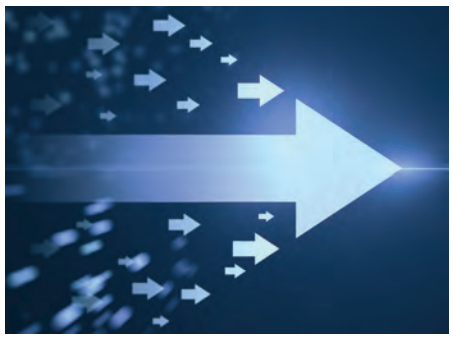


SİGORTA LİDERLERİ DEĞİŞİME UYUM SAĞLAMALI ›S.15



KÜRESEL KORUMA BOŞLUĞU 1,8 TRİLYON DOLAR

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, 2022 yılında küresel koruma açığı 1,8 trilyon dolarlık rekor seviyeye ulaştı. Ayrıca 2022 yılında küresel riskin yaklaşık olarak %43'ü sigortasızdı. Bunlar, göz ardı edilemeyecek bir koruma boşluğunu ve gidilecek daha çok yolun var olduğunu gösteriyor. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2023 YIL: 39 / SAYI: 537 AYDA BİR YAYINLANIR



Sektör meydana gelen depremlerden sonra kritik bir rolde

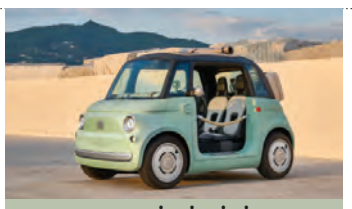
6 Şubat tarihinde Kahramanmaraş merkezli meydana gelen yüzyılın felaketi olarak adlandırılan iki büyük deprem sonrasında sektör, başarılı bir sınav vererek hayatın normale dönmesinde oldukça aktif bir rol oynadı. Meydana gelen bu depremler, riskin ne kadar gerçek olduğunu ve risk gerçekleşmeden önce önlem almanın gerekliliğini gösterirken aynı zamanda olası bir hasarda, hasarın eksiksiz karşılanabilmesi için poliçe bilgilerinin doğru olmasının da ne denli önemli olduğunu ortaya çıkardı.

Yaşanan bu iki acı felaketten sonra olası bir Marmara depremi de tüm ülkenin tekrar gündemine oturdu. Meydana gelen bu iki büyük deprem felaketiyle sigorta yaptırmanın önemi bir kez daha anlaşıldı. Sektör, olası bir Marmara depreminde ortaya çıkacak hasarların hızlıca tazmin edilmesinde ve deprem sonrası ortaya çıkan yaraların en hızlı şekilde sarılmasında kritik bir öneme sahip. Meydana gelen depremlerden sonra yaraların hızla sarılabilmesi için ise sigorta bilincinin artması büyük önem taşıyor. ›S.20

ITC DIA EUROPE 2023'TE INSURTECH RÜZGÂRI

Bu yıl Digital Insurance Agenda (DIA) ve InsurTech Connect'in (ITC) iş birliği ile gerçekleştirilen ve Sigortacı Gazetesi'nin de medya sponsoru olduğu "ITC DIA Europe 2023" buluşmasında 50'den fazla ülkeden 2 bin civarında katılımcı, özel olarak seçilen 50 insurtech girişimini sahnede dinleme ve fuaye alanındaki 100'den fazla standı ziyaret etme şansını yakaladı. ›S.38





75 KM MENZİLLİ MİNİ ELEKTRİKLİ FIAT TOPOLINO

Klasik tasarım çizgileri ön plana çıkan mini elektrikli Fiat Topolino, sürüşe bağlı olarak 75 km'ye kadar menzil getiriyor ve maksimumda 45 km/s hıza çıkabiliyor. ›S.33

ONTARIO KRALİYET MÜZESİ (ROM)

1914 yılında Kanada'da kurulan müze, 40 galeri ve sergi alanında yer alan 13 milyon sanat eserinden oluşan birinci sınıf bir koleksiyona ev sahipliği yapıyor. ›S.35

HATALI ENGELLİ RAPORLARI TRAFİK SİGORTA PRİMİNİ ARTIRIYOR

Sigorta Tahkim Komisyonu ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin ortaklaşa düzenlediği "Trafik Kazalarından Kaynaklanan Bedensel Zararlarda Maluliyet Raporlarına İlişkin Usul ve Esaslar" konulu sempozyuma katılan uzmanlar, mevzuata aykırı olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigorta primini artırdığı görüşünde birleşti. ›S.8



BES'İN İKİNCİ RİSK ENVANTERİ YAYINLANDI

EGM, BES'in ikinci risk envanterini oluşturdu ve yayınladı. Risk envanterinde, etki derecelerine göre ilk sırada yer alan riskin, "ekonomideki olası dalgalanmaların yeni sözleşme girişleri üzerindeki etkisi" olduğu görüldü. ›S.19

Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"SEKTÖR DEPREMDE 55 MİLYAR LİRA ÖDEDİ"

6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinden etkilenen 11 ilde Temmuz ayı itibarıyla 144 binden fazla dosyaya 26 milyar liraya yaklaşan hasar ödemesi yapıldığını açıklayan TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, bu rakamın DASK'ın yaptığı hasar ödemeleri ile 55,5 milyar liraya ulaştığını ifade etti. ›S.27



"YARALARI SARMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

ZDS sayesinde, deprem sonrasında yaşamın normale dönmesine hızlıca katkı sağlanabildiğini belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Sektör olarak deprem sonrası yaraların sarılarak hayatın normale dönmesi için var gücümüzle çalışıyoruz" dedi. ›S.10



"TSS BÜTÇE DOSTU BİR ÇÖZÜM"

Medikal enflasyon artış oranının 2023 yılı Ocak ayında, 2021'in Aralık ayına göre %164'e çıktığını ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Yüksek enflasyon oranı, özel sağlık sigortasını TSS'ye göre daha fazla etkiledi. Dolayısıyla TSS daha bütçe dostu bir çözüm alternatifi" diye konuştu. ›S.3



"2023'ÜN İLK YARISINDA CORPUS %250 BÜYÜDÜ"

2023'ün ilk yarısında Corpus Sigorta olarak oldukça iyi bir performans gösterdiklerini dile getiren Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, "Corpus Sigorta, 2023'ün ilk yarısında yaklaşık %250 bir büyüme sağladı. 2023'ün ikinci yarısında da aynı performansı sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi. ›S.12



"DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN ÖNEMİ ARTACAK"

Özellikle 18-35 yaş grubunun dijitale ilgisinin yüksek olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Bu da bize dijital dönüşümün sektörümüz için öneminin katlanarak artacağını işaret ediyor. Bu nedenle biz de dijitaldeki yatırımlarımıza devam ediyoruz" şeklinde konuştu. ›S.27



aveon



Oyun Tutkunlarına özel:
Oyun Cihazları Sigortası Şimdi Aveon'da!

aveonglobalsigorta.com

Sağlığınızı eksiksiz bir şekilde güvence altına alın: Tamamlayan Sağlık Sigortası

Sağlık sigortaları arasında öne çıkan tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelik talep her geçen gün artıyor. Ray Sigorta, bütçe dostu primlerle geniş teminatlar sunduğu Tamamlayan Sağlık Sigortası ile SGK katılım payı haricinde ek bir ücret ödenmesine gerek kalmadan, SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında muayene, tetkik ve tedavi ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Üründe suni uzuv, tıbbi danışmanlık, evde bakım, görüntüleme hizmetleri, fizik tedavi gibi yatarak ve ayakta tedavi teminatlarının yanında yılda bir kez anlaşmalı kurumlarda diş sağlığı ve check-up hizmeti de sunuluyor. Ek olarak hem ilk kez özel sağlık sigortası yaptıranlara hem de aile üyelerini poliçe kapsamına alabileceğiniz aile indirimine özel %10'a varan indirim fırsatı da bulunuyor. Böylece sağlık problemi yaşandığında sigortalılar, mali yükü düşünmeden, anlaşmalı kurumlarda tedavilerine odaklanabiliyor.


Koray Erdoğan

'TSS BÜTÇE DOSTU BİR ÇÖZÜM'

Tamamlayan Sağlık Sigortası ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Sağlık söz konusu olduğunda tüm imkânlarımızı seferber ediyor, sevdiklerimizle uzun ve sağlıklı bir ömür geçirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Ancak eğer sağlığımızda önlemimizi alırsak, istenmeyen bir sürprizle karşılaştığımızda büyük fedakârlıklar yapmamız gerekmez. 2023 yılı Ocak ayında, Aralık 2021 tarihine göre medikal enflasyon artış oranı %164'e çıkmış durumda. Bu yüksek enflasyon oranı özel sağlık sigortasını (ÖSS), tamamlayıcı sağlık sigortalarına (TSS) göre daha fazla etkiledi. Dolayısıyla TSS daha bütçe dostu bir çözüm alternatifi. Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü 10 yıldır mevcut ancak sigortalı sayısı son iki yılda ikiye katlanmış durumda. Sağlık sigortaları içerisinde özellikle pandemi döneminde büyük bir ivme kazanan tamamlayıcı sağlık sigortasını, 2023 yılının ilk 4 ayında toplam 3 milyon 430 bin kişinin tercih ettiğini görüyoruz" şeklinde konuştu.

'SİGORTALILARIMIZIN BÜTÇE YÜKÜNÜ HAFİFLETİYORUZ'

Pandemi döneminde sağlığın ve sigortanın öneminin daha net anlaşıldığını ifade eden Koray Erdoğan, "Sigorta yaptırarak hastalık veya kaza durumlarında muayene, tahlil ve tetkikler, ameliyat gibi sağlık hizmeti almanız gereken ve maliyetli olabilecek durumlarda hem kendinizi hem de ailenizi güvence altına alabiliyorsunuz. Ray Sigorta olarak biz de Tamamlayan Sağlık Sigortası ile bütçe dostu primlerle geniş teminatlar sunarak sigortalılarımızın bütçe yükünü hafifletiyoruz. Geniş anlaşmalı sağlık kuruluşu ağımızla katılım payı haricinde ek bir ücret ödemeden tedavi ve tetkiklerini yaptırabilen sigortalılarımızı karşılaşacakları sağlık problemlerine karşı güvence altına alıyoruz. Üstelik ilk kez özel sağlık sigortası yaptıranlara hoş geldin hediyesi olarak %10'a varan indirim sunuyoruz. Aile üyelerini de poliçe kapsamına almak isteyen sigortalılarımıza özel %10'a varan aile indirimi imkânı sunduğumuzu da belirtmek isterim" açıklamasında bulundu.

Ray Sigorta, her bütçeye uygun primlerle geniş teminatlar sunduğu Tamamlayan Sağlık Sigortası ürünüyle ek bir ücret ödenmesine gerek kalmadan SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında muayene, tetkik ve tedavi ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Böylece sağlık problemi yaşandığında sigortalılar, mali yükü düşünmeden, anlaşmalı kurumlarda tedavilerine odaklanabiliyor.

Tamamlayan Sağlık Sigortası ile

Sağlığım tamam!

SGK anlaşmalı özel hastanelerde devlet katılım payı dışında ücret ödemeden tüm sağlık hizmetlerinden yararlanın.

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP





Sigorta Şirketleri Bilgilendirme Toplantısı gerçekleştirildi

Üreticinin alın terini güvence altına almak ve sürdürülebilir tarıma katkıda bulunmak amacıyla çalışmalarını tüm hızıyla sürdüren TARSİM, Sistem'e üye sigorta şirketlerinden yetkililerin katılımıyla, TARSİM Genel Müdürlüğü'nde bilgilendirme toplantısı düzenledi.
Toplantıda, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ile beraberindeki TARSİM Heyeti, Tarım Sigortaları Havuzu'na üye sigorta şirketlerinin genel müdür yardımcıları ve tarım servisi yetkilileri ile bir araya geldi. Genel Müdür Engürülü toplantı çerçevesinde, "Üretimin ve Üreticinin Yüzyılı"nda TARSİM'in geleceğe yönelik hedefleri, uygulamaları, adımları ve vizyonu hakkında bilgiler verdi. Toplantıda, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin geliştirilmesi, yaygınlaştırılması ve penetrasyon oranının artırılmasına yönelik bilgi alışverişinde bulunuldu.

›››



TARSİM Heyeti'nden yangından hasar gören sigortalı üreticiye ziyaret

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yurt genelinde yaygınlaştırılması, üretici ve yetiştiricilerin talep ve beklentilerinin tespit edilmesi ve paydaş kurumlarla olan işbirliğinin geliştirilmesi amacıyla, 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 heyet, 5 Temmuz tarihinde Tekirdağ'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.
TARSİM Heyeti program çerçevesinde, Tekirdağ'ın Süleymanpaşa ilçesine bağlı Karaevli Köyü'nde yangından dolayı hasar gören buğday tarlasında incelemeler gerçekleştirerek; sigortalı buğday üreticisine geçmiş olsun dileklerini iletti ve özellikle hasat döneminde yaşanabilecek yangın riskine karşı üreticilere dikkatli olunması yönünde çağrıda bulundu.
Programın devamında, TARSİM Tekirdağ Bölge Müdürlüğü'ne ziyaret gerçekleştirilerek, bölgesel düzeyde sürdürülen çalışmalar hakkında detaylı bilgi alındı. Heyet aynı gün, Tekirdağ İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Tarım Kredi Kooperatifleri Bölge Birliği, Süleymanpaşa Ziraat Odası ve Önder Çiftçi Üretim ve Pazarlama Kooperatifi Derneği'ne ziyaretlerde bulundu. Ziyaretlerde, Üretimin ve Üreticinin Yüzyılı'nda Devlet Destekli Tarım Sigortasına ilişkin memnuniyet düzeyinin artırılması, bu alandaki beklentilerin tespit edilebilmesi ve bölge müdürlüğüne bağlı iller özelinde sigortanın yaygınlaştırılarak, penetrasyon oranının artırılması yönünde yapılabilecek çalışmalar hakkında görüşmeler gerçekleştirildi.

TARSİM YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE TARIM SİGORTALARI HAVUZ İŞLETMESİ GENEL MÜDÜRÜ BEKİR ENGÜRÜLÜ:

"2023 yılının ilk 6 ayında 265 milyar liralık tarımsal varlığı güvence altına aldık"

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin 2023 yılındaki ilk 6 aylık sürecini değerlendirerek, gerçekleştirilen hasar ödemeleri hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Genel Müdür Bekir Engürülü'nün açıklamalarından öne çıkanlar şu şekilde:
"2023 yılı poliçe üretim sürecini büyük oranda tamamlamış bulunuyoruz. Bu doğrultuda, tarım sigortalarında 1,8 milyon adet poliçe üretildi. Toplamda 9,5 milyar liralık prim üretimimiz var. 265 milyar liralık tarımsal değer, 23 milyon dekarlık alan ve 8,5 milyon baş hayvan sigortalandı. Toplamda 147 milyon dekar alan var. Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) kayıtlarının 31 Aralık'ta sona ermesine bağlı olarak yılsonundaki poliçe üretimi daha hızlı oluyor. 2023 yılını değerlendirirken yılsonuna bakarak daha net bir bilgi verebileceğiz.

'METEOROLOJİK OLAYLAR ŞİDDETLENDİ'

İklim değişikliğinin etkilerine bağlı olarak meteorolojik olayların hem şiddeti arttı, hem de frekansı çok yükseldi. Bunun neticesinde hasarlar da arttı. İlk 6 aylık süreçte; üreticilerimizden ve yetiştiricilerimizden aldığımız ihbarlara bağlı olarak 330 bin adet hasar dosyası açıldı. Açılan hasar dosyaları çerçevesinde şu ana kadar toplam 1,2 milyar liralık hasar tazminatı ödemesi yaptık. Devam eden süreçte, hasar dosyası tamamlanacak olan üretici ve yetiştiricilerimize de 4,3 milyar liralık bir hasar ödemesi daha yapılmasını öngörüyoruz. Bu şekilde toplamda 5,5 milyar liralık bir hasar ödemesi yapmış olacağız. Toplam 330 bin adet hasar ihbarının 217 bin adedi bitkisel ürün sigortasından geldi. Hasar ihbarlarının nedenlerine baktığımızda, dolu ilk sırada geliyor. Daha sonra sırasıyla don, sel-su baskını ve fırtına geliyor. Bu yıl özelinde deprem de ihbarlar arasında ilk sıralarda bulunuyor. Hayvan hayat sigortalarında 113 bin hasar ihbarı aldık. 633 milyon lira hasar ödememiz söz konusu. Devam eden süreçte yetiştiricilerimize 400 milyon liralık bir ödememiz daha olacak. Büyükbaş ve küçükbaşta hastalıklar, deprem ve vahşi hayvan saldırısı riskleri öne çıkıyor. Kümes hayvanlarında ise deprem, elektrik sistemine bağlı olarak fan durması önemli bir risk faktörü olarak karşımıza çıkıyor. Bu yıl su ürünlerinde fırtına riski ile beraber, özellikle Karadeniz'de su sıcaklığının yüksek olmasına bağlı olarak balıklarda enfeksiyon hastalıkları gelişti. Bunların neticesinde birtakım zararlar oluştu. Arıcılık sigortasında ise vahşi hayvan saldırısı ve sel-su baskını riskleri öne çıktı.

'EKSPERTİZ İŞLEMLERİ İKİ KADEMEDE YAPILIYOR'

Muallak hasarı biz ödenmesi beklenen hasar olarak tanımlıyoruz. Tarım sigortasında ekspertiz işlemi iki kademede yapılıyor. Birinci kademede eksperler ön ekspertize gidiyor. Burada deniliyor ki; don veya dolu riski gerçekleşmiş mi, gerçekleşmemiş mi? Rapor düzenleniyor ve tahmini bir hasar oranı belirleniyor. Ancak kesin hasar oranı, hasattan önce belli oluyor.

'HASAR ÖDEMELERİNDE KAYGILANILMASIN'

TARSİM kâr amacı taşımıyor. Sigorta tekniği çerçevesinde, çiftçinin gerçek zarar oranını belirleyerek, karşılamak üzerine kurulmuş bir yapı. Bu nedenle çiftçimiz, hasar ödemesi konusunda hiç kaygılanmasın. Ben ve arkadaşlarım herhangi bir hak kaybı olmaması için sürekli olarak takipteyiz. Üreticilerimiz bizlere iletişim kanallarımız aracılığıyla da hızlı bir şekilde ulaşarak, taleplerini iletebilirler.

'TARIMDA YANGIN RİSKİ ÖNE ÇIKIYOR'

2023 yılında toplam 407 adet yangın ihbarı almışız. Bunun 338 adedi sadece Haziran ayında gelmiş. Tarımsal faaliyetlerin devamlılığı hepimiz için önemli. Üretimi kaybetmememiz esastır. Üretimin devamlılığı konusunda herkesin hassasiyet göstermesi gerekiyor.
Son olarak üreticilerimize bu yoğun olarak çalıştıkları dönemde verimli bir hasat sezonu diliyorum."

Aveon Global'den 6 Şubat depremine saygı duruşu

Aveon Global Sigorta, yönetmen Göksel Gülensoy'un yönettiği 'Hatay' belgeseline sponsorluk yaparak bir anlamda depremde hayatını kaybedenlere saygı duruşunda bulundu.

6 Şubat depremi ve sonrasında yaşanılanları tarihe iz düşürmek ve tekrarının aynı acılarla yaşanmaması için Aveon Global Sigorta tarihi bir görev edindi.
Şirket, yayıncılığın deneyimli isimlerinden olan ve TRT'de birçok önemli belgesele imza atan yönetmen Göksel Gülensoy'un yönettiği 'Hatay' belgeseline sponsorluk yaparak bir anlamda depremde hayatını kaybedenlere saygı duruşunda bulundu. 15 Haziran tarihinde birçok çevreden yoğun katılım ile galası gerçekleşen belgesel çok yakında dijital platformlarda da yerini alarak izleyicisi ile buluşacak.
Belgeselin hem yapımcılığını hem de sanat yönetmenliğini üstlenen Aveon Global Sigorta yöneticileri, belgeselin ortaya çıkış amacını, edindiği misyonu anlatarak görüşlerini paylaştı.



› › › Soldan sağa; Volkan Severcan, A. Kerim Bağdaş, Esra Yaman Ergül, Göksel Gülensoy, Kemal Gül, Atilla Benli, Levent Korkut.

'DEPREM DUYARLILIĞI AÇISINDAN ÖNEM TAŞIYOR'

Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, belgeselin deprem duyarlılığı açısından büyük önem taşıdığına değinirken sigorta sektörünün de önemli bir görevi yerine getirdiğini belirtti.

'SİGORTANIN ZORUNLU GÖRÜLMESİ HEDEFLENİYOR'

Gül, belgeselin gerçek olaylar ve kişiler üzerinden ve birinci elden depremin acılarını ve yaşanılanları anlatması açısından da üst gerçeklik taşıdığına vurgu yaptı. Deprem ülkesi olarak sigorta ürünlerini ve özellikle DASK'ı kullanma açısından hala yeterli bilinç düzeyine erişemediklerini belirten Gül, bu belgesel sayesinde halkın sigortayı bir lüks değil bir zorunluluk olarak görmelerini de hedeflediklerini belirtti. Belgeselde yüzlerce depremzede ve onlarca olay üzerinden 'depremin yarattığı acıları' yüksek sesle dile getirdiğini belirten Gül, bu sese başta sigortacılar olmak üzere herkesin kulak vermesi gerektiğini yineledi. Gül, acıların tekrarlanmaması ve tedbirlerin en üst düzeyde alınması konusunda şirket olarak her türlü desteği vermeye hazır olduklarını belirterek sözlerini tamamladı.

'DEPREM BELLEKLERDE YER BULACAK'

Sanat ve medya sektörünün bilinen simalarından olan Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A. Kerim Bağdaş ise, belgeselin sanatsal yönü ve kullandığı dilin izleyiciye geçirgenliği hakkında görüşlerini paylaştı.
Bağdaş, belgeselin anlatmak istediklerini dolu dolu anlatma konusunda görevini başarıyla yaptığına değindi. Belgeselin, salt biz izlencenin ötesinde kulağa, diğer duyu organlarına da dokunduğunu belirten Bağdaş, çekim teknikleri açısından Avrupa 7'nci sanat izleğinin örnek alındığını vurguladı.
Toplum için sanat ilkesinin 'toplum için belgesel' ilkesine deviniminde belgeselin büyük zenginliği taşıdığını vurgulayan Bağdaş, sanatın, sinemanın ve büyük bir acının birleşme noktasının bu denli başarıyla iç içe geçmesinde yönetmen ve ekibinin büyük başarısına borçlu olduğunu yorumladı.
Sinema gerçekliği dışında hayatın gerçekliğinde kendini yaratan belgeselin, olay örgüsü, deprem anı ve sonrasına dair canlı görseller ve tanıklar ile aynı duyguyu yansıtması itibarıyla da 'depremi tüm ağırlığı ile üstümüze bıraktığı' noktasına değinen Bağdaş, belgeselin uzun yıllar hafızalarda yer etmesinin sırrının da bu olduğunu yineledi.
Sigorta sektöründe sanat ve sinemasal anlatımın kalıplaşmış bir kültür olarak yer almasa da reklam materyalleri açısından uzun yıllardır kullanıldığına dikkat çeken Bağdaş, bu açıdan sektörün kurumsal kültürüne sinema ve belgesel disiplininin yerleşmesinde belgeselin büyük bir boşluğu da doldurduğunu belirtti. Bağdaş, deprem için ve depremde yitirdiğimiz canlara adanan belgeselin sanat ve sinema boyutunda da belleklerde yer bulacağını belirterek sözlerine son verdi.





› › › Bendevi Palandöken ve Egemen Bağış, yoğun iş temposundan dolayı galaya katılamadıkları için video konferansla katılım sağladılar.







› › › Hatay belgeselinin galasının sunuculuğunu Volkan Severcan üstlendi.

› › › Galaya birçok ünlü, sektörden ve sanat camiasından birçok isim katılım sağladı.





Türk Nippon Sigorta kasko sigortasını yeniledi

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

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

'SİGORTALILARIMIZIN YANINDA OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Yeni kasko ürünündeki yapılanmayı detaylandıracak olursak müşterilerimize yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları vermek en önemli düşüncemiz. Özellikle gülümseten kasko ürünümüzde fiyatlarımızı %40'lara varan indirimlerle çok rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız rekabetçi fiyat ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı, Türk Nippon Sigorta anlaşmalı özel servislerinde araç onarımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onları koruyarak yanlarında olmaya devam edeceğiz."
Başarının ekip çalışması ile mümkün olduğunu söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E.


Dr. E. Baturalp Pamukçu

Baturalp Pamukçu, "Çalışanlarımız, acentelerimiz ve hizmet aldığımız tüm paydaşlarımızla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ilerliyoruz" ifadelerini kullandı.

DÜNYADAN ›››

İhracatçıların %40'ı ödeme alamama endişesinde

Allianz Trade, Küresel Anket Raporu'nun ikincisini yayınladı. İhracatçı şirketlerle yapılan Küresel Anket Raporu'na göre; bu yıl şirketlerin projeksiyonunda yeni pazarlara girmek değil mevcut pazarlardaki güçlerini koruyabilmek var.

Allianz Trade, ihracatçı şirketlerle gerçekleştirdiği Küresel Anket Raporu'nun ikincisini yayınladı. Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, Polonya, İngiltere ve ABD'den yaklaşık 3 bin ihracatçı şirketle yapılan ankete göre, şirketler 2023 yılı ihracat beklentileri konusunda nispeten iyimser olsa da ekonomik belirsizlik endişesini de yaşamaya devam ediyorlar. Anket sonuçlarına göre ayrıca ihracatta ödeme alamama riskinde artış bekleyen katılımcıların oranı 2022 yılı başındaki ankete kıyasla 11 puan artarak ortalamada %40'a yükseldi.
İhracat, tedarik zinciri aksaklıkları ve Çevresel Sosyal ve Kurumsal Yönetişim (ÇSY) stratejilerine dair soruların yer aldığı ankete göre, ciro artışı bekleyen şirketlerin oranında geçen yıla kıyasla bir azalma da söz konusu. 2022 yılında katılımcı şirketlerin %80'i ihracat yoluyla elde edilen cironun bir önceki yıla göre artmasını beklerken, bu yıl bu oran %70'e geriledi. Bu gerileme küresel ticaret ortamının 2023 yılında daha az güven verdiğinin bir yansıması olarak yorumlanıyor. 2022 yılında küresel ticaretin %3,8 büyümesine karşın 2023'de bu oranın yalnızca %0,7 olduğu görülüyor.



YENİ PAZARLAR İÇİN İŞTAH AZALDI

Şirketlerin, yeni pazarlara yönelik iştahlarının azaldığı ve önceliğin mevcut pazarların konsolidasyonunda olduğu belirtilen Allianz Trade Küresel Anket katılımcıların %63'ünün halihazırda bulundukları ülkelerde yatırımlarını artırmayı tercih ettiği belirtiliyor. Rapora göre katılımcıların sadece %47'si yeni ülkelere yatırım yapmayı planlıyor. Ayrıca, ihracat stratejileri bakımından, şirketlerin %55'inden fazlası mevcut bulunduğu ülkelerde pazar payını artırmayı planlarken, yaklaşık %52'si pazarlarını çeşitlendirmeyi ve yeni ülkeler hedeflemeyi düşünüyor.

İHRACAT FİNANSMANINDA NAKİT HALA LİDER

Ankete göre; firmaların ihracat geliştirme planlarını nakit, banka kredileri ve ödeme koşullarına bağlı olarak finanse edecekleri belirtiliyor. Ancak, şirketlerin kullanabilecekleri nakit tamponlarının azaldığı ve banka kredi koşullarının sıkılaştığı bir ortamda alternatifler arasında çok da fark kalmadığı vurgulanıyor. Ayrıca anket katılımcılarının yaklaşık %75'i lojistik engeller ve yüksek nakliye maliyetlerinin 2023 yılı ihracat faaliyetleri üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu belirtiyor. Katılımcıların %80'inden fazlası 2023 yılında ekonomik yavaşlama ve finansman kısıtlamaları nedeniyle iş sürekliliğine ÇSY taahhütlerinden daha fazla öncelik vereceğini söylüyor. Öte yandan şirketler ÇSY hedeflerinden tamamen vazgeçmiş değil.

“Kefalet sigortası mahkemelerce kabul görmeli”

Kefalet sigortası hakkında açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Şirketlerin her geçen gün finansman ihtiyaçları artmakta olup bu ihtiyaçlarını nakdi ve gayri nakdi kredilerle karşılamaya çalışmaktadırlar. Gayri nakdi krediler için bankalardan teminat mektubu veya sigorta şirketlerinden kefalet sigortası talep edilebilmektedir. Kefalet sigortasına ilişkin genel şartların 2017 yılında yürürlüğe alınması ile kefalet sigortası sigortalıların gündeminde yer almaya başlamış olup banka teminat mektuplarına kıyasla bilinirliği yeni yeni artmaya başlamıştır. Sigorta sektöründe bazı şirketlerin kefalet sigortasına ilişkin yapmış olduğu çalışmaların yanı sıra Türkiye Sigorta Birliği ile SEDDK’nın destekleri bu alanda olumlu gelişmelerin yaşanmasına ve bilinirliğin artmasına büyük katkıda bulunmuştur” ifadelerini kullandı.



‘MAHKEMELERDE KEFALET SİGORTASI KABUL EDİLMİYOR’

Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “İcra ve İflas Kanunu ile sair mevzuatlarda yapılan düzenlemeler ile mahkeme ve icra müdürlüklerine depo edilebilecek kıymetler tahdidi olarak sayılmakta olup, “kefalet sigortası” bu düzenlemeler kapsamına alınmamıştır. Sigortalıların bu anlamda çoğunlukla “banka teminat mektubu” yoluna başvurmak zorunda kalmaları yine bankalar nezdindeki kredi limitlerini olumsuz etkilemektedir.”
Sigorta şirketlerinin de sigorta sözleşmelerinden kaynaklı anlaşmazlıklarda; mahkeme ve icra daireleri nezdinde teminat ihtiyacının gün geçtikçe artmakta olduğunu ve bu durumun hem adetsel hem de tutarsal olarak büyük yükler oluşturduğunu vurgulayan Yılmaz, “Bunun yanı sıra, Sigorta Tahkim Komisyonu nezdinde görülmekte olan uyuşmazlıklarda İtiraz Hakem incelemesi sonucu verilen kararların icrasının durdurulması için ek süreye ilişkin mevzuatsal olarak bir düzenleme yapılmamış olması, kararın tebliği akabinde şirketleri büyük tutarlı haciz riskleri altına sokmaktadır. Yargılamanın devamında, icrayı durdurmak/haciz kaldırmak ve temyiz/istinaf hakkını kullanmak amacıyla mahkemelere ve/veya icra dairelerine milyonlarca lirayı aşan banka teminat mektupları sunulmak zorunda kalınmaktadır. Bu sebeple, kefalet sigortalarının düzenlemeye dahil edilmesi ile banka teminat mektuplarının yerini alacaktır” açıklamasında bulundu.

‘ÇÖZÜM KANUNDA DEĞİŞİKLİK YAPILMASI’

İcra İflas Kanunu ve sair mevzuatlarda, şahıs ve şirketlerin teminat verebileceği alternatifler arasına “kefalet sigortasının” eklenerek bu anlamda düzenleme yapılması ihtiyacının bulunduğunu belirten Yılmaz, “Bu şekilde, hem kişi ve şirketleri mali olarak rahatlatacak, hem de sektörel olarak büyük bir kazanım ve sigortacılık algısı oluşacağı muhakkaktır. Bunun yanı sıra, banka teminat mektubu için ödenen komisyon bedellerinin uzayan yargı süreleri ve bankaların komisyon bedellerine yaptığı aşkın zamlar göz önüne alındığında, bu durumun şirketler için büyük bir risk ve gider kalemi olmaya başladığı ve gün geçtikçe yükünün artacağı muhakkaktır. Yargılamanın en önemli unsuru olan itiraz hakkının kullanılmasının önünde bulunan bu büyük mali etkenin, adil yargılanmanın ve dosya ekonomisi açısından ele alınarak düzenleme ihtiyacının tüm sektörler için dile getirilmesi gerektiğini düşünüyorum” şeklinde konuştu.

‘SENET VERİLEBİLMESİ SEKTÖRÜ BÜYÜTÜR’

“İcra ve iflas kanununda kefalet sigortasına yer verilmesi halinde; sektör dışına aktarılan nakdi ödemeler yine sigorta sektörü içinde kalacak ve toplam prim üretimine olumlu katkı sağlayacaktır” diyen Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Kefalet sigortasında büyümek ve bu alanda sürekliliği sağlamak için, bilinirliğinin önce mevzuatsal olarak sağlanması sonrasında bu etkinin poliçe havuzunun büyümesine faydası olacağı kanaatindeyim. Mahkeme ve icra müdürlüklerine sunulacak kefalet sigortaları bu alanlarda da sigorta şirketlerinin üretim iştahını artıracak olup uzun vadede mali sonuçlarının sektör için olumlu olacağı görüşündeyim.”

Kefalet sigortasında büyümek ve bu alanda sürekliliği sağlamak için bilinirliğinin önce mevzuatsal olarak sağlanması gerektiğinin altını çizen **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz**, “Mahkeme ve icra müdürlüklerine sunulacak kefalet sigortaları bu alanlarda da sigorta şirketlerinin üretim iştahını artıracak olup uzun vadede mali sonuçlarının sektör için olumlu olacağı görüşündeyim” dedi.



Yetkisiz engelli raporları trafik sigorta primini artırıyor

Trafik kazaları sonucunda yetkisiz olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigortası primlerini önemli oranda artırdığı ortaya çıktı.

Sigorta Tahkim Komisyonu ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin ortaklaşa düzenlediği "Trafik Kazalarından Kaynaklanan Bedensel Zararlarda Maluliyet Raporlarına İlişkin Usul ve Esaslar" konulu sempozyuma katılan uzmanlar, mevzuata aykırı olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigorta primini artırdığı görüşünde birleşti.



'HEM SİGORTACI HEM SİGORTALI ETKİLENİYOR'

Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı Mehmet Verim, oto sigortalarındaki prim artışının önemli bir etkeninin sağlık raporlarındaki farklılıklar olduğunu söyledi. Verim, "Üniversitelerin adli tıp başkanlıklarının ve Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerin verdiği raporlar söz konusu. Daha önce rapor konusunda bilmemezlikten kaynaklı uygulamada bir karmaşa vardı. Bu konuda üst yargı organlarında da bir farkındalık yoktu. Ziyaretler edilip bu konular onlara da anlatıldı. Son dönemde raporların içeriği doğrultusunda bir farkındalık oluşmaya başladı. SEDDK ve Tahkim Komisyonu olarak biz en azından Tahkim yargılamasında bir yargı kullanma kılavuzu oluşturmayı ve hakemlerin nelere bakacağını belirlemeye çalışıyoruz. Çünkü bunların hepsi primleri aşağı çekecektir. Hasar maliyetleri çok yükseldiğinde şirketler poliçe satmaktan kaçınıyor, primler yükseldiğinde de bu defa vatandaş sigorta yaptırmaktan kaçınıyor" şeklinde açıklama yaptı.




Özgür Obalı

'BAZI GRUPLARA YARIYOR'

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, "Hatalı engelli raporları konusunda birtakım grupların sistemden yararlandığını tahmin ediyoruz. Yanlış verilmiş engellilik raporları hem sigorta şirketlerinin hem de sigortalının mağdur olmasına neden oluyor. Birinin mağduriyeti aslında diğerinin lehineymiş gibi görünse de aslında durum öyle değil. Bizim gördüğümüz mağduriyetler, toplamda sistemin aleyhine çalışıyor. Burada birtakım grupların sistemden yararlandığını tahmin ediyoruz. Ne sigortacıya ne sigortalıya yarıyor bu. Daha şeffaf daha adil ve daha kabul edilebilir bir sistem kurulması, iki tarafın da menfaatine olacaktır. Bu sempozyum aslında bir ortak akıl toplantısı. Hukukçular, doktorlar, adli tıp uzmanları ve sigorta şirketleri var. Bir platform oluşturmaya çalışıyoruz" dedi.


Balkır Demirkan

'HESAPLAMA YEKNESAK DEĞİL'

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Balkır Demirkan da trafik kazalarında alınan sakatlık raporlarında farklılıklar olduğunu söyledi. Demirkan, "Sakatlıkla ilgili hesaplamaların yeknesak olabilmesi için elimizden geleni yapmamız gerekiyor. Sakatlık hesaplamalarının uygulama metotlarında farklılıklar var. Üniversite hastanelerinin yetkili olmayan kurulları tarafından verilen raporların yetkili kurullarca verilen raporlarla eşit tutulması hatalı tazminat hesaplamalarına yol açabiliyor. Bazısı 10 verirken öbüründe 30 çıkıyor. Bunlar tek elden ve Sağlık Bakanlığı'nın uygulama tebliği doğrultusunda uygulanırsa herkesin doğru bir şekilde sakatlık oranının hesaplanması sağlanacak" şeklinde konuştu.

'RAPORDAN RAPORA FARKLILIK VAR'

Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz ise, "Bu sempozyumda hem SEDDK Başkan Yardımcısı, hem sigorta Tahkim Komisyonu temsilcileri hem de uzmanlar bir araya geldik. Bu sempozyumun içeriği ve çıktıları son derece önemli. Bugün baktığımız zaman 26 milyon insanı ilgilendiriyor"


Fahri Altıngöz

dedi. Hazırlanan raporların farklılık gösterdiğine dikkat çeken Altıngöz, "Diyelim ki bir kuruldan %20 sakatlık raporu alındı. Aynı olayla ilgili başka bir kurum daha düşük veya daha yüksek bir rapor verebiliyor. Aslında bu durum sigortalıların da mağduriyetine yol açabiliyor. Çünkü daha düşük oranda verilen bir rapor doğrultusunda belki iki-üç yıl sonra daha büyük sakatlıklar söz konusu olduğu takdirde dosya artık kapanmış oluyor. En önemli problem, Sağlık Bakanlığı'nın yetkilendirdiği yaklaşık 397 kurumdan bu raporların alınmaması. Bir takım yetkili olmayan kurullardan rapor alınınca, kazazede aleyhine bir sonuç yaratabiliyor. Veya sigortacılık sisteminin üzerinde çok ciddi bir prim yükü oluşuyor. Bu da primleri artırıyor. Amacımız 26 milyon trafik sigorta primini daha makul ve daha düşük seviyeye indirebilmek" diye konuştu.

'MEVZUATA UYULMUYOR'

Ortopedi ve travmatoloji uzmanı, hukukçu ve Tahkim bilirkişisi Opr. Dr Serdar Şirazi, engellilik değerlendirmesi ile ilgili mevcut durumlarda bazı aksaklıkların olduğunu belirtti. Şirazi, "Raporlar arasındaki çelişkinin nedenleri tartışılıyor. Sonuçta engellilik değerlendirmesinde mevzuatın tanımladığı bir yol var. Bu yoldan ilerlenmesi gerekirken, mütalaa raporlarıyla süreç başlatılıyor. Bu da işleyişi biraz aksatıyor. İhtilaflar çıkıyor ve bu yüzden mağdur olanlar, gerçekten mağduriyetlerini gideremiyorlar. Ve hatta daha fazla mağdur olma durumunda kalıyorlar. Dolayısıyla bu işin mevzuata uygun yapılması gerekiyor" şeklinde konuştu.

'ENGELLİLİK RAPORU YETKİLİ KURUMDAN ALINMALI'

Sigorta davaları uzmanı Av. Prof. Dr. Vural Seven de hatalı engelli raporlarının sigortacıyı ve sigortalıyı mağdur ettiğini söyledi. Mağduriyetin giderilmesinin yollarını da anlatan Seven, "Son dönemde yürürlükte olan yönetmeliğe göre engellilik raporunun devlet veya üniversite hastanelerinden alınması gerekiyor. Daha doğrusu Sağlık Bakanlığı'nın yetkilendirdiği ve yayınladığı listelerde belirttiği hastanelerden alınması gerekiyor. Bu raporlara süresi içerisinde karşı tarafın itiraz etme hakkı da var. İtiraz üzerine bu raporlar kesinleşiyor. Kesinleşen raporla yargıya ya da Tahkim'e gidildiğinde, başvurucunun uzun bir zaman gerektirmeden hakkın alması gerekiyor. Ancak sistem içerisine baktığımızda üniversitelerin adli tıp ana bilim başkanlıklarından da raporlar alındığını görüyoruz. Bunun sebebi de Yargıtay uygulamasında adli tıp ana bilim dallarıyla adli tıp kurumunun aynı çerçevede görülmüş olmasıdır" dedi.







ADASTEC ile otonom otobüsler yolda

Maher Holding yönetim kadrosu, geçen yıl yatırım yaptıkları ADASTEC firmasıyla bir araya gelip, ADASTEC'in geliştirdiği otonom sürüş teknolojisini kullanan otobüsle, Bilişim Vadisi'nde test sürüşü gerçekleştirdi. ADASTEC Kurucu Ortağı ve CPO'su Atalay Taşkoparan ve Kurucu Ortağı ve CEO'su Ali Ufuk Peker, Maher Holding ziyaretçilerine otonom araçlarla ilgili detaylı bilgiler aktardılar.

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli'nin katıldığı test sürüşünde, otonom otobüslerin gerçek hayatta karşılaşması muhtemel senaryolarda nasıl hareket edeceği yerinde görülmüş oldu. Çok yakın zamanda gerekli kanuni düzenlemelerin tüm dünya ülkelerinde hayata geçirilip, sigorta imkânlarının da sağlanması ile birlikte şoför koltuklarının boşalmaya başlayacağını belirten ADASTEC Kurucu Ortağı ve CPO'su Atalay Taşkoparan, otonom otobüslere yönelik hazırlanan mevzuatlarla ilgili çalışmalarını sürdürdüklerini belirtti. Ayrıca AB mevzuatları ve ABD'de halihazırda yürütülen süreçlerden yola çıkarak şoförsüz otonom otobüslerle yolcu taşımacılığının 2025 yılı sonundan itibaren başlayacağını müjdeledi.

'SİGORTACILIĞIN EVRİLECEĞİ YÖNLE İLGİLİ ÇALIŞIYORUZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, otonom otobüs deneyimini şöyle anlattı: "Grubumuzun klasik yatırımlarının dışında bizim sosyal teknoloji diye adlandırdığımız yatırımlarımız var, ADASTEC bunlardan biri. Öte yandan biliyorsunuz Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte yaptığımız aşı yatırımlarımız var. Capoom ile yaptığımız yatırımlar, uzay alanında keza. Bunlardan en önemlilerinden biri de otonom yazılımlarından ADASTEC. Bugün de ADASTEC'in Bilişim Vadisi'ndeki test merkezinde otobüsü yakından görme fırsatı yakaladık ve test ettik. Gerçekten gurur duyduk. Bir yandan finansal bir yatırım yaparken diğer yandan da sigortacılığın nereye evrileceği konusunda birtakım çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Ayrıca kredilendirme açısından konunun nerelere gelebileceği tartışıyoruz."

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy da gelecekte sigortacılık anlayışına dikkat çekerek şunları aktardı: "Maher Holding'in amiral gemisi olan Quick Sigorta'nın birçok alanda yaptığı yatırımlar var. Bunlar içinde de teknolojik yatırımlar öne çıkıyor. Otonom sürüş yazılımı da öne çıkıyor. Sigortacılığın gelecekte nasıl konumlanacağı, teknolojiyle birlikte nasıl ele alınacağı konusu bizim gündemimizde. Biz de bu gelişmeleri, otonom araç yazılımı yatırımımızla harmanlayarak kendi adımıza bir konumlandırma yapmak istiyoruz."

Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, yeni doğacak sigorta ihtiyaçlarına dikkat çekerek, "Gelecek kendi kendini kullanan arabalara doğru gidiyor. Günümüzde birçok firma da bu özelliklere sahip araçlarını piyasaya sundu. Biz de geleceğe yatırım yapan bir grup olma yolunda ilerliyoruz. Bu çerçevede ADASTEC çok başarılı bir giriş oldu çünkü Adastec dünyada otonom otobüs yazılımını hayata geçiren ilk firma oldu. Biz de burada olmaktan mutluyuz, bu bizim diğer yatırımlarımız için de önemli bir konu. Bu tür araçlar arttıkça sigorta ihtiyaçlarıyla ilgili deb soru işaretleri oluşmaya başladı. Burada



işin mutfağına tanık olup öğreniyoruz ve bazı durumlarda işin yasal mevzuatlarının oluşturulmasına katkıda bulunabiliyoruz. Gelişmeleri bizde heyecanla bekliyoruz" dedi.

Yatırımın finansman alanı için neler ifade ettiğini ise Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, şöyle anlattı: "Adastec geleceğin teknolojisi alanında lider bir girişim. Biz de finans olarak yer alma şansına sahibiz çünkü kendimizi yeni nesil finansman şirketi olarak konumlandırıyoruz. Bizim de katkılarımız olabilir. Örneğin araçların satışı veya tedarik finansmanında kredilendirebiliriz. Quick Finans olarak gelecek planlarımız arasında yer alan bir girişim olduğunu söyleyebilirim."

Maher Holding yönetim kadrosu, geçen yıl yatırım yaptıkları ADASTEC firmasıyla bir araya gelip, ADASTEC'in geliştirdiği otonom sürüş teknolojisini kullanan otobüsle, Bilişim Vadisi'nde test sürüşü gerçekleştirdi.

› › › Maher Holding yönetim kadrosunun ADASTEC firmasıyla bir araya geldiği videoya QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Quick Finans ve Borusan Araç İhale ikinci el araç finansmanında iş birliğine imza attı

Finansman sektörüne hızlı giriş yaparak, kredi kavramına sigorta boyutunu katan vizyoner konumlanması ve hayata geçirdiği iş birlikleri ile ses getiren Quick Finans, Türkiye'de 2. el araç pazarının köklü firmalarından Borusan Araç İhale ile yeni bir iş birliğine imza attı.

Konu hakkında bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Borusan Grup şirketlerinden, 2.el araç sektörünün öncü markaları arasında yer alan Borusan Araç İhale ile yaptığımız iş birliğiyle, kredi işlem süreçlerimizdeki rekabet avantajımızı oluşturan mikro servis mimari tabanlı yeni nesil teknolojilerimizi ve finansman modellerimizi Borusan Araç İhale'nin kurumsal müşterilerinin hizmetine sunmaya başlıyoruz. Sektöre güç katacak bu önemli ve anlamlı iş birliğinin ortaya çıkaracağı farklı fırsat ve yenilikçi, yaratıcı ürünlerle de müşterilerimize değer katacağına inanıyoruz. Borusan Araç İhale müşterisi olup araç satın alacak tüm kurumsal müşterilerimize özel koşullarda avantajlı stok finansmanı fırsatları sunuyoruz. Bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk yeni nesil finansman şirketi Quick Finans olarak hedefimiz; güçlü sermaye ve finansal yapısı, sektörün en tecrübelisi olan ekibimiz ile stok finansmanında Borusan Araç İhale'nin önemli bir iş ortağı olmak" dedi.



“Yaraları sarmak için sektör olarak var gücümüzle çalışıyoruz”

Zorunlu Deprem Sigortası sayesinde, deprem sonrasında maddi kayıpların telafisinin sağlanıp yaşamın normale dönmesine hızlıca katkı sağlanabildiğini belirten **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı,** “Yaşanan acıları dindiremesek de sigorta sektörü olarak deprem sonrası maddi kıymetlerin tekrar yerine konması ve yaraların sarılarak hayatın normale dönmesi için var gücümüzle çalışıyoruz” dedi.

Ülkemiz deprem kuşağında yer alması nedeniyle deprem riski en yüksek olan ülkelerden biri. Depremin gerçekleşmesini her ne kadar önleyemesek de depremlerden önce alınabilecek önlemler ile depremin yaratacağı maddi kayıpların önüne büyük oranda geçebiliriz. Bu noktada deprem riskine karşı bireysel olarak alınabilecek en büyük önlemlerden biri Zorunlu Deprem Sigortası olmakta.

‘SİGORTA HER ZAMAN İHTİYAÇ DUYULAN BİR GEREKLİLİK’

Zorunlu Deprem Sigortası sayesinde, deprem sonrasında maddi kayıpların telafisinin sağlanıp yaşamın normale dönmesine hızlıca katkı sağlanabildiğini belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Yaşanan acıları dindiremesek de sigorta sektörü olarak deprem sonrası maddi kıymetlerin tekrar yerine konması ve yaraların sarılarak hayatın normale dönmesi için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu noktada sigorta bilincinin gelişmesi de elbette çok önemli. Türkiye genelinde 20 milyon 32 bin adet konut olmasına karşın düzenlenmesi zorunlu olan Zorunlu Deprem Sigortası’nın sigortalılık oranı sadece %58 seviyesinde yer alıyor. Sigortanın sadece afet yaşandığında değil her zaman ihtiyaç duyulacak bir gereklilik olduğu unutulmamalı” açıklamasında bulundu.

‘SEKTÖR ÖNEMLİ BİR SINAV VERDİ’

Kahramanmaraş merkezli yaşanan ve 11 ilde büyük yıkıma sebep olan deprem felaketi ardından sigorta sektörünün önemli bir sınav verdiğini, hasarların süratle tespit ve ödemelerini gerçekleştirerek, sigortanın gerekliliği ve gücünü bir kez daha ispatladığına değinen Kırmızı, Zorunlu Deprem Sigortası haricinde kişilerin olası doğal afetlere karşı yuvalarını sigorta güvencesi ile maddi hasarlara karşı koruyabilecekleri konut sigortasını da yaptırmaları gerekliliğine de dikkat çekti.



Kırmızı, “Ülkemizde sadece deprem değil iklim değişikliğinin sebep olduğu doğal afetlerin sayısı da arttı. İklim değişikliğinin beraberinde getirdiği birçok riskin olduğunu görüyoruz. Yakın zamanda Adıyaman-Şanlıurfa’da meydana gelen sel felaketine bağlı olarak 3 bin 154 kişinin konut, iş yeri, araç ve muhtelif ev eşyası zarar gördü. Zonguldak, Düzce, Bartın ve Karabük başta olmak üzere birçok ilde sel felaketleri yaşandı. Bu gibi felaketlerin kayıplarına karşı kalkan görevi gören sektörümüz, felaketler sonucu ortaya çıkan kayıpların etkilerini azaltarak varlıkları korumaya yardımcı oluyor. Bu noktada konut sigortası yaptırmak da büyük bir önem taşıyor” şeklinde konuştu.

‘BİLİNCİ ARTIRMAK TOPLUMSAL BİR GÖREV’

Kırmızı, “Deprem gerçeği ile yaşamaya alışmış bir ülke olsak da geçmişte ve günümüzde yaşanan acılara rağmen deprem öncesinde alınan önlem ve farkındalığın yeterli olmadığını üzülerek görüyoruz. Son yıllarda deprem ve diğer iklim felaketlerini sıkça yaşayan bir ülke olmamıza rağmen afet bilincinde ve sigortalılık oranlarında istikrarlı farkındalık ve planlamalar geliştirilmesi gerektiğini görüyoruz. Afetlerin ardından, sigorta sektöründe kısa süreli olarak penetrasyon artışı yaşansa da bu ivmenin kısa süreli olduğunu gözlemliyoruz. Endüstriyel tesislerin her dönemde poliçe yenilemelerini düzenli şekilde yaptırdıklarını görüyoruz. Ancak KOBİ ve konutlarda aynı istikrar ve farkındalık söz konusu değil. Ekonomik gelişmelere bağlı olarak, KOBİ’lerde poliçe yenileme oranlarının değişken bir seyir içinde olduğunu görüyoruz. Konutlarda ise olması gerekenin altında olmakla beraber küçük oranlarda adetsel yenileme artışı görülüyor” şeklinde sözlerine devam etti. Kırmızı, “Doğa Sigorta olarak sigorta bilincinin artmasını toplumsal görev olarak kabul ederek önemli iş ortağımız olan acentelerimiz aracılığıyla Türkiye’nin dört bir yanına ulaşıyor, acentelerimizin bulundukları illerde ve bölgelerde sigorta bilincinin artması ve yaygınlaşması adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca, sosyal medya hesaplarımız aracılığıyla tüm iletişim kanallarında periyodik paylaşımlarımızda sigortanın koruyucu özelliği, teminat detayları ve temel sigorta farklarını yalın ve etkili bir dil ile hatırlatarak sigorta bilincini canlı tutuyoruz” diyerek sigorta bilinci oluşumuna katkılarını belirtti.

›››

Doğa Sigorta üst yönetiminden Bursa Bölge Müdürlüğü’ne ziyaret



Doğa Sigorta yönetimi, Türkiye genelinde, sayısı 2 bine varan acentesi ile kurduğu güçlü iletişimini, düzenli olarak gerçekleştirdiği bölge ziyaretleriyle canlı tutmaya devam ediyor. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar ve Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Bursa Bölge Müdürlüğü’nü ziyaret ettiler. Bursa Bölge Müdürü Esra Yaşartürk ve ekibi Melike Akar, Miray Engür, İpek Ekeç ve Soner Aklan ile bir araya gelen üst yönetim ekibi bölgenin güncel ihtiyaç ve dinamiklerini birlikte değerlendirdiler. Üst yönetim, Bölge ekibi eşliğinde acentelere de bir dizi ziyaret gerçekleştirdi. Ziyaretlerin ardından açıklamalarda bulunan Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Bölge müdürlüklerimiz, saha ekiplerimiz, ülke genelindeki yaygın acenteliklerimiz ve alanında uzman ekiplerimiz ile tüm bölgelerde faaliyetlerimizi titizlikle sürdürüyoruz. Her bölgemizin hedefleri farklılık gösteriyor. Biz de bunu göz önünde bulundurarak farklı reçetelerle bölgelerin gelişimi için çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

“Hedefimiz afet modellemesinde yetkinlik merkezi olabilmek”

2022 yılının sonunda Türk Reasürans tarafından kurulan teknoloji şirketi T-Rupt hakkında görüşlerini paylaşan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, kurulduğu günden itibaren sektörün T-Rupt’a çok büyük ilgi gösterdiğini ve bugün itibarıyla 25 sigorta şirketinin T-Rupt ile çalıştığını belirtti. Gerçekleşen söyleşide Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, şu değerlendirmelerde bulundu:

T-Rupt hakkında kısa bir bilgi verebilir misiniz?
T-Rupt, sermayesinin tamamı Türk Reasürans tarafından kurulmuş bir teknoloji şirketi. Yıldız Teknik Üniversitesi teknoparkı bünyesinde faaliyetlerini sürdürüyor. Günümüzün sık kullanılan tabiriyle spin-off tanımına uyuyor. Zira tamamen Türk Reasürans’ın içinden çıkmış iki temel yetkinlik merkezimiz katastrofik afet modellemesi ve yazılım teknolojilerini birleştirerek T-Rupt’ı hayata geçirdik. İki temel stratejik alanda T-Rupt yatırımlarını yapıyor, ürün ve hizmet sunuyor. Bunlardan ilki sigortacılık ve reasürans teknolojileri. Bu alanda geliştirdiğimiz ARU 1.0 çözümümüz, gerek sigorta gerekse reasürans şirketlerinin reasürans alanındaki bilgi sistemi ihtiyaçlarına cevap olarak sunuluyor. İkincisi ise katastrofik afet modelleme platformumuz CATMOD. CATMOD’u T-RUPT bünyesinde halen kullanılıyor. Ticari olarak lisanslamayı hedeflediğimiz 1.0 sürümü de yılın son çeyreğinden itibaren sektörümüze sunulacak.

‘TERZİ İŞİ BİR UYGULAMA GELİŞTİRDİK’

T-Rupt’ın kuruluş öyküsünü bizimle paylaşabilir misiniz?
Elbette. Aslında T-Rupt’ın temelleri 2019 yılına, Türk Reasürans’ın kurulduğu zamanlara gidiyor. Türk Reasürans kurulurken varlık nedenlerimizden birisi olarak sektörün olgunluğuna değer katacak projeler geliştirmeyi tanımlamıştık. Bu varlık nedeni çerçevesinde iki stratejik karar aldık ve hayata geçirdik. Bunlardan ilki, ana iş uygulamamız olan reasürans yazılımımızı kendi bünyemizde geliştirmek oldu. Tamamen Türkiye’deki reasürans pratiğini, ülkemiz sigorta sektöründe uygulanan sigortacılık ve reasürans parametrelerini, raporlama yapısını yansıtan “terzi işi” diyebileceğimiz bir uygulamayı kendi bünyemizde geliştirdik ve 2020 yılının ilk çeyreğinde hayata geçirdik. Sigorta sektörümüzde deprem modellemesi alanında büyük bir boşluk olduğunu tespit ettik ve bu alanda bir yetkinlik merkezi kurduk. Bu zaten bir reasürans şirketi olarak bizim için temel bir ihtiyaçtı. Devam eden dönemde gördük ki, iki kararımızın çıktıları da sadece Türk Reasürans ve bünyesindeki diğer yapılar için değil, tüm sektörümüz için değer yaratabilecek bir noktaya geldi. 2022 yılının sonunda T-Rupt’ı kurduk.

‘SINIRLARI ZORLAYAN BİR DOĞA OLAYIYDI’

Son dönemde T-Rupt modelleme alanındaki çalışmaları ile sektörümüzde öne çıktı. Özellikle Kahramanmaraş depremleri sonrasında T-Rupt tarafından yürütülen çalışmalara ilişkin bilgi verebilir misiniz?
Kahramanmaraş depremleri, CATMOD da dâhil olmak üzere bilinen tüm modelleme çözümlerinin sınırlarını zorlayan bir doğa olayıydı. 6 Şubat sabaha karşı meydana gelen Pazarcık merkez üssü ilk depremden dokuz saat gibi kısa bir süre sonra ilk depreme yakın bir büyüklükte Ekinözü merkezli ikinci deprem meydana geldi. Doğal olarak Türk Reasürans’ın T-Rupt’tan beklentisi hızlı bir biçimde depreme ilişkin gerekli çözümlemeleri gerçekleştirmesi, beklenen hasar ve operasyonel yük yönünden analitik çıktılar sunmasıydı. T-Rupt desteği ve sponsorluğunda olmak üzere; Pazarcık’ta meydana gelen depremin Sürgü-Çardak fayı üzerine yüklediği stresi açıklayan bir akademik paper hazırlandı ve yayınlandı. Akabinde, ölçümlenen yer hareketlerini temin eden ekibimiz, CATMOD üzerinde her iki depremin de dijital ikizini CATMOD üzerinde oluşturdu. DASK, Türk Reasürans ve talep eden sigorta şirketlerimiz için güncel portföyler üzerinden hasar tahminlemelerini ürettik ve karar vericilerin değerlendirmelerine sunduk.



8 FARKLI MARMARA DEPREMİ SENARYOSU

T-Rupt’ın Kahramanmaraş depremleri sonrasında İstanbul için çalışmalar yürüttüğünü biliyoruz. Bu konuda bilgi verebilir misiniz?
Kahramanmaraş depremlerinde öne çıkan hasar tahminleri ve gerçekleşen hasarlar bize gösterdi ki, yıllık reasürans yenilemelerinde kullandığımız geri dönüş süresi bazlı geleneksel modellemeleri tamamlayacak nitelikte senaryo bazlı analizlerin çok büyük önemi var. Prof. Dr. Sinan Akkar liderliğindeki modelleme ekibimiz, her biri tarihsel depremlerle ilişkilendirilmiş ve yer bilimsel birikim ile temellendirilmiş sekiz farklı Marmara deprem senaryosunu, oldukça yüksek çözünürlüklü bir biçimde bölgeye uyguladığı ve olası yer hareketi şiddetlerini modelledi. Bu 8 senaryo ışığında elde edilen yer hareketleri sigorta şirketlerimizin portföylerine uygulandı ve şirketlerimize beklenen hasar sonuçları raporlandı.

‘T-RUPT ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR’

Dilerseniz T-Rupt’ın modelleme alanında ulusal ve uluslararası vizyonundan bahsederek sonlandıralım.
Elbette. T-Rupt’ın Türkiye vizyonu ülkemizin afet modellemesi alanında yetkinlik merkezi haline gelmek. Bunu söylerken sadece sigorta sektörümüzden bahsetmiyorum. Sektörümüzün teveccühünü görmek bizim için çok önemli bir motivasyon kaynağı. Buna ek olarak bankacılık sektörümüze risk yönetimi alanında deprem modellemesi çıktıları sunmayı hedefliyoruz. Ayrıca endüstriyel tesisler, çok lokasyonlu satış ve lojistik ağları üzerinden faaliyet gösteren yapılar için mali kayıp ve iş durması modellemelerinin risk yönetimi ve iş sürekliliği açısından önem arz edeceğini öngörüyoruz. Önümüzdeki dönemde bu alanda tanıtım faaliyetlerimizi sürdürmeyi ve iş birliklerine gitmeyi hedefliyoruz. T-Rupt’ın uluslararası vizyonu ise CATMOD’u genel kabul görmüş ticari modellere alternatif bir modelleme platformu olarak konumlandırmak ve şirketlere model riski yönetimi açısından değer üretecek bir çözüm alternatifi olarak öne çıkmak. Bu vizyonu hayata geçirmek için T-Rupt kadrolarını kurdu ve güçlendirmeye devam ediyor, yüksek bir motivasyonla çalışmalarını sürdürüyor.

T-Rupt kurucu şirketi **Türk Reasürans’ın Genel Müdürü Selva Eren**, T-Rupt’ın Türkiye vizyonunun ülkemizde afet modellemesi alanında yetkinlik merkezi haline gelmek olduğunu, uluslararası vizyonunun ise CATMOD’u genel kabul görmüş ticari modellere alternatif bir modelleme platformu olarak konumlandırmak ve şirketlere model riski yönetimi açısından değer üretecek bir çözüm alternatifi olarak öne çıkmak olduğunu dile getirdi.

‘SEKTÖRÜMÜZ T-RUPT’A ÇOK BÜYÜK İLGİ GÖSTERİYOR’

Sektörün T-Rupt’a olan ilgisi nasıl?
Kurulduğu günden itibaren sektörümüz T-Rupt’a çok büyük ilgi gösteriyor. Birçok şirketimiz doğrudan T-Rupt ile ilk günlerden beri görüşüyor ve çalışmaları yakından takip ediyordu. Kahramanmaraş depremleri sonrasında Birliğimiz nezdinde düzenlediğimiz bilgilendirme toplantısına çok büyük katılım oldu. Bugün itibarıyla Türk Reasürans ve DASK dışında 25 sigorta şirketimiz T-Rupt ile çalışıyor. Sektörün teveccühünü görmek bizi motive ediyor. Bu alanda daha fazla üretmeye, çözümümüzü geliştirmeye sevk ediyor.

"2023'ün ilk yarısında %250 büyüdük"

2023'ün ilk yarısında Corpus Sigorta olarak oldukça iyi bir performans gösterdiklerini dile getiren **Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli**, "Corpus Sigorta 2023'ün ilk yarısında yaklaşık %250 bir büyüme sağladı. Bu oranı enflasyondan arındırdığımızda da yine %100'ün üzerine denk geliyor. 2023'ün ikinci yarısında da aynı performansı sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli oldu. Maher Holding bünyesinde sigortalılarına hizmet veren Corpus Sigorta'nın Türkiye'nin en eski sigorta şirketlerinden biri olduğunu ifade eden Şişli, kurumsal tarafta faaliyet gösterdiklerini ve ticari ve kurumsal riskleri teminat altına aldıklarını belirtti. Corpus Sigorta'nın performansından hedef ve beklentilerine, önleyici sigortacılıktan dijitalleşmeye kadar birçok konuyu ele aldığımız söyleşimizde Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, şu değerlendirmelerde bulundu:

Corpus Sigorta'yı tanıyarak başlamak isterim. Corpus Sigorta hangi riskleri teminat altına alıyor, hangi alanlara odaklanıyor?
Corpus Sigorta Türkiye'nin en eski sigorta şirketlerinden birisi. 1989 yılında Gothaer Sigorta adında bir Alman kuruluşunun Türkiye iştiraki olarak kurulmuş. Daha sonra hayatına Demir Sigorta olarak devam etmiş ve en son 2019 yılında Maher Holding Grubu bünyesinde unvanını Corpus Sigorta olarak değişerek sigortalılarına hizmet vermeye devam eden bir sigorta şirketiyiz. Temelde ticari ve kurumsal riskleri teminat altına alıyoruz. Bireyselden ziyade daha çok iş dünyasını ilgilendiren, Türkiye'deki inşaat sigortaları, fabrikaların ve KOBİ'lerin sigortaları gibi daha endüstriyel ve kurumsal riskleri teminat altına alan bir sigorta şirketiyiz. Çalışan ve reasürans yapımızın tamamı da buna göre şekillenmiş durumda.

'ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK ÇOK ESKİ BİR KAVRAM'

Vizyonunuzun da önemli bir parçası olan önleyici sigortacılık nedir? Corpus Sigorta önleyici sigortacılıkla neyi hedefliyor?
Önleyici sigortacılık, sigortalılarımızın risklerini doğru değerlendirmelerini amaçlayan bir hizmet. Bütün sigortalılarımıza poliçe yapım aşamasında, poliçe süresince ve poliçe sonrasında risk mühendislerimizle destek oluyoruz. Amacımız risk mühendislerimizle işletmelerin tüm risklerini değerlendirmek ve sigortalılarımıza bu konuda tavsiye vermek. Önleyici sigortacılık çok eski bir kavram. Türkiye'de pek uygulama alanı bulamamış bir kavram ancak yurt dışında geniş bir uygulama alanı bulunuyor. Örneğin; bir fabrika kurulmadan önce fabrikanın nasıl yapılması gerektiği, sürecin nasıl dizayn edilmesi gerektiği konularında



sigorta şirketlerine danışılıyor. Çünkü sigorta şirketleri aynı faaliyet kolunda olan iyi veya kötü örnek teşkil eden birçok işletmeyi görüyor. Bu yüzden bizlerin vermiş olduğu tavsiyeler daha çok geçmişteki yaşanmışlıklarla ilgili oluyor. Bu noktada amacımız işin sürekliliğini sağlamak. Çünkü ekonomide bir kesinti yaşandığı zaman bundan tüm paydaşlar etkileniyor. Yaşamış olduğumuz son deprem felaketinde de gördük ki fabrikaların ve konutların sağlam ve risklere dayanıklı olması son derece önemli.

2023'ün ikinci yarısındayız. İlk yarıda nasıl bir performans gösterdiniz? İkinci yarıya dair hedef ve beklentileriniz neler?
Oldukça iyi bir performans gösterdiğimizi söyleyebilirim. Corpus Sigorta 2023'ün ilk yarısında yaklaşık %250 bir büyüme sağladı. Bu oranı enflasyondan arındırdığımızda da yine %100'ün üzerine denk geliyor. 2023'ün ikinci yarısında da aynı performansı sürdürmeyi hedefliyoruz ve özellikle yangın branşına odaklanacağız. 2023'ün ikinci yarısının da ilk yarısındaki hızı gibi devam edeceğini ve yılın bu şekilde kapanacağını düşünüyoruz.

Aktif olmak istediğiniz ve yatırım yapmayı planladığınız alanlar var mı?
Maher Holding bünyesinde çok farklı alanlara yatırım yapan bir grubun parçasıyız. Örneğin otonom sürüş üzerine bir yatırımımız var. Yurt dışına açılmak isteyen bir grubuz. İngiltere'de Lloyd's bünyesinde faaliyet gösterecek bir şirket için çalışmalarımız devam ediyor. Bu sene sonuna doğru sonuçlandıracağımızı düşünüyoruz.

'RİSKLERİMİZİ ÖLÇMEMİZ GEREKİYORDU'

Hayata geçirdiğiniz veya geçirmeyi planladığınız projeleriniz neler?
Şirket içerisinde iş yapış şekillerimizi düzenlemek adına hayata geçirdiğimiz ve hayata geçirmeyi planladığımız projelerimiz bulunuyor. Hâlihazırda kullandığımız birçok sürecimizi entegre etmiş olduğumuz yapay zekâ ile çalışan akıllı asistanımız var. Ek olarak uçtan uca yani acentelerimizden departmanlarımıza kadar tüm süreci 360 derece çevreleyen bir iş süreci sistemimiz de bulunuyor. Bu bizim için çok önemliydi. Çünkü risklerimizi ölçmemiz gerekiyordu. Projelerimizi geliştirmeye devam edeceğiz.

Çağın gerekliliklerinden biri de dijital olabilmek. Sizce sigorta şirketleri dijitalleşebilmek için neler yapmalı? Corpus Sigorta'nın dijitalleşme adımlarından da bahsedebilir misiniz?
Bizim işimiz çok daha rutin bir iş. Bireysel tarafta dijitalleşmenin olacağına inanıyorum. Bir süre sonra evimizi, arabamızı, telefonumuzu kısacası kendimize ait varlıklarımızı dijital üzerinden sigortalayacağız. Atılan adımlar da buna doğru gidiyor. Fakat kurumsal taraf için konuşacak olursak örneğin bir inşaat sigortasında, bir enerji tesisinin inşaatında ya da büyük bir fabrikanın sigortasında birbirine benzer birçok risk yok. Her risk aynı faaliyet kolunda olsa bile aslında birbirlerinden oldukça farklı. O yüzden buradaki dijitalleşme, sürecin iyileştirilmesi yönünde olacaktır. Yapay zekâya bir fabrika için poliçe üretmesini istemeyi belki şu an için tahayyül edemiyoruz ve bizim yaşam süremiz içinde böyle bir şeyin gerçekleşeceğini düşünmüyorum. Kurumsal tarafta daha uzun bir süre daha insan gücüyle devam edileceğini düşünüyorum.

'ACENTELER VAZGEÇİLMEZ BİR KAYNAK'

Sektöre iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?
Sigorta sektörü çok önemli bir sektör. Türkiye için konuşmak gerekirse hak ettiği yerde olmayan bir sektörüz. Prim büyüklükleriyle anılıyoruz ama verdiğimiz teminat büyüklüğü çok daha önemli. Bir ülkenin bekasını garanti altına alan bir sektörüz. Sektör olarak bizler de kıymetimizin farkında olmalıyız. Acenteler kurumsal tarafta faaliyet gösteren sigorta şirketleri için vazgeçilmez. Acente müşteriye ilk dokunan, müşterinin sorunlarını ilk anlayan taraf. Kurumsal tarafın acente olmadan yaşayabileceğini düşünmüyorum. Bu sebeple bizim için çok önemli bir kaynak. Bize şimdiye kadar vermiş oldukları destekler için teşekkür ediyorum.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



››› Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

“Sompo Sigorta TSS alanında sektör ortalamasının üzerinde büyüdü”

TSS’nin ilk çıkışından bu yana müşteri nezdinde değer önerisi yüksek olan farklı teminatlar ve uygulamalarla hizmet sağlayan Sompo Sigorta, “Tam Senlik TSS” olarak lanse ettiği yeni ürün gamı ile müşterilerin ihtiyaç ve bütçelerine göre diledikleri gibi seçebilecekleri farklı adette limitli planlar sunuyor. Buna ek olarak yatarak veya yatarak + ayakta tedavi planlarından herhangi birini seçen sigortalılar, herhangi bir ek prim ödemeksizin check-up, gündelik yatış tazminatı, diş asistans paketi gibi teminatlara da sahip oluyorlar.



› › › **Sağlık branşını vizyonlarının bir parçası olarak gördüklerini belirten Sompo Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Sağlık Sigortaları Direktörü Çağatay Çınar, "Tamamlayıcı sağlık alanında bugüne kadar yaptığımız önemli çalışmalar gerek acente ve dağıtım kanallarımız, gerekse müşterilerimiz tarafından büyük beğeni ile karşılandı" dedi.**

‘SAĞLIK BRANŞI STRATEJİK ODAKLARIMIZDAN BİRİ’

“Sompo Sigorta olarak sağlık branşını vizyonumuzun bir parçası olarak görüyoruz” diyen Sompo Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Sağlık Sigortaları Direktörü Çağatay Çınar, “Bu branşa ilişkin hedefimizi her zaman ve her koşulda, acentelerimizin sağlık sigortacılığında çalışmaktan yüksek memnuniyet duyacakları, sigortalılarımızın bizim ürünümüzü aldıklarında kendilerini tam güvence altında hissedecekleri, sağlık kurumlarımızın birlikte iş ve proje geliştirmek için tercih edecekleri bir sigorta şirketi olmak şeklinde belirlemiştik. Esas itibarıyla, tamamlayıcı sağlığa da bugün popüler bir ürün olduğu için odaklanmış değiliz; liderlik vizyonumuzun bir parçası olarak sağlık branşında da arzu ettiğimiz yere gelmek için, bir adım olarak görüyoruz. Tamamlayıcı sağlık alanında bugüne kadar yaptığımız önemli çalışmalar gerek acente ve dağıtım kanallarımız, gerekse müşterilerimiz tarafından büyük beğeni ile karşılandı. Nitekim TSS ürünümüzü ilk satışa sunduğumuz 2016’dan bu yana, sektörün bu üründeki ortalama büyümesinin 10 puan üzerinde büyüdüğümüzü görüyoruz. Günümüzde iş dünyasında sonuç odaklılık stratejisi benimsenirken, biz süreç odaklı bir strateji ile ilerledik. Bu yaklaşımımız da bize sektör ortalamasının üzerinde büyüme ve kârlılık olarak geri döndü. Öte yandan önümüzdeki 5 yıllık döneme ilişkin stratejilerimizi ve somut aksiyonlarımızı belirledik. Bu alana geçtiğimiz dönemde en çok yatırım yapan şirketlerin başında geldik. Özellikle tamamlayıcı sağlıkta, Türkiye’nin önde gelen zincir sağlık grupları ile farklı kapsamlarda çeşitli projelerimizi hayata geçirdik. Ayrıca uzun süreli sağlık sigortası, yaşlı bakım sigortası gibi konularda sermayedarımızın Japonya’da yaptığı önemli yatırımlar söz konusu. Bu konudaki gelişmeleri yakından takip etmeye devam edeceğiz” diye konuştu.



‘ÜRÜN VE UYGULAMALARIMIZI SÜREKLİ GELİŞTİRİYORUZ’

İlk günden itibaren müşteri nezdinde değer önerisi yüksek olan farklı teminatlar ve uygulamalarla yola çıktıklarını belirten Çınar, “Ürün ve uygulamalarımızı sürekli geliştirmeye devam etmekle birlikte son olarak, fiilen TSS için sektör standardı haline gelen yatarak + ayakta tedavi planlarındaki yıllık 10 adet limiti, alternatifli olarak sunuyoruz. “Tam Senlik TSS” olarak lanse ettiğimiz yeni ürün gamımız ile artık acentelerimiz müşterilerine, ihtiyaç ve bütçelerine göre diledikleri gibi seçebilecekleri 3-5-7-10 ve 12 adet limitli planlarımızı sunabilmekteler. Özellikle özel sağlık hizmeti maliyetlerinin oldukça hızlı arttığı bu dönemde, yeni satışlar için farklı seçenekler sunabilmenin yanı sıra, artan maliyetler nedeniyle poliçelerini yenilerken tereddüt yaşayabilecek sigortalılarımız için de plan limitlerini diledikleri gibi belirleme seçeneğini getirmiş olduk. Bunun yanında gerek yatarak tedavi, gerekse yatarak + ayakta tedavi planlarımızdan herhangi birini seçen sigortalılarımız, ek bir prim ödemeksizin check-up, gündelik yatış tazminatı, diş asistans paketi gibi teminatlara da sahip oluyorlar” dedi.

Tamamlayıcı sağlık sigortası alanında yenilikçi çalışmalarına devam eden Sompo Sigorta, TSS ürününü ilk satışa sunduğu 2016’dan bu yana sektörün bu üründeki ortalama büyümesinin 10 puan üzerinde büyüdü. Şirket, “Tam Senlik TSS” olarak lanse ettiği yeni ürün gamı ile müşterilerin ihtiyaç ve bütçelerine göre diledikleri gibi seçebilecekleri planlar sunuyor.

Sigortacılar risk önlemeye yöneliyor

Küresel danışmanlık şirketi Bain & Company'nin 2023 Küresel Sigorta Raporu, sigortacılıkta değişen yaklaşımları ve müşterilerin ihtiyaçlarını mercek altına aldı. Rapor, sigortalıların sigorta şirketlerinden sadece teminat kapsamında destek olmasını değil, risk azaltma ve önleme konusunda da destek olmasını talep ediyor.

Son birkaç yılda yaşananlar göz önüne alındığında, artık hayatlarımızda birtakım yeni riskler bulunuyor. Bu sebeple sigortalılar artık sigorta şirketlerinden her bir risk olayının belirlenmesi, önlenmesi ve azaltılması konularında kendilerine destek olmasını bekliyor. Sigortada Müşteri Davranışı ve Sadakat 2023 raporu, 14 ülkeden 28 bin 765 tüketiciyle gerçekleştirdiği anketle davranışlarının, bağlılıklarının ve amaçlarının sigorta şirketleri üzerindeki etkisini inceledi. Örneğin, Brezilya'dan ankete katılanların %97'si ve Japonya'dan katılanların %81'i risk önleme hizmetleri ile ilgilendiklerini dile getirirken, Y kuşağından katılımcıların %40'ı risk önleme hizmeti içeren hayat sigortası satın alabileceklerini belirtiyor.



DEĞİŞİM VURGUSU

Rapor, müşteri davranışlarındaki değişimler gibi sigortacılar için de bir değişimi işaret ediyor. Sigortacılar, tüketicilerin önceliklerine doğru zamanda cevap vererek onları kazanmalı. Dijital araçları ve ileri düzey analizleri içeren teknolojiler, sigorta şirketlerinin ve diğer paydaşların bir alım satım rolünden daha kapsamlı bir müşteri etkileşimi modeline geçmelerine yardımcı olacak.

'RİSK ÖNLEME YENİ HİZMETLERE HAYAT VERDİ'

Bain & Company ortaklarından Henrik Naujoks, konuyla ilgili şunları söyledi: "Tüketicilerin geleneksel sigorta hizmetlerinin ötesinde daha fazla risk önleme talebi yeni hizmetlerin hayata geçirilmesini sağladı. Örneğin, Avrupa'daki bir sağlık sigortası şirketi, sağlık koçluğu ve doktorları hayata geçirdiği yeni hizmetlerine ekledi. Yeni hizmetler, tüketicilerle daha güçlü ilişkiler geliştirilmesine yol açabilir. Örnek vermek gerekirse, Güneydoğu Asya'da bir hayat sigortası şirketi başlattığı sağlık ve ebeveyn çevrimiçi forumları ile ilk yılında 300 bin müşterinin kaydolmasını ve beşte birinin aktif kullanıcı olmasını sağladı."

Lemonade yapay zekâ kullanarak iki saniyede hasar ödedi

Insurtech firması Lemonade, yapay zekâ ve makine öğrenimini kullanıp bir hasarı iki saniyede ödeyerek rekor kırdı. Müşteri deneyimlerini iyileştirmek ve geliştirmek için yapay zekâ ve makine öğrenimi teknolojisinden yararlanan Lemonade, tescilli hasar çözüm sistemi sayesinde gerçek bir sigorta talebini sadece iki saniye içinde çözmeyi başardı. Lemonade'nin sohbet robotu AI Jim, hasarı değerlendirmeye alarak öncelikle poliçe koşullarını kontrol etti ve ardından düzinelerce dolandırıcılığı önleme algoritması uygulayarak iki saniye içinde hasarı ödedi. Oyunu değiştiren bir atılım olarak görülen bu olay, teknolojinin sigorta sektörünün tüm görünümünü yeniden şekillendireceğine dair büyük potansiyeli de vurguluyor.

Insurity'nin 2023 Kasırga Rehberi proaktif stratejiye geçişi vurguluyor



Sigorta şirketleri, acenteler ve brokerler için bulut tabanlı yazılım sağlayıcısı Insurity, 2023 Kasırga Kılavuzu'nu yayınladı. Kılavuz, sigorta kuruluşlarının "tepki ver ve cevapla" yaklaşımından proaktif bir "hazırla ve hizmet et" stratejisine geçmesine yardımcı olacak en kapsamlı uygulamaları sunuyor.
2022 sezonu, neredeyse tüm küresel sigortalı kayıpların Amerika Birleşik Devletleri'nde (%75'inin) kaydedildiği ve yalnızca Ian Kasırgası'nın toplam küresel sigortalı kayıpların yaklaşık yarısını oluşturduğu endişe verici bir istatistiğe tanık oldu.
Kılavuz, kasırgaların mülk ve kaza (P&C) sigortacıları için oluşturduğu zorlukların ortasında hızlı ve etkili veri kullanımının gerekliliğini vurguluyor. Insurity Baş Analitik Sorumlusu Kirstin Marr da ortaya çıkan kasırgalar nedeniyle uzman verilerini ve gelişmiş analitiği kullanan proaktif bir yaklaşım benimsemenin önemine dikkat çekiyor. Bu yaklaşım, maliyetlerin yönetilmesinde ve müşteri memnuniyetinin artırılmasında hayati öneme sahip.
2023 Kasırga Kılavuzu, sigortacılara bir kasırga öncesinde, sırasında ve sonrasında takip etmeleri gereken kontrol listeleri sunarak kapsamlı hazırlık yapmalarını sağlıyor. Ek olarak, sigorta şirketlerinin geçmiş senaryoları simüle etmelerine ve konum özelliklerinden kaynaklanan potansiyel kayıpları belirlemek için risk portföylerini değerlendirmelerine olanak tanıyan bir kasırga provası yürütme adımlarını ana hatlarıyla belirtiyor.
Kılavuzda bir kasırganın hemen ardından olası kayıpların kapsamını kavramak için sağlam verilere ve analitiklere duyulan ihtiyaç vurgulanan önemli bir konu başlığı olarak karşımıza çıkıyor. Böylece sigorta şirketleri, hasarların kapsamını tahmin ederek ve fiziksel değerlendirmelere gerek kalmadan kaynaklarını tam olarak belirleyip hasara müdahale süresini verimli bir şekilde optimize edebiliyor.

S&P: Enflasyona rağmen Avrupalı hayat dışı sigortacılar pozitif yönde büyüyecek

Uluslararası kredi değerlendirme kuruluşu S&P, enflasyona rağmen Avrupalı hayat dışı sigortacıların pozitif olarak etkileneceğini öngörüyor.
S&P Global Ratings Sigorta Derecelendirme Sektör Lideri Volker Kudszus, "2023 ve 2025 arası hayat dışı sigortacılarını kendilerine zarar verebilecek gayrimenkul, özel kredi ve özel sermayeye yaptığı likit olmayan yatırımlara karşı temkinli olmaya devam ediyoruz" dedi. Kudszus, derecelendirdikleri hayat dışı sigorta şirketlerinin çoğunun fiyatlarını ve rezerv uygulamalarını devam eden yüksek enflasyona göre ayarladığını ancak bazılarının geride kaldığını da ekledi.
S&P, hayat dışı sigorta şirketlerinin bu yıl güçlü performans göstermeye devam etmesini bekliyor. Avrupalı sigortacılar ekonomik büyüme, enflasyon, faiz oranları ve yatırımla bağlantılı çok sayıda zorlukla karşı karşıya. Ancak derecelendirme kuruluşuna göre sermaye güçleri, likiditeleri ve artan yeniden yatırım oranları bu engelleri dengeliyor. Ek olarak kuruluş, avro bölgesindeki enflasyonun %5,8'den %2,7'ye gerilemesini, Birleşik Krallık'ta ise %7,0'den %2,4'e düşmesini bekliyor.

Chubb'tan yeni fiyat teklif platformu

Chubb, siber ve profesyonel sorumluluk sigortası için bir fiyat teklifi platformu olacak Cyber Central'ın tanıttı. Chubb, siber riskler konusunda uzman acente ve brokerler için tasarlanmış yenilikçi bir fiyat teklifi platformu olan Cyber Central'ı hayata geçirdi. Siber ve mesleki sorumluluk teminatlarının fiyatlandırılması ve düzenlenmesi sürecini basitleştirmek ve geliştirmek amacıyla kurulan platformun temel özellikleri ise şöyle sıralanıyor:
• Acente ve brokerlerin ihtiyaçlarına uygun üç farklı fiyat teklifi yolu (Uçtan uca fiyat teklifi, gösterge fiyat teklif, toplu fiyat teklifi),
• Siber ve teknoloji endüstrilerinin karşılaştığı öngörülemeyen zorlukları ele almak,
• Hızlı içgörüler ve dinamik siber ortam için destek,
• Acente ve brokerlere güvenlik açıklarına hızlı bir şekilde yanıt verme yetkisi veren ve müşterilere gerekli korumaları sağlayan proaktif risk raporları sunma,
• Acente ve brokerler için pazarlama materyalleri, teknik incelemeler gibi kaynaklar sunma.
Chubb Kuzey Amerika Profesyonel Sorumluluk ve Siber uygulamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı William A. Wise, "Chubb, siber sigorta pazarındaki dağıtım ortaklarımızı güçlendiren çözümler sunuyor. Cyber Central, kolaylaştırılmış fiyat teklifi seçenekleri, değerli içgörüler ve ihtiyaçlara göre uyarlanmış bir destek paketi sunarak siber uzmanlar için oyunun kurallarını değiştiren bir çözüm haline geldi" dedi.

“Sigorta liderleri değişime uyum sağlamalı”

Değişimin ve dönüşümün yüksek ivme kazandığı bir çağın içindeyiz. Teknolojinin sürekli ve çok yakından takip edilmesi gereken bu çağda, tüm sektörler çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalıyor. Ancak özellikle sigortacılık sektöründe liste oldukça uzun. Devam eden ekonomik belirsizlik, teknoloji, artan tüketici beklentileri, yoğun maliyet ve rekabet baskısının yanı sıra yeni yaklaşımlar, yeni rakipler, yeni çalışma biçimleri ve yeni zorluklar geleneksel sigorta iş modellerine meydan okuyor.

‘SİGORTACILAR DEĞİŞİM İÇİN BASKI ALTINDA’

Sigortanın geleceğini şekillendirecek ilkeler hakkında konuşan EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, şu değerlendirmelerde bulundu: “Sigortacılar şimdiden değişim için baskı altında. Küresel ve yerel sektöre özgü bir sonraki makro ve mikro değişiklik dalgası, bu belirsiz zamanlarda dayanıklılık sağlama konusunda giderek daha karmaşık riskler ve şu anda öngörülemeyen talepler ortaya koyuyor. Sigorta liderlerinin, bu ihtiyaçları öngörmesi ve bunlara uyum sağlaması gerekiyor. Ayrıca liderlerin, uzun vadeli değer ile büyümenin fitilini ateşlemek ve başarılı olmak için kararlı adımlar atmaları gerekiyor.

Müşteri odaklı inovasyon, kişiselleştirme, güven ve veri paylaşımı, müşteri nezdinde korumanın geleceğini şekillendirmede kritik rol oynayan güçlü kavramlar. Değişen ve gelişen müşteri beklentileri, sigorta ürünü yeniliğine olan ihtiyacı artırıyor. Gelecekte, sigortacıların bütünsel olarak müşterilerinin tüm koruma ihtiyaçlarını tek bir sözleşme kapsamında tek fiyatla sağlayacaklarını gözlemleyeceğiz. Bu doğrultuda, küresel olarak korumanın ve sigortanın geleceği ile ilgili tüm göstergeler birkaç önemli sonuca işaret ediyor. Bu sonuçları şöyle özetleyebiliriz;

• Entegre, bireyselleştirilmiş ve tek fiyatlı paket oluşturma

Ev ve araba sigortasını ek tamamlayıcı teminatlarla birleştirme uygulamasının, müşterileri çekme ve elde tutma konusunda oldukça etkili olduğu kanıtlandı. Gelecekte sigortacılar, müşterilerinin tüm koruma ihtiyaçlarını tek bir sözleşme kapsamında tek bir fiyata bütünsel olarak sağlayarak bu temel platform üzerine inşa edecekler. Bu; mülk ve kazazede, hayat ve sağlık sigortası ile gelir koruması, yan iş ve ev tabanlı işletmeleri bireyselleştirilmiş koruma sözleşmelerinde birleştirmek anlamına gelir. Ürünleri ve hizmetleri birleştiren bu tür teklifler, müşteri ihtiyaçlarına göre yeniden şekillendirilerek günümüzdekilerden farklılaşacaktır.

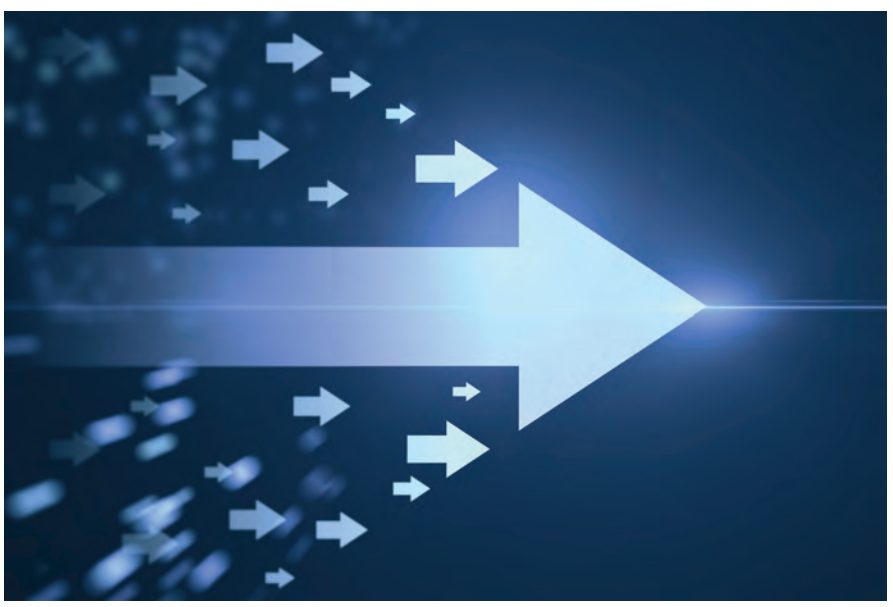
• Duygusal faydalar; güven inşa ederek fonksiyonel faydaları gölgede bırakır

Sektördeki herkes, sigortacılığın geleceğinin veri ve analitik odaklı olacağı konusunda hemfikir. Ancak yarının en iyi performans gösteren sigortacıları, insani bağlantılar kurma ve kişisel dokunuşu doğru zamanda uygulama konusunda başarılı olanlar olacak. Müşterileriyle derinden empati kurabilen bir sigorta şirketinden müşterilerin ne satın alabileceklerini değil, aynı zamanda nasıl hissettiklerini ve hayatta en çok neye değer verdiklerini anlamaya adayanlar başarıya ulaşacak.

Bununla birlikte, sigortacılar inovasyonun önündeki en büyük engellerden birini, yani tüketici güveninin eksikliğini ele alacaklarsa bu düzeyde bir empati çok önemli. Müşterileriyle güven ilişkisi kurabilen sigortacılar, önemli bir değişim ve çok büyük bir rekabet avantajına sahip olacaklar.

• İnovasyon cesaret, inanç ve sabır gerektirir

Çığır açan yenilikleri besleyecek büyük fikirler bir gecede üretilmez ve genellikle kısa vadede sonuç vermezler. İnovasyon, beş veya on yıllık geri ödeme döngülerine yayılabilen yatırım getirisi modelleriyle uzun vadeli bir süreçtir. Sigortacılar, güçlü bir inovasyon kasına sahip olmaları ve bunu her geçen gün geliştirmeleri gerektiğini biliyor. Ancak sonuç odaklı sermaye piyasalarından gelecek baskılar karşısında odaklarını korumakta zorlanabilirler. Bu zorluklar karşısında sigorta şirketleri, en önemli inovasyon projeleri için net bir vizyon belirlemeli ve bunu güçlü bir irade ve yeterli kaynak ile desteklemeli.



• Değişen tüketici ihtiyaçları, sektörün geleceğini yeniden şekillendiriyor

Tüketicilerin karşı karşıya kaldığı riskler ve küresel çaplı yaşam tarzı değişiklikleri nedeniyle, daha kişiselleştirilmiş koruma artık daha çok önem kazandı. Pandemi, beklenmedik hastaneye yatışlar, iş kaybı veya gelir kaybı da dahil olmak üzere birçok insanın yaşam tarzını değiştirdi. Ancak COVID-19’dan önce de birçok kişi, otomotiv poliçeleri veya yangına karşı olağan korumaların yanı sıra fırtına hasarı ve hırsızlık gibi konulara karşı da sigorta türlerini araştırıyordu. Kişiselleştirmenin zor yanı, bunun her birey için farklı olmasıdır. Bu çerçevede, kişisel deneyimlere ve ürünlere dayalı kişiselleştirme, yenilik yapmak isteyen sigorta şirketlerinin hedefi olmalı.

• Müşteri odaklı yenilik

Liderler, yıllardır düşük düzeyde tüketici katılımı konusunda endişeleniyor. Sigortacılar, yılda bir veya iki kez prim hatırlatıcılarıyla temasa geçer ve müşterilerden yalnızca bir şeyler ters giderse haber alırlar. Daha fazla katılım isteyen sigorta şirketlerinin, müşterilere sağlanan faydaları ve nasıl değer sunacaklarını netleştirmesi gerekecektir (Örneğin; risk önleme ipuçları, daha sağlıklı yaşam, yan hizmetler için teklifler). Sonuç olarak; inovasyon yolculuğunda hangi yol izlenirse izlensin, sigortacılar büyük çaplı düşünmeli ancak küçük adımlarla başlamalı ve test et/öğren yaklaşımlarını benimsemeli. Tüketicileri inovasyon sürecine dahil etmek, araştırmak, izlemek, müşterilerin ne istediğini anlamak için hayati önem taşır. Müşterilerin yeni ürünlere ve hizmetlere yaklaşımları, onlar hakkında teoride söylediklerinden önemli ölçüde farklı olabilir. Tüm bunlar düşünüldüğünde; inovasyona doğru yatırım yaparken müşterilerini iyi takip eden, empati yapabilen ve onlarla güven ilişkisi kurabilen sigortacılar gelecekte kendine yer edinebilecek ve sektöre liderlik edebilecektir.”

Sigortacıların değişim için baskı altında olduğunu belirten **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat**, “Küresel ve yerel sektöre özgü bir sonraki makro ve mikro değişiklik dalgası, giderek daha karmaşık riskler ortaya koyuyor. Sigorta liderlerinin bu alandaki ihtiyaçları öngörmesi ve bunlara uyum sağlaması gerekiyor” dedi.



Küresel koruma boşluğu 1,8 trilyon dolara ulaştı

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, 2022 yılında küresel koruma açığı 1,8 trilyon dolarlık rekor seviyeye ulaştı. Ayrıca 2022 yılında küresel riskin yaklaşık olarak %43'ü sigortasızdı. Bunlar göz ardı edilemeyecek bir koruma boşluğunu ve gidilecek daha çok yolun var olduğunu gösteriyor.

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporunda son beş yılda dünyanın COVID-19 salgınından Ukrayna'daki savaşa ve büyük ekonomilerdeki yüksek enflasyona kadar olağanüstü şoklarla karşı karşıya kaldığı belirtiliyor. Raporda, son beş yılda yaşananlar nedeniyle hayata geçirilen büyük ekonomi politikaları değişiklikleri göz önüne alındığında, risk emilimini neyin tetiklediğini, sigortanın katkısını ve dayanıklılığını geri kazanması için alınabilecek eylemleri anlamanın hayati önem taşıdığı vurgulanıyor.

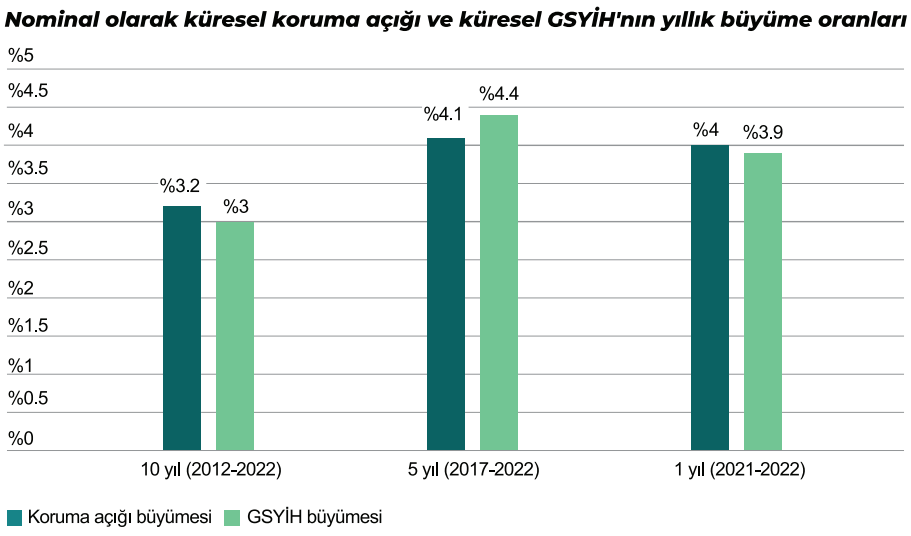
Rapor, dünya ekonomisinin devamlı olarak dayanıklılık yüklemesine ihtiyacı olduğunu vurgularken korunmayan riske maruz kalma ihtimalinin son beş yılda istikrarlı bir şekilde arttığına da dikkat çekiyor.

Swiss Re, 2022 yılında küresel koruma açığının, küresel nominal GSYİH büyümesine benzer şekilde, (nominal olarak 2021'e göre %4,0 daha yüksek) 1,8 trilyon dolarlık rekor seviyeye ulaştığını söylüyor.

Ayrıca ekonomik büyümenin koruma ihtiyaçlarını artırması ve enflasyonun sigortalı riskleri artırması nedeniyle boşluk son beş yılda kümülatif olarak %20 arttı.

Rapor, 2022 yılında küresel riskin yaklaşık olarak %43'ünün sigorta koruması altında olmadığını ancak 10 yıl önceki %46'lık oranın altına indiğine de işaret ediyor.

Nominal olarak küresel koruma açığı ve küresel GSYİH'nın yıllık büyüme oranları



RİSKLER ARTMAYA DEVAM EDİYOR

Merkez bankalarının faiz oranlarını artırmasıyla makroekonomik dayanıklılığın küresel olarak güçlendiği ve pandemi öncesi dayanıklılık oranına geri döndüğü görülüyor. Ancak küresel finansal kriz yaşanmadan bir sene önceki 2007 yılı rakamlarından daha zayıf bir oran olduğunu belirtmekte fayda var. Ek olarak enflasyonu düzenleyici sıkı para politikaları finansal istikrar ve durgunluk risklerini açığa çıkarıyor. İnatçı enflasyon ise hanehalkının satın alma gücündeki erozyonu telafi etmek için mali desteğe olan ihtiyacı artırıyor. Swiss Re, 2023 ya da 2024 yıllarında dayanıklılıkta küçük bir iyileşme bekliyor.

DÖRT TEHLİKEYE KARŞI DAYANIKLILIK ARTMALI

Sigma'nın bu versiyonunda dört riske karşı dayanıklılığın artması gerektiği belirtiliyor. Bu riskler ise şöyle sıralanıyor:

- Bitkisel ürün
- Doğal afetler
- Sağlık
- Mortalite oranı

BİTKİSEL ÜRÜNDE KORUMA AÇIĞI 113 MİLYAR DOLAR

Bitkisel ürün dayanıklılığının 2017 yılından bu yana çoğu bölgede güçlü bir şekilde arttığına dikkat çeken rapor, özel ve kamu tarım sigortası programları aracılığıyla sunulan korumanın, sıralanan tehlikelerde en güçlü artışı sağladığını ve hem 2022'de hem de son beş yılda koruma ihtiyaçlarını aştığını belirtiyor.

Bununla birlikte, bitkisel ürün sigortası penetrasyonu, özellikle gelişmekte olan pazarlarda büyük ve hızla genişleyen tarım sigortası sektörüne (Çin ve Brezilya gibi) rağmen, artan mahsul üretimine kıyasla çok düşük kalıyor ve bu da ihtiyaçlar ve mevcut kaynaklar arasındaki koruma boşluklarının genişlemesine neden oluyor.

Swiss Re, 2022 yılında küresel bitkisel ürün koruma açığının tahminen 113 milyar dolara denk geldiğini, bunun da %59 oranında bir koruma açığına tekabül ettiğini ifade ediyor.

Gelişmekte olan Asya, büyük ve hızla genişleyen bir tarım sigortası sektörü nedeniyle artan küresel dayanıklılığa güçlü bir şekilde katkıda bulundu. Bitkisel ürün sigortası sisteminin olgunlaştığı Kuzey Amerika ise son yedi yılda dayanıklılıkta önemli bir değişiklik göstermedi.
Gelişmekte olan EMEA'da da sınırlı bir dayanıklılık görülmeye devam ediyor.

%76'LIK KORUMA BOŞLUĞU

Seller, depremler ve şiddetli fırtınalar toplumsal ve ekonomik kalkınma, haneler ve işletmeler için büyük tehditler arasında yer alıyor.
Can kaybı ve fiziksel yaralanmanın yanı sıra doğal afetler varlıklara da zarar verebilen, hem makro hem de mikro düzeyde önemli mali kayıplara yol açan nedenlerden biri diyebiliriz. Sigortanın bu noktadaki misyonu ise bu kayıplar için teminat sağlayarak daha hızlı yeniden yapılanmayı sağlayabilmek. Ayrıca sigorta, afet risk değerlendirmesi yoluyla doğal afetlerin ve etkilerinin anlaşılmasına katkıda bulunuyor.
Afetlere karşı küresel dayanıklılık hala düşük seviyede ve küresel risklerin yaklaşık %76'sı sigorta koruması altında değil. Rapor, küresel doğal afet koruma açığının 2022'de 368 milyar dolar olarak gerçekleştiğini aktarıyor.
Doğal afetlere karşı dayanıklılığa baktığımızda gelişmekte olan Asya Pasifik'te -özellikle Çin'de- iyileşirken, gelişmekte olan EMEA ve Latin Amerika'da (LATAM) geriledi.
Küresel olarak, koruma açığı mevcut korumadan biraz daha yavaş artıyor, ancak ortalama olarak riske maruz kalanların %95'inin sigortasız olduğu gelişmekte olan pazarlar için, koruma ihtiyacı ve koruma boşlukları son on yılda mevcut korumayı aştı.
Ülkelere göre Danimarka, Norveç ve Fransa, 2022 yılında doğal afet risklerine karşı en fazla korunan ülkelerdi. Bölgeye göre bakıldığında dayanıklılık, en yüksek gelişmiş EMEA, gelişmiş Asya Pasifik ve Kuzey Amerika'da görülüyor.

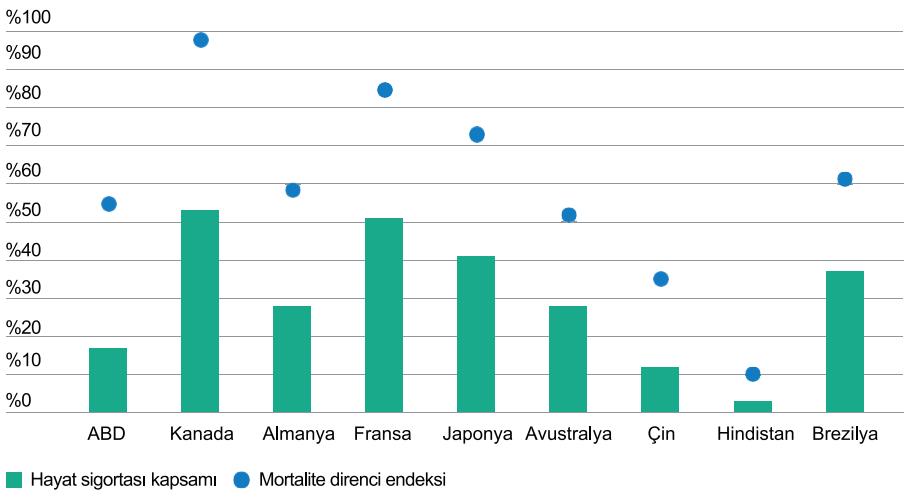
GELİŞMİŞ PAZARLAR SAĞLIKTA DAYANIKSIZ

Sağlık şokları, kaliteli sağlık hizmetlerine erişimin kesin olmadığını hatırlatan bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Yeterli güvenceye veya herhangi bir güvenceye sahip olmayan ya da bakıma sınırlı mali ve fiziksel erişimi olanlar için hastaneye yatış ve tedavilerin maliyeti yüksek olabileceği için bireylerin ceplerini zorlayabiliyor.
Dünya bugün sağlık açısından daha dayanıklı. Bölgesel bazda incelediğimizde, gelişmekte olan pazarlarda ve özellikle Asya'da yaşam ve sağlık standartları -ve dolayısıyla mevcut koruma- koruma açığından daha hızlı yükseldi. Bunun sonucunda da büyük dayanıklılık kazanımları sağlandı.
Ancak, gelişmiş pazarlar için aynı şeyi söylemek çok da mümkün değil. 2022'de gelişmiş pazarlarda artan yaşam maliyetinin hanehalkı harcamalarına yaptığı baskı, halk sağlığı programlarının durdurulması/kaldırılması gibi faktörler sağlık dayanıklılığını azalttı.

MORTALİTE KORUMA AÇIĞI 406 MİLYAR DOLAR

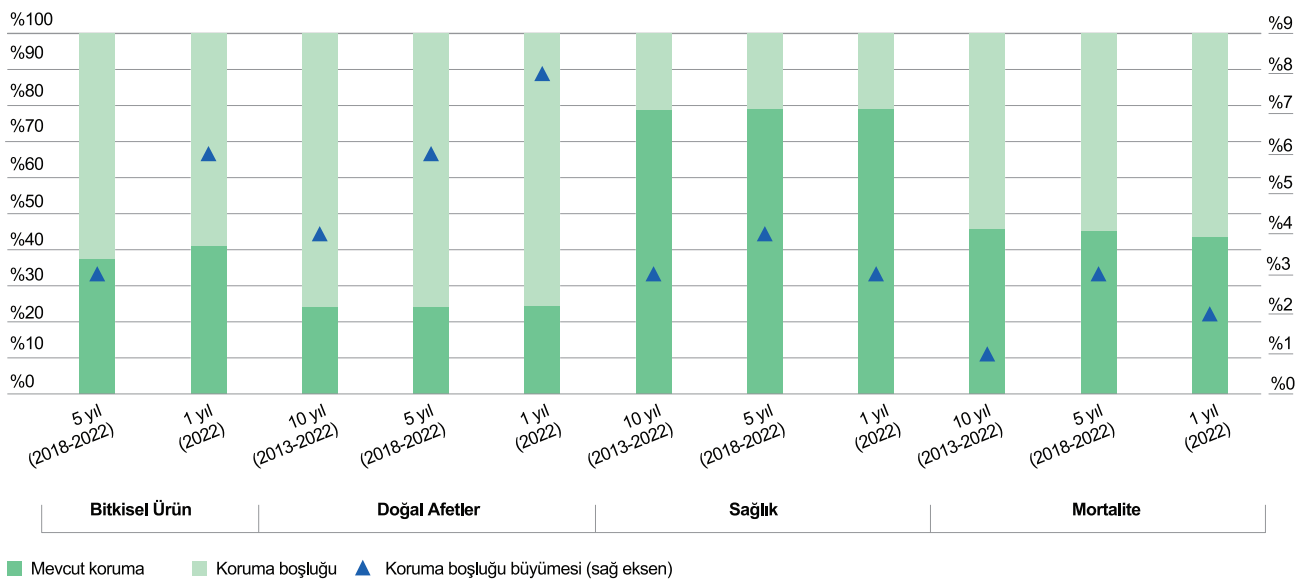
Mortalite koruması açığını, evin geçimini sağlayan kişinin ölümü durumunda bir hanehalkının yaşam standartlarını sürdürmesi için gereken kaynaklar ile mevcut kaynaklar arasındaki fark olarak tanımlayan rapor, küresel mortalite oranı dayanıklılığının 2022'de 2021'e göre daha kötüleştiğini ve koruma açığının tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştığını vurguluyor.

Hayat sigortası kapsamının koruma ihtiyacına oranı ve mortalite direnci endeksi, Seçili ülkeler



Rapor, yüksek enflasyonun hane halkının satın alma gücünü aşındırdığı, artan ücretlerin koruma ihtiyaçlarını artırdığı ve değişken finansal piyasaların hanehalkı varlıklarını tükettiği olumsuz ekonomik koşullar göz önüne alındığında, beklentilerle neredeyse eşdeğer olduğunu aktarıyor. Mortalite koruma açığı, 2022 yılında 2021'e göre %1,5 artarak 406 milyar dolara yükseldi.
Mortalite koruması, hayat sigortasının temeli olduğundan hayat sigortası özellikle dayanıklılığı yüksek olan ülkelerde koruma sağlamada önemli bir rol oynuyor. Bazı durumlarda, koruma ihtiyacının yarısı veya daha fazlası sigorta tarafından karşılanıyor (Kanada %53; Fransa %51). Ancak diğer ülkelerde bunun tersi olabiliyor. Örneğin, hayat sigortası piyasasının hala az gelişmiş olduğu Hindistan'da, mortalite koruması ihtiyacının yalnızca yaklaşık %3'ü sigorta tarafından karşılanıyor. Çin'de de aynı şekilde hayat sigortasının koruma ihtiyacına oranı, diğer gelişmekte olan Asya pazarlarına kıyasla düşük hayat penetrasyon oranı (%2,1) nedeniyle sadece %12'lerde seyrediyor.

Tehlikeye göre ortalama yıllık koruma açığı ve mevcut koruma değerlerinin ve büyüme oranlarının eğilimi



	Bitkisel Ürün		Doğal Afetler			Sağlık			Mortalite		
	5 yıl 2017-2022	1 yıl 2021-2022	10 yıl 2012-2022	5 yıl 2017-2022	1 yıl 2021-2022	10 yıl 2012-2022	5 yıl 2017-2022	1 yıl 2021-2022	10 yıl 2012-2022	5 yıl 2017-2022	1 yıl 2021-2022
Koruma boşluğu	2.6	5.7	4.0	6.1	8.3	2.6	3.9	3.2	1.3	3.4	1.5
Mevcut koruma	12.3	16.2	4.5	6.9	12.8	3.5	3.7	4.2	0.9	0.4	-2.1
Koruma ihtiyacı	6.0	5.8	4.1	6.3	9.3	3.3	3.7	3.9	1.1	2.0	-0.1
GSYİH	4.4	3.9	3.0	4.4	3.9	3.0	4.4	3.9	3.0	4.4	3.9

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

İlk yarı yüksek getiri ile kapandı

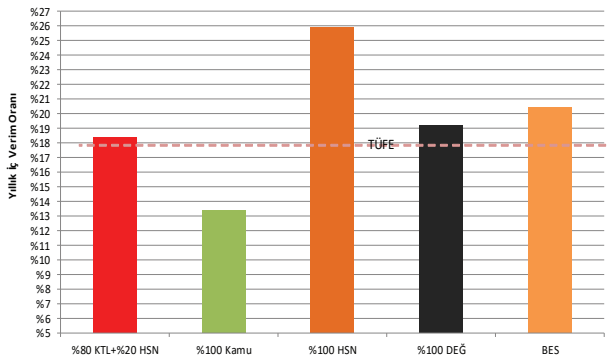
Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme 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 Haziran ayında %17,60 oranında olurken BİST–100 endeksinde %17,85 oranında artış kaydedildi. Haziran ayında BES bünyesindeki Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma fonları %6,31 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %31,93 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise Haziran ayında %19,60 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Haziran ayında %3,92 oranında artış gösterdi. 2023 yılının ilk altı ayında, ağırlıklı BES Endeksinde %29,12 oranında artış gerçekleşirken Tüketici Fiyat Endeksinde %19,77 oranında artış gerçekleştiği görülmektedir.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

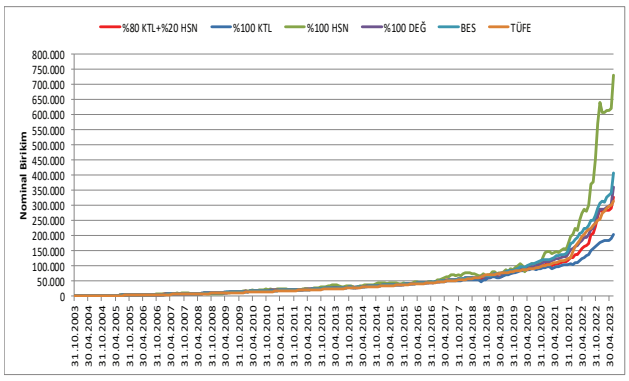
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-27.06.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



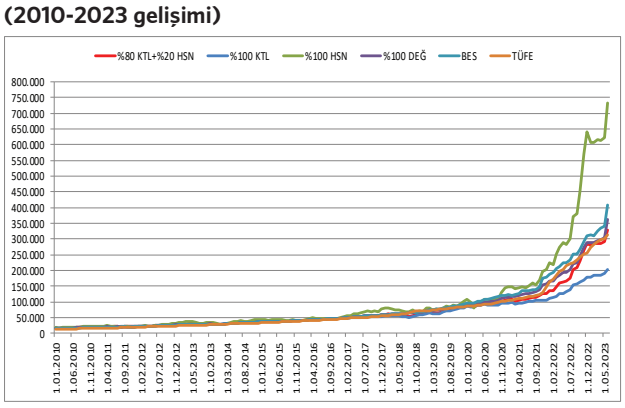
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-27.06.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %20,45 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %25,89 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-27.06.2023 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 31.10.2003-27.06.2023 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, 27.06.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 408.081 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 312.797 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-27.06.2023 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.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

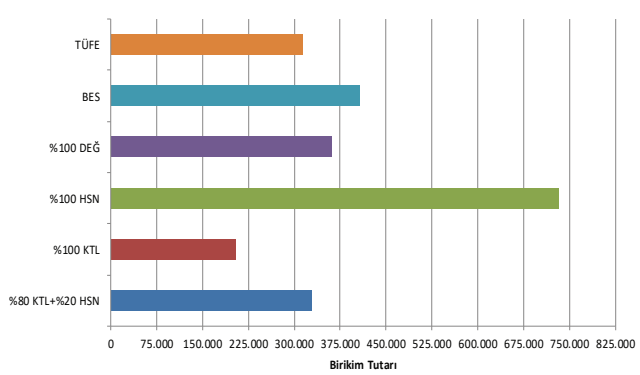
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

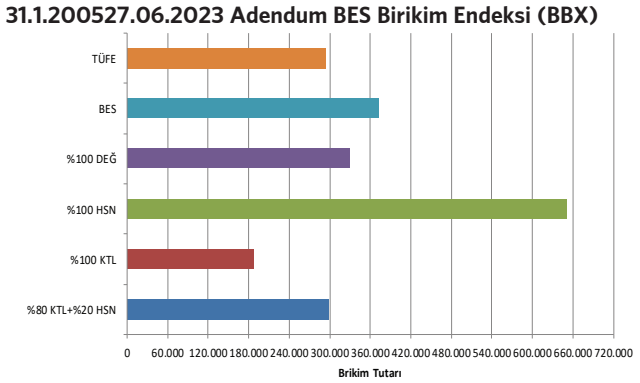
Yandaki grafik 31.10.2003-27.06.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 27.06.2023 tarihinde 408.081 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.320 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-27.06.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 27.06.2023 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 27.06.2023 tarihinde 651.058 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.200527.06.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'in ikinci risk envanteri yayınlandı

Emeklilik Gözetim Merkezi, risk tanımlarını belirleyerek Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ikinci risk envanterini oluşturdu ve yayınladı.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM); Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Sigorta, Özel Emeklilik ve Reasürans Şirketleri Birliği, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketlerinin paydaşlığında, risk tanımlarını belirleyerek Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ikinci risk envanterini oluşturdu ve yayınladı.

11 ADET YENİ RİSK TANIMI EKLENDİ

İkinci risk envanterinin oluşturulması aşamasında paydaş kurum ve kuruluşlardan 115 kişinin katılımıyla 5 adet çalıştay düzenlendiği belirtildi. Çalıştaylarda, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin önerdiği risk tanımlarının değerlendirilerek nihai hale getirildiği, 2022 yılı için "11 adet yeni risk" tanımının envantere eklendiği belirtildi. EGM'nin hazırladığı bir elektronik anket vasıtasıyla, paydaş kurumların uzman ve yöneticilerinden oluşan 207 kişi ile belirlenen risklere ilişkin değerlendirmenin yapıldığı ifade edildi.

Anket sonuçlarında, global çapta yapılan risk anketlerinde çıkan sonuçlara paralel olarak, COVID-19'un uzayan ekonomik ve sosyal etkilerinden kaynaklanan dış çevre risklerinin ilk sıralarda yer aldığı vurgulandı. Sonuçlara göre, 2022 yılı için yeni tanımlanan ve dış çevreyle ilgili "Döviz kuru riski" ve "Yaygın yoksulluk riski" 2'nci ve 3'üncü sıralarda yerini aldı.

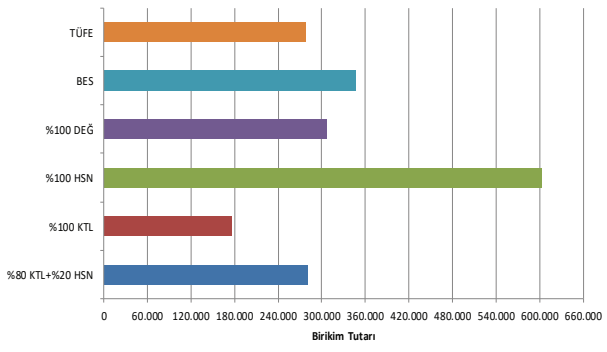
"Sisteme duyulan güven"in uzun vadeli tasarruf ve yatırımlara odaklanan özel emeklilik sistemindeki görece yüksek önemi ve sektörün konu ile ilgili yüksek hassasiyetinin; ilgili risklerin geçen yıl olduğu gibi bu yıl da üst sıralarda olmasına neden olduğu belirtildi.

Risk envanterinde, etki ve olasılık derecelerine göre ilk sırada yer alan riskin, "Ekonomideki olası dalgalanmaların yeni sözleşme girişleri üzerindeki etkisi" olduğu görüldü.

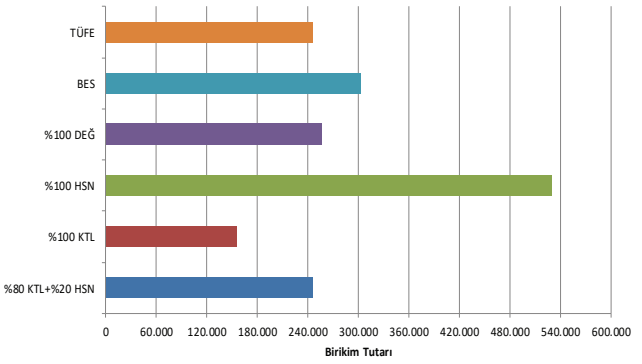
Bu risk, pandemi ekonomisinin tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de devam eden yüksek enflasyon, emtia fiyatlarındaki artış gibi etkileri nedeniyle, bireylerin tasarrufa ayırabilecekleri tutarın azalması ve mevcut katılımcıların acil nakit ihtiyaçları nedeniyle bireysel emeklilik sistemi birikimlerine yönelme ihtimallerini değerlendiriyor.

Pandemi ile birlikte artan dijitalleşmeye bağlı olarak; operasyonel risklerin birçoğunun eskiye nazaran daha iyi yönetildiğinin düşünüldüğü anlaşılmakla birlikte, siber risklerin daha üst sıralarda yer almasının dijital bağımlılık artışının doğal bir sonucu olarak değerlendiriliyor.

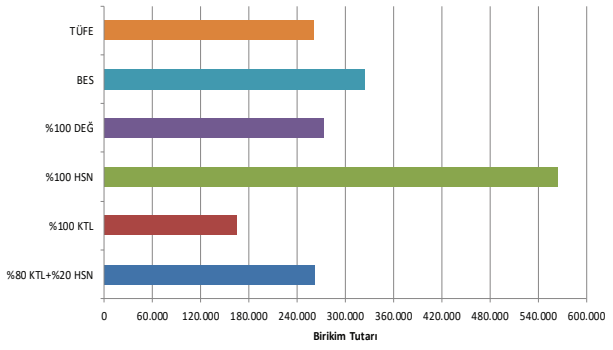
31.1.2006-27.06.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



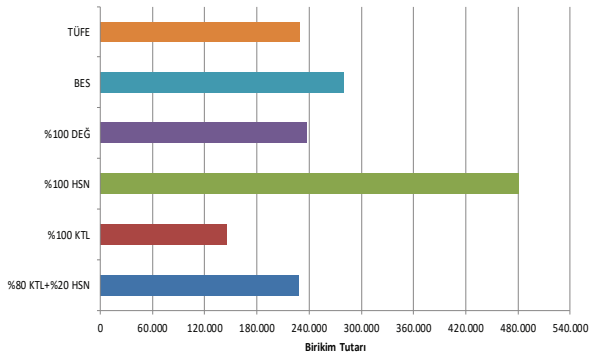
31.1.2008-27.06.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-27.06.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-27.06.2023 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.



KAHRAMANMARAŞ DEPREMİ SONRASI SEKTÖR CİDDİ BİR SINAV

Sektör olası Marmara kritik bir rol üstleniyo

Yüzyılın felaketi olarak adlandırılan Kahramanmaraş Depremi sonrasında başarılı bir sınav veren ve hayatın normale dönmesinde oldukça aktif bir rol oynayan sektör, olası bir Marmara depreminde de ortaya çıkacak hasarların hızlıca tazmin edilmesinde ve deprem sonrası ortaya çıkan yaraların en hızlı şekilde sarılmasında kritik bir öneme sahip.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye, coğrafi konumu nedeniyle aktif bir deprem kuşağı üzerinde yer alıyor. Bu nedenden dolayı ülkemiz, her an deprem tehlikesiyle karşı karşıya. 1939 Erzincan, 17 Ağustos 1999 Marmara, 12 Ekim 1999 Bolu-Düzce ve son olarak ise Kahramanmaraş depremleri, ülkemizin tarih boyunca birçok deprem felaketine maruz kaldığının örnekleri olarak karşımıza çıkıyor. Henüz acısı çok taze olan 6 Şubat tarihinde saat 04.17'de merkez üssü Kahramanmaraş ilinin Pazarcık ilçesi olan 7.7 büyüklüğünde ve yine aynı gün saat 13.24'te merkez üssü Kahramanmaraş ilinin Elbistan ilçesi olan 7.6 büyüklüğünde meydana gelen deprem felaketleriyle birlikte depremden önce önlem almanın ve sigortanın ne kadar önemli olduğunu gördük. Yüzyılın felaketi olarak adlandırılan depremler bize, riskin ne kadar gerçek olduğunu gösterirken aynı zamanda olası bir hasarda, hasarın eksiksiz karşılanabilmesi için poliçe bilgilerinin doğru olmasının da ne denli önemli olduğunu ortaya çıkardı.

Depremin hemen ardından ihbarları almaya başlayan ve 24 saat geçmeden ilk tazminat ödemesini yapan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) yaptığı son açıklamaya göre 18 Temmuz itibarıyla depremlerden etkilenen illerde 581 bin ihbar yapılırken tazminat ödemeleri ise 30 milyar liraya ulaştı.

DEPREMDEN ÖNCE SİGORTA YAPTIRMANIN ÖNEMİ BÜYÜK

Yaşanan bu iki acı felaketten sonra olası bir Marmara depremi de tüm ülkenin tekrar gündemine oturdu. Meydana gelen bu iki büyük deprem felaketiyle birlikte depremden sonra sigorta sektörünün hayatın hızla normale dönme sürecindeki önemini bir kez daha gördük.

MARMARA'DA SİGORTALILIK ORANI %67

17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nden sonra geçen 24 seneye rağmen Marmara Bölgesi'nde sigortalılık oranı sadece %67. Bölgeyi il bazında değerlendirecek olursak; İstanbul %65,30, Bursa %61,40,

Marmara Bölgesi'nde il bazında yürürlükteki poliçeler

İLLER	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI
İSTANBUL	4.153.000	2.710.157	%65,30
BURSA	754.000	463.177	%61,40
KOCAELİ	481.000	343.104	%71,30
TEKİRDAĞ	318.000	271.579	%85,40
BALIKESİR	377.000	241.607	%64,10
SAKARYA	240.000	201.685	%84,00
ÇANAKKALE	151.000	99.477	%65,90
YALOVA	93.000	81.475	%87,60
EDİRNE	111.000	70.525	%63,50
KIRKLARELİ	102.000	62.157	%60,90
BİLECİK	60.000	29.716	%49,50
TOPLAM	**6.840.000**	**4.574.659**	**%66,90**



DASK'TA TEMİNATLARIN KAPSAMI GENİŞLETİLİYOR

Doğal afetlerin neden olduğu zararlara karşı bütüncül bir yaklaşım ile başta sel olmak üzere deprem dışındaki diğer doğal afetlerin de DASK tarafından yürütülmekte olan Zorunlu Deprem Sigortası'nın kapsamına dahil edilmesi ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın Zorunlu Afet Sigortası'na dönüştürülmesine ilişkin çalışmalar başladı. 2023 yılında tamamlanması hedeflenen çalışmayla, tek bir poliçe üzerinden tüm doğa kaynaklı afetler için vatandaşlara teminat sağlanabilecek.

8 FARKLI MARMARA DEPREMİ SENARYOSU MODELLENDİ

2022 yılının sonunda Türk Reasürans'ın içinden çıkmış iki temel yetkinlik merkezi olan katastrofik afet modellemesi ve yazılım teknolojilerinin birleştirilmesiyle kurulan teknoloji şirketi T-Rupt'ın Kahramanmaraş depremleri sonrasında İstanbul özelinde yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi veren Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Prof. Dr. Sinan Akkar liderliğindeki modelleme ekibimiz, her biri tarihsel depremlerle ilişkilendirilmiş ve yer bilimsel birikim ile temellendirilmiş 8 farklı Marmara deprem senaryosunu, oldukça yüksek çözünürlüklü bir biçimde bölgeye uyguladı ve olası yer hareketi şiddetlerini modelledi. Bu 8 senaryoyu belirlerken T-Rupt öncelikle belli büyüklüğün üzerindeki olası kırılmaların tamamını kapsamayı hedefledi. Bu 8 senaryo ışığında elde edilen yer hareketleri sigorta şirketlerimizin portföylerine uygulandı ve şirketlerimize beklenen hasar sonuçları raporlandı" açıklamasında bulundu.

İstanbul'un ilçelerine göre Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) poliçe sayısı

İlçe Adı	Poliçe Sayısı
ADALAR	7.882
ARNAVUTKÖY	38.442
ATAŞEHİR	76.758
AVCILAR	72.230
BAHÇELİEVLER	97.170
BAKIRKÖY	55.679
BAYRAMPAŞA	38.358
BAĞCILAR	85.431
BAŞAKŞEHİR	77.938
BEYKOZ	23.274
BEYLİKDÜZÜ	83.286
BEYOĞLU	41.429
BEŞİKTAŞ	60.134
BÜYÜKÇEKMECE	60.144
ESENLER	48.164
ESENYURT	196.573
EYÜPSULTAN	76.224
FATİH	78.442
GAZİOSMANPAŞA	62.820
GÜNGÖREN	47.029
KADIKÖY	153.538
KARTAL	90.203
KAĞITHANE	77.928
KÜÇÜKÇEKMECE	125.511
MALTEPE	102.398
PENDİK	110.993
SANCAKTEPE	75.754
SARIYER	59.985
SULTANBEYLİ	25.373
SULTANGAZİ	53.968
SİLİVRİ	53.976
TUZLA	55.343
ZEYTİNBURNU	40.838
ÇATALCA	10.762
ÇEKMEKÖY	56.136
ÜMRANİYE	115.631
ÜSKÜDAR	86.593
ŞİLE	12.246
ŞİŞLİ	78.425

V VERDİ

depreminde r

Kocaeli %71,30, Tekirdağ %85,40, Balıkesir %64,10, Sakarya %84, Çanakkale %65,90, Yalova %87,60, Edirne %63,50, Kırklareli %60,90, Bilecik %49,50 seviyesinde sigortalılık oranına sahip.

İstanbul, nüfus yoğunluğu en fazla ilimiz olması nedeniyle olası bir depremde en fazla hasarı alacak şehir olarak karşımıza çıkıyor. Uzmanlar, deniz kıyısında bir şehir olması nedeniyle İstanbul'da çoklu afetlerin de meydana gelebileceğini söylerken olası bir Marmara depremine her bakımdan hazır olunması gerekliliğine dikkat çekiyor.

2 milyon 710 bin konutun sigortalı olduğu İstanbul'un ilçelerindeki sigortalı konut sayısına baktığımızda ise, 27 bin binanın bulunduğu Beyoğlu'nda 41 bin konut Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip. 25 bin binanın bulunduğu Kadıköy'de Zorunlu Deprem Sigortalı konut sayısı 153 bin. Diğer bazı ilçelere bakacak olursak; 27 bin binanın bulunduğu Ataşehir'de 76 bin konut, 16 bin binanın bulunduğu Beşiktaş'ta 60 bin konut, 6 bin binanın bulunduğu Adalar'da 8 bin konut, 34 bin binanın bulunduğu Eyüp'te 76 bin konut, 21 bin binanın bulunduğu Çekmeköy'de 56 bin konut, 20 bin binanın bulunduğu Şişli'de 78 bin konut, 52 bin binanın bulunduğu Ümraniye'de 115 bin konut, 23 bin binanın bulunduğu Bahçelievler'de 97 bin konut, 51 bin binanın bulunduğu Beykoz'da 23 bin konut, 30 bin binanın bulunduğu Kartal'da 89 bin konut, 41 bin binanın bulunduğu Üsküdar'da 85 bin konut, 43 bin binanın bulunduğu Fatih'te 79 bin konut, 27 bin binanın bulunduğu Avcılar'da 72 bin konut, 49 bin binanın bulunduğu Sarıyer'de 60 bin konut Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip.

SİGORTA BİLİNCİNİN ARTMASI ÖNEM TAŞIYOR

Topraklarının %92'sinin deprem bölgeleri içerisinde bulunduğu ülkemizde, nüfusun %70'den fazlası birinci ve ikinci derece deprem bölgesinde yaşıyor. Nüfusun büyük çoğunluğunun önemli deprem bölgelerinde yaşamasına bağlı olarak büyük ölçekli depremlerde ortaya çıkan kayıpların giderilmesinde ise sigorta çok önemli bir rol üstleniyor. Meydana gelen depremlerden sonra hayatın normale dönmesini sağlamak ve yaraları hızla sarmak için sigorta bilincinin artması ve sigortalılık oranlarının yükselmesi büyük önem taşıyor. DASK'ın yayınladığı verilere göre toplam 20 milyon konutun bulunduğu Türkiye genelinde 11 milyon sigortalı konut bulunuyor. Sigortalılık oranının ise %58,50 olduğu Türkiye genelinde her an kapımızda olan deprem gerçeğine karşı %100 sigortalılık oranına ulaşmak oldukça önemli.

'TOPLAM HASAR ÖDEMESİ 55 MİLYAR LİRA'

Sigorta sektörünün deprem bölgesindeki çalışmaları hakkında açıklamalarda bulunan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, DASK'ın Türkiye genelinde 600 bine yakın ihbar için bugüne kadar 29,5 milyar lira hasar ödemesi yaptığını, böylece Kahramanmaraş depremleri nedeniyle sektörün toplam hasar ödemesinin 55,5 milyar liraya ulaştığını vurguladı. Obalı, şöyle devam etti: "Ülke olarak büyük acılar yaşadığımız 6 Şubat depremlerini unutmadık ve unutturmayacağız. Afetin ardından geçen 5 ay boyunca sektörümüz, sorumluluklarını eksiksiz yerine getirme gayretiyle çalışırken, başta ferdi kaza ve hayat sigortaları olmak üzere, konut sigortası, sanayi ve ticari yatırımlardaki mühendislik, yangın, kâr kaybı, nakliyat ve kasko gibi branşlarda 144 binden fazla dosyaya 26 milyar liraya yaklaşan tutarda ödeme yaptı. Öte yandan 35 bine yakın dosya için de 10 milyar lira tutarında rezerv ayırırken, 5 ay gibi kısa süre içinde hasar ödemelerimizin büyük bir kısmını gerçekleştirdik."

• TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Kahramanmaraş Depremi sonrası eksik sigorta problemi ortaya çıktı

"KAHRAMANMARAŞ DEPREMİ SONRASI TABLODA, SİGORTA SEKTÖRÜYLE İLGİLİ PEK ÇOK DONE ORTAYA ÇIKMIŞTIR. BUNLARIN EN ÖNEMLİLERİNDEN BİRİ, EKSİK SİGORTA PROBLEMİDİR. KAHRAMANMARAŞ DEPREMİNDE DE ÜLKEMİZDE FARKLI TARİHLERDE YAŞANAN GEÇMİŞ DEPREMLERE BENZER ŞEKİLDE BİRÇOK SİGORTALI TARAFINDAN POLİÇE TANZİM SÜRECİNDE METREKARELERİN DOĞRU BEYAN EDİLMEMİŞ OLDUĞU ANLAŞILMIŞTIR."

Kahramanmaraş Depremi sonrasında ortaya çıkan eksik sigorta problemi hakkında açıklamalarda bulunan Birlik, açıklamasında şu ifadeleri kullandı: "Yakın zamanda yaşadığımız Kahramanmaraş Depremi sonrası tabloda, sigorta sektörüyle ilgili de pek çok done ortaya çıkmıştır. Bunların en önemlilerinden biri, eksik sigorta problemidir. Kahramanmaraş depreminde de ülkemizde farklı tarihlerde yaşanan geçmiş depremlere benzer şekilde; birçok sigortalı tarafından poliçe tanzim sürecinde metrekarelerin doğru beyan edilmemiş olduğu anlaşılmıştır. Bu kapsamda, sigorta bedelinin doğru belirlenmesi ve olası bir hasarda, hasarın eksiksiz karşılanabilmesi için poliçe bilgilerinin doğru olması büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte, yaşanan felaket sonrasında, sigorta şirketlerinin katastrofik riskleri karşılamak üzere dengeleme karşılığı olarak tutmuş olduğu rezervin ne kadar önemli olduğu bir kez daha anlaşılmıştır."

'ŞİRKETLERİN ÖZ KAYNAKLARI GÜÇLENDİRİLMELİ'

Sektörün olası Marmara depremi öncesi, finansal açıdan daha da güçlü hale gelmesi adına çalışmaların sürdürüldüğünü belirten Birlik, "Gerek SEDDK ile ihtiyari deprem teminatı konusunda, gerekse de kapasite artışı ihtiyacıyla ilgili olarak sektörümüzce yapılan çalışmalar devam etmektedir. Olası Marmara depremi de göz önüne alındığında, gelecek dönemlerde meydana gelebilecek büyük ölçekli katastrofik risklere karşı sigorta şirketlerinin öz kaynak yapısının güçlendirilmesi önem arz etmektedir" ifadelerine yer verdi. Birlik, Zorunlu Deprem Sigortası'nın (ZDS) kapsamının genişletilerek doğal afet sigortasına dönüştürülmesiyle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Doğal Afet Sigortaları Kurumu bünyesinde teminat kapsamının genişletilerek, zorunlu afet sigortası kapsamında sel ve yer kayması başta olmak üzere, diğer afetler için de teminat sağlanmasına yönelik çalışmalara devam edilmektedir. Bu kapsamda, diğer afetlerin de teminat kapsamına dahil edilmesine ilişkin değişiklik SEDDK tarafından 01.01.2024 tarihine ertelenmiştir."

'BİLİNÇ ARTIRICI AKSİYONLAR OLDUKÇA ÖNEMLİ'

"Ülkemizde son yıllarda yaşanan afetler sonrasında afetzedeler ile yapılan görüşmelerde çok büyük oranda, vatandaşlarımızın doğal afetler sonucu oluşan zararların sigorta teminatı altına alınması konusunda bilgilerinin olmadığı görülmüş olup bu alandaki sigortalılık oranı maalesef oldukça düşük seviyelerdedir" ifadelerini kullanan birlik, "Ayrıca, yaşadığımız büyük afet sonrası ihtiyari deprem teminatının önemi de bir kez daha ortaya çıkmıştır. Bilindiği gibi, Doğal Afet Sigortaları Kurumu poliçedeki teminat limitine kadar ödeme yapmaktadır. Bu sebeple, konutlar için isteğe bağlı yangın sigortası düzenlenerek DASK tarafından sağlanan teminat limitinin üzeri için deprem teminatı alınıp binanın yeniden inşa değerine kadar güvencenin yanı sıra, evin içerisindeki eşyalar için de deprem teminatı sağlanabilmektedir. Bununla birlikte, isteğe bağlı düzenlenen poliçelerde enflasyon klozuyla enflasyona karşı da koruma alınabilmektedir. Doğal afetlerin yaratacağı yıkıcı maddi zararların giderilmesinde ve riskin uluslararası piyasalarla reasürans aracılığıyla paylaşılmasında sigorta sektörünün oynadığı rol dikkate alındığında bilinç artırıcı aksiyonların oldukça önemli olduğu değerlendirilmektedir. Bu anlamda okullarda, sınai ve ticari işletmelerde bilinci arttırmak amacıyla eğitimler düzenlenmesi, kamuda güven yaratabilmek amacıyla kamu spotları ve sosyal sorumluluk projesi gibi uygulamalar yapılmasının önemli olduğu değerlendirilmektedir" açıklamasında bulundu.

• DASK KOORDİNATÖRÜ ERDAL TURGUT:

Yaşanılan depremler sonrası sigorta önem kazanıyor

"HER DEPREM ACI TECRÜBELERİ DE BERABERİNDE GETİRDİĞİNDEN YAŞADIĞIMIZ DEPREMLER SONRASI SİGORTA ÖNEM KAZANIYOR. AMACIMIZ, ACI TECRÜBELER YAŞAMADAN VATANDAŞLARIMIZIN SİGORTA KONUSUNDA BİLİNÇLENMESİ VE KONUTLARINI DASK İLE GÜVENCE ALTINA ALMALARI."



DASK olarak deprem öncesinde attıkları önemli adımlar sayesinde operasyonel ve finansal olarak olası büyük bir depreme hazır olduklarını kaydeden DASK Koordinatörü Erdal Turgut, "Kahramanmaraş depreminin hemen ardından, Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezimizdeki ekiplerimize, İstanbul ekiplerimizin de katılımıyla 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 dosyaları resen açarak hasar süreçlerini yürüttük. Böylece depremin üzerinden henüz 24 saat geçmeden ilk hasar ödememizi gerçekleştirdik. Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi'mizde bulunan DASK Tırı ve hasar ekiplerimizden bir grup aynı gün bölgeye intikal etti. Sigortalılarımıza daha hızlı ve yüz yüze hizmet sunmak amacıyla bölgedeki illerimize DASK konteyner ofislerimiz kuruldu ve şu anda Malatya, İskenderun, Osmaniye, Şanlıurfa, Adıyaman, Hatay, Gaziantep, Elazığ, Kahramanmaraş illerinde faaliyetlerini sürdürmektedir" açıklamasında bulundu. 18 Temmuz 2023 tarihi itibarıyla tarafımıza 581 bin 122 adet hasar ihbarının iletildiğini söyleyen Turgut, tazminat ödeme tutarının ise 30 milyar liraya ulaştığını ifade etti.

TÜM DOĞA KAYNAKLI AFETLER İÇİN TEMİNAT

DASK olarak şu anda Zorunlu Deprem Sigortası ile deprem ve depremden kaynaklanan hasarlara karşı sigortalı konut sahiplerine maddi güvence sağladıklarını belirten Turgut, "Son yıllarda sıklaşan ve gittikçe şiddetlenen doğa olaylarına tanıklık etmeye başladığımız bu süreçte, Kurum olarak üzerimize düşen sorumluluğun farkındalığı ile DASK yapısında büyük bir dönüşüm adımı atarak başta sel olmak üzere diğer tüm doğa kaynaklı afet türlerinin DASK'ın kapsamına dahil edilmesi ile ilgili çalışmalarımızı başlattık. Zorunlu Deprem Sigortası'nın Zorunlu Afet Sigortası'na dönüştürülmesi konusunda çalışmalarımızı 2023 yılında tamamlamayı hedefliyoruz. Böylece, tek bir poliçe üzerinden tüm doğa kaynaklı afetler için vatandaşlarımıza teminat sağlayacağız" şeklinde konuştu.

'FARKINDALIK ÇALIŞMALARI YÜRÜTÜYORUZ'

"Her depremin acı tecrübeleri de beraberinde getirdiğinden yaşadığımız depremler sonrası sigorta önem kazanıyor" diyen Turgut, "Kahramanmaraş depremleri sonrasında da benzer bir eğilim gözlemledik ve yaklaşık 1 milyon adet yeni poliçe sisteme dahil oldu. Bu durum elbette vatandaşlarımızın Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip olma ihtiyacıyla hareket ettiğini ve kuruma olan güveni de gösteriyor fakat bizim Kurum olarak amacımız, acı tecrübeler yaşamadan vatandaşlarımızın sigorta konusunda bilinçlenmesi ve konutlarını DASK ile güvence altına almaları. Bu noktada sosyal sorumluluk projeleri ve depreme dair farkındalığı artırma çalışmaları, büyük önem taşıyor. Ülkemizdeki deprem gerçeğinin ve risklerin farkında olarak ve sigortalılık bilincini, bu riskler karşısında yarattığı güvenceyi daha çok insana anlatarak farkındalık çalışmaları yürütüyor ve %100 sigortalılık hedefi doğrultusunda çalışmaya devam ediyoruz" dedi.

• DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Dikkat edilmesi gereken en önemli konu reasürans korumalarının yeterliliği

Kahramanmaraş Depremi'nin öğretileri hakkında konuşan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Toplumu bilinçlendirme adına yürürlüğe alınan bazı hizmetlerde poliçe varlığı sorgusu, kamuoyu spotları ve kampanyaların yeteri kadar amacına ulaştığını söylemek mümkün değil. Sigorta bilinci olmaksızın zorunluluk sebebiyle yapılan poliçelerin yenilenmediği ve bu sebeple sigortalılık oranlarında artış olmadığını söyleyebiliriz. Depremin modellemesi yapıldığında ise; yerleşimlerin bilimsel olarak tespit edilecek risk verileri doğrultusunda yapılmasının önemi ortaya çıktı. Basında çıkan birçok haberde aynı site içerisinde yan yana inşa edilen binalardan bir kısmının deprem sonrasında yıkılırken, diğerlerinin ayakta kaldığını okuduk. Aslında, inşa edilecek yapılanmanın olacağı yerlerin bilimsel çalışmalarla; zemin etüdü ve fay hatlarına mesafesi seçilerek yapılmasının ne kadar gerekli olduğu bir kez daha tecrübe edildi. Yaşanan afet sürecinde, sektör olarak bu konuda oldukça başarılı bir sınav verdik. Ülkemizin yaralarının sarılarak normal hayata dönülmesinde oldukça aktif bir rol oynadık. Yaşanan bu üzücü süreç içinde çabalarımız sayesinde toplumun sigortaya inancı ve güveninde artış sağlandı. Fakat rakamsal verilere baktığımızda hem deprem hasarları hem de hızla artan maliyetler sebebiyle performansın finansal açıdan çok olumlu olduğunu söylemek ne yazık ki mümkün değil. Sektörümüz yüksek maliyet artışlarına rağmen yetersiz prim artışları sebebiyle kârlılık anlamında ilk yarı hedeflerinden çok uzak kaldı. Bir diğer önemli konu ise sektörün bu tür afetlerde reasürans korumasının yeterliliği oldu ve bu konuda da sektör başarılı bir sınav verdi" dedi.

'OLASI MARMARA DEPREMİ BÜYÜK BİR TEHDİT'

Olası Marmara depreminin sadece bölge için değil tüm ülke için büyük bir tehdit oluşturduğunu kaydeden Gölpınar, "TÜİK'in 2022 yılsonunda yayınladığı Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları'na göre 85 milyonluk Türkiye nüfusunun %18,65'inin yani 16 milyona yakın kişinin ikamet ettiği İstanbul, olası bir depremde en büyük riski barındıran şehir. Marmara Bölgesi'nin toplam nüfusu ise 25-26 milyon civarında seyrediyor. Bunun yanında sanayi ve ekonomi bakımından en gelişmiş bölge olan Marmara Bölgesi; ticaret, ulaşım, tarım, otomotiv, turizm, sağlık ve eğitim sektörlerinde de önemli gelir kaynakları ile göç ve istihdam alan bir bölgedir. Özellikle Gebze ve civarında yer alan organize sanayi bölgeleri, tersaneler ve petrol rafineleri de olası bir depremden etkilenecek konumda yer almaktadır. Bu bilgiler göz önünde bulundurulduğunda Marmara'da olası bir depremin etki alanı sadece bölgede değil ülke genelinde olacaktır. Sektör açısından dikkat edilmesi gereken en önemli konu reasürans korumalarının yeterliliğidir ve bu konuda SEDDK yönlendirmesiyle tüm şirketler bir çalışma yaptılar, gerekli gören şirketler ise ilave koruma aldılar. Deprem sonrasında acil hizmet vermesi gereken bir sektör olması sebebiyle sektörümüz acil eylem planlarını zaten hazırlamaktaydı, bunlar da yeniden gözden geçirildi. Kriz yönetim süreçleri dahilinde insan kaynakları, bilgi teknolojileri, acente iletişim ve kurumsal iletişim alanlarının her birinde eylem planlarımız hazır. İstanbul dışında farklı illerde bölge müdürlükleri ve ekibimizin olması, sistem yedeklemelerinin de düzenli alınması sebebiyle, olası bir deprem sonrasında hemen öncelikli belirlediğimiz konularda hizmet verebiliyor olacağız" ifadelerini kullandı. Olası Marmara depreminin hem sigorta şirketleri hem de reasürans şirketleri tarafından beklenen bir risk olduğuna dikkat çeken Gölpınar, "Son yaşadığımız depremler, yapılan modellemelerin etkisini ve en kötü senaryoların nasıl hesaplandığını gündeme taşıdı. Modellemelerin sektör genelinde yeterli olduğunu ve sektörün böyle büyük bir deprem sınavından başarıyla geçtiğini söyleyebiliriz. Şirket olarak her zaman düzenli modellemeler yaptırıyor ve korumalarımızı modellemelerin gerektirdiği seviyenin üzerinde alarak güvende olmayı tercih ediyoruz" dedi.

'%100 SİGORTALILIK ORANINA ULAŞILMALI'

Kamunun denetimleri ve aksiyonları haricinde bireysel tedbirler konusunda da gerekli adımların atılması gerektiğini vurgulayan Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: "DASK tarafından yapılan ZDS, deprem ve deprem kaynaklı meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kayması sonucunda oluşan hasarları poliçede yer alan teminat limitleri dahilinde karşılanmakta. Fakat zorunlu olmasına rağmen bu branşta %100 sigortalılık oranına ulaşılmış değil. Deprem gerçeği ile yaşamaya alışmış bir ülke olsak geçmişte ve günümüzde yaşanan acılara rağmen deprem öncesinde alınan tedbirlerin ve bilinç düzeyinin yeterli olmadığını söyleyebiliriz. Deprem, sel, yangın ve diğer afetleri sıkça yaşayan bir ülke olsak dahi afet bilincinde ve sigortalılık oranlarında daha gidilecek çok yolumuz olduğunu görüyoruz. Meydana gelen afetlerin ardından kısa süreli olarak penetrasyon artışı yaşansa da bu ivmenin kısa süreli olduğunu görmekteyiz. Toplumu bilinçlendirme adına yürürlüğe alınan bazı devlet dairelerinde poliçe varlığı sorgusu, kamuoyu spotları ve kampanyaların yeteri kadar amacına ulaştığını söylemek mümkün değil. Sigorta bilinci olmaksızın zorunluluk sebebiyle yapılan poliçelerin yenilenmediği ve bu sebeple sigortalılık oranlarında artış olmadığını söyleyebiliriz."

"MARMARA'DA OLASI BİR DEPREMİN ETKİ ALANI SADECE BÖLGEDE DEĞİL ÜLKE GENELİNDE OLACAKTIR. SEKTÖR AÇISINDAN DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN EN ÖNEMLİ KONU REASÜRANS KORUMALARININ YETERLİLİĞİDİR."





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

• AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Sektör olarak riskleri aktararak görevimizi yerine getiriyoruz

"KAHRAMANMARAŞ DEPREMİ RİSKİN NE KADAR GERÇEK VE ACİL OLDUĞUNU BİR KEZ DAHA GÖSTERDİ. SİGORTA SEKTÖRÜ OLARAK BU RİSKLERİ AKTARARAK TOPLUMSAL GÖREVİMİZİ YERİNE GETİRİYORUZ."

Kahramanmaraş Depremi'nin toplumsal düzeyde riskin ne denli olası olduğunu, eksik sigortanın tehlikesinden bahsederken aslında ne demek istendiğini, risk transferinin önemini öğrettiğini ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Bu deprem hepimize, riskin ne kadar gerçek ve acil olduğunu bir kez daha gösterdi. Sektör açısından baktığımızda ise, biz de bu riski transfer ediyoruz. Reasürans sistemimizin önemi bu tür büyük afetlerde de daha çok ortaya çıkıyor. Bu anlamda deprem sonrası, koasürans anlaşmalarının önemi de anlaşıldı. Bu nedenle, sigorta sektörü olarak bu riskleri aktararak toplumsal görevimizi yerine getiriyoruz" dedi.



'SEKTÖR YÜKSEK BİR YÜK ALTINA GİRECEK'

Olası Marmara depremi hakkında görüşlerini paylaşan Gülen, "Uzmanlar, İstanbul'da 2030 yılına kadar 7 büyüklüğündeki bir depremin olma olasılığının %64 olduğunun altını çiziyor. Depremin İstanbul başta olmak üzere, çevresindeki 7 kentte hasara neden olması bekleniyor. Araştırmalara göre İstanbul için beklenen olası depremde 100 bini aşkın ev yıkılacak, milli gelir kaybı %10-12'ye ulaşacak. Deprem sonrası 6 milyon kişinin evsiz kalması, mali kaybın ise 120 milyar lira seviyelerinde gerçekleşmesi öngörülüyor. Ancak bu depremin getireceği ekonomik kayıp sadece binalardaki hasarla sınırlı kalmayacak. Marmara Bölgesi'nin ülke ekonomisindeki payını göz önünde bulundurursak, kaybın çok daha ağır olacağını söylemeliyiz. Sigorta sektörü ise tazminat ödemeleriyle yüksek bir yük altına girecektir. Bu risklerin önlenmesi veya azaltılması için ise yapı stoğunun depreme dayanıklılığının artırılması, daha katı denetimler ve yapı standartlarının iyileştirilmesi, deprem sigortasının yaygınlaştırılması, altyapının depreme dayanıklı hale getirilmesi, halkın bilinçlendirilmesi ve iş dünyasının acil durum planları yapması büyük önem taşıyor. Çünkü önlem alınmazsa bunun bedelini tüm Türkiye ödeyecek. Yaşanması oldukça muhtemel olan bu büyük depremin, Türkiye'nin en önemli gündem maddelerinden biri olduğu kesin. Hepimizin bugünden önlem alması gerekiyor. İstanbul depremi için inanın kaybedecek zamanımız yok. Diğer deprem ülkeleri afetlerle yaşamayı nasıl öğrendiyse biz de doğaya karşı koymadan onunla birlikte, afetlere dirençli kentler kurabilme gücüne sahibiz " şeklinde konuştu.

"Sigorta sektörü olarak bizler kara gün dostuyuz, bugünler için varız. Sigorta sektörümüz yapısı gereği bugünlere çok önceden hazır" diyen Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Sektörümüz bu depremi de bundan sonra yaşanabilecek afetleri de karşılayacak güç ve teminat yapısına sahip. Bizler ilk günden bu yana deprem bölgesindeydik. Yaşanan hasarın bir nebze de olsa onarılması, yaraların sarılması için sahada tüm gücümüzle mücadele verdik, vermeye de devam edeceğiz. Ancak Türkiye'deki her 5 konuttan yalnızca 1'inin depreme karşı güvence altında olduğunu biliyoruz. Sigorta bilincinin artması, olası büyük bir depremde karşı karşıya kalınacak hasarın boyutunu azaltması açısından da büyük önem taşıyor."

Yıkıcı etkiye sahip bir depreme karşı önlem alınabilmesi için, öncelikle doğru bilinç seviyesine ulaşılması gerektiğinin altını çizen Gülen, "60 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren bir kurum olarak, toplumu böylesi önemli bir konuda aydınlatmayı görev addettik. Öncelikli olarak, nasıl bir riskle karşı karşıya olduğumuzu bilmemiz gerekiyor. İstanbul depremi bekleniyor evet ama yalnızca bir bölgeye odaklanmak bizi savunmasız bırakacaktır. Aktif fay hatları üzerinde bulunan bir ülkenin fertleri olarak, depremin bir gerçek, önlem almanın ise kaçınılmaz olduğunu aklımıza kazımamız gerek" ifadelerini kullandı.

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

Sigortanın ve sigortalılığın önemi daha net anlaşıldı

"KAHRAMANMARAŞ'TA MEYDANA GELEN DEPREMLER SONRASINDA SİGORTANIN ÖNEMİ DAHA NET ANLAŞILDI. SİGORTA ŞİRKETLERİ AÇISINDAN İSE HASAR ÖDEMESİNİN ZAMANLAMASININ, MÜŞTERİ RİSKİNİN VE DOĞRU ÜRÜNÜN TANIMLANMASININ ÖNEMİNİN ANLAŞILDIĞINI DÜŞÜNÜYORUM."

Kahramanmaraş'ta meydana gelen depremlerden sonra, sektörün yaklaşık 75-80 milyar lira tutarında bir ödeme sorumluluğuyla karşılaştığını ancak bir sorun ve gecikme yaşanmadan bu tutarın büyük kısmının da ödendiğini belirten EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, "Yaşanan zorlu dönem içerisinde tabii bazı şikayetler oldu ve olmaya da devam ediyor ama toplumsal olarak bu sürecin sigorta şirketleri tarafından doğru yönetildiğini düşünüyorum. Bu dönemde tabii ki herkes ve her sektör kendi adına derslerini çıkardı. Genel olarak, sigortanın ve sigortalılığın öneminin daha net anlaşıldığı bir dönem olduğunu söyleyebiliriz. Sadece bireyler özelinde değil, sanayiciler tarafında da sigortalı olma kavramı ciddi ölçüde öne çıktı. Sigorta şirketleri açısından ise hasar ödemesinin zamanlamasının, müşteri riskinin ve doğru ürünün tanımlanmasının öneminin anlaşıldığını düşünüyorum" diye konuştu.



'RİSK TÜM TÜRLERİ İLGİLENDİRİYOR'

"Her ne kadar DASK deprem konusunda konutlar için temel koruma olsa da bu kapsamdaki risklerin sadece konut ile sınırlı olmadığı açık" diyen Atakan, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Kahramanmaraş merkezli depremler; risklerin deprem durumunda hayat sigortası, ferdi kaza, yangın sigortası, kasko, özel sağlık sigortası gibi birçok farklı poliçe kapsamında olduğunu gösterdi. Bu nedenle, riskin tüm sigorta türlerini ilgilendireceğini mutlaka göz önünde bulundurmak gerekiyor. Nakit yönetimi, ödeme süreci ve deprem sonrası oluşacak ekonomik süreçte ödenen hasarın ekonomik değeri gibi konuların sigortalılar ile sigorta şirketleri arasındaki önemli konular/sorunlar olacağını düşünmek büyük önem taşıyor."

'KENTSEL DÖNÜŞÜM UYGULAMAYA ALINMALI'

Kahramanmaraş merkezli depremler sonrası, sigorta sektörünün de alması gereken ekstra önlemlerin olduğunu gördüğünü belirten Atakan, "Bu doğrultuda, sigorta şirketleri tarafından yeni yol haritaları oluşturuluyor. Ayrıca bu depremler sonrasında reasürans şirketlerinin beklentileri karşıladığını söylemek ve onlara geçer not vermek gerektiğini düşünüyorum. Ancak Kahramanmaraş merkezli depremler, doğal olarak reasürans tarafında 2024 yılı boyunca ve sonrasındaki dönemde ciddi fiyat artışlarına sebep olacak. Bu durum da sigorta şirketlerindeki kârlılık problemine olumlu yansımayacak. Reasürans kalitesinin korunması, 2024 ve 2025 yıllarının en önemli konusu olarak görülüyor. Bunun yanı sıra sadece sigortanın bir çözüm olarak görülmemesi, deprem dirençli kentlerin oluşturulması adına kentsel dönüşüm ve deprem riskini azaltıcı politikaların da uygulamaya alınması gerekiyor" ifadelerine yer verdi.

'EĞİTİMLER İLE FARKINDALIK ARTIRILMALI'

Kahramanmaraş merkezli depremler sonrasında farkındalık seviyesinin, konunun canlı olması ve sosyal medyada sürekli işlenmesi nedeniyle oldukça yüksekti olduğunu vurgulayan Atakan, "Ancak zamanla ne yazık ki deprem öncesi döneme dönüş başladığını gözlemliyoruz. Kamu ve sigorta şirketi iş birlikleri, deprem eğitimleri ve çeşitli kampanyalar ile farkındalığının artırılması gerektiğini düşünüyorum" açıklamasında bulundu.

• QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SERDAR KARAYEL:

Sektör risklerin tespiti ve önlenmesinde de rol üstlenmeli

Yüzyılın felaketi olarak nitelendirilen Kahramanmaraş merkezli gerçekleşen depremler sonrasında sektör olarak hasar süreçlerinin çok iyi yürütüldüğünü belirten Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, "Sektör olarak hasar sonrası tespit ve ödeme süreçlerinde hızlı bir şekilde ödemeleri sağlayarak iyi bir sınav verdiğimizi söyleyebiliriz. Fakat bu felaket depreme karşı hem öncesinde hem sonrasında yapılması ve ele alınması gereken birçok konuyu sektör gündemine getirdi. Zorunlu Deprem Sigortası'nda (ZDS) deprem bölgesindeki sigortalılık oranı yaklaşık %50 seviyesinde. 2 milyon 310 bin konuttan 1 milyon 150 bini sigortalı. İhtiyari deprem teminatlı poliçe sayısı çok daha düşük seviyelerde. Bu rakamlar penetrasyonun ne kadar düşük olduğunu net bir şekilde ortaya koyuyor. Her anlamda penetrasyonu artırmalıyız. Penetrasyon konusu her zaman bizim gündemimizde ve bu şekilde olduğunu biliyorduk. Fakat yaşanan afet sonrası bu konunun önemi tekrar ortaya çıktı. Yine bu afet sonrası, doğru poliçe dizaynı yani sigortalanan rizikonun doğru bilgi ve veriler ile yapılması gerektiği ortaya çıktı. Doğru sigorta bedellerinden yapılmayan doğru m2'ler ile tanzim edilmeyen poliçeler sigortalılara hasarlarını eksik almaları sonucunu getirdi. Mağduriyet arttı. Burada tüm taraflar hem sigorta şirketleri, hem poliçeye aracılık edenler hem de poliçe sahipleri sorumluluk sahibi. Bundan sonra bu tür mağduriyetler olmaması adına SEDDK'nın da başkanlığında çalışmalar yapılıyor. En kısa sürede sonuçlanacağına inanıyoruz" dedi. Sigortanın, afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpları karşılayan ve kaynak yaratan bir mekanizma olduğunu ifade eden Karayel, "Bu konuda üzerine düşen görevi de bu depremde layıkı ile yaptı. Fakat sigortanın rolünün, aslında sürecin en başında yani yapıların inşaat aşamasında daha etkin olması gerektiğini gündeme almalıyız sektör olarak. Sigorta da bu süreçlerde, yapım sonrası teminat veren taraf olarak bir denetim mekanizması olarak konumlanmalı. Yani sigorta sektörü sadece risk gerçekleştikten sonra hasar ödeyen bir yapı olmanın yanı sıra, önleyici sigortacılık kapsamında risklerin tespiti ve önlenmesi rolünü üstlenmeli ve de akreditasyon ve rating unsuru olarak sürecin ayrılmaz bir parçası olmalıdır. Bunlar yapılırken de yapı denetim, finansman ve sigorta süreçleri birlikte ele alınmalıdır. Bunların yapılmadığı noktada her doğal afette ülkemizin kaynaklarının boşa harcandığı bir durum ortaya çıkacaktır" ifadelerini kullandı.

'OLASI MARMARA DEPREMİ EN ÖNEMLİ GÜNDEM'

Kahramanmaraş depremi sonrası olası Marmara depreminin de hem ülkede hem de sektörde en önemli gündem maddesi olduğunun altını çizen Karayel, "Kahramanmaraş depreminde oluşan sigorta hasarının yaklaşık %95'inin reasürans şirketleri tarafından karşılanacağı tahmin ediliyor. Kahramanmaraş depremi sonrası, deprem gibi katastrofik riskler ile ilgili yapılan ve kapasite ihtiyaçlarını belirleyen modellemeler ve reasürans korumaları gündeme oturdu diyebiliriz. Bu noktada sektörün tüm taraflarında beklenen Marmara depreminde sektör kapasitelerinin yeterliliği konusunda ciddi bir farkındalık oluştu. Maraş depremi sonrası beklenen Marmara depremi bizler gibi kapasite sağlayıcıları olan reasürörlerin de en önemli gündemi oldu. 2023 yenilemelerinde reasürans maliyetlerinin arttığını ve daralan kapasite arzını görmüştük. 2024 yenilemelerinde, yaşanan deprem sonrası beklenen Marmara depreminin etkisini hem kapasite arzının daralması hem de ciddi maliyet ve fiyat artışları olarak göreceğiz" açıklamasında bulundu.

"SİGORTA SEKTÖRÜ SADECE RİSK GERÇEKLEŞTİKTEN SONRA HASAR ÖDEYEN BİR YAPI OLMANIN YANI SIRA, ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK KAPSAMINDA RİSKLERİN TESPİTİ VE ÖNLENMESİ ROLÜNÜ ÜSTLENMELİ VE DE AKREDİTASYON VE RATING UNSURU OLARAK SÜRECİN AYRILMAZ BİR PARÇASI OLMALIDIR."



• MARSH TÜRKİYE CEO'SU YEŞİM AKSÜT:

Olası Marmara depremi için önleyici tedbirlerin alınması elzem

Kahramanmaraş Depremi sonrası ortaya çıkan tabloda, binaların mevcut durumlarında doğal afet risklerinin belirlenerek doğru bir risk yönetim sürecinin yapılmasının önemli olduğunun görüldüğüne dikkat çeken Marsh Türkiye Ceo'su Yeşim Aksüt, "Sigortalının ticari tesislerinde iş sürekliliğinin devam edebilmesi adına bakım ve onarım maliyetlerine gerekli bütçeyi ayırması ileride yaşanabilecek olası deprem senaryosunda hasarın minimize edilebilmesi açısından son derece kritik. Yerinde tespit çalışmaları ve gerekli durumlarda binaların güçlendirilmesi ileride yaşanacak depremlerde can ve mal kaybının minimize edilebilmesi açısından önemli hamleler olarak görünüyor. Ek olarak, depremin kendisi yıkıcı olmakla birlikte sonrasında yaşanacak olası yangın ve iş durması senaryoları da hasarın maliyetini artırıyor. Bunun önüne geçebilmek için deprem gerçekleşmeden hasarın önlenebilmesi adına politikalar uygulanması, konusunda uzman müşavir firmalara risk analizi çalışmaları yaptırılması, yapılan çalışmalar sonucunda çıkan aksiyonların hızlı bir şekilde tamamlanması önemli. Sigorta sektörü Kahramanmaraş Depremi ile daha önce üzerinde çalışılan deprem senaryolarından çok daha geniş bir coğrafi alanı etkileyen bir tecrübe edindi. Bu anlamda bir taraftan olası deprem etkilerini öngörmek için kullanılan deprem modellemelerinde yapılması gereken ayarlamaları tespit etti, diğer taraftan geniş bir coğrafya ve çok sayıda insanı etkileyen böyle bir afet durumu için hazırlamış oldukları acil durum eylem planlarının ne kadar efektif olduğunu gözlemlemek suretiyle bu planları daha iyi ve etkin hizmet verecek şekilde revize etme imkânı buldu" dedi. Kahramanmaraş depremleri sonrası depreme karşı bilincin artması ile birlikte endüstriyel işletmelerde de katastrofik afetlere karşın deprem ve olası deprem sonrası yangın risklerinin değerlendirilmesinin önemli hale geldiğini açıklayan Aksüt, "Türkiye'de uygulanan zorunlu deprem sigortaları haricinde, tesislerin depremden sonra yaşanabilecek yangın riskine karşı gerekli önlemleri alması, olası bir deprem durumunda yaşanabilecek iş durması durumunda faaliyeti en kısa sürede ayağa kaldırabilmek için 'İş Süreklilik Planları' hazırlaması ve bunların düzenli tatbikini yapması gerekiyor" diye konuştu.

'DOĞRU BİR RİSK YÖNETİM STRATEJİSİ İZLENMELİ'

Deneyimlenen depremlerin yıkıcı etkileri göz önüne alındığında, yaşam alanlarının yeniden inşa edilmesi sürecinde, olası bir depremde yaşanacak geçici barınma alanlarının planlanması, enkazların kaldırılması, yeni sosyal ve kültürel şehirlerin yaratılması süreçlerinin bilimsel veriler ışığında değerlendirilerek adımlar atılmasının önemine dikkat çeken Aksüt, "Olası Marmara depreminde yaşanacak olan tüm hasarlar ve hasar sonrası süreçlerin uzun yıllara yayılması ekonomik kayıplara yol açabileceğinden önleyici tedbirlerin alınması elzem. Bu hususta, makroekonomik açıdan bakıldığında depremin büyüklüğü, hasarın boyutu ve enflasyonun da etkisi ile hasar sonrası süreçlerin efektif bir şekilde yürütülebilmesi büyük bir öneme sahip. Sigorta şirketleri beklenen bu deprem için, doğru bir risk yönetimi stratejisi izleyerek, sigortalıların deprem riski bilinçlerini artırmaya özen göstermelidir" dedi.

"OLASI MARMARA DEPREMİNDE YAŞANACAK OLAN TÜM HASARLAR VE HASAR SONRASI SÜREÇLERİN UZUN YILLARA YAYILMASI EKONOMİK KAYIPLARA YOL AÇABİLECEĞİNDEN ÖNLEYİCİ TEDBİRLERİN ALINMASI ELZEM."



• T-RUPT TEKNOLOJİ BAŞ MODELLEMECİSİ PROF. DR. SİNAN AKKAR:

Marmara Bölgesi deprem riski açısından ayrı bir öneme sahip

"MARMARA BÖLGESİ NÜFUS YOĞUNLUĞU, TİCARİ, SINAİ, TURİZM VE KÜLTÜREL ETKİNLİK AÇISINDAN ÜLKEMİZ EKONOMİSİNE BÜYÜK KATKILAR VERMESİ DOLAYISIYLA DEPREM RİSKİ AÇISINDAN AYRI BİR ÖNEME SAHİP. SİGORTA SEKTÖRÜNÜN BU ANLAMDA RİSKLERİNİ KORUMAYA YÖNELİK TEDBİRLERİ, KAHRAMANMARAŞ DEPREMLERİ SONRASI KAZANDIKLARI TECRÜBEYLE ALMAYA BAŞLADIKLARINI DÜŞÜNÜYORUM."



6 Şubat tarihinde meydana gelen Kahramanmaraş depremlerinin deprem modellemesi açısından gerçekçi poliçe hasar kestiriminin ne denli önemli olduğunu tüm sektöre bir kez daha hatırlattığını ifade eden T-Rupt Teknoloji A.Ş. Baş Modellemecisi Prof. Dr. Sinan Akkar, "İnsan ömrü içinde görülme ihtimali çok az olan bu tip katastrofik olaylar bir kez meydana geldiğinde hasar boyutunun ne ölçekte olabileceği, operasyonel zorluklar, sigorta ve reasürans anlaşmalarının doğru temellerde oluşturulmasının önemi, nakit akışı gibi konular mevzuatı düzenleyen otorite ve uygulama içindeki yöneticiler için önemli öğreti ve tecrübeler kazandırdı. Bu depremler sonrası önemli öğretilerden biri de benzer ölçekte olabilecek, örneğin Marmara Denizi'nde beklenen deprem gibi, katastrofik bir deprem için nasıl önlemler alınması gerektiğinin de sektör tarafından dikkate alınması oldu" diye konuştu.

'RİSKLERİ KORUMAYA YÖNELİK TEDBİRLER ALINMALI'

Marmara Bölgesi'nin nüfus yoğunluğu, ticari, sınai, turizm ve kültürel etkinlik açısından ülkemiz ekonomisine büyük katkılar vermesi dolayısıyla deprem riski açısından ayrı bir öneme sahip olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Akkar, "Marmara Denizi içinde olması beklenen ve yerbilimciler tarafından büyüklüğü 7-7.5 arası olarak öngörülen bu deprem özellikle sanayinin, ticari merkezlerin ve nüfus yoğunluğunun çok yüksek olduğu İstanbul ili için dikkate alınmalıdır. Sigorta sektörünün bu anlamda risklerini korumaya yönelik tedbirleri, Kahramanmaraş depremleri sonrası kazandıkları tecrübeyle almaya başladıklarını düşünüyorum. Bu anlamda düzenleyici otoritenin de ciddi tedbirler için politikalar geliştirmesi gerekecektir. Konu, deprem riski açısından yalnızca sigorta sektörünü değil, aynı zamanda finans sektörünün kendi içindeki girift yapısından kaynaklı da büyük önem arz etmektedir. Örneğin, bugün bankacılık sektörünün gayrı menkul, ticari ve sınai krediler anlamında İstanbul ili ve civarına büyük mali kaynaklar aktardığını düşünüyorum. Bu sistemin böyle bir deprem sonrası birbirini zincirleme olarak tetiklemesi ülkemiz için çok büyük ekonomik riskler doğurur. Bunun yanı sıra Marmara Denizi içinde beklenen söz konusu depremin nüfus yoğun yerleşimlerde ciddi seviyelerde can kaybına sebep olması ülkemizin toplumsal psikolojisini çok sarsacaktır" dedi.

İLK ULUSAL DEPREM MODELLEME PLATFORMU: CATMOD

Katastrofik deprem modellemesinin ileride oluşması muhtemel depremlerin konumlarındaki, büyüklüklerindeki, yaratacakları yer hareketi şiddetlerindeki ve bu yer hareketi şiddetlerinin oluşturacağı yapısal ve muhteviyat hasarlarındaki belirsizlikleri ihtimal teorisi kapsamında değerlendirdiğini ve hesaplamalar yaptığını belirten Prof. Dr. Akkar, "Bu kadar bileşenin arz ettiği belirsizlikleri gerçekçi ve savunulabilecek varsayımlarla ihtimal teorisi kapsamında hesapladığı için de hesap sonuçlarını farklı seviyeler için yıllık aşılmalar cinsinden verir. Örneğin, her 250 yıl içinde en az bir kez aşılma ihtimaline sahip mali hasar veya bir yıl içinde %0.4 aşılma ihtimaline karşılık gelen mali kayıp gibi. CatMod bu tanıma uygun şekilde hesap yapabilme kapasitesine sahip olarak tasarlanmıştır. Sigorta ve reasürans sektörüne hizmet amacıyla ülkemizin ilk ulusal deprem modelleme platformu olma özelliği taşıdığı için de ilk hedef olarak ülkemizin deprem aktivitesine ve ülkemizdeki sigorta şirketlerinin deprem teminatları kapsamında bulunan risklerinin hasar görebilirliği üzerine ülkemiz inşaat pratiğine uygun modeller geliştirmiştir. Bu modelleri de ulusal ve uluslararası pek çok ortamda şeffaflık prensibine uygun şekilde sunmuştur ve sunmaya da devam edecektir. Katastrofik bir deprem sonucu sigorta portföylerinin maruz kalacağı mali kaybı gerçekçi olarak kestirmek ve buna yönelik korumalar almak sigorta ve reasürans şirketleri için finansal risklerini azaltmaya yönelik en önemli donelerden biridir. Kısacası CatMod öncelikle ülkemizde sigorta sektörümüzün bu ihtiyacını karşılamaya yönelik geliştirilmiş bir hesaplama platformudur. Amacımız ülkemizden başlayarak bu alandaki uzmanlığımızı uluslararası arenaya da taşımaktır" açıklamasında bulundu.



Türkiye genelinde Toplam konut
20.032 bin



Türkiye genelinde Yaşayan poliçe
11.750.832



Türkiye genelinde Sigortalılık oranı
%58,7

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

“Deprem bölgesindeki hasar ödemeleri 55 milyar lirayı buluyor”

Temmuz 2023 itibarıyla afet bölgesindeki 11 ildeki 144 binden fazla dosyaya 26 milyar liraya yaklaşan hasar ödemesi yapıldığını belirten TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, DASK’ın hasar ödemeleriyle bu rakamın 55,5 milyar liraya ulaştığını açıkladı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, sigorta sektörünün deprem bölgesindeki çalışmaları hakkında açıklamalarda bulundu. Obalı, hayatın olağan akışına dönebilmesi için ‘sorumluluk bilinciyle’ hareket eden sigorta sektörünün, her daim sigortalıların yanında olduğunun altını çizdi. TSB Genel Sekreteri Obalı, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Genel Müdürü Selva Eren’in açıklamalarını da hatırlatarak, DASK’ın Türkiye genelinde 600 bine yakın ihbar için bugüne kadar 29,5 milyar lira hasar ödemesi yaptığını, böylece Kahramanmaraş depremleri nedeniyle sektörün toplam hasar ödemesinin 55,5 milyar liraya ulaştığını vurguladı.
Obalı, şöyle devam etti: “Ülke olarak büyük acılar yaşadığımız 6 Şubat depremlerini unutmadık ve unutturmayacağız. Afetinin ardından geçen 5 ay boyunca sektörümüz, sorumluluklarını eksiksiz yerine getirme gayretiyle çalışırken, başta ferdi kaza ve hayat sigortaları olmak üzere, konut sigortası, sanayi ve ticari yatırımlardaki mühendislik, yangın, kâr kaybı, nakliyat ve kasko gibi branşlarda 144 binden fazla dosyaya 26 milyar liraya yaklaşan tutarda ödeme yaptı. Öte yandan 35 bine yakın dosya için de 10 milyar lira tutarında rezerv ayırırken, 5 ay gibi kısa süre içinde hasar ödemelerimizin büyük bir kısmını gerçekleştirmiş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.”


Özgür Obalı

21 MİLYAR LİRAYI AŞAN HASAR ÖDEMESİ

Branş bazında; ticari işletmeleri, sınai tesislerini ve bireysel teminatları içeren yangın branşında, 71 bin 532 adet dosyaya 21 milyar lirayı aşan toplam tutarla 11 ilimizdeki bugüne kadarki ‘en büyük ödemenin’ gerçekleştiğini belirten Obalı, şu bilgileri paylaştı: “Hayat sigortasında 15 bin 735 dosyaya 728 milyon lira, sınai ve ticari tesislerin kâr kaybına yönelik teminat içeren 307 dosyaya 364 milyon lira, kaskoda 8 bin 114 dosyaya 1,7 milyar lira, elektronik cihazlara, inşaatlara, makine kırılması ve montaj teminatları içeren mühendislik sigortalarında 45 bin 294 dosyaya 689 milyon lirayı geçen, nakliyat sigortalarında ise bin 450 dosyaya 796 milyon lira ve ferdi kaza poliçesi kapsamında bin 255 dosyaya 101 milyon liradan fazla tazminat ödemesi yapıldı.” Obalı, “Yüzyılın felaketi” olarak adlandırılan depremin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerinin azaltılması için sigorta sektörünün canla başla çalıştığını, bölgedeki vatandaşların acılarını bir nebze olun azaltabilmek adına maddi ve manevi desteklerini aralıksız sürdürdüğünü belirtti.

Millî Reasürans 94 yaşında

Millî Reasürans, sektöre ve ülke ekonomisine katkılarını artırarak sürdürüyor. 19 Temmuz’da 94’üncü yılını kutlayan şirket, uzun yıllara dayalı verimli ve sürdürülebilir büyüme hedefini geleceğe taşımaya devam ediyor. Şirketin kuruluş yıldönümü nedeniyle açıklama yapan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, “Bu sene 94’üncü yılımızı kutlarken, sektörümüzün reasürans ihtiyacını karşılayan en önemli piyasa aktörlerinden biri olmaya devam ediyor, uluslararası piyasalara açılma stratejimiz ile küresel nitelikli, saygın ve güvenilir bir reasürör olma konumumuzu güçlendiriyoruz. Bunun yanında bir Cumhuriyet kurumu olarak yürüttüğümüz projelerle toplumsal cinsiyet eşitliği, kültür-sanat ve spor alanındaki gelişmelere de katkıda bulunuyoruz” diye konuştu.

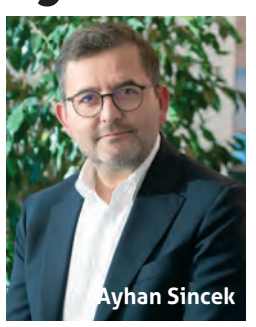

Özdemir

“Dijitaldeki yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz”

Katılım Emeklilik, müşterilerinin BES ve sigorta ürünlerine çevrimiçi kanallardan ulaşmasını sağlayan dijital dönüşümde yatırımlarını artırıyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, gerek bireysel emeklilik, gerekse sağlık, hayat ve ferdi kaza sigortaları branşlarında sundukları kapsamlı ürünleri bankalar, acenteler ve brokerlerin yanı sıra internet şubesi ve Katılım Cep mobil uygulaması gibi alternatif dijital alanlar üzerinden katılımcılarla buluşturmak için çalışmalarına hız verdiklerini söyledi. Dijital dönüşüm yatırımlarını artırdıklarını dile getiren Ayhan Sincek, “Katılım Emeklilik olarak dijitalleşmenin pozitif etkilerini kullanıcılarımıza her bakımdan hissettirmek için çalışıyoruz” diye konuştu.

‘18-35 YAŞ GRUBU DİJİTALE İLGİLİ’

Sincek, “Katılımcılarımızın %50’si internet ve mobil şubeleri kullanıyor. Bu katılımcılarımız, yaptıkları işlemlerin %35’ini dijital kanallar üzerinden yapmayı tercih ediyor. Özellikle 18-35 yaş grubundaki katılımcılarımızın dijital olanaklara ilgisi yüksek. Bu da bize dijital dönüşüm ve inovasyonun sektörümüz için öneminin katlanarak artacağını işaret ediyor. Bu nedenle dijitaldeki yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz” dedi.


Ayhan Sincek



Uskumru Restaurant'ta Koru Sigorta'yla buluştuk

Temmuz ayının ilk iş gününde köşe yazarları yemeğimiz için Uskumru Restaurant’ta buluştuk.
Köprünün hemen altında, sıcak yaz gününde Boğaz’ın esintisinin, martıların ve geçen dev gemilerin eşliğinde misafirimiz Koru Sigorta ile buluştuk. Yemeğimizde bize Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, Teknik Genel Müdür Yardımcısı Can Altay, Hasar Direktörü Tuncay Demirel, İş Zekâsı ve Yazılım Geliştirme Direktörü Sedef Savran ve Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Aydın eşlik etti. (Feyza Kırmızı)

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 - Ağustos 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.

“Dijitalleşme acentenin dokunsal teması ile birleştirilmeli”

Sektörde 10 yıldır dijitalin en çok kullanılan kelimelerden biri olmasına rağmen satışın ana bileşeni olarak acentelerin güçlerini koruduğunu belirten **İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz,** “Acentesiz bir dijitalleşme sektörde dün ve bugün olmadığı gibi gelecekte de olmayacak. Acentenin dokunsal teması ile birleştirilen dijital satış başarı getirecek ve penetrasyon artışı sağlayacaktır” dedi.

Sigorta sektöründe yıllardır süren bazı sorunların var olduğunu belirten İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, “Sektöre baktığımız zaman yıllardır süre gelen bazı sorunlar olduğu gibi yeni yönetmelik ve uygulamalar ile de bazen yeni sorunlar ile yüzleşebiliyoruz. Bu biraz da sektörümüzdeki paydaşların sayıca fazla olmasından da kaynaklanıyor bir yerde. Bu sorunlar bazen sigorta şirketinin aracısını bilgilendirmedeki eksikliğinden bazen aracının sigortalıyı eksik ya da yanlış bilgilendirmesinden bazen de sigortalının eksik ya da yanlış beyanından kaynaklanabilmekte. Tüm bahsedilen bu bilgilendirme ve beyan unsurları sigortacılık kanununda her ne kadar net şekilde belirtilmiş olsa da sigortacılık olarak dünya genelinde bu tür sorunlar yaşanmaya devam etmekte. Bu noktada belki de daha çok bilgilendirmelerin yapılacağı yayınlar ile genele ulaşmalı ve en azından ana başlıklar altında sigortacılığın temel unsurları ve sigortalıların haklarının altı çizilmeli” dedi. Son yıllarda özellikle değer kaybı talepleri nedeniyle mağdur olan çok fazla sigortalının olduğunu ifade eden Yılmaz, “Bu mağduriyet de sigortalıların haklarını bilmemesinden kaynaklanmakta. Zira kaza sonrası danışmanlık firması adı altında hizmet verdiğini beyan eden kurumlar, sigortalıları arayarak değer kaybı haklarını sadece kendileri vasıtasıyla aldıkları durumda sigortalıların mağdur olmayacağını belirterek sigortalılardan vekâlet temin edip sigortalının hak ettiği değer kaybının belirli bir oranını kendileri alarak devreye girmektedir. Oysa sigortalı mağdur taraf olarak karıştığı bir kaza sonucu sonrası, mağduriyeti oluşturan diğer tarafin trafik sigorta şirketinden aracında oluşan olası değer kaybını kendisi de talep edebilmektedir.



Sigortalılarımızın bu gibi durumlarda haklarını koruyabilmek adına birçok meslektaşımız kendilerine yardımcı olmakta ve sigortalıların hak ettikleri değer kaybının tamamını kendilerinin almasını sağlamaktadır. Baktığınız zaman sigorta sektörü ile alakası olmayan bu gibi kurumların varlığı ve dolayısıyla yarattıkları mağduriyetler de maalesef sigorta sektörüne mal edilebilmekte” diye konuştu.

‘ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR’

Yılmaz, “Her ne kadar sigorta acentesinin elinde olan bir durum olmasa da sigorta acentelerinin fesih sebeplerinin büyük bir kısmı da hasar prim oranlarından kaynaklanmakta. Burada üretim adedi düşük, hasar frekansı sürekli yüksek olan acentelik sözleşmelerinin feshinden bahsetmiyorum. Muhakkak ki sigorta şirketi de ticari bir işletme olarak kendi kârlılığını burada ön planda tutacaktır. Lakin pörtföyü içerisinde hasar frekansı düşük olmasına rağmen hasar bedelinin yüksekliğine bağlı da hasar prim oranları yüksek gelebilmekte. Sigorta teminatlarını hangi şartlar ile sigortalayacağını ve bunun karşılığımda ne kadar sigorta primi talep edeceğini sigorta şirketi belirlemesine rağmen oluşan hasarın sigorta acentesine mal edilmesi çok kabul edilebilir bir durum değil haliyle. Bu noktada sigorta şirketlerinin ve sigorta acentelerinin ortak noktada faydalarını koruyabilecek olan çalışmalarımız devam etmekte” ifadelerini kullandı.

‘ACENTELER SATIŞ GÜCÜNÜ KORUYOR’

“Sektörde 10 yıldır ‘dijital’ en çok kullanılan kelimelerden biri olmasına rağmen satışın ana bileşeni olarak acenteler güçlerini koruyor” diyen Yılmaz, “Bu konuda gelecekte ne olacağına dair düşüncelerimi de aktarmak istiyorum. Bir sigorta acentesinin ömrünü belirleyen en önemli faktör acente ile şirket arası ilişkilerin düzeyidir. Çünkü sigorta şirketi isterse acentesini destekleyerek ona her türlü imkânı verebilir ve hayatta kalmasını sağlar. İsterse diğer dağıtım kanalları üzerinden poliçe satarak acenteyi saf dışı bırakabilir. Bundan dolayı sigorta şirketi tarafından desteklenmesi için acentenin vazgeçilmez özelliklere sahip olmasının, acentenin yaşamsallığına ve uzun ömürlülüğüne önemli etkileri olabileceği söylenebilir. Sigorta sektöründe bugün ve gelecekte ortaya çıkması muhtemel ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda gerekli yasal düzenlemelerin paydaşların da katılımıyla belirlenerek en kısa sürede yapılması, mevzuattaki çelişkilerin giderilmesi, sektörde günün ve geleceğin ihtiyacını karşılamak için teknolojik ve dijital dönüşümün sağlanması adına teknoloji ve dijital dönüşüm konusunda gerekli mali, teknik ve eğitim konularında hazırlıkların yapılarak, e-sigortacılık alanında faaliyet göstermek için tüm hazırlıkların en kısa sürede yapılması, alt yapı ve teknik konular başta olmak üzere gerekli eğitim desteklerinin sağlanması gerekiyor. Nihayetinde kesinlikle göz ardı edilmemelidir ki, sigorta acentesiz bir dijitalleşme sigortacılık sektöründe dün olmadığı ve bugün de olmadığı gibi gelecekte de olmayacağı kesindir. Acentenin dokunsal teması ile birleştirilen dijital satış başarı getirecek, penetrasyon artışı sağlayacaktır. Sigorta şirketleri piyasaya daha müşteri odaklı, satışa daha kolay çevrilebilecek ürünleri sunabilmeli. Günün ihtiyaçlarına göre, teknoloji ve dijital dönüşüm konusunda acenteleri cesaretlendirici alt yapı ve teknik eğitim desteklerinin sağlanması, dağıtım kanalları arasında ayrım gözetmeksizin adil bir çalışma ortamının oluşturulması, illegal sigortacılar konusunda duyarlı olunması ve gerekli önleyici tedbirlerin alınması, ülke çapında kurumsal acente yapılanmaları karşısında yerel ve bölgesel çalışan acentelerin kollanması, gözetilmesi, acenteler ile yapılacak olan acentelik sözleşmesinin her iki tarafin da istek ve beklentilerini karşılayacak şekilde düzenlenmesi, acentelerin karşılaştıkları sorunların çözümünde onlara yardımcı olmak, poliçe satış ve düzenlemelerinde teknik bilgi desteği sağlanması ile Sigorta şirketleri piyasaya daha müşteri odaklı, satışa daha kolay çevrilebilecek ürünleri sunarak sektöre katkı sağlayabilir” açıklamasında bulundu.

‘SEKTÖRÜN İLERLEMESİ İÇİN ÇABA SARF ETMELİYİZ’

Sektörde yaşanılan bir diğer sorunun da haksız rekabet sorunu olduğunu açıklayan Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Aslında hepimiz bu sektör daha iyi yerlere gelsin diye temenni ederken kendi içimizde birbirimize ve sektöre zarar verdiğimiz durumlarda oluyor maalesef. Bunların başında da haksız rekabete sebebiyet veren durumlar yer alıyor. Haksız rekabeti gerçekleştiren de, haksız rekabete müsaade eden de burada kusurlu olarak değerlendirilmeli. Sigortacılık risk gerçekleştiğinde hizmetini sunan bir nitelik taşıması nedeni ile güven unsuruna zarar verici herhangi bir şeye müsaade edilmemeli. Bizler sektörün ilerlemesi için çaba sarf ederken bu tür uygulamalara müsaade edildiği nokta bu sektörü ister istemez geri götürecektir. Sektörün tüm paydaşları olarak öncelikle mesleki etik kurallara riayet etmeli ve mesleğimizi belirlenen kaideler doğrultusunda icra etmeliyiz. Her güzel sonuç verilen emeklerin karşılığında meydana gelir, bizler tüm paydaşlar olarak sektörümüzü hak ettiği güzel yerlerde görebilmek adına bu yönde emek vermeye devam etmeliyiz.”

Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım: Sigortacılık Uygulamalı

Sonuç Odaklı Satış için 15 Pratik Adım: Sigortacılık Uygulamalı eğitimi 10 Ağustos tarihinde Dr. Mehmet Muratoğlu tarafından TSEV sınıflarında yüz yüze olarak gerçekleştirilecek.
İyi bir satış sunumunu başarıyla sonlandıran nedir? Ezbere dayalı, sadece tekniğin zorunlu kıldığı adımları mı takip etmek, yoksa satış bilginizin filtresi olarak pratikte açığa çıkardığınız beceri ve özellikleriniz mi? İyi bir satış profesyoneli olarak sizden beklenen, satışı başarıyla tamamlamanız ve şirketiniz için yeni bir değer yaratmanız ise, o halde zamanı maliyetlendirin ve satış bilginizi pratik beceriler üzerinde sonuç odaklı hale getirin. Bu eğitim programıyla, katılımcılara satışta sonuca giden 15 adım uygulamasıyla pratik bilgiler verilecek ve her adımın sonunda sigorta uygulamalı örneklerle adımların sonucu nasıl etkileyeceği tartışılacak.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Mindfulness Temelli Farkındalık Eğitimi

Mindfulness Temelli Farkındalık eğitimi 10 ve 11 Ağustos tarihlerinde Beral Fişekçi tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
İnsanoğlu var olduğundan beri, acı çekmenin nedenlerini ve bunu dindirmenin yollarını araştırmıştır. Yaşam boyunca insan bedeni kaçınılmaz olarak hastalıklar, kazalar ve yaşlılık gibi baz acı veren durumlara maruz kalmak zorunda kalmaktadır. Bunun yanında insan duygusal olarak da kötü durumlarla veya kötü olarak gördüğü aslen zararsız durumlarla da mücadele etmektedir. İnsan, hayatı nispeten rahat gittiği anda dahi, bu sefer de istediklerine kavuşamadığı, bir zamanlar sahip olduğu şeye artık sahip olamadığı veya istemediği şeyle ilgilenmek zorunda olduğu için acı çekebilmektedir. Kısaca insan, doğumdan ölene kadar durmaksızın daha iyi hissetmek için çabalamaktadır. Doğu gelenekleri, ağrıyı ve ıstırabı azaltan bununla birlikte iyi oluşu geliştiren meditasyon ve bilinçli farkındalık (mindfulness) uygulamalarından yüzyıllardır yararlanmaktadır. Bu eğitim, "Mindfullness veya Bilinçli Farkındalık" bilgileri ile değişim sürecinize katkı sağlamayı hedefler.
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 5 Eylül'de 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. Eylül ayı programı için son başvuru 1 Eylül.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Ağustos 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 AĞUSTOS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O (Online)	1-2 Ağustos	Mahmut Saraçoğlu
Yangın Sigortalarında Suistimal (Yüz Yüze)	4 Ağustos	Ali İzzet Börü
Sigorta Sektöründe Çevik Organizasyon, Çevik Çalışan (Online)	8-9 Ağustos	Melike Demirel
Sonuç Odaklı Satış için 15 Pratik Adım: Sigortacılık Uygulamalı (Yüz Yüze)	10 Ağustos	Dr. Mehmet Muratoğlu
Mindfulness Temelli Farkındalık eğitimi (Online)	10-11 Ağustos	Beral Fişekçi
Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri (Online)	15-16 Ağustos	Nilgün Yüksel
Kefalet Sigortası – Giriş Eğitimi (Online)	15 Ağustos	Gülcan Yılmaz
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri (Yüz Yüze)	16 Ağustos	Ali Akşener
Tekne Makine Sigortalarında Kullanılan 83, 95 ve 2002 Tarihli Klozlarının Detaylı ve Kıyaslamalı İncelenmesi (Online)	21-22 Ağustos	Kaptan Murat Işıklı
Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları (Online)	21-22-23-24 Ağustos	Alper Tan
Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları (Online)	23-24 Ağustos	Av. Nuray Dinçment
Etkileme ve İknanın Bileşenleri (Online)	24-25 Ağustos	Funda Sezgin Tokgöz

Azerbaycan Aktüerya Akademi Haziran ayında başladı

Azerbaycan Merkez Bankası patronajında, Azerbaycan Sigorta Birliği sponsorluğunda TSEV iş birliği ile Azerbaycan'da aktüer yetiştirmek amacıyla Aktüerya Akademi oluşturuldu. Aktüerya Akademi, online eğitimleri 200 saat ve yüz yüze soru çözümleri 180 saat olmak üzere toplam 380 saatlik bir eğitim programıdır. Eğitimler online olarak gerçekleşecek, soru çözümleri ise Azerbaycan'da yüz yüze olacak. 4 modülden oluşmakta olan programın ilk modülü Azerbaycan tarafından verildi. Diğer modüller TSEV tarafından gerçekleştirilecek. 13 Haziran 2023'te modül 2'nin ilk eğitimi olan İstatistik ve Olasılık eğitimi ile başlayan Aktüerya Akademi 4 Nisan 2024'te Sağlık Sigortaları eğitimi ile sona erecek. 2. modül İstatistik & Olasılık ve Finansal Matematik; 3. modül Sigorta Matematiği



(Hayat Dışı Sigortalar ve Hayat Sigortaları); 4. modül Finans, Yatırım ve Risk Yönetimi, Hayat Dışı Sigortalar, Hayat Sigortaları ve Sağlık Sigortaları eğitimlerinden oluşuyor. TSEV böylelikle başta Türk Cumhuriyetleri olmak üzere bölgesel olarak da sigortacılık eğitimleri talep edilen bir kurum olma hedefinde ilerlemeye devam ediyor.

Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması devam ediyor

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 yaşanılan deprem nedeniyle doğal afetlere de ayrı bir yer ayrıldı. Deprem başta olmak üzere 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. Yarışma ile ilgili detaylı bilgi için www.kadrajimdasigorta.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

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)

41. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı 2 Ekim'de başlıyor

1971 yılından günümüze dek süren ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 41. dönemi 2 Ekim'de başlayacak. Program iki yarıyıldan oluşuyor. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşmaktadır.
41. dönemde, I. yarıyıl eğitimler "Online" ve "Karma" olmak üzere iki farklı şekilde planlandı. İlk yarıyıl online sınıfların tüm dersleri online platform üzerinden canlı gerçekleşirken, karma grupların dersleri ise hem sınıf ve hem online platformda gerçekleşecek. Sınıfta gerçekleşecek derslerin tamamı vakıf yerleşkesinde; online gerçekleşecek dersler ise Zoom üzerinde organize edilecek. Tüm dersleri online alacak grup yalnızca İstanbul dışında ikamet edenlerin kaydına açıktır; İstanbul içinde ikamet edenler yalnızca Karma gruba kayıt olabilecektir.
II. yarıyıl yalnızca Kaza branşı "Online"; Yangın & Mühendislik, Nakliyat, Sağlık, Hayat ve Muhasebe branşları ise "Karma" olarak açılması planlanıyor. Şehir dışında ikamet edenlerden yeterli sayıda kayıt alınması durumunda Yangın & Mühendislik branşında da online olarak ikinci bir sınıf açılabilme ihtimali bulunuyor.
Tüm grupların final sınavları ilk yarıyıl online platformda gerçekleşecek. İkinci yarıyıl ise yalnızca şehir dışında ikamet edenlere açık olacak Kaza grubunun final sınavları online olarak gerçekleşecek olup diğer branşların tüm sınavları fiziki ortamda gerçekleşecek.
Tüm program için ücret KDV dahil 48 bin lira; tek yarıyıl ücreti ise KDV dahil 38 bin liradır.

ZTS primi sigortacıların zarar etmelerini önleyecek düzeyde olmalı

Zorunlu trafik sigortası primi sigortacıların zarar etmelerini önleyecek düzeyde olduğu takdirde, uygulamadaki sorunlar kendiliğinden son bulacaktır. Ancak bunu sağlamak ülkemizde bir türlü mümkün olamadığından sigortacılar bu sigortayı yapmaktan kaçınmaya ve bunun için direnme yolları bulmaya yönelmektedir.

Ülkemizde çok uzun bir süreden bu yana zorunlu trafik sigortası (kısaca ZTS) ile ilgili çeşitli sorunlar yaşanmaktadır. Aşağıda bu sigorta ile ilgili son yasal düzenleme hakkında Anayasa Mahkemesi (AYM) tarafından verilen iptal kararını değerlendirmeye çalışacağız.

Önce bazı anımsatmalarda bulunalım:

•1990larda trafik kazalarının yol açtığı can zararları (özellikle ölüm nedeniyle destekten yoksun kalma, sürekli sakatlık (engellilik)) için hüküm altına alınan tazminatların "yüksek" olduğu, hatta insanları "sakat kalmaya" özendirecek ölçülere ulaştığı şeklinde (sigortacıların dile getirdiği) yakınmalar söz konusu olmuştu.

• Yapılan inceleme ve araştırmalarda da bu yakınmaların haklı olduğu belirlenmişti (Bkz. Prof. Dr. Tahir Çağa, Ölüm ve Cismani Zarar Hallerinde Ödenecek Tazminatın Hesabına Dair, Ticaret Hukuku ve Yargıtay Kararları Sempozyumu IX, Ankara 1992, s.3-30; ayrıca bkz. Prof. Dr. Tahir Çağa/ Prof. Dr. Ahmet M. Gökçen/ Prof. Dr. Tevfik Güran, Ölüm ve Cismani Zarar Hallerinde Ödenecek Tazminatın Hesabına Dair, Ölüm ve Cismani Zarar Hallerinde Zararın ve Tazminatın Hesap Edilmesi Sempozyumu, Ankara 10-11. XII.1993 (basım tarihi 1994) s. 21-36).

• Bununla birlikte mahkemelerimiz bu inceleme ve araştırmaları dikkate almamışlar ve yüksek tazminatlara hükmetmeyi sürdürmüşlerdir.

• Bir süre sonra durum sigortacılar bakımından daha da kötüleşmiştir. Yargı, destekten yoksun kalma tazminatlarına ilişkin olarak yerleşmiş uygulamasını değiştirmiş ve tek taraflı kazada hayatını kaybeden "kusurlu" sürücü için de tam tazminat alınabileceğini kabul etmeye başlamıştır. Bu gelişme sigortacılar için evvelce hesaplarında hiç olmayan yeni mali yüklerin (kısmen geçmişe etkili biçimde) ortaya çıkmasına ve zaten zarar eden ZTS'nın altından kalkılması gittikçe zorlaşan bir külfete dönüşmesine yol açmıştır.

• Can zararlarına ilişkin tazminat hesabının bilimsel temellere dayanması gerekir. Bu hususta söz sahibi olanlar ise aktüerlerdir. Bununla birlikte mahkemeler tazminat hesaplarını "aktüer" olduklarını kabul ettikleri hesap bilirkişilerine yaptırmışlar, Yargıtay da bu bilirkişilerin kullandıkları formüllerin doğru formüller olduğu görüşünü benimsemiştir. Akademisyen aktüerler ise mahkeme bilirkişileri tarafından benimsenen hesaplama yönteminden (en azından kısmen) farklı hesaplama yapmaktadırlar.

• Can zararları bağlamında ayrıca belirtilmesi gereken bir zarar türü de trafik kazaları nedeniyle meydana gelen yaralanmaların tedavi edilmesinden kaynaklanan giderlerdir. Bu hususta hukukumuzun tercihini anlamak zordur. Tedavi masrafları SGK tarafından karşılanmakta, karşılığında sigortacıların trafik primi üretiminin bir kısmı SGK'ya devredilmektedir. Bir anlamda SGK, zorunlu trafik sigortacılarının sigortacısı konumundadır. Bu sigortacıların iş yükünü azaltmakla birlikte, makul bir çözüm sayılmaz.

• Sigortacıların aleyhine sonuç doğuran bir diğer gelişme ise "değer kaybı" konusunda yaşanmıştır. Değer kaybı istemleri evvelce gündemde bulunmazken sonraları yoğun şekilde ileri sürülmeye başlanmıştır. Değer kaybı trafik kazasına karışan aracın onarıma rağmen eski (kaza öncesindeki) değerine ulaşmayacağı varsayımına dayanan bir zarar türüdür. Sigorta tahkimindeki davaların çoğu değer kaybı talepleriyle ilgilidir. Değer kaybı isteminin dava konusu yapılması sigortacıların özellikle şu iki bakımdan tepkisini çekmiştir: Tahkim prosedüründe görevlendirilen bilirkişilerce belirlenen değer kayıplarının yüksekliği ve tahkim yoluna başvurulması nedeniyle ortaya çıkan yüksek maliyet.

• Sigortacılar ZTS nedeniyle sürekli zarara uğradıklarını gerekçe göstererek kamu otoritesinden bir çare üretmesini istemişler ve sonuçta Karayolları Trafik Kanunu'nda (KTK) bazı değişiklikler yapılmıştır. Yeni düzenleme bir yandan sigortacıların sorumlu olmadıkları halleri çoğaltmış (böylece sorumluluk teminatı daraltılmış) diğer yandan tazminat hesaplamalarının sigorta genel şartlarında öngörülen yönteme uygun olarak yapılacağını hükme bağlamıştır. Yeni yasa hükümleri Anayasa Mahkemesi (AYM) tarafından (esas olarak tazminat hesabı hakkında genel şartlarla düzenleme getirilmesini öngören hükümlerin Anayasa'ya aykırı olduğu gerekçesiyle) iptal edilmiştir (AYM'nin 17/07/2020 gün ve E. 2019/40 K. 2020/40 sayılı kararı). AYM (çok genel olarak belirtmemiz gerekirse) şu gerekçelerle iptal kararı vermiştir:

- Zararın giderilmesi kişilerin temel hakları arasında yer alır.
- ZTS teminatı sağlayan sigortacıların sorumluluğunun kanunda değil de yönetimin geniş takdir yetkisine konu olan genel şartlarla düzenlenmesi ise temel hakların ölçülülük ilkesine aykırı biçimde sınırlanması anlamına geldiği için uygun bulunmamaktadır.

Bunun üzerine yeni yasal düzenlemeye gidilerek bazı temel hususlar yasada belirtilmiş ve ilgili kamu otoritesinin (SEDDK) yasanın çizdiği sınırlar içinde ayrıntıları saptayacağı öngörülmüştür. Ancak yeni yasal düzenleme de AYM tarafından uygun bulunmamış ve bu da iptale konu olmuştur (AYM'nin 29/12/2022 gün ve E.2021/82 K.2022/167 sayılı kararı).

İPTAL KARARI NELERİ İÇERİYOR?

Bu ikinci iptal kararında (özetle) şunlar vurgulanmıştır:

• Motorlu taşıtların işletilmesine bağlı olarak üçüncü kişilerin uğrayabileceği motorlu taşıtın değer kaybı zararı, destekten yoksun kalma zararı ve sürekli sakatlık (engellilik) zararı Anayasa'nın (kişinin dokunulmazlığı ve manevi varlığı ile ilgili) 17. ve (mülkiyet hakkı ile ilgili) 35. maddelerinde düzenlenen (temel) hakların ihlali sonucunda ortaya çıkan zararlardır.

• Motorlu taşıt işletilmesi, kişilerin ölümüne, bedensel zarara ve eşya zararına uğramasına yol açma olasılığını barındırmaktadır.

• Trafik kazasına bağlı ölüm nedeniyle destekten yoksun kalma zararı, bedensel zarar ve mal zararının tazmini esasen motorlu taşıt işleteninin hukuki sorumluluğu kapsamındadır.

• ZTS kapsamında sigorta şirketinin de bu zararlardan sorumlu tutulmasına ilişkin düzenleme ile zarar gören kişinin Anayasa'nın 17. ve 35. maddelerinde düzenlenen kişi dokunulmazlığı ve mülkiyet haklarının Anayasa'nın (Devletin temel amaç ve görevlerini düzenleyen) 5. maddesi çerçevesinde korunması amaçlanmıştır.

• Motorlu taşıtın işletilmesi sebebiyle üçüncü kişilerin değer kaybı, destekten yoksun kalma ve/veya sürekli sakatlık (engellilik) zararına uğraması hâlinde işletenin ve kazadan dolayı olası sorumlu diğer kişilerin tazminat borçlarının kapsamı Türk Borçlar Kanunu'na (TBK) göre belirlenmektedir.

• Uğranılan zararın gerçek tutarının ne olduğu anılan kanun (TBK) kapsamında açılan davalara ilişkin yargı kararlarıyla şekillenmektedir.

• Buna karşılık zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamında ödenecek tazminatlar AYM tarafından iptal edilmesi istenen



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

(KTK'daki ve sigorta genel şartlarındaki) kurallara göre belirlenmektedir.
• Bu çerçevede işleten ve olası diğer sorumluların TBK'na göre hesaplanan tazminat borçlarının kapsamı ile sigorta şirketinin iptal edilmesi istenen kurallara göre hesaplanan tazminat borcunun kapsamı farklılaşabilecektir. Bu da zarar görenin gerçek zararının karşılanamaması riskini ortaya çıkarmaktadır.
• TBK'na göre hesaplanan değer kaybı, destekten yoksun kalma ve sürekli sakatlık (engellilik) tazminatlarının iptali istenen kurallara (KTK ve sigorta genel şartlarına) göre hesaplanan değer kaybı, destekten yoksun kalma ve sürekli sakatlık (engellilik) tazminatlarından yüksek olması hâlinde üçüncü kişinin zararının, bu zararı teminat altına alması için öngörülmüş olan zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamında karşılanamaması söz konusu olabilecektir.
• Bu durum, zarar gören kişi aleyhine sonuç doğuracak ve kara yolu zorunlu trafik sigortasının öngörülmesinin temelinde yatan mağdurun gerçek zararının karşılanması amacıyla bağdaşmayacaktır.

KTK 90. MADDE 1. FIKRA VE EK FIKRA İPTALİ

AYM tarafından bu gerekçelerle verilen iptal kararı nedeniyle "maddi ve manevi tazminat" başlığını taşıyan KTK m.90 fk.1'de iptal öncesi mevcut bulunan,
- "Değer kaybı tazminatı, aracın; piyasa değeri, kullanılmışlık düzeyi, hasara uğrayan parçaları ile hasar tutarı dikkate alınarak,
- Destekten yoksun kalma tazminatı, ulusal doğum ve ölüm istatistikleri kullanılarak hazırlanan hayat tablosu ve zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarında yüzde 2'yi geçmemek üzere belirlenen iskonto oranı esas alınarak hayat anüiteleri ile genel kabul görmüş aktüerya kurallarına uygun olarak,
- Sürekli sakatlık tazminatı, ulusal doğum ve ölüm istatistikleri kullanılarak hazırlanan hayat tablosu, zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarında yüzde 2'yi geçmemek üzere belirlenen iskonto oranı ve sürekli sakatlık oranı esas alınarak hayat anüiteleri ile genel kabul görmüş aktüerya kurallarına uygun olarak hesaplanır."
biçimindeki ikinci cümle ile,
"Bu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından belirlenir."
biçimindeki ek fıkra hükmü artık yasada yer almamaktadır. AYM kararı sonucunda trafik kazalarından kaynaklanan değer kaybı, destekten yoksun kalma tazminatı ve sürekli sakatlık (engellilik) tazminatı konularında mahkemeleri bağlayan özel yasal düzenleme ortadan kalkmış, KTK m.90'ın iptal edilen ek fıkrası ile SEDDK'ya tanınan "belirleme" yetkisi de yasal dayanağını yitirmiştir.

KARARA YÖNELİK ELEŞTİRİLER

AYM kararı kanımızca bazı bakımlardan eleştiriye açıktır. Şöyle ki:
• AYM, sigortacı dışındaki diğer sorumluların tazminat yükü TBK'ya göre belirlenirken, sigortacının sorumluluğunun farklı kurallar (KTK ve genel şartlar) uyarınca (ve TBK'ya göre belirlenen tazminat yükünden daha hafif) olarak hesaplanmasının doğru bir çözüm olmadığını vurgulamaktadır.
• KTK m.90 "İşletenin Hukuki Sorumluluğu" başlıklı bölümde bulunmaktadır. Bu bölümde sigortacının sorumluluğunun değil araç işleteninin sorumluluğunun düzenlenmiş olması gerekirdi. Fakat KTK m.90'ın sigortacının sorumluluğu hakkında düzenleme getirdiği anlaşılmaktadır.
•KTK m.90 iptalden sonra şu hale gelmiştir:
Zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatlar bu Kanunda öngörülen usul ve esaslara tabidir. Söz konusu tazminatlar ve manevi tazminata ilişkin olarak bu Kanunda düzenlenmeyen hususlar hakkında 11/1/2011 tarihli ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun haksız fiillere ilişkin hükümleri uygulanır.
• KTK, sigortacının tazminat borcu hakkında birçok hüküm içermektedir. Bunlar "sigorta" başlıklı bölümdedir. Ancak bu hükümler arasında "tazminatın nasıl hesaplanacağına" ilişkin bir hüküm bulunmamaktadır.
• Fakat TBK'da da tazminat hesabı hakkında ayrıntı yoktur. Değer kaybının nasıl hesaplanması gerektiği TBK'da hiç düzenlenmemiştir.
Destekten yoksun kalma ve bedensel zararlara ilişkin olarak ise TBK m.55'te bazı (çok genel) hususlar belirtilmiştir. TBK m.55 aşağıdaki gibidir:
Destekten yoksun kalma zararları ile bedensel zararlar, bu Kanun hükümlerine ve sorumluluk hukuku ilkelerine göre hesaplanır. Kısmen veya tamamen rücu edilemeyen sosyal güvenlik ödemeleri ile ifa amacını taşımayan ödemeler, bu tür zararların belirlenmesinde gözetilemez; zarar veya tazminattan indirilemez. Hesaplanan tazminat, miktar esas alınarak hakkaniyet düşüncesi ile artırılamaz veya azaltılamaz.
• TBK m.55'in atıfta bulunduğu "bu Kanun hükümleri" (TBK hükümleri) belirsiz olduğu gibi "sorumluluk hukuku ilkeleri" de belirsizdir. Bu belirsizlik bir yana, destekten yoksun kalma ile sürekli sakatlık (engellilik) tazminatlarının hesap yöntemi de TBK'da düzenlenmemiştir.
• Bu durumda değer kaybı, destekten yoksun kalma ve sürekli sakatlık (engellilik) tazminatlarının TBK uyarınca belirleneceği hakkındaki hüküm içi boş bir hükümdür.
• Kanundaki boşluk sebebiyle bu tazminatların nasıl hesaplanacağı hususunda yargının ilke ve yöntem belirlemesi ise "başa dönülmesi" demektir. Bu yazının baş kısmında da belirtildiği gibi, sorun yargının yüksek tazminatlara hükmetmesiyle ortaya çıkmış, (ağır kusurlu sürücünün tek taraflı trafik kazasında hayatını kaybetmesi halinde destekten yoksun kalma tazminatının tam olarak talep edilebileceği yolundaki kararlarda olduğu gibi) hiç hükmedilmemesi gereken tazminatlara hükmetmeye başlamasıyla da sigortacılar için vahim bir hal almıştır.
• Fikrimizce tartışılması gereken şudur: Tazminat hesapları konusunda yargının görevlendirdiği -gerçek aktüer olmayan- bilirkişiler tarafından yapılan hesapların "doğru" olduğunu yargı nasıl ve neye dayanarak saptamıştır?
•Bu hususta yargının uzmanlığı yoktur. Zaten bunun için bilirkişi tayin etmektedir. Bu bilirkişilerden bazılarının benimsediği hesap yönteminin "yerinde olduğu" diğer bazılarının hesaplarının ise "yerinde olmadığı" yargının yetki alanına girmemesi gereken bir husustur.
• Hesabın nasıl yapılması gerektiği konusunda bilim ne demekte ise yargı onu doğru kabul etmelidir. Sigorta genel şartlarında öngörülmüş bulunan hesap ilke ve yöntemleri bilimsel ise, yargının bunu reddetmesi için sebep yoktur ve olamaz.
• En doğrusu hesaplamanın nasıl yapılacağı konusunda yasal düzenlemeye gitmektir. Öyle anlaşılıyor ki ülkemizde yasanın açıkça öngörmediği hesaplamalar tartışma doğurmakta ve çözüm zorlaşmaktadır. Kanımızca TBMM bilimsel temele dayalı hesaplamaları yasaya ekleyerek (bunları yasal düzenlemeye dâhil kılarak) bilirkişilerin tercihlerine göre değişkenlik gösteren uygulamaya geri dönülmesini engellemelidir.
• AYM sigortacının sorumluluğuna esas olacak tazminat hesabı ile araç işletenin sorumluluğuna esas olacak tazminat hesabının fark göstermemesi gerektiğini, sigortacı için öngörülen kuralların zarar görenlerin aleyhine olabileceğini, bu bakımdan bu şekilde bir ikili düzenlemenin uygun görülemeyeceğini belirtmektedir. Fikrimizce AYM şu açılardan doğru sonuca varmamıştır:
o AYM kararına göre "İşletenin ve kazadan dolayı olası sorumlu diğer kişilerin tazminat borçlarının kapsamı TBK'na göre belirlenmektedir. Uğranılan zararın gerçek tutarının ne olduğu anılan Kanun (TBK) kapsamında açılan davalara ilişkin yargı kararlarıyla şekillenmiştir".
o Bu saptamayla AYM aslında TBK'da bir düzenleme olmadığını, tazminat hesaplarını yargı kararlarının şekillendirdiğini kabul etmektedir.
o Şu halde AYM aslında mevcut olmayan (boşluk içeren) bir yasal düzenlemenin KTK ve genel şartlardaki düzenlemeye kıyasla üstünlüğe ve önceliğe sahip olması gerektiğini benimsemiştir.
o KTK ve ZTS genel şartları, TBK düzenleme içermediği için kural getirmişlerdir. KTK ve ZTS genel şartları TBK'nın koyduğu genel ve herkesi bağlayıcı bir veya birden çok kuraldan farklı olarak sigortacılar lehine (ayrıcalık anlamına gelen) bir düzenleme yapmak amacıyla şekillenmiş değildir. Tam tersine uygulamanın bilirkişi tercihleri doğrultusunda (yargının bu tercihleri doğru kabul etmesine bağlı olarak) yerleşmesinden kaynaklanan sakıncaları önlemeye, düzeltmeye (uygulamada birlik sağlamaya) yöneliktirler.
o AYM bu hususu dikkate almamıştır. Tazminat tutarını TBK uyarınca saptama (aslında bilirkişilerin tercihlerine bırakma) yöntemi keyfi ve aşırı sonuçlara götürüyor ve bu da işletenlere ve onların sorumluluk sigortacılarına yüklenen haksız bir yük oluşturuyorsa veya oluşturacaksa, KTK ve genel şartlar aracılığıyla yeknesak bir uygulamanın sağlanması kötü bir çözüm değildir.
• Sonuç olarak, ZTS genel şartlarında (KTK m.90'ın iptale konun olan hükümlerine uygun biçimde) yer alan tazminat hesaplarına ilişkin ilke ve yöntemlerin (bilime uygunlukları tekrar gözden geçirilerek ve teyit edilerek) Türk Borçlar Kanunu'na alınması doğru olacaktır.

ALTERNATİF ÇÖZÜM

Bundan başka, alternatif bir çözüm olarak can zararlarında (ölüm, sürekli engellilik, tedavi giderleri), ZTS (sorumluluk sigortası) yerine kaza sigortasının düşünülebileceğini gözden uzak tutmamakta yarar vardır: Her araç için o aracın sürücüsünü ve sürücü dışında araçta hukuka uygun şekilde yolcu olarak bulunabilecek kişileri kapsayan bir kaza sigortası zorunlu hale getirilebilir ve o aracın karıştığı bir kazada can zararı söz konusu olursa o kaza sigortasından ödeme yapılır. Her araç işleteni ayrıca aracının karıştığı bir kazada zarar görenlere kaza sigortasından yapılacak ödemeyi aşan zararlar için ZTS yaptırır. Kaza sigortasının sorumlu kişilerin sorumluluğunu ödeme oranında ortadan kaldıracağı da öngörülmelidir. Kuşkusuz bu, üzerinde daha çok çalışılması gereken bir konudur.
Şu gözlemimizi tekrarlamak isteriz: Zorunlu trafik sigortası primi sigortacıların zarar etmelerini önleyecek düzeyde olduğu takdirde, uygulamadaki sorunlar kendiliğinden son bulur. Ancak bunu sağlamak ülkemizde bir türlü mümkün olamamaktadır. Bu da sigortacıları -bugün net bir şekilde görüldüğü gibi- bu sigortayı yapmaktan kaçınmaya ve bunun için direnme yolları bulmaya yöneltmektedir.



Dr. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

2023 sonuna doğru! ....

DÜNYA ekonomisindeki belirsizliğin devam etmesi ve geçen yıl olduğu gibi küresel boyutta enflasyonun önlenememesi sigorta şirketleri için en büyük ekonomik zorluklardan biri olmaya devam etmektedir.

Ticari ve konut sigortasındaki güçlü prim kazançlarına karşın; artan yenileme maliyetleri, yüksek hasar maliyetleri ve siber ve iklim riskinden kaynaklanan artan hasar giderleri bu kazancın getirisindeki rüzgarın hissedilmesini engellemiş oldu. Kurumsal dayanıklılık ve geleceğe dönük operasyonlar, rekabetin sert bir şekilde yaşandığı pazarlarda 2023 için sigorta sektöründeki başarının anahtarıdır. İşte bu nedenle sigorta şirketleri 2023'te gelecek dönemlerinin tasarlanmasına yardımcı olmak için izlemesi gerekli bazı eğilimleri dikkate almak durumundadır.

1. Dağıtım kanallarının gelişmesine ve değişimine hızlı bir şekilde cevap vermeli. Özellikle bireysel poliçelerde daha dijital ve kullanıcı dostu süreçler üreten sigorta teknolojisi firmalarından sadece hizmet almak değil, onlarla iş birliği veya yatırım seçenekleri üzerinde konuşmalı.

2. Dijital kolaylık ve güvenlik, günümüz tüketicisinin gündeminin başında geliyor. Dijital kolaylık diğer sektörlerde olduğu gibi sigorta tüketicisi için de alışveriş deneyiminin konfor alanında yer tutmaya başladı. Yapılan bir araştırmada [1] yanıt veren sigortalıların %91'inin ticari sigorta için çevrimiçi fiyat teklifi almaya istekli olacağını ortaya koymuştur. Ancak, sadece % 28'inin tercihini bu yönde kullandığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu da, ticari sigorta şirketlerinin hali hazırda daha düzenli ve otomatikleştirilmiş bir sürece yatırım yapmak için bir fırsatlarının olabileceğini göstermiştir. Bu nedenle sigorta şirketlerinin sigorta satışında dijital kanal kullanımını güçlendirme ve genişletmesine odaklanmalıdır.

3. Dağıtım kanal yapılarında her ne kadar dijital dönüşüm hız kazansa da 2030'da birçok başarılı sigorta şirketinin acenteler ve brokerleri olmaya devam edecektir. Ancak bunların çok farklı şekilde faaliyet göstermeleri beklenmektedir. Bu beklenti, insanların basit poliçe türlerinden uzaklaşıp güvene ve öneriye ihtiyaç duyduğu emeklilik planlaması, kritik hastalık, ferdi kaza gibi bireysel güvencelerin yanı sıra, küçük ve orta ölçekli işletmeler için risklerin bir arada karşılandığı bütünleştirilmiş paket sigortalara yönelecektir. Yeni nesil sigortacılık alanında faaliyet gösterecek bu yapılar, basitçe yapılan satış ve sigorta hizmetinden çok daha fazlasını yapmak için kendi ekosistemleri içinde hareket edeceklerdir. Müşterilerin beklediği ısmarlama çözümler önererek ve tasarlayarak tüm hizmetlerde çalışacaklar, ayrıca risk uzmanları gibi davranarak, önleme önerileri ve çözümleri getirecekler, bazı hasarların değerlendirilmesi için sorumluluk alarak, karmaşık hasarların yarattığı maliyetleri azaltacaklar. Aynı zamanda sanal sigortacılığın bütün yükünü taşıyacak ve dijitalleştirilmiş olacaklar [2].

4. Teknoloji entegrasyonu, 2023'te sigorta firmaları için bir diğer önemli yatırım önceliğidir. Esnek ekonomi çalışanları, mikro mobilitenin yükselişi ve finansal sağlığı destekleyen daha bütünsel hizmetler isteyen genç nesiller dahil olmak üzere benzersiz taleplere sahip yeni müşteri segmentlerin ortaya çıkması kaçınılmazdır. Buna karşılık, sigorta şirketleri kullanıma dayalı, parametrik veya isteğe bağlı sigorta gibi yeni tür ürünler sunma konusunda etkili bir şekilde yenilik yapmak için modern bir teknoloji temeli üzerine inşa etmelidir.

5. Yapay zekanın benimsenmesi ve büyük verinin oluşturulması. Sigortalama ve fiyatlandırma risk değerlendirmelerinin hızlandırılması için hasar tespitleri ve robotik görüntülerle kendi kendine denetleyen ve değerlendirmeler için yapay zeka destekli dronların desteğiyle temassız bir şekilde hasarları kontrol edebilme süreçlerinin oluşturulması.

[1] Transunion insurance Trends and 2023 Outlook Report

[2] Deloitte, Swiss Financial Services in 2030



Tasarımı iddialı yeni ufak şehir aracı: 2024 Kia Picanto

Özellikle Avrupa gibi ufak otomobil modellerinin çok yüksek oranda talep görmeye devam ettiği pazarlarda ses getirecek olan 2024 Kia Picanto, "GT-Line" versiyonu ile iddialı bir tasarım karşımıza koyuyor. Özellikle önden dikkat çeken ve burada agresif bir yapısı bulunan Hyundai i10 rakibi A-Segment otomobil, gövdesine oranla çok büyük far ve stop takımları taşıyor. GT-Line sürümünde elbette sportif dokunuşlar bulunan 2024 Picanto, isteğe bağlı olarak 14, 15 ve 16 inç jantlar ile tercih edilebiliyor, "sunroof" da opsiyon listesinde yer alan detaylardan oluyor. 2024 Picanto, 4,2 inç dijital gösterge takımı ile merkezi 8 inç boyutlu dokunmatik ekranı bir araya getiriyor.

macOS merkezli "Oyun Taşıma Araç Kiti" hızla gelişiyor

macOS Sonoma işletim sisteminde bir "Game Porting Tool" yer alıyor. Türkçeye "Oyun Taşıma Araç Kiti" olarak taşınan altyapı için Apple şunları aktarıyor: "Metal, oyunların diğer platformlardan Mac'e taşınmasını kolaylaştırmak için yeni bir oyun taşıma araç kitini kullanıma sunuyor. Yeni araç kiti sayesinde aylarca ön çalışma yapma zorunluluğu ortadan kalkıyor ve geliştiriciler oyunlarının Mac'te ne kadar iyi çalışabileceğini yalnızca birkaç gün içinde görebiliyor. Buna ek olarak Apple çipin performansından tam olarak yararlanmak için oyunun gölgelendiricilerini ve grafik kodunu dönüştürme işlemi büyük ölçüde kolaylaşıyor ve toplam geliştirme süresi ciddi anlamda kısalıyor."





Xiaomi 14 gücünü Snapdragon 8 Gen 3 işlemciden alacak

Xiaomi 13 ve 13 Pro, firmanın 2022'yi kapattığı amiral gemileri olarak dikkat çekmeyi bildi. Önce Çin'e özel kalan daha sonra sınırlarını aşan telefonların üstüne yüksek ihtimalle kasım ayında Xiaomi 14 serisi gelecek ve bu ailenin ilk aşamadaki üyeleri normal 14 ve 14 Pro olacak. Yıl sonuna doğru tanıtılması beklenen amiral gemisi telefonlar, yeni bilgilere göre güçlerini hemen hemen kesin olarak Snapdragon 8 Gen 3 işlemciden alacaklar. Beklentinin çok yüksek olduğu Qualcomm imzalı henüz amiral gemisi işlemcisi, son detaylara göre bir adet Cortex-X4 + beş adet Cortex-A720 + iki adet Cortex-A520 çekirdek kurulumunu merkeze alıyor, 3 nm üretim sürecinden çıkıyor ve çok güçlü Adreno 750 GPU taşıyor.

Uygun fiyatıyla öne çıkan hareket sensörü: TP-Link Tapo T100



TP-Link Tapo T100 hareket sensörü evleri daha da akıllandıran bir ürün olarak karşımıza çıkıyor. Bu cihaz ile kullanıcılar farklı senaryolar geliştirebiliyor. Elektrik tasarrufu açısından da T100 hareket sensörü avantaj sağlıyor. Kullanıcıların Tapo akıllı ev ekosistemleri oluşturmalarına imkan tanıyan sensör, geniş menzilli (yaklaşık 7 metre) bir algılamaya sahip ve 120 derece açı içerisindeki hareketi algılayabiliyor. iOS ve Android'li cihazlarla uyumlu şekilde çalışan cihaz pille çalışıyor. Sensör arkasında bulunan 3M yapıştırıcı sayesinde her yere kolayca yapıştırılabiliyor. Sensör hareket algıladığında diğer Tapo akıllı ev ürünlerini devreye alabiliyor. Hareket sensörü nereye monte edilirse o bölgede hareket olduğunda ışıklar yanabiliyor veya hem ışık yanıp hem de akıllı prize bağlı olan ısıtıcı devreye girebiliyor. Uzun pil ömrüne sahip olan (günde 50 tetikleme testine göre 2 yıllık pil ömrü) Tapo T100'ün Türkiye'deki fiyatı ise 519 lira.



Minik elektrikli Fiat Topolino 75 km'ye kadar menzil getiriyor

Citroen'in şehir içi elektrikli mobilite çözümü olarak farklı bir bakış açısı getirdiği Ami, grubun diğer üyelerine ışık tutmaya devam ediyor. Opel'in Rocks adıyla revize ederek ürün gamına eklediği araç için en son adım atan isim direkt olarak Fiat olmuştu. İtalyan üreticinin en büyük silahı olan klasik tasarım çizgilerini ön plana çıkardığı mini elektriklisi Fiat Topolino, 1930'lardan başlayıp 1950'lerin ortalarına kadar üretimi gerçekleştirilen şehir otomobilinin adını da geriye getirmiş ve bu sayede grubun diğer versiyonlarından ayrılarak eski ile yeniyi harmanlamıştı. Fiat Topolino, sürüşe bağlı olarak 75 km'ye kadar menzil getiriyor ve maksimumda 45 km/s hıza çıkabiliyor.



24 GB RAM taşıyan ilk telefon: Redmagic 8S Pro Plus

Şimdiye kadar pazarda en üstte 18 GB RAM sunuluyor, günümüzde çok sayıda 16 GB RAM'e sahip Android akıllı telefon modeli bulunuyor olmasına rağmen en üstte genelde 12 GB RAM'e yer veriliyordu. Bu açıdan karşımıza çıkan 24 GB RAM'li (En üstte Aurora versiyonu ile) Redmagic 8S Pro Plus gerçek anlamda sınırları zorluyor. Gücünü ilk kez Galaxy S23 serisinde kullanılan ve normalden daha yüksek saat hızlarına sahip özel Snapdragon 8 Gen 2 işlemciden alan telefon, 24 GB RAM özelinde 1 TB depolama alanı ile sunuluyor. Selfie kamerası ekran altında olan, arkasında ise üçlü kamera sistemine yer verilen telefonun, yurt dışı fiyatı "24 GB + 1 TB" Plus versiyon özelinde bin 36 dolar olarak açıklanıyor.

Makyajlanan 2024 Volkswagen T-Cross görücüye çıkarıldı

2024 Volkswagen T-Cross, bir makyaj operasyonu sonrasında karşımıza çıkarıldı. Dört yıldır yollarda bulunan ve Türkiye'de de sevilen araçlar arasında yer alan T-Cross, devasa bir güncelleme almış değil. Araç, genel tasarım çizgisini koruyor. En altta 16 inç, üstte ise 17 inç jantlar ile elde edilebilen yeni T-Cross, versiyondan bağımsız olarak gövde altı koruması getiriyor. Arka farlarına "X" deseni uygulanan araç, tamponlardaki güncelleme üzerinden selefinden 27 milimetre kadar daha uzun. Eskiden daha güçlü bir çeki demiri ile donatılan 2024 Volkswagen T-Cross, artık her versiyonunda dijital gösterge takımı taşıyor, buradaki ekran boyutu versiyona göre 8 inç ila 10 inç arasında değişiyor. Volkswagen'in siparişleri sonbahar döneminde alacağı aktarılıyor.



Peugeot, tasarımları dikkat çekici yeni elektrikli bisiklet modelleri tanıttı

Peugeot, tasarımları dikkat çeken yeni elektrikli bisiklet modelleri tanıttı. Yeni bisikletleri tasarımsal olarak dikkat çeken ve fütüristik bir çizgiyi benimseyen firma, yeni bisikletlerden iki tanesini kargo odaklı tasarlamış. Uzun yapıları ile ciddi yük kaldırabildiği aktarılan modeller, versiyona bağlı olarak birden fazla çocuğu da rahatlıkla taşıyabilecek gücü ortaya koyuyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Sigorta aracılarının KDV mükellefiyeti

6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 28. maddesi uyarınca; banka ve sigorta şirketlerinin (Finansal Kiralama Kanununa göre yapılan işlemler hariç) her ne şekilde olursa olsun yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisine (BSMV) tabidir. Aynı Kanunun 30. maddesinde, sigorta aracıları tarafından yapılan sigorta işlemlerinde de verginin mükellefinin sigorta şirketleri olduğu hükmü mevcuttur Bu nedenle, sigorta aracılarının (acente ve brokerler) BSMV mükellefiyeti bulunmamaktadır.

KDV Kanununun 17/4-e maddesine göre; BSMV kapsamına giren işlemler ve sigorta aracılarının sigorta şirketlerine yaptığı sigorta muamelelerine ilişkin işlemleri KDV'den istisnadır. 6802 sayılı Kanun uyarınca, sigorta şirketlerinin tüm işlemleri BSMV kapsamında bulunduğundan sigorta şirketlerinin her türlü mal teslimleri ve hizmet ifalarında KDV hesaplanmayacaktır. Buna karşılık, sigorta aracılarında KDV istisnası daha sınırlıdır. Sigorta aracılarının sadece sigorta şirketlerine yaptıkları sigorta muamelelerine ilişkin işlemleri nedeniyle sigorta şirketlerinden aldıkları komisyonlar KDV'den istisna tutulmuştur. Sigorta aracılarının bu istisna dışındaki mal teslimleri ve hizmet ifaları KDV'ye tabidir. Örneğin; işletmeye dahil bir sabit kıymetin satışı veya işletmeye dahil bir taşınmazın kiraya verilmesinde sigorta aracıları fatura düzenlemek ve KDV hesaplamak zorundadır.

Faaliyetleri tamamen bu istisna kapsamındaki işlemlerden oluşan, hiçbir vergilendirme döneminde vergiye tabi işlemleri bulunmayan sigorta aracıları sözkonusu istisna kapsamındaki işlemleri nedeniyle KDV beyannamesi vermeyecektir. Sigorta aracılarının istisna kapsamına girmeyen KDV'ye tabi arızi işlemlerinin bulunması halinde, bu işlemler, sadece işlemin gerçekleştiği dönem için bir defaya mahsus olarak verilecek 1 No'lu KDV beyannamesi ile beyan edilecektir. (KDV Genel Uygulama Tebliği)

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın web sitesinde yayımlanan İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 8 Ocak 2020 ve 24 Temmuz 2013 tarihli özelgelerinde; sigorta acenteleri arasında sigorta şirketinden alınan prim komisyonunun paylaşımında KDV hesaplanması gerektiği belirtilmiştir. Diğer bir ifadeyle, sigorta şirketinden bir sigorta acentesi tarafından alınan komisyonun bir bölümünün bir başka acenteye aktarılması halinde aktarılan bu tutar için KDV Kanunu 17/4-e maddesindeki istisna geçerli olmayacaktır. KDV Kanununun 17/4-e maddesinin eski hükümleri; "BSMV kapsamına giren işlemler ve tali acenteler dahil sigorta acente ve prodüktörlerinin sigorta muamelelerine ilişkin işlemleri" şeklinde idi. Sonrasında yapılan değişiklikler ile; " BSMV kapsamına giren işlemler ile sigorta aracılarının sigorta şirketlerine yaptıkları sigorta muamelelerine ilişkin işlemleri " olarak son halini almıştır. İstisna hükümleri, sigorta aracılarının sadece sigorta şirketlerine yaptıkları işlemleri kapsayacak şeklinde olunca, aracıların aldıkları sigorta prim komisyonunu kendi aralarında paylaşımları vergi idaresince KDV istisnası dışında değerlendirilmiştir.

Tabiatıyla; 17/4-e maddesindeki istisnaya girmemekle birlikte şartlar sağlanıyorsa KDV Kanunundaki diğer istisnalardan işlem bazında yararlanılması mümkündür. Örneğin; limited ve anonim şirketlerin en az 2 tam yıl aktiflerindeki bulundurdukları taşınmazlarının satışı KDV Kanununun 17/4-r maddesine göre KDV'den istisnadır. Ancak; İstisna kapsamındaki kıymetlerin ticaretini yapan kurumların, bu amaçla aktiflerinde bulundurdukları taşınmaz teslimleri istisna kapsamı dışındadır.



DASK'ın işleyişi ve hasar süreçleri Malatya'da konuşuldu

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren ve TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Konferans Salonu'nda acenteler ve banka temsilcileri ile bir araya geldi. DASK'ın işleyişi ve hasar süreçlerinin konuşulduğu buluşmada, acente ve banka temsilcilerinin de sorun ve talepleri değerlendirildi. SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Kahramanmaraş depremi ile büyük bir felaket yaşandığını ama sigortanın öneminin ortaya konması açısından bu durumun fırsat oluşturduğunu söyledi. Eroğlu, oluşan yüksek bilincin daha fazla vatandaşa ulaşarak penetrasyona dönüşmesi gerektiğini vurguladı.

Türk Reasürans ve DASK Genel Müdürü Selva Eren, hem Malatya özelinde hem de diğer deprem illerinde son yaşananlar ve bundan sonra DASK'ta atacakları adımlar hakkında yaptığı açıklamalarda deprem bölgesinde ödenen hasarın 29,5 milyar lira olduğunu belirtirken, DASK'a ulaşan hasar ihbarlarının 578 bine yaklaştığını söyledi. Eren, "Malatya'da 80 bin hasar ihbarı alındı. 66 bin dosyayı ödedik. Bunların 14 bin tanesi tapusuz, eksik evraklı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından tespiti yapılamayan veya hasarsız tespit edilen dosyalar. DASK olarak Malatya'da 6,8 milyar lira hasar ödedik" dedi.



Devlet destekli tarım sigortalarında toplam sigorta bedeli %138 arttı

TÜİK, 2022 yılına ilişkin Devlet Destekli Tarım sigortaları istatistiklerini açıkladı. Buna göre, devlet destekli tarım sigortalarında toplam sigorta bedeli, 2022 yılında bir önceki yıla göre %138,1 artarak 296 milyar 149 milyon 927 bin 61 lira oldu. Branş ayrımında en yüksek yıllık artış %201,3 oranı ile kümes hayvanları hayat sigortasında oldu. Devlet destekli tarım sigortalarında toplam poliçe sayısı ise yıllık %22,3'lük bir artış ile 3 milyon 77 bin 908 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde toplam devlet destek prim tutarı %94,9 artarak 4 milyar 822 milyon 741 bin 665 lira, toplam prim tutarı da %92,5 artışla 9 milyar 5 milyon 954 bin 305 lira olarak gerçekleşti. Sigorta ettirilen alan (sera dahil) 2022 yılında %21,2 artış göstererek 34 milyon 917 bin 314 dekar, sigorta ettirilen büyükbaş hayvan sayısı ve küçükbaş hayvan sayısı ise sırasıyla %35,7 ve %28,1 arttı. Toplam ödenen hasar bedeli branşlara göre incelendiğinde ilk sırayı 2 milyar 218 milyon lira bedel ile bitkisel ürünler, ikinci sırayı ise 694 milyon 999 bin lira bedel ile büyükbaş hayvan hayat sigortası aldı. Toplam ödenen hasar bedeli nedenlerine göre incelendiğinde ise 812 milyon 454 bin lira bedel ile dolu olayı ilk sırayı aldı.



İREM DERİCİ 2012'de 'Bensiz Yapamazsın' single'ı ile profesyonel anlamda müzik hayatına başlayan İrem Derici, 'Kalbimin Tek Sahibine' isimli şarkısıyla müzikseverlerin beğenisini toplamıştı. Şarkıcı, 'Yaz Gülü' şarkısı ile de listelerin ilk sırasında yer alıyor.

YERLİ

1. Yaz Gülü - İrem Derici
2. Pişman Değilim - Semicenk, Doğu Swag
3. Aşk Olsun - Cakal
4. Araba - Sefo
5. Celladına Aşık - Kubilay Karça
6. Aynen - Heijan, Muti
7. Ali Cabbar - Emir Can İğrek
8. Özür - Halodayı
9. Feryat - Hadise
10. Benden Bir Tane Daha Yok - Hande Yener



DAVID KUSHNER Amerikalı şarkıcı-söz yazarı, 2022 yılında yayınladığı "Miserable Man" şarkısıyla TikTok'ta viral oldu ve Avustralya, Yeni Zelanda ve Birleşik Krallık müzik listelerinde ilk 40'a ulaştı. Şarkıcı, son şarkısıyla müzik listelerinin zirvesine yerleşti.

GLOBAL

1. Daylight - David Kushner
2. Cruel Summer - Taylor Swift
3. un x100to - Grupo Frontera, Bad Bunny
4. WHERE SHE GOES - Bad Bunny
5. La Bebe - Yng Lvcas, Peso Pluma
6. Sprinter - Dave, Central Cee
7. Sabor Fresa - Fuerza Regida
8. Classy 101 - Feid, Young Miko
9. Sunflower - Post Malone, Swae Lee
10. I Wanna Be Yours - Arctic Monkeys

Kaynak: Spotify

Annemin Kasetleri *Devran Kaya*



Erkeklerin ve çocukların canına kasteden bir lanetin gölgesinde, sadece kadınların hayatta kaldığı bir köyde, mucizevi bir şekilde yaşama tutunan iki çocuğun hikâyesi bu: Yedi yaşındaki ikizler Bayram ve Seyran, anneleri Zêre'nin bir teyp ve kasetlerle yarattığı ritüellerle Tabaa'nın lanetine direnirken, kadınlar köyünün her bir sakini geçmişiyle yüzleşir ve bütün oyun ortada gibi görünse de suçluluk ile masumiyetin kimde kalacağı belli değildir. Devran Kaya, kendi yaşamına dair izleri ilahi ezgilerinin, gizemli atların, tekinsiz fısıltıların, şifalı otların, hurafelerin kol gezdiği bir evrenle yoğuruyor. Olağanüstü fakat aynı zamanda çelişkileriyle tüm zamanlara ait bir coğrafya burası.

Hayaletlerim *Gwendoline Riley*



Kırklı yaşlarını süren bir akademisyen olan Bridget, kedisi ve erkek arkadaşıyla sakin bir hayat kurmuş, babasıyla görüşmeyi yıllar önce kesmiş, annesiyle ilişkisini ise senede bir gün baş başa yenen doğum günü yemeklerine, arada bir yollanan kartlara indirgemiştir. Fakat çok az arkadaşı olsa da cemiyet hayatına inatla dahil olan, başından geçen iki evliliğin ardından yalnız yaşayan emekli annesi Helen artık daha fazlasını istemekte ve istediğini alana kadar vazgeçmemekte kararlıdır. İhtiyaçları, hayalleri ve acıları birbirinden farklı olan anne kızın psikolojik bir savaşa dönen ilişkisinin merkeze alındığı bu romanda, zaman zaman karanlık ve rahatsız edici olabilen bu bağın haritası ustalık ve acımasızlığa varan bir soğukkanlılıkla çiziliyor.

Yöneticiler İçin Yapay Zekâ

Viktor Dörfler



Viktor Dörfler, yöneticiler için kaleme aldığı bu kısa ve yoğun kitabında, yapay zekâ geliştirme ve uygulama alanındaki deneyimini, bilgi ve yetenek geliştirme sahasında yapılan akademik araştırmalarla, yapay zekâ hakkındaki yanlış kanıları düzeltecek şekilde bir araya getiriyor.

Yapay zekânın neleri yapabileceği ve yapamayacağı açıklanarak, bulgular, inançlardan ve hüsnükuruntudan dikkatlice ayrılıyor. İnsan uzmanlar ile yapay zekâ arasında uygun görev paylaşımı yoluyla yapay zekâdan nasıl azami değer sağlanacağı öngörülerek, CEO'lara yapay zekâyı en iyi nasıl kullanabileceklerini kavramaları için yardım edilebilmesi amaçlanıyor.



HİKÂYE DİNLETİSİ | 'ANISI KALIR'

Sıradan insanların öykülerine ve kadın-erkek ilişkilerinin kırılma anlarına yönelen Tarık Dursun K.'nın "Üçüncü Günü", "İlik", "Karanfilli Hikâye", "Anısı Kalır" ve "Elişleri" hikâyeleri, Tilbe Saran, Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek'in sesleriyle hayat buluyor. Dinletiyi QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



TELLERİN NEFESİ | RENAUD GARCIA-FONS

Ünlü caz kontrbasçı Renaud Garcia-Fons'un son projelerinden Tellerin Nefesi, seyicisiyle buluştu. Tellerin Nefesi, Fons'un geleneksel Türk müziğinin başarılı isimleri Serkan Halili ve Derya Türkan ile bir araya gelerek oluşturduğu bir proje olarak karşımıza çıkıyor. Konsere QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



TALLINN CHAMBER ORCHESTRA

Grammy ödülllü Estonyalı orkestra şefi Tõnu Kaljuste yönetimindeki Tallinn Oda Orkestrası, yaşayan en önemli bestecilerden Arvo Pärt'ın eserlerini seslendirdi. Orkestrada soprano Maria Listra'nın yanı sıra Harry Traksmann, Robert Traksmann, Leho Karın ve Marrit Gerretz-Traksmann da yer alıyor. Konsere QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



SANATÇI KONUŞMALARI | SENA BAŞÖZ

Sanatçı Konuşmaları söyleşilerinin bu bölümüne Yapı Kredi Kültür Sanat'ta devam eden "Bir Arada" sergi dizisi sanatçılarından Sena Başöz konuk oluyor. Başöz'ün "İyileşme Olasılıkları" sergisindeki işlerini ve serginin oluşum sürecini anlattığı bu bölüme QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



BREZİLYA FUTBOL MÜZESİ

Açıldığı 2008 yılından beri ülkenin en çok ziyaret edilen müzesi olan Futbol Müzesi, 6 bin m²'lik bir alanda yer alan 15 odaya yayılmış kalıcı sergisiyle ziyaretçilere Brezilya'da futbolun neden bir spordan daha fazlası olduğunu anlatıyor. Futbolun Brezilya'nın kültürünün bir parçası haline nasıl geldiğini interaktif bir şekilde anlatan bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



ONTARİO KRALİYET MÜZESİ (ROM)

Dünyanın dört bir yanından gelen sanat, kültür ve doğa eserlerini sergileyen müze, 1914 yılında Kanada'da kurulmuş. Müze, 40 galeri ve sergi alanında yer alan 13 milyon sanat eserinden oluşan birinci sınıf bir koleksiyona ev sahipliği yapıyor. Ülkenin en büyük ve en kapsamlı müzesini QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Kaynaklar kurumasın

BUGÜN şöyle bir mesaj geldi telefonuma.

"Sayın Abonemiz, mevsim normalleri üzerinde seyreden sıcaklıklarla birlikte, şehrimizde günlük ortalama su tüketiminde dikkate değer artış görülmektedir. An itibarıyla İstanbul'da baraj doluluk seviyesi %39,84'tür. Lütfen suyumuzu tasarrufla kullanarak geleceğimize hep birlikte sahip çıkalım. Desteğiniz için teşekkür ederiz. İSKİ." Tarih 22 Temmuz 2023.

Muhakkak aynı mesaj İstanbul'da yaşayan milyonlarca aboneye gönderilmiştir. Durum vahim ama kim farkında, veya kimin umurunda.

Çok sıcak bir yaz geçiriyoruz. Ağustos ayının da çok sıcak geçeceği anlaşılıyor. Sıcaklıklardaki anormal artış, beraberinde susuzluk riskini getiriyor ve risk hızla artırıyor. Risk sadece İstanbul için söz konusu değil. Bütün ülke kavruluyor. Bu yazıyı yazarken, kulağım bir televizyon kanalında canlı olarak yayınlanmakta olan Eğirdir Gölü ile ilgili bir programda.

Eğirdir Gölü ülkemizin dördüncü büyük gölü. Maalesef bu gölde de mevcut su seviyesinin 2 metre 80 santim azaldığı ve kritik seviyeye sadece 27 santimlik bir marj kaldığı anlatılıyor. Göl, kuruma riskiyle karşı karşıya. Böyle bir durum doğarsa dünyanın en büyük gül üreticisi olan Isparta'nın gül bahçeleri sulanamayacak, mis kokulu elmalar, erik büyüklüğünde kirazlar, salkım salkım üzümler yetiştirirlemeyecek; en vahimi Isparta'lı içme suyu bulamayacak.

Programın adı 'Eğirdir Gölü Kurumasın'. Tehdit altında olan sadece Eğirdir Gölü mü? Ülkemizim bütün kaynakları hızla kuruyor ve kurutuluyor. İnsan evladının kendi kendine ihaneti sonunda ortaya çıkan küresel ısınmadan hepimiz direkt veya endirekt olarak çeşitli derecelerde sorumluyuz. Öyle fazla şikayet etmeye hakkımız da yok. Etme, bulma dünyası bu...

İngilizlerin bir özdeyişi var: "God made the country, and man made the town." Anlamı aşağı yukarı şöyle. "Allah doğayı, kırı, bayırı, çayırı yarattı, onun düzenini kurdu; insan evladı da onun içinde yaşanacak olan köyü, kasabayı, şehri inşa etti ve yaşamın kurallarını koydu."

Görülüyor ki bu ikisi, özde ve sözde birbirilerinden tamamen farklı. Birincisi tamamen ilahi, ikincisi ise tam tersine maddeci ve sosyal bir anlam taşıyor. Bu açıdan bakıldığında tamamen dünyevi. Her iki kavram da, birbirilerinden tamamen bağımsız.

Yüce Allah kusursuz olarak tam bir denge içinde doğayı yaratıp bizlere cömert bir şekilde sunmuşken; bizler büyük bir aymazlıkla doğal düzenin bozulması konusunda hoyrat davranarak ihanet etmeye devam ettik.

Maddeci bakış açımız tamamen para kazanmaya dayalı. Para kazanalım derken, doğayı bitirdik. Üretimin temel kaynağı olan doğayı acımasızca yok ettik. Asıl dostumuz olan doğayı talan ettik.

Aşık Veysel'in konuyla ilgili eserinden alıntılar yaparak yazıyı sonlandıralım.

"Dost dost diye nicesine sarıldım
Benim sâdık yârim kara topraktır
Beyhude dolandım boşa yoruldum
Benim sâdık yârim kara topraktır
Âdem'den bu deme neslim getirdi
Bana türlü türlü meyva yedirdi
Her gün beni tepesinde götürdü
Benim sâdık yârim kara topraktır
Havaya bakarsam hava alırım
Toprağa bakarsam dua alırım
Topraktan ayrılsam nerde kalırım
Benim sâdık yârim kara topraktır
Hakikat ararsan açık bir nokta
Allah kula yakın kul da Allah'a
Hakkın gizli hazinesi toprakta
Benim sâdık yârim kara topraktır"

Maalesef, doğanın temelini oluşturan toprağa, havaya, suya ve canlılara sahip çıkamadık. Dostumuz kim, düşmanımız kim bilemedik. O zaman çare yok, faturayı ödeyeceğiz...

İstanbul, 22 Temmuz 2023



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Karşı Kıyılar

BİRKAÇ aydır Youtube izliyorum zaman buldukça. Dostlarımın, tanıdıklarımın videoları; mimari ve kültürel videolar, bazen klasik müzik konserleri ve özellikle de Ege ve Yunan Adaları temalı gezi videoları.

Gittiğim yerlerdeki tanıdık mekanları görüp anıları yad ediyorum, gitmediklerimi not edip gitme planları yapıyorum filan.

Bazı videoları izlerken de araştırma amaçlı internete başvuruyorum. Bu aramalardan birinde adalarda epey zaman harcamış bir çiftin yolculuk güncelerine rastladım.

Tam 37 ada görmüş bu çift. Gördükleri adaları listelemişler, beğeni sıraları, görülmesi gereken yerler filan.

Hemen listeden kendi skorumu sorguladım ve bu 37 adadan 7 tanesini gördüğümü tespit ettim: Hydra, Thassos, Kos, Kalymnos, Leros, Girit ve Rodos.

İlk gittiğim ada Hydra idi. 1990'ların sonralarında uluslararası bir toplantı için gitmiştim. Takım elbise ile gittiğim tek ada olarak kaldı Hydra. Mevsim deniz mevsimi değildi ama aklımda kalmıştı oradaki berrak ve masmavi deniz. Avrupa Birliği desteği ile koruma altına alınmış, sokakları bal dök yala temizliğinde, büyük otel hiç yok, butik oteller ve pansiyonlarda kalınabilen, motorlu taşıt yasağı olan bir huzur cenneti.

Sonra Thassos'a gittim 10 yıl kadar önce. O da sezon dışı olduğu için denizsiz ama çok keyifli bir yolculuk idi. Etrafta pek turist olmadığı için adanın yerlileri ile ve onların gittikleri mekanlarda geçirdiğimiz güzel bir hafta sonu idi.

Esas hareketlilik Bodrum üzerinden Kos ile başladı 7-8 sene önce. Kos aynı zamanda gidip de kalmadığım tek ada hali hazırda. Hem çok turistik, hem de konumu itibarıyla çok işlek bir aktarma noktası olan Kos, bu yüzden yaz sezonunda hep çok kalabalık, hep bir yer bulma telaşı. Ama yine de evden çıkıp 1 saat sonra yurtdışında olma duygusu açısından çok uygun tabii ki.

Sonrasında Kalymnos'da çekirdek aile ile bir doğum günü kutlaması. Sessiz sakin bir koyda altı restoran üstü pansiyon olan hoş bir yerde geçirilen iki gün.

Evvel ki sene tavsiye üzerine gittiğimiz ve çok beğendiğimiz Leros'ta geçirilen güzel bir hafta sonu.

İlki 2018, ikincisi geçen sene olmak üzere iki kez gittiğim ve her fırsatta yeniden gidebileceğim Girit. Diğerleri de ada ama Girit çok farklı bir yer. Coğrafyası, tarihi, özellikle insanları ve yemekleri ile bir rüya gerçekten. Eskiden direkt uçaklar varmış ama yetişemedik. Bu yüzden şu an için en kısa yol Atina aktarmalı uçuşlar.

Ve en sonunda birkaç ay önceki Rodos keşfi. Rodos da Girit gibi hem epey büyük hem de oldukça zengin tarihli bir ada. Özellikle merkezdeki eski şehir bana Floransa'da hissettiklerimi anımsattı. Ama yine de bir Girit değil bana göre.

7 sayısını kaça çıkarabilirim bilmiyorum çünkü tekneci değilim. Tekneci olup biraz da zaman yaratabilenler için tek seferde birkaç adayı ziyaret etmek zor bir şey değil.

Uçakla gitmek zaman kaybı demek. Otomobille gidilecek yer sayısı da oldukça kısıtlı. Ama yine de önümüzdeki dönem için birkaç yeni keşif var planlarımda.

Öte yandan euro kuru filan diye düşünebilirsiniz ama emin olun bir turist için benzin fiyatı dışında hiçbir şey daha pahalı değil bu tarafın kıyılarından; oralarda da pandemi, Rusya ve Ukrayna gerginliği ve bunların sonucunda ortaya çıkan enflasyona bağlı fiyat artışlarına rağmen.

Bir de farklı bir anekdot. Birkaç hafta önce ikinci kez gittiğim Kalymnos'ta oturduğumuz restoranın işletmecisi kadın menüyü sayarken sıra ana yemeklere gelince "Balıklarımız var, her birinin porsiyonu 10 euro" dedi. Birkaç meze söyledik. Sonra yine "Balık isterseniz hepsi 10'ar euro" dedi. Sonra söyleyeceğiz dedik. Bir daha aynı 10 euro önermesini yaptı. Konuyu uzatmamak için kadına "O balıkların hiçbirini 10 euroya yiyemiyorum ülkemde, 10 euroya bulsam bile porsiyon sizinkinin yarısı kadar" demedim ama kadının nereli olduğumuzu anladıktan sonraki o ısrarı düşündürücü...

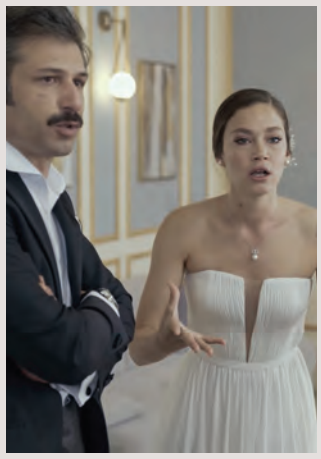
Görüşmek üzere,



Pretoria'dan Kaçış

Yönetmen: Francis Annan
Senaryo: Francis Annan, L.H. Adams
Oyuncular: Daniel Radcliffe, Daniel Webber, Ian Hart
Türü: Gerilim
Platform: Blutv

Pretoria'dan Kaçış, 1970'li yıllarda gizli operasyonlarda çalışmaktan tutuklanan Güney Afrikalı Tim Jenkin ve Stephen Lee'nin hikâyesini konu ediyor. Tim Jenkin ve Stephen Lee, hapse atılan iki beyaz Güney Afrikalıdır. 12 yıl hapse mahkûm edilen ikili, yüksek güvenlikli Pretoria Hapishanesi'ne gönderilir. Jenkin ve Lee burada kendileri gibi tutuklu olan arkadaşları Alex Moumbaris ile birlikte hapishaneden kaçmaya karar verir. Aylar süren hazırlığın ardından üç arkadaş, el yapımı tahta anahtarlar üreterek özgürlüklerine kavuşmaya çalışır.



DRAM / FİLM

L.C.V

Ceren ve Semih, birkaç saat içerinde dünya evine girecek olan bir çifttir. Törenin yapılacağı otelde son hazırlıklarla uğraşan Ceren ile Semih, yakın arkadaşları Mert'in geçmişteki sırları ortaya dökmeye başlamasıyla en mutlu günlerini sorgulama başlar.
Ushan Çakır, Melisa Şenolsun, Cem Yiğit Üzümoğlu'nun başrolünde bulunduğu filmi, Blutv üzerinden izleyebilirsiniz.



ROMANTİK / FİLM

Sen İnandır

Torunlarının evlenmesini isteyen iki işgüzar büyükanne, bu amaçla onlar için sözde tesadüfi bir karşılaşma ayarlar. Durumdan bihaber olan iki genç karşılaştıklarında, çocukluk aşkları depreşir ve eski defterler açılır. Ayça Ayşin Turan, Ekin Koç, Çağrı Çıtanak'ın başrolünü paylaştığı filmin yönetmen koltuğunda Murat Saraçoğlu oturuyor. Selen Bağcı'nın senaristliğini üstlendiği film, Netflix'te.



AKSİYON / DİZİ

Gizli İstila

Marvel Sinematik Evreni'nde geçen ilk casus-gerilim dizisi, Gizli İstila, Nick Fury'i merkeze alıyor. Dizide Fury, Skrull ırkından olan uzaylıların dünyayı işgal etmesini araştırıyor ve bu tehdide son vermeye çalışıyor. Bu savaşın kişisel olduğunu ve Avengers takımından yardım almayacağını belirten Fury, Maria Hill ve Skrull ırkından Talos'ın yardımını kabul etmek zorunda kalacak. Dizi, Disney Plus'ta.



Barakuda Kraliçeleri

Yönetmen: Amanda Adolfsson
Senaryo: Tove Forsman, Sofie Forsman
Oyuncular: Alva Bratt, Tindra Monsen, Tea Stjarne, Sarah Gustafsson, Sandra Strandberg Zubovic
Türü: Dram
Platform: Netflix

Lollo, Klara, Frida ve Mia heyecan arayışı peşinde olan dört genç kızdır. Dörtlü, Barracuda plajında çılgınca eğlendikleri günlere atıfla kendilerini "Barracuda Kraliçeleri" olarak adlandırmaktadır. Kızlar bir gün çaresiz bir anda yeni komşuları Amina'nın evini soymak gibi cüretkâr bir plan yapar ancak işler planlandığı gibi gitmez. Ama Amina, şikâyetçi olmaktansa ekibe katılmak konusunda daha istekli davranır. Gündüz son derece başarılı birer öğrenci ve iyi aile kızı olan bu grup, geceleri amansız hırsızlara dönüşür.



KOMEDİ / DİZİ

Prens

Kimsenin umrunda olmayan bir tarihte, kimsenin umrunda olmayan bir ülke, Bongomia. Bongomia kralı Thun'un ani ve şüpheli ölümünün ardından kimsenin ciddiye almadığı, ailesinin isim verme zahmetine bile girmediği Prens'in tahta geçmesiyle birlikte karmaşık bir hikâye başlar. Prens; üvey annesi, yengesi ve hain amcasıyla mücadele ederken yanlışlıkla Macarlar ile bir savaşa sürüklenir. Dizi, ilk sezonuyla Blutv'de.



BİLİMKURGU / DİZİ

Black Mirror

İnsanlığın en kötü özelliklerini, en büyük buluşlarını ve çok daha fazlasını gözler önüne seren bu akıl almaz antoloji dizisinde çarpık öykülerin ardı arkası kesilmiyor. Charlie Brooker'ın uzun zamandır beklenen ve her bölümü bir farklılık içeren karanlık ve satirik antoloji dizisi geri dönüyor. 4 yıl aradan sonra 6'ncı sezonuyla izleyicilerle buluşan Black Mirror, 5 bölümden oluşuyor. Dizinin altıncı sezonu, Netflix'te.



ROMANTİK / FİLM

Penceremdeki: Aramızdaki Deniz

Ares okumak için Stockholm'e gitmiştir ve Raquel ile sürdürdükleri uzun mesafeli ilişkileri, her ikisi için de zorlayıcı olmuştur. Yaz gelip de tekrar buluştuklarında aralarındaki asla kopmayacağını sandıkları bağ, uzun süre ayrı kalmalarının ve bu süre zarfında tanıştıkları diğer insanların etkisiyle sarsılır. Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Çip'il & Çip'il gezeceğiz

ELON Musk'ın beyinlerimize çip takmak üzere Temmuz 2016'da kurmuş olduğu nöroteknoloji şirketi Neuralink, insanlar üzerinde yapılacak klinik deneyler için FDA tarafından onayı aldı!

Bu gelişme hiç kuşku yok ki insanlık tarihinde çok kritik dönem noktalarından biri!

Kuruluş amacı, insan beyni ve bilgisayarlar arasında yüksek bant genişliğine sahip bir Beyin-Bilgisayar Arayüzü (BCI – Brain Computer Interface), çip oluşturup felç, Alzheimer, parkinson gibi nörolojik bozukluğu olan kişilerin zarar görmüş ya da tamamen yok olmuş fonksiyonlarını geri kazandırmak.

İçinde insan saçından 20 kat ince tel iplikler olan küçük bir madeni para büyüklüğündeki çip, robotik cerrahi ile kafatasına implante ediliyor. Takılması yaklaşık 15 dakika sürüyor.

Neuralink, 2019 ve 2020'de kamuoyu ile de paylaşıldığı gibi izinli bir şekilde maymunlar ve domuzlar üzerinde denemeler yapılarak geliştirildi.

Nihai hedef ve aslında Musk'ın en büyük hayali ise insanların beynine bilgi upload edilmesi, yapay zekaya beyinden direkt bağlanarak telepatik iletişime geçilmesi. Böylelikle insanların başta çok zahmetli ve uzun zaman alan öğrenme kapasitesinin genişletilmesi.

Çiplenmek gizlilik-mahremiyet ihlalleri, beynin hacklenmesi, insanların-kitlelerin manipüle edilmesi, köleleştirilmesi vb. gibi riskler nedeniyle büyük tedirginlik de yaratıyor.

Sevgili Ufuk Tarhan bu sözlerle anlatmış çip hikayemizin başlangıcını:

"Bu sayede kişi bilgisayardan e-posta gönderebiliyor, alışveriş yapabiliyor. Hatta düşüncelerini yazıya dökebiliyor

Pager adlı bir makak maymunu ve Gertrude adlı bir domuzun beyinlerine yapay zekâ mikroçiplerini başarıyla yerleştiren Silikon Vadisi şirketi, The Guardian'ın haberine göre, şimdilerde teknolojiyi insanlarda test edecek bir klinik deneme direktörü arıyor.

İşe alım ilanında, "Klinik direktör olarak, Neuralink'in ilk klinik deney katılımcıları ile birlikte çalışmanın yanı sıra en yenilikçi doktorlar ve en iyi mühendislerden bazılarıyla yakın bir şekilde çalışacaksınız."

İnsan vücuduna çip takılması işlemi kısaca şöyle çalışıyor: Bir şahıs ya da şirket Applied Digital şirketine başvurarak 200 dolar karşılığı satın alıyor ve istediği bilşigleri çipe yükletiyor. Naklin yapılacağı kişi, pirinç tanesi büyüklüğündeki çipi büyük bir iğneyle deri altına yerleştirecek doktoruna götürüyor.

Türkiye'de geçtiğimiz yıllarda yapılan bir araştırmaya göre;

Türk halkı bu teknolojinin kendi üzerinde denenmesine yüksek oranda gönüllü değil. Her 5 kişiden 1'iyse yapay zekanın insanlığın sonunu getireceğini düşünüyor. Ve katılımcıların yüzde 80'i yapay zekâ ve tüm biyoteknoloji ürün ve hizmetleri için hukuki düzenleme yapılması gerektiğini düşünüyor.

Buna göre katılımcıların %57'si Neuralink projesiyle beynin karmaşık yapısının deşifre edebileceğini düşünüyor. Projeyi destekleme konusunda daha geri planda kalan kadın katılımcıların beynin deşifre edilebileceğine ilişkin endişelerinin erkek katılımcılara oranla daha yüksek olduğu gözlendi.

Öte yandan projeye dair çok büyük endişe kaynakları da var. Projenin endişelendirdiği katılımcılara nedenleri sorulduğundaysa katılımcıların %60'ı düşüncelerini kimsenin okumasını istemediklerini çünkü bu durumda kendilerini güvende hissedemeyeceklerini belirtti. % 58'i hükümetlerin halkların beynini kendi istedikleri gibi yönlendireceklerini düşünmelerinden, %50'si kişisel verilerinin güvende olacağına inanmamalarından, %47'si ise siber korsanların pek çok amaç için beyinlerini ele geçirip kötüye kullanabilme ihtimalinin olduğunu düşündükleri için Neuralink ve benzeri teknolojilerin kendilerini endişelendirdiğini ifade etti.

Büyük bir uzlaşmayla araştırmaya katılan her 10 kişiden 8'i biyoteknoloji, giyilebilir teknolojiler, deri altına çip uygulamaları ve yapay zekâ gibi teknolojiler konusunda hukuki düzenleme yapılması gerektiğini ifade etti. Katılımcıların %77'si beyne ve vücuda yerleştirilecek çiplerle kişisel verilerinin güvende kalabileceğine inanmadıklarını belirtti.

Siz ne dersiniz? Hızla yaklaşan bu değişim rüzgarına hep birlikte hazır mıyız?

ITC DIA Europe 2023'te insurtech rüzgârı

Bu yıl 27-29 Haziran tarihlerinde Digital Insurance Agenda (DIA) ve InsurTech Connect'in (ITC) iş birliği ile Barselona'da gerçekleştirilen "ITC DIA Europe 2023" buluşmasında 50'den fazla ülkeden 2 bin civarında katılımcı, 100'den fazla konuşmacıyı ve özel olarak seçilen 50 insurtech girişimini sahnede dinleme fırsatını ve fuaye alanına kurulan 100'den fazla standı ziyaret etme şansını yakaladı.

Çok zengin bir içerikle hazırlanan bu yılki "ITC DIA Europe 2023" buluşması 27-29 Haziran tarihlerinde Barselona'da gerçekleşti. Pandemi dönemindeki ara sonrasında bu etkinliklere tekrar katılmak çok keyifliydi. Oldukça sıcak yaz günlerine rağmen katılım ve ilgi üst düzeydeydi.

Tam bir insurtech festivali şeklinde gerçekleşen buluşmada, 100'den fazla konuşmacı ve özel olarak seçilen 50 insurtech girişimi sahnede dinleme fırsatı bulduk. Aynı zamanda, bu alana odaklanan sektör paydaşları, uzmanlar, şirket yöneticileri ve fikir önderleri ile tanışma, onlarla sohbet etme imkânı yakaladık.

Etkinliğin medya partneri olan Sigortacı Gazetesi adına katıldığım etkinlikten çok güzel deneyimler, ilham veren izlenimler ve bolca notla geri döndüm. Öne çıkan mesajları, izlenimleri ve aldığım notlardan önemli başlıkları içeren bir özeti sizlerle paylaşmak istedim.





› › › Sigortacı Gazetesi'nin her sene olduğu gibi bu sene de aralarında olduğu ITC DIA Europe 2023 Medya Partner ve Destekçileri

DIA & ITC BİRLİKTELİĞİNİN ETKİSİ HİSSEDİLDİ

Global ölçekte dijital sigortacılık ve insurtech dikeyinde global düzeydeki iki öncü platform Digital Insurance Agenda (DIA) ve InsurTech Connect (ITC) bir süre önce güçlerini birleştirmişti.

Bu yeni oluşumun düzenlediği "ITC DIA Europe 2023" etkinliğine 50'den fazla ülkeden 2 bin civarında katılımcı vardı. Bu iki güçlü yapının ortak bir çatı altında bir araya gelmiş olması, hem programın zenginliği ve kalitesi hem de katılımcıların sayısı, niteliği ve coğrafi dağılımı açısından çok pozitif etki etmiş.

OLDUKÇA YOĞUN VE ZENGİN PROGRAM

3 güne yayılan programda, 50 insurtech girişimin demo sunumlarını izleme, "keynote", "talk show", "fireside chat", "round table" gibi farklı formatlarda yüzlerce konuşmacıyı dinleme şansı yakaladık. Aynı zamanda, oldukça geniş bir fuaye alanına kurulan 100'den fazla standı ziyaret ederek, girişimciler ve teknoloji uzmanları ile sohbet etme fırsatı bulduk. Insurtech girişimlerin sahnede powerpoint slaytlarla sunum yapmak yerine, sadece canlı olarak ürün demolarını paylaşmaları oldukça faydalıydı.

İki güne yayılmış yoğun program, üç ana salon ve fuaye alanındaki ek sahnelere dağılmış paralel oturumlarla gün boyu devam etti. Bu durum, bir yandan içerik zenginliği açısından katkı sağlamakla birlikte, takip etmek istediğiniz konuşma ve sunumları yakalama açısından bir nebze zorluk yarattı.



› › › Aren Haddeler - Lumnion CAO

LUMNION STANDI YOĞUN İLGİ GÖRDÜ

Fuaye alanındaki standlar arasında bir Türk insurtech girişimin yer alması çok gurur vericiydi. Lumnion standında, Aren Haddeler çok sayıda ziyaretçiyle sohbet etme ve onlara sundukları ürün ve hizmetleri anlatma fırsatı yakaladı. Darısı diğer insurtech girişimlerimize diyelim.

Lumnion'un da yer aldığı dikey olan, risk modelleme, fiyatlandırma, underwriting gibi sigorta şirketleri için kritik öneme sahip süreçlere ilişkin yapay zekâ ve analitik çözümler sunan girişimler oldukça popülerdi.

B2B VE B2B2C İŞ MODELİ ÖNE ÇIKIYOR

B2C modelinde çalışan, direkt müşteriye hitap eden ürünler sunan girişimlerin sayısı oldukça azdı. Etkinlikte sunum yapan ve stand açan girişimler ağırlıklı B2B ve B2B2C iş modeline hitap eden ürün ve hizmetlere yönelikti.

Bu yapısıyla insurtech ekosisteminin ağırlıklı olarak sektördeki ana paydaşlara değer katan, değer zincirinin farklı halkalarına yönelik ürün ve hizmetlere odaklanan bir çizgide ilerlediği net olarak görülüyordu.

DEVRİM YERİNE EVRİM YAŞANIYOR

Etkinlikteki insurtech girişimler göz önünde bulundurulduğunda, bir süredir tartışılan "sigorta sektöründe bir "disruption" yaşanacak mı?" sorusunun yanıtı da netti.

Birçok sektörde olduğu gibi iş yapış şekillerini kökten değiştiren ve mevcut sektör oyuncularını rahatsız edecek bir "yıkıcı inovasyon" yaşanması, en azından yakın vadede, sigortacılık alanında pek olası görünmüyor.

Öte yandan, mevcut oyuncuların dâhil olduğu ciddi bir dönüşüm ve değişim sürecinden bahsetmek mümkün. İş yapış şekilleri, dağıtım kanalı yapısı, operasyonel süreçler, ürün geliştirme gibi pek çok alanda teknoloji ve inovasyona dayalı akıllı, dijital çözümler oldukça revaçtaydı.

Yani iş modellerinde devrim niteliğinde bir "disruption" yerine, sektördeki tüm değer zincirinin dijitalleşmesine dayalı bir evrim yaşandığını söylemek mümkün.



EKOSİSTEM İŞ MODELİ YAYGINLAŞIYOR

Etkinlikte tartışılan konulardan birisi de ekosistem ve platform bazlı iş modellerinin sektöre etkisiydi. Özellikle, İtalyan sigorta şirketi Unipol'un oluşturduğu üç ayrı ekosistemi tanıttığı sunum çok etkileyiciydi. Otomotiv, sağlık ve konut alanına odaklanan üç farklı ekosistem bünyesinde sunulan hizmetler, "beyond insurance" konsepti altında toplanmıştı. Unipol bünyesinde "Chief Beyond Insurance Officer" görevini üstlenen Giacomo Lovati yaptığı sunumla, bu üç ekosistem altında sunulan hizmetler ve rakamsal büyüklüklere ait detaylı bilgileri aktardı.

GÖMÜLÜ SİGORTA GİRİŞİMLERİ ÇOK POPÜLER

Dağıtım alanındaki trendler arasında gömülü sigorta (embedded insurance) net olarak öne çıkıyordu. Bu alana odaklanan birçok girişim hem sahne sunumlarıyla hem de stand alanında katılımcılarla buluştu.

Bu alanda "case study" niteliğinde farklı sigorta pazarlarından birçok güncel uygulama paylaşıldı. Özellikle Wakam ve Companjon girişimleri oldukça ilgi topladı.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com





› › › Giacomo Lovati - Unipol Chief Beyond Insurance Officer





› › › Ramblas Sahnesi - Lloyd's Lab



CORE SİSTEM YAZILIMLARINDA DÖNÜŞÜM

Etkinlikte en dikkat çekici noktalardan birisi de, core sistem yazılımları konusunda yaşanılan değişim ve yeniliklerdi. Şirketlerin daha hızlı, verimli ve çevik çalışmasına dayalı core sistem çözümleri ve bunlarla entegre çalışan, değer zincirinin farklı halkalarını hedefleyen dijital uygulamalar oldukça fazlaydı.
Bu alanda çok sayıda firma etkinlikte yer alıyordu. Özellikle, Evari, Fadata, Sapiens, Inari, Vermeg, Indico, Tech11, Socotra, Adacta ve IBA firmalarının sunumları ve standları yoğun ilgi gördü.

AÇIK SİGORTACILIK YAKLAŞIMINI BENİMSİYORLAR

Sunum yapan ve stand açan yazılım firmalarının sundukları yazılım ve uygulamalarda özellikle açık sigortacılık yaklaşımını benimsedikleri, API platformları ve Low/NoCode tarzı yapıların çok popüler olduğunu söylemek mümkün.
Aynı zamanda, özellikle yapay zekâ uygulamalarını kullanarak, RPA ve süreç otomasyonu üzerine çözümler sunan firmalar da oldukça fazlaydı.
Bu dikeyde, özellikle Inrule, UiPath, Experlogix, Appian, Apinity ve Insuremo firmalarının sundukları çözümler dikkat çekiciydi.

MOBILITY VE HEALTHTECH DİKEYLERİ

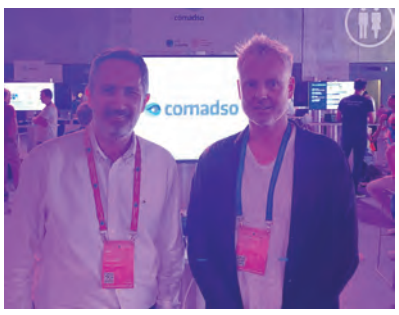
Etkinlikte yer alan ürün ve hizmetlerin odaklandığı branşlar anlamında özellikle mobility ve sağlık dikeyleri öne çıkıyordu.
Sağlık alanında "telemedicine" başta olmak üzere, müşterilere yönelik farklı çözümler sunan çok sayıda şirket vardı. Özellikle, Dacadoo, Aktivolabs, Teladoc, Infermedica ve Humanoo benim ilgimi çeken girişimlerdi.
Mobility dikeyinde ise, telemeatik, otonom araçlar ve sürüş güvenliği konusuna odaklanan çok sayıda çözüm vardı. Cambridge Mobile Telematics, Sentiance, Octo, AGM Tecnologies, Kasko2go, Root, The Floow bu dikeyde öne çıkan şirketlerdi.
Öte yandan, elektrikli araçlara yönelik spesifik ürün ve hizmetlerin beklediğim yoğunlukta olmadığını da belirtmiş olayım.

CHATGPT VE ÜRETKEN YAPAY ZEKÂ

Son dönemlerin popüler uygulaması ChatGPT ve üretken yapay zekâ teknolojisini kullanan, sigorta değer zincirine yönelik ürün ve hizmetler oldukça revaçtaydı.
Özellikle hasar, müşteri iletişimi, call center çözümleri noktasında bu tarz birçok ürün ve hizmet vardı.
Bu alandaki girişimler arasında özellikle Simplifai, Tietoevry ve Kern.ai daha ön plana çıkıyordu.

MÜŞTERİ DENEYİMİ VE İLETİŞİM

Etkinlikte ağırlıklı B2B ve B2B2C iş modelinde, müşteri deneyimi ve iletişim süreçlerini iyileştiren birçok uygulama tanıtıldı.
Özellikle, müşterilerin teklif ve satın alım süreçlerinde ilgilendikleri ürünün teminat kapsamı ve içerik olarak sektördeki diğer şirket ürünleri ile karşılaştırılması ve benchmark oluşturulmasına imkân sağlayan Comadso şirketi ilgi çekiciydi.
Ayrıca, YuviTal ve Penbox bu alanda dikkat çeken diğer firmalardı.



› › › Rasmus Meineke - Comadso kurucusu

BLOCKCHAIN VE METAVERSE'E İLGİ YOKTU

Etkinlikte dikkatimi çeken bir diğer konu da, blockchain teknolojisine dayalı çözümlerin çok az sayıda olmasıydı. Geçtiğimiz senenin popüler konusu olan Metaverse uygulamalarının sigorta sektöründe pek karşılık bulmadığı net olarak görülüyordu.
Aynı şekilde, Web 3.0 ve DAO tarzı yapılar da henüz sigorta sektörünün radarına girmemiş gibi görünüyor.

ITC DIAMOND AWARDS 2023

Etkinlikte sahne alan şirketler iki ayrı formatta sunum yaptılar; "Show&Tell" ve Deep Dive".
Etkinliğin sonunda, sahnede en etkili ve başarılı sunumu yaparak, ITC DIAmond Ödülleri'ni kazanan şirketler katılımcıların oylarıyla belirlendi.
Bu iki kategori altında, ITC DIAmond ödülleri aşağıdaki şirketlere verildi:

Show & Tell
- REALYTIX ZERO by Munich Re
- Comadso
- Imburse
- apinity
- Spotr
- The Floow

Deep Dive
- Garmin Health
- AKUR8
- Tietoevry
- Clearspeed
- MAPFRE
- Endava



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