

ŞİRKETLER DEĞER SAĞLAMAK ÜZERE NASIL DÖNÜŞÜYOR? ›S.11



HAYAT SİGORTASI KÖKLÜ BİR DÖNÜŞÜME GİRECEK

Yönetim danışmanlığı firması McKinsey & Company'nin hayat sigortacılığının geleceğine yönelik hazırladığı raporda, hayat sigortasının yeniden tasarlanarak köklü bir dönüşüme gireceği belirtilirken, sigorta şirketlerinin büyümeyi nasıl hızlandırabilecekleri ve performans hedeflerini nasıl aşabilecekleri ele alınıyor. ›S.18

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2023 YIL: 39 / SAYI: 538 AYDA BİR YAYINLANIR



Doğal afetlerin 2023 ilk yarı bilançosu

194 milyar $

2023 yılının ilk yarısında meydana gelen doğal afetler 194 milyar dolarlık küresel ekonomik hasara neden olurken toplam hasarın yalnızca 53 milyar doları sigortalıydı. 2023 yılının ilk yarısında dünya genelinde 25 ayrı afet meydana geldi. Gerçekleşen bu doğal afetlerin en yıkıcı olanı ise 50 binden fazla can kaybının yaşandığı Kahramanmaraş Depremi oldu. Türkiye ve Suriye'yi etkileyen bu deprem felaketinde meydana gelen ekonomik kayıpların 91 milyar dolar olduğu tahmin edilirken bu deprem, kayıtlara geçen en maliyetli 11'inci afet oldu.

Günümüzde tüm dünyanın gündeminde yer alan doğal afetlerin sayısındaki artış ve bunların yarattığı zararlar önemli sorunlara yol açıyor. Meydana gelen doğal afetler sonucu kayıpların önüne geçebilmek için sigorta önemli bir güvence olarak karşımıza çıkıyor. Doğal afetlerin sayısında yaşanan artış, aynı zamanda hasar taleplerinin sayısında ve şiddetinde de artışları meydana getiriyor. Hasar ödemelerinde yaşanan artış, sektöre ek maliyet yükü yaratırken, sigorta şirketlerinin reasürans anlaşmalarını da daha yüksek bedellerle yapmasına neden olabiliyor. ›S.20

"BAŞARIMIZIN TEMELİ NETLİK VE İYİ İLETİŞİM"

Doğa Sigorta'nın kurulduğu günden beri başarılarını devam ettirdiğini belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Nihat Kırmızı, "Acentelerimiz ve diğer iş ortaklarımız ile kurduğumuz netlik ve şeffaflık içindeki sıcak iletişim bu başarının önemli bir kaynağıdır" dedi. ›S.12



"SEYAHAT SİGORTASINA TALEP ARTIYOR"

Seyahat sağlık sigortaları hakkında konuşan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Seyahate çıkarken güvende hissetmenin yolu seyahat sigortasından geçiyor. Özellikle pandemi sonrası seyahat sigortalarına ilginin yoğun bir şekilde arttığını görüyoruz" ifadelerine yer verdi. ›S.7



TÜRKİYE SİGORTA'DA ÜST DÜZEY DEĞİŞİM

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli'nin 3 Ağustos'ta görevinden ayrılmasının ardından yapılan Olağan Genel Kurul'da alınan karara göre Taha Çakmak, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in genel müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili oldu.



HDI SİGORTA'DA BAYRAK DEĞİŞİMİ

HDI Sigorta'da 13 yıldır genel müdürlük görevini yürüten Ceyhan Hancıoğlu, genel müdürlük görevini Firuzan İşcan'a devretti. 16 Ağustos'ta resmi görevine başlayan Firuzan İşcan, HDI Sigorta'ya liderlik etme sorumluluğu verildiği için müteşekkir olduğunu belirtti.



EUREKO SİGORTA'YA YENİ GENEL MÜDÜR

Eureko Sigorta Genel Müdürü Uco Vegter'in, grubun Interpolis şirketine genel müdür olarak atanması sonrası şirketin genel müdürlüğüne Süha Çele atandı. Çele, Teknik, Hasar ve Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyordu.



BUPA ACIBADEM'İN YENİ GENEL MÜDÜRÜ BENLİ

Bupa Acıbadem Sigorta'da genel müdürlük görevini yürüten Gökhan Gürcan, bayrağı Atilla Benli'ye devrediyor. Benli, 1 Eylül 2023 itibarıyla görevine başlayacak. Gürcan ise Bupa Acıbadem Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı yapacak.





EN YÜKSEK PİKSELE SAHİP KAMERA: MS-500

Dünyanın en yüksek piksel sayısına sahip kamerası Canon MS-500, renkli video için SPAD sensörüne sahip dünyanın ilk yüksek hassasiyetli kamerası olarak da dikkat çekiyor. ›S.33

ULUSAL MEKSİKA SANATI MÜZESİ

Meksika kültürünü ziyaretçileriyle buluşturan bu müze, American Alliance of Museums tarafından akredite edilen ilk Latin müzesi olarak biliniyor. ›S.35



BES'TE KATILIMCILAR KATKI PAYLARINI AYLIK ÖDEMEYİ TERCİH EDİYOR ›S.27

"ZDS EN ÖNEMLİ FİNANSAL ÖNLEM"

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), acı tecrübeler yaşanmadan kapsamına giren tüm konutları Zorunlu Deprem Sigortası güvencesi altına almayı ve sigortalı olmanın öneminin unutulmamasını sağlamayı amaçlıyor. Bu hedef doğrultusunda tüm güçleriyle çalıştıklarını belirten DASK Koordinatörü Erdal Turgut, "Herkese bir kez daha hatırlatmak isterim ki Zorunlu Deprem Sigortası, depreme karşı alınacak en önemli finansal önlemlerden biridir" açıklamasında bulundu. ›S.17

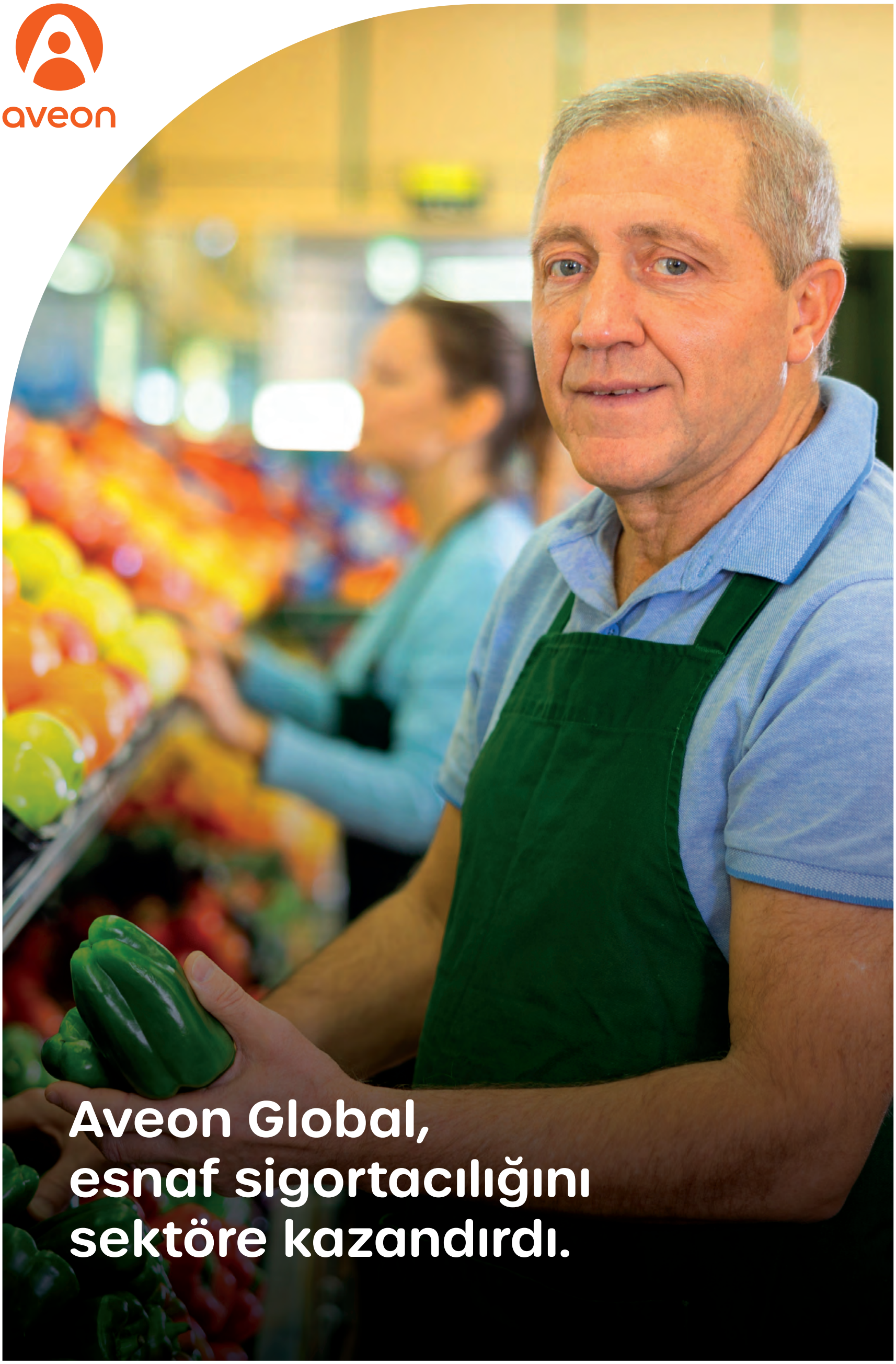


BELİRSİZLİĞİN YANSIMALARI YENİ RİSKLERDE GÖRÜLÜYOR

Swiss Re'nin her yıl ortaya çıkan riskler hakkında bilgilendirmede bulunmak amacıyla yayınladığı SONAR'da bu sene ortaya çıkan risk öngörüleri, jeopolitik gerilimler, değişken finansal piyasalar ve üretken yapay zekâ gibi teknolojik yenilikler de dâhil olmak üzere sigorta sektörünün küresel risk ortamını şekillendiren belirsizliği yansıtıyor. ›S.14



aveon



Aveon Global, esnaf sigortacılığını sektöre kazandırdı.

aveonglobalsigorta.com

65 yıldır hayat 'Ray'ında

Türkiye'nin en köklü ve yenilikçi sigorta şirketlerinden Ray Sigorta, 65. yılını tüm çalışanlarıyla birlikte kutladı. 1958 yılından bu yana sigortalıları ve iş ortakları için değer yaratan şirketin 65 yıllık öyküsü başarılarla dolu.

Ray Sigorta 65. yılını çalışanlarıyla kutladı. Esma Sultan Yalısı'nda gerçekleşen etkinlikte, şirketin 65 yılını değerlendiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "65 yıldır faaliyet gösteren bir sigorta şirketi olarak bu toprakları tanıyoruz, deneyimlerimize güveniyoruz. Şirket olarak kendimizden beklentimiz çok yüksek, bu sebeple çıtamızı her seferinde daha yukarıya koyuyor ve her yıla yeni bir enerji ve motivasyonla başlıyoruz. Bir neslin hayatına değer kattık, şimdi sonraki neslin de yanında olmak için tüm enerjimizle hazırız, buradayız" dedi.

'BUGÜNE DAİR KURDUĞUMUZ HAYALLERİN ÖTESİNE GEÇTİK'

Ray Sigorta'nın 65 yıllık serüvenini değerlendiren Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, "Bu hikâyenin son 8 yılına liderlik etmiş olmaktan dolayı gururluyum. Bu süreçte üretimimiz 445 milyon liradan 6,1 milyar liraya, pazar payımız ise %1,6'dan %3.01'e çıktı. Sektör sıralamasında 19. sıradan 9. sıraya yükseldik. Zarar eden bir şirketten, 6 aylık bilançosunda 400 milyon lira üzeri vergi öncesi kâr elde eden bir şirkete dönüştük. 98 milyon liralık özkaynak 1,4 milyar lira üstü seviyeye, aktif büyüklük 427 milyon liradan 7,6 milyar liraya ulaştı. 'Türkiye'nin En İyi İşverenleri' arasında yer aldık. Müşteri memnuniyeti konusunda fark yaratarak ödülleri topladık. Türkiye'nin en büyük markalarından birisi olduk. Güçlü finansal yapımız, geleneksel iş yapış şekillerini dijitale dönüştüren teknik altyapımız, her biri konusunda uzman başarılarımızda rolü büyük 300'ün üzerinde çalışanımızla değer yaratmaya ve müşterilerimize en iyi deneyimi yaşatmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

'SONRAKİ 65 YILA HAZIRIZ'

Ray Sigorta çalışanlarıyla, şirketin yeni organizasyonel yapısını ve 70. yıl hedeflerini paylaşan Erdoğan, "Sektörün en kıdemli yöneticilerinden biri olarak söylemek isterim ki, bugün en rahat ve en huzurlu olduğum toplantılardan birini gerçekleştiriyorum. Geldiğimiz noktada, bundan yıllar önce koyduğumuz hedeflerin ilerisinde olmanın gururu içerisindeyiz. Bizler sigortacıyız, milyonlarca kişinin sağlığı, evi, aracı ve yaşam kalitesi bizlere emanet. Rehavete kapılma lüksümüz yok, başardıklarımıza âşık olmadan, daha iyisi için öğrenmeye, gelişmeye devam ediyoruz. Yeni organizasyonumuz, genç ve dinamik ekibimizle daha iyi bir dönem için hazırız. Bu yolda bizimle yürüyen iş ortaklarımız ve sigortalılarımıza da 'İyi ki varsınız, iyi ki RAY'sınız' diyoruz."



RAY SİGORTA EKİBİ HALUK LEVENT'LE EĞLENDİ

Esma Sultan Yalısı'nda gerçekleşen 65. yıl kutlamasında Türk rock müziğinin en sevilen isimlerinden Haluk Levent sahne aldı. Ray Sigorta çalışanları, şirketin 65. yıl özel çekilişiyle 65 özel hediyeye kavuştu ve temsili 65. yıl pastası kesildi.





TARSİM'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız oldu

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine, 24 Temmuz tarihi itibarıyla Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü Dr. Osman Yıldız'ın atandığı belirtildi. Açıklamada, 16 Eylül 2022 tarihinden itibaren TARSİM Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Burhan Demirok'a katkılarından ötürü teşekkür edilirken Dr. Osman Yıldız'a yeni görevinin hayırlı olması temennisinde bulunuldu.

TARSİM Heyeti Denizli'de

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kâmil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yurt genelinde yaygınlaştırılması, üretici ve yetiştiricilerin memnuniyetinin arttırılması, talep ve beklentilerin tespit edilebilmesi amacıyla Denizli'ye ziyaret gerçekleştirdi.
Denizli'deki ilk ziyaretini, TARSİM Denizli Bölge Müdürlüğü'ne gerçekleştiren heyet, bölgesel düzeyde sürdürülen çalışmalar hakkında bilgi aldı. Denizli'nin Buldan ilçesinde dolu nedeniyle hasar gören üzüm



bağlarında incelemeler gerçekleştirdi.
Heyet son olarak, Denizli Ziraat Odası Başkanlığı ve Denizli İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nü ziyaret ederek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

TARSİM'den Tarım ve Orman Bakanlığı'na ziyaret



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Ankara'da Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü Dr. Osman Yıldız ile Gıda ve Kontrol Genel Müdürü Dr. Ersin Dilber ve Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Kilci'yi makamlarında ziyaret ederek, yeni görevlerinin hayırlı olması temennilerini iletti. TARSİM Heyeti ziyaretlerde, Üretimin ve Üreticinin Yüzyılı'nda, TARSİM ve uygulamaları ile sürdürülen çalışmalara ilişkin bilgilendirmelerde bulundu.

›››

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin yeni başkanı Taha Çakmak oldu

Taha Çakmak, 9 Ağustos tarihi itibarıyla, 5363 Sayılı Tarım Sigortaları Kanunu çerçevesinde kurulan Tarım Sigortaları Havuzu'nun iş ve



işlemlerini yapmakla görevli olan Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Anonim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Başkanı oldu.
TARSİM'den yapılan açıklamada, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini devreden Atilla Benli'ye katkılarından ötürü teşekkür edilirken; Taha Çakmak'a yeni görevinin hayırlı olması temennisinde bulunuldu.

Taha Çakmak Hakkında:
Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İngilizce İşletme bölümü mezunu olan Taha Çakmak, 2004 yılında Deloitte Touche&Tohmatsu'da Denetçi, 2005 yılında Sosyal Sigortalar Kurumunda Müfettiş Yardımcısı olarak görev yaptıktan sonra 2005-2019 yılları arasında Ziraat Bankası'nda Teftiş Kurulu Müfettişi, Operasyon Merkezi Bölüm Başkanlığı İş Tasarımı Yöneticisi, Ankara Perakende Şube Yöneticisi, İnsan Kaynakları Bölüm Başkanı ve Ankara Kamu Kurumsal Şube Yöneticisi olarak görev almıştır.
2019-2021 yılları arasında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nda Başkan Yardımcılığı, 2021-2023 yılları arasında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkan Yardımcılığı görevini yürütmüştür. Taha Çakmak, 3 Ağustos 2023 itibarıyla Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'te Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak görev almaktadır.

Ordu ve Giresun'daki fındık hasarları incelendi

TARSİM Heyeti, meydana gelen sel-su baskını, heyelan ve fırtına olaylarının etkilerini yerinde incelemek üzere, Giresun ve Ordu'daki üreticilerle bir araya geldi ve eksperler tarafından gerçekleştirilen hasar tespit çalışmalarına katıldı. Giresun Bölge Müdürlüğü yetkililerinden sahada sürdürülen çalışmalar hakkında bilgi alan heyet, üreticilere geçmiş olsun dileklerini iletti.



Manisa'daki hasar tespit çalışmalarına katılım sağlandı



Manisa'da, dolu ve don hasarları ile ilgili yapılan kesin ekspertizlere ve yangın sebebiyle hasar gören arazilerde gerçekleştirilen hasar tespit çalışmalarına katılım sağlandı. TARSİM Manisa Bölge Müdürlüğü yetkililerinden, bölgesel düzeyde sürdürülen ekspertiz çalışmaları hakkında bilgi alan heyet, üreticilerle de bir araya gelerek geçmiş olsun dileklerini iletti.
Aynı gün, Manisa Valisi, Manisa Bağcılık Araştırma Enstitüsü Müdürü, Şehzadeler Ziraat Odası Başkanı ve Manisa İl Tarım ve Orman Müdürü ile görüşmeler de gerçekleştirilerek; Manisa Bölge Müdürlüğü'ne bağlı iller özelinde tarım sigortasının yaygınlaştırılarak penetrasyon oranının artırılması yönünde yapılabilecek çalışmalar hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.
Programda ayrıca, Manisa'nın Salihli ilçesine bağlı Kapancı Köyü'nde dolu nedeniyle hasar gören arazilerde incelemeler yapılarak, üreticilere geçmiş olsun dilekleri iletildi.
Ziraat Bankası Manisa Bölge Yöneticisi, Manisa Ticaret Borsası Başkanı ve Salihli Ziraat Odası Başkanı ile görüşmeler gerçekleştirilerek bilgi alışverişinde bulunuldu.

EKSPERLERLE MANİSA'DA HASAR DURUM DEĞERLENDİRME TOPLANTISI YAPILDI

TARSİM Heyeti, Manisa'da düzenlenen hasar durum değerlendirme toplantılarında, Yunusemre, Saruhanlı, Akhisar, Salihli, Alaşehir, Sarıgöl, Ahmetli ve Turgutlu ilçelerinde görev alan eksperlerle bir araya gelerek, dolu ve don hasarları ile ilgili yapılan kesin ekspertiz çalışmaları hakkında bilgi aldı.
Sahadaki operasyonel süreçler hakkında eksperlerin değerlendirmeleri alınarak yeni dönemde risk ve hasar operasyon sürecine yönelik yapılacak yenilikler hakkında bilgiler de verildi.

“Esnaf sigortacılığını ülkemize kazandırmaktan mutluyuz”

Ülkemizin en geniş ve etkin meslek gruplarının başında gelen esnafa yönelik sigorta ürünleri geliştiren ve bunu kurumsallaştıran Aveon Global Sigorta ‘esnaf sigortacılığını’ hayata geçirdi. Tüm Türkiye’de yaygın bin 250 acente ve brokeri ile 2 yıl içerisinde önemli bir büyüme kaydeden şirket, Temmuz ayında Ankara’da TESK ile beraber yaptığı lansman ile sektörde bir ilke imza attı.

‘ÇALIŞMALARIMIZI HIZLA SÜRDÜRMEKTEYİZ’

Bu çalışmalar hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, şunları söyledi: “Aveon Global Sigorta olarak bin 250’yi aşkın acentemiz ile 81 ilde hizmetlerimizi her geçen gün artırıyoruz. TESK ile yaptığımız anlaşma sektörümüzde bir ilk. Buna istinaden 2 buçuk milyonu aşkın esnafımıza özel ürünlerimizi arz etmekten son derece mutlu ve gururluyuz. Hedefimiz 2025 yılına kadar her esnafımızın dükkanında ve evinde bir poliçemizin olmasını sağlamak, onların sigorta tüketim alışkanlığını artırarak ülke ekonomisine katkı sağlamaktır. Aveon Global Sigorta olarak bu işi kurumsallaştırmak adına ‘esnaf sigortacılığı’ alanını da ayrı bir klasman olarak sektörümüze kazandırmanın da sevinci içindeyiz. Bu ve benzer projelerimizi reel sektörde daha yaygınlaştırmak için de tüm



çalışmalarımızı hızla sürdürmekteyiz.” Esnaf Kasko, Esnaf İşyeri, Esnaf Konut başta olmak üzere esnafa özel 10’un üstünde ürünü acenteleri kanalıyla satışa sunan Aveon Global Sigorta, ilerleyen günlerde farklı kampanyalarla da projeyi hareketlendirmeyi amaçlıyor.

Aveon Global Sigorta ‘esnaf sigortacılığını’ hayata geçirdi. Konuyla ilgili konuşan **Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül,** “Aveon Global Sigorta olarak ‘esnaf sigortacılığı’ alanını ayrı bir klasman olarak sektörümüze kazandırmanın da sevinci içindeyiz” dedi.

Aveon Global Sigorta anlaşmalı servis ağı büyümeye devam ediyor

Acente büyümesine paralel olarak üretim sıralamasında önemli bir yere ulaşan Aveon Global Sigorta, anlaşmalı servis ağını da her geçen gün geliştirmeye devam ediyor.

Acente büyümesine paralel olarak üretim sıralamasında önemli bir yere ulaşan Aveon Global Sigorta, müşteri deneyimi açısından önemli yere sahip olan anlaşmalı servis ağını da her geçen gün geliştirmeye devam ediyor.

‘HEM ACENTE DOSTU HEM DE MÜŞTERİ DOSTU BİR ŞİRKETİZ’

Konu hakkında açıklamalarda bulunan Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, şunları söyledi: “2023 yılı Ağustos ayı itibarıyla 81 ilde toplam bin 650 anlaşmalı servisimiz ile yılda 200 bin müşterimize hizmet verir duruma geldik. Servislerimizin 900 tanesi yetkili servis, 500’ü aşkın özel servis ve 650 civarında cam servisinden oluşmaktadır. Bunun haricinde 7x24 hizmet veren müşteri hizmetlerimiz ile de müşterilerimizin anlık ve acil taleplerine cevap verir durumdayız. Çok yakın zamanda hasar süreçlerimizde hizmet kalitesini artıracak adımları da atmaya hazırlanıyoruz. Markalaştırılmış servis merkezlerimiz, özel müşteri temsilcilerimiz ve bölgelerimizde konumlanan hasar temsilcilerimiz sayesinde 2024 yılında müşteri memnuniyeti odaklı bir hasar yönetim sistemini müşterilerimize açmış olacağız. Yeni bir şirket olmamıza rağmen deneyimli ekibimiz sayesinde 10 yıllık hatta 20 yıllık sigorta şirketleri ile aynı düzeye erişmiş bir şirket olarak acentelerimizin ve müşterilerimizin istek ve taleplerine kulak vermeye, onları dinlemeye ve dikkate almaya devam edeceğiz. Acente dostu olan şirketimizin aynı zamanda müşteri dostu olduğunun da altını çizerek herkese esenlikler dileriz.”



Kerim Bağdaş

Oyun Ekipmanları Sigortası ile gençler sigorta ile tanışacak

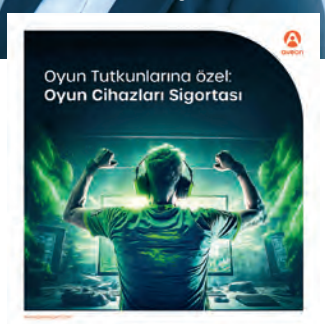
Oyun Ekipmanları Sigortası’nı tüketicilerine sunan Aveon Global Sigorta, bu sayede gençlerin sigorta ve poliçeler ile erken yaşta tanışarak sigorta bilincinin gelişimine katkı sunmayı amaçlıyor.

OYUN EKİPMANLARI KORUMA ALTINA ALINIYOR

Yeni ürün hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, ürünün sektörde bir ilk olduğunun altını çizdi. Yıldız, oyun ekipmanları sigortası sayesinde gençlerin gözleri gibi bakıtığı oyun ekipmanlarını temel sigorta riskleri ile koruma altına alırken onların eğlencelerinden yoksun kalmalarının da önüne geçeceğini belirtti. Yıldız, ürünün hazırlık aşamasında gençler ve acenteler ile yaptıkları beyin fırtınalarında onların görüş ve isteklerini de alarak ürüne şekil verdiklerinin önemine değindi.



Oya Yıldız



Ürünü satın almak isteyenlerin en yakın acentelerine ulaşabileceğini belirten Yıldız, gelecek yeni görüş ve önerilere göre ürünü sürekli gelişen bir yapı içerisinde modelleştirerek gençlerin hayal dünyasına göre şekillendirmeye devam edeceklerini değindi.

Aveon Global kaynaklarını acenteleriyle paylaşmaya devam edecek





‘Acente dostu’ sloganı ile çalışmalarını büyüterek devam eden Aveon Global Sigorta, açtığı üretim kaynaklarını acenteleri ile paylaşma yolunda çalışmalarını sürdürüyor. 2022 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile anlaşma yaparak tüm acentelerine kaynağı açan şirket, 2023 yılında İzmir Büyükşehir Belediyesi, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ve Ankara Büyükşehir Belediyesi ile de yaptığı anlaşmalarla bunu pekiştirdi.

'KAYNAKLARI ARTIRMAYA DEVAM EDECEĞİZ’

Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan Aveon Global Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve CMO’su Emrah Yaşar, TESK, KAMU-SEN, HAK-İŞ ve TÜRK-İŞ ile başlayan kurumsal kaynaklarını artırmaya devam edeceklerini belirtti. Sendikalar ve belediyeler dışında meslek birlikleri, üniversiteler ve önemli STK’lar ile de çalışmalarına devam ettiklerini vurgulayan Aveon Global Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve CMO’su Emrah Yaşar, Aveon Global Sigorta'nın sektörde fark yaratırken acentesine üretim kaynağı yaratmayı öncelikli kıldığının altını çizdi. Acente dostu olmanın geçici bir politika olmadığının önemine değinen Yaşar, Aveon Global Sigorta’nın yıl sonunda 150 kurumsal kaynağı ve yaklaşık 7 buçuk milyon potansiyeli acentelerine açacaklarının da müjdesini verdi.



Emrah Yaşar

Türk Nippon Sigorta 70 yaşa kadar TSS sunuyor

Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde değişiklikler yaparak yaş sınırını 59 yaştan 70 yaşa yükseltti. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Sağlık branşında iddialıyız. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası tarafında müşterilerimize sunduğumuz alternatifler ve ürün içeriğindeki avantajlı yapı sayesinde herkese hitap eden bir ürün gamı oluşturuyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta, sağlık branşında hız kesmeden büyüyor. Sağlık sigortalarında büyüme hedefleri yolunda emin adımlarla yürüdüklerini söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlık branşında iddialıyız. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası tarafında müşterilerimize sunduğumuz alternatifler ve ürün içeriğindeki avantajlı yapı sayesinde herkese hitap eden bir ürün gamı oluşturduğumuzu söyleyebilirim" dedi.

'TSS'YE TALEP ARTIYOR'

Tamamlayıcı sağlık sigortasında artan talebe de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz. Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde önemli değişiklikler yaptık. Bu değişikliklerden



en önemlisi ise yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek. Sektörde bu bir ilk. Aynı zamanda Sağlığınız Bizde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde ise 80 yaşa kadar mevcut hastalıkları da kapsam dahilinde değerlendirerek tamamlayıcı sağlık sigortası yapıyoruz. Bu ürünümüz de müşterilerimiz için çok fayda sağlayan bir yapıda kurgulandı" şeklinde konuştu.



'ÜRÜNÜMÜZÜ ÇEŞİTLENDİRDİK'

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

'ÜRÜNÜMÜZ HER SENE DÜZENLİ BÜYÜYOR'

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

›››

Türk Nippon Sigorta'da yeni atama

Türk Nippon Sigorta'da Teknik ve Reasürans, Hasar ve Aktüerya birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevine İlkay Akpınar getirildi.

Türk Nippon Sigorta'da Teknik ve Reasürans, Hasar ve Aktüerya birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevine İlkay Akpınar getirildi.
1994 yılında Hacettepe Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Jeoloji Bölümü'nden mezun olan İlkay Akpınar, 1995 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Mühendisler için İşletme Yönetimi bölümünde yüksek lisansını tamamladı. Profesyonel çalışma hayatına Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi'nde Uzman Yardımcısı olarak başlayan Akpınar, Anadolu Sigorta'da sırasıyla Reasürans Müdürlüğü'nde Trete Uzmanı, Kadıköy Bölge Müdürlüğü Hasar Birimi'nde II. Müdür, Kurumsal Sigortacılık Müdürlüğü ve takiben Sorumluluk, Havacılık ve Özel Risk Sigortaları Müdürlüğü'nde Yönetmen olarak görevini yürüttü.
2018 yılında bir reasürans ve sigorta brokerliği şirketinde Kurumsal Riskler Direktörü olarak görev alan Akpınar 2019 yılında Magdeburger Sigorta Reasürans ve Kurumsal Riskler Müdürü olarak atandı. Aynı yıl yine Magdeburger Sigorta'da Teknik ve Reasürans'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi.
03.07.2023 tarihi itibarıyla Türk Nippon Sigorta Teknik ve Reasürans, Hasar ve Aktüerya birimlerinden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevine getirilen İlkay Akpınar, Türkiye Binicilik Federasyonu Lisanslı Hakemi olup aynı zamanda iyi derecede İngilizce ile orta derecede Fransızca bilmektedir.



Seyahat sağlık sigortasına talep her geçen gün artıyor

Seyahat sırasında ortaya çıkabilecek hastalanmalar, yaralanmalar ve acil durum gerektiren tıbbi giderlere karşı güvence sağlayan seyahat sağlık sigortası, aynı zamanda yurt dışına erasmus için eğitime giden öğrenciler için de büyük bir önem taşıyor.
Seyahat sağlık sigortaları hakkında konuşan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Seyahat sırasında birçok olası riskle karşı karşıyayız. Bu noktada olası risklere karşı sigortalıları güvence altına alan seyahat sağlık sigortalarının önemi büyük. Özellikle yurt dışına çıkacaklar açısından büyük önem taşıyan seyahat sağlık sigortası, sigortalıyı birçok riske karşı güvence altına alıyor. COVID-19 teminatının da poliçe kapsamına alınabildiği seyahat sigortalarında, ferdi kaza ve sorumluluk teminatları da poliçeye eklenebiliyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı verilere göre, 2023'ün ikinci çeyreğinde yurt dışına seyahat eden vatandaş sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %72,7 artarak 2 milyon 877 bin kişi oldu. Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %17,2 artarak 13 milyon 995 bin kişi oldu. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2023 Temmuz ayı için yayımladığı prim üretimi verilerine göre, seyahat sağlık sigortasında geçen yılın aynı dönemine göre %84 artış ile 1 milyar



180 milyon lira prim üretiminin gerçekleştiği görülüyor. Sigortalı adedine baktığımızda ise 1 milyon 840 bin kişi seyahat sağlık sigortasını tercih etmiş durumda. Verilere baktığımızda seyahat sırasında olası risklere karşı koruyan seyahat sağlık sigortasına ilginin yoğun olduğunu görüyoruz. Bireyler seyahat ederken olası risklere karşı korunmak için mutlaka sigorta yaptırmalı. Koru Sigorta olarak seyahat sigortasının bilinirliğini artırmaya yönelik çalışmalarımıza devam ediyoruz" açıklamasında bulundu.

'SEYAHAT SİGORTASINA FARKINDALIK ARTTI'

Seyahat sigortalarına olan talebin her geçen gün arttığını belirten Yılmaz, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Özellikle pandemi sonrası seyahat sigortalarına ilginin yoğun bir şekilde arttığını görüyoruz. Yaşadığımız bu küresel sağlık sorunu, bireylerin sigortaya olan bilincini daha da artırmış durumda. Seyahat sırasında ortaya çıkabilecek kazalar ve sağlık risklerine karşı güvence altına alınmak isteyen bireylerde seyahat sigortasına olan farkındalık arttı. Seyahate çıkarken güvende hissetmenin yolu seyahat sigortasından geçiyor."
Yurt dışında Erasmus Programı ile eğitim alacak öğrenciler açısından da seyahat sağlık sigortasının önemine dikkat çeken Yılmaz, "Erasmus programında eğitim görme amaçlı birçok öğrenci de yurt dışına çıkıyor. Öğrenciler, yurt dışında olası risklerle karşılaşmaları durumunda yüksek maliyetlere karşı Yurt Dışı Eğitim (Erasmus) Seyahat Sağlık Sigortası'nı yaptırmalı. Öğrencilerimizin karşılaşacağı olumsuz durumları güvence altına almak amacıyla Yurt Dışı Eğitim (Erasmus) Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüze karşı tarafa verilebilecek zararlar için sorumluluk teminatı, bilgi ve organizasyon hizmetleri, ferdi kaza ölüm veya sürekli sakatlık teminatı ekledik" dedi.

'GENÇLERİMİZİ GÜVENCE ALTINA ALIYORUZ'

Seyahat sigortalarına olan talebin her geçen gün artmasıyla birlikte, müşteri memnuniyetini ilk sırada tuttuklarını ifade eden Yılmaz, "Koru Sigorta olarak geleceğimizin teminatı olan gençlerimizin her zaman yanındayız. Erasmus Programı için yurt dışına giden gençlerimizin, kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak en temel hedefimiz. Yurt dışı eğitimi sırasında aniden hastalanma ve yaralanma sonucu, acil durum gerektiren tıbbi giderler ve masrafları güvence altına alan Yurt Dışı Eğitim (Erasmus) Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüz ile gençlerimiz eğitimleri sırasında güvence altında" şeklinde konuştu.

Seyahat sağlık sigortaları hakkında konuşan **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz**, "Seyahate çıkarken güvende hissetmenin yolu seyahat sigortasından geçiyor. Özellikle pandemi sonrası seyahat sigortalarına ilginin yoğun bir şekilde arttığını görüyoruz" dedi.



YURT DIŞI EĞİTİME SİGORTA GÜVENCESİ

"Erasmus Programı için yurt dışına yapılacak yolculuklarda öğrencilerimizi güvence altına almanın yolu Yurt Dışı Eğitim Seyahat Sağlık Sigortası'ndan geçiyor" diyen Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Koru Sigorta olarak her zaman müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre ürünler sunmaya devam ettiğimiz gibi geleceğimizin teminatı gençlerimizin de bu anlamda yanında olmaya devam ediyoruz. Yurt Dışı Eğitim (Erasmus) Seyahat Sağlık Sigorta ürünümüz ile gençlerimiz Erasmus programlarını tamamlarken sigorta koruması altında olacak" açıklamasında bulundu.

MHR GYO halka arz için gün sayarken Maher Holding bir yenilikle geliyor

MHR GYO, halka arz için gün sayarken Maher Holding, sigorta dünyasında bir yeniliğe daha imza atıyor. **Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz**'ın duyurduğu "sigortalı kentsel dönüşüm", kentsel dönüşüm sırasında oluşan soru işaretlerini ortadan kaldırıp sürece hız verecek.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, MHR GYO'nun halka arzı ve sigorta dünyasında önemli bir yenilik olan "sigortalı kentsel dönüşüm" hakkında açıklamalarda bulundu.

MHR GYO'NUN HALKA ARZI İÇİN GERİ SAYIM

Son dönemde gayrimenkul yatırım ortaklıkları şirketlerinin ilgi gördüğüne ve sahibi bir sigorta şirketi olan GYO'nun halka arzının ilk kez yaşanacağına dikkat çeken MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, "Borsada son iki ayda iki, geçen hafta da bir gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi halka arz onayı aldı. Son üç şirketle birlikte gayrimenkul yatırım ortaklığının borsada işlem gören sayısı 42'ye çıkacak. Biz de sıradayız. Önümüzdeki ay olmasını temenni ediyoruz. Biz de halka açık bir GYO olarak faaliyetlerimize başlayacağız. Malum gayrimenkule erişim zorlaştı. Gayrimenkule yatırım yapamayan bir yatırımcının da gayrimenkul yatırım ortaklığı hissesi alarak gayrimenkul yatırımı yapması mümkün. Bu anlamda biz de MHR GYO olarak, önümüzdeki ayda halka arzımızın sonuçlanmasını bekliyoruz. Bu alanda biraz farklılığımız da var bizim. Biz borsada işlem gören sigorta iştiraki şirketi olan ilk GYO olacağız. Ana ortaklarımız Quick ve Corpus Sigorta. Dolayısıyla iki sigorta şirketinin iştiraki GYO olarak da ilk olacağız. Sigortanın desteğini arkamızda hissediyoruz. Sigortalı bir halka arz olacak" diye konuştu.

'GRUP OLARAK FİNANSAL BİR ÇATIYA SAHİBİZ'

Maher Grubu'nun yapısından söz eden MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, "Grup olarak çatımız finansal bir çatı. İçimizde iki sigorta, bir finans şirketi var. Biz GYO olarak halka açılıyoruz. Bunun dışında elektronik ödeme sistemleri olan dijital para sistemine sahip bir şirketimiz de mevcut. Dolayısıyla özellikle biz gayrimenkul yatırım ortaklığı olarak yapacağımız projelerde konut, DASK, bina tamamlama ve kefalet sigortası gibi sigortalardaki etkileşimden yararlanarak bunları kullanacağız. Bunun dışında finansman şirketimizi de geliştirdiğimiz projelerde; konut finansmanında aktif olarak kullanacağız. Onun dışında dijitalleşen dünyada yeni oluşumların içinde yer almak üzere Qpay şirketimizi devreye sokacağız" dedi.

Öte yandan halka arzdan elde edilecek gelirin tümünü yatırımlarda kullanacaklarını söyleyen MHR GYO


Nurkan Kaçmaz


Ahmet Yaşar

Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, şunları da ekledi: "Biz sadece sermaye artırımı yapacağız, ortak satış söz konusu olmayacak. Geliri de şirket bünyesinde yatırımlara kullanacağız. Yeni gayrimenkul yatırımlarımız olacak. Kat karşılığı al-sat paylaşımı işlerinde, en önemlisi de kentsel dönüşümde kullanmak üzere fonlarımızı bu alana entegre edeceğiz.

'FİNANSMANI YATIRIMLARDA KULLANACAĞIZ'

GYO'lara ilgiye halka arz perspektifinden bakmak gerek. Finansman sağlamadaki en önemli etkenlerden biri Borsa İstanbul oldu. Borsa İstanbul'u borçlarını kapatmada kullanıyor şirketler. Ama bizde borç kapatma gibi bir durum yok. Biz banka kredisi borcu olan bir şirket değiliz. O nedenle gelen finansmanın tamamını yatırımlarda kullanacağız. GYO'lar konut üretip bunu sattıkları zaman hem kentsel dönüşüm hem diğer oluşumlarla beraber sağlam konutu sağlıyorlar. SPK denetiminde, regülasyon içinde şirketler. İnşaat ve gayrimenkul anlamında yatırım ortaklıklarının sektörde yer alması ve çoğalması çok daha iyi olacak. Yıl sonuna kadar 45 GYO şirketinin halka arz olması bekleniyor."

'PROJELERDE SİGORTANIN AVANTAJINI KULLANACAĞIZ'

Sahibi bir sigorta şirketi olan ilk GYO'nun halka arzının yaşandığını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şöyle konuştu: "Tabii sadece gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketinin sahibi olarak kalmıyor sigorta şirketlerimiz. Aynı zamanda MHR GYO'nun bundan sonra gerçekleştireceği projelerde de sigortanın avantajlarını kullanacağız. Gayrimenkul dediğiniz zaman yapı ve yapıda sigorta aslında birbirinden ayrılmaması gereken kavramlar. Hele Türkiye gibi depremle, selle, doğal afetle iç içe yaşayan ülkelerde bu konu çok önemli. Bina tamamlama sigortası kavramını biliyorsunuz, finansal sigortalar kavramıyla birlikte 2018'den beri ülkenin gündemine taşıdık. Bina tamamlama sigortaları alanında MHR GYO ile birlikte çok ciddi projeler gerçekleştireceğiz. Ayrıca, inşaat sigortaları olsun, konut sigortaları olsun, doğal afet sigortaları olsun bu konularda elbette faaliyetler göstereceğiz. Ama en önemlisi hem yatırımcıya hem konut alıcısına birikimlerini kaybetmeden gayrimenkule ulaşma imkânlarını sağlayacak projeleri gerçekleştireceğiz."

Denetim hususunun tüm Maher Grup şirketleri için söz konusu olduğunu da vurgulayan Ahmet Yaşar, "Sigorta şirketimiz SEDDK'nın; finans şirketimiz BDDK'nın denetimine tabi. Ödeme sistemleri şirketimiz ise Merkez Bankası'nın denetiminde. MHR GYO, SPK'nın yönetimine tabi. Bilançoları ve işleri son derece şeffaf olan bir grubuz. MHR GYO halka arz olduğunda eksik olan bir denetime daha tabi olacak ki o da Borsa İstanbul'un denetimi" dedi.

'SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM ALTIN DEĞERİNDE'

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz ise sigorta şirketlerinin desteğiyle beraber özellikle kentsel dönüşüm alanında iddialı olmak istediklerini belirterek, "Ülkemizin bu alandaki açığını görüyoruz. Bizim diğerlerinden farkımız şu olacak. Bir sigorta şirketi iştiraki olan GYO olarak burada sigortanın gücünü arkamızda hissettiğimizden kentsel dönüşüm alanında çalışacağız. Sigortanın desteğiyle 'kentsel dönüşümde bina tamamlama sigortasını' aktif olarak kullanacağız. Bu anlamda da diğer şirketlerden ayrışmaya gideceğiz. Çünkü bina tamamlama sigortası, mevcut kentsel dönüşümde sıkıntı yaşandığında riskleri bertaraf etme adına çok önemli. Kat malikleri ve GYO tarafındaki yatırımcılar için de önemli bir güç oluşturacak. Kentsel dönüşümde yapıyı destekleyen, daha iyi yerlere getiren bir sigorta dönüşümü sağlayacak" ifadelerini kullandı.

‘KENTSEL DÖNÜŞÜMDE SİGORTA BÜYÜK BİR GÜVEN’

Kentsel dönüşümde uygulama sırasında sigortanın devreye girmesinin büyük bir güven kaynağı olacağına dikkat çeken Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise, “Bir gayrimenkul yatırımı yapmak ya da ilk defa konuta ulaşmak isteyen bir konut alıcısının bu işin içinden çıkabilmesi gerçekten çok zor. Riskli bir yatırım alanı konut. Türkiye’de sadece barınma ihtiyacını karşılamak amacıyla değil yatırım enstrümanı olarak da kullanılıyor. Fakat özellikle bir tüketicinin bir inşaat firmasını seçmesi, o projeyi incelemesi, onun mali, hukuki değerlendirmesini yapabilmesi, bunun gibi birçok argümanı değerlendirip karar verebilmesi çok zor. Halbuki bir “bina tamamlama sigortası” sahibi olduğunda, alıcı gidecek sigorta şirketine ‘Ben bu projeden yer almak istiyorum, bana bina tamamlama sigortanı getir” diyecek. Dolayısıyla “bina tamamlama sigortası” varsa kişi şunu bilecek; sigorta şirketi o projeyi her yönüyle denetleyecek” diye konuştu.

Sigorta şirketinin o poliçeyi düzenlemeye karar vermesinin dahi projeye güven uyandıracağını belirten Ahmet Yaşar, şunları ekledi: “Sonrasında sigorta şirketi, projede ortaya risk çıkmasını engelleyecek denetlemeler yapacak. Diyelim ki risk gerçekleşti; konutun tamamlanıp teslim edilmesini sağlayacak ya da o ana kadar ödediği bütün bedelleri harcıyla birlikte geri ödeyecek. Konut alıcısı ya evi alma garantisine ya da oraya harcadığı parayı geri alma garantisine sahip olacak. Yıllardır dişinden tırnağından artırarak biriktirdiği yatırımı kaybetmeyecek. Sigortalı kentsel dönüşüm kavramı hayatımıza böylece girmiş olacak.”

Sigortalı kentsel dönüşüme şu anda çok ihtiyacımız olduğunu da vurgulayan Yaşar, “Bu konu hem Cumhurbaşkanlığımızın hem ülkenin gündeminde. Hatta İstanbul Yasası’nın konuşulduğu bir dönemde, parçayı tamamlayacak. Buraya gelirken baktım; 10. yılındayız. 2013 yılında ilk olarak “Bina tamamlama mevzuatı” hayatımıza girmiş, kanuni düzenlemeyle. Ama ufak tefek eksikliklerimiz, bir iki tebliğimiz kaldı. En kısa zamanda SEDDK’nın bunu yayınlayacağına da şüphem yok. Dolayısıyla bunlar tamamlandığında kentsel dönüşümün unsurları birbirini tamamlamış olacak. Ama bizim özelimizde, gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketimizin, sigortanın desteğinin yanında bir de finans desteği var” diye konuştu.

‘GYODER ÇALIŞMALARINDA YER ALMAK İSTİYORUZ’

Son dönemde kiralık ve satılık ev fiyatlarındaki artışın önüne geçilemediğine de vurgu yapan MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, şöyle konuştu: “Yeni projeler yapılmalı ancak yeni arsa bulmak zor. Tek çare kentsel dönüşüm. GYODER’in sunduğu yeni konut modeli var. Biz de GYODER üyesiyiz. Çalışmaların içinde de yer almak istiyoruz. Kamunun arazi konusunda özel sektöre destek olması lazım ki konuta erişim sorunu çözülebilsin. Arazi maliyetleri çok büyük bir değeri oluşturuyor. Bu değer düşünce konutun maliyeti de düşüyor. Dolayısıyla bireylerin konuta erişimi daha kolay hale gelecek. GYODER’in yeni konut modelindeki projeyi geliştirecek en önemli kurumlar GYO’lar. Kontrol edilebilen, hesap verebilir özellikteki şirketlerin bu yapının içinde yer alması çok daha doğru olacaktır.

‘SOSYAL SORUMLULUK OLARAK GÖRÜYORUZ’

Ayrıca GYO’lar binlerce ortağı olan şirketler. Bu anlamda hem şirketler hem de yatırımcısı kazanacak. Merkezimizin olduğu binanın çevresindeki binalar dahil kentsel dönüşüm için bize geliyor. Biz de bundan memnun olacağız tabii ki. Çevremizdeki kentsel dönüşüm ve sağlam binalar konusu, bizim sosyal sorumluluk projesi olarak da gördüğümüz bir alan. Bakanlığın açıklamaları oldu bununla ilgili yeni düzenlemeler yapılıyor, süreç biraz daha kolaylaştırılacak.”

‘95 BİNANIN AYAKTA KALMASINI SAĞLAYACAĞIZ’

Bugüne kadar kentsel dönüşüm alanında bina tamamlama sigortası bazında 95 civarında poliçe ürettiklerini belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Çevre Bakanlığının beklediği birtakım düzenlemeler var. Şu anda da kentsel dönüşüm öncelikli. Halbuki 2013 yılında, ilk çıktığında, marketten satışlar için Ticaret Bakanlığı liderliğinde çıkmıştı. Çevre Bakanlığı sahiplenmekte biraz geç kaldı. Konuyla ilgili bazı düzenlemeler bekleniyor. Biz yine de bazı belediyelerle 95 civarında projeyi gerçekleştirdik. Gördük ki bu binalar tamamlandı ve sahiplerine verildi. Bugün Allah korusun deprem gerçekleştiğinde biz diyeceğiz ki ‘Bu 95 binanın ayakta kalmasında katkımız var.’ Bir binanın sözleşme aşamasından başlayarak, mali ve hukuki işlerinden fiziki denetlemesine kadar tüm denetlemeyi sigorta şirketi üstleniyor. Bu alanda ekipler kurduk, ciddi yatırımlar yaptık. Sürecin tamamlanmasını bekliyoruz. Hafta içinde bakan yardımcılarımızla beraberdik. 2.7 trilyonluk ekonomik kayıptan bahsediyoruz 11 ilde yaşanan depremler nedeniyle. Bu çok büyük bir rakam. Sigortalılık oranı 100 milyar lira. Yüzde 3’lerde. Dünyada bu oran yüzde 25’lerde. Hasardaki payını kast ediyorum sigortalılık oranının. Bizde de en az yüzde 25’lerde olmalı” dedi.



11’inci Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali katılımcı rekoru kırdı

Türkiye’nin en iyi motosiklet festivallerinden biri olan Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, bu yıl 11’inci kez motosiklet tutkunlarıyla buluştu. Balıkesir Motosiklet Kulübü 10Riders’ın organizasyonu ve Quick Routes ekibi Özgür-Dilek Candar çiftinin ev sahipliğini yaptığı festival, bu yıl Susurluk Çaylak Mesire Alanı’nda yaklaşık 16 bin kişinin katılımıyla son buldu. Yalnızca Türkiye’den değil, uluslararası katılımcılarıyla dünyadan büyük ilgi gören festivale bu sene Amerika, Almanya, Bolivya, Yunanistan, Bulgaristan, İran, Gürcistan ve Kazakistan gibi ülkelerden motosiklet tutkunları katıldı. “Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji” Guinness Rekoru’na da sahip olan festivalin bu yıl da gözdesi yine Quick Sigorta standı ve birbirinden eğlenceli aktiviteleri oldu.



‘KENDİMİZİ EVİMİZDE HİSSEDİYORUZ’

Her yıl festivalin değişmeyen ana sponsoru olmaktan çok memnun olduklarını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Motosiklet camiası bizim ailemiz gibi. Onlarla buluştuğumuz her ortam bizim için heyecan verici ancak Balıkesir Motosiklet Festivali’nin yeri bizim için ayrı, bu festivale adımızı veriyoruz, her yıl burada buluşup hasret gideriyor ve çok eğlendiğimiz birkaç gün geçiriyoruz. Kendimizi evimizde hissediyoruz. Motosiklet dünyasının gündemini takip ederken bu etkinlikleri, çözüm üretebileceğimiz yenilikleri keşfetme alanları olarak da görüyoruz” diye konuştu.

Quick Sigorta standında festivali takip eden Susurluk Belediye Başkanı Nurettin Güney, “Susurluk halkının motosiklet camiasını yakından tanıma fırsatı bulduğu ve olası önyargılarının çok olumlu duygularla değiştiğini belirterek bizler içinde çok keyifli bir festival oldu. Katılımcı sayısı gerçekten çok yüksek, şehrimiz insanları da çok güzel 3 gün geçirdi. Quick Sigorta’nın bu desteğini de çok doğru ve değerli buluyorum, Özgür ve Dilek’i tebrik ediyorum” dedi. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise katılımcıların Quick Sigorta standına gösterdiği ilgiyi şöyle yorumladı: “Standımızı hem eğlence hem de bilgilendirme amacıyla her yıl yeniden dizayn ediyoruz. Bu yıl çok eğlenceli oyunlar ve hediyeler ekledik. Aynı zamanda motosiklet sürücülerinin soru ve sorunlarını dinledik. Bundan sonra da her zaman olduğu gibi motosiklet tutkunlarının yanında olmaya devam edeceğiz.”

DOLU DOLU BİR FESTİVAL PROGRAMI

“Bana Güven” oyunu ile üzerinde Q bumerangı olan bir boşluktan su balonlarını geçirmeye çalışan katılımcılar aynı zamanda birbirilerine güven duymalarını gerektiren eğlenceli bir aktivite de gerçekleşmiş oldular. 3 gün süren etkinlikte yarışmayı kazanan kişilere trafik sigortası hediye edildi. VR denge ve Quick Odak oyunu gibi aktivitelerin yanı sıra “QuickCevap” bilgi yarışmasına katılarak kendilerine yöneltilen soruları doğru cevaplayan katılımcılara birbirinden değerli teknolojik hediyeler armağan edildi. Ayrıca Quick Sigorta müşterisi olan ve sigorta poliçesini göstererek çekilişe katılan kişilere Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hediye edilirken bu yılki büyük çekilişte 20 kişiye akaryakıt hediye çeki verildi.

FESTİVALDE YILDIZLAR GEÇİDİ

Festivalde yaz akşamları yıldızlar geçidi ile unutulmaz anlara şahitlik etti. Can Gox, Seferiler, Retrobüs, Necati ve Saykolar ve Eksi Altı’nın şarkılarıyla coştururken 2Teker2Yürek, Sonsuz Rota, Saliha Özkan, Hataylı Muhammet, Kolaçan, Motosiklet Arenası ve İsmail Biçer gibi motosiklet fenomenleri de alandaki yerini aldı.

“Sigorta bilincinin yükselmesi felaketlerle birlikte olmamalı”

Sigorta bilincinin yükselmesinin felaketlerle birlikte olmaması gerektiğine dikkat çeken **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar,** “Her koşulda sigorta inancı ve algısının oturmuş olması ve gündemde olması gerekir” dedi.

Şubat ayında yaşadığımız acı deprem felaketinin ardından yaralarımızı hep birlikte sarıyoruz. Bu süreçte toplum olarak almamız gereken dersler olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “Yaşanan felaket sürecinin ardından acımız hala taze. Fakat bu süreçte yaraları sararken bir yandan da toplumca almamız gereken dersler mevcut. Her deprem sonrasında olduğu gibi yine ilk aşamada ülke genelinde poliçe taleplerinde artışlar yaşandı ancak devam eden süreçte poliçe sayısı tekrar düşüş göstermeye başladı. Sigorta bilincinin yükselmesi felaketlerle birlikte olmamalı. Her koşulda sigorta inancı ve algısının oturmuş olması ve gündemde olması gerekir. Önemli bir coğrafyayı etkileyen tüm ülkeyi yasa boğan Kahramanmaraş depremi sonrasında bile artan taleplerle DASK sigortalılık oranının ancak %59 seviyesine geldiğini görmekteyiz. Bu oranın içinde önemli bir kısmının sigorta bilincinden ziyade tapu işlemleri, elektrik-su aboneliği gibi sebeplerle poliçe ihtiyacı olanlardan oluştuğunu söylemek de mümkün. Kısa süreli olacağını düşündüğümüz penetrasyon artışının bir süre sonra azalmaya başlayacağını ve bunun sebebinin yeterli sigorta bilincine varmamış bir toplum olmamız olduğunu söyleyebilirim” dedi. Zorunlu sigortalarda dahi oranların yeterli seviyede olmadığını belirten Gölpınar, “Ülkemizde sigortacılık, esasen gelişmiş ülkelerle belirgin bir farklılık göstermiyor fakat penetrasyon anlamında önemli farklılıklar bulunmakta. Ne yazık ki zorunlu olan sigortaların dahi penetrasyonunu yeterli olmadığı görülmekte. Özellikle DASK ve trafik sigortalarını ele aldığımızda bile bilincin yetersizliğini görmek mümkün. Çok fazla trafik kazası haberi gördüğümüz bir ortamda, trafik sigortası penetrasyonu ancak %81 seviyesinde. Yani halkımız zorunlu ve çok büyük ihtiyaç olan sigortaları bile yaptırmayı gerekli görmüyor. Kasko, yangın sigortası ve diğer branşlarda ise penetrasyonların çok daha düşük olduğunu söyleyebiliriz. Elbette sigorta bilincinin düşük olmasının sadece eğitimle değil, aynı zamanda ekonomik yetersizliklerle, gelir düzeyi ile bağlantılı olduğunu da belirtmek gerekir. Az da olsa artan bilinç zamanla kaybedilirse başladığımız yere geri dönmüş oluruz. Toplumu bilinçlendirme adına yürürlüğe alınan bazı devlet dairelerindeki poliçe varlığı sorgusu, kamuoyu spotları ve kampanyaların yeteri kadar amacına ulaştığını söylemek maalesef ki mümkün



değil. Sigorta bilinci olmaksızın zorunluluk sebebiyle yapılan poliçelerin yenilenmediğini ve bu sebeple de sigortalılık oranlarında artış olmadığını görüyoruz” şeklinde konuştu.

‘SEKTÖR RİSKLERE KARŞI ÖNEMLİ BİR ROL ÜSTLENİYOR’

Yaşanan felaketler karşısında sigorta sektörünün üstlendiği kritik rolün önemini belirten Coşkun Gölpınar, sigortanın ekonomiye olan katkısını şöyle anlattı: “Sigorta sektörü ulusal düzeyde gerçekleşebilecek risklerle başa çıkmak açısından oldukça önemli bir rol üstlenmekte. Ülkemizde üst üste yaşanan felaketlerde de bunun sonuçlarını net olarak görüyoruz. Ekonomide sermaye oluşumuna da destek olan sigorta sektörü, bu bağlamda istihdam olanaklarının çoğalmasına da aracı olmakta. Sigorta şirketleri aynı zamanda uzun vadeli ve tahmin edilebilen yükümlülükleri sayesinde konjonktüre karşı genişlemeci finansman da sağlayabilmektedirler. 2022 yılı verilerinde baktığımızda sektörün ekonomiye sağladığı fon büyüklüğünün 644 milyar liraya ulaştığını ve üretilen primin milli gelire katkısının %2 olduğunu görmekteyiz. Özellikle vurgulanması gereken bir konu ise sektörün ödediği hasarlarla; özellikle yakın dönemde yaşadığımız büyük deprem felaketi gibi olaylar sonrasında yaraların hızla sarılması ve ekonomik faaliyetlerin devamının sağlanması sebebiyle gerçek katkısının çok daha büyük olduğunu söyleyebiliriz. Sektörümüz 2022 yılsonu itibarıyla 781 milyar lira aktif büyüklüğü ile bankacılıktan sonra finansal sistemin ikinci büyük aktörüdür.”

‘BİLİNCİN ARTMASI TOPLUMSAL BİR GÖREV’

“Doğa Sigorta olarak sigorta bilincinin artmasını toplumsal bir görev olarak kabul ederek; yaptığımız kampanyalarla ve yenileme dönemlerinde acentelerimiz ile sigortalılarımıza bilgi vermek suretiyle aksiyonlar alıyoruz” hatırlatmasında bulunan Gölpınar, acente çalışmaları ile ilgili şu sözleri kaydetti: “Acentelerimiz aracılığıyla Türkiye’nin dört bir yanına ulaşıyor, acentelerimizin bulundukları illerde ve bölgelerde sigorta bilincinin artması ve yaygınlaşması adına çalışmalarımızı hızla sürdürüyoruz. Sigorta sektöründe hayat dışındaki tüm branşlarda; yangın, nakliyat, sağlık, oto, mühendislik, tarım, hukuksal koruma, ferdi kaza, sorumluluk ve kefalet alanlarında faaliyet gösterip, sigortalılarımıza ihtiyaçlarına yönelik güvence sunuyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz tüm branşlarda sektördeki yerimizi koruyor, dengeli portföy yapımız ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Acentelerimiz ile sağlam ve yakın iletişim stratejimiz kurulduğumuz günden beri güçlenerek sürmekte. Acentelerimizin satışlarını artırmaya yönelik incelikle kurgulanan hem acentelerimizin hem de kurumumuzun kazancını bir arada hedefleyen kampanyalarımız yılın ilk günleri itibari ile hayata geçti. Acentelerimize planlanmış segmentasyon ve üretim özelliklerine göre ilan edilen ödül, ayrıcalık ve öncelikler vererek hizmet ağımızı geliştiriyor, tüm acentelere ulaşma konusunda çaba sarf ediyoruz.”

‘SUNDUĞUMUZ FAYDA VE AYRICALIKLARI ARTIRACAĞIZ’

Dijital geliştirme ve projelere hız kazandıran şirketlerin, hem edindikleri sürat ve fonksiyonellikle hem de yeni nesillerin davranış modellerine adapte olma becerisi ile öne çıktığını söyleyen Gölpınar, “Biz de Doğa Sigorta olarak dijital yatırımlarımızı sürekli artırıyor, insan gücü ve otomasyonun buluştuğu teknolojilere hızla adapte olarak çalışmalarımıza entegre ediyoruz. Yapay zeka destekli teknolojiler ile dijital altyapımızı geliştirirken, robot ve analitik tarzı teknolojik uygulamaları gelişen sektör ve değişen ihtiyaçlara göre kullanarak ilerliyoruz. Web sitemiz ve mobil uygulamamız aracılığıyla sigortalılara en hızlı hizmeti veren şirketlerden olmaya gayret ediyor, yeni projelerle güncel kalmaya odaklanıyoruz. Bir süre önce web sitemizde Chatbot uygulamamızı başlattık. Doğasist adını verdiğimiz Chatbot uygulamamız aracılığıyla Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde hizmete sunduğumuz süreç, müşterilerimize kolaylık sağlayan önemli bir aracı oldu. Talep ve ihtiyaçlara göre dijital geliştirmelerimize devam edeceğiz” diyerek sözlerini noktaladı.

Sigorta şirketleri değer sağlamak üzere nasıl dönüşüyor?

Hayat sigortası, kişinin ömrü boyunca karşı karşıya gelebileceği risklere karşı bir güvencedir. Gelecekte de insanların hayat sigortasının sağladığı korumalara hâlâ ihtiyacı olacağı şüphesiz. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin sigorta yaptıracak veya yaptırmış olanlara gerekli güveni vermesi gerekiyor. Hayat sigortasını geleneksel yöntemlerle uygulamaya devam eden herhangi bir firma, çok yakın vadede çağın gerisinde kalma riskiyle karşı karşıya kalabilir. Hayat, grup, sağlık ve emeklilik sigortası alanları ülkeden ülkeye farklılık gösterse de küresel pazarda, müşterilerle daha sık etkileşim kurma, teknolojiyi daha iyi benimseme, yeni iş modelleri ile uygulama kanalları geliştirme gibi gelişime açık ortak yönleri bulunuyor.

'SEKTÖRÜN GELECEĞİNİ MÜŞTERİLER ŞEKİLLENDİRİYOR'

Sigorta şirketlerinin değer sağlamak üzere nasıl dönüştüğüyle ilgili açıklamalarda bulunan EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Tolga Özdemir, şu ifadeleri kullandı: "Her zaman olduğu gibi, sektörün geleceğini müşteriler şekillendiriyor. Müşterilerin ihtiyaçları ve hedefleri, tüm paydaşlar için büyüme stratejileri ve inovasyon gündemi hakkında içgörü sağlıyor. Ayrıca danışmanlar ve düzenleyiciler de önemli paydaşlar olup müşteri kategorisinde değerlendirilebilirler. Bununla birlikte; sigorta şirketlerinin müşteri kitlesiyle daha derin etkileşim kurmaları ve bütünsel çözümler sunmaları büyük önem taşıyor.

ODAKLANILMASI GEREKEN 5 KRİTİK ÇÖZÜM

Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, gelecekte de mevcut konumunu korumak isteyen sigorta şirketleri 5 kritik çözüme odaklanmalı:

1. Finansal refah sağlamak

Sigortacılar, ödeme hizmeti sağlayıcıları ve diğer firmalar, genç tüketicilerle etkileşim kurmanın bir gereklilik olduğunun bilincindeler. Sigorta şirketleri için ilk adım, emeklilik birikimlerinin yanı sıra finansal hedeflere göre de sigortanın değerinin anlaşılmasını sağlamak olmalı. Zamanla gelişen taşınabilir mikro poliçe ve yaşam tarzı sigortası gibi ürünler çalışma hayatına yeni başlayan birçok genç için uygun olacaktır. Bu kapsamda sigortacılar; genç kitleye hitap etmek adına cep telefonları aracılığıyla tam dijital deneyimler sunduklarından ve danışmanların, az miktarda yatırım yapabilecek varlığa sahip bireylerle de ilişkiler kurmak ve geliştirmek için motive olduğundan emin olmalı.

2. Ömür boyu ihtiyaçlara yönelik yönetmek

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) kaynaklarına göre, en az bir sosyal koruma yardımı kapsamındaki işçilerin oranı %47.

Geleneksel emekli maaşlarının ve resmi sosyal yardım planlarının giderek azalması ve daha az sayıda çalışanın işveren tarafından sağlanan sosyal yardımlara erişebilmesi nedeniyle; geleneksel emeklilik, artan sayıda bireyin erişimini güç hale getiriyor. Bu noktada, sigortacıların aradaki farkı kapatmak ve sektörün ihtiyaçlarını karşılamak için uygulayabileceği pek çok çözüm bulunuyor. Esnek ve uygun fiyatlı çözümler çok önemli. Bunun yanı sıra; bütünleşmiş poliçeler, standart istihdam ve ek işler arasında geçiş yapan çalışanları otomatik olarak kapsayabilir. Örneğin, tam zamanlı çalışanlar ve serbest meslek sahipleri için taşınabilir kapsama alanı ve işveren tarafından sağlanan poliçeler kapsamındaki ek özellikler büyümeyi hızlandırabilir. Bir ev satın almak, eğitim için birikim yapmak, kariyer sırasında eğitime yeniden fon sağlamak gibi belirli finansal hedefleri destekleyen ürünler benzer bir etki oluşturabilir.

3. Sevdiklerinizle ve ailenizle ilgilenmek

Aile yapılarındaki değişimler ve belirsiz makroekonomik koşullar, dünya çapındaki tüketiciler için yeni tasarruf ve koruma ihtiyaçları oluşturdu. Sağlık sigortası kapsamı ve sosyal güvenlik ağı arasındaki fark, daha fazla insanın bakıcı olarak hizmet verdiğini işaret ediyor. Bu konuda hem çocuklarına hem de yaşlı ebeveynlerine bakmak durumunda olan kadınlar, uzun vadede mali açıdan daha az güvende hissediyor. Bu da hane halkının harcamalarıyla ilgili kararların çoğunu vermeleri, finansal planlama üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaları ve daha fazla varlık için sorumluluk almaları demek oluyor. Kadınların ihtiyaçlarına göre tasarlanmış daha iyi çözümler ve daha kişiselleştirilmiş hizmetler, sektör için bir başka fırsat olarak ortaya çıkıyor.

4. Finansal dayanıklılığı artırmak

EY Küresel Sigorta Tüketici Araştırmasına göre, iş kaybı durumunda üç aylık gelir ödeyen ürünlerle ilgilenen küresel tüketicilerin oranı %70.

Finansal dayanıklılık, tüm tüketici gruplarında ortak bir tema. Bu kavram sigortacılar açısından, acil durum tasarrufları, ev iyileştirmeleri, seyahat, bir ömür boyu rahat bir emeklilik için birikim yapmak gibi konuları kapsar. Bu noktada, ürün tasarımında esneklik, örneğin emeklilik birikimleri ve para çekme düzeylerinin değiştirilmesine ve değişimlerin yakından izlenmesine izin veren emeklilik planları öne çıkıyor. Tüketiciler, mali güveni ve dayanıklılığı artırmak için çek ve tasarruf hesapları, yatırım pozisyonları, sigorta poliçeleri, çalışanlara sağlanan fayda planları ve diğer kaynaklardan gelen verileri entegre eden çözümler aracılığıyla mali durumlarının bütünsel görünümlerini talep edecektir. Bu noktada sigortacılar tasarruf, yatırım ve gelir koruma ürünlerine ek olarak farklı hedefleri destekleyen çözümler aracılığıyla değer sunabilir.

5. Ödemelerden ve avantajlardan en etkin şekilde yararlanmak

Sigorta şirketlerinin müşterilerle daha derin ilişkiler kurması konusunda fırsatlardan bazıları, hayat sigortası taleplerinin ödenmesi ve yıllık ödemelerin belli bir olgunluğa erişmesidir. Sigortacılar, hasar ödemesinden önce zamanında rehberlikle proaktif bir şekilde müşterilerinin katılımını sağlayabilir ve ardından ödeme yapıldığında ise varlık transferi gerçekleştirebilir. Güçlü ekosistemlerle iç içe olan sigortacılar, tekliflerini yaşam koçluğu ve yas danışmanlığına erişimi içerecek şekilde genişletebilir. Örneğin, miras yönetimi için akıllı birikim stratejileri ve gelecek kuşaklara tavsiyeler, artan sayıda müşteri için caziptir. Bu hizmetler; sigorta şirketlerinin, hasar ödemesinden önce müşterilerinin aileleriyle ilişki kurmasına yardımcı olabilir."

Teknolojinin hayatımızın her alanına iyiden iyiye yerleşmesiyle beraber tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de dijital dönüşüm artarak devam ediyor. Yeni tüketici ihtiyaçları ve toplumsal değişimler özellikle hayat, grup, sağlık ve emeklilik sigortası alanlarını yeniden şekillendiriyor.



"Başarımızın temeli netlik, şeffaflık ve iyi iletişim"

Doğa Sigorta'nın sektörün önemli oyuncularından birisi haline geldiğini ve bu başarıyı kuruldukları günden beri devam ettirdiklerini belirten **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Nihat Kırmızı,** "Doğa Sigorta'nın tüm yönetici ve çalışanları olarak acentelerimiz ve diğer iş ortaklarımız ile kurduğumuz netlik ve şeffaflık içindeki sıcak iletişim bu başarının önemli bir kaynağıdır" şeklinde konuştu.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Nihat Kırmızı oldu. Kırmızı, sektörün zorlu bir süreçten geçtiğini ancak tüm yaşananlara rağmen iyi bir performans gösterdiğini belirterek Doğa Sigorta'nın da bu süreçte hedeflerine ulaştığını ifade etti. Doğa Sigorta'nın performansından projelerine, dijitalleşmeden doğal afetlere kadar birçok konuyu ele aldığımız söyleşide Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Nihat Kırmızı, şu değerlendirmelerde bulundu:

Doğa Sigorta yılın ilk yarısında nasıl bir performans gösterdi? İkinci yarıya dair hedefleriniz neler?

Son 2 yıla baktığımızda sektörümüz için iyi geçtiğini söyleyemeyiz. Son 2 yıla göre ilk yarıyı iyi kapattık diyebiliriz. Doğa Sigorta olarak aslında zor başlayan, yaşadığımız deprem felaketiyle sektörün zorlandığı bir senenin ilk yarısını iyi bir noktada, hedeflediğimiz kârlılıkla kapattık.

'DİJİTALLEŞMEYE ÖNEM VERİYORUZ'

Orta ve uzun dönemde gerçekleştirmek istediğiniz projeleriniz var mı?

Orta ve uzun dönemde birçok projemiz bulunuyor. Sektörel yeni ürünler üzerine yoğun çalışmalarımız ve yeni çıkarmış olduğumuz ürünlerimiz bulunuyor. İklim değişikliğinden çok sık bahsediyoruz, bununla ilgili birçok yeni sigorta ürünümüz var. Dijitalde de siber ortamda oluşabilecek risklere karşı koruyan sigorta ürünleri var. Sigortacılık kapsamında ortaya çıkan kefalet sigortası gibi ürünleri daha çok geliştirmek ve kullanıcılara, sigortalılara daha iyi hizmet verebilmek için projelerimizi sürdürüyoruz. Son yıllarda Doğa Sigorta olarak dijitalleşmeye önem verdik. Hasar bildirim süreçlerinden üretim sürecine, hasar ödemelerinden hukuksal süreçlere kadar her şeyi dijital bir ortamda gerçekleştirip hata payını neredeyse sıfıra kadar indirmeyi hedefliyoruz.

'ŞİRKET KÜLTÜRÜ OLARAK İYİ İLETİŞİMİ BENİMSEDİK'

Kurulduğundan beri Doğa Sigorta'nın CEO koltuğundasınız. Nasıl bir yönetim anlayışı benimsiyorsunuz?

Öncelikli olarak şeffaflık ve netlik ile başlayabilirim. Mühim bir sektörde önemli bir şirketi yönetiyoruz. Doğa Sigorta bugün geldiği noktada sektörün önemli oyuncularından biri. CEO'nun yanı sıra ekibimiz sayesinde kuruluşumuzdan bu yana bunu başarılı bir şekilde devam ettiriyoruz. İyi bir ekiple çalışmanız gerekiyor. Bunların yanında iyi iletişim de önemli bir etken. Şirket kültürü olarak iyi iletişimi benimsedik. Çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza, sektörün diğer oyuncularıyla, rakip şirketlerimizle, kamu kuruluşlarıyla her zaman iyi iletişim halinde olduk. Taleplerimizi onlara iyi iletişim ile anlattık; onların taleplerini ise netlik ve şeffaflıkla cevaplayarak iletişim kurmaya çalıştık. Bunun neticesinde Doğa Sigorta'nın geldiği noktada başarılı bir şekilde devam ettiğini görüyoruz. Doğa Sigorta'nın tüm yönetici ve çalışanları olarak acentelerimiz ve diğer iş ortaklarımız ile kurduğumuz netlik ve şeffaflık içindeki sıcak iletişim bu başarının önemli bir temelidir.



Ülkemizde sigortacılığa bakışın ihtiyaç olduğunda ortaya çıkan bir gereklilik gibi görüldüğünü ifade eden Kırmızı, yaşanan Kahramanmaraş depremleri sonrası sigorta yaptırma eğiliminin arttığını belirterek, "Aslında depremden önce bu sigorta yaptırma eğilimi olsaydı yaşanan mağduriyetin en azından ekonomik boyutu sigorta sayesinde karşılanabilecekti. Depremin öncelikle insani boyutu var. Bunu vicdani boyut, sosyal boyut, psikolojik boyut ve ekonomik boyut takip ediyor. Ekonomik boyutu en kolay atlatmanın yolu ise sigorta" dedi.

Dijitale, teknolojik gelişmelere yatırımların arttığı bir dönemdeyiz. Dijital dönüşüm stratejileriniz ve yatırımlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Neredeyse tüm süreçlerimizi dijitalleştirmekteyiz. Fakat mekanikleşmeden de uzak durmaya dikkat ediyoruz. Bazen dijitalleşme ve mekanikleşme kavramları karıştırılıyor. Dijitalleşme adı altında mekanikleşmeye geçiliyor. Aslında birçok şey hala insan eli ve zekâsı ile yapılıyor ama dijital zekâ hem hız hem de hata payını daha aza indirmesi bakımından önemli bir unsur. Tüm süreçlerimizde robotları kullanıyoruz. DOSİGO adındaki robotumuzu hasar, hukuk ve acente süreçlerinde; mali işlerde, iş ortaklarımızla olan tüm ilişkilerimizdeki süreçlerde kullanıyoruz. Bu sürekli gelişen bir sistem ve yenilik. Dijitalleşmenin dünyamızın hızına ayak uydurmada en önemli nokta olduğunu düşünüyorum. Dijitalleşme adına attığımız tüm adımları iş ortaklarımızla birlikte gerçekleştiriyoruz. Tüm dijital süreçlerimizi iş ortaklarımız da çok rahat bir şekilde kullanabiliyor. Bunun yanında müşterilerimiz de poliçe üretim süreçlerinden tutun da hasar süreçlerine kadar tüm süreçlerini dijital ortamdan gerçekleştirerek bu imkândan faydalanabiliyor. Önceliğimiz müşterilerimize bu hizmeti sunarken iş ortaklarımızı ve satış kanallarımızı aradan çıkarmamak ve tüm süreçlerimizi satış kanallarımızı kapsayacak şekilde devam ettirip dijital

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



››› Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Nihat Kırmızı ile gerçekleştirdiğimiz röportajımıza QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

dünyaya daha hızlı ve etkin bir biçimde ayak uydurmak ve kullanmak.

Elektrikli ve hibrit araçlar konusunda başka ürün ve çalışmalarınız var mı?
Çevre bilincimiz ve sigortalılarımıza yaygın hizmet sağlama hedefimizle iki yıl önce elektrikli ve hibrit araçlara yönelik Doğal Kasko ürünümüzü kullanıma sunduk. Değişen dünya düzeninde daha yeşil bir gelecek oluşturmak ve çevreye duyarlı araç kullananların hayatını kolaylaştırmak adına geliştirdiğimiz bu özel ürün ile önemli bir adım atmış olduk.
Bu alanda aktif olarak AR-GE çalışmalarımızı sürdürüyor, Togg ile yaptığımız çalışmalar doğrultusunda da ürünümüzü, akıllı cihazdan alınan geri bildirimlerle kişiselleştirmek, zenginleştirmek ve geliştirmek adına çalışmalarımıza devam ediyoruz.

'DOĞAL AFETLER HAYATIMIZIN BİR PARÇASI'

Doğal afetlerin sigorta sektörüne etkileri hakkında ne düşünüyorsunuz?
Çok yakın bir zamanda ülkemiz yüzyılın felaketi olarak değerlendirilen büyük bir deprem atlattı. Arka arkaya meydana gelen depremlerden kısa süre sonra Şanlıurfa ve Adıyaman merkezli bir sel felaketi yaşandı. Ülkemizde sigortacılığa bakış, ihtiyaç olduğunda ortaya çıkan bir gereklilik gibi görülüyor. Yaşanan depremden sonra sigorta yaptırma eğilimi artıyor. Aslında depremden önce bu sigorta yaptırma eğilimi olsaydı yaşanan mağduriyetin en azından ekonomik boyutu sigorta sayesinde karşılanabilecekti. Burada da sigorta bilincinin artırılması için yeterli çalışma yapılmadığını, vatandaşların yeterince bilinçlenmediğini görüyoruz. Depremin öncelikle insani boyutu var. Bunu vicdani boyut, sosyal boyut, psikolojik boyut ve ekonomik boyut takip ediyor. Ekonomik boyutu en kolay atlatmanın yolu ise sigorta. Onlarca milyar liralık hatta dolarlık bu ekonomik maliyetin bir kısmı sigorta tarafından karşılanabildi. Çünkü zorunlu olmasına rağmen DASK poliçelerinde bile %58'lik sigortalanma oranı bulunmakta. Diğer ihtiyari sigortalarda ise bireysel kısımda %10-15 civarında bir sigortalanma oranı görüyoruz. Bu da sigorta tarafında hasarın karşılanma oranına ait tabloyu ortaya koyuyor. Dolayısıyla doğal afetler hayatımızın bir parçası. Doğal afetlerin ekonomik boyutlarını daha rahat atlatabilmek için ise vatandaşlarımızın sigortalarını yaptırması yönünde buradan çağrıda bulunmak isterim.

Sektöre, acentelere ya da müşteriye vermek istediğiniz bir mesaj var mı?
Sektörümüz pandemi, pandemiden çıkış ve ekonomik gelişmelerden dolayı yaşanan maliyet artışı süreci ile bu sene yaşanan depremleri kapsayan son 3 yıllık dönemde zorlu bir süreçten geçti. Depremin yaralarını sardığımız bu çok zor döneme rağmen sektörümüz gerçekten iyi bir sınav verdi. Hasar ödemeleri çok hızlı ve etkin bir şekilde gerçekleşti. Bu noktada tüm sigorta şirketlerine ve reasürörlere teşekkür ediyorum. Sektör olarak bu süreçleri etkin olarak yürütebildik. Şirket olarak biz de bölgede vatandaşlarımızın yanındaydık. Depremin ardından sigortalımız ya da acentemiz olsun olmasın ulaşabildiğimiz herkese ve her yere yardıma koştuk. Bunun yanında sigortalılarımızın hasarlarını ödenmesi için etkin bir şekilde çalışmalarımızı gerçekleştirdik. Bu sıkıntılı ve zorlu sınava rağmen şirketimizin de sektörümüzün de iyi bir performans gösterdiğini düşünüyorum. Sektörümüzün 2023 yılını iyi ve kârlı bir şekilde kapatmasını diliyorum.

'TOGG İLE GURUR VEREN BİR İŞ BİRLİĞİ İÇİNDEYİZ'

Togg'un Trumore uygulamasındaki sigortacılık videolarında Doğa Sigorta adı geçiyor. Bu iş birliğine dair detayları öğrenebilir miyiz?
Türkiye'nin markası Doğa Sigorta olarak Türkiye'nin mobilite alanında hizmet veren küresel teknoloji markası Togg ile bize gurur veren bir iş birliği içindeyiz. Bu kapsamda, Togg T10X kullanıcılarının akıllı cihazlarına özel olarak tasarladığımız ayrıcalıklı bir kasko sigortası geliştirdik. Bu ürün, Doğa Sigorta olarak gelişmiş sigorta hizmet ve çözümlerimizin yeni nesil yansıması olarak, Togg T10X kullanıcılarına özel kapsamla, kaliteli hizmet güvencesi ve ayrıcalıklı teminatlarla oluşturuldu. Uçtan uca dijital çözümler sunan ürünümüz, Togg ile yapılan ayrıcalıklı iş birliği ile akıllı cihazın en önemli parçası olan batarya ünitesini muafiyetsiz olarak teminat altına alıyor ve akıllı cihazdan alınan geri bildirimler ile kullanıcı odaklı kişiselleştirilebilir özellikler sunuyor.
Yeniliğe yolculukta daimî güvence rolü üstlendiğimiz bu özel ürün ile sektörde öncü bir işe imza attık. Bahsetmiş olduğunuz Togg tarafından Trumore üzerinden yapılan bu paylaşımlarda da ürünümüze ait bilgiler verilmektedir. Diğer taraftan, uzun ve titizlikle sürdürülmüş bir süreç sonunda hizmete sunduğumuz bu ürünün, elektrikli araçlara doğayı korumak adına verdiğimiz desteğin yansıması olmasına ek dijitalleşmeye verdiğimiz önemin de bir sonucu olduğunu ve çok yeni hizmete sunulan ürünümüzle 2 bin adede yakın poliçe düzenlendiğini bildirmekten de ayrıca mutluluk duyuyorum.



Sektör 'maliyet artışlarını' göğüslemeye çalışıyor


› › › Taylan Türkölmez

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Başkan Vekili Taylan Türkölmez, sigorta sektörünün altı aylık mali tablolarına ilişkin açıklamalarda bulundu. Sigorta şirketlerinin, hayat dışı sigorta sektörü üretim portföyünün %26 pay ile en önemli unsuru olan trafik branşının tahrip edici etkisini bertaraf etmek için trafik dışı branşların gelirlerini azami şekilde artırma yoluna gitmek durumunda kaldıklarını belirten Türkölmez, şöyle konuştu: "Trafik dışı branşlardan sağlanan teknik gelir ve kur artışı kaynaklı yatırım gelirlerindeki artış, hayat dışı sigorta sektörünün karını 3 milyar liradan 23 milyar liraya yükseltti. Hayat emeklilik sektörü dâhil tüm sigortacılık sektörü toplam karı ise 30 milyar lira olarak gerçekleşti."
Taylan Türkölmez, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektörümüz, geçmiş dönemlerde yaşadığı özkaynak kaybını telafi etmek için önemli bir performans gösterse de sigorta sektörü için çok önemli bir parametre olan prim-özkaynak dengesinin özkaynak aleyhine açılmasının önüne geçilemedi" diyen Geçmiş dönemlerde özkaynakların 3 katı kadar prim üreten hayat dışı sektörde toplam prim üretimi öz kaynakların 4 katına çıktı."

'ÖZKAYNAK YAPIMIZ GÜÇLÜ OLMAK ZORUNDA'

Yarı yılda yatırım gelirlerinde konjonktür gereği sağlanan yüksek performansın süreklilik niteliğinin olmadığının altını çizen Türkölmez, kur artışlarının neden olacağı gecikmeli enflasyonun oluşturacağı maliyet baskısının, şirketlerin yılın ilk yarısında sağladıkları kârı, yılın ikinci yarısında söz konusu etkileri azaltmada kullanacaklarını ve dolayısıyla da prim özkaynak dengesinin daha da bozulmasının beklendiğine vurgu yaptı.
Türkölmez, sözlerine şöyle devam etti: "Sürdürülebilir bir özkaynak yapısı için en başta özkaynakları eriten unsurların köklü şekilde çözüme kavuşturulması, bunun için de Trafik branşında belirli kıstaslar dâhilinde serbest tarifeye geçilmesi ve hem sigortalılara hem de tüm sisteme zarar veren uygulamaların ıslah edilmesi büyük önem taşımaktadır.
Bu sayede özkaynaklarını koruma mücadelesini sürdüren şirketlerimiz, diğer sigorta branşlarının kaynaklarını kullanmak durumunda kalmayacaklar. Özellikle vurgulamak gerekir ki; sigorta sektörü ne kadar güçlü bir özkaynak yapısına sahip olursa, sigortalılarımıza ve ülkemize sağlayacağı koruma kalkanı da o kadar büyük olacak. Olası bir Marmara depreminin beka sorununa dönmesini engelleyecek bir rol üstlenerek ülke kaynaklarını koruması beklenen sigorta sektörünü böyle bir sürece hazırlamak için sürdürülebilir özkaynak büyümesini sağlayacak yolların önünün açılması gerekmektedir."

Temmuz sonu itibarıyla toplam prim üretimi 240 milyar lirayı aştı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2023 yılı Temmuz sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Temmuz sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %131,2 artış ile 248 milyar 104 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 60 milyar 940 milyon lira ile zorunlu trafik sigortası oldu.
Trafik branşını 35 milyar 554 milyon lira ile kasko takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 35 milyar 855 milyon lira ve %158,8 artış ile hastalık-sağlık, 30 milyar 693 milyon lira ve %141,5 artış ile yangın ve doğal afetler, 23 milyar 723 milyon lira ve %102,8 artış ile genel zararlar.
Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi %138 artış ile 218 milyar 774 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında %90,1 artış ile toplam prim üretimi 29 milyar 330 milyon lira olarak kayıtlara geçti.
Türkiye Sigorta Birliği 2023 yılı Temmuz sonu tamamlayıcı sağlık sigortası verilerini de paylaştı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre 2023 yılı Temmuz sonu itibarıyla tamamlayıcı sağlık sigortası toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %187,4 artış ile 9 milyar 125 milyon olarak gerçekleşti. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran sigortalı adedi ise 3 milyon 614 bin kişi olarak kayıtlara geçti.



Belirsizliğin yansımaları yeni risklerde kendini gösteriyor

Swiss Re'nin her yıl düzenli olarak yayınladığı SONAR'da bu sene ortaya çıkan risk öngörüleri, jeopolitik gerilimler, değişken finansal piyasalar ve üretken yapay zekâ gibi teknolojik yenilikler de dâhil olmak üzere sigorta sektörünün küresel risk ortamını şekillendiren belirsizliği yansıtıyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re'nin her yıl ortaya çıkan riskler hakkında bilgilendirmede bulunmak ve sigorta sektörünün dayanıklılığını sürdürmesine yardımcı olmak amacıyla yayınladığı SONAR'ın 2023 edisyonunda riskler düşük, orta ve yüksek olmak üzere üç potansiyel etkiye ayırılıyor. Bu yıl 13 yeni riski ele alan rapor, reasürans ve sigorta piyasaları ve genel olarak dünya ile ilgili makro trendlere genel bir bakış sunuyor.

YÜKSELEN RİSK TEMALARI

Sigorta sektörü için potansiyel yeni veya değişen risk gelişmelerini gösteren tabloda yeni ortaya çıkan risk temaları yer alıyor. Tabloda ortaya çıkan bir riskin genel etkisi, sigorta sektörü üzerindeki potansiyel finansal, itibar ve/veya düzenleyici etkiyi yüksekten düşüğe doğru sıralıyor.

YÜKSEK- Potansiyel olarak yüksek finansal, itibar ve/veya düzenleyici etki veya önemli paydaş kaygısı

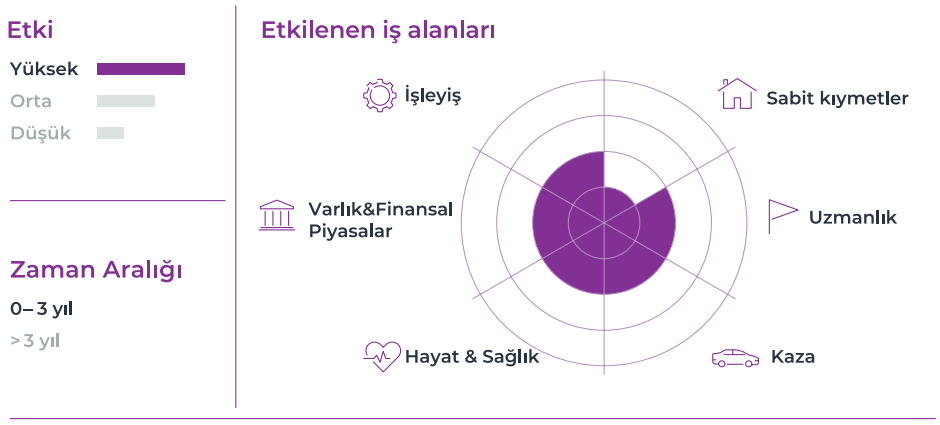
ORTA- Potansiyel olarak orta düzeyde finansal, itibar ve/veya düzenleyici etki veya orta düzeyde paydaş kaygısı

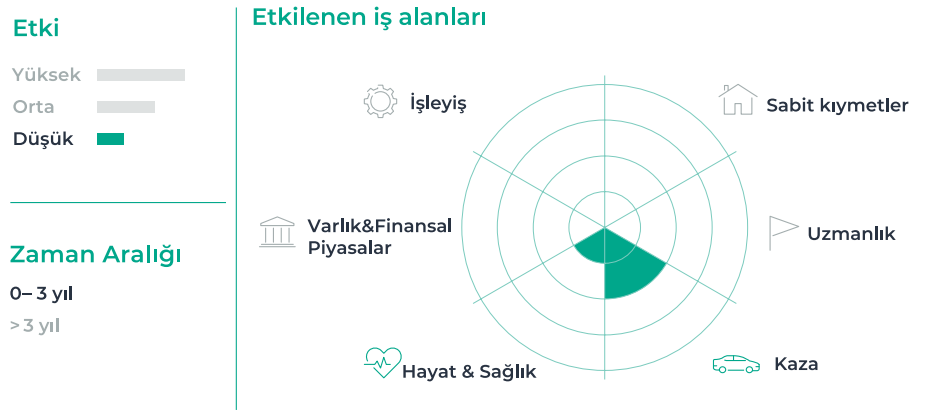
DÜŞÜK- Potansiyel olarak düşük finansal, itibar ve/veya düzenleyici etki veya düşük paydaş ilgisi

Tabloda yüksek olarak nitelendirilen iki riskten ilk sıradaki jeopolitiğin iş dünyasını kutuplaştırmasına baktığımızda, kutuplaşmanın getirdiği birbirini dışlayan pazarlar ve bunun etkisiyle işleyişinde aksaklık yaşayan bir sigorta sektörü görüyoruz. Potansiyel etkilerini sıralarsak;

- Küresel ekonominin bölgesel bloklara bölünmesi nedeniyle pazara erişimin kaybedilmesi primlere olumsuz etki yapacak. Korumacı önlemler büyüme rakamlarının azalmasına neden olabilir. Mevzuat belirsizlikleri özellikle uzun vadeli işleri etkilemekte.
- Jeopolitik ittifakların ve yaptırım rejimlerinin karmaşık oluşu, sigortacıların yasal ve uyumluluk risklerini ve maliyetlerini artırıyor.
- Operasyonel zorluklar tedarik zincirlerindeki potansiyel aksaklıkları, siber saldırı tehditlerini ve ticari casusluğu da içeriyor.
- Askeri çatışma durumunda sorumluluk ve varlık portföyleri stres altına girebilir ve likidite yönetimi üzerinde baskılar ortaya çıkabilir. Bu da otomatik olarak sermaye maliyetini artıracak.

İkinci sırada yer alan gelişen teknolojinin sistemik güvenlik açıkları riski ise Makine Öğrenimi (ML) sistemlerinin artan kullanımı ve yeteneklerinin yeni güvenlik açıklarını da beraberinde getirmesini anlatıyor. Yetersiz farkındalık ve yönetim, artan sayıda hizmeti yeni saldırılara maruz bırakıyor. Potansiyel etkilerini sıralarsak;





- Yapay zekânın yaygın kullanımı ve sistemik güvenlik açıkları, rakip makine öğreniminin risk/kayıp birikimine yol açabileceği yönündeki endişeleri artırması,
- Model kaçınmasının, otomatik sigorta taleplerinin işlenmesini etkileyebilmesi ve dolandırıcılığı kolaylaştırabilmesi,
- Dolandırıcıların sigorta dağıtımı ve fiyatlandırması için kullanılan makine öğrenimi sistemlerini hedef alması ve bunun sonucunda riske maruz kalmada istenmeyen değişikliklere yol aması,
- Mesleki sorumluluk branşı: Makine öğrenimi sistem arızaları veya veri ihlallerinin yazılım üreticilerinin veya dağıtımcılarının mesleki tazminat, hata ve ihmal taleplerini tetikleyebilir.
- Hack'lerin/adversarial makine öğrenimi saldırılarının* kamuya açık raporlarının itibarın zedelenmesine neden olması,
- Hedeflenmiş veri zehirlenmesinin** beklenmedik yüksek arıza derecelerine yol açması sonucu hasar taleplerini tetiklemesi.

ÜÇ YENİ RİSK

Sonraki 10 yıllık dönemde sigorta sektöründe büyük etkileri olabilecek riskleri belirleyen rapor, bu yıl listeye şu üç yeni riski ekliyor:

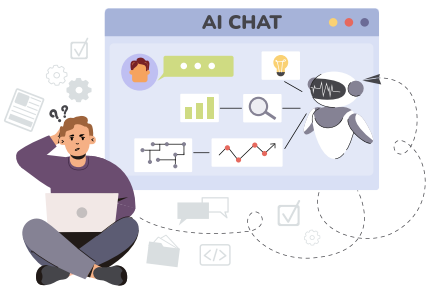


• Değişen demografi-Yaşlanan dünya nüfusu

Dünya, demografik değişimlerden geçiyor. En önemli değişim ise yaşlanan nüfus. 2020'de sadece 727 milyon olan 65 yaş üstü insan sayısının 2035'e kadar 1,1 milyardan fazla olması bekleniyor (sadece 15 yılda yaklaşık %60'lık bir artış beklentisi). Sigortacılar açısından bu durum, uzayan yaşam sürelerinin hem yeni soruları hem de yeni risk havuzu fırsatlarını beraberinde getirmesi demek. Ancak gelişen ilaç sektörünün ve bakım teknolojisi yeniliklerinin yarattığı belirsizlik sigortacıların karşılaşacağı sorunların başında geliyor. Ek olarak yaşam beklentisi artıyor olsa da sağlıklı yaşam beklentisi aynı hızda artmıyor. Hayat ve Sağlık (L&H) sigortacılarının ortaya çıkan birçok riskin tıbbi gelişmelerle ilgili olmayabileceğini, iklim değişikliği ve çevre kirliliği gibi faktörler nedeniyle de şekillenebileceğini bilmesi gerekiyor. Bu nedenle L&H sigortacılarının ek risk etmenlerini ele almak için sağlıkla ilgili verilere geleneksel odağın ötesinde bakması gerekiyor.

• Ruh sağlığı problemleri

COVID-19 pandemisi bitmiş olsa da ardında bıraktığı izler hala çok belirgin. Dünyanın dört bir yanındaki birçok insan hala COVID-19'un etkileriyle boğuşuyor. Bu durumun uzun vadeli sağlık etkilerine ilişkin belirsizlikler ise devam ediyor. Birçok ülke, salgın öncesi dönemlere göre hala yüksek ölüm oranları bildiriyor. Buna paralel olarak, özellikle gençler arasında sokağa çıkma kısıtlamalarının tetiklediği ruh sağlığı sorunları devam ediyor. Ek olarak, yeni pandemi riski ufukta belirdi: Kuş Gribi. Bu risk, hem küresel sağlık koşulları hakkındaki endişeleri körüklüyor hem de toplumların ve sigortacıların yeni bir salgına ne kadar hazır olduğuna dair soru işaretlerinin artmasına neden oluyor.



• Dijitalleşmenin yıkıcı etkileri

Ekonominin dijitalleşmesi daha önce görülmemiş bir hızla ilerliyor. Yapay zekâdan (AI) akıllı mobiliteye kadar çeşitli alanlardaki teknolojik atılımlar toplumları ve yaşam biçimlerini temelden değiştirme potansiyeline sahip. Dijital platformlara geçiş gömülü sigorta gibi yeni sigorta yolları için fırsatlar sunuyor. Dijitalleşmeyle birlikte sigortacılar, teknoloji şirketleri ve sigortacı olmayan şirketler arasındaki ortaklıklar çevrimiçi ürün veya hizmetlere sorunsuz bir şekilde eklemlenebilecek sigorta tekliflerinin ortaya çıkmasını sağladı. Diğer yandan yeni teknolojiler birçok sektörü şekillendirmeye devam ederken güvenlik açıkları, kesinti riskleri gibi birtakım risklere de ortam oluşturuyor. Ek olarak, bu durumun sigorta şirketlerinin hasar deneyimlerini etkilediğini de belirtmek gerekiyor. Makine Öğrenimi'nin (ML) artan kullanımı da sunulan hizmetleri sabotaj, dolandırıcılık, hırsızlık ve diğer amaçlara yönelik potansiyel bilgisayar korsanlığı saldırılarına maruz bırakması muhtemel. Makine Öğrenimi sistemlerine yönelik saldırıların önlenmesi işletmeler, sigortacılar ve düzenleyici otoriteler için temel bir endişe kaynağı haline gelecek. Son olarak dijitalleşme veri sahipliği ve sorumluluğuna ilişkin önemli hukuki soruları da gündeme getiriyor. İnternetteki kaynaklardan çok çeşitli içerikler oluşturabilen üretken yapay zekâ teknolojisinin yükselişi, telif hakkı, fikri mülkiyet ve gizlilik ihlaliyle ilgili endişeler de cabası.



TRENDDE NELER VAR?

Rapor, sigorta sektörü ve müşterileri için önemli olabilecek yeni ortaya çıkan trendlere de ışık tutuyor. Trendleri sıralamak gerekirse;

• Hayat & Sağlık (L&H) sigortacıları için yükselen risk etkenleri

Hastalanma olasılığı sağlık sigortasının temelini oluştururken, hayat sigortası çözümleri ölüm tahminlerine dayanıyor. Ancak COVID-19, L&H sektörünün geleceğe yönelik tahminleri için tek başına hastalık ve ölüm tahminlerinin yeterli olmayabileceğini ortaya koydu. Örneğin, nüfus yaşlandıkça bulaşıcı hastalıklara karşı savunmasız insanların sayısının artması, antibiyotik direnci veya aşılara yeterince yatırım yapılmaması gibi henüz çözüme kavuşturulmamış bazı önemli sorunlar bulunuyor.



Bu tür risk faktörleri, salgın/pandemi durumunda artan hastalık ve ölüm oranı gibi sigorta sektörünün hâlihazırda maruz kaldığı riskleri artırabilir.

Bu noktada sağlık konusunda birtakım tehlikeleri de beraberinde getiren iki önemli trendi vurgulamak gerekiyor: İklim değişikliği ve doğanın tahribatı. İnsan-yaban hayatı etkileşimleri, zoonotik hastalık riskini artırarak salgınlara ve pandemilere neden olabilir. İklim değişikliği hastalıkların kapsamını veya yayılmasını şiddetlendirebilir. Bu, insanlığı daha önce deneyimlemedikleri bulaşıcı hastalıklara maruz kalmasına ve bunun sonucu olarak da hastalık ve ölüm oranlarının beklenmedik şekillerde etkilenmesine neden olabilir.



• Dijital İkizler: Sanal ürün testi ve bakımı

Sanal ve gerçek dünya arasındaki boşluğu dolduran dijital ikizleri, fiziksel nesnelerin (örneğin bir araba) veya sistemlerin (örneğin bir üretim hattı) dijital kopyaları olarak tanımlayabiliriz. Dijital ikizler şimdilerde tüm sektörlere entegre edilerek ürün testi, tasarımı ve bakımında maliyet tasarrufu sağlıyor. Ancak bu teknolojinin özellikle yapay zekâyla birlikte yaygın kullanımıyla sistemik ürün sorumluluğu, geri çağırma riski ile gizlilik ve siber güvenlikle ilgili endişeleri de artırıyor. Dijital kopyalar oluşturmanın gizlilik ve siber güvenlikle ilgili gündeme getirdiği sorunlara bakacak olursak, öncelikle birçok dijital ikizin çalışması, gerçek dünyadaki verileri ve hareketleri izleyen çok sayıda sensör tarafından sağlanan bilgilere dayanıyor. Bu sensörler, süreçler ve sistemler arasında iş birliği kurarken hassas bilgilere de erişiyor. Bu durum, işletmeleri siber saldırılara, veri hırsızlığına ve sabotajlara karşı savunmasız bırakıyor.

**Adversarial makine öğrenimi saldırıları: Makine Öğrenmesi (ML) modellerini aldatmaya çalışan ve modelin hata yapmasına neden olan bir teknik.*
***Veri zehirlenmesi: Bir Makine Öğrenmesi modelinin eğitim verilerinin kirlenmesi.*

• Üretken yapay zekâ

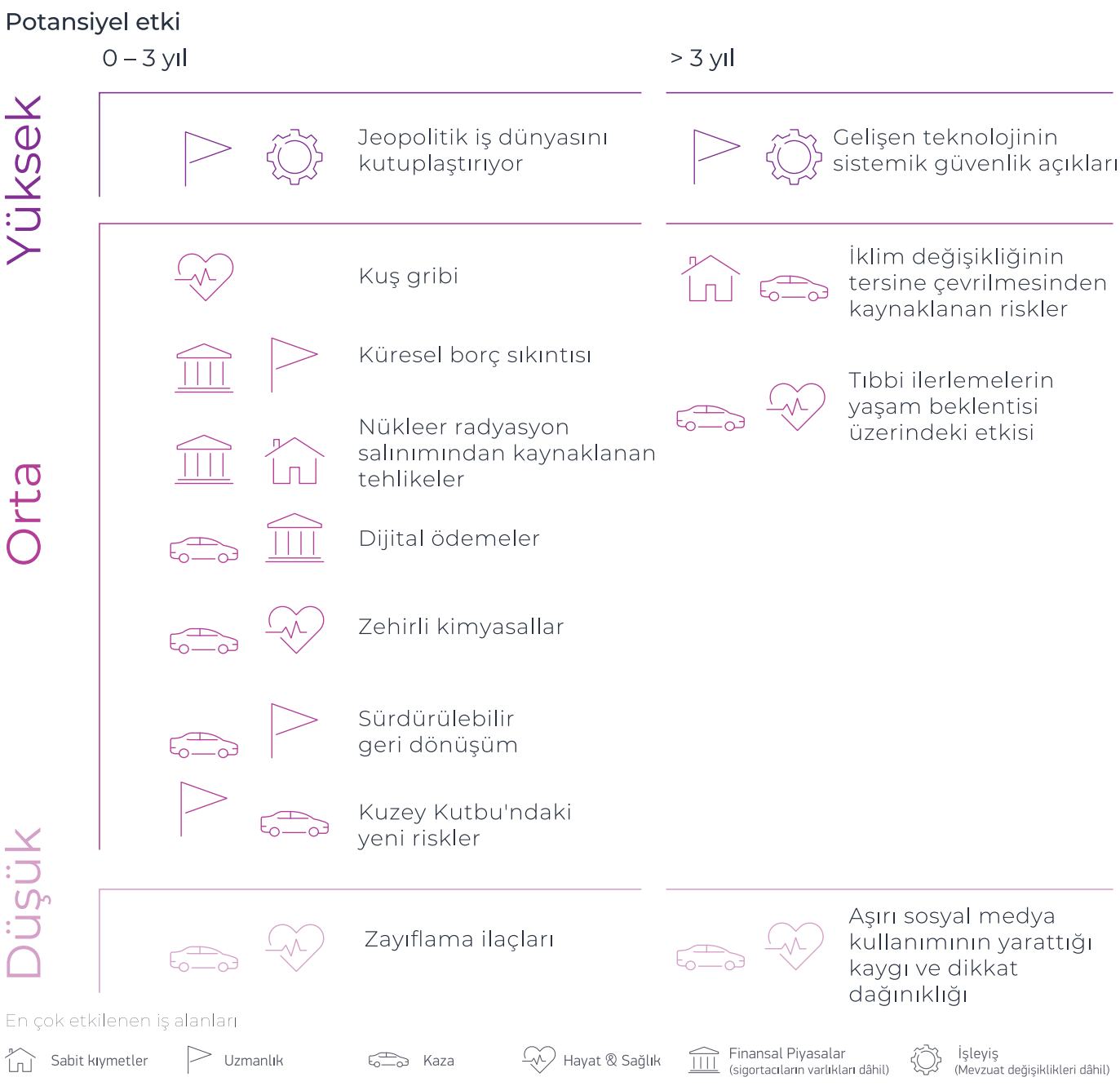
Üretken yapay zekâ sistemlerinin hızlı gelişimi, underwriting ve hasar süreçleri için fırsatlar yaratırken sahiplik ve ilgili risklerle ilgili soruları da gündeme getiriyor. Büyük veri setleri üretken yapay zekânın temelini oluşturuyor. Bu veri setleri ise sahipliğin yanı sıra veri kalitesi ve önyargılar ile ilgili birtakım endişeler barındırıyor. Örneğin, birçok sanatçı üretken yapay zekâ araçlarını eğitmek için kendilerine ait resimlerin kullanıldığını iddia ederek dava açtı. Birçok platform ise yapay zekâyla üretilmiş sanat eserlerinin kullanımını yasakladı. Sigorta endüstrisini ilgilendiren bir başka risk de kamuya açık üretken yapay zekâ sistemlerinin insanları profesyonel tıbbi, hukuki veya finansal tavsiye arama konusunda caydırabilmesi. Bu sistemler sadece eğitim verisi kullanarak öngörülerde bulunabiliyor, gerçek zamanlı verilere ulaşamadığından yanılma payı da artıyor. Kısacası, eğitim verileri ne kadar çok sınırlı, taraflı veya yanlış olursa oluşturulan tahminler/cevaplar da aynı şekilde olacaktır.

• Gömülü sigorta

Gömülü sigorta çözümleri yıllardır büyüyen bir trend ve birçok sigorta şirketinin portföylerinde yer alıyor. Konsepti ise sigorta teminatlarının başka bir ürün veya hizmetin parçası olarak gerçek zamanlı olarak hazırlanması ve satışı. Satış noktasında risk korumasını doğrudan tüketiciye getiriyor diyebiliriz. Buna verilebilecek en iyi örnek, Tesla tarafından geliştirilen bir uygulama aracılığıyla sunulan, ABD'nin seçilmiş eyaletlerinde mevcut olan oto sigorta ürünü. Bu sigorta, sürüş davranışı ve gerçek zamanlı veriler gibi faktörlere dayanıyor. Karşılaşılacak zorluklar açısından bakacak olursak dağıtım modeli nedeniyle (yani bir şirketin temel hizmet veya ürününün bir parçası olarak satış), gömülü sigorta teklifinin basit olması gerekiyor ancak bu durumda aşırı basitleştirilmiş poliçe şartları hem tüketicileri hem de sigorta şirketlerini belirsizliklere veya yanlış anlamalara karşı daha savunmasız hale getirme riskini barındırıyor. Tüketicilerin daha hızlı ve daha basit bir sigorta satın alma sürecine alışmasına paralel şekilde hasar süreçlerinin aynı hıza ulaşma beklentisi artıyor. Bu beklenti sigorta şirketleri tarafından her zaman karşılanamayabilir.

Bir diğer zorluk ise tüketicilerin gömülü sigorta çözümüne alışarak sigortalı olmadıkları halde sigortalı oldukların düşünerek ihtiyacı olacak korumayı almaması. Tam tersi durum da görülebiliyor. Tüketici gereksiz sigorta satın almaya yönlendirilmiş veya zaten var olan poliçede yer alan bir teminatın ayrı olarak tekrardan satın alınması nedeniyle aşırı koruma altında olma riski de taşıyor.

Yükselen Risk Temaları





"Zorunlu Deprem Sigortası en önemli finansal önlemlerden biri"

DASK'ın %100 sigortalılık hedefini gerçekleştirmek için tüm güçleriyle çalıştıklarını belirten DASK Koordinatörü Erdal Turgut, "Herkese bir kez daha hatırlatmak isterim ki, Zorunlu Deprem Sigortası depreme karşı alınacak en önemli finansal önlemlerden biridir" dedi.

17 Ağustos Marmara Depremi'nin 24. yıl dönümünde Türkiye genelinde Zorunlu Deprem Sigortalı (ZDS) konut sayısı 12 milyona yaklaştı. Depremden bir yıl sonra kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), kapsamdaki konutların %59'unu Zorunlu Deprem Sigortası ile deprem güvencesine aldı. DASK Koordinatörü Erdal Turgut, "17 Ağustos Marmara Depremi ve sonrasındaki süreç, o günleri yaşayan bizlerin hafızalarından asla silinmeyecek. Kayıplarımızın acısını hala en derinde hissederken, aradan geçen 24 yıl sonra Kahramanmaraş depremleri ile tekrar büyük bir acı yaşadık. Bununla birlikte maddi hasarları ülke ekonomisine yük olmadan yönetmekte artık daha deneyimliyiz. Hedefimiz, ülkemizdeki tüm ev sahiplerinin DASK güvencesine girmesini sağlamak" diye konuştu.


Erdal Turgut

'TÜM GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ'

Deprem sonrası yaşanan acı tecrübeler, sigortalı olma eğilimini etkileyerek sigortalılık oranlarında bir artışa neden oluyor. Yaşanan Kahramanmaraş Depremleri sonrası da benzer bir artış ile karşılaşıldı ve depremin ardından ilk bir ay içinde, iller bazında günlük poliçe üretiminde yüzde 112 oranında artış yaşandı. DASK, acı tecrübeler yaşanmadan kapsamına giren tüm konutları Zorunlu Deprem Sigortası güvencesi altına almak ve sigortalı olmanın öneminin hiç unutulmamasını sağlamayı hedefliyor. Turgut, DASK'ın depremlerden sonra yaptığı ödemelerin Zorunlu Deprem Sigortası'na güveni artırdığını vurgulayarak, "DASK olarak %100 sigortalılık hedefimizi gerçekleştirmek için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Herkese bir kez daha hatırlatmak isterim ki, Zorunlu Deprem Sigortası depreme karşı alınacak en önemli finansal önlemlerden biridir" dedi. Deprem sigortasının "Afet Sigortası"na dönüştürülmesi çalışmalarında sona yaklaşıldı. Zorunlu Afet Sigortası 2024 yılı başında hayata geçirilecek.

TSB başkanlık seçimi için Genel Kurul'a gidiyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), yeni başkanını seçmek için Genel Kurul'a gidecek. Birlik, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli'nin görevinden ayrılmasıyla TSB Başkanlığının sona erdiğini belirterek yapılacak seçime kadar TSB Başkanlığı görevinin TSB Başkan Yardımcılarından Taylan Türkölmez'in vekâleten üstleneceğini açıkladı. Birlik tarafından yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na göre; ülkemizdeki sigorta sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) başkanının üye şirketlerin temsil yetkisi olan katılımcılar arasından seçilmesi gerekliliği söz konusudur. Bu durum, Sayın Benli'nin TSB Başkanlığı görevinin de sona erdiği anlamına gelmektedir."

"Katılım Emeklilik hayatın her alanına dokunarak büyüdü"

Katılım Emeklilik, ilk altı ayın prim üretimi rakamlarını paylaştı. Katılım Emeklilik haziran ayında yaklaşık 700 milyon lira toplam prim üretimine ulaştı. Geçen senenin aynı dönemine göre 4 kat, yılbaşından bu yana ise 2 kat prim üretimi artışını yakalayan Katılım Emeklilik, katılım segmentinde pazar payını da ikiye katladı.

'SAĞLIK MALİYETLERİ PRİM ÜRETİMİNİ ETKİLEDİ'

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, yılsonu büyüme hedeflerine doğru emin adımlarla ilerlediklerini ifade ederek, "Haziran ayı itibarıyla son 12 aylık dönemde pazar payımızı hayat branşında %17,35'ten %28,92'ye, sağlık branşında %60,48'den %69,07'ye, ferdi kaza branşında ise %12,21'den %21,06'ya yükselttik. Katılım sigortacılığındaki toplam pazar payımız ise %3,53'ten %6,37'ye kayda değer artış gösterdi. Bu yıl özelinde sigortacılıkta prim üretimi rakamlarına sağlık hizmetlerindeki maliyet artışlarının önemli derecede etkisi olduğunu görüyoruz" açıklamasında bulundu.

SAĞLIK, HAYAT VE FERDİ KAZADA ÜRETİM HIZLANDI

Katılım Emeklilik'ten paylaşılan verilere göre, haziran ayı toplam primi üretimi yaklaşık 700 milyon lira olarak gerçekleşti. Sağlık sigortaları ürünlerinin tek çatı altında toplandığı Katılım Sağlık tarafında geçen yıl Haziran'da 102 milyon lira olan prim üretimi, bu yıl 463 milyon liraya yükseldi. Hayat sigortası branşında geçen yıl Haziran'da 53 milyon lira olan prim üretimi son 12 aylık dönemde 165 milyon liraya ulaştı. Ferdi kaza sigortası branşında ise 12 aylık dönemde 20 milyon lira prim üretiminden 71 milyon lira seviyesine gelindi. Söz konusu branşlardaki reel değişim oranları ise sağlık tarafında %227, hayat sigortaları tarafında %127, ferdi kaza branşında ise %153 oranlarında gerçekleşti.


Ayhan Sincek



Yazın İstanbul'un en güzel yeri Boğaz'ın tam kenarı

Yazın son derece nemli İstanbul havasında Boğaz'ın esintisiyle ferahlamak için Ağustos ayında da köşe yazarları yemeğimizi Uskumru Restaurant'ta gerçekleştirdik. Yaz aylarında eksiklerimiz çok olsa da biz rutinimizi bozmadan İstanbul'da olan yazarlarımızla buluştuk. Keyifli geçen yemeğimizde sektördeki değişiklikleri ve gelişmeleri de konuştuk. (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 - Eylül 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.



Hayat sigortası yeniden tasarlanarak köklü bir dönüşüme girecek

McKinsey & Company'nin hayat sigortacılığının geleceğine yönelik hazırladığı raporda, hayat sigortasının yeniden tasarlanarak köklü bir dönüşüme gireceği belirtilirken, sigorta şirketlerinin büyümeyi nasıl hızlandırabilecekleri ve performans hedeflerini nasıl aşabilecekleri ele alınıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Yönetim danışmanlığı firması McKinsey & Company'nin hayat sigortacılığının geleceğine yönelik hazırladığı rapor, sigorta şirketlerinin büyümeyi nasıl hızlandırabileceklerine ve performans hedeflerini nasıl aşabileceklerine odaklanıyor.
Raporda, hayat sigortası sektöründe etkili olan başlıca güçler, sigorta şirketlerinin uyum sağladığı çeşitli yöntemler ve hayat sigortacıları ile paydaşların ileriye dönük olarak değerlendirebilecekleri fırsatlar ile iş modelleri için temel çıkarımlar ele alınıyor.

FIRSAT VE ENGEL YARATAN 4 ÖNEMLİ GÜÇ

Son 10 yılda, hayat ve emeklilik sektörünün artan bir istikrarsızlık yaşadığı belirtilen raporda, fırsat ve engelleri yaratan 4 büyük gücün önümüzdeki 10 yılda sektörü küresel olarak şekillendirmeye devam edeceği ifade ediliyor. Raporda, fırsat ve engelleri yaratan bu güçler şu şekilde sıralanıyor:

1. Kişisel riskler için artan farkındalık ve devletin sağlık ile emeklilikteki fon açıkları sigortacılar için bir fırsat yaratıyor

Kişiler, gelecekteki sağlık ve emeklilik maliyetlerinden kişisel olarak sorumlu olduklarının farkına varıyor. Gelişmiş ekonomilerin hükümetleri daha fazla borçlu hale geldi. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya gibi hükümetlerin sağlık ve emeklilik programları sıkıntılı durumda. Finansman açıkları, yaklaşık olarak 41 trilyon dolarlık bir küresel emeklilik açığıyla sonuçlanıyor. Ancak bu durum, sektördeki sigortacılar için fırsat yaratıyor.

2. Hayat sigortacıları kuyruk rüzgârlarını kullanarak büyüme fırsatlarını yakalayabilir

Merkez bankaları enflasyonu kontrol altına almaya çalışırken, nominal faiz oranları yakın gelecekte yüksek kalmaya devam edecek. Bu durum, son 20 yılda görülen aşırı düşük nominal oranlardan oluşan durumla keskin bir zıtlık oluşturuyor. Büyüme fırsatlarını yakalamak için bu kuyruk rüzgârları kullanılabilir.

3. Teknolojinin artan rolü

Dijital teknolojiyi geleneksel ürünlerle entegre etme isteği de dahil olmak üzere, hizmet düzeyi söz konusu olduğunda müşteri beklentileri de artıyor. Bu nedenle birçok şirket, bulut bilgi işlem ve uygulamalı yapay zekâ gibi yeni nesil teknolojilere ayak uydurabilmek için iş modellerini değiştirdi ve daha çevik çalışma yöntemlerinin yanı sıra yeni yetenek keşfetme stratejileri kullandı.

4. Asya ekonomilerinin yükselişi

Asya'da ve diğer gelişmekte olan ekonomilerde yeni bir orta sınıf oluşmaya başladı. Çin, Hindistan ve Güneydoğu Asya'da orta sınıf nüfusun 2030 yılına kadar 1,2 milyar kişiye ulaşacağı ve toplam küresel nüfusun yaklaşık %14'ünü oluşturacağı tahmin ediliyor. Ancak yenilenen jeopolitik riskler ve endişeler göz önüne alındığında, bu fırsatların tüm potansiyelini kullanmak kolay olmayacaktır.
Raporda, bu güçlerin değer yaratma kaynaklarını dönüştürerek ve yapısal değişiklikleri hızlandırarak sektör performansını etkilediği vurgulanırken mevcut dinamiklere ise yeni bir bakış açısı kazandırdığı ve dönüşüm için harekete geçmenin zorunlu hale getirdiği belirtiliyor.

PRİM BÜYÜMESİ GERİDE KALDI

Hayat sigortasında gerçekleşen nominal GSYİH büyümesinin, prim büyümesini çok geride bıraktığına dikkat çekilen raporda, hayat sigortacılarının büyüme ve getiri sağlayan çeşitli zorluklarla karşılaştığına değiniliyor. Son 20 yılda ekonomiler, sigorta primlerinden daha hızlı büyüdü ve bu da sigorta şirketlerinin faaliyet gösterdikleri ekonomilerle aynı oranda büyümediğini gösteriyor. Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa'da, nominal GSYİH son 20 yılda %4 büyüse de prim büyümesi %2'lik bir oranda gerçekleşti. Asya'da (Japonya hariç), ise ekonomiler yıllık %10 büyürken, primler sadece %3 oranında arttı.
Sektörün, sermaye maliyetini aşan getiriler elde etmek için mücadele ettiğinin altı çizilirken, aynı dönemde sermaye maliyetinden sonra kârlı getiri elde etmek için de mücadele ettiği vurgulanıyor. Ayrıca sigortacıların aynı

zamanda performanslarını emsallerine göre değiştirmekte zorlandıkları da ifade ediliyor.
Diğer sektörlerle karşılaştırıldığında sigortacıların maliyetleri henüz hesaplarına katmadıklarına değinilen raporda, 2003 yılından itibaren hayat branşı için maliyet giderlerinin %23, mülk ve kaza branşı için %5 oranında arttığından söz ediliyor. Bu maliyet artışlarının ise artık ele alınmasının zorunlu bir hale geldiği belirtiliyor.
Hayat sigortacılarının sermaye piyasalarındaki öneminin azaldığına dikkat çekilen raporda, sermaye maliyetinden sonra getiri eksikliği, yavaş büyüme, kazançlarda yaşanan yüksek dalgalanma, risklerin, kazançların ve değer kaynaklarının şeffaf olmaması, bireysel sigortalarda performans hareketliliğinin olmaması, küresel hayat sektörünün başta kamu piyasaları olmak üzere yatırımcılarla olan ilgisini kademeli olarak kaybetmesine neden olduğu aktarılıyor.

DEĞER KAYNAKLARI HOMOJEN DEĞİL

Hayat sigortası sektöründeki değer kaynaklarının homojen olmadığı belirtilen raporda, genel olarak sektör performansı iyi olmasa da dünya genelinde bazı dikkate değer büyüme ve fırsat cephelerinin olduğu kaydediliyor. Amerika Birleşik Devletleri'nde piyasa performansının yanı sıra basit, temel koruma sağlayan ürünlerin 2021 ile 2026 yılları arasında %5'ten fazla büyümesi bekleniyor.
Ayrıca sigortalının riskinin çoğunu veya tamamını karşıladığı piyasa odaklı ürünlere olan ilgisinin ise %5 oranında düşeceği tahmin ediliyor.
Şirketler, "küresel bir sigortacı" olmanın ne anlama geldiğini yeniden düşünmeye başladı. Tarihsel olarak hayat sigortacıları, piyasa payını genişletmek ve ciro büyümesini desteklemek için kendi piyasalarına benzer (coğrafi olarak daha yakın olan) piyasalara yöneldiler. Teknolojik gelişmeler küreselleşme sürecini hızlandırdıkça sigortacılar portföylerini çeşitlendirmek ve değerlemelerini artırmak için küresel olarak, özellikle Asya'ya doğru genişlemeye başladı.
Dünya ekonomisi değiştikçe, sigortacılar da çeşitli bölgelerde faaliyet göstermenin risklerini ve maliyetlerini değerlendiriyorlar.
Rapora göre, geçtiğimiz 10 yılda hayat sigortası sektörünü cazip bulan, tamamen veya kısmen alternatif varlık yöneticilerinin sahip olduğu özel sermaye destekli platformlarda artış görüldü. Amerika Birleşik Devletleri'nde özel sermaye destekli platformlar, genel hesap rezervlerinde yaklaşık 292 milyar doları oluşturuyor ve sektör payının yaklaşık %9'unu oluşturuyor. Bu platformlar ayrıca bazı yeni nesil iş kategorilerinde de önemli pazar payına sahip.
Dağıtımdan kazanç akışlarının gücünün farkına varan yatırımcılar, komisyoncular, bağımsız pazarlama kuruluşları ve saha pazarlama kuruluşları gibi dağıtımcılar, 2010'dan beri hayat sigortası şirketlerinin toplam hissedar getirisinin 2,6 katını ürettiler ve şu anda hayat sigortası muadillerinin kazancının yaklaşık 2,8 katıyla işlem görüyorlar. Rapora göre, sektör aynı zamanda daha bağımsız dağıtıma doğru yapısal bir değişim yaşıyor. Pek çok sigorta ürününün ticarileştirilmesi ve sigorta dağıtıcıları tarafından sunulan açık teknoloji mimarisi ve seçenekleri nedeniyle birçok şirket, bağımlı dağıtımdan uzaklaştı. Amerika Birleşik Devletleri'nde üçüncü taraf dağıtıcılar giderek daha baskın hale geldi ve pazar paylarını 2010'da %49'dan 2021'de yaklaşık %55'e çıkardı. Avrupa ve Asya'da da üçüncü taraf dağıtımcılarda -daha küçük de olsa- benzer bir artış görebiliriz. Aynı zaman diliminde, Avrupa pazar payını %17'den %18'e, Asya'da ise pazar payını %8'den %11'e çıkardı.

HAYAT SİGORTASININ YENİDEN DÖNÜŞÜMÜ

Sigortacıların yatırımcılar gibi önümüzdeki yıllarda kendilerine sunulan çok sayıda seçeneğe sahip olacağı belirtilen raporda, sigorta şirketlerinin yakın gelecekte önceliklerini nasıl değiştireceği ve farklı sigorta modellerinin yatırımcılarının hedeflerini en iyi şekilde nasıl karşılayabileceğini açıklanıyor.
Bugün sektör, değer zincirine yönelik bu yaklaşımı "ürün gruplaması ve fonksiyonel ayrıştırma" ile yeniden değerlendiriyor.
Sigortacılar ayrıca ürün raflarını genişletiyor ve geliştiriyor, ürünlerini geleneksel ürünlerden ekonomik açıdan daha 'hafif' ürünlere kaydırıyor ve daha basit, daha entegre bir müşteri deneyimi yaratmak için dağıtım noktalarını birleştiriyor.
İleriye bakıldığında, sigortacılar değer zincirlerini giderek daha fazla "ayrıştıracak" ve değer kaynakları yaratırken farklılığa odaklanacak.
Bu değişiklik sırasında ise 4 sigorta işlevi merkezde yer alacak: Ürün tasarımı ve underwriting, bilanço yönetimi, dağıtım, teknoloji ve yönetim. Sigortacılar, iş modellerinin güçlü yönlerinin bu 4 işlevle nasıl eşleştiğini belirlemeliler.
Sonuç olarak; hayat sigortası şirketleri, geleneksel iş modellerini yeniden değerlendirerek daha geniş eğilimlere ve sektördeki değişimlere yanıt verdi. Sektör, önümüzdeki yıllarda sermaye maliyetinden sonra getiri, jeopolitik riskler gibi kalıcı zorluklarla ve ayrıca yüksek enflasyon ve dalgalı makroekonomik ortamlar gibi yeni zorluklar ve belirsizliklerle karşı karşıya kalacak. Bununla birlikte, paydaşlarının

Ayrıştırılmış iş modelleri değer yaratımı için yeni yollar sunuyor

Ayırt edicilik alanı ■ Gerekli ■ Daha az ilgili

	Dağıtım uzmanları	Ürün oluşturma ve geliştirme uzmanları	Bilanço uzmanları	Tam hizmet ve bütünleşik sigortacı
Dağıtım	■	■		■
Ürün tasarım ve underwriting		■	■	■
Bilanço yönetimi			■	■
Teknoloji ve yönetim	■	■	■	■
Ayırt ediciliğin temel kaynakları	• Detaylı müşteri görüşleri • Ayrıcalıklı dağıtım erişimi • Müşteriye dönük teknoloji	• Müşteri görüşlerine dayalı ürün geliştirme • Underwriting yetenekleri • Ayrıcalıklı dağıtım erişimi • Etkin ortaklıklar ve karşı taraf yönetimi	• Yüksek puanlı bilanço • Güçlü yatırım yönetimi yetenekleri • Erişim için kurumsal ortaklıklar	• Değer zincirindeki yetenekler
Temel değerleme ölçekleri	• Faaliyet kâr marjı • Organik gelir ve kazanç artışı	• Serbest nakit akışı oluşturma • Organik gelir ve kazanç artışı • Ücret gelirinin toplam gelir ve kazançlara oranı	• Serbest nakit akışı oluşturma • Defter değeri ve artı değer	• Serbest nakit akışı oluşturma • Defter değeri ve artı değer • Kâr harmanlama • Özkaynak kârlılığı

DEĞER YARATMAK İÇİN AYRIŞTIRILMIŞ 4 İŞ MODELİ

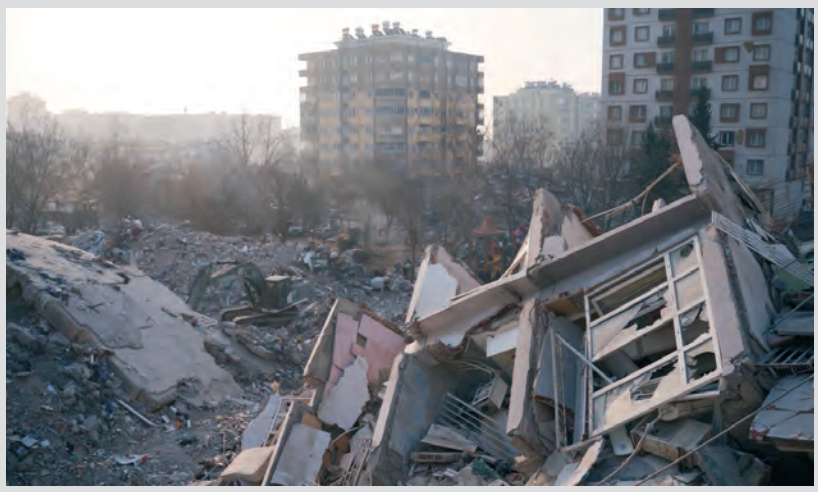
Geleneksel olarak sigortacılar, bireysel koruma ve emeklilik gibi cazip ürün ve pazarları belirleyerek bu ürün ve pazarları desteklemek için uçtan uca değer zincirlerini yapılandırarak kâr ve büyüme elde ettiler. Değer zincirinin çoğuna sahip olmak; operasyonları basitleştirmek ve müşteri deneyimi beklentilerini karşılamak için ayırt edici yeteneklerini tanımlayabilen, bunlara yatırım yapabilen ve bunlardan yararlanabilenler için yeni fırsatlar var. Sonuç olarak, değişen bir sektör ortamı, sigorta şirketlerinin nerede ve nasıl değer ürettiklerini dönüştürerek mevcut performans zorluklarının üstesinden gelmelerine olanak sağlayabilir.



Doğal afetler 2023'ün i
194 milyar $ ekonomik

2023 yılının ilk yarısında meydana gelen doğal afetler 194 milyar dolarlık küresel ekonomik hasara neden olurken, toplam hasarın yalnızca 53 milyar doları sigortalıydı. Yılın ilk yarısında gerçekleşen doğal afetlerin en yıkıcı olanı ise 50 binden fazla can kaybının yaşandığı Kahramanmaraş Depremi oldu.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



KAHRAMANMARAŞ DEPREMİ EN YIKICI DOĞAL AFET OLDU

Yılın ilk yarısında meydana gelen ve en yıkıcı doğal afet olan Kahramanmaraş merkezli 7.7 ve 7.6 büyüklüğünde gerçekleşen deprem felaketleriyle de ülke olarak büyük ve derin bir yara aldık. Aon'un raporunda meydana gelen bu deprem felaketleriyle de ilgili çeşitli bilgilere yer verildi. Raporda, ekonomik kayıpların neredeyse yarısının bu yıkıcı 2 deprem felaketinden kaynaklandığı kaydedildi. Türkiye ve Suriye'yi etkileyen depremlerde meydana gelen ekonomik kayıpların 91 milyar dolar olduğu tahmininde bulunan rapora göre bu rakam Türkiye hükümeti, Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği tarafından ortaklaşa tahmin edilen toplam fiziksel hasarı içeriyor. Enflasyona uyarlanmış fiyat bazında ise bu kayıplar küresel olarak tarihte kayıtlara geçen en maliyetli 11'inci afet oldu. Kahramanmaraş depremlerinin bir sonucu olarak, EMEA bölgesindeki ekonomik kayıplar da 111 milyar dolar oldu. Bu rakam 1990 yılını n ilk yarısındaki rekoru da açık ara farkla geçti.

2023 yılının, henüz bitmemiş olsa da meydana gelen doğal afetler nedeniyle en zorlu yıllardan biri olarak geçtiğini söyleyebiliriz. Doğal afetlerin sayısında yaşanan artış ve bunların yarattığı zararlar hem ülkemiz için hem de dünya için önemli sorunlara yol açıyor. Aon'un yayımladığı rapora göre 2023'ün ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan küresel ekonomik kayıplar, 194 milyar dolar ile 21. yüzyıl ortalamasının oldukça üzerinde gerçekleşti. Bu kayıplar raporda kayıtlara geçen en yüksek 5'inci kayıp olurken, bu yılki kayıplar şimdiden küresel yıllık ortalama ekonomik kayıpların %60'ını da oluşturdu. Raporda ayrıca yılın tamamı için küresel kayıpların daha da artacağı belirtildi.

2023'ÜN İLK YARISINDA 25 AFET MEYDANA GELDİ

2023 yılının ilk yarısında dünya genelinde 194 milyar dolarlık ekonomik kayba neden olan 25 ayrı afet meydana geldi. Bu olayların biri hariç tamamı ise hava koşullarıyla ilgili oldu. 2023'te kaydedilen afetlerin 17'si ABD'de meydana gelirken, bunu Asya-Pasifik (4), EMEA (3) ve



ilk yarısında hasar yarattı

Amerika kıtaları takip etti.

KAYIPLARDA EN YÜKSEK 4'ÜNCÜ İLK YARI

2023'ün ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan küresel sigortalı kayıplar ise, 21. yüzyıl ortalamasının %46, 10 yıllık ortalamanın ise %25 üzerinde gerçekleşerek 53 milyar dolar oldu. Bu aynı zamanda 2011, 2021 ve 2022'den sonra kayıtlara geçen en yüksek 4'üncü ilk yarı dönemi oldu. Önceki yıllara benzer şekilde, kayıplar ağırlıklı olarak ABD'deki şiddetli konvektif fırtınalardan kaynaklandı.

Bu dönemde en az 18 ayrı olayda milyar dolarlık sigortalı kayıplar meydana geldi. Bunların 14'ü ABD'de, 2'si Yeni Zelanda'da, 1'i Türkiye'de ve 1'i Batı ve Orta Avrupa'da kaydedildi. ABD'deki şiddetli konvektif fırtına olayları, sigortalı kayıplar açısından en maliyetli ilk 10 olay tablosuna hakim oldu. Ancak, 2023 yılının ilk yarısının en maliyetli tekil olayı Türkiye'deki depremler oldu. Hem kamu hem de özel sigorta kapsamları dikkate alındığında, bu olaydan kaynaklanan toplam zararın 100 milyar liradan fazla olduğu tahmin ediliyor. Bu rakam, şubat ayı ortalama döviz kuru ve müteakip fiyat enflasyonu dikkat alındığında 5,6 milyar dolara denk geliyor.

FARKINDALIĞIN ARTMASINDA SİGORTANIN ÖNEMİ BÜYÜK

Günümüzde tüm dünyanın gündeminde önemli bir yere sahip olan iklim değişikliği ve sebep olduğu doğal afetlerin sayısındaki artış ve bunların yarattığı zararlar önemli sorunlara yol açıyor.

İklim değişikliğiyle mücadelede riski önleme ve riski azaltma konusunda önemli bir role sahip olan sigorta sektörünün, toplumda risk bilincinin oluşması ve farkındalığın artmasında da önemi büyük. İklim değişikliğinin etkilerine karşı kalkan görevi gören sigorta, iklim kaynaklı gerçekleşen afetler sonucu meydana gelebilecek kayıpların önüne geçebilmek için de önemli bir güvence olarak karşımıza çıkıyor.

REASÜRANS FİYATLARI YÜKSELEBİLİR

Meydana gelen doğal afetler sebebiyle, kişilerin varlıkları da zarar gördüğü için hasar taleplerinin sayısında ve şiddetinde artışlar meydana geliyor. Hasar ödemelerinde yaşanan artış, sektöre ek maliyet yükü yarattığı gibi aynı zamanda sigorta şirketlerinin reasürans anlaşmalarını daha yüksek bedellerle yapmasına da neden olabiliyor. Görüşlerini aldığımız sektör temsilcileri, son birkaç yıldır dünya genelindeki yüksek faizlerin bir neticesi olarak reasürans sermayesinde bir azalışın zaten gözlemlenmekte olduğunu, bunun üstüne doğal afet hasarlarının maliyeti de konulduğunda reasürans fiyatlarında ciddi yükselişler olacağını belirtti.



SWISS RE: DOĞAL AFET KAYIPLARININ %70'İ FIRTINA KAYNAKLI

Swiss Re Enstitüsü, 2023 yılının ilk yarısında ABD'de meydana gelen şiddetli konvektif fırtınaların küresel sigortalı doğal afet kayıplarının %68'ini oluşturduğunu belirterek ikincil tehlikelerin artan etkilerine dikkat çekiyor. Şiddetli konvektif fırtınalar (gök gürültüsü, şimşek, şiddetli yağmur, dolu, kuvvetli rüzgârlar ve ani sıcaklık değişimleriyle ilişkili fırtınalar) 2023'ün ilk yarısında dünya çapında 35 milyar dolar sigortalı kayba neden oldu. Bu miktar, sigortalı kayıpların altı aylık dönemde son on yılın yıllık ortalamasının (18,4 milyar dolar) neredeyse iki katına ulaştığını gösteriyor.

Swiss Re Katastrofik Tehlikeler Başkanı Martin Bertogg, konuyla ilgili şunları söyledi: "2023'ün ilk yarısında ortalamanın üzerindeki sigortalı kayıpların ana nedeni şiddetli gök gürültülü fırtınalar olması bu ikincil tehlikenin sigortalı kayıpların baskın küresel etkenlerinden biri haline geldiğini ortaya koyuyor. Ortalamanın üzerindeki kayıplar, değişen iklimin etkisiyle sigortalı kayıplarda yıllık %5-7'lik bir büyüme eğilimini ortaya koyuyor."

İlk altı ayda gerçekleşen hava olayı kaynaklı doğal afetlere bakacak olursak;

- **ABD:** Bir dizi şiddetli gök gürültülü fırtına, 2023'ün ilk yarısında 34 milyar dolarlık sigortalı hasara yol açtı. En çok etkilenen eyalet ise Teksas oldu.
- **Yeni Zelanda:** 2023'ün başlarında sadece iki hafta arayla iki şiddetli hava olayıyla sarsıldı. Yeni Zelanda'da 1970'ten bu yana meydana gelen en maliyetli iki sigortalı kayıp olayı olan bu felaketlerin faturasının 2,3 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.
- **İtalya:** Mayıs ortasında kuzey İtalya'nın Emilia-Romagna bölgesinde şiddetli yağışlar, yoğun sellere ve 600 milyon doların üzerinde sigortalı kayba yol açtı.
- **ABD, kuzeybatı Çin ve Güney Avrupa:** Bu yıl sıcak hava dalgasının en sıcak noktaları olan bu yerlerden özellikle Güney Avrupa, kuru hava koşulları ve kuvvetli rüzgârlar nedeniyle Yunan Adaları, İtalya ve Cezayir'de meydana gelen orman yangınlarının şiddetlenmesine yol açtı. Bu bölgedeki hem ekonomik hem de sigortalı kayıplarla ilgili zararları tahmin etmek ise henüz çok erken.

2023 YILININ İLK YARISINDA EN FAZLA EKONOMİK KAYBA NEDEN OLAN İLK 10 KÜRESEL AFET

Tarih	Afet	Ülke	Ölü Sayısı	Ekonomik Kayıp (milyar dolar)
6 Şubat	Türkiye&Suriye Depremleri	Türkiye & Suriye	59.259	91
1 Ocak 30 Haziran	La Plata Havzası'ndaki Kuraklık	Brezilya, Arjantin Uruguay	-	9,9
13-17 Mayıs	Emilia-Romagna Selleri	İtalya	15	9,7
01-03 Şubat	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	13	6,1
01 Ocak-30 Haziran	Kuraklık	İspanya	-	5,6
31 Mart-1 Nisan	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	37	5,5
12-17 Şubat	Gabrielle Kasırgası	Yeni Zelanda	11	3,9
21-26 Haziran	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	7	3,8
27 Ocak-2 Şubat	Auckland Selleri	Yeni Zelanda	4	3,3
10-15 Haziran	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	3	3,1

• DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Hasarlara karşı kıymetlerin sigorta güvencesine alınması çok önemli

"TÜM DÜNYAYI VE GELECEĞİMİZİ TEHDİT EDEN EN BÜYÜK ENDİŞELERDEN BİRİ İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE BAĞLANTILI OLARAK GELİŞEN HAVA OLAYLARI. HASARLARA KARŞI GEÇ KALINMADAN KIYMETLERİN SİGORTA GÜVENCESİNE ALINMASI BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR."

Genel olarak küresel etkiler, pandemi ve sonrası gerçekleşen büyük katastrofik hasarlar, Avrupa'da ve tüm dünyada yükselen enflasyon ve etkileri, ekonomik ve politik değişimler, savaş ve olumsuz etkileri, reasürörlerin kendi retro marketlerinde karşılaştıkları ciddi maliyet artışları ve kapasite bulmakta zorlanmalarının risk alma iştahını azalttığını söyleyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "İklim değişikliğine bağlı olarak şiddeti, sıklığı ve etki alanı giderek artan doğal afetlerden kaynaklı hasar ve kayıplar her geçen yıl önemli ölçüde artış gösteriyor. Yaşanan afetlerin reasürans kapasitelerini etkilemesini ve reasürans maliyetlerini artırmasını bekliyoruz. Ek olarak, reasürans kapasitesinin öneminin giderek arttığı bu kaotik ortamda, reasürörlerin sadece fiyat artışı değil teknik Uw süreçlerine etki edebilecek değişiklikler yapmak gayretinde olacaklarını düşünüyoruz. Reasürans şirketlerinin kapasiteleri sadece doğal afetlerden kaynaklı gerçekleşen hasarlara değil, faiz oranlarının yükselmesi, enflasyonist ortam ve diğer değişkenlere de bağlı olarak değişiklik göstermekte. Tüm olumsuz gelişmelere rağmen reasürans şirketleri uzun vadede desteklerine devam edecektir" diye konuştu.



'KAYIPLARIN ÖNEMLİ BÖLÜMÜNÜ SİGORTACILAR KARŞILIYOR'

Doğal afetlerin sebep olduğu ekonomik kayıpların önemli bir bölümünün sigortacılar tarafından karşılandığını dile getiren Gölpınar, "İklim değişiminin etkilerinden kaynaklanan seller ve su seviyelerinin artışı özellikle kıyı bölgeleri etkilerken; küresel ısınma ve kuraklık üretim kapasitesini azaltarak tarım sigortalarını doğrudan etkilemekte. İklim değişikliğine sebebiyet veren olaylardan biri de sera gazı emisyon oranlarının artmasıdır. Küresel düzeyde sera gazının yayılımının azaltılması ve araç kullanımına bağlı karbondioksit yayılımlarının düşürülmesi için yeni teknolojiler ve yöntemler uygulanmakta. Örneğin; Avrupa Birliği, emisyonları 2030'a kadar 1990'daki seviyelerinin %55 altına düşürmeyi ve 2050'ye kadar iklim nötr olmayı taahhüt etti. Gelecek 10 yıl içerisinde elektrikli araç kullanımının %50 seviyelerine ulaşması beklenirken yeni teknoloji ve atılımlarla birlikte araçların %70'inde sürücüsüz/otonom/entegre sistemlerin kullanılması bekleniyor. Artık tüketicilerin özel araç kullanımı yerine otonom/sürücüsüz/elektrikli araçlar gibi alternatif transfer sistemlerini tercih etmesi sera gazının iklim üzerinde yarattığı negatif etkileri de azaltacaktır. Sigortacılık açısından bakıldığında ise şahıs kullanımının dışına çıkan sürücüsüz araçlara geçiş yapılmasının hasar frekansında da gözle görülür bir seviyede düşüş yaratması beklenmekte. Fakat mevcut oto sigortalarında bir kaza durumunda sürücüdeki kusura bakılırken, sürücüsüz araç kullanımı sırasında meydana gelebilecek kazalarda araç üreticisinin kusurlu bulunması da söz konusu olabilir" açıklamasında bulundu.

'RİSK BİLİNCİNİ ARTIRMALIYIZ'

Tüm dünyayı ve geleceğimizi tehdit eden en büyük endişelerden birinin iklim değişikliği ve bağlantılı olarak gelişen hava olayları olduğunu kaydeden Gölpınar, "Özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık bağlantılı olarak meydana gelen yangın ve kuraklığın yanı sıra; sadece kışın değil yaz aylarında da görülen aşırı yağış, sel ve su baskınlarının arazi, konut, araç ve iş yerlerine verebileceği hasarlara karşı geç kalınmadan kıymetlerin sigorta güvencesine alınması büyük önem taşıyor. Sigortalılarımıza, acentelerimiz kanalıyla alınacak riskleri en aza indirmek için hangi önlemlerin alınması gerektiğine dair yangın, sel, seylap, su baskını vb. durumlara karşı alınması gereken önlemleri içeren bilgilendirici paylaşımlar yapıyoruz. Doğa Sigorta olarak kendi ekibimiz tarafından yapılan riziko teftişleri vasıtasıyla sigortalılarımızı doğal afetler doğrultusunda görebilecekleri zararlara karşı uyarıyor ve alınması gereken önlemler konusunda bilinçlendiriyoruz. Şirketimizin sosyal medya hesaplarında da risk bilincini artırmaya yönelik yayın ve paylaşımlarımızı düzenli olarak yapmaktayız" ifadelerine yer verdi.
"İklim değişikliği ile mücadele ve geri dönüşüm, temiz bir gelecek için en öncelikli konularımızdan biri olmakta" diyen Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "İklim değişikliği ile mücadelede sürdürülebilir çevre hedefine ulaşmayı amaçlayan projelerin daima destekçisi olmayı sürdürüyoruz. Gelecek nesillere sağlıklı ve güvenli bir dünya bırakmayı arzulayarak, faaliyetlerimizi çevre bilinci ile gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda; fidan bağışı kampanyalarına destek oluyor, çevreye duyarlı araç kullananların yanında olduğumuzu göstererek elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabileceği riskleri Doğa'l Kasko ile teminat altına alıyoruz. Son olarak, bu yönde gurur verici bir projeye daha imza attık. Türkiye'nin mobilite alanında hizmet veren küresel teknoloji markası Togg ile iş birliğindeki, gelişmiş sigorta hizmet ve çözümlerimizin son yansıması özel kasko ürünümüz ile kullanıcıların akıllı cihazlarına en kapsamlı şekilde koruma sağlıyor, kaliteli hizmet güvencemiz ile ayrıcalıklı sigorta teminatları ve ek özellikleri sunuyoruz."

• AVEON GLOBAL SİGORTA İCRA KURULU BAŞKAN YARDIMCISI VE CMO'SU EMRAH YAŞAR:

Önleyici sigortacılık politikası yaygın hale getirilmeli

"SEKTÖRÜMÜZ RİSK GERÇEKLEŞİNCE HASAR ÖDEME MİSYONU HARİCİNDE ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK POLİTİKASINI DA YAYGIN HALE GETİRMEK ZORUNLULUĞUNDADIR. ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK KAPSAMINDA ÖNLEYİCİ TEDBİRLER ALINMASINI, BUNUN TOPLUM TARAFINDAN İÇSELLEŞTİRİLMESİNİ SAĞLAMAK SEKTÖRÜMÜZÜN GÖREVİ OLMALIDIR."

Doğal afetler sebebiyle reasürans kapasitelerinin ve fiyatlarının oldukça fazla ve belirsiz bir değişkenlik içerisinde etkilendiğini ifade eden Aveon Global Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve CMO'su Emrah Yaşar, "Bunun bir seferlik bir durum olmaktan çıkıp değişkenlik göstererek devam edeceğini söylemek maalesef sektörümüz açısından ayrı bir risk oluşturmaktadır" dedi.
İklim değişikliği ve doğal afetlere karşı sektörün nasıl bir rol üstlenebileceğiyle ilgili görüşlerini paylaşan Yaşar, "Bu mücadelede sektörümüz risk gerçekleşince hasar ödeme misyonu haricinde önleyici sigortacılık politikasını da yaygın hale getirmek zorunluluğundadır. Önleyici sigortacılık kapsamında iklim değişikliği ve sonrasında yaratacağı olumsuz etkilere karşı önleyici tedbirler alınmasını, bunun toplum tarafından içselleştirilmesini sağlamak sektörümüzün görevi olmalıdır" açıklamasında bulundu.

'RİSK GERÇEKLEŞMEDEN TEDBİR ALINMALI'

Önleyici sigortacılık kavramı etrafında birleşmek zorunda olunduğuna dikkat çeken Yaşar, "Farkındalığı sağlamanın yegâne yolu bu görünüyor. Yani iklim değişikliğinin yaratacağı zararları sigortalarken risk gerçekleşmeden önce tedbirlerin alınması ve uygulanmasında önleyici sigortacılığa tarihi bir görev düşmektedir" ifadelerini kullandı. Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni bir şirket olmamıza rağmen iş süreçlerimize robotik iş modellerini dahil ederek yeşile yatırım konusunda ilk adımımızı attık. Diğer yandan elektrik araçlar konusunda yaptığımız ürünlerle, sivil toplum örgütleri ile ortak projeler geliştirerek bunu pekiştirmeye devam edeceğiz."



• QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ EYÜP ÖZSOY:

Risk farkındalığı ne kadar artarsa mali kayıplar o kadar azalır

Doğal afetlerin neden olduğu kayıpların 2022 yılında 270 milyar dolar seviyesinde olduğunu ve bunun yaklaşık 120 milyar dolarlık kısmının sigorta hasarı olarak yansıdığını ifade eden Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Genel olarak doğal afet hasarlarının %70'ini fırtına ve kasırga sonucu oluşan kayıplar oluşturmakta. Her geçen yıl doğal afet sonucu oluşan hasar trendinin yukarı yönde olduğunu net bir şekilde gözlemleyebiliyoruz. Bu hasarların doğal sonucu reasürans maliyetlerinde artış şeklinde karşımıza çıkacaktır. Son birkaç yıldır dünya genelindeki yüksek faizlerin bir neticesi olarak reasürans sermayesinde bir azalış zaten gözlemlenmekteydi. Doğal afet hasarlarının maliyetini de bunun üstüne koyarsak reasürans fiyatlarında ciddi yükselişler olacağı aşikar. Bu rakamlar olayın ciddiyetini gösteriyor aslında. Önlem alınmadıkça giderek artacak bu rakamlar. Reasüransın varlık sebebi, afetlerin yol açtığı ekonomik kayıpların karşılanmasında bir güvence olması. Dolayısıyla kayıplar arttıkça bu alandaki harcamalar da yükseliyor. İklim krizinin her yıl etkisini daha da hissettirmesi sonucu doğal afetler ve kayıplar, alışılagelmiş grafiklerin çok üstünde artık. Bu nedenle hem sigorta hem de reasürans sektörünün kartları yeniden dağıtması ve yeni yol haritaları çizmesi de şart. Global çaptaki tüm veriler, çok da uzak olmayan bir gelecekte kapasitelerin mevcuttakinden daha fazla daralacağını gösteriyor. Bu da reasürans fiyatlarında %40'a kadar bir artış beklenmesi demek. Türkiye'de özellikle yangın branşında daha da hissedilecek bu artışlar. Doğal olarak reasürans kapasitesinin azalması, sigorta primlerini de olumsuz etkileyecek ve prim artışları yaşanacaktır. Diğer yandan reasürans açığı da söz konusu çünkü yüksek riskli alanlarda risklere sınırlar koyabiliyor reasürans şirketleri ve bu da açığa sebebiyet veriyor. Haliyle sigorta şirketleri söz konusu maliyetleri primlere yansıtmak durumunda kalıyor. Tabii bu orta ve uzun vadede makroekonomik sorunları beraberinde getirecek. Böyle bir tabloya maruz kalmamak ve sektörümüzü korumak adına yeni formüller geliştirmek zorundayız. Diğer yandan bizler sigortacıyız. Günün sonunda doğal afetlere karşı da en önemli güvence ve devamlılığın ekonomik sürdürülebilirliğin merkezinde her zaman sigorta var ve var olmaya da devam edecek" açıklamasında bulundu.

'SEKTÖR ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK ROLÜNÜ ÜSTLENMELİ'

Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin, sel, fırtına, kuraklık vb. birçok afetin direkt nedeni olduğunu ifade eden Özsoy, "Bu noktada her yaştaki insanımıza iklim değişikliğine neden olan faktörlerin nasıl azaltılacağı hususunda bilinçlendirme çalışmaları yapılmalı. Sektör bu konudaki deneyimlerini risk farkındalığının artırılması için kullanmalı. Diğer bir deyişle bu konuda da önleyici sigortacılık rolünü üstlenmeli. İklim krizi bize doğal afetlerin yazın da çok büyük boyutlara ulaşabileceğini gösterdi. Haliyle iklim değişikliği, sigorta sektörünün doğrudan etkilendiği bir sorun. Risk mühendisliğinin de her zamankinden çok daha fazla önemli hale geldiği bir dönemdeyiz. Risk farkındalığı ne kadar artar ve önlem alınırsa, hem sektör hem de sigortalılar için mali kayıplar o kadar azalır. İklim değişikliğiyle mücadelede sürdürülebilir ve çevreci çalışmaların ve yatırımların önemi büyük. Bu yatırımların ise sigorta çözümleriyle birlikte düşünülmesi, şirketlerin riskleri minimize etmek için sigorta şirketlerinin sunduğu / sunacağı teminatları dikkate alması lazım. Dolayısıyla sigorta sektörünün de kendini bu yeni koşullara göre revize etmesi gerekli. Bu anlamda şirketler ürün ve teminatlarında bu konuyu önemsiyor. Ayrıca Avrupa Yeşil Mutabakatı'na sektör olarak uyum için adımlar atılıyor. Diğer yandan risk paylaşımları için koasürans anlaşmaları, yerli reasürans şirketlerinin desteklenmesi, şirketlerin mali açıdan güçlenmesi çok önemli hale geldi. Sigorta bilincinin artırılması ise her zamankinden çok daha mühim. Biz Quick Sigorta olarak kurulduğumuz günden beri, sigorta bilincini artırmayı kendimize görev edindik ve bu kapsamda yayınlarımızı sürdürüyoruz" şeklinde konuştu.

'YENİ ÜRÜNLER GELİŞTİRMEK ŞART'

Her şeyden önce iklim değişikliğini kapsayan yeni ürünleri geliştirerek tüketicinin dikkatini bu konuya çekmenin ve ilgilenmesini sağlamanın şart olduğunu vurgulayan Özsoy, "Çünkü afetler olmaya devam edecek. Hatırlayınız BM'nin Küresel Değerlendirme Raporu, son 12 yılda, her yıl 350 - 500 arasında afet gerçekleştiği ve daha kötüsü önümüzdeki yedi yılda bu rakamların 560'a yükseleceğini ortaya koydu. Yani hiçbir şey yapmadan oturup bekleyeceğimiz bir süreç değil bu, felaket gürültülü adımlarla geliyor. Bu noktada şirketlerin iş modellerini, çevreci olmayan yapılanmalarını ivedilikle gözden geçirmesi zaruri bir adım olmalı. Yeşil dönüşüm şart. Kaldı ki şirketler, sermaye sahipleri bu hassasiyeti gösterdikçe bireylerin de hassasiyeti artacak ve sigorta bilinci daha hızlı gelişecektir" ifadelerine yer verdi. Maher Holding Sigorta Grubu olarak hatta holding olarak yenilenebilir enerji, sürdürülebilirlik ve çevreci yaklaşımların hep gündemlerinde olduğunu kaydeden Özsoy, sözlerini şu şekilde noktaladı: "Yatırımlarımızda da reel adımlar atıyoruz. Bunun en güzel örneği, bu yılın başında taşındığımız Quick Tower. Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından LEED Platinum sertifikası sahibi bir bina burası."

"RİSK FARKINDALIĞI NE KADAR ARTAR VE ÖNLEM ALINIRSA, HEM SEKTÖR HEM DE SİGORTALILAR İÇİN MALİ KAYIPLAR O KADAR AZALIR."





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

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

Sektör iklim değişikliğiyle mücadelede aktif rol almalı

"SİGORTA SEKTÖRÜNÜN CESUR VE YARATICI ÇÖZÜMLER OLUŞTURMASI CİDDİ ÖNEM TAŞIYOR. ETKİN RİSK SERMAYESİ, RİSK TRANSFERİ VE RİSK SENDİKASYONU DAHİL STRATEJİLER – RİSKİ GENELE YAYMAK VE KAPSAMLARI GENİŞLETMEK, SEKTÖRÜN MÜCADELEDE AKTİF OLARAK YER ALABİLECEĞİ ALANLAR."



EY tarafından hazırlanan EY 2023 Küresel Sigorta Görünümü raporunda iklim değişikliği ve katastrofik risklerin yaratacağı koruma açıklarının dünya çapında sigorta sektörünün en önemli üç konusundan biri olduğunu ifade eden EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Levent Atakan, "Sigortasız kalan katastrofik risk 2019, 2020 ve 2021 yıllarında sırasıyla 89, 112 ve 145 milyar dolar olarak öngörülüyor. Bu noktada, aslında sigortasız risklerin büyüme sebeplerinden biri de riskin sigorta sektörü tarafından son zamanlarda daha net tespit edilebilmesi ve buna bağlı olarak fiyatlandırılması olarak görünüyor. Gerçekleşen ve doğru tespit edilen riskler, doğal olarak reasürans fiyatlarını artırıyor. Bahse konu risklerin büyüklüğü reasürans kapasitesini de olumsuz etkilerken, burada olumsuz riskin tümünü kapsayabilecek reasürans kapasitesinin olmaması en önemli etken" dedi.

'SEKTÖRÜN CESUR ÇÖZÜMLER OLUŞTURMASI GEREKLİ'

Özellikle doğal afetler tarafındaki eksik sigortalılık ve bu risklerin artarak gerçekleşmesinin sigorta sektörünün bu alana daha fazla yatırım yapması ile sonuçlanacağını düşündüğünü belirten Atakan, "Hem varlıkları hem de yükümlülükleri etkileyen iklim risklerini modellemek ve uzun zaman dilimlerine yaymak oldukça zor. Sigorta sektörünün cesur ve yaratıcı çözümler oluşturması ciddi önem taşıyor. Etkin risk sermayesi, risk transferi ve risk sendikasyonu dahil stratejiler, riski genele yaymak ve kapsamları genişletmek, sektörün mücadelede aktif olarak yer alabileceği alanlar. Farklı pazarlara göre farklı ve yenilikçi çözümler üretmek de önemli bir rol olarak karşımıza çıkıyor" dedi.

Farkındalığın artırılmasının sadece sigortacılık sektörünün gündeminde olmaması gerektiğini düşündüğünü vurgulayan Atakan, "Kamu, sivil toplum kuruluşları, diğer paydaşlar ve sigorta şirketi iş birlikleri, eğitimler ve çeşitli kampanyalar aracılığıyla farkındalığının artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu noktada sigorta şirketlerinin etkin olabileceği alan; olası riskin ne olduğunun ve sonuçlarının doğru bir şekilde tespit edilmesi ve anlatılması olabilir" dedi. Atakan, sözlerini şöyle sürdürdü: "EY olarak, faaliyet gösterdiğimiz 150'den fazla ülkede net karbon ayak izimizin azalması için sorumlu olduğumuzdan daha fazla karbonu atmosferden uzaklaştırarak ve dengeleyerek 2021 yılında 'karbon negatif' olmayı başardık. 2025'te ise atmosfere yeni emisyon eklemeyerek 'net sıfır karbon' hale gelmeyi hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşma sürecinde de karbon negatif kalmayı sürdüreceğimizi taahhüt ediyoruz."

• AON EŞ CEO'SU FERHAN ÖZAY:

Sektörün farkındalığı artırmadaki rolü çok büyük

Sigortacılıktaki en temel risklerden olan doğal afetlerin, reasürans piyasasında sağlanan kapasiteyi ve fiyatları etkileyen en önemli faktörlerden biri olduğunu belirten Aon Eş CEO'su Ferhan Özay, "Sigorta şirketleri her geçen gün bu risklere daha fazla maruz kalmakta ve reasürans piyasasındaki teminat ihtiyaçları bu doğrultuda artmaktadır. Son birkaç yıldır artan talep ve kapasite düşüşleri hâlihazırda fiyatlarda artış eğilimi yaratmıştı. Bu duruma ek olarak 2023 Şubat ayında gerçekleşen Kahramanmaraş depremleri, doğal afet kaynaklı bu kayıpların önemli bir yüzdesini oluşturdu ve gelecek yenilemelerde reasürans şirketlerinin yaklaşımlarını, risk iştahlarını belirleyen en önemli unsur haline geldi. Reasürans teminatı sağlayan şirketler, retrosesyon satın alımlarında, bu dönemde ödenen yüklü tazminatlar sonrası, özellikle doğal afetlere daha fazla maruz kalan bölgelerde ciddi maliyet artışlarıyla karşılaşmaktalar. Dolayısıyla reasürans şirketleri ya bu maliyetleri reasürans fiyatlarına yansıtıyorlar ya da sağladıkları kapasiteyi daraltma kararı almak zorunda kalıyorlar. Bazı durumlarda her ikisi de söz konusu olabiliyor. Kapasite arzında yaşanan bu düşüş ya da kapasitenin maliyetinin artışı, sektördeki artan taleple birleşince sigorta şirketlerinin teminat ihtiyaçlarını gelecek dönemde daha pahalıya finanse edeceklerini göstermektedir" diye konuştu. Sigorta sektörünün iklim değişikliğine olan farkındalığı artırmadaki rolünün çok kıymetli olduğunu ifade eden Özay, şöyle konuştu: "Öyle ki sigortacılar mevzu bahsi olunan sektördeki risk değerlemelerinin yapılmasını ve sonucunda risk gruplarının belli aralıklarla değerlendirmesine önderlik ederler. Bu süreçte her bir risk grubu için tedbirler önem derecesine göre sıralanırlar. Günümüzde iklim değişikliğinin yarattığı doğal afetler neticesinde yeni risk grupları da ortaya çıkmaktadır. Bu noktada sigortalılara naçizane tavsiyemiz risk değerlendirmelerini işinin ehli kurumlarla belirli aralıklarla düzenli olarak yaptırmalarıdır. Aon Türkiye olarak yerli müşterilerimizi yönlendirmelerimiz neticesinde iklim değişikliğine uyum tedbirleri alma konusunda bilinçlendiriyor ve küresel ölçekte uygulanan çözümleri onlar ile sürekli ve düzenli olarak paylaşıyoruz. Bugün İngiltere'de iklim değişikliği sebebi ile çok yüksek ve kuvvetli rüzgarlara karşın alınan deniz kargo taşımacılığı risklerinde alınan ek genişletmeleri Türkiye'deki müşterilerimiz ile paylaşmamız da buna güzel bir örnektir. Uyum tedbirlerinin farkındalığı artırıdığı ve uygulandığı sürece Türkiye'de iklimle bağlantılı sigorta koruma açığının azaltılmasına yardımcı olması kuvvetle muhtemeldir. İklim değişikliği sigorta sektörü için giderek büyüyen bir risk iken, fırsatları da beraberinde getiriyor."



• MARSH TÜRKİYE CEO'SU YEŞİM AKSÜT:

ESG çalışmaları sektör tarafından benimsenmeli

2023'ün ilk yarısında meydana gelen doğal afetlerde yaşanan sigortalı hasarların toplamı, son 10 yıllık ortalamanın biraz üzerinde gerçekleştiğini belirten Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, "Sigorta endüstrisi bu gerçeği iklim değişikliğinin doğal afetler üzerindeki etkileri bakımından da önemsiyor. Doğal afetler sonucu ortaya çıkan sigortalı hasarlar doğal afetler açısından koruma sağlayan reasürans programlarının fiyatlarını doğrudan etkiliyor. Bu anlamda doğal afet koruması açısından kullanılan reasürans tretelerinin fiyatlarındaki artış önümüzdeki dönemde de sürecek gibi gözüküyor. Diğer taraftan özellikle yaşanan depremler açısından bakıldığında, reasürörlerin ve sigortacıların olası depremleri ve bunların sonuçlarını öngörmek için kullandıkları bazı araç ve modeller, kimi olaylarda gerçekleşen hasarları tahmin etmekte yetersiz kaldı. Bu öngörülebilirlikte deneyimlenen belirsizlik de reasürörlerin kapasitelerini daha konservatif kullanmayı istemelerine, hatta kimi coğrafyalardaki bazı risklere karşı daha mesafeli pozisyon almalarına sebep oldu. Dolayısıyla doğal afetlerin frekansında ve büyüklüklerinde yaşanan artışla birlikte bu tür riskler için dünya reasürans pazarında kapasite bulmak daha zor bir hale geldi" dedi.

İklim krizinin sigorta sektörünün gündeminde son birkaç yıl içerisinde ciddi olarak yer aldığını söyleyen Aksüt, sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle sigorta kapsamını etkileyen doğal afetler ile ilgili beklentilerin son yıllarda daha geniş bir perspektifle ele alındığını belirtebiliriz. Bunun en büyük sebebi, ülkemizde ve dünyada yaşanan ekstrem hava olaylarının, iklim koşullarındaki değişikliklerin ve biyoçeşitliliğin azalmasının hizmet verilen sektörlerde kendini göstermesidir. Sigorta şirketleri iklim değişikliğine bağlı riskleri ve etkilerini yönetmek için risk değerlendirme, şirketlere özel ürün ve hizmetler, her seviyede farkındalığın artırılması adına adımlar ve farkındalık çalışmaları, sürdürülebilir ve çevreye duyarlı şekilde sigortacılık faaliyetlerinin yürütülmesi gibi roller üstlenmeliler. Sigorta piyasası sürece hızla adapte olarak hizmet portföyünde öne çıkan araçları gündemine aldı. Bu araçlardan biri olan Çevresel, Sosyal, Yönetişim (ESG), Marsh Türkiye olarak bizim de yoğunlaştığımız alanlardan biridir. Marsh'ta global olarak yürüttüğümüz ESG çalışmalarının sektör tarafından da benimsenmesinin iklim değişikliğinin etkilerine karşı güçlü kalabilmek adına yararlı olduğuna inanıyoruz. Bu minvalde sigorta sektöründeki tüm tarafların çevresel, sosyal ve yönetişim çerçevesinde aksiyon alması gerektiğini düşünüyoruz."



• CORPUS SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MURAT ŞİŞLİ:

Sigorta farkındalığı istenilen seviyeye ulaşmadı

İklim değişikliklerinin sebep olduğu doğal afetlerin, 2023 yılında da sigorta şirketleri açısından maliyetli olmaya devam ettiğinin altını çizen Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, "2022 yılında gerçekleşen doğal afet kaynaklı hasarlar sebebiyle oluşan 270 milyar dolar maddi kaybın yaklaşık olarak %55'inin sigortasız olduğu tahmin ediliyor. Sigortalılık oranının %45 seviyesinde kalmasına karşı yaklaşık 121,5 milyar dolar sigortalı hasar tutarı, küresel sigorta pazarı için oldukça ciddi bir tutara işaret etmektedir. Son yıllarda doğal afetlerin frekanslarının artması sigorta talebinde de yukarı yönlü bir harekete sebep oldu. Bireyler ve şirketler varlıklarını korumak için sigortaya olan talebi artırırken özellikle COVID-19 sonrası bozulan tedarik zinciri, küresel olarak artan enflasyon ve faiz oranları sigorta ve reasürans şirketleri üzerinde hem hasar maliyeti hem de sermaye açısından baskı yaratmaktadır. Ülkemiz özelinde ise, deprem riskinin yanı sıra, küresel ısınma kaynaklı sel hasarlarındaki artış, daha önce pek dikkate alınmayan orman yangınları Türk sigorta şirketlerinin hasar tutarlarını artırmakta. 2021 yılında 421 milyar dolar olan dünya reasürans kapasitesinin 2022 yılında 355 milyar dolar seviyesine gerilemiş olduğunu çeşitli raporlardan takip edebilmekteyiz.

Bu azalıştaki etkenlerin başında son yıllarda artan hasarlar ve ekonomik belirsizlikler bulunuyor. Bu azalışın bir sonucu olarak 2022 yılında yurt dışında reasürans maliyetleri maalesef %10 civarında artış göstermiştir. Bu çerçeveden baktığımız zaman, artan teminat ihtiyacına karşılık küresel reasürans kapasitesi artmamakta. Ekonominin temel kuralı olan arz-talep dengesini dikkate alırsak reasürans maliyetlerinin 2023 yılı sonunda artacağını öngörmekle beraber sağlanan reasürans kapasitesinin azalacağı görüşündeyiz. Elbette hem sigorta şirketleri hem de rasürans şirketleri çok değerli olan ve fiyatı artan kapasitelerini daha dikkatli kullandırma yoluna gideceklerdir" dedi.

'ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK ANLAYIŞIYLA HAREKET EDİLMELİ'

Sigorta şirketlerinin birçok farklı sektöre hizmet veren, hem bireysel hem de kurumsal müşterileri olan çok geniş kapsamlı bir sektörü temsil ettiğini vurgulayan Şişli, "İklim değişikliği ile mücadelede sigorta şirketleri karbon ayak izi daha az olan şirketlere pozitif ayrımcılık yapabilecekleri gibi tarifelerini emisyon oranlarına göre ayarlayarak bireysel müşterilerini de daha düşük emisyonlu araçlara yönlendirebilirler. Şirket olarak 'önleyici sigortacılık' anlayışı ile hareket ederek, zararı önleyici aksiyonlar alarak çalışmaktayız. Sigortalılarımızın varlıklarına ait eksiklikleri kendileriyle paylaşıp, farkındalıklarının artmasını sağlıyor ve sigortalılarımızın iş sürekliliğini sağlamak için çalışmalarda bulunuyoruz" ifadelerine yer verdi.

Gerek kültürel gerekse de ekonomik sebeplerle ülkemizdeki sigorta farkındalığının istenilen seviyeye bir türlü çıkmadığının altını çizen Şişli, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bu sene başında yaşadığımız, hepimizi derinden etkileyen deprem konusunda bile bunu yaşamaktayız. Oysa sigorta, zaten çok zor kazandığımız varlıların bir anda yok olmaması için tek yol. Doğal afetler arttıkça sigorta talebi artsa da bu durum anlık olarak devam etmekte. Sektörümüzde SEDDK ve TSB iş birliği ile halihazırda çok güzel projeler yürütülmekte, özellikle Sigortacılık Haftası ile geniş kitlelere ulaşılmakta ve bilinç artırılmakta, biz de şirket olarak tüm bu çalışmalara katılmaktayız. Bunun yanı sıra internet sitemizde, Corpus Blog adı altında, iklim değişikliği hakkında farkındalığı artırıcı birçok bilgi ve görsel yayınlamaktayız."

"GEREK KÜLTÜREL GEREKSE DE EKONOMİK SEBEPLERLE ÜLKEMİZDEKİ SİGORTA FARKINDALIĞI İSTENİLEN SEVİYEYE BİR TÜRLÜ ÇIKMADI. BU SENE BAŞINDA YAŞADIĞIMIZ, HEPİMİZİ DERİNDEN ETKİLEYEN DEPREM KONUSUNDA BİLE BUNU YAŞAMAKTAYIZ."



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

İklim değişikliği sigorta sektöründen bağımsız bir konu değil

Ülkemizde büyük kayıplara sebep olan ve hala yaralarını sarmak için çalıştığımız depremlerden sonra, sigorta ve reasürans şirketlerini zor bir yenileme döneminin beklediğine dikkat çeken Axa Sigorta Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, "Yenileme döneminde fiyatlamaları belirleyen önemli bir kriter katastrofik riskler olacaktır. Katastrofik risklerin, reasürans koruma maliyetlerinde artışlara sebep olacağını öngörüyoruz. Öte yandan, reasürans piyasasının azalmakta olan katastrofik kapasite alma isteğinin, ülkemizde yaşanan deprem ile daha da azalacağı düşünülüyor. Bu durumun sonucu olarak reasürans şirketleri, başta saklama payı artışları olmak üzere reasürörler lehine olacak şekilde, sigorta şirketlerine daha az kapasite sunacaktır. Reasürans şirketleri, mevcut risklerinin deprem ile artmasından dolayı etki yönetimini yeniden tanımlayacak ve bunun sonucunda kapasitelerini azaltma yönünde ilerleyeceklerdir. 2024 yenileme döneminde, özellikle yangın ve mühendislik olmak üzere tüm branşlarda kapasitelerde daralma ve fiyatlarda ciddi artış olmasını öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ EN BÜYÜK RİSK FAKTÖRÜ'

İklim değişikliğinin, sigorta sektöründen bağımsız bir konu olmadığının altını çizen Koçkar, "Sigortacılığın merkezinde riskleri öngörmek ve bu riskler karşısında önlem alınmasını sağlamak var. İklim değişikliği ve yol açtığı felaketlerin günümüzde en büyük risk faktörlerinden olduğunu düşünürsek, sektör olarak bu konuda yapmamız gereken çok şey olduğunu düşünüyorum. Axa olarak "insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacı ve sorumluluk bilinci ile hareket ediyoruz. Bu bağlamda, kendimizi sadece risk gerçekleştikten sonra hasar ödeyen bir şirket olarak konumlandırmıyor; risk önleyici inisiyatifler alarak müşterisinin zarara uğramasını önleyen destekleyici bir iş ortağı yaklaşımını benimsiyoruz. Sigortalanacak değerleri öncelikle inceliyor ve riskleri bertaraf edecek tavsiyelerde bulunuyoruz. Buna iklim riskleri de dahil; sigortalılarımızın varlıklarını olası iklim risklerinden nasıl koruyacaklarına dair öneriler de geliştiriyoruz. Diğer yandan Axa Grubu'nun iklim stratejisini Türkiye'de "Dünya Dostu Sigortacılık" yaklaşımımızla hayata geçiriyoruz; doğrudan ve dolaylı çevresel etkimizi en aza indirgeyecek çalışmalar yürütüyoruz. Müşterilerimize, onları iklim değişikliği risklerine karşı teminat altına alan ürünler sunarken, kurumsal müşterilerimizi sürdürülebilir iş pratiklerine teşvik edecek uygulamalar yapıyoruz. Örneğin, iklim değişikliğinin günlük hayattaki etkilerine karşı koruma sağlamak adına müşterilerimize parametrik sigorta ürünlerini sunuyoruz. Bu ürünle turizm, enerji, havacılık, inşaat gibi iklim değişikliğinin olumsuz etkilerine en fazla maruz kalan sektörleri koruma altına alıyoruz. 'Dünya Dostu İş Yeri' ürünümüzle de yeşil bina ve LEED sertifikalarına sahip iş yerlerine fiyat avantajı ve ek destekler sağlıyoruz. Bireyler ve kurumlar için iklim değişikliği riskleri ile ilgili sigorta farkındalığı yaratırken, aynı zamanda gezegenimizin geleceği konusunda sosyal farkındalık yaratmaya da çalışıyoruz. 2020 yılında başlattığımız "Dünya için Hareket Et" projesiyle insanları gezegen sağlığı için harekete çağırıyoruz. Çünkü hareketsiz bir yaşam karbon ayak izimizin artmasına yol açıyor ve böylece iklim değişikliğini tetikliyor. Aynı zamanda insan sağlığına da olumsuz etkileri bulunuyor" açıklamasında bulundu.

"İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SİGORTA SEKTÖRÜNDEN BAĞIMSIZ BİR KONU DEĞİL. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE YOL AÇTIĞI FELAKETLERİN GÜNÜMÜZDE EN BÜYÜK RİSK FAKTÖRLERİNDEN OLDUĞUNU DÜŞÜNÜRSEK, SEKTÖR OLARAK BU KONUDA YAPMAMIZ GEREKEN ÇOK ŞEY VAR."



BES'te BIST-100 coşkusu

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 Fonlarında 2023 yılının Temmuz ayında %25,03 oranında artış olurken BIST–100 endeksinde %25,31 oranında artış kaydedildi.

Temmuz ayında BES bünyesindeki Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma fonları %4,92 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %8,27 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise Temmuz ayında %10,92 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Temmuz ayında %9,45 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

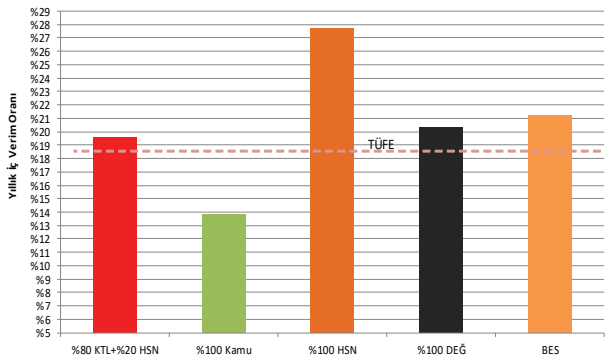
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

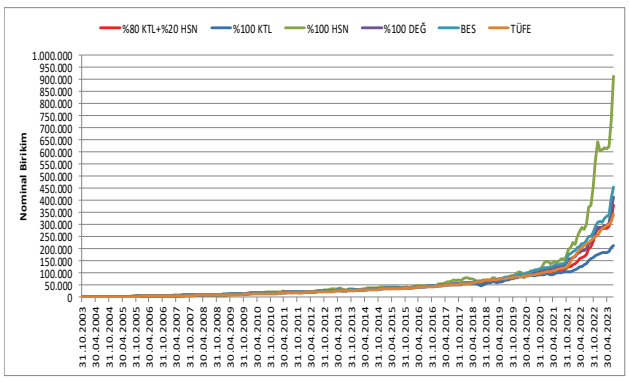
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.07.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



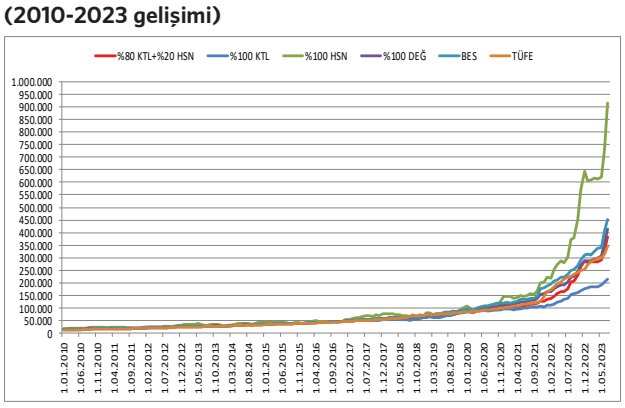
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %21,26 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %27,71 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.07.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 454.047 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 343.801 TL birikime ulaşmıştır.

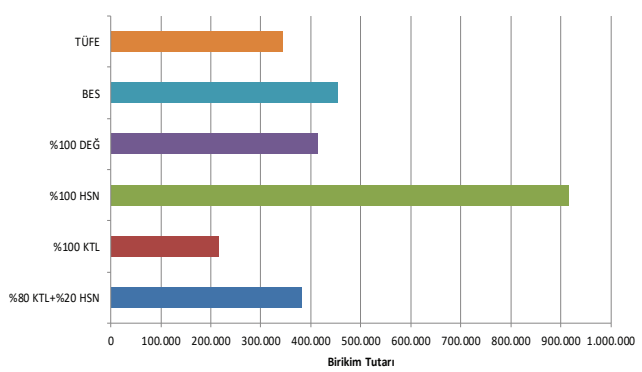
31.10.2003-31.07.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2023 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2023 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının 2011 yılsonu ile 2018 ve 2019 yıllarında enflasyon seviyesine gerilediği, 2020 yılının ilk çeyreğinde enflasyonun altında kaldığı diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

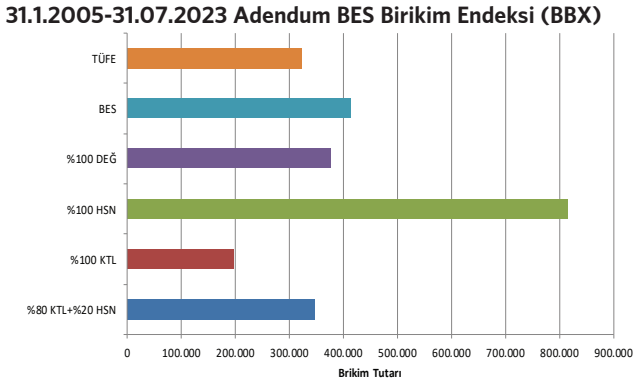
Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.07.2023 tarihinde 454.047 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.445 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.07.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2023 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.07.2023 tarihinde 815.415 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.07.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te katkı payları aylık ödeniyor

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) katılımcıların, %94,4'ü aylık düzenli olarak katkı payı ödemesi yapıyor. %4,2'si yıllık, %1,4 ise üç aylık veya altı aylık periyodlarla katkı ödemeleri yapıyor.
Düzenli olarak aylık katkı payı ödemesi yapan katılımcılar 2022 yılı için aylık ortalama 574 lira katkı payı ödemiştir.
Üç aylık ödeyenler 679, altı aylık ödeyenler bin 51 lira ve yıllık olarak ödeyenler ise bin 116 lira ortalama üzerinden katkı payı ödemesi yapmıştır.

BES'TE HER 10 KİŞİDEN 2'Sİ YENİ BİR SÖZLEŞME ALIYOR

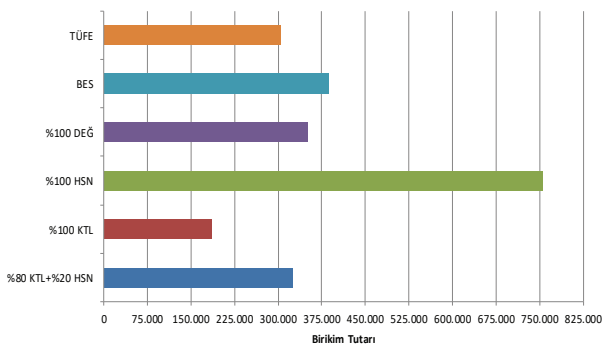
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre BES'te yeni kurulan sözleşmelerden %64'ü sisteme ilk defa dahil olan katılımcılardan oluşuyor.
%13,9'u daha önce sisteme girmiş fakat farklı sebeplerle sistemden ayrılmış ve mevcutta sözleşmesi olmayan katılımcılardan oluşuyor.
%22,1'i ise halihazırda sistemde yürürlükte sözleşmesi olup yeni bir sözleşme daha alan katılımcılardan oluşuyor.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre BES'te katılımcıların, %94,4'ü aylık düzenli olarak katkı payı ödemesi yapıyor.

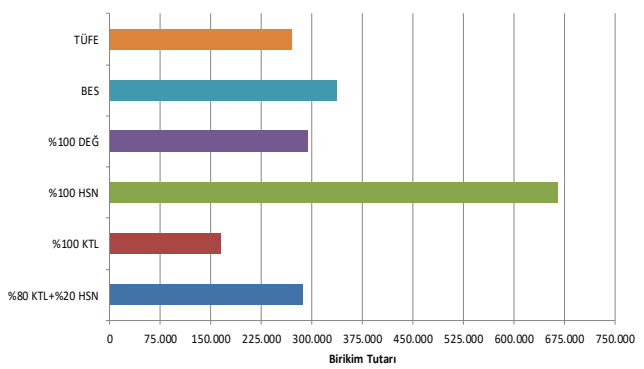
Engelli bireylerin hizmetlere erişiminin kolaylaştırılmasına yönelik sektör duyurusu yayınlandı

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından 27.07.2023 tarihinde 'Engelli Bireylerin Sigortacılık ve Özel Emeklilik Hizmetlerine Erişiminin Kolaylaştırılması' hakkında sektör duyurusu yayınlandı.
Yayınlanan duyuruda, sigorta ve özel emeklilik şirketleri tarafından hizmet sunulan alanların engelli bireylerin erişimine uygun hale getirilmesi ve yaşanılan sorunların en aza indirilmesi amacıyla şirketlerin iletişim kanallarının engelli bireylerin ihtiyaçlarına yönelik olarak geliştirilmesi, görme engelli bireylere sunulan hizmetlerde iletişimi kolaylaştırmak için Braille alfabesinin kullanılması ve sesli hale getirilmesi, işitme engelli bireyler için görüntülü çağrı merkezi hizmeti vasıtasıyla işaret dili tercümanlığı hizmeti sunan uygulamaların kullanılması ve yaygınlaştırılması başta olmak üzere sunulan hizmetlerin erişilebilirliği konusunda çalışmaların sektör genelinde yaygınlık kazanması gerektiğinin önemine değinildi.

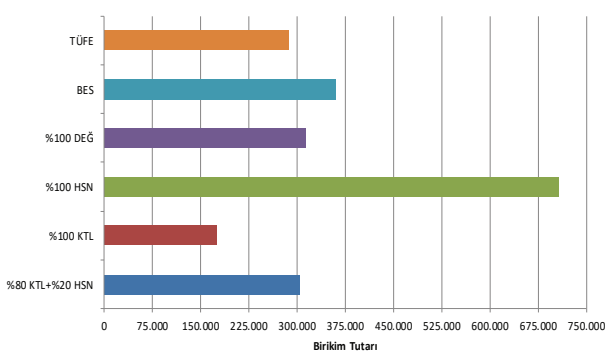
31.1.2006-31.07.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



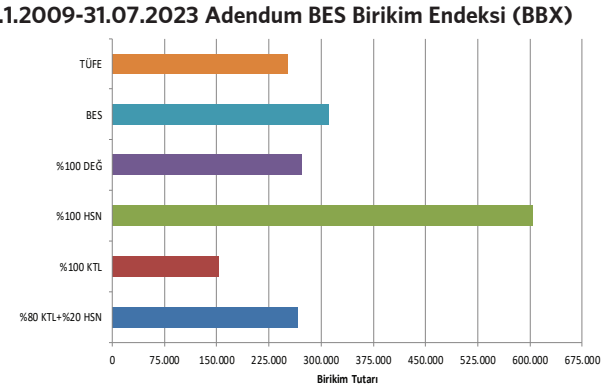
31.1.2008-31.07.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.07.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.07.2023 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.

“Çalışmalarımıza hızla devam edeceğiz”

Önümüzdeki dönemde yapılacak çalışmalar hakkında açıklamalarda bulunan **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**, rekabetin olması gerektiği boyutta düzgün ve iyi işleyebilmesi adına haksız rekabet oluşturabilecek durumların önlenmesi ve mesleği tehdit edici unsurların ivedilikle çözüme kavuşturulması için çalışmalara hızla devam edeceklerini belirtti.

7 Temmuz 2023 tarihinde gerçekleşen TOBB SAİK İl Delege seçimleri ve 31 Temmuz 2023 tarihinde gerçekleşen TOBB SAİK Sektör Meclisi seçimlerini acente meslektaşlarının teveccühü ve tercihi ile kazandıklarını belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, önümüzdeki dönemde yapılacak çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Korkut, şu açıklamalarda bulundu: “Brokerlerin, sadece bireysel iş yapmak üzerine şube yapılanmasını doğru bulmuyoruz. Bu nedenle burada da yeni bir yapılanmaya gidilmesinin gerektiğini düşünüyoruz. Sigorta ve reasürans brokerlerinin gelirlerinin Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından belirlenecek bir orandan aşağı olmamak üzere reasürans geliri olması gerekmekle birlikte, bunun dışında geliri sadece sigorta satışı olan brokerlerin ise acentelerle birlikte sigorta brokerlerinin tamamının sigorta aracısı tanımı adı altında toplanarak, denetimlerinin sağlanabilmesi için TOBB SAİK’in adının TOBB Sigorta Aracıları İcra Komitesi şekline çevrilerek SAİK çatısı altında örgütlenmesinin mutlak sağlanması gerektiğini düşünüyoruz. Sadece reasürans yapan brokerlerin aynen devamlılığı ancak reasürans yapmayan, yapsa bile bireysel iş yapan ve/veya yapacak olan brokerlerin adının, şubeli acenteler de dahil, normal acentelerle birlikte adlarının aracı tanımı olarak değiştirilmesi ile dağıtım kanalları arasındaki haksız rekabet denetimlerinin tarafımızdan daha adil ve etkili olarak yapılabileceğine inanıyoruz.”

‘İLLEGAL YAPILARIN ÖNÜNE GEÇECEĞİZ’

Korkut, sözlerine şu şekilde devam etti: “Sigorta Acenteleri Yönetmeliği’nin 13. maddesinin birinci fıkrasında, “Merkez ve şubeler için uygulanacak fiziki şartlar, teknik, idari altyapı ile insan kaynakları, acentelerin teşkilatı, teknik personel nitelikleri, unvan, değişikliklerin bildirilmesi ve güncelleme, ilan, reklam, afiş ve pano, sürekli eğitim, bilgi kayıtları ve kayıtlara erişime ilişkin genel düzenleyici işlemler dâhil tüm işlemler yönetmelikte belirtilen şartlara uygun olmak koşuluyla ilgisine göre İcra Komitesi tarafından tesis ve icra edilir” hükmü yer almaktadır. Bu kapsamda, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi’nin Sigorta Acenteleri Yönetmeliği’nin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Anılan esasların 2.5. maddesi uyarınca şube açarak teşkilatlanacak acentelerde genel müdür ve genel müdür yardımcıları için ticaret siciline tescil zorunluluğu getirilmiştir. Diğer yandan, söz konusu acentelerde şube müdürü olarak görevlendirilen kişilerin tesciline ilişkin bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu nedenle, acente şubesinin ticaret sicilinde tescilli müdürü ile levhada belirtilen şube müdürü farklı olabilmektedir. Bu çerçevede, şube şeklinde örgütlenen sigorta acentelerinin levhaya işlenmek üzere şube müdürü olarak görevlendirdikleri personelin, ticaret siciline “şube müdürü” olarak tescilinin zorunlu hale getirilmesi konusunda İcra Komitesi olarak yeni dönemde çalışmalar başlatarak usulsüz şubeleşen illegal yapıların önüne geçmeye çalışacağız. Bu bağlamda, Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esasların; 2.4. maddesinin, “Acente şubelerinde en az bir şube müdürü ve bir teknik personel görevlendirilmesi gerekmektedir” şeklinde değiştirilmesi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından Birliğimize intikal ettirilen yazıya istinaden, şube müdürlerinin ticaret siciline tescilinin yapılarak levhaya kaydının tamamlanması ve şube şeklinde örgütlenen sigorta acentelerinin Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odaları’nda kayıtlı aktif şube bilgileri ile levha bilgilerine kayıtlı aktif şube bilgilerinin karşılaştırılarak, uyumsuzluk bulunan şubelere ilişkin, ilgili sigorta acentelerine müfettişler kanalı ile soruşturma işlemlerini başlatarak, son dönemde iyice artan usulsüz ve illegal şubeleşmelere çeki düzen verilmesini sağlamaya çalışacağız.”



‘ACENTELERE OLAN GÜVENİN ARTMASI İÇİN ÇALIŞACAĞIZ’

Rekabetin olması gerektiği boyutta düzgün ve iyi işleyebilmesi adına haksız rekabet oluşturabilecek durumların varlığının tespiti ve önlenmesi ve mesleği tehdit edici bu unsurların ivedilikle çözüme kavuşturulması için sigorta acenteleri yönetmeliği çalışmasını yapacaklarını ifade eden Korkut, “Acente fesihlerinin masaya yatırılması ve fesih kurallarının oluşturulması, bölgesel ve hasar/prim ilişkisi nedenli fesihlerden kaynaklı mağduriyetlerin acilen sonlandırılmasının sağlanması, Acente-şirket sözleşmesinde, acentenin acenteliğinin portföy hakkı oluşacak şekilde sonlanması halinde haklarının net ifadelerle yer almasının sağlanması, sigorta acentelerinin hayat/bireysel emeklilik pazar paylarının artırılmasının sağlanması, bu konuyla ilgili eğitim ve tanıtım çalışmaları veya yapılabilecek her türlü girişimin yapılması, sigorta acentelerinin daralan pazar ve artan rekabet koşullarında da rahatlamasının ve bu branşlardan da gelir elde edebilmesi, sektör meclisi ve il delegeleri ile toplantıların daha etkin hale getirilmesi, Son SAİK döneminde güzel bir sinerji yaratılan SAİK – TÜSAF ilişkilerinin daha da pekiştirilmesi ve iş birlikteliği içerisinde sektörel sorunların istişarelerinin sağlanması, ticaret odaları veya ticaret ve sanayi odalarında bulunan sigortacılık meslek komiteleri ile görüş ve bilgi paylaşımı yapılması sağlanması, illegal olarak çalışan şubeci ve ekran paylaşan yapıların takibi, denetlenmesi ve böylesi yapılara müsaaede edilmemesi adına çalışmalarımızın devamı ve sektör basını ve ulusal basın takip edilerek sigorta acenteliği mesleği ile ilgili olumsuzluk oluşturabilecek her türlü haber, yayın v.s. eğer gerçeği yansıtmıyor ise düzeltme istenmesi, sigorta acentelerinin güven ve imajının olumlu yönde artmasını sağlamaya çalışacağız” diye konuştu.

Korkut, 11 Ağustos 2023 tarihinde yapılan sektör meclisi toplantısında belirlenen TOBB SAİK Yönetim Kurulu’nun görev dağılımını şu şekilde sıraladı:

TOBB SAİK Yönetim Kurulu:
Levent Korkut
Özgür Yılmaz
Ayhan Gençal
Ersoy Kocamanoğlu
Şükrü Üzal
Hasan Alper Çalık
Mehmet Işık

Sektör Meclisi Başkanı
Nevzat Yavuz

Sektör Meclisi Başkan Yardımcısı
Harun Barut

TOBB SAİK Yedek Yönetimi:
Ertuğ Akkalay - SAİK Yedek Üye
Hande Önal - SAİK Yedek Üye
Kemal Hıra - SAİK Yedek Üye
Celal Dönmez - SAİK Yedek Üye
Mehmet Aslan - SAİK Yedek Üye
Serkan Daş - SAİK Yedek Üye
Cemal Başeren - SAİK Yedek Üye

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Eylül ayında birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Günlük 3-6 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda yer alıyor.

TSEV EYLÜL AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Profesyonel Yaşama Uyum ve İş Birliği (Online)	5-6 Eylül	Nilgün Yüksel
Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları ile Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi (Yüz Yüze)	6-7 Eylül	Aşkın Düşündere
Sözlü İletişim ve Empati (Online)	7-8 Eylül	Can Demirağ
İletişim Merkezi Kuruluşu ve Yönetimi (Yüz Yüze)	11 Eylül	Menekşe Uçaroğlu
Sigorta Şirketlerinin Yeni İş Modellerine Uyumu ve İnovasyon Kültürü (Online)	11 Eylül	Melike Demirel
Tekne Makine Sigortalarında Kullanılan 83, 95 ve 2002 Tarihli Klozlarının Detaylı ve Kıyaslamalı İncelenmesi ile Yat Klozunun İncelemesi (Online)	11-12-13 Eylül	Kaptan Murat Işıklı
İleri MS Excel Uygulamaları (Yüz Yüze)	12-13 Eylül	Ulaş Çardak
Sağlık Sigortalarında Risk Değerlendirme (Medical Underwriting) (Online)	12 ve 15 Eylül	Dr. Kaspar Zakaryan
Sorumluluk Sigortalarına İlişkin Yargı Kararları (Online)	13-14 Eylül	Av. Nuray Dinçment
Daha Memnun Müşteri Deneyimi & Daha Fazla Satış (Yüz Yüze)	14 Eylül	Mine Turalı
Hasar Departmanında İlişki Yönetimi (Online)	14-15 Eylül	Doç. Dr. Hakan Özcan
Değersizlik İnancını Anlamak ve Aşmak (Online)	19-20 Eylül	Beral Fişekçi
Değişen Mevzuatlar Işığında Trafik Kazasından Doğan Zararlar (Online)	19-20 Eylül	Av. Hande Selanik
İş yerinde Öfke Yönetimi (Yüz Yüze)	21 Eylül	Nilgün Yüksel
Havacılık Sigortaları Atölye Çalışması (Yüz Yüze)	21 Eylül	Zekeriya Dur
Acente Yönetimi ve Denetimi (Yüz Yüze)	22 Eylül	Menekşe Uçaroğlu
Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama (Online)	25-26 Eylül	Tuğçe Seçkin Arslan
Sorumluluk Riskleri ve Sigorta Poliçesinin Elementleri (Yüz Yüze)	27 Eylül	Mesut Yeğenoğlu
Tekne Risk Analizi (Yüz Yüze)	28 Eylül	Oğuz Binaroğlu
Y & Z,Milenyum, Nesiller Arası Etkin Çalışma (Online)	28-29 Eylül	Nilgün Yüksel
Nakliyat Emtia Sigortaları Hasar ve Tazminat Ödemelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Rücu Uygulamaları (Online)	28-29 Eylül	Av. Egemen Gürsel Ankaralı

Havacılık Sigortaları Atölye Çalışması (Yüz yüze)

Vakfın, uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla sunduğu "Atölye Çalışmaları" kapsamında hazırlanan "Havacılık Sigortaları" eğitimi 21 Eylül tarihinde yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleştirilecek. Bu eğitimde havacılık sigortalarında katılımcıların karşılaşabileceği hasarların çözümlenmesi yapılacak.
Eğitmen tarafından hazırlanacak konu başlıkları ile ilgili olarak katılımcılar örnek olaylar üzerinde tartışacak, görüşlerini beyan edecek, eğitmen moderatör olarak yönetecek. Eğitime; sigorta eksperleri, acenteleri, brokerler ve havacılık şirketi çalışanları (pilot, teknisyen ve sermayedarlar) katılabilir.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Online İngilizce Dil Eğitimleri başlıyor

TSEV, 2022 yılından itibaren tüm sektöre açık olacak şekilde planladığı İngilizce Dil Eğitim Programlarını sonbaharda yeniden başlatıyor.

- Her kur 60'ar saatlik iki bölüm olmak üzere toplam 120 saatten oluşmaktadır ve eğitimler online platformda gerçekleşecektir.
- Elementary, Pre-Intermediate, Intermediate ve Upper Intermediate olmak üzere 4 farklı kur sunulacaktır.
- Sınıflar maksimum 16 kişiden oluşacaktır.
- Eğitimler online olarak hafta içi 2 veya 3 akşam gerçekleşecektir.
- Derslerde yoklama alınacaktır.
- Ara sınav ve final sınavı olmak üzere iki ayrı sınav yapılacaktır.

Kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

Aktüerlik sınavlarına yönelik 3. seviye eğitimler Eylül'de başlıyor

Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları, SEGEM'in her yıl iki kez dört ayrı seviyede düzenlediği sınavlara yönelik bir hazırlık programı. Bu eğitim programları ile aktüer adaylarının, ilgili konu başlıklarına ait temel kavramları ve bunların aktüerya alanındaki uygulamalarını kavraması, soru tarzlarına alışkanlık sağlaması ve çözüm tekniklerini öğrenmesi sağlanarak ilgili sınavları başarıyla geçmeleri amaçlanıyor. Bununla birlikte adayların konuların mantığını kavramaları ve ileride bunları mesleğin icrasında kullanabilmeleri amacıyla önce konular detaylı bir şekilde işlenmekte; ardından soru çözümlerine geçilmektedir.
TSEV olarak oldukça iddialı olduğumuz bu eğitimleri alıp sınavda başarısız olan katılımcılar, aynı sınava ilişkin ileride açılacak eğitimlere ücretsiz katılabilecekler.
Eğitimler, online olarak gerçekleşecek.
3. seviye eğitimlerden "Finans, Yatırım ve Risk Yönetimi" 7 Eylül'de, "Hayat Dışı Sigortalar" 26 Eylül'de, "Emeklilik Sistemleri" 16 Ekim'de ve "Hayat Sigortaları" 30 Ekim'de başlamak üzere planlandı.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

DÜZELTME: Sigortacı Gazetesi Temmuz sayısında "TSEV olarak oldukça iddialı olduğumuz bu eğitimleri alıp sınavda başarısız olan katılımcılar, aynı sınava ilişkin ileride açılacak eğitimlere ücretsiz katılabileceklerdir." cümlesinde sehven "ileride açılacak eğitimlere" yerine "sınavlara" yazıldığı fark edilmiştir. Bilginize sunarız.

İleri Düzey Eğitim Programları Ekim ayında başlıyor

Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri, "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları" (İSEP) düzenlenmektedir.
İleri Düzey Eğitim Programları online ve yüz yüze olacak şekilde karma olarak planlanacaktır. Hafta içi 18.00'de başlayacak eğitimler online olarak planlanacak, hafta sonu eğitimler TSEV sınıflarında yüz yüze gerçekleşecektir.
"İleri Düzey Hayat Sigortaları" ve "İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Sigortaları" branşları ekim ayında başlamak üzere planlanmıştır.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İlham Saner anısına Aksigorta ve TSEV iş birliği ile 41. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na 5 kişi %100 burslu kabul edilecek

Aksigorta ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) iş birliği ile İlham Saner anısına eğitim bursu verilecek. TSEV'in en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 41. dönemine; halihazırda çalışmayan, üniversitelerin sigortacılıkla ilgili bölümlerinden 2023 yılında mezun olmuş ve sigortacılık alanında kariyer hedefleyen 5 kişi %100 burslu olarak kabul edilecek.
İlgilenen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla göndererek 13 Eylül Çarşamba saat 17:00'a kadar başvuru yapmaları gerekmektedir.
Gerekli belgeler:
•Niyet mektubu (Bu eğitimi niçin almak istediğinizi anlatan bir yazı olmalı)
• Transkript
• Özgeçmiş

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.
Detaylı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

Trafik sigortası sigortalılar ve sigortacılar için dengeli olmalı ve yarar sağlamalı

Ülkemizde trafik sigortası en yaygın sigortalardan biri. Bu sigortadan çoğu sigortacı zarar etmekte ve bundan dolayı zarar edeceği belli olan bu sigortayı yapmak durumunda kalan sigortacılar için durum sürdürülebilir değil. Bu yüzden trafik sigortasının yaptıranlar ve sigortacılar açısından dengeli ve her iki tarafa yarar sağlayan bir hale gelmesi öncelikli sorunlarından biri olarak karşımıza çıkıyor.

Zorunlu trafik sigortası ülkemizdeki en yaygın sigortadır. Bu sigorta ile ilgili sorunlar gündemi oluşturmayı sürdürmektedir. Sigortacıların çoğunluğu bu sigortadan zarar etmekte ve mevcut koşullarda (yasa ile buna mecbur kılınmış olmalarına rağmen) bunu yapmamak için direngenlik göstermektedirler. Ticaret kuruluşu olarak örgütlenmiş ve etkinliğini sürdürmekte olan bir sigorta şirketinin zarar edeceği kesin olan bir sigortayı yapmak durumunda kalması sürdürülebilir bir durum değildir. Trafik sigortasının hem yaptıranlar hem de yapan sigortacılar için dengeli ve her iki tarafa da yarar sağlayan bir sigorta haline gelmesi öncelikli sorunlardan biridir.
Aşağıda bu sigorta bağlamında karşımıza çıkan bazı (diğer, evvelce değinmiş olduklarımıza ek) sorunları kısaca ele alacağız.

SORUMLU KİŞİ VE SİGORTAYI YAPTIRMASI GEREKEN KİŞİ

Karayolları Trafik Kanunu (KTK) uyarınca bir motorlu aracın işletilmesinin yol açtığı zararlardan sorumlu kişi "işleten"dir. KTK ("Tanımlar" başlıklı 3'üncü maddesinde) işleteni şöyle tanımlamaktadır:
"Araç sahibi olan veya mülkiyeti muhafaza kaydıyla satışta alıcı sıfatıyla sicilde kayıtlı görülen veya aracın uzun süreli kiralama, ariyet veya rehni gibi hallerde kiracı, ariyet veya rehin alan kişidir. Ancak ilgili tarafından başka bir kişinin aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere işlettiği ve araç üzerinde fiili tasarrufu bulunduğu ispat edilirse, bu kimse işleten sayılır".
KTK'daki işleten tanımına ilişkin olarak şu gözlemleri yapabiliriz:
- Tanımdan (son kısımdan) anlaşıldığına göre işleten bir motorlu aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere işletmekte olan ve araç üzerinde fiili hâkimiyeti bulunan (aracın trafiğe ne zaman çıkarılacağı, trafikte ne şekilde kullanılacağı, bakımının ne zaman nerede yapılacağı gibi hususlarda karar alma ve uygulama yetkisi olan, araçtan yarar sağlayan ve araçtaki zararlara katlanması ve aracın yol açtığı zararları tazmin etmesi söz konusu olan) kişidir.
- Bu sayılan özelliklere ve yetkilere sahip olan kişi esas olarak aracın malikidir. KTK da ilk sırada malikin işleten sayılacağını belirtmektedir.
- Fakat bazı hukuksal ilişkiler dolayısıyla malikten başka bir kişi de bu sayılan özellikleri taşıyabilir. KTK mülkiyeti saklı tutma kaydıyla yapılan satış, uzun süreli kiralama, uzun süreli ariyet (kullanım ödüncü, bir malı belirli bir süre kullanması için bir başkasına karşılık almadan bırakma -TBK m.370 vd.) ve aracın rehnedilmesi gibi hallerde malikin değil, araç üzerindeki mülkiyet hakkı satış parası ödeninceye kadar satıcı üzerinde kalmak koşuluyla aracı satın alan kişinin, araç kirasında kiracının, aracı kullanmak üzere ödünç almış bulunan kişinin veya araç kendisine rehnedilmiş bulunan kişinin işleten sıfatını taşıyacağını öngörmüştür.
- Eğer işleten olmak için yasanın belirtmiş olduğu özellikler, malikten veya belirli hukuksal ilişkiler çerçevesinde işleten sayılan bu kişilerden başka bir kişi üzerinde toplanmışsa, malik veya işleten sayılacağı yasada belirtilmiş olan alıcı, kiracı, aracı ödünç alan veya araç üzerinde rehin hakkına sahip bulunan kişi "başka birinin işleten sayılması gerektiğini kanıtladığı takdirde" işleten sıfatı o başka birine ait kabul edilecektir.
-Mülkiyeti saklı tutma koşuluyla satış eskiden çok geniş bir uygulamaya sahipti. Satıcılar satış parası tamamen ödeninceye kadar (bunun güvencesi olmak üzere) araç üzerindeki mülkiyet haklarını devam ettirmek için bu satış türünü tercih etmekteydiler. Fakat günümüzde bu tür satışın önemi (sayısı) azalmış görünmektedir.
- Uzun süreli kiralama günümüzde çok yaygın hale gelmiştir. Büyük araç filolarına sahip kiralama şirketleri özellikle ticari müşterilere araç satışı yerine aracı araç kiralaması yapmaktadırlar.
- Finansal kiralama da tıpkı uzun süreli kira gibi, araç üzerindeki mülkiyetin (araca ilişkin borç sona erinceye kadar) aracı müşteriye temin eden tacirde (finansal kiralama şirketinde) güvence olmak üzere kalmasına imkân sağlamaktadır. Finansal kiralamayı da KTK'daki uzun süreli kiralama" deyimi kapsamında düşünmek lazımdır.
- Aracın karşılık alınmadan kullanım için uzun süreli bırakılması ise uygulamada az da olsa özellikle aile üyeleri arasında söz konusu olabilen bir haldir.
- Araç rehnine gelince: Eskiden aracın rehnedilmesi için (lehine rehin hakkı kurulan kişiye) "teslim edilmesi" gerekmekteydi (malik araçtan elini çekmekte ve araç artık rehin alacaklısının hâkimiyeti altına girmekteydi). Günümüzde bazı taşınırların rehni hususunda "teslim koşullu rehin" yerine "sicile kayıt yoluyla" rehin kurulması uygulaması ortaya çıkmıştır. Motorlu araçlar için hukuksal altyapının buna ne kadar uygun olduğu tartışmalara yol açmakla birlikte, aracın sicile kayıt düşülerek rehnedilebilmesinin önemli bir ihtiyaca cevap vereceği açıktır. Kaldı ki, pratik hayatta bir aracın teslim edilerek rehnedilmesi pek karşılaşılan bir durum değildir. Çünkü teslim koşullu rehinde de rehin hakkı, üzerinde rehin kurulan malın rehin alan tarafından "kullanılmasına" olanak tanımaz. Rehin alan sadece rehin konusu eşyayı elinde (hâkimiyeti altında) bulundurmak ve rehinle güvenceye bağlanan alacak ödenmediği zaman rehin hakkına dayanarak rehnin üzerinde kurulmuş bulunduğu eşyayı paraya çevirtmek (sattırmak) ve satış bedeli üzerinden alacağını almak hakkına sahiptir. Bir motorlu aracın böyle atıl (işletilme dışı) kalacak şekilde rehnedilmesi hayatın akışına uygun düşmemektedir. KTK'daki işleten tanımı araç üzerinde sadece teslim koşullu rehin kurulabileceği, rehin alacaklısının aracı rehin süresince kendi alinde bulunduracağı ve bu araç bir kaza yaparsa, bunun rehin alacaklısının aracı kullanması veya bir başkasına kullandırması (aslında hakkı olmayan bir girişimi) sonucunda meydana geleceği varsayımına dayanmakta ve bu varsayımın bir uzantısı olarak da rehin alacaklısını işleten sıfatıyla sorumlu tutmaktadır.

İŞLETENİN SORUMLULUĞUNU KARŞILAYAN SİGORTA

KTK motorlu aracın yol açtığı zararlardan sorumlu kişi olarak "işleteni" belirlemiş olduğu için, yaptırılması gereken zorunlu sorumluluk sigortası da işletenin sorumluluğunu temin edecektir (KTK m.91). İşletenin sorumluluğu KTK m.85'te ağırlaştırılmış objektif sorumluluk (en ağır sorumluluk rejimlerinden biri) olarak düzenlenmiştir.
Motorlu araçların trafiğe çıkarılmasının başkaları için önemli bir zarar tehlikesi yarattığı gerçeğinden hareketle, bu hususta kim söz sahibi ise sorumluluk da ona yüklenmiştir. İşletenin sorumlu tutulmasının gerekçesi budur. İşletenin sorumluluktan kurtulması için kazaya araçtaki bir bozukluk yol açmamış olmalı ve kendisinde veya eylemlerinden sorumlu tutulduğu kişilerde (mesela çalıştırmakta olduğu araç sürücüsünde) bir kusur bulunmamalıdır. Ancak kusura dayanmayan ve gereken özenin gösterildiği kanıtlanarak kurtulunması mümkün olmayan (ağır) bir sorumluluk rejimi söz konusu olduğu için, kazanın aracın trafiğe çıkarılması nedeniyle meydana



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

getirilen tehlikenin sonucu olmadığını (zarara yol açan trafik kazası ile aracın işletilmesi arasında hukuksal açıdan nedensellik bağı bulunmadığını) da ortaya koymak lazımdır. Trafik kazası ile aracın işletilmesi arasında sorumluluğu doğrudan bir nedensellik bağının var olmadığı nedenselliği kesen hallerden birinin söz konusu olduğunu ispat ile mümkündür. Bu haller, mücbir sebep (önlenmesi ve sonuçlarından kaçınılması mümkün olmayan bir olay, mesela deprem sırasında aracın altından geçmekte olduğu köprünün aracın üzerine yıkılması ve bu yüzden bazı yolcuların ölmesi bazılarının da yaralanması), zarar görenin ağır kusuru veya kastı (mesela bunu haklı veya lüzumlu gösteren hiçbir sebep bulunmadığı halde, sürücünün yanında oturan yolcunun aracın direksiyonuna kazaya yol açan bir şekilde fiili müdahalesi ve bunun sonucunda kazada ağır yaralanması) veya üçüncü bir kişinin ağır kusuru veya kastı (mesela araç köprünün altından geçerken yukarıdan atılan bir taşın sürücünün direksiyon hâkimiyetini yitirmesine neden olması ve bundan kaynaklanan kazada yolculardan birinin hayatını kaybetmesi) olarak sayılabilir.

Motorlu aracın yol açtığı mal ve can zararlarından o aracın işleteninin sorumlu tutulması ve zararların karşılanmasını güvenceye bağlamak için zorunlu sorumluluk sigortası öngörülmesi (hatta işletenin saptanamaması veya zorunlu sigortayı yaptırmadan aracı trafiğe çıkarması hallerinde bazı can zararları için Güvence Hesabı'na başvurulabileceğinin hükme bağlanması) tutarlı bir çözüm olarak değerlendirilebilir. Ancak bu çözüme ve zorunlu sigortaya ilişkin bazı sorunların mevcut olduğunu da hatırda tutmalıyız.

İŞLETENİN DEĞİŞMESİNE BAĞLI SORUNLAR

İşleten değişikliği ani meydana gelen bir durumdur. Araç üzerindeki fiili hâkimiyet işleten sıfatını kazanmayı gerektirecek şekilde bir başkasına aktarılmışsa (bu, aracın satılıp devredilmesi, uzun süreli kiralanması gibi nedenlerle söz konusu olmaktadır) işleten o anda değişmiş olur.

İşleten değişince sorumlu kişi de değişir. Motorlu aracın neden olacağı kazalardan artık eski işleten değil, yeni işleten sorumlu tutulacaktır.

Yargıtay uzun süreli hukuksal ilişki çerçevesinde işleten değişikliği için altı aylık bir sürenin söz konusu olması gerektiği yolunda kararlar vermiştir. Ancak hukuksal ilişkinin (mesela kira sözleşmesinin) en az altı ay boyunca aracın kiracıya bırakılmasını öngörmesi gerektiğinin kabul edilmesi ile işletenin değişmiş olacağı anı birbirinden ayırmak lazım geldiği kanısındayız. Fikrimizce mesela 12 aylık bir kira sözleşmesi uyarınca aracın kiracıya bırakıldığı ilk günde işleten sıfatı kiracıya geçer; aracın en az 6 ay süreyle kiracıda kalması üzerine kiracının işleten sıfatını kazanacağı düşünülmemelidir.

İşleten değişince, yeni işletenin sorumluluk sigortası (ZTS) yaptırması lazım gelir. Ancak uygulamada işleten değişikliği ile yeni işletenin sorumluluğunu temin eden bir ZTS yaptırılması eş zamanlı gerçekleşmeyebilir. Bu durum önceki işleten tarafından yaptırılmış olan sigortanın belirli bir asgari müddet için yeni işletenin sorumluluğunu da temin etmesi yolunda bir çözümün benimsenmesini gerektirmiştir. Böylece arada sigorta himayesi bakımından boşluk olmaksızın olası zarar görenlerin korunmaları amaçlanmıştır (ancak araç işleteninin sorumluluğunu temin eden bir ZTS yokluğunda can zararları için Güvence Hesabı'na da başvurulabilmektedir – Sigortacılık Kanunu m.14(2) (a) ve (b)). Öte yandan, önceki işleten artık bu sıfatı taşımadığı ve araçla ilgili sorumluluğu da sona ermiş bulunduğu için, sigortacı ile olan ilişkisinin bitmesini ve kalan sigorta teminat süresinin sonuna kadarki primin de (eğer rizikonun gerçekleşmesi söz konusu olmamışsa) kendisine geri verilmesini arzu eder.

Ülkemizde motorlu araçların işletenleri değiştiği zaman bunun önceki işleten tarafından yaptırılan sorumluluk sigortasına etkisi yasada ve genel şartlarda farklı şekilde düzenlenmiştir:

- KTK m.94 aşağıdaki gibidir:

"Sigortalı aracı işletenlerin değişmesi halinde, devreden kişi 15 gün içinde sigortacıya durumu bildirmek zorundadır.

Sigortacı sigorta sözleşmesini durumun kendisine tebliği tarihinden itibaren 15 gün içinde feshedebilir.

Sigorta fesih tarihinden 15 gün sonrasına kadar geçerlidir."

- Buna karşılık ZTS Genel Şartları C.4 uyarınca

Sigorta sözleşmesi, sözleşmeye taraf olan sigortalıyı takip eder.

Sigortalının değiştiği her durumda mevcut sözleşme değişim tarihi itibarıyla kendiliğinden sona erer ve ilgiliye gün esasına göre prim iadesi yapılır.

Ancak, mevcut sözleşme sigortalının değiştiği tarihten itibaren 15 gün süresince herhangi bir işleme gerek kalmaksızın ve prim ödenmeksizin yeni işleten için sözleşme yapılana kadar geçerlidir.

ZTS Genel Şartları ile KTK arasında fark olduğu zaman, KTK'nın sonucu belirlemesi lazımdır. Dolayısıyla ZTS Genel Şartlarındaki düzenleme dikkate alınmayacaktır. KTK m.94 çerçevesinde sigortacı 45 günlük bir süre boyunca yeni işletenin sorumluluğu için teminat sağlamak zorunda kalabilmektedir. Önceki işletenin, araç işleteninin değiştiğini sigortacıya değişikliği izleyen 15inci günde bildirdiği ve sigortacının da fesih hakkını yasada kendisine tanınan 15 günlük sürenin sonunda kullanmış bulunduğu hallerde yeni işleten önceki işleten tarafından yaptırılan sorumluluk sigortasından işleten sıfatını kazanmasından başlayarak 45 gün süreyle daha (arada kendisi sigorta yaptırmamış ise) yararlanmış olacaktır. Sigortacı bu süreyi fesih hakkını çok çabuk kullanarak 30 güne indirebilecek, fakat sürenin daha fazla kısaltılması kendi denetimi dışındaki önceki işleten tarafından işleten değişikliğinin 15 günden önce bildirilmesine bağlı kalacaktır.

Eğer KTK m.94 hükmü, ZTS Genel Şartları C.4'te öngörülen "işleten değişikliği tarihinden sonrası için önceki işletene prim iadesi yapılacağı" ve "sigortanın yeni işleten lehine prim alınmaksızın hüküm doğuracağı" kuralları ile birlikte uygulanırsa, sigortacı 45 güne kadar karşılığını almaksızın sigorta koruması sağlamak durumunda kalacaktır.

Dile getirilmesi lazım gelen bir diğer husus da, önceki işleten tarafından yaptırılan sigorta kapsamında sigortacının prime ne oranda hak kazandığıdır. Sorumluluk uzun süreye yayılan bir süreçtir. Bu süreç kesin bir yargı kararıyla nihayet bulana kadar işletenin sorumluluğunun gerçekleşmiş olup olmadığı, eğer gerçekleşmişse ödemesi gereken tazminatın miktarı ve bunun prime etkisi tam bir açıklıkla belirlenemeyecektir. Bu nedenlerle yürürlükteki bir ZTS sözleşmesinin başlangıçta kararlaştırılan teminat süresi bitmeden önce son bulması halinde gün esasına göre "derhal" prim iadesi çok da yerinde bir çözüm sayılmayacaktır. Birçok poliçeden yıllar sonra (zamanaşımı dolana kadar ileri sürülen tazminat istemleri nedeniyle) ödeme yapıldığı bir gerçektir. Bu noktada KTK'daki işleten değişikliğine ilişkin hüküm ile Türk Ticaret Kanunu'ndaki (daha geniş) düzenleme arasındaki ilişkiye de kısaca değinmemiz gerekir. TTK 1484(2) uyarınca zorunlu sorumluluk sigortalarında "sigorta ilişkisinin sona ermesi, zarar görene karşı ancak, sigortacının sözleşmenin sona erdiğini veya ereceğini yetkili mercilere bildirmesinden bir ay sonra hüküm doğurur". TTK 1484(2) sözleşmenin bütün sona erme hallerini, KTK ise sadece işletenin değişmesi halini düzenlemektedir. İşleten değişikliği olasılığında, özel hüküm olması dolayısıyla KTK m.94 uygulanacaktır. Bunun dışındaki sona erme hallerinde ise TTK 1484(2)'nin uygulama alanı bulması gerekir. Ancak TTK 1484(2) ile ilgili iki sorun mevcuttur:

- Acaba TTK 1484(2)'de sözü edilen "yetkili merci" hangisidir? Böyle bir yetkili merci olmadığı (halâ belirlenmediği) için TTK 1484(2) devre dışı mı kalacaktır?
- Acaba TTK 1484(2) zorunlu sigortanın vaktinden evvel sona ermesi ile mi ilgilidir? Yoksa sürenin dolması nedeniyle zorunlu sigortanın sona ermesi olasılığında da uygulanacak mıdır?

Bu soruların yanıtlarının tartışmaya açık olduğunu vurgulayalım.

Kanımızca SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Sigorta Bilgi Merkezi'ni (SBM) yetkili merci olarak görevlendirebilir. Ülkemizde zorunlu sigortaların kaydını tutan ve tutabilecek başka bir kuruluş kanımızca (mevcut koşullarda) düşünülemez. Diğer taraftan yetkili merci mutlaka yasa tarafından belirlenmek zorunda da değildir. SEDDK yetkili merci belirleyebilmelidir. TTK 1484(2) hükmünün sigorta süresinin bitmesi halinde de uygulanmasının gerekip gerekmeyeceğine gelince: TTK 1484(2) sınırlayıcı bir anlatım içermemekte ve sigorta ilişkisinin (sürenin bitmesi de dâhil) bütün sona erme hallerini kapsadığı izlenimini vermektedir. Ancak, sona eren sözleşme yerine işletenin sorumluluğu için yeni bir sözleşme yapılmışsa, TTK 1484(2)'de öngörülen bir aylık süre henüz dolmamış olsa dahi, önceki sözleşme artık hükümden düşmüş sayılmalıdır. Kanımızca ZTS, işleten değişikliği halinde de (kural olarak) yürürlükte kalmalıdır. Böylece önceki işletenin yaptırdığı sigorta, süre sonuna kadar yeni işleteni de koruyacaktır. Önceki işletenin artık işleten sıfatını taşımadığı için (bu sıfatın kaybedildiği andan başlayarak) prim iadesine hak kazanması makul bir beklenti olabilir. Ancak bu beklentinin işleten değişikliğinin temelindeki hukuksal ilişki (uzun süreli kira, finansal kiralama, araç satışı vb.) kurulurken taraflar arasında yapılacak anlaşmayla karşılanması (yeni işletence ödenecek karşılığa yansıtılması veya hiç karşılanmayacağının kararlaştırılması) mümkündür.

Diğer bazı seçenekler ise şöyle özetlenebilir:

- İşletenler lehine en az bir senelik sigorta yaptırma yükümlülüğünün sicilde araç maliki olarak görünen kişiye yüklenmesi (Araç malikleri hallerin büyük çoğunluğunda aynı zamanda işleten sıfatını taşımakta ve gerçekte bu sıfatı taşımasalar dahi ZTS onlar tarafından yaptırılmaktadır. Bu açıdan bu seçenek pratik hayata uygundur; fakat malikin baştan itibaren işleten olmadığı hallerde sigorta zorunluluğunun malikin sırtında bir tür "angarya" gibi görülmesi sakıncasını taşımaktadır).
- İşleten tanımı genişletilerek araç malikinin her durumda işleten ve sorumlu kişi sayılması; araç üzerinde hâkimiyeti bulunan kişi veya kişilerin de araç malikine ilave olarak işleten gibi (malikle birlikte müteselsilen) sorumlu tutulmaları; yaptırılacak sorumluluk sigortasının bütün bu kişilerin sorumluluğunu kapsaması.

Bu ve benzeri seçenekleri tartışarak en uygun çözümü bulmaya çalışmamız gerektiğini düşünmekteyiz.

Gelecek yazıda trafik sigortasında sigortacı tarafından işletene rücu edilmesi sorunu, sürücünün durumu, ihtiyari (isteğe bağlı) trafik sorumluluğu sigortası (İMM) ve sigortacıya (zarar gören tarafından) dava açılması konuları üzerinde duracağız.



Dr. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Dijital teknolojinin sigorta satışı ve müşteri deneyimi üzerindeki etkisi! ....

SİGORTA dünyası, sigortanın satış şeklini yenilemek ve iyileştirmek için teknolojinin kullanımını tanımlayan bir terim olan insurtech'in ortaya çıkması sonucunda hızla değişime uğramaktadır. Müşteri beklentilerinin değişimi ve gelişmesi devam ettikçe, insurtech'in sigorta sektörünü şekillendirmesi de aynı şekilde hızla devam etmesi gözlemlenen bir gerçektir. Bu bağlamda insurtech çözümleri, otomatik olarak sigorta bedelinin görüntülenmesi ve poliçe yönetiminden veri analizine, yapay zekaya ve makine öğrenimine kadar, sigorta şirketlerinin iş yapma şekillerine yenilik katmaya ve dönüşüme devam edecektir. Bu nedenle, böylesine gelişmiş bir teknoloji ile sigorta yapıcıları müşterilerle etkileşimlerinin her noktasında süreçlerini daha düzene sokabilir ve müşteri deneyimlerini iyileştirebilir duruma gelmesi beklenmektedir. Müşteri beklentilerinin sürekli değiştiği ve yenilenerek arttığı bir dönemde, sigortanın alım-satımını nasıl etkilediğini ve sigorta sektöründe yapılan teknolojik gelişmelerinin sigortalı tercihleri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi gerekliliği öne çıkmaktadır. Bu nedenle müşteri beklentileri nedir, satın alma davranışlarını nasıl etkiler, sektörün gelişimi için hangi çıkarımlardan faydalanabiliriz gibi yanıtlanması gereken birçok soruyu dikkate almamız gerekir.

Müşteri(sigortalı) beklentileri nelerdir?

Müşteri beklentileri, müşterilerin bir ürün veya hizmet için sahip olduğu standartları veya gereksinimleri ifade eder. Müşteriler, günümüzde dijital dünyanın hızına alışkın ve bu hızı sigorta işlemlerinde de beklemektedir. İnsurtech, müşteri deneyimini geliştirmek amacıyla çeşitli araçlar sunar. Örneğin, çevrimiçi sigorta teklifleri almak, poliçe satın almak veya hasar bildirimlerini yapmak gibi işlemleri hızlandıran ve kolaylaştıran dijital platformlar müşteri beklentilerine cevap verir. Bu beklentiler, fiyat ve kaliteden bulunabilirlik ve kolay kullanıma, anlaşılabilirlikten sahiplendirme hızına kadar birçok değişkeni içermektedir. Teknoloji geliştikçe, sigortalının tercih ettiği ve kullandığı ürün için, hizmetinden faydalandığı şirketlerden giderek daha fazlasını istemeyi ve daha hızlı yanıtlar, daha kişiselleştirilmiş hizmetler ve daha fazla rahatlık içinde memnuniyet duymayı bekler. Müşteri beklentilerinin değişmesinin bir başka ifadesi de müşterilerin artık dijitale öncelik veren daha fazla deneyime sahip olmasını istemesidir. Online platformların ve mobil uygulamaların yükselişiyle birlikte sigortalılar, bulundukları konumda ve istedikleri bir zaman diliminde ürün ve hizmet satın alabilmeyi giderek daha fazla kabullenmiş ve tercih etmiş görünmektedir. Sigorta sektöründeki bu değişimle birlikte müşteriler artık çevrimiçi poliçe satın alabilmeyi, mobil uygulamalar aracılığıyla ödeme yapabilmeyi ve poliçeleri hakkında gerçek zamanlı güncellemeler almayı görmek istemektedir. Bu, özellikle müşterilerin sigorta şirketlerinden yalnızca genel kurallara veya ortalamalara güvenmek yerine bir bireyin benzersiz koşullarına dayalı kararlar vermesini sağlayacağı sektörel doğrularının özelliğini taşımaktadır. Son olarak, müşteriler, şirketlerinden uyguladıkları politikalar ve aldıkları hizmetler söz konusu olduğunda daha fazla şeffaflık beklemeye hak kazandıklarını düşünmektedirler. Müşteriler artık poliçelerinin tam olarak neleri kapsadığını, hasar işlemlerinde poliçelerindeki anlaşılmayan taahhütlerin ve kararların neden ve nasıl alındığını bilmek istiyorlar. Bu beklentilerin sonucunda ortaya çıkan bu gelişme, bir müşterinin poliçesi hakkında ayrıntılı bilgi sağlayan ve onlara kapsamları üzerinde daha fazla kontrol imkanı sunan dijital müşteri portallarının yükselişine yol açtı. Böylece, değişen müşteri beklentileri, sigortacılara geleneksel sigorta modellerinden uzaklaşma ve insurtech gibi yeni teknolojileri benimseme fırsatı yaratmıştır. Sigortacılar, verilere dayalı karar verme sürecini güçlendirerek, daha şeffaf ürünler ve müşterilerine özel hizmetler sunarak, günümüz tüketicilerinin ihtiyaçlarını karşılayan daha çekici bir müşteri deneyimi yaratabilmeyi ve yapay zeka uygulamalarıyla birlikte müşteri beklentilerindeki değişimlere daha tatmin edici çözümler ulaştırmayı hedeflemektedirler.



Nothing Phone (2) tasarımıyla dikkat çekiyor

Tasarımı dikkat çeken Nothing Phone (2) Türkiye'de satışa sunuldu. Türkiye'ye sadece siyah renkte getirilen telefon için şu aşamada tek olarak, 12 GB RAM + 512 GB depolama sunuluyor. Teknik olarak bakıldığı zaman 6,72 inç AMOLED ekranında 120 Hz yenileme hızı sunan Nothing Phone (2), LTPO ekran teknolojisi sayesinde ihtiyaç olmadığında 1 Hz'e kadar inerek enerji tasarrufu getiriyor. Gücünü üst seviye performans verebilen Snapdragon 8+ Gen 1 işlemciden alan yani bir amiral gemisi olan akıllı telefon, arkasında iki farklı kamera taşıyor, buradaki ana kamerada 50 megapiksel Sony IMX890 sensöre yer veriliyor. 4.700 mAh bataryayı merkeze alan Phone (2), 15W kablosuz ve 45W kablolu şarj sunuyor.

GeForce RTX 4060 ince yapısıyla dikkat çekiyor

Gigabyte tarafından hazırlanan GeForce RTX 4060 ekran kartı, "low profile" yapısıyla kompakt sistemler için hazırlanmış durumda. İnce yapısıyla dikkat çeken ve kasa içerisinde iki slot kadar yer kaplayan kart, taşıdığı ufak yapılı üç farklı fanıyla soğutma konusunda sorun yaşayacak gibi görünmüyor. 8 GB'lık video belleğine sahip ekran kartı, gücünü 8-pin bağlantıdan alıyor ve kullanıcılara iki adet HDMI 2.1a ile iki adet DisplayPort 1.4a portlarını sunuyor. Ufak olmasına rağmen 2,460 MHz değil 2,475 MHz hızda çalışan ve bu yüzden adında "OC" ibaresini taşıyan kart, 1080P oyunculuk için fena bir seçenek değil ancak herkese hitap etmiyor, daha iyi performans isteyenler normal versiyonlara yönelmesi tavsiye ediliyor.





Nokia 150 nostaljik tasarımıyla dikkat çekiyor

HDM Global, güncellenmiş Nokia 150 modelini görücüye çıkardı. Uygun fiyatlı telefon modeli olarak karşımıza çıkan telefon, aynı zamanda bizlere nostalji yaşatıyor. Farklı renk seçenekleriyle gelen Nokia 150, QVGA çözünürlüklü 2,4 inç ekranı bünyesinde barındırıyor. Akıllı özelliklere sahip olmayan telefon bu sebeple 1 aya kadar bekleme süresi sunuyor. Pil kapasitesi 1.450 mAh olan modelde kullanıcılar pili kolayca çıkarabiliyor. Kulaklık girişine de sahip olan telefonda microSD kart desteği de var. Bu destek sayesinde telefonun hafızası artırılabiliyor. 0.3 megapiksel gibi düşük çözünürlüklü bir arka kameraya destek veren telefonda FM radyo özelliği de bulunuyor. Bu sayede kullanıcılar internete ihtiyaç duymadan radyo kanallarını dinleyebiliyor.

Dünyanın ilk aktif güç yükseltme özellikli süpürgesi: eufy Clean X9 Pro

Dünyanın ilk aktif güç yükseltme özelliğine sahip robot süpürgesi eufy Clean X9 Pro, Türkiye'de satışa sunuldu. Süpürge, süpürme ve silme işlemini tamamladığında, otomatik temizleme istasyonu silme pedini yıkayıp 40 derece sıcak hava ile kurutuyor. Karanlıkta da çalışabilen süpürge bakteri oluşumu ve hoş olmayan kokuları önlüyor. eufy Clean X9 Pro'da bulunan beşgen silme pedler, sert zeminlerde zorlu kir ve lekeleri kolaylıkla temizliyor. Emiş gücü 5.500 Pa olan süpürge aynı zamanda evcil hayvan tüylerini, kırıntıları, toz ve çamur dahil olmak üzere tüm kirleri toplayabiliyor. X9 Pro halıya yaklaştığında otomatik olarak 12 mm yükseliyor ve vakumlama işlemi sırasında halılarının kuru kalmasını sağlıyor. Hassas AI.See sistemi ile X9 Pro, 3D ToF sensörleri ve bir yapay zeka kamerası kullanarak teller, terlikler ve mobilyalar gibi ev eşyalarını algılayabiliyor.





Hem elektrikli hem zırhlı: BMW i7 Protection

BMW i7 Protection, tamamen elektrikli ve aynı zamanda zırhlı sedan otomobil modeli konumunda. 536 beygir güç getiren i7'ye ek olarak, 523 beygirlik 4.4 litre V8 motorlu normal 7-serisi için de bir zırhlı "Protection" versiyonu tanıtan BMW, VR9 sınıfı balistik koruma sunarak yolcuların olası zor durumlardan sağ salim çıkmasını sağlıyor. Araçların temelinde, "BMW Protection Core" adı verilen çelik zırh yapısı / iskeleti yer alıyor. Özellikle alt kısımları patlamalara karşı yüksek dayanıklılığa sahip olan araçlar, yüksek atış altında kurşun geçirmiyor ve özel havalandırma sistemleriyle gaz saldırılarına karşı da koruma getiriyor.



Beats Studio Pro 40 saate kadar kullanım vadediyor

Apple tarafından geliştirilen yeni Beats Studio Pro kablosuz kulaklık modeli için Türkiye satışı başladı. Türkiye'de dört farklı renkte elde edilebilen kafa üstü formundaki ürün, şarj için bir USB-C portu taşıyor ve 40 mm sürücüler ile yüksek bir ses performansı ortaya koyuyor. Bir Beats olduğundan bass'a ağırlık verildiği düşünülen ürün, en yüksek ses seviyesinde dahi bozulma yapmıyor ve ANC yani "Aktif Gürültü Engelleme" özelliğini beraberinde getiriyor. Dinamik kafa izleme ile kişiselleştirilmiş uzamsal ses desteklerini de beraberinde getiren kulaklık modeli, ANC ile şeffaflık modları arasında yan tarafındaki buton üzerinden geçiş yapabiliyor. Beats Studio Pro, ANC ile beraber 24 saat, ANC olmadan tam 40 saat kullanım vadediyor.

Dünyanın en yüksek piksel sayısına sahip kamerası: MS-500

Dünyanın en yüksek piksel sayısına sahip kamerası Canon MS-500 satışa sunuldu. Yeni MS-500 kamera, renkli video çekimi için SPAD sensörü donanımına ve minimum 0,001 lüks aydınlatma kapasitesine sahip dünyanın ilk ultra yüksek hassasiyetli kamerası olarak dikkat çekiyor. Canon MS-500 ultra telefoto yayıncılık lenslerle kullanıldığında gece karanlığında bile birkaç kilometre uzaklıktan net videolar çekmeyi mümkün kılıyor. İleri düzey çeşitli çekim ihtiyaçlarını karşılayabilen kamerada Canon'un net video çekimi sağlayan lens çerçevesi kullanılıyor. Lens çerçevesi tasarımı ve lens kaplama teknolojisiyle istenmeyen yansımaları azaltıyor.
SPAD sensörü, bir piksele giren ışık partiküllerini (fotonları) sayan "foton sayma" olarak bilinen bir teknoloji kullanıyor.



Wi-Fi 7'li ve Mesh destekli erişim noktası: TP-Link EAP770

Wi-Fi 7 bağlantı teknolojisine sahip TP-Link EAP770 erişim noktası satışa sunuldu. EAP770, Wi-Fi 7 teknolojisi sayesinde daha yüksek Wi-Fi hızı, daha geniş bant ve daha düşük gecikme ile ağ performansını artırıyor. TP-Link'in Omada serisi erişim noktalarından olan EAP770, üç bantlı ve toplamda 11 bin Mbps kablosuz hızlara ulaşabiliyor. Cihaz Wi-Fi 7 ile gelen 6 Ghz bandında 5.760 Mbps, 5 Ghz bandında 4.320 Mbps, 2.4 Ghz bandında ise 574 Mbps kablosuz hıza sahip. Gelişmiş 6 GHz bandı ile kurumlara daha güvenli ve daha geniş bant sağlayan erişim noktası, 320 MHz'e kadar bant genişliği sunuyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Şirketlerin taşınmazlarının vergilendirilmesi

15 Temmuz 2023 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7456 sayılı Kanunla; Kurumlar Vergisi Kanunu (KVK) ve KDV Kanununda (KDVK) yer alan taşınmazlara ilişkin hükümlerde bazı değişiklikler yapılmıştır. Yazımızda, bu değişikliklere kısaca yer verilmiştir.

KVK nun 5/1-e maddesine göre; kurumların en az 2 tam yıl aktiflerinde bulundurdukları taşınmazların satışından elde edilen kazançların %50'si, maddede sayılan şartların varlığı (taşınmaz ticaretine konu olmaması ve maddede sayılan diğer şartlar) halinde kurumlar vergisinden istisna edilmektedir. Söz konusu istisna, 7456 sayılı Kanunla 15 Temmuz 2023 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlükten kaldırılmıştır. Bununla birlikte; KVK na eklenen geçici madde uyarınca; kurumların 15 Temmuz 2023 tarihinden önce aktiflerinde yer alan taşınmazların 15 Temmuz 2023 tarihinden sonra yapılacak satışlarından doğan kazanca (istisna şartlarının sağlanması kaydıyla) %25 istisna uygulanabilecektir.

Kurumların en az 2 tam yıl süreyle aktiflerinde bulundurdukları taşınmazlarının satışı, KDVK nun 17/4-r maddesine göre KDV'den istisnadır (Taşınmaz ticareti yapanların bu amaçla ellerinde bulundurdukları taşınmazlar için istisna uygulanmıyor). Sözkonusu istisna, 15 Temmuz 2023 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlükten kaldırılmıştır. Ancak, KDV Kanununa eklenen geçici Madde uyarınca; kurumların, 15 Temmuz 2023 tarihinden önce aktiflerine aldıkların taşınmazların bu tarihten sonraki satışlarında da (Kanun maddesindeki şartların sağlanması kaydıyla) KDV istisnası uygulanmasına devam olunacaktır.

KVK nun 19. maddesinin 3/b bendindeki şartlar dahilinde taşınmazların kısmi bölünmesi kurumlar vergisine tabi tutulmamaktadır. Söz konusu istisna, 1 Ocak 2024 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlükten kaldırılmaktadır. Adı geçen bentte yer verilmiş olan üretim ve hizmet işletmeleri ile iştirak hisselerinin kısmi bölünmesi ise yürürlüktedir. Taşınmazların 2024 yılı ve sonrasında da Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kısmi bölünmeye konu edilmesi mümkündür ancak 2024 yılından itibaren bu işlemler vergiye tabi olacaktır.

KDVK 17/4-c maddesine göre; KVK'na göre yapılan bölünme işlemleri KDV'den istisnadır. KVK'daki taşınmazlarla ilgili bölünmeye ait hükümler kaldırılınca, bu işlemle ilgili KDV istisnası da yürürlükten kalkmış olacaktır.

6802 sayılı Kanunun 29. maddesi nin "v" Bendine göre; kurumların KVK 5/1-e maddesine göre kurumlar vergisi istisnası uyguladıkları satışlar nedeniyle lehe aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisinden (BSMV) istisnadır. Taşınmaz satış kazançlarında kurumlar vergisi istisnasının kalkmasına paralel olarak sözkonusu BSMV istisnası da geçerliliğini kaybetmektedir. 29. Maddenin "s" bendine göre; KVK'na göre yapılan birleşme, devir, bölünme ve hisse değişimi işlemlerinden dolayı lehe alınan paralar BSMV den istisnadır. 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren taşınmazların kısmi bölünmesine ilişkin KVK hükümleri yürürlükten kalkacağından, bu tarihten sonra yapılacak taşınmaz kısmi bölünmelerinde BSMV istisnası da uygulanmayacaktır.

Damga Vergisi Kanunu ekinde yer alan 2 sayılı tabloda damga vergisinden istisna kağıtlar sayılmıştır. Tablonun IV/35. bölümü uyarınca; kurumların Kurumlar Vergisi Kanununun 5/1-e maddesine göre kurumlar vergisinden istisna uyguladıkları satışlara ilişkin olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisnadır. Taşınmaz satışlarında kurumlar vergisi istisnasının kalkmasına paralel olarak söz konusu damga vergisi istisnası da geçerliliğini kaybetmektedir.

Tablonun IV/17. sırasındaki hükümlere göre; KVK'na göre yapılan birleşme, devir ve bölünmeler nedeniyle düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisnadır. Taşınmazların kısmi bölünmesine ait KVK hükümleri 1 Ocak 2024 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlükten kalkacağından, bu kapsamda düzenlenen kağıtlara ait damga vergisi istisnası da aynı tarihten itibaren geçerliliğini yitirecektir.

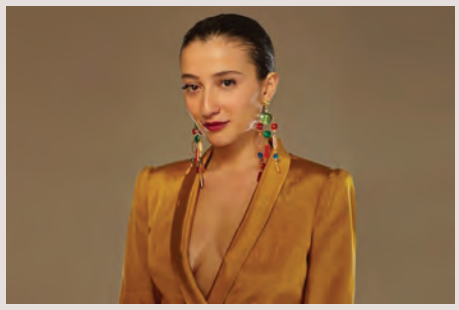
Küresel ticari sigorta fiyatları 2023 yılının ikinci çeyreğinde %3 arttı

Marsh tarafından açıklanan 'Küresel Sigorta Piyasası Endeksi'ne göre küresel sigorta fiyatları, 2023'ün ikinci çeyreğinde %3 artış gösterdi. 2023'ün ilk çeyreğinde ise %4'lük bir büyüme gerçekleşmişti. 2022 yılının dördüncü çeyreğinde de %4 artış gösteren küresel ticari sigorta pazarında arka arkaya artış görülen 23'üncü çeyrek oldu. Finansal ve profesyonel sigortalarda prim düşüşleri yaşanması ve siber sigorta piyasasında devam eden artış hızı yavaşlamasına rağmen sigorta fiyatları, ikinci çeyrek boyunca tüm bölgelerde oldukça tutarlıydı. Bunda en büyük etken, ikinci çeyrekte en yüksek artışı gösteren sabit kıymetler sigortasındaki artışların dengelenmesi olarak gözüküyor. Rapor sonuçlarını değerlendiren Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, "Müşterilerimiz için yönetici sorumluluk ve siber sigortalardaki olumlu eğilimleri memnuniyetle karşılıyoruz. Ancak sabit kıymet sigortalarında devam eden fiyat artışları özellikle doğal afetlerin sabit kıymet sigortaları üzerindeki etkileri müşterilerimiz için endişe kaynağı olmaya devam ederken bizim için de odak noktası olmayı sürdürüyor. 2023'ün ikinci yarısına doğru ilerlerken, müşterilerimizle birlikte çalışarak, devam eden belirsizlik ortamında karşılaşacakları zorlukları aşmalarına yardımcı olacak geniş bir seçenek yelpazesini keşfediyoruz ve sigorta pazarından en iyi sonuçları elde etmeyi amaçlıyoruz" dedi.



Yeni nesil teknolojik yatırımlara sürdürülebilirlik yön veriyor

Uluslararası danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young), Endüstrilerin Geleceği Araştırması'nın dördüncü versiyonunu duyurdu. EY araştırması, işletmelerin yeni nesil teknoloji alanlarına yönelik yatırım kararlarının giderek artan bir şekilde sürdürülebilirlik ve çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) hedefleri tarafından yönlendirildiğini ortaya koyuyor.
73'ü Türkiye'den olmak üzere araştırmaya katılan bin 325 şirketin %76'sı ESG'yi öncelikli bir yatırım kriteri olarak gördüğünü belirtirken; yanıtların %81'inde ise 5G yatırımlarında ESG'yi temel ilke veya önemli bir faktör olarak içerdiği belirtiliyor. İşletmelerin bu inancını destekleyen araştırma verilerine göre, katılımcıların %76'sı, gelişen teknolojilerin, organizasyonlarının karbon salımını azaltmada kritik rol üstlenebileceğine inanıyor.
Katılımcıların %77'si, gelişen bir teknoloji alanında tedarikçi seçimi yaparken, teknolojilerinin çevresel etkisini dikkate alanlara öncelik vereceklerini belirtiyor. Ayrıca, "hayata geçirme ve uygulama hızı" ile "uçtan uca çözüm yetenekleri", en önemli tedarikçi özellikleri olarak sıralanıyor olsa da geleceğe bakıldığında; "sürdürülebilirlik yetenekleri ve referanslar" birinci, "rekabetçi fiyatlandırma" ise ikinci sıradaki kriterler olarak değerlendiriyor.
İşletmeler, yeni nesil teknolojilerin kendilerine sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda önemli katkılar sağladığını belirtiyor. Bu katkılar arasında, enerji tüketiminin azaltılması (%46) listenin başında gelirken, iyileştirilmiş sürdürülebilirlik ölçümü (39%) ve planlama (39%) da ilk sıralarda yer alıyor. Ancak, algılanan faydaların sektörlere göre farklılık gösterdiği de dikkat çekiyor. Örneğin; otomotiv şirketlerinin %54'ü en önemli fayda olarak enerji tüketiminin azaltılmasını öne çıkarırken, sağlık hizmet sağlayıcıları arasında bu oran %38'e düşüyor. Atık azaltımı, imalat sektöründen katılımcıların %50'si tarafından öne çıkartılırken, bu oran kamu kuruluşları tarafında sadece %35'e denk geliyor.



MELİKE ŞAHİN İlk albümü 'Merhem'i 2021 yılında yayınlayan Melike Şahin, kalbe işleyen şarkı sözleri ve göz dolduran sahne performansıyla tanınıyor. Şahin, 2023 yılında çıkardığı 'Diva Yorgun' şarkısıyla müzik listelerinin ilk sırasında yer alıyor.

YERLİ
1. Diva Yorgun - Melike Şahin
2. Aman Güzel Yavaş Yürü - Halodayı, Azer Bülbül
3. Pişman Değilim - Semicenk, Doğu Swag
4. Manolya - Kurtuluş Kuş, Burak Bulut
5. Araba - Sefo
6. Aşk Olsun - Cakal
7. Ali Cabbar - Emir Can İğrek
8. Aşkın Olayım - Simge
9. Sevecek Sanım - Semicenk
10. Sakladığın Bir Şeyler Var - Dedublüman



JUNG KOOK Dünyaca tanınan Güney Koreli müzik grubu BTS'in üyelerinden olan şarkıcı, çıkışını 2015'te gerçekleştirdi. Solo kariyerine de birçok başarı sığdıran sanatçı, Seven single'ı ile müzik listelerinin zirvesine yerleşmeyi başardı.

GLOBAL
1. Seven - Jung Kook, Latto
2. LALA - Myke Towers
3. MELTDOWN - Travis Scott, Drake
4. What Was I Made For? - Billie Eilish
5. FE!N - Travis Scott, Playboi Carti
6. Dnace The Night - Dua Lipa
7. Barbie World - Nicki Minaj, Ice Spice, Aqua
8. Cruel Summer - Taylor Swift
9. Vampire - Olivia Rodrigo
10. Columbia-– Quevedo

Kaynak: Spotify

Dili Çözülen Zamanlar

Nebahat Vanizor

İlhan, İkinci Dünya Savaşı döneminde Makedonya'dan İstanbul'a göç eden bir ailenin çocuğudur. Geride bıraktıklarının hüznü ile yeni yaşam kurma mücadelesinin yoksul günlerinde çocuk yaşlarda çalışmak zorunda kalmıştır. Geçmiş ve günümüz arasında gelgitler yaparak kurgulanmış olan romanda İlhan ve ailesinin, Lale Otel romanının sevilen kahramanları Nil, Sinan ve Zelâl ile yolları nasıl kesişmiş olabilir? Gerçek hayat hikâyesinden esinlenen yazar, birçok duyguyu aynı anda hissedeceğiniz, kendi hayatınızdan da izler bularak sorgulatan ve düşündürten bir roman sunuyor.



Nedir Bu NFT? *Mesut Bingül*

Pandemi, dijital teknolojik değişimleri bir gecede hızlandırdı ve böylece NFT'ler gerçek ticaretin içinde meşru bir iş haline geldi. "Nedir Bu NFT?", teknik bir arka plana ihtiyaç duymadan misli olmayan token'lerin nasıl oluşturulacağı, satılacağı ve satın alınacağı konusunda ayrıntılı bir kılavuz. NFT'nin tam olarak ne olduğunu, nasıl geliştiklerini, neden değerli olduklarını, farklı türlerini ve yönlerini incelerken aynı zamanda canlı örnekler sunuyor.
Dijital dünyadaki uzun deneyimi ile Mesut Bingül; her seviyeden, yaştan ve ortamdan yaratıcılar için kendi NFT projelerini nasıl başlatabileceklerini anlatıyor. Pahalı JPEG etrafındaki aldatmacanın ötesine bakıyor ve NFT, blokzincir ve dijital piyasanın temel kavramlarını açıklıyor.



Derin *Meltem Reyhan*

Hayatla sürekli bir çarpışma hâlinde yaşayan, ışığını içeri hapsetmiş genç bir kadındır Derin. Geçmişin acı veren anılarını, kaybettiklerinin boşluğunu hayatının başköşesine yerleştirmiştir. Oysa hayat tesadüf gibi görünen karşılaşmalar, olaylar eliyle seslenmektedir ona: 'Aç yüreğinin kapılarını, içinden yükselen sesin ne söylediğini dinle, kalbinin pusulasını eline al ve cesaretle yürümeye başla. Sendeleyip düşsen de, dizlerin kanasa da devam et. Benzersiz hayatını gerçekleştirme yolunda tutkuyla yürümeyi sürdür.' Hayatın çağrısına kulak veren Derin tıpkı bir bebek gibi sancıyla doğacaktır yeni hayatına. Meltem Reyhan, hayatımızın en önemli macerasının gerçekte kim olduğumuzu ve yaşama amacımızı keşfetme yolculuğu olduğunu, ilham veren bir hikâyeyle anlatıyor bizlere.





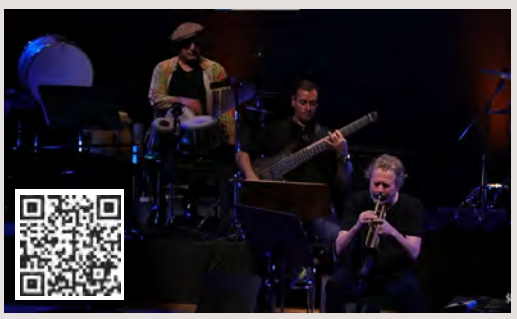
KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DR. ÖĞR. ÜYESİ BAŞAK ÜRKMEZ

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu Dr. Öğr. Üyesi Başak Ürkmez, müdürü olduğu Prof. Dr. Sami Şekeroğlu Sinema TV Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin arşiv çalışmalarını anlatıyor. Bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ŞİİR DİNLETİSİ | İLHAN BERK

İş Sanat'ın edebiyatımızın usta şair ve hikâyecilerinin unutulmaz eserlerini sahnede müzik ile buluşturduğu dinletiler, İlhan Berk'in şiirlerinden derlenen "Sen Gel Beni Yeni Vakitlere Çıkar" başlıklı dinletiyle devam ediyor. Aslı Yılmaz, Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek'in seslendirdiği bu dinletiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ALMAGEST FEAT. NİLS PETTER MOLVÆR

Sabri Tuluğ Tırpan, Cenk Erdoğan, Eylem Pelit, Hamdi Akatay ve Volkan Öktem'in bir araya gelerek oluşturduğu Almagest Quintet, dünyaca ünlü caz trompetçisi Nils Petter Molvær ile aynı sahnede buluşuyor. Hem Almagest Quintet'in hem de Nils Petter Molvær'in eserlerinin seslendirildiği konseri QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



YAZAR KONUŞMALARI | GÜLTEN DAYIOĞLU

Yazar Konuşmaları'nın bu bölümünde Gülten Dayıoğlu ile yeni kitabı "Yüzler ve Sözler"i konuşan Yaratıcı Drama Eğitmeni Çiğdem Odabaşı, yazarın yaşadıklarını ve düşlediklerini keyifli bir sohbette okurlarıyla paylaşıyor. Yazarın iç dünyasına kapı aralayan bu söyleşiye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



KLEHM ARBORETURUMU & BOTANİK BAHÇESİ

Göz alıcı çiçeklerin ve nadir ağaçların doldurduğu 155 dönümlük bir arazide bulunan Arboretum, ziyaretçilerine her mevsim farklı ve görkemli bir manzara sunuyor. 1989 yılında kurulan ve tüm insanların eğlenmesi ve ilham alması için yaşayan bir müze olmayı misyon olarak edinmiş Klehm Arboretumu'nu QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



ULUSAL MEKSİKA SANATI MÜZESİ Meksika sanatı ve kültürü denilince akla ilk gelen bu müze, ziyaretçilerini Meksika kültürünün çeşitliliğiyle buluşturuyor. Müze, American Alliance of Museums tarafından akredite edilen ilk Latin müzesi olarak Meksika sanatının, kültürünün ve tarihinin genişliğini ve derinliğini temsil ediyor. Antik Meksika'dan günümüze 10 binden fazla eser ile ülkenin en büyük Meksika sanat koleksiyonlarından birine ev sahipliği yapan bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Sessizliğe Günaydın

SEVGİLİ annemi kaybettim. Orhan Veli gibiyim, tarifsiz kederler içindeyim.
Yirmi küsur yıl önce babamı kaybettiğimde Can Yücel'in "Hayatta ben en çok babamı sevdim" şiiriyle uğurlamıştım kendisini? "En" kelimesi iddialı bir kelime. Kesin sınırlar çiziyor. En güzel, en sevimli, en uzun, en kısa, en iyi, en kötü, en, en, en, başka enler yokmuş gibi. Tabii hayatta en çok sevilen babalar değil. Anneler olmasa, babalar ne yapsın? Can Usta da farkına varmış olmalı ki durumun, kalkmış bir başka "en çok sevdiği" kişi için; anası için yazmış bu sefer. Hissiyatımı ustanın dizeleri ile paylaşıyorum.

"Annelik Zormuş Annem. Olduk, Gördük, Bildik
Analık nedir Annem?" derdim de anacığıma; "Ben ol da bil" derdi Mevlânaca..
Ben ol da bil!
"Sen" oldum annem bak!.
"Sen" oldum ve bildim neymiş bu işin yürekcesi.
Hani "Köpekler bile "ana" olmasın" derdin ya hep, o ızdıraplı yüreğinle, o engin şefkatinle..
Anlamazdık o zaman biz zamâneler.
"Zor kızım, çok zor analık" derdin ardından derin bir iç çekişle.

Zormuş anam.
Ana olmak "Hiç" ken "Hep" olmakmış meğer..Çoğalmakmış durmadan..
Dünyaya meydan okumak, mazi ve istikbâli sırtlamak, pervâsız bir gözü karalıkmış..
Zormuş Annem..Olduk, gördük, bildik bak..
Ana olmak meğer; Kor ateşlerde üşümesi, kara kışlarda buz kesmesiymiş yüreğin..
Hep; "Ben!" derken,
Artık; "O", "İllâ O!" demesiymiş..
Hiç varmayacağı kapıları çalması, hiç ederek ömrünü, adamasıymış..
Hiç kızmaması yüreğin, almayı hiç düşünmeden hep vermesiymiş..
Hep sarıp sarmalaması, hiç hesap sormadan, hep dost hep yâr olmasıymış..

Zormuş Anam.
Meğer ölümüne bir kara sevdaymış analık..
Olduk, gördük, bildik bak."

Evet zormuş, ana kaybetmek çok ama çok zormuş.

Yahya Kemal Beyatlı'nın 'Sessiz Gem'isi sefere devam ediyor, bu seferinde annemi de götürüyor sessizce; daha gün doğmadan, kimselere günaydın diyemeden...
"Artık demir almak günü gelmişse zamandan Meçhule giden bir gemi kalkar bu limandan.
Hiç yolcusu yokmuş gibi sessizce alır yol; Sallanmaz o kalkışta ne mendil, ne de bir kol.
Rıhtımda kalanlar bu seyahatten elemli, Günlerce siyah ufka bakar gözleri nemli,
Biçare gönüller! Ne giden son gemidir bu! Hicranlı hayatın ne de son matemidir bu.
Dünyada sevilmiş ve seven nafile bekler; Bilmez ki giden sevgililer dönmeyecekler.
Birçok gidenin her biri memnun ki yerinden, Birçok seneler geçti; dönen yok seferinden."

Evet seferden dönen yok, giden gelmiyor
Anneler, babalar, eşler, kardeşler gidiyor.
Taşlar hala ayakta,
Bizlerden kalan ve kalacak olan sadece bir hoş sada.
Devran dönüyor,
Güneşi göremeyenlere rahmet,
Güneşle doğanlara selam olsun,

Bana gelince;
Gün mü aydı,
Ay mı gündü bilmiyorum.
Sessizce günaydın demeye
Devam ediyorum.

İstanbul, 24 Ağustos 2023



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Takıldıklarım

TELEVİZYON kanallarındaki konuşmacı katılımlı programlarda elindeki kalemle sürekli not alır gibi hareketler yapanlar oluyor bazen. Dikkatli bakıldığında bırakın not almayı vazoda çiçek ya da çöp adam bile çizemeyecek yerlerinden tutuyorlar kalemlerini. Kalem ile yaptıkları hareketler de konuşma ritimleri ile senkronize ve çoğu da mırıl mırıl konuşup ne yazıp çiziyorlarsa oraya kilitlenmiş durumdalar. Ne moderatöre veya diğer konuklara, ne de kameralara bakmadan...

Kişinin elinde ufak bir pet şişe su. Kapağı açıyor bir fırt su alıyor ve kapağı kapatıyor. Aradan 1 dakika bile geçmeden kapağı açıp bir yudum daha alıp yine kapatıyor kapağı. O yarım litrelik sıvı zaten birkaç dakikada bitiyor bu sıcak havalarda ve o birkaç dakikada o kapak defalarca açılıp kapatılıyor...

Maç sonu röportajlarında ya da son dönemde giderek artan gündem odaklı sokak röportajlarındaki o 3.kişi var bir de. Muhabir ve yayına aldığı kişi, buraya kadar normal. Bir de o söyleşiyi fark edip arka planda hazır ola geçen o üçüncü. Kimisi kayıt bitene kadar hiç gözünü kaçırmadan kameraya gülücükler gönderiyor, kimisi yayının yapıldığı kanalı cep telefonundan eş dosta bildirip çaktırmadan el sallıyor, kimisi de statlardaki spor polisi gibi bakmaması gerektiğini düşünüyor ama dayanamayıp kaçamak bakışlar atıyor ara ara.

Eskiden özellikle esnaf lokantalarında, mahalle arası ızgaracılarda filan olurdu o pastel renkteki ince kağıtlar. Şimdilerde daha çok düşük gramajlı kağıt peçeteler aldı bunların yerini. Yemeğe oturan kişinin ilk yaptığı iş de masadaki çatal bıçağı bu kağıt ya da peçete ile kuru kuru silmek oluyor. Aslında o kağıt ile çatal bıçağın açık ortanda maruz kaldıkları hijyensizlik ortada ama olsun, yine de o silme hareketi huzur veriyor insana belki.

Yolda gidiyorsun aracınla. Önünde senden daha yavaş giden bir araç beliriyor. Kendi önü açık olmasına rağmen hızını da azaltıyor kademeli olarak. Aslında bir tarafa sapacağını anlıyorsun ama sinyal verip resmi hale getirmiyor yavaşlamasını. Sonra birden direksiyonu çeviriyor sapacağı yöne doğru ve tam o anda sinyal veriyor. Sizi bilmem ama benim düşüncem hiç sinyal vermemesinin daha iyi olduğu bu süreç sonunda...

Eve dönerken markete uğrayıp birkaç parça bir şey alman gerekiyor. Hızlıca alıyorsun her şeyi ve kasaya geliyorsun. Önündeki müşteri koca bir sepeti boşaltmış ve senin geldiğini görüp işlerini süratle bitirmesini beklemek hayal maalesef. Zaten çoğu tam kasa aşamasında telefonla konuşuyor ve ellerden biri iptal durumda. Diğer el ile cepten veya çantadan cüzdan çıkacak, doğru kredi kartı bulunacak, şifre girilecek, o alınanlar tek elle poşetlere doldurulacak da sıra sana gelecek.

Kalabalık bir ortamda elindeki telefon ile görüntülü ya da hoparlör açık türlü konuşmalar yapan o kişi! Hiç tanımadığın, çoğuyla tanışmanın da kimseye faydası olmayacağı bir ortam. Zaten yeterince gürültü ve görüntü kirliliği var sen olmasan da. Ama sen ya ne kadar önemli olduğunu vurgulamak, ya da ne kadar meşgul ve yoğun olduğunu göstermek, ya da kalabalık içinde ne yapacağını bilemediğini saklamak için o ortamı geçici süreliğine yaşanmaz hale getiriyorsun sayın kişi!

Bu koca şehirde güvenli, uzun soluklu ve hızlı yürünebilecek kaldırım bulabilmek zaten Kaf Dağı'nın ardındaki Anka Kuşundan mücevheri alıp getirebilmekten daha kolay değil. Bir de bunun üstüne o kısıtlı alanlarda yanlamasına genişleyen sohbetçi ekipler yok mu! Hatta bazen 2 ayrı ekip birleşip tüm yaya kaldırımını geçişe kapatıyorlar hal hatır sohbetleri için.

Zaman zaman kendimi arka koltuktaki ilgi çekici yolcu ile sohbeti uzatabilmek için tüm trafik kurallarına uyan, sabırlı ve anlayışlı taksi şoförü gibi hissediyorum, zaman zaman da kırmızıdan sarıya dönen ışıkla birlikte kornaya abanan trafik canavarı gibi :)

Affınıza sığınarak bu sefer de böyle oldu diyorum.

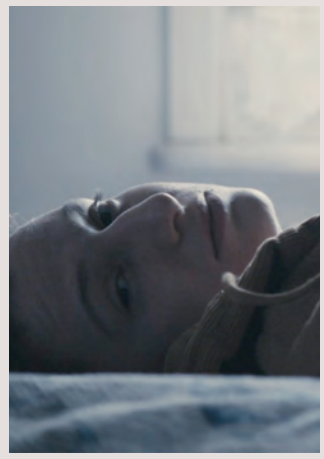
Görüşmek üzere,



Hazine

Yönetmen: Canbert Yerguz
Senaryo: Canbert Yerguz, Burak Yerlikaya
Oyuncular: Çağlar Çorumlu, Boran Kuzum, Şükran Ovalı
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Devlet memuru olan Mesut, annesinin ölüm haberini alır ve cenazesine katılmak için yıllar önce ayrıldığı, doğup büyüdüğü kasabaya geri döner. Annesine karşı son görevini yerine getirmek için kasabaya gelen Mesut'un aklındaki tek şey, bir an önce İstanbul'a dönüp yarım kalan gönül meselesini tamamlamaktır. Ancak işler Mesut'un planladığı gibi gitmez ve düşündüğünden daha fazla köyde kalmak zorunda kalır. Bu sırada kardeşi Musa yüzünden bir define kazısına katılan Mesut, kendisini türlü maceraların içinde bulur.



DRAM / FİLM

İklim Değişimi

İklim, üniversite eğitimini tamamlamak için Londra'ya taşınmıştır. Gider gitmez karşılaştığı soğuk atmosfer ve mesafeli insanlar onun alışma sürecini zorlaştırmaktadır. Kaldığı apartmandaki ev arkadaşlarının uzak tavırları, okulunda karşılaştığı aklı bir karış havada gençler onun için hızla bir kâbusa dönüşür ve gün geçtikçe yalnızlığa gömülür. Bu yalnızlıkla birlikte geçmişinde yaşadığı anksiyete krizleri nükseder. Film, Blutv'de.



GERİLİM / DİZİ

Magarsus

Kurak ailesi, Sarıbahçe'de narenciye ticareti yapmaktadır. Aile üyeleri bir yandan birbirleriyle mücadele ederken bir yandan da bölgede hakimiyet kurmaya çalışan dış güçlerle de mücadele eder. Merve Dizdar, Berkay Ateş, Çağlar Ertuğrul, Ercan Kesal'ın başrollerini paylaştığı gerilim temalı dizinin yönetmen koltuğunda ise Yunus Ozan Korkut oturuyor. Diziyi, Blutv üzerinden izleyebilirsiniz.



KORKU / FİLM

Koş Tavşancık Koş

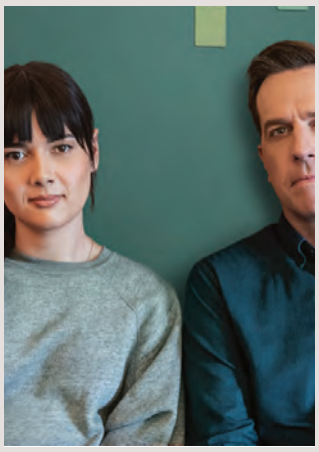
Sarah, bir kadın doğum doktoru olarak yaşam döngüsü hakkında sağlam bir anlayışa sahiptir. Ancak küçük kızının başka bir insanın anılarına sahip olduğunu iddia etmesiyle huzursuzluğu giderek tırmanır. Sarah, küçük kızının giderek tuhaflaşan davra nışlarına anlam vermeye çalışırken kendi inançlarını sorgulamak ve geçmişte kaldığını düşündüğü bir sorunla yüzleşmek zorunda kalır. Film, Netflix'te.



Buğday Tanesi

Yönetmen: Doğan Ümit Karaca
Senaryo: Volkan Kapkın
Oyuncular: Kutsi, Yeliz Akkaya, Deniz Arna
Türü: Dram
Platform: Netflix

Buğday Tanesi, yaşadığı haksızlıklara ve ötekileştirilmeye karşı mücadele eden milletvekili Serkan Bayram'ın hayatından esinleniyor. Serkan Bayram, henüz küçük bir bebekken buğday tarlasında çıkan elim yangında, ellerini kaybeder. Büyük mücadeleler vererek hayata tutunmayı başaran Serkan Bayram, bugün Türkiye Cumhuriyeti'nin Milletvekili, çok sayıda sivil toplum kuruluşunun üyeliğini yapmış başarılı bir avukat, örnek bir aile babasıdır. O, ötekileştirilmeye karşı verdiği mücadele ile engelli insanlara umut olur.



DRAM / FİLM

Together Together

26 yaşındaki Anna, Matt adında 40'lı yaşlardaki bir adam ile çocuğunu dünyaya getirmek için anlaşır. Bunun için alacağı para ile Anna üniversiteden mezun olmayı planlar. Anna bu duruma sadece bir iş gözüyle baksa da Matt'in yaklaşan ebeveynliğine karşı dizginleyemediği coşkusu, Anna'yı ısrarla hayatına davet etmesine neden olur. Bu süreç ikisinin arasında beklenmedik bir bağ kurar. Film, Blutv'de.



GİZEM / DİZİ

Sil Gitsin

Kameralı bir telefonla yapacağınız basit bir fotoğraf çekimiyle istediğiniz herhangi birini yok edebilseydiniz, bu hayatınızdaki hangi kişi olurdu? Kendi partnerleriyle mutsuz olan Aim ve Lilly, yasak aşk yaşamaktadır. "Sil Gitsin" telefonu şans eseri Lilly'nin eline geçince Aim ve Lilly, partnerlerini "silmeye" ve birlikte yeni bir hayata başlamaya karar verir. Ancak işler hiç de göründüğü kadar kolay değildir. Dizi, Netflix'te.



AKSİYON / FİLM

Eller Yukarı, Damat!

Kurallara sıkı sıkıya bağlı bir banka müdürü olan Owen Browning, hayatının aşkı Parker ile evlenmeye hazırlanmaktadır. Ancak düğününe birkaç gün kala bankası, meşhur 'Hayalet Haydutlar' tarafından soyulur. Bu olay sonrası elde edilen tüm kanıtlar, Owen'ın şehre yeni gelen müstakbel kayınvalidesi ile kayınpederinin bu azılı soyguncuların ta kendisi olduğundan şüphelenmesine yol açar. Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Eller aya, biz eller havaya!

GEÇTİĞİMİZ yıl sonunda, Japon milyarder Yusaku Maezawa, 12 gün süren uzay yolculuğunu tamamlayarak başarılı bir şekilde dünyaya geri döndü. Maezawa, 12 gün süren uzay yolculuğunu 2023'te Elon Musk'ın kurduğu SpaceX firmasının roketi ile Ay'a yapacağı yolculuk için bir prova olarak gördüğünü söylemişti. Yani "yaptıklarım yapacaklarımın teminatıdır" demek istedi herhalde. Hatta belki bu yolculuğu çok sever ve arkadaşlarını da alır gider günün birinde kim bilir. Bu arada Yusaku bana bir zamanlar Türkiye'de çok meşhur olan ve uzun süre Japon sandığım Yumatu markasını hatırlattı, sonra bunun Yusuf-Mahmut-Tuncer ortakların isimlerinin baş heceleri olduğunu öğrendiğimde çok gülmüş idim.
Yolculuğundan önce uzayda yapmayı planladığı şeyleri de liste olarak açıklayan Maezawa, bir çocuğun isteği üzerine Dünya'ya ISS'den (Uluslararası Uzay İstasyonu/UUİ, Veya International Space Station/ISS) hava getirmeyi planladığını söylemişti. Ama bunu kesinlikle hava atmak için kullanmadı Yusaku.
Yörüngede kâğıttan uçaklar uçurmak, astronotlara yardım etmeye çalışmak, havaya sabun köpüğü üflemek, kutup ışıklarını, yıldırım ve meteor yağmurlarını kameraya almak gibi hedefleri bulunan Maezawa, ayrıca uzayda spor yapmayı da deneyeceğini duyurmuştu. Maezawa, yolculuğu süresince ISS'de edindiği deneyimlerinin her anını sosyal medyada takipçileri ile paylaştı. Üşenmeyip sosyal medya hesaplarına bakarsanız ne kadar eğlendiğini de kendi gözleriniz ile görmüş olacaksınız.
Maezawa, Soyuz-2.1a roketi ile Kazakistan'daki Baykonur Uzay Üssü'nden uzay yolculuğuna başlamıştı. Maezawa'ya uzay yolculuğunda asistanı Yozo Hirano ve Rus kozmonot Aleksandır Misurkin'in de mürettebat olarak eşlik etmişti. Maezawa, daha önce yaptığı açıklamalarda ise, 2023'teki ay yolculuğuna eşlik edecek 8 kişi aradığını Uluslararası Uzay İstasyonu (UUİ, İngilizce: International Space Station (ISS)) belirterek dikkatleri üzerine çekmişti. Merak eden nesil, çağrım size, bu yolculuğa eşlik edecek kişiler neden 8 Türk genci olmasın? İcat çıkartın bence bu konularda. Maezawa amcanızı zorlayın, eşlik edin bu yolculukta kendisine.
Milyarderler Musk, Bezos ve Branson, ticari-turistik uzay seyahati işine soyunarak Rusya ile sıkı rekabete girdi. Ancak bazı uzmanlar, milyarderleri bilimden çok eğlence amaçlı uzay projelerine milyarlarca dolar yatırım yaptıkları için eleştiriyorlar. Bence bu amaçlarında hiç sorun yok, yolu açsınlar, sonra zaten su yolunu bulur. Git-gel ucuzlar bu yolculuk bizler veya torunlarımız için.
Gelelim bu işin duygusal kısmına, acaba bilet ücreti ne kadar idi, tabii çift yön olarak! Sanırım 40 milyon dolar civarında bir ücret ödemiş Yusaku. Tabii bizim AKBİL ile karşılaştırıldığında tüm ülkenin 80 günde devr-i âlem yolculuğu yaparak ödeyeceği rakama falan denk düşüyor. 8 gencimizi toplaşıp bu yolculuğa göndersek, acaba bütçemizden eksilecek olan rakam için ne kadarlık bir yüzyıl maaşlarımızdan ödeme yapmak zorunda kalacağız?
Burada asıl anlatmaya çalıştığım mevzu, dünyanın bir tarafında hepimize çok ütopik gelebilecek tuhaf ve çok futuristik gelişmeler yaşanırken, bizlere benzeyen ülkelerde hayat, geçim sıkıntısı ile savaşmaktan öteye gidemiyor ne yazık ki! Ne yaparsak yapalım günü kurtarıyoruz sadece, yarın ne ile gelirse! Coğrafya kaderdir lafına hep isyan eder dururdum ama son kararım "Coğrafya çok kederli de olsa kaderimiz."
Yani siz başlığıma bakmayın, işin ironisi bu!
Her şeyi altalta koyduğunuzda sanki ellerimiz hep havada kalacak gibi duruyor.
Eller aya, biz yaya!
Ve artık bu duruma isyan etmeyi de bırakıp, yolumuza bakalım. Madem coğrafyamız bunu getirmiş bize, öyleyse önümüze sunulan ile ne yapacağımıza bakalım. Bayat ekmek, salça ve soğan varsa elimizde papara yapıp yiyeceğiz, eller neden suşi yiyor diye ağlayıp sızlamayacağız! Papara'yı en iyi yapan olmak da kendi sıkletinde bir başarıdır, şampiyonluktur!
Papara yemeği: Bayat ekmeği minik küpler şeklinde doğrayın ve cam tepsinin içine alın. Sosu hazırlamak için tencerenin içine yağı ekleyip eritin. Minik doğranan soğanları ekleyip kavurun. Soğanların üzerine salçayı ekleyip kavurun. Üzerine suyu ilave edin. Tuz ve biberlerini ilave edin ve kaynamaya bırakın. Ortalama 5 dakika kaynaması yeterli olacaktır. Ocağı kapattıktan sonra sosu sıcak olarak dilimlenen ekmeklerin üzerine gezdirin. Her tarafını kaplamasına dikkat edin.

smartIQ

"Veri, pazar analizi ve yapay zekâya dayalı çözümlerimizle iddialıyız"

Otomotiv alanında sahip oldukları güçlü AI modelleri, veriye dayalı karar destek sistemleri ve referanslarının sigortacılık için çok değerli olduğunu belirten SmartIQ şirketinin kurucusu ve CEO'su Ali Kavak, "Özellikle araç değerine dayalı veri ve akıllı öngörülerle poliçe üretiminden hasar süreçlerine, ayrıca değer kaybı gibi hizmetlerle hukuk departmanlarına kadar çözüm üretebiliyoruz" dedi.

Otomotiv ve sigorta sektörleri çok yakın bir ilişki içerisinde. Mobility ve otomotiv teknolojileri alanında yaşanan birçok değişim, sigortacılık sektörünü de derinden etkiliyor. Bir taraftan da pandemi, çip krizi, tedarik zorlukları ve enflasyon nedeniyle araç piyasasındaki dengeler değişti. Araçların hem güncel değerini belirlemek hem de gelecek fiyat öngörülerini yapmak bu iki sektördeki tüm oyuncular için hayati önem taşımaya başladı. Otomotiv alanında, gerçek veriye dayalı pazar analizleri, yapay zekâ ve dijital teknolojileri kullanarak ürün ve çözümler sunan SmartIQ şirketinin kurucusu ve CEO'su Ali Kavak ile çok keyifli bir söyleşi yaptık. Özellikle oto sigortaları ve hasar alanına ilgi duyanların ilgisini çekecek birçok bilgi içeren bu güzel sohbette sundukları çözümler, odak alanları, sigorta alanına yönelik hizmetler ve gelecek planlarına değindik.



Ali merhaba. İstersen öncelikle, SmartIQ olarak yola çıkış hikâyenizi konuşarak başlayalım.
Daha öncesinde veri madenciliği ve yazılım geliştirme hizmetleri sunan bir danışmanlık şirketimiz vardı. SmartIQ, bir müşterimizde gördüğümüz probleme çözüm üretme fikriyle doğdu. Otomotiv dikeyindeki oyuncuların, gelir yönetimi ve araç fiyatlandırma konularında kişiye bağlı ve sezgisel hatta bazen duygusal ilerlediğini ve pazar uyumluluk araştırmasını düzenli yapamadıklarını gözlemledik. Davranışsal iktisat prensipleri, büyük veri ve yapay zekâ teknolojilerini kullanarak biz bu işi çözeriz dedik. Pazarın sürekli değişken ve rekabetçi koşulları SmartIQ'nun önemini öne çıkardı. Bugün gerçek zamanlı ve sürekli yaşayan pazar analizleri ve tahminleme modelleriyle birçok profesyonelin iş rutinlerinin bir parçası olmayı başardık.

Hangi "acı noktalar" sizin ilginizi çekiyor?
Aslında bu soruyu otomotiv ve sigorta sektörleri açısından 2 aşamalı cevaplamak isterim:
Otomotiv dünyasında yola ilk çıkışımız araç alım-satım işini yapan profesyonel yapılar oldu. Türkiye otomotiv pazarı dünyada ilk 10'da. Pazarda 97 bin çeşit farklı aracın ticareti yapılıyor. SmartIQ'da hepsini takip ettiğimiz için net biliyorum.
Bu kadar çeşitli ve dinamik bir pazarda hangi araç, kaç liraya, nerede (perakende/ihale İstanbul/Kayseri?) kaç günde alınır/satılır gibi zor sorulara çözüm ürettik. Hatta fırsat ve kelepir araç bulma işini de yine teknolojiyle çözüp adına da OtoBUL dedik.
Sigorta sektörü için ise otomotiv önemli bir gelir ve gider kalemi. SmartIQ'nun reel sektörde kabul görmüş güçlü AI modelleri ve referansları, oto sigortaları alanında işbirliği imkânlarını hızla yarattı. Özellikle bu dönemde, araç değerine dayalı veri ve akıllı öngörüler sektör için çok değerli. Poliçe üretiminden hasar süreçlerine, ayrıca değer kaybı gibi hizmetlerle hukuk departmanlarına kadar çözüm üretebiliyoruz.

SmartIQ olarak sunduğunuz çözümler ve değer önerilerine de kısaca değinir misin? Özellikle sizi farklı kılan, rakiplerden ayıran özellikleriniz neler?
Distribütör, yetkili satıcı, galeri, filo şirketleri ya da sigorta ve finans gibi farklı ihtiyaçlar ve farklı hacimlerde birçok müşterimiz var. SmartIQ olarak; Araç Değerleme, Stok Değer Analizi, OtoBUL, Katalog, Değer Kaybı Tespiti gibi AI temelli ürün ve modeller geliştiriyoruz.
Her gün 270'ten fazla veri kaynağından alım satım verisi SmartIQ'ya akıyor. 8 yıllık, 37 milyon adet araç satış verisine sahibiz. Yani yaşayan ve sürekli güncel büyük bir sistemimiz var. Güçlü teknoloji altyapımız ile bu verilerin analizi ve gelişen tahminleme modellerini yapıyoruz. Bu sayede, bilimsellik ve açıklanabilirlik yönleriyle rakiplerimizden ayrıştığımızı söyleyebiliriz.
AI ve veri çözümlerimizi insan odaklı tasarım ile birleştirmeye gayret ediyoruz. UX-UI çalışmalarımız ile de müşterilerimizden çok pozitif geri dönüşler alıyoruz.
Bence bizi ayrıştıran en önemli fark tutkumuz. Bu vizyona inanıp emek veren 29 kişilik SmartIQ takımı en büyük gücümüz. Bugün Teknopark AR-GE ofisinde odakla ve tutkuyla çalışmak başarıyı getiriyor. Biz araç alıp satmıyoruz, ihale yapmıyoruz. Tek işimiz otomotiv pazar analizi ve odağımızı asla dağıtmıyoruz.

Otomotiv dikeyi sigortacılık için birçok tehdit ve fırsatlar barındıran, çok önemli bir alan. Elektrikli araçlar, otonom sürüş gibi yenilikler sektöre yön verecek gibi görünüyor. Gelecek ve öne çıkacak trendler ile ilgili öngörüleriniz neler?
Değişim çok hızlı ve kaçınılmaz şekilde yaşanıyor. Pandemi, tedarik sorunları, hızla artan petrol fiyatları gibi dış etkiler otomobil piyasasını da değiştiriyor. Uzakdoğu firmaları Avrupalı rakiplerinden farklı bir stratejiyle pazarı zorlamaya başladı. Yeni teknolojiler Türkiye pazarında da kabul görmeye başlamakla birlikte bizce henüz yeterince yerleşmedi.
Yakın dönemdeki en büyük değişim şehir içi teslimat için kullanılan hafif ticari araçta olacak öngörüsündeyim. "Elektrikli araçlar için değer kaybı nasıldır? 12 aylık poliçe fiyatını nasıl belirlemeliyim? Hatta yeni teknolojiler yaygınlaştıkça geleneksel ürünleri nasıl etkileyecek? Eski yöntemlerle gidersem rekabette geri kalır mıyım?" gibi sorular sektörün yakın gündemi olacaktır.

Sigorta sektörüyle nasıl bir iş birliği içindesiniz? Sektör paydaşlarına yönelik sunduğunuz çözümler neler?
Sektör yöneticilerinin stratejik ve operasyonel alanda ilgilenmesi gereken çok fazla konu var. Gün içinde neye zaman ayıracağı artık daha kritik. Dolayısıyla hızlı ve tutarlı kararlar alabilmeleri çok kıymetli. Bu açıdan da bizim sunduğumuz akıllı çözümler çok daha önemli hale geliyor. Sigorta sektöründe aktüerya, hasar ve değer kaybı alanında aktif iş birliklerimiz bulunuyor. Yakın dönemde bizim ilgi alanımıza giren ve yoğun mesai harcadığımız konu değer kaybı.

Değer kaybı konusu gerçekten önemli. Bu konudaki gözlemleriniz ve sektöre sunduğunuz değer önerisi nedir?
Anayasa Mahkemesi 14 Şubat 2023 tarihinde sigortacılık sektörünü yakından ilgilendiren bir karar aldı. Değer kaybı hesaplamaları için kullanılan cetvelin hukuki geçerliliği kalmadı. Aracın 2. el piyasasındaki gerçek değerini yansıtmayan hiçbir uygulama ve alınacak kararlar yine hukuka uygun olmayacak. Bu durum hem müşteriler için hak arama süreçlerini uzatmakta hem de sigorta şirketlerini çok yüksek maddi kayıplar ve operasyonel yükle mücadele etmek zorunda bırakmaktadır. SmartIQ olarak veriye dayalı karar destek sistemlerimiz ve tahminleme çözümlerimizle, bugün ve geçmiş tarihteki araç değer kaybını tespit ediyoruz. Değer kaybına konu tarih için 270'ten fazla veri kaynağından ispatlarla bu analizi sunuyoruz.
Uzayan mahkeme süreçleri, yüksek maddi kayıplar ve kaybedilen zamanı sigorta şirketleri lehine iyileştirmek için işbirlikleri yapıyoruz. Yaklaşık 6 milyar lira kaybı, bilimsel yaklaşımlarla ekonomiye geri kazandırmak için çalışıyoruz.

SmartIQ adına sizin geleceğe yönelik hedeflerinizden de kısaca konuşalım. Yol haritanızda neler var?
Öncelikli hedefimiz, veriye dayalı karar destek sistemi olarak Türkiye otomotiv sektöründe referans bilgi kaynağı olmak. Müşterilerimize zaman ve para kazandırarak işletmelerini geleceğe taşımaları için teknoloji partneri olmayı hedefliyoruz.
Türkiye'de geliştirdiğimiz modelleri Avrupa ve Orta Doğu gibi farklı pazarlara sunmak için hazırlıklar yapıyoruz. SmartIQ olarak hedefimiz isteyen herkesin bu vizyona ulaşabilmesi ve kullanabilmesi.

İlave etmek istediğin bir mesaj var mı?
"Geleceği görmek mümkün değil ancak günümüz imkânları ve nitelikli veriyle daha doğru öngörüler yapmak mümkün." Bilim ve teknoloji insanlar için her daim rekabet avantajı ve kolaylık sağlayan bir yardımcı güç olmuştur. Yeter ki vizyonu açık yöneticiler ve genç zihinlerle birlikte, iş birliği içinde çalışalım.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

“Bir Konu Bir Konuk”



ÜRETKEN YAPAY ZEKA (Generative AI)

Utkan Şanda
Exairon Kurucu & CEO

Yapay Zeka destekli sistemler, insan benzeri konuşma ve akıl yürütme yeteneğini taklit ederek soruları yanıtlamak, makale yazmak ve hatta yazılım kodu oluşturmak gibi çok çeşitli görevler için kullanılmaya başlandı.
OpenAI tarafından geliştirilen ve ChatGPT'nin de altyapısını oluşturan GPT, Google tarafından geliştirilen BARD ve Meta (Facebook) tarafından açık kaynak haline de getirilen LLaMA Büyük Dil Modelleri bu alandaki önemli yatırımlar. Bu dev firmaların Üretken Yapay Zeka teknolojisine yapmış oldukları yatırımlar bu teknolojinin önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Generative AI ve LLM's nedir?

Genel olarak insana özgü kabul ettiğimiz, bu sebeple makinelerin başaramayacağına inandığımız, bu anlamda bizleri şaşırtan (ve hatta bir çok insanı tedirgin eden), görsel, ses ve edebi metinler gibi tasarım çıktıları üretebilme becerisinin arkasında yatan teknolojiye genel olarak Üretken Yapay Zeka (Generative AI) olarak adlandırılıyor.
Benzer yapıda, insansı diyaloglar yürütebilmesini sağlayan teknolojiye ise Büyük Dil Modelleri (LLMs) diyoruz.

Neler vadediyor?

Üretken yapay zeka, sıradan bir teknoloji olmaktan çok daha fazlası. Zira makinelerin belirli bir sorunu çözme konusunda bizlerden daha yetenekli olabilmesinin önünü açan bir devrim niteliğinde. Özellikle büyük veri setlerini analiz etme ve karmaşık problemlere çok hızlı çözüm bulma kabiliyeti, birçok farklı alanı kökten değiştirebilecek potansiyele sahip.
Benzer şekilde Büyük Dil Modelleri (LLMs) de bir metni anlama, öğrenme ve oluşturma yeteneğine sahip. Ayrıca, LLM'ler etkileşimli sohbetlerde bulunabiliyor, soruları yanıtlayabiliyor, diyalogları ve belgeleri özetleyebiliyor ve önerilerde bulunabiliyorlar.
Bu teknolojiler, pazarlama alanı için yaratıcı yazma, görsel tasarım, video üretimi ve seslendirme, eğitim sektöründe öğrenci koçluk uygulamaları, hukuk için belgeleri özetleme, finans için pazar araştırması, sağlık için klinik denemeleri simüle etme ve yazılım geliştirme için kod yazma gibi birçok farklı sektör ve görevde kullanılmaya başlandı bile.

Sigorta sektöründe neleri değiştirebilir?

Üretken Yapay Zeka devriminin sigorta sektörünü de etkilememesi elbette düşünülemez.
- Bu teknolojiler ile güçlendirilmiş Yapay Zeka sanal asistanların çok daha yaygın ve etkin şekilde kullanılması satış, satış sonrası hizmetler, hasar ve yenileme süreçlerindeki otonom çalışma oranlarını ve dolayısıyla verimliliği önemli oranda yükseltecek.
-Müşterilerin profillerine uygun ürünlerin, kişiselleştirilmiş kapsam, kanal, yöntem ve mesajlarla sunulması ile çok daha etkin poliçe satışlarına şahit olacağız.
-Benzer şekilde sigorta sektörü çalışanlarına hizmet veren çok daha fazla sayıda Yapay Zeka Sanal Asistanları göreceğiz. Bu asistanlar, şirket bilgi bankaları ve verileri ile eğitilerek, karar aşamaları ve icra noktalarında pek çok alanda çalışanların hayatını kolaylaştıracak.
- Hasar süreçlerinde Üretken Yapay Zeka desteği ile hasar bildirimlerinin analizi, süreçlerin otomasyonu ve ayrıca sahtecilik kontrolleri daha etkin şekilde yürütülebilecek.

Üretken Yapay Zeka teknolojisinin önündeki zorluklar

Bu teknolojinin önünde bazı zorluklar da yok değil. Üretilen içeriklerin orijinalliği ve kalitesi sorgulanıyor. Bazı içeriklerin insan eliyle mi yoksa yapay zeka tarafından mı üretildiğinin nasıl anlaşılacağı tartışılıyor. Aynı zamanda, telif hakları ve etik sorunları da dikkate alınması gereken konular arasında. Kimin ürettiği ve kimin sahip olduğu gibi temel soruları yanıtlamak oldukça zor olabileceği için teknolojinin hukuki çerçevesinin belirlenmesi önümüzdeki dönemde önemli bir konu olacak.



Forward 50 Europe raporu yayınlandı

InsureTech Connect (ITC) ve Sønr'ın Avrupa'da öne çıkan, gelecek vadeden ve başarılı erken dönem insurtech girişimleri derledikleri "Forward 50 Europe" raporu yayınlandı.

InsureTech Connect (ITC) ve Sønr tarafından yayınlanan Asya-Pasifik, Avrupa ve Amerika'daki en heyecan verici erken aşama insurtech'leri keşfeden rapor serisinde yer alan Forward 50 Europe, bölgede öne çıkan erken seviye ve gelişmekte olan startup girişimlerin kapsamlı bir sıralamasını sunuyor. Gelişmekte olan girişimlere (Seri A yatırım turu ve öncesindeki) odaklanan Forward 50, önümüzdeki 3-5 yıl boyunca piyasaya çıkmasını bekleyebileceğimiz trendler hakkında fikir edinmek için de önemli bir araştırma diyebiliriz. Ayrıca rapor, Avrupa ve potansiyel olarak küresel sigorta piyasasının geleceğini şekillendirmede kilit rol oynayacak şirketlere de ışık tutuyor. Toplam yatırım tutarlarının azaldığı ancak erken aşama girişimlere yapılan yatırımlarda bir artış olduğuna dikkat çeken rapor, bu durumun pazarın değişim için hâlâ hazır olduğuna dair bir inancın ve yatırımcıların sektörün evriminde kritik bir rol oynama fırsatına sahip olduğuna dair güvene işaret ettiğini aktarıyor.

ANA TRENDLER NELER?

Raporun işaret ettiği ana trendleri ise şöyle özetleyebiliriz:
Gelecek iş birliğinde: İş birlikleri artıyor ve açık inovasyon önümüzdeki yıllarda daha fazla göreceğimiz bir trend olacak. Bu şirketlerin hedef kitleleri incelendiğinde, öne çıkanların %62'si B2B'ye, %10'u B2B2C'ye odaklanıyor. %10'u ise hem B2B hem de B2C tekliflerine sahip. Ek olarak, çoğu mevcut uygulamalarını ilerletmek için doğrudan sigorta şirketleriyle çalışmak üzere tasarlanmış.
Avrupa'da P&C odağı: Forward 50'de P&C'ye %58'e odaklandığı görülüyor. Hayat & Sağlık (L&H) merceğine sahip girişimler, ilk 50'nin yalnızca %18'ini temsil ediyor. Ancak bu durum COVID-19 sırasında bu alana yapılan yatırımlar ve pazarın ilgisi göz önüne alındığında şaşırtıcı bir sonuç. Hem P&C hem de L&H'yi kapsayacak şekilde tasarlanan girişim oranı ise %14.
Odaklı inovasyonu teşvik eden gelişen riskler: Dünya hızla değişirken bu değişim beraberinde yeni riskler de getiriyor. İşletmelerin dayanıklılık kazanması ve müşterilere koruma sağlama ise girişimlere yeni fırsat kapılarını aralıyor. Forward 50'nin %16'sı yeni risklere odaklanıyor. Buna sibere odaklanan şirketler (%6) de dâhil.
Birleşik Krallık'ın ezici temsili: Forward 50 Europe'ta Avrupa ve Birleşik Krallık genelinde 13 ülkeden temsil bulunuyor. Birleşik Krallık Forward 50'de %42'lik bir paya sahipken onu %18 ile Fransa, %6 ile İrlanda, Hollanda ve İsveç takip ediyor.
Yapay zekâ odaklı değer: Veriye dayalı sigorta süreçleri nedeniyle Forward 50 girişimlerinin %30'undan fazlasının yapay zekâ kullandığı görülüyor. Çözümler, hem temel sistemlerde hem de yenilikçi yeni ürünlerde otomasyon ve iyileştirme fırsatlarına işaret eden geleneksel ve gelişen/gelişmekte olan kullanım durumlarının geniş bir yelpazesini kapsıyor.
Gömülü sigorta Avrupa'yı şekillendiriyor: 2030 yılına kadar gömülü sigortanın toplam küresel sigorta dağılımının %10-15'ini (1 ila 1,5 trilyon dolar) oluşturacağı tahmin ediliyor. Ek olarak gömülü sigorta, genel pazarın büyüklüğünü artırma potansiyeline sahip. Forward 50'nin de %10'unu gömülü sigorta oyuncuları oluşturuyor. Rapor, sigorta satın alımını yeniden tanımlama fırsatıyla gömülü sigortanın daha fazla görülecek bir trend olduğuna dikkat çekiyor.
Değişen cinsiyet dengesi: Oyuna yeni giren oyuncular benzeri görülmemiş bir dengeyi temsil ediyor. Örneğin Anansi Tech iki kadın tarafından kuruldu. Kita, Furry Champ, Hoggo, Lassie, Sotera Heritage, Neptune Mutual ve Vastmindz dâhil olmak üzere ilk 50 şirketin 8'inin kurucuları kadın.

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

OKSİJEN PLUS

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

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN
ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK
+ ÇOCUK KANSERİ
+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA* 369 TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA

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

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

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

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

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.

affinitybox

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA