

BES'TE İŞVEREN GRUP EMEKLİLİK SÖZLEŞMELERİ AVANTAJLAR SAĞLIYOR ›S.29



18 YAŞ ALTININ BES'E KATILIMI SİSTEMİ GÜÇLENDİRİYOR

BES, kuruluşundan beri önemli bir gelişim gösteriyor. 18 yaş altı çocukların sisteme katılmasını hedefleyen uygulama da BES'i güçlendiriyor. Aileler, çocuklarının geleceğini güvence altına almak, özellikle hayata atıldıkları ilk yıllarda birikimleriyle geleceklerine destek sunmak adına 18 yaş altı BES'e büyük ilgi gösteriyor. 18 yaş altı BES'te toplam fon tutarı 4 milyar 880 milyon liraya ulaşırken, sistemdeki 18 yaş altı toplam katılımcı sayısı 750 bini aştı. ›S.14

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2023 YIL: 39 / SAYI: 536 AYDA BİR YAYINLANIR



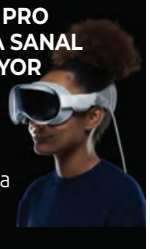
Seyahat sigortasına olan ilgi artmaya devam ediyor

Havaların ısınmasıyla beraber seyahat planları yapılmaya başlandı. Haziran ayının sonuna denk gelen ve hafta sonuyla birleşince dokuz güne uzayan bayram tatilini değerlendirmek isteyen vatandaşlar tatil beldelerine akın etti. Yolcu trafiğinin arttığı bu dönemlerde seyahat sırasında karşılaşılabilecek riskler de artış gösteriyor. Seyahatlerimiz sırasında karşılaşabileceğimiz hastalanma, uçuş iptalleri, kaza gibi risklere karşı güvence sağlayan seyahat sigortalarına ilgi artıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayınladığı prim üretimi verilerine göre, seyahat sağlık branşında 2023 yılının ilk dört ayında 449 milyon 398 bin lira prim üretilirken, 2022 yılının aynı döneminde prim üretimi 231 milyon 688 bin lira olarak gerçekleşmişti. Branşta reel değişim %35 olarak kayıtlara geçti. Pazar araştırmaları şirketi Research and Markets'ın yayınlamış olduğu rapora göre de küresel seyahat sigortası pazarı, 2023 yılında %17,3'lük yıllık bileşik büyüme oranıyla (CAGR) 22,44 milyar dolara ulaştı. Büyümenin 2027 yılında %16 yıllık bileşik büyüme oranıyla (CAGR) 40,58 milyar dolara ulaşması bekleniyor. ›S.20

SKOKLOSTER KALESİ

17. yüzyılın ortalarında inşa ettirilmiş bu kale, İsveç'in başkenti Stockholm'ün kuzeybatısında yer alıyor. 77 odalı kalede, 50 bin parçadan oluşan bir koleksiyon bulunuyor. ›S.35

APPLE VISION PRO BİRDEN FAZLA SANAL EKRAN GETİRİYOR



Taşıdığı yüksek çözünürlüklü ekran ile kişilerin karşısına tek bir ekran değil birden fazla sanal ekran getirebilen Apple Vision Pro, ses, el ya da göz hareketleriyle kontrol edilebiliyor. ›S.32



Başlangıçta e-ticaret ve kefalet poliçeleriyle başlayan gömülü sigorta, müşterilere daha kişiselleştirilmiş sigorta çözümleri sunma fırsatı sağlaması ve yeni satış yolları yaratması sebebiyle, hem sigorta pazarını daha rekabetçi hale getiriyor hem de sigorta ürünlerinin popülerliğini artırıyor. ›S.39

SİGORTA TAHKİM YÖNETMELİĞİNDE REVİZYON

SEDDK tarafından devreye alınan "Trafik Sigortası Yol Haritası" kapsamında Sigorta Tahkim Yönetmeliği'nde revizyona gidildi. Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren düzenlemeyle komisyona başvuran sigortalıların iş süreçlerinin daha hızlı, güvenilir ve etkin yürütülmesi amaçlanıyor. ›S.34

STD MARAŞ DEPREMİNİ KONUŞTU

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından düzenlenen "Maraş Depremi, Sonuçları ve Öğretileri" konulu konferansta Maraş depremi olay 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 ile 2024 yılı reasürans yenilemeleri konuları hakkında bilgi ve görüşler paylaşıldı. ›S.24





HEDEF KISA SÜREDE POLİÇE ÜRETİMİ

Trafik sigortasındaki arz sorununu ortadan kaldırmak için SEDDK harekete geçti. 1 Haziran itibarıyla test aşamasına geçilen "Trafik Teklif Platformu" ile 27 sigorta şirketi tek bir çatı altında toplanıyor. Platform ile acentelerin kısa sürede zorunlu trafik sigortası poliçesi üretmesi hedefleniyor. ›S.18

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"MÜŞTERİ ODAKLILIĞIMIZLA FARK YARATACAĞIZ"



"Farklı koşullara uyum sağlayacak hazırlıkları yaptıktan sonra odaklanmamız gereken temel konu, müşteri ihtiyaçlarını doğru anlayıp onlara en iyi hizmeti sunmaktır" diyen Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, "Sompo Sigorta olarak sektörde standartları yükseltmek için çalışmaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu. ›S.11

"OLASI BİR DEPREME HAZIRIZ"

DASK'ı daha ileriye götürecek adımlar neticesinde operasyonel ve finansal olarak olası büyük bir depreme hazır olduklarını vurgulayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Ülkemizin bir deprem ülkesi olduğu ve DASK'ın bu anlamda stratejik öneme sahip olduğunun farkındalığıyla hareket ettik" ifadelerini kullandı. ›S.25

"TARIM SİGORTASIZ OLMAZ"



Tarımda sigorta olmadan yatırım yapmanın ve tarımsal üretimi devam ettirmenin mümkün olmadığını ifade eden TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, "Tarıma yatırım yapıyorsanız ve bu yatırımı sürdürülebilir kılmak istiyorsanız tarım sigortasız olmaz" açıklamasında bulundu. ›S.12

CİGNA'NIN YENİ İSMİ QNB SİGORTA

QNB Finansbank ortaklığında faaliyet gösteren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, herkes için ulaşılabilir, güvenilir sigortacılık hizmetleri sunmak üzere çıktığı yola QNB Sigorta adıyla devam edeceğini açıkladı. ›S.25

aveon



Ağır Vasıta Kaskosu Şimdi Aveon'da!

aveonglobalsigorta.com

Seyahat öncesi olmazsa olmaz: Güvenli Yolculuk Sigortası

Ray Sigorta, yaz tatili öncesi seyahat planı yapanların işini kolaylaştıracak yepyeni ürünü "Güvenli Yolculuk"u hizmete sundu. Güvenli Yolculuk sigortası, trafik sigortası olup kaskosu olmayan sigortalılara maddi koruma sağlarken, kasko poliçesi sahiplerine ise koltuk ferdi kaza teminatı limitini artırarak ek güvence veriyor. Ray Sigorta- Güvenli Yolculuk'la çekici ve lastik değişimi gibi hayatı kolaylaştıran yol yardım hizmetlerine sahip olunuyor. Ayrıca 26 nokta check-up ve periyodik bakım gibi ücretsiz hizmetler sunuluyor.



Trafik sigortası olup kaskosu olmayanlar veya kaskosu olan ve kaza ihtimaline karşı ek koruma düşünenler için "Güvenli Yolculuk" ürününü tasarlayan Ray Sigorta, istenmeyen sürprizlere karşı finansal güvence sağlarken; ücretsiz sunduğu çekici, bakım, yıkama, motovale gibi ek hizmetleriyle de seyahat öncesi araç masraflarını azaltıyor.

'ARAÇLARA AYRILAN BÜTÇE YÜKÜNÜ AZALTIYORUZ'

Ray Sigorta-Güvenli Yolculuk ile ilgili görüşlerini paylaşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Kazaların; hastalık, kalıcı sakatlık ve ölümlerin en önemli sebeplerinden biri olduğunu görüyoruz. 2022 yılında, ülkemizde toplam 1 milyon 232 bin 957 adet trafik kazası meydana gelmiştir. Bu kazaların 197 bin 261 adedi ölümlü ve yaralanmalı trafik kazasıdır. 2023'ün ilk dört ayına baktığımızda ise meydana gelen 159 bin 132 trafik kazasının 60 bin 83'ü yaralanmalı kaza, 663'ü ise ölümlü kazalardan oluşuyor. Nerede, ne zaman ve nasıl olacağını kestiremediğimiz, bir anda ortaya çıkan kazalar sonucu yaralanmalar, sakatlıklar ya da ölümler meydana geliyor. Başımıza gelmesi durumunda hem kendimizi hem de ailemizi etkileyebilecek risklere karşı en önemli kalkanımız ise sigorta. Sigorta yaptırarak en azından kendimizi finansal kayıplara karşı korumuş oluyoruz. Ray Sigorta olarak her ihtiyaca ve bütçeye uygun sunmuş olduğumuz ürünlerden biri de "Güvenli Yolculuk". Bu ürünümüzle hem beklenmedik sürprizlere karşı finansal güvence veriyor, hem de asistans hizmetlerimizle, seyahat planı yapan sigortalılarımızın araçları için ayırdıkları bütçe yükünü hafifletiyoruz. Bugün maliyeti oldukça yüksek olan araç çekici hizmeti, araç check up hizmeti, periyodik bakım, motovale, lastik değişimi, dezenfeksiyon ve yıkama gibi işlemleri 'Güvenli Yolculuk' poliçelerimizde sigortalılarımıza ücretsiz sunuyoruz." ifadelerini kullandı.





OdysseyRe, Swiss Re ve Mapfre Re'den TARSİM'e ziyaret

OdysseyRe Şirketi EMEA Avrasya Bölümü'nden Bölge Direktörü Malgorzata Sroka-Picot 9 Haziran tarihinde, Swiss Re Şirketi Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki Kamu Sektörü İşleri Sorumlu Genel Müdürü Ivo Menzinger, Kamu Çözümleri Takımı Avrupa Başkanı Esther Baur Reinecke 12 Haziran tarihinde ve Mapfre Re Bölge ve İnovasyon Direktörü Maria Teresa Gonzalez Vargas ise 14 Haziran tarihinde beraberlerindeki heyetler ile birlikte TARSİM'e ziyaretler gerçekleştirdi. Ziyaretlere, Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Çulha ve Retrosesyon Müdür Yardımcısı Müge Tavşanlı da eşlik etti.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Üretimin ve Üreticinin Yüzyılı'nda TARSİM'in geleceğe yönelik yeni hedefleri ve vizyonu ile Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası, Konya ilinin tüm ilçelerinde uygulamada olan Gelir Koruma Sigortası ve gerçekleşen hasarlar hakkında katılımcılara bilgiler verdi. Ziyaretçilerin beklentilerini aktardığı toplantılarda, TARSİM'le olan işbirliğinden ötürü duyulan memnuniyet dile getirilerek Genel Müdür Bekir Engürülü'ye başarı dilekleri iletildi.



›››

TARSİM Konya'da Hayvan Hayat Sigortaları Eksper Eğitimi düzenledi

Devlet Destekli Hayvan Hayat Sigortaları'nda 2023 yılı itibarıyla uygulamaya alınan yenilikler, risk inceleme ve hasar tespit işlemlerinde dikkat edilmesi gereken hususlar hakkında veteriner hekim eksperlerin bilgilendirilmesi ve iletişim becerilerinin geliştirilmesi amacıyla, Türkiye genelinde 8 farklı noktada gerçekleştirilen eksper eğitimlerinin 6'ncı durağı Konya oldu.

Eğitim programının açılışına, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ile beraberindeki heyet ve eksperler katıldı. Genel Müdür Engürülü programda, sahadaki operasyonel süreçlerle ilgili eksperlerin görüşlerini dinleyerek; yeni dönemde risk ve hasar operasyon sürecine yönelik yapılacak inovatif çalışmalar hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

TARSİM Heyeti programın devamında, paydaş kurum ziyaretleri de gerçekleştirdi. Bu kapsamda, Konya İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Tarım Kredi Kooperatifleri Konya Bölge Birliği, Meram Ziraat Odası Başkanlığı ve Ziraat Bankası Konya Bölge Müdürlüğü ziyaret edilerek, devlet destekli tarım sigortaları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.



Samsun ve Amasya'ya geçmiş olsun ziyareti





Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kâmil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, 4-6 Haziran tarihlerinde Samsun, Amasya ve çevre illerde etkili olan kuvvetli yağış sonucunda meydana gelen sel-su baskını ve dolu yağışı sebebiyle oluşan hasarlara ilişkin incelemelerde bulunmak üzere bölgeye ziyaret gerçekleştirdi.

TARSİM Heyeti, Samsun İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Amasya İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Tarım Kredi Kooperatifleri Bölge Birliği, Lâdik İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü ve Lâdik Ziraat Odası Başkanlığını ziyaret etti. Ziyaretlerde, meydana gelen hasarlar, sahada sürdürülen çalışmalar ve Devlet Destekli Tarım Sigortalarına ilişkin bilgiler verildi. Program kapsamında, Samsun'un Lâdik ilçesine ve Amasya'nın Suluova ilçesine bağlı Kazanlı ve Harmanağalı Köyleri'nde hasar gören sera ve açık alanlarda çalışmalarını sürdüren eksperlerle birlikte incelemeler gerçekleştirilerek, üreticilere geçmiş olsun dilekleri iletildi.

›››



TARSİM Ulusal Tarım Sigortacıları Birliği'nin toplantısına katıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Ulusal Tarım Sigortacıları Birliği (NAAI) tarafından Moskova'da düzenlenen "Tarım Sigortası - Küresel İklim Değişikliği Karşısında Gıda Güvenliğini Sağlamak" başlıklı toplantıya online olarak katılım sağladı.

Rusya'nın başkenti Moskova'da gerçekleştirilen online toplantıya, Rusya, Kazakistan, Özbekistan, Azerbaycan, Belarus, Hindistan ve Çin başta olmak üzere, 11 farklı ülkeden katılım sağlandı. Genel Müdür Engürülü toplantıda, katılımcı olarak hazır bulunarak, Türkiye'deki devlet destekli tarım sigortası modeli olan TARSİM ve uygulamaları hakkında bilgiler verdi.

Aveon Global Sigorta'dan acentelerine yeni kampanyalar

Aveon Global Sigorta, yaz dönemi ile beraber acentelerine yönelik yeni kampanyalarına başladı. Şirket, acentelerine yönelik yurtiçi Kapadokya turu ve yurtdışı Küba turu hediyeli kampanyalarını paylaştı.

'Genç ve Acente Dostu' mottosu ile 1'inci yılında bin 100 acenteye ulaşan Aveon Global Sigorta, yaz dönemi ile beraber acentelerine yönelik yeni kampanyalarına başladı. Tüm Türkiye'de bin 100 acente ve bağlı şubeleri ile beraber 2 bin civarında acente kanalıyla müşterilerine elementer branşta hizmet veren şirket, acentelerine yönelik yurtiçi Kapadokya turu ve yurtdışı Küba turu hediyeli kampanyalarını kamuoyu ve acenteleri ile paylaştı.


Kemal Gül


Kerim Bağdaş

'ACENTE DOSTU MİSYONUMUZ BİZİ FARKLILAŞTIRDI'

Kampanyalar hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül ve Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A.Kerim Bağdaş, şöyle dedi: "Acente dostu olma misyonumuz bizleri sektörde çok farklı yere oturttu. Diğer şirketlerden bizi ayıran en büyük özelliğimizin belki de acentelere yeni üretim kanalları açmamız ve bize duyulan samimiyet olduğu kanaatindeyiz. Depremin acılarını sarmaya devam ettiğimiz şu günlerde, hem acentelerimizi bir nebze de olsa mutlu etmek hem de bir yıl boyunca can havliyle yaşadıkları koşturmacadan uzak tutmak için kampanyalarımızı 1 Haziran tarihinde başlattık. Yurtiçi kampanyamızda kazanan acentelerimizi Kapadokya'da misafir edeceğiz. Kapadokya bölgesinin kadim tarihi ve inanılmaz coğrafyası eşliğinde onlarla beraber vakit geçireceğiz. Diğer yandan hepimizin çok iyi bildiği ve bir o kadar da ulaşılmaz ülke olarak görünen Küba'da onlarla olacağız. Evrensel tarihin ve mirasın önemli bir parçası olan ve yıllardır zamanın durduğu ülkeler sıralamasında en üst sıralarda olan Küba'yı acentelerimizle gezerek onlarla beraber binlerce kilometre öteden sevdiklerine selamlarımızı göndereceğiz. İlerleyen günlerde tamamlayıcı sağlık sigortaları ve tarım sigortaları konusunda da benzer kampanyalar yaparak acentelerimizi farklı coğrafyalarda davet etmeyi, beraber ticaret yaptığımız paydaşlarımızla sosyalleşmeyi artırmayı hedefliyoruz. Acente dostu Aveon Global Sigorta'da kampanyalarımızı hayata geçirmeye ve samimiyetimizi her zaman hissettirmeye devam edeceğiz."





Aveon Global'den kasko müşterilerine cep telefonu mini onarım hizmeti

Kasko ürünlerinde kampanya ve farklılaştırmaların kıyasıya sürdüğü şu günlerde sektörün genç oyuncularından olan Aveon Global Sigorta kasko poliçelerine yeni bir hizmet daha ekledi. Kasko sigortası kapsamında hasarlanan 'cep telefonu mini onarımı hizmeti' sayesinde sigortalılar tek poliçede hem araçlarını hem de cep telefonlarını güvence altına almış olacaklar.


Emrah Yaşar


Oya Yıldız

'YENİLİKÇİ ÜRÜNLER GELİŞTİRECEĞİZ'

Ürün hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız ve İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, lokomotif branşları olan kasko ürününde farklılaşmaya büyük önem verdiklerini belirterek şu açıklamalarda bulundu: "Özellikle müşteri ve acentelerimizden gelen talebe istinaden cep telefonunda mini onarım hizmetini ekleyerek müşteri memnuniyetine bir yenisini daha eklemek istedik. Yeni hizmetimiz, kasko sigortası ile teminat altına alınan aracın, "çarpması, çarpışması, devrilmesi" ile uğrayacağı trafik kazası sonucu kaza tespit tutanağı ya da polis zaptı tutturmuş olma koşulu ile ilgili kazaya bağlı olarak cep telefonunda meydana gelecek cam kırılması dahil küçük hasarların onarımlarını karşılıyor. Bu noktada acentelerin ve müşterilerin bu detayı iyi okumaları da çok önemli. 2023 yılı sonuna kadar 200 bin kasko müşterisine bu hizmeti vermeyi hedefliyoruz. Yenilikçi ürünler geliştirmeye büyük önem veriyoruz." Binek otomobiller (taksiler ve kiralık araçlar dışındaki tüm şahıs ve şirket binek araçları), özel 4×4 Jeep, kamyonet ve minivan, minibüs, küçük otobüs, kamyon, çekici kasko poliçesi sahipleri cep telefonu mini onarım hizmetinden faydalanabilecek. Aveon Global Sigorta 1 Haziran tarihi itibarıyla bin 100'ü aşkın acente ve brokeri ile müşterilerini kasko poliçesinin yeni hizmeti ile buluşturmaya başladı.

Aveon Global Sigorta ağır ticari kasko ürününü satışa sundu

Kasko branşında her geçen gün farklı yenilikleri satışa açan Aveon Global Sigorta, ağır ticari kaskoyu satışa sundu. Konu hakkında konuşan İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, ülkemizin lojistik sektöründeki araç parkının %75'lik kısmını oluşturan ağır vasıta, çekici ve kamyon sınıfındaki araçların kasko konusunda ihtiyaçlarını dikkate alarak ürünü çalıştıklarını belirtti. Ürünü yeni açmalarına rağmen acentelerden çok fazla ilgi gördüklerine değinen Yaşar, özellikle çekici grubunda ilerleyen dönemde daha kapsamlı ürünleri de piyasaya sunacaklarını vurguladı. TÜİK 2023 verilerine göre ağır vasıta ve özellikle çekici ve kamyon gurubunda araçların yenilenme ve trafiğe çıkma oranının %83,4 olduğunun altını çizen Yaşar, kasko branşında ağır vasıta ve çekici araç tarzlarında acenteleriyle büyüme yönünde çalışmalarının artarak devam edeceğini belirterek sözlerine son verdi.



70 yaşa kadar tamamlayıcı sağlık sigortası Türk Nippon Sigorta'da

Sigorta sektörünün en çok tercih edilen ürünlerinden biri olan tamamlayıcı sağlık sigortasına talep her geçen gün artıyor. 2022 yılının tamamında yapılan poliçe sayısı 2023 yılının ilk 4 ayında neredeyse yakalanmış durumda. Her bütçeye hitap eden planlarıyla TSS ürünü büyümeye devam ediyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde sağladığı avantajlarla adından söz ettiren Türk Nippon Sigorta, Sağlığınız Bizde ve Türk Nippon Sigorta StandartTamamlayıcı Sağlık Sigortası ile katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak ürünlerini müşterilerinin ihtiyacına göre konumlandırmaya devam ediyor.

'TSS ÜRÜNÜNÜ ÖN PLANA ÇIKARIYORUZ'

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan talep nedeni ile sigorta şirketlerinin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "TSS ürününe artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz" açıklamasında bulundu. Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde önemli değişiklikler yaptık. Bu değişikliklerden en önemlisi ise yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek. Sektörde bu bir ilk" şeklinde konuştu.

'TSS ÜRÜNÜMÜZÜ ÇEŞİTLENDİRDİK'

Tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip


Dr. E. Baturalp Pamukçu

müşterilerinin SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda da fark ücreti ödemediğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "TSS ürünümüze sahip müşterilerimiz, SGK ile anlaşmalı olup şirketimizin de anlaşmalı olduğu hastanelerde fark ödemiyor. Ayrıca ürünümüzde gerçekleştirdiğimiz en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza eklenmesi. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunmaktayız. Tamamlayıcı sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleri ile daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardığımıza inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

'ÜRÜNÜMÜZ HER SENE DAHA DA BÜYÜYOR'

Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün 2015 yılında hayata geçmesinin ardından her sene düzenli olarak büyüdüğüne de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu artış bizi çok memnun ediyor. Ürünümüzle ilgili sahadan aldığımız geri bildirimler hep olumlu yönde. Ürünümüzdeki talep artışının en önemli sebeplerinden biri de sahayı dinlememiz ve ona göre ürünümüzü şekillendirmemiz. Hem ürünümüzde ihtiyaca yönelik düzenlemelere devam edecek hem de sene içinde gerçekleştireceğimiz kampanyalarla bu artışı daha da yukarı çekmeye çalışacağız. 2023 yılı stratejilerimizin başında sağlık tarafında düzenli olarak büyüme var. Bu hedefimiz doğrultusunda ilerliyoruz. Sağlık sigortalarına artan talebi ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru yorumlayarak pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

›››





Türk Nippon Sigorta 2023 yılı koordinasyon toplantısı yapıldı

9 Haziran tarihinde gerçekleşen Türk Nippon Sigorta koordinasyon toplantısında, 2023 yılı ilk 5 aylık dönem değerlendirmesi, yılın ikinci yarısı itibarıyla satış hedeflerinin gerçekleştirilmesinde yapılacakların yol haritası konuşuldu.

Türk Nippon Sigorta koordinasyon toplantısı 9 Haziran tarihinde Address Otel İstanbul'da gerçekleştirildi. Türk Nippon Sigorta üst yönetiminin, birim ve bölge yöneticilerinin de katıldığı koordinasyon toplantısında, 2023 yılı ilk 5 aylık dönem değerlendirmesi, yılın ikinci yarısı itibarıyla satış hedeflerinin gerçekleştirilmesinde yapılacakların yol haritası konuşuldu.

'YENİLİKLERLE SENEYİ KAPATACAĞIZ'

Gerçekleştirilen koordinasyon toplantısı ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2023 yılı ilk koordinasyon toplantımızı gerçekleştirdik. İlk 5 aylık dönem için şirketimizin üretim, portföy dengesini değerlendirerek yeni stratejilerimizi konuştuk. İlk çeyrek verilerinde açıkladığımız kârlılığın sürdürülebilir olması yönünde aksiyon planlarımızı aldık. Bu bizim için önemli bir gösterge" ifadelerini kullandı.

Pamukçu, "Hedeflerimiz doğrultusunda ilerleyip yapacağımız fark yaratacak yenilikler ve yeni kampanyalarla seneyi planladığımız şekilde kapatmayı hedefliyoruz" açıklamasında bulundu.

Koru Sigorta kasko sürecini dijitale taşıdı

Enflasyon ve kurda yaşanan artış, araç bedellerini yükseltirken aynı zamanda onarım maliyetlerini de artırıyor. Artan araç bedelleri ve hasar maliyetleri nedeniyle olası risklere karşı araçların korunması için kasko sigortası büyük bir önem taşıyor. Sigortalıların beklentilerini, taleplerini ve değişen koşulları yakından takip ederek sürdürülebilirlik hedefiyle birçok çalışma yürüten Koru Sigorta, dijital dönüşüm çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Sigortalılar artık, Koru Sigorta mobil uygulamasından kasko ürününe kolayca ulaşabiliyor. Koru Sigorta, hayata geçirdiği bu yeni uygulama kapsamında sigortalıların kasko ürününe ulaşımını kolaylaştırarak daha iyi bir müşteri deneyimi sunmayı hedeflerken aynı zamanda poliçe için kâğıt basımını da azaltarak doğaya katkıda bulunuyor.

'SİGORTALILAR KASKOYA DAHA KOLAY ULAŞACAK'

Sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda sigortalıları değişen koşullara uygun çalışmalarla buluşturmaya devam edeceklerinin altını çizen Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Değişen ve dönüşen dünya koşullarında dijitalleşmenin önemi çok büyük. Dijitalleşmeyle birlikte sektörde poliçeleşme ve müşteri ilişkileri süreçlerinin baştan sona değiştiğini ve şirketlerin de dijitalleşme ve müşteri odaklı yaklaşımla hareket ettiğini görüyoruz. Biz de bu kapsamda sigortalılarımızın kasko ürününe daha kolay ulaşmaları için kasko sürecini dijitale taşıdık. Sigortalılarımız,


Kasım Yılmaz

Koru Sigorta mobil uygulamasından kendilerine uygun kasko ürününe kolay bir şekilde ulaşarak poliçesini düzenleyebilecek. Müşterimiz daha önce acentemiz aracılığıyla bir ürün satın aldı ise yeni düzenlediği kasko poliçesi de aynı acente üzerinden poliçeleşecek" ifadelerini kullandı.

'KASKO YAPTIRMAK ÇOK ÖNEMLİ'

Kasko sigortasının önemine dikkat çeken Yılmaz, "Enflasyon ve kurda yaşanan artışlar hasar maliyetlerini de ciddi bir şekilde artırdı. Araçların sigortasız bir şekilde hasara maruz kalması durumunda sigortalılar için yerine koyma maliyeti de ağır oluyor. Bu noktada kasko sigortası yaptırmak daha önemli hale geldi. Koru Sigorta olarak sigortalıları yenilikçi, ihtiyaç odaklı ve kazanımları fazla ürünlerle buluşturmaya devam ediyoruz" açıklamasında bulundu. Sigortalıların kendine daha uygun ürünü seçebilmesi için kasko ürün çeşitliliğinin artması gerektiğini belirten Yılmaz, Koru Sigorta mobil uygulamasında sundukları kasko ürünleri hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Geliştirdiğimiz ürünler ile sigortalılık oranının artmasına önem veriyoruz. Bu kapsamda Koru Sigorta olarak sigortalının kendine en uygun ürünü seçebilmesi için kasko ürün çeşitliliğini artmasına odaklanıyoruz. Mobil uygulamamız üzerinden satın alınabilecek kasko ürünlerimiz; Arabamı Koru Ekonomik Kasko, Arabamı Koru Kazançlı Kasko ve Arabamı Koru Geniş Kasko. Bu ürünlerimiz, sigortalılarımızın ihtiyacına yönelik teminat sunan ürünler. Ürünlerimiz sigortalılarımıza, standart kasko teminatlarının yanı sıra, ihtiyaca yönelik anlaşmalı/anlaşmasız özel/yetkili servis ile kiralık yardım araç ve ferdi kaza teminat alternatifleri sunuyor."

Sigortalıların beklentilerini, taleplerini ve değişen koşulları yakından takip ederek sürdürülebilirlik hedefiyle birçok çalışma yürüten Koru Sigorta, dijital dönüşüm çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Sigortalılar artık, Koru Sigorta mobil uygulamasından kasko ürününe kolayca ulaşabiliyor.



Koru Sigorta satış ekibi değerlendirme toplantısında buluştu

Düzce'nin Kaynaşlı ilçesinde bulunan Fenerbahçe Topuk Yaylası'nda gerçekleştirilen toplantıya, Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, birim yöneticileri ve satış ekibi katıldı. Doğanın eşsiz güzellikleri ile iç içe olunan bir ortamda gerçekleşen toplantı programı, öğle yemeğinin ardından başladı.

'İŞ SÜREÇLERİMİZİ SÜREKLİ OLARAK YENİLİYORUZ'

Açılış konuşmasında, satış ekibinin Koru Sigorta'nın acente şirketi olma misyonundan yola çıkarak, acentelerin her zaman olduğu gibi bu zor dönemde de yanlarında olmalarının altını çizen Kasım Yılmaz, "Gelişen ve değişen teknolojinin hayatımızdaki yeri gün geçtikçe artarken, sigorta sektörü de dijitalleşme konusunda global değişimlere paralel olarak gelişim göstermeye başladı. Dijitalleşen bu yeni dünyada hem sigortalılarımızın hem de acentelerimizin ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebilmek için biz de Koru Sigorta olarak yenilikleri takip ediyor, memnuniyet odaklı yaklaşımımızı teknolojinin avantajlarıyla birleştiriyoruz. Dijitalleşmenin dönüştürücü etkisiyle, iş süreçlerimizi sürekli olarak yeniliyoruz. Sizlerden de acentelerimizin operasyonel yükünü hafifleten bu gelişmeleri kendileri ile paylaşmanızı önemle rica ediyorum" şeklinde konuştu.

Yılmaz, konuşmasının ardından sektörün genel bir değerlendirmesini yaparak, şirketin üretim verilerine ve yeni yıl projeksiyonuna dikkat çekti. 2 günlük toplantı boyunca, birim yöneticileri ve bölge müdürlerinin gerçekleştirdikleri sunumlar ile yıl değerlendirmesi yapıldı ve yeni dönem hedefleri için öneriler sunuldu. Katılımcılar, toplantı programının sonunda paintball etkinliğinde mücadele verdi, göl kenarında keyifli yürüyüşler gerçekleştirdi.

Koru Sigorta satış ekibi, 5-7 Haziran tarihleri arasında yıl değerlendirmesi yapmak ve yeni dönem hedeflerini görüşmek üzere bir araya geldi.



Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • İNME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SİNİR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEİMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞII • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKİNSON HASTALIĞI • PROGRESİF SUPRANÜKLEER PALSİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI /ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFENSİYONU • KAN NAKLİ • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLİ • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHİNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK KAFA YARALANMASI

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK
+ ÇOCUK KANSERİ
+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA* 369 TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ TOBB

affinitybox

KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI, SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAİK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi ve **ozelsigortalar.com/quick-sigorta** adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası'na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA

Quick Sigorta'dan KOBİ'lere özel oksijen takviyesi

Quick Sigorta, sağlık sigortalarındaki etkinliğini artırıp çok avantajlı bir ürüne daha imza attı. KOBİ'lere özel hazırlanan Oksijen Plus, sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olma özelliğini taşıyor. Oksijen Plus ile dört teminat bir arada sunulurken 35 kritik hastalık için ise anında tazminat almak mümkün hale geliyor.
TOBB ve SAİK iş birliği ile hazırlanıp KOBİ'lerin ve levhaya kayıtlı tüm acentelerin hizmetine sunulan Oksijen Plus, teminatları ve uygun fiyat avantajıyla ön plana çıkıyor.
"Herkesi mutlu edecek grup sigortası" vurgusuyla piyasadaki yerini ala yeni ürün, kişi başı 369 liradan başlayan fiyatlarla sigortalılara sunuluyor.


Ahmet Yaşar

GENİŞ HASTALIK TANIMLARIYLA TEMİNATLAR

Benzer kritik hastalıklar ürünlerine göre Oksijen Plus'ın kapsamı 35 kritik hastalığa kadar genişletilerek, altın, gümüş ve bronz paket seçenekleriyle birlikte sunuluyor. Ayrıca yatarak tedavilerde tamamlayıcı sağlık, çocuk kanseri ve kazaya bağlı fonksiyonel bozukluk ile ferdi kaza teminatlarını da bu ürün içerisinde alabilmek mümkün. Tek poliçede 4 teminat ayrıcalığı sunan Oksijen Plus Sigortası'na, 15-65 yaş arasındaki çalışanlar dahil olabiliyor.

LEVHAYA KAYITLI TÜM ACENTELER SATIN ALABİLİYOR

15-65 yaş arası tüm çalışanları kapsayan Oksijen Plus için KOBİ'ler ve acenteler quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortası ve ozelsigortalar.com/quick-sigorta adreslerini ziyaret ederek anında grup sağlık sigortası satın alabiliyor.
Üstelik Quick Sigorta acentesi olmayan acenteler de Oksijen Plus Sigortasını satın alabiliyor. ozelsigortalar.com/quick-sigorta üzerinden satış talebinde bulunan levhaya kayıtlı tüm acenteler eğer Quick acentesi değilse acentelik talebinde bulanabiliyor ve hızlı acentelik başvuru sürecinin hemen ardından ürünü satma yetkisine sahip olabiliyor.

SEKTÖRÜN İLK VE TEK HİBRİT GRUP SAĞLIK SİGORTASI

Quick Sigorta'nın sağlık sigortalarında da ilklere imza attığının altını çizen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Hem KOBİ ve acenteler hem de çalışanlar açısından 'kazan kazan' bir tablo yaratan Oksijen Plus'ı, en ideal grup sağlık sigortası paketi olarak görüyoruz. Üstelik sadece Quick Sigorta acentelerini değil levhaya kayıtlı tüm acentelerin yararlanabileceği bu ürün, hem cinslerinden farklı olma özelliği de taşıyor. Hem Tamamlayıcı Sağlık hem anında tazminat hakkı ile Kritik Hastalıklar teminatlarını içeren Oksijen Plus ek olarak Ferdi Kaza ile Çocuk Kanseri ve Kazaya Bağlı Fonksiyonel Bozukluk teminatlarını da içerisinde bulunduruyor. Bilindiği üzere Quick Sigorta yeni ürün geliştirmelerinde ihtiyacı doğru tespit etmeye odaklanıyor. Sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olan Oksijen Plus da bu söylemimizin en güzel örneği" dedi.

Quick Sigorta, sağlık sigortalarındaki etkinliğini artırıp çok avantajlı bir ürüne daha imza attı. KOBİ'lere özel hazırlanan Oksijen Plus, sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olma özelliğini taşıyor.





Quick Sigorta Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı genişletti

Geçtiğimiz yıl sağlık alanındaki çalışmalarına bir yenisini daha ekleyip Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı piyasaya sunan Quick Sigorta, bu kez ürünü geliştirerek daha da cazip hale getirdiğini duyurdu.

Geçtiğimiz yıl sağlık alanındaki çalışmalarına bir yenisini daha ekleyip Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı piyasaya sunan Quick Sigorta, bu kez ürünü geliştirerek daha da cazip hale getirdiğini duyurdu.

TEK FİYAT AVANTAJI İLE İLGİ ÇEKİYOR

Yaş, cinsiyet ve il ayrımı olmaksızın sigortalı başına 500 lira prim ile sunulan ürün, yapılan geliştirmeyle birlikte kaza ve arıza halinde aracın çekilmesi ya da vinçle kurtarılması hizmetlerini teminat kapsamına alıyor. Bunlar yılda birer kez ve maksimum 3 bin lira ile sınırlı. Halihazırda kaza olmasa dahi sigortanın sunduğu ek sağlık hizmetlerinden faydalanmanın mümkün olduğu bu ürün, Online Diyetisyen, Online Psikolojik Danışmanlık, Online 7/24 Tıbbi Danışmanlık ve Evde Tıbbi Bakım Organizasyon hizmetlerini limitsiz olarak poliçe kapsamında ücretsiz olarak sunmaya devam ediyor.
Türkiye sınırları içerisindeki karayolu ağında, kaza tespit tutanağı ile belirlenmiş trafik kazaları sonucu ortaya çıkmış yatarak tedavi giderlerini karşılayan Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ister yaya, ister sürücü, isterse yolcu olsun sigortalılarına sağlık sigorta güvencesi sunuyor.
Üstelik ürün için araç sahibi olma şartı aranmıyor. Kişiler kendileri ve aileleri için de Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırabiliyorlar.

› › › Quick Sigorta'nın Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için hazırladığı videoya QR kodu okutarak erişebilirsiniz.





Doğa Sigorta Yöneticileri 2023 yılının ilk yarısını değerlendirme toplantısında bir araya geldi

Doğa Sigorta yöneticileri 2023 yılının ilk yarısını değerlendirme, hedef gerçekleştirme ve hareket planı çerçevesinde Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi.

Doğa Sigorta yöneticileri 2023 yılının ilk yarısını değerlendirme, hedef gerçekleştirme ve hareket planı çerçevesinde Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi.
Doğa Sigorta Yönetim ve İcra Kurulu, Bölge ve Departman Müdürlerinin katıldığı, Point Hotel Barbaros'ta bir gün boyunca süren toplantıda mevcut hedefler ve gelecek projeksiyonu için planlamalar görüşüldü.
Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın yaptığı açılış konuşması ile başlayan toplantıda, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yılın ilk yarısında elde edilen performans sonuçlarını ve gerçekleşen hedefleri yöneticiler ile birlikte değerlendirdi, strateji ve faaliyet planlamasında verimli kararlar alındı.

KURUMSAL HEDEFLER DEĞERLENDİRİLDİ

Kurumun pazarlama ve satış stratejisinin gelişen ve değişen teknolojik şartlar ile müşteri anlayışı bilgi ve verilerine bağlı olarak, yeni kampanya planları ile güncellendiği toplantıda, kurumsal hedef ve sistem politikaları da değerlendirildi. CRM'in önemli bir gündem maddesi olduğu toplantı akışında, müşteri sadakatine yönelik yeni proje fikirleri değerlendirmeye alındı.
Doğa Sigorta'nın her zaman beraber büyüme ve gelişme prensibi ile hareket ettiği iş ortağı acentelerinin satış ve performanslarına yönelik de yeni fikir ve öneriler gündeme geldi.
Doğa Sigorta'nın tüm bölge müdürlerinin de katıldığı İstanbul'da gerçekleşen toplantıda yöneticiler, stratejik geliştirmelerin yanı sıra yüz yüze görüşüp sohbet etme, bir arada vakit geçirme fırsatı da bulmuş oldular.



› › › Gelecek projeksiyonu için planlamaların görüşüldüğü toplantı, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın yaptığı açılış konuşması ile başladı.



› › › Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yılın ilk yarısında elde edilen performans sonuçlarını yöneticiler ile birlikte değerlendirdi.











“Müşteri odaklı kültür ve dönüşümle sektörde fark yaratacağız”

Sigortacı Gazetesi Youtube kanalında yayınlanan 5N1S programına Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur konuk oldu. Artık her şeyin çok hızlı hareket ettiğini ve bu hıza sigorta şirketlerinin de ayak uydurması gerektiğini vurgulayan Uğur, “Farklı koşullara uyum sağlayacak hazırlıkları yaptıktan sonra odaklanmamız gereken konu müşterinin ihtiyaçlarını anlayıp onları karşılayabilmektir. Müşteri odaklı olan, müşterilerin ihtiyacını anlayan ve ona hizmet eden bir şirket haline dönüşerek sektörde genelden ayrışacağız” açıklamasında bulundu. Gerçekleşen söyleşide Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, gündemdeki konular hakkında şu değerlendirmelerde bulundu:

‘FARK YARATAN BİR KÜLTÜRÜMÜZ VAR’

Sompo Sigorta’yı sektörde güçlü kılan hususlar nelerdir?

Sompo Sigorta’yı rakiplerinden ve birlikte çalıştığımız şirketlerden ayıran en temel özellik şirketin kültürü. Recai Dalaş’ın 20 yıl boyunca inşa ettiği, sektörde sürekli fark yaratmamızı, kuruluş yılı haricinde hiç zarar etmeyen sürekli kâr elde eden, iş ortaklarıyla birlikte büyüyen, müşteri ve insan odaklı bir şirket olmamızı sağlayan bir Sompo kültürü var. Şirketlerde, organizasyonlarda ortak bir kültür varsa yapılan işler, alınacak kararlar da bu kültür çerçevesinde gerçekleşiyor. Sompo kültürünün temel unsurlarından biri uzun vadeli bakış açısıdır. Şirkette aldığımız kararlar, geliştirdiğimiz uygulamalar uzun vadeli bakış açısıyla alınıyor. Bizim için diğer bir önemli özellik ise rekabetçiliktir. Rekabeti seven bir şirketiz ve birçok alanda rekabet ediyoruz. Rekabetçi karakterimiz kendimizi sürekli geliştirerek sektörde fark yaratan ürün, hizmet ve iş modelleri ortaya çıkarmamızı mümkün kılıyor. Kültürümüzün en önemli özelliklerinden bir tanesi de veri odaklı ve veriyi çok iyi kullanabilen bir şirket olmamız. Datayı, analiz etmeyi, bu analizlerden içgörüler çıkarmayı ve işimizi bilimsel yaklaşımlarla yönetmeyi seviyoruz. Son dönemde müşteri odağını da kültürümüzün temel bir bileşeni haline getirmek için önemli çalışmalar yürütüyoruz. Müşteri ihtiyaçlarını doğru anlamak ve onlara değer sağlamak, uzun vadeli müşteri sadakati ve büyümeyi destekleyecektir.

‘SERMAYESİ YETERSİZ ÇOK FAZLA KÜÇÜK ŞİRKET VAR”

Sizce sektörün temel problemleri neler?

Birinci konu serbest tarife. Eğer bir endüstrinin gelişmesini istiyorsak tam



rekabet ve serbest piyasa koşullarına uyumunu sağlamak zorundayız. Bunu sağlarsak müşteriler, iş ortakları, aracılar ve şirketler için kaynakların en doğru şekilde dağıtıldığı bir ortam yaratmış olacağız. Günümüzde birçok sigorta şirketi kuruluyor. Serbest rekabet ortamında şirketlerin kurulmasında bir sorun yok; hatta bu olumlu bir şey ancak kurulan şirketlerin sermaye ve öz kaynaklarının yeterli olup olmadığının çok iyi kontrol edilmesi gerekiyor. Bankacılık sektörüyle karşılaştırırsak son 10 senede kurulan sigorta şirketi sayısı kurulan banka sayısından çok daha fazla. Bu şirketlerin aldıkları riski karşılayacak yeterli sermayelerinin olmaması ileride finansal zorluğa girme risklerini artıracak ve bu durum da sigorta sektörünün tamamını olumsuz etkileyecektir. Bu sorun sadece bu şirketler açısından değil tüm sektörün birkaç adım geri gitmesine sebep olabilecek nitelikte.

‘MÜŞTERİLERE ULAŞABİLMENİN ÖNEMİNİ ANLADIK

6 Şubat’ta meydana gelen Maraş depreminde11 ilimiz ciddi şekilde etkilendi. Bu depremden ne tür dersler çıkarıldı?

Bu sene yaşadığımız Kahramanmaraş depremi bize gösterdi ki sigorta sektörünün yapısal sorunlarından birisi de sigortalılarını yeterince tanımaması, doğrudan temas edememesi ve hatta iletişim bilgilerine sahip olmamasıdır. Depremde sektörün çok iyi bir sınav verdiği konusunda herkes hemfikir. Yaşanan bazı aksaklıkların kaynağı ise sigortalılarla zamanında ve yeterli iletişim kurulamamış olmasıdır. Bunun da nedeni sigortalıların doğrulanmış iletişim bilgilerinin olmaması. Sektörün tüm paydaşları olarak bu sorunu hemen çözmemiz gerektiğini düşünüyorum. Tüm paydaşların ortak bir anlayış birliği sağlaması ve gerekli iradenin ortaya konulması durumunda hızla çözülebileceğine de inanıyorum. Sigortalıların daha iyi, daha hızlı hizmet almasından tüm sektör faydalanır. Sektörel ve toplumsal bir sorunumuz da sigortacılığın ekonomik işlevinin yeterince anlaşılamamış olması ve sigorta sektörünün ekonomideki payıdır. Sigortacılık esas olarak ekonomik aktivitenin kesintisiz devam etmesini sağlamaktadır. Yine depremden örnek vermek gerekirse sigorta teminatı olan işletmeler hızla tekrar kurularak ayağa kalkmaktadır. Bu işletmelerin tekrar faaliyete geçmesi sadece sigortalıya değil tüm topluma ve ekonomiye fayda sağlayacaktır. Maalesef sigorta teminatı olmayan işletmelerin tekrar kurulması çok daha zor olacaktır. Bu nedenle sigortalılık oranının artırılması sektörel olmanın çok ötesinde ekonomik ve toplumsal bir mesele olarak ele alınmalıdır.

Orta ve uzun vadede siz neler planlıyorsunuz?

Dünyada artık her şey çok hızlı hareket ediyor. Sigorta şirketleri olarak biz de buna ayak uydurmak zorundayız. Hızlı hareket edebilme, esnek yapılarda olabilme, yeni konjonktüre uyum sağlayabilme ve müşterinin ihtiyaçlarını hızlıca anlayıp hizmet verebilme yetenekleri ne kadar gelişmişse o kadar iyi. Farklı koşullara uyum sağlayacak hazırlıkları yaptıktan sonra odaklanmamız gereken konu, müşterinin ihtiyaçlarını anlayıp onları karşılayabilmektir. Bizim Sompo Sigorta olarak temel amacımız müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilmek. Önümüzdeki süreçte müşteri odaklılığı sürekli artıran, müşterilerini daha iyi tanıyan, onların ihtiyaçlarına en doğru çözümleri geliştiren, yaratıcı ve nitelikli ürün ve hizmetler sunan bir şirkete dönüşerek sektörde genelden ayrışacağız. Müşteri odağımızı ve hizmet kalitemizi geliştirirken de başta acentelerimiz olmak üzere tüm iş ortaklarımıza büyük sorumluluklar düştüğünü belirtmek isterim. Bunu hep birlikte yapacağız.

‘GENÇLER DAHA ÇOK İNİSİYATİF ALMALI”

Gençlere ne önerirsiniz?

Bu soruya bir anekdotla cevap verecek olursam, bir gazeteci Warren Buffett’a işe alım sırasında nelere dikkat ettiğini sorar. Buffett, bilgi, birikim, tecrübe; inisiyatif alma ve iyi ahlak olmak üzere üç kriteri olduğunu ancak iyi ahlak olmadan ilk ikisinin anlamsız olduğunu belirtir. Buna katılmamak mümkün değil. Bu kriterleri kendi işe alımlarımızda da uyguluyoruz. Gençler açısından değerlendirdiğim zaman inisiyatif alma, başladığı işi yüksek bir enerji ve disiplinle bitirmenin belki de en önemlisi olduğunu düşünüyorum. Gençlere tavsiyem kendilerine verilen sorumlulukları gerçekleştirmeleri ve kendilerini sürekli geliştirmeleri.

“Farklı koşullara uyum sağlayacak hazırlıkları yaptıktan sonra odaklanmamız gereken temel konu, müşteri ihtiyaçlarını doğru anlayıp onlara en iyi hizmeti sunmaktır” diyen **Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur**, “Sompo Sigorta olarak sektörde standartları yükseltmek için çalışmaya devam edeceğiz” açıklamasında bulundu.

"Tarım sigortasız olmaz"

Tarımda sigorta olmadan yatırım yapmanın, tarımsal üretimi devam ettirmenin mümkün olmadığını belirten **TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü,** "Tarıma yatırım yapıyorsanız ve bunu sürdürülebilir kılmak istiyorsanız tarım sigortasız olmaz" dedi.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü oldu. Engürülü, TARSİM'in tüm paydaşlarıyla iç içe çalışan bir yapısı olduğunu vurgulayarak, "TARSİM çiftçilerimiz, yetiştiricilerimiz, besicilerimiz, arıcılarımız, su ürünü yetiştiricilerimiz gibi tarımda çalışanlar için kurulmuş bir sistemdir. En önemli özelliklerinden biri de kâr amacı taşımamasıdır. Dolayısıyla tarımsal üretimde olan veya katkı gösterenler kendilerini garanti altına almak için tarım sigortası yaptırmayı bir ihtiyaç olarak hissetmeli" açıklamasında bulundu. Tarım sigortalarının öneminden TARSİM'in 2023 yılı performansı ve hedeflerine, doğal afetlerden iklim değişikliğine kadar birçok konuyu ele aldığımız röportajımızda, TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, şu değerlendirmelerde bulundu:



››› Tarımsal üretimde sürdürülebilirliğin sağlanması gerektiğini belirten Engürülü, "Tarımsal üretimde oluşan hasarları karşılayacak bir mekanizma olmazsa insanların tarımsal faaliyetlerini sürdürülebilir hale getirmesi çok mümkün olmuyor. Meydana gelen hasarları karşılayacak bir mekanizmaya ihtiyaç var. Biz buna risk yönetimi diyoruz. Tarımda kullanılan en önemli risk yönetimi aracı tarım sigortaları" diye konuştu.

Tarım sigortaları çiftçilerimiz için neden önemli? Bu noktada TARSİM'in üstlendiği görev nedir?

Dünyanın geldiği nokta itibarıyla gıda güvenliği ve insanların gıdaya ulaşması artık en önemli konu oldu. Bunun için de tarımsal üretimde mutlaka sürdürülebilirliği sağlamak gerekiyor. Bildiğiniz gibi, tarım özellikle bitkisel üretim açık alanda yapılıyor. Ürünler sel, dolu, aşırı yağış gibi birçok meteorolojik afete maruz kalıp hasar görebiliyor. Meydana gelen olaylar tarımsal üretimin sürdürülebilirliğine etki ediyor. Tarımsal üretimde oluşan hasarları karşılayacak bir mekanizma olmazsa insanların tarımsal faaliyetlerini sürdürülebilir hale getirmesi çok mümkün olmuyor. Meydana gelen hasarları karşılayacak bir mekanizmaya ihtiyaç var. Biz buna risk yönetimi diyoruz. Tarımda kullanılan en önemli risk yönetimi aracı tarım sigortaları. Türkiye'de tarım sigortaları TARSİM olarak adlandırdığımız Tarım Sigortaları Havuzu sayesinde yapılıyor.

2023 yılının ilk yarısında TARSİM nasıl bir performans gösterdi?

TARSİM sürekli olarak büyüme yönünde gelişimine devam ediyor. Rakamlara bakacak olursak 1,7 milyon adet poliçe sayısına, 8,7 milyar lira toplam prime ve 227 milyar liralık sigorta bedeline ulaştık. 21 milyon dekar alanın sigortalandığını ve 7 milyon baş hayvanın da sigorta kapsamında olduğunu eklemek isterim. TARSİM'deki yapılan işlemler süreç itibarıyla süreklilik arz eden konular. Bundan dolayı da poliçeler devamlı olarak yenileniyor. Meydana gelen zararlarla ilgili güncel verilere bakarsak; 2023 yılının ilk 5 ayında 254 bin adet hasar ihbarı tarafımıza ulaştı. Bu hasarların 154 bini bitkisel ürün ve sera sigortalarından, 100 bin adedi de hayvan hayat sigortalarından oluşuyor. Bölgesel bazda baktığımızda 42 bin ihbarla en fazla Manisa Bölge Müdürlüğümüzden ihbar aldık. Bunu 32 bin ihbarla Giresun Bölge Müdürlüğümüz ve 30 bin adetle Malatya Bölge Müdürlüğümüz takip ediyor.

'TARSİM TÜM PAYDAŞLARIYLA İÇİ İÇE ÇALIŞAN BİR YAPI'

TARSİM'in yılın diğer yarısındaki hedefleri neler? Yeni ürünler, projeler, iş birlikleri gelecek mi?

Gelir koruma sigortası olarak adlandırdığımız, dünyada sadece ABD'de ve ülkemizde uygulanan bir ürünümüz var. Gelir koruma sigortasını iki yıl önce Konya'nın üç ilçesinde daha sonra da Konya'nın tüm ilçelerinde uygulamaya aldık. Gelir koruma sigortasını 2023-2024 üretim sezonunda buğday ürününde Türkiye genelinde hayata geçireceğiz. Attığımız bu adımın hem tarım sigortacılığı açısından hem de sigorta vizyonu açısından çok değerli olduğunu düşünüyoruz. Buğday ürünü, gelir koruma sigortası için başlangıç noktamız. Daha sonra diğer ürünlere de entegre edilebilmesi için çaba sarf edeceğiz. TARSİM tamamen çiftçiyle, sigorta şirketleriyle ve tüm paydaşlarıyla iç içe çalışan bir yapı. Bu yapı içerisinde de çiftçimizden, sigorta şirketlerimizden, Tarım ve Orman Bakanlığımızdan ve Hazine ve Maliye Bakanlığımız adına Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK) gelen talepleri alıyoruz ve aktüeryal çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Bunun neticesinde de yeni teminatların kapsama alınmasını sağlıyoruz. İkinci altı aylık periyotta, 2024 yılı içerisinde kapsama alacağımız yeni teminatlarla ilgili olarak çalışmalarımızı devam ettireceğiz ve 2024'te yeni uygulamalar ve teminatlarla sezonu başlatacağız.

Yurt dışı çalışmalarınızı da sormak isterim.

TARSİM çalışma şekli ve yapısı itibarıyla övgüyle bahsedilen, çok fazla değer verilen bir sistem haline geldi. Bu da, Tarım ve Orman Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, tarım ve sigorta sektörlerimiz, sigorta şirketleri, çiftçilerimiz ve tüm paydaşlarımızın iş birliğiyle, uyumlarıyla, sistemi geliştirme gayretleriyle gerçekleşmiş oldu. Tabii bunu çevre ülkeler de gözlemliyor. İlk talep, Azerbaycan'dan geldi. Azerbaycan'da Agrar Sigorta Fonu'nun kurulmasına hem teknik destek verdik hem de sistemin çalışması yönünde eksper desteğine varıncaya kadar katkılarımız devam ediyor. Yakın zamanda Özbekistan'dan gelen talep üzerine, heyetimizle giderek bir fizibilite çıkardık. Buna bağlı olarak Özbekistan'da da tarım sigortası sisteminin kurulmasına gayret edeceğiz. Kosova, Makedonya gibi ülkelerden de teknik destek talepleri geliyor.

'36 MİLYONU BULAN HASAR ÖDEMESİ GERÇEKLEŞTİRDİK'

2023 yılına birçok ilimizi etkileyen yıkıcı bir deprem felaketiyle başladık. Bölgedeki tarımla ya da hayvancılıkla uğraşan ve depremde zarar gören vatandaşlar için ne gibi aksiyonlar aldınız?

11 ilde meydana gelen, katastrofik olarak nitelendirebileceğimiz bir afetle karşı karşıya kaldık. Deprem bugüne kadar görmediğimiz kadar geniş bir

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



››› TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ARTIK BİR VAKA'

Tarım sigortacılığının geleceğini nasıl görüyorsunuz?
Sigorta branşında en önemli açılım sağlayacak, en fazla önü açık olan ve geleceğe yönelik olarak da büyüme potansiyeli en yüksek sektörün tarım sigortacılığı olduğunu düşünüyorum. Örneğin, iklim değişikliği artık bir vaka. İklim değişikliğini engellemek için gereken adımların atılmasının yanında iklim değişikliğine uyum ve adaptasyonu düşünmemiz gerekiyor. Uyumun da en önemli parçalarından biri tarım sigortasıdır. Tarım sigortalarını yapmak suretiyle en azından kontrol edemeyeceğimiz risklerde kendimizi güvence altına almak gerektiği düşüncesindeyim.

alanda etkili oldu. Bitkisel üretim tarafında sezonun yeni başlamış olması nedeniyle küçük kayıplar meydana geldi. Bunlarla alakalı oluşan zararı en kısa sürede tespit ettik. Deprem nedeniyle en çok karşılaştığımız kayıp ise hayvancılık sektöründe oldu. Bu kayıplara bağlı olarak hızlıca aksiyon almak gerekiyordu. Çünkü insan sağlığını da tehlikeye atma olasılığı olan bir durum söz konusuydu. Normal süreçte bir hayvan öldüğü zaman gelen ihbar sonrası bir eksper görevlendiriyoruz. Eksperin raporu sonrası itlaf edilmesine izin veriyoruz ve ardından da hasar ödemesini yapıyoruz. Bu süreci Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) destekleriyle hızlandırarak 36 milyonu bulan hasar ödemesi gerçekleştirdik. Tüm temennimiz, bir daha böyle yıkıcı ve ülkemizi sarsan olayların meydana gelmemesi.

'SİGORTALILIK ORANINI ARTIRMALIYIZ'

Sel, kuraklık gibi iklim bağlantılı afetler nedeniyle önemi gittikçe artan tarım sigortalarının daha fazla kişiye ulaşması için neler yapılmalı? Siz TARSİM olarak nasıl bir bilinçlendirme çalışması yürütüyorsunuz?
İşin en önemli ve konuşulması gereken noktası burasıdır. Penetrasyonun nasıl artırılacağı konusu bizim de geliştirmeye çaba sarf ettiğimiz en önemli unsur. Çiftçilerimiz uzun yıllardır zarar görmüş olan parsellerini sigortalatıyor. Bu parselleri sigortaladıkları zaman zarar oranının yüksekliğine bağlı olarak gelecek yıl ödenecek olan prim de yükselmiş oluyor. Bunu önleyebilmek için zarar görmeyen parsellerin de sigortalatılması lazım ki büyük sayılar kanununa göre primlerin ucuzlaması sağlanmış olsun. Yani zarar gördüğünüzü değil o bölgedeki tüm parsellerinizi sigortalıyor olmanız lazım. Bizim de bunun için aktüeryal çalışmalar yaparak sigortayı olabildiğince ucuzlatabilmemiz ve sigortalılık oranını artırmamız lazım. En çok çaba sarf ettiğimiz konulardan bir tanesi hem iyi riski hem kötü riski beraber yöneterek sigortalılık oranını artırmaktır. Tarıma yatırım yapıyorsanız ve bunu sürdürülebilir kılmak istiyorsanız 'tarım sigortasız olmaz'. Bu mottoyu bundan sonra çok kullanacağız. Tarımda sigorta olmadan yatırım yapmak, tarımsal üretimi devam ettirmek mümkün değil. Tarımsal üretim yapan herkesin 'sigorta bana lazım, sigorta yaptırmadan tarımsal üretimi devam ettiremem' noktasına gelmesini ve bilinçlenmesini sağlıyoruz. TARSİM, sigortalı üreticimiz zarar gördüyse mutlaka zararını karşılayacağı bir yapı içerisinde devam etmekte ve üreticimize bu güveni vermektedir.



Sektöre, sigortalılara iletmek istediğiniz mesajınız var mı?
TARSİM, çiftçilerimiz, yetiştiricilerimiz, besicilerimiz, arıcılarımız, su ürünü yetiştiricilerimiz gibi tarımda faaliyet gösteren üreticilerimize hizmet etmek üzere kurulmuş bir sistemdir. En önemli özelliklerinden biri de kâr amacı olmamasıdır. Dolayısıyla tarımsal üretimde olan veya katkı gösterenler, kendilerini garanti altına almak için tarım sigortası yaptırmayı bir ihtiyaç olarak görmeli. Sistemimiz çiftçi odaklı bir sistemdir. Bu noktadan hareketle rahatça üretim yapılabilmesi, emeklerin zayi olmaması için gayret ettiğimizi ve tarım sigortasıyla destek olmaya çalıştığımızı tüm çiftçilerimize, üreticilerimize belirtmek istiyorum.

"EYT'liler için BES'te fırsatlar sunuyoruz"

Katılım Emeklilik EYT'liler için özel emeklilik planı sunuyor. EYT birikimini BES'te değerlendirecek katılımcılar Katılım Emeklilik'in yüksek getirili ve faizsiz altın, döviz fonları ile %30 devlet katkısından yararlanacak. 10 yıl sistemde kalanlar ikinci emeklilik aylığına hak kazanacak.
Mart ayında yasalaşan EYT düzenlemesinin yaklaşık 5 milyon kişiyi kapsadığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Geçen 3 aylık dönemde yaş ve prim şartını doldurmuş 1.8 milyon vatandaşımız emekli olabilmek için başvuruda bulundu. İşlemleri tamamlanarak emekli olanlar Nisan itibarıyla emekli ikramiyelerini ve maaşlarını almaya başladı. Biz de Katılım Emeklilik olarak EYT'li vatandaşlarımızın bu birikimlerini koruyup, büyütebilmeleri için BES'te yeni fırsatlar sunuyoruz. Özellikle son 5 yıldaki performansıyla BES, ülkemizde güvenilir ve kazançlı bir tasarruf sistemi olduğunu kanıtlamış durumda. Birikimlerini BES'te değerlendirmek isteyen katılımcılarımız sisteme girdikleri andan itibaren %30 devlet katkısından yararlanabilecekler. Ayrıca sektörümüzün en yüksek getiri oranlarına sahip faizsiz altın, döviz ve hisse senedi ve benzeri temelde oluşturduğumuz fonlarımızda kazanç sağlayabilecekler. EYT'liler için hazırladığımız planda yeni giriş yapan katılımcılarımızdan giriş aidatı da alınmayacak" diye konuştu.


Ayhan Sincek

GELECEK GÜVENCESİ VURGUSU

"Gelecek bugün başlar" mottosuyla hazırladıkları Özel Katılım Emeklilik Planı'nda katkı payı ödemelerinin 3 aylık, 6 aylık ya da yıllık periyotlarla ayarlanabileceğini belirten Ayhan Sincek, "Yasal mevzuata göre BES'e giriş tarihinizden itibaren en az 10 yıl sistemde bulunmak koşuluyla 56 yaşınızı tamamladıktan sonra emekliliğe hak kazanılıyor. EYT'den emekli olacakların büyük bir çoğunluğu çalışmaya devam ediyor ve maaşlarının üzerine bir de emekli aylıklarını alıyor. Buradaki gelir artışının bir kısmını ikinci emeklilik için BES'e aktaran katılımcılarımız, 10 yıl sonunda ister toplu şekilde paralarını çekerek ister düzenli maaş şeklinde ödeme alarak sistemden ayrılabilecek. Böylece emekliliklerini maddi anlamda daha rahat bir şekilde güvenle yaşayacaklar" değerlendirmesinde bulundu.

Anadolu Sigorta "Ormanın Gözleri" projesi büyüyerek devam ediyor

Ormanın Gözleri projesini hayata geçiren Anadolu Sigorta, orman yangınlarını önlemek için farkındalık ve bilinçlendirme çalışmaları yapmayı hedefleyerek, mevcut olan yangın gözetleme kulelerinin yenilenmesi, insansız yangın gözetleme kulelerinin yaygınlaştırılması ve ormanların, toplumun tüm kesimlerince sahiplenilmesi için harekete geçti. Proje kapsamında, 2022 yılının Aralık ayında Adana'da ilk kule tamamlanmıştı.
Bu yıl da Muğla, Antalya, Çanakkale Gökçeada ve Adana'daki ikinci kule hizmete girecek. Hızlı haberleşme sistemi ve yüksek teknolojik donanımıyla toplam 5 kule, yaklaşık 150 bin hektar orman arazisinin 7/24 kesintisiz gözetlenmesini sağlayacak.
Anadolu Sigorta'nın, Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği "Ormanın Gözleri" projesinin ilk kulesi, Adana'nın akciğerleri konumundaki başta Seyhan Baraj Gölü Havzası ve Çukurova Üniversitesi Kampüsü olmak üzere geniş bir alanın 7/24 kesintisiz gözetlenmesini sağlıyor.

EY Girişimci Kadın Liderler Programı 2023 başvuruları açıldı

EY'ın düzenlediği Girişimci Kadın Liderler Programı 2023 dönemi başvuruları alınmaya başladı. İşlerini geliştirmeyi ve dünya çapında büyümeyi hedefleyen kadın girişimcileri destekleyen program; katılımcılarına eğitim, iş geliştirme, mentorluk ve networking (ağ oluşturma) alanlarında destek sunuyor. EY Türkiye, girişimci kadınları uluslararası pazarlarda etkin faaliyet göstermeye ve rekabet etmeye hazırlamayı amaçlayan program kapsamında bugüne kadar toplam 60 kadın girişimciye destek verdi.
Bu yıl da EMEIA Bölgesi genelinde düzenlenecek EY Girişimci Kadın Liderler Programı'na katılmak isteyen kadın girişimciler, başvurularını 15 Ağustos 2023 tarihine kadar yapabilecek.



18 YAŞ ALTI KATILIMCI SAYISI

Yaş	Katılımcı sayısı
0	67.707
1	56.404
2	54.942
3	55.185
4	54.789
5	53.727
6	53.094
7	51.414
8	49.446
9	46.290
10	43.157
11	60.861
12	39.114
13	36.933
14	36.202
15	32.853
16	28.609
17	22.978
Toplam	**757.010**

18 yaş altının BES'e katılımı sistemi güçlendiriyor

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), kuruluşundan beri önemli bir gelişim gösteriyor. 18 yaş altı çocukların sisteme katılması da BES'i güçlendiriyor. 18 yaş altı BES'te toplam fon tutarı 4 milyar 880 milyon liraya ulaşırken, sistemdeki 18 yaş altı toplam katılımcı sayısı ise 750 bini aştı.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), kuruluşundan beri önemli bir gelişim gösteriyor.
Bireysel Emeklilik Kanununda yapılan yasal düzenlemeyle birlikte 18 yaşından küçük çocukların BES'e girmesi, devlet katkısının %25'ten %30'a çıkarılması, 45 yaş üstü bireylerin otomatik katılım sistemine (OKS) dâhil olma hakkı ve toplu katkı payı ödemelerine takip eden yıllarda devlet katkısı verilmesi gibi avantajlar bu gelişim sürecini destekledi.
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 15 Haziran 2023 verilerine göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 490 milyar liraya yükseldi. Toplam fon büyüklüğünün 433 milyar 736 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 56 milyar 672 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 8 milyon 169 bin kişi oldu. Yine EGM'nin açıklamış olduğu verilere göre Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS)'de toplam fon büyüklüğü ise 38 milyara ulaştı. Katılımcı sayısının 6 milyon 893 bin olduğu sistemde sertifika sayısı ise 9 milyon 937 bin olarak kayıtlara geçti. Kuruluşundan itibaren çok önemli bir mesafe kat eden BES ve OKS'deki toplam katılımcı sayısının 2023 yıl sonuna kadar 17 milyona ulaşması beklenirken toplam fon büyüklüğünün ise 500 milyar liraya ulaşması öngörülüyor.

18 YAŞ ALTI BES'E İLGİ BÜYÜYOR

Haziran 2021'de başlatılan ve 18 yaş altı çocukların sisteme katılmasını hedefleyen uygulama da BES'i güçlendiriyor. Bu doğrultuda sistemin gelişimi açısından 18 yaş altı bireylerin katılımı büyük önem gösteriyor. Aileler, çocuklarının geleceğini güvence altına almak, özellikle hayata atıldıkları ilk yıllarda birikimleriyle geleceklerine destek sunmak adına 18 yaş altı BES'e büyük ilgi gösteriyor. Ülkemizde 18 yaş altında 23 milyon vatandaş bulunuyor. Her yıl ülkemizde gerçekleşen doğumlar ise aynı zamanda potansiyel yeni katılımcı olarak karşımıza çıkıyor.

18 YAŞ ALTI BES KATILIMCISI 700 BİNİ AŞTI

EGM'nin açıkladığı 9 Haziran 2023 verilerine göre 18 yaş altı BES'te toplam fon tutarı 4 milyar 880 milyon liraya ulaştı. Toplam fon büyüklüğünün 3 milyar 694 milyon lirası katılımcılardan, 1 milyar 133 milyon lirası ise devlet katkısından oluşuyor. Sistemdeki 18 yaş altı toplam katılımcı sayısı ise 757 bin oldu. Sistemdeki 18 yaş altı katılımcılar arasında büyük çoğunluğu 67 bin 707 katılımcı ile 0 yaş grubu oluştururken bu grubu 56 bin 424 katılımcı ile 1 yaş grubu takip ediyor. Bu tabloya baktığımızda ebeveynlerin daha bir yaşını bile doldurmadan çocuklarını sisteme dahil ettikleri ve çocuklarının geleceğine erken yaşta katkı sağlamak istedikleri için harekete geçtikleri görülüyor. Çocuklara BES'in erken yapılıyor olması ile aileler uzun süre birikim yapabiliyor ve fon danışmanlığından faydalanarak birikimlerini iyi değerlendirebilirken, %30 devlet katkısı alarak da çocuklarının geleceği için anlamlı bir birikim elde edebiliyorlar. Örneğin, yeni doğan bir bebek için doğumundan itibaren BES hesabı açılırsa; çocuk, 18 yaşına ulaştığında sadece aylık 500 liralık bir katkıyla yaklaşık 145 bin liralık bir birikim toplanıyor. Bu birikimin ise 30 bin liradan fazlası devlet katkısından oluşuyor. 10 yıl da dolduğu için, 18 yaşına basan çocuk devlet katkısının %60'ını almaya hak kazanıyor.

• KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Aileler 18 yaş altı BES'e büyük ilgi gösteriyor

Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda son 2 yıldır yürürlüğe giren düzenlemelerle BES'in daha da cazip bir tasarruf, hatta yatırım aracı haline dönüştüğünü belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Kuşkusuz bunların başında 18 yaş altı vatandaşlarımıza yönelik yapılan düzenlemeler geliyor. Düzenlemenin yürürlüğe girdiği Haziran 2021'den bu yana hızla artan 18 yaş altı BES katılımcıları, 2022 yılında da hız kesmeyerek adeta sektörün dinamosu olarak öne çıkıyor. Haziran ayı itibarıyla toplamda 8 milyon 170 bin olan BES katılımcısının 750 bini 18 yaş altı katılımcılardan oluşuyor. 2022-2023 yılı döneminde yaklaşık 3 kat artan katılımcı sayısı, içinde bulunduğumuz yılın ilk 4 ayı sonunda da yaklaşık %14 oranında artış gösterdi. Yaş gruplarına göre incelediğimizde ise alt yaş gruplarında katılımın daha yüksek olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla bu eğilimin, ailelerin çocuklarının geleceği için her geçen gün daha da artan oranla BES'e yöneldiğinin göstergesi olduğunu söyleyebiliriz. Katılım Emeklilik olarak toplumda tasarruf alışkanlığının gelişmesi adına önemli katkısı olduğunu düşündüğümüz 18 yaş altı için yapılan düzenlemeyi çok önemsiyoruz. 70 bini aşan 18 yaş altı katılımcımızla sektörde ilk 5 içinde yer almaktan mutluluk duyuyoruz" açıklamasında bulundu.

Erken başlanan tasarruf sayesinde çocukların ilerleyen yaşlarında eğitim, evlilik, iş kurma, ev alma gibi konularda ciddi bir birikimle hayata atılma imkânına sahip olduklarını ifade eden Sincek, "Aileler, %30 devlet katkısı ve altın, gümüş, döviz gibi enstrümanlara yatırım yapan fon alternatifleri ile çocukları için yaptıkları tasarrufu büyütebilme fırsatını yakalıyor. Öte yandan ailelerimizin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda oluşturduğumuz avantajlı Erken BES planımızla da birçok ek avantajlar sunuyoruz. Erken BES planımızda çocukların yaş gruplarına özel olarak hazırladığımız asistans hizmetleri var. Tasarruflarını büyüterek geleceği teminat altına almanın yanı sıra çocuklarımız büyürken sağlık, spor, bakım, okul ihtiyacı gibi alanlarda da indirimler ve ücretsiz göz ve diş muayenesi, online rehberlik, danışma hizmeti gibi asistans hizmetlerinden faydalanabiliyor. Katkı payı ödemeleri aylık, 3 aylık ya da yıllık periyodlarla yapılabiliyor. Bu planda düzenli birikim yapan katılımcılardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmıyor" şeklinde konuştu.

Yeni doğanlara özel avantaj paketinde sunulan hizmetlerden 0-2 yaş arası katılımcıların yararlanabildiklerini vurgulayan Sincek, "Annelere özel ücretsiz psikolojik danışmanlık, oyuncak, mobilya, kıyafet, bebek koltuğu alışverişleri ile doğum fotoğrafçısı ve kreş hizmetlerinde anlaşmalı firmalardan indirim gibi pek çok avantaj sunuyoruz. 2-5 yaş arası katılımcıların faydalandığı okul öncesi özel avantaj paketinde; diş ve göz hekimlerinde ücretsiz check-up, çocuklar için oyun terapisi, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz tanışma seansı, sonraki seanslar için indirimli erken ergenlik danışma hizmeti, anlaşmalı firmalardan mobilya ve kıyafet alışverişlerinde indirimler sağlıyoruz. Okul çağı özel avantaj paketinde ise 5-18 yaş arası katılımcılar için; diş ve göz hekimlerinde ücretsiz check-up, lise ve üniversitelere giriş tercihlerinde online rehberlik hizmeti, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz tanışma seansı, sonraki seanslar için indirimli ergenlik danışma hizmeti, anlaşmalı spor salonlarında indirimli kurslar gibi pek çok avantajı sayabiliriz" ifadelerini kullandı.

'18 YAŞ ALTI BES SEKTÖRE İVME KAZANDIRDI'

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sözlerini şu şekilde sürdürerek noktaladı: "Ülkemizde çocuk nüfusunun yaklaşık 23 milyon olduğunu dikkate alırsak bu segmentte daha yolun başındayız. Ancak ailelerin ihtiyacını nokta atışı karşılayan bir düzenleme olduğu hemen anlaşıldı. Katılımcı ailelerimiz, çocuklarının geleceğini güvence altına almak, özellikle hayata atıldıkları ilk yıllarda birikimleriyle geleceklerine destek sunmak adına 18 yaş altı BES'e büyük ilgi gösterdi ve ilgi artarak devam ediyor. 18 yaş altı uygulaması sektöre ivme kazandırdı ve bu kategoriyi hedefleyen planlarımız ve sunduğumuz avantajlar müşteri memnuniyetini de artırmamıza katkı sağladı."

"KATILIMCI AİLELERİMİZ, ÇOCUKLARININ GELECEĞİNİ GÜVENCE ALTINA ALMAK ADINA 18 YAŞ ALTI BES'E BÜYÜK İLGİ GÖSTERDİ VE İLGİ ARTARAK DEVAM EDİYOR. 18 YAŞ ALTI UYGULAMASI SEKTÖRE İVME KAZANDIRDI."



18 YAŞ ALTI BES



SÖZLEŞME ADEDİ
823 BİN 725



KATILIMCI SAYISI
757 BİN 10



FON TUTARI
4 MİLYAR 880 MİLYON TL

• AGESA HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ FIRAT KURUCA:

18 yaş altının dahil olması sistemi güçlendirdi

18 yaş altı BES'e katılan bireylerin istatistiklerini paylaşan Agesa Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre 9 Haziran tarihi itibarıyla BES'te 18 yaş altı katılımcı sayısı 757 bine ulaştı. Sistemdeki 1 yaş altı bebeklerin sayısı 67 bin 707 oldu. Ebeveynler 1, 2, 3 ve 4 yaşındaki çocukları için yoğun olarak BES'te birikim yapmaya başladılar. 18 yaş altı katılımcıların BES fon büyüklüğü ise 4 milyar 880 milyon liraya ulaştı" ifadelerine yer verdi.

'BİRİKİM ÇOCUKLA BİRLİKTE BÜYÜYOR'

18 yaş altı BES'in en büyük avantajının çocukların henüz 1 yaşını doldurmadan devlet katkısıyla birlikte gelecekleri için birikim yapmaya başlanabilmesi olduğunu belirten Kuruca, "Üstelik bunu çok küçük tutarlarla yapabiliyorsunuz. Bu birikimi doğru fonlara yatırıp doğru şekilde değerlendirdiğinizde çocuğunuz için yaptığınız birikim, onunla birlikte büyüyor. Bu birikimi ileride üniversite döneminde, iş kurarken ya da acil ihtiyaç durumlarında onun geleceği için kullanabiliyorsunuz" diye konuştu.

'DÜZENLEMELER OLUMLU KATKI SAĞLADI'

18 yaş altının sisteme dahil edilmesiyle katılımcı sayısının arttığını ve fon büyüklüğüne de olumlu bir etkisi olduğunu vurgulayan Kuruca, "18 yaş altının sisteme dahil olması sistemi hem finansal anlamda hem de algısal açıdan güçlendirdi. BES portföyü gençleşirken; BES'in önemli bir tasarruf ve yatırım aracı olduğu konusunda da farkındalık arttı. Gençlere ve çocuklara birikim alışkanlığı kazandırdığı gibi finansal okuryazarlığın artmasına da katkı sağladı. 18 yaş altına yönelik BES'e yönelik düzenlemeler, Agesa olarak müşteri portföyümüzü zenginleştirme anlamında olumlu katkılar sağladı, düzenlediğimiz kampanyalarımız da yeni müşteri kazanımında etkili oldu" açıklamasında bulundu.

"18 YAŞ ALTININ SİSTEME DAHİL EDİLMESİYLE KATILIMCI SAYISI ARTTI VE FON BÜYÜKLÜĞÜNE DE OLUMLU BİR ETKİSİ OLDU. SİSTEMİ HEM FİNANSAL ANLAMDA HEM DE ALGISAL AÇIDAN GÜÇLENDİRDİ."



• ALLIANZ TÜRKİYE HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ TAYLAN TÜRKÖLMEZ:

18 yaş altı bireylerin sisteme katılımı önemli

"18 YAŞ ALTI BİREYLERİN BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NE DAHİL OLMASININ ÖNÜNÜ AÇAN DÜZENLEME, SEKTÖRÜN UZUN ZAMANDIR BEKLEDİĞİ GELİŞMELERDEN BİRİYDİ. SİSTEMİN GELİŞİMİ NOKTASINDA, 18 YAŞ ALTI BİREYLERİN KATILIMI OLDUKÇA ÖNEMLİ."



18 yaş altı bireylerin BES'e dahil olmasının önünü açan düzenlemenin, sektörün uzun zamandır beklediği gelişmelerden biri olduğunu söyleyen Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Gönüllü sistemdeki 8 milyonu aşkın, otomatik katılımdaki 6,8 milyonluk katılımcı sayısı ile toplumda önemli bir karşılık bulduğunu düşündüğümüz sistemin gelişimi noktasında, 18 yaş altı bireylerin katılımı oldukça önemliydi" dedi.

'GENÇLERİN GELECEĞİ AÇISINDAN BES ÇOK ÖNEMLİ'

Günümüz koşullarında tasarruf yapmanın oldukça zor olduğunu kaydeden Türkölmez, "Şunu biliyoruz ki zaman çok hızlı akıp geçiyor, gençlik dönemlerinde hiç gelmeyecekmiş gibi düşünülen emeklilik zamanı geldiğinde tasarrufun önemi tecrübe ediliyor. Allianz Türkiye olarak emeklilik yıllarının gençlik döneminden planlanmasının gerekli olduğunu düşünüyoruz. Yıllar geride kaldıkça pişmanlık yaşamamak adına herkesin kendi bütçesi ölçüsünde belirli bir tasarruf yoluna gitmesinin faydalı olacağına inanıyoruz. Gençlerimizin geleceğini güvence altında almak, onlara hem bir birikim sağlamak hem de birikim yapma kültürünü aşılamak açısından Bireysel Emeklilik Sistemi çok önemli. Toplumun önemli bir kesimini oluşturan gençlerin geleceği konusunda ülke ve ebeveynler olarak alınması gereken sorumlulukların farkındayız. 18 yaş altı gençlerimizin ve çocuklarımızın sisteme dahil olması ile tasarruf alışkanlığı ve finansal okuryazarlık bilinci küçük yaşlardan itibaren gelişiyor. Bu düzenleme sonrasında her bir aile üyesi, %30 devlet katkısı avantajından ayrı ayrı yararlanabilir hale geldi" dedi.

'SİSTEM YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRMEYE DEVAM EDECEK'

Katılımcıları her zaman BES'in uzun vadeli bir birikim aracı olduğu noktasında bilgilendirdiklerinin altını çizen Türkölmez, "Türkiye'de bireylerin büyük bir kısmının BES dışında bir tasarrufu bulunmadığını düşündüğümüzde, sistemin geleceğe yönelik faydalarının anlaşılmasının daha kolay olacağını söyleyebiliriz. Emeklilik yatırım fonlarının gösterdiği yüksek performans da katılımcıların sistemde kalarak birikimlerini değerlendirmeye devam etmesine neden oluyor. Sistemin özellikle son 3 yılda getiri oranlarında sağladığı başarı ve şirketlerin artırdığı şeffaflık ile 'Tasarruflarımı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devam ettirmeliyim' diyen kişi sayısı yükselmeye devam ediyor. Son dönemlerde gerçekleştirilen çeşitli düzenlemelerle katılımcılar açısından daha cazip ve kazançlı hale gelen sistemin, bu yükselişini önümüzdeki süreçte de sürdüreceğini düşünüyorum. Hiçbir yatırım aracında sunulmayan bir teşvik sistemi olan devlet katkısı sayesinde de önümüzdeki dönemde BES'in Türkiye'deki en önemli yatırım araçlarından biri haline dönüşeceğini ve gelecekte yurt içi tasarrufların en büyüğü olacağını öngörüyoruz" dedi. 2021 yılı içinde ve sonrasında sistemde birçok kritik düzenlemenin gerçekleştirildiğini ifade eden Türkölmez, sözlerine şöyle devam etti: "Yapılan yeni düzenlemeler, bireylerin tasarruf alışkanlıklarına ivme kazandırırken aynı zamanda sistemi katılımcılar açısından daha cazip bir noktaya taşıdı. Sistemin ulaştığı performansı ve gücü koruması, bireylerin sisteme olan ilgisinin canlı tutulması açılarından bakıldığında söz konusu düzenlemelerin oldukça yerinde olduğunu söylemek mümkün. Uzun zamandır sektörün gündeminde olan 18 yaş altı bireylerin sisteme dahil olmasının önündeki engellerin kaldırılması, BES'in orta vadede önemli bir fon büyüklüğü potansiyeline kavuşması anlamına geliyor. Ülkemizin geleceği olan gençlerimizin tasarruf kültürü ile tanışmasını da sağlayan bu düzenleme, sektörü oldukça ileri bir noktaya taşıdı."

• NN HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ANNA GRZELONSKA:

18 yaş altı BES sisteme ivme kazandırdı

"18 YAŞ ALTI BİREYLERİN BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NE DAHİL EDİLMESİ, SİSTEMDEKİ KATILIMCI SAYISININ ARTMASINA İVME KAZANDIRDI."



18 yaş altındaki bireylerin geleceklerini güvence altına almak için uzun vadeli bir yatırım aracı olan BES'in ebeveynler tarafından tercih edilmesinin temel nedeninin, sözleşmenin katılımcısının 18 yaş altı birey olması ve devlet katkısı limitlerinden katılımcı bazında faydalanılabiliyor olmasının yanı sıra tasarruf bilincinin çocuklarına aktarılması olarak görülebileceğini belirten NN Hayat Ve Emeklilik Genel Müdürü Anna Grzelonska, "Bu durumda ilgili bireysel emeklilik sözleşmesi, çocuk 18 yaşına geldiğinde ister kendisinin birikime devam edebileceği isterse de hayatıyla ilgili bir kararında destek alabileceği bir birikime dönüşmektedir" dedi. Sistemin şimdiye kadar 4 milyar 880 milyon ile yaklaşık 760 bin katılımcıya ulaşıldığını ifade eden Grzelonska, "Türkiye'de emeklilik yatırım fonlarını çocuklarının birikimi için tercih eden ebeveynler, uzun süre bütçelerine uygun tutarlarda katkı payı ödemesi yaparak hem %30 devlet katkısından çocuklarının sözleşmesi için de faydalanmakta hem de birikimlerini bireysel emeklilik fonlarında değerlendirebilmektedir. Bu sebeplerle 18 yaş altı bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edilmesi, sistemdeki katılımcı sayısının artmasına ivme kazandırmıştır. Bir önceki yıla göre 2022 yılında sistemde katılımcı sayısı bazında büyüme %10'a ulaşmıştır" şeklinde konuştu.

"18 yaş altı bireyler adına düzenli ödemeler sağlayarak emeklilik yatırım fonlarında değerlenecek bir enstürmana sahip olmak, her şeyden önce çocukların geleceklerini güvence altına alma hissi açısından ebeveynler için motive edici bir unsur olmaktadır. Sistemin avantajları da bunu desteklemektedir" diyen Grzelonska, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nde birikimler bir yandan %30 devlet katkısıyla artarken, diğer yandan yatırım fonlarında değerlenmeye devam eder. Devlet katkısı limitlerinin bireyin kendisi ve 18 yaş altı çocukları için ayrı ayrı uygulanması önemli bir avantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. BES'te ailelerin 18 yaş altı çocuklarına BES sözleşmesi başlatırken ne kadarlık bir tutar ile sisteme giris yapacaklarına ilişkin göz önünde bulundurulması gereken nokta; düzenli olarak yatırılacak tutarın aile bütçesini sarsmayacak ve uzun süre devam ettirilebilecek bir tutar olması gerekliliğidir. NN Hayat ve Emeklilik olarak 18 yaş altındaki bireyler için aylık 150 liradan başlayan tutarlarla yeni sözleşmeler başlatıyoruz. Son dönemde düzenlediğimiz ek katkı payı kampanyası ile ailelerin çocuklarının geleceğine yatırım yapmak amacıyla başlattıkları BES sözleşmelerine NN olarak biz de katkı sağladık ve yeni satış adetlerimizi ikiye katladık. Müşterilerimizin beğenisini alan bu tarz kampanyalara olan ilgiden de, ailelerin BES'i çocukları için bir yatırım aracı olarak gördüklerini anlıyoruz" açıklamasında bulundu.

'BES'E TALEP OLDUKÇA FAZLA'

Grzelonska, sözlerini şöyle noktaladı: "18 yaş altı çocukların BES sistemine girmesindeki yasal düzenleme yapılmasından bu yana sistemde 800 bini aşan sözleşme oluşturulmuştur ve sisteme 757 bin 18 yaş altı katılımcı dahil olmuştur. 18 yaş altı bireyler için açılan sözleşmelerin fon tutarı ise 4 milyar 880 milyon liraya ulaşmıştır. Tüm bu sayısal veriler gösteriyor ki kısa bir süre içerisinde çocuklar için bir yatırım enstrümanı olan BES'e talep oldukça fazla."

• GARANTİ BBVA EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ BURAK ALİ GÖÇER:

18 yaş altı BES'e talep oldukça yüksek

18 yaş altı BES'e olan talep ve motivasyonun ilk günden beri oldukça yüksek olduğunu ifade eden Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Çocuklarının geleceklerini düşünen ebeveynlerin sayısının da bir hayli fazla olduğunu görüyoruz. Bugüne kadar 750 bini aşkın çocuk sisteme dahil olurken diğer taraftan sistemin fon büyüklüğünde de önemli bir gelişme gözlemlendi ve devlet katkısı dahil yaklaşık 5 milyar liraya ulaşıldı. Yılın başından beri sadece 5 ayda 18 yaş altı BES katılımcı sayısında %21'lik artış oldu. Bu da katılımcılarımızın sistemin yararlarından faydalanma ve çocuklarının geleceği için birikim yapma konusunda oldukça istekli ve bilinçli olduklarını gösterdi. Bu büyüklüklere ulaşılmasında elbette Bireysel Emeklilik Sistemi'ne olan güvenin de etkisi var. BES 2003 yılından beri, milyonlarca katılımcısına avantajlı ve güvenilir bir şekilde birikimlerine değer katma konusunda rüştünü ispat etmiş bir sistem. Yeni düzenlemeler ile sürekli gelişmesi, tüm yatırımcılara yönelik farklı fon seçenekleri sunması ve devlet katkısı avantajının da %30'a yükselmesi ile birlikte tasarruf sahiplerinin yatırım ve tasarruf yaparken BES'i daha fazla tercih etmelerini sağladı" dedi. "Ebeveynler çocuklarının tasarruf ve birikim bilincinde olmalarını istiyorlar çünkü çocukların ilerleyen yaşlarda kendi hayatlarını idame ettirebilmeleri için bu iki kavramın öneminin farkındalar" diyen Göçer, sözlerine şöyle devam etti: "18 yaş altı katılımcılarımız için emeklilik çok uzak bir kavram gibi gözükse de ailelerin bu konudaki motivasyonları oldukça yüksek. Ailelerin çocuklarına sağlam bir gelecek hazırlamak, hedeflerine ulaşmalarını desteklemek, çocuklarını hayallerindeki üniversiteye göndermek ve sonrasında da belki ilk arabalarını almaya destek olmak veya kuracağı ilk işi için sermaye hazırlamak gibi çeşitli amaçlarla BES başlattıklarını biliyoruz. Bu hedeflerin yanı sıra Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devlet katkısı avantajının %30'a yükselmesi ve fonlardaki yüksek getiriler de aileleri 18 yaş altı çocukları için BES yaptırmaya yönlendirdi. Çocuklarına BES yaptırmayı tercih eden ebeveynler genel olarak 40'lı yaşlarında ve genelde küçük çocukları için BES başlatıyor. Bu da ebeveynlerin çocuklarının küçük yaşlardan itibaren büyük birikimlere ulaşması konusundaki avantajların farkında olduklarını gösteriyor. Örneğin, sisteme 8 yaşında giren bir çocuk 10 yıl sistemde kalıp, 18 yaşına geldiğinde devlet katkısının %60'ını hak etmiş oluyor. 18 yaş bu açıdan önemli bir dönüm noktası. BES, eğitim öğretim masrafları için değerlendirmek istenirse önemli bir fayda sağlıyor. Eğitim için ihtiyaç olmaz ise yetişkin olan çocuklar para biriktirmeye devam edebilir ve birikimlerini önemli başka bir ihtiyaçları için de kullanabilirler. Katkı payını artırmak, çocuğun doğum günleri, mezuniyetleri gibi özel günlerinde toplu ödemeler yapmak ve doğru fon yönetimi ile de daha büyük birikimlere ulaşmak mümkün."

'KATILIMCI SAYISI GİDEREK ARTACAK'

Göçer, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: "Çocukları için BES başlatan ebeveynler genelde 40'lı yaşlarda, %63'ünün kendi BES'i yok, varsa da kendileri için biriktirdiklerinden daha fazlasını çocukları için yatırıyor ve kendi BES'lerinden daha düzenli ödeme yapıyorlar. Ebeveynler, çocuklarının geleceğini güvence altına almayı önceliklendiriyorlar. Hem kendi hem çocuğunun BES'i olan katılımcılara baktığımızda; çocukları için daha fazla ödeme yaptıklarını görüyoruz. Bu da 23 milyon üzerinde 18 yaş altı çocuk ve gence sahip bir ülke olarak elimizdeki verilere baktığımızda da katılımcı sayısının giderecek artacağını düşünüyoruz. Bu katılımcı sayısındaki artış da sektör için çok büyük bir potansiyel olarak görünüyor."

"18 YAŞ ALTI BES'E OLAN TALEP VE MOTİVASYON İLK GÜNDEN BERİ OLDUKÇA YÜKSEK. ÇOCUKLARININ GELECEKLERİNİ DÜŞÜNEN EBEVEYNLERİN SAYISININ DA BİR HAYLİ FAZLA OLDUĞUNU GÖRÜYORUZ."



• ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DİDEM MAKASKESEN:

18 yaş altı BES ile katılımcı tabanı genişledi

18 yaş altı BES'e yönelik gösterilen ilgi hakkında konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Haziran 2021 tarihi itibarıyla hayata geçen, 18 yaş altındaki bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olması düzenlemesi sonrasında oluşan bu yeni müşteri grubu sistemin katılımcı tabanının genişlemesi anlamında heyecan verici sonuçlar yaratmaya devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayımlanan 9 Haziran tarihli verilere göre, sektördeki 18 yaş altı katılımcı sayısı 750 bini aştı, devlet katkısı dahil fon büyüklüğü de 4,9 milyar liraya yaklaştı" ifadelerini kullandı.

'SİSTEM BÜYÜME HIZINI ARTIRACAK'

18 yaş altı küçükler adına açılan hesaplar için de ayrıca ödenen %30 oranında devlet katkısının, ebeveynlerin çocukları için BES kapsamında tasarruf yapma yönünde onları daha fazla teşvik edeceğini düşündüğünü vurgulayan Makaskesen, "Türkiye İstatistik Kurumu'nun açıkladığı son verilere göre ülkemizde 18 yaş altı yaklaşık 23 milyon nüfus bulunuyor. Bu grubun toplam nüfusumuz içindeki payı %27 civarında. Bu düzenleme kapsamında, ülkemizdeki çocuk nüfusunun yaklaşık %10-15'ini sisteme dahil etmek yönünde bir hedef var. Çocuklarının geleceği için şimdiden birikim yapmak isteyen birçok ebeveynin sisteme katılmaya devam ederek büyüme hızını artıracağını ve bu hedefin yakalanmasına katkı sağlayacağını düşünüyoruz" dedi.

'ERKEN YAŞTA TASARRUF YAPMA BİLİNCİ OLUŞUYOR'

BES'e ne kadar erken dahil olunursa, birikim yapmanın da o kadar kolaylaştığına dikkat çeken Makaskesen, "Örneğin 200 bin lira emeklilik birikimi elde edebilmek için; sisteme yeni doğan döneminde dahil olunması durumunda ödenmesi gereken aylık katkı payı 204 lira iken, 35 yaşındaki bir yetişkin için bu tutar bin 100 liraya yükseliyor. Buna ek olarak, toplumun bireylerinin erken yaşlarda tasarruf bilincine sahip olması ve gelecekleri için yatırım yapma gayesi bireysel emeklilik sektörünün gelişimi adına da çok değerli. 18 yaş altına sunulan bireysel emeklilik ürünleri ile çocuklar, iş hayatına atılmadan çok önce düzenli katkı payı ödemeleri sayesinde önemli bir birikim elde ederken, tasarruf yapma bilincini de erken yaşta kazanmış olacaklar" açıklamasında bulundu.

'KATILIMCI SAYISI GELİŞİMİNİ OLUMLU ETKİLEDİ'

18 yaş altındaki bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olması düzenlemesinin sistemdeki katılımcı sayısının gelişimini çok olumlu etkilediğinin altını çizen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "18 yaş altı katılımcılar gönüllü BES'in performansında itici güç etkisi yaratıyor, bu grubun büyümeyi desteklemeye devam edeceğini öngörüyoruz. Sistemde devamlılığı yüksek olan bu grubun uzun süre sistemde kalarak birikim yapmaya devam etmesini bekliyoruz. Orta ve uzun vadede fon büyüklüğünün, 2022 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda açıklanan yurt içi tasarrufların artmasına da ciddi katkı sağlayacağını değerlendiriyoruz" ifadelerine yer verdi.

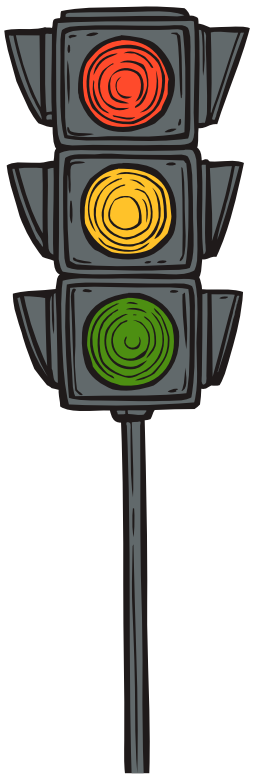
"18 YAŞ ALTINDAKİ BİREYLERİN BES'E DAHİL OLMASI DÜZENLEMESİ SONRASINDA OLUŞAN BU YENİ MÜŞTERİ GRUBU SİSTEMİN KATILIMCI TABANININ GENİŞLEMESİ ANLAMINDA HEYECAN VERİCİ SONUÇLAR YARATMAYA DEVAM EDİYOR."



TRAFİKTE YENİ DÖNEM İÇİN DÜĞMEYE BASILDI:

Trafik Teklif Platformu araçların teminatsız kalmasını önleyecek

Trafik sigortasındaki arz sorununu ortadan kaldırmak için SEDDK harekete geçti. 1 Haziran itibarıyla test aşamasına geçilen "Trafik Teklif Platformu" ile 27 sigorta şirketi tek bir çatı altında toplanıyor.



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), sektörün yaklaşık olarak %30'unu oluşturan zorunlu trafik sigortasındaki arz sorununu çözmek için düğmeye bastı. Kurum, 1 Haziran itibarıyla belirlenen şehir ve basamakta test aşamasına geçilmesi kararlaştırılan Trafik Teklif Platformu ile acentelerin kısa sürede zorunlu trafik sigortası poliçesi üretmesini hedefliyor.

İSTEYEN ACENTE KATILIM GÖSTEREBİLECEK

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) nezdinde kurulan ve 12 Mayıs'ta teknik altyapısı tamamlanan platform, acentelerin zorunlu trafik sigortası poliçesi teklifi bulamaması durumunda, araçların teminatsız kalmamasını sağlayacak. İsteyen acenteler Trafik Teklif Platformu'na üye olabilecekken trafik lisansı bulunan 27 sigorta şirketinin, platforma entegrasyonları otomatik yapıldığı için doğal olarak üye sayılacak. Platform, teknik testlerin tamamlanmasının ardından ülke genelinde devreye alınacak.

PLATFORM NASIL İŞLEYECEK?

Sistem üç aşamadan oluşuyor. Tıpkı eski sistemde olduğu gibi yeni trafik sigortası yaptıracak ya da süresi dolup poliçesini yeniletmek isteyenler, acentesine başvuracak. İlk aşamada acenteler sözleşme ile bağlı oldukları sigorta şirketlerinden 10 dakika içerisinde teklif alıp poliçe kesecek. İlk aşamada teklif alınamazsa, acentenin platform üzerinden sözleşme ile bağlı oldukları sigorta şirketlerinden 15 dakika içerisinde teklif alınıp poliçe kesilecek. Eğer iki aşamada da teklif alınamazsa acentenin çalıştığı sigorta şirketleri arasında SBM tarafından sıra usulü ile atama yapılıp şirket seçilecek ve poliçe Riskli Sigortalılar Havuzu'na devredilecek. Ek olarak sigorta şirketlerinin platform üzerinden gelen teklif taleplerine cevap verebilmesi için acenteyle arasında bir acentelik bağı olması gerekiyor. Şirket ve acente arasında bu bağ teklif verilebilmesi için şart.



HAVUZ İLE RİSK TÜM SEKTÖRE YAYILACAK

Platform üzerinden oluşturulan poliçeler şirketlerin pazar paylarını etkilemeyecek. Risk, Trafik Teklif Platformu üzerinden eşit dağılacak. Böylece sigorta şirketleri maliyeti tek başına üstlenmeyip sektörle paylaşmış olacak. Diğer bir ifadeyle poliçe üretiminden kaçınılan segmentteki riski tek başına üstlenmeyecek olan sigorta şirketleri, riski havuz yoluyla tüm sektöre dağıtacak.

Uğur: Tüm paydaşların kazanacağı bir ortam oluşacak

Zorunlu trafik poliçesinde arza erişim zorluğunu çözmek üzere SEDDK'nın duyurmuş olduğu uygulamayla ilgili değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur, uygulamanın trafik sigortasının üretim ayağındaki tıkanmanın aşılmasına yardımcı olacağına inandıklarını belirterek, "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" dedi.

'KISA SÜREDE POLİÇE KESİLEBİLECEK'

Tüm acentelerin en kısa sürede poliçe kesebilmesi sonucu arza erişim ve bu arza erişimde boşa harcanan zaman ve emek gibi sorunların yaşanmayacağını belirten Uğur, sözlerine şöyle devam etti: "Bu sistemin geçmişte havuza devredilenler de dâhil 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."



'SADECE YÜKSEK RİSKLİ GRUP HAVUZA DEVREDİLMELİ'

Uğur, son olarak uygulamada belirlenecek tavan fiyatın, havuza giden dosyaların belli bir eşik oranının üstüne çıkmayacak düzeyde tespitinin önemli olduğunu vurgulayarak, "Sadece en riskli grupta yer alan ve hiçbir şirketin teklif vermek istemediği yüksek riskli grubun havuza devredilmesi gerekir. 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" dedi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

“Kur korumalı mevduattan gelen ek menfaat vergiden muaf olabilir”

Kur korumalı TL vadeli mevduat hesabı; TL cinsinden USD, EUR ve GBP kurlarının, vade sonunda faiz oranından daha fazla artması durumunda kur farkı koruması sunan vadeli bir mevduat ürünüdür. Üründe tüm ödemeler TL cinsinden yapılırken, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından açılış ve kapanış kurları esas alınarak kur değişimine karşı güvence (kur değişiminin ödenen faizi aşması durumunda) sağlanır.
EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, kur korumalı mevduat ürünleri kapsamında elde edilen ek menfaat hakkında açıklamalarda bulundu. Atakan, açıklamasında şu ifadelere yer verdi: “Son dönemde oldukça rağbet gören bir yatırım ürünü olan kur korumalı mevduatlar, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (BDDK) haftalık verilerine göre, seçim öncesinde 120 milyar dolar değerini gördü.
Kurumlar Vergisi Kanunu’nun geçici 14’üncü maddesinin 4’üncü fıkrasında; “Kurumların 31 Mart 2022 tarihli bilançolarında yer alan yabancı paralarını, 31 Aralık 2023 tarihine kadar Türk lirası mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi kapsamında, dönüşüm kuru üzerinden Türk lirası cinsine çevirmeleri ve bu suretle elde edilen Türk lirası varlığının en az üç ay vadeli Türk lirası mevduat ve katılma hesaplarında değerlendirmeleri durumunda, söz konusu hesapların dönem sonu değerlemesinden kaynaklananlar da dâhil olmak üzere vade sonunda elde edilen faiz ve kâr payları ile diğer kazançlar, kurumlar vergisinden müstesnadır. Cumhurbaşkanı, bu istisnayı 31 Aralık 2023 tarihine kadar her bir geçici vergi veya yıllık hesap dönemleri sonu itibarıyla kurumların bilançolarında yer alan yabancı paralar için ayrı ayrı veya birlikte uygulatmaya yetkilidir” hükmü yer alıyor.
Şu ana kadar, Cumhurbaşkanımız tarafından çeyrek dönemlerde bu yetki kullanıldı.

‘TALEBİ ARTIRMAK İÇİN EK ÖDEME YAPILABİLİYOR’

Mevcut kur değişimleri ve faiz oranları dikkate alındığında; döviz dönüşümlü mevduat ürünlerine olan talebi cazip kılmak ve artırmak amacıyla, bankalar tarafından dönüşüm esnasında ek bir ödeme yapılabiliyor.
Süreç içerisinde konuya ilişkin çeşitli düzenlemeler yapan TCMB; en güncel düzenlemesinde, ek ödemelerin, kur korumalı mevduat işlemlerinde yapılabileceğini ancak belli sınırlarla kullanılabileceğini belirtiyor.
TCMB, 1 Haziran 2023 tarihli ve E-TCMB.79994717-010.07.01-2318 sayılı yazısında özetle;
• İlave her türlü ödemenin, vade sonunda faiz hesaplamasına dahil edilmesini ve TCMB’ye bildirilmesini,
• Bankalarca kur farkı ödemelerinin faiz ve ek menfaat/getiri toplamı üzerinden yapılması gerektiğini,
• Açılacak/yenilenecek hesaplarda ek menfaatin/getirinin Türk lirası cinsinden verilmesini,
• Söz konusu ek menfaatlerin/getirilerin vade sonunda ödenmesini (peşin ödeme yapılmaması) belirtiyor.
Konunun vergi tarafında; en azından ödenen tutarın, stopaj uygulaması açısından Gelir İdaresi Başkanlığı’na da iletildiği ancak Gelir İdaresi Başkanlığı’nın şu an için net bir görüş vermediği biliniyor.
Bu noktada, kur korumalı mevduat ürünü kullanan ve dönüşüm esnasında ek menfaat elde eden şirketler açısından akla şu soru geliyor; ‘Elde edilen ek menfaat hem son TCMB düzenlemesi kapsamında olduğundan hem de Kurumlar Vergisi Kanunu’nun “diğer kazançlar” maddesinde yer aldığından kurumlar vergisinden istisna olabilir mi?’

‘GELİR İDARESİ'NİN AÇIKLAMALARI TAKİP EDİLMELİ’

Zira ödenen ek menfaatler, konunun asıl sahibi olan TCMB tarafından kur korumalı mevduat ürününün bir parçası olarak kabul edilmek suretiyle düzenlendi. Ek olarak, Kurumlar Vergisi Kanunu’nda da konuyu kapsadığı düşünülen bir madde vardır. Bu doğrultuda, ihtiyatlı olunması ve Gelir İdaresi Başkanlığı’nın yapacağı açıklamaların takip edilmesi gerektiğini düşünmekle beraber, kişisel olarak;
• Ödenecek tutarın TL cinsinden belirlenerek (hesaplama dahil), kur korumalı mevduat sözleşmesinin hukuki olarak bir parçası olması,
• Döviz dönüşümlü kur korumalı mevduatın vadesinde ilgili tutarın ödenmesi,
• Vadenin bozulması halinde, yapılan ödemenin bankaya geri ödenmesi gibi, ödemenin kur korumalı mevduat ürününün bir parçası olduğunu gösteren güçlü hukuki karinelerin mevcudiyeti, durumundan dolayı, ilave getirinin kur korumalı mevduat ödemesi kapsamındaki vergi istisnası içinde değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.”

EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, kur korumalı mevduat ürünleri kapsamında elde edilen ek menfaatin kurumlar vergisinden istisna olabileceğini belirtti.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

TATİL SEZONU BAŞLADI:

Seyahat sigortasına ilgi artıyor





Tatil sezonunun açılmasıyla rota, tatil beldelerine çevrildi. Seyahatler sırasında olası risklere karşı koruma sağlayan seyahat sigortalarına ise ilgi artmaya devam ediyor. 2023 yılının ilk dört ayında üretilen 449 milyon 398 bin liralık prim, geçen yılın aynı dönemindeki prim üretiminin neredeyse iki katı.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Havaların ısınmasıyla beraber seyahat planları yapılmaya başlandı. Cumhurbaşkanlığı seçiminin ikinci tura kalması sebebiyle tatil planlarını erteleyenler ikinci tur seçimlerinin ardından tatile çıkmıştı. Haziran ayının sonuna denk gelen ve hafta sonuyla birleşince dokuz güne uzayan bayram tatilini değerlendirmek isteyen vatandaşlar ise tatil beldelerine akın etti. Yolcu trafiğinin arttığı bu dönemlerde seyahat sırasında karşılaşılabilecek riskler de artış gösteriyor. Bu risklere karşı ise sigortanın önemi çok büyük. Seyahatlerimiz sırasında karşılaşabileceğimiz hastalanma, uçuş iptalleri, kaza gibi risklere karşı güvence sağlayan seyahat sigortalarına ilgi artıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayınladığı prim üretimi verilerine göre, seyahat sağlık branşında 2023 yılının ilk dört ayında 449 milyon 398 bin lira prim üretilirken, 2022 yılının aynı döneminde prim üretimi 231 milyon 688 bin lira olarak gerçekleşmişti. Branşta reel değişim %35 olarak kayıtlara geçti.

Pazar araştırmaları şirketi Research and Markets'ın yayınlamış olduğu rapora göre küresel seyahat sigortası pazarı, 2023 yılında %17,3'lük yıllık bileşik büyüme oranıyla (CAGR) 22,44 milyar dolara ulaştı. Büyümenin 2027 yılında %16 yıllık bileşik büyüme oranıyla (CAGR) 40,58 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Raporda, turizm sektöründeki yükselişin seyahat sigortasındaki büyümeye katkıda bulunduğuna dikkat çekiliyor. Peki, seyahat sigortası turizme nasıl yardımcı oluyor? Rapor, seyahat sigortasının tıbbi acil durumlar, pasaport veya bagaj kayıpları, uçuş iptalleri gibi durumlarda yolculara finansal güvence sunarak turizme katkı sağladığını aktarıyor. Ek olarak rapor, seyahat sigortası ürünleri sunan büyük sigorta şirketlerinin yeni teknolojilere odaklanarak sektördeki pozisyonlarını sağlamlaştırdığını belirtiyor.

NELERİ KAPSAR?

Seyahat sigortasının teminatlarını genel hatları ile şöyle sıralayabiliriz:

- *Ferdi kaza kapsamında ölüm ve sakatlanma,*
- *Cenaze nakli,*
- *Tatil süresince hastalık veya yaralanma durumunda tıbbi tedavi giderleri,*
- *Tatil sırasında hastalanma veya yaralanma halinde uygun bir tıbbi merkeze nakil giderleri,*
- *Tedavi bittikten sonra ikametgâha dönüş,*
- *Konaklama süresinin uzadığı durumlarda aile üyelerinden birinin hastanenin bulunduğu yere seyahat giderleri,*
- *Seyahat esnasında kayıp bagajın bulunması halinde sigortalının evine veya seyahat için tasarlanan varış yerine gönderilmesi giderleri,*
- *Seyahatin iptal edilmesi durumunda bu iptal işleminden dolayı ortaya çıkabilecek zararların güvence altına alınması.*

• ALLIANZ TÜRKİYE ELEMENTER BİREYSEL SİGORTALAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DR. SUAT DİDARİ:

Seyahat sağlık sigortaları gelişimini sürdürüyor

Seyahat sigortasına gösterilen ilgiyle ilgili görüşlerini paylaşan Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Dr. Suat Didari, şunları söyledi: "Pandemi döneminde durma noktasına gelen küresel turizm faaliyetleri, yeniden canlı günlerine dönerken bu süreçte ertelenen seyahat planları da gerçekleştirilmeye başladı. Her ne kadar son dönemde vize problemleri nedeniyle yaşanan zorlukları yakından takip etsek de turizm faaliyetlerinin canlanması, seyahat sağlık sigortalarına olan ilgiyi de artırıyor. İş ya da tatil amaçlı seyahatler sırasında karşılaşılabilecek olumsuz durumlar, seyahatin iptal edilme zorunluluğu ya da acil tıbbi tedavi ihtiyacı gibi durumlarda kişilere önemli bir güvence sağlayan seyahat sağlık sigortaları, gelişimini sürdürüyor. Bunu seyahat sağlık sigortalarının Türkiye'deki prim üretiminin yıllara göre değişiminden de görebiliyoruz. Pandeminin henüz ortaya çıkmadığı 2019 yılının ilk dört ayında 58,1 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirilen branşta, pandeminin etkilerinin en yoğun görüldüğü ve kapanma tedbirlerinin uygulandığı 2020'nin ilk dört ayında prim üretimi 37,2 milyon liraya geriledi. 2021 yılının ilk dört ayında 53,3 milyon liraya ulaşan prim üretimi, 2022 yılının aynı döneminde 231,6 milyon liraya, 2023 yılının aynı döneminde ise 449,3 milyon liraya yükseldi."

'ASİSTANS HİZMETLERİYLE HAYATI KOLAYLAŞTIRIYOR'

"Seyahat sağlık sigortası yurt içinde, yurt dışına veya yurt dışından ülkemize seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşabilecekleri ani rahatsızlık ve hastalıklarda koruma altına alıyor" diyen Dr. Didari, "Söz konusu ürün, asistans hizmetleriyle de hayatı kolaylaştırıyor. Başta Schengen ve Amerika olmak üzere vize başvurusu sırasında pek çok konsolosluğun zorunlu olarak istediği yurt dışı seyahat sağlık sigortası, seyahat boyunca sigortalının yaşayabileceği acil sağlık sorunlarında güvence sağlıyor. Üstelik isteğe bağlı olarak COVID-19 dâhil olmak üzere tüm pandemik hastalıklar sebebiyle oluşabilecek tedavi giderleri de sigorta kapsamına eklenebiliyor" dedi.

Seyahat sigortasını şekillendiren trendlere de değinen Dr. Didari, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta sektöründe, sadece seyahat sigortasını değil tüm ürün ve hizmet yönetimini etkileyen trendlerin başında, değişen yaşam alışkanlıkları ile birlikte artan teknoloji kullanımı geliyor. Ayrıca, seyahatlerde sağlık ve ilgili risklerin giderek artması da tüketicilerde seyahat sigortalarına yönelimi destekler nitelikte. Teknolojinin gelişmesi ve tüketici taleplerine bağlı olarak seyahat sağlık sigortalarında internet üzerinden satış kanalının zaman içinde daha da gelişeceğini düşünüyoruz."

'YÜKSELİŞ TRENDİ SÜRECEK'

Dr. Didari, seyahat sigortasının geleceğiyle ilgili olarak, "Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre 2022 yılının ilk dört ayında 231,6 milyon lira prim üretimi gerçekleştiren seyahat sağlık sigortaları, 2023 yılının aynı döneminde %94 artış göstererek 449,3 milyon liralık prim üretimine ulaştı. Allianz Türkiye olarak bizim bu dönemdeki seyahat sağlık sigortası prim üretimimiz ise 25,9 milyon lirayı aştı. 2023 yılında da küresel ekonomik kriz ve jeopolitik belirsizliklere rağmen turizm açısından iyimser bir beklenti hâkim. Pandemi şartlarının ortadan kalkmasıyla tesis edilen güven üzerine insanların gerek iş gerekse tatil amaçlı seyahatlerinin artması bekleniyor. Bu beklenti doğrultusunda ise seyahat sağlık sigortalarının yükseliş trendini sürdüreceğini söyleyebiliriz" diyerek sözlerini noktaladı.

"İŞ YA DA TATİL AMAÇLI SEYAHATLER SIRASINDA KARŞILAŞILABİLECEK OLUMSUZ DURUMLAR, SEYAHATİN İPTAL EDİLME ZORUNLULUĞU YA DA ACİL TIBBİ TEDAVİ İHTİYACI GİBİ DURUMLARDA KİŞİLERE ÖNEMLİ BİR GÜVENCE SAĞLAYAN SEYAHAT SAĞLIK SİGORTALARI, GELİŞİMİNİ SÜRDÜRÜYOR."



• AXA SİGORTA BİREYSEL TEKNİK VE SAĞLIK BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ SANEM ÇINGAY BUÇUKOĞLU:

Seyahat sigortalarına dair talepler arttı

Seyahat sektörünün pandemiden olumsuz etkilendiğini ancak 2022 yılından itibaren pandemi etkilerinin büyük ölçüde ortadan kalkmasıyla sektörde kayda değer bir canlanmanın da beraberinde geldiğini belirten Axa Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu, "Seyahat harcamalarında güçlü bir artış görülürken, kişilerin seyahat sigortalarına dair talepleri de arttı. Pandemi öncesi döneme kıyasla seyahat sigortalarında üretim 4 buçuk kat artış gösterirken; sigortalı sayısında ise yaklaşık %205 oranında büyüme görüldü. Öte yandan, seyahat sigortalarına dair farkındalığın da oldukça geliştiğini gözlemliyoruz. Kişiler, seyahat esnasında karşılaşabilecekleri sağlık riskleri açısından artık daha bilinçliler" açıklamasında bulundu.

'ÖNCELİK SAĞLIK RİSKLERİNDE'

Seyahat sigortası yaptırırken önceliklendirilen teminatlar hakkında da konuşan Buçukoğlu, "Seyahat sigortası yaptıranlar öncelikli olarak seyahat esnasında kaza ve ani rahatsızlanmalar sonucu oluşabilecek tedavi masrafları, sağlık sorunları nedeniyle ortaya çıkabilecek iptal ve ertelemeler, nakil işlemleri ve ikamet edilen yere geri dönüş gibi durumlara yönelik teminatları talep ediyorlar" ifadelerini kullandı.

'LOKASYON BAZLI ARTIŞ GÖSTEREN TRENDLER VAR'

Buçukoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Pandeminin sona ermesiyle artış gösteren seyahat planlamaları seyahat sigortası ihtiyaçlarındaki artışı da beraberinde getiriyor. Özellikle son dönemde Avrupa ve Orta Doğu'ya gerçekleşen seyahatlerin pandeminin bitişiyle artması sonrasında artık stabil bir şekilde devam ettiğini söyleyebiliriz. Seyahat sigortasını şekillendiren unsurlardan bir kısmı lokasyon bazlı artış gösteren trendler ve onların beraberinde getirdiği ihtiyaçlar. Bunun dışında mevsimler de seyahat tercihlerini, dolayısıyla da sigorta trendlerini etkeleyebiliyor. Ayrıca sağlık sektöründeki fiyat artışlarının seyahat sigortasına yönelmede önemli rol oynadığını söyleyebiliriz. Dijitalleşme, tüm sektörleri olduğu gibi seyahat sektörünü de etkiliyor. Online seyahat platformlarının yaygınlaşması; seyahat planlamalarının daha hızlı ve pratik hale gelmesini ve böylece seyahat eden kişi sayısının artmasını sağlıyor. Bu durum seyahat sigortası alanındaki ihtiyacın da büyümesi anlamına geliyor."

'PAZAR PAYI BÜYÜYECEK'

Seyahat sigortasının geleceğine de değinen Buçukoğlu, "Dijitalleşme ve sigorta farkındalığının artmasını da göz önünde bulundurduğumuzda, bu alandaki potansiyelin yüksek olduğunu ve yıllar içinde pazar payının büyüyeceğini öngörebiliriz. Pazar büyüklüğünde beklenen bu olağanüstü artış seyahat sigortasına olan talebi artıracağı gibi üründe geliştirme ve iyileştirme ihtiyaçlarını da doğuracaktır. Ürün ve hizmet geliştirmeye katkı sağlayacak inovatif adımlar, seyahat sigortasının geleceğini olumlu yönde etkileyecektir" dedi.

"SEYAHAT HARCAMALARINDA GÜÇLÜ BİR ARTIŞ GÖRÜLÜRKEN, KİŞİLERİN SEYAHAT SİGORTALARINA DAİR TALEPLERİ DE ARTTI. PANDEMİ ÖNCESİ DÖNEME KIYASLA SEYAHAT SİGORTALARINDA ÜRETİM 4,5 KAT ARTIŞ GÖSTERİRKEN; SİGORTALI SAYISINDA İSE YAKLAŞIK %205 ORANINDA BÜYÜME GÖRÜLDÜ."



• QUİCK SİGORTA ACENTELER VE SATIŞ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SİBEL DOĞAÇ:

Seyahat sigortası pazarı emin adımlarla büyüyecek

"PAZARIN EMİN ADIMLARLA BÜYÜYECEĞİ AŞİKÂR. GEREK OLASI PANDEMİLERİN VARLIĞI GEREK BAHSETTİĞİM KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ÜRÜNLERİN GELİŞTİRİLMESİ VE SAYISININ ARTMASI, BU BÜYÜMENİN AMİRAL GEMİSİ OLACAK."



Yaz aylarının gelmesi ve pandeminin etkilerinin de hafiflemesiyle seyahat sigortalarına ilginin arttığına dikkat çeken Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç, "Pandeminin etkisiyle turizm sektöründe yaşanan olumsuz etkinin gündemden çıkmasıyla seyahat sigortalarının tekrar hareketlenmeye başladığı görülüyor. Yenileme yılına göre sağlık poliçe adetleri incelendiğinde yenileme yılı beş yılın üstünde olan poliçelerde yenileme oranının arttığı görüldü. Pandemi bir anlamda seyahat sigortalarını, sadece vize işlemi için gerekli bir evrak olmanın ötesine taşıyıp vatandaşlara gerekliliğini hatırlatmış oldu. Özellikle yurt dışına çıkacaklar açısından büyük önem taşıyan seyahat sigortası, yurt dışı seyahatlerde acil durum, hastalanma, kaza geçirme, yakın bir aile üyesinin vefatı nedeniyle acil geri dönüş, bavul kaybetme gibi istenmeyen olaylar kapsamında sigortalıyı güvence altına alıyor. Quick Sigorta'da da olduğu gibi vize seyahat, öğrenciler için seyahat, yabancılar için seyahat gibi özelleştirilmiş ürünler de bu ilgiyi geliştiren faktörler" ifadelerini kullandı.

'SAĞLIK TEMİNATI BAŞI ÇEKİYOR'

Doğaç, seyahat sigortası yaptırırken sigortalıların hangi teminatlara öncelik verdiğini şu şekilde anlattı: "Sağlık teminatı ilk sırada geliyor. Acil tıbbi yardım, hastane masrafları, ilaç masrafları ve tıbbi tahliye gibi konular önemli. Diğer yandan seyahat iptali ve iade, bagaj kaybı veya hasarı, acil durum (kaza vb.) ve ülkeye geri dönüş konuları sigortalılar için önem arz ediyor. Ayrıca çeşitli nedenlerle seyahatin gecikmesinden kaynaklanan (uçuş iptali, rötar, hava koşullarının kötü olması vb.) ek masraflar da sigortalıların teminat altına almak istediği konulardan."

'KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ POLİÇELER REVAÇTA'

Seyahat sigortasını biçimlendiren trendlerle ilgili olarak da konuşan Doğaç, kişiselleştirilmiş poliçelerin başı çektiğini belirterek, "Çok sık seyahat edenler, sporcular, festival ve yarışmalara katılanlar gibi birçok spesifik seyahat modeli olabiliyor. Bunlara özel hazırlanan poliçeler revaçta. Diğer yandan sosyal medya üzerinden referans paylaşımları da önemli bir etken. Seyahat sigortası satın alırken, tüketicilerin sosyal medya ve çevrimiçi incelemeler gibi kaynaklardan aldıkları geri bildirimlere daha fazla güvendikleri gözlemleniyor. Dolayısıyla sigorta şirketleri olarak bu platformlarda yer alıp müşteri deneyimlerini paylaşan kullanıcılara daha fazla odaklanıyor, ihtiyaçları daha iyi analiz etmeye çalışıyoruz. Bunların dışında yeşil seyahate teşvik eden sürdürülebilirlik ve çevre duyarlılığı da yine seyahat sigortası ürünlerinde tercih sebepleri arasında sayılabilir" dedi.

'İLERİ TEKNOLOJİLER SÜREÇLERİ HIZLANDIRACAK'

Doğaç son olarak, "Pazarın emin adımlarla büyüyeceği aşikâr. Gerek olası pandemilerin varlığı gerek bahsettiğim kişiselleştirilmiş ürünlerin geliştirilmesi ve sayısının artması, bu büyümenin amiral gemisi olacak. Ayrıca ileri teknolojiler, seyahat sigortası süreçlerini daha da kolaylaştırıp iyileştirecek. Yapay zekâ, büyük veri analitiği ve akıllı sözleşmeler gibi teknolojiler, sigorta işlemlerini otomasyona bağlayıp poliçe değerlendirmelerini hızlandırabilir. Dijital sağlık pasaportları ve blok zincir teknolojisi gibi yenilikler de seyahat sigortasına ivme kazandıracaktır" açıklamasında bulundu.

• DOĞA SİGORTA TEKNİKTEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Risk bilinci seyahat sigortalarına yönlendiriyor

"SEYAHAT SAĞLIK SİGORTALARI ÖNCELERİ ZORUNLULUKTAN ALINAN BİR POLİÇE OLSA DA TÜKETİCİLERİN RİSKLER KONUSUNDA BİLİNÇLENMESİ İLE DAHA FAZLA TERCİH EDİLEN BİR GÜVENCEDİR."



Seyahat sağlık sigortalarının gerek bazı ülkelere seyahat için zorunlu olması gerekse seyahat güvencesi için bilinçli tüketicinin muhakkak aldığı bir güvence olması nedeniyle her zaman ilgi gören bir ürün olduğunu vurgulayan Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Pandemi döneminde seyahatlerin kısıtlanması bu üründeki satışı durma noktasına getirdi ancak sonrasında seyahat serbestliği ile tekrar talep artışı görüldü. Sağlık ve seyahat sağlık sigortalarında salgın hastalıklar, poliçelerin genel şartı çerçevesinde teminat dışıydı. Yaşanan pandemi ile özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarımızda prim farkı olmadan poliçelerimize pandemi teminatı eklenmiştir. Ancak seyahat sağlık sigortalarındaki riskler ve risklere göre çok uygun primler sunulması nedeniyle pandemi dâhil ve pandemi hariç olarak iki seçenek sunulmuştur. Bu sayede kısa süreli seyahat edecek ve pandemi riski olmayacağını düşünen kişiler için daha uygun primli seyahat sağlık güvencesi sunulabilmiştir. Uzun süreli seyahatlerde ise tüketiciler genelde pandemi dâhil poliçe satın almayı tercih ettiği görülmektedir. Seyahat sağlık sigortaları önceleri zorunluluktan alınan bir poliçe olsa da tüketicilerin riskler konusunda bilinçlenmesi ile daha fazla tercih edilen bir güvencedir" ifadelerini kullandı.

'SİGORTA KOLAY ULAŞILABİLİR OLMALI'

"Tüketici açısından seyahat sağlık sigortasının uygun primli ve kolay ulaşılabilir olması önem arz ediyor" diyen Tümer, sunulan teminatlar hakkında şunları söyledi: "Seyahat sağlık sigortalarında tüm ürünlerde sunulan asgari teminatlar, standart olarak verilmektedir. Bunlar ani rahatsızlık ve hastalıklara ilişkin tıbbi tedavi teminatı, sigortalının tedavi görebileceği en yakın sağlık kuruluşuna nakli teminatı, sigortalının tedaviyi tamamlayıp taburcu olduktan sonra ikametgâh adresine nakledilmesi teminatı, vefat eden sigortalının nakil işlemlerine ilişkin teminatlardır." Son olarak seyahat sigortasının geleceğiyle ilgili görüşlerini paylaşan Tümer, sözlerini şöyle noktaladı: "Ülkemize de bakıldığında seyahat sağlık sigortasındaki toplam prim üretiminin Nisan sonu itibarıyla 449 milyon 398 bin lira olduğu görülmektedir. Pandemide ise 2021 yılı aynı dönem Nisan sonu ile seyahat sağlık sigortasındaki toplam prim üretiminin 53 milyon 355 bin lira olduğu göz önüne alınırsa fark çok dikkat çekicidir. Pandemi sonrası gün geçtikçe artmakta olan seyahat isteği ve planlamaları seyahat sağlık sigortasının yükselişine zemin hazırlamakta ve teminatlarıyla da güvence vermektedir. Seyahat esnasında ani rahatsızlıklar, kazalar gibi beklenmedik sağlık gideri oluşması kişilere ciddi maddi yük getirebilmektedir. Sigortalılarımıza seyahatlerinde eşlik eden seyahat sigortası, sağlık hizmetlerine her zaman ihtiyaç duyulduğunu bizlere hissettirmeye devam edecektir."

• AVEON GLOBAL SİGORTA İCRA KURULU BAŞKAN YARDIMCISI EMRAH YAŞAR:

Seyahat sigortasında büyüme beklenen rakamların da üstüne çıkacak

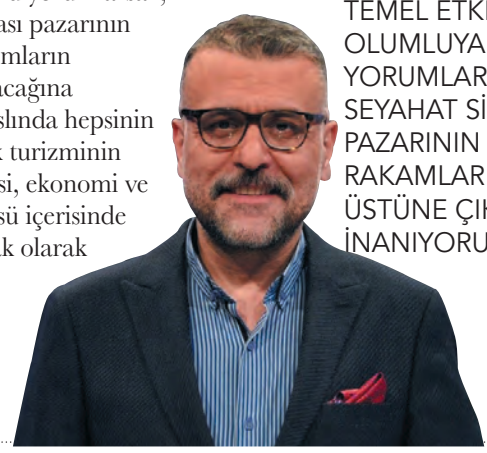
Seyahat sigortasının sektörel olarak zorunlu bir poliçe olması sebebiyle büyük önemi bulunduğuna dikkat çeken Aveon Global Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, "TSB tarafından hazırlanan raporlarda ve diğer paydaş göstergelerinde bunu görmek mümkün. Yeni şirket olmamız sebebiyle seyahat sağlık kesen kanallarımız görece az ama 2023 yılı sonuna kadar ve 2024'te daha büyük hedeflerimiz var. Tüm alt yapımızı da buna göre hazırlar durumdayız" dedi.

'COVID-19 TEMİNATLARI ŞEKİLLENDİRDİ'

Seyahat sigortası yaptıran kişilerin en çok sorduğu teminatlarda tur iptali ve tıbbi tedavi teminatlarının başı çektiğini belirten Yaşar, COVID-19 pandemisi sonrasında bu teminatların daha akla gelir olmasının da bu duruma büyük etkisi bulunduğunu ifade etti.

'ETKİLİ OLAN BİRÇOK TREND BULUNUYOR'

Seyahat sigortasını şekillendiren trendler hakkında da konuşan Yaşar, "Turizm ve bunu tetikleyen ekonomik dinamikler, ülkeler arası uluslararası ilişkiler, mevsime bağlı olağanüstü değişimler, COVID-19 pandemisi döneminde ve sonrasında da etkileyen nedenlerden bahsetmemiz mümkündür. Elbette değişen dünyada yeni teknolojilerin ve tüketim alışkanlıklarının da sonuçlarını sıraladığımız maddelere bağlamak gerçekçi olacaktır" dedi. Emrah Yaşar, sözlerini şu şekilde noktaladı: "Ülkemizin ekonomik hedeflerinin seyri, Doğu Avrupa'yı etkileyen Ukrayna-Rusya savaşının sona ermesi gibi temel etkenleri olumluya doğru yorumlarsak, seyahat sigortası pazarının beklenen rakamların da üstüne çıkacağına inanıyoruz. Aslında hepsinin yanında sağlık turizminin güçlendirilmesi, ekonomi ve turizm döngüsü içerisinde yeni bir kaynak olarak görülmesi bu rakamlara büyük katkı getirecektir."



"ÜLKEMİZİN EKONOMİK HEDEFLERİNİN SEYRİ, YAKIN BÖLGEMİZDE DOĞU AVRUPA'YI ETKILEYEN UKRAYNA-RUSYA SAVAŞININ SONA ERMESİ GİBİ TEMEL ETKENLERİ OLUMLUYA DOĞRU YORUMLARSAK, SEYAHAT SİGORTASI PAZARININ BEKLENEN RAKAMLARIN DA ÜSTÜNE ÇIKACAĞINA İNANIYORUZ."

• GULF SİGORTA BANKASÜRANS VE SEYAHAT SİGORTALARI DİREKTÖRÜ BURCU ERTAN:

Seyahat sigortasına olan talep ve ihtiyaç büyümeye devam edecek

Pandemi süreci ile seyahat sigortasına olan ilginin ve bilincin önemli bir ivme kazandığını ifade eden Gulf Sigorta Bankasürans ve Seyahat Sigortaları Direktörü Burcu Ertan, "Bilindiği üzere pandemiden en fazla etkilenen sektörlerden biri turizm sektörüydü ve yaklaşık 2 buçuk sene yurt dışı seyahatler başta olmak üzere seyahat trafiğinde ciddi bir duraksama dönemi yaşandı. Pandeminin sona ermesi ile yurt içi destinasyonlar öncelikli tercih noktası olurken, yurt dışı destinasyonlara seyahat de hem ülkelerin salgın hastalık kriterlerini hafifletmesi hem de gerek havayollarının gerekse de seyahat acentelerinin yeniden ön plana çıkarmaya başladığı kampanyalar ile birlikte hız kazandı. Seyahat sigortasına olan güven ve ilginin artmasındaki en önemli etken ise pandeminin de etkisi ile sigortalıların seyahatleri boyunca başlarına gelebilecek beklenmedik durumları riske atmak istememesi, kendilerini ve sevdiklerini güvenceye almak istemesi ve aynı zamanda özellikle medikal sektörde yaşanan ciddi fiyat artışları. Bununla birlikte, seyahat esnasında yaşanabilecek bir kaza ya da ani ve beklenmedik meydana gelebilecek bir rahatsızlıkta hastaneye yatışınız, tahlil ve tetkikler ya da nakil gerektiren durumların ortaya çıkması sağlık harcamalarının sigortalı ya da yakını tarafından ödenemez hale gelmesine maalesef sebep olabilecek nitelikte. İşte tam da bu noktada sigortalılarımız artık yurt dışı sağlık harcamalarının ne kadar yüksek olduğunu bildiği ya da yakınlarından tecrübe ettiği için seyahatlerini riske atmamak adına uygun primler ile seyahati için en uygun olduğunu düşündüğü seyahat sigortası ürününü satın alarak kafa rahatlığı sağlamış oluyor" dedi.

'DİNAMİKLERİ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ'

"Sektör dinamiklerini yakından takip ediyoruz. Bu bağlamda biz de seyahat sigortaları branşında sektörde uzun yıllar yer alan firmalardan biri olarak, dijital ve alternatif kanallarda gerek Türkiye'deki gerekse de globaldeki dinamikleri yakından takip ederek hem iş ortaklarımıza hem de sigortalılarımıza kolay, anlaşılır ve seyahat seçimlerine uygun ürün ve altyapı desteği sunuyoruz. Ayrıca, tüm bunları yaparken de mevzuatsal değişiklikleri de göz önünde bulundurarak hareket ediyoruz" ifadelerini kullanan Ertan, şöyle devam etti: "Sigortalılarımızın değişen alışkanlıklarına değinecek olursam; sigortalılarımız sigorta şirketi tercihlerini güven duyduğu, hızlı iletişim kurabildiği ve soru ve taleplerine en kısa sürede geri dönüş yapabilme kabiliyeti olan ve müşteri memnuniyetini ilke edinmiş olan şirketlerden yana kullanıyor. Her ne kadar dijitalleşme hayatımızın olmazsa olmazı haline gelmiş olsa da, geleneksel iletişim metotları hala kullanılmakta ve tercih edilmekte. Teknolojik alışkanlıklardan bahsedecek olursam da web ve mobilden birkaç adımda teklifini alabileceği, poliçe şart ve koşullarına şeffaf bir şekilde erişip bilgi alabileceği kanal ve modellerin sigortalılarımız tarafından tercih edildiğini görüyoruz. Uçtan uca sunulan teknolojik paketler ve modeller sigortanın kolay erişebilir olmasını ve sigortalı tercih ve ihtiyacına göre kolay ve hızlı bir şekilde düzenlenip sigortalıya ulaşmasını sağlıyor. Hal böyle olunca bireyler ister erken rezervasyon esnasında aylar öncesinden, isterlerse de uçağa binmeden önce sigorta poliçesini tanzim ettirip rahat bir şekilde seyahatine gidebiliyor."

'TURİZMLE PARALEL BÜYÜYECEK'

Seyahat sigortasının sigorta sektöründeki payının artacak olması kuşkusuz beklenen öngörüler arasında." diyen Ertan, "Turizm sektörü küresel arenada büyümeye devam ettiği sürece seyahat sigortasına olan talep ve ihtiyaç da büyümeye devam edecektir. Yüksek limitli ve geniş kapsamlı poliçelerin yanı sıra değişen alışkanlık ve kullanıcı deneyimlerine bağlı olarak da dinamik ve modüler yapıdaki sigorta ürünlerinin çok daha tercih edilir hale geleceğini ve yasal mevzuat ve düzenlemelere uygun olmak şartı ile de dijital kanallardaki büyümenin hızla devam edeceğini düşünüyoruz" diye konuştu.



"SEYAHAT SİGORTASININ SİGORTA SEKTÖRÜNDEKİ PAYININ ARTACAK OLMASI KUŞKUSUZ BEKLENEN ÖNGÖRÜLER ARASINDA. TURİZM SEKTÖRÜ GLOBAL ARENADA BÜYÜMEYE DEVAM ETTİĞİ SÜRECE SEYAHAT SİGORTASINA OLAN TALEP VE İHTİYAÇ DA BÜYÜMEYE DEVAM EDECEKTİR."

• GENERALİ SİGORTA PAZARLAMA VE DİREKT SATIŞTAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKAN FUAT IŞIKSAL:

Seyahat sağlık sigortası gittikçe önem kazanacak

"ŞU ANKİ TRENDLER ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASININ GİTTİKÇE ÖNEM KAZANACAĞINI GÖSTERİYOR. İNSANLARIN SEYAHAT ETME ALIŞKANLIĞI DA ARTMAYA DEVAM EDİYOR. BU DURUM, SEYAHAT SİGORTASINA OLAN TALEBİ ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA DA ARTIRACAKTIR."



Sigortalıların seyahat sigortasına olan ilgisinin pandemi döneminde kısıtlamalar sebebiyle azaldığını ancak son 2 yıldır devam eden normalleşme süreci ve pandeminin bitişi ile hızlı bir artış gösterdiğini belirten Generali Sigorta Pazarlama ve Direkt Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Fuat Işıksal, "Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımladığı verilere göre Aralık 2020'de seyahat sağlık branşında 152 milyon lira üretilmişken Aralık 2021'de 472 milyon lira ve Aralık 2022'de 1,2 milyar lira üretilmiştir. Özellikle yaz aylarında turizm sektöründeki artış ile seyahat sağlık sigortasına olan ilgi de artıyor. Sigortalılarımız seyahatlerini rahat ve endişesiz geçirebilmek için tıbbi tedavi ve bagaj kaybı gibi riskleri güvence altına alan bu sigorta ürünü tercih ediyor" dedi.

'COVID-19 TEMİNATI ÖZELLİKLE TERCİH EDİLİYOR'

Sigortalıların teminat tercihlerinin seyahat planlarına ve kişisel ihtiyaçlarına göre değişebildiğini ifade eden Işıksal, müşterilerinin önceliklendirdiği teminatlar hakkında şunları söyledi: "Seyahat sağlık sigortası yaptıran müşterilerimiz seyahat esnasında oluşabilecek sağlık masraflarının karşılanması için ayakta ve yatarak tıbbi tedavi teminatını önceliklendiriyor. Bagaj kaybı, hasarı veya kayıp bagajın bulunup sigortalıya ulaştırılması da önemli teminatlar arasında yer alıyor. Buna ek olarak müşterilerimiz pandemi sebebiyle son 2-3 yıldır seyahat sağlık sigortasında COVID-19 teminatını da özellikle tercih ediyor."

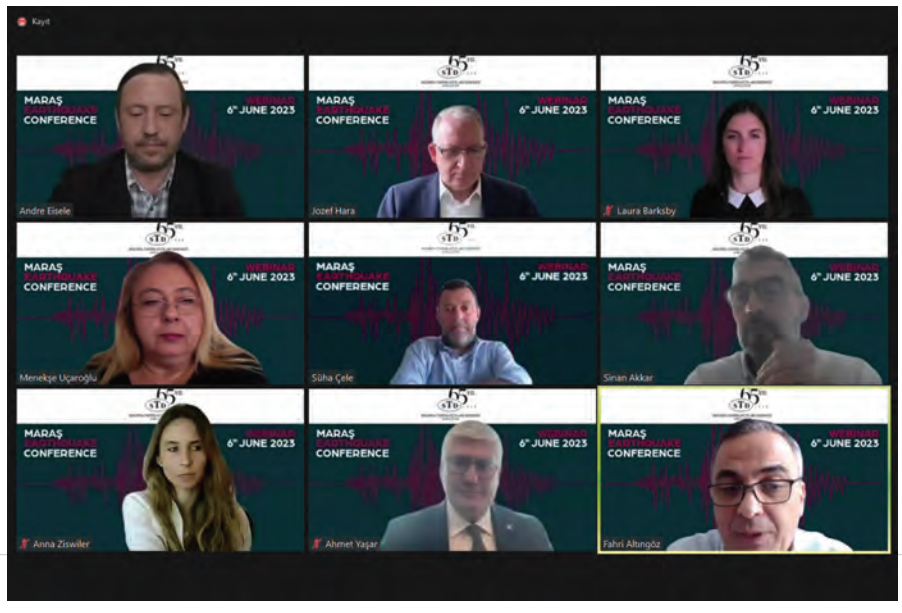
Seyahat sigortasını şekillendiren trendlerde son birkaç yılda farklı trendler görülmeye başlandığını belirten Işıksal, "Bunların ilki sigorta şirketlerinin dijitalleşmesi ve internet/mobil uygulamalar üzerinden hizmet vermesi. Böylelikle sigortalılar hızlı ve zahmetsiz bir şekilde sigorta poliçelerini satın alabiliyor ve mobil uygulama üzerinden istedikleri zaman poliçe bilgilerine ulaşabiliyorlar. Ayrıca, hasar bildirimleri ve taleplerinin de dijital bir şekilde yapılabilmesi sürecin daha hızlı ve pratik bir şekilde ilerlemesini sağlıyor" diye konuştu.

'SEYAHAT ETME ALIŞKANLIĞI ARTIYOR'

"Şu anki trendler önümüzdeki yıllarda seyahat sağlık sigortasının gittikçe önem kazanacağını gösteriyor" diyen Işıksal, sözlerine şu şekilde devam etti: "Pandemi döneminde uzaktan çalışma modelinin yaygınlaşmasıyla birlikte, seyahat sigortası da bu trende uyum sağlamıştır. Uzaktan çalışanlar, farklı ülkelerde çalışma veya uzun süreli seyahatler yapma eğiliminde. Aynı zamanda insanların seyahat etme alışkanlığı da artmaya devam ediyor. İnsanlar farklı ülkeleri keşfetmek, iş seyahatleri yapmak ve uzaktan çalışma fırsatlarını değerlendirmek için seyahat ediyor. Bu durum, seyahat sigortasına olan talebi önümüzdeki yıllarda da artıracaktır. Seyahat edenler, olası risklere karşı korunmak ve seyahatlerinin sorunsuz geçmesini sağlamak için seyahat sigortasına ihtiyaç duyacaklardır."

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen Maraş Depremi Konferansı gerçekleşti

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen "Maraş Depremi, Sonuçları ve Öğretileri" konulu konferans, 6 Haziran 2023 Salı günü online ortamda gerçekleşti.
Açılış konuşmasını Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz'ün yaptığı konferansta RMS'den Andre Eisele ve Laura Barksby, Addvalora Global'den Jozef Hara, Swiss-Re'den Anna Ziswiler, Eureko Sigorta'dan Süha Çele ve T-Rupt'tan Prof. Dr. Sinan Akkar konuşmacı olarak yer aldı.
45 ülkeden 400'ü aşkın konuşmacının katıldığı konferansta 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 ile 2024 yılı reasürans yenilemeleri konuları hakkında bilgi ve görüşler paylaşıldı.
RMS; depremin geniş bir bölgeyi etkilemesine, birden çok depremin sonuçlarına, etki alanının genişliğine, model güncellemelerine ve depremin indirekt hasarlardaki iş durması kar kaybı başta olmak üzere etkilerine değinirken, Swiss RE orijinal sigorta sözleşmelerinin önemine, yabancı para birimi cinsinden düzenlenen sözleşmelere, riske uygun sigorta fiyatlamasının önemine ve dünyada daralan kapasite sorunlarına değindi. Özellikle deprem tarifesinin revizyonunun reasürörler için de öneminden bahsetti. Yine aynı konferansta Addvalora; talep artışının maliyetler üzerinde etkisi ve önemi ile bu artışların yaşandığı hasarlardaki kar kaybı ve iş durması teminatlarının çalışma prensiplerini anlattı. Konuşmacılar arasında yer alan Eureko, bu tür büyük depremlerin ciddi ekonomik ve sigorta hasarlarına sebebiyet verdiğini, bunun için sigortanın gerekliliğine işaret ederek penetrasyonun artırılmasının önemine işaret etti. Modellemenin ve riske uygun reasürans korunmasının alınmasının öneminden bahsetti. T Rupt ise gerek Maraş depremi gerekse olası Marmara depreminin modellemesi hakkında yapılan çalışmaları anlattı, depremlerin yaratacağı ekonomik ve sigortalı kayıpların büyüklüğü hakkında bilgi verdi. Geniş bir senaryo analizi ile depremin modellemesini bilimsel yaklaşımlarla çok kapsayıcı olarak açıkladı.
STD Başkanı Fahri Altıngöz, kapanış konuşmasında tüm katılımcılara teşekkür etti. Konferansa konuşmacı olarak katkı sağlayan, sunum yapan tüm konuşmacıları da tebrik etti. STD Yönetim Kurulu olarak bu eventlerin uluslararası boyutta devam edeceğini belirterek, YK Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu ile Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Yaşar'a ve ekiplerine organizasyona olan katkılarından ötürü teşekkür etti.



››› STD tarafından düzenlenen bu etkinliğe ait videoya QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

“Operasyonel ve finansal olarak olası büyük bir depreme hazırız”

DASK’ı daha ileriye götürecek adımlar neticesinde operasyonel ve finansal olarak olası büyük bir depreme hazır olduklarını vurgulayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “Ülkemizin bir deprem ülkesi olduğu ve DASK’ın bu anlamda stratejik öneme sahip olduğunun farkındalığıyla hareket ettik” ifadelerini kullandı.

Türk Reasürans’ın DASK’ın teknik işleticiliğini devraldığı 2020 tarihinden bu yana, her zaman DASK’ı daha ileriye götürecek, kuruma değer ve fayda yaratacak çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “Çalışmalarımızın odağına her zaman deprem sonrası hazırlık planlarımızı koyarak hareket ettik. DASK’ı devraldığımızda var olan 10,5 milyar liralık fon büyüklüğünü, 2 buçuk yılda 23,5 milyar lira seviyesine yükselttik. 25 milyar lira olan ödeme kapasitemizi 117 milyar lira seviyesine çıkardık. Sigortalılarımıza daha güçlü bir finansal güvence sunmak amacıyla 320 bin lira olan azami teminat tutarımızı 640 bin liraya yükselttik” açıklamasında bulundu.

‘24 SAATTE İLK HASAR ÖDEMESİNİ GERÇEKLEŞTİRDİK’

Atılan bu önemli adımlar sayesinde operasyonel ve finansal olarak olası büyük bir depreme hazır olduklarını vurgulayan Eren, “Depremin hemen ardından, tam kadro çalışmalarımızı başlattık. Hasar ödemelerinin çok hızlı yapılabilmesi için yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalarda sigortalıların ihbarını dahi beklemeden T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından resmi hasar tespitleri tamamlanmış konutların listelerinden hasar dosyalarını resen açarak hasar süreçlerini yürüttük. Böylece depremin üzerinden henüz 24 saat geçmeden ilk hasar ödememizi gerçekleştirdik” dedi.

‘ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ’

“Ülkemizin bir deprem ülkesi olduğu ve DASK’ın bu anlamda stratejik öneme sahip olduğunun farkındalığıyla hareket ettik ve ülkemizde meydana gelebilecek büyük bir depreme hazır olmak en büyük amacımızdı” diye konuşan Selva Eren, sözlerini şu şekilde noktaladı: “Depremin ilk gününden bu yana ne kadar doğru adımlar attığımızı ve böylesine bir sürece operasyonel ve finansal olarak hazır olduğumuzu görüyoruz. Hasar ödeme süreçlerimiz içinde aldığımız ilave aksiyonlar ise, bizi hep bir adım daha ileriye götürdü ve sigortalılarımızın tazminatları ile daha hızlı buluşmasına katkı sağladı. DASK’a duyulan güveni artırmak ve DASK’ı daha da ileriye taşıyacak çalışmalar yürütmeye hız kesmeden, büyük bir özveri ile çalışmaya devam edeceğiz. Son olarak, bu kadar kısa sürede bu denli büyük bir başarının mimarı olan tüm çalışma arkadaşlarıma, bölgede çalışmalarını sürdüren eksperlerimiz, sigortalılarımıza ödemelerini ulaştıran tüm bankalarımıza ve tüm sigortalılarımıza teşekkür ediyorum.”


Selva Eren

“Bir merhaba ile ulaştığım sayısız hayalim var”

5N1S

5N1S’nin bu bölümdeki konuğu Network Eğitmeni Erdal Uzunoğlu oldu. Networking’i en basit haliyle insan etkileşimi olarak tanımlayan Uzunoğlu, “Networking, nitelikli bir çevre kurma, geliştirme ve koruma konularında neler yapılması gerektiğini ve nasıl bir yol izlenmesi gerektiğini anlatmaya çalışıyor” dedi.

‘NETWORKING ÖNEMLİ’

İş dünyasında iş geliştirme, satış geliştirme, kişisel marka oluşturma hedefi olan insanların network dinamiklerinden oldukça fazla faydalanabileceğini belirten Uzunoğlu, “Sosyal hayatta da hayallerimize ulaşmak için networking önemli. Bir merhaba ile ulaştığım sayısız hayalim var. Sosyal hayattaki doğru ipuçlarını takip edip doğru insanlara merhaba dediğimiz zaman kısayol tuşu gibi sıçramalar yaratıyor. Bir kişiyi tanımak bir ömür boyu yakalayamayacağınız fırsatları kazandırıyor. Özetlemek gerekirse iş hayatında satış, iş geliştirme ve kişisel marka yaratma; özel hayatta ise hayaller için networking önemli” diye konuştu.



››› Network Eğitmeni Erdal Uzunoğlu'nun konuk olduğu bu bölümü QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



Yazarlarımızla yaza merhaba yemeği

Yazın ilk günlerinde köşe yazarları yemeğimiz için Kandilli Borsa Restaurant’ta yazarlarımızla yazı işleri ekibimizi buluşturduk. Haziran başında gerçekleştirdiğimiz yemeğimizde yazarlarımız Sigortacı Gazetesi ekibiyle buluştu. Kandilli Borsa da yazlık tarafına geçiş yapmıştı. Muhteşem Boğaz manzarası eşliğinde yediğimiz yemekte, gündem Galatasaray’ın 23. şampiyonluğu oldu.
Feyza Kırmızı

Cigna’nın yeni ismi

QNB SİGORTA

Sigortacılık sektöründe, 2007 yılından günümüze inovatif çözümler sunan Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, sektörde daha etkin adımlar atmak üzere yeni bir dönüşüm sürecine imza attı. Müşterilerinin değişen beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamak için sürekli gelişimi ve inovasyonu benimseyen şirket, yeni bir isimle müşterileriyle buluşacağını duyurdu. Yoluna QNB Sigorta olarak devam edecek olan şirket, bireysel ve kurumsal müşterilerine geniş ürün yelpazesi, hizmet kalitesi ve kanal çeşitliliğiyle güvenilir sigortacılık hizmetleri sunmayı sürdürecek.


Pınar Kuriş

Konuyla ilgili düşüncelerini paylaşan QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, “Değişime uyumlu kaslarımızdan aldığımız güç ve kurulduğumuz günden bu yana yanımızda olan QNB Finansbank’ın güveniyle, yolculuğumuza QNB Sigorta olarak devam etmenin heyecanını yaşıyoruz. Köklü sigortacılık uzmanlığımız ışığında, işimize olan tutkumuz, yeniliğe olan inancımızla QNB Sigorta adı ile devam edeceğimiz bu yolda, daha fazla insanın hayatına dokunabilecek olmaktan çok mutlu ve heyecanlıyız” açıklamasında bulundu.

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 - Temmuz 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.

“Sigorta şirketleri ve acenteler birbirlerinin vazgeçilmezi”

Sigorta şirketleri ve acentelerin birbirleri için vazgeçilmez unsurlar olduklarını belirten **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**, “Sigorta şirketleri ile biz acenteler etle tırnak gibiyiz. Ekmeğimizi paylaşıyoruz. Bu nedenle özellikle küçük ve orta ölçekli acentelerin sigorta şirketlerimiz tarafından ivedilikle desteklenmesi büyük önem arz ediyor” dedi.

Sigorta acentelerinin sektörün en büyük dağıtım kanalı olduğunu belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Bizler toplumun her kesiminin sigorta poliçesine erişmesinde çok önemli bir rol oynuyoruz. Ülkemizin her ilinde hatta ilçesinde faaliyet gösteren 17 bin 850 acente meslektaşım, gerek poliçe düzenlenmesinde gerekse poliçe düzenlendikten sonraki süreçlerde sigortalılara ve sigorta şirketlerimize hizmet veriyor.
Bunu pandemi sürecinde, Elazığ, İzmir, Düzce ve en son 6 Şubat’ta meydana gelen Kahramanmaraş Depremi’nde ve ülkemizde bugüne kadar meydana gelen sel hasarları ve doğal afet hasarlarında sektörün tüm aktörleri tarafından daha da iyi anlaşıldığını düşünüyorum. Bu süreçler zarfında meslektaşlarım sigorta şirketlerinin adeta eli ayağı oldu. Şirket personelinin gidemediği yerlere gitti, ulaşamadığı kişilere ulaştı. Ülkemiz sigortacılık sektörünün sağlıklı bir şekilde gelişmesi ve sigorta bilincinin toplumda yayılması için sigorta acenteleri; özellikle de küçük il ve ilçelerde faaliyet gösteren sigorta acentelerinin çok önemli olduğu hepimizce daha net bir şekilde görüldü” şeklinde konuştu.

‘EN MALİYETSİZ KANAL ACENTE KANALIDIR’

“Son dönemde acenteler olarak yaşanılan trafik sigortası kesememek sorunu, küçük ve orta ölçekli pek çok meslektaşımızı iş bırakma noktasına getirdi” diyen Korkut, sözlerine şöyle devam etti: “Maalesef ki bundan memnuniyet duyanlar var. Zira biz acentelerin kesemediği trafik poliçesini bazı brokerler ve bankaların; komisyon indirimi, alışveriş indirim kuponu, akaryakıta indirim kuponu, market indirim kuponu vermek suretiyle kesmesi, sektör olarak tüketici güveninin zedelenmesine neden olmaktadır. Bazı sigorta şirketleri ise dijitalleşme adı altında, acentesiz bir sektör hayal ediyor. Biz de tabii bu şirketleri ilgiyle izliyoruz. Zira biliyoruz ki bugüne kadar pek çok şirket tarafından farklı isim ve şekilde denenmiş bir yol. Bu yolun sonunun çıkmaz olduğunu bu yol ve yöntemden medet umanların sonrasında tekrar doğru yolu bulup tekrar acenteye önem verdiğinde kendilerine bunun maliyetinin ne denli fazlaya mal olduğunu pek çoğumuz yakınen gördük. Acenteye gereken değeri veren sigorta şirketlerimize de yeri gelmişken ayrıca teşekkürü borç biliyorum.
Her zaman iddia ettiğim bir husus



en maliyetsiz kanal acente kanalıdır. Artan suistimal olayları, düşük müşteri memnuniyeti ve kaybedilen güven bize gösteriyor ki; acente olmadan sigorta sektörü olmaz. Biz olmazsak olmaz. Tabii aynı şekilde biz acenteler için de sigorta şirketleri de aynı. Olmaz ise olmaz. Sözün kısası, sigorta şirketleri ile biz acenteler etle tırnak gibiyiz. Ekmeğimizi paylaşıyoruz. Eksper meslektaşlarım da tabii ki yine sektörümüz için vazgeçilmez önemli bir unsur. Bu nedenle, özellikle küçük ve orta ölçekli acentelerin sigorta şirketlerimiz tarafından ivedilikle desteklenmesi büyük önem arz ediyor.”

‘EĞİTİME YAPILAN YATIRIM EN İYİ YATIRIMDIR’

İcra Komitesi olarak SEDDK, TSB ve sektörün diğer kurumları ile sıkı bir iş birliği içinde olduklarını ifade eden Korkut, “Acentelerin satış potansiyelini artırmaları ve işletme yönetimlerini etkin bir şekilde yürütebilmelerine yönelik güzel bir eğitim programı hazırladık, acente meslektaşlarımız bu eğitim programından şu an faydalanıyor. Eğitime yapılan yatırımın en iyi yatırım olduğuna inanıyoruz” şeklinde konuştu.
Korkut, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Maden, mermer vs. benzeri taş ocakları gibi teminat bulamadığımız, yenilemekte çok ama çok zorlandığımız meslek gruplarında ÖRYM’nin aktif hale getirilerek hem ülkemizin ekonomik değerlerini teminatsız bırakmayarak hem de biz acentelerin bu hususlardaki gelir kayıplarının önüne geçilmesi için gerekli işlemlerin bir an önce bitirilip hayata geçirilmesini ilgili kurumlardan SAİK olarak birkaç kez talep etmiştik ve bir kez de buradan ifade ediyorum.”
Korkut, SEDDK’dan bekledikleri talepleri şöyle sıraladı:

“ - Devir zeyli,
- Sigorta poliçelerinden komisyon indirimi, poliçelerin promosyon malzemesi olarak kullanılmasının yasaklanması,
- Brokerlerin şube konusu ve ekran dağıtımı,
- Komisyon artışı, denetim eksikliği,
- Doğrudan tazmin,
- Dijital poliçe,
- Portföy mülkiyet hakkı,
- Biz acentelerin haklarının da belirlendiği acente sözleşmeleri,
- Bankaların kredi sözleşmelerinde sigortayı baskı unsuru kullanması,
- DASK’ta binaların M2’sinin otomatik olarak gelmesi çalışmaları,
- MASAK ve KVK eğitimlerinin tek bir kanaldan SEGEM’den yapılması,
- Ortak Satış Platformu’nun bir an önce hayata geçirilmesi.”
Korkut, gerçekleşen talepleri ise şu şekilde sıraladı:
“ - İstimal kodu,
- 9 Mayıs Yönetmeliği,
- Muayene istasyonu önündeki kabinler,
- Trafik iptallerindeki 250 lira güvence hesabı mesajı.”
Kahramanmaraş Depremi’nde sektör olarak hep birlikte ciddi bir sınav verildiğini vurgulayan Korkut, “Depremde bu sınavı hep birlikte başarı ile verdiğimize inanıyorum. Gitmedik il ve ilçe bırakmadık, TOBB vasıtasıyla yapmış olduğumuz anket neticesi ofis ihtiyacı olan meslektaşlarımızın ihtiyaçlarına yardımcı olduk ve SEDDK önderliğinde, DASK Yönetim Kurulu Başkan ve yönetiminin, Türk Re’nin destekleri ve iş birliği ile her birinde dört meslektaşımızın işini devam ettirebileceği masa ve iskemle donanımlı 132 adet konteyner dağılımını gerçekleştirdik. Sigorta şirketlerimiz de acentelerine ciddi katkılar sağlayarak asrın felaketinde çok önemli bir süreci geride bıraktık. Acente meslektaşlarımızın ihtiyaçları doğrultusunda sektör olarak hep birlikte gereken desteği verdik. Emeği geçenlere teşekkürlerimi sunuyorum. Yeri gelmişken buradan önemli bir konuya da değinmeden geçmeyeceğim. Genel seçimler dolayısıyla ertelenen TOBB seçimleri Mayıs sonunda tamamlandı. Hepimizin bildiği üzere TOBB seçimlerinden sonra yapılan SAİK seçimlerinin öncüsü olan TOBB-SAİK İl Delege Seçimleri 7 Temmuz’da yapılacak. Bahsettiğim projelerin hayata geçirilmesi adına bu seçime acente meslektaşlarımızın katılım sağlayarak oy kullanmaları ve mesleğe sahip çıkmaları çok önemlidir” dedi.

Kısa Süreli Eğitim Programları

"Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Temmuz ayında birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Günlük 2-6 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda yer alıyor.

TSEV TEMMUZ AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Etkili Karar Alma Yöntemleri ve Ajanda Yönetimi (Online)	4-5 Temmuz	Funda Sezgin Tokgöz
Reasürans Yenilemelerinde Teknik ve Muhasebe Birimi Açısından Dikkat Edilecek Hususlar (Online)	6-7 Temmuz	Nihat Tavşanlı
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar (Online)	6-7 Temmuz	Ülkem Devrim Aksar, CERT II
Toplantı Yönetimi (Online)	11-12 Temmuz	Can Demirağ
Aile Zihni ve Benim Zihnim (Toksik Ailede Büyümek) (Online)	13-14 Temmuz	Beral Fişekçi
İş yerinde Öfke Yönetimi (Yüz Yüze)	18 Temmuz	Nilgün Yüksel
Dağıtım Kanalları ile Çalışma Esasları (Online)	18-19 Temmuz	İbrahim Dörter
Yapay Zekâ ve Makine Öğrenmesi (Online)	20-21 Temmuz	Efe Doğan
Etkili İletişim Teknikleri (Online)	20-21 Temmuz	Can Demirağ
Ürün Geri Çağırma Sigortası ve Ürün Sorumluluk Wordinglerinin İncelenmesi (Yüz Yüze)	27 Temmuz	Mesut Yeğenoğlu
Kasko Sigortası Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar (Online)	27-28 Temmuz	Zafer Şenler
Liderliğin Aydınlık ve Karanlık Yüzü (Online)	28 Temmuz	Çağlayan Bakaçhan

Aile Zihni ve Benim Zihnim (Toksik Ailede Büyümek)

Aile Zihni ve Benim Zihnim (Toksik Ailede Büyümek) eğitimi 13 ve 14 Temmuz tarihlerinde Beral Fişekçi tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Anne ve babanın yetersiz sevgi, ilgi ve özeni; kişilerin özgüven ve özsaygı gelişimini olumsuz etkiler. Yetiştiğiniz ailenin zihin yapısı, bugün sizin yaşamak istemediğiniz, tekrar eden deneyim döngülerinin içine sizi atabilir. Eleştirilmiş, suçlanmış, baskılanmış, şiddete maruz kalmış biri ya da denge dışı yüceltilmiş, her dediği yapılmış biri, yetişkinlik döneminde "Ben kimim aslında?" sorusunu sorduğunda kendinden aldığı cevaplarda aileyi bulacak. Zor bir aile yapısında büyümüş olmanın, bugünkü hayat dinamiklerinizi nasıl etkilediğini fark etmek, zorlukları aşmakta önemli. Zihinsel kalıplar anne, baba, atalar ve çevre etkileriyle oluşmuş, yaşam içinde çeşitli oranlarda derinleşmiş ve kişinin kendisiyle ilgili esas özelliklerini örtecek kadar kalınlaşmış duvarlar olabilir.
Eğitim ile katılımcılara farkındalık kazandırmak hedeflenirken, çözüm için değerlendirmeler yapılacak.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Ürün Geri Çağırma Sigortası ve Ürün Sorumluluk Wordinglerinin İncelenmesi

Ürün Geri Çağırma Sigortası ve Ürün Sorumluluk Wordinglerinin İncelenmesi eğitimi 27 Temmuz tarihinde, Mesut Yeğenoğlu tarafından TSEV sınıflarında yüz yüze olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde Ürün-Sorumluluk Sigortası Wordingleri mukayeseli olarak incelenecektir. Sadece Türkiye'deki wordinglerden değil, Kara Avrupası ve Londra wordinglerinden de bahsedilecek. Ayrıca katılımcılar geri çağırmaya dair yerel mevzuat, geri çağırma türleri, standart ve geniş teminat kapsamları ve geri çağırmaya dair veri kaynakları hakkında bilgi sahibi olacaklar.
Eğitime, Sorumluluk Sigortaları-Casualty alanında en az 1 yıl underwriter, hasar uzmanı ya da plasman brokeri 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 1 Ağustos'ta başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların çözümünü nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanmaktadır. "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. Ağustos ayı programı için son başvuru 28 Temmuz.

Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması başladı

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 bekleniyor.
Bu yıl yaşadığımız ve her birimizi derinden etkileyen deprem nedeniyle doğal afetlere de ayrı bir yer ayrıldı. Deprem başta olmak üzere sel, çığ, fırtına ve orman yangınları gibi doğal afetler için de ayrı iki eser seçilecek. 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 sergilenecek. Para ödülünün yanında seçilen tüm fotoğraf sahiplerine ayrıca 1 yıllık ferdi kaza sigortası da hediye edilecek. 6 Eylül 2023 saat 23.59'a kadar fotoğraflarınızı sisteme yükleyerek yarışmaya katılabilirsiniz. Yarışma ile ilgili detaylı bilgi için www.kadrajimdasigorta.com adresini ziyaret edebilirsiniz.



ÖDÜLLER:
Birincilik Ödülü : 8.000 TL + Ferdi Kaza Sigortası
İkincilik Ödülü : 5.000 TL + Ferdi Kaza Sigortası
Üçüncülük Ödülü : 4.000 TL + Ferdi Kaza Sigortası
Doğal Afet Konulu Birincilik Özel Ödülü : 8.000 TL + Ferdi Kaza Sigortası
Doğal Afet Konulu İkincilik Özel Ödülü : 5.000 TL + Ferdi Kaza Sigortası
Sergileme Ödülü : 1.000 TL + Ferdi Kaza Sigortası (En fazla 30 adet)

İş yerinde Öfke Yönetimi

İş yerinde Öfke Yönetimi eğitimi 18 Temmuz tarihinde Nilgün Yüksel tarafından TSEV sınıflarında yüz yüze olarak gerçekleştirilecek.
Yaşanan stres; kişilik yapıları, davranış kalıpları, yerleşik kültür, aile ve geçmiş faktör etkileriyle bire-bir ilişkilere çeşitli şekillerde yansıyor. Stres; sinirlilik, panik atak, depresyon, öfke, pasif-agresif davranışlar gibi çoğunlukla tanıdık gelen davranış şekillerine ve duygu durumlarına dönüşebiliyor. Bu eğitim bir psikolog tanısı ile değil, daha çok bireysel ve kurumsal gelişim araçlarının iş yerinde uygulanması, en önemlisi bu konularda bireylere çözüme yönelik farkındalık sağlamak amacıyla düzenleniyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitimler

Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları, SEGEM'in her yıl iki kez dört ayrı seviyede düzenlediği sınavlara yönelik bir hazırlık programı. Bu eğitim programları ile aktüer adaylarının, ilgili konu başlıklarına ait temel kavramları ve bunların aktüerya alanındaki uygulamalarını kavraması, soru tarzlarına alışkanlık sağlaması ve çözüm tekniklerini öğrenmesi sağlanarak ilgili sınavları başarıyla geçmeleri amaçlanıyor. Bununla birlikte adayların konuların mantığını kavramaları ve ileride bunları mesleğin icrasında kullanabilmeleri amacıyla önce konular detaylı bir şekilde işlenmekte; ardından soru çözümlerine geçilecek.
TSEV olarak oldukça iddialı olduğumuz bu eğitimleri alıp sınavda başarısız olan katılımcılar, aynı sınava ilişkin ileride açılacak sınavlara ücretsiz katılabilecekler.
Gelen talep doğrultusunda bu sene de online olarak eğitimlerimiz gerçekleşecektir.
1. seviye eğitimlerden "Matematik" 3 Temmuz'da ve "Finansal Matematik" 7 Ağustos'ta, 2. seviye eğitimlerden "Sigorta Matematiği" 3 Temmuz'da ve "Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme" 3 Ağustos'ta başlamak üzere planlandı. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

2023'te getiriler dalgalı seyrediyor

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 Mayıs ayında %1,07 oranında artarken BİST–100 endeksinde %5,82 oranında artış kaydedildi.
Mayıs ayında Türk Lirası cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,45 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %0,83 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %0,99 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Mayıs ayında %0,04 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

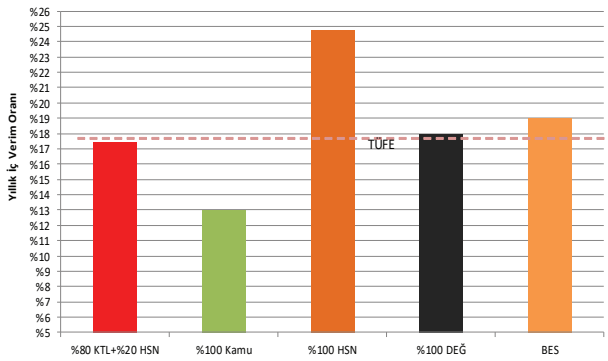
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

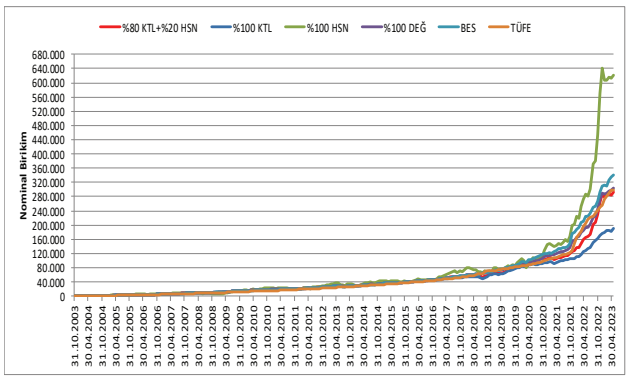
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.05.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



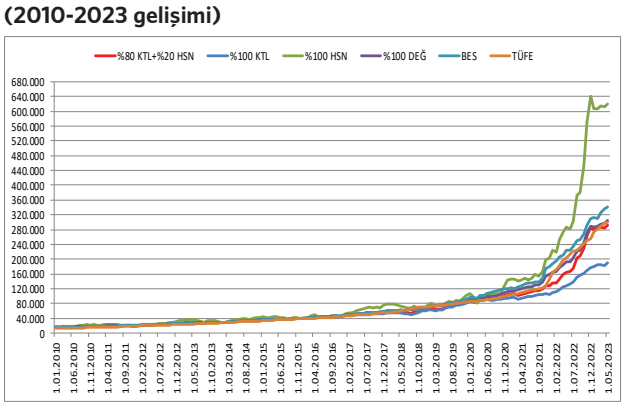
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %19,0 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %24,74 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.05.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.05.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 340.127 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 299.727 TL birikime ulaşmıştır.

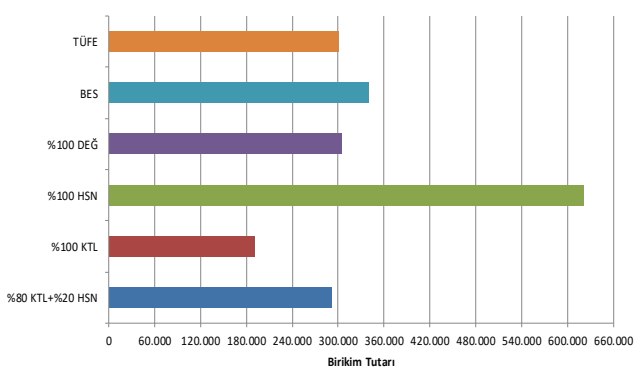
31.10.2003-31.05.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2023 gelişimi)



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.

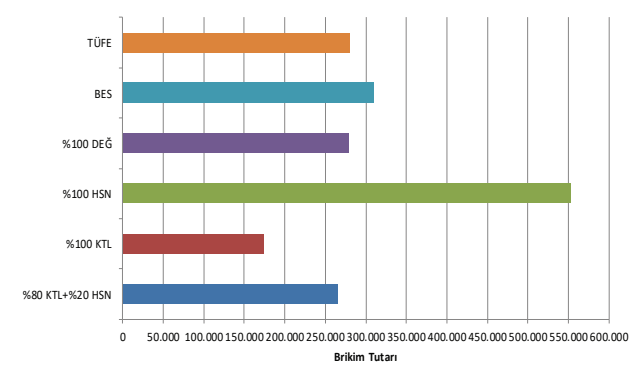
Yandaki grafik 31.10.2003-31.05.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.05.2023 tarihinde 340.127 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.270 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.05.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.05.2023 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.05.2023 tarihinde 552.526 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.05.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te işveren grup emeklilik sözleşmeleri özel avantajlar sağlıyor

İşveren grup emeklilik sözleşmeleri, 4632 sayılı kanun kapsamında işverenler tarafından çalışanların hesabına kısmen veya tamamen katkı payı ödenen emeklilik sözleşmesidir. İşverenler tarafından ödenen bu katkılar ile getirileri bireysel emeklilik hesaplarında takip ediliyor ve ödenen katkılar ile getirilerin toplamından oluşan birikime hak kazanma koşulları SEDDK tarafından belirlenen esas ve usuller çerçevesince işverenler tarafından belirlenebiliyor. Her durumda katılımcının hak kazanma süresi grup emeklilik sözleşmesine giriş tarihinden itibaren 7 yıldan fazla olamaz.

Çalışanları için katkı payı ödemek isteyen işverenlere sunulan emeklilik planları, bireysel katılımcılara sunulan planlardan çok daha cazip koşullara sahip. Grubun çalışan ve katılımcı sayısı, toplam fon büyüklüğü gibi kriterlere bağlı olarak yönetim gideri, giriş aidatı ve fon işletim gideri kesintilerinin düşük tutulması veya alınmaması şeklinde özel avantajlar sağlanıyor.

İşveren grup emeklilik sözleşmeleri ile çalışanları adına katkı payı ödeyen işverenler, çalışanlarının şirkete olan bağlılığını ve motivasyonunu artırmış oluyor. İşverenler, çalışanları adına ödediği katkı payını, her bir çalışanın aylık brüt ücretinin %15'ine ve yıllık olarak brüt asgari ücretin yıllık tutarına kadar, doğrudan gider göstererek kurumlar vergisinden indirilebiliyor. Ayrıca, brüt asgari ücretin %30'una kadar olan aylık katkı payı tutarı SGK primi matrahına dâhil edilmiyor.

Çalışanlar ise işveren grup emeklilik sözleşmelerinde nemalanan birikimleri sayesinde gelecek kaygısından uzaklaşarak emeklilik döneminde ek bir gelir elde edebilme imkânına kavuşmuş oluyor.

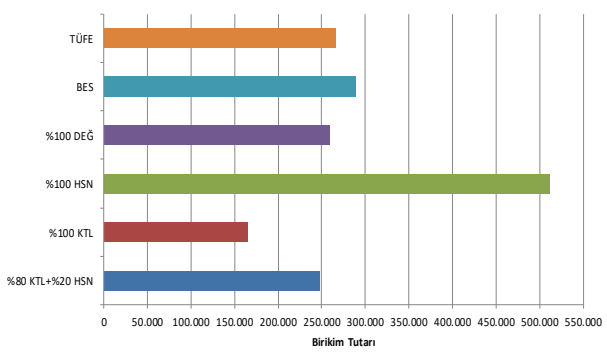
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre 31 Mayıs 2023 tarihi itibarıyla 742 bin 277 adet işveren grup emeklilik sözleşmesi bulunuyor.

HAK KAZANMA SÜRELERİNE GÖRE DAĞILIM

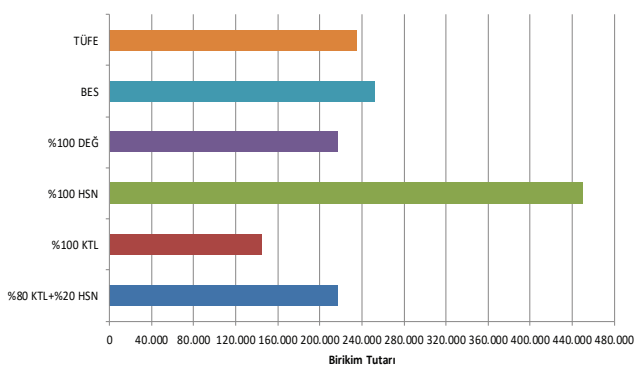
EGM'nin 31.12.2022 tarihli verilerinde, işveren grup emeklilik sözleşmelerindeki birikimlerin tamamına hak kazanmak için gerekli çalışma sürelerinin dağılımlarına bakıldığımızda; %10,3'ünün süre beklemeksizin hemen, %18,6'sının en az 1 yıl bulundukları şirkette çalışmış olmaları gerekiyor. %2,1'inin en az 2 yıl, %24,9'unun 3 yıl, %3,6'sının 4 yıl, %19,0'unun 5 yıl, %0,2'sinin 6 yıl ve %21,4'ünün ise en az 7 yıl bulundukları şirkette çalışmış olmaları gerekiyor.

Çalışanları için katkı payı ödemek isteyen işverenlere sunulan emeklilik planları, bireysel katılımcılara sunulan planlardan çok daha cazip koşullara sahip. Grubun çalışan ve katılımcı sayısı gibi kriterlere bağlı olarak yönetim gideri, giriş aidatı ve fon işletim gideri kesintilerinin düşük tutulması veya alınmaması şeklinde özel avantajlar sağlanıyor.

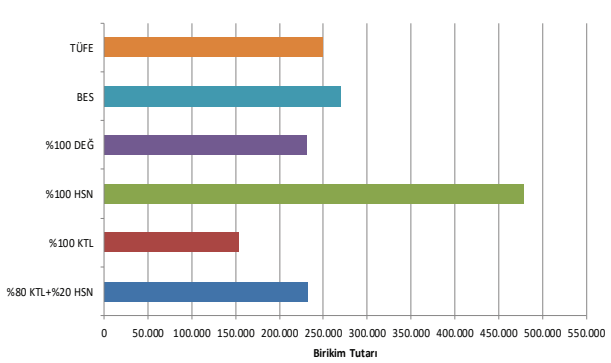
31.1.2006-31.05.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



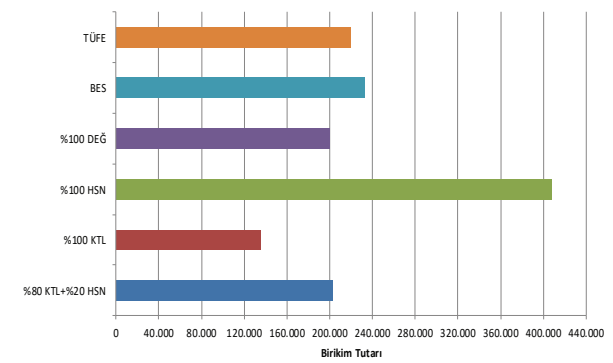
31.1.2008-31.05.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.05.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.05.2023 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.

Üçüncü kişinin çıkarını sözleşmesinden doğan haklar

Sigorta ettiren kendi sigortalanabilir çıkarını korumak amacıyla ya da üçüncü bir kişinin çıkarının korunması amacıyla sigorta sözleşmesi yapabilir. TTK 1454'te sigorta ettirenin üçüncü bir kişinin menfaatini, onun adını belirterek veya belirtmeyerek sigorta ettirebileceği ve sigorta sözleşmesinden doğan hakların sigortalıya ait olduğu belirtilmektedir. Ancak sigortalının bu hakları kullanması sözleşme ile sınırlanabilecektir.

Sigorta sözleşmesi sigorta ettirenin kendi sigortalanabilir çıkarını korumak amacına yönelik olabileceği gibi, üçüncü bir kişinin çıkarını korumayı da hedefleyebilir. Zarar sigortalarında sigorta ettiren üçüncü bir kişinin çıkarı için sigorta sözleşmesi yapmış olduğunda riziko nedeniyle zarara uğrayacak (çıkarı zedelenecek) olan kişi "sigortalı" deyimiyle tanımladığımız üçüncü kişidir. Sözleşmeler hukuku, başkasına hak kazandıracak şekilde sözleşme yapılmasına izin vermektedir. Türk Borçlar Kanunu (TBK) m.129 aşağıdaki gibidir:

C. Üçüncü kişi yararına sözleşme
I. Genel olarak
MADDE 129- Kendi adına sözleşme yapan kişi, sözleşmeye üçüncü kişi yararına bir edim yükümlülüğü koydurmuşsa, edimin üçüncü kişiye ifa edilmesini isteyebilir.
Üçüncü kişi veya üçüncü kişiye halef olanlar da, tarafların amacına veya örf ve âdete uygun düştüğü takdirde edimin ifasını isteyebilirler. Bu durumda, üçüncü kişi veya ona halef olanlar bu hakkı kullanmak istediklerini borçluya bildirdikten sonra, alacaklı borçluyu ibra edemeyeceği gibi, borcun nitelik ve kapsamını da değiştiremez.
Bu düzenlemeye göre, borçlunun sözleşmeyle üstlendiği edimin üçüncü kişiye karşı yerine getirilmesini istemek hakkı kural olarak başkası lehine sözleşme yapmış olan kişiye (sözleşmenin tarafına) aittir. Ancak, lehine sözleşme yapılan üçüncü kişi de TBK'da öngörülen koşulların varlığı halinde (tarafların amacına veya örf ve adete uygun düştüğü takdirde) borçludan istemde bulunabilmektedir. Bu hakka sahip olan üçüncü kişi borçludan istemde bulunma hakkını kullandığını borçluya bildirdikten sonra, üçüncü kişi yararına sözleşme yapmış olan kişinin yetkileri sınırlanmakta ve artık borcu sona erdirme veya nitelik ve kapsamını değiştirme gibi hakları kullanma olanağını yitirmektedir.
Sigorta hukukunda ise kısmen farklı çözümler söz konusudur. Her şeyden önce belirtmek gerekir ki can sigortalarının "tutar sigortası" niteliğini taşıyan türlerinde (hayat sigortası, kaza sigortası ve hastalık sigortası) "lehtar belirleme (veya atama)" olarak adlandırdığımız özel bir düzenleme mevcuttur. Aşağıda (ayrı bir çalışmada ayrıntılarıyla ele alınmasının daha yararlı olacağı düşüncesiyle) tutar sigortası olarak yaptırılan can sigortalarını değil, yalnızca zarar sigortalarını inceleyeceğiz. Zarar sigortalarında geçerli olan yasa hükmü şu şekildedir:

2. Başkası lehine sigorta
MADDE 1454- (1) Sigorta ettiren, üçüncü bir kişinin menfaatini, onun adını belirterek veya belirtmeyerek, sigorta ettirebilir. Sigorta sözleşmesinden doğan haklar sigortalıya aittir. Sigortalı, aksine sözleşme yoksa sigorta tazminatının ödenmesini sigortacıdan isteyebilir ve onu dava edebilir.
(2) Üçüncü kişinin adının belirtildiği durumlarda, tereddüt hâlinde, sigorta ettirenin, üçüncü kişinin temsilcisi olarak değil, kendi adına fakat üçüncü kişi lehine hareket ettiği kabul edilir.
(3) Sözleşmede, sigortanın kimin menfaati için yaptırıldığı açık da bırakılabilir. "Kimin olacaksa onun lehine" yapılan böyle bir sigortanın, üçüncü kişi lehine yaptırıldığı anlaşılırsa, ikinci fıkra hükmü uygulanır.
Önceki yasada (1956 tarihli TTK) başkası lehine sigorta kara sigortaları bakımından hiç düzenlenmemişti. Buna karşılık deniz sigortaları bakımından Alman hukukuna göre şekillenmiş kurallar mevcuttu (ve bunların kara sigortaları hakkında da boşluğu doldurmak üzere uygulanacağı kabul ediliyordu). Önceki yasanın deniz sigortalarına ilişkin düzenlemesi özetle aşağıdaki gibiydi:
- Başkası lehine (hesabına) sigortadan doğan haklar sigortalıya aitti.
- Fakat lehine sigorta yapılan kişi, ancak poliçe elinde olduğu takdirde bu hakları kullanabilmekte idi.
- Sigorta poliçesini sigortacıdan talep edip almak hakkı ise sigorta ettirenin elinde bulunmaktaydı.
- Sigorta ettiren, poliçe kendi alinde olduğu takdirde, "sigortalıya ait haklar üzerinde tasarruf etme" yetkisiyle (yasa gereği) donatılmış idi.

Bu çerçeve içinde başkası lehine yapılan bir sigortada sigortacıya karşı sigorta sözleşmesinden doğan hakları (en başta riziko gerçekleştiğinde sigorta tazminatını talep ve tahsil etme hakkını) kullanma olanağının kime ait bulunduğu "sigorta poliçesinin kimin elinde olduğuna bakılarak" saptanmakta idi.
2011 tarihli TTK, bu çözümü benimsememiş ve değiştirmiştir.

Yukarıda metnini verdiğimiz TTK 1454 ilk fıkrasında açık bir biçimde hakların sigortalıya ait olduğunu hükme bağlamıştır. Ancak sigortalının bu hakları kullanması sözleşme ile sınırlanabilecektir. Sözleşme aksini öngördüğü takdirde, sigortalı sigorta sözleşmesinden lehine doğan hakları talep ve dava edemeyecektir. Sigorta sözleşmesinin sigortalının talep ve dava hakkını kısıtlamış olduğu durumlarda bu hakların kim tarafından kullanılabileceği ise kanunda belirtilmemiştir. Sigortalı aleyhine sözleşmesel bir kısıtlama söz konusu olduğu zaman, hakların kullanılması konusunda sigorta ettirenin yetkili olduğunu benimsemek uygun düşer. Bu noktada kuşkusuz şunu da eklemek lâzımdır. Sigorta ettiren kural olarak sigortalının hesabına hareket etmeli ve sigortacıdan aldığı ödemeyi sigortalıya aktarmalıdır. Diğer bir anlatışla sigorta ettirenin sigorta tazminatını kendi malvarlığına katma veya elinde tutma hakkı ancak sigortalıyla arasındaki ilişki buna imkân tanımakta ise mümkün görülmelidir (mesela sigorta ettiren, sigortalının uğradığı zarar karşılığı olarak sigortacıdan tahsil ettiği sigorta tazminatını sigortalıdan olan bir alacağına mahsup edebilecek veya tazminat tutarı üzerinde -koşulları varsa- hapis hakkı kullanabilecektir).
TTK'nın netleştirmediği bir husus da şudur: Acaba başlangıçta sigortalının haklarını kısıtlamayan bir sigorta sözleşmesi yapılmış olmasına rağmen, sonradan bu sözleşmede değişikliğe gidilerek, böyle bir kısıtlama getirebilir mi? Kanımızca, doğru çözüm, sigorta sözleşmesinde aksine bir düzenleme olmadıkça riziko gerçekleşene kadar sigorta ettirenin tek taraflı olarak bu gibi bir kısıtlama getirme hakkının mevcut olmasıdır. Bu noktada TBK ile TTK arasında fark bulunduğu düşüncesindeyiz. TBK m.129 fk.2, lehine sözleşme yapılan kişi, sözleşmeden doğan hakları kendisinin kullanmak istediğini açıklayınca artık onun hak sahibi konumuna geleceğini ve sözleşme tarafının kısıtlama getiremeyeceğini hükme bağlamaktadır. Oysa sigorta sözleşmesinde riziko gerçekleşene (sigortacının tazminat ödeme yükümlülüğü doğana) kadar sigorta ettirenin kısıtlama getirme hakkını elinde bulundurması daha doğru bir çözümdür. Bunun istisnası ise sözleşmede sigorta ettirenin kısıtlama



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

koruyan sigorta sigortalıya ait



getirme hakkının olmayacağının kararlaştırılmasıdır. Kısıtlama, sigortacıya yöneltilecek (varması gereken) bir beyanla getirilecektir. Sigortacının bu beyanı kabul etmesi ise gerekli sayılmamalıdır. Diğer bir anlatışla tek taraflı işlem yeterli olacaktır.

TTK 1454(1) uyarınca, başkası lehine sigortada sigortalının isminin sözleşmede belirtilmiş olması zorunlu değildir. Bununla birlikte ismin belirtilmemesi ile sigortalının kim olduğunun belirlenememesini birbirinden ayırmak lazımdır. Sigortalının isminin sözleşmede açıklanmadığı hallerde de onun kim olduğunu anlamaya yeterli bilgi sigorta sözleşmesinden anlaşılabilmelidir. Aksi halde sigorta sözleşmesini sağlıklı bir şekilde işletebilmek mümkün olmayabilir (meselâ sigorta konusu çıkarın kime ait olması gerektiği saptanamayabilir ki bu hal TTK 1408(1) uyarınca sözleşmenin mutlak biçimde geçersizliğine yol açacaktır).

TTK 1454(1) UYARINCA, BAŞKASI LEHİNE SİGORTADA SİGORTALININ İSMİNİN SÖZLEŞMEDE BELİRTİLMİŞ OLMASI ZORUNLU DEĞİLDİR. BUNUNLA BİRLİKTE İSMİN BELİRTİLMEMESİ İLE SİGORTALININ KİM OLDUĞUNUN BELİRLENEMEMESİNİ BİRBİRİNDEN AYIRMAK LAZIMDIR. SİGORTALININ İSMİNİN SÖZLEŞMEDE AÇIKLANMADIĞI HALLERDE DE ONUN KİM OLDUĞUNU ANLAMAYA YETERLİ BİLGİ SİGORTA SÖZLEŞMESİNDEN ANLAŞILABİLMELİDİR. AKSİ HALDE SİGORTA SÖZLEŞMESİNİ SAĞLIKLI BİR ŞEKİLDE İŞLETEBİLMEK MÜMKÜN OLMAYABİLİR.

SİGORTALININ BİLGİ VE DAVRANIŞI

Başkası lehine sigorta ile ilgili olarak incelenmesi gereken önemli konulardan biri de sigortalının bilgi ve davranışının sigorta sözleşmesinden kaynaklanan haklar üzerindeki etkisidir.

"Sigorta ettiren dışındakilerin bilgisi ve davranışı" başlıklı TTK 1412 aşağıdaki kuralı içermektedir:

MADDE 1412- (1) Kanunda sigorta ettirenin bilgisine ve davranışına hukuki sonuç bağlanan durumlarda, sigortadan haberi olması şartı ile sigortalının, temsilci söz konusu ise temsilcinin, can sigortalarında da lehtarın bilgisi ve davranışı da dikkate alınır.

Sigorta hukuku sigorta sözleşmesi kapsamında sigortacıyla (bilgi olarak) paylaşılması gereken birçok husus öngörmüştür. Mesela:

- Sigorta sözleşmesi kurulmadan önceki safhada, sigortacıya ona devredilecek riziko hakkında tam ve doğru bilgi aktarılması (TTK 1435 vd.)
- Sigorta sözleşmesi yapıldıktan sonraki süreçte (sigorta süresi içinde) riziko ağırlaşmasını (gerçekleşme olasılığının sözleşmenin kurulduğu ana kıyasla daha yüksek hale gelmiş olduğunu) sigortacıya bildirme (TTK 1444(2)).
- Riziko gerçekleştiğinde bu gelişmenin sigortacıya en kısa zamanda haber verilmesi (TTK 1446(1)) ve riziko hakkında bilgi paylaşımı (TTK 1447(1)).

TTK bilgi paylaşımı görevini (kanunun deyimiyle "yükümlülüğünü") en başta sigorta ettirene yüklemiştir. Bununla birlikte, TTK 1412 gereğince, lehine sigorta sözleşmesi yapılmış olan sigortalının "bilgi" ve "davranışı" da dikkate alınacaktır. Ancak sigortalının bilgi ve davranışının dikkate alınması, onun lehine sigorta yaptırılmış olduğunu "bilmesi" koşuluyla söz konusu olacaktır. Gerçekten sigortalının bu sıfatından haberinin olmadığı hallerde, önemli hususları bildirmesini beklemek anlamlı olmayacaktır. Mesela, bir işveren çalıştırdığı kişilerin sorumluluğu için sigorta yaptırmışsa, bu çalışanların adli sicillerinin temiz olmaması (bunların suça eğilimli olduklarını düşündüren hallerin varlığı) sigortacı açısından önemlidir. Bununla birlikte, çalışanlar işveren tarafından lehlerine yaptırılmış olan sigortayı bilmemekte iseler, sözleşme öncesinde ve sırasında olağan koşullarda bildirmeleri lazım gelen hususları beyan etme gereğini duymayacaklardır.

Sigortalının bilgi ve davranışının sigorta ettirenin bilgisi ve davranışı ile bir tutulması şu gereksinimden doğmuştur: Başkası lehine sigortada sigorta ettiren sigortalının bildiği sigortacı için (sözleşmeyi yapıp yapmama veya daha farklı koşullarla yapma konusundaki kararı açısından) önemli olan bazı hususlardan haberli olmayabilir. Sigorta ettirenin bilmediği hususları sigortacıya bildirmesi ise beklenemez. Öte yandan sigortalı sigorta sözleşmesine taraf olmadığı için sigortacıya karşı önemli hususları bildirme görevi altında da değildir. Bu sebeple yasada sigortalının bilgi ve davranışının tıpkı sigorta ettirenin bilgi ve davranışı gibi sonuç doğuracağı hükme bağlanmıştır. Böylece sigorta ettiren, sigortalı tarafından bilinen (önemli) hususları öğrenme ve sigortacıya aktarma konusunda özen göstermeye yöneltilmiş olacaktır. Sigortalının bazı hususları sigorta ettirene bildirmekten kaçınmış olması durumunda ise, bildirim görevleri aynı zamanda sigortalıya da yüklendiğinden, sigortacı bu görevlere aykırılık nedeniyle edim yükümlülüğünden kısmen veya tamamen kurtulduğunu sigortalıya karşı (da) ileri sürebilecektir. Sigortalının bilgisi dahlinde olan ve bizzat kendisi sigorta ettiren olsa idi sigortacıya bildirmesi gereken (önemli) hususların sigorta ettiren tarafından bilinmemesi herhangi bir olumsuz sonuca yol açmayacak bulunsa idi, bu durum sigortacıların başkası lehine sigorta teminatı sağlamakta çekingen (gönülsüz) davranmalarına yol açabilirdi.

TTK 1435(1) sözleşme öncesi bildirim görevi ile ilgili olarak sigorta ettirenin hem bildiği hem de bilmesi gereken hususları sigortacıya aktarması gerektiğini öngörmüştür. Bu düzenleme sayesinde sigortacı (sözleşme öncesi bildirim görevi bakımından) bir ölçüde korunmuş olmaktadır. Ancak sigorta ettirenin kendisinden beklenen özeni göstermesine (mesela önemli olabilecek hususları açıkça sormuş hatta araştırmış olmasına) karşın sigortalının ona yeterli ölçüde bilgi aktarmaması durumunda, sigorta ettirene kusur yüklemek mümkün olmayacağı için TTK 1435(1) devre dışında kalacaktır. Bu da bize TTK 1412 hükmünün sigortacı açısından ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

SİGORTALININ GÖREVLERE AYKIRI DAVRANIŞLARI

Bir sigorta sözleşmesinde birden fazla sigortalı bulunabilir. Acaba bunlardan biri yasa veya sözleşme uyarınca üzerine düşen görevleri ihlal ederse bütün diğer sigortalılar da bu durumdan olumsuz etkilenecek midir? Bu husus, daha geniş bir bağlamda da incelenebilir. Sigorta sözleşmesi uyarınca hak sahibi olması söz konusu olan kişilerden birinin veya birkaçının davranışı diğerlerinin sigortadan yararlanma haklarını ortadan kaldıracak mıdır? Sigorta ettirenin aynı zamanda hem kendi hesabına (kendi çıkarı için) hem de başkası hesabına (sigortalılar yararına) sigorta yaptırmış olması mümkündür. Mesela bir ticari işletmenin hem kendi "işletme sorumluluğu" için hem de çalışanlarının o "işletmenin işini gördükleri sırada başkalarına vereceği zararlardan dolayı sorumlu olmaları" hali için sigorta koruması öngören bir sigorta yaptırması olasılığında durum budur.

Sigorta ettirenin bu sıfatla (sözleşmenin tarafı sıfatıyla) üzerine düşen borçlara ve görevlere aykırı davranması halinde diğer sigortalılar olumsuz etkilenebilirler. Mesela sigorta ettiren prim ödemediği için sözleşme feshedilmişse veya sözleşme yapılırken bildirim görevini kasten ihlal etmişse sigortacı diğer sigortalılara karşı da edim yükümlülüğünden kurtulmuş olur. (Bununla birlikte TTK 1431(4) başkası lehine yapılan sigortalarda, prim borcu için sigorta ettirenin aleyhine yapılan takip semeresiz kalmış olduğu takdirde, sigortalının sözleşmeye -kanımızca kendi adına diğer bir deyişle sigorta ettiren sıfatını üzerine alarak- devam etmesine imkân tanımıştır. Bunun için sigortalının primi ödemeyi üstlenmiş olması gerekmektedir).

Buna karşılık sigorta ettirenin sigorta koruması altındaki diğer kişiler gibi yerine getirmesi gereken görevleri ihlâl etmesi durumunda (mesela rizikoyu ağırlaştırmama, rizikonun gerçekleştiğini bildirme) bu görevlere aykırı davranmış olmayan diğer sigortalıların sözleşmeden doğan hakları olumsuz etkilenmiş olmaz. Aynı şekilde aynı sigorta sözleşmesinde birden fazla sigortalının söz konusu olduğu hallerde, bunlardan birinin görev ihlalinde bulunması kural olarak yalnızca kendi aleyhine sonuç meydana getirir. Diğer sigortalılar bundan olumsuz etkilenmez.



Dr. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılıkta kârlılık eğilimi!

SİGORTA şirketlerinde finansal performans ve finansal olmayan performans olmak üzere iki tür performans vardır. Boyutlardan birisi, şirketin üretkenliği veya girdilerini verimli bir şekilde çıktılara dönüştürmektir. İkincisi ise, şirket kazancının maliyetinden fazla olduğu ve doğrudan finansal raporla ilgili değişkenlere ağırlık verilen kârlılık boyutudur. Kârlılık terimi, kâr ve yetenek olmak üzere iki kelimeden oluşur. Kâr ve kârlılık kavramlarını bu noktada ayırmak gerekir. Muhasebe açısından kâr, bir işletmenin toplam gelirinden o geliri elde etmek için harcanan tüm tutarın düşülmesiyle elde edilmesi olarak ifade edilirken, kârlılık ise belirli bir yatırımın kullanımlarından getiri elde etme yeteneği olarak tanımlanır. Bu bağlamda, sigorta şirketinin kârlılığı, poliçe sayısı ve buna bağlı olarak üretilen prim hacmine, yatırımlarının geri dönüşüne, işletme maliyetlerine ve hasarlarda ne kadar ödemek zorunda olduklarına bağlı olarak açıklanabilir.

Her bir sigorta şirketinin kârlılık politikaları kendi içinde alınan yönetim kararlarına ve stratejik uygulamalarına bağlı olarak değişiklik gösterebilir. Bununla beraber, kârlılık trendlerinin belirlenmesinde anahtar tahminlerin yapıldığı genel yaklaşımlar vardır. Bunlardan bazıları;

- Sigorta şirketlerinin yatırım faaliyetlerinde elde ettikleri getirilere bağlı gelirlerde, üretilen poliçe sayısı ve hacim büyüklüğünün anlamlı olması gerekmektedir.
- Sigorta şirketlerinin yüklendiği maliyetler, diğer işletmeler gibi gerçekleştirilen faaliyetlere bağlı olarak ortaya çıkan tipik maliyetlerdir. Sigorta sektöründeki şirketler de maliyetlere katlanmakta ve ürün satmakta ve işletme maliyetleri ile piyasanın katlanacağı fiyatlar arasında kârlı bir denge bulmak zorundadır. Ayrıca bu şirketler, sigortacılığın ekosistemi gereği oluşan hasar taleplerini de ödemek zorundadırlar. Örneğin; Hasar ödemelerinde sigortacının hizmet sağlayıcılara ödenen tutarlarda maliyetlerin önemli sayılabilecek kısmını oluşturmaktadır. Sağlık sigortacıları için bu, hastaneler, doktor, tıbbi tahlil gibi tüm tedavi kurumlarına yapılan ödemeleri kapsamaktadır. Ayrıca, oto-kaza sigortası söz konusu olduğunda, bu, antlaşmalı teknik servislere veya tamir atölyelerine yapılan ödemeleri ve hatta yaralanma söz konusuysa tıbbi masrafları içerir. Bununla beraber ürünün satışını kolaylaştıran, o ürün için hizmet zenginliği sunan ve çoğu dışardan tedarik edilen asistans hizmetleri için ödenen tutarlarda bu kapsam içerisinde sayılır.
- Sigorta şirketlerinin net kâr marjları, pazara sundukları sigorta türüne bağlı olarak değişiklik gösterebilir. Büyük şirketlerin çoğu, sigorta türlerinin büyük bölümü üzerinden üretim yaparken, küçük ve orta ölçekli sigorta şirketleri ürün çeşitliliğinde daha koruyucu politikalar izlemektedirler. Bunun yanı sıra yapılan araştırmalarda, sigorta şirketinin yaşı ve büyüklüğünün kârlılık ile olan ilişkisine bakılmış ve bu ilişkide kârın şirket yaşıyla anlamlı bir ilişkisi olmamasına karşın, şirket büyüklüğü ile pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğu belirlenmiştir.
- Şirketin görünen büyüklüğünden bağımsız olarak, şirketin güçlü bir şekilde kâr elde etmesi o sigorta şirketinin pazarlamadan satışa, maliyet yönetimine ve risk modellerine kadar işini ne kadar iyi yaptığına bağlıdır.
- Ürüne bağlı verilen hizmetlerdeki maliyetler, poliçe fiyatlarındaki değişikliklere ve oluşan hasar sayısındaki azlığa-çokluğa ilişkin olarak yıldan yıla değişerek etki eden faktörlere bağlıdır.
- Maliyet disiplini, sigortacılar için kilit bir odak alanı olmaya devam etmektedir. Sigorta şirketinin kârını etkileyen en önemli faktörlerden biriside enflasyon yüksekliğidir. Fiyatlama gibi doğrudan kârı etkileyen enflasyon oranlarının yüksekliği buna bağlı kârlılık faktörlerini de etkilemektedir. Bunun yanı sıra, teknoloji, yasal düzenleme ve uyumluluk maliyetlerine yapılan harcamaların sürekli artmasına rağmen, sigorta şirketlerinin müşteri ve operasyonel mükemmellik arayışında otomasyona yatırım yapmaya devam etmeleri de yakın gelecek için şirket kârlılığını etkiyecektir.



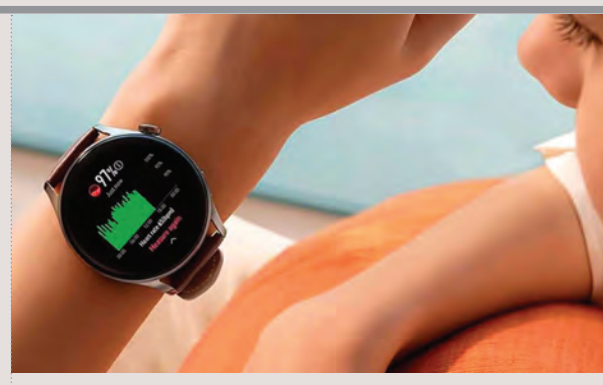
Apple Vision Pro birden fazla sanal ekran getiriyor

Apple ekosistemine dahil edilen en yeni ürün, şirketin ve CEO Tim Cook'un büyük önem verdiği Apple Vision Pro oldu. Taşıdığı yüksek çözünürlüklü ekran ile kişilerin karşısına tek bir ekran değil birden fazla sanal ekran getirebilen ürün, dışında kamera ile sensörler taşıyor ve ses, el hareketleri ya da göz hareketleriyle kontrol edilebiliyor. Takan kişinin gözlerinin dışarıdan görülmesine imkân tanıyan Apple Vision Pro, gölgesi dahi düşen kullanıcı arayüzünü ortama çok iyi şekilde yerleştiriyor. Uygulamaları özel genişletme altyapısı ile ortama yayabilen ürün, uygulamalar arasında sadece bakarak gezilmesine imkân tanıyor, başlık çok ufak el hareketlerini dahi algılayabiliyor.

Enerji tasarrufu yapan akıllı klima: LG Uv Artcoll

Konumlandırıldığı ortamın havasına hava katacak çok şık bir tasarıma sahip olan ve önündeki aynalı cam ile evinizin güzelliğini yansıtarak pekiştiren LG Uv Artcool klima modeli, LG'nin oldukça geniş olan "ThinQ" akıllı ürün ailesinin bir parçası konumunda. Wi-Fi üzerinden kablosuz olarak internete bağlanabilen klima, bu harika özelliği sayesinde akıllı telefonlar üzerinden evde olmadığınız durumlarda bile rahatlıkla kontrol edilebiliyor. Açıp kapatma dahil olmak üzere tüm ayarları ThinQ uygulamasından rahatlıkla yapılabilen klima, bu uygulamadan ortam sıcaklığı ve nem düzeyi hakkında anlık veri gösterebiliyor ve aynı zamanda enerji tüketimini de gerçek zamanlı olarak görmenize imkân tanıyor.





Huawei Watch 4 akıllı saat serisi sağlık özelliğine odaklanıyor

Huawei Watch 4 ve Watch 4 Pro akıllı saat modelleri Türkiye'de de satışa sunuldu. Silikon kayışa sahip Watch 4 modeli 13 bin 499 lira, deri kayışlı Watch 4 Pro modeli 15 bin 499 lira, "titanyum" Watch 4 Pro modeli ise 18 bin 499 liraya satın alınabiliyor. Fiyatlarının da işaret ettiği üzere üst seviyede yer alan akıllı saatler, en son önemli bir sağlık özelliğiyle gündeme gelmişti. Sadece bir dakikada kalp atış hızı, EKG, nefes, kandaki oksijen oranı, stres, cilt sıcaklığı ve arteriyel sertlik gibi sağlık verilerini analiz ederek toplu bir özet sunabilen akıllı saat modelleri, kan şekeri tarafına da giriş yapıyor. Saatler maalesef istediğiniz her an kan şekerinizin kaç olduğunu söyleyemiyor, zaten bunun için özel bir sensör donanımı da taşımıyor.

TP-Link, Türkiye'ye "Tapo" robot süpürge modelleri getiriyor

TP-Link, Türkiye'ye "Tapo" robot süpürge modelleri getiriyor. Bu konuda firmadan gelen resmi açıklama şöyle oldu: "Akıllı ev çözümleri pazarında yer alan TP-Link Tapo, ürün çeşidini artırıyor. Akıllı priz, akıllı ampul, ışık şeritleri, güvenlik kameraları, hareket ve kapı-pencere sensörü ürünlerine şimdi de akıllı robot süpürgeler eklendi. Dört model robot süpürge geliştiren Tapo'nun iki modeli haziran ayı içinde Türkiye'de satışa sunuldu. Giriş seviyesi modeli olan RV10 Plus ve RV30 serisinde üç farklı model ile ilk aşamada dört model süpürge üretildi. RV30 serisinde RV30, RV30 Plus ve RV30C Slim modelleri yer alıyor. Tüm Tapo ürünleri gibi Tapo uygulaması üzerinden kolayca kurulup yönetilen robot süpürgeler, istendiğinde diğer Tapo akıllı ev çözümleriyle programlanarak çalıştırılabiliyorlar."





75'inci yıla özel elektrikli konsept: Porsche Mission X

Porsche'nin 75'inci yılına özel olarak hazırlanan elektrikli konsept Porsche Mission X, çok dikkat çekici görünüyor. Nürburgring Nordschleife pistinde sokağa çıkabilecek yapıdaki en hızlı seri üretim otomobili yapılma hedefini taşıyan Mission X, Koenigsegg One:1 ile aynı güç/ağırlık oranına ve 911 GT3 RS'den daha fazla yere basma kuvvetine sahip olması hedeflenen bir araç olarak öne çıkarılıyor. Seri üretim versiyonunda bin 500 beygire ulaşması beklenen tamamen elektrikli araç, dışına oranla içinde çok daha fütüristik bir tasarım karşımıza çıkarıyor. Sadece iki kişilik tasarlanan model, konsept kokpit alanında üç farklı şık ekranı bir araya getiriyor ve yarım direksiyonu merkeze alıyor.



Infinix Note 30 hızlı şarj özelliği ile dikkat çekiyor

Infinix Note 30, mavi ve siyah renk seçenekleri ile 128 GB model için 9 bin 499 lira ve 256 GB model içinse 9 bin 999 lira fiyatı ile satın alınabilecek. Lansmana özel sınırlı sayıda kulaklık hediyesiyle birlikte tüm yetkili teknoloji marketlerine giriş yapmaya başlayan telefon için teknik olarak aktarılanlar şöyle: "45W çok yönlü hızlı şarj özelliği ile 5000 mAh bataryayı 30 dakika içinde %75 dolduran; Bypass Şarj özelliği ile oyun oynarken aşırı ısınma endişesi olmadan hızlı ve kolay şarj sağlayan Note 30, daha yüksek işlem hızları ve gelişmiş bağlantı için Ultra Power Signal teknolojisi ile birlikte Helio G99 işlemci ile donatıldı. Ayrıca Note 30'un sürükleyici görüntüleme deneyimi daha da geliştirildi."

ViewFinity S9 60 Hz yenileme hızı sunuyor

Samsung ViewFinity S9 (ViewFinity S9 S90PC), Türkiye'de 53 bin 839 liraya satılan 5K çözünürlüğe sahip 27 inç monitör modeli Apple Studio Display karşısına çıkarılacak. Monitör, Apple Studio Display'den farklı olarak 27 inç boyutundaki 5K panelinde (218 PPI) "mat" kaplama kullanıyor. Yani istense de parlak olarak satın alınamayacak olan ürün, hem Windows hem de Mac bilgisayarlar ile uyumlu tasarlanmış. İnce çerçeveleriyle dikkat çeken metal gövdeli üst seviye monitör, rakibi gibi maksimum 60 Hz yenileme hızı sunuyor. Yine Apple Studio Display'den farklı olarak yerleşik bacak ünitesi ile "pivot" yani dikey modda kullanım desteği bulunan ViewFinity S9, ilginç şekilde direkt olarak akıllı telefonlar üzerinden kalibre edilebiliyor.



Yenilenebilir materyaller kullanan katlanabilir elektrikli scooter: Tom

Yenilenebilir materyaller kullanan katlanabilir elektrikli scooter modeli Tom, yapısı gereği sadece kısa şehir içi yolculuklara odaklanıyor. Plastik kullanımının minimumda tutulduğu ürün, katlanabilir gövdesi sayesinde rahatlıkla taşınabiliyor. Ufak lastikleriyle toplu taşıma araçlarına giriş ve çıkış konusunda sorun yaşatmayacak bir seçenek olan Tom, 500 watt elektrik motoru ile 45 km/s hıza çıkabiliyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

2023 yılı sonunda enflasyon düzeltmesi yapılması zorunlu

VERGİ Usul Kanununun (VUK) Mükerrer 298/A maddesine göre; üretici fiyatları genel endeksindeki artışın, içinde bulunulan dönem dahil son üç hesap döneminde %100'den ve içinde bulunulan hesap döneminde %10'dan fazla olması halinde bilanço usulüne göre defter tutan mükelleflerin mali tablolarındaki parasal olmayan kıymetlerini enflasyon düzeltmesine tâbi tutmaları zorunludur. Kapsama giren mükelleflerin, geçici vergi dönemlerinin sonu itibarıyla da enflasyon düzeltmesi yapma zorunlulukları mevcuttur. Enflasyon düzeltmesi uygulaması, her iki şartın birlikte gerçekleşmemesi halinde sona ermektedir.

Parasal kıymetler; Türk lirasının değerindeki değişmeler karşısında nominal değerleri aynı kaldığı halde satın alma güçleri fiyat hareketlerine göre ters yönde değişen kıymetlerdir. (Yabancı paralar da parasal kıymet olarak dikkate alınır.) Parasal olmayan kıymetler ise, parasal kıymetler dışındaki kıymetleri ifade etmektedir. Örneğin; emtia stokları, maddi duran varlıklar, hisse senetleri, iştirakler, sermaye, yedek akçeler parasal olmayan kıymetler olarak enflasyon düzeltmesine tabidir. Enflasyon düzeltmesine tabi kıymetlerin değerleri, kanunda belirtilen tarihlerden başlayarak düzeltmenin yapıldığı bilanço gününe kadar üretici fiyat endeksindeki artış oranında düzeltilmektedir. Misal olarak; demirbaşların değerleri defterlere kayıt tarihinden başlayarak fiyat endeksindeki artış oranı dikkate alınarak güncellenecektir.

2021 yılı sonu itibariyle VUK 298/A maddesindeki şartlar gerçekleşmiş, dolayısıyla 2021 yılı sonu itibarıyla enflasyon düzeltmesi yapılması zorunluluğu oluşmuştu. Ancak; 29 Ocak 2022 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7352 sayılı Kanunla VUK na eklenen Geçici 33. maddeyle,

Mükerrer 298/A maddedeki şartların gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılmaksızın enflasyon düzeltmesi uygulaması 2023 yılı sonuna kadar ertelenmiştir.

Geçici 33. Madde uyarınca, 2021 ve 2022 yıllarında enflasyon düzeltmesi yapılmamıştır. 2023 yılının geçici vergi dönemlerinde de enflasyon düzeltmesi yapılmayacak olup, sadece 2023 yılı sonunda (şartların gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılmaksızın) enflasyon düzeltmesi zorunlu olarak yapılacaktır. 2023 yılı sonunda yapılacak enflasyon düzeltmesi, 2023 yılı gelir ve kurumlar vergisi matrahı ile ilişkilendirilmeyecek ve enflasyon düzeltmesi farkları geçmiş yıllar kar zarar hesabında izlenecektir.

VUK nun Geçici 31., Geçici 32. ve Mükerrer 298. Ç Maddeleri uyarınca sabit kıymetler; 2018, 2021 ve 2022 yıllarında isteyen mükelleflerce yeniden değerlemeye tabi tutulmuştur. Yeniden değerleme, 2023 yılının ilk 3 geçici vergi döneminde de yapılabilecektir. Bununla birlikte; 2023 yılı sonunda artık enflasyon düzeltmesi yapılacağından yeniden değerlemenin 2023 yılı sonunda uygulanması sözkonusu değildir. Yıllık (sürekli) yeniden değerleme olarak adlandırabileceğimiz Mükerrer 298/Ç Maddesinde; bu Maddeye göre yeniden değerlemeye tabi tutulan sabit kıymetlerin ve birikmiş amortismanlarının daha sonra enflasyon düzeltmesi şartlarının oluşması halinde yeniden değerlemeye tabi tutulmuş (düzeltilmiş) son değerleri dikkate alınarak enflasyon düzeltmesi yapılacağı hükmü mevcuttur. Örneğin; 2015 yılında aktife girmiş ve 2022 yılı sonunda Mükerrer 298/Ç Madddesi uyarınca yeniden değerlemeye tabi tutulmuş bir demirbaşın enflasyon düzeltmesi, 2022 sonundaki yeniden değerlenmiş değerinden başlayarak son bir yıl (sadece 2023 yılı) için yapılacaktır. (Geçici 31. ve Geçici 32. Maddelere göre yeniden değerleme yapılmış olmakla birlikte Mükerrer 298/Ç uygulanmamışsa bu hükmün geçerliliği bulunmamaktadır.)

2024 yılından itibaren sabit kıymetlerin amortismanları 2023 sonundaki enflasyon düzeltmesine tabi tutulmuş değerler üzerinden hesaplanacak, kıymetlerin satışı halinde satış karının hesaplanmasında düzeltilmiş maliyetleri dikkate alınacaktır.





35. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası gerçekleşti

Türkiye'nin en köklü, sektörün en uzun soluklu spor organizasyonlarından biri olan "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın 35'incisi bu yıl 9-11 Haziran tarihlerinde Miltaş–Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. 3 gün süren turnuvaya, 48 şirketten 27'si yerli ve 21'i yabancı piyasadan olmak üzere toplam 64 oyuncu katılım gösterdi.
200'e yakın yerli ve yabancı seyirci tarafından izlenen turnuvanın yarı final ve final maçları sonrasında; Türkiye Hayat Emeklilik'ten Hüseyin Şahin – Sigortamnet'ten Volkan Yüksel çifti birinci, Bupa Acıbadem'den Ayşe Özkul ve İsmail Çelikçifti ikinci, Alwen Hough Johson'dan Edmond Wodehouse, Howden Re'den Batu Altıngöz çifti ile Aksigorta'dan Uğur Gülen- Mapfre Sigorta'dan Müge Güzelbey çifti ise yarı finalist oldu. 3'üncü gün "Sürpriz Turnuva" olarak düzenlenen maçlarda ise Sompo Sigorta'dan Murat Özgür– Mapfre Re'den Manuel Palomo Nier çifti birinci, Gulf Sigorta'dan Mahmut Bakır– Integra Insurance Broker'den Berna Bedirhan çifti ise ikinciliğe hak kazandı.
Turnuvanın ilk gününün tamamlanmasının ardından Cuma akşamı Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde kokteyl prolonge, Cumartesi akşamı ise Gallagher Re'nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü'nde bir akşam yemeği düzenlendi. Turnuva, düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sona erdi.



Sigorta Tahkim Yönetmeliği'nde revizyona gidildi

Trafiğe kayıtlı 27 milyon araç sahibini ilgilendiren zorunlu trafik sigortasında, artan maliyetlerin etkin yönetimini sağlamak amacıyla Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), tarafından devreye alınan "Trafik Sigortası Yol Haritası" kapsamında Sigorta Tahkim Yönetmeliği'nde revizyona gidildi. Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvuran sigortalıların iş süreçlerinin daha hızlı, güvenilir ve etkin yürütülmesi amaçlanıyor. SEDDK'nın konuyla ilgili yayınladığı basın duyurusunda Sigorta Tahkim Komisyonu'nun alternatif yargı yolu olması nedeniyle adalet sisteminin yükünü önemli ölçüde azalttığına dikkat çekilerek başta hakemlerin üzerindeki mevcuttaki aşırı iş yükünün azaltılması ve yargılama kalitesinin artırılması amacıyla yönetmelikte düzenleme yapıldığı belirtildi. Ayrıca duyuruda kamu hizmetlerinin dijitalleşmesi kapsamında, Sigorta Tahkim Komisyonu'nun başvuru aşamasından karar aşamasına kadar elektronik ortamda yürütülmesine imkân sağlanarak operasyonel verimlilik öngörüldüğü vurgulandı. Kurum ek olarak önümüzdeki dönemde "Trafik Sigortası Yol Haritası" kapsamında tahkim sisteminde yapılacak kanuni düzenlemelerle maliyet azaltıcı ilave tedbirlerin alınacağını da duyurdu.



DOLU KADEHİ TERS TUT 2014 yılı sonunda Mürsel Oğulcan Ava ve Uğurhan Özay tarafından kuruldu. Gerek internet üzerinden yayınladıkları işleri, gerek çektikleri klipleri, gerekse de konserleriyle ilgi çeken grup, Madem isimli şarkısıyla beğeni topluyor.

YERLİ

1. Madem - Dolu Kadehi Ters Tut
2. Aşkın Olayım - Simge
3. Pişman Değilim - Semicenk, Doğu Swag
4. Celladına Aşık - Kubilay Kırça
5. BAYBAY - BLOK3
6. Sen Dönene Kadar - Murda, Hadise
7. Yaz Gülü - İrem Derici
8. Gözlerimi Kapattım - Velet
9. Fan - Mabel Matiz
10. Bi' Tek Ben Anlarım - KÖFN



FIFTY FIFTY Aran, Keena, Saena ve Sio isimli dört kızın oluşturduğu Güney Koreli müzik grubu 2022 yılında kuruldu. Grup, Cupid isimli şarkılarıyla çıkışlarının dördüncü ayında Billboard Hot 100'e girmeyi başaran en hızlı K-pop grubu oldu.

GLOBAL

1. Cupid - Fifty Fifty
2. Daylight - David Kushner
3. Where Here She Goes - Bad Bunny
4. Ella Baila Sola - Eslabon Armado, Peso Pluma
5. Un x100to - Grupo Frontera, Bad Bunny
6. Last Night - Morgan Wallen
7. All My Life - Lil Durk, J. Cole
8. Hits Different - Taylor Swift
9. See you Again - Tyler, Kali Uchis
10. Fast Car - Luke Combs

Kaynak: Spotify

Uyku Krallığı *Kerem Eksen*



Gençlik düşlerinden uzak düşmüş tarihçi Fikret bir pazar günü evinde hasta yatıyor. İstanbul'un birçok mahallesi ve ülkenin birçok şehri isyanların ateşiyle kasıp kavrulurken, Fikret geçmişin hayaletlerinin arasında buluyor kendini: Üniversite yıllarında tutkuyla çıkarılan bir şiir dergisi, eşi Nilgün'le tanışmalarının ve ilişkilerinin hikâyesi, büyülü bir hatıra olarak kalmış bir "Amerikan Gecesi", bitmiş dostluklar ve yaşanmamış aşklar, ölmüş ve yaşayan şairler, tarihin umursamaz akışı ve şiddeti, hayatın sıradanlığı içinde yakalanan şiirsel anlar... Hepsi Tarihçi Fikret'in ve onu hâlâ bir gölge gibi takip eden Şair Fikret Efendi'nin bulanık zihninde resmigeçit yapıyor.

Neuromancer *William Gibson*



Yetenekli siberuzay kovboyu Case, işverenini soyarken yakalandığı için psikedelik bir ilaçla matrisle olan bağlantısını yitirir. Etten bir beden içinde sıkışan ve eskisi gibi matrise bağlanıp özgürce süzülmenin hayalini kuran Case, yaşadığı kanunsuz Çiba Şehri'nde hayatta kalmak için her türlü tehlikeli işle haşır neşir olur. Ayna gözlüklü jiletkız Molly'nin onu Armitage isimli gizemli bir işadamı için kaçırmasıyla her şey değişir. Case'e matrise tekrar bağlanabilmeyi vadeden Armitage, ondan imkânsızı gerçekleştirmesini ister. Bu amaç uğruna Case, Molly'yle birlikte İstanbul'dan Dünya yörüngesine ve siberuzayın en derin köşelerine kadar uzanan, zorlu bir maceraya atılmak zorunda kalacaktır. Siberuzayda yaşam, her şeyden daha gerçek olabilir mi?

Dağın Sesi *Yasunari Kavabata*



"Gerçekten, toprağın içine falan gömülüp dinlenemez mi insan? Elli bin yıl sonra kalktığında, kendi dertleri de toplumun sorunları da tümden çözülmüş olabilir, cennete dönüşmüş bir dünyaya uyanabilir."
Günden güne yaşlanan Shingo'nun hafızası onu yüzüstü bırakmaktadır. Öyle ki, geceleri dağdan gelen gümbürtüde sadece ölümün sesini duymaya başlar. Yaşlı adam, hayatının ve ailesinin durdurulamaz çöküşüyle karşı karşıya kalmıştır. Kawabata'nın İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yazdığı Dağın Sesi, yalnızlık, ölüm ve bitmek bilmez güzellik arayışını ele alan hüzünlü bir roman. The New York Times, tüm modern Japon romanları arasında şiire en yakın olanın yazara ait olduğunu belirtiyor.



SALVATORE ADAMO

Dünyaca ünlü şarkıcı Salvatore Adamo, uzun bir aradan sonra İş Sanat'ta verdiği konserle dinleyicilere müzik ziyafeti yaşattı. "Her Yerde Kar Var", "Karlar Düşer", "İsmini Haykırıyorum", "Sevme Sen Beni" şarkılarıyla Türk dinleyicilerin de yakından tanıdığı Salvatore Adamo'nun konserinin bir bölümüne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



HİKÂYE DİNLETİSİ | "BU DÜNYA BÖYLEDİR İŞTE"

Sabahattin Ali'nin kırsal kesim insanının çaresizliğini ve içine düştüğü trajikomik durumu ironik ve yalın bir dille anlattığı hikâyeleri, radyo tiyatrosu canlandırmasıyla izleyicilerle buluştu. Seda Subaşı Yalçın'ın keman, Şemsa İdil Ural'ın ise çello ile eşlik ettiği dinletiyi QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



SANATÇI KONUŞMALARI | NOOR ABUARAFEH

Sanatçı Konuşmaları söyleşilerinin bu bölümüne Yapı Kredi Kültür Sanat'ta devam eden "Bir Arada" sergi dizisi sanatçılarından Noor Abuarafeh konuk oluyor. Sergi dizisine "Fısıldama Metotları" ile katılan Abuarafeh'in serginin oluşum sürecini paylaştığı bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



DARWIN MÜZESİ

Rusya'da türünün ilk örneği olma özelliği taşıyan ve tamamen evrim sürecine adanmış bu bilim merkezi, 400 bin öğeden oluşan bir koleksiyona ev sahipliği yapıyor. Toplamda üç binadan oluşan müzenin 5 bin metrekarelik modern sergi alanı bulunuyor. Her yıl yarım milyondan fazla kişi tarafından ziyaret edilen bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



ALBERTINA MÜZESİ

Viyana'nın tarihi merkezinde yer alan bu sanat müzesi, dünyanın dört bir yanından ziyaretçi ağırlıyor. 15'inci yüzyıldan günümüze kadar uzanan zengin koleksiyonu içerisinde uluslararası modern sanatın en önemli Avrupa koleksiyonlarından biri olan Batliner Koleksiyonu'na da ev sahipliği yapan Albertina Müzesi'ni QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



SKOKLOSTER KALESİ 17. yüzyılın ortalarında inşa ettirilmiş bu kale, İsveç'in başkenti Stockholm'ün kuzeybatısında yer alıyor. 1967 yılında devlete ait bir müzeye dönüştürülen 77 odalı kalede, 50 bin parçadan oluşan bir koleksiyon bulunuyor. Dünyanın en iyi korunmuş barok tarz kalelerinden biri olan bu müzeye QR okutarak erişebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Yazarımız Faruk Ömrüuzak tatilde olduğu için yazısını yazamamıştır.

Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'nde değişiklik

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK), Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'nde değişikliğe gitti. Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren değişikliğe göre, taban ekspertiz ücret tarifesi, her takvim yılı başında TÜİK tarafından belirlenen tüketici fiyatları endeksinde (bir önceki yılın aynı ayına göre değişim oranı) gerçekleşen artış oranında artırılarak uygulanacak. SEDDK tarafından uygun görülmesi halinde söz konusu uygulama aylık değişim oranları dikkate alınarak altı aylık dönemler itibarıyla da yapılabilecek.
Yönetmelikle yeni eksper ücret tarifesi de açıklandı. Motorlu araç sigortalarında uygulanacak taban ekspertiz ücret tarifesi 30 bin liralık hasarlara kadar 750 lira olarak belirlendi.
1 milyon lira ve üzeri hasarlarda ise eksper ücreti 7 bin lira olarak belirlendi.
Değer kaybı tazminatında alınacak yeni ücret 450 lira, kaza tespit tutanağı tanzim ücreti ise 680 lira olacak.
Yeni yönetmelikle motorlu araç sigortaları dışındaki sigortalardaki ekspertiz ücret tarifesi de yayınlandı. Buna göre, 7 bin 500 liraya kadar olan hasar tutarında alınacak eksper ücreti 950 lira olarak belirlendi.



Küresel ticari sigorta fiyatları 2023'ün ilk çeyreğinde %4 arttı

Marsh tarafından açıklanan 'Küresel Sigorta Piyasası Endeksi'ne göre küresel sigorta fiyatları, 2023'ün ilk çeyreğinde %4 artış gösterdi. 2022 yılının dördüncü çeyreğinde de %4 artış gösteren küresel ticari sigorta pazarında, arka arkaya artış görülen 22'nci çeyrek oldu.
Finansal ve profesyonel sigortalar alanlarındaki fiyat düşüşleri nedeniyle çoğu bölgelerde fiyat artışları bir önceki çeyreğe göre daha düşük oranlarda seyretti. Siber piyasalarında yaşanan artış hızındaki yavaşlama, sabit kıymet fiyatlarındaki artışlarla dengelendi. İngiltere'de %3'lük (2022'nin dördüncü çeyreğinde oran %4 idi), Kıta Avrupası'nda %5'lik (%6'dan düşüş) ve Asya'da %1'lik (%2'den düşüş) bileşik fiyat artışı oldu. Amerika'da yüzde 4'lük (2022'nin dördüncü çeyreğinde oran %3 idi), Pasifik'te %7'lik (%5'ten yükseldi), Latin Amerika ve Karayipler'de %8'lik (%7'den yükseldi) fiyat artışları görüldü.
İlk çeyrekte sabit kıymet sigortası fiyatları, önceki çeyrekteki %11'lik artışa kıyasla %17 artış gösteren ABD başta olmak üzere çoğu bölgede arttı. Ortalama olarak küresel sabit kıymet sigortası fiyatlandırması, 2022'nin 4'üncü çeyreğindeki %7'lik artışa kıyasla 2023'ün ilk çeyreğinde %10 arttı. Kaza sigortası fiyatlandırması, bir önceki çeyrekle aynı oranda, ortalama %3 yükseldi.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

“..Cirmin Kadar..”

HALA var mı bilmiyorum ama cep telefonlarında bir eski numara pazarı vardı, “200” ile başlayan numaralara ekstra para verip alıyordun. Ya da özel bir şeyleri ima eden telefon numaralarını tercih edenler var her daim.

Aynı tercihi araç plakalarında yapanlar da çok. Kendisinin veya bir yakınının ad ve soyadı baş harfleri ile ayarlanan plakalar gibi.

Bu “ipuçlu” plakalar veya üzerinde temsil ettiği kurumu simgeleyen görselli/yazılı araçlar kurumsal itibar açısından da bir risk ayrıca, özellikle direksiyondaki kişinin trafik görgü ve davranışları dikkate alındığında.

Böyle yapanları çok iyi anlıyorum ve kararlarına diyeceğim hiçbir şey yok. Fakat kendim için şöyle bir düsturum var: Hiçbir şey benden önde ve benden önemli olmamalı, öte yandan ben de diğerleri ile kıyaslandığımda ilk anda onlardan önde veya daha önemli değilim.

Sahibi olduğum hiçbir aracın plakası için özel bir girişimde bulunmadım. 30 yıldır kullandığım bir düzine cep telefon hattımın hiçbirini özel olarak seçmedim.

Yazıya bu şekilde girince bir başka tepkimi anımsadım. Hani belirli dönemlerde kurumların verdiği logolu promosyonlar olur ya, şemsiye, küllük, alışveriş çantası, araç için güneş perdesi filan. Bu tarz promosyonları da kullanmam çok zorunlu kalmadıkça. Eğer gerçekten ihtiyacım olan bir şey söz konusu ise gider parasını verip, reklam unsuru barındırmayanını alırım ve onu kullanırım.

Ama sunduğu ürün ve hizmetin kalitesi dışında hiçbir ön yargı da beslemedim hiçbir kuruma. Oysa mesela sırf logo renkleri yüzünden ambargo yiyen kurumlar var, türlü yaşanmışlık, kulaktan dolmalarla bankacıyı, sigortacıyı, tesisatçıyı vs ebedi nefret unsuru olarak görenler de cabası.

Üzerinde devasa logolar, yazılar olan giysileri de sevmem. Mesela o timsahlı markayı severim ama büyük timsahlı ya da yazılı hiçbir ürününü almam ve giymem.

Birisi ile tanıştığım zaman kendime, eğitimime, mesleğime, geçmişime, tercihlerime dair konulara gerekmedikçe veya sorulmadıkça girmem. Girmek istemediğimden ya da hoşlanmadığımdan değil, yola böyle çıkmayı sevmediğim için.

Yönettiğim kuruma kartvizit bastırırken kendim dahil kimsenin kartına görev, unvan gibi bilgileri yazdırmam. Kurumu temsil eden kişi karşısındakine kartvizit veya başka bir yönlendirme ile değil konuştuklarıyla, bildiğiyle, yetkisi ve yapabilirliği ile kanıtlamalı kendisini.

Bireyler taşıdıkları unvanlar, yaptıkları işler, giydikleri kıyafet ya da aldıkları eğitiminden önce kendileri olarak varlar bu dünyada, o bireyi en doğal haliyle olduğu gibi tanımadan çeşitli önyargı unsurları ile değerlendirmek kişisel ilişkileri, hatta toplumsal huzuru bozabilecek yanlı, önyargılı davranışlar.

“Ateş olsan cürmün kadar yer yakarsın” denir ya. Doğrusu “...cirmin kadar.” Yani hacmin, kapladığın alan kadar.

Tanıştığın bir insan da cirmi kadardır. O alanı tespit etmek de sana kalmış. Biraz dinlersin, yaptığı konuşmadan dikkatini çeken olayları, tarihleri, kişileri, yerleri kendince doğrularsın; yapacağım, edeceğim dediklerindeki inandırıcılığa bakarsın vs.

Hani büyük mağazalara, ya da meşhur restoranlara müşteri görünümlü kişiler gider gizlice ve o kurumun müşterilerine nasıl davrandığını, ürün ve hizmetlerini nasıl sunduğunu, bunların kalitesini filan gözlemeyip raporlarlar ya bence her ilişkide böyle bir süreç olması gerek belki.

Yoksa yeni bir gruba veya ortama girmeye çalışırken o sahip olduğun veya olmayı düşlediğin apoletleri hemen en ön plana çıkar, herkesin gözüne sok, ondan sonra dön kırk yıllık tanıdıklarının yanında bambaşka biri ol. Ya da iş yaşamında o tahsil, bu unvan, şu karizma derken eve gittiğinde en sıradan insandan daha vasıfsız ve duyarsız ol aniden.

Farklı olduğunu ille de göstermek istiyorsan beyninle, kalbinle, davranışınla göster bunu; apoletlerden, etiketlerden, simgelerden, aidiyetlerden medet umma. Bence...

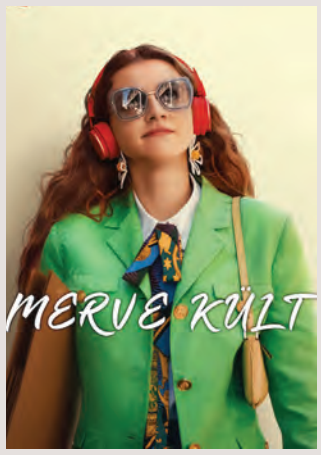
Görüşmek üzere,



Yönetmen: Cem Karcı
Senaryo: Rana Mamatlıoğlu, Bekir Baran Sıtkı
Oyuncular: Çağatay Ulusoy, Şifanur Gül, Olgun Şimşek, Salih Bademci
Türü: Dram
Platform: Netflix

Terzi

Çağatay Ulusoy’un canlandırdığı karakter olan Peyami, yeteneğini büyükbabasından miras alan başarılı bir terzidir. Büyükbabasının ölümünün ardından Peyami, herkesten sır gibi sakladığı, akli dengesi yerinde olmayan babası Mustafa’nın bakımını üstlenir.
Peyami’nin en yakın arkadaşı Dimitri’nin müstakbel eşi olan ve istismara uğradığı ilişkiden kurtulmaya çalışan Esvet, sırlarıyla birlikte tesadüf bir şekilde Peyami ve Mustafa’nın hayatına girer. Böylece Peyami’nin sırlarına bir yenisi daha eklenir.



KOMEDİ / FİLM

Merve Kült

Merve, moda düşkünü, özgün ruhlu genç bir kadındır. Bir gün evinden çıkarılma durumuyla karşı karşıya kalan Merve’nin para bulması gerekir. Bu durum üzerine Merve, paza kazanma umuduyla bir flört uygulaması geliştirir. Ama çekici patronunun onunla ilgili bambaşka planları vardır. Ahsen Eroğlu, Mine Tugay ve Ozan Dolunay’ın başrollerini paylaştığı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ

Aktris

Aktris, gündüz ışıltılı bir hayat yaşarken gece olduğunda karanlık bir dünyaya geçiş yapan Türkiye’nin en ünlü yıldızının hikâyesini konu ediyor. Başrollerini Pınar Deniz, Uraz Kaygılaroğlu, İpek Çiçek, Serhat Kılıç, Tolga Tekin ve Ahmet Rıfat Şungar gibi oyuncuların paylaştığı dizinin senaristliğini ise Hakan Bonomo üstleniyor. Diziyi, 8 bölümden oluşan ilk sezonuyla Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ

Arayış

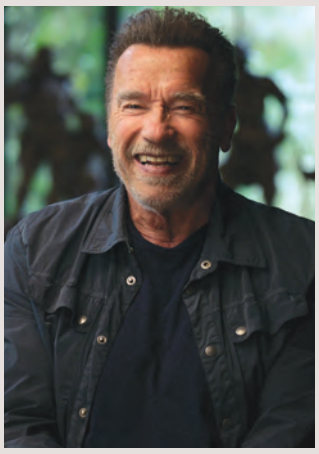
Metropol hayatına sıkışmış, hasta, mutsuz ve yolunu kaybetmiş bir ruh olan Nisan, beraber katıldıkları bir şifa seansının ardından ortadan kaybolan arkadaşının izini sürerken şaibeli bir tarikata ulaşır. Tüm şüphelerine karşın tarikatın vaadine kayıtsız kalamayan Nisan, gizemli bir adam olan Tufan’ın peşinden bilinmezliklerle dolu bir maceraya atılır. Diziyi, Disney Plus üzerinden izleyebilirsiniz.



Kurak Günler

Yönetmen: Emin Alper
Senaryo: Emin Alper
Oyuncular: Selahattin Paşalı, Ekin Koç, Erol Babaoğlu
Türü: Dram
Platform: Netflix

Çiçeği burnunda bir savcı Emre'nin tayini Yanıklar kasabasına çıkar. İşini büyük bir ciddiyetle yapmaya çalışan Emre, Belediye Başkanı Selim Bey ve kasaba halkı tarafından saygıyla karşılanır. Yer altı suyunun kullanılmasının çevre kurulları ve mahkemelerce yasaklanması kasabada ciddi bir sorun yaratır. Kısa bir süre sonra yapılacak olan yerel seçimlerde taraf olmaktan kaçınmaya çalışan Emre, ona karşı yükselen sesler sonucu kendisini zor bir durumun içinde bulur. Çok geçmeden Emre, bir kısır döngü içine hapsolur.



BİYOGRAFİK / DİZİ

Arnold

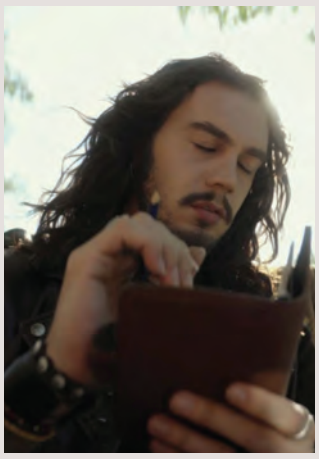
Arnold Schwarzenegger'in Avusturya kırsalında başlayıp Amerikan rüyasının zirvesine uzanan yolculuğu kendisi, düşmanları, rol arkadaşları ve sektördeki takipçileriyle yapılan samimi röportajlar aracılığıyla ekrana taşınıyor. Dizi, ünlü yıldızın etkileyici kişiliğini yansıtan öyküsünü, hem neşe hem de karmaşa dolu aile yaşantısına kadar uzanan çok yönlü hayatını ve kariyerini konu alıyor. Mini dizi, Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM

Medellin

Genç bir YouTube yayıncısı olan Brahim, Kolombiya'da çeteler tarafından kaçırılır. Ağabeyi Réda, arkadaşları Stan ve Chafik'i hep birlikte bir kurtarma görevine gitmeye ikna eder. Kolombiyalı bir polis ve eski bir Amerikalı ajanın yardımıyla, çetenin elinden kurtarmaya çalışacakları Brahim'in izini bulmayı başarırlar. Filmi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



BİYOGRAFİK / FİLM

Barış Akarsu "Merhaba"

Film, 2007 yılında geçirdiği trafik kazası nedeniyle hayata veda eden Barış Akarsu'nun hayat hikayesini konu ediyor. Çocukluğunda müziğe ilgi duymaya başlayan Barış Akarsu, 2004 yılında katıldığı "Akademi Türkiye" adlı şarkı yarışmasıyla adını duyurdu. Yarışmada birinci olmasının ardından albüm çıkaran Akarsu, müzik çalışmalarının yanı sıra Yalancı Yarim adlı bir dizide rol aldı. Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Mutluluk

DÜNYA Küresel Mutluluk raporunda Finlandiya, üst üste altıncı kez "dünyanın en mutlu ülkesi" olurken Türkiye, 137 ülke arasında 106'ncı sıraya geriledi.
BM kararıyla ilan edilen 20 Mart Dünya Mutluluk Günü kapsamında hazırlanan raporda, bireylerin kendi hayatlarıyla ilgili memnuniyet derecesi, yardımlaşma, sosyal destek, hayırseverlik, sağlıklı yaşam süresi, kendi kararlarını alabilme özgürlüğü, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH), yolsuzluk, siyasi yönetimin sağladığı özgürlük ortamı, hükümetin işlerliği gibi parametreler ele alındı. Raporda, Finlandiya'yı Danimarka, İzlanda, İsrail, Hollanda, İsveç, Norveç, İsviçre, Lüksemburg ve Yeni Zelanda izledi. Afganistan ise dünyanın en mutsuz ülkesi oldu.
Finlandiya'daki turizm yetkilileri, katılımcıların her şey dahil bir tatil köyünde içsel mutluluğu yakalama yollarına dair yüz yüze koçluk alacağı bir "Mutluluk Ustalık Sınıfı" için başvuruları açtı. Konaklama süresince konukların, doğadaki malzemelerle yapılan el sanatları hakkında bilgi edineceği, ormanlarda ve göllerde egzersiz yapacağı, "sakinleştirici seslerin ve müziğin" keyfini çıkaracağı, "ruh ve bedenleri için yemek" yiyeceği ve "kişisel koçları olarak çalışan uzmanlar" sayesinde Fin yaşam tarzını deneyimleyeceği belirtiliyor.
Sık sık "Nasıl bu kadar mutlusunuz?" sorusuyla karşı karşıya kaldıklarını belirten Business Finland'ın üst düzey yöneticisi Heli Jimenez, "Fin mutluluğunun doğayla yakın ilişkimizden ve ayakları yere basan yaşam tarzımızdan kaynaklandığına inanıyoruz: Bu mistik bir durum değil, öğrenilebilen ve paylaşılabilen bir beceri. Peki nedir bu mutluluk; kendimizi keyifli, memnun ve tatmin edici hissettiğimiz bir duygudur. Dış çevreyle ve içsel durumlarla bağlantılıdır. Mutluluk, o anda içten dışa var olan sürekli bir neşe halidir. Mutluluğun kaynağı, sevgidir. Mutluluk, sevginin neye benzediğidir. Kendimizi sevmenin, günümüzü sevmenin, hayatlarımızı sevmenin ne anlama geldiğinin göstergesidir. Mutluluk içinde bulunduğun şu andadır!
Mutluluğu arayanlar olarak ne kadarının iç ve dış faktörlere bağlı olduğunu biliyor musunuz? 2007 yılında yapılan bir araştırmada; mutluluğun %50'sinin genlerimiz, %10'unun yaşam koşullarımız ve %40'ının günlük aktivitelerimize bağlı olduğu sonucuna varıldı. Mutluluğumuzu etkileyen %50 oranındaki kısım "Mutluluk Ayar Noktası" olarak bilinir. Nedir bu ayarlar?
1. Kendinizi kabul edin: Kendinizi sevin ve kendinize her zaman iyi davranın.
2. Sevdiklerinizle zaman geçirin: Aile ve arkadaşlarla zaman geçirin. Anılar yaratın ve eğlenin.
3. Zamanınızı kendiniz için ayırın. Hobiler edinin ve kendinizi keşfedin.
4. Kendinize güven veren ve olumlu bir bakış açısı geliştirin.
5. Hayatınızın farklı alanlarına dengeli bir şekilde zaman ayırın.
Mutsuzluk ise daha kolay sanırım, başarısızlıklarımıza ve mutsuzluğumuza bir sebep olarak bir kılıf gibi kolayca geçirip kendimizi aklayacağımızı sandığımız bazı mutsuzluk nedenleri ise:
1. Modern yaşamda insanlar, daha fazla stresle başa çıkma eğilimindedir. Yüksek iş yükleri, finansal zorluklar ve aile baskıları.
2. Teknolojinin yaygınlaşmasıyla birlikte, insanlar daha az kişisel etkileşim yaşamaya başladılar. E-postalar, mesajlar, sosyal medya ve diğer dijital araçlarla iletişim kurarak, yalnızlık hissi artmıştır.
3. Yoksulluk nedeniyle ihtiyaçlarını karşılayamayan insanlar, gelecek kaygıları taşıyan bir yaşama sahip olabilirler.
4. Sağlık sorunları: Birçok insan, kronik fiziksel veya duygusal sağlık sorunları ile mücadele etmektedir. Bu, hayatın diğer yönlerine odaklanmayı daha zor hale getirir ve mutsuzluğa katkıda bulunur.
5. Kişisel veya toplumsal bir travma yaşamak, uzun süreli duygusal ve psikolojik sorunlara yol açabilir. Bu insanlar daha sonra hayatlarındaki tüm ilişkilere ve olaylara olumsuz bir şekilde tepki verebilirler.
Spiritüel açıdan "mutluluk" ruhun algılama seviyesine göre gelişen bir kavramdır. Zaten ruhun özüyle, cevheriyle, bilinciyle varoluşu başlı başına bir mutluluktur. Şu hâlde, demek ki mutluluk, ruhun özünde esasen var olan bir kavramdır. Var olduğu için de enkarnasyonlar boyunca aranmaktadır ve aranacaktır.
Dünyadaki trajedilerden habersiz olmamıza gerek yok veya özel hayatımızda hiçbir zorluğun olmayacağı anlamına da gelmez mutluluk, zor zamanlarında dahi zihinsel olarak istikrarlı ve iyimser olabilmen yeterlidir, minnettarlık bozulmayan ve çok güçlü bir ruhsal mutluluk duygusu getirir insana. Daima minnettar, daima iyimser!

"Yapay zekâ ve hibrit çözümler müşteri deneyiminde fark yaratıyor"

Sektörde müşteri deneyiminde yapay zekâ kullanımına yatırım yapma konusunda bir isteksizlik gözlemlediklerini belirten Exarion şirketinin kurucusu ve CEO'su Utkan Şanda, "Tam otomasyona dayalı, insan/makina hibrit yapısının mükemmel işlediği Exairon çözümleriyle, tüm sigorta paydaşlarının deneyim süreçleri etkin yönetilebilir. Bu sayede, tüm kanallardan harika deneyimler yaşatmak, satış süreçlerini iyileştirmek ve hasar süreçlerinde tüm paydaşlar arası iletişimi kesintisiz yürütmek mümkün" dedi.

Sektör açısından önemli önceliklerden birisi de, müşteriler ile olan iletişimi ve müşteri deneyim süreçlerini etkin yönetmek. Sonuçta müşteri teması açısından sektör çok da avantajlı bir konumda değil. Başta hasar süreçleri olmak üzere, müşterilerin ihtiyaç duyduğu kritik anlarda onlara kaliteli hizmet sunmak ve üstün deneyimi yaşatmak şirketler için hayati önemde. Bu alanda yeni nesil teknolojiler hızla gelişiyor. Özellikle üretken yapay zekâ uygulamaları, büyük fırsatları ve aynı zamanda bazı tehditleri de bünyesinde barındırıyor. Yapay zekâ tabanlı makinalar ve insanların etkin ve sorunsuz olarak birlikte çalışabildiği hibrit yapılar geleceğin müşteri deneyim yönetiminin ayrılmaz parçası olacak gibi görünüyor. Bu alana odaklanan Exarion şirketinin kurucusu ve CEO'su Utkan Şanda ile keyifli bir söyleşi yaptık.



Utkan merhaba. Sohbete Exairon'nun yola çıkış hikâyesini ve bugüne kadarki yolculuğunu konuşarak başlayalım istersen.
24 yıldır çalışma hayatının içerisindeyim. 1999 yılında bilişim sektöründe profesyonel olarak çalışmaya başladım. 2006'dan itibaren teknoloji girişimcisi ve yatırımcısı olarak faaliyet gösteriyorum. Bir önceki girişimim Smartiks'i 2006 yılında 3 ortak olarak kurup, 2019 yılında halka arz ettik. Hemen ardından, uzun yıllardır birlikte çalıştığımız, yine benim gibi müşteri ilişkileri yönetimi ve müşteri deneyimi konularında uzman iki yakın dostum Engin Öcal ve Fatih Taşhan ile birlikte Exairon'ı kurduk. 2021'in sonunda ön tohum yatırımı aldık ve ticari ürünümüz Exairon – Otonom Müşteri Deneyimi Platformu'nu piyasaya sunduk. İlk yılımızda 45'ten fazla müşteri kazanarak önemli bir başarı elde ettik. Şu anda Türkiye'de hızlı bir büyüme dönemini sürdürürken, yurt dışına açılma hazırlıklarımızı da yürütüyoruz.

Müşteri iletişimi ve deneyim yönetimi alanına odaklanan çok sayıda girişim var. Sizi farklı kılan özellikler neler?
Yapay zekânın müşteri deneyiminin doğal bir parçası olarak etkin kullanılabilmesi hedefiyle, Exairon'u kurduk. Bunun için yapay zekâ ile insan kaynağının tam bir uyum içerisinde çalışmasını sağlamalıydık. Platformu geliştirirken temel tasarım ilkesi olarak insan ve yapay zekâ arasında devir ve aktarım ihtiyacını ortadan kaldırdık. Exairon'da makinalar (Yapay Zekâ Sanal Asistanlar) ve operatörler, takım olarak birlikte tam bir uyum içerisinde kesintisiz, etkin ve verimli çalışmaktalar. İnsan/Yapay Zekâ hibrit takım yapımız sayesinde canlı görüşmeler sırasında makinalar insanları asiste ediyor ve onların direktifleri ile otomasyonu yürütüyorlar.
Bunun yanında, önemli bir sorun olan ve yapay zekâ kullanımını bloke eden (veya geciktiren) eğitim sürecini biz iş başında gerçekleştirebiliyoruz. Bu sayede, aylar değil günler mertebesinde devreye alım süreleri ile ilerliyoruz. Çok hızlı şekilde web, mobil, Whatsapp, Instagram gibi tüm kanalları içeren bütünleşik müşteri deneyimi süreçlerini hayata geçirebiliyoruz.

Özellikle generative AI alanındaki gelişmelerle birlikte çok hızlı bir değişim içindeyiz. Bu alandaki fırsatlar ve tehditler açısından öne çıkan başlıklar neler?
Generative AI, yani üretken yapay zekâ kavramının yükselişi farkındalık anlamında müthiş olumlu bir etki yarattı ve müşterilerimizin kendi yol haritalarında yapay zekâ kullanımını önceliklendirmelerine yol açtı. Bu bakımdan bizim gibi yapay zekâ teknoloji girişimleri için önemli iş ve gelişim fırsatların doğduğu bir dönemdeyiz.
Müşteri deneyiminde yapay zekâ ile üretilen içeriklerin daha hızlı ve zahmetsizce kullanılabilme olasılığı elbetteki iş dünyasında iştah kabartıyor. Özellikle sunulan içeriğin doğruluğu ve tutarlılığı kritik önemde değilse, generative AI ile üretilen anlık yanıtlar ve içerikler göreceğiz.
Buna karşın, üretken yapay zekâyı müşteri deneyiminin doğru anında, doğru ve kontrollü şekilde kullanmayan şirketlerin ise samimiyetsiz, tutarsız ve hatta hatalı içerikler sebebi ile talihsiz kazalar yaşaması ve marka imajına zarar verecek deneyimler yaşatmaları oldukça olası. Biz Exairon'da generative AI'ın doğru anlarda otonom akışların içerisinde, ihtiyaç noktalarında makina (Bot) eğitimi için ve ayrıca canlı destek süreçlerinde operatörleri asiste etmek üzere 3 temel kullanım senaryosuna odaklandık.

Sigorta sektörüne yönelik gözlemleriniz, tespitleriniz ve planlarınıza da değinir misin? Sektörde hangi "acı noktaları" sizin ilginizi çekiyor ve onlara yönelik hangi değer önerilerin sunmayı planlıyorsunuz?
Üretimin ağırlıklı acente kanalından olması sebebiyle, özellikle hayat dışı şirketlerde, doğrudan müşteri iletişimi ve deneyimi konusunda pek fazla yatırıma gerek duyulmuyor. Hayata geçirilen yapay zekâ destekli müşteri deneyimi örneklerinin de çoğu yalnızca sıkça sorulan sorulara cevap veren, genellikle işlem dahi yapamayan ve en iyi ihtimalle sizi bir temsilciye bağlayan sınırlı yeteneklere sahip sanal asistanlar. Müşteriler sonuç alamadıkları kanalları doğal olarak tekrar kullanmama eğilimindeler. Bu sebeple de, sektörde müşteri deneyiminde yapay zekâ kullanımına yatırım yapma konusunda isteksizlik gözlemliyoruz.
Bizim iddiamız ise, tam otomasyona dayalı, insan/makina hibrit yapısının mükemmel işlediği Exairon gibi bir platform ile tüm sigorta paydaşlarının deneyimlerinin çok daha etkin şekilde yürütülebileceği. Sigorta şirketleri acenteleri, hizmet tedarikçileri, anlaşmalı kurumlar veya sigortalılarıyla Webchat, Mobilchat veya Whatsapp gibi kanallardan harika deneyimler yaşatabilirler, satış süreçlerini çok daha hızlı ve kolay yürütebilirler. Aynı şekilde hasar süreçlerinde tüm paydaşlar arası iletişimleri kesintisiz yürütebilirler.

Bu konuda gelecek öngörüleriniz nedir?
Zamanla yeni nesil müşterilerin ağırlığı arttıkça doğrudan dijital deneyim talebinin de artacağını, sigorta şirketlerinin acentelerini de sürece dâhil edecek dijital müşteri deneyim platformları kurgulamalarının önem kazanacağını öngörüyoruz.
Bu hedefle Exairon olarak bir yandan mevcut hibrit modelimizi önerirken, aynı zamanda acente kanal yapısının ağırlıkta olduğu şirketler için de acente çalışanları, müşteri deneyim operatörleri ve yapay zekâ makinaları bir arada aynı kurguya dâhil eden hizmet modeli üzerine çalışıyoruz.
Bunun için şirketlerin cesaretle ve yeni bir bakış açısı ile yeni projeleri gündeme almalarını bekliyoruz.

Exairon adına geleceğe yönelik planlarınız, hedeflerinizden de kısaca konuşalım. Yol haritanızda neler var?
Exairon, üretken yapay zekânın etkin kullanımı, kanal çeşitliliğini artırılması ve popüler kurumsal SaaS uygulamaları ile daha fazla entegrasyon başlıklarını içeren bir yol haritası ile otonom müşteri deneyimi yeteneklerini geliştirmeye devam edecek. Email kanalını bu ay sonunda devreye alıyoruz. Ardından ses kanalını ekleyeceğiz. 2024'de görüntülü görüşme kanalını da devreye almayı planlıyoruz. Entegrasyon tarafında ise önceliğimiz CRM uygulamaları.
Pazar büyümesi anlamında da 2023'ün ikinci yarısında yurt dışı pazarlar ile ilgili ilk denemelerimizi yapacağız. 2024'den itibaren başarı yakaladığımız ülkelerde hızlı bir büyüme ön görüyoruz.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



EŞLER ARASI SİGORTA (P2P Insurance)

Osman Muhammed Bilgin

Eşler arası sigorta, belirli bir riske karşı kendilerini güvence altına almak için bir grubun bir araya geldiği risk paylaşım sistemidir. Bu sigorta modeli, müşterileri tekil olarak değerlendirmek yerine, aile, arkadaş gibi sosyal bağları dikkate alarak ticari bir değer oluşturmaktadır.

Paylaşım ekonomisi temelli eşler arası sigorta modeli, geleneksel modelde karşılaşılan sigortalı – sigortacı arasındaki çıkar çatışmasını azaltıp ve güven duygusunu artırarak taraflar arasında daha dengeli bir ilişkinin kurulmasını sağlamaktadır. Böylece bu sosyal grubun bir parçası olan kişi, grubun hasarsızlık performansına göre iade, indirim, kampanya gibi avantajlardan yararlanmaktadır.

Dünyada sayıları her geçen gün artan P2P sigorta girişimleri, faaliyet gösterdikleri ülkelerin sosyo-ekonomik yapılarına göre farklı formlarda ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte bu iş modelinin aile ve arkadaş bağlarının daha kuvvetli olduğu Doğu ülkeleri için daha büyük bir potansiyel vaadettiğini söyleyebiliriz. Ülkemizin sosyal yapısı ve güçlü sigortacılık altyapısı bu potansiyelin ortaya çıkarılmasında büyük bir avantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle de katılım sigortacılığı sektör payının artırılması noktasında P2P sigortacılık modeli önemli bir gelişim fırsatı sunmaktadır.

Başarılı Örnekler

Amerika'da Lemonade, Almanya'da Friendsurance ve Çin'de Waterdrop gibi girişimlerle dünya genelinde bu sigortacılık modelini uygulayan şirketlerin sayıları giderek artmaktadır.

Friendsurance - Almanya sigorta pazarında broker olarak faaliyet gösteren Friendsurance, bir çok sigorta şirketi ile ortaklık kurarak, bu şirketlerin ürünlerini dijital platformu üzerinden tüketiciler ile buluşturmaktadır. Friendsurance'ı diğer sigorta brokerlerinden ayıran yönü, müşterilerine benzer ihtiyaçlara sahip kişilerle grup oluşturma imkanı vermesidir. Bu gruplar müşteriler tarafından kurulabileceği gibi Friendsurance da benzer profildeki müşterileri bir araya getirebilir. Düşük hasar prim oranına sahip grupların üyeleri, yıl sonunda nakit prim iadesi almaktadır.

Lemonade - 2015 yılında ABD'de kurulan Lemonade, P2P sigorta alanında sigorta şirketi olarak kurulan ilk girişimdir. Şirket ilk olarak New York'ta kiracı eşya sigortası sunmaya başlamış, kademeli olarak önce tüm ABD'ye sonra Avrupa'ya açılmıştır. Bu süreçte şirketin sunduğu ürünler de konut sigortası, araç sigortası, evcil hayvan sigortası ve hayat sigortası alanlarına genişlemiştir. Lemonade kendini kamu yararına çalışan bir şirket olarak tanımlamaktadır. Şirket sigorta portföyündeki kâr oranının %20 ile sınırlamakta ve bunun üzerinde kalan gelirlerini müşterilerinin belirlediği hayır kurumlarına bağışlamaktadır. Lemonade, Friendsurance'dan farklı olarak mikro sosyal gruplar değil makro sosyal gruplar oluşturmaktadır.

Waterdrop - Çin merkezli bir sağlık teknoloji girişimi olan Waterdrop, tedavi ihtiyacı olanların maddi yükünü hafifletmek amacıyla kurulmuş dijital bir sigorta platformudur. Platform kanser gibi önemli hastalıklarda ortaya çıkan yüksek tedavi ücretlerine karşı medikal ödeme planları sunar. Platformda katılımcıların ödedikleri ücretler bir fonda toplanmakta ve sağlık masrafları bu fondan karşılanmaktadır. Platformun üyelerinin %70'inden fazlası düşük gelir grubunda yer almaktadır. Platform sigorta aracılık ve yönetim maliyetlerini azaltarak, üyelerin riskleri doğrudan paylaşmasını sağlamaktadır. Şirket 2020 yılında Çin'in en büyük üçüncü sağlık sigortası şirketi haline gelmiştir.

Okuma Tavsiyeleri

- www.lemonade.com/blog/
- Bank of Lithuania. (2021). Peer-To-Peer Insurance Guidelines. https://www.lb.lt/en/news/peer-to-peer-insurance-guidelines-by-the-bank-of-lithuania-a-sustainable-way-of-market-entry-for-innovations
- Stephen Goldstein. (2017), Takaful - $15bn with a 14% CAGR... can P2P Insurance do the same? https://dailyfintech.com/2017/11/02/p2p2t2c/
- Editör: Hasan Meral. (2023) 21.yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye, Nobel Yayıncılık



Gömülü sigorta iş modeli hızla popüler hale geliyor

Gömülü sigorta, müşterilere daha kişiselleştirilmiş sigorta çözümleri sunma fırsatı sağlaması ve yeni satış yolları yaratması sebebiyle, hem sigorta pazarını daha rekabetçi hale getiriyor hem de sigorta ürünlerinin popülerliğini artırıyor.

Başlangıçta e-ticaret ve kefalet poliçeleriyle başlayan gömülü sigorta (embedded insurance) modeli, hayat, sağlık, seyahat ve hatta ticari P&C poliçeleri de dâhil olmak üzere neredeyse tüm sigorta kollarına yayılmış durumda.

Sigortanın üçüncü taraf bir platformda veya e-ticaret ortamında sunulan dijital bir ürüne entegrasyonu olarak adlandırılan gömülü sigorta, gelirleri artırmanın ve müşteri deneyimlerini iyileştirmenin bir yolu olarak gittikçe daha popüler hale geliyor.

Mevcut durumda, sektörde üretilen primlerin sadece %1'ini oluşturan gömülü sigorta, tüketiciler için daha hızlı, daha uygun ve daha erişilebilir sigorta seçenekleri sağlayabiliyor.

2028'DE GÖMÜLÜ SİGORTANIN PAYI %30'A ULAŞABİLİR

EY'ın araştırmasına göre, bugün pazarın küçük bir kısmını oluşturan gömülü kanallar, 2028 yılında pazarın %30'undan fazlasını oluşturacak.

Ek olarak Duck Creek Technologies Kıdemli Ulusal Satış Direktörü Andrew How, gömülü sigorta ürünlerinin prim üretimi içindeki payının 2030 yılında %10 ila %15 arasına ulaşacağını, hatta pazarın %25'ine kadar çıkmasının beklendiğini belirterek, "Bu iyimser tahminlere karşılık, sadece %5'lik bir yüzde yakalanmış olsa bile bu sarsıcı bir değişimi temsil ediyor" dedi.

HEM FIRSAT HEM DE TEHDİT

Sonuçta, gömülü sigorta şirketler için hem bir tehdit hem de bir fırsat olabilir. En önemli tehdit, sigortacıların yalnızca kapasite sağlayıcı haline gelmesi ve sigortanın daha da metalaştırılmış bir iş haline gelme riski.

Fırsat tarafına bakacak olursak, gömülü sigorta, şirketlerinin çok sayıda müşteriye erişimini sağlayan önemli bir satış kanalı haline geliyor. Ayrıca, sigortacılar için gömülü sigortanın sağladığı diğer fırsatlar arasında, kişiselleştirmeye dayalı ürünler sunmak, underwriting doğruluğunu iyileştirmek (örneğin kullanıma dayalı oto sigorta ürünlerini fiyatlandırmak için bağlantılı araç verilerini kullanma) ve genel müşteri deneyimini (örneğin müşteri kanallarının azaltılması) basitleştirmek sayılabilir.

UYUMLANAMAYAN ŞİRKETLER REKABETTE GERİ KALACAK

Ekonomik faaliyet pastasından daha büyük bir pay almaya başlayan dijital platformlarda ürünlerini yerleştirmek için net bir stratejisi olmayan sigortacılar için rekabette geride kalma tehlikesi çok yüksek.

Ekosisteme kendine uyumlayamayan, gerekli teknolojileri nasıl uygulayacağını bilmeyen sigortacıların dijitali önceliklendiren müşterilerini ve genç kuşağı rakiplerine kaptırma ihtimali çok yüksek.

Informed Insurance CEO'su Ian Gutterman, gömülü sigortanın şu koşulları yerine getirmesiyle işlerlik kazanacağını ifade ediyor:

- Geleneksel kanallarda mevcut olandan daha iyi teminat kapsamı,
-Alternatif kanallara göre daha düşük fiyat,
- Neden iyi bir fiyat olduğu ve daha iyi bir kapsam sunduğuna dair net bir açıklama,
- Daha kolay satın alma süreci.

ÖNE ÇIKAN BAŞARILI GİRİŞİMLER

Bu alanın popülerleşmesiyle birlikte, gömülü sigorta alanına odaklanan insurtech girişim sayısı hızla artıyor. Gömülü sigorta alanında öne çıkan, global ölçekte başarılı insurtech girişimler arasında Wakam, Wrisk, Cover Genius, qover, bsurance, Element, Penni.io yer alıyor.

Ülkemizde ise, bu alana odaklanan insurtech girişim olarak Tamamlıyo öne çıkıyor.

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