MONTE CARLO'DA ENFLASYON VE DOĞAL AFETLER VURGUSU

65'inci Reasürans Rendez-Vous de Septembre (RVS), Monte-Carlo'da gerçekleştirildi. Sigortacılar, reasürörler ve brokerlerin piyasa sorunlarını ve trendlerini ele almak için bir araya geldiği etkinlikte yüksek enflasyon ve doğal afetler gibi birçok konu başlığı öne çıktı. Doğal afetlerin sayısının sürekli arttığı göz önüne alındığında, 2024 yılında daha yüksek oranlar ve daha zorlu piyasa koşulları beklenebilir. ›S.20



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2023 YIL: 39 / SAYI: 539 AYDA BİR YAYINLANIR



2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde ana odak: Doğal afetler

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından her yıl düzenlenen Sigorta Haftası'nın 12'ncisi bu yıl 25 Eylül - 1 Ekim tarihleri arasında 'Deprem ve Doğal Afetlere Hazırlıkta Sigorta Sektörünün Önemi' temasıyla kutlandı. Sigorta Haftası kapsamında bu yıl 2'ncisi düzenlenen Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde ise Türkiye ve dünyadan önemli isimler ve sektör paydaşları bir araya geldi. "Afet Riskleri ve Sigorta: Afetlerin Etkilerini Azaltmada Sigortacıların Rolü" temasıyla düzenlenen Zirve'de, fikir alışverişlerinin yanı sıra katastrofik hasarları azaltmaya yardımcı olacak en iyi uygulamaların ve en iyi deneyimlerin paylaşılması amaçlandı.

Zirve açılışında konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, Zirve'nin afetlere karşı sigorta sektörünün rolünü ve gelişme alanlarını masaya yatırmak için önemli bir buluşma noktası olduğunu belirterek, "TSB olarak bütün çalışmalarımızı sigorta ekosistemini daha da büyütmek ve sağladığı koruma kalkanını genişletme ekseninde yürütüyoruz. Kamu ve özel sektör iş birliğiyle sigortacılık ekosistemini büyütmek, geliştirmek, ülkemiz ve vatandaşlarımıza fayda sağlamak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Çünkü biliyoruz ki; güçlü sigortacılık, güçlü Türkiye demektir" dedi. ›S.14

TSB'NİN YENİ BAŞKANI UĞUR GÜLEN

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) sektör paydaşları ve üye şirketlerin katılımıyla düzenlendiği Olağanüstü Genel Kurul'da gerçekleşen seçim sonucunda TSB'nin yeni Başkanı Uğur Gülen oldu. Gülen, Nisan 2024'teki TSB Genel Kurulu'na kadar TSB Başkanlığı görevini sürdürecek. ›S.13



"FINTECH SEKTÖRÜNDE ÖNEMLİ FIRSATLAR VAR"

Insurtech ve fintech arasındaki etkileşimin ve yaratacağı sinerji ve enerjinin farkında olduklarını belirten Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, fintech sektöründe önemli fırsatlar olduğunu ve bu fırsatların sektör için tüm dağıtım kanallarına kolaylık sağladığını vurguladı. ›S.5



"BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI YAYGINLAŞACAK"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Orta Vadeli Program'a göre bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılacağını belirterek, afetlere hazırlık anlamında özellikle bina tamamlama sigortasının OVP'de yer almasını memnuniyetle karşıladıklarını söyledi. ›S.9



"SİGORTASIZ BİR YAŞAM MÜMKÜN DEĞİL"

Yıla 6 Şubat depremiyle başlandığını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "6 Şubat'ta yaşadığımız deprem felaketi doğal afetler başta olmak üzere her türlü riske karşı hazırlıklı olmak gerektiğini gösterdi. Sigortasız bir yaşam mümkün değil" şeklinde konuştu. ›S.12



"YEŞİL BİR GELECEK İÇİN GÜVENCE SUNUYORUZ"

Sigorta ürünlerinin sürdürülebilirliğe olan katkısına değinen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Sigorta ürünleri yakın ve uzak gelecek için de akıllı çözümler sunarak sigortanın önemini ortaya koymalı" dedi. ›S.10



CEYHAN HANCIOĞLU MAGDEBURGER'DE

HDI Sigorta'da 13 yıl genel müdürlük görevini yürüten Ceyhan Hancıoğlu, 15 Eylül 2023 itibarıyla Magdeburger Sigorta'nın genel müdürü olarak görevine başladı. Hancıoğlu, yeni görevi hakkında, "Yeniden tüm sektör paydaşlarımız için çalışmaya kaldığımız yerden devam edeceğiz" diye konuştu.



SİGORTACILARIN EN BÜYÜK RİSKİ ENFLASYON

Swiss Re'nin bu yıl üçüncüsünü yayınlamış olduğu Sigma raporuna göre, döngüsel yavaşlama, yüksek enflasyon ve jeopolitik belirsizlikler sigorta sektörünün görünümünü bulanıklaştırıyor. Kalıcı enflasyonun sigortacılar için en büyük risk olmaya devam ettiği belirtilen raporda, toplam küresel primlerin 2023-2024 yıllarında reel olarak %1,1 ve %1,7 trendinin altında büyüyeceği tahmin ediliyor. ›S.18





HONDA ACTIVA125 DAYANIKLI YAPISIYLA ÖNE ÇIKIYOR

Yeni Honda Activa125; tasarımı, düşük yakıt tüketimi ve dayanıklılığıyla öne çıkıyor. Scooter, yüksek verimli motoruyla 294 kilometrenin üzerinde menzile ulaşabiliyor. ›S.33

GALLARATE SANAT MÜZESİ

1966 yılında kuzey İtalya'nın Lombardiya bölgesinde kurulan bu çağdaş sanat müzesinin koleksiyonunda 5 binden fazla eser bulunuyor. ›S.35

YÜKSEK TOPUKLAR ZİRVESİ GERÇEKLEŞTİ

KASIDER iş birliğiyle TSB tarafından bu yıl ilk kez düzenlenen Yüksek Topuklar: Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi, "Tabiat Ana: Zorluklar ve Umutlar" temasıyla gerçekleşti. Zirve'de Tuluhan Tekelioğlu imzalı "100 Sigortacı Kadın Yüz / Yüksek Topuklar" belgeselinin ilk gösterimi yapıldı. ›S.17

TSEV 40. DÖNEM MEZUNLARINI VERDİ



Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından düzenlenen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 40. Dönem Mezuniyet Töreni İş Sanat Oditoryumu'nda gerçekleştirildi. ›S.13

ORTA VADELİ PROGRAM AÇIKLANDI

2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program Resmi Gazete'de yayımlandı. Programda, katılım sigortacılığının mevzuat altyapısının geliştirilmesi, BES'in cazibesini artıracak birtakım adımlar, OKS'nin ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin kurulması, afet sigortası, Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası ve Bina Tamamlama Sigortası'nın yaygınlaştırılması gibi sigorta sektörünü ilgilendiren hedefler yer alıyor. ›S.34

aveon

Acente Sayımız 1.250'ye Ulaştı.

Bizimle çalışmayı tercih eden tüm acentelerimize teşekkürler!



ACENTE DOSTU

aveonglobalsigorta.com

AXA Sigorta ve Koç Healthcare'den Türkiye'nin ilk dijital sağlık sigortası

AXA Sigorta, Koç Healthcare iş birliğiyle Türkiye'de bir ilk olan "Dijital Sağlık Sigortası"nı hayata geçirdi. Tıpta dijitalleşmeyi sigorta sektörüne taşıyan AXA Sigorta ve Koç Healthcare, bu iş birliğiyle sigortalılar için hastaneye gitmeden, diledikleri zaman ve diledikleri yerden muayene olabilecekleri uzaktan muayene dönemini başlatıyor.

AXA Sigorta, Türkiye sağlık sektöründe inovatif çözümler sunan Koç Healthcare ile sağlık branşında bir ilki gerçekleştirerek "AXA Dijital Sağlık Sigortası"nı hayata geçirdi. 13 Eylül'de Arter'de AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve Koç Healthcare CEO'su Dr. Erhan Bulutcu'nun katılımıyla tanıtılan "AXA Dijital Sağlık Sigortası", poliçeye dahil edilen dijital bir muayene cihazı yardımıyla sigortalılara diledikleri yerde, diledikleri zamanda hastaneye gitmeden tedavi olma olanağı sunuyor. "AXA Dijital Sağlık Sigortası" ile sağlık alanında yeni bir döneme imza atan AXA Sigorta, sigortalı müşterilerine, yatarak tedavilerde AXA Sigorta'nın anlaşmalı olduğu özel sağlık sigortası kapsamındaki tüm sağlık kurumlarında yerinde hizmet verirken, ayakta tedavilerde ise poliçenin yanında sunulan dijital muayene cihazıyla Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorlarıyla online görüşerek muayene olabilme fırsatı sunuyor. Yatarak tedavi, dijital ayakta tedavi, dijital muayene sonrası ilaç giderleri ve laboratuvar hizmetleri, isteğe bağlı dijital Check-Up ve ferdi kaza teminatlarını kapsayan "AXA Dijital Sağlık Sigortası", AXA Sigorta'nın Türkiye'de bir ilk olarak müşterilerinin hizmetine sunduğu yepyeni bir özel sağlık sigortası ürünü olma ayrıcalığını taşıyor.

'TYTOCARE' İLE DİJİTAL MUAYENE VE TEDAVİ OLANAĞI

AXA Sigorta, "AXA Dijital Sağlık Sigortası" sahiplerine hediye olarak verdiği "TytoCare" Dijital Muayene Cihazı'yla diledikleri zaman, diledikleri yerden muayene gerçekleştirme olanağı sunuyor. "AXA Dijital Sağlık Sigortası" ile sigortalılar kalp, akciğer, kulak, burun ve boğaz rahatsızlıkları ile cilt sorunları için Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi bünyesinde yer alan doktorlardan uluslararası standartlarda muayene hizmeti alabiliyorlar. Doktorlar, "TytoCare" Dijital Muayene Cihazı'yla kulak, burun ve boğaz bölgesini uzaktan muayene edip, ateş, nabız ve kalp atışı ölçümleri yapabiliyor. Poliçe kapsamında standart 7/24 limitsiz aile hekimi muayenesi ile 24 adet pediatri ve dahiliye branşı uzman doktor muayeneleri bu cihaz aracılığı ile online gerçekleştirilebiliyor. Bunların yanı sıra sigortalılara, poliçeye isteğe bağlı olarak dahil edilebilen ek teminatlarla cildiye, nöroloji, göz ve kardiyoloji de dahil olmak üzere, birçok branşta reçete yazımını da kapsayan tanı ve tedavi imkânı sunulabiliyor. Hizmet kapsamında doktorlar, teşhis süreci sonunda hastaya online reçete yazabiliyor, ayrıca hastanın sağlık verileri Sağlık Bakanlığı e-Nabız sistemine de entegre edilebiliyor. Bu yönüyle "AXA Dijital Sağlık Sigortası"nın sunduğu dijital teşhis ve tedavi çözümü, özellikle pandemi döneminde yaygınlaşan telefonla ya da online sağlık danışmanlığı alma hizmetlerinden ayrılıyor.
AXA Sigorta'nın Koç Healthcare iş birliğiyle Türkiye'deki müşterilerine sunduğu "TytoCare" Dijital Muayene Cihazı, iki şirket arasındaki münhasırlık anlaşması gereği, ülkemizde 4 yıl boyunca yalnızca AXA Sigortalılarına sunulan bir ayrıcalık olacak.

'AXA DİJİTAL SAĞLIK SİGORTASI KURTARICI BİR ÇÖZÜM'

"AXA Dijital Sağlık Sigortası"nın tanıtıldığı basın toplantısında konuşan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, ürünün yalnızca bireyler değil, aileler için de çözüm sunduğuna ve özellikle belli demografik gruplar için kurtarıcı olacağına dikkat çekti. Ölken, konuşmasında şunları söyledi: "Uzun yıllar önce başlattığımız dijitalleşme yolculuğumuz bizleri sektörde ayrıştıran önemli çalışmalarla meyvelerini vermeye devam ediyor. AXA Sigorta olarak, ülkemiz sağlık ekosisteminin önemli oyuncusu Koç Healthcare iş birliğiyle, Türk sigorta sektörüne öncülük edecek, sağlık alanında değer yaratacak yenilikçi bir sağlık çözümü olan "AXA Dijital Sağlık Sigortası"nı hayata geçirmenin heyecanı içindeyiz. 'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak' marka amacımız doğrultusunda, yalnızca hasar durumunda zarar tazmini yapan bir sigorta şirketi olmanın ötesine geçerek, ülkemiz için katma değer yaratan çalışmalar yapıyoruz. Türkiye'de ilk ve tek olan 'AXA Dijital Sağlık Sigortası' ile sigortalılarımızın sağlık hizmetlerine ulaşımını kolaylaştırıyoruz. Ürünümüzle sunduğumuz dijital muayene olanağının çocuklu aileler, dijitale yatkın olan gençler ve çalışanlar, şehir merkezinden uzakta yaşayanlar, yaşlılar ve fiziksel hareketliliği kısıtlı bireyler, yurtdışında 1 yıldan az süreli iş veya eğitim amaçlı bulunan Türkler ve sık seyahat edenler için alternatif bir çözüm olmasını umuyoruz. Bu yeni nesil sağlık çözümünü sigortalılarla buluşturmaktan dolayı çok mutluyuz."



› › › AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken (solda) ve Koç Healthcare CEO'su Dr. Erhan Bulutçu.

› › ›

AXA Sigorta Milyoner Acenteleri'ni The Peninsula Hotel'de ağırladı

AXA Sigorta, acentelerine sunduğu destek ve motivasyonla sektörün sürdürülebilirliğine katkı sağlamaya devam ediyor. Yüksek prim üretimi başarısı kaydeden acenteleriyle her yıl özel bir organizasyonda bir araya gelen AXA Sigorta, bu yıl farklı bir konseptte Milyoner Acenteleri'ni 21 Eylül akşamı The Peninsula Hotel'de ağırladı. Ülkemizi derinden yaralayan deprem felaketinin ardından ilk günden beri bölgeye maddi ve manevi desteklerini sürdüren Şirket, sene başında yaptığı açıklamada 2023 yılı acente pazarlama faaliyetlerine ayrılan bütçeyi deprem bölgesine kalıcı bir çözüm olarak kullanacağını açıklamıştı. Yoğun çalışmalar ve detaylı incelemeler sonucu Hatay'ın Antakya ilçesine bağlı Büyükdalyan Mahallesi'ne bir ilköğretim okulu yapmaya karar veren AXA Sigorta, bu güzel ve anlamlı projesini ilk olarak Milyoner Acenteler Gala Yemeği organizasyonunda acenteleriyle paylaştı. Hoşgeldiniz konuşması ile açılış yapan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "AXA Sigorta olarak her yıl düzenlediğimiz Milyoner Acenteler etkinliklerimizi oldukça önemsiyoruz. Bu buluşmaların hem bizleri hem de acentelerimizi motive ettiğini görüyoruz" dedi. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in ardından konuşmasını yapan AXA Sigorta Hukuk, Rücu, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar, şunları söyledi: "Deprem felaketinin ardından bölgede kalıcı bir destek sağlayabilmek adına oldukça fazla düşündük. Bir çocuğun geleceğinin sigortasının ise eğitim olduğuna gönülden inanıyoruz. Bu bakış açımızdan hareketle en doğru kalıcı projenin bir okul yaptırmak olduğuna karar verdik. Projemizin bir parçası olan tüm AXA Sigorta Milyoner Acenteleri'ne şükranlarımı sunuyorum."
AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu ise projeye katkı sağlayan tüm acentelere teşekkürlerini iletti ve Milyoner Acenteleri'nin başarılarını kutladı.



TARSİM Heyeti, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Gümen'i bilgilendirdi

Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Ankara'da, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Gümen'i ziyaret ederek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi hakkında bilgilendirmelerde bulundu.



›››



Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Ebubekir Gizligider'den TARSİM'e ziyaret

Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Ebubekir Gizligider ve beraberindeki heyet, TARSİM Genel Müdürlüğü'nde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ile bir araya geldi.
Genel Müdür Engürülü, Bakan Yardımcısı Ebubekir Gizligider ve beraberindeki heyete, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin, yapısı, işleyişi ve uygulamaları ile Sistem'in kuruluşundan itibaren bugüne kadar geçen süredeki gelişimi ve yapılan çalışmalar hakkında bilgiler verdi. Bakanlığın, sistemin istikrarlı büyümesinde, gelişiminde, ulusal ve uluslararası düzeyde ulaştığı başarılı noktada önemli bir rol üstlendiğine de değinen Genel Müdür Engürülü, verdikleri destekten ötürü Tarım ve Orman Bakanımız İbrahim Yumaklı'ya ve Bakan Yardımcımız Ebubekir Gizligider'e şükranlarını sunarak; TARSİM'in kısa, orta ve uzun vadeli planlamaları ile 2024 yılı hazırlıklarını ve hedeflerini paylaştı.

Agrar Sigorta Fonu'ndan TARSİM'e ziyaret

Kardeş ülke Azerbaycan Cumhuriyeti'nden Agrar Sigorta Fondu (Fon) Genel Müdürü Fuad Sadigov, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü'ye ziyaret gerçekleştirdi.



Ziyaret çerçevesinde Genel Müdür Engürülü, Üretimin ve Üreticinin Yüzyılı'nda TARSİM'in geleceğe yönelik yeni uygulamaları, adımları ve vizyonu hakkında bilgiler vererek, kuruluşunda ve gelişiminde destek verilen Agrar Sigorta Fondu (Fon) Genel Müdürü Fuad Sadigov ile gelecekte yapılabilecek işbirliği konuları ile ilgili fikir alışverişinde bulundu.

2023 yılı Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı başvuruları başladı

5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu'na istinaden oluşturulan ve Tarım Sigortaları Havuzu kapsamına alınan risklerle ilgili inceleme ve hasar tespit organizasyonunda görev alacak adaylar için "Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı ve Temel Eksper Eğitimi" başvuruları başladı. 6 Eylül'de başlayan sınav başvuruları, 6 Ekim tarihinde sona erecek. Ön eleme sınavı, Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından, 28 Ekim tarihinde, Adana, Ankara, Erzurum, Giresun, İstanbul, İzmir, Malatya ve Şanlıurfa illerinde gerçekleştirilecek. Adaylar başvurularını www.segem.org.tr adresi üzerinde yer alan online başvuru formu aracılığıyla yapabilecek.



TARSİM Heyeti'nden Hakkari'ye ziyaret

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yurt genelinde yaygınlaştırılması, üretici ve yetiştiricilerin talep ve beklentilerinin tespit edilmesi ve paydaş kurumlarla olan işbirliğinin geliştirilmesi amacıyla, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kâmil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki heyet, Hakkari'de bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.
TARSİM Heyeti program çerçevesinde ilk ziyaretini, TARSİM Van Bölge Müdürlüğü'ne gerçekleştirerek, bölgesel düzeyde sürdürülen çalışmalar hakkında detaylı bilgi aldı. Ziyaretin devamında ise, Hakkari Valisi Ali Çelik ve Hakkari İl Tarım ve Orman Müdürü Cemal Özkan ile temaslar gerçekleştirildi.

TARSİM Heyetleri, Berlin ve Zürih'te düzenlenen tarım sigortaları konulu toplantılara katıldı

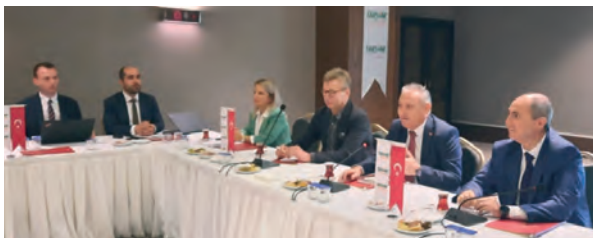
TARSİM Heyetleri, Almanya'nın Berlin kentinde Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin (AIAG) ev sahipliğinde düzenlenen hasar tespit seminerine ve İsviçre'nin Zürih kentinde Uelzener Sigorta'nın ev sahipliğinde ve Swiss Re Şirketi'nin katkılarıyla düzenlenen Hayvan Hayat Sigortaları Çalışma Grubu Toplantısı'na katılım sağladı.
Berlin'de düzenlenen ve mısır ürününde fırtına ile kuraklık hasarlarının incelendiği seminere, Tarım ve Orman Bakanlığı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş.'den yetkililer katılım sağladı. 220 farklı ülkeden 170 katılımcı ile gerçekleştirilen organizasyonda, Almanya'nın tarım sigortaları sistemi, çalışmaları ve mısır ürününde hasar tespit için kullanılan metodolojiler hakkında bilgiler alan TARSİM Heyeti, seminer sonrasında hasar tespit çalışmalarına katılım sağladı. Katılımcılar ile fikir alışverişinde bulunan Heyet ayrıca, 2024 yılında ülkemizde düzenlenecek "Fındık Ürününde



Hasar Tespit Semineri" hakkında bilgilendirmelerde bulundu.
İsviçre'deki Hayvan Hayat Sigortaları Çalışma Grubu Toplantısı'nda ise, epidemik hastalıklardan kaynaklı hayvan kayıpları ve zararların işletmelerde oluşturduğu ekonomik kayıpların üretici nezdinde Devlet tarafından tanzim şekli ve hayvan hayat sigortaları uygulamaları konulu sunum gerçekleştirildi.

TARSİM 2024 yılı Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatları Değerlendirme Teknik Komite Toplantısı gerçekleştirildi

TARSİM 2024 Yılı Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatları Değerlendirme Teknik Komite Toplantısı, 7-9 Eylül tarihleri arasında Bolu'da gerçekleştirildi.
Toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kâmil Özdemir, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Grup Başkanı Melih Özbulut, Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB) Teknik Hizmetler Kurul Başkanlığı Teknik Müşaviri ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Sibel Şerifoğlu, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürlüğü'nden yöneticiler katıldı.
Program çerçevesinde, çiftçiler, Sigorta Şirketleri, Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB), Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri ile diğer paydaş kurumlardan gelen talep ve beklentiler istişare edilip, değerlendirildi. 2024 yılına yönelik yapılacak yenilikler ve değişiklikler belirlendi.



Aveon Global fintech yatırımlarına hız verdi



Aveon Global Sigorta her geçen gün yatırımlarına yenisini eklemeye devam ediyor. Fintech sektöründe adından sıkça söz ettiren Ozan Elektronik Para'ya hissedar ortak olarak giriş yapan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, yatırımlarının sürdürülebilir olacağını vurguladı.

'FINTECH SEKTÖRÜNDE ÖNEMLİ FIRSATLAR VAR'

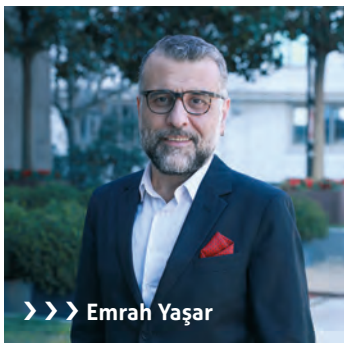
Konu hakkında görüşlerini paylaşan Kemal Gül, insurtech ile fintech arasındaki etkileşimin ve yaratacağı sinerji ve enerjinin farkında olduklarını ve buna büyük önem verdiklerini belirtti. Gül, son 10 yılda gelişen ve büyüyen fintech sektöründe önemli fırsatlar olduğunu ve bu fırsatların sigorta sektörü için, özellikle de acenteler başta olmak üzere tüm dağıtım kanallarına büyük kolaylıklar sağladığına değindi. COVID-19 dönemi sonrası yeni ekonomik alışkanlıkların fintech sektörünü yeni alanlar açmaya mecbur kıldığını belirten Gül, bu yeni dönemin Aveon Global Sigorta ve Ozan Elektronik Para gibi şirketlerin yıldızını daha da parlatacağını belirterek sözlerine son verdi.

Aveon Global Sigorta her geçen gün yatırımlarına yenisini eklemeye devam ediyor. Konu hakkında görüşlerini paylaşan **Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül**, insurtech ile fintech arasındaki etkileşimin ve yaratacağı sinerji ve enerjinin farkında olduklarını ve buna büyük önem verdiklerini belirtti.

"Bir ayda bin acentemiz ile bir araya geldik"

Aveon Global Sigorta, 2023 yılı son çeyrek ve 2024 yılı vizyonunu belirlemek için başlattığı saha çalışmaları kapsamında bir ayda bin acentesi ile görüşme sağladı.

'Acente Dostu' misyonunu her platformda dile getiren, tasarladığı tüm projelerine acentelerini dahil ederek acentelerden ciddi destek gören Aveon Global Sigorta, 2023 son çeyrek ve 2024 yılı vizyonunu belirlemek için başlattığı saha çalışmaları kapsamında bir ayda bin acentesi ile görüşme sağladı.



› › › Emrah Yaşar

'YENİ BRANŞLARDA HİZMET VERECEĞİZ'

Çalışma hakkında bilgi veren Aveon Global Sigorta İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, çalışmanın detaylarına değindi. Çalışmanın 1 bölgeler direktörlüğü ve 6 bölge müdürlüğü ve genel müdürlükten üst yönetimin katılımı ile sahada gerçekleştiğini belirten Yaşar, 2023'ün son çeyreğine girilen bu dönemde acentelerini daha yakından dinlemenin faydasına inandıklarını vurguladı. Fiyat tarifesi haricinde, hasar süreçlerinin daha da güçlendirilmesi ve ürün önerileri konusunda acentelerden ciddi görüş ve öneri aldıklarını belirten Yaşar, bunları hayata geçirmek için hızla aksiyonlarını aldıklarını ve sonuçlarını acentelerine de mutlaka bildireceklerinin de altını çizdi. Sektörün farkındalık yaratırken en başta acentelere kulak vermesinin gerektiğini hatırlatan Yaşar, acenteyi dinlemeden ya da kulak vermeden hayata geçirilen hiçbir işin başarı şansı olmadığını da yineledi. 2024 yılında acentelerine yeni branşlarda hizmet vermeyi de planladıklarını belirten Yaşar, 'Acente Dostu' misyonunun Aveon Global Sigorta için geçici bir kavram olmaktan çok varoluş gayeleri olduğunu da vurgulayarak kendilerine destek veren ve inanan acentelerine ve acente adaylarına teşekkür ederek sözlerine son verdi.





Aveon Global Sigorta Genel Müdürlüğü ikinci ofisini hizmete açtı

Aveon Global Sigorta, hızlı büyüme endeksi ve buna paralel olarak insan kaynağı konforunu da dikkate alarak aynı plazada 14'üncü kattaki ikinci genel müdürlük ofisini de hizmete açtı.

Şişli Nova Baran Plaza'da genel müdürlüğü bulunan Aveon Global Sigorta, hızlı büyüme endeksi ve buna paralel olarak insan kaynağı konforunu da dikkate alarak aynı plazada 14'üncü kattaki ikinci genel müdürlük ofisini de hizmete açtı.



› › › Kerim Bağdaş

'MODERN MİMARİYE UYGUN BİR OFİS'

Projenin başından beri tasarımında da büyük rol oynayan Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı A. Kerim Bağdaş, şunları söyledi: "Gelinen noktada bin 250'yi aşkın acentemiz ve 100 personelimiz ile sektörde adından söz ettiren bir şirket olarak genel müdürlüğümüzün yaşamsal alanını da büyütme kararımızı hızla hayata geçirdik. Bulunduğumuz plazada 12'nci katta bulunan genel müdürlüğümüzün ikinci ofisini 14'üncü katta açmış bulunuyoruz. Modern mimariye uygun olmakla beraber çalışanlarımızın yaşam ve iş konforlarına büyük önem vererek açılan ofisimiz misafirlerini ağırlamaya da başladı. Resmi açılışını Ekim ayı içerisinde sektör ve sektör dışı birçok saygın misafirimizin katılımı ile yapacağımız ofisimizi, inovatif projelerin tasarımına uygun toplantı odaları ile de şehir dışından gelen acentelerimizin de kullanımına sunacağız. 28 Eylül tarihinde brokerlerimizin ve basına açık olarak yapılan sektör buluşmalarını yıl sonuna kadar; acentelerimiz, paydaşlarımız ve iş ortaklarımız ile de gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Yeni genel müdürlük ofisimizin sektörümüze ve birlikte yol yürüdüğümüz tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını dilerim."

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile işletmeleri güvence altına alıyor

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu;** "İş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü, KOBİ'ler için yeni klozlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün.

MÜŞTERİ İHTİYACINA ODAKLANMIŞ ÜRÜNLER

Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "İşletmeler sigorta ile öncelikli olarak maddi varlıklarını sigortalanabilir risklere karşı korumaktadır. Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteri ile sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli hale gelmiştir. Türk Nippon Sigorta olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünlerimiz ile işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kar kaybı gibi teminatların yanında 3.şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz, gibi birçok riske karşı koruma sağlayarak müşterilerimize iş yerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya çalışmaktayız. Bunun yanında İş Yeri Sigortası ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.





'ÜRÜN PAKETİ TEMİNAT LİMİTİNİ ARTIRACAĞIZ'

KOBİ paket ürününde yapılması planlanan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "KOBİ Paket ürünümüzün yapısı ile alakalı bazı değişiklikler yapmak için çalışmalar yapıyoruz. Ürünümüzü daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırarak, otorizasyon adetlerini azaltacak aksiyonlar almayı planlıyoruz. Müşteri tarafında ise ürün paketi teminat limiti ve ek teminat limitlerini artırarak müşterilerimize maksimum fayda sağlamayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

DÜNYADAN ›››



Verisk: Sigorta sektörüne yıllık 133 milyar dolarlık doğal afet faturası

Verisk'in elde ettiği en son bulgulara göre sigorta sektörü, doğal afetlerden kaynaklanan yıllık ortalama 133 milyar dolar civarında bir doğal afet hasar faturasıyla karşı karşıya. Verisk Ekstrem Olay Çözümleri Başkanı Bill Churney, felaket kayıplarındaki bu endişe verici artışı üç önemli faktöre bağlıyor. Başlıca etkenler arasında yüksek riskli bölgelerde devam eden inşaatların tetiklediği risk değerlerindeki artış ve enflasyon nedeniyle artan yenileme maliyetleri yer alıyor. "Diğer önemli faktör, genellikle kayıpların artmasının ana nedeni olarak gösterilen iklim değişikliğinin etkisidir" diyen Churney, maruz kalma ve yenileme değerlerindeki yıldan yıla artışların daha hızlı bir etki yarattığını ifade ediyor.

Moody's RMS: Idalia Kasırgası 3 ila 5 milyar $ sigortalı kayba neden olabilir

Katastrofik risk modelleme çözümleri sunan Moody's RMS'e göre, Idalia Kasırgası'ndan kaynaklanan toplam sigortalı kayıpların 3 ila 5 milyar dolar arasında olduğu tahmin ediliyor. Bu tahmini, şiddetli rüzgarlar (2,2 milyar dolar ile 3,4 milyar dolar arası); fırtına dalgası (0,5 milyar dolar ila 1,3 milyar dolar arasında) ve yağış kaynaklı su baskını (0,3 milyar dolar) oluşturuyor. Moody's RMS, ayrıca bu olaydan Ulusal Sel Sigortası Programı'nın (NFIP) -özellikle Florida'da- ek olarak yaklaşık 500 milyon dolar zarar edeceğini tahmin ediyor. Moody's RMS Kuzey Atlantik Kasırga Modelleri Ürün Müdürü Jeff Waters, Idalia'nın fırtınanın farklı bir yol izlemiş veya zayıflamamış olması durumunda çok daha etkili olabileceğine dikkat çekti.

Fitch: Fas Depremi sigorta sektörünü çok etkilemeyecek

Fitch Ratings, 8 Eylül'de Fas'ta meydana gelen 6,8 büyüklüğündeki depremin "sigorta ve reasürans sektörü için büyük bir olay olmasının pek olası olmadığını" belirtiyor. Monte Carlo'daki 2023 RVS etkinliğinde düzenlenen brifingde konuşan Fitch Ratings'in EMEA Sigorta Grubu Direktörü Robert Mazzuoli, son depremin sektörü nasıl etkileyebileceğine ilişkin şunları söyledi: "Henüz çok erken bir dönem olduğundan kesin rakamlar vermek oldukça zor. Olay insanlık için büyük bir felaket, ancak sigorta sektörü için büyük bir olaya dönüşmesi pek mümkün değil."
Mazzuoli, olaydan kaynaklanacak olası kayıpları bu yıl Türkiye'de yaşanan yıkıcı depremlere benzeterek, "Türkiye'de yaşananları düşündüğünüzde, çift haneli milyar dolar seviyesinde ekonomik kayıplarımız oldu. Bu olayla karşılaştırıldığında Fas'taki kaybın daha da düşük olmasını bekliyorum" dedi.



“Kefalet sigortası bireylerin de ihtiyacı”

Kefalet sigortasıyla ilgili açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, şu ifadelere yer verdi: “Kefalet sigortası ile sigortacı, borçlu olan sigortalının zor duruma düşebilecek her türlü maddi durumuna karşı kefil olmaktadır. Borçlunun, kefalet poliçesinde tanımlanan borç yükümlülüğünü yerine getirememesine karşı, borçluya kefil olarak poliçede belirtilen alacaklıya (lehdara) karşı teminat sağlanmaktadır. Kurumlar ve tüzel kişiler kadar bireyler de ticari hayat içerisinde kefil olmakta veya kişilerden alınacak mal ve hizmet karşılığı teminat, depozito istenilmektedir. Mevcut koşullarda bireyler istenilen teminat veya depozitoyu ya nakit olarak ya da kredi kartlarındaki limitleri bloke ettirmek sureti ile sağlamaktadır. Bireylerin kefil olmak zorunda oldukları, nakit teminat veya depozito vermek zorunda oldukları durumlar için sigorta şirketlerinden kefalet sigortası alabilir ve bunu alacaklıya (lehdara) sunabilirler.”



Kurumlar ve tüzel kişiler kadar bireylerin de ticari hayat içerisinde kefil olduğunu veya kişilerden alınacak mal ve hizmet karşılığı bireylerden teminat istendiğini belirten **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz**, bu noktada kefalet sigortasının bireylerin de ihtiyacı olduğunu vurguladı.

‘KEFALET SİGORTASI BÜYÜK BİR PAZAR’

Ülkemizin nüfusu dikkate alındığında bireysel hizmet ve mal alımındaki ticaretin büyüklüğü düşünüldüğünde bireysel tarafta kefalet sigortası anlamında büyük bir pazarın bulunduğunu belirten Yılmaz, “Bireylerin kefalet sigortasından alacakları teminat rakamları kurumlar ve tüzel kişilere kıyasla daha düşük olacak olup bu da sigortalanabilir menfaat anlamında sigorta şirketleri tarafından daha kolay yönetilebilir ve büyük sayıların çalışacağı bir havuzu oluşturacaktır. Kefalet sigortası almak isteyen sigortalılardan kime teminat verilebileceği ve hangi limitle rizikonun üstlenileceği kişinin geçmiş ödeme performansına bakılarak değerlendirilmekte ve bu değerlendirme sonucunda ortaya çıkan skora göre teminat verilip verilemeyeceği ve teminat verilecek ise hangi limit ile teminat verilebileceği belirlenmektedir. Bireylerin ödeme performansları değerlendirilirken finansal kurumlardaki bilgilerin yanında finans dışı sektörlerdeki ödeme performansları da büyük önem arz etmektedir” ifadelerini kullandı.

İHTİYAÇLARA YÖNELİK YENİ ÜRÜNLER

Koru Sigorta olarak, bireylerin finans ve finans dışı sektörlerdeki ödeme performanslarını değerlendirmek amacıyla SkorVeri isimli firma ile çalışmakta olduklarını vurgulayan Yılmaz, “SkorVeri firmasının üretmiş olduğu skorlama üzerinden kendi tarife alt yapımız ile kefalet sigortasını düzenleyebilmekte ve bireylere teminat sunabilmekteyiz. Sigorta şirketimize ait olan Taxit mobil uygulaması üzerinden de bireylerin kendilerini skorlayabilmesi sağlanabilmekte ve anlaşmalı olduğumuz üye iş yerlerinde de taksitli alışveriş yapmalarına imkân sağlanmaktadır. Bireylerin yapmış oldukları alışverişlerden kaynaklı taksitlerin ödenmemesi durumunda Koru Sigorta anlaşmalı üye iş yerine ödemek yapmaktadır. Ülkemizde sigortalı oranını artırmak amacıyla farklı ihtiyaçlara yönelik yeni ürünler ve mikro ürünler sunmak üzere sektörümüz çalışmalarımızı sürdürmekteyiz” şeklinde konuştu.

‘ACENTELERİMİZ İÇİN ÖNEMLİ PAZAR YARATACAĞIZ’

Ürün ve uygulamalarında fark yaratma vizyonu ile sektörde alternatifi olmayan uygulamaları devreye aldıklarını, bu sayede nihai tüketicilerin ihtiyaçlarına çözüm bulurken, acentelerine de farklı pazarlara girmeleri için imkân sağlamaya devam edeceklerinin altını çizen Yılmaz, “Sektörde rakibi olmayan ve stratejik ürünümüz konumundaki Fatura Güvence Sigortası sayesinde acentelerimizi de yeni müşteriler ile tanıştırmaya devam ediyoruz. Farklı sektörlerde yaptığımız önemli kurumsal anlaşmaları yakın zamanda açıklayacak ve acentelerimiz için önemli bir pazar yaratacağız” dedi.



207 milyon adet MHR GYO hissesi eşit dağıtım yöntemi ile dağıtılacak

Toplam 207 milyon adet MHR GYO hissesi, halka arzda eşit dağıtım ve Borsa'da satış yöntemi ile talepte bulunan yatırımcılara eşit olarak dağıtılacak.

MHR GYO'nun halka arzıyla ilgili açıklamalarda bulunan MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, "Halka arzda daha adil olması nedeniyle eşit dağıtımı yöntemi seçildi. Özellikle küçük yatırımcı oransal dağıtımda halka arzdan alacağı pay azalırken, eşit dağıtımda; toplam halka arz, talep eden yatırımcı sayısına bölündüğünden herkese eşit dağıtım yapılabiliyor. Böylece paylar, belli gruplar yerine yatırımcılar arasında eşit dağıtılarak küçük yatırımcının hakları korunması ile sermayenin tabana yayılması sağlanmış oluyor. Toplam 207 milyon adet MHR GYO hissesi halka arzda eşit dağıtım ve Borsa'da satış yöntemi ile talepte bulunan yatırımcılara eşit olarak dağıtılacak. Halka arz Yapı Kredi Yatırım aracılığı ile gerçekleştirilecek" ifadelerini kullandı.


››› Nurkan Kaçmaz

'ELDE EDİLEN GELİRİN TAMAMI YATIRIMLARDA KULLANILACAK'

Öte yandan halka arzdan elde edilecek gelirin tümünü yatırımlarda kullanacaklarını söyleyen MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, şunları da ekledi: "Biz sadece sermaye artırımı yapacağız, ortak satışı 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. 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 2/3 yatırım ortaklıklarının sektörde yer alması ve çoğalması çok daha iyi olacak. Yıl sonuna kadar 45 GYO şirketinin halka arz olması bekleniyor."

'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. 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."



Bina tamamlama sigortası ilk kez Orta Vadeli Program'a girdi

2024-2026 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programa (OVP), bina tamamlama sigortası da girdi. Programa göre, bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülecek. Sigortanın oto denetim rolü hayata geçirilerek inşaat kalitesinin yükseltilmesini teminen yapı denetim sürecinde yer alan kişi ve kuruluşların mesleki sorumluluk sigortası ve yapı müteahhitlerinin yapı sorumluluk sigortası yaygınlaştırılacak. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, konu hakkında değerlendirmeler yaptı. Yaşar, afetlere hazırlık anlamında, bina tamamlama sigortasının OVP'de yer almasını memnuniyetle karşıladıklarını söyledi.

SORUMLULUK SİGORTA ŞİRKETİNDE OLACAK

Yapı ve sigorta kavramlarının birbirinden ayrı tutulamayacağını, bina tamamlama sigortasının hem depreme dayanıklı konut yapımında hem de kentsel dönüşümde kritik öneme sahip olduğunu vurgulayan Yaşar, şunları söyledi: "Projeden konut almanın ya da arsa karşılığı konut sahibi olmanın en büyük risklerinden biri, binanın veya projenin tamamlanmaması. Bu gibi endişeler yaşamamak için satın alma işleminden önce müteahhitten o bina için bina tamamlama sigortası istenirse tüm bu endişeler yersiz hale gelir. Bina tamamlama sigortası ile sigorta şirketi, sigortalayacağı inşaat şirketinin mali yapısını, tecrübelerini inceleyecek. Sigortacı, inşaat şirketini riskli görür, projeyi bitiremeyeceğine karar verirse; sigorta yapmayacak ya da ek teminatlar isteyecek. Riskli görmezse, bina tamamlama sigortasını yapacak. İnşaat süresi içinde şirket, sigortacıya karşı yükümlülüklerini yerine getirmez, mali yapısını bozacak girişimler içinde bulunur ya da eksik malzeme kullanımı gibi yollara saparsa; sigorta şirketi sözleşmeyi sona erdirecek ve bunu da yetkili kurumlara bildirecek. İnşaat süresi içinde müteahhit iflas eder, konutları sahiplerine teslim edemezse; devreye sigorta şirketi girecek, konut için o tarihe kadar ödenen tüm bedeli tüketiciye ödeyecek ya da sigorta şirketi, inşaatın tamamlanmasını sağlayacak, tüketiciye konutu teslim edecek."

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE KRİTİK ÖNEME SAHİP

Yaşar, bina tamamlama sigortasının kentsel dönüşüm sürecinde de kritik öneme sahip olduğuna dikkat çekerek, bu konuda da şu açıklamaları yaptı: "Ülkemizde kentsel dönüşüm projelerinde yaygın olarak kullanılan arsa payı, kat karşılığı inşaat sözleşmelerinde risk arsa sahipleri üzerinde bulunmaktadır. Yüklenicilerin ve finansal kurumların yüklendiği risk düşüktür. Zaman zaman arsa sahipleri, daha fazla getiri talebiyle, risklerini daha fazla artırabilmektedir. Oysa kentsel dönüşüme konu projelerdeki arsa sahipleri, genel olarak ülkemizde gelir seviyesi yüksek olmayan kesimlerden gelmektedir ve üzerlerinde tuttukları risk açısından ve risk gerçekleştiğinde yüklenecekleri zarar bakımından korunmaları gereken kesimlerdir. Bu risklerin kontrol altında tutulması ve oluşabilecek zararların yüklenilmesi açısından sigorta şirketleri ve bina tamamlama sigortaları en gerçekçi araçlardır. Sigorta şirketlerinin dahil edilmediği kentsel dönüşüm projeleri ülkemizde sistemik risk oluşturabilecektir."

DÜZENLEME GEREKİYOR

Yaşar, bina tamamlama sigortasının 2018'den beri uygulandığını ancak sigorta sürecinde bazı sıkıntılar olduğunu vurgulayarak, sigortanın Ticaret Bakanlığı kapsamında uygulamaya girdiğini ve maketten konut satışına yönelik uygulamaya alındığını ancak bugün gündemde kentsel dönüşümün olduğunu söyledi. Yaşar, "Kentsel dönüşüm Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın konusu. Bakanlık da bina tamamlama sigortasının kullanılabilmesi için düzenleme beklentisi içinde. Bu konuda TSB, SEDDK ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile ortaklaşa yürütülen çalışmalar tamamlanmak üzere. Sanıyorum kısa süre içerisinde SEDDK düzenlemelerini tamamlayarak bir paket halinde taslağı görüşe açacak. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın beklediği düzenlemelerin önündeki engeller kalkacak. Bir engel de bankalar karşısında haksız rekabete uğramamak adına kefalet ve bina tamamlama kefalet sigortalarında alınacak ipotek ve rehinler için vergi ve harç istisnası getirilmesi. Bu iki düzenleme yapıldığında bina tamamlama sigortasının önünde engel kalmayacak. Bu açıdan bina tamamlama sigortasının OVP'de yer alması kritik öneme sahip" dedi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, 2024-2026 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'a göre bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılacağını belirterek, afetlere hazırlık anlamında, özellikle bina tamamlama sigortasının OVP'de yer almasını memnuniyetle karşıladıklarını söyledi. Yaşar, hala uygulanmakta olan bina tamamlama sigortasının yaygınlaşabilmesi için bazı düzenlemelere ihtiyaç olduğunu vurguladı.



›››

Corpus Sigorta acenteleriyle bir araya geldi

››› Corpus Sigorta'nın acenteleriyle bir araya geldiği videoyu izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

Risk mühendisliğinde sektörün en güçlü aktörlerinden Corpus Sigorta, 2023 yılı hedefleri arasındaki acente kanalında penetrasyonu artırma çalışmaları için İstanbul Hilton Bosphorus'da acenteleriyle bir araya geldi.
Yeni ve eski İstanbul acentelerinden oluşan bir grup sigorta acentesi Corpus Sigorta'nın hedeflerini ve sektöre dair değerlendirmelerini Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli başta olmak üzere Corpus Sigorta yöneticilerinden dinleme şansı yakaladı.
Keyifli bir mekânda acentelerle sohbet etme fırsatı elde ettiklerini söyleyen Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, "Sektörün en önemli satış kanallarından biri olan acente dostlarımız ile hem sektörün güncel sorunlarını konuşmak hem de pazardaki fırsatları birlikte nasıl değerlendireceğimize ilişkin görüş alışverişinde bulunmak üzere, kahvaltıda bir araya geldik. Yılın henüz başında ülke olarak yaşadığımız deprem felaketinin ardından, yurt içinde ve yurt dışında şekillenen piyasa koşulları hakkında acente meslektaşlarımızı bilgilendirdik, oluşan mevcut koşullarda onların ihtiyaçlarını dinledik. İlerleyen zamanlarda artan sıklıkta, Türkiye'nin her yerinde faaliyet gösteren acentelerimiz ile bu tür organizasyonlar yapmaya devam edeceğiz" ifadelerine yer verdi.
Corpus Sigorta olarak tüm satış kanalları ile olan iş birliğini üst seviyelere çıkarma çabalarının artarak devam ettiğini belirten Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik ise şunları aktardı: "Sektörün en önemli atardamarlarından biri olarak tanımladığımız acentelerimizin güncel ihtiyaçlarını birebir onlardan dinlemek ve Corpus Sigorta olarak bu ihtiyaçların karşılanması adına alacağımız aksiyonları tespit etmek amacıyla acente dostlarımız ile İstanbul'da bir araya geldik. Onların ihtiyaçlarını dinlerken yurt içi ve yurt dışı piyasalarda sektöre ilişkin, tespit ve öngörülerimizi acentelerimize aktarma fırsatı bulduk."



“Daha yeşil bir gelecek için sigorta güvencesi sunuyoruz”

Çevre dostu sigorta ürünlerinin sürdürülebilirliğe olan katkısına değinen **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı**, “Sigorta ürünleri aynı zamanda sürdürülebilirliğe de katkı sağlamalı, sadece bugün için değil yakın ve uzak gelecek için de akıllı çözümler sunarak sigortanın önemini ortaya koymalı” dedi.

Gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmak ve daha yeşil bir gelecek oluşturmak amacıyla çevreye duyarlı araç kullanımı giderek artış gösteriyor. Gelecek 10 yıl içerisinde elektrikli/hibrit araç kullanımı hakkında açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Elektrikli ve hibrit araçlar otomotiv sektörünün geleceğinde çok önemli bir yere sahip. Çevreci, sürdürülebilirlik odaklı, yakıt ve maliyet avantajlı olması ile bu araçlara rağbet giderek yükselmekte. Gelecek 10 yıl içerisinde elektrikli araç kullanımının %50 seviyelerine ulaşması tahmin edilirken yeni teknoloji ve atılımlar ile birlikte araçların %70’inde sürücüsüz/otonom/ entegre sistemlerin kullanılması da bekleniyor. Artık tüketicilerin otonom/ sürücüsüz/elektrikli araçlar gibi alternatif sistemleri tercih etmesi sera gazının iklim üzerinde yarattığı negatif etkilerini de azaltacaktır” dedi. Elektrikli araç kullanımını sigortacılık açısından da değerlendiren Kırmızı, “Sigortacılık açısından bakıldığında ise şahıs kullanımlı araçlardan sürücüsüz araçlara geçiş yapılmasının hasar frekansında da ciddi bir seviyede düşüş yaratması ön görülmekte. Fakat mevcut oto sigortalarında bir kaza durumunda sürücüdeki kusur dikkate alınırken, sürücüsüz araç kullanımı sırasında olası kazalarda araç üreticisinin kusurlu bulunması da söz konusu olabilir” açıklamalarında bulundu.



‘ÇEVRE BİLİNCİ İLE İLERLİYORUZ’

Çevre dostu sigorta ürünlerinin sürdürülebilirliğe olan katkısına değinen Kırmızı, “Sigorta ürünleri aynı zamanda sürdürülebilirliğe de katkı sağlamalı, sadece bugün için değil yakın ve uzak gelecek için de akıllı çözümler sunarak sigortanın önemini ortaya koymalı. Bu konuda farkındalık oluşturmak, sürdürülebilir çevreye hizmet edecek ürünler ortaya koymak amacıyla elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabilecekleri riskleri teminat altına alan Doğa’l Kasko özel ürünümüzü iki yıl önce devreye almıştık. Daha yeşil bir gelecek için sigorta güvencesi sunuyor, gelecek nesillere sağlıklı bir dünya bırakma arzusuyla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Çevre dostu sigorta ürünümüz Doğa’l Kasko ile kasko sigortası teminat kapsamına giren durumlarda sigortalıda, araçta ya da üçüncü şahıslarda ortaya çıkabilecek zararı teminat limitleri tutarında karşılamakla birlikte; deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracın zarar görmesi durumunda sigortalımızı yalnız bırakmıyoruz” dedi. Sektörde ses getiren Togg ile iş birlikleri hakkında da bilgi veren Kırmızı; “Küresel teknoloji markası Togg ile bize gurur veren bir iş birliğine imza attık. Togg T10X kullanıcılarının akıllı cihazlarına özel olarak hazırladığımız ayrıcalıklı bir kasko sigortası geliştirdik. Bu ürün, Doğa Sigorta olarak gelişmiş sigorta hizmet ve çözümlerimizin çağdaş bir yansıması olarak Togg T10X kullanıcılarına özel kapsamla, kaliteli hizmet güvencesi ve ayrıcalıklı teminatlarla tasarlandı. Uçtan uca dijital çözümler sunduğumuz ürünümüz, Togg ile yapılan ayrıcalıklı iş birliği ile akıllı cihazın en önemli parçası olan batarya ünitesini muafiyetsiz olarak teminat altına almakta ve akıllı cihazdan alınan geri bildirimler ile kullanıcı odaklı kişiselleştirilebilir özellikler sunmakta. Son derece kapsamlı ve özenli bir süreç ardından kullanıcıların hizmetine sunduğumuz bu ürün ile elektrikli araçlara doğayı korumak adına verdiğimiz destek ve güvencenin bir başka yansıması oldu. Ayrıca dijitalleşmeye verdiğimiz önemin de bir neticesi. Ürünü çok yakın zamanda hizmete sunmuş olmakla beraber ürünümüzle 2 bin adedi aşan poliçe düzenlendiğini duyurmaktan da ayrıca sevinçliyiz” diye konuştu.

›››

Doğa Sigorta ve TARSİM Adana’da acentelerle bir araya geldi

Doğa Sigorta ve TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) iş birliği çerçevesinde Adana’da bölge acentelerine özel tarım sigortaları bilgilendirme ve sohbet toplantısı gerçekleştirildi. TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, TARSİM Adana Bölge Müdürü Abdulvahap Kalaycıoğlu, Doğa Sigorta Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Emine Belkıs Gürses ve Doğa Sigorta Tarım Sigortaları Müdür Yardımcısı Gamze Güliz Şen toplantıya katılım sağladı. 19 Eylül tarihinde Adana Divan Otel’de acentelerin yoğun katılım gösterdiği toplantıya Doğa Sigorta Adana Bölge Müdürlüğü’ne bağlı çevre illerdeki acenteler de ilgiyle katılım sağladılar.

‘TARIM SİGORTALARIN GELİŞİMİNE ÖNEM VERİYORUZ’

Bilgilendirme ve sohbet toplantısında söz alan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta olarak tarım sigortalarına ve tarımın gelişimine verdikleri önemin altını çizerek, “Küresel ısınma, kuraklık ve özellikle doğal afetlerin yarattığı zararlar üretim kapasitesini azaltarak ülke tarımını, gelir kaybı nedeniyle de çiftçileri ve üreticileri doğrudan etkiliyor. Tarımsal ürünlerin sigortalanabilmesi, risklerin yaratacağı yükün paylaşılması ile mümkündür. Doğa Sigorta olarak tarım sigortalarına verdiğimiz önem kapsamında, tarım sigortalarında ilk ve son poliçe kabul tarihleri hatırlatmalarını, üretim sezonlarını, teminat bilgilendirmelerini sık sık acentelerimizle paylaşıyoruz” açıklamalarında bulundu.



Türkiye’de tarım gelişimi, TARSİM’in üreticiye sağladığı katkılar ve tarımda gelinen son durum hakkında detaylı bilgilendirmelerde bulunan TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü, tarım sigortalarının dünyada ve ülkemizde gelişimine değindi.

Tarım sigortasının gerekliliği konusunda çiftçiyi bilinçlendirmeye yönelik çalışmalara ağırlık verdiklerini aktardı. Engürülü, TARSİM’i bir işletmenin tüm risklerini sigortalayabilir özelliğe getirmek için çaba sarf edeceklerini ve bunun altyapısını kurmaya çalışacaklarını belirtti.

Halihazırda üreticiyi sigorta yapmaya alıştırmak istediklerini vurgulayan Engürülü, tarım arazilerine hep beraber sahip çıkılması gerektiğini, tarım sigortasına bütüncül baktıklarını ve bu kapsamda yeni sigorta çeşitleri geliştirmeye çalıştıklarını aktardı. Engürülü, “İşletme paket sigortası geliştirdiğimiz zaman bir tarımsal işletmenin, çiftçinin kendisi de dahil olmak üzere traktörü, aleti, ekipmanı, evi, ahırı dahil bir paket olarak sigorta haline getireceğiz. TARSİM’in ana hedefi bu. TARSİM’i bir işletmenin tüm risklerini sigortalayabilir özelliğe getirmek için çaba sarf edeceğiz, bunun altyapısını kurmaya çalışacağız. Bu biraz zaman istiyor” diyerek sözlerini noktaladı. Katılım sağlayan acentelerin söz alması ile soru-cevap şeklinde devam eden verimli toplantı, kapanış konuşması ile son buldu.

Ray Sigorta'ya "Yenilikçi Müşteri Deneyimi" ödülü

Ray Sigorta, Ray360 çatısı altında hayata geçirdiği projesiyle, oto sigortalarında müşterilerin en sık kullandığı ikame araç hizmeti konusuna farklı bir yaklaşım getirerek Smart-i Awards'tan ödülle döndü. Türkiye'de bir ilk olan ve Mondial Assistance iş birliğiyle hayata geçirilen bu proje sigortalılara ikame araç teslimatı ve iadesi sırasında anlık gönderilen anket aracılığıyla, yaşanan deneyimin, tüm aşamalarıyla değerlendirilmesini sağlıyor. Gerçek zamanlı akan geribildirim raporları sayesinde, sigortalılarla hemen iletişime geçerek henüz deneyim süreci tamamlanmadan müşteri memnuniyeti sağlanıyor.



'EN İYİ DENEYİMİ SUNMAYI OLDUKÇA ÖNEMSİYORUZ'

Yeni projeyle, alınan hizmet sonrası ölçümleme yerine hizmet esnasında müşteri memnuniyetini ölçerek fark yarattıklarını vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, problemlere gerçek zamanlı çözüm sunarak sektörde bir ilke imza attıklarını belirtti. Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Ray Sigorta olarak müşterilerimize en iyi deneyimi sunmayı oldukça önemsiyoruz. Yakın zamanda müşteri deneyimini iyileştirmeye ve mükemmelleştirmeye yönelik çalışmalarımızı Ray360 çatısı altında topladık. Ray360, müşteri deneyimi dizaynı, gizli müşteri analizi, memnuniyet ölçümü ve şikâyet yönetimi gibi rasyonel çözümleri kullanarak müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıyor. Müşterimizin hayatını kolaylaştırmayı odağımıza alarak yaptığımız çalışmalar sonucu, yaşanabilecek olası bir memnuniyetsizliğe anlık çözüm sunmanın etkili bir yöntem olduğuna inanıyoruz. İş ortağımız Mondial Assistance ile ikame araç deneyimini üst seviyeye taşımak için bir proje hayata geçirdik. Sektörde ilk olan projemizde; kısa anketimiz aracılığıyla, müşterilerimiz ikame araç teslimi sırasında; teslimatı yapan personelden araç donanımına kadar farklı konu başlıklarında yaşadıkları deneyimi değerlendirebiliyorlar. Böylece memnuniyetsizlik durumunda konuya anında müdahale edip yaşadıkları tecrübede iyileştirme yapıyoruz. Smart-i Awards'ta finale kalan projemiz 'Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi' kategorisinde ödül kazandı. Bu projenin sektörümüze yön vereceğinden kuşkumuz yok. Müşteri deneyimi konusunda aldığımız geri dönüşler ve ödüllerimiz doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. Ray Sigorta olarak kusursuz müşteri deneyimini yaşatmak adına projeler üretmeye ve bu alana yatırım yapmaya devam edeceğiz."

Ray Sigorta, Ray360 çatısı altında Mondial Assistance iş birliğiyle hayata geçirdiği ikame araç hizmetine yeni yaklaşımı ile Smart-i Awards'ta "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi" kategorisinde ödüllendirildi. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, proje kapsamında sigortalılar tarafından yanıtlanan gerçek zamanlı anket sonuçları için hızlıca aksiyon aldıklarını belirterek, "İkame araç taleplerinin %80'ini ilk 24 saat içinde karşılıyoruz." dedi.



"Sigortasız bir yaşam mümkün değil"

Yıla sigortacılar için büyük bir sınav olan 6 Şubat depremiyle başlandığını ifade eden **Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek,** "6 Şubat'ta yaşadığımız deprem felaketi doğal afetler başta olmak üzere her türlü riske karşı hazırlıklı olmak gerektiğini gösterdi. Sigortasız bir yaşam mümkün değil. Küçük primlerle bu korumayı almayı herkese öneriyorum" diye konuştu.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek oldu. Sincek, yılın ilk yarısının sektör için zorlu geçtiğini ancak her şeye rağmen hem sektörün hem de Katılım Emeklilik'in bu zorlu sürecin üstesinden geldiğini belirtti. Katılım sigortacılığından Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne (TES), Katılım Sağlık'tan 18 yaş altı BES'e kadar birçok konuyu konuştuğumuz söyleşide Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, şu değerlendirmelerde bulundu:

Katılım Emeklilik yılın ilk yarısında nasıl bir performans gösterdi?

Yılın ilk yarısı ülkemiz açısından zorluydu. 2023 yılına asrın felaketi olarak nitelendirilen ve biz sigortacılar için büyük bir sınav olan 6 Şubat depremiyle başladık. Her şeye rağmen ilk 6 ay hem sektör hem de Katılım Emeklilik açısından iyi geçti diyebilirim. Hedeflerimizin çoğunu gerçekleştirdik.

Gönüllü BES tarafında ilk 6 ayda 620 bin civarında olan sözleşme sayımızı 660 bine yükselttik. OKS tarafında ise ilk 6 aylık dönemi 350 bin sözleşmeyle geride bıraktık. Yılbaşında 11,26 milyar lira olarak gerçekleşen toplam fon büyüklüğümüz Haziran ayı sonunda 14,12 milyar liraya ulaştı. Tabii bunlar ilk yarı büyüme rakamlarımız. Ağustos ayındaki güncel rakamlarımızı paylaşacak olursak 1 milyon 40 bin BES+OKS sözleşmesi, 340 bin sigorta poliçesi, 16,65 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştığımızı söyleyebilirim.

'KATILIM SİGORTACILIĞI TOPLAM PAZAR PAYIMIZ %6'

Sağlık sigortaları ürünlerinin tek çatı altında toplandığı Katılım Sağlık tarafında geçen yıl Haziran'da 102 milyon lira olan prim üretimi, bu yıl 462,6 milyon liraya yükseldi.

Hayat sigortası branşında geçen yıl Haziran'da 52,5 milyon lira olan prim üretimi 12 ayda 165 milyon liraya ulaştı.

Ferdi Kaza sigortası branşında ise 12 aylık dönemde 20,3 milyon lira prim üretiminden 71,1 milyon lira seviyesine gelindi. Sigorta tarafında Haziran ayı itibarıyla 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.

Katılım sigortacılığı tarafında ne gibi gelişmeler bekliyorsunuz?

Katılım sigortacılığı 10 yılını tamamladı. Biz de Katılım Emeklilik olarak 10'uncu yılımızdayız. Katılım sigortacılığı verilerine bakacak olursak BES tarafında fevkalade iyi rakamlar var. Fon büyüklükleri %20'leri aştı. OKS ile beraber ciddi bir büyüme gerçekleşti. Diğer katılım sigortacılığı branşlarına baktığımızda %6 civarında bir payımız var. En büyük pay bireysel emeklilik tarafında. Buradaki faizsiz fonların payı %25'lere ulaştı. OVP'de de yer alan katılım sigortacılığıyla ilgili düzenlemeler bu alana ivme kazandıracak. Biz de bu düzenlemelere olumlu bakıyoruz.



2023 yılının geri kalanına dair beklentilerini paylaşan Sincek, "Artık 3'üncü çeyrekteyiz. Her branşta üretim devam ediyor. Önümüzdeki yıla dair planlamalar yapılıyor. Sigortacılık alanında da güncellemeler olacağı görülüyor. Bunlara da hazırlanmaktayız. İlk hedefimiz üretim ve finansal açıdan yılı iyi bir şekilde kapatabilmek" dedi.

'KATILIM ESASLI İLK SAĞLIK ÜRÜNÜNÜ SUNDUK'

Sağlık sigortaları ürünlerinin tek çatı altında toplandığı Katılım Sağlık'tan da bahsedebilir misiniz?

Sektörün ilk katılım esaslı sağlık ürününü sunan şirket olmaktan dolayı gururluyuz. Biz bu yola 5 sene önce Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile başladık. İkinci yılımızda Özel Sağlık Sigortası ürünümüzü tamamen katılım esaslı olarak hazırladık. Ürünümüzü aktüerya ekibimizle fiyatladık. Bu sene çok iyi bir seviyeye gelerek üretimde ilk 10'a girmeyi başardık. 100 binden fazla müşteriye hizmet veriyoruz. Bir katılım şirketi olarak bir sağlık ürününü katılım esaslı sunarak böyle bir başarıya ulaşmış olduk.

'BES SEKTÖRÜN YÜZ AKI'

BES'in gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? 18 yaş altı BES bireysel emeklilik sistemini nasıl etkiledi?

BES'in bu sene 20'nci yılı kutlanacak. BES'e sektörün yüz akı diyebiliriz. OKS'yi de dâhil ettiğimizde 15 milyonu aşan katılımcı sayısı ve 660 milyar lira fon büyüklüğüyle çok ciddi bir finansal büyüklükten bahsediyoruz. Bireysel emeklilik şirketleri ve fonları, sermaye piyasasında ciddi bir oyuncu konumunda. BES'te yapılan düzenlemeler hem sektör hem de katılımcılar lehine yapılmakta. Son olarak yapılan 18 yaş altı BES düzenlemesiyle de kapsam oldukça genişledi. 2016'daki OKS ile sistem bütün çalışanları kapsayacak şekilde güncellenmişti. OKS, sadece çalışan nüfusun maaşlarından %3 kesintiyle gönüllülük esasına dayanan bir sistemdi. Yeni düzenlemelerle birlikte OKS'yi Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne (TES) dönüştürme

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



››› Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek ile gerçekleştirdiğimiz röportajımıza QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

amaçlanıyor. OKS'de hâlihazırda 7-8 milyon katılımcı ve 65 milyar lira da fon büyüklüğü var. Bu noktada işverenin katkısıyla da OKS tarafında ciddi bir ivme yakalanacak. Burada oyunu değiştiren 18 yaş altının devreye girmesi. Sektör geçtiğimiz sene 500 bin 18 yaş altı katılımcı elde etti. Bu yılın ilk 8 ayında ise bu sayı ikiye katlandı. Fon büyüklüğünde de 300 milyon liralara ulaştık.

'TES EMEKLİLİK SONRASI GELİRLERİ İYİLEŞTİRECEK'

Geçtiğimiz günlerde Orta Vadeli Program açıklandı ve Otomatik Katılım Sisteminin Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüştürülmesi; BES fon türlerinin yeniden tasarlanması, devlet katkısı getirilerinin artırılması, kesintilerin sadeleştirilmesi gibi BES'in cazibesini artıracak birtakım hedefler de bulunuyordu. Belirtilen bu hedefler hakkında neler söylemek istersiniz? Bu hedefler sektörün gelişimini nasıl etkileyecek?

OKS, birçok gelişmiş ülkede mevcut olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne (TES) dönüşürse emeklilik sonrası gelirlerimizi iyileştirecek bir mekanizma olacaktır. Şu an BES ve OKS'de toplam 15 milyon katılımcı bulunuyor. Sadece çalışanların değil, işverenlerin de katkı koyması planlanan TES ile hem OKS'deki fon havuzu büyüyerek ülkemizin yatırımlarını güçlendirecektir, hem de çalışanların birikimleri artacaktır. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'yle fonların daha da hızlı büyüyeceğini, GSMH içindeki rakamların önümüzdeki 5 yıl, 10 yıl gibi sürelerde BES ve OKS ile yaptığımız projeksiyonların çok daha üzerinde olacağını düşünüyorum.

Ek olarak ülke ekonomisinin ihtiyacı olan uzun vadeli kaynaklar da sağlanmış olacak. Bireyler de emeklilik dönemlerinde devletten aldıkları maaşları haricinde buradan alacakları ikinci bir tamamlayıcı emeklilik maaşına erişmiş olacaklar.

'TASARRUFU TEŞVİK EDİYORUZ'

Son olarak sektöre, sigortalılarınıza iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Hayat, emeklilik ve sağlık şirketi olarak ana hedefimiz tüm vatandaşlarımızın emekliliklerinin daha iyi seviyeye gelmesi. Bunun için de doğumdan emeklilik yaşına kadar geniş bir yaş aralığında tasarrufu teşvik ediyoruz ve katkı sağlıyoruz.

Diğer taraftan büyük emekler sarf ederek satın almış olduğumuz ev, araba gibi varlıkları güvence altına almamız gerekiyor. Sigortasız bir yaşam mümkün değil. Küçük primlerle bu korumayı almayı herkese öneriyorum.

6 Şubat'ta yaşadığımız deprem felaketi doğal afetler başta olmak üzere her türlü riske karşı hazırlıklı olmak gerektiğini gösterdi. Deprem sonrası sigortalanma oranı dediğimiz penetrasyon rakamlarında ciddi bir iyileşme görmeye başladık. 350 yıldan fazla geçmişi bulunan ve ülkemizde de her yıl gelişen ve büyüyen sigorta sektöründe yer alan bir şirketin yöneticisi olmaktan mutluyum.

TSB'nin yeni başkanı Uğur Gülen oldu

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB), 14 Eylül 2023 tarihinde düzenlendiği Olağanüstü Genel Kurul'da Uğur Gülen başkan seçildi. Aksigorta Genel Müdürü Gülen, aynı zamanda TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini de yürütüyordu. Uğur Gülen, Nisan 2024'te yapılacak TSB Genel Kurulu'na kadar TSB Başkanlığı görevini sürdürecek.

Açılış konuşmasını Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun yaptığı Olağanüstü Genel Kurul'da önceki Başkan Atilla Benli'ye plaketini Başkan Vekili Taylan Türkölmez takdim etti.

Açılış konuşmalarının ardından başkan adayları Adnan Süphanoğlu, Murat Büyükçelebi ve Uğur Gülen söz alarak katılımcılara hitap ettiler. Sonrasında geçilen oylamaya toplam 74 delegenin 66'sı katıldı. Geçerli oy sayısı 63 olan seçimde; Uğur Gülen 55 oy alırken, Murat Büyükçelebi 6, Adnan Süphanoğlu ise 2 oy aldı.



TSB'nin yeni Başkanı Uğur Gülen, seçim sonrası yaptığı konuşmasında şu ifadelere yer verdi: "Sektörümüz, aracılar, yerli ve yabancı reasürörler, hasar tamircileri, avukatlar, hasar aracıları, düzenleyici kurumlar, müşteriler, yerli ve yabancı ortaklardan oluşan devasa bir ekosistemin ağırlık merkezi, temel direğidir. O nedenle de sektörümüzün sürdürülebilirliğini sağlamak ve söz konusu ekosistemden, verdiği katkıya karşılık hak ettiği değeri, payı alabilmesi hayati önemdedir. TSB'nin amacı, aslında tam olarak bunu güvence altına almaktır. O nedenle sigortacılığı yeniden konumlandırmak için Birlik olarak yoğun bir çalışma yürüteceğiz. Şimdi yapacaklarımızı, yapmak istediklerimizi hayata geçirme vaktidir. En kısa zamanda Birliğimizin organlarıyla birlikte icraatlarımıza başlayacak; öncelikle de Yönetim Kurulu'muzu tamamlayacak seçimimizi yapacağız. Teveccühünüz için hepinize çok teşekkür ediyorum. İyi ki varsınız; umuyorum bundan sonra daha sık birlikte olacağız."



Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 40. Dönem Mezuniyet Töreni gerçekleşti

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından düzenlenen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 40. Dönem Mezuniyet Töreni 18 Eylül'de İş Sanat Oditoryumu'nda gerçekleştirildi. SEDDK Başkan Yardımcısı Ebru Gençosmanoğlu'nun yanı sıra çok sayıda yöneticinin de hazır bulunduğu törende mezunlar kendi yöneticilerinin ve TSEV eğitmenlerinin ellerinden sertifika ve plaketlerini teslim aldılar.

Tören, Mustafa Kemal Atatürk ve şehitlerimiz için saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile açıldı. Sırasıyla TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan ve SEDDK Başkan Yardımcısı Ebru Gençosmanoğlu'nun konuşmalarını takiben programda ilk üçe giren öğrencilere plaketleri ve hediyeleri takdim edildi. Program birincisi Handan Balcı Yılmaz (Aksigorta); program ikincisi Hilal Çıklabulduk (Türkiye Sigorta) ve program üçüncüsü Hülya Arife Bilgin (Hepiyi Sigorta) olurken; dereceye girenlerin plaketlerinin tesliminin ardından Handan Balcı Yılmaz bir konuşma yaptı.



› › › SEDDK Başkan Yardımcısı Ebru Gençosmanoğlu törenin açılış konuşmasını gerçekleştirdi.



› › › Programda ilk üçe giren öğrencilere plaketleri takdim edildi.

Daha sonra programın ikinci yarısında altı ayrı branşta açılan gruplarda birincilere ve branştan başarı ile mezun olan katılımcılara sertifika ve plaketleri verildi.

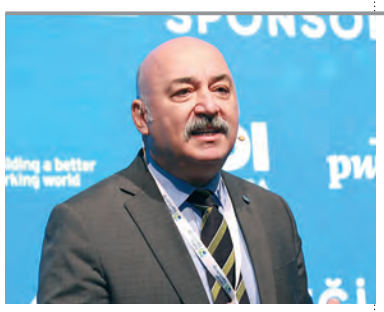
Yangın & Mühendislik branşını Efe Halil Özel (Türk Re); Muhasebe branşını Ece Dönmez Akman (Chubb Sigorta); Hayat branşını Özge Saygıdeğer (Anadolu Hayat Emeklilik); Sağlık branşını Necati Karayazı (Anadolu Sigorta); Kaza branşını dönem üçüncüsü Hülya Arife Bilgin (Hepiyi Sigorta) ve Nakliyat branşını dönem birincisi Handan Balcı Yılmaz (Aksigorta) birincilikle bitirdi.

TSEV'in 300'e yakın davetlinin katılımıyla gerçekleştirdiği mezuniyet töreni, kokteyl ile sona erdi.

2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde ana odak: DOĞAL AFETLER

Bu yıl 25-26 Eylül tarihlerinde kutlanan Sigorta Haftası'nda sigorta sektörünün önemli isimlerinin ağırlandığı 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde deprem başta olmak üzere tüm dünyayı etkileyen riskler hakkında konuşuldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından her yıl düzenlenen Sigorta Haftası'nın 12'ncisi bu yıl 25 Eylül -1 Ekim tarihleri arasında 'Deprem ve Doğal Afetlere Hazırlıkta Sigorta Sektörünün Önemi' temasıyla kutlandı. Sigorta Haftası kapsamında bu yıl 2'ncisi düzenlenen Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde ise Türkiye ve dünyadan önemli isimler ve sektör paydaşları bir araya geldi. "Afet Riskleri ve Sigorta: Afetlerin Etkilerini Azaltmada Sigortacıların Rolü" temasıyla düzenlenen Zirve'de, fikir alışverişlerinin yanı sıra katastrofik hasarları azaltmaya yardımcı olacak en iyi uygulamaların ve en iyi deneyimlerin paylaşılması amaçlandı.



› › › Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen.

'HEPİMİZE GÖREVLER DÜŞÜYOR'

2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin açılışında konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, Kahramanmaraş Depremi sonrasında ortaya çıkan teminat açığına vurgu yaparak, "6 Şubat depremlerinin ardından meydana gelen kayıp 105 milyar dolar. Yapılan ödeme ise 5 milyar dolar seviyesinde. Sigortalanmanın önemini daha iyi anladığımız şu dönemde, bu bilinci artırmada ve teminat açığının hızla kapatılmasında hepimize görevler düşüyor" dedi. Zirve'nin afetlere karşı sigorta sektörünün rolünü ve gelişme alanlarını masaya yatırmak için önemli bir buluşma noktası olduğunu belirten Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta ekosisteminin merkezinde konumlanan sigorta şirketleri ve sektörün rehber kuruluşu TSB olarak bütün çalışmalarımızı bu ekosistemi daha da büyütmek ve sağladığı koruma kalkanını genişletme ekseninde yürütüyoruz. Kamu ve özel sektör iş birliğiyle sigorta ekosistemini büyütmek, geliştirmek, ülkemiz ve vatandaşlarımıza fayda sağlamak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Çünkü biliyoruz ki; güçlü sigortacılık, güçlü Türkiye demektir."

› › › 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'ni izlemek için QR kodları okutabilirsiniz.



› › › Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu.

SİGORTA 3.0 VURGUSU

Gülen'in ardından açılış konuşmasını gerçekleştiren Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Türkiye Yüzyılı vizyonu kapsamında Sigortacılık Kanunu'nda revize yapılacağını, "Sigorta 3.0" olarak adlandırılan dönemde kilometre taşı niteliğinde birçok değişim yaşanacağını söyledi. Eroğlu, 'Piyasa Disiplini' odağında yapılacak etkin denetimlerden veri düzenlemesine, ilişkili kurumlarda reformdan, şahsi sorumluluğa kadar pek çok uygulamanın hayata geçeceğini belirtti.

Eroğlu, ayrıca beklenen Marmara depremi için de çalışmaların başladığını ifade ederek, "Şirketlerin finansal dayanıklılıklarını sağlayabilmek için onlardan stres testleri ve senaryo değerlendirmeleri yapmalarını istedik. Dengeleme karşılığı düzenlemesi ile hızlıca fon biriktireceğiz. Ayrıca Zorunlu Deprem Sigortası'nın kapsamını genişletiyoruz, diğer taraftan İhtiyari Konut Sigortası'nı da kapsayacak reform niteliğinde değişikliklere gidiyoruz. Poliçelerde enflasyon klozu getirerek sigortalılarımızı deprem riskine karşı koruduğumuz gibi enflasyona karşı da koruyacağız" diye konuştu.



› › › Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik.

'SİGORTA SEKTÖRÜNÜN EKONOMİYE KATKISI BÜYÜK'

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik ise açılış konuşmasında şunları söyledi: "Finans sektöründe yaklaşık %5 paya sahip sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün ekonomimize olan katkısı, aldığı payın çok ötesindedir. Ayrıca bu sektörler Türkiye Yüzyılı vizyonu kapsamında hazırlanan ve afet yaralarının sarılması, makro finansal istikrar, enflasyonun tek haneye inmesi, büyüme ile istihdamın devamını temel alan Orta Vadeli Program (OVP) için de oldukça önemlidir."

OVP kapsamında atılacak adımlara da değinen Çelik, afet sigortası mekanizmasıyla vatandaşların tüm afetlere karşı korunacağını, OKS'nin işverenlerin de katkısıyla ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşüp Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin kurulacağını, demografik değişim ve yaşlanma nedeniyle Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası oluşturulacağını ve Bina Tamamlama Sigortası'nın yanı sıra inşaat kalitesinin yükseltilmesi amacıyla Yapı Sorumluluk Sigortası'nın yaygınlaştırılacağını ifade etti.

AFETLERDE SİGORTACILARIN ROLÜ KONUŞULDU

2. Uluslararası Türkiye Sigorta Zirvesi, açılış konuşmalarının ardından oturumlarla devam etti. Moderatörlüğünü TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı'nın üstlendiği "Sigortacıların Rolü: Katastrofik Afetlerin Etkilerinin Hafifletilmesinde Sigortacıların Katkısı ve Öğrenilen Dersler" isimli ilk oturumda; Japonya Hayat Sigortası Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hayato Komada, Yunan Sigorta Şirketleri Birliği Genel Müdürü Elina Papaspyropoulou, EBRD Ankara Ofis Başkanı ve Türkiye Başkan Vekili Mehmet Üvez ve Yeni Zelanda Sigorta Konseyi Başkanı Tim Grafton konuşmacı olarak yer aldı.

Oturumun ilk konuşmacısı olan Japonya Hayat Sigortası Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hayato Komada, 2011 yılında meydana gelen Doğu Japonya depreminin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini paylaştı. Komada, "Deprem sonrası bir tsunami oldu. Bu tsunami birçok hasara ve kaybolan insanlara neden olmasının yanı sıra 15 binin üzerinde insanın da ölümüne neden oldu. Bölgeden tahliye edilenler uzun bir süre geçici barınaklarda yaşamak zorunda kaldı. Tsunami nedeniyle kaybolan kişilerin tazminat ödemelerinde zorluklar yaşandı. Ek olarak tahliye edilenlerle de iletişimde aksaklıklar oldu.. Yaşanan felaketin ardından toplamda 21 bin 27 adet talep alındı ve toplamda 1 milyar dolar tazminat ödemesi yapıldı" dedi. Deprem sonrasında iş sürekliliği, hızlı karar mekanizmaları ve Japonya'nın hızla yaşlanan nüfusuna yönelik yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi konusundaki deneyimlerini de paylaşan Komada, tazminat süreçlerinin basitleştirilmesi ve sigortalılar için platform oluşturmanın önemini de vurguladı. Komada'nın ardından söz alan Yunan Sigorta Şirketleri Birliği Genel Müdürü Elina Papaspyropoulou, sigorta sektörünün katastrofik afetlere





yaklaşımını ve sektörün önündeki zorlukları paylaştı. Papaspyropoulou, önemli bir sigorta koruma açığının olduğuna işaret etti ve bu açığın kapanması için atılacak adımların önceliklerini sıraladı. Öncelikle yasal düzenlemelerle ve vergisel teşviklerle gönüllü sigortalılığın artırılması planlanırken, bu adımlar yeterli olmazsa zorunlu sigortalılığa yöneleceklerini belirtti. Ayrıca, 2 milyon euronun üzerinde cirosu olan işletmeler için sigortanın zorunlu hale getirildiğinin hükümet tarafından açıklandığı bilgisini paylaştı.

"Bu yıla baktığımızda büyük bir afetler dizisi görüyoruz" diyen EBRD Ankara Ofis Başkanı ve Türkiye Başkan Vekili Sayın Mehmet Üvez ise şunları söyledi: "Kahramanmaraş Depremleri'nde Macaristan büyüklüğünde bir alan etkilendi. 300 bin ev yıkıldı, 100 bin ev yıkık durumda ya da yıkılması planlanıyor. 2,8 milyon kişi bölgeyi terk etti. Bölgede kalanlar ise geçici barınaklarda kalıyor." Bölgede nitelikli işgücü açığına ve KOBİ'lerin desteklenmesine vurgu yapan Üvez, 11 ilde hızla finansman kaynağı oluşturulduğunu ve sigorta sektörü ile iş birliğinin çok önemli olduğunu da sözlerine ekledi.

Oturumun son konuşmacısı olan Yeni Zelanda Sigorta Konseyi Başkanı Tim Grafton, Yeni Zelanda'nın deprem ve iklimsel risklere yönelik uygulamaları hakkında konuştu. Yeni Zelanda'da konut sigortası alan her bireyin, kamunun finanse ettiği Deprem Derneği'ne katkıda bulunduğunu belirten Grafton, "Ülkenin deprem tecrübeleri, inşaat kalitesinin yükseltilmesi için bir rehber niteliği taşıyor. Ancak bu süreçte sigorta sektörü ve kamu kuruluşlarının iş birliği yapması kritik önem taşıyor" dedi.

İlk oturumun ardından ana tema konuşmacısı olarak konuşmasını gerçekleştiren OECD Türkiye Daimi Temsilcisi, Büyükelçi Prof. Dr. Kerem Alkin, geleceğin dört büyük trendinin sürdürülebilir büyüme, hızla artan dijitalleşme, mobilite ve akıllı şehirler ile yeşil dönüşüm olduğunu ifade etti. Alkin, önümüzdeki dönemlerde OECD'nin sigortacılık konusundaki çalışmalarının artması gerektiğini vurguladı.



› › › OECD Türkiye Daimi Temsilcisi, Büyükelçi Prof. Dr. Kerem Alkin.

AFET RİSKLERİNDE KAMU-ÖZEL SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ VURGUSU

Zirvenin ilk günü, TSB Yönetim Kurulu Üyesi Cemal Kişmir'in moderatörlüğünü yaptığı Dünya Bankası Eski Sigorta Baş Uzmanı Serap Oğuz Gönülal, Fransız Sigorta Federasyonu Avrupa ve Uluslararası İlişkiler Direktörü Christian Pierotti ve Dünya Bankası Finansal Sektör Bölüm Başkanı Gunhild Berg'in katıldığı "Afet Risklerine Karşı Finansal Korumanın Geliştirilmesi: Afet Risk Sigortası Programlarının Rolü: Kamu-Özel Sektör İş Birlikleri" başlıklı panelle devam etti. Gönülal, afet riski yönetiminin küresel bir kamu meselesi olduğuna dikkat çekerek Türkiye'nin DASK modeli ile Dünya Bankası çalışmalarında başarılı bir örnek olarak gösterildiğini belirtti. Berg, DASK ve TARSİM gibi kamu-özel iş birliği modellerinin dünya genelinde başarılı uygulama örnekleri olarak kullanıldığına vurgu yaptı. Pierotti ise Fransa'daki doğal afet tazminat sisteminin etkili bir kamu-özel iş birliği ile tasarlandığını belirtti.



› › › EY Partneri Valentin Denuziere.

"Bilişsel Teknolojiler, Üretken Yapay Zekâ ve Sigorta" isimli günün 3'üncü oturumunda EY Partneri Valentin Denuziere, yapay zekâ teknolojisinin sigorta sektöründe oyunun kurallarını nasıl değiştirdiğine dikkat çekti. Denuziere, Üretken Yapay Zekâ (Gen AI) ile operasyonel mükemmellik, müşteri ve çalışan memnuniyeti artışı ve maliyet azaltma gibi temel avantajlar elde edildiğine ancak yapay zekânın getirdiği birtakım risklerin göz ardı edilmemesi gerektiğine dikkat çekti.

Günün son oturumundan önce motivasyon konuşmasını yapmak üzere Klinik Psikolog Beyhan Budak sahnedeydi. Budak, toplumsal ve doğal afetlerin travmaları tetiklediğini belirterek, yaşanan doğal afetler sonrası



› › › Klinik Psikolog Beyhan Budak.

› › › Zirve'nin ikinci oturumunda afet riski yönetiminin ve kamu-özel sektör iş birliklerinin önemine atıf yapıldı.



sigortalanma oranlarının arttığını ancak zamanla bu oranın giderek düştüğünü dile getirdi. Budak, bireyleri sigortaya yönlendirirken duygusal bir yaklaşım benimsenmesinin ve güçlü bir ilişki kurulmasının esas olduğuna vurgu yaptı.

Budak'ın konuşmasının ardından moderatörlüğünü TSB Yönetim Komitesi Üyesi Utku Özdemir'in üstlendiği günün son oturumu olan "Reasürans Perspektifinden: Katastrofik Riskleri Yönetmede Reasüransın Katkısı"; Swiss RE'nin Türkiye Hayat ve Sağlık Bölüm Başkanı Marc Hartenbach, Swiss RE'nin Türkiye Mal ve Kaza Sigortaları Bölüm Başkanı Arnaud R. Kopp, Özbekistan Sigorta Piyasası Profesyonel Katılımcıları Birliği Başkanı Sayın Oybek Nosirovich Khalilov ve Allianz SE Roma - Allianz Re Analitik Merkez'inin Deprem Araştırma & Geliştirme Bölüm Başkanı Nicola Giordano'nun katılımlarıyla gerçekleşti. Swiss RE'nin Türkiye Mal ve Kaza Sigortaları Bölüm Başkanı Arnaud R. Kopp, Kahramanmaraş Depremi'nden sektörün çıkardığı derslere ve reasüransın kritik rolüne dikkat çekti. Kopp, teminat açıklarının azaltılması ve reasürans modellemesindeki kısıtların yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini belirtti. Özbekistan Sigorta Piyasası Profesyonel Katılımcıları Birliği Başkanı Oybek Nosirovich Khalilov, Özbekistan sigorta sektörünün özellikle pandemi sonrasında %67 oranında büyüdüğünü ve penetrasyonun %27 seviyelerine ulaştığını belirtti. Khalilov, Kahramanmaraş Depremi'ndeki tecrübelerle, poliçe yenilemelerinin etkin gözetiminin ve reasüransın sigorta şirketlerinin ödeme kapasitesi açısından ne kadar kritik olduğunun altını çizdi. Allianz SE Roma - Allianz Re Analitik Merkez'inin Deprem Araştırma & Geliştirme Bölüm Başkanı Nicola Giordano ise, beton binalardaki hasarın ve uygun olmayan inşaat koşullarının, yüksek can kaybına neden olduğunu vurgulayarak düzenli yapıların depreme karşı daha dirençli olduğunu belirtti.

› › › Günün son oturumunda katastrofik riskler reasürans perspektifinden incelendi.



› › › Zirve'nin ilk günü Agito'nun sponsorluğunda düzenlenen gala kokteyliyle son buldu.



› › › Prof. Dr. Naci Görür.

‘DEPREM GERÇEĞİNİ KABUL ETMEK GEREK’

2. Uluslararası Sigorta Zirvesi’nin ikinci ve son gününde deprem ve dayanıklı şehirlerin inşası teması masaya yatırıldı. Günün ana tema konuşmacısı Prof. Dr. Naci Görür, depremlerin 13 milyon yıldır var olduğunu ve bu gerçeği kabul etmemiz gerektiğini belirtti.
Prof. Dr. Görür, bilim insanlarının olası İstanbul depremini 7,2 ile 7,6 arasındaki bir büyüklükte olmasını beklediğini, İstanbul’un Asya yakasının tsunami üretme riskinin daha fazla olduğunu ve Boğaz’da 1-4 metre arasında tsunami oluşabileceğini ifade etti. Türkiye’yi kapsayacak bir yasa hazırlanması gerektiğini belirten Prof. Dr. Görür, kentlerin yönetiminin zemin ve risk durumuna göre ‘Mikro Bölgeleme’ esasına göre planlanması ve yürütülmesinin önemini hatırlattı.
Görür, Merkez Bankası ve hükûmetin kefil olacağı, bankaların vatandaşa uzun vadeli ve düşük faizli kredi vermesini sağlayacak bir ‘Yapı Fonu’ önerisi getirdi. Ayrıca altyapı ve yapı stokunun yenilenmesi ile halkın bilinçlenmesinin öneminin altını çizdi.



› › › Zirve'nin ikinci gününün ilk oturumunda depreme dayanıklı yapılar oluşturmada sigortanın önemine değinildi.

TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez’in moderatörlüğünü yaptığı “Depreme Dayanıklı Şehirler İnşa Etmede Sigortacıların Rolü” başlıklı oturum; Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Altyapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Sezayi Köse, Prof. Dr. Ufuk Yazgan ve Allianz Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhun Eren’in katılımlarıyla gerçekleşti.
Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Altyapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Sezayi Köse, yapılan incelemeler sonucunda İstanbul’un altyapısının iyi durumda olduğunu ancak binalar konusunda yapılması gerekenler olduğunu belirtti. Yapı denetimi sisteminde yeni fikirlere açık olduklarını ve bu sistemin sigortayla entegre edilmesine çalışılacağını ifade eden Köse, halkın farkındalığın artırılması için herkesin üzerine düşeni yapması gerektiğini dile getirdi.
Yapıların güçlendirilmesinin ve sigorta sektörünün risklerin yönetilebilir seviyede tutulmasında ne kadar kritik bir role sahip olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Ufuk Yazgan, sigorta sektörünün dirençli ve güvenli şehirler oluşturma yolunda kullanabileceği potansiyel araçların Afet Sigortası, Mesleki Sorumluluk Sigortası, Bina Tamamlama Sigortası, Bina Güçlendirme Odaklı Risk Transfer Ürünleri, Doğal Afet Bonoları, Parametrik Risk Transfer Ürünleri, İleri Teknoloji Toplama Sistemleri olduğunu ifade etti.
Sanayi yapılarındaki riskin nasıl yönetilmesiyle ilgili konular üzerine konuşan Dr. Ceyhun Eren, deprem hasarlarının disiplinler arası bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini belirtti. Eren, depremin yapısal olmayan etkilerinin de dikkate alınması gerektiğini ve depremde meydana gelen hasara sadece bina bazında değil, ikinci etkileri de dâhil ederek bakmak gerektiğini anlattı.
Hakan Güldağ’ın moderatörlüğündeki “Kahramanmaraş Depremi’nin Türk Sigorta Sektörüne Etkilerinin ve Alınan Derslerin Sigortacı Perspektifinden Değerlendirmesi” başlıklı Zirve’nin son oturumuna ise Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, Anadolu Sigorta CEO’su Mehmet Tuğtan ve Wiyo Genel Müdürü Uğur Çağlar katıldı.

‘HAYAT SİGORTASINDA PENETRASYONU ARTIRMALIYIZ’

Hayat sigortasının penetrasyonunun düşük olduğunu ve genellikle depremlerden hemen sonra yükselip depremden bir müddet sonra da düştüğüne vurgu yapan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, “Vefat veya maluliyet durumunda kapsanan risk çok büyük. Bu durum bilinçle de alakalı. Hayat sigortası genelde COVID-19, deprem gibi tetikleyicilerden etkileniyor. Deprem sonrası çıkarttığımız ders yeteri kadar artıramadığımız hayat sigortası penetrasyonunu artırmamız gerektiğiydi” dedi.
Bir deprem ülkesi olarak penetrasyonun diğer ülkelere kıyasla çok daha yüksek olması gerektiğini dile getiren Göçer, “Deprem gerçeğini hep gündemde tutmak gerekiyor. Bu noktada eğitimin çok kıymetli olduğunun altını ne kadar çok çizsek yine de az” diye konuştu. Göçer, eskiden hayat sigortalarının kredi bağlantılı olarak satıldığını ancak şu an farklı ürünler çıkardıklarını belirterek, “İki sene önce kredi hayat sigortasının payı %80 iken şu an %60’lara düştü. Teminatları daha yüksek olan birikimli hayat sigortası, prim iadeli hayat sigortası satıyoruz. Yine dağıtım kanalları ve dijital çok kıymetli. Bankacılıkta kredilerin %70’i dijital kanallar aracılığıyla satılıyor. Dolayısıyla dijitaldeki varlığımız, oradaki anlatımımız çok önemli” dedi.



› › › Son oturumunda Kahramanmaraş Depremi'nden çıkarılan dersler konuşuldu.

‘YAŞATMAK İÇİN YAŞAMAK ZORUNDAYIZ’

Her doğal afette olduğu gibi Kahramanmaraş Depremi’nden alınması gereken birçok ders olduğunu ifade eden Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, “Biz sigortacıyız. Yaşatmak için yaşamak zorundayız. Türk sigorta sektörü de bunu başarıyla yaptı. Sektör, Birlik çatısı altında, SEDDK’nın desteğiyle ve DASK ile Türk Reasürans’ın koordinasyonuyla ayakta durdu. Sektör, yaşatmak için yaşamak zorunda olduğunu çok hızlı bir şekilde öğrendi. İkinci olarak bu depremden akılda kalan şey ise ne yapmamamız gerektiğini çok net bir şekilde görmüş olmamız” şeklinde konuştu.
Ölken, penetrasyonun eğitimle artırılabileceğini belirterek, “Çok büyük bir farkındalık sorunumuz var. Bir şeyin farkındalığı eğitimle başlamalı. Farkındalıkla başlayan, eğitimle sürmesi gereken ve Birliğimizin ve SEDDK’nın katkılarıyla da topluma entegre olma sürecini başlatmak zorundayız. Sigortacılığın itibarlı ve deneyim gerektiren bir meslek olduğuna inanarak mücadeleye devam edeceğiz” şeklinde konuştu.

‘250 YIL KURALININ YETERSİZ OLDUĞUNU GÖRDÜK’

Anadolu Sigorta CEO’su Mehmet Tuğtan, olası Marmara depremi için tedbirlerin bir an evvel alınması; can güvenliği, iş sürekliliği (kesintisiz hizmet verebilme) ve finansal sürdürülebilirlik boyutlarının da hesaba katılması gerektiğini vurguladı. Tuğtan, “Olası bir Marmara depreminde yetkin kadrolarımızı coğrafi yedekleme anlamında Marmara Bölgesi’nin dışına çıkartamazsak bizi kimsenin ayağa kaldırabileceğini düşünmüyorum. Kahramanmaraş Depremi IT, hasar ödeme ve reasürans olmak üzere üç kritik fonksiyonun önemini öğretti. Bu üç fonksiyonun belirli bir kısmını, olası bir Marmara Depremi’nde burayı ayağa kaldıracak şekilde, nitelikli iş gücünü Ankara’da konumlandıracağız” dedi.
Olası bir Marmara Depremi sonrası 30 milyar dolarlık hasar meydana

SİGORTACILIK MAKALE YARIŞMASI’NIN KAZANANLARI BELLİ OLDU

12. Sigorta Haftası kapsamında gerçekleştirilen Sigortacılık Makale Yarışması’nın kazananlarının ödülleri gala kokteylinde takdim edildi. Yarışmada birinci olan Buse Özkanat 15 bin lira, ikinci olan Fahri Yiyin 10 bin lira, üçüncü olan Emre Kaan Yılmaz 7 bin 500 lira alırken; makale yarışmasının dördüncüsü Ömer Kırsever ve Berkay Özdağ ile yarışmasının beşincisi Zeynep Afra Sezer 3 bin lira para ödülünün sahibi oldu.



gelebileceğini belirten Tuğtan, sözlerine şu şekilde devam etti: “Reasürans tarafına bakacak olursak, sektörün toplam reasürans kapasitesinin kabaca 15 ila 20 milyar euro olduğunu tahmin ediyoruz. Dolayısıyla sigorta şirketleri için çok ciddi bir koruma boşluğu var. Mevzuatta asgari koruma limiti sağlamak için konulmuş bir kural olan 250 yılda bir gerçekleşebilecek bir olayı, senaryolara yansıtıp asgari olarak bu oranda bir reasürans koruması almak zorundasınız. Kahramanmaraş Depremi bize 250 yılın yeterli olmadığını gösterdi.”

‘TÜM DÜNYADA KORUMA AÇIĞI SÖZ KONUSU’

Wiyo Genel Müdürü Uğur Çağlar ise, “Sigortalılık oranlarının artırılmasına yönelik ortak bir görüş olduğunu görüyoruz. Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) sigortalılık oranı %58 civarında. Sadece Türkiye’nin değil, tüm dünyada bir koruma açığı söz konusu. Afet sigortalarına yaklaşım konusunda da global bir zorluk var. Türk toplumu inovasyona, dijitalleşmeye açık bir toplum. Bu zorluğu ele alıp bir çözüm üretebileceğimizi düşünüyorum. Koruma açığını ne kadar azaltırsak kamuya kalan yük o kadar azalacak. Reasürans kapasitesini, maliyetlerini konuşuyoruz. Havuzu ne kadar büyütürsek ilerleyen dönemler için yedek akçe kenara koymuş ve maliyetleri optimize etmiş oluyoruz” dedi.

“Yaşanan Kahramanmaraş Depremi’nde sektör iyi bir performans gösterdi. SEDDK’nın da hızlı aksiyonları ve yönergeleriyle iyi bir refleks gelişti. Bu refleksin kaybedilmemesi lazım” diyen Çağlar, deprem sonrası sürecin hızlı ve etkili yönetilmesi gerektiğini vurgulayarak,



“Deprem sonrasındaki ihtiyaçlar devam ediyor. Sigorta sektörü olarak bu dönem için de belli çözümler üretebiliriz. Parametrik sigortalar, mikro sigortalar gibi ürünler geliştirilerek depremzedelere destek olunabilir” dedi.

› › › 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar’ın, son oturuma katılan katılımcılara plaketlerini takdim etmesinin ardından sona erdi.

Yüksek Topuklar Zirvesi gerçekleşti

Kadın Sigortacılar Derneği’nin (KASİDER) iş birliğiyle Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından bu yıl ilk kez düzenlenen Yüksek Topuklar: Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi, “Tabiat Ana: Zorluklar ve Umutlar” temasıyla gerçekleşti.



› › › TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez.

Zirve’nin açılışında konuşan TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez, Türkiye’nin dünyada kadın-erkek eşitliğinde 129’uncu sırada olduğunu belirterek, “Kadınlarımızın işgücü istihdam piyasasındaki varlığı oldukça az. Bugün istihdam piyasasında 15 yaş üstü %52 olan çalışma oranının sadece %30’u kadınlardan oluşuyor. Sigorta sektörüne bakacak olursak bugün sektörde yaklaşık 23 bin çalışanımız var ve 13 bini kadınlardan oluşuyor. %30’u ise yönetim kurullarında yer alıyor ve yönetici olarak çalışıyor” dedi.



› › › KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler.

Türkölmez’in konuşmasının ardından açılış konuşmasını gerçekleştiren KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler, şu şekilde konuştu: “Bu zirve, bizden sonra gelecek olan gençliğe bir armağanımız olacak. Gelecek gençlerde. Onların yolunu aydınlatma sözümüz var. Ancak öncelik hep birlikte kadını olması gereken yere taşımak. Çünkü kadın erkek beraber varız ve birlikte tamız.”



› › › SEDDK Başkan Yardımcısı Dilek Sakallıoğlu

SEDDK Başkan Yardımcısı Dilek Sakallıoğlu ise, şunları söyledi: “Tam kapsamlı, sürdürülebilir bir faaliyet yönetimi, zorlukları aşmak, dayanıklılığı artırmak ve geleceğe dair umutları büyütmek için genel müdüründen uzmanına kadar her çalışan kademesinde cinsiyet dağılımının dengeli çeşitliliğine yer verilmesi, bunu sağlayan koşulların oluşmasına imkân verilmesi ve bu anlayışın benimsenmesi şart. İstatistiklere baktığımda 2022 yılında sigorta sektöründe kadın çalışan oranının %55, erkek çalışan oranının %45 olduğunu gördüm. Bu, kadın işgücünün sektörümüzde istihdam açısından iyi bir oran dağılımı olarak değerlendirilebilir ancak üst yönetim düzeyine çıktıkça kadın işgücü oranının azaldığını hepimiz biliyoruz. Eğer zorlukları gerçekten aşmak istiyorsanız detaylı ve titiz çalışmaya sahip olan, analitik düşünen kadın işgücünün karar alma mekanizmalarında da yer alacak şekilde dengeli dağılımına her düzeyde yer verilmesi gerektiğini tekrar vurguluyorum.”

Açılış konuşmalarının ardından Tuluhan Tekelioğlu imzalı “100 Sigortacı Kadın Yüz / Yüksek Topuklar” belgeselinin ilk gösterimi yapıldı. Gösterim sonrası düşüncelerini paylaşan Tuluhan Tekelioğlu, şu



değerlendirmelerde bulundu: “Yüksek topukların gerçek anlamda plazalardaki sesinin ne olduğunu fark ettim. Yüksek topuklar, kadının yılmaz mücadelesini simgeliyor. Bu belgeseli tamamladıktan sonra sigortalı olmaya inandık ve



› › › Tuluhan Tekelioğlu.

‘iyi ki sigortalıyız’ dedik. Bu filmi, Cumhuriyetimizin 100. yılında sadece sigorta sektöründe değil, iş dünyasının her alanında eşitlik için mücadele eden kadın kardeşlerime ve onların yanında yürüyen erkeklere ithaf ediyorum.”

Belgesel gösterimi sonrası günün ilk paneli moderatörlüğünü TSB Genel Sekreter Yardımcısı Aysun Yıldız Özer’in yaptığı “Sigorta Sektöründe Kadın Lider Olmak”; QNB Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu, Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Necipoğlu ve Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şebnem Ulusoy’un katılımlarıyla gerçekleşti.

Avukat ve yazar Av. Cansen Erdoğan’ın “Çalışma Hayatında Kadın: Hukuki Durum” isimli özel sunumuyla devam eden Zirve, moderatörlüğünü Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken’in üstlendiği ve SEDDK Başkan Yarımcısı Ebru Gençosmanoğlu, Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Şule Soylu ile Acil İhityaç Projesi Vakfı Kurucu Başkanı Ebru Nurluoğlu’nun konuşmacı olarak yer aldığı “Afet Sonrası Toparlanma Sürecinde Kadının Liderliği” isimli ikinci panelle devam etti.

EBRD’den Özen Tümer’in gerçekleştirdiği “Dünya’da, Türkiye’de ve Sigorta Sektöründe Rakamlarla Kadın” ve Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet’in gerçekleştirdiği “Çalışma Hayatında Kadın: Dünya’da Yeni Uygulamalar” isimli özel sunumlarla devam eden Zirve, kokteyle son buldu.

YÜKSEK TOPUKLAR

› › › Yüksek Topuklar: Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi’ni izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.



SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GÖRÜNÜMÜ BULANIK:

Sigortacıların en büyük riski enflasyon

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, döngüsel yavaşlama, yüksek enflasyon ve jeopolitik belirsizlikler sigorta sektörünün görünümünü bulanıklaştırıyor. Kalıcı enflasyonun sigortacılar için en büyük risk olmaya devam ettiğini belirten rapor, toplam küresel primlerin 2023-2024 yıllarında reel olarak sırasıyla %1,1 ve %1,7 trendinin altında büyüyeceği tahmin ediliyor.

Döngüsel yavaşlama, yüksek enflasyon ve jeopolitik belirsizlikler sigorta sektörünün görünümünü bulanıklaştırıyor. Swiss Re Enstitüsü bu yıl üçüncüsünü yayınlamış olduğu Sigma raporunda, kalıcı enflasyonun sigortacılar için en büyük risk olmaya devam ettiğini belirtiyor ve ekonomik yavaşlamanın piyasayı olumsuz etkileyeceğini bu nedenden dolayı da toplam küresel primlerin 2023-2024 yıllarında reel olarak sırasıyla %1,1 ve %1,7 trendinin altında büyüyeceği tahmin ediliyor.

Hayat dışı primlerin reel olarak %0,5 arttığını hayat primlerinin ise reel olarak %3,1 oranında daraldığını belirtmekte fayda var. Ancak rapor, prim hacimlerinin 2023 yılında rekora giderek 7,1 trilyon seviyesine ulaşacağını da tahminlerine ekliyor. Rapor, mevcut finansal istikrar sorunlarının genel görünüme gölge düşürdüğüne ancak çoğu sigorta şirketinin yüksek ödeme gücüne ve sağlam likiditeye sahip güçlü bilançolarının olduğuna dikkat çekiyor. Ek olarak raporda sigortacılar volatilite dengeleyicileri olarak görülüyor.

Dünyanın en büyük 10 sigorta pazarı nominal prim hacimleri, 2022 ve 2021 karşılaştırmalı

Sıra	Pazar	Toplam prim hacmi (milyar dolar)			Küresel pazar payı	
		2022	2021	Yüzdelik değişim	2022	2021
1	Amerika	2.960	2.725	%8.6	%43.7	%40.3
2	Çin	698	696	%0.2	%10.3	%10.3
3	İngiltere	363	374	%-2.8	%5.4	%5.5
4	Japonya	338	398	%-15.1	%5.0	%5.9
5	Fransa	261	293	%-10.7	%3.9	%4.3
6	Almanya	242	272	%-11.3	%3.6	%4.0
7	Güney Kore	183	193	%-5.2	%2.7	%2.9
8	Kanada	171	166	%2.8	%2.5	%2.5
9	İtalya	160	192	%-16.5	%2.4	%2.8
10	Hindistan	131	123	%6.5	%1.9	%1.8

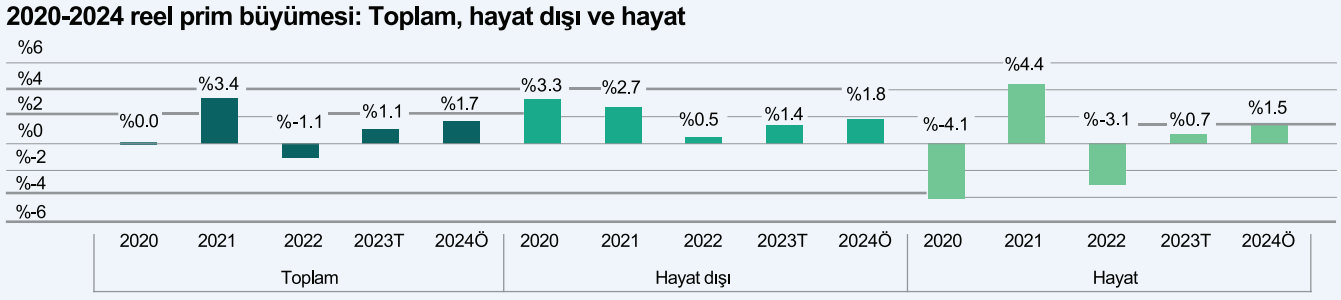
DÜNYANIN EN BÜYÜK SİGORTA PAZARI ABD

Sigma verilerine göre ABD, 2022'de 3 trilyon dolara yaklaşan toplam primlerle dünyanın en büyük sigorta pazarı ve öyle olmaya da devam edecek. Küresel pazar payı, nominal bazda (%8,6) güçlü prim büyümesi ve Amerikan dolarının hemen hemen tüm önemli para birimleri karşısında değer kazanmasının etkisiyle %40'tan %44'e yükseldi. Çin, 698 milyar dolarlık prim hacmiyle ikinci büyük pazar konumunda. İngiltere geçen yıl üçüncü sıraya yükseldi (363 milyar dolar prim). Japonya ise dördüncü sıraya geriledi. Fransa, Almanya ve Güney Kore, negatif büyüme ve para birimindeki devalüasyonlar sonucunda premium pazar payını kaybetmelerine rağmen sıralamalarını korudu. Kanada, Hindistan ve Brezilya'ya bakacak olursak üçü de geçen yıl küresel prim paylarını artırdı. Rapor, Hindistan'ın 2032 yılına kadar Almanya, Kanada ve Güney Kore'yi geride bırakarak altıncı en büyük sigorta pazarı olacağını tahmin ediyor.

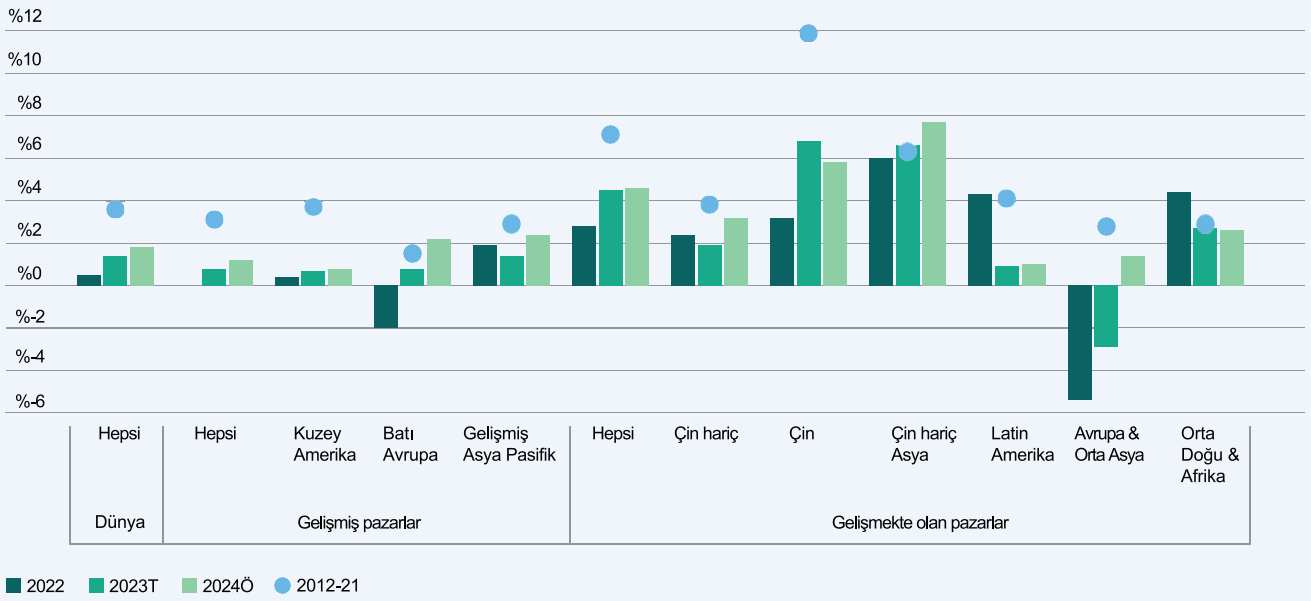
HAYAT DIŞI PRİMLERDE DURUM NE?

2022 yılında hayat dışı prim büyümesi reel olarak yıllık bazda %0,5'ti (önceki 10 yıllık ortalama olan %3,6'nın oldukça altında). Raporda bu yıl prim büyümesinde %1,4'lük bir iyileşme öngörülüyor. 2024 yılında ise reel olarak tahmini %1,8 artışla kademeli iyileşmenin devam etmesi bekleniyor. Daha uzun vadeli bir bakış açısıyla, hayat dışı piyasa temel yapısal değişimlerden geçecek. Örneğin, otonom araçlara geçiş ve özel araç kullanımının azalması göz önüne alındığında, kişisel motorlu araçlara ait risk havuzunun daralması muhtemel gözüküyor. McKinsey'in yayınlamış olduğu bir makalede ABD'de kişisel motorlu araç pazarındaki primlerin araç güvenliğindeki gelişmeler ve ayrıca tüketicilerin daha verimli ve kullanışlı olan paylaşımlı ulaşıma yönelmesiyle 2030 yılına kadar 140-160 milyar dolar kadar azalabileceği tahmin ediliyordu. Ek olarak, ürün sorumluluğu ve özel siber sigorta türleri gibi ürünlerin pazar payının da muhtemelen artacağını aktaran rapor, kredi ve

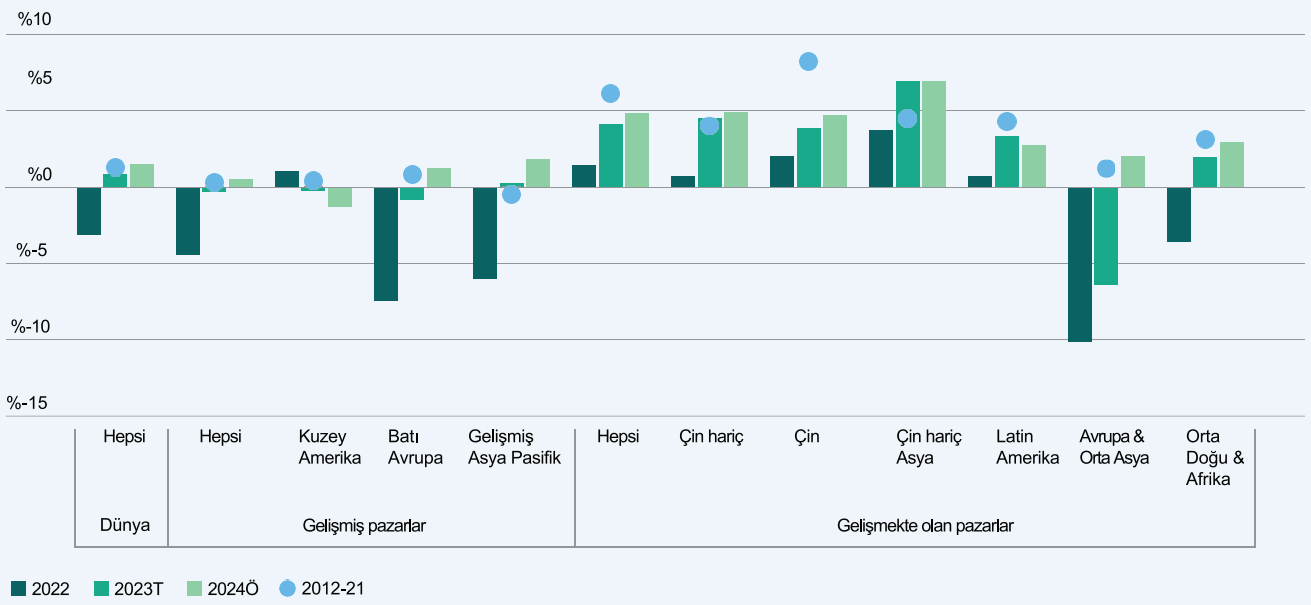
2020-2024 reel prim büyümesi: Toplam, hayat dışı ve hayat



Bölgelere göre hayat dışı reel prim büyümesi



Bölgelere göre hayat reel prim büyümesi



kefalet gibi diğer kolların da hayat dışı sektör için büyümenin ana güçlerinden biri haline gelebileceğini belirtiyor.

HAYAT DIŞINDA %4,7'LİK NOMİNAL BÜYÜME

Gelişmiş ekonomilerde reel prim büyümesi 2022'de sabit kalırken gelişmekte olan piyasalarda reel primler 2022'de %2,8 arttı.
Rapor, 2023'te enflasyonun azalmasına rağmen hala yüksek olması ve sigorta fiyatlarının yukarı doğru hareket etmesi nedeniyle büyümede %0,8 oranında ılımlı bir iyileşmeyle %4,7'lik nominal büyüme bekliyor.

Gelişmekte olan ekonomilerin genelinde bu yıl reel olarak %4,5 prim artışı (2012-2021 yıllık ortalaması olan %7,1'in altında) öngören rapora göre, 2022'den bu yana yaşanan bu artışın nedeni Çin ekonomisinin yeniden açılmasına bağlanıyor.
Ayrıca hayat dışı primler tahminen %6,8 oranında büyüyecek.
Bu yıl, gelişmiş EMEA ve Kuzey Amerika'da benzer prim büyüme performansı görülüyor (%0,7-0,8).
Gelişmekte olan EMEA'daki büyüme ise 2023'te büyük ölçüde sabit kalacak.
Gelişmekte olan EMEA'daki prim hacimlerindeki %0,9'luk daralmanın ana nedeninin de Ukrayna'daki savaş olduğunu belirtmek gerekiyor.
Gelişmekte olan Asya'da (Çin hariç) primlerin reel olarak %6,6 oranında artması bekleniyor. Bu oran hem 2022'deki %6'lık büyümenin üstünde hem 2012-2021 ortalamasına (%6,3) yakın.

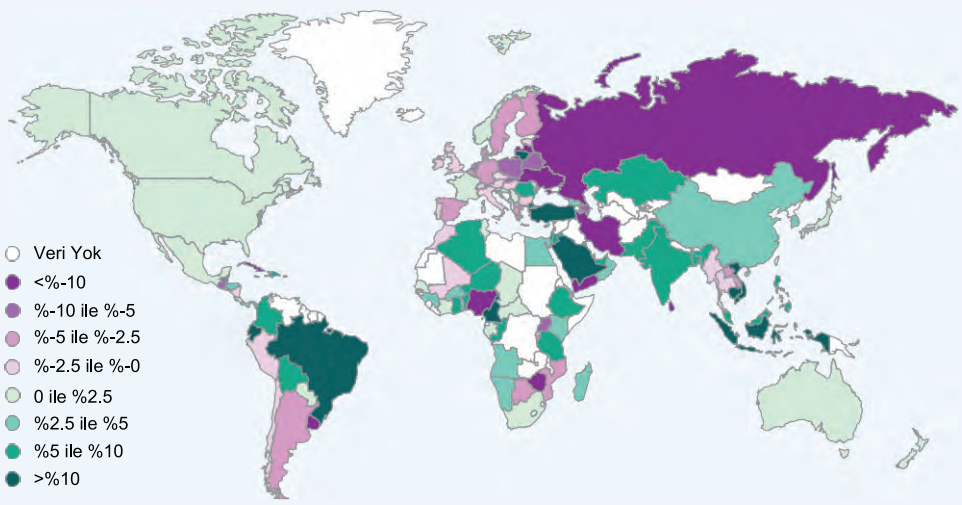
HAYAT TARAFINDA TREND ALTI BÜYÜME

Raporun tahminine göre küresel hayat primleri 2023 yılında reel olarak %0,7 (%4,6 nominal) trendin altında büyüyecek ve prim hacimleri yılsonunda 2,9 trilyon dolara yükselecek. Bu durum, 2022'de yüksek enflasyonun tüketici tasarruflarını ve nominal prim artışını aşındırmasıyla piyasanın %3,1 oranında daralmasının ardından gerçekleşti. 2024'te ise primler %1,5 oranında artacak.
Bu yılın prim büyüme tahmini, gelişmiş pazarlardaki yavaşlama beklentisine dayanmakla birlikte, 2012-2021 döneminin yıllık ortalaması olan %1,4'ün altında.
Gelişmekte olan piyasa primleri, 2023'te tahminen %4,2 büyüyerek yıllık ortalama olan %6'nın altında kalacak. 2024'te ise %4,8'e yükselecek.

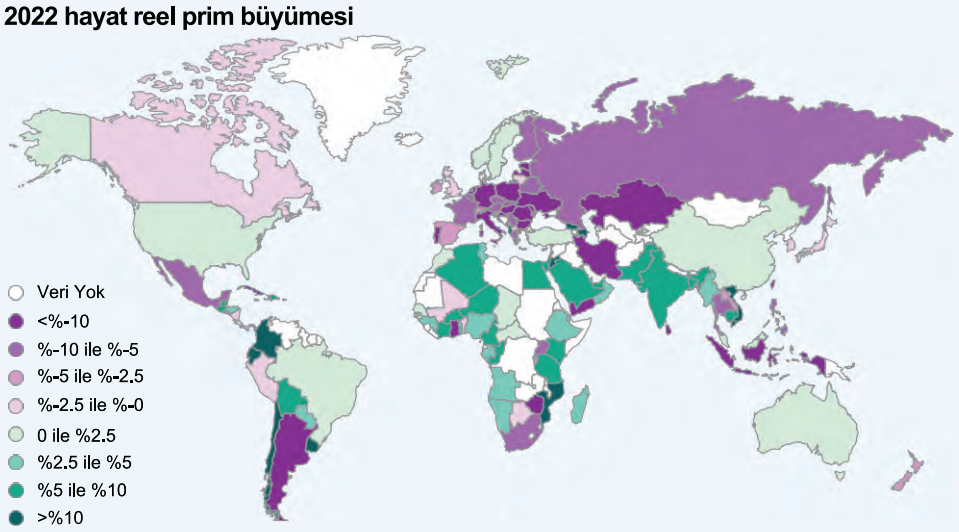
HAYAT PRİMLERİ 2022'DE %4,4 DARALDI

Hayat dışının aksine hayat tarafından 2023'te sabit bir büyüme olacağı tahmin ediliyor. Gelişmiş piyasalarda hayat primlerinin 2022'de reel olarak %4,4 daraldığını belirten rapor, primlerin en çok Avrupa'da düştüğünü aktarıyor (reel olarak %7,3 düşüş).
Gelişmekte olan piyasalarda hayat primleri 2022'de %1,4 ile trendin altına geriledi. Primlerin reel olarak %3,7 oranında arttığı gelişmekte olan Asya (Çin hariç) geçen yıl en hızlı büyüyen bölge oldu. Bu gelişmenin ana itici gücü, Hindistan hayat piyasasının %8,2 oranında büyümesiydi. Yükselen enflasyon ve Ukrayna'daki savaşın etkisi nedeniyle gelişmekte olan EMEA'da primler düştü. Latin Amerika ise %0,7 büyüdü.
Gelişmiş Asya-Pasifik'teki hayat primlerinin 2023'te reel olarak %0,2 oranında artması bekleniyor.
Japonya'da sunulan Amerikan doları cinsinden poliçelerin cazip getirilerinin olması ve döviz riskinden korunma özelliği ile ilgi uyandırdığına dikkat çeken rapor, ilgili satışların 2023'te %1'e yakın bir oranda büyüyeceğini tahmin ediyor. Çin'de primlerde 2023'te %3,8, 2024'te ise %4,7 oranında reel büyüme görülecek.
Rapor, artan penetrasyon oranları, düzenleyici rüzgârlar ve yeni dağıtım platformlarının diğer gelişmekte olan pazarlarda (Çin hariç) hayat prim büyümesini desteklemesi gerektiğini belirtiyor. 2023'te %3,8, 2024'te ise %4,7 oranında reel büyüme (%3,8'lik uzun vadeli trendin üzerinde) bekleyen rapor, bu büyümeye öncülük yapacak ülkenin Hindistan olacağını öngörüyor.

2022 hayat dışı reel prim büyümesi



2022 hayat reel prim büyümesi





65. RENDEZ-VOUS DE SEPTEMBRE GERÇEKLEŞTİ:

Buluşmada enflasyon ve risk ortamı öne çık

Bu yıl 9-13 Eylül tarihleri arasında gerçekleşen 65'inci Rendez-Vous de Septembre'de (RVS), belirsizlik ve enflasyon ortamının yanı sıra doğal afetler gibi değişen riskler ve iklim değişikliği vurgusu yapıldı.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

65'inci Reasürans Rendez-Vous de Septembre (RVS), 9-13 Eylül tarihleri arasında Monte-Carlo'da gerçekleştirildi. Sigortacılar, reasürörler ve brokerlerin piyasa sorunlarını ve trendlerini ele almak için bir araya geldiği bu uluslararası etkinlik aynı zamanda sektör profesyonelleri için bir sonraki reasürans anlaşması yenilemelerine ilişkin oranlar üzerinde müzakerelere başlama fırsatı da sundu. Bu yılki buluşmada yüksek enflasyon, iklim değişikliği, ikincil tehlikeler gibi birçok konu başlığı öne çıktı. Doğal afetlerin sayısının ve şiddetinin sürekli arttığı göz önüne alındığında, 2024 yılında daha yüksek oranlar ve daha zorlu piyasa koşulları beklenebilir.

REASÜRÖRLER NE DİYOR?

Reasürörlerin açıklamalarına bakacak olursak, Münih Re Yönetim Kurulu Üyesi Thomas Blunck, enflasyonun neden olduğu belirsizlikler, jeopolitik risklerin potansiyel etkileri, deglobalizasyon ve iklim değişikliği ve siber riskler gibi dinamik risklerin piyasa ortamının neden kompleks olduğunu gösteren örnekler olduğunu belirterek, "Reasürörler için piyasa ortamı umut verici olmaya devam ediyor ancak ortada artan bir belirsizlik söz konusu. Doğal afetler gibi değişen pek çok risk bulunuyor. Örneğin ABD'de yaşanan şiddetli fırtına, kasırga ve dolu, 2023 yılının ilk yarısında 25 milyar doları sigortalı olmak üzere 35 milyar dolar tutarında hasara neden oldu. Ayrıca çok sayıda bilimsel araştırma, iklim değişikliğinin şiddetli fırtınaların sıklığını artırdığını gösteriyor. Yangınlar ve ani seller gibi ikincil tehlikelerden kaynaklanan kayıplarda artış eğilimi olduğunu da görüyoruz. Piyasa ortamının dinamik gelişimi ve risk ortamının nasıl geliştiğine baktığımızda sigortalanabilirliği sağlamak ve genişletmek için yatırımlarımızı artırmamız gerekecek" dedi. Blunck, yatırımların artması gereken alanları şu şekilde sıralıyor:

- Doğal afetlerden kaynaklanan artan riskleri daha iyi yansıtmak için risk modellemesinin ve yüksek çözünürlüklü modellerin genişletilmesi.
- Her türlü iklim dostu enerji teknolojisine yönelik yenilikçi ve karmaşık kapsamlarda kaynakları ve uzmanlığı artırmak.
- Veri ve teknolojinin daha fazla kullanılması (Münih Re, yapay zekânın (üretken yapay zekâ) uygulanmasındaki uzmanlığa yatırım yapıyor).

AM BEST: KAPASİTE DAĞITIMINDA İHTİYATLILIK

AM Best'ten Carlos Wong-Fupuy ise kapasite sıkıntısı görmediklerini ancak



RVS, neden Monte Carlo'da düzenleniyor?

Kurulduğu ilk günden beri Rendez-Vous de Septembre'ye (RVS) ev sahipliği yapan Monte Carlo, tarafsız bir yer olması ve son yıllara kadar herhangi bir sigorta şirketine ev sahipliği yapmaması nedeniyle tercih ediliyor. İkinci olarak Monako Prensliği'nin gelen misafirler için oldukça geniş bir konaklama kapasitesi bulunuyor. Ayrıca her noktaya yürüyerek ulaşmak mümkün.
Bu yıl 80'e yakın ülkeden, yaklaşık 3 binin üzerinde katılımcının yer aldığı RVS, Monte Carlo denilince akla ilk gelen Formula 1 yarışlarından sonra bölge ekonomisine en çok katkı sağlayan ikinci en büyük etkinlik.

"2023 SEKTÖRE AYNA TUTTU"



Reasürans teknolojisi şirketi Supercede'nin Satış Stratejisti Tom Spier, RVS 2023'ün reasürans sektörünün dayanıklılığının, uyarlanabilirliğinin ve ileri görüşlü yaklaşımının bir aynası olduğunu belirterek sektörün öğrenme, yenilik yapma ve büyüme kapasitesinin altını çizdi. Spier, bu yılki etkinlikte öne çıkan konu başlıklarını ise şöyle sıraladı:

• İstikrarlı Piyasa Görünümüne Geçiş:
Önemli oran artışları ve kapasite kısıtlamalarıyla dikkat çeken 2022'nin fırtınalı piyasası, RVS 2023 öncesinde istikrara doğru ilerleyen olumlu bir geçişe tanık oldu. Derecelendirme kuruluşlarından, brokerlerden ve reasürörlerden gelen tutarlı mesajlar ılımlı oran artışları yönündeydi. Özellikle enflasyonist baskılar nedeniyle hâlâ fiyat artışları yaşanabilirken, 2021'de yaşanan felaketlerin artçı şoklarının büyük ölçüde absorbe edildiği anlaşılıyor.

• Sermaye ve Girişim İkilemi:
Reasürans sektörü, özellikle büyük kayıpların yaşandığı yılların ardından sermaye akışı dalgalarına tanık oluyor. RVS 2023, anormal bir trendi de mercek altına aldı: Sermaye artırımıyla boğuşan yeni reasürans girişimleri.

• Reasürörün Bakış Açısı: İhtiyatlı İyimser:
Reasürörler 2022 yılında toparlanma kaydetti. Kârlı bir yıl yaşansa da bu, uzun vadeli kârlılığın habercisi değil. RVS'deki pek çok kişi, 2023'e yönelik iyimserliğin arttığını ancak bunun oldukça belirsiz olduğunu ifade etti.

• Katalizör ve Kısıtlayıcı Enflasyon:
Enflasyon her zaman finansal denklemde zorlu bir değişken oldu. Enflasyonun son dönemdeki ısrarcılığı sigortacıları yüksek reasürans limitleri aramaya itti. Bu durum doğal olarak reasürans talebini artırsa da arz tarafı biraz farklı bir hikaye anlatıyor: Kapasite artmıyor. Reasürörler, seçici olmaya başladı.

n, ihtiyatlılık ktı

kapasitenin dağıtılma şeklinin çok daha ihtiyatlı hale geldiğini belirtiyor. Wong-Fupuy, sermaye tabanındaki bazı azalmalara rağmen sigorta sektörünün oldukça iyi sermayelendirilmeye devam ettiğini ancak hala mevcut olan enflasyonist baskılara rağmen gelecek vaat eden bir ortam olduğunu da ekliyor. Wong-Fupuy, "İleriye dönük olarak iyi bir sigortacılık disiplini görüyoruz. Gördüğümüz şey, piyasada zaten iyi konumlanmış olan şirketlerin bu sermayeyi genişletip gerçekten kullanabilecekleri. Ancak yeni girişimler için ortamın hâlâ zorlu olduğunu görüyoruz" dedi.

HANNOVER RE: FİYAT ARTIŞI VE İYİLEŞTİRİLMİŞ ŞARTLAR

Hannover Re, P&C reasüransında 1 Ocak 2024 itibarıyla yapılacak yenilemelerde daha fazla fiyat artışı ile şartlar ve koşullarda iyileştirmeler beklediğini kaydetti. Reasürör, sigortacıların ve reasürörlerin hasar ödemelerinin keskin bir şekilde arttığını ve daha yüksek harcamalara yönelik uzun süredir devam eden eğilimin sürdürüleceğini öngörüyor.
Hannover Re İcra Kurulu Başkanı Jean-Jacques Henchoz, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Bu yılki yenilemelerde çok daha uygun fiyat ve koşullara ulaştık. Ancak halen zorlu olan risk durumu göz önüne alındığında bu iyileştirmeler yeterli değil. Yeterli fiyatlandırma, mümkün olan en iyi reasürans kapasitesini sunabilmemiz için bir ön koşul. Müşterilerimizle birlikte büyümek ve koruma açıklarının kapatılmasına yardımcı olmak istediğimizden, müşterilerimizin risklerini hem geleneksel reasürans hem de özel çözümler yoluyla aktarmalarına olanak sağlamak için yeniliğe de önem vereceğiz."
Hannover Re, ek olarak iklim değişikliğinin etkileriyle bağlantılı maliyetlerin yüksek enflasyonla birleştiğinde fiyat ve koşullarda ayarlama yapılması yönündeki baskıyı artırdığını belirtiyor. Hannover Re P&C reasüransından sorumlu İcra Kurulu üyesi Sven Althoff, yıl boyunca artan insan kaynaklı zararlara maruz kalındığının görüldüğüne dikkat çekerek, "Bu trendin devam etmesini bekliyoruz. Daha sık meydana gelen ikincil doğal afet tehlikelerini de gözeteceğiz. Ayrıca siyasi veya siber riskler de gelecekteki yenilemelerin odağı haline gelecek" diye konuştu.

SCOR: SİGORTALANABİLİRLİK SORUNU ÇÖZÜLMELİ

RVS'de konuşan Fransız reasürör SCOR'un CEO'su Thierry Léger, sektörün giderek daha karmaşık hale gelen bir sigortalanabilirlik sorunuyla karşı karşıya olduğunu belirtiyor. Léger, dünya genelindeki sigorta şirketlerinin ve reasürörlerin teminat sağlama kabiliyetini etkileyen sigortalanabilirlik sorununa yol açan çok sayıda zorluk ve karmaşıklık alanı bulunduğunu belirterek, "Sanırım daha zorlu bir aşamadayız. Bugün içinde bulunduğumuz volatilite ve belirsizliğin büyük ölçüde arttığını söylemem gerek. Herkesi öne çıkıp sigortalanabilirlik sorununu kabul etmeye ve çözüm bulmaya çağırıyorum" şeklinde konuştu. Léger, sektörün kapsamı erişilebilir ve daha da önemlisi yararlı tutması gerektiğini, bu nedenle reasürans ve sigorta piyasasının karşılaştığı her zorluğun muaf tutulmasının çözüm olarak görülmediğini ifade ederek, "Elbette muafiyetler ekleyebiliriz, ancak bu bir çözüm değil" ifadelerini kullandı.

• AVEON GLOBAL SİGORTA TEKNİK VE REASÜRANS MÜDÜRÜ FATMA UZUN:

Kapasitelerin daraldığı ve fiyatların arttığı bir reasürans piyasasıyla karşı karşıyayız

"PİYASADAN ALDIĞIMIZ DUYUMLAR, KAPASİTELERİN DARALDIĞI VE REASÜRANS FİYATLARININ ARTTIĞI BİR REASÜRANS PİYASASI İLE YÜZ YÜZE OLDUĞUMUZ YÖNÜNDE."

2024 yılı reasürans yenilemelerinde zor bir yenileme dönemiyle karşılaşılacağını ifade eden Aveon Global Sigorta Teknik ve Reasürans Müdürü Fatma Uzun, "Bu yenilemeler her ne kadar zor geçecek olsa da uzun vadede sürdürülebilir sigortacılığın ne kadar önemli olduğunu sektör olarak hem anlamış olacağız hem de uygulamaya başlayacağız diye düşünüyorum. Biz çalışmalarımıza yeni başlıyor olmakla birlikte piyasadan aldığımız duyumlar, kapasitelerin daraldığı ve reasürans fiyatlarının arttığı bir reasürans piyasası ile yüz yüze olduğumuz yönünde. Her ne kadar kurlardaki artış kapasiteleri artırsa da enflasyondaki artışın bu etkiyi yok ettiği bu ekonomik ortamda kapasitelerdeki döviz cinsindeki daralma şirketlerin yazılan iş büyüklüğü bazında kabiliyetlerini kısıtlayacaktır diye düşünüyorum. Bunun yansıması da alternatif reasürans ihtiyaçlarının artması olacaktır. Ayrıca kapasite dışında reasürans şartlarının da ağırlaşıyor olması durumunda sigorta piyasasındaki birçok oyuncu ve nihai müşteri bundan olumsuz yönde etkilenecektir" dedi.

'MÜTEVAZI BİR KAPASİTEMİZ MEVCUT'

Uzun, sözlerine şöyle devam etti: "Sektör genelinden farklı olarak markete yeni girmiş bir şirket olduğumuzdan zaten mütevazı bir kapasitemiz mevcut. Aynı şekilde poliçe kesmeye başladıktan kısa bir süre sonra Türkiye'nin yaşadığı en büyük depremlerden birini herhangi bir kapasite sıkıntısı yaşamadan atlatabildik. Hem bölüşmeli hem de bölüşmesiz tretelerimizde riskin piyasa ortalamasının üzerinde bir kısmını saklama payı olarak tutan bir şirket olduğumuzdan reasürans korumalarının şirketlerin devamlılığı açısından ne kadar önemli olduğunu deneyimlemiş olduk. Bu nedenle özellikle katastrofik riskler için kapasitemizi artırabilmek istiyoruz. Bölüşmeli trete yapılarında ise mevcut pozisyonumuzu korumayı planlıyoruz. Yaşanan depremle birlikte ekonomik kulvarda ne kadar dengeleyici bir oyuncu olduğu bir kez daha anlaşılan sektörümüzdeki tüm şirketlerimize başarılı ve verimli bir yenileme dönemi dilerim."



• AON TÜRKİYE EŞ CEO'SU FERHAN ÖZAY:

1 Ocak yenilemeleri için sert ama stabil bir piyasa beklentisi hakim

"ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE 1 OCAK'TA YAPILACAK YENİLEMELER İÇİN SERT AMA STABİL BİR PİYASA BEKLENTİSİ HÂKİM. DİĞER BÖLGELERDE FİYAT ARTIŞLARI SON 2 SENE İÇİNDE ÇOK YÜKSEK OLDUĞU İÇİN DAHA MAKUL ARTIŞ ORANLARI BEKLENİYOR."

Bu seneki görüşmelerin odağında doğal afetlere ilişkin kapasitelerdeki fiyat artışlarının olduğunu belirten Aon Türkiye Eş CEO'su Ferhan Özay, "Reasürans kapasitesi son dönemlerde getiri açısından oldukça sıkışmaya başladı, özellikle hem frekans hem de bedel olarak artan hasarlar, reasürans kapasitesi sağlayan ülkelerde yükselişe geçen enflasyon oranları ve finansal piyasalardaki nispeten daha çekici diğer enstrümanlar (Amerikan tahvillerinin %5 fiyat ile ticaretinin yapılması vb.) bu kapasitenin, uygun bir getiri imkânı olmadıkça daralması ihtimalini artırdı. Özellikle yıl ortasında kendi korumalarının (Retro) yenilemesini yapan orta ölçekli reasürörler bir önceki seneye göre azalan kapasite ve artan muafiyetler ile daha pahalı yenilemeler yapabildiler. Bu da onların, gelen bu maliyet baskısını müşterileri olan sedanlara yansıtmalarına sebep oldu ve olmaya da devam edecek. Genel olarak çeşitli ülkelerde 1 Ocak'ta yapılacak yenilemeler için sert ama stabil bir piyasa beklentisi hakim. Diğer bölgelerde fiyat artışları son 2 sene içinde çok yüksek olduğu için bu sene hasarlı bölgeler hariç daha makul artış oranları bekleniyor, tabi bu durum Türkiye için oldukça farklı" dedi.



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

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

Modelleme ve fiyatlama bu yıl hiç olmadığı kadar önemli olacak

Monte Carlo toplantısı sonrası dünyadaki faiz artışından, sigorta şirketlerinin finansal gelir elde edeceğinin ve bunun reasürans kapasitesine olumlu yansıyacağının görüldüğünü belirten EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Levent Atakan, "Monte Carlo, bu sene reasürans açısından önemli olanın doğru ürün ve doğru fiyatlama olduğunu gösterdi. Özellikle modelleme ve buna bağlı olarak da fiyatlama bu yıl hiç olmadığı kadar önemli olacak" dedi.

'ÖNGÖRÜLEMEYEN BİR RİSK MEVCUT'

"Reasürans şirketlerinin bu sene Türkiye kapasitesini artırma arzusu içinde olmadığını söylemek yanlış olmaz. En iyi senaryo, Türk sigorta şirketlerin aldığı kapasite koruması olabilir" diyen Atakan, "A sınıfı olarak görmediğimiz reasürans şirketlerinin piyasamızda daha aktif olma riski var. Reasürans piyasasının tekrar istenen seviyeye gelmesinin, ancak kabul edilebilir modellemeler yapılması sonrası olabileceğini düşünüyorum. Dost acı söylermiş; öngörülemeyen bir risk mevcut. Ayrıca yürürlükte olan deprem yönetmelikleri kapsamında yapılan binaların dayanıklığına göre yapılan modellemeler ile Kahramanmaraş depremine ait bina hasar sonuçları arasında hasarın yüksek olması yönünde ciddi fark var" ifadelerini kullandı.



'NEDENE ODAKLANMAK GEREK'

Atakan, "Bölüşmeli veya bölüşmesiz reasürans olarak konuyu sınırlandırmanın doğru olmadığını düşünüyorum. Sorun; öngörülemeyen bir riskin olması ve bunun doğal sonucu olarak riski satın alacak olan reasürans şirketinin, riskini azaltmak için risk satın alma fiyatını mümkün olduğu kadar yüksek tutup, sorumluluğunu ise mümkün olduğu kadar düşük tutmak istemesidir. Sonuçtan ziyade nedene odaklanmak gerektiğini düşünüyoruz. Bu noktada riskimizin doğru tespit edilmesi ve bunun azaltılması gerekiyor" şeklinde konuştu.

"MONTE CARLO, BU SENE REASÜRANS AÇISINDAN ÖNEMLİ OLANIN DOĞRU ÜRÜN VE DOĞRU FİYATLAMA OLDUĞUNU GÖSTERDİ. ÖZELLİKLE MODELLEME VE BUNA BAĞLI OLARAK DA FİYATLAMA BU YIL HİÇ OLMADIĞI KADAR ÖNEMLİ OLACAK."

'KÜÇÜK ÖLÇEKLİ REASÜRÖRLER KATILABİLİR'

"Türkiye'de uzun bir süredir dünya sıralamasının en üstlerinde bulunan reasürörlerin bölüşmeli kapasitesi bulunmuyor, bu reasürörler daha ziyade bölüşmesiz ve katastrof tarafta yer alıyorlardı. Bu sene bu trende daha küçük ölçekli reasürörlerin de katılmasını bekleyebiliriz" diyen Özay, sözlerine şöyle devam etti: "Bölüşmeli kapasite hem katastrof (kümül bir olay) hem de risk (tekli hasarlar) açısından nispeten daha ucuz kapasite sağladığı için sedanlar tarafından rağbet görüyordu ancak 2024 senesi muhtemelen bir dönüm noktası olarak bölüşmeli kapasitenin çok azaldığı veya kaybolduğu bir yıl olacak. Bölüşmesiz kapasiteye alternatif olarak daha düşük finansal güce sahip küresel reasürörlerin bölüşmelide meydana gelen boşlukları doldurması söz konusu olabilir ama bu hem hasar performansı açısından soru işaretleri taşır hem de bu kapasiteler, kendileri de ucuz katastrof kapasitesi bulamayacakları için yüzde olarak çok sınırlı kalabilir. Dolayısıyla bu dönem bir yandan rakamların daha iyi analizini gerektirecek, diğer yandan da şeffaflığın, uzun süreli kalıcı ilişkilerin (gerek reasürör-sedan gerekse sigortacı-sigortalı arasında) ve daha gerçekçi manada kazan-kazan ilişkilerinin bir yılı olacaktır. Bireysel olarak araç ve sağlık sigortalarında yaşadığımız artışlara ticari ve endüstriyel tarafta da şahit olacağız. Özellikle hem kümül olarak hem de risk bölgesi olarak birinci bölgede yer alan İstanbul ve çevresi için kapasite bulmak zorlaşacak ve poliçelerde ciddi fiyat artışları yaşanacaktır."

'YENİ KAPASİTE PİYASAYA GİRECEK'

Özay, "Bölüşmeli kapasite getiri olarak karşılığını alma ihtimalini göremedikçe piyasadan uzaklaşacak, yerini bölüşmesize bırakacaktır. Dünyada doğal afetlerin ekonomilere verdiği zarar giderek daha maliyetli bir hale gelmiştir. Bunu sigorta yoluyla bertaraf etmenin de maliyeti paralel olarak artmıştır. Artan fiyatlarla beraber yeni kapasitenin piyasaya girişi görülmektedir, bunun beraberinde fiyat rekabetini dolayısıyla prim düşüşünü getireceği düşünülebilir ancak Türkiye için bu geçerli değil, çünkü ülkemiz hâlihazırda oldukça düşük fiyatlardan istifade etmektedir, bu ise değişecektir" diyerek sözlerini noktaladı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Sigorta sektöründe finansal istikrar doğru vergi düzenlemeleri ile mümkün

Orta Vadeli Program'da yer alan hedefler doğrultusunda sigorta sektörünün ülkemizin ekonomik büyümesine ve finansal istikrarına katkısına ilişkin beklentinin büyük olduğunu belirten **EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü, Vergi Bölümü Şirket Ortağı Melike Kılınç**, "Finansal istikrarı sağlamaya yönelik söz konusu hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için vergi düzenlemelerinin anlaşılabilir ve öngörülebilir olması önem taşıyor" dedi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan ve 2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'ın onaylanmasına ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı 6 Eylül 2023 tarihli Mükerrer Resmî Gazete'de yayımlandı.

Orta Vadeli Programı sigorta sektörü açısından değerlendiren EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü, Vergi Bölümü Şirket Ortağı Melike Kılınç, şu açıklamalarda bulundu:

"Orta Vadeli Program'da 2022 yılının ilk yarısında finans ve sigorta sektörlerindeki katma değer artışlarının Türkiye ekonomisinin güçlü büyümesinde önemli rol oynadığı, finans ve sigorta faaliyetlerinin katma değeri %25,2 oranında artış kaydederken sektörün %5,5'lik büyümeye %1,2 puan katkı sağladığı ifade ediliyor.

Ülke ekonomisinin büyümesine bu denli katkı sağlayan finans ve sigorta sektörünün, önümüzdeki dönemde de ekonomik göstergelerin iyileşmesine yönelik hedefler ile Orta Vadeli Program'da yerini alması oldukça doğal. Programda, sigorta ve bireysel emeklilik sektörünü doğrudan etkileyen makroekonomik hedefler ve politikalarının finansal istikrar ve afet yönetimi başlıkları altında toparlandığını görüyoruz.

SİGORTA SEKTÖRÜNE DOKUNAN HEDEFLER

Programda yer alan ve finansal istikrarın sağlanmasına yönelik olarak sigorta ve emeklilik sektörüne dokunan hedefler şöyle;

- Finansal sektör ve araçlar arasında düzenleme arbitrajı oluşmasının önüne geçilecektir.
- Katılım sigortacılığı mevzuat altyapısı ve ekosistemi geliştirilecek, katılım finans esaslarına uyumlu sigortacılık tekniklerinin daha etkin ve şeffaf bir şekilde uygulanmasına yönelik düzenlemeler hayata geçirilecektir.
- Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) fon türleri katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanacak, devlet katkısı getirilerinin artırılmasını, kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılacak ve bu kapsamda, BES'in cazibesi artırılarak sistemdeki fon tutarı ve katılımcı sayısında artış sağlanacaktır.
- Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi kurulacaktır.
- 'Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası' ihdas edilecektir.

Finans sektörü ve araçlar arasında düzenleme arbitrajı oluşmasının önüne geçilmesi başta olmak üzere, finansal istikrarı sağlamaya yönelik söz konusu hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için vergi düzenlemelerinin anlaşılabilir, öngörülebilir olması önem taşıyor. Aynı zamanda sektörler ve benzer nitelikteki finansal ürünler arasında farklılaşmayan ve etkinleştirilmesi hedeflenen ürünlerin işleyişini düzenleyen diğer mevzuatların gerisinde kalmayan nitelikte olması gerekiyor.

'VERGİSEL DÜZENLEMELERDE FARKLILIKLAR VAR'

Son yıllarda yapılan vergi düzenlemelerine baktığımızda ise hem vergi oranlarının hem de vergi istisna ve indirimlerinin finans ve sigorta sektörünü diğer sektörlerden negatif yönde ayrıştıracak şekilde düzenlendiğini gözlemliyoruz.

Ayrıca finans ve sigorta gibi ana sektör altındaki alt sektörlerde de vergisel düzenleme farklılıklarına rastlayabiliyoruz.

En temel düzenleme olarak kurumlar vergisi örneği üzerinden gidebiliriz. 2023 yılında kurumlar vergisi oranı; bankalar, 6361 sayılı Kanun kapsamındaki şirketler, elektronik ödeme ve para kuruluşları, yetkili döviz müesseseleri, varlık yönetim şirketleri, sermaye piyasası kurumları ile sigorta ve reasürans şirketleri ve emeklilik şirketleri için %30, bu kurumlar dışında kalan kurumlar için %25 olarak uygulanıyor. Buna göre aynı poliçe üzerinden gelir elde eden sigorta acenteleri %25 oranında kurumlar vergisi öderken, sigorta şirketleri ile acente konumunda olan banka ve finansal kiralama şirketleri ise %30 oranında kurumlar vergisi ödüyor.

Sigorta sektörünü olumsuz yönde etkileyen diğer bir düzenleme ise 6 Şubat depremlerinin yaralarını sarabilmek amacıyla 7 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan 7346 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile getirilen KDV oran artışları. KDV oran artışı sektör ayrımı gözetmeksizin her alıcı açısından aynı şekilde uygulanıyor. Söz konusu düzenleme ilk bakışta eşitlik ilkesine uygun görünse de sigorta sektörü özelinde KDV indirim hakkı olmayan sigorta ve emeklilik şirketleri ile sigorta aracılarının maliyetlerini ciddi bir şekilde artırıyor. Dolayısıyla bu noktada bir adaletsizlik ortaya çıkıyor.

Yurt içi hizmet alımlarında kısmi KDV tevkifatı uygulaması hem operasyonel anlamda sigorta şirketlerine ek iş yükü getiriyor hem de faturaların iptali, kısmen ya da tamamen iadesi durumunda sigorta şirketleri üzerinde ek maliyet bırakıyor. Bunun gibi örnekleri artırmak mümkün.

Katılım sigortacılığı ise SEDDK tarafından 2020 yılının sonunda çıkarılan yönetmelik ile düzenlenen görece yeni bir alan. Özü itibarıyla sigorta olsa da ürünlerin işleyişi konvansiyonel sigorta ürünlerinden daha farklı. Dolayısıyla bu alanda bir büyüme hedefleniyorsa gerek sigortacılar gerekse sigortalıların tereddüt etmeden bu ürünlere yönelebilmesi için vergi mevzuatının da SEDDK mevzuatını eş zamanlı ve uyumlu bir şekilde takip etmesi gerekiyor. Aksi durumda yoruma açık birçok gri alan oluşup sonrasında bu alanlar mükelleflere özel verilen özelgeler ile doldurulmaya çalışılıyor.

'VERGİ AVANTAJI ÜRÜNLERE OLAN İLGİYİ ARTIRIR'

BES ve OKS ürünlerine gelecek olursak; BES fon türlerinin katılımcılara daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanması, bu alana ilgiyi artırması ve kişileri tasarrufa yönlendirmesi açısından umut verici. Mevcut enflasyonist ortamda ürünlerin Türk Lirası üzerine kurulu olması ve sisteme ödeme yapıldıkça kazanılan vergi avantajı yerine uzun vadede erişilebilecek devlet katkısı uygulaması BES ve OKS'yi sürdürülebilir olmaktan uzak tutuyor. BES'ten çıkış esnasında uygulanan stopaj oranları (%15, %10, %5) ile KKM olmayan klasik TL mevduata uygulanan stopaj oranları (%5, %3 ve %0) arasındaki farklılık bile azımsanmayacak bir boyutta. En başta yer verdiğimiz "Finansal sektör ve araçlar arasında düzenleme arbitrajı oluşmasının önüne geçilecektir" hedefi ile de uyumlu olarak BES ve OKS ürünleri için alternatif finansal ürünler ile hem tutar olarak hem de zamansal anlamda rekabet edebilecek ölçüde gelir vergisi avantajı sağlanmasının bu ürünlere olan ilgiyi artırabileceğini düşünüyoruz.

Uzun süreli bakım sigortası ihdas edilme hedefi ise gerek yaşlıların gerekse kaza sonucunda bakıma muhtaç duruma gelen kişilerin bakımının finansmanının devlet üzerinden kaldırılabilmesini temin edebilecek önemli ve gerekli bir adım. Gelişmiş ülkelerin sosyal güvenlik sistemleri için dahi ciddi yük oluşturabilecek söz konusu bakım masraflarının, gelişmekte olan ülkelerde özel sigortalar ile desteklenmesi kaçınılmaz. Devletin üzerindeki finansman yükünü kısmen de olsa alacak söz konusu ürün için sağlık sigortasına benzer gelir vergisi indirimi ve BSMV istisnası getirilmesi bu ürünleri daha cazip hale getirebilir.

Sonuç olarak; Orta Vadeli Program'da yer alan hedefler doğrultusunda, sigorta sektörünün ülkemizin ekonomik büyümesine ve finansal istikrarına katkısına ilişkin beklentinin büyük olduğu ve sektörün geliştirilecek yeni politika ve düzenlemelerle desteklenmesi niyeti görülebiliyor.

Söz konusu politika ve düzenlemeler yapılırken vergi düzenlemelerinin de hedeflere ulaşılmasında sağlayacağı katkı göz ardı edilmemelidir."

Türk Reasürans 4'üncü yaşını kutluyor

2019 yılında, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın tek hissedar olarak kuruluşunda yer aldığı, "Ekonomik Dengelenme" ve "Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme" hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacı ile kurulan Türk Reasürans, 4. yılını geride bıraktı. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, şirketin yurt içinde yerleşik 36 sigorta şirketi ve kuruma reasürans teminatı sağlayan; dünya coğrafyasına yayılmış 20 ülkede yerleşik 37 sigorta şirketine reasürans kapasitesi sağlayarak 5 kıtada 68 farklı ülkeye güvence ihraç eder konuma gelmiş bir reasürans şirketi olduğunu vurgulayarak 4. kuruluş yıl dönümünde şirketin vizyonu ve misyonu doğrultusunda başarıyla yürütülen çalışmaları ve kazanımları aktardı. Eren, "2022 yılının ilk yarısında %40 pazar payı ile 1 milyar 725 milyon lira prim üreterek, 226 milyon net kâr elde eden Türk Reasürans, 2023 yılının aynı döneminde de %45 pazar payı, 4 milyar lira prim üretimi ve 708 milyon lira net kâr elde etti. Kuruluşunda 600 milyon lira sermaye ile başladıkları yolculuklarının 4. yılında ise 2 milyar 281 milyon lira öz sermaye büyüklüğüne ulaştı. Türk Reasürans'ın ilk iştiraki Türk Katılım Reasürans, sigortacılık sektöründe katılım sigortacılığı yapan şirketlere reasürans teminatı sağlamak amacıyla 2021 yılında kuruldu. O günden bu yana faaliyetleriyle sektörün gelişimine katkı sağlıyor. Bir diğer iştirak, 2022 Aralık ayında %100 Türk Reasürans'ın sermayedarlığında kurulan teknopark şirketi T-RUPT, Türk Reasürans'ın varoluş nedeniyle uyumlu biçimde, sigorta/reasürans ve katastrofik modelleme alanlarında sektörün teknik ve teknolojik olgunluğuna değer katacak ürün ve hizmetler sunuyor. Türk Reasürans'ın teknik işleticiliğini üstlendiği kurumlardan biri olan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Kahramanmaraş Depremleri sonrasında vatandaşlarımıza hızlı hizmet sunarak, hasar ödeme süreçlerini dinamik ve etkin bir şekilde yönetti. DASK'a yapılan güncel ihbar sayısı 600 bini bulurken, sigortalılara ödenen toplam tazminat tutarı da 33 milyar lirayı aştı" ifadelerini kullandı.


Selva Eren

'4.YILIMIZI GURURLA KUTLUYORUZ'

Eren, "Kurulduğu günden beri heyecan ve azimle çalışan genç bir şirket olarak Türkiye'ye hizmet etmek amacıyla çıktığımız bu yolda ekibimizin emeği ve yönetim kurulumuzun katkısıyla muazzam başarılara imza attık. Şirketimizin 4.yılını gururla kutluyoruz" diye konuştu.

Feyza Kırmızı Sigortacı Gazetesi Yayın Koordinatörü Yağmur Ceren Kural Editör oldu

1 Ekim 2023 itibarıyla Sigortacı Gazetesi'nde yeni terfiler gerçekleşti. Sigortacı Gazetesi Direktörü Feyza Nimet Kırmızı Yayın Koordinatörlüğüne, Yazı İşleri ekibimizden Yağmur Ceren Kural da Editörlüğe terfi etti. Başarılı çalışmalarıyla ekibimize güç katan arkadaşlarımızı terfilerinden dolayı Sigortacı Gazetesi ailesi olarak kutlarız.


Yağmur Ceren Kural


Feyza Nimet Kırmızı

Seyahat sigortasında müşteri memnuniyeti rekor seviyeye ulaştı

İngiliz Sigorta Enstitüsü (CII) tarafından yayınlanan yeni verilere göre, seyahat sigortasına yönelik genel müşteri memnuniyetinin kuruluşun 2018 yılında başlattığı Kamu Güven Endeksi'nde en yüksek seviyesine ulaştığı görülüyor. Her altı ayda bir yaklaşık 1000 tüketiciye ve 1000 küçük ve orta ölçekli işletmeye (KOBİ) çeşitli sigorta poliçeleri hakkında memnuniyetlerinin sorulduğu ankette yakın zamanda seyahat sigortası poliçesi satın alan tüketicilerin %87'sinin satın alımlarından memnun.

Erken BES'e ilgi artıyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) büyüme hız kesmiyor. Ağustos ayı itibarıyla 8 milyon 320 bine ulaşan toplam katılımcının faydalandığı sistemde 18 yaş altına yönelik sözleşme sayısı da 915 bine ulaştı. Erken BES'in aileler için çocuklarının geleceğini güvence altına almakta güvenli bir tasarruf aracı olarak öne çıktığını söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Kendileriyle birlikte çocuklarının da geleceğini güvence altına almak isteyenlerin Erken BES'e ilgisi memnuniyet verici. Yüzde 30 devlet katkısı ve fon alternatifleri ile daha da cazip hale gelen BES'e ailelerin ilgisi her geçen gün daha da artıyor. Erken başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımız ilerleyen yaşlarında ciddi bir birikimle hayata atılma imkanına sahip oluyor" dedi. 18 yaş altı BES'te Ağustos ayı verilerini paylaşan Sincek, "Toplamda 915 bini geçen sözleşme sayısını incelediğimizde erken yaş gruplarında önemli bir yükseliş olduğunu görüyoruz. En fazla katılımın olduğu sıfır yaş grubunda sayının 69 bini aşması tasarruf farkındalığının yaşının ailede artık çocuğun doğumuyla başladığını gösteriyor. Bu rakamlar bize sektörümüzün yeni doğanlarla birlikte daha da büyüyeceğine işaret ediyor" diye konuştu.


Ayhan Sincek



Sonbahara güzel bir giriş yaptık

Bu ayki köşe yazarları yemeğimizi Quick Sigorta ev sahipliğinde Kandilli Borsa Restaurant'ta gerçekleştirdik. Yemekte yakın bir zamanda borsaya açılacak olan Maher Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (MHR GYO) hakkında da bilgiler aldık. Sonbaharın ilk günlerinde gerçekleştirdiğimiz yemeğimiz son derece keyifli geçti. (Feyza Kırmızı)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu) Metin Öztürk

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Araştırma Begüm Demir

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Videographer Arda Atasoy

Abone/Dağıtım Emine Berber

Ulaştırma İrfan Yılmaz

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

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 - Ekim 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.

BES'te hisse senedi fonları reel getirili

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 Ağustos ayında %12,18 oranında artış olurken BİST–100 endeksinde %9,71 oranında artış kaydedildi. Ağustos ayında BES bünyesindeki Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma fonları %0,69 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %1,09 oranında azalış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise Ağustos ayında %2,37 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Ağustos ayında %9,09 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.

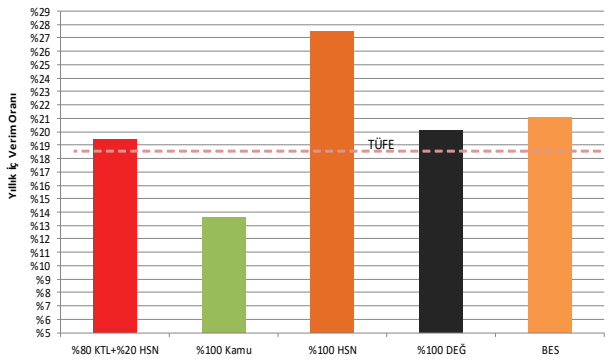
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

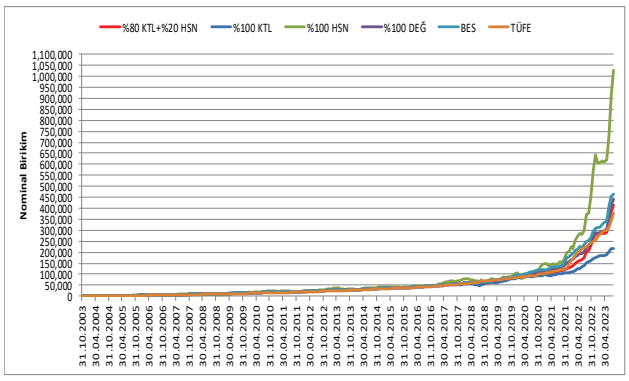
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.08.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



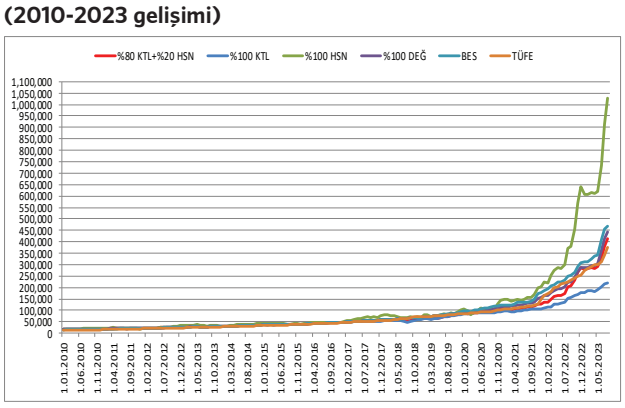
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %21,08 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %27,51 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.08.2023 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 31.10.2003-31.08.2023 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, 31.08.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 466.371 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 376.628 TL birikime ulaşmıştır.

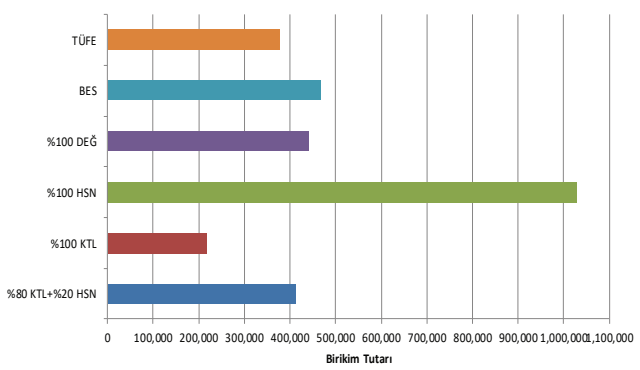
31.10.2003-31.08.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2023 gelişimi)



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.

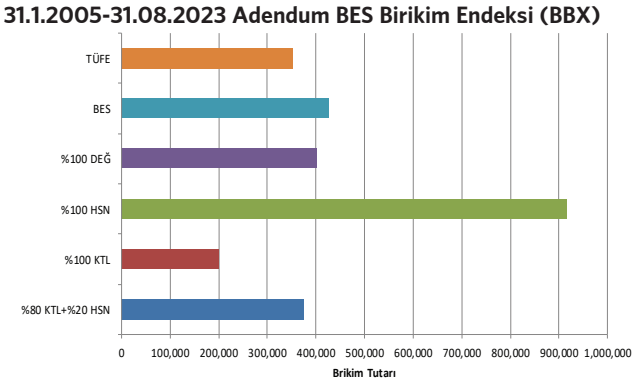
Yandaki grafik 31.10.2003-31.08.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.08.2023 tarihinde 466.371 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.576 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.08.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.08.2023 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 31.08.2023 tarihinde 916.261 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.08.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





İkincil Emeklilik Sistemleri Orta Vadeli Plan'da

2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Plan (OVP) 6 Eylül Çarşamba günü Resmi Gazete'de yayımlandı. OVP kapsamında, fiyat istikrarının sağlanması amacıyla uygulanacak politika ve tedbirlerdeki önemli başlıklardan biri, İkinci Basamak Emeklilik Sistemleri.

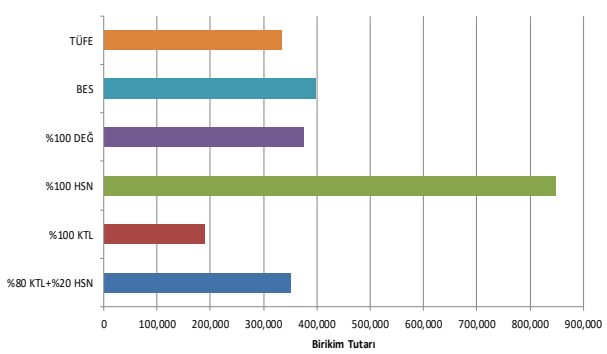
OVP'de, 2024 yılının son çeyreğinde, İkinci Basamak Emeklilik Sistemleri ile ilgili kanun düzenlemesi yapılacağı ve bu kanunla "Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) işverenlerin de katkısı ile İkinci Basamak Emeklilik Sistemi'ne dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi kurulacağı" hedefi yer almakta. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 31.08.2023 tarihli verilerine göre, Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemindeki (BES) sözleşmelerin 752 bin 174 adedi işverenlerin çalışanları için açtığı ve katkı payı ödediği, İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları'ndan oluşmaktadır. İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları, tüm sözleşmeler içerisinde %7,4'lük paya sahip. Halihazırda, Otomatik Katılım Sistemi (OKS), İkinci Basamak Emeklilik Sistemleri yani Zorunlu Katılımlı Emeklilik Sistemleri altında değerlendiriliyor olsa da katılımcılar dilerse sistemden cayma haklarını kullanarak ayrılabilmekte. Ülkemizde, İkinci Basamak Emeklilik Sistemi'nde, OKS haricinde, zorunlu veya ihtiyari üyelik şartı bulunan Vakıf ve Sandıklar da bulunmaktadır. Planlanan yeni düzenlemeyle, Sosyal Güvenlik Kurumu'na ek olarak, Vakıf ve Sandık uygulamalarına benzer şekilde bir emeklilik yapısının oluşması ve bu yapının tüm çalışma alanlarına yayılması bekleniyor. Böylece yeni yapının, çalışanlar için uzun dönemli ve tamamlayıcı bir tasarruf ve özel emeklilik sistemine dönüşmesi hedefleniyor.

ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİN ARTMASI HEDEFLENİYOR

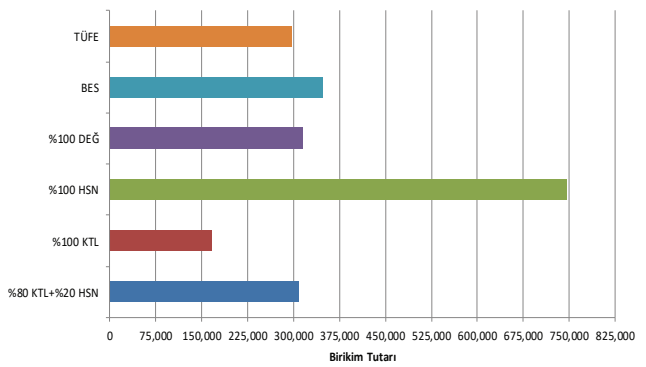
OVP kapsamında, ülkemizde sigortalılık oranının ve katılımcı sayısının yeterli düzeye ulaşması, sigorta ve özel emeklilik sektörünün derinleşmesi ve tabana yayılması amacıyla, bireysel sigorta ve özel emeklilik branşlarında ürün çeşitliliğinin artmasını destekleyen uygulamaların geliştirilmesi bekleniyor. BES'teki fon tutarı ve katılımcı sayısının artması amacıyla, BES'teki fon türlerinin birikimlerin daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanması, devlet katkısı getirilerinin artırılması ve kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılması hedefleniyor. Böylece, yurt içerisinde tasarruf payının yükselmesi sağlanmış olacak.

2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Plan Resmi Gazete'de yayımlandı. OVP kapsamında, fiyat istikrarının sağlanması amacıyla uygulanacak politika ve tedbirlerdeki önemli başlıklardan biri, İkinci Basamak Emeklilik Sistemleri oldu.

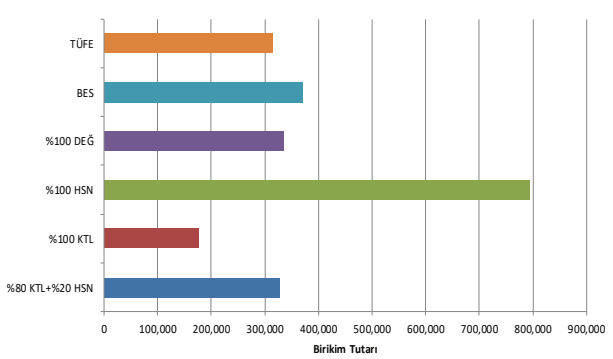
31.1.2006-31.08.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



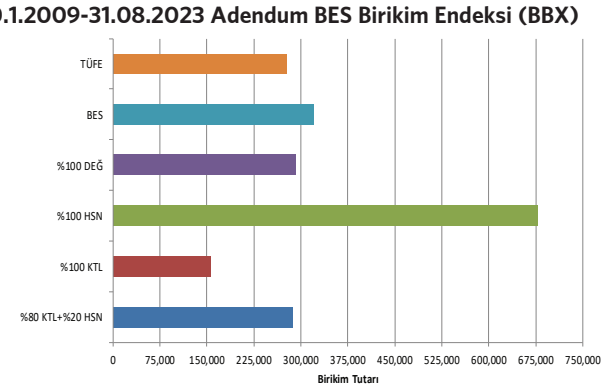
31.1.2008-31.08.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.08.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.08.2023 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.

“Acentelerin risk bilincinin gelişmesinde önemli rolü var”

Gelecekte önem kazanacak branşların siber sigortalar, sağlık sigortaları ve nakliyat sigortaları olacağını ifade eden **İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz**, “Acenteler bu branşlarda uzman olarak risk bilincinin gelişmesinde ve sigorta penetrasyonunun artırılmasında ciddi katkılar sağlayabilirler” dedi.

İklim değişikliği hakkında konuşan İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Türkiye dört mevsimi yaşayan bir ülke olmasından kaynaklı iklim değişikliğinden oldukça fazla etkilenmektedir. İklim değişiklikleri kuraklık riskini, don, sel, seylap ve kar risklerini de tetiklemektedir. Ülkemizde doğal afet hasarları incelendiğinde %70’i kadarı hava olaylarından gerçekleşmiştir. Katastrofik hasarların %60’ının sigortasız olduğu düşünüldüğünde, katastrofik risklerin sigortalanması konusundaki bilincin artırılması bu alandaki ekonomik kayıpların karşılanmasını ve sektörün büyümesini sağlayacaktır. Tarım sigortaları katastrofik olaylar sonucunda üreticilerin hasarlarını temin etmektedir. Katastrofik olayların ortaya çıkardığı hasarın %60’a yakını tarım sektörü kaynaklıdır. Böylelikle tarım sigortalarının önemi daha da ortaya çıkmaktadır. Üreticilere tarım sigortalarının sağladığı faydalar küresel ısınmanın etkileri daha da anlatılarak sigorta bilincinin artırılması için çaba gösterilmesi gerektiğini düşünüyorum. Tarım sigortaları alanında daha çok acentenin faaliyet göstermesi bu alandaki büyümeyi de destekleyecektir. Acentelerin tarım sigortaları alanında uzmanlaşma konusunda düzenlemeler ve teşvikler verilmesinin önemli katkılar sağlayacağı kanısındayım” açıklamasında bulundu.

‘SİBER SİGORTALARIN ÖNEMİ ARTACAK’

Gelecekte daha da önem kazanacak branşların siber sigortalar, sağlık sigortaları ve nakliyat sigortaları olacağını söyleyen Yılmaz, “Siber riskler günümüzün dijitalleşen dünyasında elektronik verinin ve bilişim sistemlerinin önem kazanmasıyla birlikte önem kazanmaktadır. Siber riskler ciddi mali kayıp tehlikesine neden olmaktadır. Kurumların ve bireylerin yaşadığı bu riskler paydaşların gözünde güven kaybını oluşturabilmekte ve kurumun itibarını zedeleyebilmektedir. Siber riskleri teminat altına alan siber sigortaların gelecekte önemi daha da artacaktır. Sağlık riski farkındalığının ve öneminin artması sağlık sigortalarının büyümesini sağlamaktadır. Nakliyat sigortaları günümüz ticaretinin vazgeçilmezidir. Nakliyat sigortalarının büyüme potansiyeli her zaman önemini korumaktadır. Bu branşların sektör paylarının büyüme göstererek önemli bir pazar haline geleceğini



düşünüyorum. Bu pazarların büyümesi ve tabana yayılması için acentelerin önemli bir rolü bulunmaktadır. Acenteler bu branşlarda uzman olarak risk bilincinin gelişmesinde ve sigorta penetrasyonunun artırılmasında ciddi katkılar sağlayabilirler” dedi.

‘ACENTELER BÜYÜMEDE ODAK NOKTASI’

Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Üretim ve lojistik sektöründe yaşanılan sorunlar ve ülkelerin uyguladığı parasal genişleme politikaları sonrasında artan taleple birlikte, motorlu araçlar ile bu araçların yedek parça fiyatları inanılmaz ölçüde artmıştır. Ülkemiz özelinde baktığımızda araç ve yedek parça fiyatlarındaki artışla birlikte, son yıllarda asgari ücrette görülen artışların da etkisiyle, trafik ve kasko sigortası fiyatlarının yükseldiğini görmekteyiz. Esasında sigorta sektörü de bu prim artışlarından rahatsızlık duymaktadır. Sektör milyonlarca müşterisine bir yandan prim artışının gerekçesini anlatmaya çalışırken bir taraftan da meydana gelecek hasarın hangi bedelle tazmin edileceğini öngörememenin sıkıntısını yaşamaktadır. Tamamen matematiksel hesaplamalar çerçevesinde işleyen sigortacılık sisteminde gelecek öngörüsünde yaşanılan sıkıntı sigorta şirketlerinin poliçe düzenleme isteğini de olumsuz yönde etkilemektedir. Araç sahipleri açısından da sigortasız kalmak büyük bir tehlike teşkil etmektedir. Zira yeniden araç alım ya da onarım maliyetleri yüksek miktarda artmış hala da artmaya devam etmektedir. Sonuç olarak değindiğim konular ışığında acenteler bu gelişmelerde önemli bir yere sahip. Açıklamalarımda da yer aldığı gibi acenteler bu gelişmelere yapacakları katkı ve destek ile bu gelişmelerin sigorta sektör pazarının istikrarlı büyümesinde odak noktası olduğunu düşünüyorum. Unutmamak gerekir, güçlü acente, güçlü şirketi; güçlü şirket, güçlü sektörü beraberinde getirecektir.”

“Sağlığımızdan evimize, eşyalarımıza, arabamıza; tatilimizden işyerimize, sahip olduğumuz cihaz ve ekip¬manlara, hatta emekliliğimize kadar hayatımızın her alanında var olan sigorta, ekonomik açıdan koruyucu olması nedeniyle ülkelerin önde gelen büyük sektörleri arasındadır” diyen Yılmaz, “Sigortanın önemi ve türlerini geniş kitlelere daha iyi anlatmak amacıyla her yıl Mayıs ayının son pazartesi günü başlayan ve o hafta devam eden Sigorta Haftası boyunca bilinçlendirme çalışmaları yapılmaktadır. Sigorta haftamızı bu yıl 25 Eylül – 1 Ekim tarihleri arasında kutladık. Toplumda sigorta bilinci oluşturmak için düzenlenen etkinlikler yürütülmekte, bu konunun önemini daha etkili bir şekilde anlatmak için çeşitli yarışmalar ve tanıtım etkinlikleri düzenlenmekte, reklam çalışmaları yapılmaktadır. Sigorta haftası için ülkemizde sektörün gelişimi ve günümüze gelişi ile ilgili bilgileri paylaşmak isterim” şeklinde konuştu.

SİGORTANIN TARİHİ

Türkiye’de sigortacılık sürecine değinen Yılmaz, “Ülkemizde sigorta kavramının yerleşmesi 19. yy’da Osmanlı Dönemi’nde olmuştur. Sigorta bilinci Avrupa’da olduğu gibi Osmanlı’da da büyük şehir yangınlarının verdiği hasarlar sonrasında kabul görmüştür. Özellikle 1870 yılındaki Pera yangını bu bölgedeki yoğun ticaret aktivitesini etkilediğinden yabancı sigorta şirketleri bölgeye giriş yapmaya başlamıştır. 1898 yılında İstanbul’da 44 adet sigorta şirketi faaliyet göstermekteydi. Osmanlı zamanında kurulan ilk yerli sigorta şirketinin adı “Osmanlı Umum Sigorta” idi. 1950’li yıllarda milli politika olarak karayollarının geliştirilmesi ile motorlu taşıtlarda sigorta önem kazanmış, 1953 yılında ise Zorunlu Kaza Sigortası çıkartılmıştır. Bu sigorta, ülkemizde sigortacılık sektörünün gelişmesi açısından önemli bir kilometre taşıdır. Son yıllarda sektörümüzün hacmi genel anlamda artarken reel olarak bakınca daralma yaşandığını gözlemliyoruz. Bu da sektörümüzün farkındalık ve sigorta bilinci geliştirmeye ne kadar ihtiyacı olduğunu ortaya koyuyor. Sigortada farkındalık yaratmak için mesajlarımızı doğru ortaya koymalıyız diye düşünüyorum. Bu vesile ile tüm meslektaşlarımın sigorta haftasını kutluyorum” ifadelerini kullandı.

Makine Öğrenmesine Giriş - Atölye Eğitimleri

Vakfın, uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla yeni sunduğu "Atölye Çalışmaları" kapsamında hazırlanan "Makine Öğrenmesine Giriş" eğitimi Buğra Akyüz ve Dr. Güneş Aydındoğan tarafından 26 ve 27 Ekim tarihlerinde yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleştirilecek.
Eğitim programı ile birlikte, Makine Öğrenmesi dünyasına genel giriş, Makine Öğrenmesi prensiplerine göre modelleme yaklaşımları ve veri hazırlığı üzerine konseptlerin uygulamalı aktarımı ve gözetimli/gözetimsiz başlıca Makine Öğrenmesi algoritmalarının uygulamaları ile birlikte aktarılması amaçlanıyor.
Eğitime sigorta ve emeklilik şirketlerinde bilgi teknolojileri, aktüerya, pazarlama ve diğer departmanlarda veri işleme ile ilgili çalışan kişiler katılabilir.
Önemli Not: Eğitimin uygulamalı kısımları Python programlama diline ve Pandas, NumPy, Scikit-learn kütüphanelerine giriş seviyesinde aşinalık gerekiyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Broker Akademi: Sigortacılık Eğitim Programı 28-29 Eylül'de başladı

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı iş birliğinde oluşturulan "Broker Akademi: Sigortacılık Eğitim Programı"nın ilk grubu ikinci yarıyılı 28 Eylül'de; ilk yarıyılı ise yeni bir grupla 29 Eylül'de başladı. İlk grupla ilk yarıyılı Haziran ayında tamamlanan program büyük beğeni toplamış; gelen geribildirimler sonucunda programın tamamı yüz yüze planlandı.
Programın amacı brokerlik çalışanlarının teknik bilgi/birikim ve kişisel gelişimine katkı sağlamak. Bu amaç doğrultusunda programın ilk yarıyılı ve ikinci yarıyılı için 58'er saatlik teknik ve kişisel gelişim eğitimlerinden oluşan bir ders içeriği belirlendi. Program sonunda eğitimlerle ilgili olarak bir ölçme sınavı yapılarak başarılı olanlara sertifika veriliyor.

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) düzenleniyor.
İleri Düzey Eğitim Programları online ve yüz yüze olacak şekilde karma olarak planlanacak. Hafta içi 18.00'da başlayacak eğitimler online olarak planlanacak, hafta sonu eğitimler TSEV sınıflarında yüz yüze gerçekleşecek. "İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Sigortaları" 9 Ekim ve "İleri Düzey Hayat Sigortaları" 12 Ekim'de başlamak üzere planlandı.

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 gerçekleşecek.
• Elementary, Pre-Intermediate, Intermediate ve Upper Intermediate olmak üzere 4 farklı kur sunulacak.
• Sınıflar maksimum 16 kişiden oluşacak.
• Eğitimler online olarak hafta içi 2 veya 3 akşam gerçekleşecek.
• Derslerde yoklama alınacak.
• Ara sınav ve final sınavı olmak üzere iki ayrı sınav yapılacak.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Ekim 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 EKİM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Müşteri Deneyimi (Online)	5-6 Ekim	Tuğçe Seçkin Arslan
Yapay Zekâ ve Makine Öğrenmesi (Online)	5-6 Ekim	Efe Doğan
Etkin Geri Bildirim ile Performans Yönetimi (Yüz yüze)	6 Ekim	Nilgün Yüksel
Ürün Geri Çağırma Sigortası ve Ürün Sorumluluk Wordinglerinin İncelenmesi (Yüz yüze)	10 Ekim	Mesut Yeğenoğlu
Kefalet Sigortası – İleri Seviye Eğitimi (Online)	10 Ekim	Gülcan Yılmaz
Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılıkta Temel Performans Göstergeleri (Online)	11-12 Ekim	Can Demirağ
İnşaat/Montaj Sigortaları Atölye Çalışması (Yüz yüze)	13 Ekim	Aşkın Özer
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlama (Online)	13-14 Ekim	Balkır Demirkan
Enneagram - Kendini ve Ekibini Tanı (Online)	17-18 Ekim	Çetin Kolukısa
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme (Online)	17 ve 20 Ekim	Dr. Kaspar Zakaryan
Emtia Nakliyatı Sigortası Genel Şartları ve Klozları (Yüz yüze)	18 Ekim	Ali Akşener
Adli Sigortacılık (Online)	19-20 Ekim	Av. Zeynep Reva
Profesyonel Yaşama Uyum ve İş Birliği (Online)	24-25 Ekim	Nilgün Yüksel
Çağrı Merkezi Elemanı Yetiştirme ve Geliştirme (Online)	24-25 Ekim	Can Demirağ
Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (Online)	25-26 Ekim	Tuğçe Seçkin Arslan
Makine Öğrenmesine Giriş - Atölye Eğitimleri (Yüz yüze)	26-27 Ekim	Buğra Akyüz, Dr. Güneş Aydındoğan
Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim (Yüz yüze)	27 Ekim	Mine Turalı
Kaygı ve Stresi Nasıl Yönetiriz? (Online)	27 Ekim	Funda Sezgin Tokgöz







› › › Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması'nın birincisi 'Zorunlu Terkediş' adlı fotoğraf ile Adem Albayrak oldu. Mehmet Karaca'nın 'Can Dostlar' adlı fotoğrafı ikinci ve Fatma Çınar'ın 'Yangın' adlı fotoğrafı ise üçüncü oldu.

Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması sona erdi

TSEV'in sigortanın bilinirliğini artırmak, sigorta bilincini geliştirmek ve Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle katkı vermek amacıyla Türkiye Sigorta Birliği'nin ana sponsorluğunda bu yıl altıncı kez düzenlediği 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışması 8 Eylül'de gerçekleşen Seçici Kurul Toplantısı ile sona erdi. Türkiye'nin dört bir yanından toplam 721 fotoğrafın yarıştığı yarışmada bu yıl yaşadığımız ve her birimizi derinden etkileyen deprem nedeniyle doğal afetlere de ayrı bir yer ayrıldı. Deprem başta olmak üzere sel, çığ, fırtına ve orman yangınları gibi doğal afetler için de ayrı iki eser seçildi. Seçici Kurul dereceye giren ilk beş fotoğrafa ilave olarak 30 fotoğrafı da sergilenmek üzere seçti. Adem Albayrak'ın "Zorunlu Terkediş" adlı fotoğrafı birinci; Mehmet Karaca'nın "Can Dostlar" adlı fotoğrafı ikinci ve Fatma Çınar'ın "Yangın" adlı fotoğrafı ise üçüncü oldu. Doğal Afet konulu özel ödül kategorisinde Yalçın Çiftçi'nin "Can Pazarı" adlı fotoğrafı birinci ve Veli Dölek'in "Kalan Anılar" adlı fotoğrafı ikinci oldu.
Yarışma için özel olarak oluşturulan www.kadrajimdasigorta.com adresine girerek dereceye giren ve sergilenmek üzere seçilen fotoğraflara ulaşabilirsiniz.





› › › Doğal Afet konulu özel ödül kategorisinde ise Yalçın Çiftçi'nin "Can Pazarı" adlı fotoğrafı birinci, Veli Dölek'in "Kalan Anılar" adlı fotoğrafı ikinci oldu.

ZTS ile ihtiyari trafik sorumluluğu sigortasının uygulama alanları tartışmalı

Bir önceki yazımızda ülkemizde en yaygın sigortalardan biri olan trafik sigortasından sigortacıların zarar ettiğini ve bu yüzden bu sigortayı yapan sigortacılar için durumun sürdürülebilir olmayacağını belirtmiş, trafik sigortasının yaptıran sigortalılar ve sigortacılar açısından dengeli ve her iki tarafa yarar sağlayan bir hale gelmesi gerektiğini söylemiştik. Bu yazımızda 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.

ZTS teminat limitlerinin yetersiz kaldığı durumlarda devreye giren isteğe bağlı trafik sorumluluğu sigortası (İMM) ile ZTS'nin 'uygulama alanlarının' tartışmaya açık olduğu görülüyor. Kanımızca ZTS'nin, KTK m.91 fk.1 uyarınca işletenin tehlike esasına dayanan "ağırlaştırılmış objektif sorumluluğunu" kapsayacağı ve "genel hükümlerden kaynaklanan sorumlulukların" ZTS dışında kalacağı kabul edilmelidir.

SİGORTACININ İŞLETENE RÜCU ETMESİ SORUNU

Mevcut durum çerçevesinde karşımıza çıkan bir diğer sorun da yeni işletenin sorumlu olduğu bir zarar dolayısıyla zarar görene tazminat ödeyen sigortacının -yeni işletenin sigorta korumasından yararlanma hakkının bulunmadığı durumlarda- eski işletene mi yoksa yeni işletene mi rücu etmesi gerekeceğidir. ZTS Genel Şartları B.4 (KTK m.95 fk.2 hükmüne uygun bir şekilde)

- Sigorta sözleşmesinden veya sigorta sözleşmesine ilişkin kanun hükümlerinden doğan ve tazminat yükümlülüğünün kaldırılması veya miktarının azaltılması sonucunu doğuran hallerin zarar görene karşı ileri sürülemeyeceğini ve
- Ödemede bulunan sigortacının, sigorta sözleşmesine ve bu sözleşmeye ilişkin kanun hükümlerine göre, tazminatın kaldırılmasını veya azaltılmasını sağlayabileceği oranda kazaya sebebiyet veren sigortalıya rücu edebileceğini öngörmüştür. ZTS Genel Şartları B.4 mesela sürücünün geçerli sürücü belgesi yoksa veya kaza trafik kurallarının ağır kusurla ihlalinden veya sürücünün alkol yahut uyuşturucu etkisi altında güvenli sürüş yeteneğini yitirmiş olmasından kaynaklanmışsa "sigortalıya" rücu edilebileceğini hükme bağlamaktadır. Öncelikle belirtelim ki ZTS Genel Şartları B.4'te sigortacının rücu isteminde bulunabileceği (zarar görene ödediğini geri alabileceği) halleri hukuken "teminat dışında kalan hal" olarak nitelemek gerekir. Şunları hatırlamakta yarar olacağını düşünüyoruz:

- KTK m.92'de ZTS teminatı dışında kalacağı belirtilen haller sigortacının zarar görene karşı da sorumlu olmayacağı hallerdir. Bu hallerde sigortacının herhangi bir ödeme yapması gerekmediğinden, sigortalıya rücu etmesi de konu dışıdır.
-Buna karşılık ZTS Genel Şartları B.4'te sayılan haller yalnızca sigortacı-sigorta ettiren/sigortalı ilişkisinde geçerli olan hallerdir. Bunların söz konusu olduğu durumlarda sigortacı zarar görene karşı sorumludur. Fakat sigorta ettiren/sigortalı bu hallerde sigorta korumasından yararlanma (sigortacının zarar görene yapacağı tazminat ödemesiyle sorumluluktan kurtulma) hakkına sahip bulunmadığından, sigortacı yasa gereğince zarar görene ödemek zorunda kaldığı tazminat tutarını geri isteyebilmektedir.
-Sigorta sözleşmesine ilişkin yasa hükümlerinde (bundan maksat Türk Ticaret Kanunu hükümleridir) veya sigorta sözleşmesinde sigortacı lehine öngörülen (sigortacının tamamen veya kısmen sorumluluktan kurtulmasına yol açan) savunmaların zarar görene karşı ileri sürülemeyeceğini öngörmüş olan KTK m.95 fk.1, KTK m.92'de sayılan hallerde uygulanmaz. Çünkü KTK m.92'de sayılan haller özellikle zarar görene karşı da hüküm ifade etmeleri amacıyla yasaya konulmuşlardır.

- Buna karşılık, KTK m.92'de sayılmamış olan bir hal için sigorta sözleşmesinde sigortacının sorumlu olmayacağı kararlaştırılmışsa, KTK m.95 fk.1 uygulanır ve sigortacı zarar görene karşı bu hale dayanarak sorumluluktan kurtulamaz. Ancak sigortacının zarar görene ödemek zorunda kaldığını KTK m.95 fk.2 uyarınca sigortalıdan geri isteme hakkı saklıdır.

ZTS Genel Şartları'nın eski versiyonlarında sigortacının KTK m.95 fk.2 kapsamında "sigorta ettirene" rücu edebileceği belirtiliyordu. Günümüzde ise (kanımızca doğru olarak) "sigortalıya" rücu edebileceği belirtilmektedir. Önceki işleten tarafından kurulan bir ZTS sözleşmesinde işleten değiştiği vakit yeni işleten (sigorta koruması altında olduğu süre boyunca) "sigortalı" konumuna gelmiş olacaktır. Yeni işletenin sorumlu olduğu bir durumda zarar görene ödeme yapan sigortacı, yeni işletenin sorumluluğunu (yaptığı ödeme oranında) sona erdirdiğinden, yeni işletene rücu etmesi yerinde bir çözümdür. Çünkü yeni işleten aslında yararlanmaması gereken bir teminattan yararlanarak sorumluluktan kurtulmuştur. O halde hukuksal açıdan hakkı olmayan bir kazanç elde etmiş bulunmaktadır. Bunu geri ödeme yükümlülüğü altında olmasında bir yanlışlık yoktur.

SÜRÜCÜNÜN DURUMU

Trafik kazaları birçok halde aynı zamanda işleten olmayan sürücüler tarafından yapılmaktadır. Bu çeşit (çok büyük çoğunlukla işletenlerce çalıştırılan) sürücülerin yol açtığı kazalar sonucunda sigortayı yaptırmış olan işletenin (izleyen dönemde) daha fazla prim ödemesi söz konusu olmaktadır. Bu sonuç, o (peş peşe kaza yapan) sürücüyü çalıştırmakta ısrar eden işletenler açısından makul karşılanmak gerekirse de devamlı kazalara neden olmuş bir sürücüyü bu durumu bilmeksizin yeni çalıştırmaya başlayacak işletenler (mesela otobüs firmaları, taşıma firmaları, dağıtım firmaları) açısından sakıncalıdır. Dikkatsiz araç kullanmakta ısrar eden sürücülerin kayda alınması ve bunları (sakıncasını bilerek) çalıştıracak işletenlerin daha fazla prim ödemelerinin sağlanması önemlidir. Ülkemizde ZTS sadece işletenin (o da KTK m.85 uyarınca doğan tehlike esasına dayalı) sorumluluğunu temin etmekte, sürücünün sorumluluğu ise bu sigorta kapsamında bulunmamaktadır. Oysa kaynak İsviçre hukukunda zorunlu trafik sigortası hem işletenin hem de işletenin eylemlerinden LCR (İsviçre Karayolları Trafik Yasası) uyarınca sorumlu olduğu kişilerin (bunların başında sürücü gelmektedir) sorumluluğu için koruma sağlamaktadır. Zarar görenler bakımından sürücünün sorumluluğunun da sigorta edilmiş olması (işleten sürücünün eylemlerinden sorumlu tutulacağı için) bir fark yaratmayacak ve sürücünün yol açtığı zarar işletenden (ve onun sorumluluk sigortacısından) talep edilebilecektir. Bununla birlikte, eğer sürücü de sigorta kapsamında sayılırsa, "sigortalı" sıfatıyla kayda alınacak olan sürücünün yapacağı kazalar (o sürücüyü istihdam etmekte olduğunu sigortacıya bildiren işleten tarafından ödenecek) izleyen döneme ilişkin primleri olumsuz etkileyecek ve daha adil bir uygulama tesis edilebilecektir.
Uygulamada özellikle ticari araçlara ilişkin ZTS poliçelerine aracı sürecek olan sürücülerin kaydedilmesi esası benimsenerek sürücülerin izlenmesi ve kaza frekansı yüksek olanlar için daha fazla prim alınması yarar getirecektir. Aracı sevk edecek sürücüler bakımından herhangi bir kısıtlayıcı liste içermeyen poliçeler için ödenecek primin ise (bu olasılıkta riziko olasılığı artmış kabul edileceğinden) daha yüksek olması beklenmelidir.

İHTİYARİ TRAFİK SORUMLULUĞU SİGORTASI (İMM)

Ülkemizde ZTS teminat limitlerinin yetersiz kalması söz konusu olabilmektedir. Buna çare olarak İMM şeklinde (kısaca) tanımlanan "isteğe bağlı trafik sorumluluğu sigortası" öngörülmüştür. ZTS'nin karşılamadığı (teminat limitini aşan) zararlar bu sigorta tarafından ödenmektedir. İMM bugün sigorta şirketleri tarafından esas olarak araca ilişkin (kara taşıtları kasko sigortası, koltuk kaza sigortası, İMM ve hukuksal koruma sigortasından oluşan) sigorta paketi içinde sunulmaktadır. Bu sigorta işletenin "Karayolları Trafik Kanunu'na ve Genel Hükümlere göre söz konusu olan hukuki sorumluluğunu" temin etmektedir. Aynı anda hem ZTS hem de İMM kapsamında olan sorumluluklar, ZTS limitlerini aştıkları oranda sigortacı tarafından karşılanacaktır. Meselâ işleten çok pahalı bir aracın pert olmasına (tam hasara uğramasına) yol açmışsa, ZTS yeterli koruma sağlamayacak ve İMM poliçesi (kendi içerdiği limitlere kadar) devreye girecektir.
KTK, isteğe bağlı trafik sorumluluğu sigortasına da ZTS hakkında geçerli olan bazı hükümlerin uygulanmasını emretmektedir. Sigortacının sorumluluktan kurtulmasına imkân veren yasal ve sözleşmesel savunmaların zarar görene karşı ileri sürülemeyeceğine ve eğer sigortacı bu savunmalardan yararlanamadığı için zarar görene ödeme yapmak zorunda kalırsa, ödediği tutarı sigortalıdan geri alabileceğine ilişkin KTK m.95; doğrudan doğruya talep ve dava hakkına ilişkin KTK m.97 ve zamanaşımına ilişkin KTK m.109 İMM sigortasına da tatbik edilecektir. Bugün İMM bağlamında tartışılan husus, bu sigortanın KTK'da ZTS hakkında uygulanacağı belirtilen hükümlere tabi kılınmasına halâ gerek olup olmadığıdır.
TTK 1478 zorunlu olan ve olmayan bütün sorumluluk sigortalarında zarar görene doğrudan dava hakkı tanımıştır. Zamanaşımı da (kanımızca başarısız şekilde olmakla beraber) TTK'da düzenlenmiş olan bir hususdur. Bundan başka TTK 1484(1) bütün zorunlu sorumluluk sigortalarında sigortacının, sigortalıya karşı ifa borcundan tamamen veya kısmen kurtulmuş olsa da, zarar görene karşı zorunlu sigorta miktarına kadar sorumlu olacağını hükme bağlamaktadır. Ancak TTK 1484(1) yalnızca KTK m.95 fk.1'i karşılamakta, zarar görene yasal veya sözleşmesel savunmaları ileri süremediği için ödeme yapmak



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

zorunda kalan sigortacı tarafından sigortalıya rücu edilebileceğini öngören KTK m.95 fk.2'nin eşdeğeri bir düzenleme içermemektedir. Bununla birlikte, sigortacının rücu hakkı genel hükümlerden de çıkarılabilir. Bu çerçeve içinde İMM hakkında KTK'da özel bazı hükümlere yer verilmesinin zorunlu olmadığı sonucuna varmak mümkündür.

İMM sigortası ile ZTS'nin "uygulanma alanları" tartışmaya açık görünmektedir. Kanımızca ZTS'nin, KTK m.91 fk.1 uyarınca işletenin tehlike esasına dayanan "ağırlaştırılmış objektif sorumluluğunu" kapsayacağı ve "genel hükümlerden kaynaklanan sorumlulukların" ZTS dışında kalacağı kabul edilmelidir. Yasadan çıkan sonuç budur. Buna karşılık İMM sigortası işletenin genel hükümler uyarınca söz konusu olan sorumluluklarını da temin etmektedir. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, ZTS kapsamındaki bir hal aynı zamanda İMM sigortası uyarınca da temin edilmiş ise, İMM poliçesi ZTS limitlerinin aşılması koşuluyla ve aşıldığı oranda devreye girecektir (öncelik ZTS'de olacaktır). Genel hükümlerden doğan sorumluluklar ise ZTS tarafından ödenmeyeceği için, bu sorumlulukların "bütünüyle" (sıfırdan başlamak üzere) İMM sigortasından karşılanması lazım gelecektir.

Bununla birlikte uygulamada yargı işletenin (KTK m.87 fk.1 uyarınca genel hükümlere tabi bulunan) hatır taşımasından doğan sorumluluğunu da ZTS kapsamında kabul etmektedir. Yargının bu kabulü aslında "olması gerekene uygun" bulunmaktadır. Hatır taşımasının genel hükümlere tabi kılınarak tehlike esasına dayalı ağırlaştırılmış objektif sorumluluk dışında bırakılması için neden yoktur. Araçta hatıra dayalı olarak bulunan kişiler de aracın işletilmesinden kaynaklanan tehlikelere maruzdur. Ancak hatır taşıması genel ilkeler doğrultusunda duruma göre tazminattan indirim sebebi oluşturabilir. Bizde KTK'nın hatır taşımasından kaynaklanan sorumluluğu genel hükümlere bırakmış olması yanlıştır. Yargı bu yanlışı kanımızca "contra legem" (adil sonuca varmak için yasayı dikkate almayarak) düzeltmektedir.

IMM sigortası kasko sigortası bağlantılı olarak yapıldığından, araca ilişkin ZTS ile kasko teminatlarının farklı sigortacılar tarafından sağlanması halinde ZTS limitlerinin üzerindeki zararların tazmini amacıyla farklı bir sigortacıdan istemde bulunulması (ve gerektiğinde ona karşı dava açılması) söz konusu olacaktır. Bu durumda İMM sigortasının ZTS ile aynı (temel) yasa hükümlerine tabi tutulmasının kolaylık sağlayıcı bir yönü de olmayacaktır.

SİGORTACIYA DAVA AÇILMASI

KTK m.97 uyarınca;

"Zarar görenin, zorunlu mali sorumluluk sigortasında öngörülen sınırlar içinde dava yoluna gitmeden önce ilgili sigorta kuruluşuna yazılı başvuruda bulunması gerekir. Sigorta kuruluşunun başvuru tarihinden itibaren en geç 15 gün içinde başvuruyu yazılı olarak cevaplamaması veya verilen cevabın talebi karşılamadığına ilişkin uyuşmazlık olması hâlinde, zarar gören dava açabilir veya 5684 sayılı Kanun çerçevesinde tahkime başvurabilir".

Bu hüküm sigortacıların istemi üzerine yasaya konulmuştur. Uygulamada zarar görenler adına ZTS poliçesini düzenlemiş olan sigorta şirketine kaza ve sonuçları hakkında bilgi verilmeden ve belge sunulmadan dava açılması veya icra takibinde bulunulması üzerine sigortacılar ek maliyetlerle karşılaşmışlardır. Oysa sigortacıya istemin haklılığını kanıtlayan belge ve kazaya ilişkin bilgilerle başvurulsa idi, sigortacı dava veya icra takibine yer bırakmadan ödeme yapabilecek ve böylece vekâlet ücreti ve yargılama giderlerini ödeme yükümlülüğünden kurtulabilecekti.

KTK m.97 yalnızca "yazılı başvuru" koşulunu içermekte, bu yazılı başvurunun ekinde (veya bununla eş zamanlı olarak) sigortacının sorumluluğunun (ve bunun kapsamının) belirlenmesi için lazım gelen bilgi ve belgelerin de sigortacıya verilmesinden söz etmemektedir. Ancak hükmün amacı göz önünde tutulduğunda, yazılı başvurunun yeterli görülmemesi ve bilgi ve belgelerin de aktarılmış olmasının zorunlu bulunduğu (aksi halde dava açılması için gereken koşulların yerine getirilmemiş olacağı) kabul edilmelidir.

KTK m.97'de öngörülen "önce sigortacıya başvurma" kuralının bir dava şartı oluşturup oluşturmadığı konusunda yargı değişik kararlar vermiştir. İlk fıkrasında dava şartlarının hangileri olduğunu sayan Hukuk Muhakemeleri Kanunu (HMK) m.114, ikinci fıkrasında diğer kanunlarda yer alan dava şartlarına ilişkin hükümleri saklı tutmuştur. Bu saklı tutma sayesinde KTK m.97'nin (bu nitelikte bir hüküm olduğu kabul edilirse) mahkemece dava şartı olarak değerlendirilmesi mümkün olabilecektir.

HMK m.115 fk.2 mahkemenin, dava şartı noksanlığını tespit ederse davanın usulden reddine karar vereceğini; ancak, dava şartı noksanlığının giderilmesi mümkün ise bunun tamamlanması için kesin süre vereceğini ve bu süre içinde dava şartı noksanlığı giderilmemişse davayı dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddedeceğini öngörmüştür. Kanımızca yargının (KTK m.97'yi dava şartı sayması olasılığında) "eksikliğin giderilmesi için kesin süre verilmesi" seçeneğini tercih etmesi daha yüksek bir olasılıktır. Öte yandan HMK m.327 "gereksiz yere gider yapılmasına sebebiyet vermiş olan tarafın, davada lehine karar verilmiş olsa bile, karar ve ilam harcı dışında kalan yargılama giderlerinin tamamını veya bir kısmını ödemeye mahkûm edilebileceğini" belirtmektedir. Sigortacılar, en azından HMK'nın bu hükmünün kendi lehlerine dikkate alınarak lüzumsuz giderlere katlanmalarının önlenmesini (veya KTK'daki düzenlemenin daha açık ve kolay uygulanabilir hale getirilmesini) talep etmektedirler. Bu konuda haklı olduklarını düşünmekteyiz.

Öte yandan, TTK hükümlerinin de KTK m.97 paralelinde düzenleme içerdiğini belirtmemiz gerekir. Bütün sorumluluk sigortaları hakkında geçerli olan "sigortacının zarar görenden bilgi alma hakkı" başlıklı TTK 1479 gereğince;

"Sigortacı, zarara sebep olan olayın ve zarar miktarının belirlenmesi amacıyla, zarar görenden bilgi isteyebilir. Zarar gören, sağlanması ihtimali bulunan ve istenilmesi haklı görülebilecek ilgili tüm belgeleri sigortacıya vermek zorundadır. Zarar görenin bu zorunluluğa uymaması hâlinde, durumun zarar görene yazılı bildirilmiş olması kaydıyla, sigortacının sorumluluğu, zorunluluk yerine getirilmiş olsaydı ödemek zorunda kalacağı miktarla sınırlıdır".

TTK 1479'dan şu sonuçlar çıkmaktadır:

- Sorumluluk sigortalarında sigortacının zarar gören üçüncü kişinin istemini değerlendirebilmesi için o kişiden lüzumlu bilgi ve belgeleri alması gerekir.
- Bu ihtiyacı dikkate alan yasa, sigortacıyı zarar görenden "bilgi isteme" hakkıyla donatmıştır.
- Yasa ayrıca zarar görene "sağlanması olasılığı (TTK burada kanımızca ihtimalden değil, olanaktan söz etmeliydi) bulunan belgeleri (sigortacının istemi üzerine) sigortacıya verme" görevini (yasadaki deyimle zorunluluğunu) yüklemiştir.

-Zarar gören bilgi ve belge sağlamazsa, sigortacı yaptırım uygulayabilecektir (ancak uygulanacak yaptırım yasada gayet kötü formüle edilmiştir).

TTK 1479 acaba uygulamada nasıl işleyecektir? Zarar gören mi sigortacı ile temas kuracak yoksa sigortacı mı zarar göreni arayacaktır? Zarar görenin sigortacıya başvurarak (en azından) zararının giderilmesi gerektiğini bildirmesi gerektiğini düşünmekteyiz. Bunun üzerine de sigortacı ondan bilgi ve belge isteyecektir.

Sorumluluk sigortalarında zarar gören de rizikonun gerçekleştiğini sigortacıya bildirmek görevi altında olmalıdır. Alman hukukunda bu sonuç çok açık bir yasa hükmüyle (VVG § 119(1)) öngörülmüştür. Bizde ise TTK doğrudan zarar görenle ilgili açık bir kurala yer vermemiştir. Ancak rizikonun gerçekleştiğinin bildirilmesi (zarar görenin tazminat istemini doğuran/doğurabilecek zarar verici bir olayın gerçekleştiğini sigortacıya haber verme) açıkça düzenlenmiş olmasa da, biraz daha ileri bir aşamada bilgi ve belge verme yükümlülüğü çerçevesinde yasa zarar görenin sigortacıyla temas kurması lazım geldiğini öngörmüştür. Sigortacı (eğer rizikonun meydana geldiğini sigorta ettiren veya sigortalıdan veya başka bir kaynaktan daha önce öğrenmemişse) rizikodan bu temas dolayısıyla haberdar olacaktır.

Bütün sorumluluk sigortaları için geçerli olan bu düzenleme ZTS bakımından KTK'daki özel hükümlerle kısmen değiştirilmiş ve tamamlanmıştır.

-KTK m.97 uyarınca zarar görenin sigortacıyı dava edebilmesi için, ona "yazılı başvuruda bulunması" lazımdır.

-KTK m.99 uyarınca da zarar görenin tazminat alacağının muaccel hale gelebilmesi için ZTS Genel Şartlarında sayılan belgelerin sigortacıya iletilmesi gerekmektedir.

Böylece TTK 1427(2)'de tazminat alacağının muaccel hale gelmesi için öngörülen (rizikoyla ilgili belgelerin sigortacıya verilmesinden sonra sigortacının edimine ilişkin araştırmalarının bitmesine ilişkin) süre, ZTS bakımından KTK m.99'daki özel hükümle "sekiz iş günü" olarak saptanmıştır.

TTK 1427 sorumluluk sigortalarında da uygulanması söz konusu olan bir hükümdür. Nitekim sorumluluk sigortalarında "bildirim görevini" düzenleyen TTK 1475(2) uyarınca;

"Sigortalı kendisine yöneltilen istemi, aksi kararlaştırılmamışsa derhâl sigortacıya bildirir. Bu bildirim üzerine veya zarar görenin sigortacıya doğrudan başvurması hâlinde 1427 nci madde uygulanır".

Şu halde, eğer zarar gören doğrudan sigortacıya başvurmuşsa, onun tazminat talebinin ne zaman muaccel olacağı TTK 1427(2)'ye göre belirlenecektir. TTK 1427(2) uygulanırken de KTK m.99'daki özel hüküm gereğince, sigortacının inceleme/araştırma süresi (belgelerin sigortacıya verilmesinden itibaren) en fazla sekiz iş günü olacaktır. Yukarıda değindiğimiz TTK ve KTK hükümleri, kanımızca açık bir şekilde zarar görenin tazminat istemiyle ilgili bilgi ve belgeleri sigortacıya sağlaması gerektiğini, sigortacının ödeme borcunun ancak bundan sonra muaccel olacağını ve sigortacıya karşı dava açma süresinin de ancak bundan sonra işleyeceğini öngörmektedirler.

Bu noktada vurgulayalım ki KTK'da dava açma süresi ile tazminat alacağının muaccel olması için gereken süre eşitlenebilir ve alacak muaccel olunca dava yoluna hemen başvurulabileceği de kabul edilebilirdi. Ancak yasa yapıcı tarafından dava için daha uzun bir sürenin benimsenmesi hukuken geçerli sayılmalıdır.

Ayrıca belirtmemiz gerekir ki, zarar gören tarafından doğrudan sigortacıya dava açılması halinde sigortacıya karşı temerrüt faizi TTK 1427(4) uyarınca muaccel olma anından başlayarak işleyecektir. Çünkü sigortacı bu anda yasa uyarınca ihtar gerekmeksizin temerrüde düşmektedir. ZTS bakımından ise durum şöyledir: Zarar görenin tazminat alacağının muaccel olması yukarıda da belirttiğimiz üzere KTK 99'a göre belgelerin verilmesini izleyen sekizinci iş gününün sonunda söz konusu olacaktır. Bununla birlikte, sigortacının zarardan sorumlu kişinin (sigortalı) ödemekle yükümlü olduğu tazminat borcu için haksız eylem (kaza) gününden başlayarak işlemesi lazım gelen temerrüt faizi borcundan da sorumlu olup olmayacağı apayrı bir husustur.



Dr. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılık uygulamalarında yapay zekâ!..

YAPAY zekâ her alanda hızla yaygınlaşan ve kullanımı artan bir teknolojik yenilik olarak tüm sektörlere nüfuz etmektedir. İnsanların çalışma ve yaşama şeklini dönüştürme gücüne sahip olduğu giderek daha da belirgin hale gelen; yapay zekâ, blockchain ve makine öğrenimi, sigortanın geleceğini etkileyen bir role sahip olacağına işaret edilmektedir. Bu bağlamda bu yeni teknolojiler, halihazırda Dünyada sigorta sektörünün her sürecinde kullanılmakta ve ülkemiz sigortacılığına da katkı sunmaya devam etmektedir.

Bazı sigorta şirketleri, hasar süreçlerinin bazı kısımlarını otomatikleştirmek ve müşteri hizmetlerini iyileştirmek için yapay zekâ ve makine öğrenimini kullanmasının yanı sıra, yine bazı işlemleri güvence altına almak, sigorta dolandırıcılığını tespit etmek, riski önlemek ve hatta bir poliçenin maliyetini potansiyel olarak azaltmak için ise blockchain kullanmayı tercih etmektedir. Böylece yeni nesil olarak adlandıracağımız bu teknolojiler yaygınlaştıkça sigorta sektörü potansiyel olarak daha verimli, doğru ve güvenli hale gelebilir. Yapay zekâ ve diğer dijital çözümler uygulanmaya devam ettikçe, otomobilden, konuta ve hayat sigortasına, BES'e kadar tüm sigorta şirketlerinin deneyimleyebileceği çeşitli avantajları ortaya çıkmaktadır.

Yapay zekanın sigorta sektörünü müşterinin beklentileri doğrultusunda geleceğe çok daha kolay, hızlı ve sürdürülebilir bir şekilde taşıyacağı beklentisi gittikçe güçlü bir şekilde kabul edilmektedir. Yapay zeka kullanılarak büyük ölçüde iyileştirilebilecek çok fazla sürecin olmasının yanı sıra, çoğu sigorta şirketinin bu yöndeki yatırımlarının hız kazandığı görülmektedir. Yapay zekadan en fazla yararlanabilecek uygulamalardan bazıları arasında fiyatlandırma, hasar süreçlerinin iyileştirilmesi, müşteri hizmetleri hızında memnuniyet verici düzenlemelerin yapılması, suistimal ve sahtekarlıkların tespiti yer almaktadır. Çok da uzak olmayan bir gelecekte teknolojik uygulamalarda bu dijitalleş(tir) menin hem sigorta şirketlerini hem de sigortalıları önemli ölçüde etkilemesi beklenebilir.

Sigorta sektörünün artan veri kayıt sisteminin değerlendirilmesinde en ön planda aktüeryal ve finansal riskler gelmektedir. Risklerin tarihsel olarak değerlendirilmesi söz konusu olduğunda, reasüranslar müşterilerin sigorta riskini değerlendirmek için başvuru sahibi tarafından sağlanan bilgilere güvenmek zorunda kalmışlardır. Tabii ki sorun, bazı başvuru sahiplerinin suistimale yatkın olmaları veya hatalar yapabilmeleri ve bu risk değerlendirmelerini hatalı hale getirebilmeleridir. Müşteri tarafından bakıldığında da bazı karakterler dolandırıcılık eylemleri gerçekleştirmeye çalışabilir. Örneğin, sahte çekici ücretleri ile özenle hazırlanmış kazalardan, hiç gerçekleşmemiş olaylar hakkında farklı iddialarda bulunmaya kadar, suistimale eğilimi olan kişilerin sistem açıklarından yararlanmaya çalışmasının birçok yolu var olabilir. Gerçekte alacaklarından fazlasını aldıklarında, eylemleri yalnızca sigorta şirketlerine para kaybettirmekle kalmıyor, aynı zamanda şirketin gerçek müşterilerine de zarar vermektedir. Çünkü bu tip olaylardan dolayı diğer müşteriler de dolandırıcılık taleplerinin maliyetini üstlenmek için daha fazla ödemek zorunda kalmaktadır. Doğru risk değerlendirmesinin şirketlerin üstlendiği riskler bakımından önem taşımasının yanı sıra, doğru risk değerlendirmesinin daha uygun prim anlamını da geldiği unutulmamalı. Şunu da ayrıca vurgulamak gerekir ki, sigorta şirketleri arasındaki en büyük farkın ürünlerinin değil fiyatlarının olduğu bir sektörde, daha kişiselleştirilmiş bir risk modeli büyük bir fark yaratabilir. Ayrıca makine öğrenimi, özellikle de doğal dil anlayışı, sigorta şirketlerinin sosyal medya paylaşımları gibi daha soyut bilgi kaynaklarını incelemesine ve sigorta şirketinin durumunu daha iyi değerlendirmek için ilgili bilgileri bir araya getirmesine olanak tanır.



Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız log.com.tr'den alınmaktadır.

TEKNOLOJİ

Xiaomi Watch 2 Pro şık tasarımıyla dikkat çekiyor

Şık tasarımı ile dikkat çeken Xiaomi Watch 2 Pro, 1,43-inç boyutunda bir AMOLED ekranı merkeze alıyor. Hep açık ekran özelliğini taşıdığı aktarılan ürün, çok sayıda saat arayüzü taşıyacak ve yüksek ihtimalle Bluetooth yanında eSIM temelli 4G LTE versiyonu da görücüye çıkarılacak.
SpO2, nabız ve uyku dahil olmak üzere çok sayıda kalemde sağlık ölçümü yapacak ve yüzlerce sporun aktivitesini detaylı olarak kayıt altına alacak akıllı saat, henüz kesin değil ancak Google imzalı Wear OS 3 işletim sistemi üzerine kuruluyor olabilir. Xiaomi Watch 2 Pro'nun tanıtıldıktan sonra Türkiye'de de resmi olarak satılması bekleniyor.

Ferrari 812 Competizione güçlü performansa sahip

Ferrari, 812 Competizione modelini otomobil tutkunlarının beğenisine sundu. Monterey Otomobil Haftası'nda özel bir etkinlikte tanıtılan otomobil tasarımıyla fark yaratıyor. İç mekandaki hatıra plaketiyle dikkat çeken modeldeki işçilik tekniklerinin geliştirme süreci, Ferrari Stil Merkezi ile Ferrari'deki en yenilikçi kişiselleştirme projelerini yürüten özel tasarım ekibi tarafından gerçekleşti. 812 Competizione'nin kokpitini kaplayan, %65 geri dönüştürülmüş polyesterden oluşan ve Ferrari Purosangue'de dünya prömiyeri olarak sunulan yeni nesil Alcantara döşemeler de göze çarpıyor. Dört teker direksiyon sistemi ve 830 beygirlik V12 motor ise güçlü performansını, Maranello'nun 12 silindirli tutkunlarının çok iyi bildiği sesiyle birleştiriyor.





Beats Studio Buds + 36 saat pil ömrü sunuyor

Beats Studio Buds + kablosuz kulaklık modeli artık toplam beş farklı renk seçeneğine sahip. Şu an Türkiye fiyatı 6 bin 406 lira seviyesinde olan ürünün ses performansı için Apple şunları aktarıyor: "Beats Studio Buds + kulaklığın özel akustik platformu dengeli bir ses deneyimi sunuyor. Üstelik cebinizde taşıyabileceğiniz, kompakt ve sofistike bir tasarıma sahip. Yeniden tasarlanan akustik çıkışlar ses hassasiyetini artırırken basıncı hafifçe düşürüyor. Böylece kulaklığınızı gün boyunca konforlu bir şekilde kullanabiliyorsunuz. Her kulaklıkta bulunan iki katmanlı bir transdüser esneyerek daha temiz bas sesler ve ultra düşük distorsiyon sağlıyor." ANC'si olan kulak içi formundaki model, Android cihazlarla da çalışıyor ve toplam 36 saat pil ömrü sunabiliyor.

Peugeot E-3008 panoramik kavisli ekran sunuyor



Etkileyici bir gövde çizgisine ve detaylara sahip olan Peugeot E-3008, yapılan açıklamaya göre Fransa'daki ileri teknolojiye sahip Sochaux Fabrikası'nda, "Next Level"-"Sonraki Seviye" sloganıyla üretilecek. En üstte çift motor üzerinden dört çeker çekiş sunacağı aktarılan E-3008, maksimumda 700 km menzil sunabilir. Peugeot E-3008 kokpit alanındaki en dikkat çekici detay ise 21-inç boyutundaki yatayda geniş "panoramik" kavisli ekran oluyor. Tek parça şeklinde tasarlanan bu ekran bölümü sürücünün ihtiyacı olan tüm bilgileri karşısına getiriyor. İçerisinde yüksek oranda kumaş kullanılacak araç, fiziksel butonları minimize ediyor ve ana ekranın altına ufak bir bilgi / kontrol ekranı daha yerleştiriyor.



Volkswagen ID.X Performance 550 beygirlik güce sahip

Elektrikli ID.3, ID.4, ID.5 ve ID.6 yanındaki yerini alan ID.7, 10 yeni Volkswagen elektrikliden birisi konumunda ve Almanya merkezli olarak siparişleri de alınmaya başlanmış durumda. Bu modele ek olarak Volkswagen ID.7 Wagon üzerinde de çalışan dev üretici Volkswagen, şimdi karşımızda Volkswagen ID.X Performance ile bulunuyor. Araç, önümüzdeki yıllarda satışa sunulabilecek bir seçenek ve ID.7 üzerine kurularak iki farklı elektrik motoru üzerinden 550 beygir güç masaya koyuyor. Dört çeker elektrikli sedanın aerodinamik gövde parçaları sportif çizgide çok dikkat çekerken, modelin taşıdığı Michelin Pilot Sport Cup lastikler ile sarılmış 20-inç jantlar da oldukça etkileyici duruyor.



Huawei Mate 60 Pro Plus gücünü Kirin 9000s'den alıyor

Huawei Mate 60 Pro Plus gücünü Huawei imzalı yeni Kirin 9000s işlemciden alıyor ve 16 GB RAM ile geliyor. İki farklı renkte elde edilebilen telefon, 6,82 inç 120 Hz LTPO OLED ekran üzerine kuruluyor ve Mate 60 Pro gibi uydu bağlantısı üzerinden telefon görüşmesine imkân tanıyor. Arkasında 48 megapiksellik değişken diyafram değerine sahip geniş açı + 40 megapiksellik ultra geniş açı + 48 megapiksellik super makro telefoto kameraları bir araya getirilen telefon, 3D yüz tanıma destekli bir öne kamera sistemine destekli ve üç farklı ekran deliğini bir araya getiriyor. Yüksek hızlı şarj destekli 5.000 mAh pile sahip telefon, HarmonyOS 4 işletim sistemini merkeze alıyor.

Honda Activa125 dayanıklı yapısıyla öne çıkıyor

Yeni Honda Activa125 scooter Türkiye'de satışa çıkıyor. Yeni Activa125 tasarımı, düşük yakıt tüketimi ve dayanıklılığıyla öne çıkıyor. Scooter, siyah, metalik beyaz ve metalik kırmızı olmak üzere 3 farklı renk seçeneğiyle satın alınabiliyor. Yeni Honda Activa'nın 125 cc hacimli, 4 zamanlı motoru dayanıklı yapısıyla dikkat çekiyor. 10.0:1 sıkıştırma değerine sahip motor, 6.250 d/d'de 6,11 kW güç ve 5.000 d/d'de 10,4 Nm tork üretimi ile yüksek verimlilik konusunda öne çıkıyor. Motor sessiz çalıştırma özelliğine de sahip olan scooter'ın ıslak ağırlığı 111 kilogram. Yeni Activa125 ile şehir içi sürüş kolaylığı sağlanırken; motosiklet yüksek yokuşlarda da rahat bir sürüş sunuyor. Yüksek verimli motoruyla 294 kilometrenin üzerinde menzile ulaşabilen scooter'ın başlangıç fiyatı ise 86 bin lira.



Acer Nitro 16 yüksek performans ve verimlilik için tasarlandı

Acer Nitro 16, Türkiye'de 48 bin 999 liradan başlayan fiyatlarla satışa sunuldu. Model hakkında Acer Türkiye'nin açıklamaları ise şöyle oldu: "16 inç ekrana sahip Nitro 16 dizüstü oyun bilgisayarı, 165 Hz yenileme hızı ile geliyor. Kullanıcılar %100 sRGB renk gamı ve yüzde 84 ekran-gövde oranı sayesinde daha canlı ve çekici bir görüntüleme deneyiminin keyfini çıkarırken aynı zamanda 125 mm x 76,7 mm'lik geniş dokunmatik yüzey ve 4 bölgeli RGB arkadan aydınlatmalı klavyeyi de kullanabiliyorlar. AMD Ryzen mobil işlemciler, güç tüketimi optimize edilmiş performansının yanı sıra çok sayıda gelişmiş kullanıcı deneyimi odaklı özelliği bir arada sunuyor. Yüksek performans ve verimlilik için tasarlanan yeni "Zen 4" çekirdek mimarisi sayesinde oyunculara ve mobil çalışanlara, olağanüstü üretkenlik ve güç verimliliği vadeden hızlandırılmış bir performans sağlıyor."





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Reklam hizmetleri alımında KDV tevkifatı

ŞİRKETLERİN ve diğer ticari işletmelerin yurtiçine ve yurtdışına verdikleri reklamlar karşılığı ödemelerindeki KDV sorumluluğu, yazımızın konusunu oluşturmaktadır.

Türkiye'de reklam faaliyetiyle uğraşan firmalar, bu hizmetleri karşılığında KDV'li fatura düzenlemektedir. KDV mükellefi olanlar ve (KDV mükellefi olmasalar bile tebliğde özel olarak sayılan) belirlenmiş alıcılar, bu şekildeki ticari reklam hizmeti alımlarında kendilerine düzenlenen faturalardaki hesaplanan KDV üzerinden 3/10 oranında KDV tevkifatı yapmak ve 2 no'lu KDV beyannamesi ile beyan ederek tevkif edilen vergiyi vergi dairesine yatırmak zorundadır. (KDV Genel Uygulama Tebliği)

KDV Genel Uygulama Tebliğinde, ticari reklamın tanımı ve kapsamı açıklanmıştır. Ticari reklam; ticaret, iş, zanaat veya bir meslekle bağlantılı olarak bir mal veya hizmetin satışını ya da kiralanmasını sağlamak, hedef kitleyi oluşturanları bilgilendirmek veya ikna etmek amacıyla reklam verenler tarafından herhangi bir mecrada yazılı, görsel, işitsel ve benzeri yollarla gerçekleştirilen pazarlama iletişimi niteliğindeki duyurular olarak belirtilmiştir.Tevkifat kapsamına; mal veya hizmetlerin tanıtım ve pazarlamasına yönelik her türlü ticari reklam hizmeti alımları (reklama ilişkin danışmanlık, reklamın planlanması, reklam içeriğinin hazırlanması ve tasarımı, reklamın yayımlanması gibi reklama yönelik hizmetler dahil) girmektedir. Yüklenicileri tarafından tamamen veya kısmen alt yüklenicilere veya daha alt yüklenicilere devredilen ticari reklam hizmetlerinde, işi devreden her yüklenici tarafından, kendisine ifa edilen hizmete ait KDV üzerinden de tevkifat yapılacaktır. Reklam hizmetinin, reklam ajansları üzerinden alınması, söz konusu ajansların bu kapsamda alacakları yayın, prodüksiyon gibi reklama yönelik hizmetlerin tevkifata tabi tutulmasına engel teşkil etmemektedir.

Profesyonel spor kulüplerinin sponsorluk yoluyla veya reklam almak (reklam alanları ve panolarının kiralanması dahil) yayın vs suretiyle aldıkları gelirleri; tebliğin reklam hizmetleri bölümüne göre değil, tebliğdeki başka bir bölüme göre hesaplanan KDV nin 9/10'u oranında KDV tevkifatına tabidir.

Tasarımı yapılmış reklamlara ilişkin baskı ve basım hizmetleri alımları ise tebliğin reklam hizmeti ile ilgili bölümüne göre değil baskı basım hizmetleri bölümüne göre 7/10 oranında KDV tevkifatına tabidir. Baskı ve basım hizmetleri alımı ile ilgili tevkifatı sadece KDV mükellefi olsun olmasın tebliğde sayılan belirlenmiş alıcılar yapacaktır. Belirlenmiş alıcılar içinde sayılmayan KDV mükelleflerinin bu kapsamda tevkifat yapması söz konusu değildir. Örneğin sigorta şirketleri belirlenmiş alıcıdır.

KDV mükellefleri ile banka, sigorta şirketleri, sigorta acenteleri gibi bazı kişi ve kurumlar; KDV mükellefiyeti olmayan amatör spor kulüplerine, oyuncularının formalarında gösterilmek, şahıslara veya kuruluşlara ait bina, arsa, arazi gibi yerlerde duvarlara yazılmak, pano olarak yerleştirilmek, gerçek veya tüzel kişiler tarafından yayımlanan dergi, kitap gibi yazılı eserlerde yayınlanmak suretiyle ve bunlara benzer şekillerde reklam verebilmektedir. Bu şekilde reklam hizmeti verenlerin KDV mükellefi olmaması halinde, reklam verme işlemleri ile ilgili KDV nin tamamı, reklam hizmeti alanlar tarafından 2 no'lu KDV beyannamesi ile sorumlu sıfatıyla beyan edilecektir. Örneğin; konut olarak kullanılan bir binanın duvarına verilen reklam karşılığı ev sahiplerine yapılan ödemeler bu kapsamdadır. Öte yandan; reklam hizmeti verenler 5018 sayılı Kanunda sayılan kamu kurumlarından ise bu durumda tevkifat yapılmayacaktır.



“İki dijital kurum arasında köprü görevi üstleniyoruz”

5N1S’nin bu bölümdeki konukları olan Tamamlıyo Kurucu Ortakları Deniz Gül ve Metin Öngüç, yola çıkış hikâyeleri, gelecek planları ve aldıkları yatırımlarla ilgili konuştu. Tamamlıyo’nun ilk olarak görüntü işleme teknolojisini kullanarak sağlık sigortası fiyatlarını karşılaştıran bir platform olduğunu belirten Öngüç, şöyle devam etti: “Daha sonra iş modelini değiştirdik. Örneğin bir uçak bileti alırken ödeme aşamasında seyahat sağlık sigortası, bilet iptal sigortalarını öneren bir altyapı geliştirdik. Bu iş modeli sadece seyahatler özelinde değil, bir cep telefonu alırken cep telefonu sigortası ya da bir evcil hayvan uygulamasında gezinirken evcil hayvan sigortasını almanızı sağlıyor. Aslında yaptığımız iş modeli sizin hizmet aldığınız ürünle ilgili o sigortayı ödeme aşamasında entegre etmek.” Gül ise şunları söyledi: “Teknik anlamda baktığımız zaman sigorta ürünlerini satmak isteyen web siteleri veya dijital platformlar API entegrasyonlarımızı çok kısa bir sürede kendi internet sitelerine entegre edip diledikleri sigorta şirketinin ürününü satabiliyorlar. Biz aslında bu yükü alıyoruz ve iki dijital kurum arasında bir köprü görevi üstlenmiş oluyoruz.”

‘TOPLAM YATIRIMCI SAYIMIZ 367’

Bir yıl içinde iki kitle fonlama ile 4 milyon liralık yatırım aldıklarını belirten Öngüç, sözlerine şöyle devam etti: “İlk olarak 660 bin liralık bir yatırım aldık. Şirketin değeri 10 milyon liraydı. Bir yıla yakın bir süre sonra Easytravel’dan 1 milyon liralık bir yatırım aldık. En son kitle fonlamadan 2,4 milyon lira yatırım aldık. Böylece yaklaşık 4 milyon liraya yakın bir yatırım almış olduk. Toplam yatırımcı sayımız ise 367.”

››› Tamamlıyo Kurucu Ortakları Deniz Gül ve Metin Öngüç'ün konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Orta Vadeli Program (OVP) açıklandı

2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program Resmi Gazete’de yayımlandı. Programda sigorta ve BES’i ilgilendiren hedefler de yer alıyor. Bu hedefler ise şu şekilde sıralanıyor:

• Katılım sigortacılığı mevzuat altyapısı ve ekosistemi geliştirilecek, katılım finans esaslarına uyumlu sigortacılık tekniklerinin daha etkin uygulanmasına yönelik düzenlemeler hayata geçirilecektir.
• BES fon türleri katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanacak, devlet katkısı getirilerinin artırılmasını, kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılacak.
• OKS işverenlerin de katkısı ile Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi’ne dönüşecek.
• “Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası” ihdas edilecektir.
• Tüm afet tehlikelerini kapsayacak afet sigortası geliştirilerek yaygınlaştırılacak.
• Bina tamamlama sigortası yaygınlaştırma çalışmaları yürütülecek.
• Mesleki sorumluluk sigortası ve yapı müteahhitlerinin yapı sorumluluk sigortası yaygınlaştırılacak.



ADAMLAR Tolga Akdoğan, Gürkan Öğütücü, Berat İşçioğlu ve Bartu Özbatur’dan oluşan Adamlar grubu, ‘Eski Dostum Tankla Gelmiş’ isimli ilk albümlerini 23 Eylül 2014’te yayınladı. Grup, Zombi isimli şarkısıyla müzik listelerinde ilk sırada.

YERLİ
1. Adamlar- Zombi
2. Aman Güzel Yavaş Yürü- Halodayı, Azer Bülbül
3. Mesafe- Semicenk
4.Caney- UZI
5. Araba- Sefo
6. N’aptığını bilmesem de- BLOK3
7. Manolya- Kurtuluş Kuş, Burak Bulut
8. Çok Yazık- Çağan Şengül
9.Yalancı Bahar- Selin
10. Olmuşum Leyla- Buray



DOJA CAT 2018 yılında çıkış yapan Amerikalı rapçi, şarkıcı ve söz yazarı“Mooo!” adlı şarkısıyla viral olmuştu. Paint The Town Red single’ı ise Spotify Top 50-ABD listesinde 1 numaraya ulaşan ilk solo kadın rap şarkısı olmayı başardı.

GLOBAL
1. Paint The Town Red- Doja Cat
2. Cruel Summer- Taylor Swift
3. LALA- Myke Towers
4. What Was I Made For?- Billie Eilish
5. Dance The Night- Dua Lipa
6. QLONA- KAROL G, Peso Pluma
7. Columbia- Quevedo
8. vampire- Olivia Rodrigo
9. fukumean- Gunna
10. Used To Be Young- Miley Cyrus

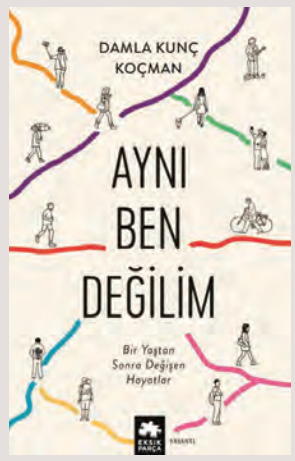
Kaynak: Spotify

Ağaçların Rüyası *Oylum Yılmaz*



“Arkadaşlık, içine girip yerleşilen sonsuz bir hayranlıktı. İnsanlar en çok arkadaş olduklarında ağaçlara benzerlermiş çünkü Nihan. Hem her şeyiyle biricik, bir başına kendisi hem de aynı anda tıpkı diğeri gibi.” Füsun ile Nihan, Büyükada’nın sıcak yaz aylarında adadaki kapalı evlere girmeye başlarlar. Nihan evlerden elinde eski birer saatle, bitap halde çıkar. İki yakın arkadaşın gerilimli macerası metruk Büyükada Rum Yetimhanesi’ne doğru ilerler. Füsun ile Nihan’ı yetimhaneye çağıran, zamanda saklı bir sır vardır. Füsun bu sırrı açığa çıkarmaya çalışırken Nihan iki yetimin hayaletinin arkasından sırra kadem basar.

Aynı Ben Değilim *Damla Kunç Koçman*



Yaşadığımız hayata mahkûm muyuz? Alışkanlıkların, rutinin, tekrarların esiri haline mi geldik? Aynı çevre, aynı iş, aynı sıkıntılar ve aynı tatminsizlikler… Hep böyle mi devam edecek? Yoksa küçük bir adım atmak ve tatmin olduğun hayatı yaşamak bir hayal değil mi? Yeni bir meslek, yeni beceriler edinmek ve yeniden başlamak mümkün mü? Mesleğini genç yaşta, kendini tanımadan seçip sonrasında hayal kırıklığı, küskünlük içinde yaşayan kim bilir kaç kişi vardır? Yahut içine doğduğu muhitin, göreneklerin esiri olduğunu düşünen; toplumun, ailenin, çevrenin, iş yerinin ve hatta kendi kendisinin koyduğu sınırlar içinde kalıp sıkıntı ve depresyon batağında tükenen kaç kişiyiz kim bilir?

Konuşmayı Kes, Harekete Geç *Shaa Wasmund*



Yapmayı çok istediğiniz birçok şey olmasına rağmen bir türlü harekete geçemiyor musunuz? Ya da hayatınızda bir şeyler eksik gibi mi geliyor? Yoksa daha fazlası olması gerektiğine dair rahatsız edici bir his içinde misiniz? Gerçekten yapmak istediğiniz bir şey var ama içten içe de onu asla yapamayacağınızdan mı korkuyorsunuz? O zaman bu kitap tam size göre. Konuşmayı Kes, Harekete Geç sadece iş dünyasındaki girişimciler için değil girişimci bir ruha sahip olan herkes için değerli tavsiyeler ve öneriler sunuyor. Hayatınızda farklı veya daha anlamlı bir şey yapmak için güçlü bir arzu duyuyorsanız, kitapta yer alan uygulama ve alıştırmalarla daha hızlı ve kolay bir şekilde harekete geçeceksiniz.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DR. KUMRU EREN

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın bilim insanları, sanatçılar, yazarlar gibi çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu Borusan Comtemporary Direktörü Dr. Kumru Eren, Perili Köşk'ü ve kurum koleksiyonunu anlatıyor. Bu bölümü QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.



ŞİİR DİNLETİSİ | GURBET YAVRUM GARBA DÜŞMEKTİR

İş Sanat'ın usta şair ve hikâyecilerin eserlerini sahneye uyarladığı dinletiler, Cemal Süreya'nın şiirlerinden derlenen "Gurbet Yavrum Garba Düşmektir" başlıklı dinletiyle devam ediyor. Tilbe Saran, Metin Belgin ve Hakan Gerçek'in seslendirdiği bu dinletiyi QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



VENEDİK BAROK ORKESTRASI

Ünlü İtalyan orkestra şefi ve klavsen sanatçısı Andrea Marcon tarafından kurulan ve İtalya'nın en eski topluluklarından biri olan dünyaca ünlü Venedik Barok Orkestrası, barok operanın en değerli örneklerini İş Sanat sahnesinde dinleyenlerle paylaştı. Solisti çellist Mario Brunello'nun eşlik ettiği bu konsere QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



FOUNDLING MÜZESİ

Birleşik Krallık'ın çocuklara yönelik ilk yardım kuruluşu ve ilk halka açık sanat galerisi olan Foundling Hastanesi'nin tarihini anlatan bu müzede yer alan koleksiyon bu hastanede büyüyen çocukların hayatlarını aktarıyor. 275 yılı aşkın süredir sanatçıların ve çocukların birbirlerine nasıl ilham verdiğini keşfetmek için QR kodu okutabilirsiniz.



HAMMONDS MÜZESİ

Afrika kökenli sanatçıların küresel kültüre yaptığı katkıları kutlamak, korumak ve kamuoyunun farkındalığını artırmayı kendine misyon edinmiş bu müze, aslında Atlanta'da tanınan bir doktor ve bir sanat hamisi olan Dr. Otis Thrash Hammonds'un eski evi. 450'den fazla eserden oluşan kalıcı bir koleksiyona sahip bu müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



GALLARATE SANAT MÜZESİ (MAGA) 1966 yılında Civica Galleria d'Arte Moderna di Gallarate olarak kuzey İtalya'nın Lombardiya bölgesinde kurulan bu çağdaş sanat müzesi, 2010 yılında şimdiki ismini alarak yeni binasına taşındı. Koleksiyonunda Carlo Carrà, Loris Cecchini, Gianni Colombo ve Lucio Fontana gibi sanatçıların 5 binden fazla eserinin bulunduğu bu müzeye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Toparlandı gitti Eylül

*"**AĞUSTOSTA** toparlandı gitti annem,*
Üç gün sonra sevgili dostum Süleyman.
Giden gidene bu günlerde,
Aslında giden sadece zaman."

İşte o zaman farkına vardım önce yüreğimin sonra da ellerimin soğuduğunu. Sonra gördüm ki sadece elleri soğuyan ben değilmişim. Cemal Süreya da benim hissettiklerimi hissetmiş olmalı ki bir başka açıdan kaleme almış duygularını.

"Eylül'dü
Dalından kopan yaprakların
Sararan yanlarına yazdım adını
Sahte bir gülüşten ibarettin oysa
Ve hiç bilmedin ellerimin soğuğunu"

Turgut Uyar cevaben,
"Eylül toparlandı gitti işte
Ekim falan da gider bu gidişle" diyor.

"Eylül bir sanattır, diğerleri mevsim" demiş Cemal Süreya.
Bir aylık sanat galerisi böylece kapanmış oluyor. En iyisi "bundan sonra olursa ekime" deyip biraz teselli bulalım ve Nazım'a kulak verip kışa hazırlanalım.

Ne demişti Nazım;
"ve biz
yine bir kış daha geçireceğiz
öfkemizin içinde
ve
ümitlerimizin ateşinde ısınarak."

Ümitlerimiz içinde ısınarak bir kış daha geçirebilecek miyiz acaba? Yeter ki Cahit Sıtkı'nın dediği gibi bu kış da gün eksilmesin penceremizden.

"Ne doğan güne hükmüm geçer,
Ne halden anlayan bulunur;
Ah aklımdan ölümüm geçer;
Sonra bu kuş, bu bahçe, bu nur.

Ve gönül Tanrısına der ki:
-Pervam yok verdiğin elemden;
Her mihnet kabulüm, yeter ki
Gün eksilmesin penceremden!"

Eylül toparlandı gitti; Ekim de gider, Kasım da...

Daha çok eylüller gelir,daha çok eylüller geçer; kaçını yakalarız bilemem...

Yapılacak çok şey var, hayatı ıskalamayalım; yeter ki gün eksilmesin penceremizden.

Saros, 25 Eylül 2023



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Sayı-Set-Maç

KADIN Voleybol Milli Takımımızın başarıları ile mest olduk yaz boyunca. Dünya Uluslar Ligi 1 numarası, Avrupa Şampiyonu, (an itibarı ile bitmemiş olsa da umarım) Paris 2024 Olimpiyatları katılımcısı ve sonrasında da Olimpiyat Şampiyonu. Klüpler seviyesinde de hep dörtlü finallerde takımlarımız yıllardır.

Gerek takım sporlarında gerekse de bireysel sporlarda başarı için kıstaslar benzer: Yetenek, gelişim, yatırım, ortam vs.

Ama en az bunlar kadar önemli bir diğer koşul da bütçe. Yani o sporcunun yetiştirilip veya o takımın oluşturulup sonrasında da çalışmaları ve yarışmaları için gereken kaynağın sağlanması.

Maalesef para işin içine girdi mi sporun saf ve katıksız güzelliği yitiriliyor biraz ama öte yandan sporda önde olan ülkelerle yarışabilmek için de şart bu maddi kaynaklar.

Yine serbest piyasa ve düzenin bir sonucu olarak da her coğrafyada en çok izlenen, en çok kişinin takip ettiği sporlar finansmanı en pahalı iş kolları haline geliyor. Kimi yerde bizdeki futbol, kimisinde bizdekinden farklı futbol türleri, kimisinde beyzbol, kimisinde kriket ya da basketbol.

Tabii nüfus da önemli. Çünkü o nüfus aynı zamanda müşteri haline geliyor. Sahada, sokakta, evinde, yolda ya da yolculukta.

Tüm bu olgular bir araya getirildiğinde kalıcı ve sürdürülebilir başarı için hem yetenekli sporcular, hem de o spora kaynak yaratacak izleyici ve destekleyicilerin çokluğu şart oluyor.

Bir de tabii bunlara ek olarak planlı ve bilimden destek alan bir spor yönetimi işin olmazsa olmazı.

Merceği ülkemize çevirirsek kadın voleybolu dışında takım sporlarında tutarlı bir performansımız yok ne yazık ki. Evet klüp takımları seviyesinde futbol, basketbol başarıları var ülkenin spor tarihinde veya güreş, boks, atletizm gibi bireysel sporlarda düzensiz aralıklarla başarılar yaşanıyor.

Fakat bu genç nüfusun yanında ülkenin coğrafi ve iklimsel zenginlikleri de düşünüldüğünde çok daha göz alıcı ve sürekli başarılar neden olmuyor diye de düşünüyor insan.

Öncelikle ülkedeki sosyo-ekonomik koşullar ne olursa olsun böyle başarılar için yeterli maddi kaynağın hep olduğunu ve olacağını var sayıyorum. Buna ikna olmak için sadece o spor karşılaşmalarının bahis oyunlarına her yıl yatırılan paralara bakmak yeter.

Parayı hallettiysek ikinci sırada zihniyet geliyor. Zihniyetten kastım sadece spora bakış ya da kamuoyu algısı değil ayrıca. Bunların yanında en birincil seviyeden spor eğitimi, isteyen herkesin her an ve yer yerde spor yapmasını sağlayacak yatırımlar, sponsorluk ile ilgili mevzuat ve teşviklerin düzenlenmesi, her türlü medyada spora bu çerçevede bakılmasının sağlanmasının da bulunmaları gerekir.

Özellikle takım sporlarında başarı değerlendirmesinin de değişmesi gerekiyor. Her oynadığın maçı almak değil tek hedef, ya da her yıl şampiyon olmak, her turnuvayı kazanmak. Kısa süre de olsa ben de takım sporcusu oldum ve o tribünlerin önüne çıktığımda, zorlu bir rakip ile oynamadan hemen önce takım arkadaşlarım ile kazanma yemini ettiğimizde, kötü sonuçlanan bir maç ertesi sonraki maç için ne stratejiler ve planlar ile hazırlandığımızda hissettiklerimi dün gibi anımsıyorum.

Çünkü spor sadece başkalarını geçmek değil aynı zamanda kendini geliştirmek, kendini de geçmektir. Bu yüzden de hiçbir faydası olmayan bir galibiyetten çok daha anlamlı ve yararlı mağlubiyetler de olur ara sıra. Çünkü kendi keyif alırken izleyenlere de keyif veren takımların hepsi öncesinde kaybederek, düzeltilerek, iyileştirilerek ve dönüşerek ortaya çıkıyorlar.

Evet spor sadece spor değil. Spor sağlıklı bedenler ve ruhlar için çok önemli. Dostluk, kardeşlik, dayanışma, katılma ve paylaşma için de olmazsa olmaz. Ama aynı zamanda bir toplumun geleceği için de çok önemli bir harç malzemesi spor. Hayal eden, planlayan, hedef koyup bu uğurda uğraş veren genç kuşaklar için çok çok önemli bir motivasyon unsuru.

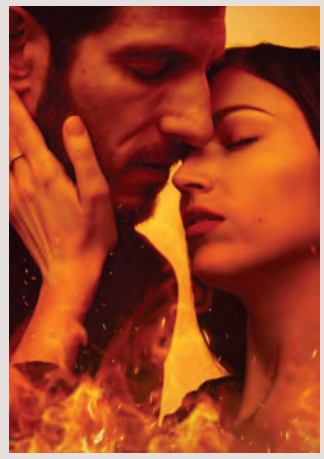
Görüşmek üzere,



Yönetmen: Alexandre Moratto
Senaryo: Alexandre Moratto, Thayná Mantesso
Oyuncular: Cecília Homem de Mello, Christian Malheiros, Lucas Oranmian
Türü: Dram
Platform: Netflix

7 Tutsak

7 Tutsak, ailesine daha iyi bir yaşam sağlamaya çalışan bir gencin hikâyesini konu ediyor. 18 yaşındaki Mateus, ailesine daha iyi bir yaşam sunmak ister ve bunun için yeni patronu Luca için Sao Paulo'daki bir hurdalıkta bir işi kabul eder. Ancak çok geçmeden Mateus ve birkaç çocuk, kendilerini insan ticaretinin tehlikeli dünyasında kapana kısılmış bir halde bulur. Bu durumun ardından Mateus, ailesinin geleceği ve kendisini hapseden adam için çalışmak arasında zor bir karar vermek zorunda kalır.



DRAM / DİZİ

Yanık Kokusu

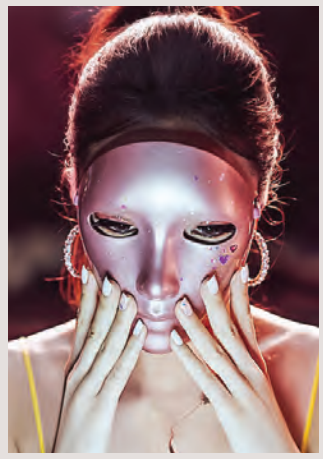
Barselona'da bir polis memurunun öldürülüp cesedinin yakılması üzerine tüm gözler her ikisi de sevdiği adamın meslektaşı olan kız arkadaşı ile sevgilisine çevrilir. Cinayeti, bu iki kadın mı işledi yoksa yanık kokusu başka bir yerden mi geliyor? Gerçek olaylardan esinlenen dram temalı filmin oyuncu kadrosunda Úrsula Corberó, Eva Llorach, Quim Gutiérrez bulunuyor. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



AKSİYON / DİZİ

Kim Bu Erin Carter?

Britanyalı bir kadının Barselona'daki sakin yaşamı, bir süpermarketteki silahlı soygunun ardından açığa çıkan şiddet dolu gizli geçmişi yüzünden altüst olur. Evin Ahmad, Sean Teale, Denise Gough, Douglas Henshall, Indica Watson, Pep Ambros, Susannah Fielding, Charlotte Vega'nın oyuncu kadrosunu oluşturduğu mini diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ

Maskeli Kız

Görünümü konusunda öz güvensiz olan Kim Mo-mi, gündüzleri sıradan bir ofis çalışanıdır. Geceleri ise yüzünü maskeyle kapatan bir internet yayıncısıdır. Bir gün kendini öngörülemeyen bir durumun tam ortasında bulunca bir dizi dramatik olayla karşılaşır. Ko Hyun-jung, Ahn Jae-hong, Yeom Hye-ran'ın başrollerini paylaştığı diziyi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



Yönetmen: Celso R. García
Senaryo: Celso R. García
Oyuncular: Memo Villegas, Pierre Louis, Yalitza Aparicio
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Büyük Olta

Balıkçılıkla geçinen küçük bir ada olan Santa María del Mar'a sanayileşmenin gelmesinin ardından ada sakinleri, geçim kaynaklarının ellerinden alındığını düşünür. Ancak kaderleri, kasabada açılması olası bir balık paketleme tesisiyle değişmek üzeredir. Bunun gerçekleşmesi için tek ihtiyaç duydukları şey, bir doktorun adaya taşınmasıdır. Kasaba halkı, liderleri Germán'ın rehberliğinde şehirde yaşayan bir doktor olan Mateo'nun aklını çelmek için için hiçbir sınır tanımaz.



DRAM / FİLM

Zuhal

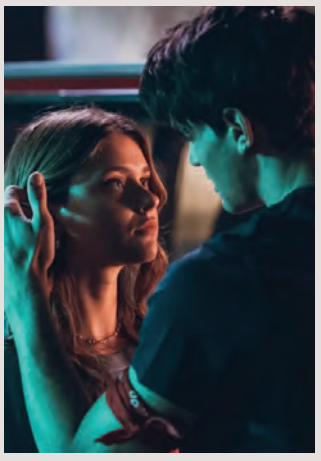
Üst orta sınıfa mensup bir kadın olan Zuhal, iyi bir işe, hoş bir eve, uzun süreli bir ilişkiye sahiptir. Zamanını hayatın rutin koşuşturmalarıyla geçiren Zuhal'in hayatı, bir gece duyduğu kedi miyavlamasıyla değişir. Sesin apartmanın içinden geldiğini düşünen Zuhal, bu nedenle uzak durmayı tercih ettiği komşularıyla iletişim kurmak zorunda kalır. Ancak Zuhal dışında kimse sesin varlığına inanmaz. Film, Blutv'de.



ROMANTİK / DİZİ

Zaman Seni Çağırdı

Gizemli ve romantik bir dizi olan "Zaman Seni Çağırdı" bir yıl önce ölen erkek arkadaşının kaybıyla başa çıkmaya çalışan Jun-hee'ye odaklanıyor. Kendini mucizevi bir şekilde 1998 yılında bulan Jun-hee, kaybettiği sevgilisine inanılmaz derecede benzeyen Si-heon ve arkadaşı In-gyu ile karşılaşır. 12 bölümden oluşan romantik temalı diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



ROMANTİK / FİLM

Culpa Mia

Annesinin varlıklı biri olan William Lesiter ile evlenmesinin ardından Noah, doğup büyüdüğü şehri geride bırakmak zorunda kalır. Annesiyle birlikte William'ın malikanesine tanışan Noah, orada üvey kardeşi Nick ile taşınır. Noah, kişiliklerinin çatışacağına inandığı Nick'in görünen hayatının arkasında dövüş, kumar ve yasadışı araba yarışlarıyla dolu gizli bir hayat yaşadığını keşfeder. Film, Amazon Prime'da.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Zarf mı, Mazruf mu?

ÇOK uzun bir süredir okuduğum ve çok beğendiğim her şeyi bir dijital havuzda toplayıp, özellikle konuşma metinlerimde ve köşe yazılarımda ilham kaynağı olarak kullanıyorum.

Nerede okuyup kopyaladım bulamadım ama, aşağıdaki hikâyeyi olduğu gibi aynen bilginize kopyalamak isterim; "Adamın biri Washington metro istasyonunda yere çömelir ve kemanını çalmaya başlar; soğuk bir ocak ayı sabahıdır. 45 dakika boyunca 6 Bach çalar. Çoğu insanın işe gitmek için hareketlendiği bu yoğun saat süresince bin 100 kişinin istasyonun içinden geçtiği hesaplanır. Üç dakika geçer, orta yaşlı bir adam müzisyenin çaldığını fark eder. Yavaşlar, birkaç saniyeliğine durur ve sonrasında aceleyle ilerler, yapacaklarından geri kalmasın diye. Bir dakika sonra kemancı ilk bir dolarlık bahşişini alır; bir bayan parayı kemancının önünden geçerken atmış ve hiç durmadan yoluna devam etmiştir. Birkaç dakika sonra birisi dinlemek için duvara yaslanır, saatine bakar ve tekrar yürümeye başlar. Besbelli adam işine geç kalmıştır. En çok dikkat eden ise üç yaşında bir çocuktur. Annesi alelacele çekiştirirken çocuk durup kemancıya bakar. Sonunda annesi kuvvetlice çekiştirir çocuğu ve çocuk sürekli arkasına bakarak yürümeye başlar. Bu olay diğer çok çocuk tarafından tekrarlanır, fakat istisnasız tüm ebeveynler çocuklarını yürümeye devam etmeye zorlar. Kemancının 45 dakikalık gösterisi boyunca sadece 6 kişi durup bir süre bekler. 20 kişi kendisine para verir, sonra yine normal bir şekilde yürümeye devam ederler. 32 dolar toplar kemancı. Gösterisi bitip de etrafa sessizlik hâkim olduğunda hiç kimse fark etmez bile. Kimse alkışlamaz ya da tanımaz. Kimse az önce dünyadaki yazılan eserler arasındaki en eşsiz parçayı 3,5 milyon dolar değerindeki kemanıyla çalan bu kişinin dünyanın en yetenekli müzisyenlerinden Joshua Bell olduğunun farkına varmaz. Bu olaydan iki gün önce biletlerinin ortalama 100 dolar olduğu konserin biletleri yok satmıştır. Bu gerçek bir hikayedir. Joshua Bell'in bu metro istasyonunda kimliği belirsiz bir şekilde verdiği konser Washington Post tarafından algılama zevk ve insanların önceliklerini kapsayan sosyal araştırmanın bir parçası olarak tertip edilmiştir."

Çıkardığım bireysel derslerim; Acaba zarfı güzel olmayan bir şeyin içinden çıkacak şeye dikkat etmeyip, zarfından notunu verip ve hatta zarfın içini hiç dikkate almayacak kadar yüzeysel mi yaşıyoruz?

Hayatın kaosu içinde çevremizde olup biten mucizeleri göremeyecek kadar zamansız mı yaşıyoruz?

Etiketlere konsantre olup, içerikleri okumadan mı beğenilerimizi yapıyoruz?

Hayatı hızlı, zor ve problemli bir mekân olarak kabullenip, çevremizdeki tüm güzelliklere kendimizi kapatıyor muyuz?

Biraz yavaşlasak mı acaba?

Hayatı yavaşlatmak, etrafımızdaki güzellikleri, insanları ve deneyimleri daha iyi fark etmenin ve değerlendirmenin en güzel yoludur.

Hayatı yavaşlatmak, kendimizle bağlantı kurmamıza, yaratıcı olmamıza, hobilerimize ve ilgi alanlarımıza zaman ayırmamıza olanak tanır.

Daha derin düşünme ve yaratıcılık için fırsat verir.

Hızlı bir yaşam tarzında, sürekli olarak görevler ve sorumluluklarla meşgul oluruz ve dolayısıyla düşünmeye ve yaratıcı olmaya zaman ayıramayız. Hayatı yavaşlatmak, daha iyi bir yaşam dengelemesi sağlamak, anları daha iyi değerlendirmek, stresi azaltmak ve kendimize daha fazla zaman ayırmak için önemlidir. Bu, daha zevkli, daha anlamlı ve daha huzurlu bir yaşam sürmemize yardımcı olur.

Semantik analiz ve üretken yapay zekâ çözümleri sigortacılıkta fark yaratabilir

Sigorta sektörünün üretken yapay zekâ çözümleri için muhteşem bir oyun alanı oluşturduğunu belirten Novus kurucu ortağı Vorga Can, "Veriye ve semantik analize dayalı üretken yapay zekâ çözümleri özellikle hasar süreçlerinde ciddi katkı sağlayabilir. Şirketin verisi ve bilgi birikimiyle eğitimli bir yapay zekâ modeli, tüm paydaşların soru sorabilecekleri AI tabanlı bir asistan gerçekten işleri değiştirebilir" dedi.

ChatGPT, Dall-E, Bard, Midjourney gibi uygulamaların popülerleşmesiyle birlikte üretken yapay zekâ ve büyük dil modelleri çok daha ilgi çekmeye başladı. Bu teknolojinin ve sunulan çözümlerin daha sofistike hale gelmesiyle, üretken yapay zekânın pek çok sektörde ciddi bir oyun alanı bulacağı kesin. Sigorta sektöründeki pek çok süreç için de bu aynen geçerli.
Bu ayki konuğumuz, üretken yapay zekâ ve semantik analiz alanına odaklanan Novus şirketinin kurucu ortağı Vorga Can. Kuruluş hikâyeleri, odak alanları, sundukları çözümler ile birlikte, özellikle sigortacılık alanına yönelik tespitleri ve gelecek planları üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



Vorga merhaba. Sohbetimize, Novus olarak yola çıkış hikâyenizi kısaca konuşarak başlayalım istersen.
Tabii. Aslında, e-posta bültenleriyle aboneler için haber derlediğimiz, reklam bazlı iş modeline dayanan bir medya şirketi olarak yola çıktık. Ekipte ciddi bir makine öğrenimi ve yapay zekâ bilgisi vardı. Süreç içinde bu bilgi birikimini içerik üretiminde nasıl kullanabileceğimize kafa yormaya başladık. Yapay zekâ ve içerik üretimi dikeyinin teknoloji sağlayıcısı pozisyonunda bulunmanın bizim için daha anlamlı olduğuna kanaat getirdik. Henüz GPT-3 tanıtılmamış, yapay zekâ ile içerik üretiminin esamesi okunmuyordu.
Kurucu ortaklar olarak iş planımızda ciddi bir iterasyon sürecine girdik. Nihayetinde ürünümüzün eski versiyonu ile İtalya ve Türkiye'de yaptığımız satışlar ciddi bir POC oluşturdu. Bugün şirketlere kendi verileriyle yazılı içerik üretmelerine imkan sağlayan Novus Writer'ın atası olan ürünümüzü de bu dönemde geliştirdik. OpenAI'ın geliştirme partnerlerinden olmayı bu vizyona borçluyuz.
Estonya'da SWG'den aldığımız yatırımlar, MIT Sandbox programı, Big Tech ile yaptığımız büyük bulut kredisi ve danışmanlık seviyesinde anlaşmalar bize ivme kazandırdı.

Yapay zekâ çok popüler ve oldukça geniş bir teknoloji. Siz daha çok hangi alanlara odaklanıyorsunuz?
Halihazırda odaklandığımız alanı "semantik analiz" olarak özetleyebilirim. Bizim işimiz veriyi konuşturmak. Bir üretken yapay zekâ aracı olan "Novus Writer" ürünümüz ve kurumlara yönelik sunduğumuz "Novus On-prem" çözümleri özünde bu işlevi üstleniyor. Rapor, e-posta, ürün tanımı, SEO blog yazıları ne dilerseniz bunu kendi sayısal ve sözel verilerinizle üretebildiğinizi düşünün. Bir şirketin hafızası o şirketin numerik ve sözel verileridir. Bu verileri anlamlandırıp konuşturmak ise bizim modellerimize ve teknik ekibimize düşüyor.

Özellikle sizi farklı kılan, rakiplerden ayıran özellikleriniz neler? Güçlü kaslarınız neler?
Bulut tabanlı çalışan Novus Writer, şirketlerin kendi verileriyle hızlıca eğitebilecekleri yazı şablonlarıyla içerik üretmelerini sağlıyor. Burada Custom-AI diye adlandırdığımız kendi modellerimizi eğitme ve kullanma becerisi bizi ayrıştıran temel unsurlardan biri. Hem işlevsellik bazında hem de çıktıların kalitesi noktasında birkaç adım önde olduğumuzu düşünüyorum.
On-prem tarafta ise, Türkiye'nin büyük bankaları ve yine BIST 100 seviyesinde belli şirketlerle çalışmalar yürütüyoruz. Burası biraz daha use-case specific ilerliyor. Müşteriden anlık toplanan verilerin satış çalışanının verimliliğini artırmak için kullanılması, lead ve fırsat yaratma noktasından satış kapatma aşamasına kadar çalışan otonom yapay zekâ modellerimiz aklıma ilk gelen örnekler. AI Twin cephesinde ise şirketin hafızasının operasyon özelinde kişilerden bağımsız olarak konuşturulması yatıyor. Soru sorabileceğimiz AI-tabanlı bir uzman gibi hayal edebilirsiniz.
Özünde, bizler bir probleme çözüm bulmaya çalışan üniversite arkadaşlarıyız. Hepimiz Koç Üniversitesi'nden mezunuz. Ekipte herkes bireysel olarak çok donanımlı ancak asıl başarımızı ekip olarak iyi arkadaşlar olmamıza, ortak bir kültürü devam ettirmemize borçluyuz.

Sigorta sektörüne yönelik bir ilgin ve bağın olduğunu biliyorum. Kısaca ondan da bahsedelim mi?
Tabii. Annem sigorta sektöründe çalışıyor şu anda. Onun sayesinde sektör hakkında oldukça bilgi edindim. Daha çok acente ve satış tarafından dinledim hep hikâyeleri. Türkiye'de pek kolay bir sektör değil maalesef. Gördüğüm kadarıyla bireylerin sektörel bilgisi çok zayıf. Hasar sonrası süreçler ise komedi skeçlerine konu olacak hikâyelere gebe. Finansal okuryazarlık benzeri, sektör için bir sigorta okuryazarlığı sürecini ülkecek başlatmalıyız.
Şirketlerle görüşmeler gerçekleştirdikçe pek çok işin manuel yürüdüğü, veri güvenliği ve ağır regülasyonların mevcut olduğunu anlıyorum. Bizim çözümlerimiz için muhteşem bir oyun alanı. Optimizasyon problemlerini çözmek ve yapay zekâ bizim işimiz. Ancak sektörel bilgi birikimi hala en önemli husus. Sektör paydaşlarıyla çalışıp onlara destek olmak bizleri oldukça mutlu edecek.

Sigortacılık alanında, veriye ve semantik analize dayalı, özellikle üretken yapay zekâ çözümleri ne tür katkılar sağlayabilir?
Birçok alanda çalışabilir. Ancak en önemli katkıyı hasar ve sonrasındaki süreçlerde sağlayacağımızı düşünüyoruz. Burada önemli verimsizlikler saptadık. Çok fazla mailleşme ve insana dayalı iletişim ile yürüyen bir süreçten söz ediyoruz. Acenteler bile yer yer şirketle iletişime geçmekte zorlanıyor. Eğer ortada kesin bir bilgi ve daha önceden yaşanmış benzer süreçler varsa, şirketin bilgi birikimiyle eğitimli bir yapay zekâ modeli bu süreçleri daha optimize kılabilir. Acentelerin, şirket çalışanlarının soru sorabilecekleri AI tabanlı bir asistan gerçekten işleri değiştirebilir diye düşünüyorum. Buna eksperleri de eklediğimizde gerçek bir verimlilik sağlarız.

Sigorta alanına yönelik hedefleriniz neler? Yol haritasında neler var? Sektör paydaşlarına yönelik değer önerileriniz neler olabilir?
Söz ettiğim gibi sigorta sektörü ciddi anlamda regülasyonlara tabii yani veri ve otomasyon bağlamında öngörülebilir bir sektör. Bankacılık gibi sigortacılık da, bu bağlamda bize büyüyebileceğimiz bir alan açıyor. Biz Novus olarak tüm adımlarımızı Türkiye'nin en büyük yapay zekâ şirketi olmak için atıyoruz. Dolayısıyla Türkiye'de operasyonlarını gerçekleştiren büyük şirketlerimizin verisini konuşturmaya, verimliliklerini artırmaya talibiz. Sigorta noktasında ise ilk adım hasar sonrası süreç gibi gözüküyor.

Novus olarak geleceğe yönelik hedeflerinize de kısaca değinir misin?
Hedefimiz bulut tabanlı Writer ile KOBİ seviyesinde şirketlerin içerik süreçlerini optimize etmek. Ancak esas on-prem cephesinde oynadığımız oyun bizi Türkiye sınırlarının dışında da farklılaştırır. İlk amacımız Türkiye'nin en büyük 100 şirketinin on-prem AI sağlayıcı olmak. Ülkemizden alacağımız destekle önce Avrupa, nihayetinde de ABD pazarında büyümek istiyoruz. Ben şahsen önümüzdeki yıla kadar Türkiye pazarına odaklanmış durumdayım.

İlave etmek istediğin bir mesaj var mı?
Mesajım esasında bu söyleyişiyi okuyan sigorta şirketlerinin üst kademe yöneticilerine. Teknik ekipleriyle birlikte bir toplantı yapıp çözümlerimizi aktarmak çok isteriz. "AI Corpus" oluşturmaya başlamamış bir şirketin gelecek yıllarda kolay kolay rekabet edebileceğini düşünmüyorum. Tüm sektörler için aşağı yukarı görüşüm bu yönde. Dolayısıyla sigorta sektörünün oyuncularıyla görüşmek ve işbirliği fırsatlarını konuşmayı biz Novus olarak çok arzu ederiz.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



NESNELERİN İNTERNETİ
(Internet of Things – IoT)

Dr. Hasan Meral
Marmara Üni. Öğretim Üyesi

IoT ya da Nesnelerin İnterneti, internet üzerinden diğer cihazlarla bağlantı ve veri alışverişi yeteneğine sahip cihazları tanımlıyor. Günümüzde ev aletlerinden trafik ışıklarına kadar pek çok cihaz bu teknolojiyle çalışıyor. Bu cihazlar, çevrelerinden veri toplamak için gelişmiş teknolojilerle donatılmış durumda. Böylece gündelik hayatın pek çok alanında otomasyon ve verimlilik artışı sağlıyorlar.

IDC'ye göre 2025 yılı itibariyle dünya genelinde üretilen verinin boyutu 175 zettabayta ulaşacak. Büyümenin hızını anlatabilmek için 2010 yılında üretilenin yaklaşık 100 katı olduğunu belirtelim. Bu verinin çoğunluğunun IoT cihazlar tarafından üretilen gerçek zamanlı verilerden oluşması bekleniyor.

Sigortacılık ve IoT

IoT, sigortacılık gibi veriye dayalı sektörler için dönüştürücü potansiyele sahip. Sigortacılar, riskleri ölçmek için en temelde verilere dayanırlar. Bir riske ilişkin ne kadar kapsamlı veri varsa, sigortacılar o denli hassas ölçüm yapabilirler. Bu anlamda büyük verinin gelişmesi sigortacıların öngörü kabiliyetini önemli ölçüde iyileştirecek. Ayrıca yeni varlık sınıfları sigortalanabilecek ve hatalı sigorta uygulamalarının önüne geçilebilecek.

IoT'nin esas dönüşüm potansiyeli ise gerçek zamanlı verinin kullanımında yatıyor. Sigortacıların tahminlerini geçmiş veriye dayalı olarak yapıyor olmaları onları reaktif bir konuma itiyor. Gerçek zamanlı verilerin kullanımı sigortacıların proaktif şekilde harekete geçmelerini sağlayacak. Örneğin, bir kişinin sürüş alışkanlıklarının bozulduğunu anlamak için kaza yapmasını beklemek zorunda kalmayacaklar. Dahası, riskleri daha iyi yönetmek için gerçek zamanlı teşvik ve cezalandırma mekanizmalarını kullanabilecekler.

IoT'nin sigortacılık alanındaki bir diğer potansiyel kullanım alanı da süreçlerin otomasyonu. Günümüzde ortalama bir sigorta müşteri deneyimi, perakende, bankacılık, eğlence gibi sektörlerin çok gerisinde. Gerçek zamanlı veriler akıllı sözleşme altyapısıyla bir arada kullanıldığında, poliçe ve hasar işlemleri tek tuşla halledilebilir. Zira sigorta şirketlerinin ihtiyaç duyduğu tüm veriler bu cihazlar tarafından üretiliyor ve depolanıyor.

Sigortacılıkta IoT konusunda yanıt bekleyen kritik sorular da var. Mesela, sigortacılar tüm IoT cihazlarına sahip olamayacaklarına göre bu cihazların sahipleri verilerini sigortacılar ile paylaşmaya razı olacaklar mı? Ya da bu boyutta veri üreten şirketler yarın kendi sigorta programlarını kurmak isterlerse sigortacılar bu yeni oyuncularla nasıl rekabet edecek?

IoT sigortacılığı çok daha ileri götürme potansiyeline sahip ancak verinin kullanımı anlamında pek çok soru işaretini de barındırıyor. Bu yönüyle IoT kolektif bir ilerlemeden çok "kazanan hepsini alır" sonucu vadediyor. Sigortacılar bu yeni denklemin bir parçası olmak istiyorlarsa IoT alanında stratejik bir oyun planı geliştirmek zorundalar.

Makale Önerisi: McKinsey (2022). What is IoT: The Internet of Things explained. https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-the-internet-of-things#

Unicorn girişimlerin değeri 3,82 trilyon dolar

CB Insights, unicorn listesini güncelledi. Temmuz 2023 itibarıyla bin 200'ü aşan unicorn girişimlerin değeri 3,82 trilyon dolara ulaştı. Unicorn girişimler arasında en büyük paya sahip dikey ise 369 şirketle kurumsal teknoloji oldu.

2021 ve 2022 yıllarında girişim sayısının patlaması, teknoloji şirketlerinin değerlemelerini eşi benzeri görülmemiş boyutlara taşıyarak unicorn sayısını bin 200'ün üstüne çıkardı. Unicornların kolektif değerinin 3,82 trilyon dolar olduğunu aktaran CB Insights'a göre bu rakam aşağı yukarı Amazon, Meta (eski adıyla Facebook) ve Google'ın toplam piyasa değerine eşdeğer.

Ancak, son bir kaç çeyrekte yatırım tutarlarının ve değerlemelerin son yılların en düşük seviyelerine gerilemesi ve girişim sermayedarları arasında bir dönem fazlaca görülen fırsatı kaçırma korkusu (FOMO), yeni unicorn sayısındaki artış üzerinde dramatik etkiler yarattı. Bunun sonucunda 2023'ün ikinci çeyreğinde sadece 18 yeni unicorn görüldü (bir önceki yıla göre %80 düşüş).

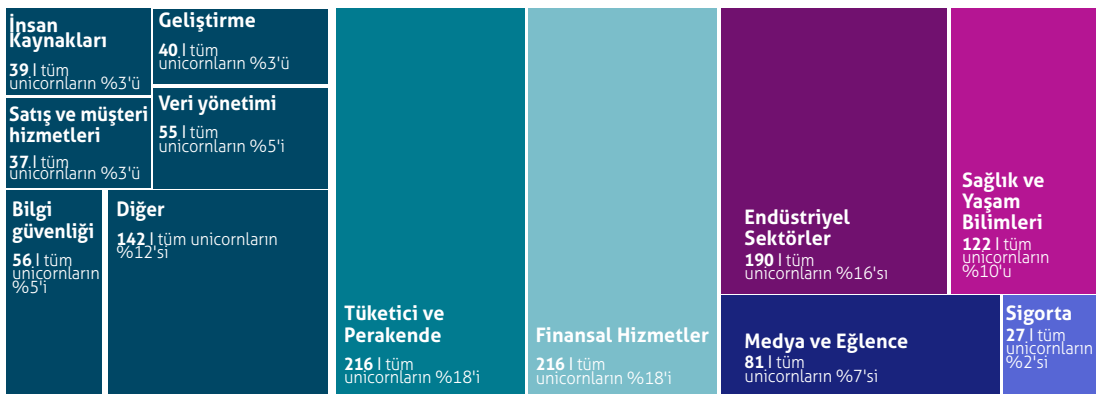
Sigorta 27 unicorn

Sektör bazında en değerli unicornlar ise şu şekilde sıralanıyor:

- **Kurumsal Teknoloji:** Canva (40 milyar dolar)
- **Tüketici ve Perakende:** SHEIN (66 milyar dolar)
- **Finansal Hizmetler:** Stripe (50 milyar dolar)
- **Endüstriyel Sektörler:** SpaceX (137 milyar dolar)

Kurumsal teknoloji her 3 unicorn'dan birini oluşturuyor

Mevcut unicornların sektöre göre payları



Kurumsal teknoloji 369 tüm unicornların %30'u

EN BÜYÜK PAY KURUMSAL TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE

Genel B2B kullanım örneklerini hedefleyen veya çok çeşitli sektörlere satış yapan teknoloji şirketlerini içeren kurumsal teknoloji dikeyi, tüm unicornların %30'unu oluşturuyor. Tabloda görüldüğü üzere en büyük paya sahip bu alan kendi içerisinde alt segmentlere ayrılmış durumda. Tüketici ve perakende sektörü ile finansal hizmetler sektörü %18'lik paylarıyla ikinci sırayı paylaşıyor. Bu dağılımda en küçük paya sahip sigorta sektöründe Accelerant, Coalition, Howden Group Holdings, Wefox gibi 27 unicorn bulunuyor.

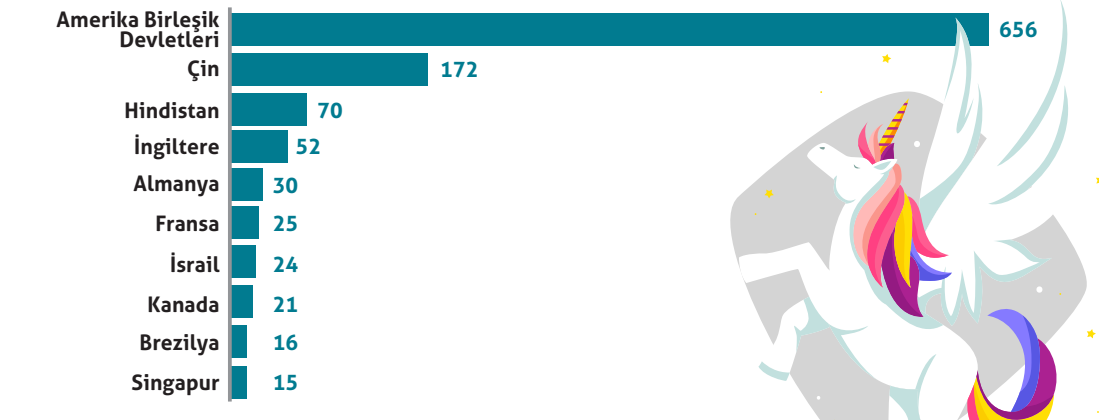
- **Sağlık ve Yaşam Bilimleri:** Devoted Health (12,6 milyar dolar)
- **Medya ve Eğlence:** ByteDance (225 milyar dolar)
- **Sigorta:** Howden Group Holdings ve Coalition (5 milyar dolar)

EN FAZLA UNICORN ABD'DE

CB Insights'ın unicorn kulübünde dünya çapında toplam 51 ülke ve bölge temsil ediliyor. Amerika tüm unicornların yarısından fazlasına (%54) ev sahipliği yaparken onu %14 ile Çin takip ediyor. Üçüncü sırada yer alan Hindistan ise kulübün %5,7'sini temsil ediyor.

Amerika, unicornların yarısına ev sahipliği yapıyor ve onu Çin takip ediyor

Aktif unicorn sayısına göre ilk 10 ülke



YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI



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

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

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr