Bunun aksi ise, müşteri ya da itibar kaybı gibi riskleri içeriyor. Ayrıca; makroekonomik koşullar, daha basit ve erişilebilir sigortaya olan talebi artırırken jeopolitik gerilimler iklimle ilgili riskleri artırıyor. Bu gerilimlerin, daha düşük karbon ekonomisine doğru ilerlemeye sekte vurması riski de söz konusu.
Sektörü etkileyen ve yeniden şekillendiren birbiriyle bağlantılı olan trendler arasında; teknolojinin sürekli gelişimi, artan ve değişen tüketici beklentilerinin yanı sıra zorlu rekabet ortamı da yer alıyor. Bu ortamda, yeni değer önermelerine ve yenilikçi çözümlere yönelik ciddi bir ihtiyaç söz konusu. Sigorta şirketlerinin önünde yenilikçi ürün ve çözümler geliştirmek, müşterileri ve hissedarları ile bir bütün olarak topluma daha fazla değer yaratmak adına oldukça cazip fırsatlar da olduğunu görüyoruz.



'SEKTÖR HEDEF ODAKLI DÖNÜŞÜMÜNÜ SÜRDÜRMELİ'

EY araştırması, zorlu makroekonomik koşullara ve pazar çalkantılarına rağmen sektörün dönüşüm yolculuğunu sürdürmesi gerektiğine işaret ediyor. Sigorta şirketlerine ilerleme ve büyüme yolunda yardımcı olacak değerli içgörü ve öneriler içeren bu araştırmanın detaylarına, EY sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz."



MAPFRE Sigorta, Ankara Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde iş ortaklarını ağırladı

MAPFRE Sigorta, Ankara Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde iş ortaklarını ağırladı. MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven'in açılış konuşmasını yaptığı etkinlik boyunca, MAPFRE Sigorta Bölge Yöneticileri, iş ortaklarıyla birlikte sigortalılara sundukları hizmet ve sigorta sektörünün güncel durumuyla ilgili fikir alışverişinde bulundu. Katılımın oldukça yoğun olduğu etkinliğe aralarında MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, MAPFRE Sigorta Bireysel Sigortalar Teknik Genel Müdür Yardımcısı Emre Bayram, MAPFRE Sigorta Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Berna Tören ve MAPFRE Sigorta Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın'ın da bulunduğu MAPFRE Sigorta yöneticileri de katıldı.

'İŞ ORTAKLARIMIZ YOL ARKADAŞLARIMIZ'

Açılış konuşmasında söz alan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, her durumda daha iyi ürün ve hizmet sunma yolunda iş ortaklarının rolünün büyük olduğunu belirterek, "Yol arkadaşlarımız ile bir araya geldiğimiz bu toplantılarla sektör ve şirketimizle ilgili bakış açımızı aktararak aramızdaki bağı güçlendiriyor, ürün ve hizmetlerimizi bir üst seviyeye taşımak için beraber hareket ediyoruz" dedi.



MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe ise konuşmasında MAPFRE Sigorta'nın global yapısı ile oluşturduğu finansal güç ve şeffaf yönetim anlayışı ile her zaman iş ortaklarının yanında olduklarını kaydetti. "MAPFRE Sigorta, Genel Servislerimiz ve Fırsat Kasko gibi ürün ve hizmetlerimizle sigortalıların maliyetlerini kontrol atına alabilecekleri zengin ürün ve hizmet içeriklerine sahip. Aynı zamanda midi onarım ve ikame araç gibi hizmetlerimizle de sigortalılarımıza üstün bir hizmet sunmaya devam ediyoruz" diyen Türe, tüm bu özelliklerin ise MAPFRE Sigorta'nın en güçlü yönlerinden biri olduğunu belirtti.

'MÜŞTERİ MEMNUNİYET SKORUMUZ %94'

Etkinlikte söz alan MAPFRE Sigorta Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın ise, Türkiye'de servis anlayışını değiştirdikleri Genel Servis Araç Onarım Merkezleri ile yüksek müşteri memnuniyetine sahip olmaya ve bunun için de en kaliteli hizmeti vermeye odaklandıklarını söyleyerek, "Sigortalılarımızın Genel Servislerimizin verdiği hizmetlerden duydukları memnuniyeti görmek bizler için çok kıymetli. 2023 Şubat ayı itibarıyla Genel Servislerin müşteri memnuniyet skoru %94'ü bulmuş durumda. Servis anlayışına yeni bir bakış sunarak yüksek hizmet kalitesini herkes için erişilebilir hale getiren Genel Servislerimiz ve hasar anında uygun primlerle Genel Servis Araç Onarım Merkezleri'nden yararlanma imkânı sunan Fırsat Kasko başta olmak üzere ürün ve hizmetlerimizle ulaştığımız müşteri memnuniyetini sürekli kılmaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

MAPFRE Sigorta, iş ortaklarıyla Ankara Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde buluştu. MAPFRE Sigorta yöneticilerinin yer aldığı etkinlikte, açılış konuşmasını yapan **MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven**, istikrarlı ilerleyiş ve verimliliği artırma yolunda iş ortaklarının rolünün büyük olduğunu, daha iyi ürün ve hizmet sunmak amacıyla hep birlikte çalışmaya devam edeceklerini vurguladı.









“Farklılaşmamız gerekiyor”

“Herkesin yaptığını yaptıktan sonra sigortalı nezdinde bir farkımız olmuyor” diyerek farklılaşma ihtiyacına dikkat çeken **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz**, “Farklılaşmamız, farklı şeyler üretmemiz, ihtiyaçları takip edip onları gidermemiz ve süregelen sorunları görmemezlikten gelmeyip çözüm üretmemiz gerekiyor” açıklamasında bulundu.

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki “CEO’lar Konuşuyor” sayfalarının konuğu Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz oldu. Yılmaz, Koru Sigorta’nın diğer branşlardaki üretimini artırarak hem acentelerinin her branşta ürün alabilmesini hem de her sigortalının Koru Sigorta’dan bir şey bulabilmesini sağlamak adına dengeli bir portföy yapısına ulaşmaya çalıştıklarını dile getirdi. Koru Sigorta’nın 2023 yılı performansından beklenti ve hedeflerine, gündemde yer alan konulardan doğal afetler ile trafiğe kadar birçok başlığı konuştuğumuz röportajımızda Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, şu değerlendirmelerde bulundu:

2023 yılını yarıladık sayılır. Sigorta sektörünün yılın ilk yarısındaki performansını nasıl değerlendirirsiniz? Koru Sigorta olarak siz nasıl bir performans gösterdiniz?

2022’ye kıyasla enflasyonun geldiği nokta göz önüne alındığında 2023 yılı Mart ayı verilerine bakacak olursak hayat dışında %146’lık ve toplamda %140’lık bir büyüme gerçekleşti. Bu büyüme de devam ediyor. Sektör enflasyonun üzerinde ilerleyecektir ancak kârlılık probleminin devam edeceğini düşünüyorum. Enflasyondaki değişim, kurdaki artış, asgari ücrette yaşanan artışlar, mevzuatlardaki değişimler, iptal kararları maalesef bizi olumsuz bir şekilde etkiliyor. Bu durum da sektörün kârlılık probleminin devam edeceğini gösteriyor.

'SERMAYEMİZİ GÜÇLENDİREREK YOLUMUZA DEVAM EDİYORUZ'

Koru Sigorta olarak ise yaklaşık 3 yıldır dengeli bir portföy oluşturmak adına çalışmalar yapıyoruz. 2020 yılında portföyünün %80’i trafik olan Koru Sigorta’nın şu an portföy içinde %56 seviyelerine gelen bir trafik payı bulunuyor. Trafikteki payımızı büyüyerek dengeli bir hale getirmeye çalışıyoruz. Diğer branşlardaki üretimimizi artırarak hem acentelerimizin bizden her branşta ürün alabilmesi hem de her sigortalının bizden bir şey bulabilmesi adına dengeli bir portföy yapısına ulaşmaya çalışıyoruz.

Geçen ay yapılan genel kurulda sermayedarımızın desteğiyle sermayemizi 100 milyon lira artırma kararı aldık. Sermayemizi güçlendirerek yolumuza devam ediyoruz.

‘BİRÇOK PROJEYİ HAYATA GEÇİRİYORUZ’

Geçtiğimiz yıl sektörde ne gibi yenilikler yaptınız?

Biz bir proje şirketiyiz. Farklılaşma ihtiyacındayız. Çünkü herkesin yaptığını yaptıktan sonra sigortalı nezdinde bir farkımız olmuyor. Farklılaşmamız, farklı şeyler üretmemiz, ihtiyaçları takip edip onları gidermemiz ve süregelen sorunları görmemezlikten gelmeyip çözüm üretmemiz gerekiyor. İmkânlarımız dâhilinde birçok projeyi hayata geçiriyoruz. Geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz en önemli projelerimizden biri ilk defa sigorta yaptıran veya daha önceki poliçesine ara verip yeniden poliçe yaptıran yani vade boşluğu olan kişilerin uygun fiyatlarla kasko yaptırmasına olanak tanıyan Koru Expert projemiz. Sektör, geçmişini bilmediği kişinin ilk defa sigorta yaptırması durumunda risk primini yüksek hesaplıyor ve bu da kişilere yüksek primli poliçe satışının yapılmasına neden oluyor. Buna çözüm getirmek adına uluslararası güçlü bir marka bilinirliği olan bir ekspertiz firmasıyla iş birliği yaptık. Geçtiğimiz yılın Şubat ayında da projemizi yürürlüğe aldık. Acentelerimiz bu projemizi ciddi anlamda sahiplendiler. Sigortalılarımız bu işten çok memnun kaldı çünkü herkes aracının durumunu çok iyi bilmek, araçtan çok iyi anlamak zorunda değil. Kişilere ekspertiz sonrası sunduğumuz raporda araçlarındaki güvenliğinden tutun da üstündeki hasarlarına, kusurlarına kadar belirtiyoruz. Araçlarının ne kadar güvenilir olduğunu görmüş oluyorlar. Yine sektörde görmüş olduğumuz, nasıl bir çözüm üretebiliriz de sigortalıları, acenteleri memnun ederiz; şirket içerisindeki operasyonu azaltırız dediğimiz araç camlarındaki olası kırık, çatlama hasarlarının giderilmesi ile ilgili bir projemiz bulunuyor. Artık sigortalılarımız tamamen kendi iç yazılımımız olan mobil aplikasyonumuz ve web sitemiz üzerinden kırılan araç camlarının fotoğraflarını ve logolarını çekiyorlar ve mobil aplikasyon üzerinden kendileri ihbarda bulunuyor. Sistem de ihbarı otomatik alarak çalıştığımız cam firmalarına yönlendiriyor. Cam firmalarından gelen geri dönüş doğrultusunda sigortalı en uygun yerdeki en uygun camı taktırıyor. Bu da gerçek anlamda sigortalıların hayatını kolaylaştıran, müşteri memnuniyetini artıran ve bizim de operasyonel yükümüzü azaltan bir uygulama oldu. Bu tarz yeniliklerimiz devam ediyor. Yürüyen çok fazla projemiz var, hayata geçenlerin bir kısmından bahsettim. Şirket içinde de operasyonel anlamda işimizi azaltan süreçlerimiz söz konusu.



'SEKTÖR DİJİTALLEŞMEDE HIZ KAZANMALI'

Dijitalleşmenin bir gereklilik olduğu bir dönemdeyiz. Dijital dönüşüm stratejiniz nedir?

Hayatı iyi takip etmek, hayatın nereye gittiğini görmek lazım. Özellikle COVID-19 döneminde çok ciddi bir dijital dünyanın içine girdik. 7’den 70’e herkesi etkiledi. Hayat çok hızlı bir şekilde dijitale doğru ilerliyor. Herkes dijitale yatırım yapıyor. Dolayısıyla dijitalden uzak kalamazsınız, dijitali yok sayamazsınız, burayla ilgili yatırım yapmak gerekiyor. Son dönemde herkesin hayatında ChatGPT denilen bir şey var. İşi nereye getirdiği, neler yapabileceği hayallerimizi zorluyor. Bunu yok saymak mümkün mü? Bunu yok saymak geleceği öngörememek demek. Tabii dijitalleşmeyi doğru yapmak gerekiyor. Dijitalleşmenin ahlaki düzeyini doğru kurgulamak gerekiyor. Her şeyi tam anlamıyla teslim etmemek gerekiyor. Sektör, dijitalleşmede hız kazanmalı. Bizler fiziki ürünler satan bir sektör değiliz. Evet, iş süreçlerimizde dijitalleşmeyle ilgili çalışmalar yapıyoruz. Her şeyimiz

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

‘MEVZUATSAL DEĞİŞİKLİKLER BEKLİYORUZ’

Yılın diğer yarısına dair beklenti ve öngörüleriniz neler?

Sektörü olumlu etkileyebilecek mevzuatsal değişiklikler bekliyoruz. Trafikte serbest tarifeye geçiş, doğrudan tazmin ve kişi temelli poliçelerle ilgili gelişmelerde sektörün olumlu yönden etkilenmesini bekliyoruz. Mali gelirde oluşacak artış sektörü pozitif etkileyecektir. Nitekim beklentimiz de yılın ikinci yarısında mali gelir anlamında hem sektörün hem de Koru Sigorta’nın olumlu etkilenmesi.

IT altyapısı üzerinde ama dijitalleşme çok daha başka bir şey. Bankacılık tarafında yaşananları görüyoruz. Açık bankacılık, dijital bankacılık, kripto paralar, dijital ödeme sistemleri gibi birçok şey var ve daha da geliyor. Bunun sigorta sektörüne gelmeyeceğini, yansımayacağını düşünmek hayal olur. Dijital tarafta gömülü sigorta ürünlerinden tutun da açık sigortacılığa kadar birçok imkân var. Koru Sigorta olarak acentelerimiz ve aracılarımız üzerinden sigortalılarımızın bize daha kolay ulaşılabilmesini, daha şeffaf bir şekilde ilerleyebilir olmasını istiyoruz. Ek olarak Koru Sigorta'nın dijitalleşme tarafında yatırımı hizmet noktasında. Ekspertiz ve cam süreçleri, ikame araç ve çekici hizmetleri ile hasar takibi dijital ilerliyor. Dolayısıyla bizim yatırımımız tamamen dijital ve hizmet tarafında sigortalıyı memnun etmek, sigortalıyı dijital tarafta hıza kavuşturmak ve işinin çabuk bitmesini sağlamak.

'DEPREM BU COĞRAFYANIN GERÇEĞİ'

2023 yılına herkesi derinden etkileyen deprem felaketiyle başladık. Doğal afetlerin özellikle son yıllarda şiddeti ve etkisi artmış durumda. Doğal afetlerin sigorta sektörüne etkileri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Hepimizi derinden acıya boğan bir deprem yaşadık. Coğrafi olarak çok büyük bir alanı etkiledi. Deprem, maalesef bu coğrafyanın bilinen bir gerçeği. Depremin, aslında bilimle hareket edildiğinde o kadar felakete yol açacağını düşünmüyorum. Bölgedeki sigortalılık oranı düşük. İsterdik ki %100 sigortalılık oranı olsun ve herkesin kaybını giderelim. Sigortacılar olarak bizler bu yüzden varız. İstiyoruz ki her şeyi doğru teminatla ve doğru rizikoyla sigortalayalım. Gördüğüm kadarıyla sigorta bilincimiz de yeteri kadar iyi değil. Bölgeye gittiğimizde yaşanan enflasyon artışlarının poliçedeki teminatlara çok fazla yansıtılmadığını gördük. DASK, ciddi anlamda çalışmalar yapıyor. Kurum çok hızlı hareket etti. Bizlere çok hızlı bilgilendirmelerde bulundu. Bizler DASK'tan gelen bilgilere göre aksiyonlarımızı aldık. Ağır hasar, tam yıkım söz konusuysa direkt ödemelere başladık. Hafif hasarlıysa DASK'tan gelecek bilgiler ve teminatı dâhilinde ödeme yaptık. Eksperler, acenteler, çalışanlarımız ile sahada aktif durum tespiti yapmaya çalıştık. Ülkenin tarihinde gördüğü en büyük deprem ve etkilediği yüzölçümü ve iller bakımından da çok büyük. Sigorta şirketleri olarak bizler de kendimizi yurt dışına sigorta ettiriyoruz. Reasürörlerimize doğru anlatmamız gerekiyor. Reasürörler de ilk andan itibaren desteklerini açıkladılar. Daha tam anlamıyla taleplerimizi iletmeden hemen hızlı bir



şekilde hasar ödemesi yapabileceklerini söylediler. Onların varlığını yanımızda hissetmemiz gücümüzü daha da fazla artırdı. Ancak bunun bir etkisi de olacak. Sene sonunda reasürans yenilemeleri geldiğinde maliyet artışı ve kısıtlamalar olarak geri dönecek. Sektörün henüz yılın başında böylesi bir doğal afetle karşılaşması yılın geri kalanında yaşanabilecek sel, yangın, dolu gibi doğal afetlerin reasürans kapasitesi anlamında bir sonraki senede zorlanacağı alanlar olacak.

Deprem bölgesindeki çalışmalarınızdan da bahsedebilir misiniz?

Birliğimiz ciddi bir koordinasyon içinde tüm sektörü bir araya getirdi. Sektör olarak tüm doğal afetlerde bir araya gelerek ne yapabileceğimizi düşünüyoruz. Hem Birlik nezdinde hem de Koru Sigorta olarak çalışanlarımız ve ailelerimizle birlikte gıdadan hijyene kadar birçok ihtiyacı deprem bölgelerine gönderdik. Hatay, Kahramanmaraş, Adana, Gaziantep ve Malatya civarlarında özellikle oto sigortalarda çok aktif bir sigorta şirketiyiz. Bölgeyi iyi bildiğimizden nerede nasıl bir ihtiyaç olabileceğini de yakından takip ediyoruz. Hatay Kırıkhan'da Koru Sigorta Çadır Kenti adı altında 500 kişilik bir çadır kent kurduk. Kurmuş olduğumuz çadır kentimiz o kadar büyüdü ki, ulusal ve uluslararası yardım kuruluşları yardımda bulunuyor. Ciddi emek sarf edildi, hala bilfiil orada bulunuyor ve ihtiyaçları gidermeye çalışıyoruz. Bölge görülmeden büyüklüğün, etkisinin ne olduğu anlaşılamayacak düzeyde. Bölgede yaşanan bu büyüklükteki deprem sonrası toparlanma yıllar alacak. Dolayısıyla desteğimizin sonlanmaması, devam etmesi gerekiyor.

Trafik sigortasında yeni yol haritası paylaşılmıştı ve bu yol haritasının ilk adımları da atıldı. Bu yeni yol haritasıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

İyi sürücüyle kötü sürücünün ayrıştırılması ve buna göre tarifenin belirlenmesini olumlu değerlendiriyoruz. Ancak burada beklentimiz serbest tarifeye geçiş. Çünkü artık maliyet artışları, sigorta sektörünü sürdürülebilir bir kârlılıktan sürekli hale gelen bir zarar durumuna getirdi. Hiçbir yönetici ya da sermayedar kârlılığın olmadığı yerde üretim yapmak istemez. Mevzuatla ilgili değişikliklerin sürekli yargıdan döndüğünü görüyoruz. Bu durum stratejilerimizi olumsuz etkiliyor, yıl içinde bütçelerimizi değiştirmek durumunda kalıyoruz, karşılıklarımızı sürekli güçlü tutmak zorundayız. Sonuç olarak beklentimiz serbest tarifeye geçiş, kişi temelli poliçelerin yürürlüğe alınması ve doğrudan tazmin sisteminin hayat geçmesidir. Bunlar da sigorta sektörünü gerçek anlamda rahatlatacaktır.

'GEÇİLEN HER SINAV BİZİ DAHA DA GÜÇLENDİRİYOR'

Sektöre, acentelerinize ve sigortalılarınıza iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Sektörümüz çok güçlü bir sektör. Sektörün yaşadığımız deprem felaketinde el ele verip bir an önce yarayı sarma girişimi ve bilinçlendirme çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum. Sektör olarak büyük sınavlardan geçiyoruz ve bu sınavlar bizi daha da güçlü kılıyor. Bu sınavlar ayrıca ne kadar güçlü ve büyük bir sektör olduğumuzu ve ülke için önemimizi kanıtlıyor. Ancak sigortalılarımızın bilinçlenmesi adımında daha fazla çaba sarf etmemiz gerekiyor. Topyekûn sigortalıları bilinçlendirmeliyiz. Geride kalanlar için hayat sigortasının önemini, BES'te yapılan birikimin özellikle 18 yaş altı için yapılan düzenlemeyle birlikte ne kadar önemli hale geldiği vurgulamalı ve potansiyel sigortalılara anlatmamız lazım. En önemlisiyse sigortalıların teminatlarını doğru almasını, güncellemelerini doğru yapmalarını sağlamamız gerekiyor. Son olarak doğayı korumamız gerektiğini vurgulamak istiyorum. Bu konuda gerçekleştirdiğimiz kampanyalardan biri de her sigorta ürününe bir fidan kampanyamızdı. Nisan ayında bu kampanyayı hayata geçirdik. Toprakların yeşermesi, gelecek neslin nefes alması adına 28 bin fidanın dikimini gerçekleştirdik. Bu dünyayı daha fazla zehirlememek adına bir alternatif olan elektrikli ulaşım araçlarından elektrikli scooterlara yönelik Koru Sigorta'dan kasko ürünü alana elektrikli scooter kullanma hakkı verdiğimizi belirtmek isterim.

'ARTIK HAYAT DİJİTALDE'

Koru Sigorta olarak önümüzdeki dönem için hedefleriniz neler? Aktif olmak istediğiniz ve yatırım yapmayı planladığınız alanlar var mı?

Biz daha çok kasko, konut, ferdi kaza, sağlık, seyahat, kefalet gibi bireysel ürünlerde sigortalılarımıza hizmet vermeyi amaçlıyoruz. Sağlık branşında yatırımlarımız devam ediyor. Sektörde sadece bireysele kefalet ürünü sunan bir şirketiz, o tarafta ciddi bir büyümeyi hedefliyoruz. En önemlisi ise dijital kanalları kullanmayı bekliyoruz. Çünkü artık hayat dijitalde. Bu tarafta neler yapabileceğimize dair araştırmalarımız var. Marka bilinirliği güçlü, tüketici nezdinde tercih edilen firmalarla da iş birliği yaparak büyümeyi hedefliyoruz.



› › › **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.**



2022 yılında yaşanan felaketlerin çoğuna bilinen riskler neden oldu

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre doğal afetler, 2022 yılında 275 milyar dolar küresel ekonomik kayba neden oldu ve bunun 125 milyar doları (%45) sigorta tarafından karşılandı. 2022 yılında yaşanan felaketlerin çoğuna ise bilinen risk faktörleri neden oldu ve kayıplar bir hayli yüksek.

Swiss Re'nin hazırladığı "Mükemmel Fırtına: 2022'de Doğal Afetler ve Enflasyon" başlıklı Sigma raporuna göre mülk afet sigortası fiyatları, Ocak 2023 yenilemelerinde 20 yılın en yüksek seviyesine çıktı. Doğal afetlerin dünya çapında mülk hasarlarına yol açması teminat talebini artırdı. Doğal afetler, 2022 yılında 275 milyar dolar küresel ekonomik kayba neden oldu ve bunun 125 milyar doları (%45) sigorta tarafından karşılandı, bu da Sigma kayıtlarına geçen dördüncü en yüksek yıllık kayıp toplamlarından biri. Doğal felaketlerin ötesinde, ekonomik enflasyonun etkileri ve finansal piyasa kayıpları gibi diğer faktörler de piyasa sıkılaşmasını besledi. Katkıda bulunan ek bir faktör ise özellikle ikincil tehlikelerin underwriting ve modellenmesinde daha fazla yönteme duyulan ihtiyaç oldu. Sonuç olarak bu durum, risk değerlendirmesi ile fiili riskler arasında uyumsuzluklara ve dolayısıyla yetersiz piyasa kapasitesine yol açtı.

2022'de yaşanan kayıpların ana etmenleri

Tehlike	Kırılganlık	Riske maruziyet	Sosyo-ekonomik etkiler
• İki büyük tehlikenin etkisi: Tropikal siklonlar ve şiddetli konvektif fırtınalar • La Niña'nın Etkisi (El Niño -Güney Salınımı ENSO modu) • İklim değişikliğinin hava felaketleri üzerindeki etkileri	• Zamanaşımına uğramış ve/veya yenilenmiş yapı yönetmelikleri • Yetersiz sel koruma altyapısı • Yeni altyapı türleri (örneğin çatı üstü güneş panelleri)	• Riskli alanlarda gelişme ve sermaye birikimi • Kentleşme ve çarpık kentleşme • Sosyo-ekonomik etkiler	• Yüksek enflasyon (özellikle yüksek inşaat maliyetleri)

Son yıllardaki reasürans fiyat artışları, 2017'de başlayan artan doğal afet faaliyeti ve artan hasar trendi dönemine denk geliyor. Geçtiğimiz yılın sonucu, yıllık sigortalı hasarlarda %5-7'lik uzun vadeli büyüme eğilimini yeniden teyit ediyor. Bu, çoğunlukla birincil ve ikincil tehlikelerden kaynaklanan kayıpların artan ciddiyetine dayanıyor. Bugün ortalama yıllık 100 milyar doları aşan sigortalı hasarlar görülüyor.

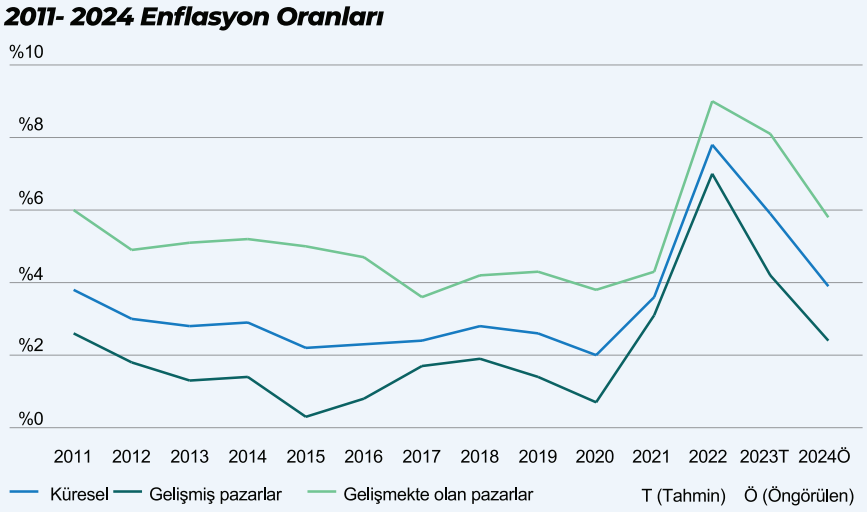
KAYIPLARIN ANA İTİCİ GÜCÜ ENFLASYON

Doğal afetlerin fiziksel yıkıcı gücünden ziyade, ortaya çıkan yüksek kayıpların ana itici gücü enflasyon olurken ekonomik büyüme, korunmasız alanlarda varlık değerlerinin birikmesi, kentleşme ve genellikle doğal afetlere duyarlı bölgelerde artan nüfus da diğer faktörler olarak sıralanıyor. Enflasyona bakacak olursak son iki yılda yükseldiği görülüyor. 2022 yılında enflasyon oranları, gelişmiş ekonomilerde ortalama %7 ve gelişmekte olan ekonomilerde ortalama %9 oldu. Yüksek fiyatların etkisi hem binaların, araçların ve diğer sigortalanabilir varlıkların nominal değerini artırdı hem de doğanın neden olduğu hasarları artırdı. Swiss Re, bu faktörler ile iklim değişikliği etkilerinin ve son zamanlarda enflasyon gibi bir dizi günümüz risk faktörünün evriminin kayıpları daha da artırmaya devam etmesini bekliyor.

RİSK ETMENLERİ DAHA İYİ ANLAŞILMALI

Artan doğal afet kayıpları ve bu kayıplara ilişkin sektör tahminlerindeki eksiklikler, oyundaki tüm risk etmenlerinin daha iyi anlaşılması gerektiğine işaret ediyor. Sigorta ve reasürans sektörü birincil tehlikeleri uzun süredir takip ediyor ancak ilişkili zararları yıllardır artan ikincil tehlikeler için bu durum her zaman geçerli değil. Swiss Re, kayba neden olan ikincil tehlike risklerinin izlenmesinde ve ilgili bulguların endüstri paylaşımında daha fazla yönteme ihtiyaç olduğunu vurguluyor. Ek olarak 2022 yılında yaşanan felaketlerin çoğuna bilinen

2011- 2024 Enflasyon Oranları



risk faktörleri neden oldu ve kayıplar bir hayli yüksek.

BELİRSİZLİK KAPASİTE KISITLIYOR

Artan teminat talebi ve sigortalı varlıkların enflasyon kaynaklı yüksek değerleri nedeniyle zorlu sigorta piyasası koşullarının devam etmesinin beklendiğini belirten raporda, risk eğilimleri hakkındaki belirsizliklerin sektör kapasitesini kısıtladığına da işaret ediliyor.

Faiz oranı artışları nedeniyle daha yüksek finansman maliyetleri karşısında bazı kapasite sağlayıcılar, risk değerlendirmesi ve kayıp deneyiminin uyumsuzluk potansiyeli konusunda daha temkinli hale gelmiş durumda.

Swiss Re'ye göre daha yüksek riskler azalan risk iştahıyla karşılaştıkça artan fiyat ivmesi, daha yüksek konservasyon (saklama payı), daha sıkı şartlar ve koşullar muhtemelen devam edecek.

Özetle 2022: Sigortalı kayıplar 10 yıllık ortalamanın çok üstünde

Ekonomik kayıplar

Toplam
284 milyar dolar

2021: 303 milyar dolar
10 yıllık ortalama: 220 milyar dolar

Doğal afetler
275 milyar dolar

İnsan kaynaklı
9 milyar dolar

Küresel GSYH'nın
%0.27'si

Sigortalı kayıplar

Toplam
132 milyar dolar

2021: 130 milyar dolar
10 yıllık ortalama: 91 milyar dolar

Doğal afetler
125 milyar dolar

İnsan kaynaklı
7 milyar dolar

Yazılan küresel mülk sigortası doğrudan primlerinin %6'sı

10 yıllık ortalama: %4.6

Doğal afet Sigortalı kayıplar

Toplam
125 milyar dolar

2021: 121 milyar dolar
10 yıllık ortalama: 81milyar dolar

İkincil tehlikeler
54 milyar dolar (%43)

Birincil tehlikeler
71 milyar dolar (%57)

2021: 77 milyar $

Küresel koruma boşluğu

2021: 173 milyar dolar

2022: 151milyar dolar

10 yıllık ortalama: 130 milyar dolar

Mağdurlar

>35.000

Felaket Olayları

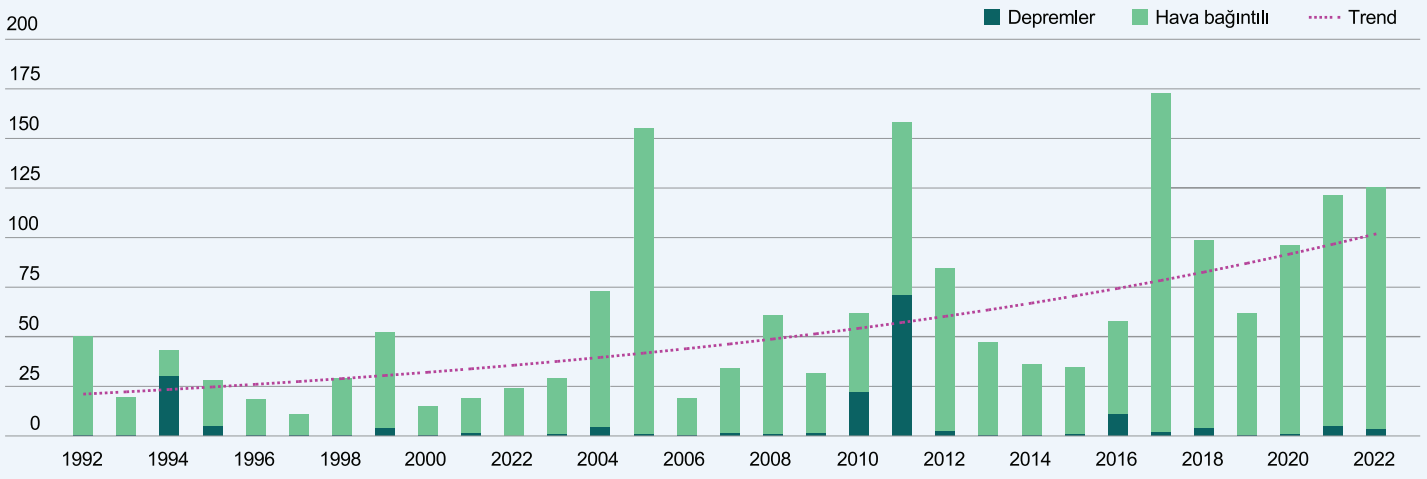
285

ÇIKARILACAK DERSLER

Son on yılda doğal afet risk modelleme yeteneklerinde önemli ilerlemeler kaydedildiğini aktaran rapora göre, her zaman geliştirme yapılabileceği vurgusu yapılıyor ve 2022 yılı sigorta hasar bilgisinin nerede ve nasıl olduğuna dair bazı ipuçları sunduğu belirtiliyor. Risk değerlendirmesi ve underwriting için çıkarılacak dersler ise şu şekilde sıralanıyor:

- Tehlikeye özgü, ayrıntılı riske maruz kalma verilerinin paylaşılması çok önemli.
- Güncel riske maruz kalma verileri, yüksek enflasyon dönemlerinde önemli.
- Hızla değişen risk ortamlarını daha kolay yansıtmak için risk değerlendirmesi yapılmalı.
- Uygun gözlem pencerelerinin seçilmesi ve geçmiş verilerin önyargıdan arındırılması anahtardır.
- Bazen cesur değişiklikler gerekir.
- Yüksek enflasyon, maruz kalma artışı ve maruz kalan bölgelerdeki nüfus yoğunluğu doğal afet kayıplarının baskın nedenleridir.

Küresel doğal afetlerdeki sigortalı hasarlarda büyüme (milyar dolar, 2022)



› › › 1992 yılından bu yana, sigortalı hasarlar yıllık ortalama bazda %5-7 oranında büyüdü. Yıllık volatiliteden bağımsız olarak sigortalı kayıplar, mevcut yüksek enflasyon seviyeleri çıkarıldığında bile muhtemelen büyümeye devam edecek.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr





TSS'ye talep artmaya devam ediyor

Sektörün parlayan yıldızı tamamlayıcı sağlık sigortasına talep artmaya devam ediyor. 2022'nin tamamında 3 milyon 600 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken, 2023'ün ilk 4 ayında 3 milyon 430 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih etti.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin açıkladığı poliçe rakamlarına göre 2022'de yazılan poliçe sayısı 74 milyon 546 bin oldu. Poliçelerin 71 milyonu hayat dışı şirketler tarafından, geriye kalan 3 milyon poliçe ise hayat ve emeklilik şirketleri tarafından yazıldı. 65 milyon 950 bin poliçe kesilen 2021 yılının aynı dönemiyle karşılaştırıldığında poliçe üretim sayısında %13'lük bir artışın yaşandığı görülüyor. Hayat dışında branş bazında bakıldığında ise 2022'de sektörün parlayan yıldızlarından biri sağlık branşı oldu. Söz konusu branşta poliçe sayısı 2021 yılının aynı dönemiyle karşılaştırıldığında %14,8 artışla 6 milyon 295 bin olarak gerçekleşti. Kârlı olarak büyüyen sağlığın ürünlerinden tamamlayıcı sağlık sigortasına ise talep her yıl daha da artıyor. Sağlık harcamalarının giderek arttığı bu dönemlerde sağlık sistemi içerisinde özel hastanelerden hizmet almak, yüksek tedavi masrafları karşısında kendisine ve ailesine güvence sağlamak isteyenler tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih ediyor.

SAĞLIK SİGORTALARINA FARKINDALIK ARTTI

Özellikle pandemiden sonra sağlık sigortalarına olan farkındalık ve bilinç artmışken hızlı gelişimiyle dikkat çeken tamamlayıcı sağlık sigortasında ciddi bir büyüme trendinin olduğu görülüyor.

2023'ÜN İLK 3 AYINDA 3 MİLYON KİŞİ TSS YAPTIRDI

2023 yılının ilk 4 ayında toplam 6 milyon 920 bin kişi sağlık sigortası yaptırırken 3 milyon 430 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih etti. 7 milyon 940 bin kişinin sağlık sigortasına sahip olduğu 2022 yılının tamamında ise tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı 3 milyon 600 bin kişiydi. 2021 yılında toplam 7 milyon 560 bin kişi sağlık sigortası yaptırırken 2020'deki verilere göre %61,5'lik artışla 2 milyon 595 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip oldu. 2020 yılında ise 5 milyon 800 bin kişi sağlık sigortalı olurken 1 milyon 600 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırdı. 2019 yılında sağlık sigortasında sigortalı sayısı 5 milyon 690 bin olarak kayıtlara geçerken 1 milyon 354 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih etmişti. 2018 yılında ise sağlık sigortalı sayısı 4 milyon 790 bin olurken, 920 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip oldu. 2017 yılında tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı 676 bindi.

YILLARA GÖRE SİGORTALI ADEDİ

2023 Ocak-Nisan	2022	2021	2020	2019	2018	2017
Sağlık:	**Sağlık:**	**Sağlık:**	**Sağlık:**	**Sağlık:**	**Sağlık:**	**Sağlık:**
6 milyon 920 bin	7 milyon 940 bin	7 milyon 557 bin	5 milyon 798 bin	5 milyon 692 bin	4 milyon 792 bin	3 milyon 467 bin
TSS:	**TSS:**	**TSS:**	**TSS:**	**TSS:**	**TSS:**	**TSS:**
3 milyon 430 bin	3 milyon 600 bin	2 milyon 594 bin	1 milyon 606 bin	1 milyon 354 bin	920 bin	676 bin

• KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

TSS sağlık hizmetlerinde geniş bir kapsayıcılık sunuyor

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yaşanan büyümeyle ilgili değerlendirmelerde bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Son dönemde yaşanan COVID-19 pandemisi ve sonrasında gelen hastalıklar, sağlık hizmetleri ücretlerindeki yüksek oranda artışlar ve benzer gelişmeler, vatandaşların sağlık sigortası ihtiyacına yönelik duyarlılığını gün geçtikçe daha da artırıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) alanındaki rakamlara baktığımızda 2018'de 920 bin kişi olan sigortalı sayısının günümüzde 3,5 milyona yakın rakamlara ulaştığını görüyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortalarına teveccüh artarken SGK ile anlaşmalı TSS ağındaki hastane sayısındaki artış, sigortalı artışına paralel olmadığından, daha sistematik bir şekilde hizmet kalitesinin gelişmesi ve teşhis/tedavi süreçlerinin daha hızlı yürütülmesi gibi gelişmelere de imkân sağlamış oldu" ifadelerini kullandı.

'TSS'YE RAĞBET DAHA DA ARTACAK'

Tamamlayıcı sağlık sigortasında fiyatlamayı belirleyen önemli unsurlardan birinin sağlık hizmeti sağlayıcılarının, enflasyon kaynaklı sabit gider artışlarının yanı sıra TTB'nin ve SGK'nın fiyat politikaları olduğunu belirten Sincek, "Bu nedenle sigortası olmayan bir vatandaşın SGK anlaşmalı bir özel hastaneye başvurusunda ödeyeceği fark tutarı da zaman içerisinde artıyor. Dolayısıyla sağlık sigortası primlerinin de buna paralel olarak artış göstermesi olağan bir durumdur. Özellikle sağlık hizmeti sağlayıcıların fiyat artışlarının belirsizliği nedeniyle vatandaşın daha uygun fiyatlarla sağlık hizmetine olan erişimine olanak veren tamamlayıcı sağlık sigortasına olan rağbetin daha da artacağını düşünüyoruz. Yıllık ödenen prim tutarı ile tüm yıl boyunca tamamlayıcı sağlık sigortası ile hizmet alıyor olmak kişileri daha güvende hissettiriyor" ifadelerine yer verdi.

'TSS HER GEÇEN GÜN GELİŞİYOR'

Tamamlayıcı sağlık sigortaları sağlık hizmetlerinde halihazırda geniş bir kapsayıcılık sunduğunu kaydeden Sincek, "Öte yandan TSS'nin müşterilerin genel talep ve ihtiyaçları doğrultusunda her geçen gün daha da gelişen, zenginleşen bir nitelik kazandığını söyleyebiliriz. İhtiyaca ve bütçeye yönelik geniş ürün yelpazesi gün geçtikçe büyümeye devam ediyor. Bu bağlamda, sigortalılarımız ve sigortalı adaylarımızın ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, yeni ihtiyaçlara yönelik ek hizmetler ile genişletilmiş poliçe yapısına ilişkin çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTALARI SAĞLIK HİZMETLERİNDE HALİHAZIRDA GENİŞ BİR KAPSAYICILIK SUNUYOR. ÖTE YANDAN TSS'NİN MÜŞTERİLERİN GENEL TALEP VE İHTİYAÇLARI DOĞRULTUSUNDA HER GEÇEN GÜN DAHA DA GELİŞEN, ZENGİNLEŞEN BİR NİTELİK KAZANDIĞINI SÖYLEYEBİLİRİZ."



TSS'DE YILLARA GÖRE PRİM ÜRETİMİ (TL)

2023 Ocak – Nisan	2022	2021	2020	2019
5 milyar 870 milyon	7 milyar 800 milyon	2 milyar 600 milyon	1 milyar 500 milyon	995 milyon

• DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

TSS'de büyümenin devamını bekliyoruz

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yaşanan büyümeyi değerlendiren Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Sigortacılık risk gerçekleştiğinde bireylerin zor zamanlarında yanlarında olan bir hizmet, sağlık sigortaları da bireylerin hayatlarına direkt dokunan bir alan olduğu için her zaman ayrı bir öneme sahip. Ülkemizde de sağlık bilincinin artması, sağlıkta hastane hizmetlerinin gelişmesi, özel hastane sayısının artması ile uygun bir seçenek olan tamamlayıcı sağlık sigortasında da büyüme yaşandı. Hastalık anında sağlık sigortası desteğine güven gelişmiş durumda. Bu nedenle gerek bireysel gerek de kurumsal alanda tamamlayıcı sağlık sigortasında büyümenin devamını bekliyoruz. Sektöre baktığımızda 2021 yılında 13,1 milyar lira prim üreten hastalık-sağlık branşında 2022 yılında %129,8 artışla 30,1 milyar lira prim üretildi. Tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı 2022 yılı Aralık sonunda bir önceki yıla göre %39 artış göstererek 2,5 milyondan 3,6 milyon kişiye yükseldi" ifadelerine yer verdi.

'SAĞLIK ENFLASYONU ARTTI'

Pandemi ile birlikte sağlığın ve sağlıklı yaşamanın öneminin daha iyi anlaşıldığını belirten Gölpınar, "Sağlık harcaması dediğimizde gerek acil durumda gerek de uzun vadeli sağlıklı yaşam için harcama yapmaktan kaçınamayız. Sağlık giderleri bireylerin kaçınamayacakları harcamalar kapsamında yer aldığını göz önünde bulundurursak, sağlık riskini sigortalatmak günümüz insanı için en akıllıca çözüm. Ekonomik veriler her sektöre yansıdığı gibi sağlık kurumlarının maliyetlerine de yansıdı. Hastanelerin gerek tetkik gerek de tedavi giderlerindeki döviz bazlı giderlerin ve personel maliyetlerinin artması sağlık enflasyonunun da artmasına yol açtı. Maalesef ülkemizde sağlık enflasyonu genel enflasyon oranının üzerindedir. Örnek olarak; Ocak 2023'te Türk Tabipler Birliği hekim ücretleri tarifesinde %41,4 artış yaptı. Bu artış hastanedeki sadece hekim ve hekimlerin yaptığı işlemlerden aldıkları ücretlere yansıyan minimum artıştır. Bunun dışında hastanenin diğer maliyetlerindeki artışlar da olduğundan sağlık enflasyonu normalin daha da üstünde oluşmaktadır. Oluşan enflasyon ortamında hastaneleri gerek direkt gelen hastadan aldıkları ücretleri gerek de sigorta şirketleri ile yaptığı sözleşmelerle sigortalı için sigorta şirketinden aldıkları ücretleri arttırma yoluna gitmektedir. Bu da ister istemez poliçe primlerine yansımaktadır. Aktüeryal olarak hesaplanan primlerde hem tazminat/prim oranları hem de medikal enflasyon dikkate alınarak prim artışları kaçınılmaz olmaktadır. Hastanelerin tüm hastalardan aldığı ücretler artmış durumda. Yani kişi tedavi masraflarını kendi cebinden ödediğinde yüksek maliyetler ile karşılaşmakta. Bu nedenle tamamlayıcı sağlık sigortasına ilginin devam etmesini bekliyoruz. İşverenler için de çalışana sağlanan çok faydalı bir yan hak olması açısından da önümüzdeki dönem TSS'de büyüme devam edecektir. Bireysel müşterilerin sigortaları olmadığı durumda hastanede ödeyecekleri tutarların daha yüksek olacağı düşünüldüğünde, büyüme hızı aynı olmasa da bireysel sigortalı sayısında da artış devam edecektir. Nitekim 2023 ilk 3 ay verilerindeki artışta da görülmektedir. Sağlık riski ile karşılaşıldığında, risk gerçekleşmeden önce bu güvenceye sahip olunması çok önem arz etmekte" diye konuştu.

"ÜLKEMİZDE SAĞLIK BİLİNCİNİN ARTMASI, SAĞLIKTA HASTANE HİZMETLERİNİN GELİŞMESİ İLE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA BÜYÜME YAŞANDI. GEREK BİREYSEL GEREK DE KURUMSAL ALANDA TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA BU BÜYÜMENİN DEVAMINI BEKLİYORUZ."



• CIGNA SAĞLIK HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ PINAR KURİŞ:

TSS daha çok tercih edilmeye başlayacak

"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASININ CEP DOSTU BİR ALTERNATİF OLARAK DAHA ÇOK TERCİH EDİLMEYE BAŞLAYACAĞINI VE BU ÜRÜNÜN TABANA YAYILACAĞINI DÜŞÜNÜYORUZ."



Tamamlayıcı sağlık sigortasının yakaladığı büyüme trendiyle ilgili açıklamalarda bulunan Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Pınar Kuriş, "Sağlık branşında 2022 yıl sonu verilerine baktığımızda, özel sağlık sigortaları ve tamamlayıcı sağlık sigortaları ile sağlık giderlerini güvence altına alan sigortalı sayısının 6 milyonu aştığını görüyoruz. 2021 yıl sonu verileri ile kıyasladığımızda ise bu ilgi artışının pozitif etkisiyle birlikte sigortalı sayısında özel sağlık sigortaları için %5, tamamlayıcı sağlık sigortaları içinse %39 oranında büyüme yaşandığını söyleyebiliyoruz. Sigorta şirketleri tarafından sunulan sağlık sigortaları devlet hastanelerine ek olarak özel hastanelerde de SGK katılım payı hariç ek ücret ödemeden sağlık hizmeti almak isteyen bireyler için alternatif bir çözüm olabiliyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası ise özel sağlık sigortalarına göre daha uygun prim tutarı sebebiyle özellikle SGK'lılar için cazip bir seçenek olarak öne çıkıyor. Diğer taraftan, sağlık hizmetlerine erişimdeki maliyet artışı tamamlayıcı sağlık sigortası primlerine yansıyor. Ancak Cigna olarak, bu durumun tamamlayıcı sağlık sigortasına olan rağbeti negatif etkileyeceğini düşünmüyoruz. Aksine maliyetler arttıkça bireysel erişimin zorlaşacak olması sebebi ile tamamlayıcı sağlık sigortasının cep dostu bir alternatif olarak daha çok tercih edilmeye başlayacağını ve bu ürünün tabana yayılacağını düşünüyoruz" diye konuştu.

'SAĞLIK SİGORTACILIĞI HER GEÇEN GÜN GELİŞİYOR'

Dünyada sağlık branşındaki gelişmeleri ve yenilikleri yakından takip ettiklerini ifade eden Kuriş, "Araştırmalar da gösteriyor ki, dünyanın birçok ülkesine göre ülkemizin sağlık sistemi oldukça gelişmiş durumda. Sağlık sigortacılığı da aynı oranda her geçen gün gelişimini sürdürüyor. Yurtdışındaki uygulamalara ve sunulan hizmetlere bakarak, sigortalılarımızın ihtiyaçlarını işimizin merkezine koyup, onların ihtiyaçlarına uygun yenilikleri ülkemize nasıl uyarlayacağımız konusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortalarına olan rağbetin korunmasında bu ürünlerin kapsamının ihtiyaca yönelik olarak yenilenmesinin en öncelikli konulardan biri olduğu görüşündeyiz. Biz de bu vizyon ile ürünümüzü ücretsiz ve indirimli hizmetlerle zenginleştirmeye devam ediyoruz. Klasik sigorta teminatlarına ek olarak sağlıklı ve iyi yaşamı destekleyen check-up, online doktor ve psikolog, online diyetisyen gibi uzmanlık hizmetleri; diş bakım ve göz bakım paketlerini ücretsiz olarak sigortalılarımıza sunuyoruz. Bu hizmetlerle birlikte sigortalılarımız sağlık durumlarını kontrol altında tutarken sağlık giderlerini de azaltabiliyorlar" şeklinde konuştu.

• ALLIANZ TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI OKAN ÖZDEMİR:

TSS sağlık sigortasının tabana yayılmasını sağlıyor

"TSS, SAĞLIK SİGORTASININ TABANA YAYILMASINI SAĞLIYOR. BU ÜRÜN SAYESİNDE SEKTÖRÜMÜZ DAHA ÖNCE HİÇ SAĞLIK SİGORTASI İLE TANIŞMAMIŞ BİR KİTLEYE ULAŞIYOR."



Tamamlayıcı sağlık sigortasındaki büyümeyi değerlendiren Allianz Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, "Özellikle pandemi dönemiyle birlikte toplumun sağlık konusunu odağına alması, sağlık sigortalarına olan ihtiyacı daha görünür hale getirdi. Sektördeki şirketler tarafından COVID-19 hasarlarının teminat altında olmamasına rağmen ödenmesi ve Allianz olarak COVID-19 ile birlikte bundan sonra oluşabilecek tüm salgın hastalıkları poliçe teminatlarına dahil etmemizle birlikte branşa duyulan ilgi ve güven ivme kazandı. Sağlık branşı, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortalarının (TSS) etkisiyle de önemli bir büyüklüğe ulaştı. TSS, sağlık sigortacılığının büyümesini ve sağlık sigortasının tabana yayılmasını sağlıyor. Bu ürün sayesinde sektörümüz daha önce hiç sağlık sigortası ile tanışmamış bir kitleye ulaşıyor. Penetrasyonu günden güne artan TSS, reel olarak da büyümeyi sürdürüyor" açıklamasında bulundu.

'SAĞLIK SİGORTALARINDA ÖNEMLİ BİR POTANSİYEL VAR'

Maliyet artışının hayatın her alanında olduğu gibi sigorta poliçelerinin fiyatlarına da yansımaya başladığını kaydeden Özdemir, "Her zaman enflasyonun üstünde seyreden medikal enflasyonun, yüksek enflasyon ortamında daha da tetiklendiği bir gerçek. Sağlık sigortalarının poliçe fiyatları da normal enflasyonun üzerinde seyreden medikal enflasyon nedeniyle artmaya devam ediyor. Sağlık sigortacılığında pandemi döneminde ertelenen tedavi yükü, takip eden dönemde şirketleri ciddi oranda artan tazminatlarla karşı karşıya bıraktı. Artan maliyetlerin etkisi ile de sektörde 2022 yılı sonunda diğer branşlarda olduğu gibi sağlık sigortasında da yatırım gelirleri hariç bakıldığında teknik zarar söz konusu oldu. Yazılan teknik zararlar ve daha önce öngörülemeyen enflasyon seviyeleri için yapılması gereken tarife düzeltmesiyle birlikte fiyatlarda geçmişe kıyasla yüksek seviyede artışlar yapmak durumunda kalındı. Görevlerini yerine getirmeye devam edebilmeleri için sektördeki şirketlerin sürekliliklerini ve finansal güçlerini korumaları, primlerini son dönemde yaşananlara göre ayarlayabilmeleri gerekiyor. Tüm bunlara rağmen sağlık sigortalarında önemli bir potansiyel olduğuna inanıyor, bu alanların vatandaşların ihtiyaçlarına paralel olarak gelişmesi ile birlikte kayda değer bir büyüme gerçekleşeceğini öngörüyoruz" dedi.

'BÜYÜME İVMESİ ARTMAYA DEVAM EDECEK'

Sağlık sigortacılığı alanında önleyici çözümler sunma ve sigortalıların sağlıklı yaşamlarını sürdürmeleri konusunda yaşam boyu danışmanlık içeren yenilikçi hizmetler geliştirme gibi konuların önümüzdeki dönemde oldukça önem kazanacağını söyleyen Okan Özdemir, "Sağlık sigortaları ayrıca, koruyucu sağlık hizmetlerine ilginin artışı, kronik hastalıkların takibinde giderek daha fazla rol alması, tele sağlık uygulaması, evde bakım, yeni doğan hizmetleri, yaşlı sigortalıların korunmasına yönelik ev içi iyileştirmeleri gibi kapsamı giderek gelişen hizmet anlayışı sayesinde de yakın, orta ve uzun vadede büyüme ivmesini artıracaktır. Allianz Türkiye olarak bu alandaki hizmetlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile birlikte özel sağlık sigortacılığını toplumun her kesimine yaymak için emek veriyoruz" dedi. Pandemi döneminde özellikle sağlık sigortası kapsamında yaşanan dijitalleşme ve online hizmetlerin, tüketiciden büyük ilgi gördüğünün altını çizen Özdemir, "Bu süreçte, "Dr. Allianz" hizmetimizi bir adım öteye taşıdık. Müşterilerimize daha fazla kanaldan hizmet verebilmek amacıyla sesli hizmetimize, online platformlarımızdan yazılı ve görüntülü görüşme seçeneklerini ekledik" ifadelerine yer verdi.

• QUICK SİGORTA SAĞLIK SİGORTALARI KOORDİNATÖRÜ ELVAN ATALAY:

ÖSS'den TSS ürününe geçişler olabilir

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yaşanan büyümeyle ilgili görüşlerini paylaşan Quick Sigorta Sağlık Sigortaları Koordinatörü Elvan Atalay, "Büyüme oranlarına prim toplamı ve sigortalı adedi olarak bakmak daha doğru olacaktır. Tüm sağlık sigortalarında büyümenin, daha çok primdeki artış oranına bağlı olarak gerçekleştiği görülüyor. Hastane fiyatlarında, medikal enflasyon, döviz ile girdisi olan tüm hizmet ve malzemelerin fiyatlarındaki artış, Özel sağlık sigorta sağlık giderlerinde dolayısıyla primlerinde bu yıl yüksek artışlar gerçekleşti.

'ÖSS'DEN TSS'YE GEÇİŞ BİR ALTERNATİF OLDU'

Alım gücünün aynı oranda artmadığı sigortalılar için özel sağlık sigortalarından tamamlayıcı sağlık sigortalarına geçiş yapmak bir alternatif oldu. SGK anlaşmalı hastanelerin tüm giderlerinin Sağlık Uygulama Talimatları (SUT) ile karşılanabilme oranı da onların fiyatlarına yaptıkları artışları etkilemektedir. Uzun zaman hiç artış yapılmayan SUT fiyatlarına geçtiğimiz iki yıl içerisinde birkaç kez artış yapılmış olmasına rağmen hastanelerin giderlerine oranla hala ödenen paket ücretleri düşük kalmakta ve bu nedenle alınan fark tutarları, cepten ödemeler veya TSS poliçelerine yapılan hasar ödemeleri için yüksek rakamlara ulaşmaktadır. Bu dönemde sigorta şirketleri bugüne kadar uygulamadıkları yöntemleri uygulamaya başladılar. TSS için network farklılaştırılmasının ardından ayakta tedavilerde katılım payı alan poliçeler tasarlayarak poliçe primlerini daha uygun fiyatlarda tutmaya çalışmaktadırlar. Bu çeşitlilik, herkese uygun poliçe imkânı sunmayı hedeflediği için poliçe yenileme oranlarında düşüşü engelleyip yeni iş kazanmayı da sağlayacaktır. Önümüzdeki dönemde bahsettiğim birçok parametreye bağlı olarak ürün çeşitliliğinin de yardımıyla dengeli bir biçimde üretimin büyümeye devam edeceği düşünülebilir" dedi.

TSS'nin geleceğinin sigortacılık faaliyetlerinin başarısının yanı sıra, ülkenin sağlık politikaları, SUT geri ödeme kurallarına da bağlı olduğunu ifade eden Atalay, "ÖSS poliçe fiyatlarının artması aslında sağlık giderlerinin artmasına paraleldir. Bu durum TSS'nin geçerli olduğu hastaneler için de geçerlidir. SUT fiyatları yeterli olursa, alınacak farklara da sınır koyulabilir ve TSS fiyatlamalarında daha öngörülebilir ve uygun primler mümkün olabilir. Özel sağlık sigortaları primlerinin bu düzeyde devam edeceği öngörülebilir. Bu nedenle yeni işler ile birlikte ÖSS'den TSS ürününe geçişler devam edecek gibi görünüyor. Sağlık sigorta bilincine sahip sigortalılar sigortalı olmaktan vazgeçemeyecekleri için alım güçlerine bağlı olarak TSS veya ÖSS ürünlerinden birini almaya devam edeceklerdir" açıklamasında bulundu.

"ÖSS SAĞLIK GİDERLERİNDE DOLAYISIYLA PRİMLERİNDE BU YIL YÜKSEK ARTIŞLAR GERÇEKLEŞTİ. ALIM GÜCÜNÜN AYNI ORANDA ARTMADIĞI SİGORTALILAR İÇİN ÖSS'DEN TSS'YE GEÇİŞ YAPMAK BİR ALTERNATİF OLDU. ÖSS'DEN TSS ÜRÜNÜNE GEÇİŞLER DEVAM EDECEK GİBİ GÖRÜNÜYOR."



• AVEON GLOBAL SİGORTA SAĞLIK VE FERDİ KAZA DİREKTÖRÜ NİLGÜN KANDEMİR:

TSS ile ilk defa sağlık poliçesi alınıyor

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yaşanan büyüme hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Sağlık ve Ferdi Kaza Direktörü Nilgün Kandemir, "Birçok ülkede uygulanan kamu sağlık sigortalarının kapsamında olmayan veya kamu tarafından kısmen karşılanan giderler için Sosyal Güvenlik Kurumu maliyetlerini azaltmak amacıyla özel sektörün dahil olduğu kamu-özel sektör paylaşımlı denebilecek ikincil bir sigorta olarak ortaya çıkan tamamlayıcı sağlık sigortaları ile sigorta sektörü bireylere daha ekonomik sağlık güvencesi sunmaya başladı. Bu süreci takiben tüm şirketler kendi tamamlayıcı sağlık sigorta ürünlerini çıkardı, pandemi ve sonrasında TSS'ye artan talep ile sektörde ciddi bir paya sahip oldu. Tamamlayıcı sağlık sigorta poliçelerinin her bütçeye uygun primlerle düzenlenebiliyor olması dışında, SGK şartlarının belirleyiciliği olduğu, SGK'nın anlaşma yaptığı özel sağlık kurumlarında hizmet sunan, ihtiyaca göre şekillenen plan alternatifleri, ürüne ek sunulan asistans hizmetleri gibi gelişen artılarıyla oldukça hızlı büyüyen ve halkımız açısından tercih edilen bir ürün artık. Tamamlayıcı sağlık sigortası büyümesinde kapsama alınan yeni müşterilerin büyük kısmı ilk defa sağlık poliçesi alıyor. Bu durum sektörde sağlık sigortası payını ve prim hacmini artırdığı gibi; kamu kurumlarında yaşanan yoğunluklar, eksik kadrolar nedeniyle uzayan süreçler yerine tamamlayıcı sağlık sigorta ürünlerinin güvencesi altında yaşamanın kolaylığını göstermesi, farkındalığı artırması noktasında bir değer yaratıyor diye düşünüyorum. Önceki yıllara göre her alanda olduğu gibi sağlık sektöründeki artan maliyetler, özel sağlık kurum/ kuruluşlarına ödenen tazminat giderlerinin artmasına neden olurken buna paralel sektörde poliçe fiyatlarının artmasındaki en önemli faktörlerden biri oldu. Prim artışları bu büyümeyi etkilemiş görünse de bunu sürdüreceğini, sektörde kişiselleştirilmiş sağlık ürünlerine olan ilginin artmasının, sağlık ihtiyaçlarının çeşitlenmesi ve yeni ürün yapılanmalarını beraberinde getireceğini ve tamamlayıcı sağlık sigorta ürünlerinin sektörün vazgeçilmez ürünü olacağını düşünüyorum" diye konuştu.

'RİSKLERE KARŞI SAĞLIĞIMIZ GÜVENCEDE OLMALI'

"Pandemiyle birlikte yıldızı parlayan TSS, devlet destekli bir sigorta olsa da pandemi ve sonrasında gelişen ülkemiz şartları içinde pek çok girdisi dövize bağlı olan sağlık hizmet sağlayıcılarının karşı karşıya kaldığı medikal enflasyonun kurum fiyatlarına yansıması, sigortalılarımızın aldığı tüm hizmet kalemlerindeki tazminat maliyetlerimizin artmasına neden oldu" diyen Kandemir, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Tamamlayıcı sağlık sigortasında artan talep karşısında sağlık hizmet sağlayıcılarındaki girdi maliyetlerindeki hızlı artış oranları ve sigortalı sayısına paralel artan şirket tazminat giderlerinin bir sonucu olarak bu oranlar sektörün tamamlayıcı sağlık sigortası primlerine de yansıdı. Öncelikle sağlık maliyetlerinin her geçen gün arttığı bir ortamda herkesin ihtiyaç ve beklentilerine göre ister tamamlayıcı sağlık isterse özel sağlık sigortası yaptırarak olası risklere karşı sağlığını güvence altına almış olması en büyük isteğimiz. Sağlık sigorta alışkanlığı olsun olmasın, sağlık kurumlarından hizmet almak isteyen, olası yaşanacak risklere karşı kendini ve ailesini sigorta güvencesi altına almak isteyen herkes, sağlık maliyetlerindeki artış oranlarının dışında, hizmete ulaşılabilirlik konusunda yaşanan sıkıntılarla her gün karşı karşıya kalmaktadır. TSS'ye olan taleplerinin sadece prim artışları nedeniyle azalacağını düşünmüyorum. Özellikle pandemi ve devamındaki süreçte sağlık en öncelikli konu haline geldi ve yıldızı parlayan TSS'ye olan talep arttı. Bu talebin artış yükselişini devam ettirmesi için sektörümüz, artan maliyetler ve primler karşısında müşterilerin beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik çok sayıda yeni planlar, yeni asistans hizmet seçeneklerini sunuyor ve her geçen gün geliştiriyor. O yüzden müşterilerimize, TSS ile sağlık risklerini sigorta kapsamına, bütçelerini ve sevdiklerini korumaya almalarını öneriyoruz."

"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI BÜYÜMESİNDE KAPSAMA ALINAN YENİ MÜŞTERİLERİN BÜYÜK KISMI İLK DEFA SAĞLIK POLİÇESİ ALIYOR. BU DURUM SEKTÖRDE SAĞLIK SİGORTASI PAYINI VE PRİM HACMİNİ ARTIRIYOR."



• GENERALİ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKAN FUAT IŞIKSAL:

TSS sektör için hayati önem taşıyan ürünlerden biri

"TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI İÇERİĞİ VE DAHA BİRÇOK FARKLI AVANTAJI İLE GÜN GEÇTİKÇE DAHA ÇOK KİŞİ TARAFINDAN TERCİH EDİLİYOR. TSS SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN HAYATİ ÖNEM TAŞIYAN ÜRÜNLERDEN BİRİ."



Tamamlayıcı sağlık sigortasının özel hastanelerden sağlık hizmeti alırken fark ödemek istemeyen sigortalılara yönelik uygun poliçeler ve çözümler sunduğunu vurgulayan Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkan Fuat Işıksal, "Tamamlayıcı sağlık sigortası içeriği ve daha birçok farklı avantajı ile de gün geçtikçe daha çok kişi tarafından tercih ediliyor. Son dönemde sağlığa yönelik başlayan eğilim de eklenince hem Türkiye'de hem de dünyada sağlık sigortalarına olan ilgi de giderek arttı. Bu artışta son yıllarda büyük değişimlere neden olan pandeminin de büyük etkisi bulunuyor. Sigortalı sayısındaki artış, özellikle de sağlık sigortasındaki büyüme, sigortalıların bilinç ve farkındalığının da arttığını gösteriyor. Biz de bunu Generali Sigorta olarak kendi bünyemizdeki talep artışından da rahatlıkla gözlemleyebiliyoruz. 2021 Aralık ve 2022 Aralık tarihleri arasında sektördeki toplam TSS prim üretiminde %198 artış gözlemlendi. Generali Sigorta'da ise özellikle Temmuz ve Aralık 2022 aylarındaki poliçe adetlerini karşılaştırırsak %391 oranında önemli derecede ve sektörün üzerinde bir artış olduğunu görebilmekteyiz. TSS sigorta sektörü için de hayati önem taşıyan ürünlerden biri. Bunun için sunduğumuz poliçeler ve hizmetlerle ürünü daha da optimum seviyeye getirmeye çalışıyoruz" açıklamasında bulundu.

'TSS GENİŞ BİR KİTLEYE HİTAP EDİYOR'

TSS ürününü ağırlıklı olarak özel hastanelerde tedavi görmek isteyen ancak SGK dışında da ödeme yapmak istemeyen kişilerin tercih ettiğinin altını çizen Işıksal, "Genel olarak baktığımızda SGK'sı olan 0-59 yaş aralığındaki herkes ve SGK'ya bağlı işçi, bağ-kurlu, memur gibi devletin sosyal güvenlik hizmeti altında olan bütün çalışanlar tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabiliyorlar. SGK çalışanıysanız aileniz için de tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir, eşiniz ve çocuklarınızı da güvence altına alabilirsiniz. Bununla beraber kurumlar da kendi çalışanları için tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir. Bu şekilde bakıldığında çok geniş bir kitleye hitap eden, avantajlar sunan bir üründen bahsediyoruz. Bireysel olarak da son dönemde herkesin sağlığına yaptığı yatırım oranları da giderek artış gösteriyor. Sağlıklı bir hayatı destekleyen beyaz eşyalar, küçük ev aletleri, giyilebilir teknolojiler, mobil uygulamalar gibi birçok alanda temel bir eğilim var. Bunu sigorta ürünlerinde de net şekilde gözlemliyoruz. Herkes sağlığını ve geleceğini güvence altına almak istiyor. Bu açıdan bakıldığında TSS ürününe olan ilginin önümüzdeki dönemde daha da artacağını düşünüyoruz" ifadelerini kullandı.

SEKTÖRDEN › › ›

Sigorta Tatbikatçıları Derneği Maraş Depremi'ni konuşacak

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından düzenlenen "Maraş Depremi, Sonuçları ve Öğretileri" konulu konferans, 6 Haziran 2023 Salı günü Zoom ortamında gerçekleşecek. Ülkemizden ve yurt dışından konferansa katılacak konuşmacılar, konuyla ilgili bilgilendirmeler ve sunumlar yapacak. Konferansta tartışılacak konular ise şöyle sıralanıyor:
- Maraş depremi olay (event) tanımı ve öğretileri,
- Yaşanan bağımsız depremler ve artçıları,
-Modelleme şirketlerinin sonuçları,
-Deprem sonrası yaşanan iş kayıpları,
-Ekspertiz süreçleri,
-Gelecek beklentileri,
- Sigorta ve reasürans maliyetleri ve fiyatlamalar,
- 2024 yılı reasürans yenilemeleri.

STD Başkanı Fahri Altıngöz'ün moderatörlüğünde gerçekleşecek olan etkinlikte Andre Eisele (RMS Modelleme), Laura Barksby (RMS Modelleme), Jozef Hara (Addvalora Global Loss Adjusters), Anna Ziswiler (Swiss Re), Süha Çele (Eureko Sigorta) ve Prof. Dr. Sinan Akkar (T Rupt) konuşmacı olarak yer alacak.

"Sigorta poliçesi satmak daha soyut bir satış psikolojisine dahil"

5N1S'nin bu bölümdeki konuğu yazar Emrah Altuntecim oldu. Satış Psikoloji isimli kitabı hakkında değerlendirmelerde bulunan Altuntecim, sigorta poliçesi satmanın daha soyut bir satış psikolojsine dahil olduğunu belirterek, "Sigorta biraz insanların endişelerine, kırmızı çizgilerine temas eden çok hassas bir alan diyebiliriz" dedi. "Satış bir sonuçtur. Satış bir amaç olmamalıdır" diyen Altuntecim, sözlerine şöyle devam etti: "Karşınızdaki insana bir şeyi satma dürtüsüyle yaklaşırsanız karşı taraf bunu doğal olarak savunma mekanizmasını harekete geçirerek zorlaştıracaktır. Burada kritik olan şey ne satarsam satayım amacımı karşı tarafa satış olarak göstermemem gerekiyor. Hizmet etmek ve sattığım ürün ve hizmetle karşımdaki kişiyi buluşturmak, karşımdaki insanın mutluluğunu hedeflemem gerekiyor. Karşımızdaki insanın iç dünyasına ulaşmaya odaklanmalıyız."



5N1S

› › › **Emrah Altuntecim'in konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.**



Sektörün son yıllarda tanık olduğu doğal afet olaylarında artan sıklık ve ciddiyet ile bazı rekor maliyetli doğal afetler nedeniyle Swiss Re Corporate Solutions Kuzey Amerika Kıdemli Modellemecisi Cole Mayer, parametrik sigortaya olan talebin arttığını belirtiyor.
Mayer, doğal afetlerdeki artışın insanları riskleri nasıl yönetebileceği konusunda farklı yollar düşünmeye ittiğini vurgulayarak, "Bu olayları çokça görüyoruz ve ne yazık ki yavaşlama belirtisi de göstermiyor. Tanık olduğumuz bu artış nedeniyle insanlar doğal afet risklerini nasıl yönetebilecekleri konusunda farklı düşünmeye başladı" açıklamasında bulundu.
Mayer, parametrik sigortaya talebi artıran bir diğer önemli faktörün de sektörün sahip olduğu veri kalitesi olduğuna dikkat çekerek sözlerine şöyle devam etti: "Ayrıntılı verilerin kalitesi ve ulaşılabilirliği öncekinden çok daha iyi ve gelişmeye devam ediyor. Bu da spesifik alanlarda neler olduğunu daha da iyi bildiğimiz anlamına geliyor. Çünkü bugün erişebildiğimiz veri geçmiştekinden çok daha gelişmiş olduğundan daha iyi modelleme yapabiliyor ve müşterilerimize daha uyumlu teminatlar sunabiliyoruz."

“Katılım Sağlık sektörün derinleşmesine önemli katkıda bulundu”

Türkiye’nin ilk faizsiz özel sağlık sigortası olan Katılım Sağlık, bir yandan ihtiyaca odaklanan esnek yapısıyla en uygun fiyat avantajı sağlarken diğer taraftan da birbirinden özel asistans hizmetleriyle geniş içeriğe sahip ürünler sunuyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sağlık ürünlerinin tek çatı altında toplandığı Katılım Sağlık’ın bir yıl içerisinde 3 kat büyüme kaydederek sektörün de derinleşmesine önemli katkı yaptığını söyledi. Katılım Sağlık’ın esnek seçenekleriyle fiyat avantajı sağladığını ve rekabet gücünü bu esnek yapısından aldığını belirten Sincek, “Ayrıca asistans hizmetlerimizle ve sadece sağlık çalışanlarından oluşan sağlık iletişim merkezimiz gibi pek çok avantajımızla sağlıklı büyümeyi başardık. TSB’nin sağlık branşında 2023 ilk çeyrek rakamlarına göre; geçtiğimiz yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında %315 büyüyerek, sektörde ilk 10 arasında yer aldık” şeklinde konuştu.

331 MİLYON LİRALIK PRİM ÜRETİMİ

331,8 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirdiklerini aktaran Sincek, “Kendi kategorimizde %67,21’lik pazar payıyla sektör lideri konumumuzu sürdürüyoruz. Katılım Sağlık olarak kurumsal tarafta sunduğumuz özel grup sağlık sigortası kapsamında yönetimini üstlendiğimiz 304 kurumsal müşterimiz ve yaklaşık 70 bin sağlık sigortası poliçemizle sektörü derinleştirerek öncülük yapıyoruz. Bu yıl sonunda bireysel sigortalı sayımızı 60 bine, grup sigortalı sayımızı da 80 bine çıkarmayı hedefliyoruz” diye konuştu.


Ayhan Sincek

‘SİGORTALILARIMIZIN YANINDA OLDUK’

Depremden kaynaklı tazminat talebi bulunan sigortalıların ödemelerinin sorunsuz gerçekleştirildiğini belirten Sincek, “Depremin gerçekleştiği hafta içerisinde hızlı bir karar ile deprem bölgesinde yaşayan sigortalılarımızın gelecek tazminat taleplerine esneklik sunulması, prim ödemesi yapılamasa dahi poliçelerinin hasara kapatılmayacağı gibi kararlar aldık. Tüm bu zor süreçlerde sigortalılarımızın yanında olduk” dedi.



Mapfre ekibiyle Kandilli Borsa'da buluştuk

Güzel bir bahar gününde köşe yazarları yemeğimiz için Kandilli Borsa Restaurant’ta yazarlarımız ve misafirimiz Mapfre Sigorta ile buluştuk.

Mayıs ayında gerçekleştirdiğimiz yemeğimizde misafirlerimiz Mapfre Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, Genel Müdür Yardımcıları Yıldırım Türe, Mahmut Emre Bayram, Dr. Onur Acar, Deniz Şeker, Böke Bacakoğlu, Zeynep Berna Tören, Mehmet Emin Engin Canıdar ve İnsan ve Organizasyon Direktörü Elif Özgür oldu.

Kandilli Borsa zengin Türk mutfağı menüsüyle göz doldurdu. Son derece keyifli geçen yemeğimizde sektörümüz ve ülkemiz için güzel dileklerde bulunuldu. Feyza Kırmızı



Akkuyu NGS’ye ÖRYM’den sigorta teminatı

Türk Reasürans’ın teknik işleticiliğini yaptığı Özel Riskler Yönetim Merkezi, Akkuyu NGS’nin nükleer sorumluluk riskleri için sigorta teminat vermeye başladı. Akkuyu NGS’de inşaat aşaması boyunca Türk Reasürans’ın risk mühendislerinin yönetiminde yapılan detaylı ekspertiz çalışmaları sonrasında, Özel Riskler Yönetim Merkezi tarafından yıllık olarak Nükleer Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigorta Poliçesi dizayn edildi.

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 - Okan Utkueri Fazıl Karaman - Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer - 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 - Haziran 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!

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

Adendum

“Uzun çalışmalar sonucunda trafik sigortasında çalışma planı hazırlandı”

Trafik sigortasında yeni dönem hakkında açıklamalarda bulunan **İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, trafik sigortasının uzun zamandır gündemde olduğunu ve uzun çalışmalar sonucu kısa, orta ve uzun vadeli uygulanacak çözüm önerileri ile bir çalışma planı hazırlandığını kaydetti.

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, trafik sigortasında yeni dönem ve DASK hakkında açıklamalarda bulundu.
Trafik sigortasında yeni dönemle ilgili konuşan Yılmaz, “Gerek tüm dünyada gerek ülkemizde sigortacılık denildiği zaman ilk akla gelen sigorta zorunlu trafik sigortaları olmakta. Sigorta sektöründe trafik sigortasının bu kadar büyük yer kaplaması ve herkes tarafından bilinirliğinin olması muhakkak ki zorunlu tutulmasından ve büyük bir havuzu oluşturmasından kaynaklanmakta. Peki, bu kadar büyük bir sigorta havuzundan bahsederken bu branş neden zarar ediyor ve bu ürünün hem arz edeni hem talep edeni neden şikayetçi? Bu yıllardır süregelen ve çözümlenemeyen bir yara gibi sektörde. Paydaşlar çözüm yolları aramıyor değil ama maalesef zamanında yapılan yanlış fiyat politikaları, öngörülemeyen hasarlar, hukuka uzanan konularda sigorta şirketlerini zor durumda bırakabilecek farklı hukuk görüşleri ve birkaç yıldır hayatımızda olan ve trafik sigortalarının içerisinde değerlendirmeye tabi tutulan araç değer kaybı teminatının varlığı bu branşın ayağa kalkmasına engel olmakta” ifadelerini kullandı.

‘TRAFİK SİGORTASI UZUN ZAMANDIR GÜNDEMDEYDİ’

Sigortalı nezdinde bakıldığında ise iyi sürücü ve kötü sürücü ayrımının bugüne kadar doğru şekilde değerlendirilememiş olması nedeniyle trafik sigortasını yaptıran herkesin zararın ağır yükünü eşit olarak sırtlamasına sebep olduğunu belirten Yılmaz, “Bu nedenle yüksek prim ödemek zorunda kalan sigortalılar da haliyle ve haklı olarak durumdan memnun değil. Sigorta şirketlerine bakıldığımız zaman ise, ciddi zarar içerisinde bu ürünü yine de göz göre göre satmaya devam etmek haliyle akıl kârı değil, ama zorunlu. Aracılara bakacak olursak özellikle son 1 yıldır hem arz eden sigorta şirketi hem de talep eden sigortalı arasındaki köprü görevini belki de en çok bu branş üstlenmekte. Kısaca bahsettiğimiz bu memnuniyetsizlikler haliyle sektör yetkililerinin de uzun zamandır gündemindeydi ve uzun çalışmalar sonucu kısa, orta ve uzun vadeli uygulanacak çözüm önerileri ile bir çalışma planı hazırlandı. Kısa vadeli olan çalışmalar yönetmelik değişikliği ile hayata geçebilecek iken orta vadede planlananlar için kanun değişiklikleri gerekebilmekte. Uzun vadeli olarak hayata geçirilmesi planlananlar için ise



kültür değişikliği yani ülke olarak yeni uygulamaların uygulanabiliyor olması gerekmekte. Geçtiğimiz günlerde bu çalışma planının detaylarını tüm sektör olarak değerlendirebilmek adına, önemli toplantılar yaptık. SEDDK Başkanımız Mehmet Akif Eroğlu, birinci ağızdan bu çalışma planının tüm detaylarını bizler ile paylaştı. İlgili çalışmada TSB, sigorta şirketleri, eksperler, sigorta aracıları olarak tüm sektör paydaşlarının yer alması bu konuyu değerli kılan bir diğer noktaydı” dedi.

BU ÇALIŞMA PLANI NEDİR?

Çalışma planından bahseden Yılmaz, planı şöyle sıraladı:
“- Mevcut basamak sistemine 0 ve 8. basamakların eklenmesi; yani sürekli hasara sebebiyet veren ve kötü sürücü olarak adlandırılan sigortalının daha fazla bir prim ödemesi, yıllardır hasarsız olan iyi sürücülerin ise basamak koşullarını yerine getirmesi halinde 8. basamakta ek indirim ile ödüllendirilmeleri,
- Kişi temelli sigorta anlayışını yaratabilmek adına sigortalının bir skorlama sistemine dahil olması ve aracı ve işi değişse de geçmiş sigortalılık döneminin sigortalıyı takip etmesinin sağlanması,
- Doğrudan tazmin sistemi ile sigortalıların trafik sigortasını kendi faydalanacakları poliçe olarak görüp sigorta tercihlerini ona göre yapmasının sağlanması ve ürünü değerli kılmak,
- SBM üzerinden acenteliği olsun olmasın lisansı olan tüm sigorta şirketlerinden trafik poliçe tanzimin gerçekleşebiliyor olmasının sağlanması,
- Araç satışları sonrasında yeni alıcıya güvence sağlayan 15 günlük sürenin 3 ya da 5 güne indirilmesi,
- Aracıların iptal iadelerinden dolayı komisyon alacağının minimum 200 lira olarak belirlenmesi.”
Bu başlıkların sektör paydaşlarının birine değil hepsine yönelik olarak düzenlenmiş durumda olduğunu vurgulayan Yılmaz, “Paydaşların hepsine ayrı bir sorumluluk yüklenmiştir. Aslına bakarsanız olması gereken tam da bu. Zira birkaç tarafı olan bu sigorta poliçesinde tek tarafın memnuniyetinin sağlanmaya çalışılması belki de bu branşa uzun vadede en büyük zararı veren uygulama olurdu” diye konuştu.

‘DASK CİDDİ BİR SINAV VERDİ’

6 Şubat’ta yaşanan Kahramanmaraş depremi felaketiyle de ilgili görüşlerini paylaşan Yılmaz, “Kahramanmaraş’ta yaşanan deprem asrın felaketi olarak nitelendirilmekte ve hepimize birçok ders çıkarmamız gerektiğini ve aldığımız önlemlerin üzerine daha fazlasını eklememiz gerektiğini gösterdi. Bu noktada sigorta şirketleri ve DASK, depremin ilk anından itibaren yaraların sarılması adına çok fazla çaba gösterdi ve göstermeye de devam ediyor. Bu süreci inşallah hep birlikte aşacağız. Bu kadar geniş bir alanı etkisi altına alan bu felakette sigorta sektörü çok hızlı bir şekilde aksiyon aldı. SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve ekibi özellikle işin görünmeyen kahramanı DASK’ın başında bulunan Selva Eren ve yardımcısı Erdal Bey, 7/24 hizmet ediyorlar, çok ciddi bir şekilde emek sarf ediyorlar” dedi.
Eksik poliçelerden bahseden Yılmaz, “Bankaların yaptığı, finans kuruluşlarının yaptığı poliçelerin %90’ı eksik. Şu an bütün mağduriyet burada. Özelikle bir kez daha altını çizmek istiyorum. Zorunlu deprem sigortasında kimse metrekarelerle oynayamamalı, bireylerin istek ve taleplerine göre poliçeler düzenlenmemeli, 300 metrekarelik bir alandan söz ediyorsak, 300 metrekareye poliçe düzenlenmeli. Bunun yanı sıra eksik poliçe düzenleyenler ile ilgili de yasal işlemler uygulanmalı, DASK poliçeleri sadece acenteler tarafından DASK üzerinden direk satılmalı, acente böylelikle tam komisyon alabilmeli, DASK poliçeleri zorunlu deprem değil zorunlu afet sigortası şekline çevrilmeli, otomatik zeyil sistemi getirilmeli, yangın poliçelerinin başına büyük harflerle depremli depremsiz ifadesi yazılmalı. Bu konular büyük önem arz ediyor” dedi. Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Sektörde büyük bir yer kaplayan bu iki zorunlu sigortanın mevcut uygulamalar doğrultusunda alacağı son hal muhakkak ki ilgili sigorta ürünlerinde yaşanan birçok sıkıntının da ortadan kalkmasını sağlayacaktır. Böylelikle her zaman bahsettiğimiz farklı sigorta ürünlerinin gelişimini sağlamak adına bizler de daha fazla zaman ayırabiliyor olacağız.”

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Haziran 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 HAZİRAN AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Nakliyat-Emtia Taşıma Sigortası ve Tekne&Makine Sigortası Atölye Çalışması (Yüz Yüze)	1 Haziran	Kaptan Murat Işıklı
Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurt İçi ve Yurt Dışı Taşıma Sigortaları (Online)	1-2 Haziran	Av. Nuray Dinçment
Etkin Takım Olma Yolculuğu (Online)	6-7 Haziran	Çetin Kolukısa
Para ve Sermaye Piyasalarında Fon Seçimi Hakkında Her Şey - BES Özel Oturumu (Online)	6-7 Haziran	İbrahim Dörter
İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları (Online)	8-9 Haziran	Mahmut Saraçoğlu
Zihinsel Dayanıklılık (Online)	9 Haziran	Fatih Sarıkan
Doğru İletişim ile Her Şey Mümkün (Online)	13 Haziran	Funda Sezgin Tokgöz
Tekne ve Yat Sigortaları / Institute Time Clauses (Online)	13-14 Haziran	Kaptan Murat Işıklı
Kişilik Tipleri ve Yönetimi (Online)	15-16 Haziran	Burcu Arsan
Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılıkta Temel Performans Göstergeleri (Online)	15-16 Haziran	Can Demirağ
Hasar Departmanında İlişki Yönetimi (Online)	15-16 Haziran	Dr. Hakan Özcan
Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (Online)	19-20 Haziran	Tuğçe Seçkin
Bizi Engelleyen Temel Duyguları Nasıl Yönetiriz? (Online)	22-23 Haziran	Beral Fişekçi

›››

Broker Akademi: Sigortacılık Eğitim Programı

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı iş birliğinde "Broker Akademi: Sigortacılık Eğitim Programı" oluşturuldu. Programın amacı Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği üyelerinde görev alan çalışanların teknik bilgi/birikim ve kişisel gelişimine katkı sağlamaktır.
Programın ilk dönemi için 58 saatlik bir ders içeriği belirlendi. İkinci dönem taslak programı ise 55 saatlik bir süreyi kapsıyor. Eğitimler online ve yüz yüze (karma sistem) gerçekleşecek.



Program sonunda teknik eğitimlerle ilgili olarak bir ölçme sınavı yapılarak başarılı olanlara sertifika verilecek.

Bizi Engelleyen Temel Duyguları Nasıl Yönetiriz?

Bizi Engelleyen Temel Duyguları Nasıl Yönetiriz? eğitimi 22 ve 23 Haziran tarihlerinde Beral Fişekçi tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcılar bedendeki duygu mekanizmasının ne olduğunu ve nasıl çalıştığı hakkında bilgilendirilecek. Ayrıca duygular, 9 duygu hali ve duyguları yönetmek ile ilgili farkındalıkları artırılacak. Eğitim sonunda katılımcıların duygularla nasıl iletişim kurulacağını ve daha yapıcı hale nasıl gelineceğini öğrenmesi hedefleniyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kişilik Tipleri ve Yönetimi

Kişilik Tipleri ve Yönetimi eğitimi 15 ve 16 Haziran tarihlerinde Burcu Arsan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcılar kişilik ve davranış oluşumu hakkında bilgi sahibi olacakları gibi MBTI kişilik envanteri hakkında detaylı bilgi sahibi olarak, kişileri tanıma yönünden zaman ve pratiklik kazanacaklar. Ayrıca takım kurma, yeni ekip oluşturma, aday seçme süreçlerinde meydana gelebilecek yanlış seçimlerin ihtimallerini azaltarak kurum içi görev kargaşasını minimize edebilecekler. Kişiliğin bir alt boyutu olan davranışlar hakkında bilgi sahibi olarak, katılımcılar kendilerine ve etraflarındaki insanlara olan bakış açılarını değiştirecek. Böylece her davranış faktörüne özel edinilecek genel bilgiler ve belirli beden dili bilgisi sayesinde insanları (çevredekiler ve/veya çalışanlar) anlama ve tanıma becerilerinin artırılması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Para ve Sermaye Piyasalarında Fon Seçimi Hakkında Her Şey – BES Özel Oturumu

Para ve Sermaye Piyasalarında Fon Seçimi Hakkında Her Şey - BES Özel Oturumu eğitimi 6 ve 7 Haziran tarihlerinde İbrahim Dörter tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitimde bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerinde doğru yatırım tercihlerinin yapılmasına yardımcı olacak teori ve pratiğin kazandırılması hedefleniyor.
Eğitime sigorta ve bireysel emeklilik şirketlerinde çalışanlar ve bu ürünleri kullanan tüm kişiler katılabilir.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için tasarlanan ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş" eğitim programı 4 Temmuz'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 sağlayabilmektedir. Temmuz ayı programı için son başvuru 23 Haziran.

TSEV, sigortacılığın gelişimine katkı vermeye devam ediyor



››› **Etiyopya Sigorta Şirketi'nden eğitime katılan üst düzey yöneticiler ile birlikte TSEV ekibi ve eğitmen Melike Demirel.**

TSEV, sigortacılığın gelişimine katkıda bulunmak adına bölgesel olarak rehberlik etme görevini üstlenmeye devam ediyor. Bu kapsamda, İstanbul Underwriting Merkezi (IUC) organizasyonuyla 15-19 Mayıs tarihleri arasında Etiyopya Sigorta Şirketi'nden gelen 11 katılımcıya "Sigorta Sektöründe Stratejik Planlama" eğitimi verildi. Melike Demirel tarafından İstanbul'da TSEV sınıflarında yüz yüze verilen eğitim, üst düzey şirket yöneticilerine özel olarak tasarlandı. Teknik bilgilendirmenin yanında eğitim boyunca vaka çalışmaları ve oyunlardan yararlanıldı. Katılımcılara eğitim sonunda katılım sertifikası verilerek iş birliğinin devamı temennisinde bulunuldu.

›››

Kadrajımda Sigorta fotoğraf yarışması başlıyor

TSEV tarafından bu yıl altıncı kez düzenlenecek olan ve Türkiye Sigorta Birliği ana sponsorluğunda gerçekleşecek yarışmada "sigorta"yı anlatan en güzel kareler ödüllendirilecek.
Yarışmaya katılacak fotoğrafların 'Sigorta nedir?' gibi doğrudan veya 'Neden sigorta yaparız?' gibi dolaylı yoldan 'sigorta' konusunu anlatmaları beklenmektedir. Bu yıl yaşadığımız ve her birimizi derinden etkileyen deprem nedeniyle doğal afetlere de ayrı bir yer ayırdık. Deprem başta olmak üzere sel, çığ, fırtına ve orman yangınları gibi doğal afetler için de ayrı iki eser seçilecektir.
Seçici kurul tarafından seçilerek ödüllendirilecek olan beş fotoğraf, yine seçici kurul tarafından beğenilen ve sergileme ödülü kazanan 30 fotoğrafla birlikte, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla bu yıl Eylül ayına ertelenen Sigorta Haftası'nda sergilenecektir. Para ödülünün yanında seçilen tüm fotoğraf sahiplerine ayrıca 1 yıllık ferdi kaza sigortası da hediye edilecektir.
Yarışma ile ilgili detaylı bilgi için www.kadrajimdasigorta.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

BES getirisi enflasyonu yakaladı

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.
Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dâhil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.
Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonlarının ağırlıklı getirisi 2023 yılının Nisan ayında %0,67 oranında azalırken BİST–100 endeksinde %4,05 oranında azalış kaydedildi.
Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,50 oranında azalış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %0,87 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %2,45 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Nisan ayında %2,39 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

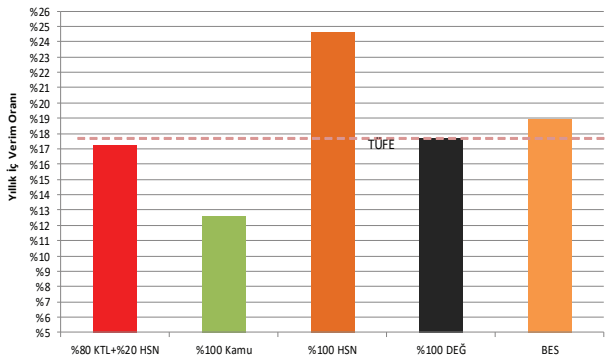
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

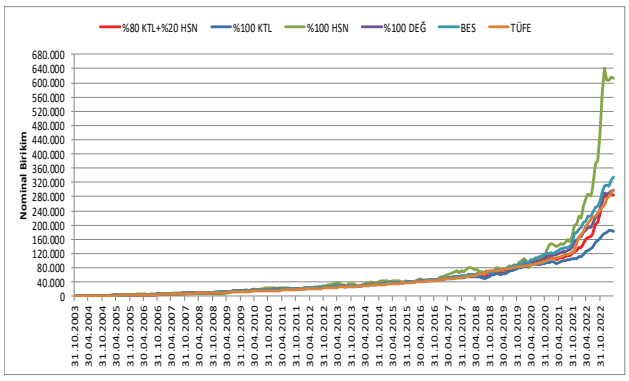
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.04.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



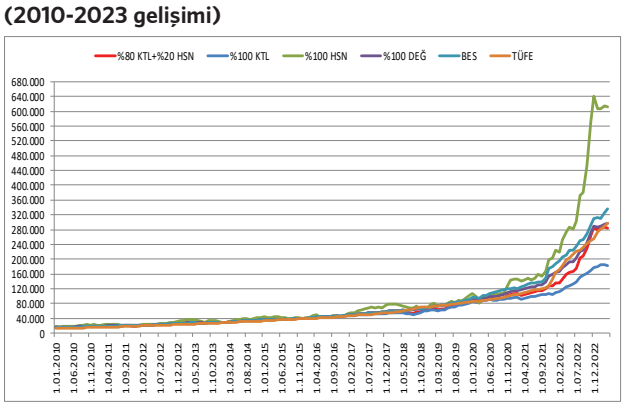
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.04.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %18,90 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %24,64 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.04.2023 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 31.10.2003-28.04.2023 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, 28.04.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 335.565 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 298.337 TL birikime ulaşmıştır.

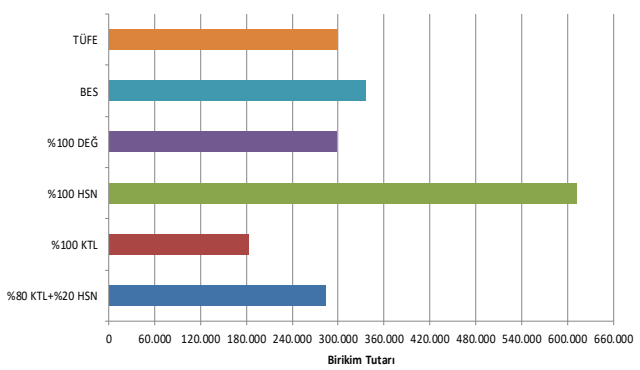
31.10.2003-28.04.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2023 gelişimi)



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.

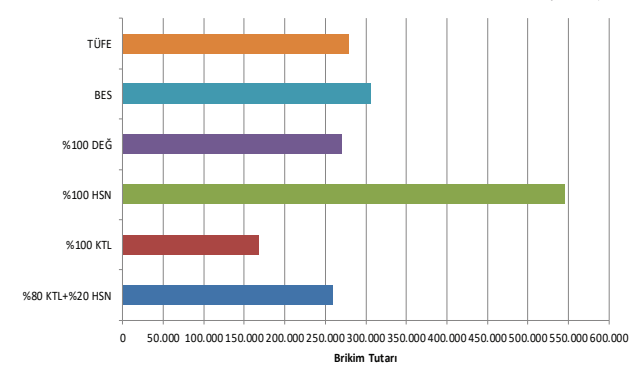
Yandaki grafik 31.10.2003-28.04.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 28.04.2023 tarihinde 335.565 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.270 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-28.04.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.04.2023 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 28.04.2023 tarihinde 545.424 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-28.04.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te yeni sözleşmelerin sayısı sonlanan sözleşmelerin iki katı

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 7 Ekim 2001 tarih ve 4632 sayılı kanun ile yürürlüğe girmiş, 27 Ekim 2003 tarihinden itibaren ilk emeklilik planlarının onaylanması ile birlikte sistemde ilk sözleşmeler akdedilmeye başlamıştır. BES'te katılımcılar istedikleri anda sistemden çıkma hakkına sahiptir. Bununla birlikte, kimi katılımcılar emekliliğe kadar sistemde kalmakta ve hatta emeklilik gelir planları kapsamında sistemde devam etmekte, kimileri ise emekliliği beklemeden nispeten daha kısa bir zaman zarfında sistemden ayrılmaktadır.

Sistemin başladığı 2003 yılının son 2 aylık döneminde, 22 bin 16 adet sözleşme kurulmuş ve 86 adet sözleşme sonlandırılmıştır.

2004 yılında sistemde yeni kurulan sözleşme sayısı, sonlandırılan sözleşme sayısının 17 katıdır. Sistemin yeni kurulmuş olması ve sözleşme sayısının az olması sebebiyle ilk yıllarda yeni kurulan sözleşme sayısı, sonlandırılan sözleşme sayısından hayli yüksek olmuştur. Yıllık bazda yeni kurulan sözleşme sayısının sonlandırılan sözleşme sayısına oranı, 2004 yılından itibaren her geçen yıl azalarak 2009 yılında 1,9 seviyesine gerilemiş, 2009 yılından itibaren artış eğilimine geçerek 2013 yılında 3,7 kat seviyesine ulaşmıştır. Diğer bir ifadeyle, 2013 yılında sonlandırılan her bir sözleşmeye karşılık dört yeni sözleşme kurulmuştur.

2013 yılından 2018 yılına kadarki azalış trendi sonucunda, sözleşme giriş-çıkış oranı 2018 ve 2019 yıllarında sırasıyla 1,01 ve 1,05 seviyelerinde gerçekleşmiştir.

Sistem açısından oldukça zorlu geçen bu yıllarda, yıl içinde sisteme dâhil edilen sözleşme sayısı sonlandırılan sözleşme sayısı ile neredeyse aynı olmakla birlikte üzerinde kalmayı başarmıştır. 2018 yılından sonra sözleşme giriş-çıkış oranı artış göstererek Nisan 2023 itibarıyla 1,8 seviyesine ulaşmıştır. Bu oran, 2021 yılında 1,3 iken 2022 yılında 2,0 seviyesindedir.

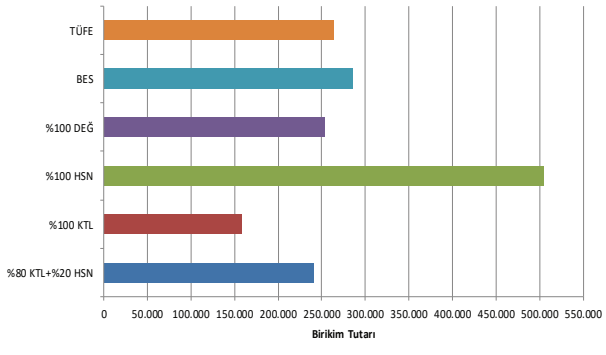
'KATKI ORANININ ARTMASI BES'E İLGİYİ ARTIRIYOR'

2022 yılı içerisinde gerçekleşen yüksek oranın; yılbaşında devlet katkısı oranının %25'den %30'a yükseltilmesi ve yüksek enflasyon karşısında katılımcıların, mevcut hayat standartlarını emeklilik dönemlerinde de koruyabilmek adına tasarruf ve birikime yönelmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

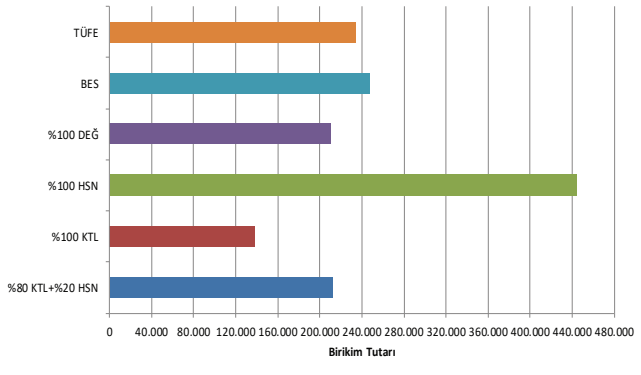
Tüm bunlara ek olarak, yıllar itibarıyla kıdem süresine göre sonlandırılan sözleşme oranlarına bakıldığında, sonlandırılan sözleşmelerin büyük çoğunluğunun kıdem süresinin 0-36 ay aralığında olduğu, 120 ay üzeri kıdeme ulaşan sözleşmelerin ise ayrılma oranlarının en düşük seviyede olduğu görülmektedir.

BES büyümeye devam ediyor. Nisan 2023 itibarıyla BES'te yapılan yeni sözleşmelerin sayısı, sonlanan sözleşmelerin sayısından yaklaşık 2 kat daha fazla oranda. Bu oranın yılbaşında devlet katkısı oranının %25'den %30'a yükseltilmesi ve yüksek enflasyon karşısında katılımcıların, mevcut hayat standartlarını emeklilik dönemlerinde de koruyabilmek adına tasarruf ve birikime yönelmesinden kaynaklandığı düşünülüyor.

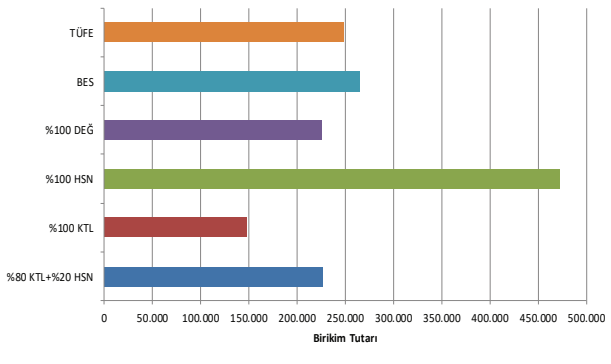
31.1.2006-28.04.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



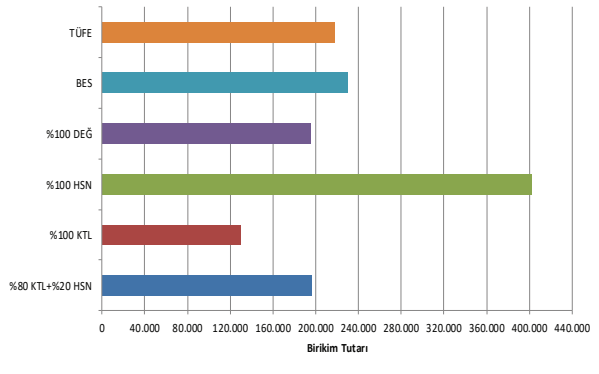
31.1.2008-28.04.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-28.04.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-28.04.2023 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.

Tutar sigortalarında manevi çıkarın çıkar koşulunu karşılama durumu belirlenmeli

TTK 1408 uyarınca "çıkar" koşulu tutar sigortaları bakımından da geçerli bulunmakla birlikte, bu temel kuralın uygulama alanı tutar sigortalarına özgü bazı hükümlerle daraltılmış veya bazı hallerde bütünüyle devre dışı bırakılmış. Tutar sigortalarında her şeyden önce maddi çıkardan başka manevi çıkarın da yasanın aradığı çıkar koşulunu yerine getirip getirmeyeceği belirlenmeli.

"Sigorta menfaatinin yokluğu" başlığını taşıyan Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) 1408. maddesi sigorta sözleşmelerini düzenleyen 6. kitabın "genel hükümler" kısmında yer almakta ve yasadaki yeri dikkate alınırsa, bütün sigortalar hakkında uygulanması gerekmektedir. TTK 1408 uyarınca;

- Sigortalanan menfaat (çıkar) sigorta sözleşmesinin yapıldığı anda mevcut değilse, sigorta sözleşmesi geçerli olmamakta,
- Sözleşme kurulduğu anda mevcut olan menfaat sözleşme yapıldıktan sonra ortadan kalktığında ise, sigorta sözleşmesi o andan başlayarak geçersiz hale gelmektedir.

Sigortacı tarafından gerçekleşen rizikonun yol açtığı zararı giderme borcunun üstlenildiği zarar sigortalarında, sigortalanabilir çıkara sahip bulunmak, riziko nedeniyle zarara uğrayacak olma anlamına gelmektedir. Acaba sigortacının rizikonun meydana gelmesi olasılığında, bunun bir zarara sebep olup olmadığına (olmuşsa zararın tutarına) bakmaksızın sözleşmede söz verilen tutarı hak sahibine ödeme borcunu üstlendiği "tutar" (meblâğ) sigortalarında çıkar koşulu nasıl anlaşılıp uygulanacaktır. Aşağıda bu konuyu ele almaya çalışacağız.

Tutar sigortalarının deyim yerinde ise "amiral gemisi" hayat sigortasıdır. TTK'da hayat sigortası hakkında yer alan kurallar tutar sigortası niteliğini taşıyan iki ayrı can sigortası (kaza ve hastalık sigortası) hakkında da geçerlidir (TTK 1510(1) ve (2); TTK 1519(1)).

Bu noktada öncelikle şu hususu açıklığa kavuşturmakta yarar vardır. TTK, genel hükümlerden sonra önce zarar sigortalarını (mal ve sorumluluk sigortaları olarak iki alt başlık halinde) düzenlemiş; sonra da ("tutar sigortaları" hakkında değil) "can sigortaları" hakkında düzenleme getirmiştir. Can sigortası deyimi, rizikonun bir "gerçek kişi" üzerinde gerçekleştiği sigorta sözleşmelerini ifade etmektedir. Hayat sigortasında riziko (sigortalı olarak adlandırdığımız) bir gerçek kişinin ölümü veya belirli bir tarihte hayatta kalması üzerine; kaza sigortasında bir gerçek kişinin kaza niteliğini taşıyan (dışarıdan ani şekilde etkili olan) bir olay sonucunda ölmesi, sakat kalması veya iş göremez hale gelmesi üzerine; sağlık (giderleri) sigortasında bir gerçek kişinin sağlık sorunu nedeniyle tanı konması ve tedavi edilmesi üzerine; hastalık sigortasında da bir gerçek kişiye sigorta süresi içinde belirli rahatsızlıklardan biriyle ilgili olarak tanı konması üzerine gerçekleşmiş olacaktır. Kısaca can sigortalarında riziko bir insanın kişi varlığında (ölüm, yaşama, hastalanma, yaralanma, sakatlanma biçiminde) meydana gelmektedir. Can sigortaları arasında yer alan hayat sigortası, (ölüm ve sakatlık rizikoları bakımından) kaza sigortası ve hastalık sigortası birer tutar sigortasıdır. Bunlarda rizikonun gerçekleşmesi üzerine sigortacı sözleşmede öngörülen parayı (rizikonun yol açmış olabileceği zarar veya zararlarla hiçbir bağlantı kurmaksızın) ödemek zorundadır. Tutar sigortalarında "zenginleşme yasağı (tazmin ilkesi) devre dışıdır. Oysa zarar sigortalarında sigortacı tarafından yapılacak ödeme en fazla zarar tutarı kadar olabilir. Sigortacının daha fazla ödeme yapmasının önüne geçmek için zarar sigortalarında öngörülmüş olan aşkın sigortanın (aşkınlık oranında) geçersizliği ve çifte sigorta yasağı, yasal haleflik ve zarardan fazla bir ödeme yapılmasını engelleyen diğer kurallar tutar sigortalarına uygulanmaz. Kaza sigortasına eklenen tedavi masrafları teminatı ile sağlık (giderleri) sigortasının içerdiği tedavi masrafları teminatı ise zarar sigortası hakkındaki kurallara tabidir. Bu sigortalarda masrafların karşılanmasını öngören sigorta koruması "pasif sigortası" özelliğini taşımaktadır.

TTK 1408 uyarınca "çıkar" koşulu tutar sigortaları bakımından da geçerli bulunmakla birlikte, bu temel kuralın uygulama alanı tutar sigortalarına özgü bazı hükümlerle daraltılmış veya bazı hallerde bütünüyle devre dışında bırakılmıştır. Tutar sigortalarında her şeyden önce maddi çıkardan başka manevi çıkarın da yasanın aradığı çıkar koşulunu yerine getirip getirmeyeceği belirlenmelidir.

1956 tarihli (önceki) Türk Ticaret Kanunu hayat sigortalarını düzenlerken sigorta ettirenin sigortalının hayatının sürmesinde manevi çıkarının bulunmasını sigortanın geçerli sayılması bakımından yeterli saymıştı (1956 tarihli TTK m. 1321 fk.1). Buna karşılık 1926 tarihli Ticaret Kanunu'nda (m.989 fk.1 cümle 2) yalnızca çıkardan söz edilmiş, manevi çıkar (veya manevi yarar) konusunda açık bir kurala yer verilmemişti.

2011 tarihli (halen yürürlükte olan) TTK (manevi çıkarı da içerip içermeyeceği konusunda açık düzenleme içermeksizin, genel bir anlatımla) çıkar koşulunu öngörmüş, buna hangi anlamın verileceğini ise uygulama ve öğretiye bırakmıştır.

Kanımızca manevi çıkar sigorta sözleşmesi yapılırken var olup olmadığını ve başlangıçta mevcut olsa dahi, sonradan son bulmuş olup olmadığını belirlemenin son derece zor olduğu bir hususdur. Bir kişi hayatını sürdürmesinde çıkarının olduğunu ileri sürdüğü sigortalıyı meselâ "çok sevdiğini", "her gün onun için iyilik dilediğini" ileri sürse bunu nasıl kanıtlayacak veya bunun aksi nasıl kanıtlanacaktır? Özellikle sigortalının ölümü rizikosuna karşı yapılan sigortalarda, sigortalı hayattan ayrılmış olduğu takdirde manevi çıkarın varlığını veya yokluğunu ortaya koymak iyice güçleşmektedir. Yakın arkadaşlık, kan kardeşliği gibi durumların ve hangi derecedeki hısımlığın karine olarak manevi çıkarın varlığına kanıt sayılacağı da çok tartışmalıdır. Bundan başka, eğer salt "sevgi" manevi çıkar koşulunu yerine getirmeye yeterli görülecekse, toplumda tanınmış kişilerin hayatının sürmesinde onları seven kimselerin çıkarı bulunduğunu kabul etmek gerekecektir. Bu da bizi kralların, düklerin ölümü olasılığı için sigorta yaptırılan eski dönemlere geri götürecektir.

Çıkar koşulu, başlangıçta sigortayı kumar ve bahisten ayırmak amacıyla öngörülmüştü. Bu koşulun aranmadığı ilk dönemlerde bir kimse başkasının hayatının son bulması üzerine, bu olasılık için sigorta yaptırmış olduğunda, deyim yerinde ise "vurgun" vurabiliyordu. Çıkar koşulu, hayat sigortasının tanınmış kişilerin hayatı üzerine oynanan bir tür şans oyunu olmaktan çıkarılması gerektiği düşüncesi benimsenerek getirilmişti. Fakat bu koşulun gerçekleşmesi için ölçülebilecek, denetlenebilecek kıstaslar kullanılmalıdır. Kişinin iç dünyasındaki bir hususun (mesela başkası için sevgi, derin saygı veya



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

hayranlık duymasının) kayıtsız koşulsuz sigortalanabilir çıkarın var olduğu anlamına gelmesi makul bir çözüm değildir. Buna karşılık, kişinin en yakınlarının hayatının sürmesinde çıkar sahibi olduğunu (aksi kanıtlanmış olmadıkça) kabul etmek (mesela altsoy-üstsoy ve eşler bakımından çıkar koşulunun mevcut olacağının varsayılması) uygun bir çözüm oluşturabilir.

YASAL LEHTAR KURALI

Öte yandan 2011 tarihli TTK çıkar koşulunun sigorta ettiren için değil "lehtar" için aranacağını hükme bağlamaktadır. Lehtar sigorta ettiren tarafından belirlenen hak sahibidir (TTK 1493(1)). Riziko (sigortalının ölümü veya belirli bir tarihte yaşıyor olması) gerçekleşince sigortacıdan ödeme alacak olan kişi lehtardır. Belirtmek gerekir ki sigorta ettiren başkasının hayatı üzerine sigorta yaptırdığında kendiliğinden lehtar konumuna gelmez. Sigorta ettirenin lehtar konumuna gelmesi için bizzat kendini lehtar olarak belirlemiş olması gerekir. Sigorta ettiren başkasının hayatı üzerine yaptırdığı bir sigortada ne kendini ne de bir başkasını lehtar olarak göstermemişse, "lehtar atanmasına ilişkin yorum kuralı" başlıklı TTK 1494'ün ikinci fıkrasında hükme bağlanan "yasal lehtar" kuralı uygulanır.

- TTK 1494(2) uyarınca "ölüm rizikosuna karşı yapılan sigortalarda lehtar belirtilmemişse, sözleşmenin sigorta ettirenin mirasçıları lehine, yaşama ihtimaline karşı yapılmış sigortalarda ise sigortalı lehine yapıldığı kabul olunur".
  - Yasanın bu hükmü yalnızca sigorta ettirenin aynı zamanda riziko kişisi (sigortalı) olduğu (diğer bir anlatışla kendi ölümü üzerine sigorta yaptırdığı) haller bakımından anlamlıdır.
  - Buna karşılık sigorta ettirenin başkasının ölümü olasılığı için sigorta yaptırmış olduğu hallerde, bu sigortanın sigorta ettirenin mirasçıları lehine yapılmış olduğunu kabul etmek anlamsızdır. Çünkü:
    - Ölümü üzerine sigorta yaptırılmış olan kişi (sigortalı) hayattan ayrıldığında sigorta ettiren henüz yaşıyor olabilir.
    - Yaşayan bir kişinin mirasçıları lehine sigorta yapıldığı sonucunu benimsemek ise tutarsızdır.
  - Bu nedenlerle TTK 1494(2) hükmünü "başkasının üzerine ölüm olasılığı için yapılan sigorta sözleşmesinin sigortalının mirasçıları lehine yapılmış sayılacağı" biçiminde anlamak ve uygulamak lâzımdır.
  - Böylece ölüm ve hayatta kalma olasılıkları için aynı sonuç benimsenmiş olacaktır. Her iki halde de sigortalı (onun ölümü durumunda yerine geçen mirasçıları) hak sahibi olacaklardır.
- "Sigorta değeri" başlıklı TTK 1491(2) "ödenecek bedelin lehtarın maddi menfaatinden daha fazla olduğu durumlarda, aşan kısmın sigortalının lehine yapılmış sayılacağını" belirtmektedir. Yukarıda TTK 1494(2) hakkında benimsediğimiz çözüm TTK 1491(2) ile şu bakımdan uyumludur: Bir lehtar ataması yoksa (sigortacı tarafından ödenecek olan tutar üzerinde hak kazanmış başka bir kişi bulunmuyorsa) veya lehtar belirlenmiş olmakla birlikte sigortacı tarafından ödenecek tutarın tamamına hak kazanmış değilse, sigorta (ödenmesi gereken tüm tutar veya lehtarın hak kazanmış olmadığı tutar bakımından) hayatı üzerine sigorta yapılan kişi (ölümü olasılığında onun mirasçıları) lehine işletilecektir.

Sigorta ettiren, başkasının hayatı üzerine yaptırdığı sigortada sözleşme yapılırken yasal lehtar kuralını devre dışı bırakacak şekilde kendisini veya bir başkasını lehtar olarak göstermişse, lehtarın o anda çıkar sahibi olması gerekir. Ancak, bu koşul gerçekleşmezse, hayat sigortası sözleşmesinin TTK 1408(1) uyarınca geçersiz hale geleceği düşünülmemelidir (Bu hususu aşağıda açıklamaya çalışacağız).

Sigorta ettiren başlangıçta belirlemiş olduğu lehtarı sonradan değiştirme, lehtarın haklarını daraltma (mesela sigortacının ödeyeceği tutarın tamamı için atanmış bulunan lehtarın hakkını yarıya indirmeye veya ilk atanan lehtarın yanına iki lehtar daha eklemeye ve bunların hepsinin eşit veya birbirinden farklı paylarla hak sahibi olmalarını kararlaştırmaya) veya atama işlemini iptal etme hakkına da sahiptir.

Ancak bunun için lehtarın "dönülebilir" şekilde atanmış olması gerekir. "Dönülemez" şekilde (lehtarı değiştirme olanağından vaz geçilerek ve poliçe lehtara teslim edilerek) atanan lehtarın hakkına ise ancak özel bazı hallerde dokunulabilir. Bu noktada hatırlatalım ki dönülebilir biçimde atanan lehtar sigortacının riziko halinde ödeyeceği para üzerinde ancak riziko gerçekleşince hak sahibi haline gelecektir. O ana kadar yalnızca bir "beklenen hakkı" söz konusudur. Dönülebilir şekilde atanan lehtar riziko anına kadar herhangi bir hak kazanmış olmadığı için, sigorta ettiren tarafından onun beklenen hakları tamamen veya kısmen ortadan kaldırılabilmektedir. Buna karşılık dönülemez şekilde atanan lehtar kural olarak atama işlemi anında hak sahibi konumuna gelmektedir.

Bir lehtarın (sigortalının hayatının devamına olan) çıkarı lehtar atama işleminden sonra ortadan kalkmışsa, kanımızca sigorta sözleşmesi TTK 1408(1) uyarınca geçersiz hale gelmemeli; bu olasılıkta TTK 1494 uygulanmalı ve çıkarı son bulan lehtarın yerine sigortalının (veya mirasçılarının) geçmiş olacağı kabul edilmelidir. TTK 1494(2)'de hükme bağlanan "yasal lehtar" kuralının yalnızca sözleşme yapılırken değil, sözleşme sırasında da uygulanması gerektiği düşüncesindeyiz. Bu bakımdan "çıkar şartının sözleşmenin yapılmasından sonra ortadan kalkması hâlinde sözleşmenin o andan itibaren geçersiz hâle geleceğini öngören TTK 1490(4) hükmü de fikrimizce tamamen yanlıştır. O nedenle (tam emredici nitelikte olmasına karşın) TTK 1490(4)'ün hiç uygulanmaması doğru olacaktır. Bu fıkranın karışıklık yaratmasını ve değişik yorumlara dayanak oluşturmasını önlemek için ilk fırsatta yasadan çıkarılması lazımdır. Öte yandan birden fazla lehtar varsa ve bunlardan biri çıkar koşulunu artık gerçekleştirmediği için hak sahibi olamıyorsa, TTK 1494(1) cümle 2 uyarınca onun payı diğer (çıkar sahibi) lehtarların payına eklenmelidir.

Kısaca hayat sigortalarında TTK 1408 hükmünün uygulanmasına yine TTK'daki başka bazı hükümler engel olmaktadır. Bunun hukuksal açıdan "tuhaf" bir sonuç olduğu doğrudur. Çünkü TTK 1408(1) ve kısmen onu tekrarlayan TTK 1490(4) emredicidir ve yasa yapıcının kırmızı çizgisini oluşturmaktadır. Emredici olarak düzenlenmiş olmayan TTK 1494'ten ise tam tersi bir sonuç çıkmaktadır. Ancak TTK 1494 hiç kuşkusuz sözleşmeyi makul bir çerçeve içinde ayakta tutma fırsatını sağladığı için tercih edilmelidir. TTK'daki çelişkinin en kısa zamanda TTK 1494'teki yasal lehtar kuralına TTK 1408 ve TTK 1490(4)'teki hükümlere göre öncelik tanınarak giderilmesi gerekmektedir.

Son olarak belirtelim ki, bir kişi kendi hayatı üzerine sigorta yaptırmışsa veya başkasının hayatı üzerine sigorta yaptırmakla birlikte, sigortalıyı lehtar olarak belirlemişse, bu hallerde "çıkar" koşulu aranmaz. Çünkü, sigortalının (riziko üzerinde gerçekleşecek olan kişinin) kendi hayatının sürmesinde çıkar sahibi olduğu (öyle sayılacağı) kuşkusuzdur.

ONAY KOŞULU

Çıkar koşulu bazı Kara Avrupası ülkelerinde yerini "onay" koşuluna bırakmaktadır. Başkasının hayatı üzerine sigorta yaptırılması halinde bu sigorta, ancak sigortalının bunu onaylaması ile geçerlilik kazanmakta, bir çıkarın varlığı ise araştırılmamakta, sigortalının hayatı üzerine başkası tarafından sigorta yaptırılmasına rıza göstermiş olması yeterli sayılmaktadır. TTK 1490(2) ise, başkasının hayatı üzerine ölüm olasılığına karşı yaptırılan sigortalarda çıkar koşuluna ek olarak ayrıca onay koşulunu da lüzumlu görmüştür.

Çıkar koşulunun halâ yasada bulunuyor olması, bazı kişilerin kendi hayatları üzerine başkaları tarafından yaptırılacak sigortalara onay vermeye zorlanabilecekleri ve bu durumun da onların hayatları bakımından tehlike yaratabileceği düşüncesinden kaynaklanmıştır.

TTK 1510(1), çıkar koşuluna ilişkin bulunan TTK 1490(2) ve (4)'ün kaza sigortası hakkında da uygulanacağını emredici olarak hükme bağlamaktadır. Kaza sigortasında TTK 1507(1) cümle 2 uyarınca engellilik (sakatlık) ve iş göremezlik halinde hak sahibi mutlak şekilde "sigortalı" (kazaya uğrayan kişi) olduğundan, çıkar koşulu esas olarak yalnızca başkasının üzerine yaptırılan kaza sonucu ölüm sigortası bakımından önemlidir. Vurgulamak gerekir ki çıkar koşulu kaza sigortasında da çözümü oldukça güç sorunlara neden olmaktadır. İşverenler tarafından çalışanlar üzerine yapılan bazı grup kaza sigortalarında ölüm olasılığında ödenecek tutar için hak sahibinin işveren olacağı öngörülmektedir. Ancak çoğu zaman bu sigortalarda çalışandan onay alınmadığı gibi çıkar koşulunun hangi sebeple yerine gelmiş sayılacağı konusunda da doyurucu bir açıklama getirilememektedir. Bu gibi sigortalarda, iş kazası sonucunda çalışan hayatını kaybettiği takdirde işverenin tazminat ödemek zorunda kalacak olması nedeniyle çıkar sahibi sayılması anlamlı görünmemektedir. Bir başkasının ölümünden sorumlu tutulacak olma, onun hayatının sürmesi bakımından (maddi) çıkar sahibi sayılmayı haklı gösteren bir husus olarak değerlendirilemez. Her şey bir yana bu gibi bir yaklaşım insancıl değildir. Çıkar koşunun dayanağı sorumluluktan başka bir husus olmalıdır. Aksi halde, birinin hayatına kastedecek olan bir kişinin, ödemek zorunda kalacağı tazminat bakımından öldüreceği kişinin hayatını (onay koşulu yerine gelmiş olmak kaydıyla) sigorta ettirebileceği gibi kabulü vicdana ve mantığa sığmayan bir durumla karşı karşıya kalınır.

Bununla birlikte, temininde zorluk bulunan (kilit çalışan niteliğindeki) çalışanlar için (maddi) çıkar koşulu gerçekleşmiş olabilir. Fakat, bu nitelikte olmayan ve yerlerine kolaylıkla aynı düzeyde iş üretebilecek başkaları bulunabilecek olan çalışanlar için işverenin maddi çıkara sahip olduğu da düşünülemez. İşverenlerce yaptırılan kaza sigortalarında iş kazasında hayatını kaybeden çalışanların hayatlarının sürmesinde işverenin çıkarı olduğu bir an için kabul edilse dahi, ölüm olasılığına karşı yaptırılan sigortalarda geçerlilik için ayrıca onay koşulu arandığından (TTK 1490(2) cümle 2), bu sigortanın ayakta tutulması bu açıdan da zordur.



Dr. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Çağdaş yönetimin kazandırdıkları!..

SEKTÖR farkı gözetmeksizin kurumsal amaçlara ulaşılmasında sorumluluk alanlarını yerine getiren yöneticileri, özellikle de yönetimde başlangıç seviyesinde yer alacak olanları göz önünde bulundurarak hazırladığım çağdaş yönetime ilişkin sunduğum bu kısa makalede, bir öğrenme deneyimi yaratmayı amaçladım.

Çağdaş yönetimin tanımını yapmadan önce, referans sorularla konuya ilişkin yanıtların tartışılmasına kaynak sağlamaya çalışalım. Bunlar;

- Hiyerarşik hedeflere ulaşmak için nasıl bir süreçten geçmek gerekir?

- Geleceğe yönelik beceri ve yeteneklerin geliştirilmesi için karar verme, verileri kontrol etme ve düzenleme aşamalarını nasıl tasarlamalı?

- Günlük operasyonların kapsayıcı hedeflerle uyumlu ve etkili olması amacıyla nasıl bir yönetim ekibi oluşturulmalı?

- Çalışanlar merkezi olmayan otorite ve artan esneklik tarzını içeren yönetim şekline ne kadar hazır?

Yukarıda sıralamaya bağlı kalmaksızın hazırlanan bu sorulara da yanıt olacağı kabul edilen çağdaş yönetim anlayışı, bir işletmenin denetlenmesi için gerekli modern bir yaklaşımdır ve aynı zamanda, planlama, karar verme ve izleme gibi faaliyetleri içerir. Bu yaklaşım, geleneksel iş ortaklarınızdan çalışanlara ve müşterilere kadar uzanan paydaşların çıkarlarıyla uyumlu hedefler oluşturmaya çalışır. Bununla beraber çağdaş yönetim ekipleri, verimli ve düzenli bir çalışma alanı yaratmak için insan davranışlarını değerlendirir ve çevresel faktörleri dikkate alır. Bu bağlamda, yönetim becerileri kazanmak için, çalışan performansını incelemeye hazır olduğunuzdan emin olmanız gerekir. Hazırlanmak, yöneticilerin strateji ve yöntemleri kaydetme yeteneğini geliştirmesine olanak tanır. Yöneticiler, yetenekli temsilcileri seçer, onları sorumluluk alanlarına hazırlayabilir, deneyimleyebilir ve planlayabilir. Çağdaş yönetim becerileri, kurum için en iyi çalışanlarla görüşmeyi ve işe almayı da içereceğinden kurumsal yeteneklerin öne çıkmasını sağlar. Çağdaş yönetim yaklaşımlarını benimseyen kurumların üst yönetimi ve liderleri kendilerine sağlanan uzmanlık çerçevesinde, o şirketteki çalışanların daha da verimli hale geldiği anlamına gelir. Tepe yönetimin çalışanlarıyla birlikte ortaya koyduğu bu sinerji, iyi bir eğitim verildiğinde teknolojiyi daha iyi kullanmaya başlarlar ve yenilikleri kolayca entegre ederler. Ayrıca bu yönetim yaklaşımı, operasyonel performansı en üst düzeye çıkarırken, çalışanları performanslarını daha da iyileştirmeye ve şirket için uzun vadeli hedeflere ulaşmaya motive eder. Ayrıca, modern yönetim ve modellerindeki uzmanlık, liderleri ve yönetimi öğrendiklerini iş sorunlarına uygulamaya ve şirketin daha fazlasını başarmasını sağlamaya teşvik eder.

Çağdaş yönetim becerileri aynı zamanda bireylerin örgütsel amaç ve hedeflere ulaşmasını denetlemeyi, gücünü sürdürmeyi, disiplini sağlamayı ve stratejinin şirketin uzun vadeli hedefleriyle uyumlu olmasını sağlamayı içerir. Çağdaş yönetimde çalışan becerileri geliştirilebilir ve eylem planlarının önceden hazırlanarak smart hedeflerin nasıl gerçekleştirileceği öğrenilir. Bunun yanı sıra gelecekteki risklerin nasıl yönetileceği öğrenilebilir ve kurumların başarılı olmasına yardımcı olabilecek tüm fırsatların değerlendirilmesi mümkün olur. Çağdaş yönetim, çalışanların girişimcilik kültürü oluşturulduğunda, onların daha yaratıcı olmalarına ve karşılığında daha yenilikçi olmalarına yardımcı olur. Yönetim becerilerinin bir parçası olarak yaratıcılığa sahip olmak, kurum için rekabet avantajı sağlayabilir. Böylece geleneksel yönetimin merkeziyetçi ve esnek olmayan yönetim anlayışından, daha paylaşımcı ve ortak akılla yönetime yatkın bir çağdaş yönetim iklimine geçiş sağlanmış olur.



Acer Predator Triton 17 X zararlı mavi ışığı %80 azaltıyor

Gücünü en üstte 13. Nesil Intel Core i9-13900HX işlemci ve Nvidia GeForce RTX 4090 ekran kartından alan Predator Triton 17 X, Acer'in bugüne kadarki en güçlü dizüstü oyun bilgisayarı olarak karşımıza çıkıyor. Triton 17 X, Acer'a göre net ve parlak 17 inç (16:10) ekranıyla dikkat çekiyor. DCI-P3 özelinde %100 kapsama sunan cihaz, Eyesafe sertifikasına sahip ve böylelikle zararlı mavi ışığı %80 oranında azaltıyor. Predator Triton 17 X, taşıdığı bileşenleri en yoğun yükte dahi serin tutmak için Acer'in son teknoloji termal çözümlerini içeriyor. Kompakt bir soğutma sistemini barındıran buhar odasına sahip olan termal tasarım, modelin en zorlu oyunların üstesinden gelmesini sağlıyor.

Vivo Y78 Plus kavisli tasarımıyla dikkat çekiyor

Vivo Y78 Plus, kavisli tasarımı ve ince çerçeveleriyle modern bir seçenek olarak ses getirmeyi başardı. Toplam 3 farklı renk seçeneği olan akıllı telefon, 6,78 inç boyutundaki ekranında FHD+ çözünürlük, 120 Hz yenileme hızı ve 1300 nit parlaklık sunuyor. Bu etkileyici ekranda kullanıcılara yüzde 100 DPI-P3 renk doğruluğu veren firma, parmak izi sensörünü de bu ekranın altına yerleştiriyor. 44W şarj destekli 5.000 mAh pil üzerine kurulan Y78 Plus, Bluetooth 5.1 üzerinden aptX HD/ Adaptive ve LDAC ses verebiliyor. Vivo Y78 Plus, kutusundan Android 13 temelli OriginOS 3 ile çıkıyor ve bir ekran deliğine konumlandırılan 8 megapiksel selfie kamerası taşıyor.
Akıllı telefonun yurt dışı fiyatı 230 dolardan başlıyor.





İlhamı doğadan: General Mobile GM 23

Doğadan ilham alınarak tasarlanan General Mobile GM 23'de MediaTek'in Helio G37 işlemcisi yer alıyor. Telefonda bu işlemciye 8 GB RAM eşlik ediyor. MediaTek HyperEngine 2.0 oyun teknolojisinin de kullanıldığı telefon bu sayede oyunlarda hızlı bir performans vadediyor. Dahili depolama kapasitesi 128 GB olan telefonda microSD kart desteği de var. Bu sayede hafızası da artırılabilen telefondaki pil kapasitesi ise 5.000 mAh. Uzun bir pil ömrü vadeden telefonda HD+ piksel çözünürlüklü 6,52 inç ekran yer alıyor. Bu ekran 90 Hz yenileme hızına da destek veriyor. Akıcı bir ekran deneyimi yaşatan telefonda 50 megapiksel çözünürlüklü ana kamera bulunuyor. 8 megapikselli selfie kamerayı da bünyesinde barındıran telefonun yan tarafında parmak izi sensörü de var. Telefonun fiyatı ise 5.199 lira.

Zenbook S 13 OLED 20 watt'a kadar termal tasarım gücüyle dikkat çekiyor

Ekran tarafında Dolby Vision desteğine sahip olan ASUS Zenbook S13 OLED'de derin siyah seviyeleri sağlayan VESA DisplayHDR True Black 500 sertifikası bulunuyor. Bilgisayar 2.8K çözünürlüklü ve 16:10 en boy oranlı ASUS Lumina OLED ekranıyla parlak ve canlı bir ekran deneyimi sağlanıyor. Cihaz, klavye kapağında, kasada ve kapakta post-endüstriyel geri dönüştürülmüş (PIR) magnezyum-alüminyum alaşım kullanılıyor. Intel Evo sertifikalı Zenbook S 13 OLED, %20 artırılmış 20 watt'a kadar termal tasarım gücüyle de dikkat çekiyor. Dahili depolama kapasitesi 1 TB (SSD) olan modelde 63 Wh pil bulunuyor. ASUS, Wi-Fi Master Premium ile geliştirilmiş Wi-Fi 6E sayesinde hızlı ve kesintisiz bağlantı vadediyor. Bilgisayar Windows Hello ile hızlı ve güvenli yüz oturum açmayı da destekliyor.



Cupra Tavascan 550 kilometre menzil sunabiliyor

Cupra Tavascan'ın tasarım ve geliştirme süreci İspanya'da gerçekleştirildi. Buna paralel olarak kendi içerisinde karakteristik bir yapıya sahip olan modelin tasarımında üçgen formunun dominant olduğu da dikkat çekiyor. LED gündüz farları başta olmak üzere kokpitte de fazlasıyla kendisini hissettiren modelin serim üretime 4 bin 644 milimetre uzunluk, bin 861 genişlik ve 2 bin 766 milimetre aks mesafesi değerleriyle taşındığını da belirtmek gerekiyor. Standart olarak 77 kWh kapasiteli batarya ile donatılacağı açıklanan Tavascan, tek elektrik motorlu versiyonunda 550 kilometre menzil sunabiliyor. Yüksek performanslı kombinasyonla birlikte ise bu rakam 520 kilometre olarak veriliyor.



POCO F5 Snapdragon 7+ Gen 2 işlemciye sahip

POCO F5, firma tarafından resmi olarak duyurulduğu kadarıyla gücünü yakın zaman önce tanıtılan Snapdragon 7+ Gen 2 işlemciden ve 12 GB RAM'den alacak. 6,67 inç AMOLED ekran üzerine kurulması beklenen 5.000 mAh pile sahip telefon, 64 megapiksellik bir ana kameraya sahip olacak. Telefonun en çok dikkat çeken yanı ise Snapdragon 7+ Gen 2 işlemcisi olacak. Yeni işlemci, üzerinden geçmek adına yerini aldığı Snapdragon 7 Gen 1'e göre büyük artışlar getiriyor. Firma tarafından yapılan paylaşıma göre işlemci CPU'da tam yüzde 50 artış getiriyor, GPU'da iki kat iyileştirme sunuyor, verimliliği yüzde 13 oranında artırıyor ve watt başına %40'a yakın daha iyi bir performans sağlıyor.

Yapay zekâ temelli elektrikli bisiklet: Acer ebii

Acer imzalı elektrikli bisiklet 'ebii', şehir içi kullanıma odaklanıyor. Bir yapay zekâ temeli bulunan ve bu sayede kişilerin sürüş alışkanlıklarını analiz ederek öğrenebilen bisiklet, yol şartlarına uygun vitesi otomatik olarak seçebiliyor. Genel olarak oldukça fütüristik tasarlanan ebii, 16 kg'lık ağırlığı ile birçok rakibinden daha hafif ve 25 km/s hıza kadar pedal desteği getiriyor. Orta kısmında yer alan gövdesine oranla büyük pil paketiyle 110 km üstünde bir menzil getiren Acer elektrikli bisiklet, özel bir mobil uygulamaya sahip, bu uygulama üzerinden güzel koruma özellikleri sunuyor ve yerleşik aydınlatma sistemlerine aktarıldığı kadarıyla kaza önleme gerçekleştirebiliyor.



12,1 inç LSD ekrana sahip tablet Vivo Pad 2

Vivo Pad 2, arkasında büyük sayılacak bir yuvarlak yapılı kamera modülü taşıyor. Bu modülde 13 megapiksel ana + 2 megapiksel makro kameraları bir araya getiriliyor. Önünde ise 8 megapikselli bir selfie kamerası olan tablet, 12,1 inç 2.8K "7:5" LCD ekranında 144 Hz yenileme hızı sunuyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

2022 yılına ilişkin indirim ve istisnalardan alınan ek vergi

12 MART 2023 tarihli Resmi Gazete de yayımlanan 7440 sayılı Kanunun 10.maddesinin 27. fıkrasıyla; kurumlar vergisi mükelleflerinin 2022 yılına ilişkin kurumlar vergisi beyannamelerinde kurum kazancından indirim konusu yaptıkları bazı indirim ve istisnalar ile Kurumlar Vergisi Kanununun 32/A maddesine göre indirimli kurumlar vergisine tabi tutulan matrahları üzerinden bir defaya mahsus ek vergi ödenmesi zorunluluğu getirilmiştir. 15 Nisan 2023 tarihli Resmi Gazete de yayımlanan Vergi Ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin 7440 Sayılı Kanun Genel Tebliği (Seri No: 3) de ek vergiye ilişkin açıklamalar yapılmıştır.

Kanun maddesindeki hükümler uyarınca, beyanname üzerinde kurum kazancından indirilen bazı indirim ve istisnalar ise ek vergi dışında tutulmuştur. Örneğin; Kurumlar Vergisi Kanununun geçici 14. maddesi kapsamında dönüşüm desteği kapsamında açılan kur korumalı mevduat hesaplarının gelirlerine ilişkin istisnadan yararlanan kazançlar, kurum kazancından indirilen bağış ve sponsorluk harcamaları ek vergiye tabi değildir. Diğer taraftan; Kahramanmaraş ve çevresindeki depremden etkilenen illerde ve ilçelerdeki kurumlar vergisi mükellefleri de ek vergi ödemeyeceklerdir.

Ek vergi oranı genel olarak %10 olmakla birlikte, bazı istisna yurtdışı kazançlar ile iştirak kazançları istisnası (Kurumlar Vergisi Kanunu Madde:5/1-a) tutarları üzerinden %5 olarak belirlenmiştir. Bu vergi, kurumlar vergisi beyannamesi üzerinde hesaplanmış ve kurumlar vergisi tahakkuk fişiyle tahakkuk ettirilmiştir. İlk taksitinin beyanname süresi içinde ödenmesi gerekmektedir. İkinci taksitin vadesi Ağustos ayıdır.

2022 yılı hesap dönem kapandıktan sonra ek verginin Kanunlaşması ve 2022 yılına ait kazançtan indirilen indirim ve istisnalar üzerinden alınması, 2022 yılı kurumlar vergisi beyannamesi ile beyan edilerek tahakkuk ettirilmesi hususları dikkatte alındığında, bu verginin geçmişe yürütüldüğü bu nedenle Anayasamıza aykırı olduğu iddiaları ileri sürülmüştür.

Diğer taraftan; gelir vergisi mükellefleri ile istisna ve indirim uygulamayan kurumlar vergisi mükellefleri ek vergi ödemezken, sadece indirim ve istisna uygulayan kurumlar vergisi mükelleflerinden ek vergi alınmasının eşitlik, genellik ve verginin mali güce göre alınması ilkeleriyle uyumlu olmadığı bu açıdan da Anayasamıza aykırı olduğu da yine gündeme gelen iddialardır.

Bunun dışında, aşağıdaki belirttiğimiz iki istisnanın durumu ek vergi açısından özellik arz etmektedir.

Tam mükellef kurumların başka bir tam mükellef kurumun sermayesine iştirak etmesinden kaynaklanan iştirak kazançları (kâr payları) istisnası Kanun gerekçesinde de belirtildiği üzere;

Aynı kazancın iki ayrı kurumda vergilendirilmesini önlemek, mükerrer vergilemeye yol açmamak amacıyla getirilmiş düzenlemedir. Dolayısıyla, mahiyet itibariyle diğer istisnalardan farklıdır. Kurumlar vergisine tabi kazançlar ile iştirak kazançları esas itibariyle benzer niteliktedir. Bu durumda; kurumlar vergisine tabi kazançlar üzerinden ek vergi ödenmezken iştirak kar payları üzerinden ek vergi alınmasının haksızlığa yol açtığı düşünülebilir.

Anonim şirketlerin kuruluşlarında veya sermayelerini artırdıkları sırada çıkardıkları payların bedelinin itibari değeri aşan kısmı kurumlar vergisinden istisna kazanç sayılmıştır. (Kurumlar Vergisi Kanunu Madde:5) Emisyon primi olarak bilinen bu tutarlar aslında Türk Ticaret Kanununa göre "yasal yedek akçe" niteliğindedir. Mevcut ortaklarla yeni giren ortakların pay değerlerinin korunmasını sağlayan bir mekanizmadır. Emisyon priminin ortaklara dağıtılması özü itibariyle kurumun elde ettiği kazançtan ziyade ortakların şirkete yatırdıkları paraların yine ortaklara ödenmesi mahiyetindedir. Bununla birlikte, sırf Kanun maddesindeki istisnalar içinde tanımlanmış olmasından dolayı ek vergiye tabi tutulması da haksızlık olarak görülebilir.



12. Sigorta Haftası 25 Eylül-1 Ekim 2023'te kutlanacak

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), bu yıl 12.'si düzenlenen Sigorta Haftası'nın 25 Eylül – 1 Ekim tarihleri arasında 'Deprem ve Doğal Afetlere Hazırlıkta Sigorta Sektörünün Önemi' temasıyla kutlanacağını duyurdu. Birlik tarafından yapılan duyuruda, şu ifadelere yer verildi: "Her yıl Birliğimiz tarafından düzenlenen Sigorta Haftası'nın 12.'si bu yıl 25 Eylül - 1 Ekim tarihleri arasında 'Deprem ve Doğal Afetlere Hazırlıkta Sigorta Sektörünün Önemi' temasıyla kutlanacaktır."

Anadolu Hayat Emeklilik yeni kurumsal iletişim müdürü Tuğba Öcal oldu

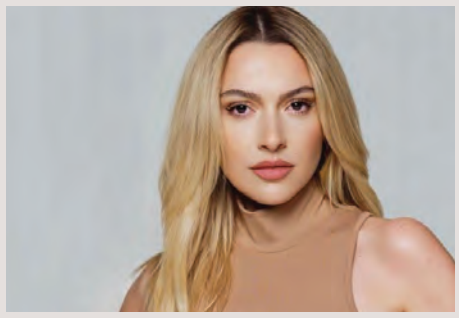
Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal oldu. Öcal, farklı sektörlerde pazarlama ve halkla ilişkiler alanlarında görev aldı. 2006'da, Anadolu Hayat Emeklilik'teki kariyerine, Marmara Bölge Satış Müdürlüğü'nde Uzman Yardımcısı olarak başlayan Öcal, 2008 yılında Genel Müdürlük bünyesindeki Pazarlama Müdürlüğü'nde çalışmaya devam etti. 2017'de aynı bölümde Müdür Yardımcılığı pozisyonuna yükselen Öcal, 2021'de şirketin kurumsal iletişim birimine geçiş yaptı. Tuğba Öcal, 1 Mayıs 2023 tarihinde "Kurumsal İletişim Müdürü" olarak görev almaya başladı.



Axa'nın Groupama Sigorta'yı satın alma sürecinde hisse devri tamamlandı

Axa'nın, bu yıl başında açıkladığı Groupama Sigorta ve Groupama Hayat'ın hisselerini elinde bulunduran Groupama Investment Bosphorus Holding'in hisselerinin %100'ünü satın alma süreci, dün tamamlandı. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Güçlü finansal yapımız, yaratıcı çözümlerimiz, müşteri - acente - çalışan denklemine odaklanan veri temelli iş anlayışımızla bugüne kadar Türkiye sigortacılık sektörüne yön veren bir şirket olduk. Bu tutkumuzla da grubumuzdan hep takdir gördük. Bugün ise geldiğimiz noktada Groupama'nın Türkiye'deki operasyonlarını satın alma süreci Axa Grubu'nun Türkiye'ye olan güvenini gösteren bir hamle olmakla birlikte 'Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme' olarak adlandırdığımız 2023 yılı stratejimizi de destekleyen bir adım oldu. Bu güzel gelişmeyi 130 yılı aşkın köklü geçmişimizden aldığımız gücün ve ülkemizdeki fırsatları iyi yönetiyor olmamızın bir karşılığı olarak görüyorum. Bu yolda birlikte yürüyeceğimiz yeni iş ortaklarımız ve ekip arkadaşlarımız ile daha da güçlenecek, dünden bir adım daha ileri gideceğiz."





HADİSE 2005'te yayınlanan ilk stüdyo albümü Sweat'te yer alan "Stir Me Up" şarkısıyla tanınan Hadise, 2008'de çıkardığı "Deli Oğlan" şarkısı ile Türkiye'de hit oldu. Hadise, 2023 yılında yayınladığı 'Feryat' şarkısı ile müzik listelerinin ilk sırasında.

YERLİ

1. Feryat - Hadise
2. Yana Yana - Semicenk, Reynmen
3. Velet - Gözlerimi Kapattım
4. Aşkın Olayım - Simge
5. Yaz Gülü - İrem Derici
6. Fırtınadayım - Mabel Matiz
7. Bi' Tek Ben Anlarım - KÖFN
8. Veda Saati - Sefo
9. Pençe - Melike Şahin
10.Seni Dert Etmeler- Madrigal

Kaynak: Spotify



ESLABON ARMADO 2017 yılında Tovar Kardeşler ve Gabriel Hidalgo'nun oluşturduğu trio, ilk iki single'ı ile Meksika'da oldukça ses getirdi. Grubun Ella Baila Sola şarkısı global müzik listelerinde en üst sıraya yerleşti.

GLOBAL

1. Ella Baila Sola-
Eslabon Armado, Peso Pluma
2. Un x100to- Grupo Frontera, Bad Bunny
3. La Bebe (Remix)-
Yng Lvcas, Peso Pluma
4. Daylight- David Kushner
5. TQG- KAROL G, Shakira
6. Classy 101- Feid, Young Miko
7. Cupid (Twin Ver.)- FIFTY FIFTY
8. BESO- ROSALÍA, Rauw Alejandro
9. PRC- Peso Pluma, Natanael Cano
10. Double Fantasy- The Weeknd, Future

Seryaver Salih Bozok

Mehmet S. Bozok

"Neredeyse koca bir kırk yılı beraber geçirdik Mustafa Kemal Paşa ile… O buyurdu, ben yaptım. Gölgesi gibi yanı başındaydım hep. Azarladığı da oldu koltukladığı da. Ama Allah şahittir, hiçbir gün kalbimi kırmadı. Gizlisi saklısı bendedir." Salih Bozok, Atatürk'ün seryaveridir. Henüz çocukken Selanik'te başlayan dostlukları, vatanın en zor zamanlarında, mücadelelerin içinde devam eder. Salih Bozok'un torunu Mehmet S. Bozok, ailenin özenle sakladığı anılarını, hiç görülmemiş fotoğraflarla birlikte bizlere anlatırken, seryaver ve asker kimliğinin yanında Salih Bozok'u bir baba, bir eş ve bir arkadaş olarak da tanıtıyor.



Berberin Oğlu *Gerbrand Bakker*

"Babası için o an çok kısa sürmüş olmalıydı, sanki bu annesinin hikâyesiydi ve detayları bilmek sadece onun hakkıydı." Babası o daha doğmadan önce bir uçak kazasında ölen ve büyükbabasının berber dükkânını devralan Simon bir gün, o zamana dek pek üstünde düşünmediği bu kazayı araştırmaya ve babasıyla ilgili bilgi toplamaya başlar fakat edindiği her bilgi kafasındaki soru işaretlerini azaltmak yerine artırır. Simon bir yandan geçmişi eşeleyip babasıyla sandığından daha fazla ortak yönünün olabileceğini keşfederken, diğer yandan yıllar önceki uçak kazasıyla ilgili şaşırtıcı hikâyeler gün yüzüne çıkmaya başlar. Berberin Oğlu, her şeyden önce bir arayışın romanı: Bir oğulun babasını, bir insanın hayattaki yerini arayışının hikâyesi.



21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye *Hasan Meral*

Türk sigorta sektörü, global sigortacılığın 21. yüzyıldaki dönüşümünde kendine has bir noktada duruyor. Gelişmekte olan sigorta pazarları arasında en düşük sigortalılık oranlarından birine sahip olması büyük bir handikap. Öte yandan genç nüfus yoğunluğunun ve yeni teknolojilere adaptasyonun yüksek olması da önemli bir avantaj. Bu noktada sektörün gelecek on yılda göstereceği performans, Türkiye'de sigortacılığın gelişiminde belirleyici olacaktır. Peki, Türk sigorta sektörü 21. yüzyıla nasıl uyumlanabilir? Akademisyen, araştırmacı ve iş insanı 22 yazarın katılımıyla hazırlanan bu kitabın 21. yüzyıldaki Türk sigorta sektörüne ışık tutmasını amaçlıyor.





HANGİ FİLM HANGİ ZAMANDA? - BLADE RUNNER

Enes Kudu'nun sunuculuğunu üstlendiği serinin yeni bölümündeki konuğu yazar, çevirmen ve eleştirmen Sevin Okyay. "Hangi film?" sorusuna 1982 yapımı Blade Runner cevabını veren Okyay'da bu filmin nasıl bir etki bıraktığının konuşulduğu bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



BEHÇET NECATİGİL HİKÂYE DİNLETİSİ | ŞİMDİ UZAK YAKIN

Atilla Birkiye'nin metinlerini hazırladığı ve Mehmet Birkiye'nin sahneye uyguladığı dinletide hikâyeleri Tilbe Saran, Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek seslendiriyor. Necatigil'in "Uzak Yol Kaptanı", "Gaz" ve "Kediciler" adlı üç oyunundan oluşan bu dinletiye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



KADIN OZANLAR

Türk halk müziğinin üç güçlü sesi Feryal Öney, Ayfer Vardar ve Elif Buse Doğan'ın Anadolu'nun sevilen türkülerini seslendirdikleri konserde sanatçılara tamamı kadınlardan oluşan halk müziği orkestrası eşlik ediyor. Burçak Tarlası, Gesi Bağları, Aynalı Körük gibi kadın ozanların güftelediği türkülerin seslendirildiği bu konseri QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



LAHOR MÜZESİ

Kırmızı tuğlalarıyla dikkat çeken müzenin binası 1865 yılında mimar Sir Ganga Ram tarafından tasarlanmış. Müze, 60 bin adet eserle ülkenin en büyük ve en eski tarihi, kültürel ve sanatsal obje koleksiyonuna ev sahipliği yapıyor. Tarih öncesi dönemden günümüze uzanan koleksiyonuyla ülkenin kültürel mirasını tanıtan bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



MAFRA SARAYI

18. yüzyılda Kral V. João tarafından yaklaşık dört hektarlık bir alana inşa ettirilen bina, Barok bir Roma bazilikası, Fransisken manastırı ve 36 bin ciltlik kitaba sahip bir kütüphaneye ev sahipliği yapıyor. Portekiz'in en önemli Barok yapılarından biri olarak kabul edilen ve 2019 yılında UNESCO Dünya Mirası listesine giren Mafra Sarayı'nı QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



BARSELONA TASARIM MÜZESİ Şehrin dört müzesinin koleksiyonlarının birleştirilmesiyle kurulan müze, MS 4. yüzyıldan günümüze kadar uzanan dekoratif sanatlar, seramik, tekstil, giyim ve grafik sanatlarından oluşan 70 binden fazla parçaya ev sahipliği yapıyor. Ortaçağ kumaşları, 16. yüzyıl Katalan emaye cam ve Alcora seramikleri gibi benzersiz, uluslararası üne sahip koleksiyonları keşfetmek için QR kodu okutabilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Mayıslar bizim olsun

'MART ayı, dert ayı' diye bir laf vardır Türkçemizde. Özellikle havaların değişken olması nedeniyle hastalıkların bitmemesi, yakacak stoklarının tükenmesi, vergi ödemelerinin ağırlıklı olarak bu ayda yapılması, belli ki böyle bir değerlemenin yapılmasına neden olmuş.

Mart ayı adını Roma Savaş Tanrısı 'Martius'dan almış. Herhalde bir çok güçlükle savaşmak zorunda kalındığı için.

Peki hep bir şeylerle savaşmak zorunda mı kalacağız? Mutlu günler uzakta mı? Tabii ki her gecenin bir de sabahı vardır.

Ne demiş şair; "Gam çekme güzel, n'olsa baharın sonu yazdır."

Mayıs ayı özlem ayı. Dolu dolu sevindiğimiz, dolu dolu üzüldüğümüz günleriyle tüm Mayıslar bizim olsun artık.

Özledik; mutlu olmayı özledik, sevinmeyi özledik, sevmeye gayret ediyoruz ama asıl sevilmeyi özledik. Huzur içinde yaşamayı özledik. Güne sevinçle başlayıp sevinçle bitirmeyi özledik. Zaten gün dediğin ne ki? Rüzgar gibi gelip geçiyor. Bir varız, bir yokuz. Her gün yakın çevreden kayıp haberleri alıyoruz. Bize sıra ne zaman gelir? Bilmiyoruz. Kim bilir, belki yarın belki yarından da yakın. Özlediğimiz şeylere kavuşmadan gidersek yazık olur bizlere...

Şairin de dediği gibi "ateş yanmadan kül olmayacağını, denizlerin de dalgalanmadan durulmayacağını" ben de biliyorum ama özlediğimiz her ne ise, hepsinin gerçekleşeceği bir mayıs ayı yaşamamızı diliyorum.

Bakın Orhan Seyfi Orhon duygularıma nasıl tercüman olmuş dizeleriyle;

"Ölürsem yazıktır sana kanmadan
Kolların boynumda halkalanmadan,
Bir günüm geçmiyor seni anmadan,
Derdine katlandım hiç usanmadan...

Diyorlar: kül olmaz ateş yanmadan
Denizler durulmaz dalgalanmadan!

Saadet benziyor hoş bir seraba,
Düşüyor her seve gönül azaba,
Gelmiyor çekilen dertler hesaba,
Diyorum: sebeb ne bu ıstıraba?

Diyorlar: kül olmaz ateş yanmadan
Denizler durulmaz dalgalanmadan!"

Şair şiiri kime hitaben veya neye özlem duyarak yazmış bilmiyorum. Siz de şiiri hitap etmek istediğiniz kişiye veya özlemini duyduğunuz konuya göre kendinize adapte edebilirsiniz.

Hayattan çok büyük beklentilerim yok ama kendi adıma mayıs ayıdan beklediklerimi kısaca şöyle özetleyebilirim.

Taraftarı olduğum takımın mayıs ayı sonunda şampiyonluğunu bir kez daha ilan etmesini bekliyorum.

Cebimdeki paranın yine eski satın alma gücüne döneceği ekonomik istikrarın bir an önce geri gelmesini bekliyorum.

Kimsenin bizi kıskanmayacağı, sağlık, mutluluk , huzur ve refah içinde yaşayacağımız güzel günleri bekliyorum.

Denizciyi denizci yapan, fırtınalı denizdir. Denizci, denizden ziyade fırtınayı sever ama ben bu yaşımdan sonra fırtınasız dingin denizlerde dolaşmayı bekliyorum.

Dilerim Mayıs ayı hepimizin beklentilerini karşılayan bir ay olarak "Bizim Ayımız" olsun.

İstanbul, 22 Mayıs 2023



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Boya ve Alışveriş Durumları

BİRKAÇ hafta süren yorucu bir süreci bitirdik. İç & dış boya, üstüne bir de çatı. Haftanın 6 günü içeride ve dışarıda çalışanlar. Tam için geçip uyuyacakken zırrr kapı ve "Abi bir tornavidan/merdivenin var mı?" sorusu. Sanki işi alan müteahhit biziz de kendileri taşeron.

Başlangıçta seviyeli ve mesafeli iken sonlara doğru futbol geyikleri, kullanmıyorsanız şunu alabilir miyiz muhabbetleri filan.

Son boya işini 8 sene önce yaptırmıştık içeride. Dış cephe boyası ve çatı ise bina ile yaşıttı.

Bu işleri kesinlikle tatilde iken veya geçici bir yere gitmişken yaptırmak gerek. Ama öte yandan öyle güvenilecek ustalar da kalmadı ne yazık ki. Çocukluğumda bir Hasan Usta'mız vardı. Tüm sıkıntılarımızı önce onunla paylaşırdık. Aile doktoru gibi. Yapabilirse kendi yapardı, bulabilirse alıp getirirdi, elinden bir şey gelmiyorsa da en düzgün ustayı bulup iş eksiksiz ve hatasız yapılana kadar başından ayrılmazdı diğer ustanın.

Bu nedenle Hasan Usta'nın yerini biz aldık 2000'lerde. Tabii kısıtlı bilgimiz ve denetim sabrımızla.

Şuna ikna oldum ki o eski ustalar, eski iş ahlakı, eski sorumluluk düzeyi filan tarih oldu kesinlikle. En iyisi bile sadece standart iş yapıyor. Nasıl şirket çalışanlarında empati istisnai bir yetkinlik haline geldiyse ustalarda da aynı şekilde.

Salonda, tam oturduğumuz koltuğun karşısında boya taşmış doğramaya. Oturur oturmaz gözü takılıyor insanın. Ustaya söylüyorsun. Yanıtı "Abi al bir tiner, siliver".

Boya işi bitiyor, ekip gidiyor ama hala dış cephede ufak bir iskele ve altındaki inşaat atıkları. Haber veriyorsun, "Aaaa bırakmış mıyız onları?" tepkisi.

Çatıcılar biraz daha iyiydiler. Tamamen meteoroloji odaklı sessizce gelip sessizce gittiler. Alet ve edevatları da yeterliydi sanırım, bir şey istemediler bizden.

Bu arada bu tarz işlerin bir borsası oluşmuş kesinlikle. Evin semti, bulunduğu site hatta tahmini gelir seviyenize göre bir rayiç var ustalar arasında. Malzeme, m2, gün ve çalışan sayısı ile gitmeye kalkarsanız bir sonuca ulaşmanız mümkün değil. Bizim 1 liraya yaptırdığımız işi alt mahalledeki evin 2 liraya yaptırması da bu yüzden. Aynı ev, aynı m2, aynı süre, aynı ekip!

Boya ve badana sonrası yapılması gereken ufak tefek işler de çıktı ortaya. Açıktaki kabloların derlenip toparlanması, rengi atan fayansların parlatılması, birkaç yeni saksı, basit bir portmanto, parke yamaları filan.

Bu nedenle hafta sonu önce o kuzeyli hazır mobilyacıya sonrasında yine bilindik bir yapı markete ve en sonunda da basit bir mutfak alışverişi için diğer bir markete gittik.

Sonuçta cepten çıkan toplam 1 asgari ücretten fazlası!

Mobilya yok, et ve balık yok, parça başına 1 kg'dan ağır hiçbir şey yok!

Tüm bu alışverişi pazar günü sabah 10.00 ile öğlen 13.00 arasında yaptık. Bundan birkaç yıl önce 3 saatte o üç yere girip çıkmak, hele de listelenmiş tüm alışverişi tamamlamak mümkün değildi. Hiçbirinde kasalarda kuyruk yoktu hatta kasaların yarısından fazlası boştu.

Ülkede çözülmesi gereken ilk ve en önemli konu fiyatların normalleşmesi kadar fiyatların öngörülebilir ve ödenebilir hale gelmeleri.

Mevcut ekonomik ortamda her satıcı tutturabildiğine fiyat belirliyor. Belirledikten sonra da düzensiz aralıklarla fiyat artırmaya devam ediyor. Öyle ki mahalledeki büfede bile tostların fotoğraflarının olduğu panoda tost ve menülerin fiyatları uzun süredir yazılmıyor.

Eskiden Boğaz'daki balıkçıları eleştirirdim balık fiyatlarını yazmıyorlar, geldiğin arabaya, kılık kıyafetine göre fiyat çekiyorlar diye. Şimdi neredeyse esnafın yarısından fazlası aynı şeyi yapıyorlar. Hele el gücüne, ustalığa dayalı bir hizmet gereksinimin varsa yandın.

Suçlu kim, arkasındaki nedenler ne filan diye çok zaman harcamaya da gerek yok, olan oldu, bundan sonrasını düzeltmek gerek, hem de bir dakika bile yitirmeden.

Görüşmek üzere,



Tamirhane

Yönetmen: Erkan Kolçak Köstendil
Senaryo: Bülent Şakrak
Oyuncular: Erkan Kolçak Köstendil, Rıza Kocaoğlu, Nejat İşler
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Yılmaz ve Müjdat, yetiştirme yurdunda büyüyen iki kader kardeşidir. Onlara, manevi babaları Erkan ve Bülent'ten boya ve kaporta dükkanı miras kalır. Bir gün yaşlı bir adamın arabasını iki sokak öteye bırakmak için yola çıkan Yılmaz ve Müjdat'ın hayatı, bu ihtiyarın ölmesiyle bambaşka bir hal alır. Cesedi ne yapacaklarını bilemeyen ikili, sonunda cesedi yakıt tankına koymaya karar verirler. Rutin hayatlarına geri dönüp, araba boyamaya devam eden ikili, cesedin bulunduğu tanktan alınan tinerle boyanan arabaların daha iyi gözüktüğünü fark ederler.



KORKU / DİZİ

Gannibal

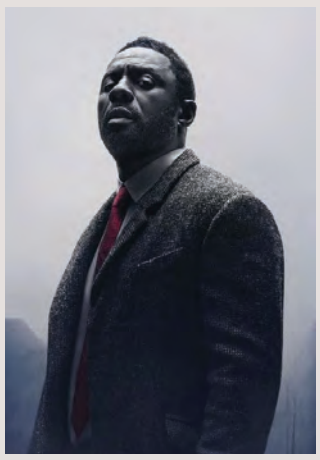
Büyük bir olay çıkardıktan sonra bir polis memuru Daigo Agawa, ailesini Kuge adındaki ücra bir dağ evine götürür. Görev yapan bir önceki polis memurunun gizemli bir şekilde ortadan kaybolmasına rağmen güzel bir yer gibi görünür. Bir gün dağda yaşlı bir kadının cesedi bulunur. Çok geçmeden bu köyde her şeyin göründüğü gibi olmadığı açığa çıkar. Diziyi, Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ

Transatlantik

Transatlantik, gazeteci Varian Fry ve varisi Mary Jayne Gold'u 1940'ta Nazi işgali altındaki Fransa'da takip ediyor. Bir Fransız villasında saklanan ve hayatlarını tehlikeye atan ikili, genç kahramanlardan oluşan bir çete oluşturur ve mültecilerin ülkeden kaçmasına yardımcı olmak için bir kurtarma operasyonu planlar. Grup beklenmedik arkadaşlıklar, yasak aşk ve hayal edilemez cesaret yaşar. Dizi, ilk sezonuyla Netflix'te.



POLİSİYE / FİLM

Luther Batan Güneş

Uğursuz bir seri katil, Londra'da terör estirirken, gözden düşmüş parlak polis memuru John Luther, parmaklıklar ardında çürümektedir. Kendisine eziyet eden siber psikopatı durduramamasının azabını yaşayan Luther, bu soruşturmayı ne pahasına olursa olsun tamamlamak için hapishaneden kaçmaya karar verir. Idris Elba, Cynthia Erivo, Andy Serkis'in başrolünde bulunduğu filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



Bana Karanlığını Anlat

Yönetmen: Gizem Kızıl
Senaryo: Gizem Kızıl
Oyuncular: Aslıhan Gürbüz, Serpil Gül, Gizem Güçlü
Türü: Dram
Platform: Netflix

Bana Karanlığını Anlat, kocasının ölümünden sonra onunla ve kendisiyle yüzleşen bir kadının hayatına odaklanıyor. Veli Tanyeli, geçirdiği kalp krizi sonrası hayata veda eder. Cenaze işlemlerinin başlayıp, Tanyeli'nin defnedilmeden önce gasilhaneye getirilmesiyle birlikte, aile arasında gizli kalan tüm çatışmalar gün yüzüne çıkar. Nermin, içine hapsolduğu mutsuz evliliğinin hesaplaşmasını, eşinin ölümünden sonra gasilhanede yapmaya başlar. Acılı kadının kocası ile yüzleşmesi aslında kendisiyle yüzleşmesidir.



KOMEDİ / FİLM

Aaahh Belinda

Genç oyuncu Dilara, yakın zamanda çıkacak bir şampuan olan "Belinda" için çekilecek reklam filminde oynayacaktır. Provalara başlayan Dilara, bir gün reklam senaryosunun tüm unsurlarının gerçekleştiğini fark eder. Artık o Dilara değil Handan'dır. Genç kadın, gerçekleri kanıtlamak için çaresizce çabalar. Neslihan Atagül, Serkan Çayoğlu, Necip Memili'nin başrollerini paylaştığı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / FİLM

Kim Bu Aile

Adem Haberdar'ın hayatı, önemli bir operasyonda başarısız olunca emniyetten ayrılmak zorunda kalmasıyla bambaşka bir hal alır. İşinden ayrılmasına neden olan çetenin peşine düşen Adem, çeteyi takip edebilmek için bir tavukçu restoranını devralmak zorunda kalır. Ancak Adem, beklenmedik bir şekilde çok başarılı olur. Bu süreçte Adem'e en büyük destek ailesinden gelir. Film, Netflix'te.



GERİLİM / FİLM

Boğa Boğa

Boğa Boğa, aradıkları huzuru bulmak için Ege'de bir köye yerleşen İstanbullu bir çiftin hikâyesini konu ediyor. İstanbul'dan ayrılarak Ege'ye yerleşen çift, burada aradıkları huzuru bulacaklarına inanır. Ancak onlar çok geçmeden yerleştikleri kasabada pek çok düşmana sahip olduklarını anlarlar. Kıvanç Tatlıtuğ, Funda Eryiğit, Gürgen Öz'ün başrolünü üstlendiği filmi Onur Saylak yönetiyor. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Yeni mesleklere hazır bir gençlik

DÜNYA Ekonomik Forumu'nun Geleceğin Meslekleri Raporu'na göre önümüzdeki yıllar, yüksek hızlı internet, yapay zekâ, büyük veri analitiği ve bulut teknolojisi mesleklerinde büyük değişikliklere yol açacak. 75 milyon iş pozisyonu insanlardan makine ve algoritmalara kayarken, 133 milyon yeni iş pozisyonu doğacak.
İş gücünün insan ile makine ve algoritmalar arasındaki bölüşümünde makine ve algoritmaların iş saati olarak 2018'de %29 olan payı 2022'de %42'ye çıkmıştır. Şu an hiçbir iş alanında makine ve algoritmaların payı insanın payını geçmezken, bu oran 2022'de veri işleme alanında %62'ye çıkmıştır.
Bunun yanında makineler ve algoritmalar yavaş yavaş bugün insanların ağırlıkta olduğu iletişim, etkileşim ve yönetim gibi alanlara da giriyor. Yeni iş alanları bu işlerin görülmesi için gerekli yeni beceriler gerektiriyor. Burada iş becerilerinin stabilitesi kavramı ortaya çıkıyor. 2023'e kadar ana becerilerin %42'sinin değişmesi bekleniyor. Analitik düşünme, aktif öğrenme, teknoloji tasarımı gibi beceriler öne çıkıyor. Bunun yanında yaratıcılık, inisiyatif alma, ikna, müzakere, karmaşık problem çözme, esneklik, ayrıntıyı görme gibi beceriler önemini koruyor.
Dünya hızla değişiyor ve iş piyasası da öyle. Yeni meslekler geliyor ve bazıları gidiyor. Peki, bizler geleceğe hazır mıyız?
Gelecek %100 kesin olarak tahmin edilmese de gelecekte ihtiyaç duyulacak beceri türlerini gösteren bazı eğilimler var elbette. Ancak gerekli yetenekler teknolojiyi bilmek ve takip etmekle bitmiyor. Örneğin, kişilerarası beceriler günümüzde önemli bir yere sahip. Gelecek yıllarda proje veya insan yönetimine ve empatiye vurgu yapan pozisyonları yüksek talep görerek daha da önemli olacaktır. Yani robotlaşmıyoruz, insan olmak için daha çok vakit yaratmaya çalışıyoruz robotların desteği ile!

Gelecekteki iş yeri trendleri şunları içermektedir:
• İş gücü esnekliğini artırmak için sözleşmeli (geçici) çalışanların sürekli kullanımı,
• Çalışan sağlığı ve memnuniyetine daha büyük bir yatırım,
• Bireysel rollere daha az, bir çalışanın becerilerine daha fazla odaklanma,
• Hibritleştirilmiş rollerde artış.

Yeni nesil geleceğin mesleklerinin listesi ise şu şekilde olacaktır;
1- Dil modeli eğitmeni
2- Yapay zekâ metin editörü
3- GPT-4 destekli içerik yaratıcısı
4- Yapay zekâ iletişim danışmanı
5- GPT-4 entegrasyon uzmanı
6- Akıllı sohbet botu geliştirici
7- Yapay zekâ tercümanı
8- GPT-4 temelli öğretmen asistanı
9- Yapay zekâ rehberi ve seyahat danışmanı
10- Akıllı asistan tasarımcısı
11- GPT-4 araştırma analisti
12- Yapay zekâ hukuk danışmanı
13- Akıllı sağlık danışmanı
14- Yapay zekâ destekli finansal analist
15- GPT-4 reklam ve pazarlama stratejisti
16- Yapay zekâ psikolog ve terapist
17- Akıllı ürün geliştirme uzmanı
18- GPT-4 ile çalışan oyun tasarımcısı
19- Yapay zekâ müşteri hizmetleri temsilcisi
20- GPT-4 eğitim ve öğrenme koçu
21- Yapay zekâ güvenlik uzmanı
22- Akıllı şehirler planlama danışmanı
23- GPT-4 endüstriyel otomasyon mühendisi
24- Yapay zekâ lojistik yöneticisi
25- GPT-4 etik ve politika danışmanı
26- Akıllı enerji yönetimi danışmanı
27- Yapay zekâ tarım ve çevre uzmanı
28- GPT-4 destekli insan kaynakları danışmanı
29- Yapay zekâ sanat ve kültür danışmanı
30- GPT-4 veri ve analitik stratejisti

Kolları sıvayın, adapte olamayan, bertaraf olur !

"Misyonumuz dijital dönüşümü ve inovasyonu hızlandırmak"

Misyonlarının, sektör yöneticilerini, insurtech liderlerini ve diğer dijital değişim paydaşlarını bir araya getirerek sigorta sektöründe dijital dönüşümü ve inovasyonu hızlandırmak olduğunu ifade eden DIA Kurucu Ortağı Roger Peverelli, ITC DIA Europe 2023'te sigorta yöneticilerinin fikir sahibi olması gereken tüm önemli konuları ele alacaklarını dile getirdi.

Dijital sigortacılık ve insurtech alanında global düzeyde iki önemli platform olan Digital Insurance Agenda (DIA) ve InsureTech Connect (ITC) bir süre önce güçlerini birleştirmişti. Bu yeni oluşumun düzenlediği ve oldukça zengin bir içerikle hazırlanan bu yılki "ITC DIA Europe 2023" buluşması 27-29 Haziran tarihlerinde Barselona'da gerçekleşecek. Adeta bir insurtech festivali havasında geçecek bu etkinlikte, 50'den fazla ülkeden 2 bin civarında katılımcı olacak.
100'den fazla konuşmacı ve özel olarak seçilen 50 insurtech girişimi sahnede dinleme fırsatı, bu alana odaklanan sektör uzmanları, şirket yöneticileri ile tanışma, onlarla sohbet etme imkânı ve çok daha fazlası katılımcıları bekliyor. Hem etkinlikle ilgili planları hem de platform bünyesindeki son gelişmeleri konuşmak üzere, DIA Kurucu Ortağı Roger Peverelli ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.



Roger merhaba. İstersen öncelikle DIA platformunu okuyucularımıza kısaca tanıtarak başlayalım.
"Digital Insurance Agenda" (DIA), Reggy de Feniks ve benim tarafımdan 2016 yılında kuruldu. Misyonumuz, sektör yöneticilerini, insurtech liderlerini ve diğer dijital değişim paydaşlarını bir araya getirerek, sigorta sektöründe dijital dönüşümü ve inovasyonu hızlandırmaktır.
Bu amaçla, sigortacılığın geleceğine ilişkin en önemli bilgi kaynağı olarak hizmet veren çok sayıda platform oluşturduk. İsviçre Sankt Gallen Üniversitesi ile geliştirdiğimiz çevrimiçi yönetici eğitim kursu, aylık webinar serisi ile Haziran sonunda Barselona'da ve Kasım sonunda Münih'te düzenlediğimiz öncü etkinlikler diğer önemli aktivitelerimiz.

ITC ile gerçekleştirdiğiniz iş birliği ve stratejik ortaklık önemli bir adım. Bu iş birliği DIA'ya ne gibi katkılar sağladı?
DIA için bir sonraki adımı atmak adına, Las Vegas ve Singapur'daki benzer etkinlikleriyle tanınan InsureTech Connect (ITC) ile güçlerimizi birleştirmeye karar verdik. Bu ortaklık sayesinde müşterilerimize yeni katma değerli hizmetler sunabiliyor ve onlar için küresel sigorta ve insurtech topluluğuna daha iyi erişim olanağı sağlayabiliyoruz.
Önümüzdeki etkinliğimiz, ITC DIA Europe, 28 ve 29 Haziran tarihlerinde Barselona'da gerçekleşecek. Bu etkinlikte, sadece imzamız olan 'göster ve anlat' hızlı demo formatımız ve sunumlar değil, aynı zamanda röportajlar ve talk showlar da yer alacak. Konuşmacı kadromuzda Avrupa, Asya ve ABD'den fikir liderleri yer alıyor. Elbette tüm bunlar DIA'nın ünlü olduğu keyifli festival havasında gerçekleşecek. Kelimenin tam anlamıyla her iki dünyanın da en iyisini yarattık.

Katılımcılar Barselona'daki ITC DIA Europe etkinliğinden neler beklemeli? Neden katılmalılar?
Sigortacılıkta dijital dönüşüm ve inovasyonun geldiği son noktayı öğrenmek istiyorsanız gitmeniz gereken yer burası. Gelecek yıl için planlarınızı gözden geçirmek ve geliştirmek, sadece 2 gün içinde özenle seçilmiş 50'den fazla teknoloji çözüm sağlayıcısıyla tanışmak, ne kadar verimli olabileceğinizi görmek, bugünün zorluklarının ötesinde düşünebilmek için ilham almak istiyorsanız bu etkinlik tam size göre. Ayrıca, ITC DIA Europe'da eski dostlarla buluşmak ve yeni dostlar edinmek, ekibinizle birlikte katılarak aranızdaki bağı güçlendirmek, iş ile eğlenceyi birleştirmek ve elbette Barselona harika bir şehir olduğu için bize katılmalısınız.

Sizce dijital sigorta ve insurtech ile ilgili ana temalar ve trendler nelerdir? Etkinlik sırasında bu konuları ele almayı planlıyor musunuz?
Sigorta sektörünün tarihinde çok önemli bir dönüm noktasındayız. Yeni veri kaynakları ve yapay zekâ gibi yeni gelişmiş teknolojilerle artık Veri Çağı'na giriyoruz. Yeni teknoloji çözümleri, yalnızca operasyonel mükemmelliği ve müşteri bağlılığını artırmaya yardımcı olmakla kalmıyor, aynı zamanda sağlık hizmetleri, finansal refah, mobilite ve tüketicilerle işletmelerin karşılaştığı diğer zorlukları da iyileştiriyor.
Konferansımızda ele alınacak konular geniş bir yelpazede ön plana çıkıyor. Örneğin; 'dijital dönüşüm hızı', 'veri kültürü nasıl aşılanır', 'ileri seviye müşteri deneyimi' gibi can alıcı konular; 'yaşlanma ve uzun ömürlülük', 'akıllı şehirler ve mobilitenin geleceği' ve 'iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik' gibi daha geniş bir perspektife sahip konular ve siber riskler, üretken yapay zekâ, metaverse ve dijital varlıklar gibi sıcak konular.
Kısaca sigorta yöneticilerinin fikir sahibi olması gereken tüm önemli konuları ele alacağız.
Allianz, Munich Re, AXA gibi devlerin yöneticileri ile birlikte, Philips, Roche, booking.com ve JP Morgan gibi yakın sektörlerden şirketler de katılacak. Hatta WIRED'ın baş editörü bile sahnede bizimle olacak.

Peki, dijital sigorta sahnesinde başarılı olmak için sektör oyuncularına ve insurtech girişimlere tavsiyelerin neler olurdu? DIA onlara nasıl yardımcı olabilir?
Dijital stratejilerini hızlandırmak için en yenilikçi teknolojilerden yararlanan sigorta şirketleri, rakiplerinden daha iyi performans gösterecekler. Küçük pilot uygulamalar ve deneme dönemi sona erdi. Daha büyük düşünmemiz gerekiyor. Insurtech girişimler, şirketlerin üretim veya kârlılıklarını büyük ölçüde etkileyen ana problemlere odaklanmalı. Bu sayede, müşteri havuzu olarak daha geniş bir pazara hitap edebilirler. Hala çok niş problemlere odaklanan insurtech girişimleri ve gerçekten hayata geçirme niyetinin olmadığı alanlarda pilot denemeler yapan sigorta şirketlerini sıklıkla görüyoruz.
Tüm oyuncuları bir araya getirerek, denenmiş ve test edilmiş çözümleri sergileyerek ve hızlandırılmış dijital dönüşümle ilgili öğrenilenleri paylaşarak bu açığın kapatılmasına katkıda bulunmayı umuyoruz.

DIA ile kimler iş birliği yapmalı ve ortak olmalı? Neden?
Teknoloji liderleri, sigortacılar, diğer değişim temsilcileri yani şirketini veya bütün olarak sigorta sektörünü ileri taşımak isteyen herkes.
Birçok teknoloji firması, popüler haber bültenimizden, web sitemizden veya video kanallarımızdan yararlanmak üzere bizimle çalışıyor. Ya da potansiyel müşterilere erişmek ve yeni iş geliştirmek için ağımızdan yararlanıyorlar.
Ortaklarımız arasında sadece McKinsey & Company ve Generali gibi büyük markalar değil, 2016 yılından beri iş ortağımız olan, Hırvatistan merkezli mobil teknolojisi firması Amodo gibi girişimler de bulunuyor.

Türk sigorta topluluğuna iletmemizi istediğiniz başka mesajınız var mı?
Önceki etkinliklerimizde olduğu gibi bu yaz da Barselona'da Türk sigorta topluluğundan birçok kişiyle buluşmayı umuyoruz! Etkinliğimizin Türk sigorta sektörünün dijital dönüşümünü devam ettirmek için yeni fikirleri ateşleyeceğini umuyoruz. Hatta belki de Türk ve diğer Avrupalı/küresel şirketler arasında iş birlikleri ve ortaklıklar bile kurulabilir.

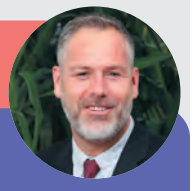


Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



KULLANICI BAZLI SİGORTA (2)

Usage Based Insurance (UBI)

Ender Ertuğral
Finsuretechs Kurucusu

Oto Sigortaları ve UBI

UBI modellerinin yaygınlaşması, özellikle otomotiv sigortası alanında teknolojinin etkili kullanımına ve veri analitiği ile daha kişiselleştirilmiş hizmet deneyimi sunulmasına imkan sağlamaktadır. Bu ürünlerin yoğun prim hacmi, ulaştığı geniş müşteri kitlesi, yüksek hasar frekansı ve düşük kar marjları dikkate alındığında, Kullanıcı Bazlı Sigorta (UBI) tarzı ürünler sigorta şirketleri ve müşteriler için önemli fırsatlar yaratabilecek, yeni bir büyüme alanı olarak öne çıkmaktadır.

Kullanılan aracın türü, kullanıcının demografik bilgileri, geçmiş hasar verileri gibi bilgilere ek olarak, gerçek zamanlı kişi bazlı veri kullanılarak, aracın nerede, ne kadar ve nasıl kullanıldığına göre fiyatlama yapılmaktadır. Bu kategorideki ürünler temel olarak iki gruba ayrılır.

Pay-as-you-drive (PAYD) – Kullandığın kadar öde: Bu modelde, sürücüler sigortalı araçlarıyla kat ettikleri mesafeye göre sigorta primi öderler. Sürüş mesafesi arttıkça, sigorta primi de artar. Araç kullanımının az olduğu durumlarda, sürücüler bu modelle daha düşük prim öder.

Pay-how-you-drive (PHYD) - Nasıl sürdüğüne göre öde: Bu model, sürüş skorunu ve sürücü davranışlarını değerlendirmeye odaklanır. Faktörler arasında araç hızı, ani frenleme, ani hızlanma, sürüş lokasyonları ve saatleri gibi unsurlar bulunur. Sürücülerin sürüş davranışları daha iyi olduğunda, sigorta primleri düşer.

Bağlantılı Araçlar ve UBI

Gelecekte otonom araçların kullanımı, sürücü hatalarını azalması ve trafik güvenliğini artması, ayrıca, otonom araçların sahip olduğu sensörler ve diğer veri toplama cihazları, UBI sigorta şirketleri için daha fazla veri sağlam ve daha doğru risk değerlendirmesi yapma fırsatı sağlayacaktır. Bu durum sigorta şirketleri için hem fırsat aynı zamanda sigorta pazarına otomotiv üreticilerinin sigorta sağlayıcısı olarak girmeleri ihtimali sebebiyle tehdit olarak düşünülebilir. Ama sonuç olarak, kullanım temelli sigorta modelinin (UBI) en başarılı örneklerinin tüm paydaşların fayda elde ettiği doğru eko-sistem kurulması yoluyla ortaya çıktığı göz önüne alındığında olumlu bir fırsat olarak değerlendirilebilir.

UBI alanında dünya genelinde öne çıkan sigorta şirketleri ve ürünler:

1. Progressive: ABD merkezli sigorta şirketi Progressive, "Snapshot" ***https://www.progressive.com/auto/discounts/snapshot/***

2. AXA: Fransa merkezli sigorta şirketi AXA, Malezya: ***www.axa.com.my/motor-home/smartdrive-safe***

3. Metromile: ABD merkezli sigorta şirketi Metromile, "Pay-per-Mile" ***www.metromile.com***

4. Generali: İtalya merkezli sigorta şirketi Generali, "MyDrive"
Yunanistan: ***www.mydrive.generali.gr***

5. Insure the Box: İngiltere merkezli sigorta şirketi Insure the Box, "DrivePlus" ***www.insurethebox.com***

6. State Farm: ABD merkezli sigorta şirketi State Farm, "Drive Safe & Save" ***www.statefarm.com/insurance/auto/discounts/drive-safe-save***

7. Liberty Mutual: ABD merkezli sigorta şirketi Liberty Mutual, "RightTrack". www.libertymutual.com/righttrack

8. Desjardins: Kanada merkezli sigorta şirketi Desjardins, "Ajusto" ***www.desjardins.com/qc/en/insurance/auto/ajusto.html***

Ülkemizde bu alandaki örnekler:

1. ACNTurk Sigorta: "TakTik Kasko"

2. AXA Sigorta : "AXAGo"

3. Fiat: "Connect Kasko"

4. Anadolu Sigorta: "Juno Başka Kasko"

Sigorta şirketleri insurtech yatırımlarına hızla devam ediyor

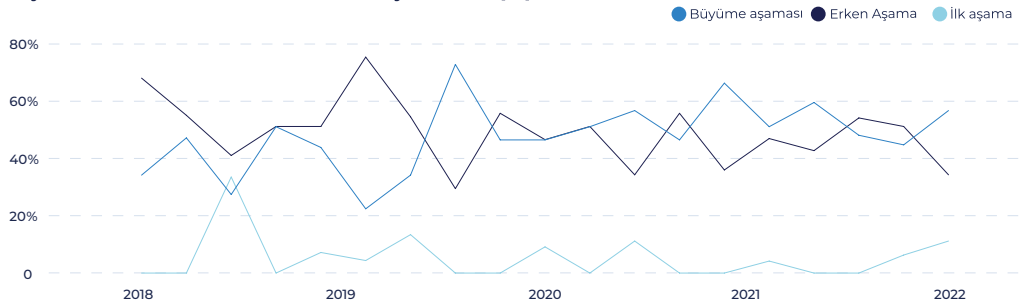
Teknoloji danışmanlığı şirketi NTT Data'nın yayınladığı 2023 Insurtech Küresel Görünümü raporunda sigorta sektöründe benzeri görülmemiş bir evrim yaşanırken, insurtech yatırımlarının ağırlıklı olarak başlangıç aşamasındaki erken dönem girişimlere yönlendirildiği belirtiliyor.

NTT Data tarafından hazırlanan 2023 Insurtech Küresel Görünümü raporuna göre, insurtech pazarı 2022 yılını yatırımlardaki düşüşe rağmen 8 milyar dolarlık yatırım ve 470 anlaşmayla kapattı. Son 5 yılda sigorta şirketlerinin insurtech girişimlerdeki yatırımlarının ortalama ağırlığının %10 civarlarında olduğunu aktaran rapor, işlem sayısının ise %16'ya yükseldiğini belirtiyor. Ek olarak 2022'de sigorta yatırımcıları, olgun aşama yerine başlangıç aşamasındaki girişimleri tercih etti. Sigorta sektörünün mevcut ve gelecekteki durumunu araştıran raporda sürdürülebilirlik, akıllı dağıtım, dijital riskler, isteğe bağlı sigorta modelleri ve topluma katkı sağlamak sektörün karşı karşıya olduğu 5 zorluk olarak gösteriliyor. Bu süreçte, sigorta şirketlerinin yatırımlarını daha çok, yeni risk kategorileri, hayat ve sağlık ürünleri ile özellikle hasar ve underwriting alanında teknolojik inovasyona odaklanan erken aşama girişimlere yönlendirdiği görülüyor.

SEKTÖR ARACININ ÖNEMİNİ KABUL ETTİ

Önceki yıla benzer olarak, 2022 yılında sigorta şirketlerinin yaptığı en büyük insurtech yatırımlarının kesintisiz dağıtım; hayat, sağlık ve teknoloji destekli inovasyona odaklanıyor olması aslında bu alanların bir bütün olarak sigorta endüstrisi için önemini vurguluyor. Rapor, son yıllarda sigorta sektörünün aracının önemini kabul ettiğini ifade ediyor. Bu eğilim aynı zamanda işlerini destekleyen acente ve brokerlara sahip olan diğer insurtech'lerde giderek daha sık görülüyor. Aynı şekilde gömülü sigorta, hayat ve sağlık, siber güvenlik ve iklim değişikliği gibi yeni risklere odaklanan teknoloji destekli inovasyonlar da önemini artırmış durumda.

AŞAMAYA GÖRE YAPILAN ANLAŞMALAR (%)



'BELİRSİZLİKLERE RAĞMEN YATIRIM SEVİYELERİ HALA ÇOK YÜKSEK'

Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan NTT Data Sigorta Bölümü Başkanı Bruno Abril, "Tüm sosyoekonomik belirsizliğe rağmen, yatırım seviyeleri hala çok yüksek olup, sektörü gelişen taleplere karşı desteklemek için piyasa hareketlerine uyum sağlama becerisini göstermektedir" dedi. Sigorta sektörü şu anda benzeri görülmemiş bir evrimle karşı karşıya ve alanında ilerlemek ve müşteriler için değişime öncülük etmek adına yeni teknolojilerden yararlanıyor. Nesnelerin İnterneti (IoT), API entegrasyonu, analitik ve tahmine dayalı analitik ile sağlık teşhisi teknolojileri 2022 yılında ileri düzey kullanılarak sigorta sektöründeki belirgin zorlukları çözdü.

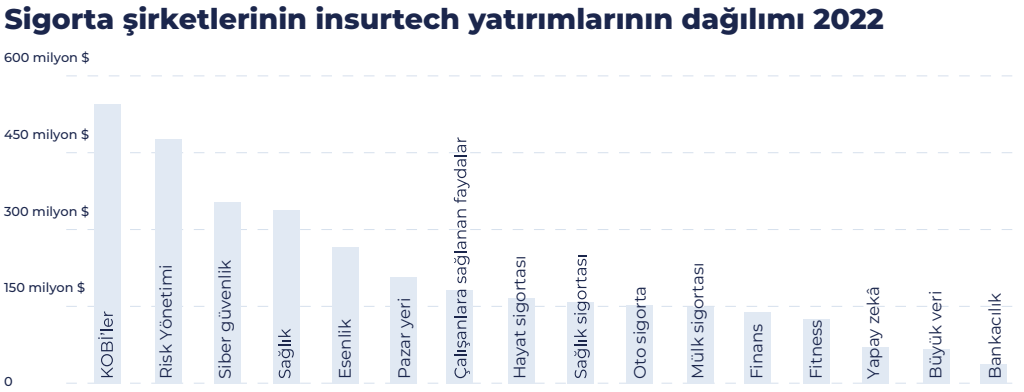
YATIRIMLAR 4 ANA KATEGORİDE TOPLANDI

Sigorta şirketleri tarafından yapılan yatırımlarda en yüksek hacimli iş kolu (LoB) sağlık, fintech ve siber güvenlik oldu. 2022'de Avrupalı sigortacılar kozmetik, kültür ve lojistik gibi farklı kategorilere yatırım yapmış olsa da anlaşmaların çoğu iklim değişikliği, dağıtım, sağlık ve yeni talepler olmak üzere dört ana kategoride toplanmış gözüküyor. Bu yatırımların ana alt kategorileri ise raporda şu şekilde dağılıyor:

- Gömülü sigorta
- Kiralama
- Seyahat
- Underwriting
- Yaşlı bakımı
- Varlık yönetimi

Raporda ayrıca, insurtech yatırımları ile öne çıkan Munich Re, Allianz, Axa, Mapfre gibi önemli oyuncuların yaptıkları tüm yatırımların listesi ve oluşturdukları ekosisteme ilişkin detaylı bilgiler de yer alıyor.

Sigorta şirketlerinin insurtech yatırımlarının dağılımı 2022



YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI



Türkiye'de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten bir yatırım ortaklığı var... MHRGYO.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower'ı hayata geçiren MHRGYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr