

SİGORTA DEPREM SONRASI YARALARIN SARILMASINDA ÖNEMLİ BİR GÜVENCE

Deprem sonrası ortaya çıkan hasarları karşılamak ve sonraki dönemde hayatın normale dönmesini sağlamak için sigorta önemli bir güvence. Kahramanmaraş Depremi ile birlikte risk gerçekleşmeden önce önlem almanın ve sigorta yaptırmanın önemi de tekrar gündeme geldi. Bu noktada sigortaya olan bilincin ve farkındalığın artması, her an kapımızda olan deprem gerçeğine karşı büyük önem taşıyor. ›S.18

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2023 YIL: 39 / SAYI: 541 AYDA BİR YAYINLANIR



YEŞİL DÖNÜŞÜMDE ELEKTRİKLİ ARAÇ HAMLESİ:

Elektrikli araçlar NE KADAR sürdürülebilir?

İklim değişikliği, artan sera gazı emisyonu, gürültü ve hava kirliliği gibi birçok çevresel soruna sebep olan sektörlerin başında ulaşım sektörü geliyor. Küresel sera gazı emisyonlarının %23'ü (7.2 gigaton CO2 eşdeğeri) ulaşım sektöründen kaynaklanıyor. Fosil yakıta bağımlı ulaşım sektörünün 2040 yılına kadar ekonominin en karbon yoğun sektörü olacağı öngörülüyor. Karayolu yolcu ve yük taşımacılığı, toplam ulaşım emisyonlarının yaklaşık olarak dörtte üçünü oluşturuyor.
Fosil yakıtların karbondioksit salınımını artırarak çevre kirliliğine yol açması ve yenilenemeyen enerji kaynaklarından elde edilmesi nedeniyle sürdürülebilir olmaması yeşil dönüşümün en önemli ayağı olan ulaşımda birtakım dönüşümlere yol açıyor. Yeşile yatırımın en önemli unsurlarından elektrikli araçlara yönelik ilgi her geçen gün artıyor. Ancak elektrikli araçların sigorta ve hasar süreçleri noktasında birtakım sorunlar mevcut. Bu sorunların başında ise bataryalar geliyor. ›S.20

SEDDK'DA YENİ BAŞKAN DAVUT MENTEŞ

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) Başkanlığı'na Davut Menteş atandı. Resmi Gazete'de yayımlanan atama kararına göre SEDDK Başkanlığı'na Başkan Vekili olarak görev yapan Davut Menteş atanırken; İkinci Başkanlığa Mehmet Verim atandı. ›S.25



"İNSAN FAKTÖRÜ ISKALANMAMALI"

CEO'ların hayatlarının, çalışanını, acentesini ve hizmet verdiği müşterisini merkeze koyabildiğinde biraz daha kolaylaştığına dikkat çeken AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Bence bugünün CEO'larının ıskalamaması gereken yegâne konu insan" ifadesine yer verdi. ›S.14



"RİSK YÖNETİMİNİN EN ÖNEMLİ KISMI TEDBİR"

Oto dışı branşlarda risk yönetiminin gerekliliğine dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Oto dışı sigortalarda hasar artışları söz konusu. Meydana gelen hasarlara baktığımızda risk yönetiminin en önemli kısmının tedbirden geçtiğini görüyoruz" dedi. ›S.10



"KASKO YAPTIRMANIN ÖNEMİ DAHA DA ARTTI"

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Enflasyon ve yaşanan kur artışı, yerine koyma maliyetlerinin sigortasız olarak yapılmasını zorlaştırdı. Bu durum kaskonun önemini bir kez daha ortaya koyuyor" diye konuştu. ›S.6



"TERZİ İŞİ ÜRÜN ORTAYA KOYUYORUZ"

Ticari Alacak Sigortası ile işletme ihtiyacına göre ek teminatlar sunabildiklerini belirten Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Ali Sertaç Canal, "Teklif çalışmalarında işletme özelinde şartları belirleyerek terzi işi bir ürün ortaya koyabiliyoruz" şeklinde konuştu. ›S.19



"BES ÖNEMLİ BAŞARILARA İMZA ATTI"

20'nci yılını dolduran BES'in en çok tercih edilen tasarruf enstrümanlarından biri haline geldiğini söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "BES, vatandaşlarımızın teveccühüne layık başarılara imza attı" ifadelerini kullandı. ›S.25





BADEN'DE GÜNDEM TÜRKİYE VE 6 ŞUBAT DEPREMİ

Her yıl Almanya'nın Baden-Württemberg eyaletinde düzenlenen Baden Baden Reasürans Toplantısı'nda, reasürans kapasiteleri ve maliyetlerin yanı sıra Türk sigorta sektörü ve 6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş Depremi en çok konuşulan konular oldu. ›S.16

TSB'DEN SİGORTACILIĞIN 100 YILINI ANLATAN BELGESEL

TSB, ülkemizde sigortacılığın tarihini belgelemek amacıyla bir belgesel projesine başladı. Belgesel, Türkiye'nin 100 yıllık sigortacılık mirasını anlatıyor. TSB Başkanı Uğur Gülen, "Bu belgeselle sektörümüzün ve ülkemizin hafızasına bir not düşmek ve sigortacılık alanındaki bu belgeyle kalıcı bir eser bırakmak istedik" açıklamasında bulundu. ›S.25

ENFLASYON MALİ TABLOLARA YANSITILMALI

Sigorta şirketleri uluslararası muhasebe standartlarını esas alarak hareket ettiklerinden dolayı enflasyonun mali tablolara etkisinin standartlara uygun olarak yansıtılması bir tercihten ziyade zorunluluk olarak karşımıza çıkıyor. ›S.12



YENİ NESİL ARAÇLAR SİGORTA SÜREÇLERİNİ DÖNÜŞTÜRMEYE GELİYOR

Uluslararası yönetim danışmanlık firması McKinsey; yayınladığı makalede, otonom, elektrikli ve bağlantılı araçların underwriting'ten hasar süreçlerine kadar birçok alanda sigorta sektörünü dramatik olarak dönüştüreceğini belirtiyor. ›S.39



HONDA'DAN ZORLU ARAZİLER İÇİN DAĞ BİSİKLETİ

Honda tarafından hazırlanan bu elektrikli dağ bisikleti, zorlu arazilere özel olarak hazırlanmış bir seçenek ve şirkete göre dağ bisikleti ile motosikletlerin "eğlenceli" yanlarını bir araya getiriyor. ›S.32

TSB SİGORTA HARİTALARI SERGİSİ

Sergi, Türkiye Sigorta Birliği'nin arşivlerinde yer alan ünlü Hırvat Kartograf Jacques Pervititch'in 100 yıl önce hazırladığı ilk İstanbul Sigorta Haritalarından oluşuyor. ›S.35

aveon

ESNAF DOSTU



MİNİBÜS KASKO'DA AVEON GLOBAL FARKI!

Personel, öğrenci ve turizm amaçlı taşıma yapan esnafımıza Aveon Minibüs Kaskosu'nda **%20 indirim** var. Ayrıca isteğe bağlı Koltuk Ferdi Kaza Sigortası yaptıranlara kaskoda **ek %7,5 indirim** Aveon'da!

aveonglobalsigorta.com



AXA Sigorta, Türkiye'nin yeni yüzyılının ilk acente etkinliğini düzenledi

AXA Sigorta; Marmara, Kadıköy, Orta Anadolu, İstanbul, Akdeniz, Karadeniz, Bakırköy, Güney Anadolu ve Ege Bölge acenteleriyle bir araya geldiği bir etkinlik serisi gerçekleştirdi. AXA Sigorta yöneticileri, İl Birincileri ve tüm özel kulüp üyesi acentelerin bir araya geldiği etkinlik serisinin sonuncusu olan Ege Bölge organizasyonu 30 Ekim'de İzmir'de yapıldı. Türkiye'nin yeni yüzyılının ilk acente etkinliği olma özelliğini taşıyan organizasyonda şirket, Hatay'da inşa edeceği Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu'nun haberini acenteleri ile paylaştı. İzmir'deki etkinliğe ayrıca, AXA Sigorta ile Değerler Ortaklığı anlaşması olan spor insanı Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu da katıldı.

'SİGORTACILIK İTİBARLI BİR MESLEK'

AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, etkinlikteki konuşmasına 2022 yılında göstermiş oldukları başarılı performans doğrultusunda acentelerini tebrik ederek başladı. Sigortacılığın deneyim gerektiren itibarlı bir meslek olduğunun altını çizen Ölken, toplumun ihtiyacı olduğunda sigortacıların mutlaka el uzatması gerektiğini söyledi. Hatay'da inşa edecekleri Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu projesine gönülden katılan tüm acentelere müteşekkir olduklarını belirten Ölken, "Biz bu etkinlik serisinin son durağının tam da bu tarihte İzmir'de olmasını planlayarak yola çıktık. Ülkemizin yeni yüzyılının ilk gününde, yeni yüzyılın ilk acente etkinliğini düzenleyen bir şirket olduğumuz ve okul projemizi sizlerle paylaştığımız için çok gururluyuz. Bu sizin okulunuz, bu bizim okulumuz, bu bizim çocuklarımızın okulu" diye konuştu.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in sahneye davet ettiği proje lideri AXA Sigorta Hukuk, Rücu, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, "Depremlerden sonra hem ülkemiz



Yavuz Ölken

hem de sektörümüz oldukça farklı bir döneme girdi. Yaşanan tüm zorluklara rağmen bugün çok gururluyum. Çünkü biz bir sigorta şirketi olarak, sigortacılık alanında üzerimize düşen vazifelerimizi en iyi şekilde yerine getirdiğimize inanıyoruz. Sigortacılık sorumluluklarımızın yanı sıra, biz örnek bir şirket olarak topluma daha fazla nüfuz edebilmek ve farklı açılardan faydalı olabilmek adına bölgede kalıcı bir projeyi hayata geçirmemiz gerektiğini düşündük. Devletimiz tüm gücüyle halkımızın ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyor. Biz özel şirketlerin ise çarkların yeniden dönmeye başlaması adına bölgedeki ekonominin kalkınmasına katkı sağlaması için yapması gerekenler var. İş yerleri tekrar açılsa bile, ailelere çocuklarını okutabilecekleri bir okul gösteremezseniz maalesef o iş tekliflerini kabul edemiyorlar. Hatay'da şu an 300'ün üzerinde okul yıkılmış durumda. Biz de şehrin tekrardan ayağa kalkabilmesine katkı sağlamak için asıl ihtiyacın bir okul olduğunu gördük" dedi ve bu değerli projeye katkı sağlayan tüm acentelere teşekkürlerini iletti.

'BERABER BÜYÜYECEĞİMİZE İNANCIMIZ TAM'

AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu ise AXA Sigorta İl Birincileri'nin ve tüm özel kulüp üyesi acentelerin başarılarını kutladı. Çıngay Buçukoğlu konuşmasında, şirketin 2024-2026 yılları için hedef ve stratejilerini acentelerle paylaşarak, "Son yıllardaki ekonomik ve iklimsel tüm zorlu süreçleri birlikte başarıyla yürüttüğümüz için sizlere çok teşekkür ediyorum. Bu bir takım oyunu. Sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzda sizlerle el ele, hep beraber büyüyeceğimize olan inancımız tam. AXA Sigorta olarak 2026 yılı sonunda 2 milyar euroluk bir şirket olacağız" dedi.

Konuşmalarının ardından başarılarını yakından takip ettikleri Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu ile kurulan Değerler Ortaklığı'ndan bahseden AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Eroğlu'nun sporcu kimliğinin iş hayatı açısından ilham verici olduğunu belirterek, "Takım oyunu oynamak yalnızca sporda değil, iş hayatında da çok önemli. Hüseyin Hoca ise takım oyunun nasıl oynanacağına dair ilham veren bir spor insanı. Zorluklarla nasıl mücadele edilir, geleceğe umutla nasıl bakılır, hem Türk spor camiasına hem de ekibimize gösterecek çok güzel bir örnek. Şirketimiz olarak kendisinin bu vizyonundan faydalanmak ve sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzda deneyimlerinden beslenmek istiyoruz" ifadelerini kullandı ve Hüseyin Eroğlu'nu acentelerle tanıştırmak için yanına davet etti. Konuşmasına "Sihir yok, takım var" diyerek başlayan Eroğlu, kariyerini şekillendiren deneyimlerini paylaşarak, "Güçlü insanlar iyi zamanlara vesile olur fakat takım oyunu oynamayı bilmediğiniz taktirde güçlü insanların zayıflayabileceğini ve bunun da zor zamanları beraberinde getirebileceğini unutmamanız gerekir. Birlik olduğumuzda yarattığımız sinerji ile başarının kapısını aralamak çok daha hızlı ve çok daha kolay olacaktır" şeklinde konuştu. Eroğlu, Türkiye Futbol Federasyonu'nun 2022-2023 Fair Play ve Sosyal Sorumluluk Ödül Töreni'nde En Centilmen Teknik Direktör ödülüne layık görülmüş ve hak kazandığı ödülü TEV AXA Sigorta Burs Fonu'na aktarmıştı.

AXA Sigorta; İl Birincileri, AXA Kulüp, Otomotiv Yıldızları ve BES Yıldızları acenteleriyle bir araya geldiği etkinlik serisini tamamladı. Marmara, Kadıköy, Orta Anadolu, İstanbul, Akdeniz, Karadeniz, Bakırköy ve Güney Anadolu Bölgelerinin ardından 30 Ekim'de İzmir'de gerçekleşen son etkinliğe AXA Sigorta'nın Değerler Ortağı olduğu Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu da katıldı.

Bizde her kişiye,
her ihtiyaca uygun çözüm var!

Kasko arayanlar BURAYA!



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Aveon Global Sigorta yeni genel müdürlük ofisi açıldı

Sigorta sektörünün genç ve yenilikçi şirketlerinden Aveon Global Sigorta, genel müdürlük 2'nci ofisinin açılışını gerçekleştirdi. Akıllı ofis teknolojileri ile donatılmış ofis, gerek acente ve gerekse de müşteriler için dinlenme ve çalışma alanları barındırmasıyla da sektörde ilk olma özelliğini taşıyor. Açılışını Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan ve TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken'in yaptığı törende, yoğun kalabalık ve basın ilgisi de dikkat çekiciydi.

'ESNAF SİGORTACILIĞINI DAHA DA GELİŞTİRECEĞİZ'

Törende konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, törenin sadece bir ofis açılışı değil aynı zamanda esnaf sigortacılığını kurumsallaştıran Aveon Global Sigorta'nın bunu kamuoyuna deklare ettiği bir dönüm noktası olduğunu belirtti. Gül, esnaf sigortacılığını daha da geliştirmek için Ar-Ge merkezi kuracaklarının da altını çizdi. Gül, esnaf sigortacılığı ve bunun dijital platformu olan Esnaf Cüzdan APP ile hedeflerinin gelecek 5 yıl içerisinde TESK'e bağlı 2,5 milyon esnafın sigorta ve finansal ihtiyaçlarında ilk şirket olmak istediklerini vurguladı. Bu vesile ile törene teşrif eden Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken başta olmak üzere, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut ve diğer tüm katılımcılara teşekkür ederek sözlerine son verdi.

'DİJİTALLEŞMEDE KÖPRÜ GÖREVİ GÖRECEK'

Basına açık olan törende Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan söz alarak tören ve muhteviyatı hakkında değerlendirmelerde bulundu. Gürcan, Aveon Global Sigorta'nın, sigorta ve esnaf açısından bir ilke imza atarak esnaf sigortacılığını hayata geçirerek esnaf ve birinci derece yakınlarına özel indirimler verilmesini oldukça olumlu bir adım olarak gördüklerini belirtti. Bunun diğer sigorta şirketlerine de örnek olması gerektiğini belirten Gürcan, Aveon Global Sigorta'nın esnafa yönelik ürünler için Ar-Ge merkezi kuracak olmasından dolayı da ayrıca memnuniyetini dile getirdi. Diğer yandan Aveon Global ve Ozan Elektronik Para tarafından TESK öncülüğünde hazırlıkları süren Esnaf Cüzdan APP hakkında da değerlendirmelerde bulunarak, Esnaf Cüzdan APP'in esnafın ticaret hayatında nefes aldıracak bir uygulama olması ötesinde esnafın dijitalleşmesinde köprü görevi göreceğinin de altını çizdi. Her iki uygulamanın daha üst seviyelere taşınması ve esnafın faydasına olan hizmetlerin çeşitlendirilmesi için bakanlık olarak her türlü desteği vermeye hazır olduklarını belirten Gürcan, emeği geçen herkese teşekkür ederek sözlerine son verdi.

Devamında söz alan TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken de bugünün hem esnaf hem de sigorta sektörü için çok önemli bir gün olduğunu belirterek sözlerine başladı. Palandöken, Aveon Global Sigorta ve Ozan Elektronik Para'nın oldukça yüklü bir bütçeyi üstelenerek Esnaf Cüzdan APP'i hayata geçirmelerinin diğer finans kuruluşlarına da örnek olması gerektiğinin altını çizdi. Esnaf sigortacılığının ve Esnaf Cüzdan APP'in esnafa ciddi bir can suyu vereceğinin altını çizen Palandöken, sigorta sektöründeki diğer şirketlerin de benzer uygulamaları hayata geçirip esnafa özel fiyatlamalarla yanlarında olmalarını beklediklerini belirtti. Aveon Global Sigorta ve Ozan Elektronik Para ekiplerine ve açılışı organize eden herkese teşekkür eden Palandöken, Esnaf Sigortacılığı için hayata geçirilecek olan Ar-Ge merkezinin de hayata geçmesini heyecanla beklediklerini belirtti.

Törene katılan TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut da aynı dileklerde bulunarak tebriklerini dile getirdiler. Tören; plaket töreni, kurdele kesme töreni, basına demeçler ve fotoğraf çekimi ile sona erdi.

Aveon Global Sigorta, genel müdürlük 2'nci ofisinin açılışını gerçekleştirdi. Akıllı ofis teknolojileri ile donatılmış ofis, acente ve müşteriler için de dinlenme ve çalışma alanları barındırmasıyla sektörde ilk olma özelliğini taşıyor.





››› Açılışını Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan ve TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken'in yaptığı törende, yoğun kalabalık ve basın ilgisi de dikkat çekiciydi.

Aveon Global ITC VEGAS'da yerini aldı

Aveon Global Sigorta, global çapta Insurtech alanındaki en büyük buluşma olan ITC / Insurtech Vegas fuarına üst yönetimiyle katıldı. 2023 yılında acentelerine müşteri edinimi ve gelişimi açısından önemli yatırımlar yapan şirket, OZAN SuperApp ve OZAN SuperCard ile yaptığı acente ve müşteri geri kazanım kampanyaları, TESK ile yaptığı Esnaf Cüzdan APP ve whatGO projelerini fuarda sunma fırsatı buldu. Şirket, önümüzdeki 2 yıl içerisinde dijitalleştirilmiş ve kolay erişilebilir olan 5 milyon aday müşteriyi acentelerine açmayı hedefliyor. 'Acente dostu' misyonunu her zaman ön planda tutan şirket, bu adımları atarken TOBB SAİK ve diğer acente sivil toplum örgütlerini de üçüncü göz görüş alma süreçlerine katmaktadır. Fuara katılarak teknik ve operasyonel iş süreçlerini ve yasal zorunlulukları olan süreçleri dijitalize ederek iş ve zaman yükünü hafifletmeyi hedefleyen şirket, kurulduğu 2 yıllık süreç içerisinde imza attığı 6 büyük proje ile de bu yöndeki kararlılığını göstermiş durumda. Hem doğaya hem de insana saygı ikilemini birleştiren şirket, Vegas fuarında yeşil dönüşüm teknolojilerinin global piyasalardaki uygulanışı hakkında da görüşmeler gerçekleştirdi. Aveon Global Sigorta heyetinde Kemal Gül, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A.Kerim Bağdaş ve IT & Dijital Dönüşüm Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz yer aldı.



"2024'te acente ve müşteri dostu yeni projeleri hayata geçireceğiz"

Aveon Global Sigorta, 2024'e sayılı günler kala proje hazırlıklarına hız verdi. Şirketin CMO'su Emrah Yaşar, projeli işler sayesinde 2023 yılında 50 bin civarında müşterilerinin ek avantajlardan faydalandığını belirtti. Yaşar, geleneksel sigortacılığı modern ve projeli işlerle de buluşturup acente ve müşterilerine yeni kazanç alanları yarattıklarına değindi. Yaşar, 2024 yılında ise bambaşka ve yepyeni projeleriyle beraber sahada yarattıkları enerjiyi farka dönüştüreceklerine inandıklarını vurgulayarak acentelerinin dijital dönüşümüne de öncülük edeceklerinin müjdesini verdi. Ülkemizin en büyük online avantajlar dünyasına, sigortalılarına mikro kredi tahsisinde online hızlı platformlara, Aveon Global'den poliçe yaptırdıkça başka avantajlar sağlayan programlara kadar bir dizi projeyi sırayla hayata geçireceklerini belirten Yaşar, acente ve müşteri memnuniyetinde üst sıralarda olacaklarının sözünü verdi.



Emrah Yaşar

İhtiyaca özel kasko çözümleri Türk Nippon Sigorta'da

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko ürünlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta, müşterilerinin ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.



Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko ürünlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta, müşterilerinin ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

'KASKO DAHA ÖNEMLİ BİR HALE GELDİ'

Kasko yaptırmanın önemine dikkat çeken ve kasko sigortası tarafında Türk Nippon Sigorta'da olan yenilikleri paylaşan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Enflasyon ve yaşanan kur artışı sebebi ile araç parça maliyetlerinin


Baturalp Pamukçu

de artması olası bir kaza durumunda yerine koyma maliyetlerinin sigortasız olarak yapılmasını daha da zor bir hale getirdi. Bu durum kaskonun ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor. Türk Nippon Sigorta olarak müşterilerimizin beklenti, talep ve görüşlerini dikkate alarak hareket ediyoruz. Kasko ürünümüzü de çeşitli ürün paketleri ve seçeneklerle donattık. Aynı zamanda kasko sigortamızı rekabetçi fiyatlarla müşterilerimize sunarak müşterilerimiz için öncelikli tercihler arasında yer almayı hedefliyoruz. Yapmış olduğumuz bu değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, sunduğumuz fiyat avantajı ile de ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kasko ürünümüzde müşterilerimize yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları vermek en önemli düşüncemiz. Ürünümüzde fiyatlarımızı rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız rekabetçi fiyat ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onları koruyarak yanlarında olmaya devam edeceğiz."

'HIZLI AKSİYON ALABİLİYORUZ'

Başarının ekip çalışması ile mümkün olduğunu söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çalışanlarımız, acentelerimiz ve hizmet aldığımız tüm paydaşlarımızla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ilerliyoruz. Bu düşünce tarzımızın bizim tarafta olumlu yansımalarını gördükçe de çok mutlu oluyoruz" dedi.

Uluslararası Sigorta Fuarı'nda Türk Nippon Sigorta da yerini aldı

Bu yıl ikincisi düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi Antalya'da gerçekleştirildi. Sigorta sektöründe yer alan paydaşların katılımı ve "Güçlü Ekonomi Güçlü Sigortacılık Yolunda Gelecek Vizyonu" teması ile düzenlenen fuarda, Türk Nippon Sigorta da yerini aldı.

Bu yıl ikincisi düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi 13-15 Kasım tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi. Sigorta sektöründe yer alan paydaşların katılımı ve "Güçlü Ekonomi Güçlü Sigortacılık Yolunda Gelecek Vizyonu" teması ile düzenlenen fuarda, Türk Nippon Sigorta da yerini aldı.

Türk Nippon Sigorta üst yönetimi, birim ve bölge müdürleri, acenteler ve sektör profesyonelleri ile bir araya gelerek yaptığı görüşmelerde yeni yılda yapılacaklar ve 2024 beklentileri üzerine değerlendirmelerde bulundular.

Fuara ilginin her yıl arttığını söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sektör paydaşları ile bir araya geldiğimiz güzel bir fuarı daha geride bıraktık. Sektörümüzü ileriye taşıyacak çözümlerin tartışıldığı verimli bir fuar olduğu kanaatindeyim. Özellikle sürdürülebilirlik olgusunun sigorta sektörü için ne kadar önemli bir kavram olduğunu bir defa daha anlamış olduk. Bu konuda tüm şirketlerin aksiyonlar aldığını görmek mutluluk verici. Türk Nippon Sigorta olarak biz de kaynaklarımızı, sürdürülebilir geleceğe katkıda bulunmak amacıyla, doğru yönetmeye ve kullanmaya özen gösteriyoruz. Müşteri odaklı olarak gerçekleştirdiğimiz projelerimizde sürdürülebilir gelecek teması bizim için en önemli kavramlardan biri. İlerleyen dönemlerde de gerçekleştireceğimiz çalışmalarda bu merkezde adımlar atarak ilerlemeye devam edeceğiz" dedi.



DÜNYADAN ›››

Allianz Trade: Küresel ticaret son zorlu tırmanışta

Allianz Trade Küresel Ekonomik Görünüm Raporu'na göre; resesyon büyük ölçüde önlendi. Uzmanlar, 2024 yılı başında küresel ekonomik faaliyetlerdeki yavaşlamanın dip noktasını görmeyi ve ardından 2024-2025 döneminde büyümenin trendin altında kalarak devam etmesini bekliyor. Raporda yer verilen bilgilere göre tüketici talebi, olumsuz servet etkileri ve artan ihtiyati tasarruflar nedeniyle zayıf kalırken, imalat sektöründe devam eden stok eritme süreci nedeniyle küresel ticaret son 2 yılın en düşük seviyesine geriledi. 2023 yılında %0,6 küçülen küresel ticaretin 2024 yılında %3,3 gibi sınırlı bir büyümeyle resesyondan çıkacağı raporda verilen bilgiler arasında yer alıyor.

Raporda dikkat çekilen bilgiler arasında, enflasyon büyük ölçüde kontrol altına alınmış olsa da faizlerdeki düşüşün yavaş ve kademeli olacağı bulunuyor. Küresel enflasyonun 2024 yılında 2023 seviyesinden -2 puan düşerek %4,3'e gerilemesi ve 2025 yılında ise %3'ün üzerinde kalması rapordaki beklentiler arasında. Raporda "sermaye piyasalarında makroekonomik ve mikroekonomik güçler arasındaki mücadele devam ederken; yatırımcılar, ekonomik yavaşlamayı, politika kararlarını yani daha uzun süre daha yüksek faiz oranlarını ve genel ekonomik manzarayı çevreleyen belirsizlik konusunda hâlâ temkinli" deniliyor.

“Trafik kazalarını azaltmak toplumsal görevimiz olmalı”

Dünya genelinde, trafik kazalarına bağlı olarak gerçekleşen ölüm ve yaralanmaların ciddi kayıplara neden olduğunu ifade eden Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Trafik kazalarının nedenlerine bakıldığında %5 ile %10 arasında araç kaynaklı, %10 ile %20 arasında karayolu kaynaklı, %80 ile %90 arasında ise insan davranışı kaynaklıdır. Kaza nedenlerinde ağırlıklı olarak insan davranışının etkili olduğu görülmekte olup, ülkemizde insan davranışı kaynaklı kusurların trafik kazalarındaki payı dünya ortalamasının üstünde %95’tir. Devletimiz tarafından bu oranın aşağı çekilmesi amacıyla çeşitli uygulamalar yürürlüğe alınmaktadır. Yürürlüğe alınan uygulamalardan bir tanesi araç sahipleri ve sürücüleri ilgilendirdiği kadar sigortacıları da ilgilendirmektedir” şeklinde konuştu.



‘TRAFİK KAZALARINI AZALTMAK AMAÇLANIYOR’

Trafik taşıma kanunu ve yönetmeliğinde yapılan düzenleme ile ticari araç sürücülerine “psikoteknik testi” yapılması ve testten geçenlere 5 yıl geçerli rapor verilmesi zorunluluğunun getirildiğini belirten Yılmaz, “İçişleri Bakanlığı’nın 24.12.2020 tarihinde yayımlamış olduğu genelge ile ticari araç sürücülerinin 01.07.2021 tarihinden itibaren bu testi yaptırması ve raporunu alması zorunluluğu getirilmiştir. Testten geçemeyenler ticari araç kullanamayacak olup 90 gün sonra yeniden teste girmesine imkân tanınacaktır. Yürürlüğe alınan bu yeni yasal düzenleme ile insan unsurundan kaynaklı olarak meydana gelen trafik kazalarını en aza düşürmek, sürücünün trafiğe çıktığı andan itibaren hafıza, hız kontrolü ve saldırganlık gibi durumlarda davranış ve tepkilerini ölçerek ticari araç kullanıp kullanamayacağına karar vermek amaçlanmaktadır” ifadelerine yer verdi.

“Psikoteknik Muayene ve Değerlendirme Raporu’nu; ticari araç kullanan kişiler, stajyer sürücüler, kırmızı ışık ihlali yapanlar, drift ve spin ihlali, alkol cezası, hız sınırı ihlali ve 100 ceza puanı dolduranlar kanunen almak zorundadır” diyen Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Psikoteknik Muayene ve Değerlendirme Raporu kapsamında araç sürücülerine sürekli dikkat, muhakeme, koordinasyon, seçici dikkat, hız mesafe tahmin, çarpışma tahmin, görsel algı bellek, kişilik, görsel süreklilik, çevresel görsel görüş, tepki hızı ve trafiğe ilişkin görüş testi olmak üzere 12 farklı test uygulanmaktadır. Bu sayede sürücülerin trafikte ticari araç kullanıp kullanamayacağına karar verilmektedir. Karara konu olan rapor bir psikolog ve bir psikiyatr görüşü ile oluşmakta olup, önem arz etmektedir.”

‘SEKTÖR OLARAK FARKINDALIĞI ARTIRMALIYIZ’

Halk sağlığını tehdit eden trafik kazalarının azaltılması amacıyla ticari araç kullanacak olan şoförlerin Psikoteknik Muayene ve Değerlendirme Raporu alma zorunluluğunun büyük önem arz ettiğini ifade eden Yılmaz, “Bu uygulamanın takipçiliğini yapmak ve desteklemek, amaca ulaşmak için yardımcı olacaktır. Sigorta şirketleri olarak ticari araç kullanan şoförlerde Psikoteknik Muayene ve Değerlendirme Raporu olmaması halinde kasko hasarlarında teminat vermemek veya trafik hasarlarında sürücüye ve işletene rücu işlemini başlatmak hem toplumsal olarak görevimiz hem de raporu olmayan veya olumsuz rapor alması nedeniyle ehliyetsiz sayılan bu kişilerin trafikte olmasının olası trafik kazalarında yarattıkları haksız maliyetin önüne geçmek amacımız olmalıdır. Ticari araç kullanan şoförlerin Psikoteknik Muayene ve Değerlendirme Raporu’na sahip olup olmadığının kontrolü sadece emniyet mensuplarının takibinde olmamalı, aynı zamanda sigorta şirketleri de hasar sonrası aranacak belgeler arasına bu raporu alarak kontrol görevinde pay almalıdır. Hatta teknolojiden yararlanılarak yolcu taşıyan araçlarda yolcuların araç kullanıcısını dijital bir uygulama üzerinden raporu olup olmadığı sorgulanması sağlanarak toplumun da bu kontrolde yer alması görüşündeyiz” açıklamalarında bulundu.

Trafik kazalarının azaltılması amacıyla ticari araç kullanacak olan şoförlerin Psikoteknik Muayene ve Değerlendirme Raporu alma zorunluluğunun büyük önem arz ettiğini ifade eden **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz,** “Sigorta şirketleri olarak ticari araç kullanan şoförlerde raporun olmaması halinde kasko hasarlarında teminat vermemek veya trafik hasarlarında sürücüye ve işletene rücu işlemini başlatmak toplumsal olarak görevimiz olmalıdır” dedi.



Maher Holding Grubu TEV ile “iyilik peşinde” koştu



Dünyanın tek kıtalar arası maratonu olan Türkiye İş Bankası İstanbul Maratonu, bu yıl 45’inci kez düzenlendi. 15 ülkeden 140 civarı sporcunun yanı sıra 50 bine yakın yurttaşın katıldığı maraton, Cumhuriyetin 100’üncü yılı coşkusuyla birleşince unutulmayacak anlara imza attı. Maratonun en çok konuşulan etkinliklerinden biri de Türk Eğitim Vakfı (TEV)’nın başlattığı #İyilikPeşindeKoş hareketi oldu. “Gençler Okusun, Cumhuriyetin Geleceği Olsun” sloganıyla başlatılan bağış kampanyasına koşu grubunda yer alarak destek veren Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, QPAY Genel Müdürü Onur B. Çağlar ve Valde Bilişim Genel Müdürü Azak Yaşarkut’un yanı sıra Maher Holding çalışanları da destek vererek sosyal medya hesaplarından kampanyalarını duyurdu. TEV yıl boyunca bağış kampanyalarını devam ettiriyor.



Quick Tower’a “En Yeşil Bina” ödülü

Bu yıl 6’ncısı düzenlenen Yeşil Ekonomi Ödül Töreni; bilim insanları, doğa- çevre uzmanları, sivil toplum örgütü önderleri ve gazetecilerin yer aldığı 50 kişilik jüri tarafından belirlenen ödüller, çevreye karşı duyarlı yaklaşımla proje üreten kişi ve kurumlara takdim edildi. Teknolojik altyapısıyla 72 bin metrekarelik alanı ve modern mimarisiyle zamanın ihtiyaçlarına uygun, şehir yaşamının dinamikleriyle paralel yeni bir iş ve yaşam tarzı sunan Quick Tower ise “En Yeşil Bina ödülü”nü aldı. Törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Tower’ın çevreci özelliklerinin böylesi değerli ödüllerce fark edilmesinden duyduğu memnuniyeti şöyle dile getirdi: “Ekolojik ve akıllı binalar arasında her geçen gün daha çok ses getiren Quick Tower, sadece holding markalarına değil, İstanbul’un önemli markalarına da ev sahipliği yapıyor. Holding olarak her zaman geleceğe yatırım yapan bir vizyona sahibiz.”
Quick Tower’ın gerek konforlu mimarisi gerekse doğa dostu özellikleriyle dikkat çektiğini söyleyen MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz ise, “Bizi bu değerli ödüle layık gören organizasyondaki tüm emeği geçenlere çok teşekkürler” dedi.



20’nci Uluslararası Arena Aquamasters Yüzme Şampiyonası gerçekleştirildi

Hapimag Sea Garden Resort Bodrum, Akdeniz’e kıyısı olan ülkeler arasında en kapsamlı yüzme yarışması olan 20’nci Uluslararası Arena Aquamasters Yüzme Şampiyonası’na ev sahipliği yaptı. Quick Finans’ın finans sponsoru olduğu, yüzme sporu hakkında farkındalığı artırmak ve her yaşta yapılabilen bu sporun geniş kitlelere ulaştırılması hedefi ile düzenlenen Uluslararası Arena Aquamasters Yüzme Şampiyonası, Bodrum Belediyesi’nin katkılarıyla bu sene de Hapimag Sea Garden Resort Bodrum’da gerçekleşti.
İlk startını Bodrum Kaymakamı Mustafa Çit’in gerçekleştirdiği müsabakalarda, Aquamasters



Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Demirel ve şampiyonanın resmi sponsorlarından olan Quick Finans’ın Yönetim Kurulu Üyesi ve Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar ile Genel Müdürü Nihat Karadağ hazır bulundu. Konu hakkında görüşlerini paylaşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; “2-3 Eylül tarihlerinde Heybeliada Su Sporları Kulübü’nün (HSSK) ev sahipliğinde gerçekleşen 19’uncu Uluslararası Arena Aquamasters Yüzme Şampiyonaları ile başlayan desteğimizi Bodrum’da gerçekleştirilen 20’nci Uluslararası Arena Aquamasters Yüzme Şampiyonası ve Cumhuriyet Kupası ile sürdürmekten son derece mutluyuz. Yüzme sporuna destek olmanın, her yaştan geniş kitlelerin kucakladığı denizlerimize ve mavi vatanımıza sahip çıkmanın bir başka yolu olduğuna inanıyoruz” dedi.

HSSK – Quick Sigorta Yelken Takımı’ndan bir zafer daha

Cumhurbaşkanlığı himayesinde, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Gençlik ve Spor Bakanlığı’nın katkılarıyla, İstanbul Valiliği iş birliğinde, İstanbul Açıkdeniz Yat Yarışı Kulübünce organize edilen, ana sponsorluğunu Quick Sigorta’nın üstlendiği Heybeliada Su Sporları Kulübü (HSSK) Quick Sigorta HSSK ev sahipliğinde gerçekleşti. Bu yıl Cumhuriyet’in 100’üncü yılı onuruna düzenlenen “100’üncü Yıl Cumhuriyet Kupası” heyecanlı bir mücadele ile tamamlandı. İstanbul etabı, “Şamandıra Yarışları”yla başlayan “Cumhurbaşkanlığı 4’üncü Uluslararası Yat Yarışları” kapsamında düzenlenen Cumhuriyet 100’üncü Yıl Kupası’na 104 tekne ve 800 sporcu katıldı. İlk gün Caddebostan-Adalar parkurunda, ikinci gün ise İstanbul Boğazı



parkurunda kıyasıya yarışan takımlar İstanbul etabını 29 Ekim’de Boğaziçi startı ile geçilen Adalar parkuru ile tamamladı. Daha önceki üç yarışın da şampiyonu HSSK Quick Sigorta, Sportsboat A Sınıfı’nda şampiyon oldu. Organizasyonun ödülleri Fişekhane’de yapılan bir törenle yarışmacılara takdim edildi.
HSSK- Quick Sigorta Yelken Takımı ile gurur duyduklarını ifade eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Takımımız kupalarına, başarılarına bir yenisini daha ekledi. Cumhuriyetimizin 100’üncü Yılı onuruna düzenlenen böylesine özel bir yarışta bizi yine ve yeniden gururlandıran HSSK – Quick Sigorta Yelken Takımı’nı kutluyorum” dedi.



› › › SEDDK Başkanı Davut Menteş ve Antalya Vali Yardımcısı Erol Tanrıkulu, TOBB ve TSB yöneticileri Quick Sigorta standını ziyaret ettiler.

2. Sigorta Fuarı'nda Maher Holding Sigorta Grubu rüzgârı esti



SEDDK, TOBB destekleri ile TSB ve ANSAD iş birliğiyle düzenlenen 2. Sigorta Fuarı, sigorta penetrasyon oranının artması amacıyla "Güçlü Ekonomi Güçlü Sigortacılık Yolunda Gelecek Vizyonu" temasıyla gerçekleştirildi. Açılış konuşmasında söz alan Türkiye Sigortalar Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, fuarın amaçları hakkında şunları söyledi: "29 Ekim 1923'te aslında sadece Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu değil, aynı zamanda Türk devletinin varlığı ve sürdürülebilirliğinin de ilanı olmuştur. Elbette ki bu ülkenin varlığı ve sürdürülebilirliğini korumak Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olarak hepimizin görevidir. Bu ülkenin varlıklarının ve yatırımlarının sürdürülebilirliğini korumaksa biz sigortacıların görevidir. Türkiye ekonomisine istihdam yaratmayı, vergi gelirlerinin sürdürülebilirliğini, kalkınmayı sağlayabilecek yegâne unsur sigortacılıktır." Yaşar, fuarın ikinci gününde yapılan "Afet Yönetiminde Kentsel Dönüşümün Rolü" başlıklı panelde ise Bina Tamamlama Sigortası'na değindi. Maher Holding Sigorta Grubu yöneticilerinin de katkı sağladığı fuarda Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, "Gelecekte Şirketlerin Liderlik Rolü" başlıklı panelde, Quick Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Elvan Atalay ise "Sağlıkta Sürdürülebilirlik ve Yaşlanma" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı.





Quick Art Space ilk sergisi 'Yapıntı Doğa' ile sezonu açtı

Maher Holding'in girişimiyle, Quick Tower bünyesinde Mayıs 2023'te faaliyete geçen Quick Art Space, kurucu direktörü Nergis Abıyeva'nın küratörlüğündeki ilk sergiyi 28 Ekim - 1 Aralık 2023 tarihleri arasında gerçekleştiriyor. "Yapıntı Doğa" başlıklı sergide Gülçin Aksoy, Nazan Azeri, Seçil Büyükkan, Ahmet Rüstem Ekici & Hakan Sorar, Ekin Saçlıoğlu ve Özlem Şahinler'in resim, video, enstalasyon, dokuma ve heykel gibi farklı türlerdeki yapıtlarına yer veriliyor. İlk defa izleyicilerle buluşacak yapıtları da içeren sergi, "Yapıntı Doğa", Kozyatağı'nın kalbinde yer alan, her gün binlerce ziyaretçinin vakit geçirdiği Quick Tower'ın davetkâr ve kucaklayıcı atmosferinden yola çıkarak beyaz küp deneyiminin ötesinde bir sergi olma özelliğini taşıyor.



Corpus Sigorta Cryptom Bosphorus Boat Show Fuarı'nda deniz tutkunlarıyla buluşuyor



Bu yıl ilki gerçekleşen Bosphorus Boat Show, 11 Kasım'da Pendik Marinturk İstanbul City Port'ta ziyaretçilerine kapılarını açtı. Tekne ve yat sigortalarının lider şirketlerinden Corpus Sigorta, deniz tutkunlarıyla buluşmak için fuardaki yerini aldı. Fuarda dünyaca ünlü yat markaları ve Türkiye'nin önde gelen tekne üreticilerinin en iddialı 2023 modelleri, deniz üstünde görücüye çıktı. Corpus Sigorta, özellikle pandemi sonrası tekne ve yat sigortaları alanına odaklanarak hızlı bir büyüme yakaladı. Pandemiyle birlikte satın alma talebi artan tekne ve yatların aynı oranda sigorta talepleri de arttığı için önleyici sigortacılığa odaklanan Corpus Sigorta, sektörde öne çıktı.

Baden Baden Reasürans Buluşmaları'nda Türk gecesine büyük ilgi





2023 Baden Baden Reasürans Buluşmaları 24 Ekim tarihinde Maher Holding Sigorta Grubu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen Türk Gecesi ile katılımcılardan yoğun ilgi gördü. IUC tarafından organize edilen gecede, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, reasürörlere ve katılımcılara Kahramanmaraş Depremi'nin etkileri ve Türk sigorta piyasasında hayata geçirilen uygulamalarla ilgili sunum yaparken, TSB yöneticileri tarafından aktarılan eylem planları olumlu tepkiler aldı.

“Risk yönetiminin en önemli kısmı tedbirden geçiyor”

Oto dışı branşlarda risk yönetiminin gerekliliğine dikkat çeken **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, “Oto dışı sigortalarda hasar artışları söz konusu. Özellikle endüstriyel tesislerde ve KOBİ’lerde meydana gelen hasarlara baktığımızda risk yönetiminin en önemli kısmının tedbirden geçtiğini görüyoruz” dedi.

2023 yılının kapanış dönemine girdiğimiz süreçte yıl değerlendirmesinde bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “2023 yılının genel değerlendirmesini yapmak için öncelikle 2022 yılının nasıl geçtiğine bakılması gerekiyor. 2022 yılı tüm sigorta sektörü için beklenmeyen ve ani gelişen kur ve maliyet artışları, işçilik ücretleri ve parça fiyat artışları nedeniyle özellikle oto branşlarında zorlayıcı geçti. 2023 yılının ilk 6 aylık döneminde de bu zorlayıcı tablonun devam ettiğini gördük” ifadelerini kullandı.

Oto dışı branşlar hakkında da açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Gölpınar, risk yönetiminin gerekliliğine dikkat çekerek; “Oto dışı sigortalarda da hasar artışları söz konusu oldu. Özellikle endüstriyel tesislerde ve KOBİ’lerde meydana gelen hasarlara baktığımızda risk yönetiminin en önemli kısmının tedbirden geçtiğini görüyoruz.

Tesis ve işletme yetkililerinin hasar meydana gelmeden önce kendilerinin alabilecekleri tedbirler büyük önem taşıyor. Sadece sigorta poliçesinin satın alınması ile sorumluluk tamamlanmıyor. Tesislerin kendi içlerinde risk yönetimini yapacak bir birimin olması, gerekli düzeltme ve tedbir çalışmalarının organize edilmesi önleyici bir husus” şeklinde konuştu.



'HIZLA HASAR ÖDEMELERİMİZİ TAMAMLADIK'

Şubat ayında yaşanan elim deprem felaketi hakkında açıklamalarda bulunan Gölpınar, yaşanan depremi ve hasar maliyetleri sürecini de şöyle değerlendirdi: “2023 Şubat ayında yaşadığımız deprem felaketinde yaşanan hasarlar, sigortacılar ve reasürörler açısından bakıldığında beklenmeyen bir hasardı. Enerji birikimi nedeniyle beklenen ilk hasar Kuzey Anadolu Fay Hattı üzerinden gerçekleşecek bir deprem, yani olası bir Marmara depremi idi. Marmara depremi beklenirken Kahramanmaraş depremlerinin meydana gelmesi, reasürör bazında yeni düşünceler de yarattı. Kahramanmaraş depremlerinin ardından Doğa Sigorta olarak endüstriyel tesislerde, ticari tesislerde ve konutlarda olağanüstü bir hızla, kimseyi mağdur etmemeye büyük özen göstererek hasar ödemelerimizi tamamladık.”

'SEKTÖRÜMÜZ HAK ETTİĞİ SEVİYELERE ULAŞMALI'

2024 yılı sigorta fiyatlaması hakkında görüşlerini paylaşan Coşkun Gölpınar, “Oto dışı sigortalara baktığımızda; Kahramanmaraş deprem hasarlarından kaynaklı prim artışları 2023 yılının 10 aylık kalan dönemine yansıdığı gibi 2024 yılı için de baz teşkil etmiştir. 2024 yılı için zorunlu deprem tarifesinde yapılan %25’e yakın fiyat artışı ve asgari teminat limitinin 2 milyar liraya çıkarılması, prim maliyetini önemli ölçüde yukarı çekecektir. Deprem fiyatları ile birlikte yangın ve ek teminat fiyatlarının da 2024 yılında artacağını öngörüyoruz. Bu durum primlere önemli ölçüde yansıyacak; hasar kaleminde, özellikle deprem hasarlarının karşılanması açısından önemli olacaktır. Oto sigortalarına baktığımızda ise maliyet kalemlerindeki üst üste yaşanan artışlar, değer kaybı taleplerindeki uygulama düzensizlikleri, tazminat dışındaki aracılık ve yargılama giderleri gibi faktörler maliyetlerin giderek yükselmesine sebep oldu, bu durumda sigorta fiyatlarında artış olması kaçınılmaz görünüyor. 2024 yılında ülkemizin ve sektörümüzün hak ettiği seviyelere ulaşmasını temenni ediyoruz” diyerek sözlerini noktaladı.







İstanbul Topkapı Üniversitesi USLA Yerleşkesi ile gastronomi sektöründe fark yaratacak

Doğa Sigorta’nın grup bünyesinde bulunan İstanbul Topkapı Üniversitesi, eğitim yatırımlarına devam ediyor. Kanyon AVM’de yer alan Kanyon-USLA Yerleşkesi’ni bünyesine katan üniversite, gastronomi sektöründe uluslararası alanda rekabet edebilecek profesyoneller yetiştirmeyi hedefliyor. Zengin bir mutfak kültürüne sahip olan ülkemizin gastronomi alanında deneyim, bilgi ve beceriyle donatılmış, uluslararası alanda rekabet edebilecek, ülkemize katma değer yaratacak nitelikli personel ihtiyacı her geçen gün artıyor.

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı da yatırımları ile ülkemizi gastronomi alanında ileri taşıyacak profesyonellerin yetişmesinde önemli adımlar atıyor. Daha önce Şişli Gastronomi Yerleşkesi ile bir yerleşkeyi tamamen Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü ile Aşçılık Programı’nın kullanımına sunan üniversite, şimdi de bünyesine Kanyon AVM’de yer alan Uluslararası Servis ve Lezzet Akademisi (USLA) Yerleşkesi’ni dahil etti. Dünya standartlarında eğitim-öğretim programlarına olanak sunan Kanyon-USLA Yerleşkesi, Türkiye’nin önde gelen uluslararası otel işletmeciliği ve aşçılık akademileri arasında yer alıyor. Sertifikalı ve diplomalı eğitimler ile sektöre önemli şefler ve profesyoneller yetiştiren USLA, workshop alanları ve restoranı ile hem kişisel gelişime hem de sosyal yaşama da keyifli katkılar sağlıyor. Kanyon-USLA Yerleşkesi, geliştirdiği iş birlikleriyle öğrencilere mezuniyet öncesi iş ve network deneyimi sunuyor. Böylece öğrenciler mezun olduklarında iş arayan mezunlar değil, sektörün talep ettiği nitelikli iş gücü haline geliyor. USLA, profesyonel mutfak ve sunum kadrosu, dünyanın çeşitli mutfaklarından lezzetleriyle her gün yüzlerce misafirini de ağırlıyor. Böylece öğrencilere deneyim kazandırmak ve sektöre nitelikli profesyoneller yetiştirmek misyonuna ek, hem yerli hem de uluslararası ziyaretçilerine unutulmaz yemek deneyimleri de sunuyor. Türkiye’nin dört bir yanında yer alan bölge müdürlüklerinde eş zamanlı olarak gerçekleşen ve iş ortakları tarafından yoğun ilgi gören Doğa Sigorta acente kahvaltılarının İstanbul Bölge buluşması da USLA’da gerçekleştiriliyor.

Sompo Sigorta'dan iki eşsiz seyahat:

Samuraylar Kulübü acenteleri Bali ve Karadağ'ı gezdi



Sompo Sigorta, çalışmalarının merkezine aldığı acentelerine yönelik motivasyon ve iletişim çalışmalarına devam ediyor. Sompo Sigorta, 2023 yılını geride bırakırken yeni yıla yeni hedefler ve motivasyon dolu girmek üzere acenteleriyle bir araya geldi. Eylül ve Ekim aylarında Bali ve Karadağ'a düzenlenen iki ayrı gezi ile Samuraylar Kulübü acentelerine eşsiz anılarla dolu bir seyahat sundu.
17-23 Eylül 2023 tarihleri arasında Bali'ye gerçekleştirilen gezide; Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur'un yanı sıra, Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer ve Pazarlama Direktörü Onat Dalaş da katılarak Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü acenteleri ile bir araya geldi. Toplam 82 kişinin katılım sağladığı Bali gezisinde acenteler, dünyada eşi benzeri olmayan Bali tapınaklarının yanı sıra pirinç tarlaları ve gün batımı manzaralarını görme fırsatı yakaladılar. 6 günlük Bali gezisi Hint Okyanusu'na bakan nefes kesici gün batımı manzarası ile Bali'nin en ünlü Hindu tapınaklarından biri olan Uluwatu Tapınağı ziyareti ile başladı. Adanın en güzel güneş batımına sahip Jimbaran Puri Belmond Hotel'de kokteyle katılan Samuraylar Kulübü acenteleri, adaya özel tatlardan oluşan akşam yemekleriyle lezzet tadımı yapma fırsatı buldu.

BALİ'NİN ÖZEL MİMARİSİNE YOLCULUK

Gezi kapsamında düzenlenen tam günlük Bedugul turu ile UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne girmesi için Bali hükümeti tarafından çalışmalar yapılan, 1634 yılında Kral Tjokerda Sakti Blambangen Mengwli Raja tarafından geleneksel Bali mimarisine uygun olarak inşa ettirilen Taman Ayun Tapınağı ziyaret edildi. Samiya Restaurant by Homm Saranam'da Bali'ye özgü muhteşem pirinç tarlaları manzarasına karşı öğle yemeğinden sonra, Pancasari köyünde Bali mimarisine uygun yapısı ve güzel manzarası ile seyahat severlerin en yoğun olarak fotoğraf çekimi yaptıkları Handara Kapısı ziyaret edildi. Göl tanrıçasına adanan ve yüzen tapınak olarak da bilinen Bali adasındaki en önemli ikinci tapınak olan Pura Ulun Danu Bratan Tapınağı görüldü.

KARADAĞ'IN EŞSİZ ŞEHRİ BUDVA'YA ZİYARET

27-29 Ekim 2023 tarihleri arasında gerçekleşen üç günlük Karadağ turu boyunca ise bir sahil şehri olan Budva'nın sayısız doğal güzellikleri ve binlerce yıllık geçmişe sahip birçok yapısı ziyaret edildi. Budva seyahati, Budva'nın güney ucunda yer alan kayalıklar üzerine binlerce yıl önce kurulan Yunan, Roma ve Venedik mimarisinden izler taşıyan eski şehir merkezi turu ile başladı.
Budva Antik Plajı'nı ziyaret eden Samuraylar Kulübü üyesi acenteler, Adriyatik Denizi'nin ılık suları ile 2500 yıllık tarihi eserlerin birleştiği noktayı görme imkânına kavuştu.
Eylül ve Ekim aylarında gerçekleştirilen Bali ve Karadağ seyahatlerinde toplam 125 kişi ile Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü Acenteleri Buluşmaları gerçekleştirilmiş oldu.
Sompo Sigorta, 2024 yılında da birbirinden özel seyahat rotalarında Samuraylar Kulübü acenteleriyle buluşmaya devam edecek.



Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü'ne üye olan acenteleri ile 17-23 Eylül 2023 tarihleri arasında Bali'ye, 27-29 Ekim 2023 tarihleri arasında ise Karadağ'a düzenlenen yurt dışı seyahatlerinde buluşarak yeni yıl başlamadan önce motivasyon ve enerji topladı. Bali'ye düzenlenen seyahate Samuraylar Kulübü'ne üye acentelerden toplam 82 kişi katılırken, Karadağ seyahatine ise 43 kişilik bir ekip katılım sağladı. Seyahate katılanlar Bali ve Karadağ'ın doğal güzellikleri ve gastronomisini deneyimleme fırsatı bulurken, eğlenceli gala yemekleri ile yılın yorgunluğunu da attı.

Enflasyonun mali tablolara yansıtılması bir zorunluluk

Hayat pahalılığı ve enflasyon; mali tablolar üzerinde bozucu, yanıltıcı ve tablolardan faydalanacaklar için yeterli bilgi içermeme etkisi içeriyor. Konu hakkında görüşlerini paylaşan **EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan**, "Sigorta şirketleri uluslararası muhasebe standartlarını esas alarak hareket ettiklerinden dolayı enflasyonun mali tablolara etkisinin standartlara uygun olarak yansıtılması bir tercihten ziyade zorunluluktur" dedi.

Son dönemde hayat pahalılığı konusu ülkemizin gündeminde üst sıralarda yer alıyor. Sigorta şirketleri için de bu konu oldukça önem taşıyor. Çünkü hayat pahalılığı enflasyonun varlığına işaret ediyor. Bu, mali tablolar (gelir tablosu/bilanço) üzerinde de bozucu, yanıltıcı ve tablolardan faydalanacaklar için yeterli bilgi içermeme etkisi içeriyor. Konu hakkında görüşlerini paylaşan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, bu durumun sigorta şirketlerinin işlemlerini düzenleyen diyebileceğimiz Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Kamu Gözetim Kurumu (KGK) ve Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) gibi birçok kurumun ilgi alanında olduğunu söyleyerek, şu açıklamalarda bulundu: "Sigorta şirketleri uluslararası muhasebe standartlarını esas alarak hareket ettiklerinden dolayı enflasyonun mali tablolara etkisinin standartlara uygun olarak yansıtılması bir tercihten ziyade zorunluluktur.

Yurt dışında tahvil ihracı yapan ya da borçlanan kurumların birçoğundan yurt dışı paydaşları, enflasyona göre düzeltilmiş tabloları görmek istiyorlar.



SEDDK ve KGK nezdinde 2022 yılında başlayan uygulamanın nasıl olacağı ya da olmayacağı konusu ise mevzuat açısından henüz netleşmiş değil.

'TASLAK TEBLİĞDE BELİRSİZLİK SÖZ KONUSU'

Gelir İdaresi Başkanlığı nezdinde aslında vergi kanunlarında düzenleme mevcut ve konu ile ilgili taslak tebliğ de yayınlanmış durumda. Ancak taraf sigorta şirketleri (finansal kurumlar) olunca bir belirsizlik söz konusu oluyor. Enflasyon muhasebesi sonucunda oluşacak yeni enflasyon etkisi içeren vergi matrahının,

- İş modelini düşük sermaye, yüksek borçla finanse eden ancak aktifleri kuvvetli şirketlerde ödenecek kurumlar vergisini yükselteceğine,
- İş modelini öz kaynaklarıyla finanse eden, yüksek öz kaynağa sahip şirketlerin (sigorta şirketleri gibi) ise kurumlar vergisi matrahlarının azaltacağına yönelik beklenti var. Bu son kısmı 2 yılda gerçek olmayan gelirler ve Türk lirası bazında eriyen sermayeler üzerinden alınan verginin artık alınmaması olarak adlandırıyorum.

Yaşanan büyük deprem felaketi ve yükselen ekonomik kriz nedeniyle (kriz tarafını Türkiye ile sınırlandırmamak gerek, zira Avrupa'da da ekonomik durgunluk hâkim) vergi gelirlerine olan ihtiyaç ortada.

Sayın Bakanımız Mehmet Şimşek Bey, Meclis'te yaptığı konuşmada finans kurumları için enflasyon düzeltmesi uygulanmayabileceğini söyledi. Burada genel bir değerlendirme yapmak gerektiğini düşünüyorum. Türkiye'nin finans sektörü (sigorta şirketleri) çalışanlarının yüksek profilinin, şeffaf ve güvenilir mali bilgi akışlarının istihdam ile vergi gelirlerine sağladığı katkı saymakla bitmez. Dünyadaki rakipleri ile rekabet edebilen bir halde, burada hiçbir sektörde olmadığı kadar yabancı yatırımcı mevcut olduğunu söyleyebiliriz.

Finans kurumları diğer kurumlara göre %5 daha yüksek kurumlar vergisi ödüyor. Ek olarak, vergi teşvikleri ve indirimleri konusunda da ne yazık ki en az faydalanan sektör olduğunu söylemek yanlış olmaz. Buraya kadar olan kısımların ekonomik bir karşılılığı olduğu iddia edilebilir. Örneğin; güçlü bir sektörün vergi avantajlarıyla desteklenmesi yerine avantajların kritik önemi olduğu düşünülen gelişmemiş başka sektörlere yönlendirilmesi söz konusu olabilir.

Ancak enflasyon düzeltmesi "vergi teşviki" veya "vergi toplama düzenlemesi" değildir, Bunun yerine bir uluslararası muhasebe standardı olup amacı ise mali tabloların gerçek durumu göstermesidir.

Basit bir soru sormak gerekirse, A sigorta şirketinin (yabancı ortaklı bir şirket olsun), USD/EUR vb. olarak 10 yıl önce Türkiye'ye döviz olarak getirdiği sermaye erimedi mi?

'DÜZENLEMELER HAKKANİYETLİ OLMALI'

Vergi Kanunu düzenlemelerinin hakkaniyet, eşitlik ve adalet ekseni çerçevesinde tasarlanması, popülist yaklaşımlardan kaçınılması gereklilikten ziyade bir şart.

Son dönemde en önemli konulardan biri bu alanda yapılan düzenlemeler ve doğru ekonomik adımlar ile yabancı sermayenin tekrar ilgi odağına girmek. Bu tip bir yaklaşımın yatırım ortamımız açısından olumsuz olacağı açık. Kuralı birine uygulayıp diğerine uygulamama durumu ise hangi gerekçeyle olursa olsun güveni sarsar. Bu noktada canı yanan vergi mükelleflerinin yasal hak arayışları olabileceğini atlamamak gerekir."





Özbekistan Heyeti ile tecrübeler paylaşıldı

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Keskin, 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, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet ile İstanbul'da bir araya geldi. Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı ve Özbekistan Tarım Bakanı Aziz Voitov tarafından, geçtiğimiz Eylül'de Tarım Sigortaları Sistemi'nin Özbekistan'da kurulmasına ve TARSİM modelinin uygulanmasına yönelik olarak Türkiye deneyimlerinin paylaşılması amacıyla imzalanan Niyet Beyanı çerçevesinde, TARSİM Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen toplantıda Genel Müdür Engürülü, uluslararası alanda rol model haline gelmiş TARSİM Sistemi'nin, Özbekistan'da da kurulmasına rehberlik etmekten duyduğu memnuniyeti dile getirerek; Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ile ilgili uzun yıllara dayanan tecrübelerini Özbekistan Heyeti ile paylaştı.



TARSİM Kayseri'de temaslarda bulundu

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yurt genelinde yaygınlaştırılması, üretici ve yetiştiricilerin talep ve beklentilerinin tespit edilmesi ve paydaş kurumlarla olan iş birliğinin geliştirilmesi amacıyla, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, Kayseri'de bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.
TARSİM Heyeti, Kayseri İl Tarım ve Orman Müdürü Bülent Saklav, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Kayseri Bölge Birliği Müdürü Vejdi Yiğit, Kayseri Ziraat Odaları İl Koordinasyon Kurulu Başkanı Abdulkadir Güneş ve Kayseri Valisi Gökmen Çiçek ile temaslarda bulundu. Ziyaretlerde, Devlet Destekli Tarım Sigortası'na ilişkin beklentilerin tespit edilmesi ve Kayseri Bölge Müdürlüğü'ne bağlı iller özelinde sigortanın yaygınlaştırılarak, penetrasyon oranının artırılması yönünde yapılabilecek çalışmalar hakkında karşılıklı görüşmeler gerçekleştirildi.

TARSİM Heyeti Azerbaycan'ın en büyük sigorta şirketlerinden Paşa Sigorta'yı ziyaret etti

TARSİM Heyeti, Azerbaycan ziyareti kapsamında ülkenin en büyük sigorta şirketlerinden biri olan Paşa Sigorta'yı ziyaret etti. Bakü'de gerçekleşen ziyaret çerçevesinde, 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, yetkililerden Azerbaycan sigorta sektöründeki gelişmeler hakkında bilgiler aldı.
Başkan Dr. Osman Yıldız, üreticilerin ürünlerini güvence altına alabilmesi için sigorta şirketlerine çok önemli



görevler düştüğünü belirterek; Paşa Sigorta'ya, tarımsal üretimin sürdürülebilirliği ve tarım sigortacılığının gelişimine verdikleri katkılardan dolayı teşekkür etti.
Genel Müdür Bekir Engürülü ise gıda arzı güvenliği açısından, üreticilerin tarım sigortasına ulaşmasında sigorta şirketlerinin ve tarım sigortasının önemli olduğuna değindi.

TARSİM Arnavutluk'ta Sigorta Konferansı'na katıldı

SEDDK Kurul Üyesi Doç. Dr. Yusuf Dinç, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki heyet, Arnavutluk Finansal Denetleme Kurumu (AFSA) ile Dünya Bankası Grubu (WBG) tarafından düzenlenen "Sigorta Sektörünün Gelişimi – Güneydoğu Avrupa'da Fırsatlar ve Zorluklar" başlıklı konferansa katıldı. Sigorta sektörünün gelişimine katkıda bulunmak amacıyla, Arnavutluk'un Tiran şehrinde düzenlenen konferansa, ulusal ve uluslararası kurumlar ile sigorta şirketlerinin temsilcileri iştirak etti. Arnavutluk Tarım ve Kırsal Kalkınma Bakanı Anila Denaj'ın da konuşmacı olarak katıldığı "Tarım Sigortalarının Geliştirilmesinde Karşılaşılan Zorluklar" başlıklı panelde Genel Müdür Engürülü,



Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin kuruluşu, gelişimi ve elde edilen sonuçlar hakkında bilgilendirmelerde bulundu.
TARSİM Sistemi'nde devlet desteğinin önemine de değinen Genel Müdür Engürülü, Sistem ile ilgili tecrübelerini katılımcılarla paylaştı.
Arnavutluk Maliye ve Ekonomi Bakanı Ervin Mete'nin de konuşmacı olarak katıldığı, "Ülkelerin Afet Risk Yönetiminde Sigortanın Rolü" başlıklı panelde SEDDK Kurul Üyesi Doç. Dr. Yusuf Dinç ise ülkemizde uygulanan Sigortacılık Mevzuatı ve Kahramanmaraş merkezli depremlere ilişkin tecrübelerini ve bilgi birikimini paylaşarak; Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) çalışmaları hakkında bilgiler verdi.

Türkiye Sigorta ve Sütaş ile görüşmeler gerçekleştirildi

Türkiye Sigorta Bankasürans Satış Direktörleri Emrah Halvaşi, Bekir Seyfullah Orhan, Sütaş (Tarfaş) Tarımsal Faaliyetler A.Ş. Genel Müdürü S. Tarık Tezel, Mali İşler Başkanı H. Mustafa Çevik ve beraberlerindeki heyetlerle birlikte, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel, Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe ve beraberindeki TARSİM Heyeti'ni ziyaret etti. TARSİM Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen ziyaret çerçevesinde, Devlet Destekli Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası ve uygulamaları hakkında bilgiler verilirken, katılımcılar ise Sistem'e ilişkin öneri ve taleplerini iletti.





Çin'in önde gelen sigorta şirketleri bilgilendirildi

Çin Tarım Sigortaları Havuzu tarafından görevlendirilen ve Çin'in önde gelen sigorta şirketlerinin temsilcilerinden oluşan bir heyet, Türk RE Heyeti ile birlikte TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi. Ziyaret çerçevesinde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yapısı, işleyişi ve uygulamaları hakkında bilgiler vererek, Üretimin ve Üreticinin Yüzyılı'nda TARSİM'in geleceğe yönelik yeni uygulamaları, adımları ve vizyonu hakkında açıklamalarda bulundu. Çin Heyeti de, ülkelerinde uygulanan Tarım Sigortaları Sistemi ve yürütülen çalışmalar hakkında deneyimlerini paylaştı.

“CEO’lar insan faktörünü

CEO’ların hayatlarının, çalışanını, acentesini ve hizmet verdiği müşterisini merkeze koyabildiğinde biraz daha kolaylaştığını belirten **AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken,** “Ne kadar finansal tarafınızı, sermaye yeterlilik oranınızı, finansal bilançonuzu güçlü kılsanız da bence bugünün CEO’larının ıskalamaması gereken yegâne konu insan. İnsan faktörü hayatımızın her adımında” diye konuştu.

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki “CEO’lar Konuşuyor” sayfalarının konuğu AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken oldu. Ölken, 2023 yılında zorlu sınavlardan geçildiğini ancak “insanlığın gelişmesi adına insanlık için önemli olanı korumak” felsefesiyle çalışan AXA Sigorta’nın üzerine düşeni fazlasıyla yerine getirdiğini belirtti. AXA Sigorta’nın 2023 yılı performansından gelecek yıl planlarına, iş birliklerinden değer ortaklıklarına ve benimsedikleri felsefelerine kadar birçok konuyu ele aldığımız söyleşimizde AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, şu değerlendirmelerde bulundu:

Artık 2023 yılının sonuna geldik. AXA Sigorta 2023 yılında nasıl bir performans gösterdi?
2023 yılı meslek hayatımın en zorlu yıllarından bir tanesi. Yılın başında Kahramanmaraş depremleriyle çok sarsıldık. Bir sigortacı olarak neden bu mesleği yaptığımızı hatırladığımız bir dönem oldu. Hem sigortacı hem bir vatandaş hem bu ülke topraklarında yaşayan bireyler olarak zorlu bir sınavın içinden geçtiğimiz bir yıl. AXA Sigorta açısından baktığımızda olması gerekeni yaptığımızı düşünüyorum. “İnsanlığın gelişmesi adına insanlık için önemli olanı korumak” felsefesiyle çalışan bu şirket, üzerine düşeni fazlasıyla yerine getirmiştir. Gerek hasar ödemelerinde, gerek acentelere olan yaklaşımlarında, gerek müşterilere olan desteklerinde, gerekse kurumsal sosyal sorumluluk anlamında gerçekleştirdikleriyle örnek bir kurum olarak faaliyetimizi sürdürdük.
Tabii 2023 kendi içinde bizim için daha farklı özellikler barındırıyor. Depremden çok kısa zaman önce ülkemizdeki önemli bir satın almayı gerçekleştirdiğimizi açıklamıştık. Aslında depremin içinde ve deprem yolculuğuyla beraber bir de satın alma yolculuğu yönettiğimiz bir süreç oldu. Acente sayımız 4 bine yükseldi. Dağıtım kanallarımızda çeşitlilikler ortaya çıktı, çalışanlarımızı güçlendirdik. Şirketimizin operasyonel modelini yeniden ele aldık. Güçlü bölge felsefesiyle çalışıyoruz. Bölge teşkilatlarımızda yeni bir yapılanmaya gittik. Merkezi olarak değil, bölgelerde hasarından tekniğine, satıştan tahsilatına, tüm kadrolarıyla çalışan güçlü bir konuma gelmiştik. Daha ileriye götürmek için yeni yapılanmalarımızı tamamladık.

‘DİJİTAL SAĞLIK ÜRÜNÜ İLE ÖN PLANA ÇIKTIK’

Sene sonu geliyor. AXA Sigorta, satın almanın konsolidasyonuyla beraber 35 milyar lira prim üretim hacmine ulaşmış olacak. %120’lerin biraz üstünde bir büyümeyi öngörüyoruz. 2023 yılı bütün zorlukların içinde bir de portföy dengesinin ön plana çıktığı farklı bir yıl oldu. Çünkü trafikte ortaya çıkan zararları diğer branşlarla bir miktar absorbe etmek gerekiyor. Riskinizi farklı bir platformda yönetmeniz gerekiyor. İşin özü, sigortacılık performansı açısından zorluk derecesi yüksek bir yılda iyi neticelerle kapatacağımızı düşünüyorum. Ürün ve hizmet açısından da gelişim hedeflediğimiz bir yıldı. Depremlerle beraber önceliklerimizi farklı kanallara vermek zorunda kaldık. Ama bu yılın özelinde sağlık sigortalarında dijital sağlık ürünü ile ön plana çıktığımız bir yıl. Türkiye’de ilk, hatta AXA Global’e baktığımızda da uçtan uca müşteri deneyimini sigorta ürünü haline getiren yegane ürün diyebilirim.
Sadece bununla da yetinmiyoruz.



“İş birlikleri gelişmek için önemli. Hepsi bir deneyim, bir müşteri yolculuğu” diyen Ölken, iş birliklerini çok önemsediğini ancak bu iş birliklerinin sadece üretmek ve satmak üzerine kurulu olmadığını, insanlığın gelişmesi adına insanlık için önemli olanı korumak üzerine kurulu olduğunu da belirtti.

Bir taraftan mutfakta çalışmak lazım. Çünkü geleceği güvenli kılmak için maliyet girdinizi minimize etmeniz gerekiyor. Sadeleşme, yeni teknolojilerden istifade etmek de en kritik başlık. Bu manada yapay zekâ ve büyük veri uzun zamandır yatırım yaptığımız önemli teknolojik başlıklar ve bu alanlarda önemli projeler gerçekleştirdik. 2023 yılının bütün zorlu tarafının yanında bir de böyle bir inovasyon dönemi yaşadık.
Son olarak birçok acente etkinliğinde “Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme”yi dile getirdik. Bu yıl biraz da bunun ispatı gibi gelişti. 2024-2026 yolculuğu da büyüme yolculuğu olacak bizim için.

2024 yılına yönelik planlarınız neler? Hangi alanlarda daha aktif olmayı planlıyorsunuz?
Öncelikle spesifik bir alan sigortacısı olmadığımızın altını çizmek isterim. Biz dengeli bir portföy yönetiyoruz. Bize emanet edilen bir sermaye, mevzuatın gerektirdiği kurallar ve sermaye yeterlilik oranları var. 2024’te çok dengeli bir portföy yönetmemiz lazım çünkü ürünlerin birbirinden farklı dinamikleri var. Dolayısıyla önceliğimiz dengeli bir portföy. Bu dengeli portföyü de büyüteceğiz. Ülkemizde yaşanan doğal afetler, depremler sigortalanma oranlarının yavaş gittiğini sürekli olarak bize gösteriyor. Bizim de hizmet ve ürünleri geliştirerek biraz daha ileriye taşımamız gerekiyor. İkinci önceliğimiz de büyüme ve gelişim. Bunları sağlayacak olan da çevik bir organizasyona dönüşmek. Hızlı bir dönüşüm içinde olacağımızı söyleyebilirim. Çünkü ne yapmamız gerektiğini epeydir çalışıyoruz. Adım adım da uygulamalara başladık. Üçüncü olarak alternatif kanallar üzerinde sigortacılığın gelişimi için farkındalık yaratmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla 2024 önceliklerinin bir tanesi de farkındalık. Sigortalanma oranlarını yukarı çıkartacak, müşteriye ve yeni nesil müşteri gruplarına sigortayı tanıştıracak ürünleri keşfetmeye çalışıyoruz. Dördüncü olarak rekabetin olduğu bir sektörde olmamıza rağmen, 2024 yılı özellikle kurumsal ticari sigortacılık açısından ortak aklın daha çok ön plana çıkması gerektiği bir dönem. Son olarak da eksenimizin içinde sağlık sigortaları var. Bireysel alanda fırsat olduğunu düşünüyoruz. Satın alma sonrası da farklı bir sinerji yaratabildiğimizi

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

ıskalamamalı”

gördük. Ürün gamlarımızda önemli değişiklikler bekliyoruz ve müşterinin satın alma gücüne göre sürdürülebilir bir sağlık politikasını barındırmaya gayret ediyoruz.

‘İŞ BİRLİKLERİ GELİŞMEK İÇİN ÖNEMLİ’

İş birliklerinizi konuşalım biraz da. En son Koç Healthcare iş birliğiyle Türkiye’nin ilk dijital sağlık sigortasını sundunuz. Hem iş birlikleriniz hem de dijital sigortalar hakkında düşüncelerinizi almak isterim.

İş birlikleri gelişmek için önemli. Hepsi bir deneyim, bir müşteri yolculuğu. Bu deneyimde müşterilerimizin beklentilerini dinlediğimizde, özellikle dijital çok önemli bir başlık olarak karşımıza çıktı. Sağlıkta bir çoğumuzun düşünmediği şeyler karşımıza çıktı. Bütün bu serüven pandemi dönemindeki deneyimlerle oluştu. Koç Healthcare, Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi’nin tüm imkânlarıyla yaratılan; teşhis ve tedavinin aynı anda yapılabildiği bir dijital yolculuk tanımlandı. Bu bir başlangıç. İş birliklerini çok önemsiyorum ama iş birliklerimiz sadece üretmek ve satmak üzerine değil, aynı zamanda “insanlığın gelişmesi adına insanlık için önemli olanı korumak” üzerine. Böyle baktığımızda sivil toplum kuruluşları, özel işletmeler, özellikle 2024’te hedeflediğimiz tarım, biyoçeşitlilik, iyi gıdaya erişimdeki farkındalık konusunda kendini geliştirmiş, buna gönül vermiş teknisyenleri, sivil toplum kuruluşlarını çözüm ve değer ortağımız olarak görüyoruz.

‘YEŞİL DÖNÜŞÜME KENDİMİZDEN BAŞLADIK’

Son yıllarda yeşil dönüşüm, sürdürülebilirlik, net sıfır kavramları çokça konuşulmaya başlandı. İklim değişikliğiyle tetiklenen bu kavramlar hakkında neler söylemek istersiniz?

4 yıl önce yola çıktığımız “Dünya İçin Hareket Et” bakış açımızla acentelerimize yeşil ofis ve “Dünya Dostu Acente” kavramlarını anlatmaya başladık. Yaşam biçimimizde karbon ayak izimizi aşağı çekmek için adım atmamız gerektiğini söyledik. Önce kendimizden başladık. AXA Grubu’nda da bu çok önemli bir inisiyatif. Şirket olarak karbon ayak izimizi %25’lere indirmenin ötesinde, kullandığımız enerjiyi tamamen yeşile dönüştürmek gibi hedeflerle çalışıyoruz. Yaklaşık 4 yıldır bu şekilde çalışıyoruz ve her bir adımımızın karşılığında karbon ayak izimizi nötralize edecek aktivitenin ne olması gerektiğine bakıyoruz. Seyahat sürelerimizi kısıtladık. Otomobil ve uçakla olan seyahatlerimizi sınırlamaya başladık. Dijitaldeki karbon ayak izimizi azaltmak için ağaç dikiyoruz. Şirketimiz bu alanda öncü lider şirketlerden bir tanesi konumunda. 9 bölge müdürlüğümüzün tamamının enerjisini yeşil enerji üreticisi ve tedarikçisinden sağlıyoruz. AXA Sigorta olarak, sürdürülebilir bir enerji yönetiminde üzerimize düşeni yapmaya gayret edeceğiz.

Sponsorluklarınız da bulunuyor. Sponsorluk faaliyetleriniz nasıl gidiyor?

Sponsorluk kelimesini çok sevdiğimi söyleyemem çünkü sponsorluk hedefimizde olan bir şey değil. Biz buna değer ortaklığı demeyi tercih ediyoruz. Değer ortaklığıyla topluma nüfuz etmek ve toplumda gelişime açık alanları hedeflemeye çalışıyoruz. Bunlardan bir tanesi de Türk gençliği. Bu anlamda spor da çok önemli birleştirici bir faktör. Son 5 yıldır Türkiye Voleybol Federasyonu ile bir değer ortaklığı yapıyoruz. Sigorta ihtiyaçlarını karşılamakla başlamıştık ancak Federasyon çatısı altındaki Voleybol Lisesi’nde 300 öğrencinin var olduğunu ve bu öğrencilere burs verdiğimizde onların eğitim kalitesinin arttığını gördük. Fabrika Voleybol adlı bir yapıya da destek olmaya gayret ediyoruz. Konumuz sadece voleybol değil, bireysel sporcularımız da var. Örneğin olimpiyata hazırlanan genç kadın sporcularımızdan değer ortağı olarak desteklediğimiz İlke Özyüksel Türkiye’deki ilk pentatletlerden. İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin Ampute Futbol Takımı ile bir iş birliğimiz var. Hedefimiz altyapıya önem veren ve altyapıyla Türk gençlerini geleceğe hazırlamaya gayret eden organizasyonlar. Tabii sadece sporla kalmıyoruz. Daha önce de bahsettiğim gibi tarım, biyoçeşitlilik bizim için çok önemli. Bu alanda da iş birliklerimiz var. Bu değer ortaklıklarımızı farkındalık yaratmak için toplumla buluşturuyor, hem emsalsiz olmasını hem de unutulmamasını sağlamak için Sebat, Efsaneler ve Gelecek için Üretmeye Değer belgesellerine imza atıyoruz. Bunlar dışarıdan baktığınızda sponsorluk denebilecek ama tam manasıyla değer ortaklığı diyebileceğimiz ve bu topluma katkı sağlayacağına inandığımız projeler.

‘ÇALIŞANI MERKEZE ALMAK ZORUNDAYIZ’

Bugünün CEO’larının ajandalarında hangi gündem maddeleri yer almalı? Siz bir CEO olarak hangi konulara önem veriyorsunuz?

Sigortacı bir CEO olarak gelecekte güvenli olmanız için önce finansal tarafa odaklanmanız lazım ama bu çok geleneksel bir bakış açısı. Ne kadar finansal tarafınızı, sermaye yeterlilik oranınızı, finansal bilançonuzu güçlü kılsanız da bence bugünün CEO’larının ıskalamaması gereken yegâne konu insan. İnsan faktörü hayatımızın her adımında. Biz insan dediğimizde önce çalışandan başlayacağız. Çalışanı merkeze almak zorundayız. Verimlilik hayatımızın en önemli parçası. Verimli olurken de yeni gündemimiz bence sadeleşme olmalı ancak sadeleşme dediğiniz şey de proje adı sadeleşme olan bir bakış açısı ise olmaz. Basit yaşayabildiğiniz zaman bu gibi çetin dönemleri gerçek anlamda daha sade yönetebiliyorsunuz. Sade yönettiğiniz zaman da verimli olabiliyorsunuz. CEO’ların hayatı çalışanını, acentesini ve hizmet verdiği müşterisini merkeze koyabiliyorsa biraz daha kolaylaşıyor.

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

Ben bu mesleği çok seviyorum. Meslek seçimimi doğru yaptığıma inanıyorum. Öncelikle hepimizin bu meslekte, “insanlığın gelişmesi adına insanlık için değerli olanı korumak” felsefesinde bir el sıkışması lazım. İkinci olarak bu meslek deneyim gerektiriyor çünkü farklı örnekler yaşamak gerekiyor. Sigortacılık bana göre çok itibarlı bir meslek ve buna inanmamız gerekiyor. Sektördeki bütün paydaşlara mesajım da şu: Sektörde gidilecek çok alan, atılacak çok adım var. Pastanın büyümesiyle ilgili bir sorun yok. Pasta büyüyor ama yeteri kadar hızlı büyümüyor. Bu potansiyeli biraz daha teknik olarak yapmaya, biraz daha sigorta sektörüne sahip çıkmaya ve iyi yaptığımız şeyleri de konuşmaya gayret edersek sektörün önünün daha da açılacağını düşünüyorum. Bardağın dolu tarafından bakarsak bence geleceği daha da kolaylıkla inşa edebiliriz. Dolayısıyla çözüm odaklı olmak bence bundan sonraki yolculuğumuzda daha önemli bir kurtuluş stratejisi olarak bizi bekliyor.

‘İNSANLIK İÇİN ÖNEMLİ OLANI KEŞFETMEK GEREK’

AXA Sigorta olarak “insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı koruma” yaklaşımıyla hareket ediyorsunuz. Bize bunu biraz daha açabilir misiniz?

Bu hikâye aslında 2018'de başladı: "Ödeyenden Çözüm Ortağına Dönüşüm". Sigortaladığınız birey ya da kurumların sadece hasar anında değil, size ihtiyaç duydukları anda mutlaka yanında olmanız lazım. Bunu oto sigortacılığında asistans hizmetleri, kurumsal sigortacılıkta hukuki veya risk yönetimi danışmanlığı; uluslararası faaliyet gösteren firmanın uluslararası bir sigorta ihtiyacına çözüm bulmak olarak değerlendirebilirsiniz. Bu felsefe böyle başladı. Grubumuzla beraber insanlığın gelişmesi adına insanlık için önemli olanı korumak, aslında bizim mesleğimizin ana teması. Bu işi sadece sigorta satarak yapamayacağımızın farkındayız. Bu işi sigorta poliçesi satarak yapmakla sınırlı kalırsak aslında ev ödevimizi doğru yapmamış olacağız. Maksadımız insanlık için önemli olanı korumaksa insanlık için önemli olanı da keşfetmek gerekir. İhtiyacı anlamak gerekir. Dolayısıyla şirket olarak topluma nüfuz eden bir kurum olma hedefiyle çalışıyoruz.



› › › AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ile gerçekleştirdiğimiz bu röportaja QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Sigorta ve reasürans sektörü Baden Baden'de bir araya geldi:

Türkiye ve 6 Şubat Depremi en çok konuşulan başlıklar oldu

Reasürans ve sigorta sektörünün temsilcileri, yüzlerce reasürör ve brokerin bir araya geldiği Baden-Baden Reasürans Toplantısı yoğun bir katılımla gerçekleşti. Toplantıda reasürans kapasiteleri ve maliyetlerin yanı sıra Türk sigorta sektörü ve 6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş Depremi en çok konuşulan konular oldu.

Her yıl Almanya'nın Baden-Württemberg eyaletinde düzenlenen Baden Baden Reasürans Toplantısı'nda, sigorta ve reasürans sektörü uzmanları Ocak yenilemeleri öncesi bir araya gelerek yenilemeleri ve risk değerlendirmelerini yüz yüze gerçekleşen toplantılarda masaya yatırdı.

ALTERNATİF YAPILARA FIRSAT

Toplantının ilk gününde Guy Carpenter'in düzenlediği sempozyumda, Ocak yenilemeleri öncesi reasürans piyasasının dinamikleri değerlendirildi.
Lloyd's CFO'su Burkhard Keese, Scor CEO'su Thierry Léger, Guy Carpenter EMEA ve Global Sermaye Çözümleri CEO'su Laurent Rousseau, PGGM ve ILI Baş Portföy Yöneticisi Eveline Takken-Somers'in konuşmacı olarak yer aldığı sempozyumda, fiyatlandırmada devam eden yükseliş eğiliminin kapasite ihtiyaçlarını karşılamak ve yeni sermaye akışını kolaylaştıracak alternatif yapıların geliştirilmesi için nasıl fırsatlar yarattığı incelendi.
SCOR CEO'su Thierry Léger, müşterilerin talep ettiği ile sektörün mevcut teklifleri arasındaki uyumsuzluğun altını çizerek, talep ve teklifin uyumlu olmadığı yerde müşterilerin başka yerlere bakacağını ifade etti.
PGGM ve ILI Baş Portföy Yöneticisi Eveline Takken-Somers ise, alternatif sermayenin reasürans endüstrisine "yapısal olarak gömülü" hale geldiğini ancak piyasanın yatırımcılara erişilebilirliğini artırmak için çalışmaya ihtiyacı olduğunu vurguladı.



››› Guy Carpenter'ın düzenlediği sempozyumda, Ocak yenilemelerinin yanı sıra kapasiteye yönelik alternatif yapılar konuşuldu.

Guy Carpenter EMEA ve Global Sermaye Çözümleri CEO'su Laurent Rousseau da sektörün gelecekteki zorluklarla başa çıkmasına yardımcı olacak alternatif sermaye potansiyeline dikkat çekti. Rousseau, Ocak yenilemelerine giden yolda tüm paydaşların sektör olarak sunulanların uygunluğunu ve değerini sağlamaya odaklanması gerektiğini belirtti.

'ARZ-TALEPTE DENGE BULUNACAK'

Bu yıl düzenlenen toplantıya Türk sigorta, reasürans ve brokerlik şirketleri profesyonelleri yanında Türkiye Sigorta Birliği (TSB) adına TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı ve TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay da katılım gösterdi. Kendi özgün bakış açısı olan bağımsız bir kurumun Türkiye'yi temsilen orada olmasının çok olumlu karşılandığını aktaran TSB Başkanı Uğur Gülen, "Reasürans dünyasında sertleşen bir pazar var. Sertleşen piyasaların bir numaralı özelliği fiyatların artması. Teminat kapasitesi var ancak maliyetlerin yükselişi kaçınılmaz. Şu an reasürans piyasalarında talep ve reasürans korunmasına ihtiyaç var. Bir taraftan da katastrof tahvilleri veya parametrik sigortalar gibi seçenekler piyasaya girmeye başladı. Bu sebeple artık geleneksel piyasalar dilediği gibi hareket edemiyor. Piyasanın arz-talep döngüsünde bir denge bulacağına inanıyorum" şeklinde konuştu.
Gülen, toplantıda en çok konuşulan ülkelerden birinin Türkiye olduğunu ve Türkiye pazarına girmek isteyen pek çok reasürörün bulunduğuna dikkat çekerek, "Onlar için çok doğru bir zaman, çünkü fiyatların yükselme noktasında girmek reasürörler için de iyi olacak" dedi. Gülen, son olarak resürörlerin sigorta şirketlerine birtakım şartlar koyduğunu ifade ederek, "Artık deprem priminin belli bir yüzdesinin yangın ve diğer teminatların primi olarak yazılması gerekecek. Bu da ilave primin büyümesine neden olacak. Deprem komisyonlarının azalması da söz konusu. 2024 yılı bence özellikle oto dışı sigortalarda primlerin çok güçlü bir şekilde arttığı ve hem sigorta sektörünün hem reasürörlerin gelirlerini artıracağı hem de Maraş depreminde ödedikleri hasarın geri ödeme süresini kısa zamanda kapatacakları bir yıl olacak" diye konuştu.

'POZİTİF YÖNLÜ BİR KIRILMA OLACAK'

TSB Başkan Yardımcı Ahmet Yaşar, Kahramanmaraş Depremi ve öğretileriyle Türk sigorta sektörünün aldığı radikal kararların reasürörleri memnun ettiğini belirterek, "Geleneksel kapasitelerde birkaç seçici reasürör dışında düşüş yaşanmayacak olması memnuniyet vericiyken, bir diğer olumlu gelişme ise geleneksel marketlere alternatif yeni marketlerin ve yeni enstrümanların eklenmesi oldu. Türkiye pazarına girmek isteyen yeni reasürörler ve alternatif piyasalar olası artan talebe cevap bulmak adına Türk sigortacılarını sevindirdi. Daha önce de belirttiğim gibi konunun kapasiteden ziyade fiyat odaklı olduğu görüldü" dedi.
Yaşar, şöyle devam etti: "Tüm sektör paydaşlarının aldığı kararlar ve atılan adımlar sonucu reasürörlerin Türk sigorta piyasasına ilgisinin devam edeceği ve Türkiye sigorta sektöründe de önemli bir kırılmanın pozitif yönlü yaşanacağı görülüyor. Buradan çıkartılacak sonuçları ise şöyle özetleyebilirim:

- Kapasiteye erişmek sorun değil ancak kapasitenin aratan bir maliyeti var.
- Sektörün almış olduğu yeni dönem kararları tüm reasürörleri memnun etmiş ve teveccühü artırmıştır.
- Geleneksel marketlere ilaveten alternatif marketler de Türkiye piyasasına hevesli.



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ PROTESTOLARINA KARŞI ALARMA GEÇİLDİ

Baden Baden Reasürans Toplantısı, iklim değişikliği aktivistlerinin protestolarına maruz kalmamak için alarma geçti. Geçtiğimiz yıl Extinction Rebellion, Kongresshaus'un önünde eylem gerçekleştirmiş ve kömür, petrol gibi fosil yakıtların sigortalanmasının bırakılması çağrısında bulunmuştu. Reasürans toplantılarının başladığı gün bir bildiri yayınlayan Urgewald ve Insure Our Future, fosil yakıt endüstrisine verdikleri desteği sona erdirmeleri çağrısını yineledi. Aktivistler Monte Carlo'da da protesto gerçekleştirmişlerdi.

2022'DEKİ EYLEMDE NE OLMUŞTU?

Extinction Rebellion ve Debt4Climate gruplarından yaklaşık 20 kişi, Baden Baden'deki Kongresshaus'un önünde eylem düzenlemişti. Sabahın erken saatlerinde gerçekleşen eylemde bazı aktivistler üzerinde "İklim kaosunu sigortalamayı durdurun" yazan beş metre uzunluğunda bir pankartı tırmandıkları bina girişinin gölgeliğine asmış, diğer aktivistler ise kendilerini giriş kapılarının önüne yapıştırmıştı. Aktivistler, petrol, kömür ve gaz projelerini sigortalanmasının bırakılmasını talep etmişti.



•Türkiye Sigorta Birliği'nin Baden Baden'de temsili oldukça yerinde ve pozitif yaklaşım bulmuştur.
• Reasürörler uzun süre sonra trafik ve otoya ilgi gösteren sorular sormuş; trafik yol haritasını yakın takip ettikleri ve serbest tarifeye ilgi duydukları görülmüştür.
• Yeni bir kısım sigorta alanları ve spesifik ürünlerin daha çok konuşulacağı anlaşılmıştır.
• İkili görüşmeler ise networke olumlu katkı sağlarken geleceğe de olumlu bakan bir piyasanın mesajını tüm sektör katılımcılarına vermiştir."

'SİGORTA İMECE BİR SİSTEM'

BMS Group CEO'su Kerim Gürkan, Baden Baden dönüşü kaleme aldığı yazısında, Türkiye'den ilk kez bu kadar geniş kapsamlı katılım gözlemlediğini ifade ederek bunun Türk sigorta sektörünün uluslararası piyasalarla iletişimi açısından oldukça sevindirici olduğunu belirtti. Gürkan, Türk sigorta şirketlerinin üzerlerinde daha fazla risk tutması sonucunun doğmasının oldukça olası gözüktüğünü dile getirerek, "Böyle bir durumda, şirketler hem sermaye yapılarını daha da güçlendirmek durumunda kalacaklar hem de riske daha fazla kendi sermayeleriyle maruz kaldıkları için daha dikkatli risk kabul/underwriting yapmak durumunda kalacaklardır. Bu da sektörümüzün sermaye yapısını güçlendirecek, sigorta şirketlerinin daha hassas bir şekilde risk kabul etmesine neden olacak ve böylelikle sigortalıları daha bilinçli bir şekilde sigorta almaya itecek bir ticari süreç başlatacaktır" dedi. Sigortanın imece bir sistem olduğunu ve bu havuza ne kadar çok sigortalı/sermayedar ortak olursa hasarların ekonomik etkisinin de o kadar azalacağını vurgulayan Gürkan, hedefin kuvvetli bir Türk sigorta sektörünün dünyanın diğer risk üstlenici sermayeleriyle risk paylaşımı yapması olduğunu ifade etti. Gürkan, "Baden-Baden'a yapmış olduğumuz bu ziyaret, dirençli bir toplum için gerekli en modern enstrüman olan sigortanın ülkemizdeki varlığını ve etkisini artırmak ve uluslararası piyasalarla olan entegrasyonumuzu da artırmak adına sektör olarak elimizden gelen çabayı gösterdiğimizi bir kez daha ortaya koymuş oldu" diyerek sözlerini noktaladı.



››› Baden Baden Reasürans Toplantısı'na bu yıl Türkiye Sigorta Birliği de katılarak bir ilk gerçekleşmiş oldu. Birlik adına TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı ve TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay katılım gösterdi.

TOPLANTILAR NEDEN BADEN BADEN'DE GERÇEKLEŞİYOR?

Baden-Baden Reasürans Toplantısı, 1978 yılına kadar "Alman Denizcilik Konferansı" olarak biliniyordu. 1979'dan itibaren bu etkinlik artık Baden-Baden'de yapılmamaya başlandı ancak reasürörler, sigortacılar ve brokerler her yıl Ekim ayının son haftasında Baden-Baden'de buluşmaya devam etti. O zamandan beri Colonia Grubu ve daha sonra AXA Cessions, sigorta şirketleri ve reasürörlerden katılımcıların bir listesini yayınlamaya başladı. 1995 yılında, The Review and Compre Group, yıllık toplantıya katılan diğer tüm katılımcıların bir listesinin yanı sıra yararlı telefon numaralarının yer aldığı bir bülten derleme çalışmalarına başladı. 2001 yılında bu iki liste birleştirildi.
Yıllar geçtikçe toplantıya katılım gösterenlerin sayısı istikrarlı bir şekilde arttı ve bunun sonucunda Insurance Day ve Baden-Baden belediye meclisi güçlerini birleştirerek yıllık Baden-Baden Reasürans Toplantısı'na ev sahibi olacak bir komite oluşturdu.
Bugün Baden-Baden Reasürans Toplantısı'na 3 bine yakın Avrupalı ve uluslararası sektör uzman, Ocak ayındaki yoğun yenileme ve yeni iş döneminden önce Baden Baden şehir merkezindeki çeşitli mekânlarda müşterileri ve ortaklarıyla gerçekleştirdikleri bireysel toplantılarda sözleşmelerin yenilenmesini tartışıyor ve risk değerlendirmeleri yapıyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Deprem gerçeğine karşı en önemli finansal önlem SİGORTA

Deprem sonrası ortaya çıkan hasarları karşılamak ve sonraki dönemde hayatın normale dönmesini sağlamak için sigorta önemli bir güvence. Kahramanmaraş Depremi ile birlikte risk gerçekleşmeden önce önlem almanın ve sigorta yaptırmanın önemi de tekrar gündeme geldi. Bu noktada sigortaya olan bilincin ve farkındalığın artması, her an kapımızda olan deprem gerçeğine karşı büyük önem taşıyor.

Ülkemiz, tarih boyunca birçok depremle karşı karşıya geldi. Acısı hala taze olan 6 Şubat tarihinde 11 ilin etkilendiği Kahramanmaraş merkezli 7.7 ve 7.6 büyüklüğünde meydana gelen depremler de bu felaketin ülkemizde ne gibi büyük sonuçlar doğurabileceğini bize gösteriyor. Gerçekleşen bu iki büyük deprem felaketiyle birlikte risk gerçekleşmeden önce önlem almanın ve sigorta yaptırmanın önemi de tekrar gündeme geldi.
Bu noktada deprem sonrası ortaya çıkan hasarların en hızlı şekilde telafi edilmesinde önemli bir güvence olan sigortaya olan bilincin ve farkındalığın artması, her an kapımızda olan deprem gerçeğine karşı büyük önem taşıyor.
Meydana gelen bu iki büyük felakette hayatın hızla normale dönmesinde ve yaraların sarılmasında etkili bir rol üstlenerek başarılı bir sınav veren sigorta sektörü, Kahramanmaraş Depremi'ndeki çıkarımlarıyla da olası depremlere karşı önemli bir rol üstleniyor.

TSB'DEN KAHRAMANMARAŞ DEPREMİ'NİN ÇIKARIMLARI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), "Kahramanmaraş Depremi ve Depremin Çıkarımları" başlıklı raporunu yayımladı. Depremlerden sonra sektör tarafından çıkartılan derslerin ele alındığı raporda, deprem sonrası sektör ve devlet tarafından alınan aksiyonlara da yer verildi. Depremden etkilenen bölge nüfusunun 14 milyon kişi olduğu belirtilen raporda, depremin kapsadığı alanın 108 bin 745 km2 olduğu kaydedildi. Depremin etkilediği bölgenin gerek yüzölçümü gerekse nüfus açısından birçok Avrupa ülkesinden daha büyük olduğuna dikkat çekilen raporda, depremlerden sonra 38 bin artçı deprem meydana geldiği ve bunun normal bir afet değil, mega katastrof olduğu ifade edildi.
Bu mega depremin sadece yaşam alanlarına değil, etkili olduğu bölgenin ulaşım ve lojistik ağına da ciddi zararlar verdiği belirtildi.
Raporda ayrıca; bölgede yangın branşı için 1.2 trilyon lira teminat verildiği ifade edilirken, yangın branşında ödenen tazminat tutarının ise 53.2 milyar lira olduğu vurgulandı.
Bölgede yürürlükteki Zorunlu Deprem Sigortası poliçe sayısının 1 milyon 219 bin olduğu belirtilirken, Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında tazminat ödenen konut sayısının ise 577 bin 828 adet olduğu kaydedildi.
Raporda, Kahramanmaraş Depremi'nde sigorta sektörü tarafından alınan aksiyonlar ve çıkartılan dersler 'İhtiyari Deprem Tarifesinde Değişiklik', 'Deprem Modellemeleri', 'Etkin Hasar Yönetimi', 'Reasürans Kapasitesi', 'Türkiye Sigorta Birliği Deprem Odaklı Sigorta Reformu Projesi' başlıklarında sıralandı.



REASÜRÖRLERİN HASSASİYETİ ARTTI

Uluslararası reasürörlerin hassasiyetlerini artıran Kahramanmaraş Depremi'nden sonra gerek maliyetlerin karşılanması gerekse gelecek afetler için fon birikiminin sağlanabilmesini teminen serbest tarife uygulanması için belirlenen bedelin 400 milyon liradan 2 milyar liraya yükseltildiği vurgulanan raporda, risk grubu bazındaki tarife fiyatlarının %25 oranında artırılmasına yönelik sektör görüşünün de SEDDK ile paylaşıldığı ifade edildi.
Eksik sigorta sorununa da değinilen raporda, depremlerde poliçe düzenlenmesi aşamasındaki eksik sigorta sebebiyle mağduriyetlerin ve hasar süreçlerinde sorunların olduğuna yer verildi. Sigorta şirketlerinin kamu nezdinde tutulan veri tabanına entegre olması ve konutlara ait m^2 bilgilerinin söz konusu sistem üzerinden alınması yönünde çalışmaların sürdüğü kaydedilirken, sivil rizikolar için de asgari birim m2 bedelinin belirlendiği ve ÜFE kadar enflasyon korumasının zorunlu hale getirildiği belirtildi.
Depremde gündeme gelen konu başlıklarından bir tanesinin de kullanılan modellemelerin farklı sonuçlar ortaya koyulması olduğu belirtilen raporda, Türk sigorta sektörünün afet modellemelerinin global piyasaların referans aldığı modellemeler olduğu vurgulandı ve bundan sonra yaşanabilecek afetlerde daha doğru sonuçlara ulaşabilmek için deprem modellemelerinde alternatif senaryo analizlerinin de kullanılması ihtiyacı doğduğu kaydedildi.

12. KALKINMA PLANI'NDA DA YER ALDI

Kahramanmaraş Depremi'nden sonra tüm Türkiye'nin gündemine oturan deprem gerçeği, TBMM'ye sunulan 2024-2028 dönemine ilişkin 12. Kalkınma Planı'nda da yer aldı. Planda, yerleşim yerlerinin ve toplumun afetlere karşı dirençliliğinin artırılması, afet risk ve zararlarının azaltılarak can ve mal kayıplarının asgari düzeye indirilmesi, afet

››› TSB'nin yayımladığı "Kahramanmaraş Depremi ve Depremin Çıkarımları" başlıklı raporu incelemek için QR kodu okutabilirsiniz.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

HASAR ÖDEMELERİ HIZLA GERÇEKLEŞTİ

TSB'nin yayımladığı "Kahramanmaraş Depremi ve Depremin Çıkarımları" başlıklı raporda, diğer ülkelerdeki hasar ödeme sürelerine bakıldığında Türk sigorta sektörünün hasar ödemelerini çok hızlı gerçekleştirdiği ifade edilirken, diğer ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de meydana gelen felaketlerin oluşturduğu zararların giderilmesinde reasürans şirketlerinin desteğinin son derece önemli olduğunun altı çizildi. Kahramanmaraş Depremi sonucunda oluşan 103 milyar dolar tutarındaki zararın %95'i yani 98 milyar dolarlık kısmının Türkiye Devleti tarafından karşılandığı ifade edilen raporda, devlet tarafından evlerini kaybeden afetzedeler için depreme dayanıklı yeni yerleşim alanlarının hızla inşa edildiğine dikkat çekildi.

yönetiminin tüm süreçlerinin etkin yürütülmesi, toplumun ve tüm kuruluşların afet farkındalığının artırılması amaçlanıyor.

ERKEN UYARI SİSTEMİ KURULACAK

Plan kapsamında yer alan maddelerin bazıları ise şunlar:
- Ülke genelinde, bölgelerin sosyoekonomik ve fiziksel özellikleri dikkate alınarak tüm afet tehlike türlerine göre önceliklendirme yapılacak, afet risk ve zararlarını azaltıcı çalışmalar yürütülecek.
- Tüm yerleşim yerlerine ve afet tehlikelerine yönelik risk analizi yapılarak afet risk haritalarının hazırlanmasına ilişkin çalışmalar tamamlanacak.
-'Türkiye Afet Yönetimi Stratejisi Belgesi' hazırlanacak.
- 'İl Afet Risk Azaltma Planları (İRAP)' izlenerek güncelleme çalışmaları yürütülecek.
- Afet yönetimi alanında uluslararası iş birlikleri artırılacak.
- Afet yönetiminden sorumlu merkezi ve yerel birimlerin teknik ve idari kapasitelerinin güçlendirilmesi çalışmaları yapılarak teknik personele deprem yönetmelikleri ve afet yönetimi konusunda düzenli eğitimler verilecek.
- Afet tehlike türlerine göre ülke ve bölge ölçeğinde bütünleşik erken uyarı ve tahmin sistemleri kurulacak, erken uyarı amaçlı veri analizini, afetlerin izlenmesini, komuta ve sevkiyatı sağlamak üzere yeni teknolojik imkânlardan faydalanılacak.
-Afet anında tüm kaynakları etkin yönetebilen ve coğrafi bilgi sistemi temelli karar destek mekanizması geliştirilecek ve güncelliği sağlanacak.
- Uzaktan algılama ve görüntüleme sistemlerinin afet tehlike ve risk azaltma çalışmalarında etkin kullanımı sağlanacak.
- Afetlere hazırlık ve afet sonrası müdahalede kritik öneme haiz yapı türleri izlenerek gerekli önlemlerin alınması sağlanacak, yapı sağlığı izleme sistemlerinin kurulumu ülke genelinde yaygınlaştırılacak.
-Belirlenen çoklu afet senaryolarına göre, olası afetlerden etkilenenlerin ve afet bölgesindeki ekonomik ve sosyal hayatın iyileştirilmesi için yapılacak çalışmalara yönelik "Türkiye Afet Sonrası İyileştirme Planı" tamamlanacak.
- Afet tehlike ve riski yüksek yerler için yerel düzeyde yürütülecek faaliyetleri planlamaya, izlemeye ve değerlendirmeye yönelik "Türkiye Afet Sonrası İyileştirme Planı-Uygulama Planı" hazırlanacak.
-Tüm afet tehlikelerini kapsayacak zorunlu afet sigorta mekanizması geliştirilerek yaygınlaştırılacak, afet sigortası beyanı ve ödemesinin etkin takibi sağlanacak. Afet yönetimiyle bağlantılı sermaye piyasası ürünlerinin yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar gerçekleştirilecek.
- Kahramanmaraş ve Hatay merkezli depremlerin etkilerinin giderilmesi için iyileştirme çalışmaları sürdürülecek.
- Yeniden yapılanma çalışmaları kapsamında deprem bölgesindeki altyapıların afetlere karşı dayanıklılığı artırılacak, bölgenin sağlıklı ve dirençli dokusunun oluşmasına katkı sağlanırken, aynı zamanda yeniden imar çalışmaları çerçevesinde yeşil dönüşümü teşvik edecek ve enerji verimliliğini artıracak yatırımlar desteklenecek.
-Deprem bölgesindeki altyapıların afetlere karşı dayanıklılığı artırılarak iyileştirilmesi için ayrılan finansman kaynakları çeşitlendirilecek.
- Deprem hasarlarının telafisi amacıyla yürütülecek projelere öncelik verilecek.
- Olası bir deprem sonrasında can ve mal kaybının en az seviyede tutulabilmesi için Marmara Bölgesi'nde gerekli risk azaltma çalışmalarına devam edilecek.
- Marmara Bölgesi'ndeki kritik altyapı tesislerinin afetlere karşı dayanıklılığı artırılacak.
- Marmara Bölgesi'nde afet ve acil durumlarda kullanılması planlanan geçici barınma alanlarının kapasitelerinin artırılması ve gerekli sosyal donatılarının tamamlanması sağlanacak.

ZDS'DE HEDEF 15,2 MİLYON KONUT VE İŞ YERİ

Öte yandan, olası Marmara depremine karşı riskli yapı stokunun yenilenmesi için gerekli çalışmaların hızlı ve etkin yürütüleceği belirtilen planda, İstanbul başta olmak üzere riskli yapı stokunun dönüşümünün hızlandırılması amacıyla mevzuat düzenlemesinin gerçekleşeceği vurgulanıyor.
Plan kapsamındaki afet yönetimi hedeflerine göre, 2022 sonunda 10,9 milyon konut ve iş yeri Zorunlu Deprem Sigortası'na sahipti. 2023 yılının son verilerine göre ise 11,7 milyon konut ve iş yeri Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip. Bu rakamın 2028'de 15,2 milyona ulaşması bekleniyor.
Olası bir Marmara depreminin hem maddi hem de manevi olarak büyük kayıplara yol açabileceği tahmin edilirken ortaya çıkan yaraların sarılmasında sigorta sektörü önemli bir rolde. Uzmanlar, Kuzey Anadolu Fay Hattı, Marmara Fayı gibi çeşitli aktif fay hatlarına yakın bir konumda bulunan ve büyük bir deprem riski taşıyan Marmara Bölgesi'nde çoklu afetin söz konusu olabileceğini söylüyor. Bu noktada olası bir Marmara depremine karşı hazırlıklı olmak Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) yaptırmak büyük önem taşıyor.
Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)'ın son verilerine göre, toplam 20 milyon 32 bin konutun bulunduğu Türkiye genelinde sigortalılık oranı %58,40. Toplam 6 milyon 840 bin konutun bulunduğu Marmara Bölgesi'nde ise sigortalılık oranı %66,50. ZDS'de %100 sigortalılık oranını yakalamak için deprem sigortasına olan bilinç ve farkındalık artmalı.

"Ticari Alacak Sigortası ile terzi işi bir ürün ortaya koyabiliyoruz"

2020 yılından beri KOBİ'lere yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nı yöneten Türk Reasürans, KOBİ üstü segmentte yer alan ticari ve kurumsal firmalar için arkasında herhangi bir devlet desteği olmayan, tamamen kendi reasürans kapasitesi ile ihtiyari olarak sunduğu Ticari Alacak Sigortası ile ticari ve kurumsal işletmelerin vadeli ve herhangi bir teminata bağlı olmadan yaptığı yurt içi satışlarından doğan borcun vadesinde ödenmeme riskini teminat altına alıyor. Teminat altına alınmış alıcının iflas, konkordato, tasfiye vb. hukuki durumlar ile temerrüde düşmesi durumlarına karşı güvence sağlayan Ticari Alacak Sigortası, ayrıca modüler yapısı ile işletmelerin ihtiyaç duyduğu uygulama ve ek teminatları sunulabiliyor. Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Ali Sertaç Canal, "Ticari Alacak


Ali Sertaç Canal

Sigortası ile hem işletmelerimizin ihtiyaçları doğrultusunda uygulamalar ve ek teminatlar sunabiliyoruz hem de her bir teklif çalışmasında o işletmemiz özelinde fiyat ve şartları belirleyerek "terzi işi" bir ürün ortaya koyabiliyoruz" dedi. Türkiye'de faaliyet gösteren tüm sigorta şirketleri ile brokerler tarafından gelen talepleri değerlendirebildiklerini belirten Canal, 6 aylık kısa bir sürede talebin çok yoğun olduğunu ve sigortaladıkları işletmelere 5 milyar lira teminat sağladıklarını belirtti.

"Geleceğimiz için Üretmeye Değer"in galası yapıldı

AXA Sigorta, ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu'nun "Geleceğimiz İçin Üretmeye Değer" belgeselinin hayata geçmesine katkı sağladı.
Türkiye'de tarımsal üretimi konu alan ve iklim değişikliğinin etkilerine dair çarpıcı veriler sunan belgeselin galası yapıldı.
Geleceğimiz için Üretmeye Değer Belgeseli; Datça Murat Çiftliği Kurucusu Murat Tapik, Dr. Hüseyin Tapik, Dr. Bülent Şık, Prof. Dr. Yavuz Tekelioğlu, Eski Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Ayşin Işıkgece ve AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in yerli üretim, sürdürülebilir ve ekolojik tarım, tarım politikaları, kooperatifçilik ve iklim değişikliği gibi konulara dair yorumlarını ekrana taşıyor.
Ekolojik denge ve biyolojik çeşitliliği korurken üreticiyi de destekleyen tarım politikalarının şart olduğuna dair ortak mesajın verildiği belgeselde, AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken de sürdürülebilirlik için harekete geçme çağrısı yapıyor.



› › › Belgeseli QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Elektronik sağlık kayıtları underwriting sürecini hızlandırıyor

Swiss Re'nin yapmış olduğu araştırmalar, elektronik sağlık kayıtlarının (EHR) hayat ve sağlık sigortalarının underwriting sürecini dönüştürücü bir etkiye sahip. EHR'ler, uzman doktor ifadelerine dayanan vakaların yaklaşık %50'sinin yerini alabilir. EHR kullanımı underwriting sürecini 15 günden 2 güne kadar azaltarak (7 kat hızlı) süreci oldukça hızlandırıyor.
Swiss Re, iki yıl boyunca EHR kullanmanın etkinliğini değerlendiren kapsamlı bir analiz yürütmek üzere aktüeryal, veri bilimi ve sigortacılık uzmanlarından oluşan işlevler arası bir ekip oluşturdu. Bu ekiplerden John Hancock'un Başkan Yardımcısı ve Underwriting Şefi Neal Halder, "EHR kullanımının müşterilere daha hızlı underwriting kararları sunma fırsatları yarattığına inanıyoruz. Bu umut verici araştırma, underwriting sürecinde yenilik yapma konusunda önemli bir adımdır" dedi.



YEŞİL DÖNÜŞÜMDE ELEKTRİKLİ ARAÇ HAMLESİ:

Elektrikli araçlar NE KADAR sürdürülebilir?

Fosil yakıtların karbondioksit salınımını artırarak çevre kirliliğine yol açması ve yenilenemeyen enerji kaynaklarından elde edilmesi nedeniyle sürdürülebilir olmaması yeşil dönüşümün en önemli ayağı olan ulaşımda birtakım dönüşümlere yol açıyor. Yeşile yatırımın en önemli unsurlarından elektrikli araçlara yönelik ilgi her geçen gün artıyor. Ancak elektrikli araçların sigorta ve hasar süreçleri noktasında birtakım sorunlar mevcut. Bu sorunların başında ise bataryalar geliyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

İklim değişikliği, artan sera gazı emisyonu, gürültü ve hava kirliliği gibi birçok çevresel soruna sebep olan sektörlerin başında ulaşım sektörü geliyor. Küresel sera gazı emisyonlarının %23'ü (7.2 gigaton CO2 eşdeğeri) ulaşım sektöründen kaynaklanıyor. Fosil yakıta bağımlı ulaşım sektörünün 2040 yılına kadar ekonominin en karbon yoğun sektörü olacağı öngörülüyor. Karayolu yolcu ve yük taşımacılığı, toplam ulaşım emisyonlarının yaklaşık olarak dörtte üçünü oluşturuyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi otomotiv sektöründe de etkilerini gördüğümüz yeşil ve dijital dönüşümün en önemli çıktısı olan elektrikli araçların sayısı artıyor. 2022 yılında dünya genelinde satılan 82 milyon adete yakın aracın 10,2 milyon adeti elektrikli araçlardan oluşuyordu. Elektrik araç pazarını domine eden Çin'de, 2022 yılında 6 milyona yakın araç satışı gerçekleşti. Türkiye'ye baktığımızda Ocak-Ekim döneminde trafiğe kaydı yapılan 769 bin 650 adet otomobilin 45 bin 50'sinin (%5,9'u) yakıt türü elektrikli iken Ekim ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 15 milyon 44 bin 117 adet otomobilin 8 bin 340'ının (%0,4'ü) yakıt türü elektrikli olarak kayda geçti.

ÇEVRECİ ULAŞIM

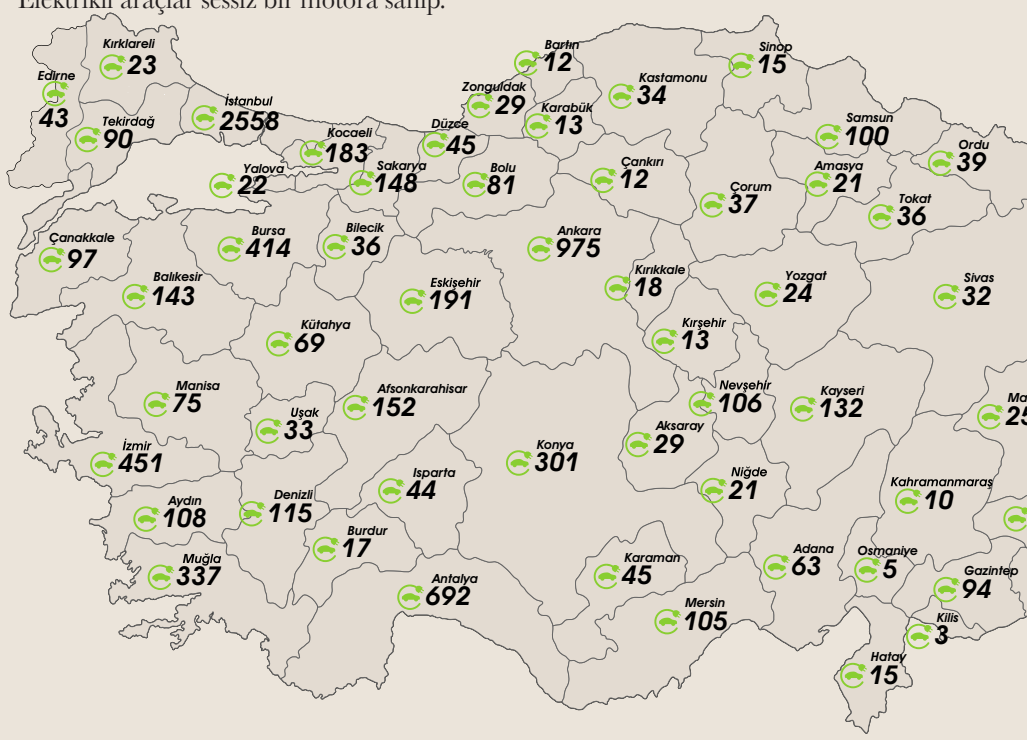
Elektrikli araç çeşitlerini kısaca açıklamak gerekiyor. Temel olarak üç çeşit elektrikli araç bulunuyor. Bunlar:

- Hibrit elektrikli araç (HEV): Bu araçlarda yer alan hibrit motorlar, geleneksel (içten yanmalı motor) ve elektrikli motorları içeriyor. Geleneksel motor sayesinde elektrikli motor bataryası şarj edilebiliyor.

- Şarj edilebilir hibrit elektrikli araç (PHEV): Daha yüksek kapasiteli bataryaları sayesinde sadece elektrikli motor ile daha uzun menzil gidebiliyor. Bataryaları harici olarak şarj edilebiliyor ve HEV ile benzer özellikleri taşıyor.

- Batarya elektrikli araç (BEV): Bu araçlar tamamen elektrikli motorlar ile çalışıyor.

Elektrikli araçlar sessiz bir motora sahip.



Bu motorlar her hızda maksimum tork ortaya çıkardığı için oldukça ataklar. Bu araçları öne çıkaran en önemli özelliği ise çevreci olması. HEV (ortalama 119,50 (g/km) CO2 emisyonu) ve PHEV (71 (g/km) CO2 emisyonu) türleri düşük emisyon sağlarken BEV türü fosil yakıtla çalışmadığı için emisyon salınımı bulunmuyor. Fosil yakıtlı araçların egzoz gazlarından karbondioksit (CO2), hidrokarbon (HC), azotoksit (NOX), karbonmonoksit (CO), kükürtdioksit (SO2), partikül madde (PM) gibi zararlı emisyonlar çıkıyor.

Bir diğer teknik özellik ise az sayıda hareketli parçaya sahip olmaları. İçten yanmalı araçlarda 2 bine yakın hareketli parça bulunurken elektrikli araçlarda yaklaşık 20 hareketli parça bulunuyor. Bu da daha az bakım gerektirmesi demek.

Elektrikli araçların en büyük eksisi ise bataryalar. Lityum-iyon bataryaların üretim, kullanım ve geri dönüşümünde meydana gelen olumsuz çevresel etkiler söz konusu. Örneğin, 1 ton lityum çıkarmak için 2,2 ton su kullanılıyor.

HER 14 ARACA BİR DC ŞARJ NOKTASI

BEV tipi araçlarda seyir halindeyken şarj bittiğinde eğer yakınlarda şarj istasyonu yoksa yolda kalabilirsiniz. Bu yüzden şarj istasyonlarının yaygınlaşması gerekiyor. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) yapmış olduğu açıklamada, Türkiye'de 2023 Ekim ayı itibarıyla 4 bin 221 adet şarj istasyonu bulunuyor. Bu şarj istasyonları toplamda 8 bin 861 adet sokete sahip.

Bu şarj noktalarının 6 bin 633 adedi AC şarj (yavaş şarj), 2 bin 228 adedi ise DC şarj (hızlı şarj) özelliği taşıyor. Yaklaşık olarak her 14 araca bir DC şarj noktası düşüyor.

Trafiğe kaydı yapılan otomobillerin yakıt cinslerine göre dağılımı, Ekim 2023

	Ekim				Ocak-Ekim			
	2022		2023		2022		2023	
	Sayı	Pay (%)	Sayı	Pay (%)	Sayı	Pay (%)	Sayı	Pay (%)
Toplam	**43.819**	**100**	**75.494**	**100**	**454.332**	**100**	**769.650**	**100**
Benzin	31.904	72,8	47.946	63,5	320.017	70,4	508.298	66
Dizel	6.650	15,2	10.704	14,2	80.842	17,8	135.449	17,6
Hibrit	3.669	8,4	7.400	9,8	38.565	8,5	70.206	9,1
Elektrik	963	2,2	8.340	11	5.522	1,2	45.050	5,9
LPG	633	1,4	1.104	1,5	9,386	2,1	10.647	1,4

ELEKTRİKLİ ARAÇ ŞARJ İSTASYON ÜNİTE ÇEŞİTLERİ NELER?

Elektrikli şarj üniteleri veya istasyonları, doğru akım (DC) ve alternatif akım (AC) olarak ikiye ayrılıyor. AC elektrikli araç şarj istasyonları, elektrik enerjisini alternatif akım (AC) olarak sağlıyor. AC şarj istasyonları, düşük ve orta güçte şarj olanağı sağlıyor ve genellikle günlük kullanımlar için ideal. Evlerde, iş yerlerinde ve alışveriş merkezlerinde yaygın olarak kullanılıyor. AC şarj istasyonlarının güç seviyeleri genellikle 7 kW ila 22 kW arasında değişiyor.

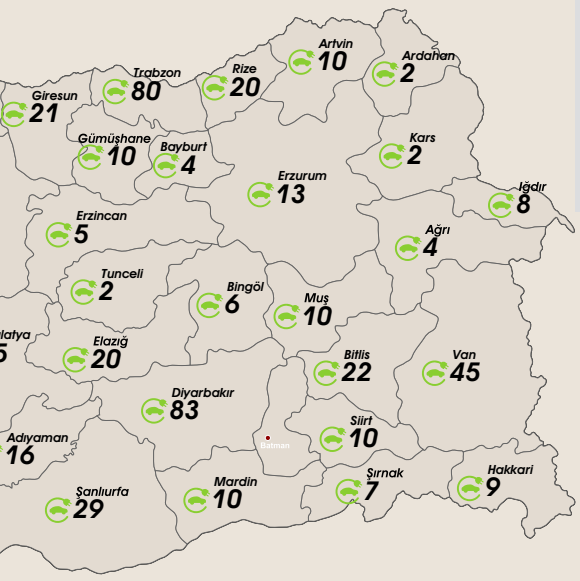
DC elektrikli araç şarj istasyonları ise, elektrik enerjisini doğrudan akım (DC) olarak sağlıyor. DC şarj istasyonları, yüksek güç seviyelerine sahip olduğu için elektrikli araçların bataryalarını daha hızlı bir şekilde şarj edebiliyor.Uzun yolculuklar sırasında hızlı şarj ihtiyacını karşılamak için tercih edilen bu istasyonlar; otoyol kenarları ve benzin istasyonları gibi yerlerde sıklıkla bulunuyor. DC elektrikli araç şarj istasyonları genellikle 50 kW ila 350 kW arasında yüksek güç seviyelerine sahip.





ZORLUKLAR VE FIRSATLAR

Sigorta sektörünün en önemli branşlarından oto sigortalarını yakından ilgilendiren elektrikli araçlar birçok fırsat ve zorluğu içinde barındırıyor. Lityum bataryaların değişim ve onarım maliyetlerinin yüksek olması, sessiz motor, yüksek tork nedeniyle ani hızlanmalar, yüksek voltajlı bataryalar nedeniyle oluşabilecek kazalar gibi durumlar sigorta primlerinin yukarı yönlü seyretmesine neden olabilecek zorluklar diyebiliriz. Ancak sektör açısından en büyük zorluk, elektrikli araç üreticilerinin sigorta sunucusu olarak sektöre girmesi ve araç satın alınırken kaskonun da paketle birlikte



gelmesi. Bu durum geleneksel sigorta piyasasını bozabilir ve sigortacıları bu değişime ayak uydurmaya zorlayabilir. Fırsatlara bakarsak ilk olarak sigorta şirketleri, elektrikli araç sürücülerine bu araçların özelliklerini ve nasıl güvenli bir şekilde kullanacaklarını gösterecek özel eğitim programları sunabilir. İkinci olarak sigorta şirketleri, bataryalar ve diğer bileşenlerin onarımı veya değiştirilmesi masraflarını kapsayan özel poliçeler geliştirmek için elektrikli araç üreticileri ile çalışabilir. Böylece elektrikli araç sahiplerinin üzerindeki mali yük azaltılabilir ve elektrikli araçların benimsenmesi teşvik edilebilir. Ayrıca benimsenmenin teşvik edilmesi adına sigorta primlerinde indirim veya ücretsiz şarj istasyonları gibi



FELICITY ACE YANGININ SUÇLUSU KİM?

Araba nakliyesi için 2005 yılında özel olarak inşa edilen Felicity Ace gemisi, Azor Adaları açıklarında alev almıştı. 3 bin 965 aracı taşıyan gemi, mürettebatın yanan gemiden güvenli bir şekilde tahliye edilmesinden iki haftadan biraz daha kısa bir süre sonra batmıştı. Nedeni hala belirlenemeyen yangının çıkış sebebi olarak elektrikli araçlar işaret edilse de bu iddiadan öteye gidemedi. Felicity Ace şu an da 10 bin feet suyun altında duruyor.

avantajlar sunulabilir. Sonuç olarak elektrikli araçların daha yüksek onarım maliyetleri, potansiyel kazaları ve pil arızalarından kaynaklanan üçüncü taraf hasarları ile ilgili zorluklar önemli olmakla birlikte, sigorta şirketlerinin bu sorunlara çözüm bulmak için yenilikçi çözümler sunmaları için de fırsatlar sunuyor.

SİGORTA FİYATLAMASI NASIL YAPILIYOR?

Fiyatlamada parçaların bulunabilirliği, aracın değeri, onarım zorluğu gibi pek çok faktör etkili olsa da en önemli faktör batarya. Ek olarak bir tarife hazırlamak için yeterli veri bulunmaması nedeniyle konvansiyonel araç portföyünden elde edilen verilerin kullanılması (yedek parça, işçilik maliyetleri, demografik veriler) da fiyatlamayı etkileyen unsurlardan biri.

Reuters'ın yayınladığı bir makalede kaza sonrası bataryadaki minör bir hasar nedeniyle pek çok araba onarıma gitmeden direkt pert olarak değerlendiriliyor. Araç fiyatının neredeyse %50'sini oluşturan bataryaların değişim veya onarımının çok maliyetli oluşu da pert olarak nitelendirilmesine neden oluyor. Bu da daha yüksek prim ve elektrikli araçların daha az çekici hale gelerek benimsenmesinin azalması demek.

Örneğin Jaguar I-Pace BEV'in bataryasının maliyeti 70 bin sterlin (yaklaşık 90 bin dolar).

Son derece hassas olan bataryalar, içten yanmalı motorlu bir aracın aldığı küçük bir darbeyi alırsa onarılamaz hale gelebiliyor. Ford ve General Motors gibi bazı otomobil üreticileri pil paketlerinin onarımını kolaylaştırdıklarını belirtirken; Tesla, Model Y'nin pil paketini sıfır tamir edilebilirliğe sahip olarak tanımladı.

Fiyat karşılaştırma sitesi Confused.com'a göre, ortalama elektrikli otomobil sigortası maliyetleri %72 arttı. Sitede en çok fiyat teklifi verilen EV olan Tesla Model 3'lerin primlerinin son iki yılda üçte ikiden fazla arttığı belirtiliyor. Thatcham Research'ün araştırmasına göre, EV hasar talepleri genellikle içten yanmalı motorlara göre %25 daha yüksek ve onarım süresi %14 daha uzun.

GERÇEKTEN YANGIN RİSKİ TAŞIYORLAR MI?

Elektrikli araçların pil paketlerindeki küçük çizikler bile pillerin dengesini bozarak potansiyel olarak yangınlara hatta patlamalara neden olabiliyor. Bu durum da güvenlik endişelerine neden oluyor.

Peki, elektrikli araçlardaki yangın çıkma riski, fosil yakıtla çalışan araçlardaki yangın çıkma riskinden yüksek mi?

The Guardian'ın haberine göre mevcut verilere göre bir EV'nin yangına yakalanma olasılığı genel olarak benzinli veya dizel arabalara göre çok daha düşük. Norveç'te benzinli ve dizel otomobillerde dört ila beş kat daha fazla yangın yaşanıyor.

İsveç Sivil Acil Durumlar Ajansı 2022'de 100 bin elektrikli veya hibrit araç başına 3,8 yangın çıktığını tespit etti. Avustralya Savunma Bakanlığı tarafından desteklenen EV FireSafe"in bulguları da benzer. Kuruluş, bir EV'nin alev alma ihtimalinin %0,0012; içten yanmalı otomobiller içinse bu oranın %0,1 olduğunu ortaya koydu.

Dünyanın en büyük elektrikli araç üreticisi Tesla da ABD yollarında kendi araçlarının karıştığı yangın sayısının sektör ortalamasına göre mil başına 11 kat daha düşük olduğunu belirtti.

YANGINLAR NASIL ÇIKIYOR?

Yangınların temel çıkış kaynağı termal kaçak dediğimiz bataryaları oluşturan pil paketinde kısa devre sonucu kontrolsüz ısınma meydana gelmesi. Eylül ayında Sidney Havalimanı otoparkında, elektrikli aracın lityum iyon pilinin yol açtığı yangın, çok sayıda aracı tahrip etmişti. İncelemede, yangına arabadan yakın zamanda sökülen ve otoparkta saklanan bir bataryanın yol açtığı belirlendi.

Küresel satılan elektrikli araç sayısı

	2022	2021	% değişim 22/21	% payı 2022
Avrupa	15,365	17,239	-10.9	18.8
Avrupa Birliği	10,863	11,582	-6.2	13.3
İzlanda, Norveç ve İsviçre	483	504	-4.0	0.6
Birleşik Krallık	1,946	2,050	-5.1	2.4
Türkiye	**823**	**770**	**+6.8**	**1.0**
Rusya	749	1,787	-58.1	0.9
Ukrayna	45	120	-62.7	0.1
Diğer (Avrupa)	456	427	+6.6	0.6
Amerika Kıtası	21,053	22,328	-5.7	25.8
Kuzey Amerika	17,036	18,335	-7.1	20.9
Sadece ABD	14,366	15,583	-7.8	17.6
Güney Amerika	4,018	3,993	+0.6	4.9
Sadece Brezilya	2,096	2,118	-1.0	2.6
Asya	41,132	40,462	+1.7	50.4
Çin	25,018	25,564	-2.1	30.6
Japonya	4,741	3,820	+24.1	5.8
Hindistan	4,190	4,443	-5.7	5.1
Güney Kore	1,700	1,736	-2.1	2.1
Diğer (Asya)	5,483	4,899	+11.9	6.7
Orta Doğu&Asya	4,131	3,921	+5.4	5.1
Dünya	81,681	83,950	-2.7	100.0

• TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ (TSB):

Elektrikli araçlar hızla yaygınlaşıyor

"ELEKTRİKLİ ARAÇLAR, ÇEVRE DOSTU VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR ULAŞIM ALTERNATİFİ OLARAK HIZLA YAYGINLAŞMAKTADIR. YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARINDAN ELDE EDİLEN ELEKTRİKLE ÇALIŞTIKLARI İÇİN KARBON EMİSYONLARINI AZALTMA POTANSİYELİNE SAHİPTİR. BU DA HEM ENERJİ SEKTÖRÜNDE HEM DE ULAŞIM SEKTÖRÜNDE DAHA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEĞE DOĞRU BİR ADIMI TEMSİL ETMEKTEDİR."

Elektrikli araçların tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de giderek daha popüler hale geldiğini belirten Birlik, bu araçların diğer avantajlarıyla ilgili şunları söyledi: "ÖTV'lerinin diğer araçlara göre daha düşük tutulması ve sigorta poliçelerindeki prim indirimleri, bu araçları tercih edenler için avantaj sunmaktadır. Bunun yanı sıra, elektrikli araçlar düşük enerji maliyetleri ile dikkat çekmektedir. Bu araçların en önemli faydalarından bir tanesi, geleneksel araçlar gibi bakım ihtiyaçlarının olmamasıdır."

'UYGUN FİYATA SİGORTALANIYORLAR'

Birlik, elektrikli araçlarda sigorta primlerini yükselten faktörler hakkında şu açıklamada bulundu: "Şu anda elektrikli araçların primlerinde en çok servislerin sayısının azlığı, yetkin personel olmaması, elektrikli araçların sürüş dinamiklerine sürücülerin adaptasyonu, arıza sonucu oluşan kazalar, dağıtıcı şirketlerin özellikle pil ve diğer yedek parça tedarikinde sahip oldukları altyapı ve fiyatlama metodları etkilidir. Bu araçlardaki elektrik sistemlerinin dış etmenlerden çabuk etkilenmeleri, pillerinin kaza dışında da zarar görebilmeleri, özel çekim şartlarının bulunuyor olması, servislerinin yaygın olmaması nedeni ile uzun mesafelere çekilmesi, onarım yerlerinin ekstra donanım ihtiyaçları maliyetleri etkilemektedir.

Türkiye'deki elektrikli araç kasko sayısı
(Araç türüne göre)

ELEKTRİK	54.093
BENZİN ELEKTRİK	156.905
DİZEL-ELEKTRİKLİ	17.702
BENZİN-ELEKTRİK-LPG	20

Elektrikli araçların bedelleri yüksek olmasına rağmen, modern kaza takip sistemleri, sensörleri, otomatik sürüş özellikleri, daha dengeli yapılarının olması sebepleri ile araçların daha düşük hasar frekanslarına sahip olması sebebiyle, şu anda sigorta şirketleri benzer değerdeki içten yanmalı araçlara göre daha uygun fiyatlarla araçları sigortalamaktadırlar.

Öte yandan sigorta şirketleri, geleneksel araçlara sundukları tüm kasko teminatlarını elektrikli araçlara sağlamakla birlikte bu araçların batarya, elektrikli motor, elektrikli aksesuarları gibi hususları da ek poliçe maddeleri ile düzenlemektedirler. Poliçelerde, elektrik arızası, yazılım arızası, kaza dışında pil hasarları, pillerin zarar görmesi, yetkisiz ve duruma uygun çekim yapılmaması, hatalı ve geçersiz bakım yapılması gibi konularda özel şartlar uygulanıyor. Araçların pillerinin bakımı, onarımı ve imhası özel bir çalışma gerektirdiği için bu başlıklardaki uygulamalar açıkça yazılıyor. Tüm bu ek koşullar da fiyatlara etki eden hususlar olarak sıralanmaktadır."

'MOBİLİTEYİ DAHA GÜVENLİ HALE GETİREBİLİR'

Birlik, elektrikli araçların çevre dostu ve sürdürülebilir bir ulaşım alternatifi olarak hızla yaygınlaştığını belirterek bu araçların geleceği hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Bu araçların geleceği, çeşitli faktörlerin etkisi altında şekillenmektedir.

İlk olarak, çevresel endişeler ve sürdürülebilirlik odaklı politikalar, elektrikli araçların talep görmesini artırmaktadır. Hükümetler ve endüstri liderleri, karbon ayak izini azaltma çabalarının bir parçası olarak elektrikli araçlara yönelik teşvikler sunmaktadır. Teknolojik gelişmeler de elektrikli araçların geleceğini şekillendirmektedir. Batarya teknolojilerindeki iyileştirmeler, araç menzillerini artırırken şarj sürelerini azaltmaktadır. Bu da elektrikli araçların günlük kullanımda daha pratik hale gelmesini sağlamaktadır.

Ayrıca, otomotiv endüstrisindeki rekabetin artmasıyla fiyatlar düşmekte ve tüketicilere daha erişilebilir hale gelmektedir. Elektrikli araçların altyapısının geliştirilmesi ve yaygınlaşması, gelecekte bu araçların daha yaygın olarak kullanılmasına olanak tanıyacaktır. Ayrıca, enerji dönüşümü ve elektrifikasyon çabalarıyla birlikte elektrikli araçlar, enerji sektöründeki değişimlere de öncülük etmektedir. Elektrikli araçlar, yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen elektrikle çalıştıkları için, karbon emisyonlarını azaltma potansiyeline sahiptir. Bu da hem enerji sektöründe hem de ulaşım sektöründe daha sürdürülebilir bir geleceğe doğru bir adımı temsil etmektedir. Ayrıca, otonom sürüş teknolojileriyle birleştirildiğinde, elektrikli araçlar mobiliteyi daha güvenli ve etkili hale getirebilir. Otonom elektrikli araçlar, trafik akışını optimize ederek kazaları azaltabilir ve enerji verimliliğini artırabilir. Bu da gelecekte ulaşım sistemlerinin daha entegre ve akıllı bir şekilde çalışmasına olanak tanıyabilir. Elektrikli araçların bu şekilde ilerlemesiyle, çevresel, ekonomik ve teknolojik açıdan sürdürülebilir bir mobilite geleceği inşa edilebilir."

• TÜRKİYE SİGORTA EKSPERLERİ DERNEĞİ (TÜSED) YÖNETİM KURULU:

Elektrikli araçların ekspertiz süreci çok daha riskli

Elektrikli araçlarda ekspertiz sürecinde öncelikle her aracın mevcut olan acil durum müdahale talimatlarına uygun olarak tüm güvenlik kontrollerinin yapılmış olması ve aracın tam olarak güvenli olduğundan emin olunması gerektiğini vurgulayan TÜSED Yönetim Kurulu, sürecin detaylarını şöyle aktardı: "İlk ve en önemli husus ise yüksek voltaj sisteminin kesilmiş olması. Ayrıca yüksek voltaj kesilmiş olsa dahi aracın sistemleri üzerindeki elektrik yükü aracın modeli ve teknolojisine göre 30 dakikaya kadar bir deşarj bekleme süresi gerektirebiliyor. Her ne kadar tümüyle çok yeni bir teknoloji olsa da ilk üretilen elektrikli araçlarda risk daha yüksek olabiliyor. İkinci önemli husus ise bataryaların hasar alıp almadığı. Öncelikle bataryalar kontrol edilerek kimyasal bir tepkimeye girip girmediğinin tespit edilmesi, batarya ısısının düzenli aralıklarla kontrol edilmesi gerekiyor. Genelde titanyum malzemeden üretilen batarya dış gövdeleri deformasyona uğramasa da içyapısında bir bozulma sonucunda kimyasal olarak tepkime başlamış olma riski var. Bu risk 15 güne kadar devam edebiliyor. Özellikle li-ion bataryaların içyapılarına su teması halinde kimyasal tepkime ile polimer iyonların hava ile buluşması zehirli gazların ortaya çıkmasına sebebiyet veriyor. Bu durum zehirlenmelere, cilt yanıklarına ve özellikle gözlere ciddi zararlar verebilecek potansiyele sahip. Ayrıca aracın uzaktan kumanda sistemi ve mevcut ise uygulama ile bağlı olabileceği mobil telefon ve tabletler ile ilişiğinin kesilmiş olması da dikkat edilmesi gereken hususlardan biri. Bu kontrolün yapılmamışsa herhangi sistem bir anda aktif olabilir."

"ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN EKSPERTİZ SÜRECİ STANDART BİR OTOMOBİL EKSPERTİZ SÜRECİNDEN ÇOK DAHA RİSKLİ. YÜKSEK VOLTAJ, KİMYASAL TEPKİMELER HAYATİ RİSK TEŞKİL EDİYOR. PİYASADA BU ARAÇLARIN ONARIM SÜREÇLERİ BİLİNMEDİĞİ İÇİN EKSPERTİZ SÜREÇLERİ ÇOK DAHA UZUN VE ZAMAN ALICI OLUYOR."



'EKSPERTİZ SÜREÇLERİ UZUN'

Elektrikli araçların ekspertiz sürecinin standart bir otomobil ekspertiz sürecinden çok daha riskli olduğunu belirten TÜSED Yönetim Kurulu, "Yüksek voltaj, kimyasal tepkimeler ve hatta zarar görmüş sistemlerde olabilecek yüksek voltaj kaynaklı manyetik alanlar hayati risk teşkil ediyor. Piyasada bu araçların onarım süreçleri bilinmediği için ekspertiz süreçleri çok daha uzun ve zaman alıcı oluyor. Yüksek hasarlarda aracın elektrik bağlantısını bazen sahada biz kestirip, kinetik enerjinin atılmasını bekledikten sonra sürece devam edebiliyoruz. Diğer araçlardan farklı kısım öncelikle bu araçların çok daha fazla elektronik devre, kart ve dijital ekipman içeriyor olması. Ayrıca güvenlik devreleri ve sensörler normal bir araca göre çok daha fazla. Ek olarak günümüz koşullarında batarya hasarları ve aracın mevcut yüksek voltaj sistemlerinde onarım maalesef mümkün değil. Bu parçaların komple değişimi gerekiyor ve maliyetleri aracın toplam değerinin yarısına kadar çıkabiliyor" açıklamalarında bulundu.

'ONARIM TEKNİKLERİ SINIRLI'

Onarım tekniklerinin henüz çok sınırlı olduğunu ifade eden TÜSED Yönetim Kurulu, alternatif onarım tekniklerinin de yok denecek kadar az olduğunu belirterek, "Batarya başta olmak üzere bazı parçaların onarımları mümkün değil. Ülkemizde satılan birçok elektrikli aracın yetkili servisi bulunmakta. Ancak maalesef tüketici tercihine ve diğer faktörlere bağlı olarak (onarım maliyeti) özel servislerin de bu araçları onardığına şahit olmaktayız. Birkaç adetle ifade edilebilecek az sayıda özel onarım servisi bu konuda çeşitli eğitimler alarak yetkinlik seviyesini geliştirmiş durumda. Yasal olarak elektrikli araç teknisyenlerinin almak zorunda olduğu eğitimler var" şeklinde konuştu.

• DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Elektrikli araç konusunda uzman teknisyen eksikliği var

"ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN ONARIMINDAKİ İLK SORUN, OTO SERVİSLERİNDE HENÜZ ELEKTRİKLİ ARAÇ TAMİRİ KONUSUNDA CİDDİ EĞİTİM ALMIŞ TEKNİSYEN SAYISININ AZ OLMASI SEBEBİ İLE UZAYAN ONARIM SÜRELERİ OLMAKTADIR."

Ülkemizde elektrikli araçlara olan rağbetin her geçen gün arttığını ve bu araçlara gösterilen ilgi arttıkça Türkiye pazarına yeni markaların ve yeni elektrikli araç modellerinin dâhil olduğunu ifade eden Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "ÖTV ve prim indirimlerinin yanı sıra elektrikli araçların kullanıcılar tarafından tercih edilmesine sebep olan başka avantajlar da bulunuyor. Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanı kararıyla tamamen elektrikli modellerde %10'luk ÖTV matrahında güncellemeye gidilerek 1 milyon 250 bin lira olan matrah eşiği 1 milyon 450 bin liraya çıkartılmış ve bu bedel aralığındaki araçların satışı teşvik edilmiştir. Özellikle giderek artan benzin ve mazot fiyatlarına kıyasla şarj maliyetinin daha düşük olması kullanıcıları cezbediyor. Ayrıca çevreye karşı duyarlı ve sürdürülebilir olmaları, egzoz gazı emisyonu yapmamaları da çok önemli bir avantaj. Sürüş konforunun yanı sıra bu araçların yok denecek kadar az ses üretmesi de tercih sebeplerinde önemli rol oynuyor" dedi.



'PARÇALARIN MALİYETİ YÜKSEK'

Elektrikli araçlarda prim hesaplaması ve sgiorta primlerini artıran faktörlerle ilgili konuşan Gölpınar, şunları söyledi: "Zorunlu trafik sigortası fiyatlarına baktığımızda elektrikli araçlar için özel bir indirim uygulanmakta ve tamamen elektrikli araçların trafik poliçeleri diğer fosil yakıtlı araçların trafik poliçelerine göre %10 daha ucuza yapılmaktadır. Kasko sigortasında ise durum daha farklı. Bu araçlara yapılan kasko sigortası, elektrikli olmayan araçlara yapılan sigortaya kıyasla farklılık gösteriyor. Elektrikli araçların ana hattını oluşturan batarya, pil ve güç kablosu gibi en önemli parçaların maliyetli olması primleri de etkiliyor. Bunun haricinde günümüzde diğer araçlara kıyasla elektrikli araçların henüz çok yaygın olmaması parça temininde de sorun yaşanmasına sebep olabilmekte."

'YANLIŞ ONARIM HASAR MALİYETİNİ ARTIRIR'

"Elektrikli araçların onarımındaki ilk sorun, oto servislerinde henüz elektrikli araç tamiri konusunda ciddi eğitim almış teknisyen sayısının az olması sebebi ile uzayan onarım süreleri olmaktadır" diyen Gölpınar, şöyle devam etti: "Servislerde özel eğitim ve sertifikasyonlar sonucu daha çok teknisyenin araçlara müdahale edilebilir hale gelmesi ile onarım sürelerinin kısalacağı sonucuna varmaktayız. Yanlış onarım sonucunda artan hasar maliyeti ile de karşılaşılmaktadır."

• AXA SİGORTA BİREYSEL ÜRÜN FABRİKASI DİREKTÖR VE GENİŞLETİLMİŞ İCRA KURULU ÜYESİ FATİH GÖZE:

Elektrikli araç sayısı ilerleyen dönemde çok daha fazla artacak

"ELEKTRİKLİ ARAÇLAR, TEKNOLOJİK FARKLILIKLARI SAYESİNDE SÜRÜCÜLERE OLDUKÇA TATMİN EDİCİ BİR YOLCULUK DENEYİMİ YAŞATMASI ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN TERCİH EDİLME SEBEBİDİR. TÜM AVANTAJLARI SIRALADIĞIMIZDA DOĞA DOSTU ELEKTRİKLİ ARAÇ SAYISININ İLERLEYEN DÖNEMDE ÇOK DAHA FAZLA ARTACAĞINI SÖYLEYEBİLİRİZ."

Doğa dostu elektrikli araç sayısının ilerleyen dönemde çok daha fazla artacağını belirten AXA Sigorta Bireysel Ürün Fabrikası Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Fatih Göze, elektrikli araçların diğer geleneksel araçlara göre daha çok tercih edilmesinin en önemli nedenlerini şöyle sıraladı: "Sıfır karbon salınımı sayesinde doğa dostu olması, fosil yakıt kullanılmadığından egzoz borusu ihtiyacı olmaması ve çevre kirliliği yaratmamaları, düşük yakıt maliyeti, periyodik bakım maliyetlerinin bulunmaması, gürültü kirliliği oluşturmaması ve güvenlik imkânlarının daha teknolojik olması." Göze; düşük enerji maliyeti, yüksek performans, konforlu sürüş keyfi, vergi indirimi, gelecek dönemde yeşil enerjiye olan ilginin yoğunlaşacak olması, hem daha çevreci hem de son teknoloji ile yapılmış bu araçlara olan ilginin giderek artacağını söyledi.



'ONARIMLAR YETKİLİ SERVİSTE YAPILMALI'

Elektrikli araçların onarımları özel işçilik gerektirdiğinden onarımların mutlaka yetkili serviste yapılması gerekmekte olup, elektrikli araçlar için yetkisiz servislerdeki onarım süreçlerinin de önümüzdeki dönemde geliştirilmesini beklemekteyiz diyen Göze, "Elektrikli araçlarda şarj kablosu ve dış ünitesinde yanma hasarlarıyla da karşılaşılmakta olup, sigortalılarımızın bu tür hasarlarında şimdiye kadar hizmet anlamında ciddi bir problem yaşanmadığını belirtmek isteriz" diye konuştu. Göze, son olarak elektrikli araçların lityum bataryalarının konteyner gemileri ve diğer otomobil nakliyecileri açısından risklerine yönelik şunları söyledi: "Teknolojinin gelişmesiyle birlikte sigorta sektöründe ortaya çıkan yeni sigorta ihtiyaçları ve çözümleri içerisindeki ürünlerin, sevkiyatları esnasında yaşanabilecek rizikolarına ilişkin ek bir teminat gerekliliğine ihtiyaç duyulmamıştı. Riskin giderek artması ve farklılaşması, tecrübelerin çoğalması ve istatistiki olarak daha nitelikli veriler haline gelmesi konunun yeniden değerlendirilmesini gündeme getirdi. Felicity Ace gemisi yangını örneğinde olduğu gibi lityum pilli araçların sevkiyatı esnasında yaşanabilecek risklerin sorumlulukları bilinenin aksine aslında gemi ve emtia sigortacıları tarafından üstlenilmektedir."

• ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TAYLAN MATKAP:

Uzmanlaşmış servisler tercih edilmeli

İklim krizi neticesinde sürdürülebilirlik konusunun tüm sektörlerin merkezinde yer aldığını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap, "Bugün artık elektrikli araç pazarı, çevresel farkındalığın artması ve hükümetlerin teşvik politikalarıyla daha da hızla büyüyor. Ayrıca elektrikli ve hibrit araçlar çevre dostu olmalarından ötürü sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada önemli rol üstleniyor. Elektrikli araçlar, ulaşımdaki karbon emisyonlarının azalmasında önemli rol oynayacak" dedi.

'SİGORTA FİYATLARI BİRÇOK FAKTÖRE BAĞLI'

Elektrikli araç sigortası fiyatlarının konvansiyonel araç sigortası fiyatlarına göre avantajlı veya dezavantajlı olabileceğini söyleyen Matkap, "Elektrikli araçlar genelde daha düşük hasar frekansına sahip olmalarıyla bilinir ve bu durum, sigorta fiyatlarını düşürme potansiyeli sunar. Ancak, elektrikli araçların onarımları ve yedek parça maliyetleri bazen daha yüksek olabileceği için sigorta fiyatlarını da bu yönde etkileyebilir. Buna ek olarak sigorta fiyatları, sürücünün sigorta geçmişi, yerel trafik şartları ve aracın değeri gibi birçok başka faktöre de bağlıdır" diye konuştu. Elektrikli araçların sigorta primlerini yükselten faktörlere de değinen Matkap, "Öncelikle, elektrikli araçların onarımları ve yedek parça maliyetleri geleneksel içten yanmalı motorlara sahip araçlara göre genellikle daha yüksek, bu da sigorta fiyatlarını artırabiliyor. Ancak, bu araçlarda bulunan kaza önleyici yazılımlar ve sürücü profilinin düşük kaza frekansına sahip olması, sigorta primlerini aşağı yönde etkileyebilir. Sonuç olarak, sigorta primleri, bu iki ana etkenin kombinasyonuna bağlı olarak, bazen içten yanmalı motora sahip araçlara göre düşebilir veya artabilir" şeklinde konuştu.

'YETERİNCE UZMAN PERSONEL YOK'

Matkap, elektrikli araçların onarımında karşılaşılan temel sorunun henüz yeterince uzman personel bulunmaması olduğunu belirterek, "Bu araçlar, yapı, donanım ve aksam açısından geleneksel arabalardan farklı oldukları için arıza ve bakım durumlarında mutlaka uzmanlaşmış servislerin tercih edilmesi gerekmekte" dedi. Matkap, son olarak elektrikli araçların geleceği hakkında şunları söyledi: "Elektrikli araçların çevre dostu olması, enerji verimliliği sağlaması ve teknolojik olarak ileri seviyede olması gibi nedenlerle gelecekte de büyümeye devam edeceği öngörülüyor. Biz de bu büyümeye ayak uydurmak ve müşterilerimize uygun ürün ve hizmetler sunmak için var gücümüzle çalışıyoruz. 2023'te elektrikli araç sigortası satışlarımızda bir önceki yıla göre %100 oranında büyüme kaydettik."



• AVEON GLOBAL SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI OYA YILDIZ:

Elektrikli araç yatırımı hızla devam ediyor

"DÜNYADA OLDUĞU GİBİ ÜLKEMİZDE DE ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN YATIRIMLARI HIZLI BİR ŞEKİLDE DEVAM ETMEKTEDİR. ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN TÜRKİYE VE DÜNYADA KARŞILAŞILAN DURUMLARININ DAHA İYİ ANLAŞILMASI VE ONA GÖRE ÇALIŞMALARIN YAPILMASI GEREKMEKTEDİR."

Yakıt türü değerinin pil olması, tam elektrikli ya da hibrit olması, tork gücünün seviyesi, markası ve yetkisi servis ağı, yedek parça fiyatları, tedarik edilebilme oranı ve araç sovtaj değeri gibi ölçütlerin elektrikli araçlarda kasko fiyatı oluştururken dikkate alındığını belirten Aveon Global Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, elektrikli araçlarda sensör bazlı çok parça/uygulama olduğundan araçların daha kırılgan olduğunu belirterek, "Kaza durumunda parçaların tamiri yerine daha elektronik/sensör bazlı olduğundan değişimi yapılmaktadır, bu nedenle yedek parça maliyeti içten yanmalı araçlara göre daha yüksektir. Bir kaza sonrasında servisteki işçilik masrafları, servis süreleri ve parça maliyetlerinin yüksek olması toplam maliyeti artırmaktadır. Ancak, Türkiye'de elektrikli araçları sigortalama maliyeti diğer araçlarla mukayese ettiğimizde çok da fark etmiyor. Elimizde henüz elektrikli araçlara ve hasarlarına dair kapsamlı bir veri olmadığından şimdilik aynı seviyelerde diyebiliriz ama önümüzdeki 1-2 yıl içerisinde tüm sektörde kayda değer bir verinin oluşacağına ve gelecekteki kasko fiyatlamasında önemli derecede etki yapacağına inanıyoruz" dedi. Elektrikli araçlarda hasar süreçlerinin içten yanmalı motorlu araçlarla aynı şekilde işlediğini ifade eden Yıldız, elektrikli aracı çekme-kurtarma konusunda çok daha hassas davranılması gerektiğini söyledi.

'ONARIM STANDARTLARI GETİRİLMELİ'

"Müşterinin aracındaki sorunun ne olduğu ve ne kadara mal olacağı tam olarak bilinmemektedir. Bu konuda parça fiyatı, parça tedariki, işçilik süreçleri ve işçilik fiyatları Türkiye pazarında belirli marka servisler dışında özel servislerde ve diğer servislerde belirlenmesi tespit edilememektedir" diyen Yıldız, şöyle devam etti: "Ayrıca elektrik motorlu araçlardaki yüksek voltaj olması sebebiyle araç distribütörün belirlediği teknik bültenler, teknik eğitimler ve elektrikli araçlara uygun ekipman bulundurulmaması her türlü riski taşımaktadır. Onarımda gerekli her türlü teknik bülten, teknik ekipmanların ve her türlü bilgilerin onarım servislerinin ulaşabildiği bir platform oluşturmalı ve ayrıca eğitim süreçleri başlatılmalıdır. Elektrikli araçlara onarım hizmeti verecek servislere "Elektrikli Araç Onarım Standartlarının" getirilmesi gerekmektedir." Yıldız, elektrikli araçların geleceğiyle ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Dünyada olduğu gibi ülkemizde de elektrikli araçların yatırımları hızlı bir şekilde devam etmektedir. Buna göre bir analiz yapmak gerekirse;

Güçlü Yanları

•Türkiye'deki otomotiv bilgisi ve yatırım arzusu,
•Hibrit ve elektrikli araçların her sene artması,
• İçten yanmalı motorlu araçlar için güçlü servis altyapısı.

Zayıf Yanları

• Yeni teknoloji elektrikli araçlarla ilgili tüm paydaşların bilgi ve tecrübe eksikliği,
• Yarı otonom ve tam otonom sürüş modu olan araçlarla yapılan hasarlarda yasal konuların tam netlik kazanmaması,
• Pilin ömürlü olması ve sektörün elinde geçmiş 15-20 yıla ait pil değişim maliyetinin olmaması,
• Şarj istasyonlarının yakıt istasyonları kadar yaygın olmaması,
• Yağmurlu havalarda pilin risk altında olması, özellikle su biriken alt geçitlerin ciddi tehlike arz etmesi, (pilin yerden yüksekliği 10-15 cm aralığındadır)

Tehditler

• Elektrikli araçlardaki bazı hasarların beklenenden farklı masraflara neden olması,
• Klozların gözden geçirilmemesi durumunda oluşabilecek kayıplar,
• Çok az sayıda servis ve markanın bakım/onarım açısından elektrikli araçlara hazır olması,
• Pil ile ilgili konularda ciddi belirsizlik
• Çarpışma hasarı dışında pil teminatı verilmemesi
• Pilin çalınması gibi elektrikli araçlarda çok da kolay olmayan konular 'karşılanmaz' şeklinde poliçeye eklenmesi,
• Şarj istasyonunda şarj halinde olan hasarlar konusunda netlik bulunmaması."



Markaların elektrikli araçlara dair planları

Toyota: 2030 yılına kadar yılda 8 milyon elektrikli araç satış planı var.
Renault: 2025'e kadar 3'ü Renault markası olmak üzere 10 yeni elektrikli model piyasaya sürülecek.
Volkswagen: Tam elektrikli 30 model 2025'e kadar piyasaya sunulacak.
BMW: 2030 yılında yaptığı araç sevkiyatının %50'si elektrikli araç olacak.
Mercedes-Benz: 2025'ten itibaren sunulan modeller sadece elektrikli olacak.

• AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TOLGA TEZBAŞARAN:

Elektrikli araçlar en çok tercih edilen araçlar olacak

Elektrikli araçların ulaşımda kullanabilecek en çevre dostu seçenek olduğunu ifade eden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran, "Aynı zamanda yakıt maliyeti konvansiyonel araçlara göre çok daha düşük, gürültüsüz ve güvenli. Elektrikli otomobiller, içten yanmalı motorların aksine egzoz gazı emisyonu yapmaması sebebiyle çevreye zararlı gazlar yaymıyor, enerjiyi direkt bataryadan kullanıma hazır aldığı için enerjiyi dönüştürme amacıyla kullanılan kompleks yağ ve filtre sistemlerine ihtiyaç duymuyor ve daha düşük bir bakım maliyeti ortaya çıkarıyor. İçten yanmalı motorlara sahip araçlara nazaran çok daha hızlı bir tepki süresine, sessiz bir sürüş deneyimine ve seri hız değişimi özelliklerine sahip elektrikli otomobiller, aynı zamanda çok daha güvenli ve keyifli bir sürüş deneyimi sağlıyor" dedi.

'KENDİLERİNE ÖZEL RİSKLERİ VE İHTİYAÇLARI VAR'

Elektrikli araçların Türkiye pazarında ivmelenerek büyümesine rağmen çok yeni bir teknoloji olduğunu söyleyen Tezbaşaran, "Bu sebeple hem sigorta sektöründe hem de Aksigorta'da elektrikli araçlar özelinde tarife hazırlamak için geçmiş tecrübeye dayalı yeterli veri bulunmuyor. Biz de konvansiyonel araç portföyünden edindiğimiz müşteri davranışına dayalı demografik veriler ile yine ilgili markaların konvansiyonel araçlarındaki yedek parça ve işçilik maliyetleri üzerinden fiyatlandırma algoritması çalıştırıyoruz. Elektrikli araç sahipliği her geçen gün artıyor ancak bu araçlara özel olarak Türkiye'de geliştirilmiş bir kasko seçeneği yoktu. Elektrikli araçların kendilerine özel riskleri ve ihtiyaçları var. Bu risk ve ihtiyaçlara yönelik tüm teminat, asistans ve acı noktalarını kapsayacak şekilde bir ürün yaratılması gerekiyordu. Biz de elektrikli araç sahiplerine özel faydalar içeren e-kasko ürünümüzü çıkarttık ve müşterilerimize 360 derece koruma sağlayacak çözümler ürettik" diye konuştu.

"ELEKTRİKLİ ARAÇLAR YENİ DÜNYA DÜZENİNİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN ULAŞIM ARAÇLARI OLACAK. BU ARAÇLAR İLK ADIMLARINI ÇOK HIZLI ATARKEN, ELEKTRİKLİ ARAÇLARLA BAŞLAYAN HIZLI GELİŞİM, DÜNYADA OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE E-MOBİLİTE'DE FARKLI BİR ADIMA ÇOK HIZLI GEÇECEK."

'HASAR YAPMA OLASILIKLARI DÜŞÜK'

"Sigorta primlerinin elektrikli araçlarda daha yüksek olduğu yönünde genel bir eğilim olmakla birlikte bunun her durum için geçerli olmadığını belirtmemiz gerek. Bu araçlar markaların en yüksek kaza önleyici sistemleri ile donatıldığı için hasar yapma olasılıkları oldukça düşük" diyen Tezbaşaran, sözlerine şöyle devam etti: "Elektrikli araçlarda arızalanacak parça sayısı motorlu araçlara kıyasla çok az ve bu araçların servis maliyetleri de düşük; çünkü servise gittiğinizde filtre değişimi ve yazılım güncellemeleri dışında pek bir ihtiyacınız olmuyor ve parça maliyeti daha az çıkıyor. Dolayısıyla aracınız hasarlanmadığı sürece bakım maliyetlerinin motorlu araçlara kıyasla daha düşük olmasını bekliyoruz. Elektrikli araçlarda yazılımsal problem çıkma ihtimali daha yüksek ama bu problemler de yazılım güncelleme alarak hızlıca ve minimum maliyet ile çözülebiliyor. Diğer taraftan Türkiye'de elektrikli araç servis ağının yaygın olmaması ve bu araçlara müdahale edebilecek yetkinlikte teknisyenlerin azlığı işçilik maliyetlerini yükseltiyor. Bu durum tüm markalar için geçerli olmasa da bazı markalar özelinde sigorta primlerini yükseltici bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. İlave olarak hasar anında bu araçların tamir edilebileceği servisler genellikle büyük şehirlerde olduğu için bu araçların servislere çekim maliyetleri yükseliyor. Bu da asistans hizmetlerinin konvansiyonel araçlara göre daha pahalı olmasına neden olabiliyor. Ayrıca hasar anında müşterilerimizin ikame araç olarak elektrikli araç tercih etmeleri durumunda da fiyatların yükseldiğini söyleyebilirim." Tezbaşaran, elektrikli araçların yeni dünya düzeninin en çok tercih edilen ulaşım araçları olacağını belirterek, "Elektrikli araçlar ilk adımlarını çok hızlı atarken, elektrikli araçlarla başlayan hızlı gelişim dünyada otomotiv sektöründe e-mobilite'de farklı bir adıma, bağlantılı elektrikli araçlara çok hızlı geçecek. Elektrikli bağlantılı araçlarla birlikte oluşacak ekosistem zincirinin finansmanı da önümüzdeki yılların en önemli konuları arasında yer alıyor. Elektrikli araç dünyası kavramların henüz tam oturmadığı ve bilincin düşük olduğu bir alan."



"BES önemli başarılara imza attı"

Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in 2003 yılında 200 bin kişi ve 43 milyon liralık fonla başlayan yolculuğunda bugün, 683 milyar liraya ulaşan fon büyüklüğüyle 15,7 milyon katılımcıya dokunur hale geldiğini söyledi. BES'te 20 yıllık süreci geride bırakırken çok önemli başarılara imza atıldığını vurgulayan Ayhan Sincek, "Bunun temel nedenlerinden biri kuşkusuz devletimizin sektöre olan güveniyle sağladığı teşvikler ve düzenlemeler. Devlet katkısının %30'a çıkarılması, OKS sisteminin yürürlüğe girmesi, 18 yaş altına yönelik BES planlarının devreye alınması gibi düzenlemeler sektörümüzde önemli kilometre taşları oldu. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin de kesinlikle bu çapta bir etki yaratacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu yeni sistemle birlikte Bireysel Emeklilik'te dünyadaki başarılı uygulamalara bir adım daha yaklaşacağız. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi tabii yine Türkiye'ye özgü bir model olacak ve eşsiz avantajlar sunacaktır" ifadelerini kullandı.

683 MİLYAR LİRALIK FON BÜYÜKLÜĞÜ

BES'te 2023 yılı tablosunun güçlü bir seyir gösterdiğini vurgulayan Ayhan Sincek, "Sektörümüzün toplam fon miktarı 10 ayda %57,86'lık artışla 683 milyar lira büyüklüğe ulaştı. Faizsiz fon tarafında ise %65,53'lük büyümeyle 143 milyar lira seviyelerine gelindi. Faizsiz fonların 2013 yılında sadece %2,21 olan pazar payı bugün itibarıyla %24,96'yı bulmuş durumda" diye konuştu.

'KATKI PAYLARINI GÖZDEN GEÇİRİN'

Yıl sonu yaklaşırken BES katılımcılarına, devlet katkısından en üst düzeyde yararlanabilmeleri için ödedikleri katkı paylarını gözden geçirmeleri çağrısı yapan Sincek, "BES'te %30 devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bu üst limit yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının %30'unu geçemiyor. 2022 yılı içinde ödediği toplam katkı payıyla bu limitin altında kalan katılımcılar için %30 devlet katkısından maksimum yararlanma fırsatı yıl sonuna kadar sürüyor. Her yılın devlet katkısı hakkı, ilgili takvim yılıyla sınırlı. İmkânı olanlara, %30 devlet katkısından maksimum yararlanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını öneriyoruz. 2023 yılı içinde bireysel emeklilik ödemeleri yıllık minimum 140.535 liraya tamamladığında, %30 devlet katkısından en yüksek tutardan yararlanılabilir" dedi.


Ayhan Sincek

TSB sigortacılığın 100 yılını belgeliyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Cumhuriyet'in 100. yılına kalıcı bir eser bırakmak için Cüneyt Özdemir ve ekibiyle anlaştı. Yapım, ülkemizde sigortacılığın tarihini belgelemek, sektörün millî ekonomiye ve vatandaşlara olan faydasını vurgulamak amacı taşıyor. Gazeteci ve programcı Cüneyt Özdemir ve ekibinin hazırladığı belgesel Türkiye'nin 100 yıllık sigortacılık mirasını anlatıyor.

Cumhuriyet'in 100'üncü yılını coşkuyla kutladığımız bu günlerde ülkemize sigortacılık alanında kalıcı bir eser daha bırakmak için bu belgesel projesine başlandığının altını çizen TSB Başkanı Uğur Gülen, belgeselle ilgili olarak şu değerlendirmede bulundu: "Ülkemizin millî ekonomisi ya da başka bir deyişle vatandaşlarımızın refahı, gelecek güvencesi için faaliyet gösteren bir sektörüz. 100 senelik köklü bir geçmişe sahip olmaktan ve Türkiye'ye hizmet etmekten gurur duyuyoruz. Daha nice 100 yıllarda hizmetlerimizi geliştirerek, çeşitlendirerek sunmaya devam edeceğiz. Bu belgeselle hem sektörümüzün hem de ülkemizin hafızasına bir not düşmek, sigortacılık alanındaki bu belgeyle kalıcı bir eser bırakmak istedik. 'Sigorta Kıymet Bilmektir' şiarıyla hareket eden TSB olarak tarihimize sahip çıkan, onun 'kıymetini bilen' ve geleceğe ışık tutacak bir projeye imza atmaktan memnuniyet duyuyoruz."



Belgeselin tanıtım videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



SEDDK'nın yeni başkanı Davut Menteş

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) Başkanlığı'na Davut Menteş atandı. Resmi Gazete'de yayımlanan atama kararına göre SEDDK Başkanlığına Başkan Vekili olarak görev yapan Davut Menteş atanırken; İkinci Başkanlığa Mehmet Verim atandı. Üyeliklere ise; Nevzat Şen, Ömer Faruk Öztürk ve Tayfun Aksoyak atandı.

Davut Menteş kimdir?

Lisans derecesini İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nden alan Davut Menteş, iş hayatına MÜSİAD Akademi'de iş dünyasına yönelik eğitim faaaliyetleri organizasyonu ile başlamış, ardından denetim-danışmanlık sektörü ile devam ederek, SMMM ve başdenetçi unvanları ile bu alanda 5 yıl çalışmıştır. 2018 yılı başında girdiği sigorta ve özel emeklilik sektöründe, Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik şirketlerinde görev yapmaktayken 7 Temmuz 2022 tarihinde SEDDK ikinci başkanı olarak atanan Davut Menteş, İngilizce bilmekte olup evli ve 1 çocuk babasıdır.

Bu ay da Usla'da lezzete doyamadık



Kasım ayı köşe yazarları yemeğimiz için yine tercihimiz Usla Restaurant oldu. Usla (Uluslararası Servis ve Lezzet Akademisi) Topkapı Üniversitesi'nin Gastronomi-Aşçılık Bölümü'nün uygulama alanını da içinde barındırdığından geçen ay size bahsetmiştim. Alakart menüleri mevsime uygun olarak yenilenmiş. Her gün değişen günlük menüleri ise çok leziz. Bu ay konuğumuz Doğa Sigorta oldu. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcıları Mehmet Tümer, Adnan Mehmet Sığın, Fehmi Özbalkan, Ali Ercan Kösoğlu, Ümit Gültekin, Grup Müdürleri Duran Çakı, İpek Güner, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler ve yazarlarımızın katılımıyla keyifli bir buluşma gerçekleştirdik. (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 - Aralık 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.

Getiri durgunluğu devam ediyor

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 Sistemi'ndeki 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 Ekim ayında %4,87 oranında azalış olurken BİST–100 endeksinde %9,85 oranında azalış kaydedildi. Ekim ayında BES bünyesindeki Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma fonları %1,99 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,83 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise Ekim ayında %2,44 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2023 yılının Ekim ayında %3,43 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

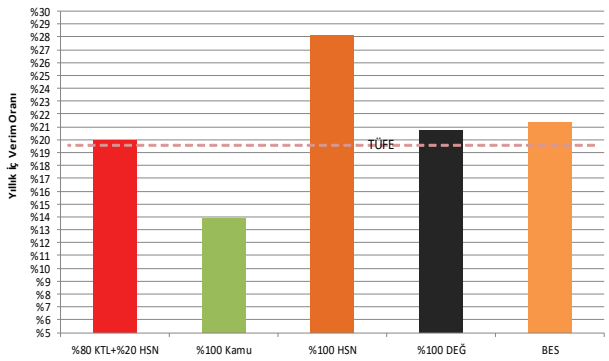
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

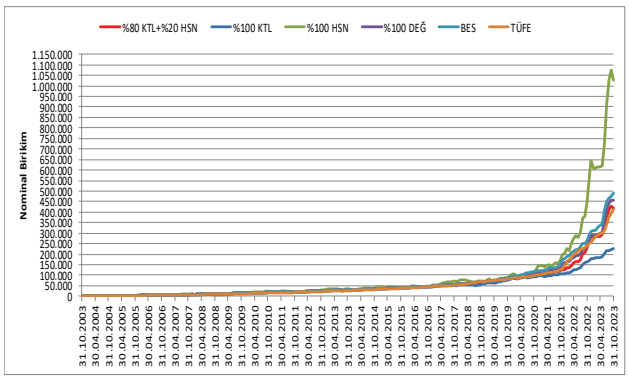
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.10.2023 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



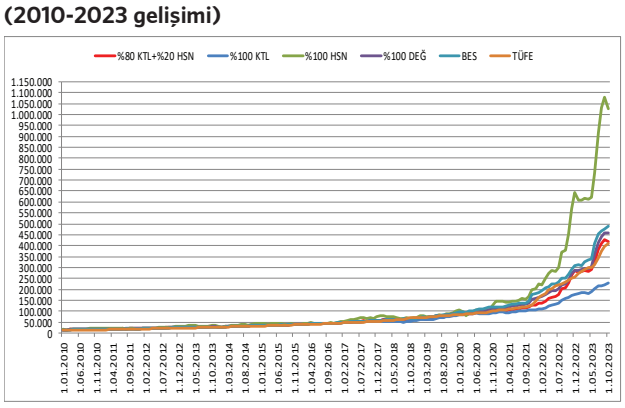
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %21,42 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %28,12 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2023 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2023 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 489.796 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 411.464 TL birikime ulaşmıştır.

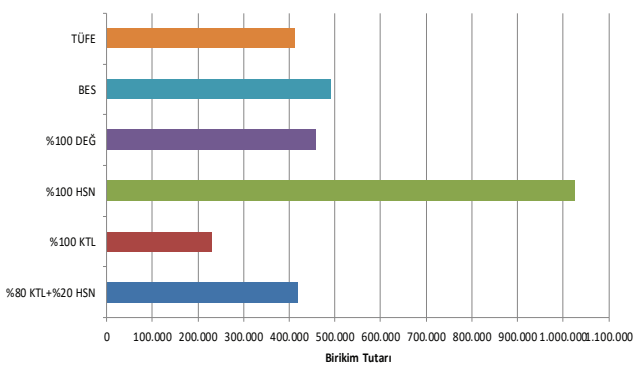
31.10.2003-31.10.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2023 gelişimi)



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

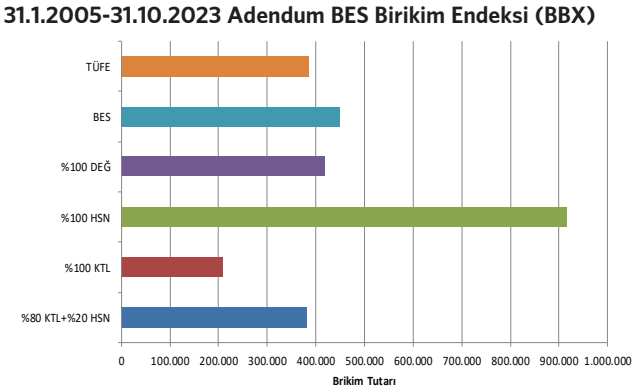
Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2023 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2023 tarihinde 489.796 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2023 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.707 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.10.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2023 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2023 tarihinde 914.083 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.10.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





SEDDK'dan alacağın devri fonu duyurusu

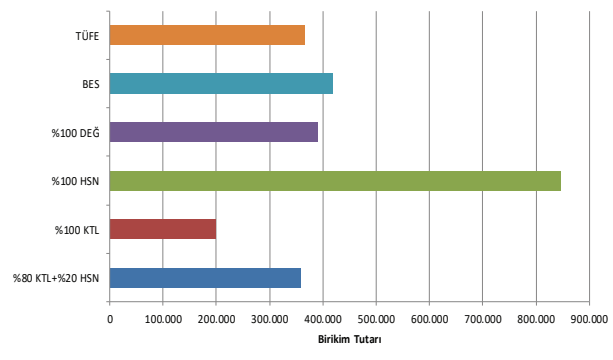
22.01.2022 tarihinde yürürlüğe giren 7351 sayılı Kanun ve 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Sistemi Kanunu'nun 17. maddesinde değişikliğe gidilmiş ve Bireysel Emeklilik Sistemi sözleşmelerinin yahut bu sözleşmelerden kaynaklı alacağın devredilmesine imkân tanınmıştı.
28.03.2023 tarihinde yayımlanan Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelikle de alacağın devri uygulamasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmişti. İlgili yönetmelikte, devredilecek tutarın, sözleşmenin fonlarından ayrıştırılarak SPK tarafından belirlenen fonlarda yatırıma yönlendirileceği ve bu fon paylarına ilişkin katılımcının herhangi bir işlemde bulunamayacağı ifade edilmişti. Bu konuyla ilgili, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından 30.10.2023 tarihinde "Merkezi Alacağın Devri Fonu Duyurusu" yayımlandı.
Bu duyuruda, alacağın devrine esas olan tutarların nemalanması amacıyla, 1 tanesi katılım esaslı finans ilkelerine göre yönetilmek ve fon unvanında "katılım" ibaresi bulundurmak kaydıyla 2 adet "dengeli değişken" unvanlı Merkezi Alacağın Devri Emeklilik Yatırım Fonun yetkilendirilmesinin kararlaştırıldığı belirtildi.
Fonun risk derecesinin 3-4 aralığında olacağı ve fonun portföyüne sadece yerli sermaye ve para piyasası araçlarının dahil edileceği, yabancı sermaye ve para piyasası araçlarına yatırım yapılamayacağı belirtildi.

'KURULACAK FONLAR SÜRESİZ OLACAK'

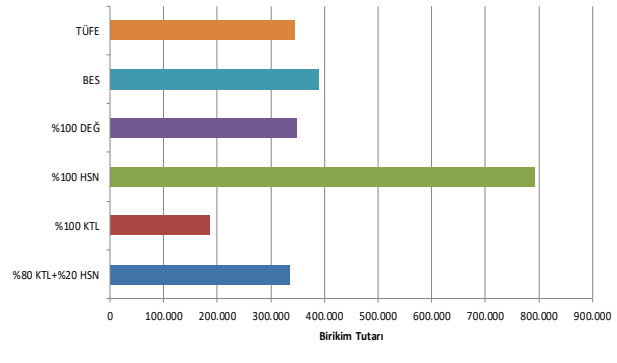
Söz konusu fonun kuruculuğunu üstlenme konusunda istekli emeklilik şirketlerinin SEDDK'ya başvurularının beklendiği duyuruldu. Kurulacak olan fonlar süresiz olacak. Fonu kuracak şirketin seçiminde fon işletim gider kesintisi, istekli şirketin Emeklilik Gözetim Merkezi'ne ilettiği gözetime esas veri kalitesi ve Fon Değerlendirme Performans Değerlendirme Sistemi'nde değişken fonlardaki geçmiş performansı seçim kriteri olarak esas alınacak. Toplam gider kesintisi oranı %1,5'i ve fon işletim gider kesintisi oranı ise %1,35'i aşamayacak. Kurulacak fonlar BEFAS üzerinden tüm şirketlerdeki alacak devirleri için kullanıma sunulacak.

SEDDK tarafından 30.10.2023 tarihinde "Merkezi Alacağın Devri Fonu Duyurusu" yayımlandı. Söz konusu fonun kuruculuğunu üstlenme konusunda ise istekli emeklilik şirketlerinin SEDDK'ya başvurularının beklendiği duyuruldu.

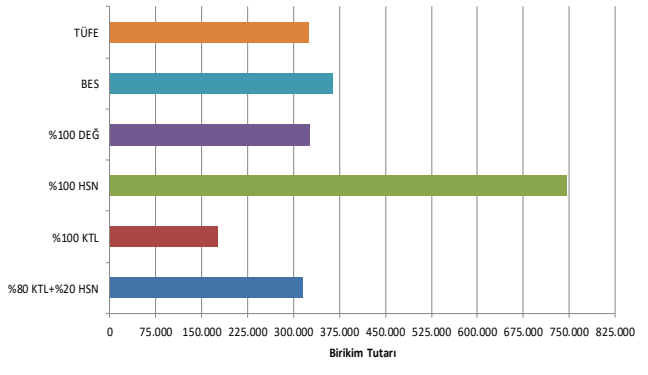
31.1.2006-31.10.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



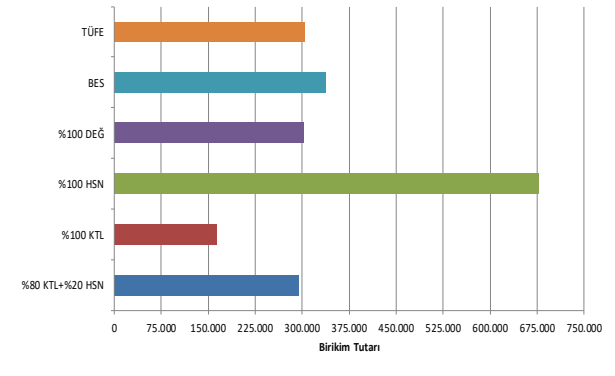
31.1.2007-31.10.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2008-31.10.2023 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.10.2023 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.

TOBB SAİK eğitim programlarına hızla devam ediyor

TSB işbirliğinde, TOBB ETÜ SEM ve TSEV tarafından sigorta acenteleri yönetici ve teknik personellerine yönelik düzenlenen çevrimiçi eğitim programlarının devam ettiğini ifade eden **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut,** eğitim programında çeşitli konu başlıklarının yer aldığını belirtti.

6 Şubat 2023 tarihli Kahramanmaraş Depremleri ardından DASK'ın tek önceliğinin sigortalıların tazminatlarına bir an önce kavuşması ve mağduriyetlerinin giderilmesi olduğunu belirten TOBB SAİK Yönetim Kurulu Başkanı Levent Korkut, "Bu doğrultuda, süreçler en hızlı, en kolaylaştırıcı ve en efektif şekilde yürütülürken; tüm işlemler mevzuata, kanuna, kaidelere uygun olarak ve bizden tazminat alan tüm sigortalılarımıza eşit olacak şekilde yürütülmüştür. Süreç içinde, her zaman sigortalımızın menfaati ön planda konulmuş ve sigortalılarımıza destek olunabilecek her konuda sigortalımız lehine çözümler üretilmiştir.
Zira DASK, kurulduğu günden beri kâr etme amacı bulunmayan, deprem ve diğer doğal afetlerin devlete getirdiği mali yükü önemli ölçüde azaltacak olan ve esas gelirlerini sigorta primleri ile bunlardan elde edilen mali gelirlerin oluşturduğu bir kamu kurumudur. Kısacası DASK, içinde bulunduğumuz anda yaşayan DASK poliçesi sahibi vatandaşlarımızın sahibi olduğu bir sigorta havuzu olup, tek görevi sigortalılarımızın ödediği primler karşılığında deprem sonucu oluşan hasarlarını, mevzuatın öngördüğü şekilde "poliçe limiti ile sınırlı" olmak üzere ödemektir" açıklamalarında bulundu.

'EĞİTİM PROGRAMLARI DEVAM EDİYOR'

TSB işbirliğinde, TOBB ETÜ SEM ve TSEV tarafından sigorta acenteleri yönetici ve teknik personellerine yönelik düzenlenen çevrimiçi eğitim programlarının devam ettiğini ifade eden Korkut, "Söz konusu eğitim programına daha önce eğitim programına katılmamış sigorta acenteleri levhasında "Acente sahibi, müdür, genel müdür, genel müdür yardımcısı ve teknik personel" unvanı ile aktif kaydı bulunan ve talep eden herkes katılabilecektir. Eğitim ücretinin büyük bir kısmı TOBB ve TSB tarafından karşılanacak olup, katılımcılar tarafından kişi başı ücret olarak toplam 625 TL ödenmesi gerekmektedir. Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya illerinde faaliyet gösteren sigorta acentelerinden (Her bir acenteden 1 kişi ile sınırlı olmak kaydıyla ve kontenjan dâhilinde) katılım ücreti talep edilmeyecektir. Eğitim programı kapsamında dersler sınıflarda çevrimiçi olarak hafta içi ve hafta sonu günlerinde, haftada 3 gün ve günde 3 saat olacak şekilde planlanmıştır. Sınıflar başvuru sırasına göre oluşturulacaktır. Daha önce söz konusu eğitime katışmış kişiler tarafından yapılan başvurular ile levhada kaydı bulunmayan kişilerce yapılan ya da süresi içerisinde



katılım ücreti ödenmeyen başvurular değerlendirmeye alınmayacaktır" ifadelerini kullandı.

EĞİTİMLERDE YER ALAN KONU BAŞLIKLARI

Korkut, eğitimde yer alan konu başlıklarını şöyle sıraladı: "Sigortacılığa giriş' (9 saat), 'Satışçılar İçin Hukuk' (9 saat), 'Oto Sigortaları' (6 saat), 'Hayat Sigortaları' (6 saat), 'Sağlık Sigortaları' (6 saat), 'Ferdi Kaza Sigortaları' (3 saat), 'Sorumluluk Sigortaları' (6 saat), 'Yangın Sigortaları' (9 saat), 'Nakliyat Sigortaları' (6 saat), 'Bireysel Emeklilik Sistemi' (3 saat), 'Mühendislik Sigortaları' (6 saat), 'Finansal Sigortalar' (3 saat), 'Sigorta Acenteleri İçin Temel İşletmecilik Bilgileri' (3 saat), 'Strateji, Yönetim, Örgüt Bilim' (6 saat), 'Sigorta Acenteleri İçin Temel Yönetim Becerileri' (3 saat), 'Sigortacılıkta Etkin Müşteri İletişimi' (3 saat), 'Sigorta Acenteleri İçin İş Planlaması, Zaman ve Stres Yönetimi' (3 saat), 'Sigorta Acentelerinde Kişisel Marka Geliştirme' (3 saat), 'Sigortacılar İçin Pazarlama Yönetimi' (6 saat), 'Modern Tüketici ve Karar Verme Süreçleri' (3 saat), 'Müşteriyi Anlamak İçin Veri Yönetimi' (3 saat), 'Sigorta Acenteleri İçin Finansal Kavramlar ve Konular' (9 saat), 'Sigorta Acenteleri İçin Yeni Dünya, Yeni Hedef Kitle ve Yeni Normallik' (3 saat), Sigorta Acenteleri İçin Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi (6 saat), 'Sigorta Acenteleri İçin Kurumsal İtibar Yönetimi ve Kriz İletişimi' (3 saat), 'Sigortacılıkta Satış ve Faydanın Sunumu' (6 saat), 'İkna ve Müzakere Teknikleri' (6 saat), 'Problem Çözme ve Karar Verme Teknikleri' (3 saat)."

'HAKSIZ REKABET OLMAMALI'

Sigorta ve reasürans brokerlerinin gelirlerinin SEDDK tarafından belirlenecek bir orandan aşağı olmamak üzere reasürans geliri olması gerekmekle birlikte, bunun dışında geliri sadece sigorta satışı olan brokerlerin ise acentelerle birlikte sigorta brokerlerinin tamamının sigorta aracısı tanımı adı altında toplanarak, denetimlerinin sağlanabilmesi için TOBB SAİK'in adının TOBB Sigorta Aracıları İcra Komitesi şekline çevrilerek SAİK çatısı altında örgütlenmesinin mutlak sağlanması gerektiğini düşündüklerine dikkat çeken Korkut, "Bu çerçevede bilhassa bireysel iş yazan brokerlerin acentelerden farkı olmadığı aşikardır. Sadece reasürans yapan brokerlerin aynen devamlılığı ancak reasürans yapmayan, yapsa bile bireysel iş yapan ve/veya yapacak olan brokerlerin adının, şubeli acentelerde dahil, normal acentelerle birlikte adlarının aracı tanımı olarak değiştirilmesi ile dağıtım kanalları arasındaki haksız rekabet denetimlerinin tarafımızdan daha adil ve etkili olarak yapabileceğimize inanıyoruz. Rekabetin olması gerektiği boyutta düzgün ve iyi işleyebilmesi adına haksız rekabet oluşturabilecek durumların varlığının tespiti ve önlenmesi, ve mesleğimizi tehdit edici bu unsurların ivedilikle çözüme kavuşturulması, sigorta acenteleri yönetmeliği çalışmasıyla yapmaya çalışacağız. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak aldığımız karar uyarınca, sigorta acentelerinin levha bilgilerine kayıtlı/kayıt olacak şube müdürlerinin ticaret siciline tescil edilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, levhaya kayıt olmak üzere yapılan/yapılacak şube başvurularında şube müdürünün ilgili şubede yetkili olarak tescilli olup olmadığı hususu kontrol edilecek olup şube müdürünün ilgili şubede yetkili olarak tescilli olmaması halinde şube başvurusu onaylanmayacaktır. Bununla birlikte, levhaya kayıtlı mevcut şubelerin şube müdürleri (levhada kayıtlı) hali hazırda ticaret sicilinde tescilli değiller ise ilgili şubede yetkili olarak ticaret siciline tescil işlemlerini tamamlamaları gerekmektedir. Aksi takdirde ilgili mevzuatta öngörülen müeyyideler uygulanacaktır" diye konuştu.

'SİBER GÜVENLİK İÇİN DİKKAT EDİLMELİ'

"Son günlerde çok sayıda meslektaşımızın e-posta adresine kasko ve/veya trafik sigortası teklifi istendiği yönünde mail atıldığı, maildeki linkin tıklandığında ise, acente bilgisayarının ele geçirildiği, bilgisayarda kayıtlı tüm bilgilerin bilgisayar korsanları tarafından çalındığı hususunda İcra Komitemize yoğun bildirimler gelmektedir" diyen Korkut, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu kapsamda, tanınmayan hesaplardan gelen e-postalarda dikkatli olunması, KVKK mevzuatına uyum ve acente portföy/sistem güvenliklerinin tesisi amacıyla dikkat edilmesi önemle tavsiye edilmektedir" şeklinde konuştu.

Mühendislik Sigortalarında Kâr Kaybı

Mühendislik Sigortalarında Kâr Kaybı eğitimi 12 Aralık tarihinde Ülkem Devrim Aksar, CERT II tarafından TSEV'de yüz yüze sınıf eğitimi olarak gerçekleştirilecek. Eğitim ile birlikte mühendislik sigortalarında kâr kaybına bağlı uygulama çeşitleri ve poliçe tanziminde gerekli olacak veriler ele alınacak. Meydana gelecek hasarlarda bunların nasıl kullanılacağı anlatılarak katılımcıların iş süreçlerinde daha etkin ve şirketi lehine sonuç alabilmesi amaçlanıyor.
Eğitime mühendislik sigortaları hakkında temel bilgi sahibi olan sigorta şirketlerinin teknik, hasar servisleri çalışanları, broker ve acentelerde kıdemli Yönetici Adayları (MT), eksperler ile söz konusu teminatları alan kuruluşların temsilcileri katılabilir. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Acente eğitimleri devam ediyor

TSB ve TOBB sponsorluğunda TOBB ETÜ iş birliğinde gerçekleştirilen "Yeni Nesil Acente Eğitim Programı"nın 7. grubu 9 Kasım'da başladı. Acentelere yönelik hem teknik hem kişisel gelişim eğitimlerinden oluşan program toplam 141 saattir. Eğitimler online ortamda canlı olarak gerçekleşmektedir.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş " eğitim programı 2 Ocak'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 yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanmaktadır. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabilmektedir. Ocak ayı programı için son başvuru 29 Aralık.

Satış Performansında Duygusal Zekânın Belirleyici Rolü: Sigorta Satış Uygulamalı

Satış Performansında Duygusal Zekânın Belirleyici Rolü: Sigorta Satış Uygulamalı eğitimi 26 ve 27 Aralık tarihlerinde Dr. Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Müşteriyle birebir ilişki kuran satış profesyonellerinin, iyi bir performans göstermesi için sadece bilinen ve herkes tarafından kabul gören niteliklerinin olmasının yanı sıra, aranılan diğer bir nitelik de duygusal zekadır. Bu eğitimle, satış elemanlarının satış sürecinde kendisinin ve müşterisinin duygularını tanımlayabilme, yönetebilme becerilerinin geliştirilmesi ve aynı zamanda duygusal zeka düzeyleri ile algıladıkları performansları arasında anlamlı bir ilişkinin değerlendirilmesi amaçlanıyor. Eğitim uygulama ile desteklenerek, sigorta satışı örneklemeleriyle interaktif bir yöntemle gerçekleştirilecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Aralık ayında birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Günlük 2-9 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan Kısa Süreli Eğitim Programları aşağıda yer alıyor.

TSEV ARALIK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Etkileme ve İknanın Bileşenleri (Online)	5-6 Aralık	Funda Sezgin Tokgöz
Kefalet Sigortası – İleri Seviye Eğitimi (Online)	6 Aralık	Gülcan Yılmaz
Sigorta Sektörü Perspektifinden Kişisel Sağlık Verileri (Online)	7-8 Aralık	Av. Zeynep Reva
Yaratıcı Düşünme, Problem Çözme ve Karar Verme Teknikleri (Online)	7-8 Aralık	Can Demirağ
Mühendislik Sigortalarında Kar Kaybı (Yüz yüze)	12 Aralık	Ülkem Devrim Aksar, CERT II
Müşteri Deneyimi (Online)	12-13 Aralık	Tuğçe Seçkin Arslan
Acente İşletmeciliği (Yüz yüze)	12-13 Aralık	Çetin Kolukısa
Temel Yangın Mühendisliği (Online)	13-14 Aralık	Dr. Ceyhun Eren
Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları ile Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi (Yüz yüze)	14-15 Aralık	Aşkın Düşündere
Etkili Takım Çalışması (Yüz yüze)	14-15 Aralık	Kadir Erhan Tunçay
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları (Yüz yüze)	19 Aralık	Ali Akşener
Etkili Konuşma ve Sunum Teknikleri (Online)	20-21 Aralık	Can Demirağ
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları (Online)	21-22 Aralık	Av. Nuray Dinçment
Çatışma Yönetimi ile Fikir Zenginliği (Online)	22 Aralık	Funda Sezgin Tokgöz
A'dan Z'ye Power Point (Yüz yüze)	25 Aralık	Ulaş Çardak
Satış Performansında Duygusal Zekanın Belirleyici Rolü: Sigorta Satış Uygulamalı (Online)	26-27 Aralık	Dr. Mehmet Muratoğlu
Fark Yaratan Liderlik (Online)	26-27 Aralık	Kadir Erhan Tunçay
Yazılı İletişim ve E-Posta Kullanım Kuralları (Online)	28-29 Aralık	Can Demirağ

›››

İleri Düzey Yangın ve Mühendislik branşı saha gezisi KORDSA'da gerçekleşti

İleri düzey eğitim programlarından Yangın ve Mühendislik Eğitim Programı her yıl olduğu gibi bu yıl da yoğun katılımla açıldı ve saha çalışması 13 Kasım'da İzmit KORDSA tesisinde gerçekleşti. Katılımcılarımıza gezide program eğitmenlerimiz de eşlik etti. Katılımcılarımız teorik bilgilerini pratiğe dökme şansı yakalayarak, çalışma hayatlarında kendilerine farkındalık kazandıracak bilgiler edindiler. Alanda yapılan incelemeler sırasında eğitmenlerimiz soruları ile katılımcıları yönlendirerek alanda nereye bakmaları gerektiği, hangi soruların yönetilebileceği ve tavsiye edilebilecek risk önlemleri ile ilgili bakış açıları kazanmaları hedeflendi.



Sigorta Sektörü Perspektifinden Kişisel Sağlık Verileri

Sigorta Sektörü Perspektifinden Kişisel Sağlık Verileri eğitimi 7 ve 8 Aralık tarihlerinde Av. Zeynep Reva tarafından online olarak gerçekleştirilecek. 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında özel nitelikli verilerden olan sağlık verisinin sigorta sektörü aktörlerince işlenmesinin amaç, önem ve gerekliliklerinin mevcut yasal düzenlemeler ışığında değerlendirilmesi, sağlık verisinin işlenmesi sürecindeki risk noktalarının ve dikkat edilmesi gereken konuların aktarılması hedefleniyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigorta sektörüne özel insan kaynakları eğitim programı bahar döneminde planlanıyor

Güncel teknolojik gelişmeler ile rekabetin her geçen gün artığı iş dünyasında İnsan Kaynakları departmanı önemli bir stratejik unsur olarak öne çıkıyor. Doğru insanı, doğru yerde, doğru şekilde konumlandırarak insan kaynağının verimli bir şekilde yönetilmesi şirketlerin stratejik hedeflerinden en önemlisi haline geldi.
Bu stratejik hedefe ulaşmak amacıyla, sigorta sektörü insan kaynakları çalışanlarına özel olarak hazırlanan "Sigorta Sektörüne Özel İnsan Kaynakları Eğitim Programı" oluşturuldu.
Eğitim online (uzaktan) ortamda gerçekleşecek. Program sonunda tüm eğitimleri kapsayan online sınav yapılacak.
İnsan Kaynakları Eğitim Programı hafta içi 18:00-21:00 saatleri arasında 3 gün olacak şekilde ya da hafta içi 2 gün ve cumartesi günü olmak üzere planlanacak.
Erken kayıt olmak için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

Eğitim Adı	Eğitmen	Saat
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temek Sigortacılık	Faruk Ömrüuzak	12
İnsan Kaynakları Yönetimine Giriş	Nilgün Yüksel	3
İşe Alım, Seçme ve Yerleştirme Süreci: Yetenek Kazanımı	Özlem Yanmaz Ateş	6
İnsan Kaynaklarında Yeni Trendler	Necla Aksoy	4
Stratejik İK İş Ortaklığı (Kariyer Yönetimi ve Performans Yönetimi dahil)	Özlem Yanmaz Ateş	6
İK'da Kişilik Tiplerinin Önemi ve Geri Bildirim Sanatı	Burcu Arsan	3
Motivasyon	Çetin Kolukısa	3
İnsan Kaynaklarında Öğrenme ve Gelişim Yönetimi: Kurumsal Akademilerle Stratejik Gelişim Ortaklığı	Özlem Yanmaz Ateş	6
İş Hukuku	Hakkı Demirci	3
İş Ortamında Çatışma Yönetimi: Sigortacılıkta Yönetim Uygulamaları	Mehmet Muratoğlu	3
İnsan Kaynakları Süreçleri Bağlamında Kişisel Verilerin Korunması	Olsan Sözen	3
Sigortacılık Sektörünün Bugünü ve Geleceğine Stratejik Bakış	Melike Demirel	3
"Değişim Çağında Geleceğin İş Modelleri: Çevik Organizasyonlar"	Serhat Toptancı	6

Nükleer felakette sigorta önleyici

ÜLKEMİZDE SON YILLARDA NÜKLEER ENERJİYE YÖNELİK BİRTAKIM ADIMLAR ATILMAKTA. BU KAPSAMDA OLUŞTURULAN NÜKLEER SİGORTA HAVUZU'NA SİGORTA ŞİRKETLERİNİN KATILIMININ ZORUNLU OLUP OLMAYACAĞI ÖNEMLİ BİR MESELEDİR. EK OLARAK SİGORTA, GİDERİCİ BİR İŞLEV ÜSTLENMEKTEDİR. ÖNLEYİCİ BİR YÖNÜ YOKTUR. KALDI Kİ, SİGORTA KORUMASI NE KADAR GENİŞ OLURSA OLSUN, BİR NÜKLEER FELÂKETİN YARATTIĞI ZARARLARI GİDERMEDE YETERSİZ DE KALABİLECEKTİR. BU BAKIMDAN ASIL ÖNEMLİ OLAN NÜKLEER OLAYI VE BUNA BAĞLI ZARARLARI MEYDANA GELMEDEN ÖNLEMEKTİR.

Ülkemiz enerji gereksinimini karşılamak üzere, son zamanlarda nükleer enerji seçeneği doğrultusunda adımlar atmış bulunmaktadır. Bir yandan nükleer santral yapımı sürerken diğer yandan da nükleer enerji üretimi alanını düzenleyen hukuk kuralları oluşturulmuş ve oluşturulmaktadır. Aşağıda 5 Mart 2022 tarih ve 7381 sayılı Nükleer Düzenleme Kanunu'nun (R.G. -8 Mart 2022/31772) içerdiği temel nitelikli bazı kurallara ve sorumluluk rejimine kısaca değindikten sonra sigorta ile ilgili olan hukuksal yapıyı ele almaya çalışacağız.

NDK'NİN BAZI TEMEL KURALLARI

Nükleer Düzenleme Kanunu (NDK) şu amaçları hedeflemiştir:
- Barışçıl kullanım ilkesi esas alınarak, nükleer enerji ve iyonlaştırıcı radyasyona ilişkin faaliyetlerin yürütülmesi sırasında çalışanların, halkın, çevrenin ve gelecek nesillerin iyonlaştırıcı radyasyonun olası zararlı etkilerinden korunmasına yönelik ilke ve esasları,
- Tarafların sorumluluklarını,
- Nükleer enerji ve iyonlaştırıcı radyasyona ilişkin faaliyetler hakkında düzenleyici kontrol yetkisine sahip Nükleer Düzenleme Kurumu'nun (Kurum) yetki ve sorumluluklarını ve
- Nükleer olaylardan kaynaklanan nükleer zararlar hakkındaki hukuki sorumluluğu belirlemek.

Nükleer Düzenleme Kanunu'nda öngörülen genel ilkelerin bazıları şöyledir (m.3):
- Nükleer enerji ve nükleer maddelerle ilgili herhangi bir faaliyeti yürütecek gerçek veya tüzel kişiler, Türkiye Cumhuriyeti'nin taraf olduğu nükleer güvence ile ilgili uluslararası anlaşma ve sözleşmelere uymakla yükümlüdür.
- Çalışanların, halkın, çevrenin ve gelecek nesillerin radyasyona maruz kalma riskini içeren her türlü faaliyette;

a) Faaliyetin bireysel veya toplumsal açıdan fayda sağlaması,

b) Faaliyet nedeniyle maruz kalınabilecek radyasyon dozlarının mümkün ve makul olan en düşük düzeyde tutulması,

c) Faaliyet nedeniyle maruz kalınabilecek radyasyon dozlarının yetkili kurum tarafından belirlenen doz sınırlarını aşmaması esastır.
- Nükleer enerji ve radyasyona ilişkin faaliyetler ile bu faaliyetlerle ilgili kişi, tesis, cihaz ve maddeler güvenlik, emniyet ve nükleer güvence açısından düzenleyici kontrole tabidir.
- Öncelikli olarak güvenlik ve emniyet sağlanacaktır.
- Çalışanların, halkın, çevrenin ve gelecek nesillerin radyasyona maruz kalma riskini doğuracak her türlü faaliyete ilişkin olarak bu riskten etkilenebilecek kişilerin bilgilendirilmesi lazımdır.
- Nükleer enerji ve radyasyona ilişkin faaliyetleri NDK'nun kapsamadığı alanlarda düzenleyen veya denetleyen diğer (Nükleer Düzenleme Kurumu dışındaki) kamu kurum ve kuruluşlarının idari işlem ve eylemleri güvenlik, emniyet ve nükleer güvenceyi zayıflatıcı nitelik taşıyamaz.
- Diğer mevzuatın güvenlik, emniyet ve nükleer güvence gerekliliklerini karşılayamayan hükümleri bu Kanun kapsamındaki faaliyetlere uygulanmaz.

NDK kapsamındaki faaliyetler Kurum'a bildirimde bulunulmaksızın veya Kurum'dan yetki alınmaksızın yürütülemez (NDK m.4 fk.1). Nükleer tesis, radyasyon tesisi, radyoaktif atık tesisi işletmek ve radyasyon uygulamalarını yürütmek için lisans alınması zorunludur. Lisansı yalnızca Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları veya Türkiye Cumhuriyeti mevzuatına göre kurulmuş tüzel kişiler alabilir (NDK m.4 fk.2).

Yetkilendirilen tüzel kişiler, verilen yetkinin koşulları çerçevesinde, her türlü sorumluluk kendilerinde olmak üzere faaliyet göstereceklerdir (NDK m.5 fk.1). NDK kapsamındaki faaliyetler ve yetkilendirilen kişiler Kurum'un denetimine tabidir. Kurum, yetkilendirilen kişilerin yüklenici, alt yüklenici, tedarikçi ve alt tedarikçilerinin faaliyetlerini de denetleyebilecektir (NDK m.7 fk.1). Bununla birlikte, yetkilendirilmiş bir kişinin sorumluluğu, ona verilen yetkinin koşullarına ve mevzuata uymuş olması veya kendisinin düzenleyici kontrole tabi bulunması, yükümlülüklerini yerine getirmek üzere başkalarını görevlendirmiş veya başkalarından hizmet almış olması nedeniyle azalmayacak veya ortadan kalkmayacaktır (NDK m.5 fk.3). Yetkilendirilen kişinin sorumluluğu düzenleyici kontrolden çıkarılma ile sona erecektir. Buna karşılık işi bırakması, yetkisinin kısıtlanması, askıya alınması veya iptal edilmesi ve benzeri durumlarda sorumluluk son bulmayacaktır. Bu gibi durumlarda güvenlik, emniyet ve nükleer güvence açısından zayıflık oluştuğunun Kurum tarafından değerlendirilmesi hâlinde, hukuki ve mali sorumluluk yetkilendirilen kişiye ait olmak kaydıyla, güvenlik, emniyet ve nükleer güvencenin sağlanmasına yönelik her türlü önlem Kurum tarafından aldırılabilecektir (NDK m.5 fk.6).

HUKUKSAL SORUMLULUK

NDK'nun 5'inci bölümü nükleer zararlara ilişkin hukuksal sorumluluğa ilişkin hükümleri içermektedir.

NDK uyarınca sorumlu kişi işletendir. İşleten sıfatını taşıyacak kişi kanunda şu şekilde tanımlanmıştır: "Kurum tarafından veya ülkesindeki makamlar tarafından bir nükleer tesisi işletmek üzere yetkilendirilmiş tüzel kişi, nükleer tesis işletmek için verilecek lisans alınmadan önceki dönemde nükleer tesisi kuran tüzel kişi, nükleer tesisi işletmek için verilen lisans iptalinden sonra yeni bir işleten belirlenene kadar olan dönemde lisansı iptal edilen tüzel kişi işleten olarak kabul edilir" (NDK m.12 fk.3).

İşleten, nükleer zararlardan ve tazminatların ödenmesinden, nükleer olayın meydana gelmesinde kendisinin, personelinin ve tesisle ilgili teknoloji, mal ve hizmet sağlayanların herhangi bir kusurunun olup olmadığına bakılmaksızın sorumludur (NDK m.12 fk.4). Bununla birlikte, işleten doğrudan bir silahlı çatışma, hasmane hareketler, iç savaş ya da ayaklanmadan dolayı meydana gelen bir nükleer olaydan kaynaklanan nükleer zarardan sorumlu tutulmayacaktır (NDK m.12 fk.5). İşleten, nükleer olayın, nükleer zarara uğramış olan kişinin kastından ya da ağır ihmalinden meydana gelmiş olduğunu kanıtlarsa bu kişiye karşı (yetkili mahkemenin kararıyla) kısmen veya tamamen sorumluluktan kurtulabilecek, fakat diğer zarar görenlere karşı sorumluluğu ortadan kalkmış olmayacaktır (NDK m.12 fk.8). NDK m.12 fk.6 İşletenin, bir nükleer olayın neden olduğu nükleer zararların tazminine ilişkin sorumluluğunun sadece 29/7/1960 tarihli Nükleer Enerji Sahasında Hukuki Mesuliyete Dair Paris Sözleşmesi (ve bu Sözleşmeyi değiştiren, Türkiye Cumhuriyeti'nin taraf olduğu protokoller) ve NDK (Bölüm 5) hükümlerine göre belirleneceğini öngörmüştür. Ancak Paris Sözleşmesi NDK'da hüküm bulunmayan hâllerde uygulanacaktır.

İşletenin sorumluluğu sınırlıdır. NDK m.13 fk.1 her bir nükleer olay için şu sınırları saptamış bulunmaktadır:
- Termal gücü on megavatın üzerinde olan nükleer reaktörler ile Kurum tarafından nükleer tesis işletmek için verilecek lisans öncesi yapılacak değerlendirme ile belirlenecek diğer nükleer tesisler için yedi yüz milyon avro
- Diğer nükleer tesisler için yetmiş milyon avro,
- Nükleer maddelerin taşınması için seksen milyon avro,
- Nükleer maddelerin Türkiye Cumhuriyeti sınırları dâhilinde yapılacak transit geçişleri için yedi yüz milyon avro,

Ancak, diğer bir ülkede meydana gelen zararlar için, eğer o ülke daha düşük bir sorumluluk sınırı öngörmüşse, o düşük sınır uygulanacaktır (NDK m.13 fk.2).

Nükleer zararlar için ödenecek tazminat Türk Borçlar Kanunu hükümleri uyarınca belirlenecektir (NDK m.16 fk.1). Fakat zarar gören kişiye sosyal güvenlik, özel sigortalar ve genel sağlık sigortası kapsamında yapılan ödemeler tazminat tutarından düşülecektir (NDK m. 16 fk.2).

Nükleer zararların sorumluluk sınırını aşmasının beklendiği durumlarda en geç iki ay içinde, Cumhurbaşkanınca, nükleer zarar görenler tarafından yapılan başvuruları değerlendirmek ve başvurular hakkında karar vermek üzere Nükleer Zarar Tespit Komisyonu kurulacaktır (NDK m. 18 fk.1). Bu halde, nükleer zararlar Komisyon aracılığıyla tazmin edilecektir. Zarar giderimi yasadan anlaşıldığına göre şöyle olacaktır: Sorumluluk sınırı içindeki tutar Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından işletenden veya onun sigortacısından tahsil edilecek veya işleten tarafından gösterilen teminattan karşılanacaktır (NDK m.18. fk.2). Sorumluluk sınırının aşıldığı kısım için ise Cumhurbaşkanı uygun göreceği tedbirleri alacaktır (NDK m.18 fk.4). NDK m.19 fk.1, bir gerçek kişinin zarar verici nükleer olaya kasıtlı olarak neden olması halinde kendisine (işleten, sigortacı, nükleer sigorta havuzu, diğer teminat verenler ve Devlet tarafından) rücu edilebileceğini öngörmektedir. İşleten ayrıca kendisiyle sözleşme ilişkisi içindeki nükleer olaya yol açan kişiye de aralarındaki sözleşmede açıkça kararlaştırılmış olması koşuluyla, (sözleşmede belirtilen kapsam ve şekilde) rücu etmek hakkına sahip olacaktır (NDK m.19 fk.2).

Nükleer zararlarla ilgili tazminat talebi zararın ve sorumlusunun öğrenildiği günden başlayarak üç yıl içinde zamanaşımına uğrayacaktır (NDK m.19 fk.3). Bunun yanında zararın nedeni niteliğindeki nükleer olayın gerçekleştiği tarihten başlayarak can kaybı ve sağlığın bozulması zararlarında otuz yıl ve diğer zararlarda on yıllık bir de tavan zamanaşımı süresi işleyecektir (NDK m.19.fk.4). Buna göre zamanaşımı mesela zarar görenin sağlığı nükleer olay sebebiyle on iki yıl sonra bozulmuşsa nükleer olay tarihinden hesaplanacak on beş yılın sonunda dolmuş olacaktır. Rücu



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

değil giderici işlev üstlenmekte

hakkı ise, rücu hakkı bulunan kişinin zarar görene tazminat ödemesinden ve kime rücu edeceğini öğrenmesinden başlayarak üç yıl ve her durumda tazminatın tamamını ödediği günden başlayarak on yılda zamanaşımına uğrayacaktır (NDK m.19 fk.5).

SİGORTAYA İLİŞKİN DÜZENLEME

İşletenler, her bir nükleer tesis veya taşıma faaliyeti için NDK m.13'te yazılı olan üst sınır tutarında ve Kurum tarafından belirlenen zamanda ve şartlara uygun sigorta yaptırmak (veya başkaca bir teminat göstermek) zorundadırlar (NDK m.14 fk.1).
Bunun yanında nükleer maddelerin Türkiye Cumhuriyeti'nin egemenlik alanında yapılacak transit geçişlerinde işleten, seksen milyon avro tutarında sigorta yaptırmak veya teminat göstermekle yükümlüdür (NDK m.14 fk.2). Kanımızca "egemenlik alanı" yalnızca kara ülkesini ve karasularını (deniz ülkesini) değil, hava ülkesini de kapsamalıdır.
Sigorta sözleşmesinin veya (bunun yerine) yasada şart koşulan güvenceye ilişkin belgelerin Kurum'a sunulması ve Kurum tarafından uygun bulunması lazımdır. Aksi halde işletenin faaliyete başlaması mümkün olmayacaktır (NDK m.14 fk.3).
Sigorta veya teminat süreye bağlı ise (olağan koşullarda süreye bağlı olacaktır) işletenin, mevcut sigortanın (veya teminatın) süresi sona ermeden önce, bunun yerine, yeni bir sigorta yaptırması (veya teminatı yenilemesi) lazımdır (NDK m.14 fk.4).
Sigorta (veya teminat), Kurum'a yazılı olarak en az iki ay önce sigorta şirketi veya nükleer sigorta havuzu veya teminat veren tarafından bildirimde bulunulmadan askıya alınamaz veya iptal edilemez. Sigorta veya teminatın nükleer maddelerin taşınmasına ilişkin olması hâlinde, bunların taşıma sırasında askıya alınması veya iptal edilmesi de mümkün değildir (NDK m.14 fk.5). Burada sözü geçen "askıya al(ın)ma" ve "iptal etme" deyimlerinin anlamı açık değildir. Askıya alınmadan maksadın "sigortacının sağladığı teminatın geçici olarak durması", iptal etmeden maksadın ise "sigorta sözleşmesinin sona ermesini sağlayan bir işlem" biçiminde anlaşılması doğru olur.
Yaptırılan sigorta (veya gösterilen teminat) sadece bir nükleer olay durumunda nükleer zararın tazmini için kullanılacaktır (NDK m.14 fk.6). Bu noktada "nükleer zarar" deyiminin nasıl anlaşılacağı da belirlenmelidir. Yaptırılacak sigortanın "sorumluluk sigortası" olması ve aynı zamanda nükleer tesiste meydana gelecek hasardan sorumluluğu da karşılaması halinde, nükleer olayın hem nükleer tesisin dışında hem de bu tesiste yol açtığı (işleten dışındaki kişilerin maruz kaldığı) zararların önemli bir bölümü sigorta kapsamında tazmin edilebilecektir. Nükleer tesise gelecek zararlar için de eşya (mal) sigortası yaptırılması (ve Türkiye'nin tesis üzerinde sahip olabileceği hakların da böylece sigorta koruması altına alınması) uygun bir çözüm olabilir.
5018 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu uyarınca, merkezî yönetim kapsamındaki kamu biriminin veya sermayesinin tamamı kamuya ait bir kurum veya kuruluşun işleten olması hâlinde, bu kamu birimi, kurumu veya kuruluşu sigorta yaptırma (veya teminat gösterme) yükümlülüğünden bağışık tutulabilir. Bu durumda meydana gelen nükleer zararın Devlet tarafından ne şekilde taahhüt edileceği Cumhurbaşkanı kararı ile belirlenecektir (NDK m.14 fk.7).
NDK m.14'te öngörülmüş olan işletenin sigorta yaptırma veya teminat gösterme zorunluluğu hakkındaki usul ve esaslar Kurum ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından



müştereken hazırlanacak yönetmelikle belirlenecektir (NDK m.14 fk.8).

NÜKLEER SİGORTA HAVUZU

NDK m.15, "Nükleer Sigorta Havuzu" kurulmasına ve bu havuzun işleyişine ilişkin kuralları öngörmektedir.
Bazı ayrıntılar ise "Nükleer Sigorta Havuzunun Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" (RG.19 Ekim 2023/ 32344) ile düzenlenmiştir.
NDK m.15 fk.1 uyarınca Nükleer Sigorta Havuzu, işletenin yükümlülüklerine sigorta desteği sağlanabilmesi amacıyla oluşturulmaktadır. İşleten bu sigorta desteğini (kısmen veya tamamen) yurt içinden veya uluslararası piyasalardan sağlayabileceği gibi Nükleer Sigorta Havuzu'ndan da sigorta yapılması isteminde bulunabilecektir.
İşletenin sigorta (veya teminat) bulamaması veya işleten tarafından (Kurum'a) sunulan sigortanın (veya teminatın NDK m.13'te belirlenen miktarlardan az olması olasılıklarında eksik kalan miktar Cumhurbaşkanınca belirlenecek usul ve esaslara göre karşılanacaktır NDK m.15 fk.3).
Bir nükleer olay ertesinde mevcut sigorta (veya teminat) yasada öngörülen sınırların altında ise, eksik kalan miktarın Cumhurbaşkanınca belirlenecek usul ve esaslar uyarınca karşılanması söz konusu olacak ve bu eksik kısım için işletene rücu edilecektir (NDK m.15 fk.4).
Nükleer Sigorta Havuzunun Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'te yer alan bazı önemli hükümler ise şöyledir:
- Havuz, Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) tarafından temsil edilecek ve ÖRYM tarafından kurulacak, yönetilecek ve işletilecektir (m.4 fk.1)
-ÖRYM havuzun üstlendiği riskler için ulusal ve uluslararası sigorta, reasürans ve sermaye piyasaları ile diğer nükleer sigorta havuzlarından yeterli düzeyde koruma temin edecektir (m.4 fk.3).
- Nükleer zarar gören olarak kabul edilecek kişiler şunlardır (m.6):
a) Can kayıplarında, vefat edenin desteğinden yoksun kalanlar.
b) Yaralanmalarda, yaralanan kişiler.
c) Taşınmazlarının kısmen ya da tamamen zarar görmesi hâlinde malik veya sınırlı ayni hak sahipleri, malikin ölümü hâlinde mirasçıları.
ç) Taşınırların kısmen ya da tamamen zarar görmesi hâlinde ruhsat, lisans, fatura gibi taşınırın mülkiyetini gösterir belgelerde adı geçen kişiler ya da bu kişilerin ölümü hâlinde mirasçıları.
d) Komisyon veya yetkili mahkemeler tarafından tespit edilmesi kaydıyla, bu fıkrada sayılanlar dışında kalan nükleer zarar gören diğer kişiler.
- Hasar incelemesi şöyle gerçekleştirilecektir (m.11)
oCan kayıplarında ve yaralanmalarda nükleer zarar görenlere ödenecek tazminat tutarları, ÖRYM tarafından görevlendirilen aktüerler veya yardımcı aktüerlerce hesaplanacaktır.
o Can kaybı ve yaralanmalar dışındaki zararlar ÖRYM tarafından görevlendirilen sigorta eksperleri aracılığıyla saptanacaktır.
o ÖRYM, hasarın büyüklüğüne bağlı olarak, gereksinim durumunda, kamu kurum ve kuruluşlarının konusunda uzman personelinden ve üniversitelerin ilgili bölümlerinin gerekli eğitimini almış insan kaynağından yararlanabilecektir.
- Sözleşmenin kendiliğinden sona ereceği haller ile havuz tarafından sona erdirilebileceği haller m.7'de, askıya alınması ise m.8'de hükme bağlanmıştır.
Nükleer Sigorta Havuzu'na katılımın sigorta şirketleri bakımından zorunlu olup olmayacağı önemli bir sorun olarak gündemde yer almaktadır.

DOĞRUDAN TALEP VEYA DAVA HAKKI

NDK m.17 fk. 1, nükleer zarar gören kişilerin, (Nükleer Zarar Tespit Komisyonu kurulması halinde zararların bu komisyon aracılığıyla tazminini hükme bağlayan NDK m.18 fk.2 hükmü saklı kalmak üzere), zararlarının giderilmesini, sorumluluk sınırları içinde doğrudan işletenden isteyebilecekleri gibi sigortacıdan, nükleer sigorta havuzundan ve diğer teminat verenlerden de talep edebileceklerini hükme bağlamaktadır.
Yukarıda da vurguladığımız gibi, nükleer zararın yasal sorumluluk sınırlarını aşmasının beklendiği durumlarda, NDK m.18 fk.1 uyarınca Nükleer Zarar Tespit Komisyonu kurulacak ve zararlar hakkında bu komisyon karar verecektir. Komisyon tarafından karara bağlanacak tazminat tutarının ödenmesi ise kısmen sigortadan (veya teminattan) karşılanacaktır. (Sigortacının veya Nükleer Sigorta Havuzu'nun ödemesi gereken tutarın Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca tahsil edileceği ve zarar görenlere, bu sigortadan düşecek pay ve Cumhurbaşkanı tarafından uygun görülecek önlemler çerçevesinde yapılması söz konusu olabilecek ek ödeme ile birlikte aktarılacağı anlaşılmaktadır).
Yasal sorumluluk sınırlarının aşılması beklentisinin bulunmadığı hallerde, zarar görenler, işleteni, sigortacıyı, Nükleer Sigorta Havuzu'nu ve diğer teminat verenleri (bu kişilere yöneltmiş bulundukları istem yerine getirilmediği takdirde), doğrudan dava edebileceklerdir (NDK m. 17 fk.2).
Nükleer zarara uğrayan kişinin yerine geçenler veya tazminat alacağını zarara uğrayan kişiden devralmış olanlar da (halefler) sayılan kişilerden istemde bulunabilecek veya onlara karşı doğrudan dava hakkını kullanabileceklerdir (NDK m.17 fk.3).

KISA BİR DEĞERLENDİRME

Sigorta, giderici bir işlev gördüğünden aslında "Bade harab'ül Basra" devreye girecektir. Önleyici bir yönü yoktur. Kaldı ki, sigorta koruması ne kadar geniş olursa olsun, bir nükleer felâketin yarattığı zararları gidermede yetersiz de kalabilecektir. Bu bakımdan asıl önemli olan nükleer olayı ve buna bağlı zararları meydana gelmeden önlemektir.



Dr. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılıkta "Müşteri Odaklılık"...

MÜŞTERİ odaklılık ne anlama geliyor? Müşteri odaklılık, bir ürün geliştirirken alınacak her kararda müşterinin ön plana konulması eylemidir. Bu eylem, müşterileri bütünsel bir düzeyde anlamak ve müşterilere getireceği gerçek değerin özelliklerinin ne olduğunun anlaşılmasıyla açıklanabilir. Daha geniş bir ifadeyle müşteri odaklılık, bir kuruluştaki kişilerin tamamının, müşterilerinin durumlarını, algılarını ve beklentilerini anlama yeteneğidir. Bu bağlamda, müşteri memnuniyeti, sadakati ve savunuculuğu yaratmak için ürün, hizmet ve deneyimlerin sunulmasıyla ilgili tüm kararların odak noktasının müşterinin olmasını gerektirir. Bu elbette ekonominin tüm sektörleri için geçerlidir ve bazıları için diğerlerinden daha da önemlidir: Bunlardan birisi, bankacılık sektörüyle birlikte finans sektörü içinde bir dizi benzeri görülmemiş zorluklarla karşı karşıya olan sigorta sektörüdür.

Sigorta sektörünün birçok açıdan çok hassas bir sektör olduğunu, risk ve olumsuz olaylarla her an karşılaşabileceğini, bu nedenle sigorta hizmetinin günlük yaşamda sağladığı gerçek katma değerinin müşteriler tarafından her zaman algılanmasının oldukça zor olduğu bilinmektedir. Bu zorluk, sigortacı ile sigortalı arasındaki ilişkinin belirli bir şekilde sertleşmesine ve müşterinin bir sigorta poliçesi satın almak üzere tercih yapması gerektiğinde bir tür güvensizliğe dönüşmesi anlamına gelir. İşte bu nedenle müşteriyi merkeze koymanın, sorunlarını ve önerilerini dinlemenin yeterli olmadığı durumlarda, bunların çözümlerine göre hareket etmenin gerekliliğine inanılmalıdır. Sigorta sektöründeki yeni trendlerden ve müşteriyi işimizin merkezine koymaktan bahsetmek kolay olabilir ancak uygulamamız gereken yol ve çözümleri net bir şekilde anlatabilmek için müşteriden bahsederken neden bahsettiğimizi bilmemiz önemlidir. Sigorta sektöründe müşteri odaklılık "bir şirketin ürün ve hizmetlerinin geliştirilmesini ve sunulmasını, bu sayede müşterilerin şirkete uzun vadede kazandırdığı finansal değerlerini en üst düzeye çıkarmak için ihtiyaçlarının odağa konması gerektiğini açıklayan stratejiyi" ifade eder. Bir sigorta şirketinin gerçek anlamda müşteri odaklı olabilmesi için müşterilerini hem genel olarak hem de tercihleriyle belirli bir markaya sadık olma eğiliminde olmasını sağlaması gerekir. Her sigortalının potansiyeli, yani ilişkinin gelecekte nasıl gelişebileceği önceden alınacak önlemler ve çözümlerle tasarlanmalıdır. Bir diğer önemli husus da öngörüdür: Sigortalısını merkeze koyan müşteri odaklı bir sigorta şirketinin proaktif olabilmesi, müşterilerinin ihtiyaçlarını tahmin edebilecek kadar iyi tanıması gerekir. Bunun yanı sıra dikkat edilmesi gereken başka bir konu da, müşterilerin hepsinin aynı olmadığı ve onları merkeze yerleştirirken bunun dikkate alınmasıyla ilgilidir, çünkü bazı müşteri davranışları ve isteklerinin diğerlerinden farklı olması çok doğaldır. Tüm bunlar açıkça iki anlama geliyor: Birincisi, sigorta şirketleri veri analitiğini keskinleştirirken mümkün olduğu kadar doğru profiller oluşturarak, müşterilerinin daha az belirgin ancak daha farklı yönlerini yakalamak için bundan faydalanması anlamına gelmektedir. Diğeri ise, müşteri odaklı bir strateji uygulamak isteyen bir sigorta şirketinin, sunduğu ürün ve hizmetlerin yanı sıra her müşteri için sağladığı müşteri deneyimini de mümkün olduğunca kişiselleştirmesi gerektiği anlamına gelmektedir. Sonuçta, her sigorta şirketinin somut olarak "müşteri odaklı" olabilmesi, müşterilerin beklentilerini karşılayabilecek ve onların özelliklerine mükemmel şekilde uyum sağlayabilecek bir deneyim tasarlayabilmesinden geçmektedir. Bir şirketin müşterisine gerçekten değerli olduğunu ve işin merkezinde olduğunu hissettirebilmesi için dört spesifik özelliğe sahip olması gerekir. Her şeyden önce, sigorta şirketi çözemediği, çözülmemiş vaka veya sorunları en aza indirmelidir. İkinci özellik, müşteriye sunulan ürün veya hizmetin uygun bir fiyat karşılığında gerçek bir değer yaratma kapasitesine sahip olduğunu algılayabilmesi gerektiği anlayışında değer sunmaktır. Sigorta şirketinin sunduğu deneyim de konuyla ilgili olmalı, yani müşterinin piyasada bulabileceği diğer deneyimlerden kendisini farklılaştırabilmelidir. Bu uygunluk, müşteriyi, ürünün işlevsel özelliklerinin ötesinde, onu diğerlerine tercih etmeye itecektir. Son olarak, gerçekten etkili bir müşteri deneyimi, müşteride güven yaratmalıdır.



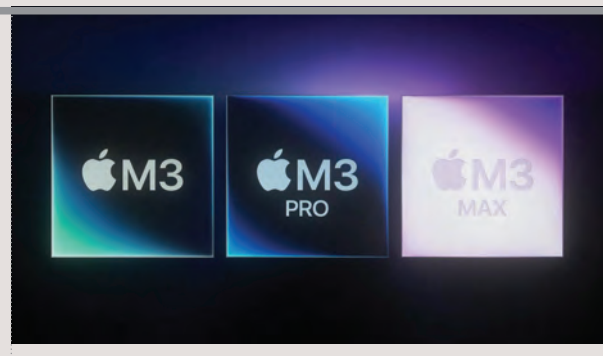
Vivo Y100 5G gücünü Snapdragon 695 işlemciden alıyor

Vivo Y100 5G modeli spesifik olarak Çin'de lanse edildi. Vivo Türkiye'de olduğundan resmi Türkiye satış ihtimali taşıyan telefon, gücünü Qualcomm imzalı Snapdragon 695 işlemciden alıyor ve en üstte 12 GB LPDDR4X RAM + 512 GB depolama ile elde edilebiliyor. 6,78-inç boyutunda bir FHD+ 120 Hz kavisli OLED ekran üzerine kurulan ürün, 172 gram ağırlığında ve 7,49 mm kalınlığında bir gövdeyi benimsiyor. 44W şarj destekli 5.000 mAh pil ile gelen temel ihtiyaçlara yönelik telefon, 64 megapiksel + 2 megapiksellik arka kamera kurulumunu benimsiyor, önde ise 8 megapiksel selfie kamerası taşıyor. Parmak izi sensörü ekrana entegre Vivo Y100 5G, Çin'de yaklaşık 191 dolara satılıyor.

Casio, Honda Civic Type-R ilhamlı bir saat hazırladı

Türkiye'de de bulunan Honda Civic Type-R modelinden ilham alınarak tasarlanan Casio Edifice saat modeli, ön yüzünde net olarak görülebilen bir Honda logosu taşıyor.
Akıllı yapısı bulunmayan model, güneş enerjisinden güç alıyor ve aktarıldığı kadarıyla 100 metre derine kadar sorunsuz olarak indirilebiliyor. İçi alkantara kaplı beyaz renkte bir deri kayışla gelen saat, birçok yerine büyük Type-R logoları barındırıyor ve siyah, kırmızı, beyaz renklerin kullanımıyla etkileyici bir denge kuruyor. Tam adı "Casio Edifice Honda Type R Edition" olan şık saat, Japonya'da 360 dolara satışa sunulacak.





Apple'dan yeni işlemciler: M3, M3 Pro ve M3 Max

Apple, M3, M3 Pro ve M3 Max işlemcilerini tanıttı. Apple Silikon işlemcilerin son jenerasyonu, 3 nm üretim sürecine geçilmesiyle performans ve enerji sarfiyatı konusunda şirketin ulaştığı son noktayı oluşturuyor. Temel cihazlar için M3'ü, yüksek performans isteyen profesyoneller için M3 Pro'yu, en iyisini isteyenler içinse M3 Max'i tanıtan Apple, işlemciler hakkında şunları söyledi: "M3, M3 Pro ve M3 Max; Mac'te performansı önemli ölçüde artıran ve yepyeni özellikleri mümkün kılan çığır açıcı teknolojiler içeriyor. M3, M3 Pro ve M3 Max sektör lideri 3 nanometre üretim teknolojisiyle geliştirilen ilk kişisel bilgisayar çipleri. Bu sayede daha küçük bir alana daha fazla transistör sığdırabilen bu çipler daha yüksek hız ve verimlilik sunuyor."

Honda'dan zorlu arazilere özel tasarlanan elektrikli dağ bisikleti



Honda tarafından hazırlanan bu elektrikli dağ bisikleti, zorlu arazilere özel olarak hazırlanmış bir seçenek ve şirkete göre dağ bisikleti ile motosikletlerin "eğlenceli" yanlarını bir araya getiriyor. Orta kısmı oldukça büyük tasarlanan ve genel olarak modern bir çizgisini bulunan bisiklet, aktarıldığı kadarıyla gücünü "SRAM Eagle" elektrik motorundan alıyor. Bu merkeze yerleştirilen Eagle Powertrain imzalı motor, sürekli olarak 250W, maksimumda ise 680W güç verebiliyor.



Charge Cars, Ford Mustang'i elektrikle geleceğe taşıyor

1967 Ford Mustang Charge Cars tarafından "resmi lisanslı" olarak geleceğe taşınıyor. Kısa süre önce Ford ile bir lisans anlaşması imzalayan firma, bu sayede efsane tasarımı elektrikli altyapı ile birleştirecek ve ilk aşamada 499 adet üretilmesi hedeflenen aracı yaklaşık 430 bin dolardan pazara sunacak.

Şirketten bu konuda yapılan açıklamada, "Bu anlaşma '67'yi tamamen kendi bünyemizde tasarlamamıza ve üretmemize olanak sağlıyor. Bu ortaklık, yenilikçi çözümlere öncülük etmeye devam etme ve otomotiv ile teknolojide sınırları zorlama konusunda bize güven veren önemli bir adım oldu" denildi.



Samsung'dan modern tasarımlı tabletler: Galaxy Tab A9 ve A9+

Galaxy Tab A9 ve Galaxy Tab A9+, temel Android tablet deneyimi isteyen kullanıcılara odaklanıyor. Modern tasarımlara sahip tabletlerden Galaxy Tab A9, gücünü MediaTek Helio G99 işlemciden alıyor ve 8,7-inç 60 Hz LCD ekran üzerine kuruluyor. Galaxy Tab A9+ ise Snapdragon 695 işlemciyi merkeze alıyor ve 11-inç 90 Hz LCD ekran ile karşımıza çıkıyor. Kutularından Android 13 ile çıkan sırasıyla 5.100 mAh ve 7.040 mAh pile sahip tabletler, ön ve arkada birer kamera taşıyor. Tabletler hakkında Samsung Türkiye şunları aktarıyor: "Kullanıcıları, en sevdikleri filmlerin, dizilerin ve oyunların içinde hissettiren Galaxy Tab A9 ve A9+, şimdiye kadar Galaxy A Serisi tabletlerde sunulan en büyük ekranlara sahip.

Voyah üst düzey MPV'si Dream'i Türkiye'ye getiriyor

Çinli otomobil firmalarından olan Voyah, yapılan açıklamaya göre üst düzey MPV'si Dream'i Türkiye'ye getiriyor. Voyah Dream'in Türkiye'ye gelmesi hakkında yapılan resmi açıklama şöyle oldu: "Voyah, amiral gemisi olarak konumladığı lüks MPV modeli Dream'i, Türkiye'de 35 yılı aşkın otomotiv sektörü tecrübesiyle faaliyet gösteren Marcar Otomotiv A.Ş. tarafından satışa sunmaya hazırlanıyor. 435 HP güç ve 620 Nm tork sunabilen tamamen elektrikli lüks MPV, tork dağılımı yapabilen dört tekerlekten çekiş sistemi ve otomatik şanzımanına ek olarak, havalı süspansiyonlarıyla muhteşem konfor özelliklerini, çevreci mobilite formunda kullanıcılarıyla buluşturuyor."



Samsung Galaxy S24 serisi 'ISOCELL Zoom Anyplace' sistemiyle dikkat çekecek

Samsung Galaxy S24 serisi, şirketin ürettiği en akıllı telefonlar olacak gibi görünüyor. Telefonlar, spesifik olarak videoya odaklanıyor, gücünü yeni tanıtılan Snapdragon 8 Gen 3'teki çok güçlü özel yapay zekâ biriminden alıyor. Bu altyapıda kişilere birden fazla imkân sunuluyor, bunlardan bir tanesi yapay zekâ temelli obje takip ve zoom oluyor. 200 megapiksellik kamera temelinde hazırlanan sistem, seçilen kadrajdaki bir öğeyi gerçek zamanlı olarak zoom yaparak takip edebilecek. 200 megapikselin gücüyle 4K çözünürlükte bir kayıp yaşamadan 4x zoom dijital zoom sunacak ISOCELL Zoom Anyplace sistemi, bu altyapıda bir kadrajdan dört farklı video çıkarabilecek ve "E2E AI Remosaic" sistemiyle ISP'deki veri çıkışını sıralıdan paralele çevirecek.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Enflasyon düzeltmesi

VERGİ Usul Kanununun (VUK) Mükerrer 298/A maddesine göre; Yİ-ÜFE fiyat endeksindeki artış oranının son yılda %10, son 3 yılda ise %100'den fazla olması halinde aktifteki parasal olmayan kıymetlerin ve pasifteki parasal olmayan kaynakların enflasyon düzeltmesine tabi tutulması zorunludur. VUK'nun Geçici 33. maddesi uyarınca; 2023 yılı geçici vergi dönemlerinde enflasyon düzeltmesi yapılmayacak ancak 2023 yılı sonunda şartların gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılmaksızın enflasyon düzeltmesi yapılacaktır. 2024 ve sonraki yıllarda enflasyon düzeltmesinin yapılıp yapılmayacağı VUK Mükerrer 298/A maddesindeki şartların varlığına bağlı olacaktır.

Enflasyon düzeltmesi, yeniden değerlemeden farklı olarak isteğe bağlı değildir. Zorunludur. Kazançlarını bilanço esasına göre tespit eden gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerini kapsamaktadır. VUK na göre yeniden değerleme 2023 yılı geçici vergi dönemlerinde yapılabilecektir. 2023 yılı sonunda ise artık enflasyon düzeltmesi yapılacağından yeniden değerleme hükümleri uygulanmayacaktır.

2023 yılı sonunda yapılacak olan enflasyon düzeltmesi, 2023 yılı gelir ve kurumlar vergisi matrahını etkilemeyecektir. 2023 yılı tüm kayıtları yapılarak kar zarar ve matrah belli olduktan sonra enflasyon düzeltmesine geçilecektir. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın web sitesinde konuyla ilgili olarak yayımlanan taslak genel tebliğe göre; 2023 yılı amortismanları da enflasyon düzeltmesi öncesi değerler üzerinden hesaplanarak gider kaydedilecektir. (Genel tebliğ, taslak halinde iken yazımız kaleme alınmış olup, Resmi Gazetede yayımlanınca bazı farklılıklar olabilir.)

Enflasyon düzeltmesinden kaynaklanan düzeltme farkları geçmiş yıllar kar zararı hesabı içinde gösterilecektir. Bu şekilde oluşacak geçmiş yıl karı vergiye tabi olmadığı gibi, geçmiş yıl zararı da mahsup edilecek mali yıl zararı olarak görülmeyecektir. Ancak; 2024 yılında enflasyon düzeltmesi yapıldığında, düzeltmeye tabi kalemlerin düzeltme farkları, ilgili kalemin tutarını arttırırken karşı hesap olarak olarak dönem kar zararına gidecektir.

2024 yılından itibaren ise amortismanlar sabit kıymetin enflasyon düzeltmesine tabi tutulmuş değerleri üzerinden hesaplanacaktır. Düzeltmeye tabi tutulmuş kıymetlerin maliyeti düzeltme oranında artacağından, bu kıymetlerin 2024 yılından itibaren satışında düzeltme farkları satış karını azaltıcı etki yapacaktır.

Enflasyon düzeltmesine tabi kıymetler, kanunda belirtilen düzeltmeye esas tarihler ve değerlerden başlanarak 2023 yılı sonuna kadar Yİ-ÜFE endeksindeki artış oranında düzeltmeye tabi tutulacaktır. (Örneğin; sabit kıymetler defterlere kayıt tarihinden itibaren düzeltilecektir.) Taslak genel tebliğde; yeniden değerleme yapılmış olan sabit kıymetler için farklı düzeltme şekli benimsenmiştir. Buna göre; bu kıymetlerin enflasyon düzeltmesine esas alınacak tarihleri ve tutarları olarak, en son yeniden değerleme sonrası değerler ve tarihler dikkate alınacaktır. Örneğin; sabit kıymet Eylül 2023 sonuna kadar değerlemişse enflasyon düzeltmesine esas tarih Eylül 2023 sonu, düzeltmeye esas tutar da bu tarih itibariyle yeniden değerleme sonraki değer olacaktır.

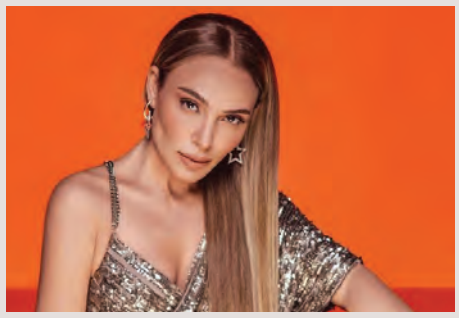
BES 20'nci yaşını kutluyor

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 20'nci yılında 700 milyar lira fon büyüklüğüne ve 15 milyonu aşan katılımcı sayısına ulaştı. Sistemdeki katılımcı sayısı 135 ülkenin nüfusundan fazla. 18 yaş altında sözleşme sayısı ise 1 milyona ulaştı.
Ekim 2001 yılında yürürlüğe giren BES Kanunu ardından 2013 Ocak ayında %25'lik devlet katkısı uygulaması hayat geçirildi. 2017 yılında devreye alınan Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) toplamda 50,2 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşıldı. Temmuz 2021'de Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) faaliyete geçti. Mayıs 2021'de 18 yaş altı sisteme dâhil olurken, Ocak 2022'de devlet katkısı %30'a çıkarıldı.
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından paylaşılan infografikte yer alan bilgilere göre katılımcı sayısı BES'te 8,4 milyona, Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) ise 7,2 milyona ulaşırken; toplam fon büyüklüğü devlet katkısıyla birlikte BES'te 626,4 milyar lira, OKS'de de 50,2 milyar lira oldu. SEDDK, paylaştığı infografikte katılımcıların evlilik, konut alımı, eğitim, doğal afet durumlarında kısmi ödeme sağlayarak yanında olacağı, BES'in en güvenilir yatırım aracı olarak algılanacağı, fon büyüklüğünün GSYH'nin %10'una ulaşacağı ve katılımcıların refah seviyelerinin korunacağı bir emeklilik sistemi planladıklarını belirterek bu doğrultuda ülkemizle birlikte BES'in büyümesi için yapılan çalışmalara ara vermeden devam edeceklerini ifade etti.



KDK DASK ve SEDDK'ya tavsiye kararda bulundu

Kamu Denetçiliği Kurumu'nun (KDK) kararına göre, depremde evleri hasar gören bazı depremzedeler, sigorta tazminatının 2022 yılı için geçerli metrekare birim fiyatı 1508 lira üzerinden hesaplandığını belirterek, tazminatın 2023 yılı birim fiyatı olan 3 bin 16 lira üzerinden hesaplanarak ödenmesi talebiyle başvuruda bulundu.
Başvuruyu inceleyen KDK, mağduriyetlerin giderilmesi için düzenleme yapılması hususunda Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (SEDDK) tavsiyede bulunulmasını kararlaştırdı. Tavsiye kararda, sigorta poliçelerindeki esaslı tarife değişikliklerinin sigorta sahiplerinin açık bilgisine sunulmadan, eski tarife rakamları üzerinden hak sahiplerine ödeme yapıldığı, bunun depremzedelerin mağduriyetine yol açtığı ifade edildi.
Bu durumun hakkaniyete aykırı olduğu belirtilen kararda, Zorunlu Deprem Sigortası'nın sağladığı teminatların ülkenin birçok yerinde ve konut tipine göre gerçek sigorta değerinin altında olduğu değerlendirmesine yer verildi. Sosyal adaletin sağlanması ve depremden etkilenen kişilerin mağduriyetlerinin giderilmesi adına ödemelere ilişkin mevzuatta düzenleme gerçekleştirilmesi gerektiği vurgulanan kararda, depremzedelere ödemelerin 2023 yılı tarifesine göre yapılmasının sağlanması gerektiği kaydedildi.



ZİYNET SALİ İlk albümü Ba-Ba'yı 2000 yılında yayınlayarak profesyonel müzik hayatına adım atan Kıbrıslı vokalist ve müzisyen Ziynet Sali, 'Bana da Söyle' şarkısıyla müzik severlerin beğenisini toplamaya devam ediyor.

YERLİ
1. **Bana da Söyle-** Ziynet Sali
2. **Ateşe Düştüm-** Mert Demir
3. **aklına ben gelicem-** BLOK3
4. **Mesafe-** Semicenk
5. **Gitme-** Reynmen
6. **Pişman Değilim-** Semicenk, Doğu Swag
7. **Aman Güzel Yavaş Yürü-** Halodayı, Azer Bülbül
8. **Çok Yazık-** Çağan Şengül
9. **Al Aramızdan-** KÖFN
10. **IMPARATOR-** Sefo

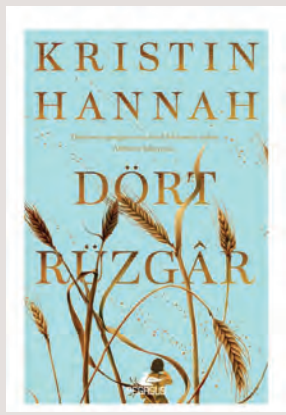


TATE MCRAE 13 yaşındayken bir reality şovla tanınan Kanadalı şarkıcı, söz yazarı ve dansçı "One Day" isimli şarkısıyla çıkış yaptı. McRae, uluslararası bir hit haline gelen "You Broke Me First" adlı şarkısıyla daha geniş çapta tanınmayı başardı.

GLOBAL
1. **Greedy-** Tate McRae
2. **Si No Estas-** Inigo Quintero
3. **Seven-** Jung Kook, Latto
4. **MONACO-** Bad Bunny
5. **Paint The Town Red-** Doja Cat
6. **Cruel Summer-** Taylor Swift
7. **Strangers-** Kenya Grace
8. **My Love Mine All Mine-** Mitski
9. **3D-** Jung Kook, Jack Harlow
10. **QLONA-** KAROL G, Peso Pluma

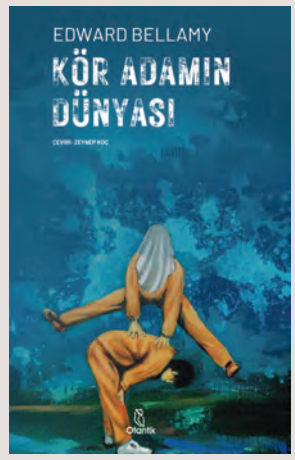
Kaynak: Spotify

Dört Rüzgar *Kristin Hannah*



Takvimler 1934'ü gösterdiğinde yıkıcı toz fırtınaları dünyalarını altüst ederken Martinelli ailesinin çiftliğinde de her şey ölmeye başlar ve Elsa'nın köksüz evliliği de buna dâhildir... Dört Rüzgâr, Büyük Buhran dönemini tecrübe eden insanlara hayat vererek, bir ulusu ikiye bölen acı gerçekleri ve zengin ile yoksul arasındaki bitmek bilmeyen savaşı anlatan çarpıcı bir roman. Umudu, direniş ruhunu ve zor zamanlarda insanın ne kadar dirayetli olabildiğini hatırlatan bu hikâye, aslında cesareti ve fedakârlıklarıyla bir nesli temsil eden yenilmez bir kadının gözünden Amerikan Rüyası'nın ta kendisi.

Kör Adamın Dünyası *Edward Bellamy*



Kör Adamın Dünyası, insani değerlere bir Marslı yaklaşımı sunarken içindeki bir diğer öyküsünde yanlış zamanda yanlış yerde olan bir adamın suça bulanışını ele alıyor, ona eşlik edense iç sesiyle insanlara ölmediğini duyurmaya çalışarak olacakları önlemeyi hedefleyen bir başka adam.
Bilimkurgu ve ütopyanın önde gelen yazarlarından Bellamy, anlatımda kılık değiştirerek sayısız ruh halinin çıkarımlarını sıralıyor ve insanın basit dünyasına derin bir kör uçuş yapıyor. Bu uçuş tümden gelip yine aynı yere varıyor: İnsana. Edward Bellamy'nin 6 öyküsünün derlendiği bu kitap yer yer felsefi duyuları harekete geçirirken, yer yer de çaresizliğin portresini çiziyor.

İstanbul Buradaydı *Ersan Üldes*



Ele aldığı eserleri okuyup "gerçekten" eleştiren, bu yüzden de edebiyat çevrelerince pek sevilmeyen eleştirmen İskender, bir sabah uyandığında bazı şeylerin farklılaştığını görür. Hava farklıdır mesela; ezici ağırlığı ve tuhaf kokusuyla canına kast eder gibi bir hâli vardır ki bu rahatsızlığa sahip olan tek kişi de kendisi gibi görünmektedir. Ezbere bildiği caddelerde kaybolur, eşi ve oğlu da dâhil olmak üzere etrafındaki herkese yabancı hissetmeye başlar kendini. Hayatında "katı olan her şey yavaşça buharlaşırken" hâlâ var olduğunu ispat etmek istercesine bir tabloya tutunur; Sicilya'da bir enginar tezgâhından aldığı bu resim, hayatının en önemli meselesi hâline gelir. Tabii, salonun orta yerinde öylece duran, kapkaranlık yabancının kim olduğunu anlayabilmekse bambaşka bir meseledir...



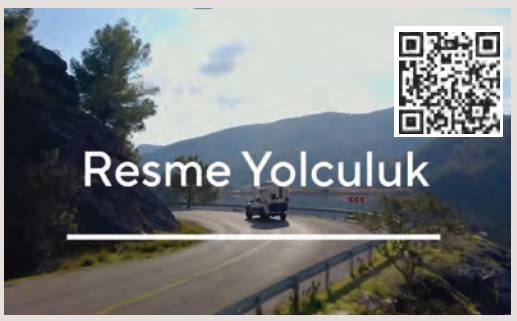
KAHVERENGİ YOL PANOLARI | PROF. DR. GÜL İREPOĞLU

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın çeşitli isimlerle sohbet ettiği podcast serisinin 100. bölümünün konuğu Prof. Dr. Gül İrepoğlu. 29 Ekim'de açılan Türkiye İş Bankası Resim Heykel Müzesi'nin kurucu küratörlüğünü üstlenen İrepoğlu'nun müzeye dair ipuçları verdiği bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ŞARKILARIN CUMHURİYETİ

Büyük bir konser salonuna dönüşen İş Sanat sahnesinde Dilek Türkan ve sazendeler, Cumhuriyet öncesi sadece evlerinin salonlarında müziğe ses verebilen kadınların hikâyesinden, 1927'de Türkiye İş Bankası katkılarıyla yayına başlayan radyodaki ilk Türk müziği kayıtlarına götürüyor. Konseri QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.



RESME YOLCULUK | MURAT TURAN

Cumhuriyetin ilk yıllarında Türk insanına resim sanatını sevdirmeyi ve sanatçıları halkla buluşturmayı amaçlayan ressamlardan ilham alarak yola çıkan Resme Yolculuk'un bu bölümünde Ressam Murat Turan, Muğla'yı resmeden ressam Selim Turan'ın izinden gidiyor. Bölümü QR okutarak izleyebilirsiniz.



HAYALET HİKÂYELERİ: MİMARLIĞIN ÇUVAL TEORİSİ

Venedik Mimarlık Bienali Türkiye Pavyonu'nda bu yıl, mimarlık dünyasındaki köklü değişimler ve yeni teknolojilerin yardımıyla terk edilmiş binaları nasıl dönüştürebileceğimiz anlatılıyor. 18. Uluslararası Mimarlık Sergisi'nde gösterilen bu projeye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



AMPARO MÜZESİ

1991 yılında Amparo Rugarcía de Espinosa anısına kurulan müze, Meksika'nın en önemli kültür ve sergi merkezlerinden biri olarak kabul ediliyor. Pueblo şehrinde yer alan müze, Meksika'nın en önemli koleksiyonlarından biri olan Kolomb öncesi sanat koleksiyonuna ev sahipliği yapıyor. Amparo Müzesi'ni QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



TSB SİGORTA HARİTALARI SERGİSİ

Türkiye Sigorta Birliği'nin arşivlerinden çıkartılıp paylaşılan özel eserlerin yer aldığı sergi, ünlü Hırvat Kartograf Jacques Pervititch'in 100 yıl önce hazırladığı ilk İstanbul Sigorta Haritalarından oluşuyor. Haritalar, İstanbul'un Beşiktaş, Cihangir, Balat, Unkapanı, Eminönü ve Beyoğlu gibi köklü semtlerindeki görkemli tarihi eserleri, kamu binalarını ve dönemin yaygın mimari unsuru olan yapıları kayıt altına alıyor. Türkiye'nin sigortacılık tarihinin kapılarını aralayan bu sergiye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
› *fomruuzak@yahoo.co.uk*

Aforizmalar

DUYGU ve düşüncelerimizi kısaca anlatan, eskilerin "vecize", Batılıların "aforizma", dedikleri özlü sözler; öncelikle kendimizi tanımak, sonra da yaşanmışlıklardan elde edilen tecrübeleri dile getirmek ve onlardan ders almamızı sağlamak amacıyla filozofların dile getirdikleri öz deyişler olarak bilinirler.

Liseli çağlarımdan aklımda kalan ilk aforizma Sokrates'e ait. Hiçbir yazılı eseri olmamasına rağmen etmiş olduğu özlü sözü bilmeyenimiz yok gibidir.

Ne demişti büyük filozof? "***Bildiğim tek şey varsa o da hiçbir şey bilmediğimdir."*** Sonra devam etmiş ve demişti ki, ***"Erdem, ruhun güzelliğidir, felsefe neleri bilmediğini bilmektir."***

Ne kadar kibirden uzak bir yaklaşım değil mi? M.Ö. 400'lü yıllarda yaşayan filozof bugün yaşamış olsaydı acaba aynı şeyleri söyler miydi? Ben yine aynı şeyleri söyleyeceğinden adım gibi eminim ama bugün her şeyi bildiğini zanneden cühela takımı bilmediği her konuda Google amcaya müraacat ederek her şeyi bildiğini söylemeye cesaret edebiliyor. Tanrım yollarını açık eyleye...

Yine lise yıllarımda felsefe dersinde tanıştığım bir başka düşünür Michele de Montaigne dersde, yazmış olduğu "Denemeler" adlı kitabından aforizmalar ele alınır, üzerinde derin tartışmalar yapılırdı. Derin dersem fazla itibar etmeyin. Evet, konu derin, öğretmenlerimiz de bu derinliğe varmış kişilerdi ama ne çare biz çok sığ kalırdık. Montaigne'le tek ortak noktamız onun Fransız olması, bizim de konuya Fransız kalmamızdı. Ne de olsa aramızda yaklaşık 300 yıllık bir fark vardı ve onu anlayabilmek için bizim de en az 30, 40 yıllık bir yaş almamız gerekiyordu. Yazdığı kitabın orta çağ dogmatizmini yıkan bir aydınlatma kitabı olduğunu çok sonraları farkettik.

Konuya olan merakımız arttıkça başka düşünür ve şairlerin de bu konuda kalemşörlük yaptıklarını görüp baki kaldığı iddia edilen cehaletimizi bir nebze olsun kırabilme gayetine düştük.

Aforizma denilince aklımıza daha ziyade düşünürler tarafından felsefi konularda söylenen özlü sözler geliyor ama muhakkak filozoflar tarafından söylenmiş olmaları da şart değil. Şairler, yazarlar, sosyal hayatta tanınan kişiler tarafından da söylenen aforizmalar da var.

Bunlardan bir tanesi de İrlandalı şair ve oyunyazarı Oscar Wilde. 1854-1900 yılları arasında yaşamış. Parlak zekâsı, nüktedanlığı ve yaratıcılığıyla tanınan Wilde, "sanat için sanat" görüşünü savunan estetikçilik akımının öncülerinden biri.

Yaşantımızı düzenleyen hemen hemen her konuda yazdığı nükte dolu aforizmalarıyla yakın tarihimizde iz bırakan dehalardan biri desem çok abartmış olmam.

Zaten kendisi bu konuda Sokrates'den farklı bir düşünceye sahip ve ***"Dehamdan başka beyan edecek bir şeyim yok"*** diyor, sonra devam ediyor; ***"Halk ne kadar hoşgörülüdür bilemezsiniz. Deha dışında her şeyi bağışlar."***

Dehaya karşı "aptallık"la ilgili olarak da şunu söylemiş; ***"Yalnızca ahmakların ciddiye alındığı bir dünyada yaşıyoruz. Öyleyse kimse beni anlamıyor diye neden üzülelim?"***

Gelecek yazımıza Oscar Wilde ve diğer yazarların aforizmalarıyla devam edeceğiz.

İstanbul, 21 Kasım 2023



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Yeni Yıl & Eski Düzen

TATİLE gidildiğinde ilk hafta bitmeden iş ve işe dair detaylardan kurtulamıyormuş beyin. Yani ancak ikinci hafta başından itibaren başlıyormuş gerçek tatil. Bunun için de en az 3 hafta, kesintisiz tatil öneriyor uzmanlar.

2 hafta veya daha uzun son tatilim 20 yıl önce iki görev arası boşta olduğum birkaç aylık süre idi ve ona da ne kadar tatil denir bilemiyorum. Çünkü tatil şehir, hatta ülke değişimi demek sanki, her gün içine girdiğin ortamlardan çıkıp farklı insanlar ve yerler görmek, farklı ilişkiler kurmak demek bir yerde.

Çalışma hayatım boyunca hep az insan & çok iş yapılarında bulundum. Bu nedenle de o kurumlarda herhangi bir kişinin eksikliği detaylı görev dağılımı olan kurumlara göre daha büyük sıkıntılar yarattı.

Ayrıca diyelim ki gittim bir ay tatil yaptım, o iletileri merak etmeyecek miyim, işi düşenler aradığında açmayacak mıyım o telefonu, "çınn!" sesi sonrası bakmayacak mıyım Whatsapp'a?

Çok havalı makaleler vardı bir zamanlar, "delegasyonun önemi", "kendi veliaht(lar)ını yetiştir", "sen olmasan da işler yürüyorsa.." filan. Kısmen imrenme, kısmen de gelecek kaygısı ile yer etmiş hepsi hafızamda.

Ama pratikte olmuyorrr! Öyle "Çarşambaları kendime ayırayım", ya da "birkaç gün evden/uzaktan çalışayım", "günlük işlere karışmayayım, sadece bilanço, kar&zarar gelsin bana", "hedef&gerçekleşme dışında hiçbir şey ile ilgilenemem"...filan.

Boş arkadaş, boş! Ya bırakacaksın çalışmayı arkana bile bakmadan, ya da öyle avuntularla zaman kaybetmeyeceksin.

Yaşıtlarımın, yakın arkadaşlarımın yarısı bayağı emekli yaşamları sürmeye başlamışken hala kafayı bu konulara takıyor olmam bana da tuhaf gelmiyor değil ayrıca. Bul bir yolunu ve çıkışını hazırla. Öyle ya, ne kadar erken emeklisin o kadar çok kendine ait zamanın olur.

Peki ben ne yapacağım bir pazartesi sabahı kalkıp gidecek bir ofisim, yapacak bir işim, konuşacağım bir müşterim olmadığında?

Bu soruyu yakın zamanda yurt dışından gelip güneye yerleşen dostuma sordum. Dedi ki "Eskisine göre çok daha yoğunum, ev, bahçe, marangozluk atölyem vs. Bir bakıyorum akşam olmuş ve hala yetişememiş bir sürü işim kalmış!"

İyi ama ben marangozluk yapamam. Bahçe severim ama bahçıvan olamam. Sıkılmadan, daralmadan yapabileceğim ev işi de azami 45 dakika. Ya sonra?

Kitap okuma alışkanlığım yok oldu bilginin ve kurgunun görselleşmesi ile.

Sudoku, ödüllü bulmaca filan da azami yarım saat. Haydi bir saat deneysel mutfak çalışmalarına, bir saat de puzzle vb. uğraşlarına gitsin.

Her dakika güzel film/dizi bulmam lazım, ki o da sıkar birkaç saatten sonra.

Her gün maç da izleyemem.

Açık oturumlar, tartışma programları da çoktan bitti benim için.

Hobi lazım ama benim hobi dönemlerim genelde stresli süreçlerin içinde oldu, görece az stresli bir dönemde hobi de çıkar yol değil sanki.

Bir zamanlar çok severek yaptığım ve o sıralardaki iş yoğunluğum nedeniyle "belki emeklilik civarı yaparım" diyerek geçici olarak dondurduğum yönetici koçluğu belki ama o da bir iş sonuçta, birlikte çalışacağın kişiler iş yaşamının tam göbeğinden gelecekler karşıma ve ister istemez yoğunlaşma iş merkezli konular olacak. Yok, bu da değil şimdilik!

Görünen o ki yeni yılda da eski düzene devam. Sevdiğim bir işim var en azından. Saat 9'da kalkıp, 11'de kahvaltı edenlere, sabaha karşı üçe dörde kadar oturanlara, küçük hafta içi yolcukları yapanlara, gittiği bir tatili son dakika kararı ile uzatanlara imreniyorum dürüst olmam gerekirse, ama öte yandan henüz tükenme, tıkanma aşamasına da gelmiş değilim.

Bu vesile ile kısa süre sonra gireceğimiz yeni yılın tüm insanlığa barış, huzur ve sağduyu getirmesini dilerim.

Umarım birey yaşamının her şeyin önüne koyulduğu, özgürlük ve adalet haklarının her şeyden önemli olduğunun anlaşıldığı bir dönemin başlangıcı olur bu yıl.

Görüşmek üzere,



Yönetmen: Çağan Irmak
Senaryo: Çağan Irmak
Oyuncular: Taner Ölmez, Erkan Kolçak Köstendil, Şifanur Gül
Türü: Bilimkurgu
Platform: Netflix

Yaratılan

Maceraperest, isyankâr, zeki ve başarılı bir tıp talebesi olan Ziya'nın en büyük arzusu iyi bir hekim olup bulaşıcı hastalıklara çare bulmaktır.
Dâhilik ve delilik arasındaki ince çizgide duran bir hekim olan İhsan'la tanışan Ziya, onun kendisini gerçekten anlayan tek kişi olduğunu düşünür. Bu iki yabancılaşmış ve yaralı ruh, yasaklı bir deneyi yapmaya cüret edince ağır bir bedel ödemek zorunda kalır. Çünkü şifresini çözmeye çalıştıkları kadim yazı, kıyametin kopmasına neden olabilecek bir güçtedir.



GERİLİM / FİLM

Acı Reçete

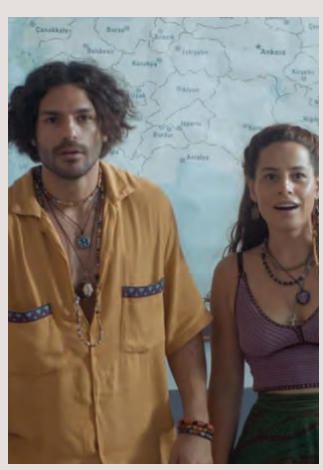
Kızını büyütmek için mücadele eden Liza, daha iyi bir hayatın hayalini kurar. Başarısız bir ilaç şirketinde işe başlayan Liza, çok geçmeden kendisini bir suç komplosunun ortasında bulur. Emily Blunt, Chris Evans, Andy Garcia'nın başrollerini paylaştığı gerilim temalı filmin yönetmen koltuğunda David Yates oturuyor. Wells Tower'ın senaristliğini üstlendiği filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



POLİSİYE / DİZİ

Bodies

Dört dedektif. Dört farklı dönem. Tek bir kurban. Geleceği kurtarmanın tek yolu, tarihin akışını değiştiren bir cinayeti çözmekten geçiyor. Si Spencer'ın çizgi romanına dayanan mini dizi, tarihinin derinliklerinden, geleceğe uzanan bir gerilim sunuyor. Jacob Fortune-Lloyd, Shira Haas, Kyle Soller'ın başrollerinde olduğu polisiye temalı mini diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / FİLM

Oregon

Oregon, tek bir gün içinde yaşanan olayları konu ediyor. Hayatlarını Bodrum'da geçiren Gaye ve Hakan, yakın arkadaşlarına bir müzik kaseti teslim etmek için İstanbul'a gider. Ancak İstanbul'a gitmeleriyle kendilerini beklenmedik olayların içinde bulurlar. Başlarına gelen olayların ardından Gaye ve Hakan'ın kaseti arkadaşlarına teslim etmesi pek de kolay olmaz. Film, Netflix'te.



Ölümcül Davet

Yönetmen: José Manuel Cravioto
Senaryo: Anton Goenechea
Oyuncular: Maribel Verdú, Stephanie Cayo, Aarón Díaz
Türü: Gizem
Platform: Netflix

Eksantrik milyoner Olivia, üvey kız kardeşi Agatha'ya ve bir grup eski tanıdığına yatında bir hafta sonu geçirmeleri için gizemli bir davetiye gönderir. Yatta, bu davetin ardındaki gerçek nedeni de keşfedeceklerdir. Peki, bu bir cinayetin kutlaması olabilir mi? Beklenmedik bir ölüm nedeniyle şaşkına dönen Agatha, çaylak bir polisin de yardımıyla bunun sadece bir kaza mı yoksa titizlikle hazırlanmış bir intikam planı mı olduğunu anlamaya çalışacaktır. Üstelik herkes birer şüphelidir.



DRAM / FİLM

Kayıp Aranıyor

David Kim'in 16 yaşındaki kızı Margot hiçbir ipucu bırakmadan ortadan kaybolunca dedektifler konuyu araştırmaya başlamıştır. Ancak aradan geçen saatlere rağmen hiçbir yanıt bulamayan baba, kimsenin incelemeyi aklına getirmediği kızının bilgisayarını açarak bir ipucu aramaya başlar. Kızının dijital ortamda bıraktığı izleri takip ederek kaybolmasının ardındaki sırrı açığa çıkarmaya çalışır. Film, Blutv'de.



KORKU / DİZİ

Usher Evi'nin Çöküşü

Bir ilaç şirketini kuran Roderick ve Madeline Usher kardeşler, onu onlarca yıl içinde multi-milyon dolarlık bir şirkete dönüştürdüler. Ancak Usher hanedanının başarıları dışarıdan ne kadar etkileyici görünse de, aşılmaz bir yalan ağı, aileyi içeriden yok etme tehdidi eder. Gizemli bir kadının mülkte ortaya çıkmasının ardından Usher ailesinin mirasçıları gizemli bir şekilde ölmeye başlar. Dizi, Netflix'te.



DRAM / FİLM

Karanlık Gece

Beş arkadaşıyla birlikte büyüyen İshak, köyün genç kızı Sultan'a gönlünü kaptırır ancak hislerini söyleyemez. Bir gün Ali adında bir adam, İshak'ın yaşadığı köye memur olarak atanır. Onun köydeki varlığı İshak'ın kıskançlığına neden olur. Bir süre sonra Ali ortadan kaybolur. Köyde Ali'nin av sırasında kaybolduğu söylentileri çıkar. Ali avda mı kaybolmuştur, yoksa onun kaybolmasının İshak ve arkadaşlarıyla bir ilgisi var mıdır? Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Ardından!

ABİME ait ilk hatırladığım dönem Beyoğlu'nda şu anda Borusan Kültür Merkezi olarak kullanılan apartmanın 4. katındaki ilkokul 1. sınıftan itibaren olan hayatımız...
Evde saklambaç oynarken, evin 7 odası olduğundan dolayı onu hiçbir zaman bulamaz veya her defasında sobelenir ve yeniden gözünü kapatan ben olurdum. Aslında tüm hayatımız da sonrasında böyle geçti. O hep çok hızlı, her şeyin en önünden giden, her buluşmaya herkesten önce koşan, en yavaş anında bile sizden 3 defa hızlı olan bir kişi idi. 17 yaşında Cihangir'de yaşadığımız dönemde babamın aldığı hediye motorsiklet ile hızı biraz daha artmıştı, yerinde durması mümkün değildi.
Evin ilk çocuğu, ailenin ilk torunu olmasının hakkını verecek tatlı bir şımarıklığı vardı ve bu hep böyle devam etti.
Tuzlu ay çekirdeği ve Dido vazgeçilmez ikilisi idi ve yanında olmazsa olmaz Haftasonu Dergisi. Magazine olan merakım abim ile keşfedilmiştir.
Odasından "Semaaaaaaaa" diye bağırınca anlardım Cihangir'de bakkal bakkal el değmemiş dergi aramam gerektiğini, zira okunmuş gazeteye tahammülü yoktu, ilk o açacaktı derginin sayfalarını. Çok hatırlarım bakkal bakkal okunmamış dergi aradığımı!
Kimseye karşı kin, kıskançlık, hainlik duygusu beslediğine şahit olmadım, o kadar kendine yeten ve mutlu olan bir kişiydi ki kimse ile hesabı, muhasebesi olmaması zaten kendisi ile dolup taşan bir kişi olmasından mütevellit idi. Her şey ile dalga geçen, her olayı nüktedanlığı ile süsleyen ve her cümlesine bir Elma &Armut ekleyen bir kişi. Annem ile arasında sadece 18 yaş fark olduğundan aralarında tatlı bir rekabet ve takışma her daim mevcut idi. Müziğe olan derin tutkusu ile Ferdi Özbeğen'e olan hayranlığım onun sayesindedir.
İş bitirici, koruyucu, kapsayıcı, ailesinin mutlu olması için verdiği emekleri, kurduğu geniş aile sofraları, kendi elleriyle hazırladığı lezzetli yemekleri, Bodrum sevdası ve elinden hiç bırakamadığı sigarası onu anlatan en baş özellikleri idir.
Cihangir'den Taksim'e doğru çıkarken her esnaf ve yoldaki çoğu kişi ile ayak üstü sohbetlerine bayılır idi. Gülen yüzü yürüdüğü her yerde izini bırakarak giderdi.
Cihangir'de yaşlıların emekli işleri, kiralık-satılık ev bulmak, tadilat işleri, mahalle sorunları hep abimin onayından geçerdi, gizli bir otorite olmuştu, sanki onun izni olmadan yapılan her iş gayrımeşru idi. Ailenin her türlü bürokrasi işi ondan sorulurdu. Kiralar, vergiler, mahkemeler onun tekelinde idi. Kalemimin uç değişimi, saatimin pil değişimi bile onun işi idi, bize hiçbir iş bırakmaz, jet hızı ile her şeyi bir an önce yapar bitirirdi.
İçi, dışı o kadar net ve samimi idi ki, kime ne söylese herkes sevgi ile kucaklardı söylediğini. Camının önündeki kedisi bile onu o kadar iyi tanımıştı ki, pencerenin önüne gelir, yemeğini alır, teşekkürünü eder, camın önündeki güneşli köşesine çekilir ve asla içeri girmez idi. Abimin evi onun çok özel mekanı idi ve asla belli saatten sonra misafir kabul etmez ve telefonlarını açmaz idi, hiç evlenmedi, bu dünyada köklenmek hiç istemezdi.
O kadar lezzetli yemek yerdi ki, 40 yıllık dostu İnci, "Selim iki yanağı ile aynı anda yemek yiyebilen yegane adamdı" derdi ve gerçekten bu abimi tasvir eden en önemli fotodur gözümde! En son kuzenimin oğlunun doğum günü partisinde en az 30 çeşit yemeğin içinde çok fazla etli ürün olmadığını görüp "bunlar bana göre değil" diyerek bile en az 4 tabak yemek yemişti!
Her gün 10 bin adımını atar, tüm sanatçı cenazelerinde en önde yer alır, her miting, her gösteri, her yürüyüşte mutlaka fiziken bulunurdu.
Her gün aile grubuna, o güne özel en az 3 video mesaj atardı.
Yeğenleri onun en kıymetlileri idi;
Ece Kız, Defne Sultan, Aslan Kaan.
Ve bir güzel yaz gününde, yine bir hayır işini yapmış olmanın huzur ve mutluluğu içinde Beyoğlu'ndan Cihangir'e doğru yürürken ani bir kalp krizi ile ve hemen oracıkta ve o anda hayata veda eden biricik Abim!
Babamla aynı yaşta (62) ve aynı sebeple ve çok ani gidişin hepimizi çok ama çok üzdü.
Rahat uyu Abim, her daim bizimlesin!



"Geleneksel ve dijital yapılar arasındaki iş birlikleri artacak"

Bu yıl katıldığı ITC Vegas etkinliğindeki izlenimlerden, yakın vadede geleneksel ve dijital yapılar arasındaki iş birliklerinin artmasının öngörüldüğünü belirten Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, "Sigorta şirketlerinin dijital teknolojileri benimsemesiyle, yeni pazar fırsatları yaratma eğiliminde artış olacaktır. Bu iş birlikleri de insurtech ekosisteminin gelişip büyümesini doğrudan destekleyecektir" dedi.

Sigortacılık alanında dijitalleşme ve inovasyon trendlerini takip eden sektör yöneticileri, teknoloji şirketleri, insurtech girişimler, bu alandaki fikir önderleri ve diğer tüm paydaşlar her yıl sonbaharda Las Vegas da bir araya geliyor. Global ölçekteki en büyük insurtech etkinliği olan ITC Vegas, bu yıl 31 Ekim - 2 Kasım tarihleri arasında gerçekleşti. 10 bin civarı katılımcıya ev sahipliği yapan etkinlik yine çok ses getirdi. Bu yılki etkinliği yerinde izleme fırsatı bulan Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz ile konferanstan izlenimler, öne çıkan mesajlar, dikkat çeken girişimler üzerine ile keyifli bir söyleşi yaptık.


Melek Yılmaz

Melek merhaba. Öncelikle, okuyucularımız için kendini kısaca tanıtırsan sevinirim.
Haliç Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerime sigorta sektöründe başladım. Uzun süre sigorta şirketlerinin yazılım geliştirme, proje yönetimi ve değişim yönetimi alanlarında birçok dijital dönüşüm projesinin yürütülmesinde görev aldım. Mart 2023 itibarıyla da IT ve Dijital Süreç Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Aveon Global Sigorta ekibine dâhil oldum. Ek olarak yaklaşık 3 buçuk senedir İTÜ Çekirdek insurtech dikeyinde girişimcilere mentorluk desteği sağlamaya çalışıyorum.

31Ekim - 2 Kasım tarihlerinde Las Vegas'da düzenlenen global ölçekteki en büyük insurtech etkinliği olan ITC Vegas'a katıldın. Etkinlikle ilgili kısa bilgiler ve genel izlenimleri konuşarak sohbete başlayalım istersen.
ITC Vegas'ı sigortanın geleceğini şekillendirmek için dört gün boyunca 9 binden fazla profesyonelin ve uygulayıcının buluştuğu yer olarak tanımlayabilirim sanırım. Yüksek katılımlı, iyi organize edilmiş, dolu dolu bir etkinlik oldu katılımcılar açısından.

Etkinlikte öne çıkan temalar ve konu başlıkları nelerdi?
Bu yılki konferansın belki de en dikkat çekici olan kısımlarından bir tanesi, sigorta teknolojileri geliştiren şirketlerin vizyonunda yaşanan evrimdi diyebiliriz. 'Dijital Devrim' sürecinin bir sonraki aşamasını gerçekleştirmek için sektörün uzun soluklu ve deneyimli şirketleriyle birlikte çalışmaya çok daha istekli görünüyorlardı. Hepimizin çok iyi bildiği gibi piyasalar çalkantılı, siber güvenlik büyük bir tehdit, enflasyon ise globalde de şiddetini hissettirmeye devam ediyor. İklim değişikliği ise mevsimsel hava koşullarını kötüleştiriyor ve tüm bunlar tedarik zincirlerine ve ekonomilere etki ediyor. Tüm bunların yansımasını ITC Vegas'taki odaklanılan konu başlıkları ve çözümlerde de gördük açıkçası. Siber güvenlik ve katastrofik modelleme çözümleri en çok öne çıkan iki konu başlığıydı diyebilirim.

Insurtech ve teknoloji şirketi anlamında çok geniş bir katılım vardı etkinlikte. Bu girişimlerin odaklandığı temel alanlar nelerdi? Hangi insurtech girişimleri ilgini çekti?
Ağırlıklı olarak girişimcilerin ya da teknoloji şirketlerinin ana odaklandığı alanlar risk yönetimi ve hasar yönetimi olmakla beraber bu alanları destekleyici yan ürünler ve teknolojiler de sayıca oldukça fazlaydı. Birçok girişim ile tanışıp, sohbet etme, çözümlerini dinleme fırsatımız oldu. Ancak özellikle birkaç tanesi hem Türkiye'deki dinamiklerimize uyması açısından hem de çözümlerin kullanılabilirliği açısından ilgimi çekti.
Bunlardan birisi McKenzie Intelligence Services. Merkezi Londra'da olan bir Scaleup aslında. Alan ve zemin teknolojileri ile uydu verileri ve yapay zekâyı kullanarak, felaket tahminleme ve modelleme yapabilen bir çözümleri var. 6 Şubat'ta yaşamış olduğumuz depremin veri ve modellemelerini demo'da izlemek değişik bir duygu ve tecrübe yaşattı bize açıkçası.
Gömülü sigortacılık alanında Mulberri ve Boost Insurance; siber güvenlik alanında ise CybCube dikkatimizi çeken diğer girişimler oldu.

Sigorta alanına yönelik yol haritası, trendler ve gelecek öngörüleri anlamında neler konuşuldu etkinlikte?
Konuşmacıların bir kısmı bilerek ya da bilmeyerek ortak bir mesaj verdi aslında. Teknoloji ve sigorta sektörü arasındaki ilişki için ortaya atılmış olan inanışların aslında doğru olmadıklarını somut örnekler ile destekliediler. Bu önyargılara takılmadan, daha çevik, daha teknolojik hatta bazı alanlarda değişim ve dönüşümü destekleyici daha cesur adımların atılması çağrısında bulundular. Katılımcı sayısı ve profilleri göz önünde bulundurulduğunda yerinde ve etkili bir çağrı oldu diyebilirim.
Gelecek öngörüleri açısından iklim değişikliği ve siber güvenlik, yakın gelecekte daha merkezde olacak diyebiliriz. Hem globalde hem Türkiye'de doğru risk yönetimi ve risklere karşı hazırlıklı olmak doğru fiyat yönetiminden daha kritik bir noktaya gelmiş durumda. Özellikle globaldeki girişimlerin açık kaynak kod, bulut servisleri ve uydu verileri gibi erişebildikleri veri açısından bu noktada avantajlı olduğunu düşünüyorum.

Etkinliğe katılım sonrasında, bizim piyasamız ve insurtech ekosistemimiz adına ne tür mesajlar, içgörüler oluştu aklında?
Yakın vadede geleneksel ve dijital kanallar arasındaki iş birliklerinin artmasını öngörüyoruz. Bu yılki etkinlikteki etkileşim de bunu destekler nitelikte oldu. Özellikle sigorta şirketlerinin dijital teknolojileri benimsemesiyle, yeni pazar fırsatları yaratma eğiliminde artış olacaktır. Bu iş birlikleri de Türkiye'deki insurtech ekosisteminin gelişip büyümesini doğrudan destekleyecektir. Etkinlikteki firmaların birçoğu sadece Amerika ve Kanada bölgesinde hizmet gösteren firmalardı. Büyük çoğunluğunun orta vadede Avrupa'ya açılma gibi bir hedefleri olsa bile nereden nasıl başlayacaklarına dair çok fikirleri yok izlenimini edindik. Avrupa ülkelerinden dinamikler ve regülasyonlar onları en çok zorlayan alanlar. Diğer bir taraftan bizim girişimlerimiz için bunların bir avantaj olduğunu düşünüyorum.

Son mesajların neler olur?
Türkiye'de çok başarılı, çok istekli girişimlerimiz var. Bu girişimlerimizi destekleyen kuluçka merkezlerimiz ve onlara tecrübeleri ile yol göstermeye çalışan farklı sektörlerden birçok değerli mentorümüz var. Doğru iş birlikleri ve destekler ile çok daha ivmelenerek ekosistem içerisinden çıkan, globalde adını duyacağımız bir çok girişimimizin olacağına eminim. Umarım ITC Vegas gibi büyük tüm etkinliklerde ülkemizden de girişimlerin standlarını ziyaret etme fırsatı yakalarız.

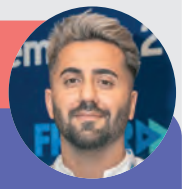


Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Teknoloji Okuryazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



WEB SERVİS

Metin Öngüç
Tamamlıyo Kurucu Ortağı

Web servis, basit anlatımıyla sunucular arasında veri alışverişi sağlayan uygulamalardır. İnternet üzerinden standart protokollerle iletişim kurarlar. Genellikle XML veya JSON formatında veri ile çalışırlar. Farklı platformlar arasında uyumlu veri paylaşımını sağlayarak sistemler arası entegrasyonu kolaylaştırırlar. Özellikle büyük ölçekli sistemlerde yaygın olarak kullanılır ve farklı uygulamaların entegrasyonunu ve veri paylaşımını hızlandırır.

Sigorta sektörü için önemi nedir?

Sigorta sektöründeki web servisler, dijitalleşme sürecinde çok önemli ve kritik bir rol oynamaktadır. Bu servislerin ana amacı, müşterilere daha hızlı, şeffaf ve etkili bir hizmet sunmaktır.
Web servislerin geliştirilme sürecinde, sigorta şirketlerinin IT ekiplerine ve dışarıdan hizmet aldıkları yazılım ekiplerine oldukça önemli görevler düşmektedir.

Açık Sigortacılık (Open Insurance), Gömülü Sigorta (Embedded Insurance), platform ve ekosistem bazlı iş modelleri gibi sektörün geleceğine yön vermesi beklenen tüm konseptlerin temelinde, farklı paydaşlar arasında etkin, hızlı ve güvenli veri paylaşımı yatıyor.

Bu açıdan bakıldığında, sektörün dijitalleşmesi ve geleceği uyumlanması adına web servis altyapıları kritik bir rol oynayacaktır.

Müşteri deneyimi ve memnuniyeti

Önümüzdeki dönemde, sigorta şirketlerinin web servis hızları, müşteri memnuniyetini ve rekabet avantajını belirleyen kritik bir faktör haline gelecektir. Bu yazıyı hazırlamadan önce ki toplantımda dahi web servis response sürelerini tartışıyorduk.

Hızlı response sürelerine sahip olan şirketler, online dijital sigorta pazarında daha büyük bir pay elde edebilecekler. Çünkü artık e-ticaret sektöründe müşteriler, hızlı ve sorunsuz bir deneyim arayışında olduklarından, web servislerinin performansı bu süreçte belirleyici olacaktır. Web sitelerinin açılış hızı mili saniyeler ile yarışırken bu yarışın içinde web servislerin ve sigorta şirketlerinde hızlıca adapte olması gerekiyor.

Ayrıca, müşterilerine farklı paydaşlar ile işbirliği içerisinde farklı hizmet ve ürünleri sunmak isteyen şirketlerin web servis alt yapılarına önem vermesi olmazsa olmaz koşul.

Teknik altyapı

Özellikle Türkiye'deki birçok şirketin SOAP altyapılı web servisler kullanması, sektörde bir dönüşüm ihtiyacını ortaya koyuyor. Rest API mantığına geçiş, bu şirketlere daha esnek, hızlı ve güncel bir teknoloji altyapısı sağlayarak rekabet avantajı kazandırabilir.

Bu geçiş, müşteriye daha hızlı hizmet sunma kapasitesini artırabilir ve sigorta şirketlerini dijitalleşme yolunda bir adım öne çıkarabilir.

Sonuç olarak, sigorta sektöründeki web servisleri, hızlı ve güvenilir bir altyapı ile müşterilere daha etkili hizmet sunma amacı taşıyor. Web servislerinin performansı, önümüzdeki dönemde sektördeki şirketler arasındaki rekabetin belirleyici unsurlarından biri olacaktır.



Yeni nesil araçlar sigorta süreçlerini dönüştürmeye geliyor

McKinsey yayınladığı makalede; otonom, elektrikli ve bağlantılı araçların underwriting'ten hasar süreçlerine kadar birçok alanda sigorta sektörünü dramatik olarak dönüştüreceğini belirtiyor.

Uluslararası yönetim danışmanlık firması McKinsey'in yayınlamış olduğu "Bağlantılı Dönüşüm: ABD Oto Sigortasının Geleceği" isimli makalede, mobilitenin ve küresel otomobil sigortasının geleceği ele alınıyor.
Raporda; otonom sürüş, bağlantı ve yerleşik telematik ile elektrikli araçlar öne çıkan üç teknoloji trendi olarak belirtiliyor. Ayrıca bu teknolojilerin orijinal ürün üreticileri (OEM) ve sigorta şirketleri için heyecan verici yeni bir iş dinamiğini de şekillendireceği aktarılıyor.
Bağlantılı araç ve yerleşik telematiklerin kullanıma sunulması, OEM'lerin müşteri ve araç verilerine her zamankinden daha fazla erişime sahip olacağı anlamına geliyor.
Sigortacılar ise dijital, self servis hasar süreciyle birlikte gerçek zamanlı araç kullanımına dayalı sigortadan yararlanmak için teknoloji ve mobilite trendlerinden yararlanabilir. Bu durum da hem hasar hem de gider oranlarını iyileştirme fırsatları yaratabilir.

3 YIKICI TREND

Yaklaşık 260 milyar dolarlık ABD otomobil sigortası piyasasında hala içten yanmalı motorlu (ICE) araçlar hâkim. Ancak büyüme hızı durmaya başladı. İçten yanmalı motorlu araçların yerini ise elektrikli araçlar alacak.
Mevcut koşullar devam ederse piyasadaki doğrudan yazılan primlerin değeri 2021'de yazılan 260 milyar dolardan 2030'a kadar yaklaşık 390 milyar dolara ulaşacak.
Ancak bağlantılı teknolojinin hızlanmasıyla sigorta risk havuzunun boyutu ve yapısı önemli ölçüde değişebilir.
2030 yılına gelindiğinde ise oto sigorta pazarının üçte ikisi, kendine özgü sigorta ürünleri gerektiren, L0* veya L1** seviye araçlardan oluşacak.
Oto sigortası piyasası bu süreçte üç şekilde etkilenecek:
• Pazar büyüklüğü kaybı
• Yeni bireysel sigorta ürünlerine ihtiyaç
• Bazı sorumluluk ürünlerinin ticari ürünlere kayması.

TEMEL DEĞİŞİM DAĞITIM, UW VE HASAR ALANINDA OLACAK

Sigorta ekosistemindeki birçok önemli iş alanı elektrikli araçlardan etkilenecek. Bunlardan ilki dağıtım kanalında gerçekleşecek. Artan bağlantılı araç sayısı ile sigorta da dahil olmak üzere araç içi hizmetler ve ürünler artacak. Sigortacılar, ürünleri acente, broker ya da dijital kanallar aracılığıyla satarken bağlantılı ve elektrikli araçların dijital doğrudan tüketiciye dağıtımının büyümesi, tüketicilerin doğrudan sigorta satın alabileceği yeni bir kanal olasılığını ortaya koyuyor: Orijinal ürün üreticisi (OEM). Bu da müşteri verilerine erişim ve doğrudan tüketiciye araç satışları ile sigorta pazarını OEM'lere açacak demek.
İkinci olarak oto sigortasının underwriting ve fiyatlandırılma şekli de temel bir değişime uğrayacak. Bağlantının artmasıyla birlikte, "arabayı nasıl kullanıyorsan öde" ve kullanıma dayalı sigorta (UBI), elektrikli araçların doğal tamamlayıcıları olarak ortaya çıkacak. Ek olarak kişisel ve ticari otomobil sigortası arasındaki ayrımın daralması söz konusu. Bu değişen sorumluluk ortamını yönetebilen ve ticari ve kişisel ürün riskleri genelinde talepleri sorunsuz bir şekilde ele alabilen sigortacılar tercih edilecek.
Üçüncü olarak hasar süreçleri etkilenecek. Günümüzün hasar süreçleri parçalı ve karmaşık. Mobilitenin yeni geleceğinde sigortacılar, gerçek zamanlı, doğru veriler sağlayan kameralar ve sensörler gibi bağlantı ve telematik teknolojileri aracılığıyla hasar sürecini basitleştirebilecek, düzene koyabilecek ve otomatikleştirebilecek. Yapay zekâ (AI), bu verileri yorumlayarak hasar taleplerinin kusursuz bir şekilde ele alınmasına olanak tanıyacak ve sigortacının nasıl ve ne zaman insan dokunuşu uygulayacağını seçmesine olanak tanıyacak.

NOT: L0-L1 araçlarında çok az sürücü destek sistemi özelliği bulunur.
L2 araçlarda daha fazla sürücü destek sistemi özelliği bulunmaktadır.
L3 araçlar koşullu otomasyona sahiptir.
L4 ve L5 araçlar tam otomasyona sahiptir.

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

OKSİJEN PLUS

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

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN
ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK
+ ÇOCUK KANSERİ
+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA* 369 TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA

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

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

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

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

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA