

2. TÜRKİYE BULUŞMASI'NDA DOĞAL AFET VE PENETRASYON VURGUSU

2. Türkiye Buluşması, Middle East Insurance Review'un ev sahipliğinde, 15. Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı ortaklığıyla gerçekleştirildi. Buluşmada, penetrasyonun artırılması ve doğal afetlerin etkilerine vurgu yapıldı. Etkinliğin ikinci gününde Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) Karamanmaraş Depremi'ni ve 2024 yılı reasürans yenilemelerini ele aldığı Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı gerçekleşti. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2023 YIL: 39 / SAYI: 540 AYDA BİR YAYINLANIR



OVP'de yer alan hedefler ile sektör daha da güçlenecek

2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program, Resmi Gazete'de yayımlandı. Programda sektörü ilgilendiren; Otomatik Katılım Sistemi'nin işverenlerin de katkısı ile İkinci Basamak Emeklilik Sistemi'ne dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin kurulması, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin cazibesi artırılarak sistemdeki fon tutarı ve katılımcı sayısında artışın sağlanması, Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası'nın oluşturulması ve Bina Tamamlama Sigortası'nın yaygınlaştırılması gibi hedefler de yer aldı.

Orta Vadeli Program kapsamında, fiyat istikrarının sağlanması amacıyla uygulanacak politika ve tedbirlerle, sigorta sektörünün daha da güçleneceği ve sigortacılığın tabana yayılacağı öngörülüyor. Orta Vadeli Program'da yer alan bu maddeler aynı zamanda, sigorta penetrasyonunun artması için itici bir güç olurken, sigorta bilincinin yaygınlaşmasında da büyük bir önem taşıyor. Görüşlerini aldığımız sektör temsilcileri, programda yer alan hedeflerin sektör açısından olumlu olacağı görüşünde hemfikir. ›S.20

HAYAT DIŞI SİGORTACILARIN SERMAYE MALİYETİ ARTIYOR

Swiss Re Enstitüsü'nün bu yıl dördüncüsünü yayınladığı Sigma raporuna göre, sigorta sektörünün sermaye maliyeti (CoC), COVID-19 etkisi ve ardından gelen ekonomik olaylardan kaynaklanan faktörlerin bir araya gelmesi nedeniyle 10 yılın en yüksek noktasında. ›S.18



KÂRLILIK ARTIŞA GEÇTİ: KASKODA 6 AYDA 15 MİLYAR LİRALIK KÂR

TSB 2023 yılının ilk 6 ayının teknik sonuçlarını açıkladı. Buna göre teknik kârlılık geçen yılın aynı döneminde 281 milyon lira iken, bu yılın ilk 6 ayında 23 milyar liraya yükseldi. Kaskoda ise 15 milyar liralık teknik kâr elde edildi. ›S.34



2024 HONDA PROLOGUE 451 NM TORK GETİRECEK

Güç konusunda hitap ettiği kitleyi fazlasıyla memnun edecek araç, 85 kWh kapasitesindeki lityum-iyon batarya paketi ile 483 km karma sürüş menzili getirecek. ›S.33

LONGWOOD BAHÇELERİ

Dünyanın en büyük bahçecilik müzelerinden biri olan Longwood Bahçeleri, bin 100 dönümlük alanda 10 binden fazla bitki türüne ev sahipliği yapıyor. ›S.35



Sigortacıların iştiraki ilk GYO

MHR GYO BORSADA

Türkiye'nin sigorta şirketleri iştiraki olan ilk gayrimenkul yatırım ortaklığı MHR GYO, Borsa İstanbul'da gerçekleştirilen gong töreniyle 'MHRGY.E' koduyla işlem görmeye başladı. MHR GYO ayrıca, Borsa İstanbul'da 3.3 milyon yatırımcının güvenini sağlayarak, bugüne kadar gerçekleşen GYO halka arzlarında en yüksek yatırımcı sayısına ulaşan GYO oldu. ›S.8

SIK GÖRÜLEN AFETLERE ZORUNLU SİGORTA GETİRMEK YÜKÜ AZALTIR



Orta Vadeli Program'da yer alan afet yönetimiyle bağlantılı hususları inceleyen Prof. Dr. Samim Ünan, "Doğal afetlere karşı sigorta korumasının yalnızca isteğe bağlı sigortalarla elde edilmesi yerine en sık görülenler için zorunlu sigorta getirilmesi devletin yükünü azaltacaktır" dedi. ›S.30

"SİGORTACILAR İYİLİK HALİ İLE İLGİLENMELİ"

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, konuşmacı olarak yer aldığı CHRO Summit'te sigortacıların bireysel ve toplumsal iyilik haliyle neden ilgilenmeleri gerektiğine değinerek, "Zihin sağlığı yaşamı etkileyen en önemli risk faktörlerinden. Üstelik zihin sağlığı yaşamı toplumsal olarak da etkiliyor" şeklinde konuştu. ›S.15



"YEŞİL PARÇALARLA DOĞAYI KORUYABİLİRİZ"

Yeni parça yerine 'yeşil parça'ların tercih edilmesinin hasar maliyetlerini %30 ile %50 arasında azaltacağını vurgulayan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Yeşil parçaların tamirde kullanılması doğamızı ve ekonomimizi koruyacaktır" açıklamasında bulundu. ›S.7



DDAS FİNANSMAN İLE KOBİ'LERE DESTEK

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, DDAS-Finansman'ın hem KOBİ'lerin ticari alacaklarının daha güvenilir bir teminat haline gelmesini sağladığını hem finansman sağlama maliyetlerini azalttığını hem de finansmana erişimi kolaylaştırdığını ifade etti. ›S.25



"SİGORTA SEKTÖRÜ TOPLUMUN NEFESİ"

Sigorta sektörünün toplumun nefesi olarak konumlanabileceğini ifade eden TSB Başkanı Uğur Gülen, "Sigortayı nefes almaya benzetiyorum. Çünkü sigortasız olduğumuzda toplumun hiçbir fonksiyonu çalışır halde olmuyor" diye konuştu. ›S.14



"BİRİKİMLER FON ASİSTANIYLA GÜVENDE"

Yapay zekâ destekli fon asistanlarıyla ilgili değerlendirmede bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Yapay zekâ destekli fon asistanımız birikimlerinizi yönlendirecek ve getirilerinizi artırmanıza yardımcı olacak bir araç" dedi. ›S.25



YÜKSEK TOPUKLAR

KASİDER Başkanı ve yazarımız Sema Tüfekçiler, bu ayki yazısında Sigorta Haftası'nın son gününde yer alan 'Yüksek Topuklar' belgeselinin öyküsünü anlattı. Tüfekçiler yazısında "Topuğumuz alçak-yüksek farketmez, adaletimiz yüksek olsun yeter bize demek istedik" ifadesini kullandı. ›S.37



aveon



1 Kasım itibariyle başlayacak yeni sezonda Tarsim ve Geleneksel Tarım Sigortaları ile çiftçi ve üreticilerimizin yanındayız.

Ürünlerimizle tanışmak için aveonglobalsigorta.com veya en yakın acentemizi ziyaret edebilirsiniz.

Ray Sigorta'dan fark yaratan kasko ürünleri

Günümüzün zorlayıcı ekonomik koşulları ve artan maliyetler alım gücünü etkilese de konut, iş yeri, araba gibi varlıklarımızı olası risklerden korumak çok daha önemli hale geldi. Yüksek enflasyon, artan döviz kurları, tedarik zinciri aksaklıkları, yedek parça ve işçilik maliyetlerinin artışı ve artan araç bedelleri kasko sigortasının primlerinin yukarı yönlü seyretmesine neden oluyor. Dolayısıyla prim artışları nedeniyle tüketiciler, bütçelerine uygun ve ihtiyaçlarını karşılayacak çözümlere yöneliyor. Bu noktada ise tüketicilerin ihtiyaçlarına yanıt verebilecek sigorta şirketleri öne çıkıyor. "Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaç olan ürünleri sunan sigorta şirketi" misyonuyla ürün ve hizmet üreten Ray Sigorta, altı farklı kasko ürünüyle geniş çaplı hizmet seçeneği sunuyor. Aracı çarpışmadan çalınmaya, anahtar çalınmasından yolda kalmaya kadar en geniş teminatlarla koruyan Ray Kasko, 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel olarak sunulan Baby On Board (BoB) Kasko; ayrıcalıklı hizmetleri uygun fiyatlarla sunan KaskHom, perte çıkmış ancak onarılmış aracı en geniş kasko teminatlarıyla koruma altına alan İkinci Şans Kasko ve doğal afetler gibi öngörülemeyen riskler sonucu araçta oluşabilecek zararlara karşı güvence sağlayan Başlangıç Kasko ürünleriyle her bütçeye ve ihtiyaca göre özelleştirilmiş güvence sunuyor.



'KASKODA PENETRASYON DÜŞÜK SEVİYEDE'

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Alım gücünün azaldığı ve ekonomik koşulların gittikçe zorlaştığı şu günlerde herhangi bir zarar gelmesi durumunda bir daha yerine koymamızın mümkün olamayacağı varlıklarımızı sigorta ile güvence altına almamız gerekiyor. Türkiye'de sigorta ve kasko penetrasyonuna baktığımızda hala istediğimiz noktada değil. 2022 yılının ilk dokuz ayında 5.8 milyon olan poliçe adedi, 2023 yılının ilk dokuz ayında 5.6 milyon oldu. Yani, 2022 yılına kıyasla 2023 yılında kasko penetrasyonu %3 azaldı. 2021 yılına kıyasla 2022 yılında da %7 küçülme yaşamıştık. Kasko branşında, kişi başı GSYİH, kaza sıklığı, araç yaşı ve araç ve ekipman maliyetleri penetrasyonla yakından ilişkilidir. Ray Sigorta olarak, hedefimiz tüketicilere, ihtiyaçlarına en uygun olan, bütçe dostu sigorta güvencesi sunmak ve kaskonun "masraf" olarak görülmesini önlemek. Araçlarda meydana gelen ufak çaplı hasarlar, çok yüksek rakamlara mal olabiliyor. Özellikle her dört araçtan sadece birinin kaskosunun olduğu gerçeği, yaşanabilecek bir kaza durumunda ciddi maliyetlere yol açabilir. Tam da bu noktada kaskonun önemi bir kez daha anlaşılıyor. Geniş ürün yelpazemizle, herkese uygun bir kasko alternatifini Ray kalitesiyle sunuyoruz. Bu kaliteli güvencenin de ulaşılabilir olmasına dikkat ediyoruz." dedi.

'ELEKTRİKLİ ARAÇLARA YEŞİL IŞIK'

Daha yaşanılabilir bir dünya için sürdürülebilir ürün ve hizmet sunma bakış açısıyla hareket eden Ray Sigorta, sayısı gün geçtikçe artan elektrikli araçlara da teminat sunuyor. Kasko kapsamına giren tüm risklere karşı elektrikli araçlara teminat sağlayan Ray Sigorta'da aynı zamanda, elektrikli araç kullanımında geçerli olacak; meslek, çocuklu aile ve anlaşmalı servis indirimi ayrıcalıkları da bulunuyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Tüm süreçlerimizde adımlarımızı atarken günümüz koşullarını ve talepleri göz önüne alıyor, müşterilerimizin memnuniyetini odağımızda tutuyoruz. Ek olarak otomotiv sektöründeki gelişmeleri, elektrikli araçların artan satış payını takip ediyor ve herkesin çevre dostu teknolojiye güvenli yatırım yapmasını sağlamak için bu araçlara özel teminat ve hizmetler üzerinde çalışıyoruz. Yakın zamanda elektrikli araçlara özel çok iddialı bir ürünü de müşterilerimize sunacağız." ifadelerini kullandı.

Ray Sigorta, farklı taleplere özel çözümler sunan altı farklı kasko ürünüyle, her müşteriye ihtiyacı olan teminatları sunuyor. "Ray Sigorta olarak hedefimiz, tüketicilere ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan sigorta güvencesi sunmak." diyen **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan,** kaskonun günümüz koşullarında, araç sahipleri için olmazsa olmaz bir ihtiyaç olduğunun altını çizdi.



AXA SİGORTA

Aile Sigortacılığı ile

Her İhtiyacınıza Uygun Çözümler AXA'da!

Sizin, sevdiklerinizin ve sahip olduklarınızın karşılaşabileceği tüm riskleri güvence altına alıyor, her ihtiyaca özel ürünlerimiz ve geniş hizmet ağımızla bütüncül bir **"Aile Sigortacılığı"** hizmeti sağlıyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası olan ailelerimize; kasko, konut, trafik ve DASK ürünlerimizde ek olarak **%10'a varan indirim** ve / veya **taksit seçenekleri** sunuyoruz.

Sağlık Sigortası

Dijital Sağlık Sigortası

Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası

Kasko ve **Trafik** Sigortası

BES



İşyeri Sigortası

Eğitim Sigortası

Konut ve **DASK** Sigortası

Ferdi Kaza Sigortası

Cep Telefonu Sigortası

Evcil Hayvan Sigortası

İndirim veya taksit seçeneklerimiz; ayakta tedavili aile tamamlayıcı sağlık sigortası olanlarda, kaskoda yüzde 5 indirim ve 12 taksit, konutta yüzde 10 indirim ve 12 taksit, trafikte 3 taksit ve DASK'ta 6 taksit; yatarak tedavili aile tamamlayıcı sigortası olanlarda ise kaskoda yüzde 2,5 indirim ve 12 taksit, konutta yüzde 5 indirim ve 12 taksit, trafikte 3 taksit ve DASK'ta 6 taksit şeklindedir.

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Detaylı bilgi ve hızlı teklif almak için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

Aveon Global Sigorta brokerlerini yeni ofisinde ağırladı

Genel müdürlük 2'nci ofisini mevcut plazanın 14'üncü katında faaliyete geçiren Aveon Global Sigorta, çok sayıda brokeri düzenlediği kokteyl ile ağırladı. Çok sayıda misafir ve basın temsilcisinin katıldığı buluşmada, 2024 yılı hedefleri ve yeniliklerini brokerleri ile paylaşan Aveon Global Sigorta, modern mimariye uygun dizayn edilen ofisin tasarımı sebebiyle de misafirlerin övgüsünü kazandı.





'İŞ BİRLİKLERİMİZ ARTARAK DEVAM EDECEK'

Gecede konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, geceye katılan tüm broker yöneticilerine teşekkür ederken, yeni ofislerinde bulunan hibrit çalışma ofislerinin sahada olan tüm brokerlerin mesaisine hazır olduğunu belirtti. Gül, sektörde farklı işler yapma misyonlarına vurgu yaparak bunun geçici bir heves değil, sürdürülebilir bir söylem olduğunun altını çizdi. Brokerlerin her geçen gün artan sayılarına paralel olarak yarattıkları prim üretimi ve insan kaynağı ile sektörün dinamosunda yer aldığını belirten Gül, bu vesile ile brokerleri ile olan iş birliklerinin gerek geleneksel ve gerekse de dijital alanda artarak devam edeceğine yürekten inandığını belirterek sözlerine son verdi. Katılan brokerlerin Aveon Global Sigorta'nın dinamik ve erişilebilir insan kaynağı ve sağladığı teknolojik alt yapıdan duydukları memnuniyetin dile getirmeleri buluşmanın önemini gözler önüne serdi. Zengin yemek servisi ve müzik eşliğinde devam eden etkinlikte, şirket üst yönetimi tam kadro yerini alırken toplu fotoğraf çekimleri ile gece sona erdi.

Yeni ofis açılışı ile beraber şirketin hala Şişli Merkez'de Nova Baran Plaza'da bulunan genel müdürlük kat sayısı 2'ye yükseldi.

Hatay belgeseli 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde büyük beğeni aldı

6 Şubat depremi sonrasında yaşanılanları toplumsal hafızaya kazımak, yaşanılan acıların tekrar yaşanmaması için önleyici sigortacılık misyonu ile hayata geçirilen Hatay belgeseli, TSB tarafından düzenlenen Sigorta Haftası'nda 'deprem' konulu etkinliklerde yerli ve yabancı sigorta ve risk yöneticilerinin ilgisine sunuldu.

'BÜYÜK BİR GÖREVİ MİSYON EDİNDİK'

Konu hakkında konuşan ve aynı zamanda belgeselin prodüktörlüğünü de üstlenen Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı A. Kerim Bağdaş, şunları söyledi: "Hatay belgeseli ile amacımız acılarımızı tazelemek ya da yaramıza tuz basmak değildi, tam tersine hem mesleki hem de insani açıdan büyük bir görevi tarih önünde misyon edindik.

6 Şubat tarihinden birkaç hafta sonra bölgeye giden belgesel ekibimizin güçlü moralitesi ve ehil motivasyonu belgesele katılımın çok ve içten olmasında büyük rol oynadı. Geniş katılımlı yaptığımız gala sonrasında 12. Sigorta Haftası kapsamında bu yıl 2'ncisi gerçekleştirilen Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde sigorta sektöründe çalışan yerli ve yabancı meslektaşlarımızın ilgisine sunmaktan da son derece gururluyuz. Genç bir şirket olmakla sosyal duyarlılık ve bunu projelendirme konusunda çok önemli politikalarımız var, Hatay belgeseli gibi onlarca projemizi hayata geçirmeye ve halkımızın yüreğine dokunmaya devam edeceğiz."



TRT'de birçok önemli belgeselde imzası bulunan Göksel Gülensoy'un yönettiği belgeselin ilerleyen günlerde dijital TV platformlarında izleyicisiyle de buluşması bekleniyor.

Aveon Global Sigorta, TOGG araçlara özel kasko poliçesini satışa sundu

Sektörün genç ve dijitalleşme misyonu yüksek olan şirketlerinden Aveon Global Sigorta, yurt çapına yayılmış bin 250 acentesi ile TOGG araçlarına kasko poliçesi kesmeye başladı. Ülkemizin milli gururu olan ve dünya otomotiv literatüründe şimdiden büyük yer edinen TOGG ve sahiplerine özel ürünler geliştirmeye önem veren şirket, ilerleyen dönemde poliçenin yeni versiyonlarını da TOGG sahiplerine sunmayı hedefliyor. Konu hakkında bulunan Aveon Global Sigorta Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, TOGG araçlarına kasko kesmekten ayrıca gurur duyduklarının altını çizdi.

'ÜRÜNE YENİ HİZMETLER EKLEYECEĞİZ'



Yıldız, ülkemizin gözbebeği ve teknolojik gelişiminde sıçrama tahtası olan TOGG araçların ve sahiplerinin Aveon güvencesinde ve emin ellerde yollarda olacaklarını belirtti. TOGG araçların yüksek kalite işçilik ve araç mimarlığının en üst standartlarını taşıdığını vurgulayan Yıldız, ürüne yeni hizmetler ekleyerek çok yakında güncel haliyle Türk halkının ilgisine sunacaklarının da müjdesini verdi. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılına yakışan bir proje olarak TOGG ve kasko poliçesi yapan Aveon Global Sigorta'nın işbirliğinin başka ürün ve projelerle de pekişmesi hususunda temaslarının devam ettiğini belirten Yıldız, başta TOGG sürücüleri olmak üzere tüm sürücülerimize ve yayalarımıza kazasız günler dileyerek sözlerine son verdi.

Aveon Global Sigorta üst yönetiminde terfiler ile beraber yeni dönem

Genç ve aynı zamanda deneyimli ekibi ile adından sıkça söz ettiren Aveon Global Sigorta'da satış ve pazarlama yönetiminde bayrak değişimi ile beraber yeni terfiler gerçekleşti. Buna göre şirketin; Bölgeler, Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişimi'nden sorumlu üst yöneticisi ve İcra Kurulu Başkanı Emrah Yaşar, 1 Ekim itibarıyla şirketin ve bağlı olduğu fintech grubun ortak kurumsal kaynak ve proje geliştirme süreçleri ile beraber yine grubun yeni yatırımlarının Ar-Ge süreçlerinden sorumlu olarak terfi edildi. Kurumsal gelişimi sürdürülebilir bir politika olarak hayata geçiren Aveon Global Sigorta, 5 yıllık kurumsal gelişim çalışmalarının başına Emrah Yaşar'ı getirmiş oldu. Yaşar, bu görevleri yanında şirketin acente ve broker özlük, CMO-Kurumsal İletişim, Kurumsal Pazarlama ve Aveon Akademi'den de sorumlu olarak genişletilmiş bir pozisyona getirilmiş oldu. Yeni terfi öncesinde Ankara Bölgeler Direktörü olarak görevini sürdüren Handan Demir de yeni görev paylaşımı ile beraber şirketin; Satış, Bölgeler, Dijital Kanalları ve Brokerler Satış Süreçleri başta olmak üzere Aveon Global Sigorta'nın Satış Yönetimi Süreçlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Böylelikle Handan Demir aynı zamanda şirketin; İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Antalya Bölge Müdürlükleri, bunlara bağlı Bursa ve Samsun uydu bölgeler ile genel müdürlükte faaliyet gösteren Dijital Kanallar ve Brokerler bölümü ile beraber şirketin toplam kadrosunun %40'nı oluşturan bölge ve satış ekiplerinin idari ve performans yönetimini de devir almış oldu.







Türk Nippon Sigorta 15'inci yılını kutladı

Türk Nippon Sigorta, 15'inci kuruluş yılını tüm şirket çalışanlarının bir arada olduğu ve çeşitli etkinliklerin gerçekleştirildiği organizasyonda kutladı.

Türk Nippon Sigorta 6-8 Ekim tarihleri arasında NG Sapanca Otel'de 15'inci kuruluş yıl dönümünü kutladı. Tüm şirket çalışanlarının bir arada olduğu ve çeşitli etkinliklerin gerçekleştirildiği organizasyonda, Türk Nippon Sigorta çalışanları keyifli bir hafta sonu geçirdi. 6 Ekim Cuma günü gerçekleştirilen Bölge Koordinasyon Toplantısı'nda 9 aylık değerlendirmenin yanı sıra yıl sonu hedefleri de konuşuldu. 7 Ekim'de ise tüm şirket çalışanlarının katılımıyla önce kokteyl atölyesi etkinliği, sonrasında ise bar gecesi konsepti ile organizasyon son buldu.

'BAŞARILARIMIZA YENİLERİNİ EKLEYECEĞİZ'

Yapılan organizasyonla ilgili görüşlerini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "9 aylık sonuçlarımızı değerlendirdiğimiz koordinasyon toplantımız sonrası, hedeflerimizi yılın son çeyreğinde yakalamak için faaliyetlerimize hız kesmeden devam edeceğiz. Bu yoğunluk arasında hem kısa bir mola vermek hem de uzun bir aradan sonra hep birlikte olmak için bir etkinlik yapmak istedik. Buluşmamızın en önemli amacı ise 15'inci kuruluş yıl dönümümüzü kutlamaktı. İlk günden bu yana bu başarıda en büyük emeğe sahip olan ve şirketimizi bu noktalara getiren çalışma arkadaşlarımıza teşekkür etmek istiyorum. Her yıl düzenli büyüyen yapımız ve yenilikçi yaklaşımımızla sektördeki istikrarımızı sürdürerek büyümemizi devam ettireceğiz. 2024 yılında elde ettiğimiz başarılara yenilerini ekleyerek ilerlemek istiyoruz" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'dan yıl sonuna özel kampanya

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği yıl sonu kampanyası ile üretim bazında gerçekleşecek hedefler neticesinde acentelerine çeşitli ülkelere seyahat etme imkânı tanıyor.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta, 2023 yılı yıl sonuna özel bir kampanyayı acentelerine duyurdu. Kampanya kapsamında gerçekleştirilen üretim baz alınarak farklı lokasyonlarda yurt dışı gezileri düzenleyecek olan Türk Nippon Sigorta, 2023 yılını üretim anlamında hedeflerinin üzerinde gerçekleştirmeyi hedefliyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, konuyla ilgili açıklamalarda bulundu.

'ACENTELERİMİZ ODAK NOKTAMIZ'

Acentelerini en önemli iş ortakları olarak gördüklerini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. Yeni kampanyamızda tek bir ürüne odaklanmak yerine birçok üründe üretim hedefi koyarak bir kampanya oluşturduk. Bu kampanyada acentelerimiz gerçekleştirdikleri üretime göre Sırbistan, Dubai, İspanya ve Japonya gibi ülkelere seyahat etme imkânı bulabilecek. Biz de sonuçları merakla bekliyoruz" şeklinde konuştu.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

'ACENTELERİMİZİ ÖN PLANDA TUTUYORUZ'

Kampanyaların asıl amacının satış kanalları ile bir arada vakit geçirmek olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Geziler sayesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz. 2024 yılında da bu stratejimizi sürdürerek kampanyalar yapmaya ve buna bağlı olarak seyahatler düzenlemeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

'BAŞARI KAZANDIĞINI PAYLAŞMAKTIR'

'Başarı kazandığını paylaşmaktır' ilkesi ile hareket ettiklerini ve bu işin bir ekip işi olduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Güçlü acente ağımız sayesinde hedeflerimize sene bitmeden ulaşmayı hedefliyoruz. Şirketimiz ve acentelerimiz bir bütün halinde sene boyunca çok çalışarak güzel bir performans sergilediler. Bu güzel ekibin bir parçası olmak beni çok mutlu ediyor" açıklamasında bulundu. Sözlerine 13-14 Kasım tarihleri arasında Frankfurt'ta gerçekleştirilen Sağlık Turizmi Fuarı'na sponsor olduklarını söyleyerek devam eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türkiye'nin önde gelen hastane ve kliniklerinin katılımıyla Frankfurt'ta düzenlenen Sağlık Turizmi Fuarı'na sponsor olarak sağlık turizmi alanında neler yapabileceğimiz konusunda görüş alışverişinde bulunduk. Fuara Türkiye'den katılan tek sigorta şirketi olmak da bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu" ifadelerine yer verdi.

“Geri dönüştürülebilir ‘yeşil’ parçalarla doğayı koruyabiliriz”

Ömrünü tamamlamış araçların sağlam parçalarını onarımlarda kullanarak doğamızı, dünyamızı koruyabileceğimizin altını çizen Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Araçlarda meydana gelen hasarlar sonrası onarılamayacak durumda olan parçalar yenisi ile değiştirilmekte ve hatta sigorta söz konusu olduğunda kullanılan parçaların mutlaka orijinal yeni parça olması yönünde tüketicilerin tercihi olmaktadır. Günümüzde ömrünü tamamlamış araçlarda veya ağır hasar almış ve onarımı söz konusu olmayıp perte ayrılan araçlarda çokça kullanılabilir parça bulunmaktadır. Kullanılabilir durumda olan parçaların parça değişimlerine konu olması doğanın korunmasına büyük katkı sağlamaktadır. Her parça üretimi için doğadan daha fazla kaynak tüketilmekte ve daha fazla karbon salınımı yapılmaktadır. Yeni parça üretimine duyulan ihtiyacı kullanılabilir parçaları yeniden kullanarak azaltabiliriz” şeklinde konuştu.



‘BU KONUYA DAHA FAZLA ODAKLANILMALI’

Kullanılabilir ikinci el parçalar için dünya genelinde ‘yeşil parça’ teriminin kullanıldığını ve bu sayede insanların daha fazla bu konuya odaklanmasının hedeflendiğini belirten Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Artık biz de kullanılabilir ikinci el parçalar için ‘yeşil parça’ terimini kullanacağız. Nitekim 2017 yılında Fransa hükümeti bir karar alarak tamire giden araçlar için tamircilerin araç sahiplerine yeni parça yerine ‘yeşil parçaların’ kullanımını teklif etmelerini zorunlu kılmıştır. Yeşil parçaların kullanımını araç sahiplerine teklif etmeyen tamircilerden gerçek kişi olanlara 3 bin euro, tüzel kişiler için 15 bin euro ceza uygulamaktadır. Hangi parçaların geri dönüşüme konu olacağı, kontrolünün nasıl sağlanacağı ve bu işte kimlerin yetkili olacağı yasal olarak belirlenmiş. 2017 yılındaki yasal düzenlemeden sonra Fransa’da devlet onaylı ömrünü tamamlamış araçların işlenmesinde uzmanlaşmış otomotiv merkezlerinin sayısı bin 700 adeti bulmuştur.”

‘YEŞİL PARÇA KULLANIMI MALİYETLERİ AZALTIR’

Tamirde yeni parçaların tercih edilmesinin aynı zamdan ülkenin cari açığının artmasına ve döviz ile doğrudan bağlı olması nedeniyle hasar maliyetlerinin de artmasına sebebiyet verdiğine dikkat çeken Yılmaz, “Yeşil parçaların tamirde kullanımı ile yurt dışından ithalatın azalmasına, döviz çıkışının azalması nedeniyle cari açığa olumlu katkı yapmasına ve hasar maliyetlerinin de düşmesine imkân tanınmaktadır. Yeni parça yerine yeşil parçaların tercih edilmesi hasar maliyetlerini %30 ile %50 arasında azaltmaktadır. Ülke içinde yeşil parçaların tamirde kullanılması doğamızı ve ekonomimizi koruyacaktır” ifadelerini kullandı.

‘TAMİR ÖNCESİ TERCİHE SUNULMALI’

“Yeşil parçaların ülkemizde de kullanılabilmesi amacıyla Fransa’da olduğu gibi tamir öncesi yazılı olarak araç sahiplerinin tercihlerine sunulması büyük farkındalık yaratacak ve yeşil parçaların kullanımını artıracaktır” diyen Yılmaz, “Nitekim araç sahipleri sigortaya konu olmayan araç onarımlarında bizim ‘yeşil parça’ dediğimiz ancak piyasanın çıkma dediği parçaları çokça tercih etmektedir. Zaman zaman sigorta şirketlerince yeni parça ile onarılmasına onay vermesine rağmen gönderilen yeni parçaların kullanılmadığı, yerine çıkma denilen parçaların kullanıldığı da tespit edilebilmektedir. Piyasanın çıkma terimini kullandığı parçaların ‘yeşil parça’ olarak nitelendirebilmesi için parçalarının durumunun ve kullanılabilirliğinin kayıt altına alınabilmesi ve kontrolden geçirilmesi gerekmektedir. Parça takibinin yapılabilmesi ve kayıt altına alınması parça güvenirliği için büyük önem arz etmektedir. Sigorta sektörü hasar sonrası parça değişimlerinde ‘yeşil parça’ kullanan sigortalıları, doğanın korunması için verdikleri destek ve ülke ekonomisine sağladıkları katkı nedeniyle poliçe primlerinde indirim yaparak ödüllendirecektir” şeklinde konuştu.

Yeni parça yerine ‘yeşil parça’ların tercih edilmesinin hasar maliyetlerini %30 ile %50 arasında azaltacağını vurgulayan **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz,** “Ülke içinde yeşil parçaların tamirde kullanılması doğamızı ve ekonomimizi koruyacaktır” dedi.

Koru Sigorta’dan Anıtkabir ziyareti

Kuruluşundan bugüne müşteri odaklı hizmet anlayışı, farklı ihtiyaç ve beklentilere yönelik yüksek hızlı çözümleri ile tüm paydaşları için sürdürülebilir katma değer yaratarak tercih edilen bir sigorta şirketi olma misyonuyla çalışan Koru Sigorta, 3 Ekim tarihinde şirket ortaklarından Erhan Çifcioğlu, Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Cantekin, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Erdoğan Çifcioğlu, Genel Müdür Kasım Yılmaz, yönetim kurulu üyeleri, üst yönetim, ziyarete katılan çalışanları, acenteleri ve iş ortaklarıyla birlikte bir araya gelerek Anıtkabir’de resmi tören düzenledi.

KORU SİGORTA ANITKABİR ANI DEFTERİNİ İMZALADI

Anıtkabir Aslanlı Yol’dan yürüyüşe başlayan Koru Sigorta ailesi Atatürk’ün mozolesine çelengini bıraktı. Saygı duruşunun ardından Erhan Çifcioğlu Anıtkabir anı defterine Koru Sigorta ailesi adına, “Cumhuriyetimizin Kurucusu Aziz Atatürk, bugün, en büyük eserim dediğiniz Cumhuriyetimizin 100’üncü yılını kutlamak ve size minnetlerimizi sunmak adına Koru Sigorta Ailesi olarak huzurundayız. Çağdaş bir ulus yaratma ilkeniz doğrultusunda Cumhuriyetimizin kazanımlarının yeni yüzyılda da artarak devam etmesi için üzerimize düşen görevleri yerine getireceğimize huzurunda söz veriyoruz. Aziz hatıranız önünde saygı ile eğiliyor, minnetlerimizi sunuyoruz. Ruhun şad olsun” metnini yazdı ve resmî tören tamamlandı.



Ardından tüm katılımcılar Anıtkabir Müzesi’ni gezip duygu dolu anlar yaşayarak Anıtkabir’den ayrıldı.



Sigortacıların iştiraki ilk GYO

MHR GYO borsada

Türkiye'nin sigorta şirketleri iştiraki olan ilk gayrimenkul yatırım ortaklığı MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. (MHR GYO) 18 Ekim 2023'te Borsa İstanbul'da gerçekleştirilen gong töreniyle Yıldız Pazarda 'MHRGY.E' koduyla işlem görmeye başladı.

Maher Yatırım Holding bünyesinde bulunan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın iştiraki olan ve ofis ve ticari gayrimenkul segmentinde faaliyet gösteren MHR GYO'nun gong töreni, Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Levent Uluçeçen, Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, grup yöneticileri, Yapı Kredi Yatırım temsilcileri ve çok sayıda davetlinin katılımıyla gerçekleşti. Törende konuşma yapan Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, şunları söyledi: "MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın borsamızda işlem görmeye başlaması nedeniyle düzenlenen halka arz törenine, borsamıza hepiniz hoş geldiniz. Maher Holding, özellikle gayrimenkul ve sigortacılık alanında yenilikçi uygulamalarıyla öne çıkan değerli bir şirketimizdir. MHR







››› Borsa İstanbul'da bugüne kadar gerçekleşen GYO halka arzlarında en yüksek yatırımcı sayısına ulaşan GYO olduklarını belirten Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Levent Uluçeçen, "Bu alanda bizi rekora taşıyan yatırımcılarımıza teşekkür ederiz" dedi.

Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, bu sektörlerdeki uzmanlığı ile yatırımcılarına sürdürülebilir bir gelir imkânı sağlamaktadır. MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı bugün Borsada işlem görmeye başlayarak adım attığı bu yeni dönemde, bu alandaki tecrübesini halka arzdan elde ettiği gelirle yeni projelerine yansıtacak ve hedeflerini daha da ileriye taşıyacaktır. Bu halka arzda emeği geçen herkese, tüm şirket ve aracı kurum çalışanlarına teşekkür ediyorum. Halka arzın, sermaye piyasalarımıza hayırlı olmasını diliyorum. MHR GYO'ya borsamız ailesine hoş geldiniz diyorum."

'MHR GYO'NUN HALKA ARZINI BAŞARIYLA GERÇEKLEŞTİRDİK'

Gong töreninde konuşan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Levent Uluçeçen, "Bugün burada olmamızın nedeni 3,3 milyon yatırımcının güvenini sağlayarak, grubumuzun gayrimenkul geliştirme şirketi MHR GYO'nun halka arzını başarıyla gerçekleştirmemizdir. Borsa İstanbul'da bugüne kadar gerçekleşen GYO halka arzlarında en yüksek yatırımcı sayısına ulaşan GYO

››› Maher Holding'in özellikle gayrimenkul ve sigorta sektörü alanında yenilikçi uygulamalarıyla öne çıkan değerli bir şirket olduğunu vurgulayan Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, "MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı bugün borsada işlem görmeye başlayarak adım attığı bu yeni dönemde, bu alandaki tecrübesini halka arzdan elde ettiği gelirle yeni projelerine yansıtacak ve hedeflerini daha da ileriye taşıyacaktır" diye konuştu.

olarak, bu alanda bizi rekora taşıyan yatırımcılarımıza teşekkür ederiz" açıklamasında bulundu.

Halka arza katılan ve bundan sonraki süreçte borsadan hisselerini alacak yatırımcıların MHR GYO'ya inanarak bu yatırımları gerçekleştireceğinin altını çizen Uluçeçen, sözlerine şu şekilde devam etti: "Biz de MHR GYO'nun gerçekleştireceği projelerde bu gerçeği aklımızdan çıkarmayacağız. Küçük yatırımcıların haklarını ve çıkarlarını her şeyin önünde tutacağız. Yatırımlarının katlanarak büyümesi için elimizden geleni fazlasıyla yapacağız" ifadelerini kullandı.

Levent Uluçeçen, 2015 yılında Maher Yatırım Holding'in ve Quick Sigorta'nın kuruluşunda bir finansal grup olma vizyonu olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Finansal grup kavramı pek çok anlam ifade edebilir. Burada ürünlerden, rakamlardan, verilerden bahsetmeyeceğim. Bize göre finansal grupta olmazsa olmaz koşul 'güven merkezi' olmasıdır. Burada milyonlarca



› › › MHR GYO, Borsa İstanbul'da gerçekleştirilen gong töreniyle Yıldız Pazarda 'MHRGY.E' koduyla işlem görmeye başladı.

insanın güveninden bahsediyorum. Faaliyete başladığımız günden itibaren milyonlarca müşteriye hizmet verdik ve vermeye de devam ediyoruz. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ile 11,5 milyon sigortalımız şirketlerimizin güvencesi altına girdi. Maher Grubu altında kurduğumuz tüm şirketlerde bu vizyon ile çalışıyoruz. Sigorta şirketlerimizde, finansman şirketimizde, elektronik para şirketimizde ve tüm diğer yatırımlarımızda milyonlarca insanın güvendiği varlıklarını emanet ettiği şirketler olmaya devam edeceğiz." MHR GYO'nun halka arzının Maher Grubu için sadece bir başlangıç olduğunu ifade eden Levent Uluçeçen, zamanı geldiğinde tüm şirketleri halka açmayı hedeflediklerini söyledi. Uluçeçen, öncelikle Quick Sigorta'nın halka arzı için süreci başlatacaklarını, sonrasında Quick Finansman, Corpus Sigorta, QCar Mobilite'nin halka açılacağını sözlerine ekledi.

'YENİ MODELLER GELİŞTİRECEĞİZ'

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz ise, Maher Holding çatısı altındaki şirketlerden biri olarak, grubun ilk halka arzını tamamladıklarını ifade ederek, şunları söyledi: "Grubumuzun hızlı büyüyen yapısı ile bu yapının içinde önder şirketlerden biri olarak, yatırımcılarımızdan alacağımız güç ile yenilikçi bir GYO olacağız. Sigortanın ve finansın desteği ile gayrimenkul alanında yeni modeller geliştireceğiz. Bu modellerin odağında güçlü öz kaynağı ile MHR GYO olacak. Grup sinerjisinden de yararlanacağımız bu yapıda Quick Sigorta'nın sunacağı Bina Tamamlama Sigortası önemli bir enstrüman olacak. Geliştirilen gayrimenkul projelerinde sermaye piyasası araçlarını da kullanacağız." Kentsel dönüşüm projelerinin önem verdikleri alanlardan biri olacağını ifade eden Nurkan Kaçmaz, Bina Tamamlama Sigortası ile destekleyecekleri bu yapının kat maliklerine güvence oluşturarak, büyük kentsel dönüşüm projelerinde yer almalarında etkili olacağını söyledi. Nurkan Kaçmaz, "İlklerin GYO'su olma vizyonu ile devam edeceğimiz yolda, yatırımcılarımızdan aldığımız gücü yanımızda hissederek, geleceğe değer katan projeler üreterek emin adımlar ile ilerlemeye devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı.





› › › MHR GYO'nun gong töreni, grup yöneticileri, Yapı Kredi Yatırım temsilcileri ve çok sayıda davetlinin katılımıyla gerçekleşti.



Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi eğitime başladı

Doğa Sigorta, acentelerinin mesleki yetkinliklerini güçlendirecek ve gelişimlerine destek sağlayacak projelerine bir yenisini daha ekleyerek, Acente Gelişim Akademisi'ni hayata geçirdi.


Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta, acentelerinin mesleki yetkinliklerini güçlendirecek ve gelişimlerine destek sağlayacak projelerine bir yenisini daha ekledi. Grup bünyesindeki İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliği ile Doğa Sigorta, acentelerinin başarı ve verimliliğini artırmaya yönelik önemli bir destek sağlayacak Acente Gelişim Akademisi'ni hayata geçirdi. Doğa Sigorta acenteleri Dijital Pazarlama, Müşteri Odaklı Satış Teknikleri, Sigorta Fiyatlaması, Hasar Süreci Yönetimi ve Sigorta Hukuku alanlarında özenle oluşturulan geniş kapsamlı, ücretsiz online eğitim programı ile çalışmalarını teknik ve pratik eğitimler ile destekleyecek. 96 saat boyunca sürecek online eğitimler ardından gerçekleşecek sınav sonucunda başarı gösteren acenteler, rektör imzalı, e-Devlet'e işlenecek bir sertifika almaya hak kazanacaklar. Acente Gelişim Akademisi 1. Sertifika Programı, 23 Eylül tarihinde eğitim programına katılım hakkı kazanan 91 acente ile başladı.

'GELİŞİMLERİNE KATKI SAĞLAYACAĞIZ'

Acente Gelişim Akademisi ile ilgili bilgilendirmede bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi ile acentelerimizin mesleki gelişimine büyük katkı sağlayacağına yürekten inandığımız, profesyonel gelişim ve mesleki yetkinliklerine verimli çalışmalar katacak bir programı hayata geçirdik. Doğa Sigorta olarak her zaman acentelerimizle birlikte büyümeye, birlikte gelişmeye odaklıyız. Beraber kazanmak, ses getiren işlere beraber imza atmak, başarılarını artırmak için gereken desteği sağlamak ve acentelerimizin gelişimini bizzat takip etmek için tüm imkanlarımızı seferber ediyoruz. Günün koşulları ve değişen piyasa ekonomisi ile iş yapış biçimlerinde oluşan değişimleri acentelerimize her daim aktarmaya çalışıyoruz. Özellikle teknolojinin gelişimi, dijital dünyanın hızla büyümesi sonucu sigorta sektörünün de bu dünyada rol alması ile gerekli adaptasyonları biz şirketler kadar acentelerimizin de uygulaması ve benimsemesi gerekliliğine de mutlak inanıyoruz. Bu kez grup bünyemizdeki İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin de gücünü yanımıza alarak acentelerimiz için son derece titizlikle, ihtiyaçlara cevap olacak konu başlıkları ile akademik bir eğitim programı hazırladık. Bu programımıza katılacak acentelerimizi de yine aynı şekilde titizlikle yapılan değerlendirmeler ile seçmekteyiz. Tüm acentelerimizin bu programın bir parçası olmaya, bu eğitim sertifikasını almaya heyecan duyacağından ve koşullarını bu programa katılmak için ileri seviyelere taşıyacağından eminiz" dedi.
Akademi kapsamında acentelerin öğrenirken keyif alacağı hem teorik hem de satış tecrübelerini besleyecek eğitimlerin de olduğuna dikkat çeken Gölpınar, "Acentelerimizin başarılarını, verimlerini artırmak, hep birlikte büyük hedeflere koşmak amacıyla, onlara kurumsal ve profesyonel bir bakış açısı katmasını da hedefleyerek eğitim programımızı duyurmaktan mutluluk duyuyorum. Birbirinden değerli, alanında uzman eğitimciler ile Akademi eğitim takvimimizi özenle hazırladık. Çok güzel ve verimli bir süreci başlattık. Acentelerimizin memnuniyet dolu geri dönüşleri ile başlattığımız eğitim sürecimize yoğun bir ilgi ile karşılaştık. Umarım acentelerimizin maksimum fayda sağlayacağı güzel bir eğitim süreci olur. Acentelerimize, tüm eğitmenlerimize ve İstanbul Topkapı Üniversitesi'ne de bizim için bu çok anlamlı projeye eşlik ettikleri için yürekten teşekkürlerimi sunarım" ifadelerini kullandı.

Doğa Sigorta brokerlerini Slovenya'da ağırladı

Doğa Sigorta, satış kanalları ve iş ortaklarının satış motivasyonunu desteklemek amacıyla düzenlediği kampanyalarını yurt içi ve yurt dışı seyahatler ile ödüllendirmeye devam ediyor. Üretim kampanyasında hedeflerine ulaşan kampanya kazananı brokerler, Slovenya seyahatinde buluştular. 3 gece 4 gün boyunca süren keyifli ve zengin içerikli tur programı ile şehri keşfeden brokerlere; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan M. Sığın, Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Kurumsal Satış ve ADK Grup Müdürü İpek Güner ve Kurumsal Satış Müdür Yardımcısı Merve İşleyen eşlik ettiler.
Orta Avrupa'nın tarihi ile çekici destinasyonlarından biri olan Slovenya'nın kalbinin attığı başkent Ljubljana'da şehir ve kültür turu ile seyahat programına başlayan brokerler, yerel restoranda lokal lezzetler ile ilk günü tamamladılar. Sarp kayalıklar üzerinde Orta Çağ stili mimarisiyle görenleri büyüleyen kalesi ve gölün tam ortasında 17. yüzyıla ait Barok tarzda inşa edilmiş ihtişamlı kilisesiyle ve doğal güzellikleri ile öne çıkan Bled Gölü



çevresinde yaptıkları yürüyüşle huzur bulan katılımcılar, turun ikinci gününde Bled Gölü'nün tadını çıkardılar, akşam ise Michelin yıldızlı restaurantta yenen keyifli akşam yemeği ile günü tamamladılar.
Programın üçüncü gününe Postojna Mağarası'nı ziyaret ederek başlayan katılımcılar, burada insan yapımı bir tünelde 2 kilometrelik bir tren yolculuğu ile mağaranın eşsiz oluşumlarını seyrederek, Güzel Mağaralar ve ünlü dikitleri yerinde görme şansı yakaladılar. Üçüncü gün programı geleneksel Slovenya gecesi





ve akşam yemeği ile son buldu. Tur programının serbest zamanlarında da bir araya gelerek keyifli sohbetlerde buluşan katılımcılar, güzel anılarla şehrimize döndüler.

'ÖDÜLLÜ KAMPANYALARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ'

Keyifli organizasyonun ardından açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Değerli iş ortağımız brokerlerimiz için motivasyon ve satış süreçlerini canlı tutacak spot kampanyalar düzenlemeye her yıl olduğu gibi bu yıl da devam ediyoruz. Brokerlerimizle bir araya geldiğimiz ve kurduğumuz bağın gücünü artıracak bu ve benzeri organizasyonları her zaman destekliyor ve gerçekleştirmekten mutluluk duyuyoruz. İş ortaklarımızla birlikte büyümeyi prensip edindik. Bir araya geldiğimiz programlarımızda seyahatlerimizin haricinde görüş ve değerlendirmelerimizi yüz yüze görüşme fırsatı da yakalıyoruz. Seyahat ödüllü üretim kampanyalarımıza devam edeceğiz"şeklinde konuştu.



TARSİM Heyeti ziyaretlerine Bitlis ve Van'da devam ediyor

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, ziyaretlerine Bitlis ve Van'da devam ediyor. TARSİM Heyeti, Bitlis İl Tarım ve Orman Müdürü Rıfat Çelik ve Ahlat Ziraat Odası Başkanı Necat Demirden'i ziyaret etti. Programın devamında ise Van Valisi Ozan Balcı ve Van İl Tarım ve Orman Müdürü İbrahim Görentaş ile temaslar sağlanarak, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.



Doğa Sigorta acenteleri tarım sigortaları hakkında bilgilendirildi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve ve beraberindeki heyet, Adana'da Doğa Sigorta'nın ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya katıldı. Genel Müdür Engürülü, Doğa Sigorta'nın Adana Bölge Müdürlüğü'ne bağlı illerdeki acente temsilcilerine, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi, gelişimi ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın'ın da katıldığı toplantıda, Genel Müdür Engürülü, yeni dönemde gidilmeyen yere gitmeye, ulaşılmayan yere ulaşmaya çalışacaklarının altını çizerek; bölgenin yapısı itibarıyla tarım sigortası ile ilgili ciddi düzeyde potansiyel barındırdığına, bu doğrultuda Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin üreticiler nezdinde yaygınlaştırılması ve TARSİM ile ilgili memnuniyet düzeyinin arttırılması için sigorta şirketleri ve acentelerin önemli bir rol üstlendiğine değindi.

TARSİM Sigorta Haftası Kutlama Toplantısı'na katıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel, bu yıl 12'ncisi gerçekleşen Sigorta Haftası çerçevesinde, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) ev sahipliğinde düzenlenen kutlama toplantısına katıldı. İstanbul'da düzenlenen geceye, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, SEDDK Başkan Yardımcısı ve Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Fatma Ebru Gençosmanoğlu, TOBB SAİK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Levent Korkut, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı aynı zamanda TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, TOBB SEİK Başkan Yardımcısı Oğuz Bilgin ve sektör temsilcileri iştirak etti. Toplantı çerçevesinde bir konuşma gerçekleştiren Engürülü, Sigorta Haftası'nı kutlayarak, ülkemizde yıllardır gelenekselleşen bu haftanın, sigorta bilincinin gelişmesine ve artmasına vesile olmasını ümit ettiğini belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu yıl Sigorta Haftasını, "Deprem ve Doğal Afetlere Hazırlıkta Sigorta Sektörünün Önemi" temasıyla kutluyoruz. Bu nedenle, geçtiğimiz Şubat ayının başında yaşadığımız ve ülkemizi derinden etkileyen deprem hadisesi ile ilgili de birkaç şey söylemek isterim. 11 ilimizi etkileyen ve maalesef kayıplar verdiğimiz deprem sebebiyle, tarımsal faaliyetler de olumsuz olarak etkilendi. Üreticilerimizi mağdur etmemek ve üretimlerinde kesintiye yol açmamak üzere, tüm paydaşlarımızla birlikte var gücümüzle çalıştık, tüm imkanlarımızı bölgeye seferber ettik. SEDDK'nın desteği ile beraber iş süreçlerimizi hızlandırdığımız, özveriyle çalıştığımız bu sürecin sonucunda üreticilerimize, 36 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdik. Her zaman söylediğim bir şeyi tekrar ifade etmek istiyorum; evvela tedbir, sonra tevekkül anlayışı içerisinde tedbir, bilim ve aklın dediği sigorta olsun diyorum. Tarım sigortasız olmaz."



TARSİM'den Azerbaycan'a ziyaret

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatma Ebru Gençosmanoğlu, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kâmil Özdemir, SEDDK Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Barış Taşkesen ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü'nün katıldığı program çerçevesinde, Aqrar Sigorta Fondu Genel Müdürü Fuad Sadigov ve beraberindeki heyet ile birlikte 2023 yılı değerlendirme toplantısı gerçekleştirildi.Toplantıda Aqrar Sigorta Fondu Genel Müdürü Fuad Sadigov, TARSİM heyetinin ziyaretinden ve rehberliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek, Başkan Dr. Osman Yıldız'a, Başkan Yardımcısı Fatma Ebru Gençosmanoğlu'na ve Genel Müdür Engürülü'ye plaket takdim etti. Plaket takdiminin ardından Başkan Dr. Osman Yıldız, Azerbaycanlı basın mensuplarına iki ülke arasındaki iş birliği ve sürdürülen çalışmalar hakkında bilgiler vererek, soruları yanıtladı. Dr. Osman Yıldız, Azerbaycan ile Türkiye arasında tarım sigortaları alanındaki iş birliğinin zaman içinde geliştiğini ve Azerbaycan'da tarım sigortası mekanizmasının başarıyla uygulandığını, Türk Devletleri arasında ortak bir tarım sigortası sistemi kurulması için Özbekistan'da da çalışmalara devam ettiklerini belirtti. TARSİM Heyeti toplantının ardından, Azerbaycan Tarım Bakan Yardımcısı İlhama Gadimova ile temaslarda bulundu. Görüşmede, tarımın ve toprağın önemi vurgulanarak, Türk dünyasında beraber hareket edilmesinin ve üretim potansiyelinin artırılmasının önemine değinildi.

İlerleyen dönemlerde lisanslı depoculuk ve ticaret borsalarının Azerbaycan'da da geliştirilmesi ve Gelir Koruma Sigortası'nın hayata geçirilmesi için destek verilebileceğini belirten Heyet temsilcileri; Azerbaycan'da Kuraklık Verim Sigortası'nın oluşturulabilmesi ve TARSİM'in tecrübelerinden faydalanabilmesi amacıyla Azerbaycan Heyeti'ni Türkiye'ye davet etti.



Milli Reasürans'tan TARSİM'e ziyaret

Milli Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir ve Genel Müdür Yardımcısı Vehbi Kaan Acun, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü'yü ziyaret etti.

TARSİM Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen ziyaret çerçevesinde Genel Müdür Engürülü, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları ile geleceğe yönelik planlamalar hakkında bilgiler verdi. Milli Reasürans Heyeti, Genel Müdür Engürülü'ye başarı temennilerini iletti.



Sompo Sigorta'nın 2023 Acenteler Toplantısı Kıbrıs'ta gerçekleşti

Sompo Sigorta, 2023 Acenteler Toplantısı'nı Türkiye'nin dört bir yanından yaklaşık 500 acentesinin katılımıyla Kıbrıs Limak Otel'de gerçekleştirdi. Sompo Sigorta'nın önümüzdeki dönemde de acentelere yatırım yapmaya devam edeceğini belirten **Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur,** müşterileri ve acenteleri merkeze alan yenilikçi ve lider yaklaşımıyla büyümeye devam edeceklerinin altını çizdi.




Hasan Bayata


Fahri Uğur

Sompo Sigorta bu yıl yaklaşık 500 acentesini ağırladığı 2023 Acenteler Toplantısı'nı "Birlikte Liderliğe" sloganıyla gerçekleştirdi.
Kıbrıs'ta düzenlenen toplantıda Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur, şirketin 2023 yılı değerlendirmesini ve yeni dönem vizyonunu acentelerle paylaştı.
Katılımcılar, seyahat kapsamında düzenlenen etkinlik ve gala yemeğinde eğlenirken, gezinin son günü Kıbrıs'ın en ünlü yerlerinden Kapalı Maraş turuna katılarak Kıbrıs'ın tarihi ve doğal güzelliklerini görme fırsatı elde etti.
Sunay Akın'ın öğretici ve keyifli konuşmasıyla renk kattığı 2023 Acenteler Toplantısı'nda aynı zamanda 20'nci yılını tamamlayan ve prim üretiminde derece yapan lider acenteler de ödüllendirildi.
Buluşmaya katılan acenteler, üst düzey yöneticilerin katılım sağladığı; teknoloji, sağlık, marka ve pazarlama, bireysel ürünler, kurumsal piyasalardaki gelişmeler gibi konuların ele alındığı panellerde gelecek yılın öngörülerini dinleme ve farklı alanlar özelinde düzenlenen bilgi paylaşım oturumları ile Sompo Sigorta yönetim ekibi ile birebir iletişime geçerek geri bildirimlerini paylaşma fırsatı buldu.
Sompo Sigorta, önümüzdeki dönemde birlikte büyümek için acenteleriyle daha sık bir araya gelme planlarını da toplantılarda paylaştı.

'ACENTELERİMİZ TÜM PLANLARIMIZIN MERKEZİNDE'

Toplantıda acentelerle bir araya gelen Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, "Türkiye'de 2002 yılından bu yana faaliyetlerini sürdüren Sompo Sigorta, bugün geldiği noktada 775 çalışanı ve 3 bin acentesiyle sektörün en güçlü oyuncularından biri olarak yoluna devam ediyor. Sompo Holding; 5 kıtada, 30 ülkede, 130 yılı aşkın bir süredir 80 bin çalışanıyla hizmet veren dev bir şirket ve bu bize büyük bir güç veriyor. Sektörün en güçlü yönetim ve çalışan kadrolarına sahibiz ki, bu da bize büyük bir güç veriyor. Ancak en büyük gücü siz değerli acentelerimizden alıyoruz. Sürdürülebilirlik esaslı büyüme politikalarının merkezine her daim acente kanalını koyan şirketimiz, tüm gelecek planlarında da yine acente kanalını merkeze alarak yoluna devam edecek" dedi.

'HEDEFİMİZ FARK YARATAN ŞİRKET OLMAK'

Sompo Sigorta'nın her alanda liderlik için çalıştığını belirten Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur, şöyle konuştu: "Bu yılki sloganımızın 'Birlikte Liderliğe' olmasının özel bir anlamı var. Biz sadece satışta değil; işimizi en iyi yapan, sektöre yön veren, yeniyi ve değişimi kucaklayan, inovasyona açık yapımızla liderliği çok kapsamlı bir anlamda ele alıyor ve hedeflerimizi de bu yönde belirliyoruz. Dünya değişirken sigortacılık sektörü de hızlı bir değişimden geçiyor. Bu değişimi en iyi yakalayanlar ve kendilerini dönüştürebilenler güçlü kalacaklar. Biz iyi eğitim anlayışıyla kariyer üreten bir şirketiz. Dünya ve sektör hızla değişirken, bu değişimi yönetebilmenin yolu ise güçlü olmak. Ortak akla değer veriyor ve ekip ruhunun bizi değerli kıldığını biliyoruz. Günümüz şartlarında lider olmak için gerekli olan data odaklı yaklaşım ve inovasyon vazgeçilmez yönlerimiz. Acentelerimizle projeler üretiyor, sektörde değişime yön veren yöneticiler yetiştirmekten büyük bir gurur duyuyoruz. Hedefimiz sektörde fark yaratan, değişime yön veren şirket olmaya devam etmek."

'SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ'

Sompo Sigorta'nın önümüzdeki dönemde müşteri odaklı yaklaşımını sürdüreceğinin altını çizen





Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur, “Müşterinin merkeze alındığı, ihtiyaçlarının doğru tespit edildiği bir sistem yaratmak çok önemli. Bugün 30’dan fazla ülkede faaliyet gösteren dünyanın sigorta devlerinden birinin iştiraki olarak, güçlü öz kaynak ve güçlü sermaye yeterliliğimizle sürdürülebilir büyüme ivmemizi her gün daha ileriye taşıyoruz. Bu başarıda acentelerimizin de payı büyük. Girişimci, istikrarlı, yenilikçi ve uzun vadeli planlarla hareket eden bir şirket olarak, acentelerimiz her zaman odağımızda oldu, bundan sonra da olmaya devam edecek. Başarı hikâyemizi acentelerimizle birlikte yazmaya devam edeceğiz” dedi.

‘SİGORTALILIK ORANININ ÖNEMİNİ GÖRDÜK’

Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur, yaptığı konuşma ve sunum ile yılın ilk üç çeyreğini şu sözlerle değerlendirdi: “Pandemi sonrası toparlanma süreci henüz bitmeden ülkemizi derinden sarsan deprem felaketi nedeniyle tüm milletimiz için üzücü, özellikle sigortacılık sektörü için zor başlayan bir yılın sonuna yaklaşıyoruz. Büyük üzüntü yaşadığımız bu dönemde belki de avunabildiğimiz tek konu sigorta sektörünün deprem sonrasında başarılı işler ortaya koyarak hızla müşterilerine ulaşması ve destek olmasıydı. Sompo Sigorta olarak, çok hızlı hareket eden deprem bölgesi acentelerimize, fedakârca çalışan hasar departmanımıza teşekkür etmek istiyorum. Bu süreç bizlere sigorta şirketlerinin kötü gün dostu olduğunu ve olması gerektiğini gösterdi. Sigortalılık oranını artırmanın da deprem gibi doğal afetlerde maddi kayıpların güvence altına alınarak mağduriyetlerin giderilmesi adına ne kadar önemli olduğunu gördük.”



› › › Sunay Akın, bilgilendirici paylaşımlarıyla buluşmaya renk kattı.

EN ÇOK EĞİTİME KATILAN ACENTEYE ÖDÜL

Kıbrıs’ta düzenlenen Sompo Sigorta acenteler toplantısında Sompo Akademi ekibi de yer aldı. Toplantıya katılan acentelerle, eğitim ve gelişim faaliyetleri hakkında bilgiler paylaşıldı. Acenteler buluşmasında bu yıl ilk defa en çok sayıda eğitime katılan acenteye “Sompo Akademi Gelişim Lideri Ödülü” takdim edildi.

Sompo Akademi çalışmaları kapsamında şirket çalışanlarının yanı sıra acentelerin de gelişim süreçleri her aşamada destekleniyor.

2020 yılında Sompo acenteleri için özel olarak oluşturulan eğitim platformu ile her partaj için tek kullanıcı yerine acentelerin tüm çalışanlarının ulaşabileceği kullanıcı bazlı eğitim portalı oluşturuldu. Böylece geniş katılımlı eğitim süreçleri ile hizmet verilmeye başlandı.

Bu eğitim portalı ile ürün, ekran, uygulama ve satış eğitimlerinin yanı sıra sağlık, psikoloji ve kişisel gelişim gibi farklı birçok konuda eğitim ve webinarlar sunuluyor.

Sompo Akademi, her sene acentelerin ihtiyaçlarına göre planlanan eğitim kataloğunu çeşitlendirerek acentelerine ulaştırıyor.

ACENTELERE ONLINE ÖĞRENME PLATFORMU

Acenteler için oluşturulan online öğrenme platformu, “Sompo Acente Akademisi”, 2022’de Sompo acenteleri tarafından etkin bir şekilde kullanılmaya devam etti.

Bu öğrenme platformu ile acentelere sunulan gelişim fırsatları çok daha sistematik ve çeşitli hale getirildi.

Hem e-eğitim hem de sınıf içi eğitim gibi farklı öğrenme süreçlerinin tek noktadan yönetilmesini sağlayan platformda; eğitim kataloğu, video kataloğu ve doküman kütüphanesi gibi seçeneklerle de içeriklere istenilen zamanda kolayca ulaşılabiliyor.

Akıllı telefon, tablet ve mobil cihazlar üzerinden erişim imkânı da sunan platform sayesinde eğitimler, zaman ve yerden bağımsız olarak her an ulaşılabilir hale geldi.



› › › Katılımcılar, Sıla konseriyle müzik ziyafeti yaşadı.



› › › 20. yılını tamamlayan ve prim üretiminde derece yapan lider acenteler ödüllendirildi.

“Sigorta sektörü toplumun nefesi”

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki sayısının konuğu TSB Başkanı Uğur Gülen oldu. Sigorta sektörünün çok büyük bir sektör olduğunu belirten Gülen, sektörün 84 milyonu kapsayan bir ekosistem olduğunu vurguladı. Penetrasyonun topyekûn bir çabayla artırılabileceğini ifade eden Gülen, “Küçük değişimler değil de büyük ve ezber bozan hamlelerle bu penetrasyonu artırmak taraftarıyım. Bu konuda kamu otoritesi ile düzenleyici denetleyici kurumların çok büyük katkısı olacaktır” dedi. Sigorta penetrasyonunun artırılmasından Zorunlu Trafik Sigortası’na, Orta Vadeli Program’dan BES’e kadar birçok konu başlığını ele aldığımız söyleşimizde TSB Başkanı Uğur Gülen, şu değerlendirmelerde bulundu:

Başkanlığınız süresince hangi adımları atmayı planlıyorsunuz? Gündeminizde hangi konular var?
TSB’nin iş yapma şekli, amacı ve varlık nedenini sorgulayıp bunun daha etkin ve verimli bir şekilde nasıl yürütülebileceği konusuna odaklanmak ilk hedefimiz. İkinci hedefimiz de mevcutta devam eden birtakım projelerin ve çalışmaların takibinin yapılması ve hayata geçirilmesini sağlamak. Açıkçası ben ilk kısmını ikinci kısmından daha fazla önemsiyorum. Çünkü mevcut projeler ve devam eden çalışmalar için son derece uzman kadrolarımız var. SEDDK ile de yakından çalışıyorlar, bir planlama dâhilinde ilerliyorlar. Benim daha çok odaklandığım yer TSB’nin amacını, yüksek vaadini ve varlık nedenini biraz daha net bir şekilde ortaya koymak ve bu amacı, vizyonu ve yüksek vaadi hayata geçirebilmek için atılması gereken adımları atmak.

‘84 MİLYONU KAPSAYAN BİR EKOSİSTEM’

Sigorta sektörü çok büyük bir sektör. Sigortayı nefes almaya benzetiyorum. Sigorta sektörünü toplumun nefesi olarak konumlayabiliriz. Çünkü sigortasız olduğumuz herhangi bir anda toplumun hiçbir fonksiyonu da çalışır halde olmuyor. Bu anlamda çok değerli. Bizi hayata bağlayan nefes kadar değerli bir sektör diyebilirim. Aynı zamanda 84 milyonu kapsayacak bir ekosistem. Daha yakın halkadaki ekosisteme baktığımızda merkezde sigorta şirketleri yer alıyor ve onun da ortasındaki çatı kuruluş ise TSB’dir. Zaman zaman görüyoruz ki sektör verdiği katkının altında değer alıyor. TSB’nin bu noktadaki amacı verilen katkının karşısında alınan değerin elde edilmesini sağlayacak uygulamalar yapmak.

Bu yıl ikincisi düzenlenen Sigorta Zirvesi’nde ‘Güçlü Sigortacılık Güçlü Türkiye’ vurgusu yapmıştınız. Ülkemizde sigortacılığın gelişimi ve bu gelişimin devamlılığını sağlamak için hangi adımların öncelikli olarak atılması gerektiğini düşünüyorsunuz?



Türkiye’de sigortacılığın geliştirilmesi noktasında TSB’nin politika üretme fonksiyonun devreye girdiğini vurgulayan Gülen, gelişimin birtakım devrimsel adımların atılmasıyla gerçekleşeceğini dile getirdi.

TSB’nin politika üretme fonksiyonu tam da bu noktada devreye giriyor. Üretilecek politikaların bir kısmı Türkiye’de sigortacılığı geliştirme konusunda olmalıdır. Ülkemizde sigortacılığı geliştirmek; sigortası olan vatandaş sayısını, ürün çeşitliliğini ve penetrasyonu artırmak, ülkenin içinde barındırdığı risklere karşı koruyucu yöntemler geliştirmek olmalıdır. Gelişimin atılacak birtakım devrimsel adımlarla gerçekleşeceğini düşünüyorum. Konuşmalarımda genelde değişimi ve dönüşümü vurguluyorum. Değişim, daha küçük küçük adımlardan oluşurken daha büyük sıçramalar yaratacak dönüşümsel projelere yönelmeliyiz diye düşünüyorum. Ezberleri bozmak, alıştığımızın dışına çıkıp adım atmak dönüşümün sağlanmasında önemli noktalar. TSB’nin politika, çözüm ve öneri üretme rolünü tam da buraya koymak gerektiğinin altını çizmek istiyorum.

‘RİSKLİ ANLARDA SİGORTA AKLIMIZA GELİYOR’

Maalesef penetrasyon oranları istenen seviyelerde değil, toplumda sigorta farkındalığı da az. Farkındalığı ve penetrasyonu artırmak için neler yapılabilir?
Sigorta, Büyük Sayılar Kanunu’dur. Bir riski sigortalamak çok pahalıdır. İki riski sigortalamanın maliyeti bir öncekinin yarısına düşer. Buna 84 milyonun sigortalanması şeklinde bakarsak en ucuz sigorta en yüksek penetrasyon sağlandığı zaman olur. Ülkemiz maalesef doğal afetlere oldukça açık bir ülke. Bu yıl yaşadığımız deprem felaketi de bunun bir göstergesiydi. 105 milyar dolarlık ekonomik kaybın sadece 5 milyar dolar civarı sigorta sektörü tarafından karşılandı. Oluşan bu ekonomik kaybın 25-30 milyar dolarının sigorta sektörü tarafından karşılanması gerekirdi. Bu durumun temel nedeni ise penetrasyonun düşük olması. Penetrasyon, topyekûn bir çabayla artırılabilir. Küçük değişimler değil de büyük ve ezber bozan hamlelerle bu penetrasyonu artırmak taraftarıyım. Bu konuda kamu otoritesi ile düzenleyici denetleyici kurumların çok büyük katkısı olacaktır.
Riskli anlarda sigorta aklımıza geliyor. Risk yavaş yavaş azalıp ortadan kaybolduğunda veya riskin etkisinin

Sigorta sektörünün toplumun nefesi olarak konumlanabileceğini ifade eden **TSB Başkanı Uğur Gülen,** “Sigortayı nefes almaya benzetiyorum. Çünkü sigortasız olduğumuz herhangi bir anda toplumun hiçbir fonksiyonu da çalışır halde olmuyor. Bu anlamda çok değerli” dedi.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



››› TSB Başkanı Uğur Gülen ile gerçekleştirdiğimiz röportajımıza QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

'20 YILDA GELİNEN MESAFE TAKDİRİ HAK EDİYOR'

BES gittikçe büyüyen bir alan haline geldi. Özellikle 18 yaş altının da sisteme dâhil olmasıyla BES ciddi anlamda büyüdü. BES'in gelişimi ve sistemin gidişatı hakkında neler söylemek istersiniz?
20 yılda gelinen mesafe takdire şayan. Katılımcı sayısı 17 milyon civarında, fon büyüklüğü ise 600 milyar lirayı geçti. Bu noktada devlet katkısının verilmesi sayesinde kamunun da çok büyük desteği oldu. BES, Türkiye gibi tasarruf etme konusunda bir miktar zayıf olan bir ülkede tasarrufu geliştirmek, tasarruf yapma bilincini ve disiplinini yaratmak için kullanılacak çok önemli bir araç. BES'ten çok ümitliyim, üstel bir şekilde büyüyerek ilerleyecek bir iş kolu.

artık olmayacağı düşünüldüğü zaman gündemlerde son sıralara doğru gidebiliyor. Bunun en iyi örneği Kahramanmaraş Depremleri sonrası Şubat-Mart ayları arasında konut ve Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) satışları bir önceki yılın üç katına kadar çıkarken Mayıs ayında bir önceki yılın altına düştü. Demek ki sürekli hatırlatmak lazım. Bunu bir devlet politikası olacak şekilde ilkokuldan başlayarak önemi anlatılmalı. TSB olarak üstümüze düşen birtakım roller var. Bunlardan en temeli de bu hatırlatmayı iletişim çalışmaları, organizasyonlar, zirveler yoluyla toplumun farklı kesimlerine aktarabilmek. İletişim politikamızı biraz daha deprem odaklı yaparak deprem sigortalarındaki penetrasyonu artırmayı planlıyoruz. Penetrasyonu artırmak, sigortanın bireysel olarak maliyetini en aza indirmek için en doğru yaklaşımdır.

'OVP'DE YER ALMAK SEVİNDİRİCİ'

Orta Vadeli Program yayımlandı ve programda sigorta sektörüne yönelik hedefler de bulunuyordu. Yer alan hedeflerle ilgili neler söylemek istersiniz? Sizce atılacak bu adımlar sigorta sektöründe ne gibi değişikliklere yol açacak?
OVP içerisinde yer almak, sigorta sektörünün ne kadar önemli bir sektör olduğunun bir göstergesi. Daha gidecek yolumuz var ancak kısa sürede birçok maddenin OVP'de yer alması son derece sevindirici. Bu maddelerden birkaçının altını çizmekte fayda var. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ni (TES) önem sırasında en yukarıya koyuyorum. Çünkü emeklilik sistemleri bugün gelir elde ederken yarın yaşlanınca gelir elde etmekte zorlandığınız dönemde yaşam kalitenize yardımcı olacak basamaklardan bir tanesi. TES, çalışanların işverenlerin de katkısıyla çalıştıkları dönemde birikim yaparak emeklilik dönemlerine hazırlanması için muazzam bir uygulama. Sistemin Türk toplumu için hem tasarrufa yönelmek hem bu tasarrufların yeniden ekonomiye kazandırılması hem de vatandaşların gelecekteki esenliği adına çok önemli olduğunu düşünüyorum.
OVP'de yer alan diğer bir önemli madde olan katılım sigortacılığı tarafında ise faize hassas bir kesimi sigortayla tanıştırmak açısından atılan adımların değerli olduğunu düşünüyorum. Yaşadığımız deprem felaketinden sonra binaların kalitesi, binaların tamamlanması gündem oldu. Bina Tamamlama Sigortası ve müteahhitler için getirilen sorumluluk sigortasının bilinci yaygınlaştırmak amacıyla önemli olduğuna inanıyorum. Zorunlu Afet Sigortası'nın sadece deprem teminatı değil, diğer afetleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi değişen iklim koşullarına uyum sağlamak adına değerli.

'YOL HARİTASINI DESTEKLİYORUZ'

Sürekli gündemde yer alan zorunlu trafik sigortasına yönelik neler söylemek istersiniz? Sizce trafik sigortasında bir iyileşme görülüyor mu? SEDDK tarafından trafik sigortasına yönelik hazırlanan yol haritası ne kadar etkili oldu?
Trafik sigortası hem zorunlu hem de çok sayıda kullanıcısı bulunuyor. Fiyat bir tarife rejimiyle belirleniyor. Serbest bir tarife rejimi yok. Çok sayıda maliyet unsurunu içerisinde barındırıyor. Bu branşta yaşanan sorunlar yıllardır devam ediyor. Ancak SEDDK yönetimi bu konuda çok dirayetli ve istekli bir şekilde konuyu kökten çözmek için çok ciddi adımlar attı. Trafik sigortasında yol haritası fikrini destekliyoruz. TSB'nin amacı doğrultusunda trafik sigortasındaki maliyet unsurlarına çözüm ve öneriler getirmek konusunda çalışıyoruz. Yol haritasına uygun şekilde hareket ederek serbest tarife rejimine hızlı bir şekilde geçmeyi amaçlıyoruz.

'ÇOK ÖNEMLİ BİR İŞ YAPIYORUZ'

Son olarak sektöre iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?
Çok önemli bir iş yapıyoruz. Hepimizin amacı daha değerli, daha güzel bir sigorta sektörüne ulaşmak. O yüzden de penetrasyonu artırmak, daha fazla kişiyi sigortalı yapmak, katlanarak büyüyerek Türkiye'de sigortasız kimsenin kalmamasını sağlamak gerekiyor. Güçlü sigorta sektörünü yaratıp "Güçlü Sigortacılık Güçlü Türkiye" mesajını hak edecek şekilde çalışmak sanıyorum ki değerli meslektaşlarıma en büyük mesajımdır.



"Zihin sağlığı yaşamı etkileyen önemli risklerden"

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Türkiye'nin insan kaynakları alanında önde gelen karar alıcılarını bir araya getiren CHRO Summit'te konuşmacı olarak yer aldı. Üst düzey şirket yöneticileri, İK liderleri ve basın mensuplarının katıldığı zirvede Ölken, "Bugünün Gerçekleri ve Geleceğin Riskleri Karşısında Bireysel ve Toplumsal İyilik Hali" başlıklı oturumda konuştu.

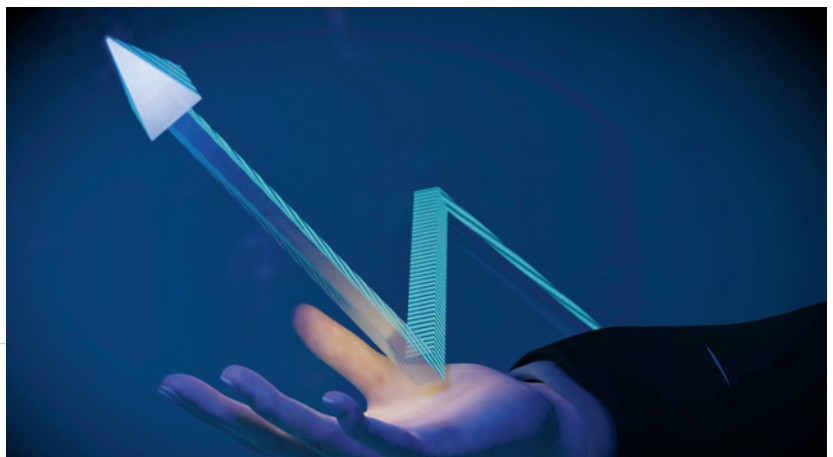
'MERKEZDE İNSAN OLAN BİR YAPI GEREKLİ'

Ölken, konuşmasında sigortacıların bireysel ve toplumsal iyilik haliyle neden ilgilenmeleri gerektiğine değindi. Ölken, AXA olarak 'insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak' marka amacı doğrultusunda bireyi ve toplumu anlamak için araştırmalar ve raporlar yayınladıklarını belirtti. Bu yayınlarla önemli risk faktörleri karşısında karar alıcıları ve kamuoyunu bilgilendirdiklerini söyleyen Ölken, sözlerine şöyle devam etti: "AXA olarak küresel ölçekte yaptığımız Zihin Sağlığı ve Esenliği Araştırması'na göre, zihin sağlığı insan yaşamını etkileyen en önemli risk faktörlerinden biri. Üstelik zihin sağlığı insan yaşamını yalnızca bireysel değil, toplumsal düzeyde de etkiliyor. Bireysel ve toplumsal iyilik halini birbirinden ayrı düşünmek mümkün değil. AXA Sigorta olarak biz, iyilik halini etkileyen risk faktörlerine ilişkin küresel ölçekteki araştırmalarımızla ve son yayınladığımız Gelecek Riskleri Raporu'yla konuya ilişkin farkındalık yaratıyoruz. Bu riskleri yönetebilmek için iş dünyası da dahil olmak üzere toplumun tüm birimleri arasında iş birliği yaratılması ve merkezinde insanın olduğu bir yapının inşa edilmesi şart."

›››

Eylül sonu itibarıyla toplam prim üretimi 330 milyar lira oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2023 yılı Eylül sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Eylül sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %123,4 artış ile 328 milyar 210 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 81 milyar 282 milyon lira ile zorunlu trafik sigortası oldu. Trafik branşını 57 milyar 118 milyon lira ile kasko takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 46 milyar 103 milyon lira ve %149,1 artış ile hastalık-sağlık, 42 milyar 270 milyon lira ve %144,8 artış ile yangın ve doğal afetler, 28 milyar 912 milyon lira ve %106,8 artış ile genel zararlar.
Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi %128,5 artış ile 288 milyar 662 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında %92 artış ile toplam prim üretimi 39 milyar 548 milyon lira olarak kayıtlara geçti. TSB, 2023 yılı Eylül sonu TSS verilerini de paylaştı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre 2023 yılı Eylül sonu itibarıyla TSS toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %186,2 artış ile 12 milyar 360 milyon olarak gerçekleşti.



2. Türkiye Buluşması'nda doğal afetler ve penetrasyon vurgusu

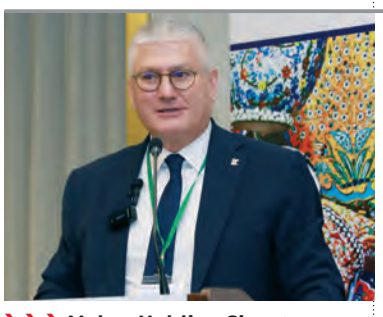
2. Türkiye Buluşması, Middle East Insurance Review'un ev sahipliğinde, 15. Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı ortaklığıyla 10-11 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirildi. Buluşmada, penetrasyonun artırılması ve doğal afetlerin etkilerine vurgu yapıldı.

2.Türkiye Buluşması, Middle East Insurance Review'un ev sahipliğinde, 15. Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı ortaklığıyla 10-11 Ekim tarihleri arasında Hilton Kozyatağı Otel'de gerçekleştirildi. 2. Türkiye Buluşması'nda, Türkiye piyasasının yeniden inşasındaki karşılaşabileceği zorluklar ve fırsatlar ile piyasanın enflasyon ve kur sorunlarına karşı nasıl hazırlandığı ele alındı. Etkinliğin ikinci gününde Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından "Maraş Depremi, Sonuçları ve Öğretileri ile 2024 Yılı Reasürans Yenilemeleri" temasıyla düzenlenen 15. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı gerçekleşti. Konferansta Maraş Depremi ve öğretileri, risk modellemesi sonuçları, deprem sonrasında yaşanan iş kayıpları, ekspertiz süreçleri, gelecek beklentileri, sigorta ve reasürans kapasiteleri ve maliyetleri ile 2024 yılı reasürans yenilemeleri konuları her yönüyle tartışıldı.



››› HuntingtonPartners LLP Ortağı Anthony Egerton

İki gün süren uluslararası etkinliğin ilk günü Huntington Partners LLP Ortağı Anthony Egerton'un açılış konuşması ile başladı. Egerton, bölgedeki sigorta ekosistemlerinin iklim değişikliğinden enerji güvenliğine, küresel kriz zamanlarında tahıl teslimatına kadar günün zorlu sorunlarına acil çözümler sunacağını belirterek, bu girişimlerin merkezinin İstanbul olacağını ifade etti.



››› Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar

'ACENTELER DİJİTALDEN KORKMAMALI'

Egerton'un açılış konuşmasının ardından Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Türkiye Sigorta Piyasasındaki Gelişmeler: Sigorta Penetrasyonunun ve Potansiyel Çözümlerin Analizi" başlığı altında sunumunu gerçekleştirdi. Yaşar, sunumunda şunları söyledi: "Türkiye, dünyanın en büyük 19'uncu ekonomisi olmasına rağmen sigortacılıkta aynı yerde değil. Dünyadan farklı olarak hayat sigortacılığı tarafında gerideyiz. Dünyada hayat sigortasında 49'uncu elementer sigortalarda 27'nci sıradayız. Ancak dünyada ve Avrupa'da sigortacılık küçülürken Türkiye'de büyümeye devam ediyor. Türkiye sigorta dağıtımında %21 civarında bankasüransın, %12-14 civarında brokerlerin payı var. Böyle bakıldığında acentelerin baskın sigorta dağıtım kanalı olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla buna yönelik birtakım iyileştirmelerin olması gerekiyor. Dünya genelinde dağıtım kanallarının çeşitlenmesinden, dijitalleşmesinden bahsediliyor. Dijitalin sanki acentelere rakip yeni bir kanalmış gibi olması konuşuluyor. Maalesef özellikle Türkiye'deki acenteler dijitalden çok fazla korkuyor. Yani bir gün dijitalin ellerindeki işi kendilerinden alacağını düşünüyorlar. Bu durumun iyi anlatılması lazım. Bana göre Türkiye'de en dijital sigortacılığı acenteler yapıyor."



Invest in Türkiye Finansal Yatırımlar Birim Başkanı Ahmet Cüneyt Selçuk

Invest in Türkiye Finansal Yatırımlar Birim Başkanı Ahmet Cüneyt Selçuk ise 'Deprem Sonrası Türkiye'de Yatırım Potansiyelinde Güncelleme' başlıklı sunumunu gerçekleştirdi.



››› 2. Türkiye Buluşması'nın ilk oturumunda panelistler, Türkiye pazarının sürdürülebilirliği konusunu ele aldı.

Moderatörlüğünü AM Best MENA, Güney ve Orta Asya'dan sorumlu Genel Müdürü Vasilis Katsipis'in üstlendiği "Türkiye Pazarının Sürdürülebilirliği Paneli - Yeni Şafağa 5 Yıllık Bakış" isimli günün ilk paneline Howden Türkiye Bölge CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Atınç Yılmaz, Lloyd's Limited Orta Doğu ve Türkiye Bölge Başkanı Andrew Woodward ve QNB Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu panelist olarak katıldı. Panelistlerden Woodward, "Türkiye pazarının öngörülebilir gelecekte dış reasüröre ihtiyaç duyması kritik önem taşımakta. Önde gelen oyuncuların bir araya gelerek Türkiye'nin iş yapmak için harika bir yer olarak algılanmasını sağlamaları kesinlikle çok önemli" dedi. Etkinlik, moderatörlüğünü Umman Bank Muscat Risk Transfer Müdürü Awatif Al Zadjali üstlendiği ve Enerji Riski ve Sigorta Uzmanı Gökçe Çıtak ile Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Çulha'nın panelist olarak katıldığı "Türkiye'de Enerji Risk Yönetimi Fırsatları ve Zorlukları" isimli ikinci panelle devam etti.

İlk gün, Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Erdoğan Çiftcioğlu'nun "Sigortacının Piyasanın Teknoloji İhtiyaçlarına Bakış Açısı" isimli sunumuyla sona erdi.

'BU SENEKİ KONU HERKESİ ETKİLİYOR'

Etkinliğin ikinci gününde "Maraş Depremi, Sonuçları ve Öğretileri ile 2024 Yılı Reasürans Yenilemeleri" temasıyla '15. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı' düzenlendi. Konferans, STD Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu'nun açılış konuşması ile başladı.



STD Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu

Uçaroğlu, konuşmasında şu ifadelere yer verdi: "Etkinliğimizi 3 yıldır online olarak gerçekleştirmiştik. 3 senenin ardından yeniden beraberiz. Bugün bizimle birlikte olduğunuz için teşekkür ediyorum. Ayrıca TSB, SEDDK, STD ve tüm sigorta sektörü paydaşlarına da teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Bu yıl 15'incisi düzenlenen Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı, 15 yıldır devam eden tek etkinlik özelliğini taşıyor. Bu etkinliklerde dijitalleşmeden penetrasyona kadar birçok konuyu konuştuk ancak bu seneki konu herkesi etkileyen bir konu."



››› 2.Türkiye Buluşması, "Türkiye'de Enerji Risk Yönetimi Fırsatları ve Zorlukları" isimli panelle devam etti.


SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu


TSB Başkanı Uğur Gülen

‘HEDEFİMİZ PİYASA DİSİPLİNİNİ SAĞLAMAK’

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, açılış konuşmasında 2023 yılının ikinci çeyreğinde primlerde önemli bir büyüme yaşayan sigorta sektörünün elde ettiği bu sonucu sürdürülebilir kılmayı ve piyasa disiplinini sağlamayı odaklarına aldıklarını ifade etti. Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: “Düzenleyici bir kurum olarak kârlılığı ve büyümeyi sürdürülebilir kılmaya odaklanıyoruz. Uluslararası normlara uyuma, şeffaf, öngörülebilir ve karşılaştırılabilir bilançolara odaklanıyoruz. Daha etkin denetim uygulamak istiyoruz. Günün sonunda hedefimiz, piyasa disiplinini sağlamak. Sigortacılığı yeniden tasarlamak ve bazı reformlar yapmak istiyoruz. Sektörün poliçe fiyatına ve maliyetine odaklandığını gözlemliyoruz. Ancak bazı dönüşümler yapmamız gerektiğini düşünüyorum. Paradigmayı değiştirmemiz gerekiyor.”

Olası Marmara depremine de değinen Eroğlu, 2050 yılına kadar gerçekleşme riski %50 olan 7 ve üzeri büyüklükteki olası bir Marmara depreminin yaklaşık 90 milyar ila 120 milyar dolar arasında ekonomik kayba neden olacağını tahmin ettiklerini belirterek, olası bir Marmara depremine hazırlık amacıyla alınması beklenen diğer tedbirleri şu şekilde sıraladı: “Yangın yönetmeliği tarife tedbirleri, finansal sağlamlık için stres testleri, DASK’ın yeniden tasarlanması ve Zorunlu Afet Sigortası’na geçilmesi, katastrofik risk modellerinin güncellenmesi ve mevcut durumu yansıtmasının sağlanması.”

Eroğlu, Kahramanmaraş Depremi’ne ilişkin tespitlerini ise şöyle sıraladı: “İletişim problemleri, eksik sigorta, dağıtım kanallarında karşılaşılan sorunlar, düşük penetrasyon, reel sektörde sigorta bilincinin eksikliği, poliçelerde bilgi eksikliği.”

Eroğlu, SEDDK’nın deprem teminatlarında, DASK ve gönüllü sigortalarda revizyonlar yapmayı hedeflediğini ve yapı denetimi ve mesleki sorumluluk sigortasının artırılmasına yönelik çalışmaların da artırılacağını sözlerine ekledi.

‘HİÇ UNUTTURMAMAK GEREKİYOR’

TSB Başkanı Uğur Gülen ise, “Bir sigorta şirketi yöneticisi olarak bu kadar düşük farkındalıkla böyle bir depreme yakalandığımıza inanmak istemiyorum. Depreme birçok noktadaki eksikliklerle yakalandığımızı söylemek yanlış olmaz. Eksikliklerin en başına penetrasyon oranını koymalıyız. Bölgedeki sigorta penetrasyonunun özellikle bireysel risklerde ve KOBİ’lerde oldukça düşük olduğunu gördük. Penetrasyon oranını yukarılara çıkaracak politika yaratmak zorundayız. 3 tane arka arkaya deprem yaşandı. Bu 3 depremin bileşkesi daha önce modellenmiş bir bileşke değil. Modellemeden ders çıkarmamız gerekiyor. Eksik sigorta söz konusu. Temel nedeni ise sigortanın bir maliyet unsuru olarak görülmesi. Eksik sigortayı çözebilme yeteneğine sahip olmalıyız. Bir diğer ders çıkarmamız gereken konu aracılarımızla ilgili. Ürünlerin bilgisi konusunda yeteri kadar hâkimiyetin olmadığını gördük. Aynı şekilde müşteri kanadında da bilgi eksikliği söz konusu. Her taraftan çıkarmamız gereken derslerin olduğu bir olay yaşadık” şeklinde konuştu.

Gülen, en kritik noktanın hiç unutturmamak olduğunu belirterek, “Maalesef insanoğlunun unutkan bir yapısı var. Olay anında heyecanlanıyor, olay geçtikten sonra sönümlenme oluyor ve unutuyor. Çok ilginç rakamlar vermek istiyorum. Şubat-Nisan arası DASK poliçelerinin penetrasyonu bir önceki yılın üç katına çıkarken Mayıs ayında bir önceki yılın altına düştü. Dolayısıyla sürekli hatırlamalıyız. Yarın deprem olacakmış gibi sürekli çalışma halinde olmalıyız” dedi.


TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı

‘PENETRASYON EN BÜYÜK PROBLEMLERİMİZDEN’

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Türkiye sigorta sektörünün genel yapısı hakkında sunumunu gerçekleştirdi. Obalı, sunumunda şunları söyledi: “Türkiye’de sigorta sektörünün penetrasyonu en büyük problemlerimizden bir tanesi. OECD seviyelerinin çok altında bir penetrasyon oranı var. Bu oranı çok daha yukarılara çıkarmak ana hedeflerimizden biri. Sektörün toplam finansal sektör içerisinde %5’lere hapsolmuş bir pazar payı var. Bu payı artırmayı hedefliyoruz.” Obalı, ajandalarında koruma açıklarının kapatılması ve dijital risklerin bulunduğunu belirterek, “Deprem sonrası sigorta sektörü olarak gördük ki, koruma açıklarının kapatılması konusunda aktif rol almamız gerekiyor. Gündemimize çok hızlı bir şekilde gireceğini düşündüğüm dijital riskler, özellikle siber güvenlik tarafında kayıplar giderek büyüyor” diye konuştu. Obalı, son olarak sigortalılara doğru sigortanın ve teminatların sunulması, eksik sigorta ve yanlış bilgilendirme konularının depremden çıkarılan en önemli dersler olduğunu ifade ederek daha kolay anlaşılır ve daha çok bilgilendirici sigorta sektörünün hayata geçirilmesi gerektiğinin altını çizdi.



› › › Konferansın ilk oturumunda söz alan BMS Türkiye CEO’su Kerim Gürkan, sigorta şirketlerinin kârlılığının en büyük etkeninin doğru risk kabul kriterleri olduğunu belirtti.

2024 YENİLEMELERİ KONUŞULDU

İkinci günün ‘2023 Depremi Sonrası Türkiye’nin Risk Değerlendirmesi’ başlığını taşıyan ilk panelin moderatörlüğünü Lloyd’s Limited Orta Doğu ve Türkiye Bölge Başkanı Andrew Woodward yaptı. Panelde, Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Çulha, BMS Türkiye CEO’su Kerim Gürkan, Howden Tiger EMEA Felaket Analitiği Başkanı Tim Edwards, Gallagher Re Türkiye ve Yunanistan Bölgesel Direktörü Alex Ntelekos ve Trust Re Grup CEO’su Yassir Albaharna konuşmacı olarak yer aldı. Panelde, 2024 yenilemelerinde Türkiye’yi nelerin beklediği konuşuldu. Trust Re Grup CEO’su Yassir Albaharna, sigorta şirketlerinin reasürörlerle güvene dayalı uzun süreli ilişkiler kurması gerektiğini, bir reasürörü güvenilir yapan tek unsurun rating puanının olmadığını ve bölgesel reasürörlere rating şartları en ideal koşulda olmasa da Türkiye pazarından daha fazla ilgi görebileceğini belirtti.


T-Rupt Genel Müdürü H. Erdem Karabostan

‘SİGORTACILIK ZOR BİR İŞ’

15. Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı’nın son oturumu öncesi ana tema konuşmacısı T-Rupt Genel Müdürü H. Erdem Karabostan, deprem modellemesi ve olası İstanbul depremi hakkındaki sunumunu gerçekleştirdi. Karabostan, sunumunda şu değerlendirmede bulundu: “Sigortacılık zor bir iş. Sigortacılığı düzenlemek de oldukça zor bir iş. Fakat daha geniş bir çerçeveden bakarsak afetlere karşı ülkelerin dayanıklı hale gelmesi hepsinden daha zor. Daha bütünsel bir bakış açısını gerektiriyor. Katastrofik afetler karşısında sigortacılık yapmayı mümkün kılan temel mekanizmalardan bir tanesi modellemedir. Çünkü bir afet hakkında hiçbir şey bilmiyorsak riski fiyatlayamayız ve riski sigortalayamayız. Afetlerin nerde, ne zaman, ne büyüklükte ve ne şekilde meydana geleceğini bilmiyoruz. Bunların yeryüzündeki insan yapılarına ne şekilde zarar vereceğini %100 öngöremiyoruz. Bunların da sigorta reasürans anlaşmalarına etkisini hesaplayamıyoruz. Dolayısıyla bilimsel açıdan savunulabilir tahminlemelerin peşindeyiz. Bütün modelleme eforunun özü budur diyebilirim.”

‘Türkiye Sigorta Sektörünün İyileşmesi Yol Haritası ve Öğrenilen Dersler’ başlıklı son oturumun moderatörlüğünü Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken üstlendi. Panelistlerden SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç, Kahramanmaraş Depremlerinde sektörün operasyonel olarak verdiği çabanın takdiri hak ettiğini belirterek, “Finansal sonuçlara baktığımızda sektörümüzün iyi durumda olduğunu gördük. Bölgede toplamda 76,5 milyar lira hasar ödemesi yapıldı. Bunun yaklaşık olarak 73 milyar lirası reasüransa devredileceğini ve yaklaşık 3-3,5 milyar liranın da sektörün üzerinde kalacağını düşünüyoruz. Kahramanmaraş Depremi sonrası olası bir İstanbul depremi senaryosuna yönümüzü çevirdik ve sektörümüzden iş sürekliliği değerlendirme raporları istedik. Raporlar sonrası birtakım eksikliklerimizin olduğunu gördük. Çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi.



› › › Soldan sağa: Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, Allianz Sigorta Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhun Eren, Emeritus Prof. Dr. Mustafa Erdik ve SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç.

Hayat dışı sigortacıların sermaye maliyeti artıyor

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, sigorta sektörünün sermaye maliyeti (CoC), COVID-19 etkisi ve ardından gelen ekonomik olaylardan kaynaklanan faktörlerin bir araya gelmesi nedeniyle 10 yılın en yüksek noktasında.

Swiss Re Enstitüsü'nün bu yıl 4'üncüsünü yayınladığı Sigma raporu, sigortacıların sermaye maliyetinin sıkılaştırma döngüsünün başlangıcından bu yana tüm büyük bölgelerde artmış olduğuna işaret ediyor. 1980'li yıllardan bu yana en yoğun para politikası sıkılaştırması, hayat dışı sigortaları da derinden etkiliyor. Pandemi sonrası yüksek enflasyon nedeniyle merkez bankalarının neredeyse %95'i, 2021'den bu yana politika faiz oranlarını artırdı. Bu, yatırım yapılan varlıklar için çok daha yüksek yatırım getirisi sağlıyor ancak hayat dışı sektör için sermaye maliyetini 10 yıldan uzun bir sürenin en yüksek seviyesine çıkardı.

Daha yüksek faiz oranları, sigorta ekonomisini dönüştürüyor ve sigortacıları uzun vadede mali açıdan daha sürdürülebilir bir yola sokuyor. Ancak koruma açıklarını daraltmak için sektör kaynaklarının, felaketler gibi gelişen risklerden kaynaklanan talepteki büyümeyi karşılaması gerekiyor.

UNDERWRITING DÖNGÜSÜ İYİLEŞTİRİLMELİ

Yüksek faiz oranları hayat dışı sigortaların kârlılık potansiyelini önemli ölçüde artırıyor. Ancak görünüm, tek başına bu faydadan daha karmaşık gözüküyor. Çünkü faiz oranları, hasar maliyetlerini artıran ısrarcı yüksek enflasyona tepki olarak yükselmekte.

Swiss Re, raporda sigorta şirketlerinin piyasa değerlemeleri, hasar enflasyonu, prim oranları ve yüksek faizlerin etkilerine ilişkin kendi modellemesinin sonucunda, hayat dışı sigortalar için kârlılık görünümünün iyileştiğini ancak underwriting döngüsünün belirli branşlarda görülen sermaye kısıtlamalarını da ele alacak şekilde yeterince dönüştürmek için daha fazla iyileştirmeye ihtiyaç duyduğunu belirtiyor.

KÂRLILIK ARTIYOR

Rapor, underwriting tedbirlerinin hasar eğilimlerine uyumu ve yüksek portföy getirilerinin net yatırım gelirini artırmasıyla 2023 yılında hayat dışı alanların çoğunda kârlılığın artacağı bir geçiş yılı beklendiğini aktarıyor. Kârlılığın 2023'te -%4'e yükseleceğini tahmin eden rapor, küresel sekiz temel elementer pazardaki (ABD, Kanada, İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya, Japonya, Avustralya) underwriting açığının artmasını da beklediğini aktarıyor. Ayrıca daha yüksek prim oranları, dezenflasyon ve iyileşen şart ve koşullar, enflasyonun hasar maliyetleri üzerindeki etkilerini giderek azaltırken underwriting'in sonuçlardaki ani iyileşmede büyük bir rol oynaması bekleniyor.

En büyük pazarlarda underwriting sonuçları 2022'de -%1,4 olarak kayıtlara geçti. 2023'te ise %0,1 olması bekleniyor. En büyük iyileşmeyi yaşayacak olan Almanya ve İtalya'nın (2023'te yaklaşık %5) yanı sıra ABD de benzer bir iyileşme yaşayacak (%12'den %4'e).

YÜKSEK TALEP KISITLI KAPASİTE

Güçlü kârlılık görünümüne rağmen hayat dışı sigortalarda arz ve talep dengesizliğinin (özellikle mülk felaketlerinde) zorlu piyasa koşullarını belirli branşlarda devam ettireceğini belirten rapor, sigorta güvencesi talebinin 2017'den beri arttığına dikkat çekerek bu artışa neden olan 2 faktörün şunlar olduğunu aktarıyor:

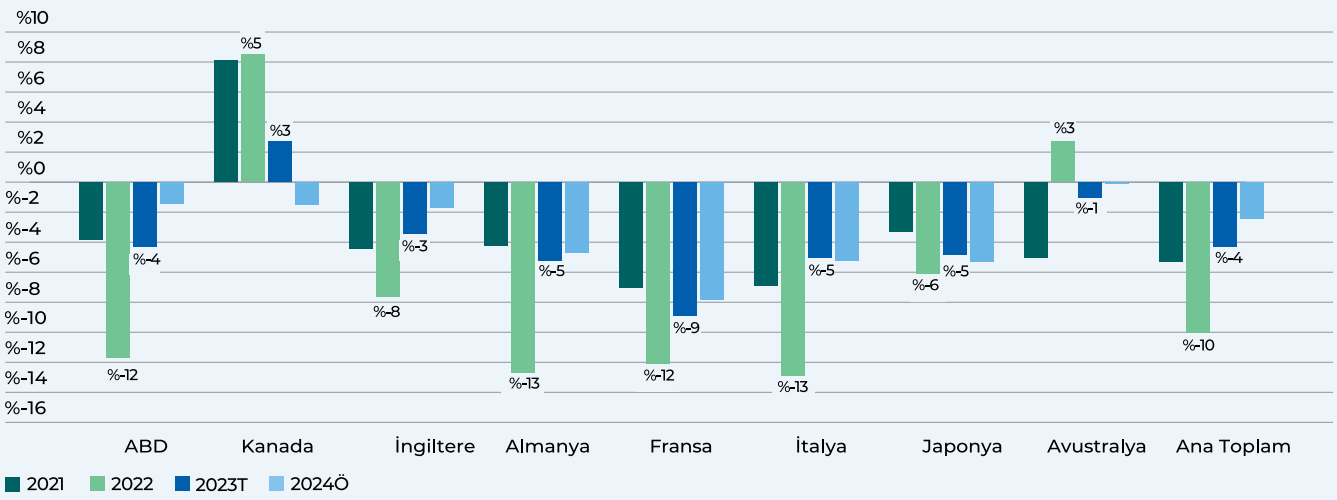
- Doğal afet aktivitesinin artması,
- Enflasyon ve daha yüksek yenileme değerlerinin riskleri ve kayıpları artırması.

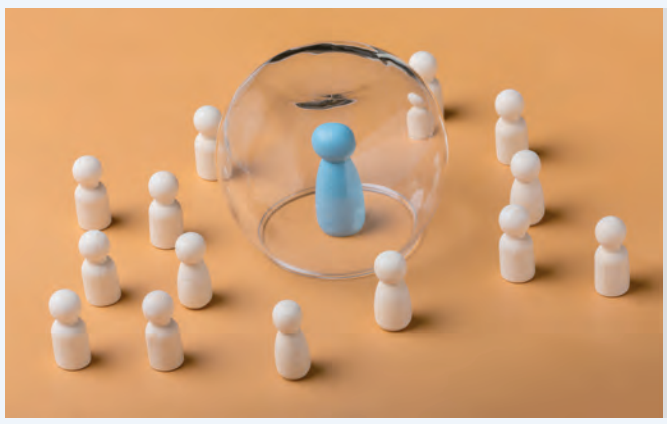
Sigortacılar ayrıca artan model/parametre belirsizliğiyle ve yatırımcıların sektörün zarar eğilimlerini doğru şekilde ölçemediği yönündeki endişelerle karşı karşıya. Bu endişeleri ise art arda devam eden yıllarda ortalamanın üzerinde seyreden afet kayıpları netleştirdi.

REZERV BELİRSİZLİĞİ RİSK İŞTAHINI AZALTIYOR

Riskleri ve talebi artıran enflasyonun etkileri, 2022 yılında mülk ve motor branşlarındaki hasar maliyetlerinin artışından açıkça görülüyor. Enflasyonun hasar büyümesi üzerindeki etkisi 2022'deki yüksek seviyelere nazaran 2023'te biraz azalacak ancak hala yüksek. Sorumluluk branşı, P&C endüstrisi rezervlerinin çoğunluğunu oluşturuyor. Rapor, enflasyon artışı sonrasında rezervlerin yeterliliğinin zorlu piyasayı genişletebilecek önemli bir risk olarak ortaya çıktığını belirtiyor. Ticari motor ve bazı genel sorumluluk türleri gibi branşlara yönelik rezervler hâlihazırda yetersiz. Rezerv belirsizliği aynı zamanda toplumsal enflasyon ve etkilerinin hala görüldüğü COVID-19'a bağlı iş kesintisi kayıpları

Kazanılan net prim yüzdesi cinsinden sigortacılık kârlılığı açığının 2021-2024 gelişimi





KÜRESEL KORUMA AÇIĞI TAHMİNİ 1,8 TRİLYON DOLAR

Korunmayan riske maruz kalmanın değerinin son 5 yılda istikrarlı bir şekilde arttığına dikkat çeken rapor, küresel koruma açığının 2022 yılı için prim eşdeğeri cinsinden 1,8 trilyon dolar olacağını tahmin ediyor. Küresel GSYİH tarafında korunmayan riskin payı 10 yıl önce %46 seviyesindeyken 2022 yılında %43'e geriledi. Hem elementer sigorta hem de reasürans sektörü, sigorta dayanıklılığının uzun vadeli iyileşmesine katkıda bulunuyor. Reasüransın elementer sigorta sektörüne azami kapasite sağlayıcısı olarak rolü ise son 10 yılda artmış gözüküyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



gibi faktörlerden de kaynaklanıyor. Bu durum da risk iştahının azalmasına neden oluyor.
Kapasite kısıtlamalarına bakacak olursak raporda bu durumun kaynağı, birbirini takip eden ortalama üstü afetlerin yarattığı kayıplar ve model belirsizliği olarak gösteriliyor. Risk birikimi ve kayıp eğilimlerinin eksik tahmin edilmesi sektör kârlılığı açısından temel riskler. Birincil felaketlerin yanı sıra 2023 yılının ilk yarısında görülen yağışlarla bağlantılı sel vakaları, dünya çapında kontrol edilemeyen yangınlar ve ABD'deki şiddetli konvektif fırtınalardaki keskin artış, sigortacılar ve toplumlar için ikincil tehlikelerin oluşturduğu artan riskin göstergesi.

SERMAYE VERİMLİLİĞİNİ DESTEKLEYEN REASÜRANS

Hayat dışı sigortacılar bugün hem daha yüksek sermayeye ihtiyaç duyuyor hem de sermaye kısıtlamalarıyla karşı karşıya. Sigortacılar daha kârlı yeni işler yapmaya teşvik edilse de mevcut risk sermayesi yüksek faiz oranları, daha yüksek hasarlar (ve buna karşılık rezerv gerekliliği), risk iştahının ve kapasitesinin azalması nedenleriyle sınırlı hale geldi.
Sigortacılar yeni özsermaye ihraç ederek sermayelerini artırabilirler ancak yeni, daha yüksek sermaye maliyeti gerçeği bu yolun cazibesini azaltıyor. Risklerin ve getiri beklentilerinin arttığı ancak yatırımcıların tereddüt ettiği bir dönemde sermayenin daha verimli kullanılması önemli hale geliyor.
Tam da bu noktada reasürans, bu baskıları hafifletmek için esnek ve etkili bir sermaye ikamesi görevi üstlenebilir. Reasürans, sermaye verimliliğini artırarak ve yeni işlerin büyümesini destekleyerek sigorta şirketlerinin mevcut piyasa koşullarından faydalanmasına potansiyel olarak yardımcı olabilir.

Sigorta sektörü özsermaye kârlılığının ve sermaye maliyetlerinin karşılaştırması

		2020–2022 (COVID-19 period)		2010-2019 (Finansal kriz sonrası 10 yıl)	
		Hayat	Hayat dışı	Hayat	Hayat dışı
Ortalama özsermaye kârlılığı	Tümü	%8.9	%9.9	%8.4	%10
	Kuzey Amerika	%9.9	%10.7	%8.8	%9.9
	Avrupa	%7.9	%10.7	%10.7	%10.7
	Asya Pasifik	%9.1	%8.6	%9.0	%9
Özsermaye maliyeti	Tümü	%12	%9.9	%12.6	%10.3
	Kuzey Amerika	%11.8	%8.7	1%2.4	%9.1
	Avrupa	%12.2	%9.4	%12.2	%10
	Asia Pacific	%12.5	%11.6	%12.8	%12.3
Yatırımcı değer üretimi	Tümü	%-3.0	%0.1	%-4.2	%-0.4
	Kuzey Amerika	%-1.9	%1.9	%-3.6	%0.8
	Avrupa	%-4.4	%1.2	%-1.5	%0.7
	Asia Pacific	%-3.4	%-3.1	%-3.9	%-3.3

SİGORTACILAR SERMAYE MALİYETLERİNİ KAZANDILAR MI?

Sigorta şirketleri, özsermaye kârlılığını (ROE) birincil performans ölçüsü olarak kullanırken, küresel mali krizden sonra sermaye maliyetlerini (CoC) karşılamakta zorluk yaşadılar ve bu da tabloda görüldüğü üzere bazı yatırımcılar için negatif değer yarattı. Tabloya baktığımızda Avrupalı ve Amerikalı P&C sigortacılarının hem pandemi öncesi on yılda hem de COVID-19 döneminde sermaye maliyetlerini karşıladığını görüyoruz. Daha yüksek betaları* daha yüksek sermaye maliyetine yol açtığı için hayat sigortacıları düşük performans gösterdi. Rapor, düşük getirilerin sermaye maliyeti tarafına fayda sağlamaktan çok varlık tarafına zarar verdiğini ve bunun artık tersine dönmesi gerektiğine vurgu yapıyor.
***Beta:** Bir bütün olarak piyasaya kıyasla bir menkul kıymetin veya portföyün volatilitesinin veya sistematik riskinin bir ölçüsü anlamına gelmektedir. Finans dünyasında beta katsayısı (beta coefficient) bir mal varlığının piyasadaki değişimlere göre hareketlerini ölçmek için kullanılmaktadır.

Enflasyon şokunun P&C branşına etkisi

	Mevcut Durum	Süreklilik	Neden
Mülk	●	●	Yüksek inşaat fiyatları, düşüş eğilimi
Motor, fiziksel hasar	●	●	İkinci el ve sıfır araçların yüksek fiyatları
Motor, bedeni hasar	●	●	Yüksek sağlık harcaması, sosyal enflasyon, artan ücretler
Kazalar	●	●	Yüksek sağlık harcaması, sosyal enflasyon, artan ücretler
Sorumluluk	●	●	Yüksek sağlık harcaması, sosyal enflasyon (yüksek ağırlıklı), artan ücretler

Not: Kırmızı: En etkili, Sarı: Orta etki.

Hayat dışı underwriting döngüsünün ekonomik etkenleri

Bileşen	Mevcut eğilim	Orta vadeli eğilim
Yeni işin underwriting kârlılığı	Geliştirme	Son yıllara göre daha yüksek
Afet kayıpları	Daha yüksek trende yeniden kalibrasyon, modelleme belirsizliği	Küresel maruz kalma riski artışı yıllık reel olarak %5 ila 7 seviyesinde
Hasar trendleri	Yükselen: Enflasyon artışı, COVID-19 sonrası ve savaşla ilgili belirsizlikler	Dezenflasyon ancak sosyal enflasyon ve modelleme belirsizlikleri devam ediyor
Yatırım getirisi	Yeni yatırımlara hazır, getiri eğrisinin yeniden fiyatlanması	Daha yüksek bir seviyede sıfırlama (COVID-19 öncesine göre), getiri eğrisinin dikleşmesi
Geleneksel bilanço sermayesi	2021 yılsonunun %19 altında (Haziran 2023 itibarıyla)	Düzelme (kısmi)
Alternatif sermaye	Uzun vadeli yatırımcıların azalan ilgisi	Afet tahvillerinin devam eden büyümesi

Sigortacılar için sermaye yönetimi çözümleri

		Esneklik	Gizlilik	Genişlik	Dönem
Sermaye	Özkaynak	Düşük	Düşük	Genel	Uzun
	Hibrit özkaynak/borç	Düşük	Orta	Genel	Uzun
	Koşullu sermaye	Orta	Yüksek	Genel	Orta
Reasürans	Afet kayıp fazlası	Yüksek	Yüksek	Özel	Kısa
	Kotpar	Yüksek	Yüksek	Orta	Kısa
	Geriye dönük reasürans	Yüksek	Yüksek	Esnek	Esnek



OVP'de yer alan hede sektör daha güçlene

2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program kapsamında, sigorta ve emeklilik sektörünü ilgilendiren hedefler de yer aldı. Bu hedefler sektörün daha da güçlenmesi ve sigortacılığın tabana yayılması için büyük önem arz ediyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program, Resmi Gazete'de yayımlandı. Ekonominin 3 yıllık yol haritasını sunan programda, önümüzdeki 3 yıldaki dört temel hedef, 'afet yaralarının sarılması, enflasyonun tek haneye düşürülmesi, yatırım, istihdam, üretim ve ihracat perspektifinde büyüme ve istihdamın devam ettirilmesi ve sosyal adalet ve refahının güçlendirilmesi' olarak sıralandı.

OVP'DE SEKTÖRLE İLGİLİ HEDEFLER

Programda ayrıca 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 kaydettiği ve sektörün %5,5'lik büyümeye %1,2 puan katkı sağladığı belirtildi. Programda sigorta ve emeklilik sektörünü ilgilendiren hedefler ise şu şekilde sıralandı:

" - Katılım sigortacılığı mevzuat altyapısı ve ekosistemi geliştirilecek, katılım finans esaslarına uyumlu sigortacılık tekniklerinin daha etkin ve şeffaf 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 İkinci Basamak Emeklilik Sistemi'ne dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) kurulacaktır.
- "Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası" ihdas edilecektir.
- Tüm afet tehlikelerini kapsayacak afet sigortası geliştirilerek yaygınlaştırılacak, Zorunlu Deprem Sigortası'nın beyanı ve ödemesinin etkin takibi sağlanacaktır.
- Bina Tamamlama Sigortası'nın yaygınlaştırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülecektir.
- 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 yaygınlaştırılacaktır."

TES İLE FON HAVUZU DAHA HIZLI BÜYÜYEBİLİR

OVP kapsamında, fiyat istikrarının sağlanması amacıyla uygulanacak politika ve tedbirlerdeki en önemli konu başlıklarından biri de Otomatik Katılım Sistemi'nin işverenlerin de katkısı ile İkinci Basamak Emeklilik Sistemi'ne dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi. Birçok ülkede uygulanan ve bireylerin kendi emeklilik fonlarını oluşturmasını ve yönetmesini sağlayan bir emeklilik tasarruf sistemi türü olan TES, devlet destekli sosyal emeklilik sistemlerinin yanı sıra kişisel emeklilik tasarruflarını artırmayı ve emeklilik



efler ile cek

dönemlerinde daha fazla finansal güvence sağlamayı amaçlıyor. Sadece çalışanların değil, işverenlerin de katkı koyması planlanan TES ile fonların daha hızlı büyüyeceği öngörülüyor.
OVP'ye göre, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi 2024'ün son çeyreğinde hayata geçecek.
Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ayrıca, Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın (SBB) hazırladığı, 2024-2028 dönemini kapsayan 12. Kalkınma Planı'nda da yer aldı.

YENİ DÜZENLEMELERLE BES'E OLAN İLGİ DAHA DA ARTACAK

Programda ayrıca, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) fon türlerinin katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanması, devlet katkısı getirilerinin artırılması, kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemelerin yapılması ve bu kapsamda, BES'in cazibesinin artırılarak sistemdeki fon tutarı ve katılımcı sayısında artışın sağlanmasıyla ilgili maddeye de yer veriliyor.
BES'te %25'ten %30'a çıkarılan devlet katkısı, 45 yaş üstü bireylerin otomatik katılım sistemine (OKS) dâhil olma hakkı ve toplu katkı payı ödemelerine takip eden yıllarda devlet katkısı verilmesi gibi avantajlar ekonomi paketiyle birlikte katılımcılara sunulmuş ve BES'e olan ilgiyi artırmıştı. OVP'de yer alan, sistemi daha da cazip hale getirecek bu adımların ise BES'e olan teveccühü daha da artırabileceği görülüyor.

UZUN SÜRELİ BAKIM İHTİYACINA ÖZEL SİGORTA

OVP'de yer alan bir diğer dikkat çekici konu başlığı ise dünyada pek çok ülkede yıllardır uygulanan artan yaşlı nüfusa yönelik "Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası"nın hayata geçirilecek olması. Uzun süreli bakım sigortası, genellikle yaşlılık döneminde veya ciddi sağlık sorunları nedeniyle uzun süreli bakıma ihtiyaç duyulduğunda mali koruma sağlayan bir sigorta türü olarak karşımıza çıkıyor. Kişinin temel günlük yaşam aktivitelerini (yemek yeme, banyo yapma, giyinme vb.) yerine getirememesi veya sürekli tıbbi gözetim ve yardıma ihtiyaç duyması durumunda devreye giriyor. Uzun süreli bakım sigortası, kişinin ve ailesinin uzun süreli bakım maliyetlerine karşı korunmasına yardımcı olurken, finansal geleceğini de güvence altına alıyor. Bu sigorta türü, genellikle yaşlanma sürecinde veya beklenmedik sağlık sorunları karşısında uzun süreli bakım hizmetlerinin maliyetini karşılamak amacıyla tercih ediliyor. Swiss Re'nin yayınladığı bir rapora göre, 2050 yılına kadar, gelişmekte olan ülkeler 65 yaş ve üstü 1,54 milyarlık nüfusun neredeyse %80'ine ev sahipliği yapacak. Özellikle yaşam süresinin bu kadar uzadığı ve yaşlı nüfusun giderek arttığı günümüzde bakım hizmetleri daha önemli hale geliyor.

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI YAYGINLAŞACAK

Özellikle 6 Şubat tarihinde yaşanan Kahramanmaraş Depremi ile birlikte gündeme gelen kentsel dönüşüm projelerinde önemli bir rol oynayan Bina Tamamlama Sigortası'nın yaygınlaştırılması da, OVP'nin konu başlıkları arasında yer aldı. İnşaat projeleri için önemli bir enstrüman olan Bina Tamamlama Sigortası, projenin finansal istikrarını korumanın yanı sıra projenin başarılı bir şekilde tamamlanmasına yardımcı oluyor. İnşaat süreci devam ederken ortaya çıkabilecek belirli risklere karşı koruma sağlayan Bina Tamamlama Sigortası ile olası risklerle karşılaşıldığında; sigortacılar denetim rolü üstlenecek, inşaatın tamamlanmaması durumunda tüketiciye konut bedelini ödeyecek. Sigorta şirketi inşaatı bitirip konutu teslim de edebilecek. OVP kapsamında, fiyat istikrarının sağlanması amacıyla uygulanacak politika ve tedbirlerle, sektörün daha da güçlenmesi ve sigortacılığın tabana yayılması öngörülüyor. Bu maddeler aynı zamanda, sigorta penetrasyonunun artması için itici bir güç olurken, sigorta bilincinin yaygınlaşmasında da önem taşıyor.

• TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

OVP sigortacılığın tabana yayılmasında önemli rolde

OVP kapsamında sektörü ilgilendiren hedefler hakkında açıklamalarda bulunan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), açıklamasında şu ifadeleri kullandı: "OVP içinde yer alan;
Katılım sigortacılığı mevzuat altyapısı ve ekosistemi geliştirilecek, katılım finans esaslarına uyumlu sigortacılık tekniklerinin daha etkin ve şeffaf şekilde uygulanmasına yönelik düzenlemeler hayata geçirilmesini, 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 sağlanması, OKS'nin işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin kurulması, tüm afet tehlikelerini kapsayacak afet sigortası geliştirilerek yaygınlaştırılması ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın beyanı ve ödemesinin etkin takibinin sağlanması ve son olarak Bina Tamamlama Sigortası'nın yaygınlaştırılmasına ilişkin çalışmaları, ödev olarak alıyor ve yoğun şekilde çalışıyoruz. Çünkü biliyoruz ki tüm bunlar ülkemizin geleceğe güvenle ulaşmasında önemli adımlar ve bu adımlar 'güçlü sigortacılık güçlü Türkiye' yolunda, sigortacılığın tabana yayılması için büyük önem arz ediyor." Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi hakkında görüşlerini paylaşan Birlik, "Sosyal Güvenlik Sistemimizde eksik kalan 2. basamak mesleki planların tesisi için; Otomatik Katılım Sistemi'nin yeniden kurgulanmasına olan ihtiyaç görülmüş olup, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin 2024 yılı son çeyreğinde hayata geçirilmesi için çalışmalarımız başlamıştır. Emeklilik sistemini güçlendirebilecek, kamu emeklilik sisteminin finansal sürdürülebilirliğine katkı sağlayarak sürdürülebilir emeklilik sistemi oluşturulması ilk önceliğimiz olmakla birlikte tasarrufların artırılması konusunda çok olumlu etkide bulunacağı değerlendirilmektedir. TES'in tüm çalışanları kapsayacak şekilde uygulanabilir olması için özellikle teşvik uygulamaları ve devlet katkısı sağlanması, işverenlerin çalışanlarının sisteme girişlerini desteklemek için uygun politika setini uygulamaya koyması gerektiği düşünülmektedir. Diğer yandan, dünya uygulamalarına baktığımızda otomatik katılımın başarılı olduğu ülkelerde zorunlu kalış, şarta bağlı çıkış ve işveren katkısı ile sistemin uygulamaya alınmasının zamana yayılarak sistem ve faydalarının sisteme dahil olacak çalışanlara iyi bir şekilde anlatıldığı görülmektedir" ifadelerine yer verdi.

"OVP'DE YER ALAN ÇALIŞMALARI, ÖDEV OLARAK ALIYOR VE YOĞUN ŞEKİLDE ÇALIŞIYORUZ. ÇÜNKÜ BİLİYORUZ Kİ TÜM BUNLAR ÜLKEMİZİN GELECEĞE GÜVENLE ULAŞMASINDA ÖNEMLİ ADIMLAR VE BU ADIMLAR 'GÜÇLÜ SİGORTACILIK GÜÇLÜ TÜRKİYE' YOLUNDA, SİGORTACILIĞIN TABANA YAYILMASI İÇİN BÜYÜK ÖNEM ARZ EDİYOR."

'TEVECCÜH ARTACAK'

OVP'de yer alan BES ile ilgili hedeflerle ilgili de görüşlerini paylaşan Birlik, "Tasarruf yapma konusunda en iyi alternatif aracı olan BES ile OVP'de yer alan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin de hayata geçmesiyle birlikte toplumun tüm kesimlerine hitap etmiş olacak. Bu sebeplerden dolayı da teveccühün artmasını bekliyoruz" açıklamasında bulundu.

'BİR EKOSİSTEM KURULMALI'

Birlik, açıklamalarına şöyle devam etti: "Belirtmek gerekir ki, Uzun Süreli Bakım Sigortası'ndan bahsederken sadece bir sigorta ürünü değil bir ekosistem kurulması ihtiyacı da doğmaktadır. Uzun süreli bakım sağlanabilen kurum sayılarının artırılması, personel ihtiyacının karşılanması, devletin dahiliyeti ile ekosistemin standartlarının oluşturulması/denetlenmesi vs. için mercilerin belirlenmesi ve sigorta şirketlerinin ürünleri adil fiyatlandırabilmesi için veri tabanlarının oluşturulması gibi ihtiyaçlar göz önünde bulundurulması gereken hususlardır. Uluslararası örnekleri incelediğimizde, nüfusa katma değeri en yüksek olacak Uzun Süreli Bakım Sigortası modelinin sosyal güvenlik çatısı altında devlet destekli ve zorunlu bir model olması, sigorta sektörünün ise bu modelin tamamlayıcısı olarak rol oynaması gerektiği düşünülmektedir. Ki OVP'de de sigorta sektöründen beklenilenin tamamlayıcı bir rol olduğu görülmektedir."

• MAHER HOLDİNG SİGORTA GRUBU BAŞKANI AHMET YAŞAR:

OVP ile Bina Tamamlama Sigortası'nın öneminin farkına varılacak

Orta Vadeli Program'da, hem afet yönetimi hem de finansal istikrara dair politika ve tedbirlerde sigortanın ağırlığının görüldüğünü vurgulayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "2024-2026 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programa (OVP), Bina Tamamlama Sigortası da girdi. Programa göre, Bina Tamamlama Sigortası'nın yaygınlaştırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülecek. 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 Sigortası'nı 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" ifadelerine yer verdi.

"Ek olarak sigortanın oto denetim rolü hayata geçirilerek inşaat kalitesinin yükseltilmesini teminen yapı denetim sürecinde yer alan kişi ve kuruluşların mesleki sorumluluk sigortası da yaygınlaştırılacaktır" diyen Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu maddeler aynı zamanda Türkiye'de sigorta penetrasyonunun da artması için itici güç olacaktır. Sektör açısından bu çok önemli bir gelişme. Bu aynı zamanda sürekli altını çizdiğimiz sigorta bilincinin yaygınlaşması açısından da önem arz ediyor. Devlet nezdinde sigorta konusu kendisine ne kadar yer bulursa toplum bilincinde de yer bulması o kadar kolaylaşır."

> "PROJENİN TAMAMLANMAMASI RİSKİNİ ORTADAN KALDIRMAYI HEDEFLEYEN BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI'NIN, ORTA VADELİ PROGRAM'DA DA GEÇTİKTEN SONRA ÖNEMİNİN FARKINA VARILIP YAYGINLAŞACAĞI KANAATİNDEYİZ."

'KENTSEL DÖNÜŞÜM PROJELERİNDE GEREKLİ'

Bina Tamamlama Sigortası'nın ilk kez telaffuz edilip programa alınmasının, çok doğru bir yolda olunduğunun göstergesi olduğunu ifade eden Yaşar, "Çünkü bir süredir özellikle grup iştiraklerimizden MHR GYO'nun da faaliyetlerine başlaması ve kentsel dönüşüme odaklı projeler üreteceğini duyurmasıyla birlikte "sigortalı kentsel dönüşüm" kavramı üzerine yoğunlaştık. Bina Tamamlama Sigortası'nın kentsel dönüşüm projelerindeki gerekliliğine, daha genel ifadeyle sigortanın bu tip inşaat projelerindeki denetleyici rolüne vurgu yaptık ve sadece İstanbul'da 1 buçuk milyondan fazla konutun dönüşme ihtiyacı var. Türkiye'de 3 milyondan fazla konuttan bahsediliyor. İstanbul'da 300 binden fazla konutzede var. Konut almak istemiş ama müteahhidin konutu bitirememesi sebebiyle konuta erişememiş konutzedeler. Tüm bunların sorunlarına çözüm olacak Bina Tamamlama Sigortası ürünü var. 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" açıklamasında bulundu.



Bina Tamamlama Sigortası'nın, depreme karşı hazırlıklı olma açısından dolaylı gibi görünse de doğrudan bir öneme sahip olduğunu belirten Yaşar, "Çünkü ister arsa karşılığı olsun ister projeden konut alma olsun, alıcının en büyük riski binanın veya projenin tamamlanmaması. Bina Tamamlama Sigortası, bu riski ortadan kaldırmayı hedefliyor. Alıcı, konutu satın almadan veya evini / arsasını müteahhite vermeden önce Bina Tamamlama Sigortası koşulu ararsa bilecek ki sigorta şirketi onun adına inşaat şirketinin mali yapısını ve deneyimlerini inceleyecek, bir eksiklik görürse de sigorta yapmayacak. Yani sigorta şirketi, o binanın güvenilirliğinin anahtarı olacak. Yarın öbür gün sözleşme koşulları ihlal edilirse, inşaat şirketi veya müteahhit iflas ederse veya bir sebeple bina tamamlanmazsa, bu durumda sigorta şirketi devreye girip ödenen tüm sigorta bedelini tüketiciye verecek veya inşaatın bitmesini sağlayacak. Bu, kentsel dönüşüm açısından kritik bir pozisyon aslında ve artık Orta Vadeli Program'da da geçtikten sonra öneminin farkına varılıp yaygınlaşacağı kanaatindeyiz" ifadelerini kullandı.

'BTS İLE RİSKLER KONTROL ALTINDA TUTULUYOR'

"Binaların tamamlanmaması durumunda birinci derecede risk altında bulunanlar, arsa veya binalarını kentsel dönüşüm projeleri için inşaat şirketlerine veya müteahhitlere veren ve gelir seviyesi de pek de yüksek olmayan kesim" diyen Yaşar, "İnşaatın yapım tarafını yüklenenler için de riskler söz konusu tabii, sözünü ettiğiniz maliyetlerin artışı bunlardan biri. 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" şeklinde konuştu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

• ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MURAT ATALAY:

OVP'de yer alan planlar BES'i güçlendirecek

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörlerinin kamu otoritesi tarafından yoğun olarak desteklendiğini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, "2024-2026 yıllarına ilişkin planları kapsayan OVP'de de "Finansal İstikrar" başlığı altında hem bireysel emeklilik hem de sigorta sektörünü ilgilendiren hedefler yer aldı. Bu hedefleri; otomatik katılımın rehabilite edilerek Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüştürülmesi, gönüllü bireysel emeklilikteki fon türlerinin yeniden tasarlanması, "Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası"nın satışa sunulması ve katılım sigortacılığı ekosisteminin geliştirilmesi olarak sıralayabiliriz. Buna ilaveten OVP'de dikkat çeken bir diğer unsur olan "yeşil ve dijital dönüşüm" hususunu da sigorta sektörünün iş yapış modelini değiştirerek, sektörün sürdürülebilir ekosistemine süreklilik kazandıracak önemli bir konu olarak nitelendiriyoruz. Tüm bu planların hem BES kapsamında tasarruf yapan mevcut katılımcılar hem de sistem ile henüz tanışmayan kişiler için bireysel emekliliğin cazibesini artıracağını öngörüyoruz. Sektörlerimiz diğer ülkeler ile kıyaslandığında hâlâ çok yüksek bir büyüme potansiyeline sahip. Bu doğrultuda, kamu paydaşları ve sektörde faaliyet gösteren tüm şirketler olarak hayat sigortası ve bireysel emekliliğin sahip olduğu potansiyelin verimli şekilde kullanılabilmesi ve böylelikle sürdürülebilir ekonomik büyümenin desteklenerek önemli bir kaynak yaratılması ve ülkemizin uzun vadeli finansman ihtiyacına katkı sağlanması için el birliğiyle çalışıyoruz. OVP'de yer alan planların da BES'in güçlenerek büyümesine katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Sistemin değişen koşullara uyum sağlayıp, tasarruf sahiplerine ve sistemin diğer paydaşlarına kapsayıcı avantajlar sunarak sektörel büyümesine devam edeceğine inanıyoruz" dedi. Emeklilik sisteminin derinleşmesi ve tabana yayılması anlamında otomatik katılımın Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüştürülmesinin kritik bir öneme sahip olduğunu düşündüğünü açıklayan Atalay, "Hayata geçirilecek modelde sistemden çıkış oranlarını azaltmaya yönelik aksiyonların ve gerek devlet gerekse işverenler tarafından verilecek teşvik unsurlarının yer alması, OKS'yi daha da büyütecek ve sahip olduğu potansiyel doğrultusunda beklenen seviyelere ulaşmasını sağlayacaktır. Tabii burada kamuyla birlikte tüm paydaşların tam mutabakata ulaşması gerekiyor" diye konuştu. Atalay, sözlerine şu şekilde devam etti: "OVP'de yer alan; fon türleri katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanması, devlet katkısı getirilerinin artırılması, kesintilerin sadeleştirilmesi yönünde alınacak aksiyonlar mevcutta getiri anlamında memnun olan ve tasarruflarını BES'te değerlendiren yatırımcıları daha da mutlu eden sonuçlara ulaşmamızı mümkün kılacaktır. Bu da henüz BES'e dahil olmayan kişilerin teveccühünü artırarak BES'in katılımcı tabanının daha da genişlemesine katkı sağlayacaktır."

"OVP'DE YER ALAN PLANLARIN BES'İN GÜÇLENEREK BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLAYACAĞINI DÜŞÜNÜYORUZ. SİSTEMİN DEĞİŞEN KOŞULLARA UYUM SAĞLAYIP, TASARRUF SAHİPLERİNE VE SİSTEMİN DİĞER PAYDAŞLARINA KAPSAYICI AVANTAJLAR SUNARAK SEKTÖREL BÜYÜMESİNE DEVAM EDECEĞİNE İNANIYORUZ."

Türkiye'de yaşlı nüfusun önümüzdeki dönemde daha da artacağını göz önünde bulundurduğumuzda, Bakım Sigortası'nın ülkemizde de sunulmaya başlanmasının kişilerin ihtiyaçlarının karşılanması noktasında oldukça kıymetli olduğunu değerlendirdiklerini söyleyen Atalay, "Toplumdaki kırılgan kesimin korunması açısından büyük bir öneme sahip olan bu ürünün sigorta sektörünün gelişimine ve kapsayıcılığının artmasına katkı sağlayacağına inanıyoruz" açıklamasında bulundu.



• ADENDUM YÖNETİCİ ORTAĞI MERT DEMİR:

OVP'de yer alan hedefler olumlu

2024-26 OVP'ye sigortacılık ve bireysel emeklilik açısından bakıldığında, aslında BES ile ilgili planların sigortacılık alanındaki planlardan biraz daha önce olduğunun gözüktüğünü söyleyen ADENDUM Yönetici Ortağı Mert Demir, "Sigorta alanında, daha çok katılım sigortacılığı AR-GE'si ve mevzuat altyapısı ile ilgili bazı niyetler var. Öte yandan BES ile ilgili, fon türlerinde geliştirmeler, kesinti yapısının sadeleştirilmesi, zorunlu işveren katkılı BES gibi planların olduğu görülmekte. Ayrıca Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası'nın da planlandığını görmekteyiz. Bunların hepsi olumlu fikirler olmakla birlikte, sadece Otomatik Katılım Sistemi'ne işveren katkılarının eklenmesi için bir mevzuat planlaması yapıldığını, diğer hususların ise biraz niyet tarafında kaldığını söyleyebiliriz" dedi. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin her sene Bireysel Emeklilik Sistemi Risk Envanterini yayınladığını belirten Demir, "Buna göre ilk iki sıradaki riskler dışsal riskler, yani sistemde ne yapılırsa yapılsın çözüm bulunamayacak konular. Ancak üçüncü sıradaki risk olarak her zaman "emeklilik sonrası gelirlerin göreceli düşüklüğü", "birikimlerin reel büyümeyi gösterememesi" görülüyor. Yani insanlar aslında BES'ten yeterince getiri elde edemeyeceğini düşünüyor. Bunun birçok sebebi olabilir, ancak kesintilerin basit olmaması ve fonların çeşitlendirilmemesinin bunun en önemli nedenleri olmadığını düşünüyorum. Dolayısıyla, bilinçlendirme ve aksiyon çalışmalarının hızlandırılması gerekiyor" dedi.



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Yapay zekâ teknolojileri sigorta sektörünü yeniden şekillendiriyor

Teknolojide yaşanan hızlı değişimle radikal gelişmeler yaşanan sigorta sektöründe yapay zekâyla birlikte yeniden bir dönüşümün söz konusu olduğunu belirten **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat,** "Yapay zekâ uygulamalarını benimseyen ve sektörün önde gelen içgörülerinden yararlanan şirketler, gelişen yapay zekâ ortamında ortaya çıkan fırsatları yakalamak için iyi bir konuma sahip olacak" dedi.



Yapay zekâ (AI) teknolojileri günümüzde hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Tüm sektörler bu teknolojiyi işlerine nasıl entegre edebilecekleri konusunda yoğun çalışmalar gerçekleştiriyor ve hızla aksiyon alıyor. Sigorta sektörü de bu değişimin öncüleri arasında. Sigorta sektöründe yapay zekâyla birlikte yeniden bir dönüşümün söz konusu olduğunu ifade eden EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Teknolojide yaşanan hızlı değişimle radikal gelişmeler yaşanan sigorta sektöründe yapay zekâyla birlikte yeniden bir dönüşüm söz konusu. Bu teknolojinin sağladığı faydaları ve bu alandaki potansiyeli keşfeden, süreçlerin çok daha kolay ve hızlı ilerlediğinin farkına varan sigorta şirketlerinin ve müşterilerinin her geçen gün bu hizmetin getirilerinden daha fazla faydalanmak istediğini gözlemliyoruz.

'YAPAY ZEKÂ PROAKTİF RİSK YÖNETİMİNİ GELİŞTİRİYOR'

Sigorta sektörü, risk yönetimi ve tahmin konusunda büyük ölçekli veri analizine dayanıyor. Yapay zekâ; sigorta şirketlerine risk değerlendirmesinden sorunların tespit edilmesine kadar pek çok konuda katkı sunuyor ve geleneksel sigorta anlayışının aksine proaktif risk yönetimi geliştiriyor. GPT 3.5 ve GPT 4 gibi modeller, sigorta alanındaki operasyonları temelden iyileştirme fırsatları sunuyor. Sürekli gelişen rekabet ortamında, müşteri beklentilerini karşılamak ve ortaya çıkan zorlukların üstesinden gelmek isteyen sigortacıların, bu güçlü yeni aracı en iyi şekilde nasıl kullanacaklarına dair net bir vizyon oluşturmaları gerekiyor.

YAPAY ZEKÂYI ENTEGRE EDEBİLMEK İÇİN 3 ANA HEDEF

Dünya genelinde, iş süreçlerine yapay zekâyı başarılı bir şekilde entegre eden çok sayıda sigorta şirketi bulunuyor. Sigortacılar 3 ana hedefe ulaşmak için bu teknolojiden yararlanmaya çalışıyor:

- **Yapay zekâ sanal asistanı veya sanal temsilci aracılığıyla müşteriler, acenteler, acente personeli ve çalışanlar için deneyimleri iyileştirmek:** Sigorta şirketleri yapay zekâyı, müşteri hizmetleri sunma ve yeni ürünler yaratmak için kullanabilir. Örneğin, yapay zekâ tekrarlayan basit süreçleri sigorta profesyonellerinin iş yükünden kaldırdığında, bireyselleştirilmiş insan etkileşimlerine ulaşmak daha kolay hale gelir.
- **Bu teknolojiyi sigorta sektörünün alanında uzman çalışanlarıyla birlikte uygulayarak üretkenliği ve verimliliği artırmak:** Verimlilik avantajları arasında, özellikle mülk ve kaza sigortasında yararlı olan çağrı dökümleri, notlar, yasal ve tıbbi evraklar da dahil olmak üzere, talep yaşam döngüsü sırasında toplanan büyük hacimli içeriğin özetlenmesi ve sentezlenmesi var. Özellikle hayat sigortası sektöründe, sigortalama süreçlerinde yapay zekâ kullanımına ve örneğin yüz yüze tıbbi muayeneye gerek kalmadan daha geniş bir müşteri yelpazesine poliçe düzenlemeye yönelik önemli bir ilgi var.
- **Birçok düzenlemeye tabi olan bu sektörde temel kaygı olan uyumluluğu yönetmek ve riskleri azaltmak:** Otomatik uyumluluk izleme, dolandırıcılık tespiti ve hatta personelin en son düzenlemeler konusunda güncel kalması için eğitim materyalleri ve etkileşimli modüller şeklinde içerik üretme, şirketlerin ulaşmak istediği hedeflerden biridir. Yapay zekânın potansiyel faydalarını keşfeden şirketlerin sayısı arttıkça sektördeki kullanım örnekleri de artacak. Daha iyi sonuçlar elde etmek ve maksimum fayda sağlamak adına sigortacıların, yapay zekâyı mevcut teknoloji altyapılarına ve süreçlerine etkili bir şekilde entegre etmeleri gerekiyor.

YAPAY ZEKÂ KULLANMAYA BAŞLAMAK İÇİN 3 ADIM

Henüz yapay zekâ kullanmayan ve başlamak isteyen sigortacılar için ise şu 3 başlangıç adımı oldukça önem taşıyor;

- Öncelikle, yapay zekâ yolculuğuna başlamak için iş insanları, BT uzmanları ve veri bilimcilerinden oluşan çok disiplinli bir ekip oluşturun.
- Yalnızca teknolojiyi denemek açısından değil aynı zamanda güvenli, başarılı ve ölçekli bir şekilde uygulamak için kuruluşunuza en uygun işletim modelini belirleyin.
- Düşük bariyerli kullanım senaryolarıyla başlayarak, etki alanı bilgisi ve veri kaynaklarına dayalı modellere kademeli olarak ince düzenlemeler yaparak gerekli uzmanlığı ve yetenekleri geliştirin.

'YAPAY ZEKÂ SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRME GÜCÜNE SAHİP'

Yapay zekâ, operasyonel verimliliği artırarak, yeni inovasyon fırsatları açarak ve müşteri ilişkilerini derinleştirerek sigorta sektörünü dönüştürme gücüne sahip. EY Küresel CEO Araştırması'na göre üst düzey yöneticilerin neredeyse yarısı (%45) bir yıla kadar yapay zekâya ciddi yatırım yapmayı düşünüyor ve biz de EY olarak bu teknolojinin sunduğu potansiyelin bilinciyle bu alana 1,4 milyar dolarlık bir yatırım yaparak tüm yapay zekâ, inovasyon ve geliştirme çalışmalarımızın tek bir yerde toplandığı EY.ai platformunu oluşturduk. Ancak yapay zekâ teknolojileri, insanların gözden kaçırdığı riskleri tespit etme açısından değerli olsa da teknolojinin kendisi de riskler taşır. Bunlar fikri mülkiyet, kurumsal düzeyde itibar ve bilgi güvenliği gibi unsurları içerir. Bu tür riskleri azaltmak için sigorta şirketlerinin hesap verebilirliği benimsemesi ve ilgili riskleri yönetebilmek için dikkatli bir şekilde ilerlemesi çok önemli. Hiç şüphesiz sorumlu yapay zekâ uygulamalarını benimseyen ve sektörün önde gelen içgörülerinden yararlanan şirketler, gelişen yapay zekâ ortamında ortaya çıkan fırsatları yakalamak için iyi bir konuma sahip olacak."

DÜNYADAN ›››

Allianz Trade: Küresel ısınma küresel kaynamaya dönüşüyor

Allianz Trade, Küresel Isınma Raporu'nu yayınladı. Tüm dünyanın nasıl baş edileceğine odaklandığı küresel ısınmanın ekonomiye maliyetini ölçmeye de çalışan Allianz Trade'in dünya çapındaki ekonomistlerine göre havanın 32 derece üzerinde bir sıcaklığa çıkması ekonomiyi yarım günlük grev yapılmışçasına etkiliyor. Küresel olarak, sıcaklık artışlarının dünya çapında toplam potansiyel çalışma saatini %2,2 oranında azaltacağı öngörülüyor. Geçtiğimiz birkaç ay içinde dünya genelinde rekor düzeyde yüksek sıcaklıklar yaşandığı vurgulanan raporda, Copernicus İklim Değişikliği Servisi/ ECMWF'ye göre, bu yılki Haziran ayının kayıtlara geçen en sıcak Haziran ayı olduğu belirtiliyor. Sıcaklığın işgücünde yarattığı verimlilik kaybına vurgu yapılan rapora göre, ekonomik anlamda küresel ısınmadan düşük gelirli ülkeler çok daha fazla etkileniyor. Raporda iklim değişikliğinin aşırı sıcak havaları ve aşırı sıcakların da doğal afetleri tetiklediğine, bunun sadece insanların yaşamlarını değil ekonomileri de derinden etkilediğine yer veriliyor. Doğal afetler, gelişmiş ülkelerde yüksek mal kayıpları ve gelişmekte olan ülkelerde hem mal hem de can kayıplarıyla olumsuz sonuçlar doğuruyor.

ÖRYM'den KOBİ'lerin alacakları için yeni ürün

Türk Reasürans, teknik işleticiliğini yürüttüğü Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin (ÖRYM) sunduğu ürün ve hizmetleri yönetmeye ve gelişimine katkıda bulunmaya devam ediyor. ÖRYM yönetimindeki ürünlerin başında gelen Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS), KOBİ'lerin alacaklarını ödenmeme riskine karşı sigortalayarak hem finansal olumsuzluklara karşı koruyor hem de etkin tahsilat yönetimi ile büyümelerini destekliyor. Yine ÖRYM tarafından yeni uygulamaya konan DDAS-Finansman ürünü ile de KOBİ'lerin alacaklarını finansmana ulaşmakta bir teminat olarak kullanması sağlanıyor ve finansmana erişmekte yaşanabilecek teminat sorunlarının önüne geçiliyor. Tüm bunlardan bağımsız olarak, Türk Reasürans'ın tamamen kendi kapasitesi ile sağladığı ticari alacak sigortasına reasürans desteği ise KOBİ üstü segmentte yer alan kurumsal işletmeler için alacaklarının ödenmeme riskini teminat altına alıyor ve sigorta sektöründeki önemli bir ihtiyaca çözüm üretiyor.


Selva Eren

DDAS-FİNANSMAN İLE KOBİ'LERE DESTEK

ÖRYM'nin yeni ürünü DDAS-Finansman, Devlet Destekli Alacak Sigortası kapsamında sigortalanan ticari alacakların banka ve finans kurumları nezdinde teminat olarak kullanılabilmesi için geliştirildi ve KOBİ'lere finansman sağlayan kredi kuruluşlarına sunuldu. Özel Riskler Yönetim Merkezi Teknik İşleticisi Türk Reasürans'ın Genel Müdürü Selva Eren, DDAS-Finansman'ın KOBİ'lerin ticari alacaklarının daha muteber bir teminat haline gelmesini sağlamasının yanı sıra, KOBİ'lere finansman sağlama maliyetlerini azaltma ve KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırma işlevlerini üstlendiğini belirterek, hem DDAS-Ticari hem de DDAS-Finansman ürünü için katılım esaslarına uygun seçenekleri de sektöre sunan ÖRYM'nin, işletmeler için ekonomik gelişmenin önünü açtığının altını çizdi.

KOBİ ÜSTÜ SEGMENTE REASÜRANS DESTEĞİ

Türk Reasürans, KOBİ üstü segmette yer alan kurumsal işletmelerin ticari alacak sigortası ihtiyacını karşılamak için tamamen kendi kapasitesi ve teknik ekipleriyle bu alana reasürans desteği sağlamaya başladı. Eren, "Türk Reasürans, DDAS kapsamına girmeyen kurumsal segmentteki işletmelerin yurt içi vadeli satışlarından kaynaklı alacaklarının vadesi geldiğinde tahsil edilememesi riskine karşı reasürans kapasitesi sağlıyor."

Katılım Emeklilik'ten yapay zekâ destekli Fon Asistanı

Katılım Emeklilik, BES katılımcısına fon seçerken yardımcı olacak yapay zekâ destekli Katılım Fon Asistanı uygulamasını, Katılım Cep üzerinden kullanıcı deneyimine sundu. BES katılımcıları için basit ve kullanımı kolay arayüzüyle karar alma süreçlerini hızlandıracak bir uygulama geliştirdiklerini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Yapay zekâ destekli akıllı Katılım Fon Asistanı'mızı katılımcılarımızın hizmete sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Fon Asistanı sayesinde katılımcılarımızın fon getirilerini yakından takip ederek birikimlerini büyütmeleri artık hiç olmadığı kolay bir hale geliyor" ifadelerini kullandı.

RİSK TERCİHİNE GÖRE STRATEJİ

BES katılımcılarının yılda 12 defa fon dağılımlarını güncelleme hakkı olduğunu hatırlatan Sincek, "Katılımcılarımıza ekonomideki değişimlere karşı birikimlerini koruyabilmeleri için bu düzenleme haklarından faydalanmalarını bilhassa tavsiye ediyoruz. Yapay zekâ destekli fon asistanımız birikimlerinizi yönlendirecek, risk tercihinize uygun önerilerde bulunacak ve getirilerinizi artırmanıza yardımcı olacak mükemmel bir araç. Katılımcılarımız akıllı fon asistanı kullanmaya başlamadan önce bir risk profili anketi doldurarak, tercihlerini belirliyorlar. Katılım Fon Asistanı bu bilgiler doğrultusunda sizi tanıyor ve tercihlerinize göre öneri yapıyor. Sizin için özel bir birikim stratejisi geliştiriyor ve bu strateji doğrultusunda düzenli aralıklarla size bilgi veriyor" diye konuştu.


Ayhan Sincek



Av. Dr. Ahmet Karayazgan'dan iki yeni kitap

Av. Dr. Ahmet Karayazgan'ın Aristo Yayınevi'nden çıkan iki yeni kitabı satışa çıktı. Yeni kitaplarıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Av. Dr. Ahmet Karayazgan, şunları söyledi: "Bugüne kadar hasar (can sigortaları itibarı ile "tazminat") süreçlerine sayısız bir şekilde dahil olmuş ve olmakta olan bir hukukçu olarak; ürünlerin daha kompleks bir hale geldiği ve hasar sürecine dahil olan tarafların daha uzmanlaştığı bir dönemde, naçizane deneyim ve tecrübelerimin öne çıkardığı hasarı değişik açılardan ele almaya ve önemli gördüğüm hususları tüm ilgililerin dikkate sunmanın faydalı olacağını düşündüm. Bu çalışma içeriği itibarıyla hiç şüphesiz, uzun bir dönemi içeren deneyim ve tecrübelerin kaleme alındığı bir yazım sürecini içermektedir. Bu çalışmamız; okuyucuların beklentilerini karşılayabilmesi ümidiyle, kitap ve online olarak sektörümüzün beğenisine sunulmuştur."



Bu ay yeni bir deneyim için Usla'daydık

Bu ayki köşe yazarları yemeğimizi Usla Restaurant'ta gerçekleştirdik. Usla Akademi'yi deneyimledik. Usla (Uluslararası Servis ve Lezzet Akademisi) Topkapı Üniversitesi'nin Gastronomi-Aşçılık Bölümü'nün uygulama alanını da içinde barındırıyor. Yemekler çok leziz, servis harikaydı. Sonuçta burası hem servis hem lezzet akademisi isimlerini sonuna kadar hak ediyor. Usla içinde katılabileceğiniz harika workshoplar da var. (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 - Kasım 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.

Getiriler yatay seyirde

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 Eylül ayında %4,51 oranında artış olurken BİST–100 endeksinde %5,27 oranında artış kaydedildi. Eylül ayında BES bünyesindeki Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma fonları %1,10 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %1,05 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise Eylül ayında %1,83 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Eylül ayında %4,75 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.

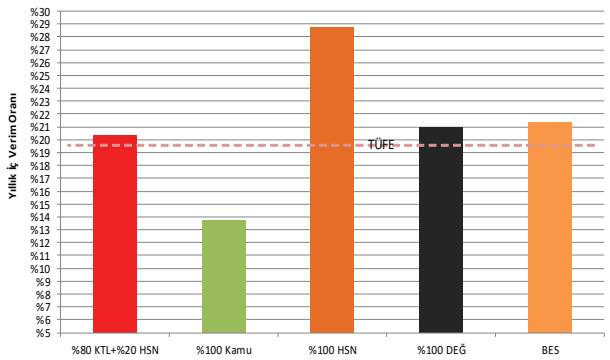
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

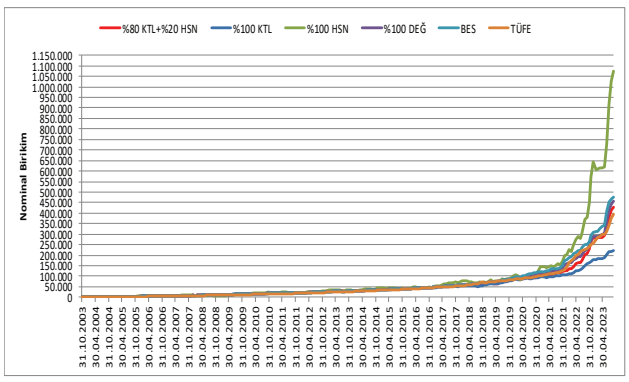
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.09.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



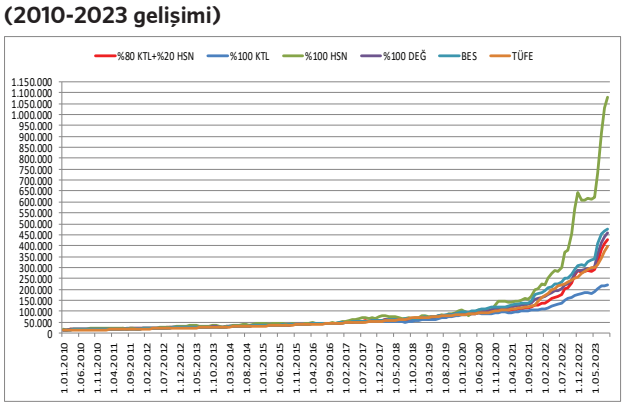
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.09.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %21,35 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %28,76 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.09.2023 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 31.10.2003-29.09.2023 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, 29.09.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 476.503 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 396.168 TL birikime ulaşmıştır.

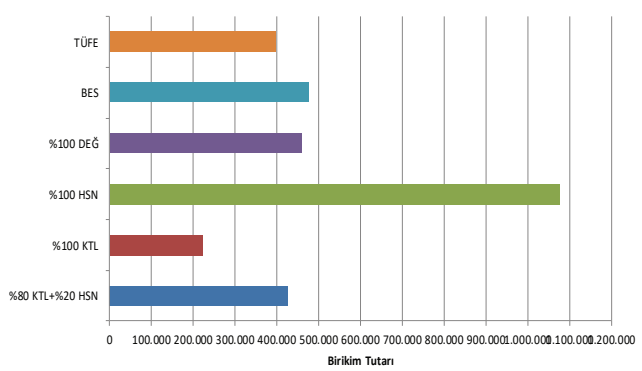
31.10.2003-29.09.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2023 gelişimi)



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.

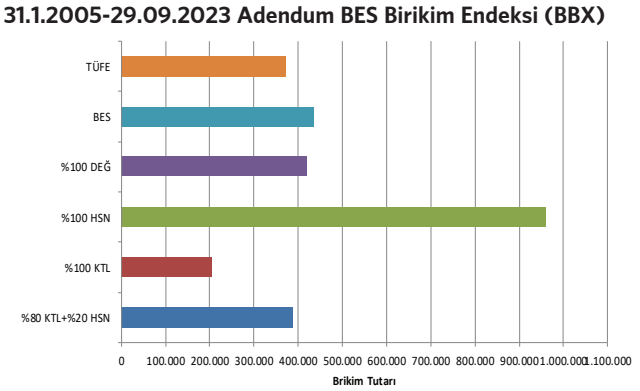
Yandaki grafik 31.10.2003-29.09.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.09.2023 tarihinde 476.503 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi eylül 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.651 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.09.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.09.2023 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 29.09.2023 tarihinde 959.164 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-29.09.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Katılımcılar artık kısmi ödeme talebinde bulunabilecek

26.09.2023 tarihinde Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES) kısmen ödeme hakkının kullanımına ilişkin yönetmelik yayınlandı. Katılımcılara sağlanan kısmen ödeme alma hakkının yürürlülük tarihi ise emeklilik şirketlerinin ve Emeklilik Gözetim Merkezi'nin gerekli teknik altyapı ve operasyonel hazırlıkları yapabilmesi için 29 Nisan 2024 olarak belirlendi.

KATILIMCI EN AZ 5 YIL SİSTEMDE BULUNMALI

Katılımcılar; evlilik, konut alımı, eğitim ve doğal afet hallerinde kısmi ödeme talebinde bulunabilecek. Kısmen ödeme alma hakkını kullanabilmek için, katılımcının 3 yıl içinde sözleşmesini sonlandırmayacağına dair taahhütte bulunulması gerekiyor. Emeklilik, vefat veya maluliyet nedeniyle sonlanmalar ise taahhüt ihlali olarak kabul edilmeyecek.

Kısmen alınabilecek azami tutar, sözleşmedeki birikimin %50'si olarak belirlendi. Katılımcının kısmen ödeme alabilmesi için sistemde en az 5 yıldır bulunması ve son 5 yıldır bu hakkı kullanmamış olması gerekiyor. Ek olarak, başvuru tarihinde geçerli olan aylık brüt asgari ücret tutarının en az 5 katı kadar katkı payının bu 5 yıllık süre içinde sözleşmeye ödenmiş olması gerekiyor. Kısmen ödeme hakkı, işveren grup emeklilik ve otomatik katılım sistemi sertifikaları için kullanılamayacak. Üzerinde haciz veya rehin bulunan veyahut yürürlükte bir alacağın devri sözleşmesine konu edilmiş sözleşmeler de kısmen ödeme alamayacak.

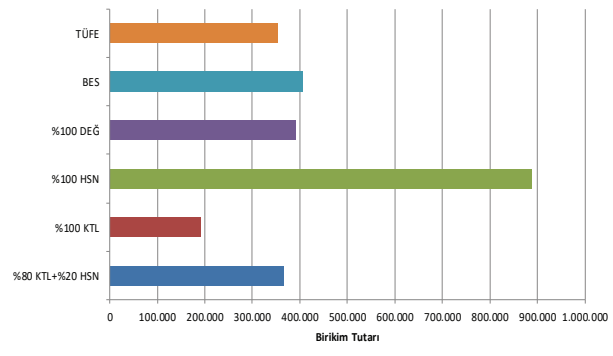
Doğal afetlerde kısmi ödeme alma koşulları ise daha esnek. Doğal afet kaynaklı bu hak kullanılırken, 5 yıldır sistemde kalma şartı ve minimum katkı payı ödeme şartı bulunmuyor. Ayrıca afet tarihinden itibaren 6 ay içinde başvuru yapılabiliyor.

Eğitim kapsamında kısmen ödeme için, katılımcının başvuru tarihinde 21 yaşını aşmaması ve Türkiye'de faaliyet gösteren üniversitelerde öğrenci olması bekleniyor. Eğitim kaynaklı kısmen ödeme şirketlerden satın alınacak yıllık gelir sigortasına aktarılacak ve azami 4 yıla yayılmış taksitler halinde öğrenci bu kısmi ödemeyi kullanabilecek.

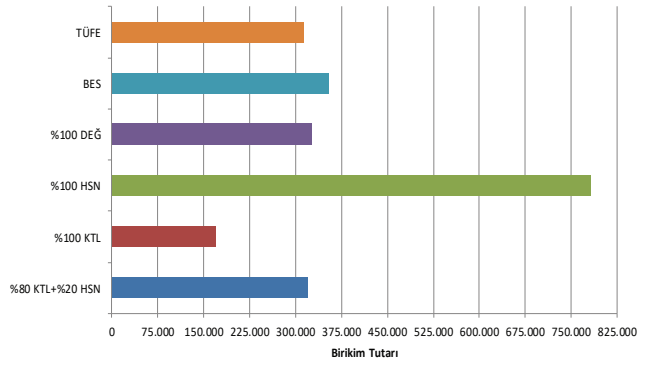
Katılımcıların; evlilik, konut alımı, eğitim ve doğal afet hallerinden birkaçı için kısmen ödeme hakkını birden çok kez kullanıp kullanamayacağı, devlet katkısı hesaplarındaki tutarların kullanımı ve haksız kullanımlarda uygulama esasları gibi hususlar ise hazırlık aşamasında netleştirilmek üzere belirsizliğini koruyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES) kısmen ödeme hakkının kullanımına ilişkin yayınlanan yönetmeliğe göre katılımcılar; evlilik, konut alımı, eğitim ve doğal afet hallerinde kısmi ödeme talebinde bulunabilecek.

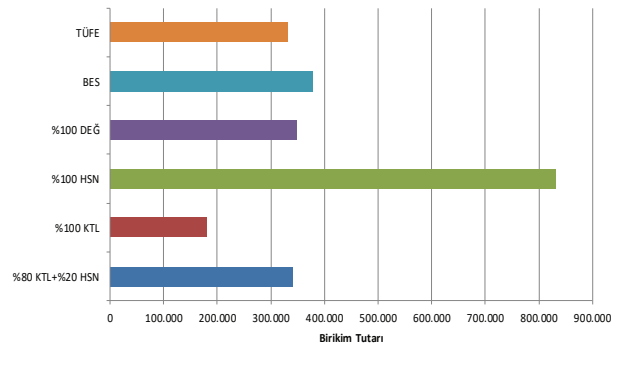
31.1.2006-29.09.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



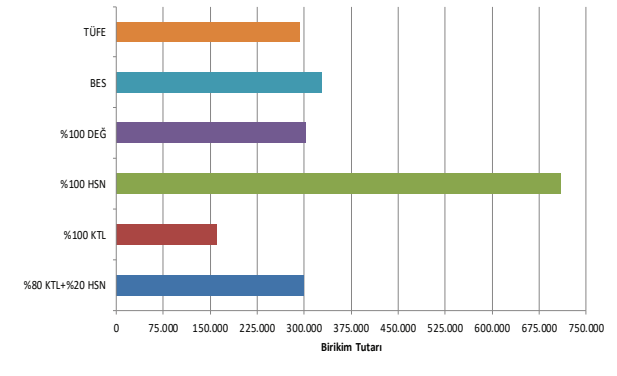
31.1.2008-29.09.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-29.09.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-29.09.2023 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.

"Sektör iklim değişikliğinin etkilerine karşı önemli bir rol üstleniyor"

İklim değişikliği nedeniyle meydana gelen doğal afetlerin şiddetinin ve yarattığı etkinin her geçen gün artmaya devam ettiğini belirten **İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz**, iklim değişikliğinin etkilerine karşı sektörün önemli bir rolde olduğuna dikkat çekti.



İklim değişikliği ve doğal afetler hakkında konuşan İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, iklim değişikliği nedeniyle hemen hemen dünyanın her yerinde meydana gelen doğal afetlerin şiddetinin ve yarattığı etkinin her geçen gün artmaya devam ettiğini ifade ederek, "Karadeniz Bölgesi'nde yaşanan sel felaketi ile başta Bodrum, Marmaris, Antalya ve Muğla olmak üzere Türkiye'nin farklı bölgelerinde ortaya çıkan orman yangınları, iklim değişikliği tartışmalarını iyice gündeme taşıdı. Ortaya çıkan hasarların büyüklüğüne sigorta sektörü de kayıtsız kalmadı, bu çerçevede iklim değişikliği sigorta sektörünü de değiştirmeye başladı. Poliçelerde artık yeni yeni riskler görmeye başlıyoruz. Türkiye, coğrafi yapısı gereği doğal felaketlerin sıkça yaşandığı bir bölgede bulunuyor. Ancak küresel iklim değişikliği ile birkaç yıl öncesine kadar pek rastlamadığımız afetlerle karşı karşıya kalıyoruz. Bu tip olaylar sigorta sektörünü yeni hasar kayıtları ile tanıştırıyor. Artık sektör, sadece insanların canı yandığında akıllara gelen bir ürün olmaktan çıkmaya başlıyor. Sektör olarak riskleri, sigorta ürünlerinin ucuza alınabilecek kadar basit bir konu olmadığını, birçok riskin teminat altına alınabildiğini kamuoyuna anlatmaya çalışmalıyız" açıklamasında bulundu.

'SEKTÖR TOPLUMU KORUMAYA YARDIMCI OLUYOR'

Sigorta sektörünün ana işinin riski anlamak, yönetmek ve taşımak olduğunu belirten Yılmaz, "Riski önleme ve riski azaltma konusunda sigorta sektörü toplumu korumaya yardımcı olur, yeniliği teşvik eder ve ekonomik kalkınmayı destekler. Bunlar iyi işleyen ve sürdürülebilir bir topluma önemli katkılardır. Risk yöneticileri, risk taşıyıcıları ve yatırımcılar için sigorta sektörü, sürdürülebilir ekonomik ve sosyal kalkınmanın teşvik edilmesinde önemli bir role sahiptir. Finansal hizmetler sektöründe yer alan, sağladığı koruma, zarar tazmin işlevi ve risk pazarlama misyonuyla sigorta faaliyetleri, ekonominin sağlıklı bir şekilde devamlılığının sağlanması için oldukça önemlidir. Sigortanın olmadığı bir hayatta işletmeler ve bireyler risk alamaz ve varlıklarını koruyamazlar. Sigorta, bireyleri varlık almaya ve geleceğe yatırım yapmaya teşvik etmektedir. Emtiası zarar gören sigortalıların finansal olarak kendilerini toparlamalarına imkân vermekle birlikte, sigorta onların mali durumlarını korumalarına da yardımcı olmaktadır" şeklinde konuştu.

Doğal afetlere karşı toplumda kader anlayışının hakim olduğunu vurgulayan Yılmaz, "Ancak, son dönemde yaşanan yangın ve sel felaketleri sonrası, o bölgelerde sigortalılık bilincinde artış yaşanıyor. Bu artışların umarım geçici bir gözlem olmadığını ve bilinçlenen tüketicinin bundan sonraki süreçlerde de daha aklıselim hareket etmesini umuyorum" dedi.

'SEKTÖR ZARARLARLA YAKINDAN İLGİLENİYOR'

1980'li ve 1990'lı yıllarda başlayan kamu mal ve hizmetlerinin özelleştirilme eğiliminin de etkisiyle sigorta kuruluşlarının; fırtına, heyelan, sel, taşkın, çığ ve dolu gibi şiddetli hava afetlerinden kaynaklanan zararlar konusuyla yakından ilgilendiğini kaydeden Yılmaz, "Sektör artık küresel iklim değişiklikleri veya şiddetli hava olaylarıyla meydana gelen zararları da karşılamaktadır. Bu olaylar, tek başına bireylere, ailelere ve şirketlere tehdit oluşturan hasarlara neden olmakla birlikte, küresel ölçekte tüm devletler ve sosyal sistemler için bir tehlike oluşturabilir. Risklerin azaltılması ve sürdürülebilirliğin geliştirilmesi sigortacıların faydasınadır. Risklerin azaltılmasıyla toplanan fonlar tüm tazminat taleplerini karşılamaya yeterli hale gelerek kârlılığın artmasına neden olmaktadır. Ayrıca, sürdürülebilir bir toplumda risklerin sigortalanabilir olma ihtimali artar ve ekonomik büyüme daha istikrarlı gerçekleşir. Böylece sigorta piyasası daha çok gelişim gösterir. Genelde, sigorta sistemi içinde risklerin tamamen özel sektör tarafından üstlenilmesi tercih edilir. Ancak doğal afetlerin maliyeti büyük boyutlara ulaştığı için, bazı ülkelerde doğal afetlerden oluşan kayıpların karşılanması sürecine sigorta sektörünün yanı sıra devlet de katılır. Bu konuda dünyada iki farklı uygulama görülmektedir. Bazı ülkelerde doğal afet sigortalarında devlet desteği yokken bazı ülkelerde ise sınırsız devlet garantisi vardır. Devlet desteğinin olmadığı ülkelerde zararlar tamamen sigorta şirketleri tarafından karşılanmaktadır. Türkiye'de DASK, devlet ve özel sektörün iş birliği ile oluşturulan bir sistemdir. Ayrıca Türkiye'de tarım sektörünü tehdit eden risklerin güvence altına alınabilmesi amacıyla TARSİM kurulmuştur. Bu kapsamda oluşturulan havuz sistemi sayesinde sigorta şirketinin tek başına üstlenemeyeceği kuraklık ve don gibi klimatolojik riskler teminat altına alınmakta ve fiyat konusunda haksız rekabet önlenerek devletin prim ve hasar fazlası desteğinin etkin şekilde kullanılması amaçlanmaktadır" ifadelerini kullandı.

'DOĞAL AFETLERİN YARATTIĞI ZARARLAR ARTTI'

Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin sebep olduğu doğal afetlerin sayısının ve yarattığı zararların artmasının, sorumlu olduğu zararları tazmin etmekle yükümlü olan sigorta sektörünü ciddi sıkıntılarla baş başa bıraktığını açıklayan Yılmaz, "İklim değişikliği ve küresel ısınmanın sigorta sektörü üzerindeki en önemli etkisi sigortalı bireyler, çiftçiler, enerji arz edenler vb. grupların maruz kaldığı ekonomik zararların tanzim edilmesinde sektörün üstlenmiş olduğu öncü konum sebebi ile hasar ödemelerinde artış ortaya çıkmasıdır. Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin mal, ürün, büyükbaş hayvan, iş aksaması, motor ve sağlık sigortalarındaki zararlar üzerinde doğrudan etkisi bulunmakla birlikte sigorta sektörünün verimliliği ve geleneksel iş modelini tehlikeye sokacak dolaylı etkisi de bulunmaktadır. Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin meydana getirdiği sıcaklık artışı, susuzluk, sel ve doğal afetler sebebiyle hastalık ve ölüm oranları artmaktadır. Ortaya çıkan bu durum nedeniyle sigorta sektörünün hayat ve sağlık sigortası kapsamında tazmin edeceği tutarlar artmakta ve sektörün geleceği için sıkıntı oluşturmaktadır. Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin sigorta sektörünün birçok branşını etkileyecek olmasına karşın, mal sigortaları bundan en fazla etkilenecek branş olacaktır" dedi.

'EĞİTİM PROGRAMLARINA ÖNEM VERİLMELİ'

Sigorta sektörünün toplulukların sürdürülebilirlik riskini anlamalarına, önlemelerine ve azaltmalarına yardımcı olduğunu bildiren Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta sektörü bu riskleri fiyatlandırarak, paylaşarak ve taşıyarak, doğal tehlikeler ve iklim şokları da dahil olmak üzere birbirine bağlı sürdürülebilirlik zorluklarını yönetmek için etkili bir araçtır. Sigorta sektörü çalışanlara iklim bilincini artırıcı ürün ve hizmetlere, hasar taleplerine ve iklim riski eğitim programlarına önem verilmesi gerekmektedir. Sigorta şirketleri çalışanlarına verdikleri eğitimler ile müşterilerine, iklim kaynaklı olayların neden olduğu zararın nasıl önleneceği ve zararların yaşamlarına yönelik etkilerine karşı nasıl korunacağı konusunda bilgi vererek kamusal bilincin artırılmasına katkı sağlamalılardır. Bu sayede oluşturulan sigorta bilinci doğrultusunda iklim değişikliğinden kaynakları hasarlara ilişkin sigortalı sayısı da artırılmış olunacaktır. Tıpkı TARSİM ve DASK gibi sigorta türlerinde devlet destekleri verilebilir. Ayrıca etkisi artmakta olan risklere bazı sigorta branşlarını zorunlu hale getirebilir. Bu bağlamda kamu ve özel sektör iş birliği ön plana çıkmaktadır. Sürdürülebilir sigortacılık dahilinde iklim değişikliğinin sigorta sektörü üzerine etkilerinin tespitine yönelik gerek teorik gerekse uygulamalı çalışma sayısının az olduğu görülmektedir. Literatürde iklim değişikliği kaynaklı etkilerin daha çok hayat dışı sigortalarla ilişkilendirilerek ele alındığı göze çarpmaktadır. Bu sebeple gelecekte sürdürülebilir sigortacılıkla ilgili planlanan çalışmalarda sigortacılarımızın, iklim değişikliğinin hayat ve sağlık sigortaları gibi farklı sigorta türleri ile olan ilişkilerini araştırılmaları da gerekmektedir."

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Kasım 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 KASIM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Teknolojik Dönüşüm ve Sigorta Teknolojileri (Insurtech) (Online)	2-3 Kasım	Melike Demirel
Ekip Dinamiklerini Uzaktan Yönetebilmek (Online)	2-3 Kasım	Şahap Tokgöz
Yöneticiler İçin Solvency II (Online)	6-7 Kasım	Serhat Yücel
Y & Z, Milenyum, Nesiller Arası Etkin Çalışma (Online)	7-8 Kasım	Nilgün Yüksel
Operasyonel Mükemmellik (Operasyonel Verimlilik) (Online)	9-10 Kasım	Can Demirağ
Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması (Online)	9-10 Kasım	Prof. Rıfat Barış Tekin
Ürün Geliştirme ve Yönetimi (Yüz yüze)	14 Kasım	Menekşe Uçaroğlu
Etkili İletişim Teknikleri (Online)	14-15 Kasım	Can Demirağ
İnşaat ve Montaj Sigortaları (Online)	14-15 Kasım	Ülkem Devrim Aksar, CERT II
Hayat Sigortası Türleri ve Birikimli Hayat Sigortaları (Yüz yüze)	16 Kasım	Aşkın Düşündere
CMR ve Nakliyeci Sorumluluk Sigortaları (Online)	16-17 Kasım	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Zaman Yönetimi ile Verimlilik (Online)	17 Kasım	Funda Sezgin Tokgöz
Sigorta Şirketi Tarafında Acente Faaliyetlerinin Organize Edilmesi ve Denetimi (Yüz yüze)	21 Kasım	Menekşe Uçaroğlu
Teknik Olmayan Departmanlara Yönelik Sigortacılığa Giriş (Online)	21-22-23-24 Kasım	Faruk Ömrüuzak
Yönetimde Koçluk Yaklaşımı (Yüz yüze)	22 Kasım	Ali Aktuğ
Sigorta Sektöründe Çevik Organizasyon, Çevik Çalışan (Online)	23-24 Kasım	Melike Demirel
Hayat Sigortaları Mevzuatı ve Yargı Kararları (Online)	27-28 Kasım	Av. Nuray Dinçment
Stratejik Çağrı Merkezi Yönetimi (Online)	27-28 Kasım	Can Demirağ
Kişisel Etkinliği Artırmak ve Stres Yönetimi (Yüz yüze)	29 Kasım	Nilgün Yüksel
Excess of Loss Tretelerinin Özellikleri ve Fiyatlandırılması (Online)	29-30 Kasım	Nihat Tavşanlı



Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması

Ekonomik ve Finansal Göstergelerin Yorumlanması eğitimi 9 ve 10 Kasım tarihlerinde Prof. Rıfat Barış Tekin tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitimin amacı; en güncel verileri kullanarak, ekonominin ve finansın verdiği temel kavramları, ilişkileri, korelasyonları analiz dahil ederek Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeleri tartışmak ve geleceğe ilişkin tahmin gücünü artırmaktır. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yönetimde Koçluk Yaklaşımı

Yönetimde Koçluk Yaklaşımı eğitimi 22 Kasım tarihinde Ali Aktuğ tarafından TSEV sınıflarında yüz yüze olarak gerçekleştirilecek.
Sigorta şirketlerinin yönetici adaylarına ve yöneticilerine yönelik bu eğitim, yöneticilerin hem personeline hem de müşterilerine daha farklı yönden bakmasını sağlayacak. Kurumsal koçlukta bireye odaklanılmaktadır. Bu yaklaşımdan şirket olumlu etkilenecek, gelişecek ve verimi artacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Uygulamaya Yönelik Atölye Eğitimleri

Vakfın, uygulamalı eğitimi pekiştirmek amacıyla sunduğu "Atölye Çalışmaları" yüz yüze TSEV sınıflarında gerçekleştirilecek.
Eğitimlerde katılımcılar ilgili branş ya da konuda örnek olaylar üzerinde tartışacak, uygulamayı gerçekleştirecek, görüşlerini beyan edecek; eğitmen ise moderatör olarak eğitimi yönetecek.
TSEV sınıflarında en fazla 12 katılımcı ile gerçekleşmekte olan eğitimler sektörün ihtiyacına yönelik hazırlandı.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

EĞİTİM ADI	EĞİTMEN	TARİH
Nakliyat-Emtia Taşıma Sigortası ve Tekne & Makine Sigortası Atölye Çalışması	Kaptan Murat Işıklı	2 Kasım
Makine Öğrenmesine Giriş Atölye Çalışması	Buğra Akyüz & Dr. Güneş Aydındoğan	27-28 Kasım



Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için tasarlanan ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş" eğitim programı 5 Aralık'ta başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların çözümünü nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlıyor. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabilmektedir. Aralık ayı programı için son başvuru 1 Aralık.

Erken kayıtta indirim fırsatı eğitimler için devam ediyor

Eğitimlerde 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanmaya devam ediyor. Ayrıca erken kayıt indirimine ilave olarak, kısa süreli online eğitimlerde, toplu kayıtlarda katılımcı sayısına bağlı olarak %10 ile %25 arasında değişen oranlarda özel indirim fırsatları da sunuluyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Ürün Geliştirme ve Yönetimi

Ürün Geliştirme ve Yönetimi eğitimi 14 Kasım tarihinde Menekşe Uçaroğlu tarafından TSEV sınıflarında yüz yüze olarak gerçekleştirilecek.
Ürün geliştirme sigorta şirketleri için ön çalışması uzun süre alan, her türlü detayın öngörüldükten sonra lansmanı yapılması gereken ciddi dikkat ve çalışma gerektiren bir süreçtir. Ürün yönetimi ise başlı başına bir yönetim konusudur.
Eğitimin amacı bu süreç ile ilgili katılımcılara tecrübeye dayalı bilgileri aktarmaktır. Eğitimde ürün tasarım süreci ile başlayan yolculuğun etapları ve sonrasında ürün havuzunun yönetimi ile ilgili tecrübeye dayalı bilgiler aktarılacak. Katılımcılara klasik branş bazlı şirket yönetimi ile ürün bazlı şirket yönetimi arasındaki farklar gösterilecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Makine Öğrenmesine Giriş Atölye Çalışması

Makine Öğrenmesine Giriş Atölye Çalışması Buğra Akyüz ve Dr. Güneş Aydındoğan tarafından 27 ve 28 Kasım 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.



En sık görülen afetlere zorunlu sigorta

Doğal afetlere karşı sigorta korumasının yalnızca isteğe bağlı sigortalar aracılığıyla elde edilmesi yerine bunlardan en sık görülenler için zorunlu sigorta mekanizması getirilmesi devletin afetlerle ilgili mevzuat çerçevesindeki yükünü de azaltacaktır. Afet sigortasının yaygınlaştırılması ile ilgili olarak sadece sigortanın zorunlu kılınması yeterli olmayacak, (etkili denetim yapılarak) öngörülen zorunluluğa uyulmasının sağlanması da lazım gelecektir.

Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nca hazırlanan "Orta Vadeli Program (2024-2026) 6 Eylül 2023 gün ve 7597 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile onaylanmış ve 6 Eylül 2023'te 32301 (Mükerrer) sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış bulunmaktadır.

Bu programdaki "Makroekonomik Hedefler ve Politikalar" arasında sigorta ve emeklilik sektörünü de ilgilendiren önemli hedef ve politikalar bulunmaktadır.

Finansal istikrara ilişkin politika ve tedbirler arasında şunlar vurgulanmıştır:

- Katılım sigortacılığı mevzuat altyapısı ve ekosisteminin geliştirilmesi, katılım finans esaslarına uyumlu sigortacılık tekniklerinin daha etkin ve şeffaf şekilde uygulanmasına yönelik düzenlemelerin hayata geçirilmesi,
- Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) fon türlerinin katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanması; devlet katkısı getirilerinin artırılması, kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılması ve bu kapsamda, BES'in cazibesi artırılarak sistemdeki fon tutarı ve katılımcı sayısında artış sağlanması,
- Otomatik Katılım Sisteminin (OKS) işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği tamamlayıcı emeklilik sisteminin kurulması,
- Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortasının ihdas edilmesi.

Afet yönetimine ilişkin politika ve tedbirler arasında da;

- Tüm afet tehlikelerini kapsayacak afet sigortasının geliştirilerek yaygınlaştırılması, zorunlu deprem sigortasının beyan ve ödemesinin etkili şekilde takibinin sağlanması,
- Bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülmesi,
- 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 sigortasının yaygınlaştırılması,

özellikle vurgulanmıştır.

Aşağıda afet yönetimiyle bağlantılı hususlara değinmeye çalışacağız.

AFET SİGORTASININ YAYGINLAŞTIRILMASI

Öncelikle şunu anımsatalım: "Zorunlu Deprem Sigortası" kısaca DASK (poliçesi) olarak belirtilir. DASK'ın açılımı "Doğal Afet Sigortaları Kurumu" şeklindedir. Zorunlu sigorta ilk olarak deprem rizikosu için düşünülmüştür. Fakat hedef yalnızca depremden kaynaklanan zararları değil, ülkemizde görülebilen bütün doğal afetlerden kaynaklanan zararları sigorta koruması altına almaktır.

İklim değişikliği (küresel ısınma) sel, toprak kayması, fırtına, dolu, kuraklık gibi doğal nedenlerden ileri gelen zararları çok ileri boyutlara taşımıştır. Küresel ısınmaya rağmen don olayı da özellikle meyvecilik alanında zarar verici özelliğini sürdürmektedir. İsteğe bağlı tarım sigortası sayesinde bu son rizikoya karşı koruma elde edilmesi mümkündür. Ancak tarım sektöründeki doğa olaylarına bağlı zararlar Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarafından değil, TARSİM tarafından (kendi özel mevzuatı çerçevesinde) karşılanmaktadır.

Doğal afetlere karşı sigorta korumasının yalnızca isteğe bağlı sigortalar aracılığıyla elde edilmesi yerine bunlardan en sık görülenler için zorunlu sigorta mekanizması getirilmesi devletin afetlerle ilgili mevzuat çerçevesindeki yükünü de azaltacaktır. Afet sigortasının yaygınlaştırılması ile ilgili olarak sadece sigortanın zorunlu kılınması yeterli olmayacak, (etkili denetim yapılarak) öngörülen zorunluluğa uyulmasının sağlanması da lazım gelecektir. Bununla birlikte ülkemizde şu anda (uzun zamandır yürürlükte olan) zorunlu deprem sigortası açısından dahi yeterli yaygınlaşmanın söz konusu olmadığı da bir gerçektir.

Zorunlu sigortalara, bunların dolaylı vergi gibi algılanması ve yarattığı mali yük nedeniyle yurttaşlarımız tarafından oldukça mesafeli (soğuk) yaklaşıldığı görülmektedir. Bu sigortalar gerekli ve yararlı oldukları bilinciyle değil, sigorta zorunluluğunun yerine getirilmemesi halinde maruz kalınacak (ceza uygulanması, resmi makamlar önünde bazı işlemlerin gerçekleştirilememesi gibi) olumsuz sonuçlardan kaçınmak için yaptırılmaktadırlar. Oysa tedbirli olma gereğinin hissedilmesi ve sisteme güven duyulması (ve bunun sonucunda makul bir ücret karşılığında gönül rahatlığıyla sigorta güvencesi satın alınması) asıl olmalıdır.

"Zorunlu deprem sigortasının beyan ve ödemesinin etkili şekilde izlenmesi" ile neyin kastedilmiş olabileceği hususu tereddüt uyandırmaktadır. Sigortanın varlığı (bu hususta beyana gerek olmaksızın) Doğal Afet Sigortaları Kurumu kayıtlarından belirlenebilir. Aynı şekilde DASK tarafından deprem zararı nedeniyle tazminat ödemesi yapılıp yapılmadığı da bu kurumdan öğrenilebilir. Bir deprem sonrasında zarar görenlerin ne oranda zararlarının giderildiği devlet tarafından bilinerek bu kişilere destek sağlanması bir ihtiyaç olarak kendini göstermektedir. Bu hususta kamu makamlarının DASK ile bağlantılı bir çözüm üretmesi düşünülmelidir.

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI

Afet yönetimine ilişkin politika ve tedbirler arasında "bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılması" da vurgulanmıştır.

"Bina Tamamlama Sigortası" (BTS) 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) m.42'de ön ödemeli konut satışı hakkındaki hükümler arasında öngörülmüştür.

Ön ödemeli konut satışı sözleşmesi, tüketicinin konut amaçlı bir taşınmazın satış bedelini önceden peşin veya taksitle ödemeyi, satıcının da bedelin tamamen veya kısmen ödenmesinden sonra taşınmazı tüketiciye devir veya teslim etmeyi üstlendiği sözleşmedir. Bina Tamamlama Sigortası, satıcının taşınmazı devir ve teslim etme borcunu güvence altına alan bir sigortadır.

"Teminat" başlıklı TKHK m.42 şöyledir:

(1) Bakanlıkça projedeki konut adedi ya da projenin toplam bedeli kriterine göre belirlenecek büyüklüğün üzerindeki projeler için satıcının ön ödemeli konut satışına başlamadan önce; kapsamı, koşulları ve uygulama esasları Hazine Müsteşarlığınca belirlenen Bina Tamamlama Sigortası yaptırması veya Bakanlıkça belirlenen diğer teminat ve şartları sağlaması zorunludur.

(2) Bina Tamamlama Sigortası kapsamında sağlanan tazminat, teminat ve benzeri güvenceler iflas veya tasfiye masasına dâhil edilemez, haczolunamaz, üzerlerine ihtiyati tedbir ve ihtiyati haciz konulamaz.

Bina Tamamlama Sigortası yaptırılması gereken projelerin büyüklüğü Bakanlıkça (TKHK yürürlüğe girdiği sırada Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, halen Ticaret Bakanlığı) belirlendiğine göre, bu sigortanın yaygınlaştırılması için Bakanlığın konut sayısı ve projenin toplam bedeli kıstaslarını düşük belirlemesi lazımdır. Bundan başka bina tamamlama sigortası, satıcının teminat olarak sunabileceği yegâne enstrüman değildir. Bakanlık tarafından belirlenen diğer teminatlar da (mesela banka teminat mektubu) gösterilebilecektir. Bina Tamamlama Sigortası'nın daha yaygın hale gelmesi, bu diğer teminatların sayısının azaltılmasına ve sigorta seçeneğinin teminat sunma zorunluluğu altındaki satıcılar için daha ucuz (daha cazip) olmasına bağlıdır.

Bina Tamamlama Sigortası, TKHK m.42'den başka ayrıca 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun m.8 fk.6'da da öngörülmüştür. Bu fıkra aşağıdaki gibidir:

"Bu Kanun uyarınca yapılacak anlaşmaların usul ve esasları ile riskli alanlarda ve rezerv yapı alanlarında yürütülecek projelerin yapım işini





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

getirilmesi devletin yükünü azaltır

üstlenecek yapı müteahhitlerinin sahip olmaları gereken asgari iş tecrübesi, teknik donanımı ve mali durumu Bakanlıkça belirlenir. Bu Kanun kapsamındaki alanlarda ve parsellerde yürütülecek projeler için yapım işini üstlenen yapı müteahhidinin yapı ruhsatı alınmadan önce; kapsamı, koşulları ve uygulama esasları Hazine ve Maliye Bakanlığınca belirlenen bina tamamlama sigortası yaptırması veya Bakanlıkça belirlenen diğer teminat ve şartları sağlaması zorunludur."

Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamındaki projelerde görev alacak "müteahhit", yapım işini "arsa payı karşılığı inşaat sözleşmesi" veya "taşınmaz satış vaadi sözleşmesi" çerçevesinde üstlenmiş bulunan gerçek veya tüzel kişidir.

Şu an yürürlükte olan Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları, Bina Tamamlama Sigortası'nın ön ödemeli konut veya devre tatil satışlarında yaptırılacağını belirtmektedir (m. A.1 fk.1). Ancak bu sigortaya ilişkin olarak hazırlanan yeni genel şart taslağında bu sigortanın adı "Bina Tamamlama Kefalet Sigortası" olarak değiştirilmiş ve bunun ön ödemeli konut satışları ve buna ek olarak Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamındaki projelerle bağlantılı olarak yaptırılacağı öngörülmüştür.

Taslağın içerdiği çözümler ana hatlarıyla aşağıdaki gibidir:

Yaptırılacak kefalet sigortası ile sigortacı,

a) Satıcı veya müteahhidin iflas etmesi,
b) Gerçek kişi satıcı veya müteahhidin ölümü durumunda mirasçılarının mirası reddetmesi veya
c) Satıcının veya müteahhidin, ilgili sözleşmede belirtilen veya projede taahhüt edilen teslim tarihini izleyen 12 aylık süre içinde taşınmazı tamamlayıp teslim edememesi

hâllerinde hak sahiplerine sigorta teminatı sağlayacaktır.

Kefalet sigortası sözleşmesinin TKHK m. 42 fk.1 uyarınca (ön ödemeli konut satışı ile bağlantılı olarak) yapılması halinde sigortacı, ön ödemeli konut satışına konu oluşturan proje kapsamında satışa başlanmadan önce, bu proje (satıcı) için poliçe düzenleyecektir. Sigortacı önce projenin ön ödemeli satış yoluyla satılacak kısmına ilişkin olarak poliçede belirtilen azami bir teminat limiti tahsis edecektir. Proje kapsamında tüketicilere konut satışına başlandıktan sonra ise, konut satış bedeli üst sınır olmak üzere, sigortacının uygun gördüğü her bir tüketici için "müstakil teminat senedi" düzenlenecek ve bina tamamlama kefalet sigortasına ilişkin önemli hususlar formu ile birlikte tüketicinin sigorta ettiren tarafından iletilen adresine gönderilecektir. Müstakil teminat senetlerinin toplamının, sigortacı tarafından satıcıya tahsis edilen azami teminat limitini aşmaması gerekmektedir. Sigortacının her bir tüketici için düzenlediği teminat senedi, yalnızca tüketicinin banka kanalıyla yapacağı ödemeleri temin edecektir.

Bina Tamamlama Kefalet Sigortası sözleşmesinin 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun m.8 fk. 6 uyarınca kurulması halinde ise; sigortacı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından onaylanmış proje için poliçe düzenleyip müteahhide verecektir. Bu sigortada sigortacı tarafından,

a) müteahhidin arsa payı karşılığı inşaat sözleşmesi akdettiği arsa sahipleri için
b) projenin müteahhit payına düşen ve idarenin izin vermesinden sonra taşınmaz satış vaadi sözleşmesi ile tüketicilere satılacak kısmı için

ayrı ayrı olmak üzere teminat limiti tahsis edilerek poliçede belirtilecektir.

- Sigortacı, proje kapsamındaki her bir arsa sahibi için, bu arsa sahibinin arsa karşılığı inşaat sözleşmesi uyarınca kendisine devredilmesini talep etme hakkına sahip olduğu bağımsız bölümün bedeli ile sınırlı olmak üzere derhal "müstakil teminat senedi" düzenleyecektir. Bu şekilde düzenlenen müstakil teminat senetlerinin toplamı ise, sigortacı tarafından müteahhidin arsa payı karşılığı inşaat sözleşmesi akdettiği arsa sahipleri için tahsis edilen azami teminat limitini aşmayacaktır.
- Projenin müteahhit payına düşen kısmının taşınmaz satış vaadi sözleşmesi ile satışında, sigortacı tarafından uygun görülen her bir tüketici için "müstakil teminat senedi" düzenlenecektir.
- Projenin müteahhit payına düşen kısmındaki konutların ön ödemeli satışında ise sigortanın TKHK m.42 uyarınca (ön ödemeli konut satışı ile bağlantılı şekilde) yapılması haline ilişkin kural geçerli olacaktır. Bununla birlikte, müstakil teminat senetlerinin toplamı, sigortacı tarafından projenin müteahhit payına düşen ve idarenin izin vermesinden sonra taşınmaz satış vaadi sözleşmesi ile tüketicilere satılacak olan kısmı için tahsis edilen azami teminat limitini aşamayacaktır.

Sigortacı, satıcı veya müteahhit adına bir "teminat hesabı" tutacak ve bu hesaba, her bir hak sahibi için düzenlenen müstakil teminat senedini (düzenleme tarihi itibariyle) dâhil edecektir.

Sigortacı, gerekli ön değerlendirmeyi gerçekleştirerek kendisine bildirilen her bir hak sahibi için teminat senedi düzenleyecektir.

Sigortacı, rizikonun gerçekleşmesi halinde, sigorta tazminatı ödeme borcunu,

a) hak sahiplerine verdiği teminat senetleri uyarınca ödemekle yükümlü olduğu tutarı ödemek suretiyle "nakden tazmin" şeklinde veya
b) projeyi tamamlattırıp hak sahiplerine taahhüt edilen taşınmazın teslimi suretiyle "aynen tazmin" şeklinde

ifa edebilecektir. Karar verme yetkisi sigortacıdadır.

Sigorta tazminatı ödeme borcunu "nakden tazmin" yoluyla (diğer bir ifadeyle para ödeyerek) ifa etmeye karar veren sigortacı, sigorta tazminatı olarak yaptıkları ödemeleri yasal faizi ile birlikte tüketicilere veya proje bedelinin arsa payı karşılığına tekabül eden tutarı arsa sahiplerine ödeyecektir.

Sigorta tazminatı ödeme borcunu "aynen tazmin" (projeyi tamamlattırma) yoluyla ifa etmeye karar veren sigortacı, projeyi tamamlattıracağı müteahhidi seçerken ve denetlerken gereken özeni göstermekle yükümlü olacaktır. Proje, müteahhidin belirlenmesinden sonra makul bir süre içinde ve herhâlde en geç 24 ay içinde tamamlattırılmalı ve bu süre sonunda taşınmaz hak sahiplerine teslim edilmelidir.

Sigortacı, sigorta tazminatı ödeme borcunu nakden tazmin yoluyla ifa ettiği takdirde, hak sahibinin; projenin tamamlattırılması yoluyla ifa ettiği takdirde satıcının veya müteahhidin yerine geçecektir.

Sigorta tazminatının nakden ödenmesi hâlinde hak sahibi, teminat senedi ile teminat altına alınmış haklarını tazmin edildiği ölçüde sigortacıya devredecektir.

Sigorta tazminatı ödeme borcunun projenin tamamlattırılması yoluyla yerine getirilmesi hâlinde ise, satıcı veya müteahhidin hak sahiplerine karşı sahip olduğu haklar, proje tamamlanıp teslim edildiği ölçüde sigortacıya geçeceği gibi satıcı veya müteahhidin, projenin gerçekleştirilmesi hususunda kendilerine karşı sorumlu olanlara karşı sahip olduğu haklar da aynı şekilde sigortacıya geçecektir.

Genel şart taslağı, sigortacının, müstakil teminat senedi düzenleyip verdiği hak sahiplerine (satıcı veya müteahhit tarafından) teslimi gereken taşınmazlar üzerinde teslim borcu altındaki satıcı veya müteahhidin herhangi bir tasarrufta bulunmasını önlemek üzere mahkemeye başvurmak hakkına sahip olacağını belirtmektedir. Buna göre sigortacı mahkemeden tapuya şerh düşülmesi yönünde ihtiyati tedbir kararı verilmesini talep edebilecektir.

Bina Tamamlama Sigortası için hazırlanmakta olan yeni genel şartlar henüz taslak halinde olduğu için yukarıda verdiğimiz özet bilgiler (bu yazının kaleme alındığı sırada) kesin bir nitelik taşımamaktadır. Bunlarda kamu otoritesi tarafından gerekli görülen değişiklik(ler) söz konusu olabilecektir.

SORUMLULUK SİGORTALARI

Yapı denetimi ile ilgili sorumluluk sigortası ülkemizde ilk defa 1999 Marmara Depremi'nden sonra öngörülmüş ve uygulamaya geçilmiş fakat kısa süre sonra yürürlükten kaldırılmıştır.

Bu yıkıcı depremi izleyen yıl çıkartılan Yapı Denetimi Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (KHK/595, RG 10 Nisan 2000/24016) yapı denetim firmaları ile bu kuruluşların uzman mühendis ve mimarlarının denetimleri altında inşa edilen yapıların fen ve sanat kurallarına aykırı yapılması nedeniyle ortaya çıkan yapı hasarından kusur aranmaksızın sorumlu olacaklarını (m.18 fk.1) ve yapı denetim kuruluşlarının denetim faaliyetlerine başlamadan önce denetimini üstleneceği her bir yapı için ayrı ayrı, yapının taşıyıcı sisteminde meydana gelebilecek yapı hasarlarından kaynaklanan zararın karşılanmasını sağlamak üzere mali sorumluluk sigortası yaptırmak zorunda olduklarını (m.22 fk.1) hükme bağlamıştı. Hazine Müsteşarlığı da (şimdi SEDDK olan o zamanki sigortacılık faaliyetleriyle ilgili kamu otoritesi) bunun üzerine "Yapı Denetim Kuruluşları Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarını" yürürlüğe koymuş idi.

Bu zorunlu sigortanın ömrü -özellikle reasürans teminatı bulmaktaki zorluklar nedeniyle- uzun olamamıştı. Orta Vadeli Program (2024-2026) ise hem yapı denetimi faaliyetini yürütenlerin mesleki sorumluluk sigortasının hem de inşaat müteahhitlerinin sorumluluk sigortasının "yaygınlaştırılması" hedefini içermektedir.

Sorumluluk sigortalarının birinci ayağı olan "sorumluluk" sigorta hukukunun düzenleme alanı dışındadır. Sigorta hukuku yalnızca, yasada öngörülen sorumluluğun sigorta koruması altına alınması ile ilgilidir. Şunu belirtmekte yarar vardır: Ülkemizde hukuksal sorumluluk (zararı giderme yükümlülüğü) uzun olmayan "tavan" diğer bir deyişle zararın nedenini oluşturan davranıştan başlayarak hesaplanan zamanaşımı sürelerine tabi kılındığı ve deprem gibi doğal afetlerde binanın yapımı veya proje ve yapım sürecinin denetimi zarara yol açan doğa olayından (örneğimizde depremden) çok önce söz konusu olabildiği (birçok halde deprem meydana geldiği anda bu süre bitmiş bulunduğu) için, kâğıt üzerinde kalabilmektedir. Nitekim 1999 Marmara Depremi'nde yıkılan binaları yapan müteahhitlerin özel hukuk hükümlerine göre sorumluluğuna gidebilmek çoğu halde mümkün olmamıştır. Doğal afetlerle ilgili olarak en başta sorumluluk kurallarını ve öngörülen sorumluluklar için zamanaşımı sürelerini ihtiyaçlara cevap verecek biçimde düzenlemek lazımdır.



Dr. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılık alanında yeni uygulamalar

KÜRESEL sigorta pazarlarında olduğu gibi ülkemizde de milyarlarca dolar değerinde yeni iş potansiyelinin değerlendirilmesi amacıyla "önce dijital" kavramının öncelendiği iş modellerine doğru bir dönüşüm yaşanıyor. Sigortacılar, kişiselleştirilmiş primlere ve kullanıma dayalı teminatlara odaklanarak, daha ayrıntılı bireysel risk profilleri geliştirmek için nesnelerin interneti, gelişmiş analitiklere dayalı çözümler ve makine öğrenimini gibi dijital dönüşümün sunduğu fırsatlardan faydalanıyor. Bunun yanı sıra, geleneksel sigorta yaklaşımıyla insurtech hizmeti sunan firmalar arasındaki iş birliği, daha yeni iş modellerine ve gelir akışıyla birlikte, daha yüksek kârlılığa aynı zamanda daha düşük operasyonel maliyetlere olanak sağlamaktadır. Küresel sigortacılık alanı, diğer endüstrilerde olduğu gibi, yapay zekânın ve makine öğreniminin etkisi altındadır. Bu araçlar zaten insanlardan çok daha hızlı bir şekilde öngörüleri keşfetmek ve doğru tahminler yapmak için çok büyük miktarda veriyi analiz edebilmektedir. Bu nedenle çabaların tümü, sigorta sektörünün operasyonlarını kolaylaştırmak, risk değerlendirmelerini ve sigortacılığı iyileştirmek ve müşterilere daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunmak konusunda yardımcı olma potansiyeline sahiptir. Bu bağlamda sigorta sektörünü şekillendiren dijital teknolojilerinin geri dönüşü olmayan değişimlere ve eğilimlere nasıl imkân sağlayacağının değerlendirilmesi gerekmektedir. Bunların başında, kişiye özel ürünlerin tasarlanması gelmektedir. Dijital ekonomi uygulamalarının sonucu olarak ortaya çıkan kullanıma dayalı, isteğe bağlı ve hepsinin bir arada bulunduğu "sigortalı yaşam tarzı" ürünleri sayesinde müşteriler, halihazırda herkese uygun tek tip ürün yerine kişiye özel tasarlanan özel sigorta teminatlarını tercih edecekler. Yaşam tarzı uygulamaları sayesinde, müşteri davranışlarının daha derinlemesine anlaşılmasına bağlı olarak, daha iyi müşteri deneyimi ve marka sadakati için daha doğru risk değerlendirmelerine ve kişiselleştirilmiş primlerin hazırlanmasına yol açacaktır. Yapay zekâ ve robotik süreç otomasyonları ve daha iyi veri işleme yetenekleri sayesinde evrak işlerinin ortadan kaldırılması, davranışsal ekonomi yetenekleri içeriğinde sigorta dolandırıcılığının getirdiği aşırı yük, zaman kayıplarından kaynaklı maliyetlerin azalmasına neden olacaktır. Aynı zamanda, riskleri doğru bir şekilde belirlemek ve daha yüksek kârlılık elde etmek için sigortacılıkta yapay zekâ destekli bir talep olasılığı modeli kullanılmaktadır. Sigorta sektöründeki en yeni yapay zeka trendlerinden biri, müşterilere karmaşık görevlerde gezinme ve soruları 7/24 yanıtlama konusunda yardımcı olan sohbet robotlarıdır. Yurt dışında yapılan son araştırmalara göre müşterilerin %83'ü sigortada chatbot ile sohbet etmeyi kabul etmekte ve bu istatistikler takip edildiğinde chatbotlara olan ihtiyacın arttığı ve daha karmaşık görevleri de halledebildiği ifade edilmektir. Hatta buna ek olarak, sohbet robotlarının çapraz satış ve satış büyütmede, teklif alma yönetiminde veya potansiyel müşteri yaratmada yararlı olabilecekleri, ayrıca yeni müşteriler için daha iyi teklif alternatifleri sunabilecekleri ifade edilmektedir. Böylece yapay zekâ ve otomasyonun, müşteri deneyimi, maliyet optimizasyonu, operasyonel verimlilik, pazar rekabet gücü ve daha yeni iş modellerinde iş sonuçlarını derinden etkilemesi ve iyileştirmesi güçlü bir şekilde hissedilmektedir.

Gelişmiş analitik yaklaşımlar ve proaktif uygulamalar

Artık sigorta primlerinin, Nesnelerin İnterneti, mobil özellikli insurTech uygulamaları ve uygulanabilir cihazlar gibi teknoloji destekli yeni veri kaynakları sayesinde son derece kişiselleştirilmiş hale geleceği görülmektedir. Örneğin, bağlantılı cihaz pazarında önümüzdeki beş yıl içinde güçlü bir şekilde büyüme beklenmektedir. Böylece anlık müdahalelerle sigortacıların ve bireysel müşterilerinin maruz kaldığı kayıplara ilişkin gerçek zamanlı ve doğru veriler elde edebilecektir. Örneğin, Avrupa merkezli bir sigorta şirketinin Panasonic sensörleri kullanma ortaklığı sayesinde, sorunların hızlı ve bilinçli bir şekilde azaltılması için hem sigorta şirketine hem de müşterilerine mobil uyarılar sağlamaktadır. Ayrıca, drone ve görüntüleme teknolojisi sayesinde sigortacılar uzaktan ve doğru tahminler için güçlü analizler yapabilmektedir.

- businessinsider.in/the-insurtech-report-how-financial-technology-firms-are-helping-and-disrupting-the-nearly-5-trillion-insuranceindustry/articleshow/60258913.cms
- plecto.com/blog/sales-performance/trends-insurance-industry/
- wns.com/perspectives/articles/articledetail/595/top-5-trends-in-the-insurance industry



Infinix GT 10 Pro iddialı tasarımıyla ön plana çıkıyor

Teknik olarak bakılırsa oyun odaklı Infinix GT 10 Pro, 6,67 inç AMOLED ekranında 120 Hz yenileme hızı ve 1080×2400 piksel çözünürlük sunuyor. Kutusundan Android 13 üstü Pure XOS arayüzü ile çıkan telefon, gücünü 6 nm üretim sürecinden çıkan Mediatek Dimensity 8050 işlemciden alıyor ve 8 GB RAM + 256 GB depolama ile geliyor. 45W şarj destekli 5.000 mAh pile üzerine kurulan telefonun önünde 32 megapiksellik bir selfie kamerasına yer veriliyor. Arkada ise 108 megapiksellik geniş açı + 2 megapiksellik makro + 2 megapiksellik derinlik kameraları bir araya getiriliyor. Cihaz, 8 GB RAM + 256 GB depolama özelinde 19 bin 999 lira satış fiyatı üzerinden elde edilebiliyor.

Sony, yeni kablosuz mikrofonlarıyla kaliteli ses sağlıyor

Sony, kablosuz mikrofonlarını tanıttı. Firmanın açıklamasına göre son teknoloji ürünü mikrofonlar, yüksek kaliteli ses yakalamayı hafif bir tasarımla birleştiriyor.

Sony, ECM-W3, ECM-W3S ve ECM-S1 modelleriyle video içeriği oluşturucularına çeşitli çekim senaryolarında üstün ses kaydı elde etme olanağı sağlıyor. Modeller hakkında firma detaylı olarak şunları paylaşıyor: "ECM-W3 iki kanallı bir alıcı ve iki mikrofon, ECM-W3S ise tek kanallı bir alıcı ve bir mikrofon donanımı ile vLog'lar ve röportajlar gibi çeşitli çekim senaryolarında kullanıcısına kolaylık tanıyor. Aynı zamanda kameradan uzakta çekim yaparken bile yüksek kaliteli sesleri kolayca kaydetmenizi sağlıyor."





Huawei Watch GT 4 şık tasarımıyla öne çıkıyor

Huawei Watch GT 4 modelinin iki tasarım varyasyonu bulunuyor. 46 mm'lik Huawei Watch GT, güçlü ve sağlam bir gövdeye sahip sekizgen tasarımla geliyor. 41 mm'lik Huawei Watch GT 4 41mm ise mücevher parçalarını andıracak şekilde tasarlanmış şık kolye tasarımına sahip. Watch GT 4, farklı stillere, kişiliklere ve durumlara uyacak kadar çok yönlü ve 8 farklı renk seçeneğiyle sunuluyor. Akıllı saat, PPG Aritmi Analizi, menstrüel döngü yönetimi 3.0 ve uyku nefes farkındalığı olmak üzere üç önemli özellik ekliyor. Yeni akıllı saat derin öğrenme yöntemine dayanan çok kanallı bir sinyal geliştirme algoritması içeren TruSeenTM 5.5+ sağlık göstergesi izleme teknolojisini bünyesinde barındırıyor. Kullanıcılar, kalp sağlıklarını daha doğru bir şekilde okuyabiliyor.

2024 Mazda2 Hybrid modern bir çizgiye sahip

Mazda, 2024 Mazda2 Hybrid modelini Avrupa merkezli olarak karşımıza çıkardı. Ufak yapısıyla özellikle gençlerin ilgisini çekecek araç, genel olarak modern bir çizgiye sahip. Versiyona göre 16 inç ya da 17 inç jantlar üzerine kurulabilen araç, "Glass Blue" adı verilen yeni bir renk seçeneğini de sunuyor.

Araç, en üst versiyonunda 10,5 inç boyutunda dokunmatik ekran taşıyor. Dijital gösterge takımının da eksik edilmediği yeni Mazda2 Hybrid için Prime, Centre, Exclusive, Homura ve Homura Plus isimleri verilen beş farklı donanım paketi sunuluyor. 2024 Mazda2 Hybrid, gücünü 59-kW'lık tek bir elektrik motoru ile desteklenen 1,5 litrelik üç silindir benzinli motordan alıyor. Hibrit temelde toplam 114 beygir güç ve 169 Nm tork getiren araç, gücü öne CVT şanzıman ile aktarıyor ve 0'dan 100 km/s hıza 9,7 saniyede çıkabiliyor.





Elektrikli 2024 Honda Prologue 451 Nm tork getirecek

Tek motorlu ve dört çeker çekiş sunan çift elektrik motorlu versiyonları olacak Elektrikli 2024 Honda Prologue, en üstte 288 beygir güç ve 451 Nm tork getirecek. Güç konusunda hitap ettiği kitleyi fazlasıyla memnun edecek araç, 85 kWh kapasitesindeki lityum-iyon batarya paketi ile 483 km karma sürüş menzili getirecek. 155 kW'a kadar "DC" temelli hızlı şarj üzerinden 10 dakikada 105 km menzil kazanabilecek Prologue, Honda tarafından açıklanan resmi verilere göre 4 bin 877 mm uzunluğunda ve 3 bin 94 mm dingil mesafesine sahip.Otomatik kararan dikiz aynası, panoramik açılır tavan ve 12 hoparlörlü Bose premium ses sistemi gibi detaylara da sahip olan model, ses getirmeyi başaracak.



Vivo V29 Pro 50 megapiksel selfie kamerasına sahip

3 farklı renk seçeneğine sahip olan ve bir versiyonunun arkası renk değiştirebilir şekilde hazırlanan Vivo V29 Pro, büyük kamera modülünde üç farklı kamera barındırıyor. Bu kameraların spesifik olarak OIS'e sahip 50 megapiksellik geniş açı +12 megapiksellik telefoto +8 megapiksellik ultra geniş açı olduğu açıklanıyor. Özellikle ana kamerası ile iyi portre fotoğraflar çekilebilecek gibi görünen 188 gramlık telefonun, 6,78-inç 2800×1260 piksel boyutunda 120 Hz AMOLED ekran üzerine kurulduğu ve gücünü MediaTek Dimensity 8200 işlemciden aldığı aktarılıyor. 80W hızlı şarj destekli 4.600 mAh pil ile yolda bulunan telefon, 50 megapiksellik selfie kamerası ile sınıfında dikkat çekiyor.

The Freestyle 2.Nesil taşınabilir ekran alanında öne çıkıyor

Samsung, tek elde tutulabilecek kadar küçük ve hafif olmasının yanı sıra tasarımıyla dikkat çeken, taşınabilir ekran boyutunu ileriye götüren The Freestyle 2. Nesil'i piyasaya sürdü. Türkiye'de 28 bin 299 liraya alınabilen model hakkında, "İlk olarak lanse edildiği 2022 yılından bu yana taşınabilir ekran alanında dikkatleri üzerine çeken The Freestyle, şimdi yenilenen özellikleriyle tüketicilere benzersiz deneyimler sunmayı hedefliyor" diyen Samsung Türkiye, ek olarak şunları aktardı: "Smart Edge Blending (Akıllı Çift Yansıtma) özelliği, The Freestyle 2. Nesil'deki en büyük yeniliklerden biri. Bu özellik, resimler ve videolar için büyük bir ekran oluşturmak amacıyla iki tane The Freestyle cihazından gelen projeksiyonu sorunsuz bir şekilde birleştiriyor. Kullanıcılar, iki cihazı SmartThings uygulamasıyla birbirine bağlayıp senkronize ederek her yerde daha büyük ekran deneyimini yaşayabiliyor."



Fiyat performans odaklı telefon: Samsung Galaxy S23 FE

Standart bir tasarıma sahip olan ve dört farklı renkte hazırlanan Glaxy S23 FE, gücünü Samsung'a göre pazara göre değişen gelişmiş bir 4 nm işlemciden alıyor. 76.5 X 158 X 8.2mm boyutlarında ve 209 gram ağırlığındaki S23 FE, 6,4-inç Dynamic AMOLED 2X FHD+ ekranında 120 Hz yenileme hızı (60-120 Hz arası çalışabiliyor) sunuyor. 10 megapiksel F2.4 selfie kamerasına sahip telefon, arkasında 12 megapiksel F2.2 ultra geniş açı + 50 megapiksel F1.8 geniş açı + 8 megapiksel F2.4 "3X" telefoto kameralarını bir araya getiriyor. Şu an sadece 8 GB + 128 GB ve 8 GB + 256 GB versiyonları hazırlanan model, 25W şarj destekli 4.500 mAh pil üzerine kuruluyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Amortismanda bazı özellikli durumlar

İŞLETMEDE bir yıldan fazla kullanılan ve yıpranmaya, aşınmaya veya değerinde düşmeye maruz kalan maddi ve gayri maddi duran varlıkların aktif değerleri Vergi Usul Kanunu (VUK) hükümlerine göre amortisman ayırmak suretiyle itfa edilmektedir. Boş arsa ve araziler amortismana tabi değildir. Amortismana konu varlıklar, amortisman ayırma şartları ve amortisman ayırma yöntemine ilişkin belirlemeler VUK'nun 313. ile 321. Maddeleri arasında yer almaktadır. Amortisman oranları, iktisadi kıymetlerin faydalı ömürleri de dikkate alınmak suretiyle Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca yayımlanan 333 Sıra No'lu VUK Genel Tebliğinde yer alan listede belirlenmiştir. Sözkonusu genel tebliğdeki listede, daha sonra çeşitli tarihlerde bazı değişiklikler yapılmıştır. Listedeki herhangi bir sınıflamada yer almayan amortismana tabi iktisadi kıymetlere uygulanacak amortisman oranları için mükellefler Gelir İdaresi Başkanlığı'na müracaat edecekler, gelen cevaba göre uygulama yapacaklardır.

Binek otomobiller hariç iktisadi kıymetlerde; yıl içinde hangi tarihte satın alınırsa alınsın yılın tamamı için yıllık amortisman ayrılması esası mevcuttu. 26 Ekim 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7338 sayılı Kanunla yapılan değişiklikle; isteyen mükelleflere yeni iktisap edecekleri kıymetler için aktifte kaldığı gün süresi hesaplaması ile amortisman ayırma imkânı getirilmiştir. (Yıllık gün toplamı 365 olarak dikkate alınacaktır) Binek otomobillerde bu uygulama geçerli olmayıp eskisi gibi ay esasına göre amortisman ayrılmasına devam olunacaktır. (Düzenleme 26 Ekim 2021 tarihinde yürürlüğe girmiştir.)

İktisadi kıymetin, amortismanının Bakanlıkça belirlenen orandan daha düşük oranda ayrılması halinde eksik ayrılan amortisman tutarı kadar hak kaybı olmakta, bu eksikliğin amortisman süresinin uzatılarak giderilmesi mümkün bulunmamakta idi. 26 Ekim 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7338 sayılı Kanunla yapılan değişiklik uyarınca; mükellefler isterlerse Bakanlıkça tespit edilen oranlar yerine daha düşük oranlarla amortisman ayırabileceklerdir. Ancak, bu uygulamaya esas alınacak süre, Bakanlıkça belirlenen sürenin iki katını ve elli yılı aşamayacaktır. Öte yandan, mükellef tercihini bir kere bu yönde kullandıktan sonra oranı değiştiremeyecektir. (Sabit kıymetin envantere alındığı ilk geçici vergi döneminde bu tercih kullanılabilecektir) Örneğin; Bakanlıkça faydalı ömrü 10 yıl dolayısıyla amortisman oranı %10 olarak tespit edilmiş bir sabit kıymet için mükellef isterse 20 yıl üzerinden %5 oranıyla amortisman hesaplayabilecektir. 2021 yılından önce alınan kıymetler için bu tercihin yapılamayacağını düşünüyoruz.

Yine 7338 sayılı Kanunla VUK Geçici 30. Maddede yapılan değişiklik uyarınca; imalatçıların, yatırım teşvik belgesi sahiplerinin, ar-ge, yenilik ve tasarım faaliyetlerinde bulunanların 2023 yılı sonuna kadar iktisap edecekleri bazı yeni makine ve teçhizat için, (Maddede belirtilen şartların sağlanması kaydıyla) Bakanlıkça tespit edilen faydalı ömür ve amortisman oranlarının yarısı esas alınmak suretiyle amortisman hesaplanabilecektir.

VUK'nun 272. Maddesine göre; normal bakım, tamir ve temizleme giderleri dışında, gayrimenkulü genişletmek veya iktisadi kıymetini devamlı olarak artırmak maksadıyla yapılan harcamaların doğrudan gider kaydedilmesi mümkün olmayıp, gayrimenkulün maliyet bedeline eklenerek amortisman suretiyle itfa edilmesi gereklidir. Bununla birlikte, Gelir Vergisi Kanununun 40/7. Maddesine 2016 yılında 6728 sayılı Kanunla eklenen hüküm ile; işletmeye dahil olan gayrimenkulün iktisadi değerini artırıcı niteliği olan ısı yalıtımı ve enerji tasarrufu sağlamaya yönelik harcamaların, yapıldığı yılda doğrudan gider yazılabilmesine imkan sağlanmıştır. Dolayısıyla; esas itibariyle gayrimenkulün maliyetine eklenerek amortisman yoluyla itfa edilmesi gereken bu tür harcamaların tamamı, Kanundaki özel hüküm uyarınca bu yola gidilmeden doğrudan gider kaydedilecektir.



Ankara Sigorta'dan klasik ve antika otomobil sahipleri için yeni ürün: *Ankara Klasik*

Ankara Sigorta, yeni ürünü Ankara Klasik'i tanıtmak için özel bir imza töreni düzenledi. Ankara Sigorta Genel Müdürü Vefa Murteza ve Antika Otomobil Federasyon Başkanı İlker Tayalı'nın katılımıyla gerçekleşen etkinlikte ayrıca İstanbul Klasik Otomobilciler Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Emre Dursun, Ankara Sigorta'nın Ankara Klasik Proje Ekibi (Kaan Tezyel, İlknur Bal ve Handan Evren) de yer aldı. Bu özel etkinlikte Ankara Klasik, antika ve klasik araç sahipleri için özel tasarlanmış trafik ve kasko ürününü içeren bir kampanya olarak kamuoyuna duyuruldu.

Ankara Klasik, klasik ve antika otomobil sahipleri için mükemmel bir çözüm sunuyor. Bu özel ürünün en dikkat çeken özelliği, sahiplerine tüm araçlarında %25 oranında fiyat avantajı sağlaması. Ankara Klasik proje ekibine göre, klasik araç koleksiyoncularının ve tutkunlarının güvende hissetmelerini ve yatırımlarını korumalarını sağlayacak bir fırsat olarak büyük ilgi görecek.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Vefa Murteza, bu yeni ürünün önemini vurgulayarak şunları söyledi: "Ankara Klasik, Türkiye'nin zengin antika otomobil mirası ve tutkulu koleksiyoncuları için özel olarak tasarlandı. Biz de Ankara Klasik ürününü, araçlarının sahipleri için ne kadar kıymetli olduğunun bilincinde aynı özveri ile güvence altına almayı amaçladık. Ankara Sigorta olarak yeni ürünümüz ile en değerli varlıkları koruma konusundaki taahhüdümüzü bir kez daha yineliyoruz."

Kârlılık artışa geçti: Kaskoda 15 milyar liralık kâr

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayımladığı teknik kâr ve zararı gösteren tablolara göre, sigorta sektörü 2023'ün ilk 6 ayında hayat dışında 23 milyar 487 milyon lira teknik kâr elde etti. Bu rakam geçen yılın aynı döneminde 281 milyon lira idi. Hayat branşında ise 2023 yılının ilk 6 ayında 3 milyar 930 milyon lira teknik kâr elde edildi. Geçen yılın aynı döneminde hayatta 1 milyar 746 milyon lira teknik kâr elde edilmişti.

Hayat dışını branş bazında değerlendirecek olursak, 2023'ün ilk 6 ayında geçen senenin aynı dönemine göre kıyaslama yapıldığında kaskodaki artış dikkat çekti. Kaskoda ilk 6 ayda teknik kâr 503 milyon liradan 15 milyar 335 milyon liraya çıktı. Genel zararlar, nakliyat, hastalık – sağlık, kefalet, finansal kayıplar, hukuksal koruma sigortalarındaki teknik kârın artışa geçmesi ise sektör açısından önemli gelişmelerden biri oldu.

Genel zararlarda geçen senenin ilk 6 ayında 640 milyon lira teknik kâr elde edilirken bu sene kâr 2 milyar 246 milyon lira olarak gerçekleşti. Nakliyatta ise kâr, 504 milyon liradan 626 milyon liraya çıktı. Geçen senenin aynı dönemiyle karşılaştırıldığında teknik kârlılık; hastalık-sağlıkta 994 milyon liradan 4 milyar 998 milyon liraya, kefalette 32 milyondan 168 milyon liraya, finansal kayıplarda 6 milyon liradan 179 milyon liraya, hukuksal korumada ise 173 milyon liradan 465 milyon liraya yükseldi.

Bununla beraber ilk 6 ayda zarar eden branşlar da oldu. Trafik sigortasında ilk 6 ayda 5 milyar 722 milyon lira zarar edildi. Geçen senenin aynı döneminde ise söz konusu branşta 5 milyar 843 milyon lira zarar yazılmıştı. Hava araçlarında 47 milyon lira, su araçlarında ise 40 milyon lira zarar edildi.



SEFO Türk müzisyen ve söz yazarı Sefo, Mart 2018'de ilk şarkısı "Yalan" ile müzik kariyerine başladı. "Bilmem Mi?" isimli Reggaeton tarzı şarkısıyla geniş kitlelerce tanınan şarkıcı, 'Araba' isimli şarkısıyla da müzikseverlerin beğenisini topluyor.

YERLİ

1. Araba- Sefo
2. Aklına ben gelicem- BLOK3
3. Gitme- Reynmen
4. Canın Sağ Olsun- Semicenk, Rast
5. Aşkın Olayım- Simge
6. Sakladığın Bir Şeyler Var- Dedublüman
7. Pişman Değilim- Semicenk, Doğu Swag
8. Tutun Sen Bana- Yüzyüzeyken Konuşuruz
9. Manolya- Kurtuluş Kuş, Burak Bulut
10. Zalim- Sezen Aksu



KENYA GRACE İngiltereli şarkıcı, söz yazarı ve yapımcının Major Records/ Warner aracılığıyla çıkardığı Strangers single'ı ilk günden Birleşik Krallık Single Listesi'nde 2 numaraya kadar yükselmeyi başardı.

GLOBAL

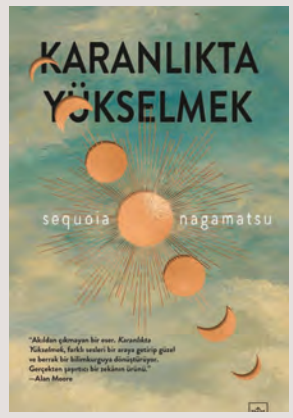
1. Strangers- Kenya Grace
2. Qlona- Karol G, Peso Pluma
3. Greedy- Tate McRae
4. Lala- Myke Towers
5. Vampire- Olivia Rodrigo
6. Columbia- Quevedo
7. What Was I Made For?- Billie Eilish
8. Fukumean- Gunna
9. Daylight- David Kushner
10. Primera Cita- Carin Leo

Kaynak: Spotify

Karanlıkta Yükselmek

Sequoia Nagamatsu

Yıl 2030. Küresel ısınma buzulların hızla erimesine yol açıyordu. Bilim insanları Kuzey Kutup Dairesi'nde yaptıkları araştırmalar sırasında binlerce yıl önce şu an var olmayan bir virüsten ölmüş bir cesedi incelerken virüsün tüm dünyaya yayılmasına sebep olmuşlardı. İnsanlığın Kutup Vebası'na karşı on yıllar süren mücadelesi medeniyetleri, kuralları ve ahlak anlayışını değiştirirken bir grup insan da bu ölmekte olan gezegenden kaçış yollarını aramaktaydı. Nagamatsu okurları iklim krizi sonrası hayatın yeniden inşa edilmesinin yüzlerce yıl süreceği bir maceraya davet ediyor.

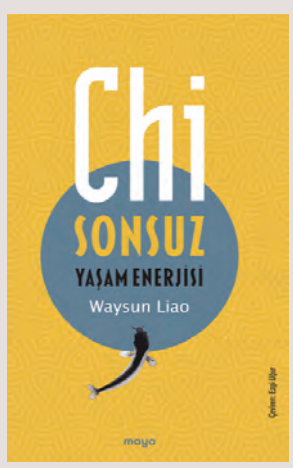


Chi: Sonsuz Yaşam Enerjisi

Waysun Liao

Chi, evrende hem içimizde hem dışımızda akan görünmez yaşam enerjisidir. Ustaca kullanıldığında sağlık ve zindelik konularında kayda değer bir etkisi olabilir. İşte bu kitap Chi'nin ne olduğunu, sağlıklı ve zinde bir yaşam için gerekliliğini doğrudan ve yalın bir şekilde açıklayan muhteşem bir giriş niteliğinde.

Chi'yi gayet kolay bir dille anlatan bu kitap sayesinde okurlar, yazarın gösterdiği belirli nefes alma teknikleri ve temel egzersizler yoluyla kendi Chi'lerini tanıyabilecek, geliştirebilecek ve güçlendirebilecek. Bir yandan Chi enerjinizi geliştirirken, diğer yandan onun temel ilkelerini anlamak için daha derinlere inebileceksiniz.



Kurşun Kalem *Dilek Özhan Koçak*

"(...) Bekledim, rastlantıların bir ipe dizilmiş gibi birbirini izlemesini, yani âlemdeki o ince terazinin tartıp yönettiği zamanın, kendi kendine adalet çarkını tetiklemesini bekledim. Boşu boşuna." İntikam, hesaplaşma, kısasa kısas... Gördüğü her kötülüğü sineye çeken, nefreti kendinde zararlı bilen ve acının müşterek yaşanmadığına inanan insanların dahi uğradığı çetin duraklar. Çocuk veya yetişkin, öç alma isteği tek bir duyguyla, basit veya derin bir öfkeyle kararır herkeste. Yazar, bir ailenin yok oluşunu, kabarık bir kin defteriyle, her şeye şahit bir çorapla, bildiklerini yalnızca "hav"layabilen köpeklerle ve ölümü mümkün kılan araçlarla anlatıyor. Ustaca kurguladığı bu hikâyeyi, Hakkı'nın ahkâmını ve adaletini dipdiri bir dehşetle bırakıyor okurun vicdanına.





KARIŞIK ÇAL | 'TRAVMATİK MÜZİK ZEVKİ'

Konukların etrafta kimseler yokken hangi şarkıyı mırıldandıklarını, hayatlarının unutulmaz anlarında fonda ne çaldığını yakın markajdan inceleyen Karışık Çal'ın bu bölümdeki konuğu müzisyen ve içerik yöneticisi Boğaç Soydemir. Soydemir ile müziğin etrafında dolaşan bu bölümü QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



HANGİ FİLM HANGİ ZAMANDA? | DİLAN BOZYEL

Enes Kudu'nun sunuculuğunu üstlendiği "Hangi Film Hangi Zamanda?"nın bu bölümünde fotoğraf sanatçısı ve yazar Dilan Bozyel ile Metin Erksan'ın yönettiği, ve başrollerini Müşfik Kenter ile Sema Özcan'ın paylaştığı Sevmek Zamanı filmi masaya yatırılıyor. Bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ŞİİR DİNLETİSİ | 'AH YALNIZLIĞIN GÖMÜK KAPILARI'

İş Sanat'ın edebiyatımızın usta isimlerinin eserlerini sahneye taşıdığı dinletiler, Melih Cevdet Anday'ın şiirlerinden derlenen "Ah Yalnızlığın Gömük Kapıları" adlı dinletiyle devam ediyor. Tilbe Saran, Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek'in seslendirdiği bu dinletiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



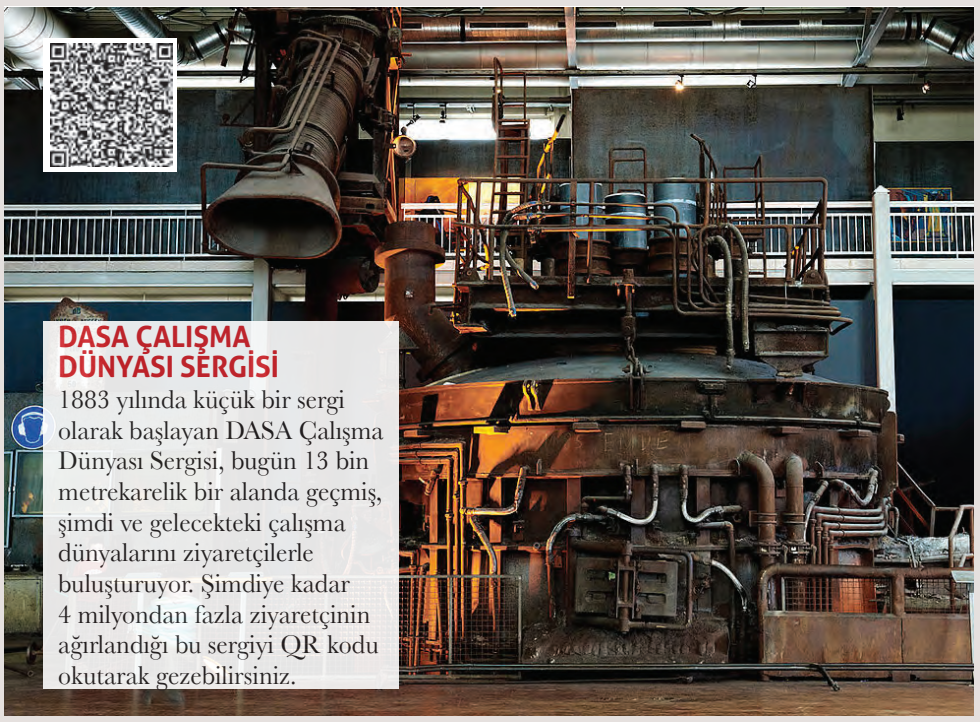
LEE UNGNO MÜZESİ

Müze, Kore modern ve çağdaş sanat tarihinde önemli bir figür olan Goam Lee Ungno'nun (1904–1989) yaşamını ve yaratıcı kariyerini sanatseverlerle buluşturmak ve gelecek nesillere aktarmak amacıyla Mayıs 2007'de açıldı. Lee'nin Doğu ile Batı arasında bir buluşma noktası olan dünyasını keşfetmek için QR kodu okutabilirsiniz.



LONGWOOD BAHÇELERİ

Dünyanın en büyük bahçecilik müzelerinden biri olan Longwood Bahçeleri, bin 100 dönümlük alanda yer alan 10 binden fazla bitki türünü görebileceğiniz göz kamaştırıcı bahçeler, ormanlık alanlar, çeşmeler, Aeolian orgunu ve büyük bir konservatuardan oluşuyor. Her yıl bir milyondan fazla ziyaretçiyi ağırlayan bu bahçeleri QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



DASA ÇALIŞMA DÜNYASI SERGİSİ

1883 yılında küçük bir sergi olarak başlayan DASA Çalışma Dünyası Sergisi, bugün 13 bin metrekarelik bir alanda geçmiş, şimdi ve gelecekteki çalışma dünyalarını ziyaretçilerle buluşturuyor. Şimdiye kadar 4 milyondan fazla ziyaretçinin ağırlandığı bu sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

İlelebet Cumhuriyet

BİZLERİ insan evladına yaraşır bir yaşama kavuşturan Cumhuriyet'imizin 100. kuruluş yılını kutluyoruz.

Kutlu olsun. Ne mutlu bize...

Nasıl limana hapsedilmiş bir gemi palamarlarından kurtulup açık denizlere, özgürlüğe doğru yol almanın sevincini yaşarsa; bizler de Türk ulusu olarak, bundan tam 100 yıl önce Yüce Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk sayesinde zincirlerimizden kurtulup insanlık onuruna yakışır bir hayata kavuşmanın sevincini yaşıyoruz.

Cumhuriyet, toplumların ulaşmak istediği en önemli yaşam ve yönetim tarzıdır.

Milletimizin insanlık onuruna yakışır bir yaşam sürme mücadelesinin sonunda bundan tam bir asır önce ulusumuz cumhuriyet rejimine kavuşmuş ve 29 Ekim 1923 tarihinde Türkiye Cumhuriyeti kurulmuştur. Başta Yüce Önder Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere Cumhuriyetimiz'in kurulmasında derin izleri bulunan kurucularımızı saygıyla anıyoruz.

Cumhuriyet aydınlanmadır.

Cumhuriyet özgürlüktür.

Cumhuriyet erdemdir.

Cumhuriyet fazilettir.

Cumhuriyet irfandır.

Cumhuriyet insanlık onurudur.

Cumhuriyet eşitliktir.

Cumhuriyet din, dil, ırk ayırmaz.

Cumhuriyet kardeşliktir.

Cumhuriyet çağdaştır.

Cumhuriyet insanca yaşamaktır,

Cumhuriyet haktır ve başkalarının hakkına saygı duymaktır.

Cumhuriyet kolay kurulmadı ve bu hak kolay kazanılmadı. Cumhuriyetin kurulmasıyla çok büyük işler başarıldı. Tabii ki başarılarımızla gurur duyuyoruz, başaramadıklarımız ise mücadelemizin henüz tamamlanmadığını gösteriyor. Yapılması gerekenleri yerine getirmek ve Cumhuriyetin değerlerini korumak hepimizin sorumluluğudur.

Yaptıklarımız yapacaklarımızın garantisi olmalıdır.

Cumhuriyet dinamiktir, ulusumuz ve insanlık için bütün gelişmelere ayak uydurmak vatandaşlık ve insanlık görevidir.

Ne demişti Yüce Önderimiz;

"Benim naçiz vücudum, elbet bir gün toprak olacaktır, ancak Türkiye Cumhuriyeti ilelebet payidar kalacaktır."

Cumhuriyet'imizin 100'üncü yılını kutluyorum.

İlelebet Cumhuriyet.

İstanbul, 22 Ekim 2023



ALİ ERÜL
› alierul@gmail.com

Hışşşşt!

İŞ için Londra'ya gittim üç günlüğüne. Şehir merkezine yakın büyükçe bir otelde kaldım. 3 gün boyunca sürekli toplu taşıma ile şehri bir uçtan diğerine kat ettim. Aradaki boş zamanlarımda da birkaç sevdiğim bölgeye gidip, meydanlara cepheli yerlere oturup insan izledim bol bol.

Çok gözlemim var ve hepsini bir yazıya sığdırmak olası değil ama şimdilik sadece seslerden bahsedeceğim.

Bir kere motorlu taşıt gürültüsü bitmek üzere orada. Özel araçların üçte biri elektrikli şimdiden, kalanların da yarıya yakını hibrit. O meşhur siyah taksilerin hepsi elektrikli olmuş. Akıllı telefon uygulamaları ile yolcu taşımacılığı yapan özel şirketlerin anlaşmalı araçları da aynı şekilde.

Çöp kamyonları elektrikli. Polis araçlarının bir kısmı elektrikli. Kurye motosikletlerinin çoğunluğu da öyle.

Kısacası tren yoluna yakın bir yerde değilseniz rahatsız edecek hiçbir motor sesi yok. Zaten korna çalan, yolu açılsın diye aracına siren taktıran filan da hemen hiç olmadı oralarda.

Market ve restoranların tüm malzeme tedariği sabah 7'den önce bitirildiği için yükleme & boşaltma seslerini de duymuyorsunuz.

Kaldığım otelin 100 metre ilerisinde kalabalık bir orta okul vardı. Bir sabah okula gidişlerine, ertesi gün de çıkış saatlerine denk geldim tesadüfen. Okul kapısında bekleyen servisler, dörtlülerini yakarak yolu kapatan özel araçlar olmadığı için de trafik tıkanması, kaza riski, hır gür çıkma durumu da olmuyor doğal olarak.

Otelin arka tarafında geniş ve uzun bir cadde vardı. Genellikle etnik ürün ve hizmet sunan dükkanlar vardı o caddede. Orada bile "gellll vatandaş, gelll akşam pazarı" sesi duymadım hiç.

Otel 200 odaya yakın büyük bir otel. 40-50 kişilik Çinli, Meksikalı grupların biri giriyor, biri çıkıyor sürekli. Onları taşıyan otobüsler de elektrikli. Otobüse binen ya da inen turistlerin hiçbiri yüksek sesle bağırmıyor eşine, çocuğuna ya da diğer bir grup üyesine.

Rahatsız edecek gürültü o kadar az ki gazı kökleyip asfaltı ağlatan o motorcuyu, ya da barda yüksek sesle cep telefon görüşmesi yapan o adamı çok net anımsıyorum. Bir de dönüşte havaalanında herkes sessiz sedasız uçuşunu beklerken aramızdaki en az 15 mt mesafeye rağmen "Abi, Londra'dayım, akşama dönmüş olacağım İstanbul'a, Pazartesi sabahı ilk iş geleyim yanına" konuşmasını yapan beyefendiyi.

Haa unutmadan Londra'da da bir sürü yeni bina yapılıyor, özellikle de işyerleri ve çok daireli konut blokları. Ama onlar bile rahatsız edecek bir gürültü yapmıyor inanın.

Çok mu zor bu seviyeye gelmek?

Kültür, Akdenizli kanı filan demeyin. Akdeniz'de de bir sürü ülke gördüm ama Kuzey Afrika'dakiler dahil bizim kadar düzenli ve sürekli gürültü yaratan başka bir yer yok gördüğüm şehirler içinde. En son kaldığım yurtiçi otelde gece yarısını geçe odamıza dönerken 3 km ötedeki gece klüpleri bizim odadaki hoparlöre bağlanıp yayın yapıyor gibiydi resmen.

Sesini yükseltmek haklı çıkma arayışı olabilir ya da ticari bir gel gel yöntemi olabilir, gürültülü motorlu araçlar ekonomik kaynaklı olabilir, gün ortasında çöp toplamak, ya da bir tatil günü sabahtan akşama matkapla çalışmak düşüncesizlik/plansızlık olabilir.

Ama hepsinin bir çaresi var. Kamu sağlığı ve psikolojisini etkileyecek eşiği belirlersin, bunun yanına da gürültü yaratan hizmetlerin saatlerini değiştirirsin, bunlara uymayanlara da çok ağır cezalar verirsin.

Ben mahallemizin rengi seyyar satıcıyı da istemiyorum. Kamyonetine taktığı hoparlör ile bir gün kabak, bir gün mısır, bir gün karpuz satıyor böğürerek. Bu kadar geniş yelpazede bir arzın varsa git bir yer kirala, ya da çek kamyonetini bir yere, biz de o günün fırsat ürünü ne diye merak edip yerine gelelim sessizce!

Aynını yerel yönetimler de yapıyor maalesef. Duyuracağın şey ne ise sessizce yap, SMS/email at, uygulamadan mesaj gönder! Zaten basen ölçümüze kadar her türlü bilgimiz var her yerde.

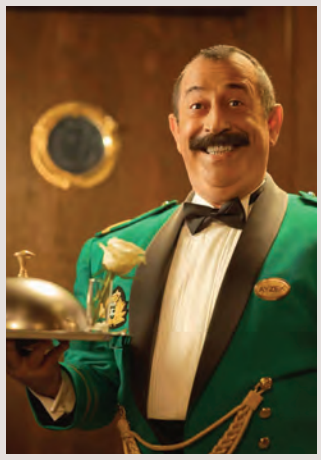
Görüşmek üzere,



Yönetmen: Murat Kepez
Senaryo:
Eray Akyamaner, Uğur Güvercin
Oyuncular: Doğa Rutkay, Ali Sunal, Ege Kökenli
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Hava Muhalefeti

Hava Muhalefeti, bir hafta sonu kaçamağı yapmak için bindikleri uçakta kendilerini beklenmedik olayların içinde bulan Cemil ve Gözde'nin hikâyesini konu ediyor. Milletvekili adayı olan Cemil Yıldırım, sevgilisi Gözde ile güzel bir hafta sonu kaçamağı planlar. Ancak küçük bir kaçamak olarak düşündükleri tatilleri, Bodrum uçağındaki yerlerini almalarıyla eğlenceli bir yolculuğa dönüşür. Hem Cemil ve Gözde, hem de uçaktaki diğer yolcular, kendilerini bekleyen sürprizden habersiz kahkaha dolu bir yolculuğa başlar.



KOMEDİ / FİLM

Do Not Disturb

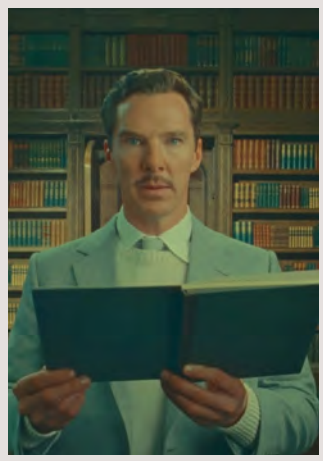
Ayzek, geçimini vapurlarda garsonluk yaparak geçiren bir adamdır. Pandemi döneminde işsiz kalan Ayzek, bir süre sonra bir otelde iş bulur. Gece vardiyasında çalışmaya başlayan Ayzek, ilk gecesinde kendisini beklenmedik durumların içinde bulur. Cem Yılmaz, Ahsen Eroğlu, Celal Kadri Kınoğlu'nun başrolünü paylaştığı komedi temalı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



AKSİYON / DİZİ

Continental: John Wick Dünyasından

Continental, John Wick evrenindeki ikonik suikastçı otelinin şiddet dolu kökenlerini ortaya çıkaran bir olaylar dizisidir. 1970'lerin New York'unda geçen dizide Winston Scott, kardeşinin Continental'a yaptığı saldırının tetiklediği büyük bir komployla mücadele etmek için bir ekip kuruyor. Dizi, Amazon Prime'da.



KOMEDİ / FİLM

Şeker Henry'nin İnanılmaz Öyküsü

Zengin bir adam olan Henry Sugar'ın en büyük tutkusu kumar oynamaktır. Henry, bir gün gözleri dikili olduğu halde görebilen bir adam hakkında bir rapor okur. Okuduklarından etkilenen Henry, adamın görmesini sağlayan yöntemi dener ve bu yöntem ile kumar oynamaya başlar. Film, Netflix'te.



Yönetmen:
Humberto Hinojosa Ozcariz
Senaryo: Claudia Piñeiro
Oyuncular: Irene Azuela, Omar Chaparro, Alfonso Bassave
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Perşembe Dulları

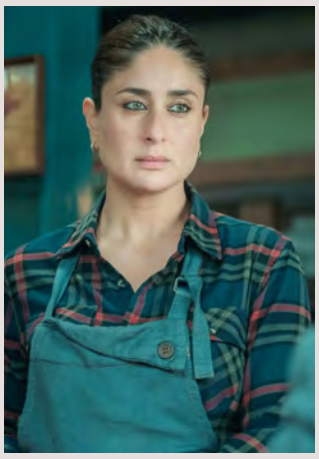
Bu beş aile herkesin gözünde mükemmel ve kusursuz. Ama kapalı kapılar ardında karanlık sırlar saklı. Las Cascadas Sitesi'nde görünüş aldatıcı olabilir. Teresa eve gelince eşi Tano ile onun iki arkadaşını ölü bulur. Bu olay lüks Altos de la Cascada sitesinin sakinleri arasında şok etkisi yaratır. Hemen bu ölümlerin kaza olduğu sonucuna varılır. Fakat çok geçmeden ölümlerin "kazara" gerçekleşip gerçekleşmediği sorgulanmaya başlanır ve Altos de la Cascada'da hiçbir şeyin göründüğü kadar mükemmel olmadığı ortaya çıkar.



AKSİYON / DİZİ

Song of the Bandits

Kanunsuz Gando bölgesinde amansız haydutlar, çok değer verdikleri vatanları ve sevdikleri uğruna ölümü bile göze aldıkları, hiçbir engel tanımayan bir mücadele verir. Kim Namgil, Seohyun,Yoo Jae-myung, Lee Hyun Wook ve Lee Ho Jung'ın başrollerinde bulunduğu dizinin yönetmen koltuğunda ise Hwang Joon Hyuk oturuyor. İlk sezonu yayınlanan aksiyon temalı diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



POLİSİYE / FİLM

Şüpheli X

Şüpheli X, hakkındaki soruşturmadan kurtulmaya çalışan bekâr bir anne ile ona yardım etmeye çalışan komşusunun hikâyesini konu ediyor. Maya, kendisini bir suç soruşturmasının içerisinde bulur. İçine düştüğü durumdan kurtulmanın yolunu arayan kadına, yetenekli bir matematik öğretmeni olan komşusu yardım teklifinde bulunur. Onlar kurtuluş yolu ararken acımasız bir polis, vakayı araştırmaya başlar. Film, Netflix'te.



ROMANTİK / FİLM

İlk Bakışta Aşkın İstatistiksel Olasılığı

Hadley, New York'tan Londra'ya olan uçağını kaçırdıktan sonra, havaalanında beklerken Oliver'la tanışır. Birlikte uçakta geçirdikleri gece göz açıp kapayıncaya kadar biter ve yolları ayrılır. Kaos içerisinde birbirlerini bulmaları imkânsız gözükse de kader onları ruh eşlerine dönüştürecek midir? Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Yüksek Topuklar

BU yıl 12'incisi düzenlenen Sigorta Haftası'nın son gününde KASIDER olarak gerçekleştirmiş olduğumuz Zirve'de lansmanını yaptığımız belgeselimizin ismi "Yüksek Topuklar" idi !

Bu ismin annesi benim, zira yıllar önce okumuş olduğum Murathan Mungan'ın aynı adlı kitabından bir hayli etkilenip, bu ismi muhakkak surette bir yerde kullanmayı aklıma koymuştum.

Yüksek topuk giymek, günümüzde çoğunlukla kadınların tercih ettiği bir moda tarzıdır. Ancak, sanılanın aksine yüksek topuklar ilk olarak erkekler tarafından giyilmeye başlanmıştır. O dönemde, savaşçılar, at üzerindeki dengeyi sağlamak için yüksek topuklu ayakkabılar giyiyorlardı. Daha sonra, 16. yüzyılda Fransız soyluları, yüksek topuklu ayakkabıları giymeye başladılar ve bu ayakkabılar, erkeklerin statü sembolü haline geldi. Hatta Osmanlı ve Roma'da aristokratlar tarafından kullanılmaya başlanılan topuklu ayakkabıların topuk boyu ne kadar yüksek ise onları giyen kişilerin o kadar soylu olduğu anlaşılıyordu. Topuklu ayakkabı atlı askerler için ok atarken kolaylık sağlıyordu, askerler nişan almak için ayağa kalktıklarında topuklu ayakkabılar askerlerin üzengi üzerinde sabit durmasını sağlıyor ve böylece hedefi daha kolaylıkla vurmasını sağlıyordu. Yine bir rivayete göre yollardaki at dışkılarını elbiseden koruma amaçlı olarak erkeklerin giydiği de söyleniyor.

Esasında erkekler o dönemin engebeli yollarında yüksek topuklar ile çok fazla yürüyemiyordu ama işte bu da tam olarak statünün simgesini doğruluyordu, zira statü çalışmayı gerektirmiyordu.

Kadınlar ise genellikle düz ayakkabıları tercih ederken erkekler, yüksek topuklu ayakkabıları giyerek güç ve otorite sembolü oluşturuyordu. Yüksek topuklu ayakkabıların kadınlar tarafından bir zerafet sembolü olarak giyilmesine ise 19. yüzyılın sonlarına doğru başlandı. 1789 yılında Fransa'da aristokrasi ile halk arasındaki sınıf farkını ortadan kaldırmak için hatta topuklu ayakkabı bir süreliğine yasaklandı. Kadınların giydiği ilk yüksek topuklu ayakkabılar, düz tabanlı ayakkabılardan daha yüksek topuklara sahip olan kundaklı ayakkabılardı. Bu tarz ayakkabılar, kadınların giyimindeki kısıtlamaları yansıtıyordu. Kadınlar, dar etekler ve korseler giymeleri gerektiği için, ayaklarının altına biraz daha yüksek tabanlı ayakkabılar giyerek hareket etmelerinin daha kolay olması sağlanıyor idi. 20. yüzyılın başlarına kadar, yüksek topuklu ayakkabılar genellikle özel durumlar için giyiliyordu. Ancak, 1920'lerde kadınların giyim tarzı değişmeye başladı ve giysiler artık daha kısa ve daha rahat hale geldi. Bu nedenle, kadınlar daha sık yüksek topuklu ayakkabılar giymeye başladı. Yüksek topuklu ayakkabılar, kadınların kendilerine güvenli ve seksi hissetmelerine yardımcı olan bir moda tarzı oldu. Günümüzde, yüksek topuklu ayakkabılar hala kadınlar için moda dünyasında önemli bir yer tutmaktadır. Şu anda bir moda ikonu haline gelmiş olan yüksek topuk, aslında kadınların 1600'lü yıllarda erkeksi görünmelerini sağlamak için giydikleri bir şeydi. Aydınlanma Çağı ile birlikte erkek ergonomisinin düz topuk ayakkabıya geçişi ile birlikte topuk meselesi kadınlara bırakıldı. Zaman içinde at sırtındaki erkek işlevselliği için giyilen yüksek topuk, aptal ve kadınların seksist bir işareti olarak değerlendirilmeye başlandı. 19. yüzyılın ortalarında kadının zarif elbiseleri altındaki topuklu ayakkabıları bir cazibe unsuru haline getirildi.

Dolayısıyla Yüksek Topuk ilk doğumu itibarıyla erkek hegemonyasındaki bir sembol iken, bizler bu belgeselin adını bu algıya inat ve bile isteye Yüksek Topuklar koyarak, zarif bir cesaret örneği göstermiş olduk!

Topuğumuz alçak - yüksek farketmez, adaletimiz yüksek olsun yeter bize demek istedik!

Saha ekiplerinin etkin yönetimi sektörün büyümesi için kritik önemde

Satış gücü otomasyon yazılımı olan Ekmob'un Kurucu Ortağı Sunay Şener, sahada yer alan ekiplerin yeterli dijital kaynaklara sahip olmadığını belirterek; aktivite takibi, poliçe yenilemeleri, referans yaratma gibi süreçleri yönetme ve mevcut CRM sistemlerini daha verimli kullanabilme açısından Ekmob olarak sahadaki tüm süreçlerin tasarımı ve etkin yönetimini mümkün kıldıklarını ifade etti.

Sigorta sektörünün önündeki önemli hedeflerden birisi de özellikle bireysel ürünlerdeki penetrasyonun artması ve sigorta ürünlerinin tabana yayılması. Bu açıdan, hem ana dağıtım kanalı olan acente ağını yöneten ekiplerin hem de direkt veya banka kanalı üzerinden müşteriye satış yapan saha ekiplerinin verimliliği oldukça kritik. Birçok sektörle birlikte sigortacılık alanında da saha satış ekiplerinin etkin yönetimi ve verimliliği adına ciddi iyileştirme ihtiyacı görülüyor. Saha satış gücü otomasyonu olarak yola çıkan Ekmob, tüm bu süreçlere yönelik yeni nesil teknolojileri kullanan dijital çözümler sunuyor. Ekmob Kurucu Ortağı Sunay Şener ile tüm bu konular üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.


Sunay Şener

Sunay merhaba. Ekmob cephesindeki son gelişmeleri konuşarak başlayalım istersen.
Merhabalar. Yaklaşık 6 yıldır saha satış ekipleri için satış gücü otomasyonu üzerine çalışıyoruz. Bu süreçte satış ekiplerinin sahada müşteriye ulaşma, müşteri ile görüşme, satış fırsatlarını hızlı kapatma gibi konularda zorlandıkları süreçleri yakından gözlemleme fırsatımız oldu. Öncelikle çok heyecanlandığımız, üzerinde yaklaşık 2 yıldır çalıştığımız GoCust ürünümüzü çok yakın bir tarihte yayına aldık. Yeni teknoloji trendleri yapay zekâ ve makine öğrenmesi ile desteklenmiş, hareket halindeki satışçının çok kolay kullanabileceği ve kendi ihtiyaçlarına göre tasarlayabileceği, mobil öncelikli bir uygulamayı yayına almış olduk.

Ekmob olarak odak alanınız ve sunduğunuz çözümlere kısaca değinir misin?
Şirketlerin saha satış süreçlerini tek bir platformdan yönetmesine imkân sağlayan, satış ekipleri, müşteriler, fırsat ve satışlar ile müşteri memnuniyeti gibi birçok süreci aynı anda yönetebildiği bir satış gücü otomasyon yazılımıyız.
Saha satış yönetimi süreçlerinde yeni bir kültür oluştururken, ekiplerin verimliliğini de artırıyoruz. Ekmob olarak şirketlerin satış süreçlerinin dijitalleşmesini dizayn ederek hem şirketlerin satış fırsatlarını artırıyor hem de maliyet avantajı sağlıyoruz. Ekmob kullanan satış ekipleri; müşteri verilerine daha hızlı ulaşır, daha fazla potansiyel müşteriye ulaşır, özelleştirilmiş teklif sunabilir, otomasyon ile desteklenmiş bildirimler sayesinde hiçbir önemli iş sürecini kaçırmaz, mobil kullanım deneyimi sayesinde aktivitelerini çok daha hızlı gerçekleştirir.

Sigorta sektörü de odaklandığınız dikeyler arasında. Sektöre yönelik gözlemleriniz ve deneyimleriniz nasıl?
Sigorta sektöründeki satış ekipleri için verinin önemi büyük. Sahada müşteri verisi toplamak ve bu bilgileri bir kurumsal hafıza haline getirmek oldukça zorlu bir süreç haline gelebiliyor.
Direkt satış yapan ekiplerin gün içinde potansiyel ve mevcut müşterilerine ulaşabilme, yeni fırsatlar yaratabilme, bunların takibinin yapılması ve raporlama gibi süreçler için yeterli dijital kaynaklara sahip değiller.
Sigorta sektörünün büyümesi ve penetrasyonun artması için saha ekipleri yönetimi kritik öneme sahip. Veri havuzu oluşturabilme, hedef ve satış aktivite takibi, poliçe yenilemeleri, referans yaratma gibi süreçleri etkin yönetme ve mevcut CRM sistemlerini daha verimli kullanabilme gibi konuların iyi dizayn edilmesi gerekir. Ekmob, tüm bu süreçleri düzenlemeye yardımcı olarak, sağlam ve hızlı bir yönetimi mümkün kılar.

Ekmob çözümlerinin sigortacılık alanındaki kullanıcıları kimler?
Sigorta sektöründeki iki farklı kullanıcı profiline odaklanıyoruz: Acente kanalını yöneten ekipler ve doğrudan müşteriye satış yapan ekipler. Sektörde yapılan araştırmalar, her iki satış ekibinin de müşteri ilişkileri yönetimi konusunda sıkıntı yaşadığını ve genellikle dağınık yöntemlerle çalıştığını göstermekte. Excel, telefon, e-posta, ve Whatsapp gibi araçlarla çalışmak, süreçlerin verimsiz yönetilmesine neden olmakta. Ekmob kullanan ekiplerin müşteri kazanım oranlarında %25,4'lik bir artış, aktivitenin satışa dönüş oranlarında %18,2'lik bir iyileşme ve kullanıcı başına yapılan aktivite sayısında %103'lük bir artış sağladığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu etkileyici başarılar, Ekmob'un iş süreçlerini optimize etme konusundaki önemli katkısının göstergeleridir.

Biraz da yeni ürününüz GoCust'tan bahsedelim istersen…
GoCust ürünümüzü tasarlarken üç temel konu üzerine çalıştık: Ekipleri mesajlaşma, telefon ve mail trafiğinden nasıl kurtarabiliriz? Müşteri görüşmelerinin CRM datası olarak kayıt altına alınmasını nasıl arttırabiliriz? Yapay zekâ ve NLP teknolojilerini bu süreçler için nasıl entegre edebiliriz? Özellikle sigorta satış ekipleri için, yapay zekâ/otomasyonun en popüler üç kullanım alanını şöyle özetleyebilirim: Manuel görevlerin otomatikleştirilmesi, veriye dayalı içgörüler sunma ve satış içeriğinin veya potansiyel destek mesajlarının yazılmasına yardımcı olmak.
Live modülü sayesinde satış süreçlerinin tek bir arayüz üzerinden yönetilebilmesini sağladık. Satış ekipleri bu akış üzerinde kendisine atanan görevleri ve leadleri görebilmekte, ekip arkadaşları ile yazışabilmekte, şirkette yapılan tüm satış süreçlerini görüp ilgili durumlara destek verebilmektedir. Ekipler böylece daha fazla aktivite girişi sağlamak ile birlikte yöneticileri ile daha uyumlu çalışma ortamı sağlamaktadır.

Satış ekiplerine sağladığınız faydalar arasında neler öne çıkıyor?
Şirket özelinde kurguladığımız otomasyonlar sayesinde satışçıların tekrar eden işlerinin otomatik yapılmasını ve hatırlaması gereken iş süreçlerini bildirimler sayesinde gözden kaçırmasını engelliyoruz.
Entegre ettiğimiz yapay zekâ ile sisteme girilen satış görüşme notlarını düzenleyebiliyor ve müşteri ile görüşme öncesinde geçmiş verilere bakarak özelleştirilmiş görüşme önerileri sunabiliyoruz.
NLP ile birlikte sahada tüm satışçıların girdikleri notlardan ekiplerin duygu durum analizlerini, satış ekiplerinin o gün satış süreçlerinde nerede tıkandıklarını, hangi konularda zorlandıklarını, en çok hangi konunun konuşulduğu gibi verileri özet olarak sunabilmekteyiz. Ayrıca rota planlama altyapısı, saha satış ekiplerinin trafik durumlarına göre ziyaretlerini en verimli şekilde planlamalarına olanak tanıyor.

Günümüzün popüler kavramı yapay zekâ teknolojisinden nerelerde faydalanıyorsunuz?
Öncelikle, "Neuro Learning Process" (NLP) adını verdiğimiz güçlü bir özellik geliştirdik. Bu özellik, şirketlerin önemli bilgileri kaçırmasını engelliyor. Poliçe iptalleri, kritik konular veya olumsuz geri bildirimler gibi hassas verileri otomatik olarak tanımlayabilen bir yapay zekâ sistemi içeriyor. Ayrıca, okunmayan toplantı notlarından anlamlı bilgiler çıkarmak da bu özelliğin bir parçası. NLP entegrasyonu sayesinde, saha ekipleri müşteri notlarına olumsuz içerikler eklediğinde, sistem anında bu durumu tespit edip ilgili yöneticilere bildirim gönderiyor, böylece hızlı bir müdahale yapılıyor.
Saha satış ekiplerine etkili koçluk ve eğitim sağlamak, güçlü ve zayıf yönlere dayalı kişiselleştirilmiş yaklaşımları sunmayı gerektirir. Geliştirdiğimiz tüm modüller sayesinde ekiplerinize hızlı, zamanında ve etkili yönlendirmeler yaparak onların satış etkinliklerini artırabilirsiniz.

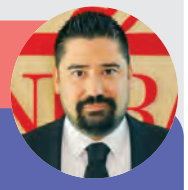
Özellikle sizi farklı kılan, rakiplerden ayıran özellikleriniz, güçlü yönleriniz neler?
GoCust ürünümüz ile esnek bir yapıya sahibiz ve müşteri özelinde özelleştirmeleri çok hızlı hayata geçirebiliyoruz. Sigorta sektöründeki müşterilerimizden öğrendiklerimizi sektöre özel kurgularımızda sürekli geliştiriyoruz.
Önümüzdeki dönemde doğru zamanda, doğru teklifi, doğru değer önerisi ile sunan satışçılar en çok kazananlar olacak. Yapay zekâ, makine öğrenmesi, NLP gibi teknolojiler sayesinde satışçılar çok daha kuvvetli hale gelecekler.
Ekmob olarak bu sorunlara çözüm sunuyoruz. Mobil bir çözüm sunarak, satış süreçlerini daha etkili ve verimli hale getirmelerine yardımcı oluyoruz. Acenteler için, ziyaret öncesi acente hakkında kapsamlı bilgilere erişim sağlıyoruz. Acentenin geçmiş üretim hacimlerini, yüksek değerli poliçelerini, şikayetlerini ve daha fazlasını görüntüleyerek, ziyaretlerini daha iyi planlamalarını ve müşteriye daha iyi hizmet sunmalarını sağlıyoruz. Tüm bunların sonucunda hem satışların artması hem de iyi bir müşteri deneyimi sunulmasını sağlamış oluyoruz.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



KARŞILAŞTIRMA SİTESİ (Aggregator)

Erkan Işıksal
Generali Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Günümüzde farklı endüstrilerde yaşadığı deneyimlerden dolayı öğrenen, dijital yetkinlikleri artmış ve farklı beklentiler geliştirmiş olan müşteriler ile karşı karşıyayız. Bu nedenle ürün ve süreç olarak müşterilerin beklentilerine hazır olmak kurumların yaratacağı fark olmaktan çıkarak bir zorunluk haline gelmiştir.

Özellikle yakın zamanda yaşadığımız pandemi süreci ile beraber hızlanan Dijitalleşme Devrimi, birçok sektörde müşterilerin self servis ve hızlı işlem yapma yetkinliğini artırmıştır. Operasyonlar sadeleşip deneyim iyileşmiş, ürün ve hizmetler zaman ve mekandan bağımsız daha ulaşılabilir hale gelmiştir.

Sigorta Sektörüne Yansıması

Müşteriler diğer sektörlerde yaşadığı deneyim ve hizmeti sigorta şirketlerinden bekler hale gelmiştir. Bu noktada müşterilerimiz fiyat karşılaştırma, poliçe satın alma, ödeme işlemlerini takip etme, hasar süreçlerini başlatma ve yönetme gibi birçok işlemi de web sitesi, müşteri portalı, mobil uygulama gibi dijital varlıklar aracılığı ile hızlı ve kesintisiz yürütmeyi beklemektedir. Bu noktada başarının anahtarı ise uçtan uca pürüzsüz dijital deneyimi sunmaktan geçiyor. Odak noktası, sadece satış veya belli süreçlerde dijitalleşme yerine, müşterinin ihtiyaç duyacağı tüm adımlarda dijital çözümler sunarak, mükemmel dijital müşteri deneyimini oluşturma olmalıdır.

Online Fiyat Karşılaştırma Siteleri

Müşteri tarafında satın alım sürecinin ilk adımı online fiyat araştırma ile başlamaktadır. Günümüzde birçok sigorta şirketi, kasko ve tamamlayıcı sağlık sigortası gibi bireysel ürünler için müşterilerinin online olarak fiyata ulaşmasını sağlamakta, fiyat adımından sonra satın alma işlemi için ise farklı stratejiler yürütmektedir.

Bugün olduğu gibi müşterilerin ekonomik ürün veya farklı alternatife ulaşma ihtiyacı arttığında ise, daha çok dijital fiyat sunan şirketlerin web siteleri, online hizmet veren dağıtım kanalları ve karşılaştırma siteleri öne çıkmaktadır.

Karşılaştırma siteleri müşterilere tek veri girişi ile farklı fiyat görme şansı verse de sınırlı sigorta şirketi ile hizmet verdikleri takdirde sundukları karşılaştırmalarda kısıtlı kalmaktadır.

Bu noktada, dijital dönüşümüne yatırım yapmış olan acente, broker ve banka gibi dağıtım kanalları bu potansiyel müşteri talebinden faydalanabilmektedir.

Ayrıca, embedded insurance (gömülü sigorta) gibi yeni iş modelleri de satın alım sürecinin dijitalleşmesine hizmet etmektedir.

Gelecek öngörüsü

Yeni nesil müşterilerin satın alma işlemi yapmadan önce farklı alternatifleri araştırma eğilimi ile dijital kanallara eğilim artacaktır. Bu nedenle sektörün en önemli paydaşı olan dağıtım kanalları, sektör oyuncuları ile beraber bu dönüşüme yatırım yapmalıdır.

Dijital olarak daha yetkin, birçok işlemini online kanallardan yapan, fiyat araştıran bu yeni neslin varlıkları arttıkça, müşteri olarak sektörümüzü şekillendirecekler ve dijital yetkinliklerin arttırılmasına katkı sağlayacaklardır.



Insurtech yatırımları 2023'ün ikinci çeyreğinde 1 milyar doların altına geriledi

Gallagher Re'nin Küresel Insurtech Raporu'na göre, 2023'ün ikinci çeyreğinde insurtech yatırımları %34 düşüşle 916,71 milyon dolara geriledi.

Gallagher Re'nin yayınlamış olduğu 2023 yılı 2. Çeyrek Küresel Insurtech Raporu'nda, insurtech sektörü yatırımları 916,71 milyon dolara düştü. 2020'nin birinci çeyreğinden (911,53 milyar dolar) bu yana ilk kez bir çeyrek 1 milyar dolar seviyesinin altına geriledi.

İlk çeyrekteki 1,39 milyar dolarlık yatırımla karşılaştırıldığında ikinci çeyrekte %34'lük bir düşüş yaşadığı görülüyor. Düşüş en çok Hayat&Sağlık (L&H) ve Hayat dışı (P&C) dikeylerinde faaliyet gösteren insurtech girişimlerde görüldü. L&H insurtech yatırımları çeyrek bazında %58,5 düşüşle 174,42 milyon dolara; P&C insurtech yatırımları ise çeyrek bazında %22,3 düşüşle 742,29 milyon dolara geriledi.

Raporda, ortalama yatırım büyüklüğünün ikinci çeyrekte %16,1 düşüşle 12,39 milyon dolara gerilediği de belirtiliyor. L&H insurtech ortalama işlem büyüklüğünde P&C'ye göre daha büyük bir düşüş görülüyor (1. çeyrekte 16,18 milyon dolar; 2. çeyrekte 9,18 milyon dolar).

P&C'de ortalama işlem büyüklüğü sadece 0,74 milyon dolar düşerek, 1. çeyrekteki 14,23 milyon dolar ortalama işlem büyüklüğünden 2. çeyrekte 13,50 milyon dolara geriledi.

Ortalama işlem büyüklüğündeki bu düşüşü daha az sayıda yatırımla (yalnızca 97 yatırım) açıklayabiliriz. Çünkü 2020'nin ikinci çeyreğinden bu yana anlaşma sayısı ilk kez 100'ün altına düştü (L&H 23 anlaşma ve P&C 74 anlaşma).

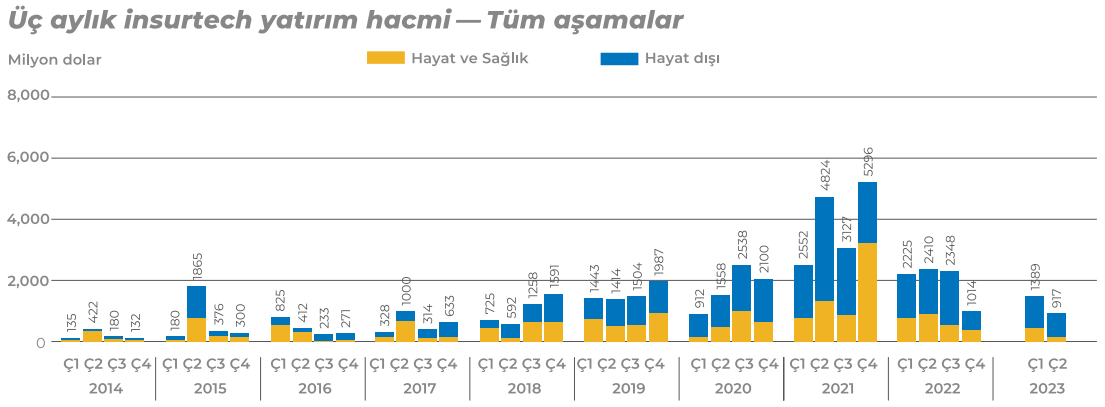
Erken aşama yatırımlar, bir önceki çeyreğe göre (416,59 milyon dolar) %48,1 düşerek 216,05 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Bu sonuç, 2017'nin üçüncü çeyreğinden beri görülen en büyük düşüş. Ortalama erken aşama insurtech işlem büyüklüğü, 1. çeyrekteki 8,86 milyon dolar seviyesinden 5,27 milyon dolar seviyesine geriledi (%40,6 düşüş). Erken aşama finansmanındaki büyük düşüşe karşılık, erken aşama insurtech anlaşmaları çeyrek bazda yalnızca 2 puan düşüş gösterdi (1. çeyrekte 53 anlaşma; 2. çeyrekte 51 anlaşma).

İkinci çeyrekte sigorta sektörü toplamda 43 insurtech yatırımı yaptı. Bu yatırımların %34,9'unu ABD merkezli insurtech'ler oluşturuyor. Yatırımların çoğunluğunu (%60,5) erken aşama yatırımlar oluşturdu. 2. çeyrekte 12 tohum/melek aşaması yatırımı ve 14 Seri A yatırımı yer alırken E+ Serisi yatırım görülmedi.

Münih Re Ventures altı yatırımla girişim faaliyetlerine liderlik ederken onu beş yatırımla MassMutual Ventures izledi. Aviva Ventures, MS&AD Ventures ve Nationwide Ventures ise üçer yatırım yaptı. Rapor, dikkate değer iş birliklerini ise şöyle sıralıyor:

- Aviva ve CyberCube
- Helvetia Group ve Qover
- Markel ve Hyperexponential
- PartnerRe ve Kettle
- Tokio Marine ve Akur8

Üç aylık insurtech yatırım hacmi — Tüm aşamalar



MHR GYO İLE GELECEĞE DEĞER KATAN TÜM YATIRIMCILARIMIZA

TEŞEKKÜRLER

Şirketimizin halka arzına 3.278.477 tekil yatırımcıdan talep gelmiştir. Bu talep ile MHR GYO şu ana kadar GYO halka arzlarında en yüksek yatırımcı sayısına ulaşarak rekor kırmıştır.

Geleceğe değer katan tüm yatırımcılarımıza teşekkür ederiz.



QUICK SİGORTA

CORPUS SİGORTA

QUICK FİNANS

SİGORTANIN GARANTİSİ VE FİNANSIN GÜCÜYLE

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

"Geleceğe Değer"

MAHER HOLDİNG

mhrgyo.com.tr