TRAFİK TEKLİF PLATFORMU DEVREYE ALINDI

SEKTÖR SERBEST TARİFE İSTİYOR

Zorunlu Trafik Sigortası'nda süregelen arz sıkıntısını çözmek için 19 Şubat'ta uygulamaya alınan Trafik Teklif Platformu, sigortalıların ve sigorta aracılarının kısa sürede poliçeye ulaşmasını sağlayacak. Trafik ruhsatına sahip tüm sigorta şirketleri platforma üye olmak zorundayken sigorta aracıları isteğe bağlı olarak platforma üye olabiliyor. Ancak sektör, trafik sigortasındaki sorunların çözülmesi için serbest tarifeye geçilmesi gerektiğini söylüyor. ›S.12



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2024 YIL: 39 / SAYI: 544 AYDA BİR YAYINLANIR

Reasürans maliyetleri gibi primler de artıyor



Reasürans yenilemeleri dünyada ve Türkiye'de zorlu geçti. Sektör, hedeflenen kapasitelere ulaşmayı başardı ancak kapasitelerin maliyetleri önceki yıllara göre döviz bazında 3-4 kat artış gösterdi. Artan reasürans maliyetlerinin sigorta primlerine yansıması ise kaçınılmaz bir durum. Bu yılki yenilemelerde plasmanlarını tamamlamakta zorlanan ve reasürans yapısını değiştiren şirketler oldu. Farklı reasürans anlaşmaları gerçekleşti ve sektörde konservasyon artış baskısı görüldü. Reasürans anlaşmalarına eklenen yeni şartlar, muafiyetlerde ve limitlerde daralmalara neden olabilir.

6 Şubat 2023 tarihinde yaşanan Kahramanmaraş Depremi ile birlikte geçtiğimiz yıl yaşadığımız iklim değişikliğine bağlı olarak sıklığı ve şiddeti artan doğal afetler, reasürans kapasitelerinde daralma yaratarak reasürans fiyatlarının yükselmesine neden oldu. Doğal afetlerin meydana getirdiği hasarlar dışında enflasyonist ortam, artan maliyetler, tedarik zinciri sorunları, Rusya-Ukrayna arasında devam eden savaş, İsrail'in Gazze saldırıları, Kızıldeniz'de ticari gemilere düzenlenen saldırılar gibi gelişmeler de sigorta sektörü ve reasürans piyasaları üzerindeki baskıyı artırıyor. ›S.20

SEKTÖRÜN 2023 PRİM ÜRETİMİ 486 MİLYAR LİRA

Türkiye Sigorta Birliği'nin derlediği verilere göre 2023 yıl sonu toplam prim üretimi, 2022 yıl sonuna göre %106,8 artışla 485 milyar 920 milyon liraya ulaştı. Katılım sigortacılığı tarafında toplam prim üretimi ise 2022 yıl sonu dönemine göre %103 artış ile 24 milyar 466 milyon lira olarak kayıtlara geçti. ›S.16



"2023 ELEKTRİKLİ ARAÇLARDA DÖNÜM NOKTASI OLDU"

Türkiye'deki otomobil pazarındaki durum hakkında görüşlerini paylaşan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Artan yakıt maliyetleri ve çevresel endişeler nedeniyle elektrikli araçlara olan ilgi gün geçtikçe artıyor. Elektrikli otomobil satışları 2023 yılını büyük bir yükselişle tamamladı" şeklinde konuştu. ›S.6



ERSİN TÜVAR ANKARA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

Ersin Tüvar, Ankara Sigorta Genel Müdürü olarak atandı. 23 Şubat 2024 tarihinde görevine başlayan Tüvar, 20 yıla yakın kariyeri boyunca sürdürülebilir kârlı büyümeye ve teknolojik dönüşüme yönelik yenilikçi adımları hayata geçirdi. ›S.15



"TÜKETİCİ KREDİLERİNDE SİGORTA ZORUNLU OLMALI"

Yargıtay'ın kredi bağlantılı sigorta kararını inceleyen yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, "Tüketici kredilerinin sigorta güvencesine bağlanması herkesin çıkarını koruyan bir çözümdür. Tüketici kredilerinde sigorta, her bakımdan uygun bir çözüm oluşturduğundan kanımızca zorunlu olması doğru olur" dedi. ›S.30

PORSCHE TAYCAN'IN PERFORMANSI ARTTI

939 beygir güç sunabilen yeni Porsche Taycan, sıfırdan 100 km/s hıza 2,3 saniyede çıkabiliyor. En üstte 587 km kadar bir menzil getiren araç, yerini aldığı modelden tam 191 km daha uzun mesafe kat edebiliyor. ›S.33



BAHÇE MÜZESİ

Rosemary Nicholson tarafından 1977 yılında kurulan müzenin kalbinde Dan Pearson tarafından tasarlanan ve nadir bitkilerden oluşan bir avlu bahçesi yer alıyor. ›S.35



"2023'te kusursuz fırtına yönettik; 2024'ten umutluyuz"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün 2023 yılını değerlendirmek ve 2024 yılı öngörülerini paylaşmak üzere TSB Merkezi'nde bir toplantı düzenledi. Toplantıda TSB Yönetimi, sektördeki gelişmelere yönelik değerlendirmelerde bulundu. TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün adeta kusursuz fırtınanın yaşandığı bir dönemi başarıyla yönettiğini vurguladı. ›S.14

"Sigorta sanayi sektörünün tüm süreçlerinde bir güvence olmalı"

İstanbul Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleşen Türkiye'de Sanayinin Sigortalanması ve Çözüm Önerileri paneli, sektörün önemli isimlerini bir araya getirdi. T.C. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, sigortanın sanayi sektörünün tüm süreçlerinde bir güvence olması gerektiğine dikkat çekti. ›S.11





EKSTREM HAVA KOŞULLARI 2024 RİSKLERİNDE İLK SIRADA

Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) yayınladığı 2024 Küresel Riskler Raporu'na göre çevresel riskler, bu yılın risk görünümünü domine ediyor. Uzun vadede neredeyse tüm çevresel riskler ilk 10'da yer alıyor. 2024 yılında küresel ölçekte bir krize yol açma olasılığı en yüksek riskler arasında ise ekstrem hava koşulları ilk sırada. ›S.18

aveon

Dijitalleşme ve teknoloji odaklı çözümler konusunda liderlik etmeye, geleceğin sigortacılığını şekillendirecek projelere odaklanıyoruz!



Dijital dönüşümü acentelerimizle birlikte gerçekleştirerek, insurtech alanında öncü bir marka olma hedefimizle **İstanbul Medeniyet Üniversitesi Teknopark**'ın dinamik ve yenilikçi ekosistemi içerisinde yerimizi aldık!

MEDENİYET TEKNOPARK

aveon

İSTANBUL MEDENİYET ÜNİVERSİTESİ

aveonglobalsigorta.com

AXA Sigorta AYA ile “Gelecek Senin Elinde!” dedi

AXA Sigorta, sürdürülebilir gelişim ve büyüme odağında AXAlıları geleceğe taşıyan yeni bir inisiyatifi daha hayata geçirdi. Geleneksel öğrenme yöntemleri yerine deneyimleyerek öğrenme fırsatlarına odaklanan ve çalışanlarına “Gelecek Senin Elinde!” diyen şirket, AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile 5 farklı kampüsü ve yapay zekâ ile desteklenen kişiselleştirilmiş platformu sayesinde yepyeni bir gelişim yolculuğu sunuyor.

Sektörün en güçlü ve en iyi akademisi olma vizyonuyla yola çıkan AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile geleceğin sigorta profesyonellerini yetiştirmenin yanı sıra her seviyede liderlik bakış açısıyla bugünün ve geleceğin liderlerini geliştirmek de amaçlanıyor. İhtiyaçların ve beklentilerin sürekli değiştiği günümüz iş dünyasında kariyer planlamasının ve kişisel gelişimin önce kişinin kendi elinde olduğunu vurgulayan AYA, bilgiye ulaşma yolculuğunu sadeleştirirken, yeni nesil öğrenme araçları ve teknoloji desteğiyle çalışanların gelişim yolculuklarını desteklemeyi amaçlıyor.

“AXA'da herkes bir yetenektir. Sadece her yeteneğin ihtiyacı farklıdır” mottosuyla her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen ve tüm AXAlıların bilgi, sürdürülebilir performans ve potansiyel boyutlarında değerlendirilmesini sağlayan insan kaynakları süreçlerinden elde edilen çıktıların aksiyona dönüştürüldüğü bireysel gelişim planlarının hayata geçirilmesi için AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’, 5 farklı kampüsüyle sürdürülebilir gelişim ve büyüme stratejisini destekliyor.

Kişisel gelişimi odağına alan Bireysel Öğrenme Kampüsü’nden esenlik, sürdürülebilirlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık gibi sosyal ve çevresel konularını tek bir çatı altında toplayan Toplum ve Çevre Kampüsü’ne, mesleki gelişimi destekleyen Organizasyonel Gelişim Kampüsü’nden, liderlik ve dijitalleşme gibi kültürel dönüşüm yaratmayı amaçlayan Dönüşüm Kampüsü’ne kadar birçok farklı alanda AXAlıların kendi gelişimlerinin lideri olmasına fırsat yaratan AYA, aynı zamanda stratejik iş ortaklarının gelişim yolculuklarına da Acente Kampüsü ile eşlik ediyor.

AXA Sigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen lansmanla AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile tanışan AXAlılar, birbirinden farklı ve eğlenceli deneyim atölyeleriyle keyifli anlar yaşadı.


Yavuz Ölken

‘SİGORTACILIK İNSAN ODAKLI BİR İŞ’

İş dünyasının değişen dinamikleri doğrultusunda kariyer gelişimine odaklanan bir şirket olmaktan mutluluk duyduklarını belirten AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, projeye yaklaşımlarını şöyle ifade etti: “İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak marka amacımızın çok net bir şekilde işaret ettiği üzere, sigortacılık insan odaklı bir iştir. Bu nedenle biz de her zaman insanı merkeze alan bir yaklaşımla ‘Önce Çalışan’ diyor, bir yandan dijitalleşmenin hızlanmasıyla hayatımıza giren yeniliklere ayak uyduruyor, diğer yandan geleceğin beklenti ve ihtiyaçlarına hazırlanarak 'Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme' stratejimizi hayata geçirmek adına çalışıyoruz. İlerlemek ve gelişmek herkesin kendi elindedir. Geleceği inşa ederken kendimize hedefler belirlemek ve bu hedeflere doğru ilerlerken de gelişim yolculuğunun tadını çıkarmak çok kıymetli. Birçok kaynağa kolaylıkla erişebildiğimiz günümüz dünyasında, öğrenmeye açık olmak ve istekli olmak büyük bir öneme sahip. AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile amacımız, gelişimini sahiplenen çalışanlarla sürekli öğrenen ve yaratan kültürümüzü desteklemektir.”

‘BİREYSEL GELİŞİM ÇOK DEĞERLİ’

Yeteneğe bütünsel bakış stratejisiyle hareket ederek, çalışan deneyimini mükemmelleştirme odağıyla her zaman yeteneği merkeze aldıklarını belirten AXA Sigorta İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, lansmanını gerçekleştirdikleri AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ hakkındaki görüşlerini şu şekilde dile getirdi: “Akademi üzerine çalışmalarımızı sürdürürken uzayın kelime anlamından çok etkilendik. Çünkü uzay sonsuz bir genişlik demektir. Öğrenmenin ve gelişmenin de sonsuz olmasından dolayı uzay bize bu anlamda çok ilham verdi diyebiliriz. Diğer yandan kariyer planlaması ve bireysel gelişim hiçbir kuruma ya da bireye emanet edilemeyecek kadar değerli bir şey. İşte tam da bu nedenle AYA’nın markalaştırmasında geleceği ve gelişimin sonsuzluğunu işaret etmek adına roketi; sahiplenmenin önemini vurgulamak için de avuç içini yani ayayı kullanarak sonsuzluk senin elinde, ‘Gelecek Senin Elinde!’ dedik. Bugünün ve geleceğin beklenti ve ihtiyaçlarına göre şekillenen ve her parmağın farklı bir renkle 5 farklı kampüsü işaret ettiği AXA Yetkinlik Akademisi’ni yapay zekâ entegrasyonu sayesinde AXAlıların gelişimini ve tercihlerini takip eden, ihtiyaç duydukları kaynaklara daha kolay erişmelerini amaçlayan bir platformla da destekliyoruz.”



Zeynep Ergenç



Ray Sigorta'ya üst üste 5'inci kez mükemmel müşteri memnuniyeti ödülü

Sigortacılık sektöründe 65 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, fark yaratan uygulamalarıyla başarılarını perçinliyor. Ray Sigorta, 'Şikayetvar' platformu tarafından düzenlenen A.C.E (Achievement in Customer Excellence) Awards'ta üst üste beşinci kez Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'ne layık görüldü.

Ray Sigorta, 'Şikayetvar' platformu tarafından düzenlenen A.C.E (Achievement in Customer Excellence) Awards'ta üst üste 5'inci kez Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'ne layık görüldü. Sigorta sektöründe müşteri bağlılığının yeni müşteri kazanmak kadar değerli olduğuna dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Pek çok sektörde olduğu gibi bizim faaliyet gösterdiğimiz alanda da rekabet çok üst düzeyde. Poliçe sahipleri sigorta şirketleriyle kurdukları ilişkileri artık yalnızca yıllık bir anlaşmadan ibaret olarak görmüyor. Aksine kendilerine iyi ve kötü zamanlarında yanında olacak bir yol arkadaşı istiyor. Burada en kritik an poliçe tanziminden sonra müşteri ile iletişime geçtiğimiz, sigortalanan kıymetin zarar gördüğü, hastalandığı an. Bizim de varoluş amacımız tam da bu noktada devreye giriyor. Hasarının giderilmesine yönelik aldığımız hızlı aksiyonlar ve verdiğimiz hizmetle müşterilerimizin bize duymuş olduğu güven ve aidiyet duygusunu artırmak, Ray Sigorta'nın başarısının temelini oluşturuyor. Ray Sigorta olarak organizasyon yapımızdan sunduğumuz hizmetlere kadar daima müşterimizi en önemli odak noktamız olarak görmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.


Koray Erdoğan

'HİZMET KALİTEMİZİ HER YIL ARTIRIYORUZ'

İhtiyaçlar doğrultusunda kişiye özel çözümler sunma vizyonuyla çalıştıklarına dikkat çeken Erdoğan, "Müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak olmazsa olmaz önceliğimiz. Kişiselleştirilmiş ürün tasarımına ağırlık verirken, hizmet kalitemizi de müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda her geçen yıl artırıyoruz. Hizmet esnasında müşteri memnuniyetini ölçerek anlık çözüm sunmanın, deneyimi iyileştirmenin en iyi yolu olduğuna inanıyoruz. Bu bağlamda, A.C.E Awards'ta üst üste 5'inci kez katılmakla birlikte bu yıl bir üst kategori olan A kategorisinde gold ödüle hak kazanarak Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'ne bu yıl da sahip olmak attığımız adımların takdir gördüğünü gösteriyor" dedi.

A.C.E Awards nedir?

A.C.E Awards, 'Şikayetvar' tarafından 2015 yılından beri düzenleniyor. Türkiye'nin en yüksek müşteri memnuniyeti sağlayan markalarının başarıları ödülle taçlandırılıyor. İş dünyasına yön veren üst düzey isimlerin katıldığı bir törenle, 60 farklı kategoriden müşteri deneyimini en iyi şekilde yöneten ulusal ve uluslararası markalara ödülleri veriliyor. Şikayetvar tarafından yıl boyunca gerçekleştirilen 1 buçuk milyonu aşkın müşteri memnuniyeti anketi baz alınarak Müşteri Deneyim Endeksi oluşturuluyor. Ödül sahipleri, bu endekse göre yapılan hesaplamalar sonucu belirleniyor. Hesaplamalarda müşteriden gelen soruların cevaplanma hızı, sorunun çözümlenme oranı ve hızı, müşteri memnuniyet düzeyi, markaya teşekkür oranı ve markadan kaçınma oranı gibi memnuniyeti belirleyen başlıklarda ölçüm yapılıyor.



You
Locally
~~Risk~~,

We
Globally
Value

türk reasürans

2023 yılı elektrikli araçlar için dönüm noktası oldu

Türkiye'deki otomobil pazarındaki durum hakkında görüşlerini paylaşan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, elektrikli otomobil satışlarının 2023 yılını büyük bir yükselişle tamamladığını aktardı.

Yaşanan son gelişmeler, elektrikli araç teknolojilerindeki gelişimin hem dünyada hem de Türkiye'de araç satışlarını desteklediğini ve pazarın önümüzdeki yıllardaki gelişimi için olumlu sinyaller verdiğini gösteriyor. 2022 yılında elektrikli araçlarda yaşanan artış sonucunda, satışlar 10 milyonu aştı.
Satılan tüm yeni araçların %14'ü elektrikliydi. Çin, küresel elektrikli otomobil satışlarının %60'ını oluşturarak lider oldu. Aynı dönemde, en büyük ikinci pazar olan Avrupa'da satılan her otomobilin %20'sinden fazlası elektrikliydi. Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) elektrikli otomobil satışları %55 artış gösterdi ve elektrikli araçlar, pazarda %8'lik paya ulaştı.
Türkiye'deki otomobil pazarındaki durum hakkında görüşlerini paylaşan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, elektrikli otomobil satışlarının 2023 yılını büyük bir yükselişle tamamladığını aktardı.





'ELEKTRİKLİ ARAÇLARA İLGİ GÜN GEÇTİKÇE ARTIYOR'

Gölpınar, "Satışları bir önceki yıla göre %844'lük artış gösteren elektrikli otomobillerde 2023 yılı toplamında 72 bin 179 adet satış gerçekleştirildi. 2022 yılında sadece 7 bin 733 adet elektrikli otomobil satılmıştı. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerin katılımıyla, pazara daha uygun fiyatlı modeller sunuluyor. 2022-2023 döneminde yapılan duyurular (tamamen elektrikli filolar, daha ucuz arabalar, daha fazla yatırım ve pil yapımı ve kritik minerallerle dikey entegrasyon vb.) bu rekabeti daha da artırıyor. Elektrikli araç piyasasına paralel olarak, tüketici tercihlerinin de bu süreçte dönüştüğünü belirtmemiz gerekiyor. Yapılan araştırmalar da, araç satın almayı hedefleyenlerin %55'inin gelecek 2 yıl içinde tamamen elektrikli veya hibrit bir araç almayı planladığını ortaya koyuyor. Artan yakıt maliyetleri ve çevresel endişeler nedeniyle elektrikli araçlara olan ilgi gün geçtikçe artıyor. Son zamanlarda hükümet teşviklerindeki artışın da etkisinin büyük olduğu belirtiliyor. 2023 yılının mevcut verileri, 2022'ye kıyasla hem dünyada hem de Türkiye'de satış rakamlarında kayda değer artışlar olduğunu gösteriyor" şeklinde konuştu.

TOGG İLE GURUR VERİCİ İŞ BİRLİĞİ

"Doğa Sigorta olarak, yaşanan gelişmelere paralel bir anlayışla, teknoloji ve dijitalleşmeye odaklı yapımızla elektrikli ve hibrit araçlara yönelik çalışmalarımıza 2021 yılında Doğa'l Kasko ürünümüzle başladık" diyen Gölpınar, "2023 yılında ise Türkiye'nin mobilite alanında hizmet veren küresel teknoloji markası Togg ile gurur verici bir iş birliklerine dair şu şekilde konuştu: "Togg T10X kullanıcılarının akıllı cihazlarına özel olarak hazırladığımız ayrıcalıklı bir Kasko sigortası geliştirdik. Bu ürün, Doğa Sigorta olarak gelişmiş sigorta hizmet ve çözümlerimizin çağdaş bir yansıması olarak Togg T10X kullanıcılarına özel kapsamla, kaliteli hizmet güvencesi ve ayrıcalıklı teminatlarla tasarlandı. Uçtan uca dijital çözümler sunduğumuz ürünümüz, Togg ile yapılan ayrıcalıklı iş birliği ile akıllı cihazın en önemli parçası olan batarya ünitesini muafiyetsiz olarak teminat altına alıyor ve akıllı cihazdan alınan geri bildirimler ile birlikte kullanıcı odaklı kişiselleştirilebilir özellikler sunuyor. Yeniliğe yolculukta daimî güvence rolü üstlendiğimiz bu özel ürünümüz ile sektörde öncü bir işe imza atmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Uzun ve titizlikle sürdürülmüş bir süreç sonucunda kullanıcıların hizmetine sunduğumuz bu ürünün, elektrikli araçlara doğayı korumak adına verdiğimiz destek ve güvencenin bir yansıması olmasına ek olarak dijitalleşmeye verdiğimiz önemin de bir sonucu olduğunu ifade edebiliriz.

'ÇALIŞMALARIMIZA HIZLA DEVAM EDİYORUZ'

2024 yılında da Togg'un mevcut akıllı cihazı T10X, yıl sonuna doğru kullanıcılarıyla buluşması planlanan T10F akıllı cihazı ve Togg kullanıcılarının tüm değerlerini güvence altına almak adına çalışmalarımız hız kesmeden devam edecektir."

Doğa Sigorta Galatasaray Spor Kulübü Yardımlaşma ve Dayanışma Sandığı'nın geleneksel kahvaltısına sponsor oldu

Spora ve sporcuya destek olmayı misyon edinmiş olan Doğa Sigorta, Galatasaray Spor Kulübü'nün yan kuruluşu Galatasaray Spor Kulübü Yardımlaşma ve Dayanışma Sandığı'nın 10 Şubat günü Point Hotel Barbaros'ta gerçekleşen geleneksel kahvaltı davetine sponsor oldu.
Geçmiş yıllarda Galatasaray Spor Kulübü'nün erkek basketbol takımının isim sponsorluğunu da üstlenmiş olan Doğa Sigorta, kulübün geleneksel etkinlik ve yeni projelerinde de her daim yerini almayı prensip ediniyor.
Galatasaray Yardımlaşma ve Dayanışma Sandığı Başkanı Oral Yılmaz'ın ev sahipliğinde düzenlenen organizasyona Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek, İkinci Başkan Metin Öztürk ve 1905 GSYİAD Başkanı İbrahim Hatipoğlu da katıldı.
Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Galatasaray Sportif A.Ş. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Kırmızı'ya katkıları için Başkan Dursun Özbek tarafından teşekkür plaketi takdim edildi.
Organizasyonda Galatasaray Spor Kulübü Yardımlaşma ve Dayanışma Sandığı'nın yeni üyelerine de onur belgeleri verildi.


Oral Yılmaz, Nihat Kırmızı, Dursun Özbek


Nihat Kırmızı, Dursun Ozbek, İbrahim Hatipoğlu

Aveon Global'den dijital dönüşüm ve insurtech ekosistemi için önemli iş birliği

Sektörün genç şirketlerinden olan Aveon Global Sigorta, devlet üniversitesi olan İstanbul Medeniyet Üniversitesi ile kapsamlı ve uzun soluklu bir iş birliğine imza attı. Genç bir kurum olmasına rağmen teknoloji ve dijital dönüşüm alanında yarattığı değer ve İMU Teknopark ile de sürdürülebilir bir gelişim elde ederek uluslararası alanda da saygın bir yer edinen Medeniyet Üniversitesi, devlet üniversiteleri arasında da gözbebeği konumunda.



Aveon Global Sigorta, İstanbul Medeniyet Üniversitesi ile kapsamlı ve uzun soluklu bir iş birliğine imza attı.



Prof. Dr. Gülfettin Çelik, Kemal Gül



Ali Ramazan Tak, Kerim Bağdaş

'DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ INSURTECH SAĞLAYACAK'

Heyetler arası görüşmelerde ilk söz alan İstanbul Medeniyet Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Gülfettin Çelik, bu başarılarına ortak olmak isteyen Aveon Global Sigorta'yı piyasadan izlediklerini ve dijital dönüşüme ve değişime olan yatırımlarından dolayı son derece etkilendiklerini belirtti. Çelik, sigorta sektörünün dijital dönüşümünün insurtech ile sağlanacağına vurgu yaparak bunu sürdürülebilir kılan şirketlerin geleceğin ekosisteminde daha öncelikli ve başarılı bir yere sahip olacağının altını çizdi. Aveon Global'in teknolojik yatırımlarına Teknopark'ta yer vermekten dolayı da son derece memnun olduklarını belirten Çelik, bununla başlayan iş birliğinin daha da genişletilerek taraflara birçok katkı getirmesinden çok özellikle öğrenciler için ciddi avantajlar getireceğini belirtti.

Kuruldukları ilk günden beri ilklere imza atan Aveon Global Sigorta'nın tüm teknolojik ihtiyaçlarını karşılamak ve insurtech&fintech alanında AR-GE yaparak güncel teknolojileri kapsama almak için İMU Teknopark'ta kendi şirketlerini kurma kararı aldıklarını ifade eden Kemal Gül, özellikle acentelerinin gelişiminde ve dijitalleşme araçlarını maliyetsiz edinmelerine olanak sağlayacak çalışmalar hedeflediklerini belirtti ve acentelerinin kalkınmasına sadece üretimle değil kurumsal gelişim ile de destek olmaları açısından yapılan iş birliğinin öneminin altını çizdi.

'BİR TEKNO ÜS HALİNE GETİRMEK İSTİYORUZ'

Burayı sadece sigorta sektörü için değil aynı zamanda üniversite ve öğrencileri için de bir tekno üs haline getirmek istediklerini belirten Gül, tüm akademisyen ve öğrencilerin diledikleri zaman gelerek projelerini anlatmaya ve hayata geçirmeye olanak vereceklerini vurguladı. Gül, Medeniyet Üniversitesi ile bunun dışında; öğrencilere yönelik kariyer ve staj pragramları, üniversitede talep edilen bölümlere, uygulamalı konularda müfredat ve eğitmen desteği, öğrenciler arası yarışmalar ve mezun olanlara iş bulmalarına olanak sağlayan Genç Aveon programını açacaklarını belirtti. Gül, üniversiteli gençler için yapacakları tüm fikir, proje ve destekleri önce Medeniyet Üniversitesi ile paylaşarak iş birliğini daha kıymetli hale getirmek istediklerinin altını çizdi.

'AVEON GLOBAL İLE KAYNAK DAHA DA ZENGİNLEŞTİ'

İMU Teknopark Genel Müdürü Ali Ramazan Tak, teknoparklarının genç bir kurum olmalarına rağmen oldukça hızlı büyüdüğünü ve Aveon Global Sigorta'nın gelişi ile beraber bu kaynağın daha da zenginleştiğini vurguladı. Tak, sigorta ekosistemi içinde farklı bir yerde duran Aveon Global'in eşgüdüm ve hızından duydukları heyecanın kendilerini de etkilediğini belirterek Teknopark içinde sadece şirket değil yarattıkları vizyon ve edindikleri misyon ile de Aveon Global'in ayrı yeri olacağını belirtti. Tak, çok kısa sürede bin 400'e erişen acente sayısının kendileri için oldukça önemli bir değer olduğuna ve acentelerin gelişimine öncülük edecek olmanın da kendileri için farklı ve önemli bir deneyim olduğunun altını çizdi. Heyetler arası görüşmeler plaket takdimleri ile sona erdi.

Aveon Global Sigorta acente STK'larıyla strateji toplantılarına TOBB SAİK ve SAB ile devam etti

Genç olmakla beraber acenteler için hayata geçirdiği projelerle acenteler ve müşterileri için ayrıcalıklı bir marka haline gelen Aveon Global Sigorta, acente sivil toplum örgütlerini ağırlamaya devam ediyor.

'GLOBAL VE GÜÇLÜ BİR GRUBUN PARÇASIYIZ'

Sırasıyla SAB Derneği ve TOBB SAİK yönetim kurulunu ağırlayan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, son aylarda yaşanılan olayların hepimize önemli şeyler öğrettiğinin altını çizdi. Global sermaye grubunun Türkiye'deki sigorta yatırımı olan Aveon Global'in gelecek 5 yıl içerisinde insurtech ekosistemini kurarak bunları acentelere de açacağını belirten Gül, Türkiye'de yeni olmalarına karşın, bağlı oldukları grubun dünyanın 46 ülkesinde faaliyeti olan, banka, ödeme sistemleri ve sigortacılık alanında ciddi yatırımları ile önemli bir ekosisteme sahip olduğunun altını çizdi. 2024 yılı içerisinde acentelerin dijital dönüşümünü ve ürün ve satış kabiliyetini destekleyen projelerinin artarak devam edeceğini belirten Gül, trafik branşı ruhsatı konusunda piyasanın kendilerinden yüksek beklentide olduğunun farkında olarak ruhsatı alma konusundaki çalışmalarının sürdüğünü ve 2024 yılı içerisinde ruhsatı almayı hedeflediklerini vurguladı. Gül, TOBB SAİK ve SAB yönetim kurulunun bu anlamlı ziyareti sebebiyle yönetim kurulu başkanları, üyeleri ve tüm acentelere teşekkür etti.

Aveon Global Sigorta, acente sivil toplum örgütlerini ağırlamaya SAB ve TOBB SAİK ile devam etti.





Gri Sigorta ve Mellce Sigorta acentelerinin ve müşterilerinin mağdur olmadan sürecin yönetilmesindeki üstün gayreti ve gösterdiği iş birliği sebebiyle Aveon Global Sigorta'ya tüm acenteler adına teşekkür eden TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, başta TESK ve esnaf projesi ve diğer tüm kurumsal projelerini hiç tereddüt etmeden tüm acentelere açarak sektör tarihinde bir ilke imza atan Aveon Global Sigorta'ya acentelerin de aynı aidiyet ve samimiyetle sahip çıkarak destek vereceklerinin de altını çizerek sözlerini tamamladı. SAB Derneği Başkanı Ayhan Çalık konuşmasında, rekabetin kızıştığı ve acentelerin pastasının daraldığı bir dönemde kurumsal projelerini tereddütsüz ve büyük bir istekle acentelere açan, onların müşteri kaynağını geliştirme yönünde sürekli yeni işler yapan Aveon Global Sigorta yönetimine teşekkür etti. Son zamanlarda olan gelişmeleri sektör için önemli bir tecrübe olarak belirten Çalık, trafik ruhsatı olan ve olmayan şirketlerin acenteler gözünde eşit olduğunun altını çizerek, trafik branşına sahip olmanın şirketin tasarrufunda bir politika olduğunu belirterek Aveon Global Sigorta'nın trafik ruhsatını alarak sektöre nefes aldırmasını beklediklerini belirterek sözlerine son verdi.

Toplantı, Aveon Global heyetinde bulunan Genel Müdür Yardımcıları; Oya Yıldız, Nilgün Kandemir, Melek Yılmaz; İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar ile Acenceler Müdür Yardımcısı Hülya Yaman'ın SAB ve TOBB SAİK heyeti ile güncel sorunlara dair görüşmeleri ve fotoğraf çekimi ile ziyaret sona erdi.

“Doğadaki enerji gücü güvence altında”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, yenilenebilir enerji ve sigorta sektörü arasındaki ilişki hakkında “Doğadaki enerji gücü güvence altında” dediler.

Sürdürülebilir bir dünya için en kritik adımlardan biri alternatif enerji endüstrisi. Fosil yakıt karşıtı şirketlere her gün bir yenisi ekleniyor, yeşil ve çevre dostu şirketler alternatif enerji arayışına giriyor. Şirketlerin bu alanda aldığı küresel aksiyonlar, sigorta korumasını da beraberinde getirirken sigorta şirketleri de bu alanda sunduğu çözümleri yenilemeye ve geliştirmeye devam ediyor. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, yenilenebilir enerji ve sigorta sektörü arasındaki ilişki hakkında konuştu.


Ahmet Yaşar


Murat Şişli

‘ASIL PROBLEM YEŞİL DÖNÜŞÜMÜ SİGORTALAMA’

Deprem, sel gibi afetlerin yeşil dönüşümün sigortalanması noktasında birtakım sorunlara yol açtığını ifade eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, son dönemde sektörlerin sigortaya erişimde zorlandıklarına ilişkin bir söylem yayıldığını belirterek şu ifadeleri kullandı: “Son aylarda sektörlerin sigortaya ulaşımda problem yaşadıklarına dair bir algı var. Kahramanmaraş merkezli depremlerden sonra dünyada zaten daralmakta olan reasürans kapasitelerinde ülkemize özel bir zorluk söz konusu oldu. Bunun dışında bir de beklenen ve yaşanması muhtemel olan Marmara depremi var. Fakat bu depremlerin ve dünya finans piyasalarının yansımalarıyla reasürans piyasasındaki daralma sigorta şirketlerinin de bu konuya odaklanmasını ve tedbirler almasını beraberinde getirirken sektörlerde sigortaya erişimde problem varmış gibi bir algı oldu. Halbuki sigorta sektörümüz hem Türkiye Sigorta Birliği vasıtasıyla hem Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun da katkılarıyla gerçekten iyi bir reasürans anlaşmaları dönemi geçirdi ve hedeflenen kapasitelere ulaştılar. Ama bu kapasitelerine ulaşırken de kapasitelerin maliyetleri önceki yıllara oranla döviz bazında 3-4 kat arttı. Dolayısıyla bu artan reasürans maliyetleri doğal olarak sigortalama maliyetlerine de yansır hale geldi. Ülkemizde hem enflasyonun hem de döviz kurunun etkisiyle varlık değerlerinde önemli artışlar söz konusu oldu. Dolayısıyla; iş insanlarımızın, sanayicilerimizin, endüstri tesislerinin sahiplerinin, ticari işletmelerin sahiplerinin varlıkları da arttı. Şimdi hem fabrika, bina değerleri artarken hem de stokları, emtiaları ve makine teçhizatları adetsel olarak artmasa bile varlık değeri olarak arttı.”

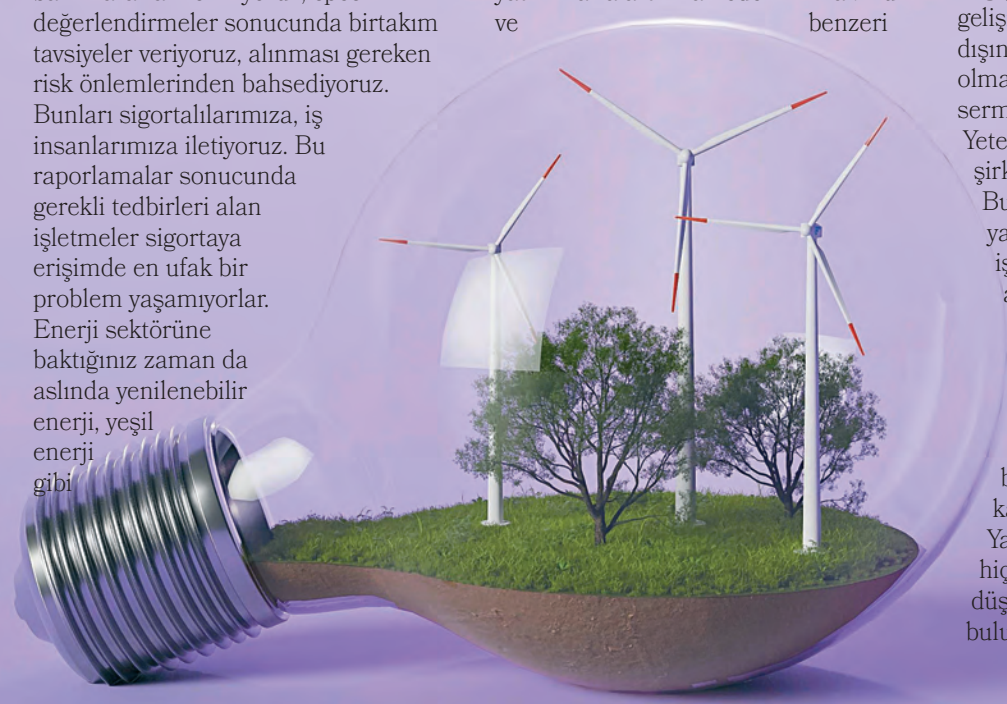
Bunun yanında Kahramanmaraş depremlerinin ortaya çıkardığı eksik sigortalama ve eksik teminat alma sebebiyle yaşanan mağduriyetlerin artırdığı farkındalıkla poliçelerde bedel ve ek teminat olarak ciddi artışlar yaşandığını ifade eden Yaşar, “Sigortacılar fiyat artırımına gitmese dahi varlık değerlerinin artmasıyla sigorta primlerinde yükseliş oldu. Bununla birlikte artan reasürans, işgücü, döviz kuru ve enflasyon kaynaklı hasar maliyetleri, mevzuat düzenlemeleri vb. sigorta şirketlerinin de maliyetlerini artırdığı için fiyata zam yapılması da zorunlu oldu” dedi.

‘RİSK YÖNETİMİNİN ÖNEMİ ARTTI’

Hem varlık değerindeki artışların primlerdeki artışı hem de artan maliyetlerin fiyatlardaki artışa yansıması dolayısıyla bunların hepsinin birleşiminin bir çarpan etkisi oluşturduğunu söyleyen Ahmet Yaşar, “İş insanlarımız aslında sigortaya erişmekten bahsederken maliyetlerinin arttığından söz ediyorlar. Bir de bunun dışında tabi risk algısı artık arttı. Dolayısıyla risk yönetiminin önemi son derece arttı. Hiçbir sigorta şirketi ‘varlığı teminat altına almıyorum’ demiyor, ‘siz fabrikalarınızda tedbirlerinizi alın ancak ortaya çıkan risklere göre biz de bu durumu değerlendirelim’ anlayışı ortaya çıkıyor. Sektör bazlı kararlar vermiyoruz, spesifik değerlendirmeler sonucunda birtakım tavsiyeler veriyoruz, alınması gereken risk önlemlerinden bahsediyoruz. Bunları sigortalılarımıza, iş insanlarımıza iletiyoruz. Bu raporlamalar sonucunda gerekli tedbirleri alan işletmeler sigortaya erişimde en ufak bir problem yaşamıyorlar. Enerji sektörüne baktığınız zaman da aslında yenilenebilir enerji, yeşil enerji gibi durumlar dünyanın ve bizim sektörümüzün de gündeminde olan konular. Bu konularla ilgili teminat noktasında en ufak bir sıkıntı bulunmuyor. Ancak artık yeşil dönüşüm kapsamında birtakım termik santrallerde, kömürde, odunda vs. gibi sektörlerde bırakın sigortayı, bunların kredilendirilmesi noktasında da ciddi problemler yaşanmakta. İş insanlarımızın da buna göre tedbir almaları gerekiyor” şeklinde konuştu.

‘HEDEF ALANLARIMIZ GÜNEŞ VE RÜZGÂR’

Kurumsal risklere odaklı bir sigorta şirketi olarak yenilenebilir enerjinin vazgeçilmez bir alan olduğunu söyleyen Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, “Hedeflemiş olduğumuz segmentler ve sürdürülebilirlik politikalarımız dolayısıyla enerji yatırımları bizim için hedef riskler arasında. Yenilenebilir enerji alanında ise rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımları bizim için önem taşımakta. Yenilenebilir enerji konusunda çatısı altında faaliyet gösterdiğimiz Maher Holding’in de Eskişehir’de güneş enerjisi yatırımları var. Şimdilik 7 mg olan bu girişimi yakın zamanda planlanan yeni yatırımlarla artırma hedefimiz var. Bu ve benzeri yatırımlar, bir sigorta şirketi olarak şirketimize gelişmeleri takip edebilme, yeni teknolojileri önceden öğrenme ve riskleri doğru değerlendirme konularına eşsiz olanaklar sunuyor. Sigorta şirketleri her zaman sektörlerin önünde olmalı çünkü biz sigortaladığımız risklerin detaylarını çok iyi bilmek durumundayız. Bilgi birikimini sağlayarak ilerleyen dönemlerde grubumuzun genişleme vizyonu çerçevesinde yapacağımız yurt dışı yatırımlarımız için de bize avantaj sağlayacağını düşünüyoruz” diyerek, rüzgâr ve güneş enerjisinin yaygınlaşması için çalışmalara devam ettiklerini vurguladı.



‘YENİ ALANLARA GİRME KONUSUNDA CESURUZ’

Yeni alanlara uyum sağlama konusunda girişimci bir yön sergilediklerini ifade eden Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, “Dünyada her geçen gün büyüyen enerji ihtiyacının da etkisiyle yenilenebilir enerjiye karşı talep giderek arttı. Bunda hükümetlerin politikalarını sıfır karbon olarak değiştirmelerinin büyük etkisi var” diye konuştu.

Enerji sektöründe sigortaya talebin yüksek olduğunu belirten Murat Şişli, bunun sebebini şu şekilde açıkladı: “Enerji sektöründeki firmaların büyük bir çoğunluğu yatırımlarını korumak ve risklerini doğru yönetmek isteyen profesyonel firmalar, elbette sigorta da vazgeçilmez bir risk yönetim ve risk transfer aracı olarak talep görüyor. Güneş ve rüzgâr enerjisi zaten enerjilerini doğadan alan ve doğanın enerjisini bizlerin kullanımına sokan teknolojiler. Bu sebeple de doğal afetler başta olmak üzere dış risklere çok açıklar. Buraya yatırım yapan sigortalılar oldukça bilinçli yatırımcılardan oluşuyor. Dolayısıyla yatırım sermayesinin korunması için sigortayı talep ediyorlar.”

Son dönemde sigorta sektörüne ilişkin yaşanan gelişmelere de değinen Murat Şişli, “Yüksek enflasyon, kur değişimleri, dünya ekonomisindeki gelişmeler, jeopolitik riskler ve yurt dışında faizlerin çok daha yüksek olması reasürans piyasalarının yeterli sermayeyi çekememesine sebep oldu. Yeterli sermayenin olmaması sigorta şirketlerine fiyat artışı olarak yansıdı. Bunun yanında riskini iyi yöneten, yaptığı işi çok iyi bilen, yaptığı işe yatırım yapan hiçbir sigortalı açıkta kalmadı. Sigorta teminatını verirken hem yatırımcılarımıza hem de halkımıza karşı sorumluyuz. Bizim vermiş olduğumuz tazminatlar, ödemiş olduğumuz hasarlar aslında bizim devletimizin, halkımızın öz kaynaklarından karşılanan tutarlar. Yatırım yapan, riskini iyi yöneten hiçbir sigortalının da açıkta kaldığını düşünmüyorum” açıklamalarında bulundu.

Finansal sigortalar sektöre yeni soluk getirecek

Ankara Ticaret Odası (ATO) ve Quick Sigorta iş birliği ile, Ankara'da düzenlenen toplantıda, sigortacılıkta yeni ürünler ve finansal sigortalar konuşuldu. Finansal Market Vizyonu ile Sigortadan Fazlası temalı toplantıya, TOBB üyeleri, acenteler ve Ankaralı sanayiciler katıldı.
Toplantıda, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sigorta acentelerinin sigorta ile birlikte finansal ürünlerin satışına aracılık etmeleri gerektiği üzerinde durularak, kasko ve trafik sigortası arasında sıkışan acentelere de yeni kanallar açılacağı vurgulandı.



Ankara Ticaret Odası ve Quick Sigorta iş birliği ile düzenlenen toplantıda, finansal sigortalar konuşuldu. Kasko ve trafik arasında sıkışan sektörün, finansal sigortalar ile önünün açılacağı, acentelere de yeni alanlar yaratılacağı vurgulandı.

'TOBB'DAN DESTEK BEKLİYORUZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, kuruldukları günden bu yana finansal sigortalarda büyümeyi, finansal market oluşturmayı ve bunu da acentelerle birlikte yapmayı hedeflediklerini belirterek, bu yolda ilerlediklerini söyledi.
Ahmet Yaşar, özellikle bankaların merkeze çekilmeye ve Anadolu'daki şubelerini kapatmaya başladıklarını ifade ederek, şunları söyledi: "Bu iş kamu bankaları ve bir miktar da PTT'ye kaldı. PTT'nin de bir taraftan kargo bir taraftan fatura takip etmesi, bir yandan hayat poliçesi ve kredi başvurusu alması çok zor. Oysa sigorta aracıları aynı zamanda finansal bir iş yapıyorlar. Bu manada direkt kredi vermeseler bile en azından kredi başvurusu almaları mümkün. Dünyada bunun örnekleri var. Avrupa'da ve Amerika'da sigorta aracıları bu finansal işleri yapıyorlar. Bizim şubesiz çalışan birçok finansal kuruluşa, bankaya; Türkiye'nin her ilçesinde varlık gösteren 17 binden fazla aracının, acentenin destek olması, hizmet vermesi mümkün. Bu konuda gri alanların açılması konusunda da TOBB'dan destek istiyoruz."

'SİGORTADA KANALLAR DARALDI'

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken, sigortada yeni kanallarla acentelerin önünün açılması gerektiğini ifade etti.
"Sigortacılıkta yol tıkandı demek istemiyorum ama sigortacılıkta kanallar daraldı" diyen Ülken, sektörün kasko ve trafik sigortasında sıkıştığını kaydetti.
Acentelerin önünü açacak yeni alanlar bulunması gerektiğini ifade eden Ülken, "Finansal sigortalar bu alanlardan biri. Zaten finansın içerisinde olan sektör kredilerde de olalım diyor" şeklinde konuştu.

"Finansal Market Vizyonu ile Sigortadan Fazlası" başlıklı toplantının videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

'EKONOMİ İLE SEKTÖR DE GELİŞİYOR'

Ankara Ticaret Odası Yönetim Başkan Yardımcısı Temel Aktay, sigorta sektörünün ekonominin gelişiminde önemli rol oynadığını söyledi.
Aktay, ekonomi geliştikçe sigorta sektörünün de geliştiğini belirterek, "Sigorta sektörü dinamik ve günün ihtiyacına göre kendini yenileyen bir sektör" dedi.

'ACENTELERİN ÖNÜ AÇILMALI'

Ankara Ticaret Odası Sigortacılık Hizmetleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Bülent Yük, sigorta acentelerinin farklı iş yapma yasağının kaldırılması, düzenleme yapılarak acentelerin önünün açılması gerektiğini vurguladı.

Maher Holding Sigorta Grubu İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün yeni ofis açılışında acenteleriyle bir araya geldi





Maher Holding Sigorta Grubu, İç Anadolu Bölge ofislerinin açılışıyla acenteleriyle bir araya geldi.
Maher Holding Yönetim Kurulu ve iştirak şirketlerinin yöneticileri açılıştan hemen önce Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü anmak ve saygı duruşunda bulunmak için Anıtkabir'i karanfillerle ziyaret etti.
Türkiye genelinde 6 binden fazla acente ve iş ortağı ile müşterilerine hizmet veren Quick ve Corpus Sigorta İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün yeni ofis açılışı 30 Ocak tarihinde Ankara'da gerçekleşti. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, yönetim kurulu üyeleri ile üst düzey yöneticilerin katılım sağladığı açılışa Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı ile çok sayıda acente ve sektör temsilcisi de katılım gösterdi.
Açılışta konuşan Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Uğur Tevfik Doğan, yeni bölge ofisinin açılışından duyduğu memnuniyeti şöyle dile getirdi: "Sigorta grubumuzun sektörde emin adımlarla büyüdüğünü ve ailemizin genişlediğini görmek çok gurur verici. Yolumuz uzun, hedeflerimiz büyük ve enerjimiz tam. Yeniliklerimizin de devamını diliyorum. Yeni bölge ofisimiz hepimize hayırlı uğurlu olsun."
Açılış, kurdele kesimi sonrası acentelerle birlikte yenen keyifli bir akşam yemeğinin ardından son buldu.

2. el oto yeniden mi yatırım aracı oluyor?

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Ocak ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı. Rapora göre, 2. el araç piyasasında fiyat düşüşü durma noktasına geldi. 2023'ün son çeyreğinde 2. el araç fiyatlarında yaşanan gerilemenin 2024 yılına giriş ile birlikte durduğu ve fiyatların bir önceki aya göre paralel olduğu görüldü. Diğer taraftan, bireysel satıcılar fiyat düşürmeye devam ederken, kurumsal satıcılarda ise fiyat artışları gözlemlendi. Tüm bu gelişmelere paralel olarak satışta kalma süreleri uzamaya devam etmekte. Buna karşın, alternatif yatırım araçları içerisinde yer alan mevduat faizi getirilerinin enflasyon ve TCMB politika faizi seviyelerinin altında olması "2. el oto yeniden mi yatırım aracı oluyor" sorusunu akla getiriyor.
Pandemi ile birlikte 2023 yılının başlarında da etkili olan 0 km araç tedarik sorunlarının, Kızıldeniz'in kapanması nedeniyle önümüzdeki günlerde tekrar yaşanabileceği endişesi sektörde dile getirilmeye başlandı. Bu tedirginliğin gerçeğe dönüşmesi durumunda, 0 km araç bulunurluğunda yaşanacak sorunların etkisi ile tekrar 2. el otonun talep göreceği ve yatırım amaçlı alım taleplerini yükseltebileceği de tartışılıyor. Aralık ayında dip seviyeleri gören 2. el otomobil fiyatları, 0 km araç fiyatlarındaki artışın yakında 2. ele de yansıyacağı beklentileri ile düşüşü geride bıraktı. 2. el otomobil bayilerinin araç stoklarını alımlarla desteklediklerini görülürken, önümüzdeki günlerde piyasanın açılacağı öngörülüyor.



Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı'dan TARSİM'e ziyaret



Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı, 22 Şubat tarihinde, TARSİM Genel Müdürlüğü'nde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki heyet ile bir araya geldi.
Genel Müdür Engürülü, Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı'ya, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin, yapısı, işleyişi, uygulamaları ile Sistem'in kuruluşundan itibaren bugüne kadar geçen süredeki gelişimi ve yapılan çalışmalar hakkında bilgiler verdi. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın, sistemin istikrarlı büyümesinde, gelişiminde, ulusal ve uluslararası düzeyde ulaştığı başarılı noktada önemli bir rol üstlendiğine de değinen Genel Müdür Engürülü, verdikleri destekten ötürü Tarım ve Orman Bakanımız İbrahim Yumaklı'ya ve Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı'ya şükranlarını sunarak; TARSİM'in kısa, orta ve uzun vadedeki hedeflerini paylaştı.
Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı ise görüş ve önerilerini aktararak; Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin, Bakanlık tarafından çok yakından takip edildiğini ve tarımsal üretimin sürdürülebilirliğine verilen desteklerin devam edeceğini belirtti.

TARSİM 2023 yılında 638 milyar liralık tarımsal varlığı güvence altına aldı

TARSİM, 2023 yılında Türkiye genelinde, tüm tarım sigortası branşlarında 638 milyar liralık tarımsal varlığın güvence altına alındığını, 3,1 milyon adet poliçe düzenlendiğini, 33 milyon dekar alan, 19,7 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvanın sigortalandığını açıkladı. 2023 yılında tarım sigortası en fazla sırasıyla Tekirdağ, Edirne, Konya, Kırklareli ve Yozgat illerinde yapıldı. En fazla sigortalanan ürünler ise buğday, arpa, ayçiçeği, fındık ve üzüm oldu.
Üretici ve yetiştiricilere geniş bir ürün yelpazesinde ve teminat kapsamında, 9 farklı tarım sigortası branşında %67'ye varan devlet prim desteği ile hizmet sunan TARSİM, çeşitli riskler nedeniyle, bitkisel ürünleri, büyükbaş ve küçükbaş hayvanları, seraları, kümes hayvanları, kovanları, su ürünleri zarar gören üretici ve yetiştiricilere, 312 bin adet hasar dosyası için toplam 8 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdi. Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi kapsamında, geçtiğimiz yıl, en çok fındık, buğday, arpa ve üzüm ürünleri için hasar ihbarları alınırken, en çok Manisa, Konya, Samsun ve Malatya illerinden hasar ihbarları yapıldı.
Üreticilerden en çok dolu, don, yaban domuzu, fırtına ve sel-su baskını hasarı nedeniyle hasar ihbarı alındı. TARSİM,



gerçekleştirilen hasar tespit işlemleri sonucunda çeşitli riskler nedeniyle üzüm üreticilerine 1 milyar 167 milyon lira, kayısı üreticilerine 1 milyar 77 milyon lira ve buğday üreticilerine toplam 425 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdi.
TARSİM Sistemi çerçevesinde, Sistem'in başlangıcı olan 2006 yılından 2023 yılı sonuna kadar 23.7 milyon adet poliçe üretildi ve tarımsal varlıkları zarar gören üretici ve yetiştiricilere toplam 21 milyar lira hasar ödemesi yapıldı.

TARSİM Bitkisel Ürün Sigortaları Eksper Tekamül Eğitimleri gerçekleştirildi

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi kapsamındaki yeni uygulamaların tanıtılması ve Tarım Sigortaları Havuzu eksperlerinin bilgi birikimlerine katkıda bulunulması amacıyla düzenlenen "Eksper Tekamül Eğitimleri" Ocak ve Şubat aylarını kapsayacak şekilde, Türkiye genelinde gerçekleştirildi. İlk durağı Manisa olan eğitimler, Adana, Mardin, Giresun, Samsun, Ankara, Kayseri, Bursa, Elazığ, Antalya, Konya ve son olarak Tekirdağ illerinde düzenlendi.
2024 yılı Bitkisel Ürün Sigortaları Eksper Tekamül Eğitimlerine, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve Tarsim Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK) Grup Başkanı Melih Özbulut, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım







Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcıları Tufan Özel, Ertuğrul Çelik ile beraberlerindeki heyet ve Bakanlık yetkilileri ile eksperler katıldı.
Başkan Dr. Osman Yıldız, eğitim programı kapsamındaki konuşmasında, değişen iklim koşulları ile birlikte artan doğal afetler karşısında tarımsal üretimin devamlılığı ve sürdürülebilirliği açısından ve tarım politikalarında önemli bir yere sahip olan üretim planlaması anlamında tarım sigortaları sisteminin giderek artan önemine dikkat çekti ve eksperlerin sisteme olan katkılarını vurguladı. Genel Müdür Engürülü ise Türkiye'de olduğu kadar uluslararası arenada da takdir edilen TARSİM Sistemi'nin, dünyadaki diğer ülkelere de tarım sigortacılığı alanında rol model olduğunu belirtti.
Tarım sigortalarında 2023 yılını değerlendirerek, 2024 yılı beklentileri hakkında bilgilendirmelerde bulundu.
Sistemde hasar tespit operasyonunun, geçmişten günümüze kadar en önemli süreçlerden birisi olduğunu ve bu sürecin çok yakından takip edildiğini aktaran Genel Müdür Engürülü, Tarım Sigortaları Havuzu eksperlerinin, görev yaptığı bölgede yetiştirilen ürünlerin yanı sıra diğer bölgelerde yetiştirilen ürünler üzerinde hasar tespiti yapabilecek düzeyde bilgi sahibi olduklarını ve bu durumdan memnuniyet duyduklarını dile getirdi.
Tekamül eğitim programı kapsamında, hasar tespit ve risk inceleme işlemleri ve dikkat edilmesi gereken hususlar ile birlikte, Devlet Destekli Bitkisel Ürün Sigortalarında 2023 yılı değerlendirmesi ve 2024 Yılı Yenilikleri başlıklı sunumlar gerçekleştirilerek, eksperlerin soruları yanıtlandı.

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi'nden TARSİM'e ziyaret



Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Haşim Özüdoğru, Dekan Yardımcısı Dr. Öğretim Üyesi Ufuk Kaya ve Sigortacılık Bölüm Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Muharrem Umut, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü'yü ziyaret etti.
TARSİM Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen görüşmede Genel Müdür Engürülü, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yapısı, işleyişi ve uygulamaları ile geleceğe yönelik hedefler hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Dekan Prof. Dr. Özüdoğru ve beraberindeki heyet ile yapılabilecek işbirliği konularında karşılıklı görüş alışverişi gerçekleştirildi.

"Reel sektörde sigorta araçları yeterince benimsenmiyor"

İstanbul Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleşen Türkiye'de Sanayinin Sigortalanması ve Çözüm Önerileri paneli, sektörün önemli isimlerini bir araya getirdi. T.C. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, sigortanın sanayi sektörünün tüm süreçlerinde bir güvence olması gerektiğine dikkat çekti.

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) ev sahipliğinde 8 Şubat'ta gerçekleşen 'Türkiye'de Sanayinin Sigortalanması ve Çözüm Önerileri' paneli, sigorta ve sanayi sektörünün önemli isimlerini bir araya getirdi. T.C. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, T.C. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik'in de katıldığı toplantıya; İSO Meclis Başkanlık Divanı Üyeleri, İSO Yönetim Kurulu Üyeleri ile İSO Meclis ve Meslek Komiteleri Üyelerinin ilgisi yoğun oldu. Panelde, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ve Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren konuşmacı olarak yer aldı.


Cevdet Yılmaz

'SİGORTACILIK GÜVENCE MEKANİZMASI OLMALI'

Açılış konuşmasında sigortanın, ticari hayatın kesintisiz devam etmesine yardımcı olduğunu ve işletmelerin planladıkları yatırımları hayata geçirebilmesine imkân verdiğini dile getiren Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, şunları söyledi: "Firmalar ticari ve sınai faaliyetleri sürecinde karşılaşacakları riskleri etkin şekilde yönetebilmek için sigortanın korumasına ihtiyaç duyarlar. Sigorta koruması olan bir işletme hasar durumunda hızlıca toparlanarak yeniden faaliyetlerine başlayabilmektedir. Ancak reel sektörün sigortayı yeteri kadar benimsemediğini görüyoruz. Aslında genelde de böyle bir sıkıntımız var. Sigorta sektörü henüz arzu ettiğimiz yerde değil maalesef. Burada, sigortalılık bilincini, sigortacılığın hem sosyal hem de ekonomik hayatımızdaki kıymetini daha fazla kesimlere yaymak durumundayız." Cevdet Yılmaz, 6 Şubat 2023'te yaşadığımız deprem felaketi sonrasında, büyük yatırımlara sahip bölgedeki sanayicilerin sigorta yaptırmamaları ya da yeteri kadar sigorta teminatı almamaları nedeniyle ağır maliyetlere katlandıklarını vurgulayarak, "Burada hem sigorta aracılarının sanayicilerimizi doğru bilgilendirmekte daha proaktif olmaları hem de sanayicilerimizin risk değerlendirme konusunda daha hassas olmalarını tavsiye ediyoruz. Sanayi sektöründe sigorta anlayışının sadece hasar ve kaybın ortaya çıktığı durumlarda değil, tüm iş süreçlerinde başvurulacak bir güvence mekanizması haline dönüştürülmesi gerektiğine inanıyoruz" dedi.

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik ise, "Risk yönetim aracı olarak sigorta, özellikle sanayi tesisleri başta olmak üzere kişilerin maddi varlık kayıplarını telafi etmesi yoluyla sosyoekonomik düzende ve ülke ekonomisi bakımından da hayati önem taşıyor. Konuya sanayicilerimiz açısından baktığımızda 6 Şubat depremleri sonrasındaki tedbir ve teminat eksiklikleri hepimizin dikkatini çeken bir unsur oldu ve burada teminat eksiklikleri bir kez daha önümüze çıktı. Ayrıca sanayi sektörümüzün kurumsal risk yönetim sistemlerinin yeterli seviyede olmadığını görmekteyiz" şeklinde konuştu.


Osman Çelik

'PORTFÖYÜN BÜYÜTÜLMESİ ÖNEMLİ HALE GELDİ'

Osman Çelik, küresel reasürans piyasasında son yıllarda yaşanan kapasite sorununun Türkiye pazarı fiyatlama politikasını da olumsuz etkilediğini hatırlatarak, "Ortaya çıkan prim artışları, sigortalılara ek bir maliyet olarak yansıyor. Fiyatlama politikalarında öngörülebilirlik, hasar frekansı ve şiddetine ilave olarak portföy çeşitliliği, büyüklüğü ve riskin dağılımı diğer önemli faktörlerdir. Bu nedenle sigortalılık oranının artırılmasına ve sigorta portföyünün büyütülmesine yönelik çalışmaların bir kez daha önemli hale geldiğini vurgulamak isterim" dedi.

'İFM REAÜRANS PAZARINDA ALTERNATİF OLABİLİR'

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, konuşmasında İstanbul Finans Merkezi'ni (İFM), uluslararası reasürans pazarında alternatif piyasa olarak konumlandırılabileceğini belirterek, "Dünyada örnek modeller var. Pekala Lloyd's modeli uygulanabilir" diye konuştu. Tüm piyasalarda olduğu gibi fiyatın


Davut Menteş

arz ve talebe göre belirlendiğini söyleyen Menteş, "Fiyat artışından bahsediyorsak bu talep artışına ya arz yetersizliğine ya da her ikisinin varlığına bağlanabilir" ifadelerine yer verdi. Davut Menteş, global reasürans pazarında katastrofik risklerin artışına bağlı bir daralma olduğunu, aynı zamanda Türk sigorta pazarına yönelik negatif faktörler de olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "Diğer taraftan da maliyet enflasyonu var. Otorite olarak fiyatların serbestçe belirlendiği bir ortamda doğrudan müdahil olamayız. Bu düzenleme gerektirir ki, doğruluğu da tartışılır. Sanayicilerin bu konuda zorlandığı kesin ama sigortalanabilir bir tesisin sigortalanmadığından söz edemeyiz. Durum o seviyede değil ama trend negatif. Yeterli tedbirleri almazsak seviye oraya da gidebilir."


Ahmet Yaşar

'SİGORTA FİYATLARI HALA DÜNYA PİYASASININ ALTINDA'

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, bugün sanayicinin şikayet ettiği fiyatların hala dünya piyasasının altında olduğunu vurgulayarak, "Peki, çözüm ne? Çözüm, risk yönetimi" ifadesini kullandı. Ahmet Yaşar, dünyada para piyasalarında yaşanan daralma, reasürans piyasasına olan talebin reasürörlerin Türkiye bakış açısını değiştirdiğini, Kahramanmaraş Depremi ve beklenen Marmara depremi nedeniyle de Türkiye'ye mesafeli yaklaştıklarını söyledi. Ahmet Yaşar, tamamen sigortasız kalma riski ile karşı karşıya kaldıklarını, TSB olarak özel çaba sarf ettiklerini ve sonuçta reasürörlerin tekrar Türkiye'ye kapasite yaratmalarını sağladıklarını belirtti.

Varlık değerlerinde ve varlıklardaki artışın, stoklardaki artışın, eksik sigorta farkındalığı ile teminat limitlerinde ve doğru teminat seçimlerindeki artışın primleri artırdığını vurgulayan TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, fabrikaların, işyerlerinin rayiç bedellerinin çok arttığını ifade ederek, "Bizim fiyatla prim arasında bir fark olduğunu bilmemiz gerekiyor. Yani sigorta fiyatıyla sigorta primi aynı şey değil. Sigorta fiyatında hiçbir artış yok ama prim iki katına çıkıyor, çünkü bedel artıyor. Sigortacıların maliyetleri arttı. Yani reasürans maliyetimiz arttı, enflasyon ve döviz kurunun en çok etkilediği sektörlerden bir tanesi biziz. Personel maliyeti arttı. Düne kadar sanayicinin varlık değerlerinin artması nedeniyle primler artmıştı, şimdi sigorta şirketlerinin maliyetleri arttığı için bu maliyet sigortalılara yansıtıldı" şeklinde konuştu.


Selva Eren

SİGORTALANAMAYAN SEKTÖRLER İÇİN YENİ YAPI

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, bazı sektörlerin sigortalanmasında sıkıntılar olduğunu belirterek, yapılandırılmış reasürans üzerinden bir yapı kuracaklarını söyledi. Selva Eren, "Bakanlığımızdan bu konuyla ilgili bir talebimiz olacak. Buna olumlu dönüş alırsak, riskli alanlarda faaliyet gösteren kimya, kağıt gibi sigortalanmasında zorluk çekilen sektörleri sigortalıyor olacağız" açıklamasında bulundu. Sigortalanamayan riskler için ÖRYM nezdinde yeni bir yapı kuracaklarını açıklayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, bazı sektörlerin sigortalanmasında sıkıntılar olduğunu belirterek, yapılandırılmış reasürans üzerinden bir yapı kurmak üzere olduklarını söyledi. Selva Eren, bir süredir sanayiciler ile sigortacılar arasında yaşanan sorunun sebebinin 2010 ile 2022 arasında sigorta şirketleri arasındaki rekabet olduğunu, ciddi bir reasürans kapasitesi fazlası bulunduğunu belirterek, "Bu yıllar arasında sanayiciler eksik fiyatlandırıldılar. Uzun seneler eksik fiyatlandırıldılar. Bugün gelinen noktada bir anda her şey değişince, her sene artması gereken rakamlar artmayıp bir anda arttığı için korkunç bir artışmış gibi gözüktü" şeklinde konuştu.



Zorunlu Trafik Sigortası'nda yeni dönem:

Trafik Teklif Platformu devreye alındı

Zorunlu Trafik Sigortası'nda süregelen arz sıkıntısını çözmek için 19 Şubat'ta uygulamaya alınan Trafik Teklif Platformu, sigortalıların ve sigorta aracılarının kısa sürede poliçeye ulaşmasını sağlayacak. Trafik ruhsatına sahip tüm sigorta şirketleri platforma üye olmak zorundayken sigorta aracıları isteğe bağlı olarak platforma üye olabiliyor.

Trafik sigortasındaki arz sorununu çözmek, sigortalıların mağduriyet yaşamasını önlemek ve sigorta aracılarını rahatlatmak amacıyla Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) nezdinde kurulan Trafik Teklif Platformu, 19 Şubat'ta hayata geçti. Platform, kısa sürede poliçe tanzim edilmesini hedefliyor. Geçtiğimiz sene Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) zorunlu trafik sigortasındaki arz sorununu çözmek için kurguladığı platformun 12 Mayıs 2023'te teknik altyapısı tamamlanmış ve 1 Haziran 2023'te belirlenen şehir ve basamakta test aşamasına geçilmişti. SEDDK'nın 31 Ocak 2024 tarihinde yayınladığı Sigorta Aracıları için Teklif Platformu Hakkında Genelge'de platformun çalışma usul ve esasları düzenlendi. Böylece platform yasal bir zemine oturtulmuş oldu. Genelgeye göre, trafik ruhsatına sahip tüm sigorta şirketleri platforma üye olmak zorundayken sigorta aracıları isteğe bağlı olarak platforma üye olabiliyor. Ek olarak sigorta aracıları, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin operasyon maliyetlerinin karşılanması amacıyla platforma üyelik ücreti ödemek zorunda. Üyelik ücretini ödemeyen aracıların üyeliği askıya alınacak. Platform üyelik ücretinin 250 lira olacağı konuşuluyor ancak henüz konuyla ilgili net bir açıklama yapılmadı. Ek olarak sigorta aracıları 27 sigorta şirketiyle ayrı ayrı anlaşma yapacağı için her bir anlaşma için harç ödemesi de yapması gerekecek.

ARACILIK SÖZLEŞMESİ YAPILACAK

Genelgede yalnızca platform üzerinden poliçe üretilmesi için Platform Aracılık Sözleşmesi ile bir aracılık ilişkisi kurulabileceği ifade ediliyor. Aracılık sözleşmesi ise şu kurallara göre yapılıyor:

- Teminat mektubu sunulması ya da kefalet sigortası istenemez.
- Sadece bir sigorta şirketi ile çalışılması gerektiğine ilişkin sınırlama konulamaz.
- Portföy hakkına zarar verecek herhangi bir düzenleme yapılamaz.

Platform üzerinden sigorta şirketiyle çalışmak için başvuru yapan sigorta aracısının talebinin sigorta şirketi tarafından 3 iş günü içerisinde sonuçlandırılması gerekiyor.
Eğer başvuru sonuçlandırılmazsa reddedilmiş sayılacak. Başvurusu reddedilen sigorta aracısı 3 ay içinde aynı sigorta şirketi ile çalışmak için başvuru yapamayacak.

ARACILARI KORUYAN MADDELER VAR

Platform Aracılık Sözleşmesi'nde sigorta şirketlerinin sigorta aracılarına kısıtlama yapmasını önleyici birtakım maddeler de bulunuyor.
Bu maddelerden ilki sigorta şirketlerinin platform üzerinden yapılacak işlemler kapsamında sigorta aracısının portföyünün belli kriterleri sağlamasına yönelik hedefler ya da sınırlamalar koyamayacak olması.
İkincisi ise sigorta şirketleri, platform üzerinden verilen teklifler ile düzenlenecek poliçelerin prim tahsilatına (taksit sayısı vb.) ilişkin olarak platform haricinde düzenlenen poliçelere kıyasla zorlaştırıcı koşullar belirleyemeyecek olması.

TEKLİF NASIL VERİLECEK?

Genelgeye göre teklif verme önceliği sigorta şirketlerinde olacak. Sigorta şirketlerine 10 dakika içerisinde teklif vermesi talep edilecek. Teklif verilirse şirketlerden alınan teklif numaralarından biri üzerinden poliçe düzenlenecek.
Peki, 10 dakika içerisinde sigorta şirketlerinden teklif gelmezse ne olacak? Genelge, teklif alınamaması durumunda Platform Aracılık Sözleşmesi kapsamında aracılık ilişkisi kurulan sigorta şirketlerinden 10 dakika içerisinde teklif vermesini talep edecek. Teklif verilirse bu şirketlerden alınan teklif numaralarından biri üzerinden poliçe düzenlenecek.
Her iki durumda da teklif verilemezse ve verilen teklifle gün sonuna kadar poliçe düzenlenmemişse bu durum poliçe düzenlemekten kaçınma hali olarak kabul edilecek. Platformda sınırlı süre içinde teklif hazırlanamamışsa sigorta şirketinin teklif verme zorunluluğu platform dışındaki üretim kanalları üzerinden devam edecek.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

DİĞER ÜLKE UYGULAMALARI

Dünyada da ülkemizde uygulama alınan Trafik Teklif Platformu'na benzer yapılar bulunuyor. Birkaçını sıralayacak olursak:

ABD: Assigned Risk Plan (diğer ismiyle Assigned Risk Pool) ve Joint Underwriting Association yapıları ile teminat bulunması zor olan ve sigortalanamayan risklerin sigortalanması gerçekleşiyor.

Belçika: Belçika hükümeti tarafından 2003 yılında hayata geçirilen "Tariferingsbureau Auto" isimli yapı, sigorta bulamayan veya ancak çok yüksek fiyatlı sigorta bulabilen sürücülerin sigortalanmasını sağlıyor. 3 sigorta şirketi tarafından reddedilme, en az 3 yüksek fiyat teklifi alma ya da sigorta şirketinden ret alma durumlarında buraya başvuru yapılıyor.

Fransa: "Tarife Merkez Bürosu" (Bureau Central de Tarification- BCT) mevcut. BCT, zorunlu sigorta kapsamında sigortalanması gereken kişilerin poliçe bulmasını garanti ediyor. Ret alan kişi bu büroya yönlendirilerek tercih ettiği sigorta şirketinden sigorta yaptırması sağlanıyor.

Hollanda: Sigortasızlıkla mücadele etmeyi kendine misyon olarak belirleyen De Vereende (eski adı Rialto), riskin büyüklüğü veya o riskle ilgili yeterli uzman bilgisinin bulunmaması sebebiyle sigorta bulunamayan risklerin sigortalanmasını sağlıyor.

TOBB SAİK BAŞKANI LEVENT KORKUT:

“Trafik sigortası acenteler için bir lokomotif”

19 Şubat’ta uygulanmaya başlayan Trafik Teklif Platformu hakkında açıklamalarda bulunan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, trafik sigortasının acenteler için bir başlangıç olduğunu belirterek, “Önemli olan müşteriyi trafik sigortasıyla içeri almak. O anlamda acente için lokomotif bir branş” dedi.

5N1S programına konuk olan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, 19 Şubat'ta uygulanmaya başlayan Trafik Teklif Platformu hakkında açıklamalarda bulundu. Tavan fiyat uygulaması sonrası trafik sigortasında sorunların baş gösterdiğine dikkat çeken Korkut, “Tavan fiyat uygularsanız ne olur? Sigortacılıkta eğer kötü riski içerde tutarken iyi riski içerde tutamazsanız fiyatı ne kadar yükseltirseniz yükseltin gereken sonucu alamazsınız. Şu an geldiğimiz nokta da bu. Uygulamada belirli olmayan sonuçlar ve tavanı belli olmayan sorumluluklar bugün trafikte yaşadığımız sorunu beraberinde getirdi. Şimdi hep beraber çözüm arıyoruz. Şu an trafik sigortasında yaşanan arz sorununu platformun çözmeyeceğini net olarak söyleyebilirim” ifadelerini kullandı.

‘TRAFİK SİGORTASI ACENTELER İÇİN BİR BAŞLANGIÇ’

Levent Korkut, acentelik talebinin SBM üzerinden gerçekleşeceğini belirterek, “Böylece acentelik talep edilen şirketin acentelik vermediği sistemde görülebilecek. Sigorta şirketi gerekli sayıda acentelik vermemişse trafik sigortası poliçesi kesmekten kaçınıyor sayılacak. Bu sistemin en iyi özelliği acentelik verip vermeyeni kayıt altına alıp şirketin davranışına göre otoritenin cezai müeyyide yoluna girilmesi. Genelgenin üçüncü maddesine göre acente, sigorta şirketine acentelik için başvuru yaptıktan sonra sigorta şirketi bu talebi üç iş günü içinde sonuçlandırmak zorunda. Eğer sonuç olumsuzsa acente 3 ay aynı sigorta şirketine acentelik talebinde bulunamıyor. Poliçe kesemeyen acente, müşterisi için yine poliçeye ulaşamamış oluyor. Acentenin en büyük handikabı bu. Trafik sigortası bir lokomotif. Trafik sigortasıyla müşteriyi içeri alıyoruz. Daha sonra konut, kasko, ferdi kaza, TSS gibi alabileceği ürün gamını satmaya çalışıyoruz. Trafik sigortası acenteler için bir başlangıç. Önemli olan müşteriyi trafik sigortasıyla içeri almak. O anlamda acente için lokomotif bir branş” şeklinde konuştu.

‘HEDEF SORUN ÇÖZMEK’

Korkut, platforma üyelik ücretinin 250 lira olarak düşünüldüğünü söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: “Platformun kurgulanması sürecinde platforma üye olan 27 sigorta şirketinin SBM moderatörlüğünde imzaladığı sözleşmeye acentelerin de imza atması sonucu tek sözleşmeyle bu 27 şirketten poliçe kesilebilecekti. Biz burada tescil muafiyeti getirilmesini istedik ancak bu sağlanamadı. Bu bir kamu hizmeti. Zorunlu yapılması gereken bir iş. Dolayısıyla herkes elini taşın altına koyup bu sorunun çözümünün yolunu aramalıyız. Sözleşme 3 bin 800 lira civarındaki tescil harcının ödenmesiyle tescil edilecek ve her şirketten otomatik olarak trafik sigortası poliçesi kesilebilecekti. En başta bu şekilde kurgulamıştık. Şimdi ise her bir sigorta şirketiyle sözleşme yapılacak ve her biri için ayrı bir harç ödemesi olacak. Bu da bir yük. Tek bir tescille bu işlem yapılabilir. Niyet iyi, hedef sorun çözmek. Otorite de çözüm odaklı.”

‘ORTAK AKLIN OLUŞTURULMASI GEREK’

Genelgede kaçınma hali sayılan platform üzerinden teklif verilmemesi ve verilen teklifle gün sonuna kadar poliçe tanzim edilmemesi durumunda uygulanacak yaptırımla ilgili de konuşan Korkut, şunları söyledi: “Otorite bu konudaki yaptırımları planlamıştır mutlaka ama SEDDK’nın daha önce yayınlamış olduğu genelgede de yer alan kaçınmanın en kötü sonucu trafik ruhsatının iptali. Ancak burada önemli olan nokta bunun sonunun ne olacağıdır. Sigorta şirketlerinin kaçınma sonucu ruhsatlarının birer birer iptal edilmesi durumunda ne olacak? Bu yönün de unutulmaması gerekiyor. Bence her şeyden önce çözüm adına sektör paydaşlarının bir araya gelip ortak aklın oluşturulması gerekiyor. Daha sonrasında düzenlemeler yapılmalı. Trafik sigortasındaki sorunların çözümlerinden biri de tarife ve poliçelerin nasıl kurgulanacağını sürücü davranışlarından yola çıkarak belirlemek. Diğeri ise serbest tarife.”





TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut’un konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

“Tasarruf farkındalığı Erken BES ile güçlendi”

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, geçen yılı beklentilerin üzerinde büyümeyle kapattıklarını söyleyerek sektördeki 10’uncu yaşlarını kutladıkları 2024 yılı için beklenti ve hedeflerini paylaştı. 10 yıllık deneyimle katılımcılarının yaşamlarına her alanda dokunan yenilikçi ürünler sunduklarını söyleyen Sincek, “Geçen yıl hem BES hem de sigorta tarafında önemli bir performans sergiledik. 10 yıl gibi bir sürede katılım esaslı sigorta ve emeklilikte yenilikçi, teknolojik gelişmeleri yakından takip eden, ihtiyaçlara yanıt üreten yaklaşımımızla sektörün önde gelen şirketlerinden biri olmaktan gurur duyuyoruz” dedi.

‘GENÇLERLE BÜYÜYORUZ’

“Katılım Emeklilik 2022’de 39 yaş, 2023’te ise 38 yaş ortalaması ile iki senedir en genç katılımcı kitlesine sahip” diyen Sincek, “Genç katılımcılarımızın Katılım Emeklilik’e olan teveccühü bizim için çok değerli. Türkiye’nin genç nüfusunun dinamizmi bizi de besliyor ve birlikte büyüyoruz” ifadelerini kullandı. Türkiye’de tasarruf farkındalığının güçlenmesinde Erken BES’in önemine de işaret eden Sincek, “Erken yaşlarda başlayan tasarruf alışkanlıkları gençlerimize hayata atılırken çok önemli avantajlar sağlıyor. Sektörde, 2021’de 170 bine, 2022’de 594 bine ulaşan 18 yaş altı katılımcı sayısı şu an 1 milyon 50 bini aştı. 2024'te sektörün 18 yaş altı BES’te 1 milyon 500 bin katılımcıyı aşmasını öngörüyoruz. Katılım Emeklilik olarak da 150 bin sözleşmeye ulaşmayı hedefliyoruz” dedi.



Ayhan Sincek

TSB birinci yıl dönümünde deprem bölgesindeydi



Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Kahramanmaraş depremlerinin 1’inci yıl dönümünde afet bölgesinde ziyaretlerde bulundu. 5 Şubat’ta Osmaniye ve Antakya’da başlayan ve 6 Şubat’ta Adana’da süren temaslarda, TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken’in yanı sıra TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyeleri Neslihan Neciboğlu ve Z. Mehmet Tuğtan ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı yer aldı. 5 Şubat'ta Osmaniye’de, saha hizmetlerini depremin ilk gününden bugüne aksatmadan sürdüren acenteleri ziyaret eden TSB heyeti, Hatay’da Antakya Ticaret ve Sanayi Odası’nın organize ettiği panelde bölge acenteleriyle buluştu. Depremin ardından gelinen aşamanın değerlendirildiği, acentelerin soru ve sorunlarının ele alındığı toplantılar, 6 Şubat 2024 Salı günü de Adana Ticaret Odası ve TOBB SAİK tarafından organize edilen buluşmayla devam etti. Sigorta sektörünün kapasitesinin daha fazla hasarı ödeyebilecek, millî ekonominin üzerinden daha çok yük alabilecek noktada olduğunun altını çizen TSB heyeti, bunun için sigortalı sayısının artması gerektiğini vurguladı. Kahramanmaraş depremlerinin ardından sigorta şirketleri 13,3 milyar lira nakdi yardım, 5,6 milyon lira değerinde konteyner, 92 tır, 9 ambulans, 10,4 milyon lira değerinde yardım gereçleri, 5,4 milyon lira değerinde hijyen malzemesi, 400 bin adet kıyafet, 4 sahra mutfağı, 300 bin gıda yardımı, TEV ile ortaklaşa 100 üniversite öğrencisine 4 yıllık burs imkânı sağladı. Sigorta sektörü 1’inci yılını geride bıraktığımız asrın felaketinin ardından bölgenin eski günlerine dönebilmesi adına desteklerini aralıksız şekilde sürdürüyor.

“2023’te ‘kusursuz fırtına’ yönettik; 2024’ten umutluyuz”

Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) sektörün 2023 yılını değerlendirdiği ve 2024 yılı öngörülerini paylaştığı toplantıda TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün adeta kusursuz fırtınanın yaşandığı bir dönemi başarıyla yönettiğini vurguladı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün 2023 yılını değerlendirmek ve 2024 yılı öngörülerini paylaşmak üzere TSB Merkezi’nde bir toplantı düzenledi. Toplantıda TSB Başkanı Uğur Gülen ile Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar, Taylan Türkölmez ve TSB Yönetim Kurulu Üyeleri Yavuz Ölken ve Cemal Kişmir ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı yer aldı. Buluşmada TSB Yönetimi, sektördeki gelişmelere yönelik değerlendirmelerde bulundu. 2023’ün kur belirsizlikleri, ekonomik dalgalanmalar, depremin yol açtığı hasarlar ve artan reasürans maliyetleriyle çok zor bir yıl olduğunu belirten TSB Başkanı Uğur Gülen, sektörün düşük mali gelir ve sigorta gelirleri nedeniyle toplam gelirinin %50’sinden fazlasından mahrum kaldığını söyledi. Sigorta sektörünün adeta ‘kusursuz fırtına’nın yaşandığı bir dönemi başarıyla yönettiğine dikkat çeken Gülen, 2024’ten daha da umutlu olduklarını ifade etti.

“Tüm bu zorluklar ‘Sigorta kıymet bilmektir’ anlayışına sıkı sıkı sarılmamız gerektiğini bir kez daha gösterdi” diyen TSB Başkanı Gülen, sözlerine şöyle devam etti: “Mali kayıpları telafi etmede sigortalı olmak kritik değerde. Gelişmiş ekonomilerdeki sigortacılıkta, bireysel ve kurumsal risk yönetimi geniş yer tutuyor ve yaşanan kayıpların önemli bir kısmı sigorta sistemi tarafından karşılanıyor. Türkiye’nin sigorta sektörü olarak, ülkemizin gelişmiş ekonomiler arasındaki hak ettiği yere ulaşması için sigortalanma bilincinin tabana yayılmasının ne denli kıymetli olduğunu biliyor, çalışmalarımızı bu hususta yoğunlaştırıyoruz.”

‘ÇATI KANUN EN ÖNEMLİ ÖNCELİKLERDEN BİRİ’

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, sigortalılık oranlarının yükseltilmesi gerektiğini ifade ederek, “Hala sektör gündeminin birinci sırasında trafik branşı duruyor. Kentsel dönüşüm tamamlanana, beklenen Marmara depremine karşı altyapımız oluşana kadar trafik meselesini ikinci plana atmamız lazım. Bugüne kadar sigorta sektörü tazminat ödeyen bir sistem olarak algılandı. Oysa ki o işin en kolay tarafı. Artık hasar ödemeyen bir sigorta şirketi yok. Bizim artık riskleri öngörebileceğimiz, öngördüğümüz riskleri yönetebileceğimiz, bunlardan önleyebileceklerimizi önleyebileceğimiz bir sigorta sistemine geçmemiz lazım. Hep birlikte bu farkındalığı artırmamız gerekiyor. Her şeyden önce öyle itibarlı bir mesleğin bir çatı kanunun olması, bütün sektör adına en önemli önceliklerden biri. Bu konuda hazırlıklarımızı büyük oranda tamamladık. Birçok konuda stratejik çalışmalarımızı ve dokümanlarımızı ürettik” şeklinde konuştu.



TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TSB Yönetim Kurulu Üyesi Cemal Kişmir, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez, TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken.

‘SİGORTA SEKTÖRÜ BÜYÜRSE TÜRKİYE BÜYÜR’

Sigortacılığın millî ekonomiye, böylece Türkiye’ye ve tüm vatandaşlara çok çeşitli şekillerde fayda sağladığını vurgulayan Gülen, bu katkıları şöyle açıkladı: “Türk sigorta ve emeklilik sektörünün, sağladığı doğrudan ve dolaylı istihdam yaklaşık 200 bin kişi ve bu rakam, sağlık sektörü ve taşıt onarım sektörü gibi yan sektörlerle katlanarak artıyor. Kurumlar vergisi ve dolaylı vergiler göz önüne alındığında devletimize yılda 48 milyar lira fayda sağlıyoruz. Yine sektör olarak sağladığımız teminat, Gayrisafi Millî Hasıla’nın 30 katını buluyor. Öte yandan sigorta ve emeklik fonları, spekülatif hareketlerden uzak nitelikte olduklarından ekonomide stabilizatör etkisi yapıyorlar. Vatandaşların varlıklarının ve geleceklerinin korunması kadar yatırım, üretim, ihracat, ticaret ve istihdamın millî ekonomiye sunduğu katma değerin sürdürülebilirliğinde de kritik önem arz eden bir sektörüz.”

Sigortacılığın, bankacılıktan sonra, ülkemiz finansal sistemine en fazla katkıyı sağlayan ikinci sektör olduğunu belirten Gülen, bu katkıyı büyütmek ve %5 olan sistem içindeki payı katlayarak ülkemizin ve vatandaşlarımızın geleceğine daha güçlü koruma sağlamak için çalıştıklarının altını çizdi. Dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasındaki Türkiye’nin sigorta sektörünün bu doğrultuda gelişerek, bulunduğu 38’inci sıradan çok daha iyi yerlere gelmesi gerektiğini belirten Gülen, “Sigorta ve emeklilik sektörünün büyümesi sayesinde Türkiye de büyüyecek” dedi. Sektörün sağladığı ve sağlayabileceği katkıların daha iyi anlaşılması için Kahramanmaraş depremlerinin doğru analiz edilmesi gerektiğini belirten TSB Başkanı Gülen, sektörün hızlı aksiyon alarak hasar ödemelerinde çok başarılı bir sınav verdiğini ifade etti. Gerek 6 Şubat depremlerinde gerekse de bundan sonra yaşanabilecek olası afetlerde çok daha fazlasını yapabilecek güce ve sağlamlığa sahip sektörün ihtiyacının sigortalı sayısının artması olduğunu vurguladı. Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü: “Kahramanmaraş depremleri için devletin bütçesinden ayrılan pay 105 milyar dolar. Sektörümüz bunun 5 milyar dolarlık kısmını üstlenmiş durumda. Sigortalanma bilincimiz ve sigortalı varlıklarımız daha yüksek olsaydı, sektör olarak devletimizin üzerinden bu yükü alabilirdik. Bu da vatandaşlarımıza daha fazla yatırım, istihdam ve olanak olarak geri dönerdi. Burada bizi en çok üzen hususlardan biri sigortalanma davranışının risk gerçekleştikten sonra ortaya çıkması, ardından ise sürdürülememesi. 6 Şubat depremleri ile sigortalanma talebinde çok hızlı bir artış olsa da bu durum 2 ay sonra sönümlenerek geçen yılın aynı döneminin bile altında kaldı. Türkiye’nin bir deprem ülkesi olduğunu, ayrıca iklim krizi nedeniyle dünyanın pek çok ülkesi gibi yeni afet riskleriyle karşı karşıya olduğunu hiç unutmamalıyız.”

Olası Marmara depremi için öngörülen hasarın 325 milyar dolar olduğunu belirten Gülen, bunun yalnızca yaklaşık %10’unun sigortalı olduğunu hatırlattı. Sektörün ödediği ve üstlendiği tazminatlarla yalnızca 2023 yılında ‘günde 260 bin kişinin’ hayatına dokunduğunu ve günlük 1,2 milyar lira gibi bir tutarı ekonomiye döndürdüğünü ifade eden TSB Başkanı Gülen, “Farkındalığı ve buna bağlı olarak sigortalanma oranlarını artırarak çok daha iyi sonuçlar almamız, ülkemizin ve vatandaşlarımızın geleceğini korumamız mümkün” diye konuştu.

‘MODELLEMELERİMİZİ DEĞİŞTİRMEK ZORUNDAYIZ’

TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, Kahramanmaraş depremlerinde 250 yıllık verilerin dikkate alınarak yapıldığı modellemelerin yetersiz kaldığını belirterek, “Modellemelerimizi değiştirmek zorundayız. Marmara depremi için daha hızlı olmak zorundayız. Depremle birlikte diğer tüm afetlere karşı da fiyatlama ve kapasite olarak hazır olmalıyız” dedi. “Deprem ve afetlere hazırlıklı olma adına bu ülkenin reasürans sarmalından da kurtulması gerek” diyen Ölken, “Sektörün toplam ödenmiş sermayesi 20 milyar lira, özkaynağı 130 milyar lira. Sene kapanışında bunları yeterli mi göreceğiz. Konservasyonlarımızı artırmamız gerek. Çünkü konservasyon düşük, reel sektörün riski daha yüksek olunca daha yüksek fiyat ve maliyet ödeniyor. Reasürans sarmalından kurtulmak için sektör özkaynağını, sermayesini ve konservasyonunu artıracak ve dışa olan bağımlılığı katastrofik risklerde biz sağlayacağız” şeklinde konuştu.

‘PRİMLERİN ARTMAMASI İÇİN YOLLAR ARIYORUZ’

TSB Başkanı Uğur Gülen, trafik sigortalarındaki prim artışları konusuna da açıklık getirdi. Prim hesaplamalarının ilgili branştaki hasarın gerçekleşme sıklığı ve hasarın maliyeti dikkate alınarak ve önümüzdeki dönemde meydana gelebilecek maliyet artışlarına dair tahminlere dayanılarak yapıldığının altını çizen Gülen, araç ve yedek parça maliyetlerinden ve asgari ücrete kadar ilgili her kalemde yaşanan artışın primleri önemli ölçüde etkilediğini belirterek, “Sigorta sektörü olarak primleri belli düzeyde tutmayı dert ediniyoruz. Sağlık sigortalarıyla ilgili alternatif sağlık hizmet kuruluşlarının (üniversite hastaneleri) anlaşmalara dâhil edilmesi, motor branşında ise yerli yedek parça kullanımının artırılması, hasar ödemelerinin hızlandırılması vb. gibi birçok alanda çözüm arayışlarımızı sürdürüyoruz” dedi. Sigortalı sayısının artmasının primler hususunda da son derece kritik olduğunu vurgulayan Gülen, trafik gibi zorunlu sigortaların mutlaka ayrı değerlendirilmesi gerektiğini belirterek, “Trafik sigortaları için serbest tarife olmazsa olmaz. Sektörün serbest tarifeye geçmesiyle trafik sigortasındaki sorunlar kendiliğinden çözülecektir” diye konuştu.

'ÖNCE SERBEST TARİFE'
TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken de trafik sigortasındaki sorunlara vurgu yaparak, "Bugün iyi ve kötü sürücüyü ayrıştıramayan bir sisteme sahibiz. Önce iyi sürücüler korunmaya başlanmalı. Yarı esnek tarifeye geçmek olmazsa olmaz. Sektör, trafik sigortalarında kâr etme peşinde değil ama sürdürebilir fiyatlamanın peşinde. Sektör önce yarı esnek, devamında da daha esnek serbest tarifeye ve ardından da doğrudan tazmine gitmek zorundadır. Serbest tarifeye adım atmadığımız müddetçe bize bir sihirli değnek lazım" dedi. Trafik Teklif Platformu'na da değinen Ölken, şöyle konuştu: "Bizim yolumuz önce yarı esnek tarife, sonra serbest tarifedir. Şu an zaten sigorta şirketlerinin arzını kontrol eden bir kaçınma genelgesi var. Sigorta şirketlerinin de bir risk ve sermaye yeterlilik iştahları var. Dolayısıyla sistem şu an bir dengede yürüyor ama bu platform bir yıl öncesinden beri konuşulan bir şeydi. Platformun amacına ulaşmadığı kanaatindeyim. Rakamlar da onu gösteriyor. 10 binde 4 gibi rakamları konuşuyoruz. Poliçeleşme yine konvansiyonel metotlarla devam ediyor. Dolayısıyla bu platform burada duracaktır ama yolumuzun serbest tarife yolu olması gerekmektedir."

'MİLLİ BİR SORUMLULUK ÜSTLENİYORUZ'
Sigorta ve emeklilik sektörünün büyümesinin millî ekonomi için ihtiyaç duyulan kısa, orta ve uzun vadeli kaynağı sağlayacağını, vatandaşların daha korunaklı hâle geleceğini, yurt içi kaynakların artacağını ve banka dışı finansal piyasaların derinleşmesiyle ekonomideki dalgalanmalara karşı stabilizasyonun korunacağını vurgulayan TSB Başkanı Uğur Gülen, tüm bunların uluslararası yatırımın ve istihdamın artarak sürmesini sağlayacağını belirtti. Gülen, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu millî bir sorumluluktur. Bir yandan vatandaşlarımızın varlıklarını korumak, diğer yandan ülkemize sağlanacak yatırımların önünü açmak ve devletimizin üzerindeki yükü alarak büyük ve güçlü Türkiye için hizmet sağlıyoruz. Birliğimiz, tüm üye şirketleriyle birlikte bu koruma çemberini daha da büyütmek, ülkemizi hak ettiği yere getirmek için millî bir sorumluluk bilincine sahip. Ancak unutmayalım ki bu topyekûn bir mücadele. Sigorta şirketleri, acenteler, kamudaki paydaşlarımız ve artan sigortalılarımızla bu anlayışa sahip olmalı, güvenli ve refah dolu bir gelecek için omuz omuza vermeliyiz."

'TAMAMLAYICI BİR SİSTEM GEREKİYOR'
BES'le ilgili açıklamalarda bulunan TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin sigorta sektörü adına önemli bir başarı hikâyesi olduğunu söyleyerek "Çok ciddi bir fon büyüklüğü var. Bir taraftan milyonlarca katılımcının iyi getirilere ulaşması sağlanırken diğer taraftan da sanayici ve işletmecinin finansman ihtiyacını sağlayan bir sektör haline geldik" dedi. Türkölmez, bugün Türkiye'de çözülmesi gereken en önemli konulardan birinin maaş açığı olduğuna dikkat çekerek, "Bu nedenle tamamlayıcı bir sistem gerekiyor. Çoğumuzun kabul ettiği Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Sistemi'nin dönüşümüyle bunu 2024 yılında da hep birlikte gerçekleştirebileceğimizi düşünüyoruz" açıklamalarında bulundu.

'FİNANSAL OKURYAZARLIK SON DERECE ÖNEMLİ'
Finansal okuryazarlık olmadan finansal dayanıklılık olmayacağının altını çizen TSB Yönetim Kurulu Üyesi Cemal Kişmir ise, "Finansal okuryazarlık gerek bizler açısından gerekse düzenleyici açısından son derece önemli. Sigorta özelinde geliştirilmesi için çalışmalarımız var. Finansal okuryazarlık arttıkça sadece finansal dayanıklılığın değil aynı zamanda sürdürülebilirlik konusunda müşteri tarafındaki bilincin artacağı görüşündeyim. Buradaki düzenlemelerin zaman içerisinde geleceği görüşündeyim" diye konuştu.

DASK: Tüm gücümüzle vatandaşlarımızın yanındayız

Geçtiğimiz yıl 6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş depremlerinin 1'inci yıl dönümü nedeniyle açıklamalarda bulunan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), depremin yaşandığı ilk günden beri kurum olarak önceliklerinin sigortalıların tazminatlarına bir an önce kavuşmaları olduğunu belirtti. Kurumun açıklamasında şu ifadelere yer verildi: "Deprem öncesi attığımız önemli adımlar sayesinde, böylesi büyük bir depreme operasyonel ve finansal olarak hazırdık. DASK olarak depremin hemen ardından, Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezimizdeki mevcut ekiplerimize İstanbul ekiplerimizin de katılımıyla tam kadro çalışmalarımızı başlattık. Hasar ödemelerinin çok hızlı yapılabilmesi için, yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalarda sigortalıların ihbarını dahi beklemeden T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından resmi hasar tespitleri tamamlanmış konutların listelerinden hasar dosyaları resen açarak hasar süreçlerini yürüttük. Böylece depremin üzerinden henüz 24 saat geçmeden ilk hasar ödememizi gerçekleştirdik. Kurumumuza gelen hasar ihbarlarına ilişkin çalışmalarımız devam etti ve Ocak 2024 itibarıyla tarafımıza bildirilen yaklaşık 600 bin adet hasar ihbarına karşılık, tazminat ödeme tutarımız toplam 35 milyar liraya ulaştı. Tüm bunların yanında, 1 Ocak 2024 tarihi itibarıyla geçerli olmak üzere Zorunlu Deprem Sigortası tarifesini güncelledik. Poliçe başlangıç tarihi 1 Ocak 2024 tarihi ve sonrası olan tüm poliçelerin teminatları güncel bedeller üzerinden hesaplanırken, teminatlar enflasyon koruması altında olacak. Teminatlar her ay, belirlenen enflasyon oranına göre ek prim ödemesi yapılmadan güncellenecek."

Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar oldu

Ankara Sigorta'da üst düzey atama gerçekleşti. Ersin Tüvar, Ankara Sigorta Genel Müdürü olarak atandı ve 23 Şubat 2024 tarihinde görevine başladı.

Ersin Tüvar kimdir?
İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu Ersin Tüvar, yüksek lisans eğitimini Yönetim ve Organizasyon alanında tamamladı. 2006'da Yapı Kredi Emeklilik'te sektöre adım atan Tüvar, Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinde teknoloji, mali işler, aktüerya, underwriting, operasyon, hasar, hukuk ve rücu süreçlerindeki dönüşümlere öncülük etti. Tüvar, 20 yıla yakın kariyeri boyunca, sürdürülebilir kârlı büyümeye ve teknolojik dönüşüme yönelik yenilikçi adımları hayata geçirdi. Tüvar, son olarak Ray Sigorta'da genel müdür yardımcılığı görevini üstleniyordu.





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

Adendum

Sektörde büyüme sürüyor: 2023 prim üretimi 486 milyar lira

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2023 yıl sonu prim üretimi verilerini paylaştı. Verilere göre 2023 yılı Aralık sonu itibarıyla toplam prim üretimi 2022 yıl sonuna göre %106,8 artış ile 485 milyar 920 milyon lira olarak gerçekleşti. Üretimin 429 milyar 227 milyon lirası hayat dışından gelirken 56 milyar 692 milyonu hayat tarafından geldi. En yüksek üretimin gerçekleştiği branşlar ise trafik (118 milyar 45 milyon lira), kasko (84 milyar 211 milyon lira), hastalık-sağlık (70 milyar 762 milyon lira), yangın ve doğal afetler (65 milyar 477 milyon lira) ve genel zararlar (44 milyar 831 milyon lira) oldu.

Türkiye Sigorta Birliği'nin derlediği verilere göre 2023 yıl sonu toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre %106,8 artışla 485 milyar 920 milyon liraya ulaştı. Katılım sigortacılığı tarafında toplam prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre %103 artış ile 24 milyar 466 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

PRİM ÜRETİMİ EN YÜKSEK 5 BRANŞ (01.01.2023-31.12.2023)

Branş	2023/12	Pay (%)	2022/12	Pay (%)	Değişim (%)	Reel Değişim (%)
Trafik	118.045.271.303	27,5	57.587.840.154	28,2	105	24,4
• Zorunlu Trafik (Yeşil Kart hariç)	107.344.707.516	25	52.923.773.277	25,9	102,8	23,1
• Yeşil Kart	2.319.056.668	0,5	1.446.837.786	0,7	60,3	-2,7
• Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk	8.381.507.119	2	3.217.229.091	1,6	160,5	58,1
Kasko	84.211.963.060	19,6	44.514.428.282	21,8	89,2	14,8
Hastalık-Sağlık	70.762.053.849	16,5	30.058.996.315	14,7	135,4	42,9
Yangın ve Doğal Afetler	65.477.458.289	15,3	27.337.045.896	13,4	139,5	45,4
Genel Zararlar	44.831.626.592	10,4	21.952.997.498	10,8	104,2	23,9

KASKO ALT BRANŞ TEMİNAT ADET VE PRİM ÜRETİMİ (01.01.2023-31.12.2023)

Araç Tipi	Alt Branş Teminat Adet	Yazılan Prim
1-Otomobil	7.189.587	53.057.744.004
2-Taksi	7.477	133.553.483
3-Minibüs (Sürücü Dahil 9-15 koltuk)	119.167	1.185.619.685
4-Otobüs (Sürücü dahil 16-30 koltuk)	45.019	676.802.875
5-Otobüs (Sürücü dahil 31 ve üstü koltuk)	14.316	1.298.311.278
6-Kamyonet	1.451.929	8.390.687.577
7-Kamyon	136.676	4.461.689.957
8-İş Makinesi	9.043	143.214.027
9-Traktör	483.225	2.316.951.296
10-Römork	141.852	2.032.426.215
11-Motosiklet ve Yük Motosikleti	189.271	256.690.835
12-Tanker	6.310	206.705.245
13-Çekici	206.592	9.301.738.992
14-Özel Amaçlı Taşıt	20.197	517.441.729
15-Tarım Makinesi	2.341	81.637.109
TOPLAM	**10.023.000**	**84.061.214.306**

TRAFİK (YEŞİLKART HARİÇ) ALT BRANŞ TEMİNAT ADET VE PRİM ÜRETİMİ (01.01.2023-31.12.2023)

Araç Tipi	Alt Branş Teminat Adet	Yazılan Prim
Otomobil	14.614.123	53.611.668.606
Taksi	83.998	847.782.860
Minibüs (Sürücü dâhil 9-15 koltuk)	418.489	2.700.883.695
Otobüs (Sürücü dâhil 16-30 koltuk)	123.772	1.185.606.276
Otobüs (Sürücü dâhil 31 ve üstü koltuk)	30.946	765.236.445
Kamyonet	4.076.039	20.638.411.803
Kamyon	422.568	4.478.182.223
İş Makinesi	63.104	200.708.661
Traktör	1.295.795	863.741.729
Römork	1.385	4.182.794
Motosiklet ve Yük Motosikleti	1.805.998	3.126.387.342
Tanker	17.301	105.215.831
Çekici	350.477	5.327.344.742
Özel Amaçlı Taşıt	386.432	695.141.588
Tarım Makinesi	8.217	10.854.509
TOPLAM	**23.698.645**	**94.561.349.103**

SATIŞ ŞEKLİ BAZINDA PRİMLER (01.01.2023-31.12.2023)

Branş Adı	Yazılan Primlerin Satış Şekli Bazında Dağılımı: Tele-Satış	E-Ticaret	Geleneksel	Yazılan Primlerin Satış Şekli Bazında Payları: Tele-Satış (%)	Geleneksel (%)	E-Ticaret (%)
Hayatdışı Toplam	1.332.391.511	1.134.990.474	426.760.605.481	0,3	0,3	99,4
Hayat Toplam	1.451.403.367	8.395.754.264	46.845.311.377	2,6	14,8	82,6
Genel Toplam	**2.783.794.877**	**9.530.744.739**	**473.605.916.858**	**0,6**	**2**	**97,5**

Kasko branşında ise 2023 yılında 84 milyar 61 milyon liralık prim yazıldı. Toplamda 10 milyon 23 bin poliçe kesildi. Hem poliçe adeti hem de prim olarak başı çeken araç tipi yine otomobil oldu. 2023 yılında otomobillere 7 milyon 189 bin adet trafik poliçesi kesildi ve 53 milyar 57 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti.

Alt branş teminat adetleri verilerini incelediğimizde 2023 yıl sonunda 159 milyon 180 bin adedi hayat dışı; 42 milyon 815 adedi hayat ve emeklilik şirketlerinden gelmek üzere toplamda 201 milyon 995 bin adet poliçe üretildi. Sigortalı adedi ise 31 milyon 286 bin adedi hayat dışı ve 32 milyon 292 bin adedi hayat ve emeklilik şirketlerinden olmak üzere toplamda 63 milyon 579 bin adede ulaştı.

Yazılan primlerin satış şekli bazında dağılımı ve paylarına baktığımızda en çok geleneksel kanallardan poliçe satışı yapıldığını görüyoruz. Geleneksel kanallardan toplamda 473 milyar 605 milyon adet poliçe kesilmiş. Geleneksel kanalları ise, tele satış ve e-ticaret takip ediyor. Ancak aradaki fark oldukça fazla. Geleneksel kanalların, poliçe satışlarını domine ettiğini görüyoruz.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA 24 MİLYARLIK PRİM ÜRETİMİ

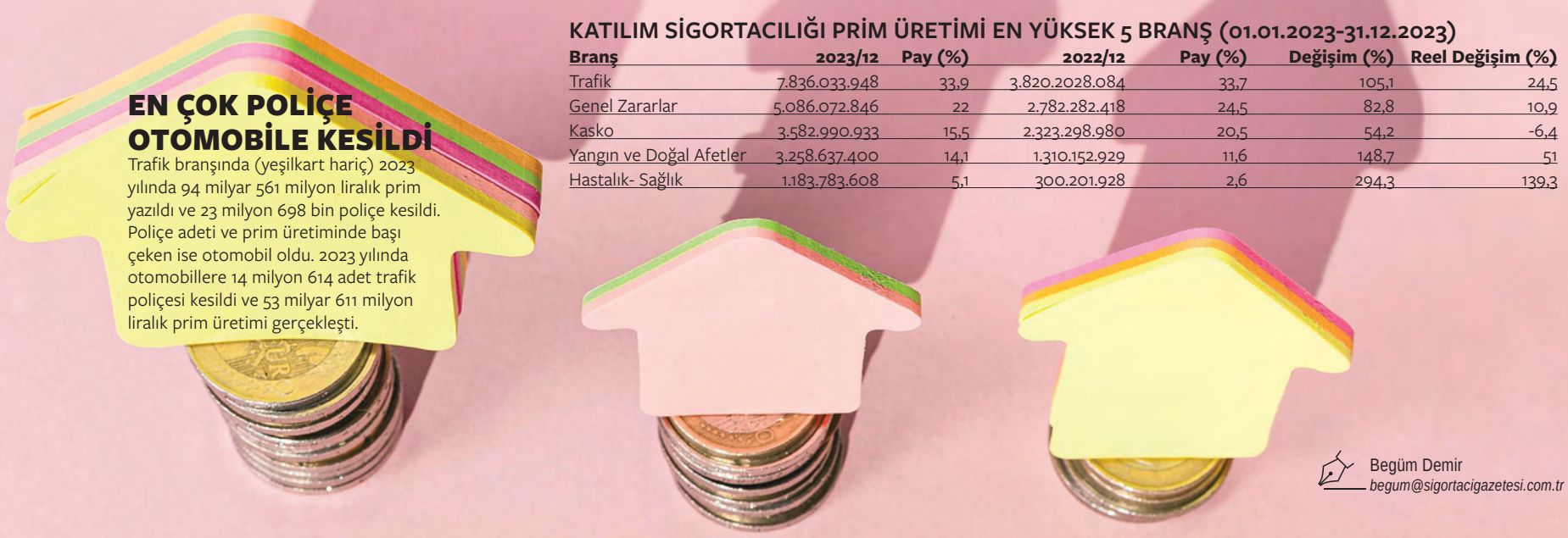
2023 yılı Aralık sonu katılım sigortacılığı verileri de Birlik tarafından açıklandı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre 2023 yılında katılım sigortacılığında toplam prim üretimi 2022 yılına göre %103 artış ile 24 milyar 466 milyon lira olarak gerçekleşti. Prim üretimi en yüksek
5 branş ise şöyle sıralanıyor:
1. Trafik: 7 milyar 836 milyon lira
2. Genel zararlar:
5 milyar 86 milyon lira
3. Kasko: 3 milyar 582 milyon lira
4. Yangın ve doğal afetler:
3 milyar 258 milyon lira
5. Hastalık sağlık:
1 milyar 183 milyon lira

KATILIM SİGORTACILIĞI PRİM ÜRETİMİ EN YÜKSEK 5 BRANŞ (01.01.2023-31.12.2023)

Branş	2023/12	Pay (%)	2022/12	Pay (%)	Değişim (%)	Reel Değişim (%)
Trafik	7.836.033.948	33,9	3.820.2028.084	33,7	105,1	24,5
Genel Zararlar	5.086.072.846	22	2.782.282.418	24,5	82,8	10,9
Kasko	3.582.990.933	15,5	2.323.298.980	20,5	54,2	-6,4
Yangın ve Doğal Afetler	3.258.637.400	14,1	1.310.152.929	11,6	148,7	51
Hastalık- Sağlık	1.183.783.608	5,1	300.201.928	2,6	294,3	139,3

EN ÇOK POLİÇE OTOMOBİLE KESİLDİ

Trafik branşında (yeşilkart hariç) 2023 yılında 94 milyar 561 milyon liralık prim yazıldı ve 23 milyon 698 bin poliçe kesildi. Poliçe adeti ve prim üretiminde başı çeken ise otomobil oldu. 2023 yılında otomobillere 14 milyon 614 adet trafik poliçesi kesildi ve 53 milyar 611 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti.



Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Kredi hayat sigortalarında BSMV istisnası uygulanmaya devam etmeli

Kredi hayat sigortalarını BSMV kapsamında değerlendiren EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, kredi hayat sigortalarında BSMV istisnasının uygulanmaya devam edilmesi gerektiğini belirtti.



Kredi hayat sigortalarını Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) kapsamında değerlendiren EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, şu açıklamalarda bulundu:
"28.12.2023 tarihinde yayımlanan Torba Kanun ile Gider Vergileri Kanunu'nun 29'uncu maddesinin birinci fıkrasının (i) bendi değiştirildi. Değişiklik sonrasında madde (i); "(Emeklilik sözleşmeleri, hayat sigortaları ve hayat sigortalarında ferdi kaza, hastalık sonucu maluliyet ve tehlikeli hastalıklar teminatlarının da ek teminat olarak verildiği sözleşmeler de dahil) sağlık sigortaları ile ihracata ait nakliyat sigortalarında ve 06.12.2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanununun 57'nci maddesinin birinci fıkrasında tanımlanan konut finansmanı kapsamında, kredinin kullanıldığı tarih itibarıyla üzerine kayıtlı konuta sahip olmayan tüketicilere kullandırılan konut kredileri ile bu kredilerin refinansmanı dolayısıyla yapılan sigortalarda sözleşme ve poliçe üzerinden alınan paralar" halini aldı. Yapılan değişiklik ile maddeye, BSMV istisnası uygulanması için kısaca "üzerine kayıtlı konuta sahip olmayan tüketicilere" ifadesi eklendi.

'KREDİ FAİZLERİNE DE BSMV İSTİSNASI SAĞLANIYOR'

İlgili madde hem kapsamdaki kredilere ilişkin ödenecek faizlere hem de kapsamdaki sigorta poliçelerine BSMV istisnası sağlıyor.
Maddenin gerekçesinde ise geniş bir ifadeyle istisnanın kısıtlanma amacı "barınma ihtiyacını aşan konut edinimi" olarak tanımlanıyor.
İlgili gerekçe sonunda da bir genelleme yapılıp söz konusu kredi işlemlerine ilişkin yapılan sigortalar dolayısıyla lehe alınan paralar" şeklinde, şartı sağlamayan tüm poliçelerin istisna dışında olacağı gibi yorumlanacak bir ifade eklendiği görülüyor.

'HAYAT SİGORTALARI DA BSMV'DEN İSTİSNA'

Her ne kadar ilgili gerekçedeki ifade kafa karıştırıcı olsa da yukarıdaki BSMV istisnası maddesi dikkatli okunduğunda, konut kredisinden bağımsız olarak bahse konu olan madde içinde hayat sigortaları BSMV'den istisnadır.
Bu nedenle yapılan değişikliğin; istisna şartlarını sağlamayan konuta ilişkin ev, yangın ve benzeri sigortalar üzerinde etkisi olduğu yani bu poliçelerde BSMV hesaplanması sonucunu doğurduğu açıktır.

'HAYAT SİGORTALARINDA İKİ İSTİSNA SÖZ KONUSU'

Ancak kredi hayat sigortalarında iki istisna söz konusudur.
Bu düzenlemeyle bir istisna uygulaması değişse de bir diğer istisna olan hayat sigortalarının BSMV'den istisna olması durumu, aynı şekilde devam ettiğinden kredi hayat sigortalarında BSMV istisnası uygulanmaya devam edilmesi gerektiği değerlendiriliyor.
Bir diğer konu da değişiklik sonucunda oluşan yeni istisnanın artık Türk vatandaşı olmayan (Örneğin, Türk vatandaşlığından Alman vatandaşlığına geçmiş bir gurbetçi) kişilere uygulanıp uygulanmayacağıdır. Yukarıda değindiğimiz üzere kanun veya kanun gerekçesinde kredi kullananın tabi olduğu ülke hüviyetine ilişkin bir düzenleme bulunmuyor. Değişiklikte referans verilen Sermaye Piyasa Kanunu maddesinde 'Konut finansmanı, konut edinmeleri amacıyla tüketicilere kredi kullandırılması, konutların finansal kiralama yoluyla tüketicilere kiralanması, sahip oldukları konutların teminatı altında tüketicilere kredi kullandırılması ve bu kredilerin yeniden finansmanı amacıyla kredi kullandırılmasıdır. Konut finansmanı kuruluşları, konut finansmanı fonları ve ipotek finansmanı kuruluşlarının bu kredilere ve alacaklara dayalı veya bunların teminatı altındaki işlemleri de bu kapsamdadır' hükmü yer alıyor. Ancak ilgili kanunda yabancı ve Türk olarak tüketici ayrımı bulunmuyor.

'YABANCILAR DA İSTİSNADAN FAYDALANABİLİYOR'

Konu ile ilgili 19.01.2024 tarihli Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından verilen bir mukteza da söz konusudur. Öte yandan muktezada "Kredi başvurusunda bulunacak müşterilerin üzerine kayıtlı konut veya konut hissesi olup olmadığının kontrolünün, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün TAKBİS sistemi üzerinden yapılması suretiyle veya başka bir suretle tevsik edilerek söz konusu istisnanın uygulanması, bankaların sorumluluğundadır" açıklaması mevcut.
Bu nedenle yabancıların (Türk vatandaşı olmayan kişiler) da gerekli belgelendirme yapıldığı durumda, poliçelere ilişkin BSMV istisnasından faydalanabileceğini düşünüyoruz.
Bu tip bir sınırlama isteniyorsa dahi, bunun kanunda yapılması gerekir."



2024 Küresel Riskler Raporu yayınlandı:

Ekstrem hava koşulları 2024 risk görünümünde ilk sırada



Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) yayınladığı 2024 Küresel Riskler Raporu'na göre çevresel riskler, bu yılın risk görünümünü domine ediyor. 2024 yılında küresel ölçekte bir krize yol açma olasılığı en yüksek riskler arasında ise ekstrem hava koşulları ilk sırada.

Dünya Ekonomik Forumu (WEF), 2024 Küresel Riskler Raporu'nu yayınladı. Bu yıl 19'uncu edisyonu yayınlanan raporda, yaklaşık bin 500 uzmanın öngörülerini toplayan Küresel Risk Algılama Anketi'nin (GRPS) çıktıları yer alıyor. Rapor, ekonomilere ve toplumlara yönelik bugün, 2 ve 10 yıl boyunca algılanan en ciddi riskleri analiz ediyor. Bu analiz ise önümüzdeki 10 yılda küresel risklerin gerçekleşmesini ve yönetilmesini şekillendirecek dört yapısal etki aracılığıyla bağlamlandırılıyor. Bu etkiler şunlar:
1. İklim değişikliği
2. Demografik ayrışma (nüfusların büyüklüğünde, büyümesinde ve yapısında meydana gelen değişiklikler)
3. Teknolojik hızlanma
4. Jeostratejik değişimler

Rapor, bu alanların her birinde birtakım koşulların geliştiğine ve bu dönüşümün belirsizlik ve volatilite olarak karakterize olduğuna dikkat çekerken toplumların bu değişen etkilere uyum sağlarken küresel risklere hazırlanma ve bu risklere yanıt verme kapasitelerinin etkileneceğini belirtiyor.

2024'ÜN İLK 5 RİSKİ

GRPS sonuçlarını incelediğimizde çevresel riskler, bu yılın risk görünümünü domine ediyor. Uzun vadede neredeyse tüm çevresel riskler ilk 10'da yer alıyor. 2024 yılı özelinde küresel ölçekte bir krize yol açma olasılığı en yüksek risklere baktığımızda ekstrem hava koşulları, katılımcıların %66'sının (GRPS katılımcılarının üçte ikisi) oyuyla ilk sırada yer alıyor. Bu riski yapay zekânın ürettiği yanlış bilgi ve dezenformasyon (%53) ile toplumsal ve/veya siyasi kutuplaşma (%46) takip ediyor. Yaşam maliyeti krizi (%42) ve siber saldırılar (%39) geçen seneki anket sonuçlarında olduğu bu sene de katılımcılara endişe veren riskler arasında yer alıyor.

KISA VADELİ RİSKLER

Raporda, GRPS katılımcılarına kısa vadede (2 yıl) meydana gelmesi muhtemel riskleri sıralaması istendiğinde ise şöyle bir tablo ortaya çıkıyor. Enflasyonun 7, ekonomik gerilemenin ise 9 numaradan giriş yapmasıyla ekonomik riskler ilk kez bu listeye girdi. Yanlış bilgi ve dezenformasyon sıralamada birinci sıraya yerleşti. Toplumsal kutuplaşma, kısa vadede üçüncü en ciddi risk olarak listede yerini alıyor. Raporda toplumsal kutuplaşmanın diğer riskleri tetikleme ve bunlardan etkilenme potansiyeli en yüksek olan en merkezi risklerden biri olduğu belirtiliyor. Geçen yıl da listede olan ekstrem hava olayları, bu yılki listede ikinci sırada yer alıyor.

UZUN VADELİ RİSKLERDE ÇEVRESEL RİSK BASKINLIĞI

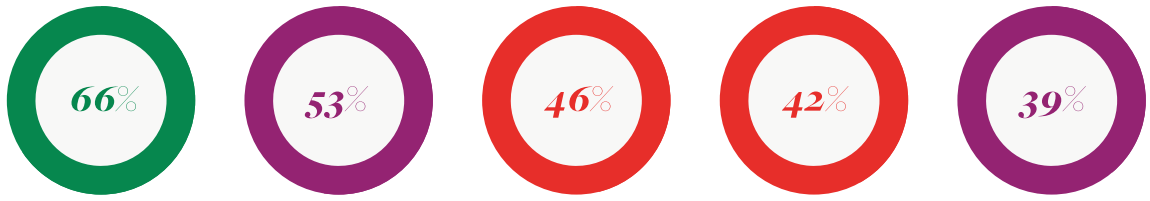
Önümüzdeki 10 yılda karşılaşılabilecek risklere baktığımızda listenin çevresel risklerin ezici üstünlüğüyle şekillendiğini görüyoruz. Raporda, uzun vadede ekstrem hava olaylarının daha da şiddetli hale gelmesi bekleniyor. Kısa vadeli riskler sıralamasında 20'nci sırada yer alan biyoçeşitlilik kaybı ve ekosistem çöküşü riski bu listede 3'üncü sırada. Yerküre sistemlerindeki kritik değişim riski ve doğal kaynak kıtlıkları riski de katılımcılar tarafından dikkate değer bir biçimde kötüleştiği algılananlar arasında yer alıyor. Zorunlu göç riski ise bir basamak yükselerek 7'nci sıraya yerleşti. Kirlilik, 10'uncu sıradaki yerini koruyor. İki yıllık kısa vadeli riskler listesinde ilk 5'te yer alan iki risk, yanlış bilgi ve dezenformasyon ile siber güvensizlik, bu listede düşüş yaşayarak 5'inci ve 8'inci sıralara geriliyor ancak hala ilk 10'un içerisinde yer alıyorlar.

KÜRESEL RİSKLER NASIL ELE ALINMALI?

Raporun son bölümünde küresel risklerle nasıl başa çıkılabileceğine dair yollar ele alınıyor. İş birliğine

Mevcut risk oranı

"2024'te küresel ölçekte maddi bir kriz yaratma ihtimalinin en yüksek olduğuna inandığınız 5 riski seçin"



Kısa vadede (2 yıl) önem derecesine göre sıralanmış küresel riskler



Uzun vadede (10 yıl) önem derecesine göre sıralanmış küresel riskler



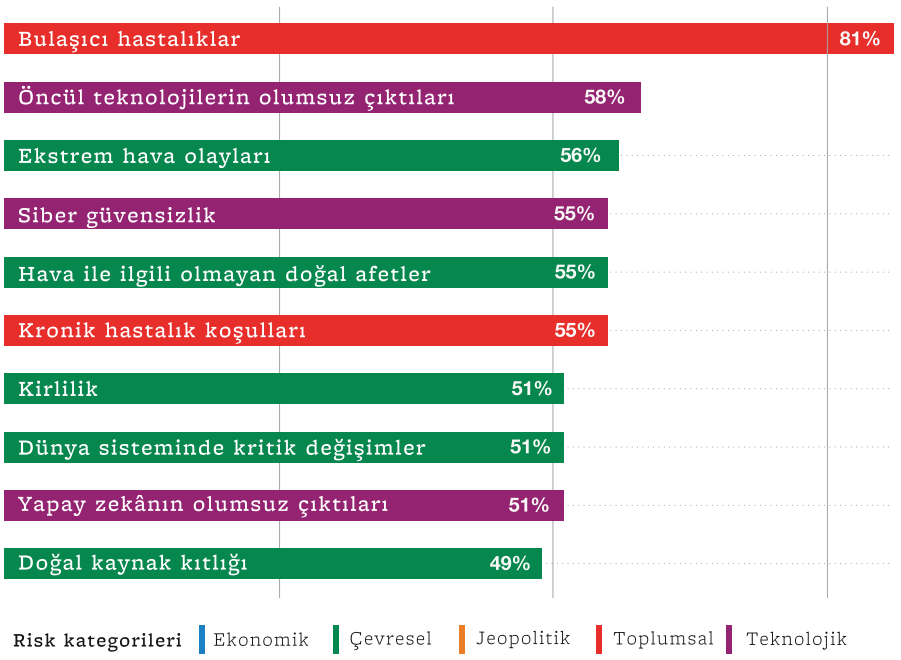
dayalı çabanın küresel riskleri ele almanın temel taşı olduğuna işaret edilen raporda, gereken iş birliği düzeyine bağlı olarak küresel risk azaltımı 4 kategoriye ayrılıyor:
1. Yerelleştirilmiş stratejiler
2. Çığır açıcı girişimler
3. Kolektif hareketler
4. Sınır ötesi koordinasyon

İlk kategori olan yerelleştirilmiş stratejiler, küresel riskleri yerel seviye ele alır ve çok az sınır ötesi koordinasyon gerektirir ya da hiç gerektirmez. Temelde, toplumun küresel risklerin kaçınılmaz etkilerine karşı hazırlığını artırmakla ilgilenen bu kategori, ulusal sınırların ötesinde bu etkileri hafifletici özelliğe sahip değil. Dayanıklı bina inşası yönetmelikleri, orman yangını yönetimi, sıcak hava dalgasının etkilerinin hafifletilmesi gibi geniş ölçekte önlemlerin bütününü kapsıyor. Yerelleştirilmiş stratejiler her ne kadar hazır olmakla ilgili olsa da bazı durumlarda küresel risklerin gerçekleşmesini engelleyici özellik de gösterebiliyor. Örneğin, toplumun aşı takvimine uyumu çocuk felci gibi hastalıkları ortadan kaldırabilir. Aşağıdaki tabloyu incelediğimizde GRPS katılımcılarının çoğu ulusal ve yerel düzenlemeleri, birçok ekonomik riskle ilgili eyleme geçmenin anahtarı olarak tanımlıyor. Katılımcıların seçtiği risklerden bazılarının çözümlerini örneklersek; Enflasyonu kontrol etmek ve varlık balonu patlamalarına karşı dayanıklılık oluşturmak için uygun maliye ve para politikaları uygulanmalı. Biyoçeşitlilik kaybı ve ekosistem çöküşü ile kirliliğe karşı koruma yerel veya ulusal çevre düzenlemeleri yoluyla yönetilebilir.

İkinci kategori olan çığır açıcı girişimler, risk olasılığını önlemek veya azaltmanın yanı sıra etkiyi azaltma işlevi de üstleniyor. Raporda GRPS katılımcıları araştırma ve geliştirmenin (Ar-Ge) sağlık, çevresel ve teknolojik riskler açısından kilit rolde olduğunu belirtiyor. Tabloya baktığımızda ilk sırada yer alan bulaşıcı hastalıklar, katılımcıların en endişe duyduğu risklerden biri. Görüldüğü üzere bulaşıcı hastalıklar gibi sağlıkla ilgili risklerde bilimsel gelişmelerin potansiyeli yadsınamaz bir seviyede. Listede dikkat çeken ayrıntılardan biri de teknolojinin hem bir risk kaynağı hem de bir çözümün bir parçası olabileceği. Rapor, yapay zekâ teknolojilerinin olumsuz sonuçlarının Ar-Ge tarafından ele alınabilecek en büyük risk olarak görüldüğünü belirtirken yapay zekânın dünyadaki birçok sorunun çözülmesinin de anahtarı olabileceğini aktarıyor.

Ar-Ge tarafında ele alınan başlıca küresel riskler

Ar-Ge (örn. yeni teknolojiler, erkan uyarı sistemenleri, küresel risk araştırması)

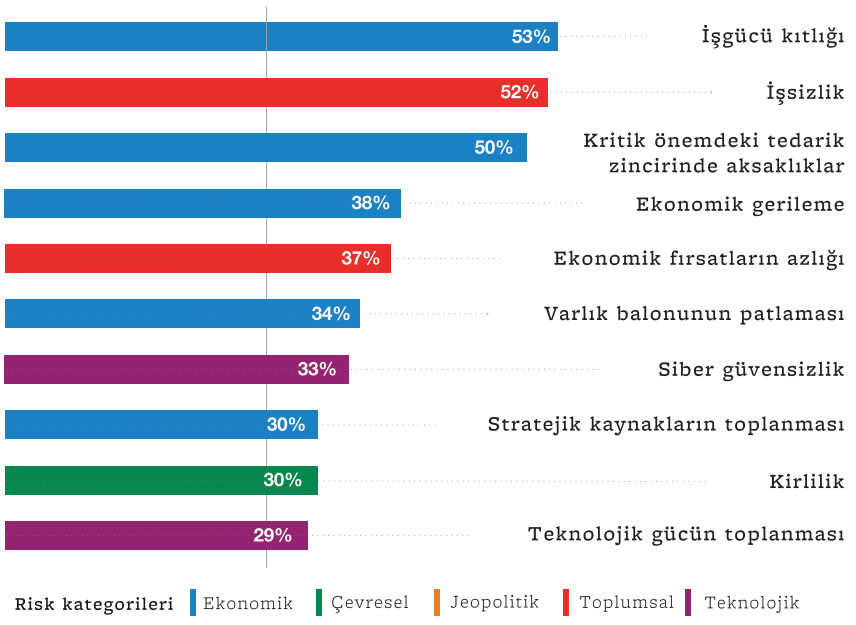


İŞLETMELER BECERİLERE YATIRIM YAPMALI

Üçüncü kategori ise vatandaşların, şirketlerin ve ülkelerin toplu ve bağımsız çabalarından oluşan kolektif hareketler. Örneğin vejetaryen beslenmenin yaygınlaştırılması ya da karbon emisyonunun azaltılması için içten yanmalı geleneksel araç ve uçak kullanımının azaltılması gibi hamleler bir kişinin uygulamasıyla yetersiz kalabilecekken çok sayıda insanın bu eylemleri gerçekleştirmesiyle pazar dinamiklerinin değişmesi ve iklim değişikliğinin etkilerinin azaltılması adına harekete geçirici bir etki oluşabilir. GRPS'te kolektif hareket kapsamına girecek risk yönetimi anlayışları kamu farkındalığı ve eğitimi, çok paydaşlı katılım ve kurumsal stratejiler olarak belirlenmiş. Bunlar arasında kurumsal stratejiler öne çıkıyor. Aşağıdaki tabloda kurumsal strateji başlığı altında listelenen risklere baktığımızda işgücü açığı ve işsizlik riskleri ilk sıralarda. Bu iki risk konusunda işletmeler becerilere yatırım yaparak ve işçi haklarını destekleyerek hem yerelde hem de küreselde işgücü piyasasının desteklenmesine katkıda bulunabilir. Son kategori olan sınır ötesi koordinasyon, riskin azaltılmasına odaklanıyor. Bu kategori karşılıklı kısıtlama (tehlikeli yeteneklere sahip iki veya daha fazla taraf arasında bunları kullanmaktan kaçınma konusunda yapılan anlaşma), zayıf halkaların ele alınması (başkalarını istikrarsızlaştırabilecek ülkeye yatırım yapılması), uluslararası anlaşmalar şeklinde birçok formda görülebilir. Tabloyu incelediğimizde küresel antlaşmalar ve anlaşmalar başlığı altında listelenen risklere baktığımızda biyolojik, kimyasal ya da nükleer tehlikeler, jeoekonomik çatışma, silahlı çatışmalar gibi küresel risklerin ilk sıralarda yer aldığını görüyoruz. Yapıcı diyalog, müzakere ve uzlaşmanın sonucu olan küresel antlaşmalar ve anlaşmalar, birçok küresel riskin hafifletilmesi ve bunlara hazırlıklı olunması açısından temel öneme sahip. Rapora göre, GRPS katılımcıları da bu tür anlaşmaları temel jeopolitik riskleri yönetmek için en uygun araç olarak kabul ediyor.

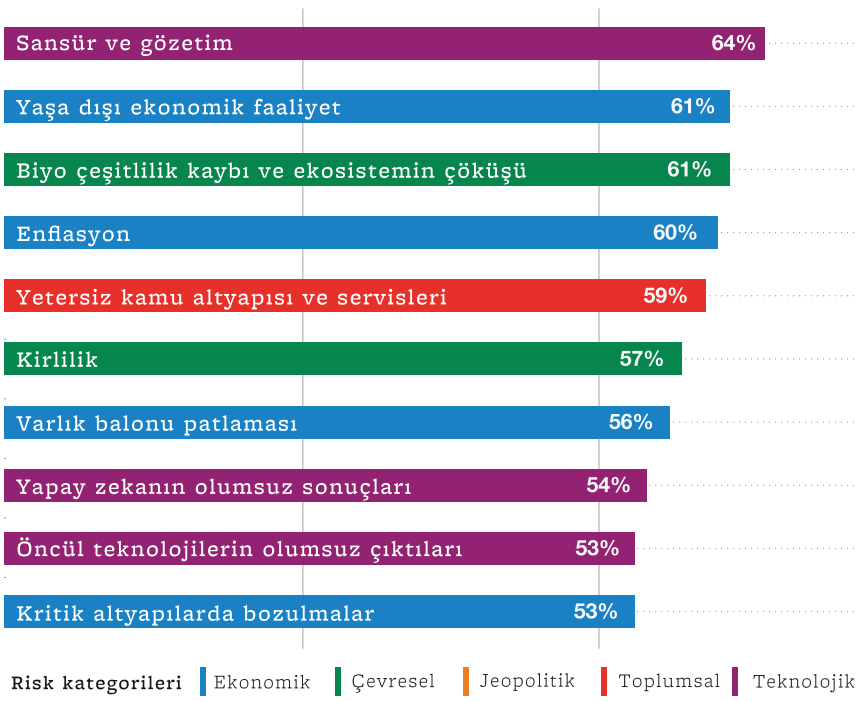
Kurumsal stratejilerin ele alındığı başlıca küresel riskler

Kurumsal stratejiler (örn. ESG raporlamaları, esnek tedarik zincirleri, sosyal girişimler)



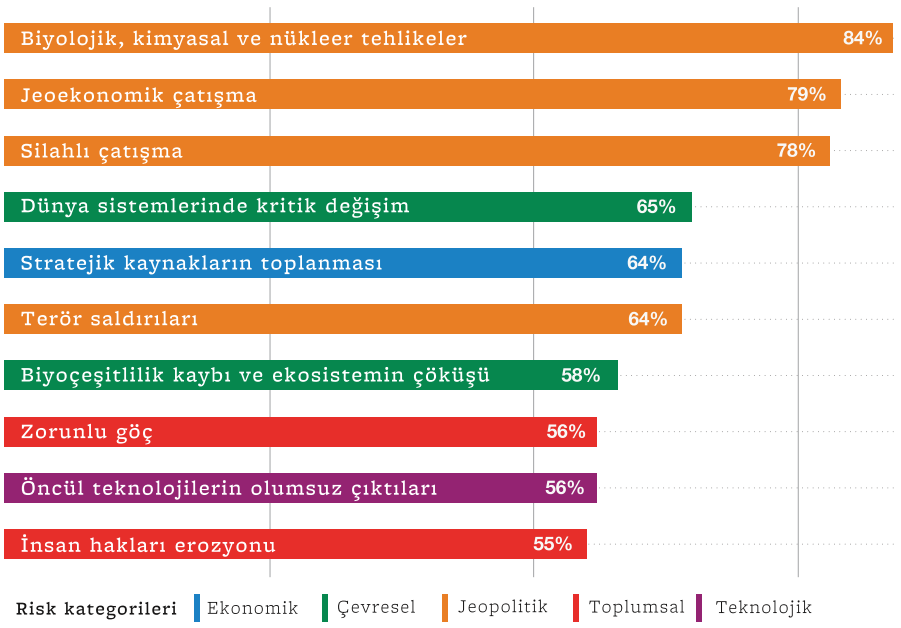
Ulusal ve yerel düzenlemelerle ele alınan başlıca küresel riskler

Ulusal ve yerel düzenlemeler (örn. çevresel, operasyonel, mali düzenlemeler ve teşvikler)



Küresel antlaşmalar ve anlaşmaların ele aldığı başlıca küresel riskler

Küresel antlaşma ve anlaşmalar (örn. Paris Anlaşması, Montreal Anlaşması)





Hem dünyada hem de ülkemizde zorlu geçen reasürans yenilemeleri doğal afetler başta olmak üzere enflasyon, artan maliyetler, tedarik zinciri sorunları gibi nedenlerden dolayı daralan kapasite ve artan maliyetlerle sonuçlandı. Bu sonucun etkileri ise primlere fiyat artışı olarak yansıyor.

2024 yenilemeleri tamamlandı:

Reasürans maliyetleri yansımaları primlerde

Reasürans yenilemeleri hem dünyada hem de Türkiye'de zorlu geçti. Sektör, hedeflenen kapasitelere ulaşmayı başardı ancak kapasitelerin maliyetleri önceki yıllara göre döviz bazında 3-4 kat artış gösterdi. Artan reasürans maliyetlerinin sigorta primlerine yansıması ise kaçınılmaz bir durum. Bu yılki yenilemelerde plasmanlarını tamamlamakta zorlanan ve reasürans yapısını değiştiren şirketler oldu. Farklı reasürans anlaşmaları gerçekleşti ve sektörde konservasyon artış baskısı görüldü. Ek olarak reasürans anlaşmalarına eklenen yeni şartlar nedeniyle muafiyetlerde ve limitlerde daralmalar söz konusu olabilir.

2023'TE NE OLMUŞTU?

Kısaca bir hatırlatma yapacak olursak reasürans yenilemelerinden önce 2023 yılında uluslararası toplantılarda buluşan sektörün ilk durağı olan Monte Carlo'da sigortacılar, reasürörler ve brokerler piyasa sorunlarını ve trendlerini ele almak için bir araya gelmişti. Buluşmada yüksek enflasyon, iklim değişikliği, ikincil tehlikeler gibi birçok konu başlığı öne çıkmış; doğal afetlerin sayısının ve şiddetinin sürekli arttığı göz önüne alındığında, 2024 yılında daha yüksek oranların ve daha zorlu piyasa koşullarının beklenebileceği ortak görüşüne varılmıştı. İkinci durak olan Baden Baden Reasürans Toplantısı'nda ise reasürans kapasiteleri ve maliyetlerin yanı sıra Türk sigorta sektörü ve 6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş Depremi en çok konuşulan konular olmuştu. Etkinlikte, Türkiye'yi temsilen katılan Türkiye Sigorta Birliği, ülkemizdeki durumu reasürörlere anlatmış ve resürörlerden olumlu dönüşler almıştı.

DOĞAL AFETLER KAPASİTE DARALMASINA NEDEN OLDU

Kahramanmaraş Depremi ile birlikte geçtiğimiz yıl yaşadığımız iklim değişikliğine bağlı olarak sıklığı ve şiddeti artan doğal afetler, reasürans kapasitelerinde daralma yaratarak reasürans fiyatlarının yükselmesine neden oldu.

Özellikle 6 Şubat'ta yaşadığımız deprem felaketi sonrası maddi hasarın yaklaşık %95'inin reasürans piyasalarından karşılandığı gerçeği, sigortalanmanın önemini de ortaya koyan göstergelerden biri.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Kahramanmaraş depremlerinin 1'inci yıl dönümünde afet bölgesine yaptığı ziyarette gerçekleşen panelde konuyla ilgili konuşan TSB Başkanı Uğur Gülen de 103 milyar dolarlık zararın sadece %5'inin sigorta sektörü tarafından karşılandığını ve bu nedenle sigortalanmanın çok önemli olduğunu belirtmişti.

Gülen, başta Millî Reasürans ve Türk Reasürans olmak üzere deprem sürecinde sigorta şirketlerinin arkasında duran reasürörlerin, bu yıl da Türkiye'ye koruma sağlamak için kapasite artırımına gittiğini ifade etmişti.

Doğal afetlerin meydana getirdiği hasarlar dışında enflasyonist ortam, artan maliyetler, tedarik zinciri sorunları, Rusya-Ukrayna arasında devam eden savaş, İsrail'in Gazze saldırıları, Kızıldeniz'de ticari gemilere düzenlenen saldırılar gibi gelişmeler de sigorta sektörü ve reasürans piyasaları üzerindeki baskıyı artırıyor.



ndeki artışın görülüyor

TÜRKİYE FINANCIAL TIMES'A KONU OLDU

Uluslararası ekonomi gazetesi Financial Times, Kahramanmaraş depremleri sonrası oluşan sigortalı hasar nedeniyle Türk sigorta sektörünün reasürans yenilemelerini çok zor geçirdiğini ve yenilemelerde maliyetin %50 ila %100 aralığında arttığını yazdı. Haberde, "Türk sigortacılar bir nesil boyunca kaşılaştığı en zorlu yenileme sürecini yaşadı" ifadesine yer verildi.

DÜNYADAN YANSIMALAR

Ocak Yenilemeleri sonrası değerlendirmede bulunan AXA XL Re CEO'su Renaud Guidée, pazarın yavaş yavaş yeterliliğe ve normalleşmeye doğru ilerlediğini belirterek, "Bu aslında sigortacılarla reasürörler arasında bir iş bölümü. Piyasanın ileriye dönük şekillenmesini bu şekilde görüyorum. Kapasite açısından bakıldığında, sağlam bir bilançoya sahip olan oyuncular kapasiteyi kullanmaya devam edebilecek. Bununla birlikte, piyasanın daha seçici ve daha ayrımcı hale gelebileceği doğru. Bilançoları güçlü olmayan bazı oyuncuların daha önceki yenilemelerde olduğu gibi aynı düzeyde kapasite sağlamada sorun yaşayabileceğini düşünüyorum" dedi. Guy Carpenter Ceo'su Dean Klisura ise Ocak Yenilemeleri'nin pozitif ve dengeli geçtiğini söyledi. Klisura, "Genel kapasite, ürün ve iş kolundaki çoğu programın tamamlanması için yeterliydi. Piyasadaki sermayenin toparlanması ve 2023'te iyileşen reasürans getirileri göz önüne alındığında kapasite arttı. Ocak Yenilemeleri için tahsis edilmiş reasürans sermayesinin çift haneli rakamlarla arttığını tahmin ediyoruz" diye konuştu.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Daralan kapasite ve maliyetler prim artışına yol açacak

Reasürans yenilemelerinin 2024 yılında sigorta piyasasına yansımaları hakkında görüşlerini paylaşan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), şöyle konuştu: "Bilindiği üzere, hem dünya reasürans piyasasında geçtiğimiz yıllarda gerçekleşen doğal afetlerden sonra meydana gelen hasar artışı hem de faizlerin yükselmesine bağlı olarak kapasite sağlayıcıların varlıklarının bir bölümünü finansal piyasalara kaydırmaları sebebiyle genel anlamda sigorta ve reasürans piyasalarında bir arz daralması yaşanmaktadır. Türkiye'deki sigorta sektörünü derinden etkileyen Kahramanmaraş merkezli depremler sonrasında oluşan hasar neticesinde, yaklaşık olarak %95'inin uluslararası reasürans piyasasından karşılanmasına bağlı olarak uluslararası reasürörlerin bu konuya olan hassasiyetinin arttığı görülmektedir.

> "Daralan kapasite ve yükselen maliyetlerin poliçe primlerine yansımasının prim artışları, yeniden fiyatlandırma, daha sıkı koşullar ve daha düşük limitler şeklinde gerçekleşmesi beklenmektedir."

'CİDDİ FİYAT ARTIŞLARI OLDU'

Bununla birlikte, kapasite temini konusunda son yıllarda sıkıntı yaşayan piyasamızın, mevcut uluslararası reasürans kapasitesi baskısı ve deprem hasarları nedeniyle reasürans anlaşmaları yenilemelerinde çok ciddi fiyat artışları ile karşılaşmış olup, deprem hasarı sonrasında eksedan tretelerinin cazip hale gelebilmesi için Milli Reasürans liderliğinde reasürörler lehine bazı iyileştirmeler yapılmıştır. Yapılan iyileştirmeler kapsamında; deprem komisyonu %15'e indirilmiş, kapalı koasürans serbestisi kaldırılmış, bununla birlikte portföy içinde deprem-yangın primi arasında %35'e %65 olacak şekilde bir denge sağlanması hedeflenmiştir. Diğer taraftan, sigorta şirketleri konservasyonlarını artırmaya yönelik çalışmalar yapmışlardır. Tüm bu yapılan iyileştirmelerin ardından ödenen hasarın daha kısa zamanda reasüröre geri dönüşüne (pay back) olanak sağlanmıştır. Öte yandan, deprem sonrası sigorta şirketlerince sermayelerini beslemek adına farklı reasürans anlaşmaları tesis edilmiştir. Ayrıca, plasmanlarını tamamlamakta zorlanan ve reasürans yapısını değiştiren şirketler olmuştur. Sonuç olarak, sektörde konservasyon artış baskısı görülmüş olup maliyeti artıran tüm bu uygulamaların 2024 yılında sigorta primlerine yansıması kaçınılmaz görülmektedir. Ancak 2023 yılı öğretileri ve 2024 reasürans yenilemeleri neticesinde sigorta sektörü için 2024 yılından iyi bir performans beklendiği öngörülmektedir."

'SİGORTALI DAHA YÜKSEK PRİM ÖDEYECEK'

Birlik, poliçe primlerinin ve sigortalıların reasürans yenilemelerinden nasıl etkileneceğini de şöyle değerlendirdi: "Daralan kapasite ve yükselen maliyetlerin poliçe primlerine yansımasının prim artışları, yeniden fiyatlandırma, daha sıkı koşullar ve daha düşük limitler şeklinde gerçekleşmesi beklenmektedir. Sigortalılar açısından değerlendirildiğinde ise ne yazık ki daha yüksek primlerin ödenmesi sonucunu doğurmaktadır. Ancak şunu belirtmek isteriz ki sigorta primi ve sigorta fiyatı birbirinden farklı kavramlardır. Yapı inşa bedellerinin artması neticesinde, sigorta fiyatı artmasa dahi sigorta primi artış göstermektedir. Benzer şekilde yapı inşa bedelleri haricinde sigortaya esas makine, ekipman, hammadde, demirbaş, emtianın da döviz/enflasyona bağlı artış göstermesi de primlere direkt olarak yansıyabilmektedir. Bedel dışında varlıkların artması, yaşanan deprem sonucu çıkan ihtiyaçlar nedeniyle işveren sorumluluk, kâr kaybı gibi ek teminatların alınması da yine fiyat artışından bağımsız primi artıran bir husus olarak değerlendirilmelidir."

TÜRK REASÜRANS GENEL MÜDÜRÜ SELVA EREN:

Sektör 2024 yenilemelerinde zorluklarla karşı karşıya kaldı

Reasürans yenilemeleri hakkında değerlendirmelerde bulunan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, konuyla ilgili şunları söyledi: "Reasürans piyasalarında daralan kapasite ve yükselen maliyetlerin en önemli ve temel sebebi uzun yıllardır neredeyse sıfır civarında gezinen Amerikan tahvil faizlerinin, pandemi sonrasında enflasyonla mücadele amacıyla hızla artmaya başlaması ve bu sebeple de reasürans piyasasına sermaye yatırımı olarak gelebilecek paranın tahvile gitmesidir. 6 Şubat depremleri ise hem ülkemizin hem de global piyasanın en büyük hasarlarından biri olmuştur. Ayrıca 2022 yılı öncesinde sektörümüzde geniş bir reasürans kapasitesi fazlası mevcuttu ve bunun yarattığı yumuşak ortam sebebiyle yıllardır birçok olumsuzluk piyasada bu kadar keskin bir maliyet artışı olarak kendini göstermemişti. Tüm bunlar kapsamında sektörümüz 2024 yenilemelerinde büyük zorluklarla karşı karşıya kaldı" dedi.

> "Sektörümüz 2024 yenilemelerinde büyük zorluklarla karşı karşıya kaldı. 2024 yılı içinde risk yönetim stratejileri, ihtiyaç analizleri ve gelecek öngörüleri her zamankinden daha öncelikli konular olarak önümüze çıkacaktır."

'KAPASİTELERİMİZİ ARTIRDIK'

Eren, Türk Reasürans'ın sigorta şirketlerinin bulunduğu bu darboğaz ortamda kapasitelerini azaltmadığını tam tersine kapasite artışına gittiğine dikkat çekerek sözlerine şöyle devam etti: "Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sağlamış olduğu ek bir kapasiteyi sektörümüzün kullanımına yönlendirdik. Türk Reasürans olarak yıl boyunca da üzerimize düşen görevleri sürdürerek piyasadaki istikrarın sağlanması ve kaynak verimliliğini desteklemek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. 2024 yılı içinde piyasada hem sigorta şirketlerinin hem de sigortalıların risk yönetim stratejileri, ihtiyaç analizleri ve gelecek öngörüleri her zamankinden daha öncelikli konular olarak önümüze çıkacaktır. Hasarların sebep olacağı maliyeti hesap edebilmenin de sektörümüzde çok büyük önem taşıdığını görüyoruz. Türk Reasürans olarak T-Rupt Teknoloji isimli teknopark şirketimiz vasıtasıyla geliştirdiğimiz Catmod ürünümüz ile sektöre gereken öngörüyü kazandırmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Son yıllarda yapılan düzenlemelerin ve reformların Türk sigorta sektörünü güçlendirdiğini ve olumsuz dış piyasa koşullarından minimum düzeyde etkilenmesini sağladığını da belirtmemiz gerekir. Bu çalışmaların ve Türk Reasürans olarak üstlendiğimiz görevlerin sigorta ve reasürans alanında kıymetini bir kez daha görüyor ve tüm gücümüzle çalışmalarımıza devam ediyoruz."



RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ KORAY ERDOĞAN:

Muafiyet ve koasüransı daha çok konuşacağız

Türkiye'deki reasürans süreçlerinin geçtiğimiz yıllarla kıyaslandığında daha zorlu geçtiğini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Bölüşmeli programlara girmeyen reasürörler nedeniyle bölüşmeli plasmanlar %100 tamamlanamadı. Bölüşmeli ve bölüşmesiz yapıların beraber çalıştığı hibrit yapılar hayatımıza girdi. Daha önce ismini hiç bilmediğimiz, isimleri yeni duyulan reasürörlerin plasman yapılarında ortaya çıkmasının, reasürans yenilemelerinde dikkat çekilmesi gereken bir başka konu olduğunu düşünüyorum. Sektörümüz için ciddi bir risk oluşturan bu konuda titizlikle çalışılması gerekiyor. Kapasitelerin azalmasının, kapalı koasüransın hayatımızdan yavaş yavaş çıkmaya başlamasının, reasürans komisyonlarının düşmesinin ve katastrofik hasarlara karşı koruma sağlayan anlaşmalardaki maliyet artışlarının elbette piyasaya yansımaları olacak. Bu doğrultuda birçok şirketin, kurumsal işlere kapasite koyamayacağını düşünüyorum. Yurt içinden plasman sağlanamadığında, ihtiyari plasman için yurt dışına çıkmak gerekecek. Bu da maliyetlerin önemli ölçüde artacağı anlamına geliyor. Bütün bu etkilere rağmen fiyat artışları konusunda çok fazla genelleme yapmanın doğru olmayacağına inanıyorum. Firmalar için maliyeti belirleyen birçok faktör olacak. Fiyat artışları; rizikonun türüne, sigortalının yaklaşımına, muafiyet tutar ve oranlarına, hasar prim durumuna göre farklılık gösterecektir" dedi. Erdoğan, "Sigortayı sadece bir maliyet kalemi olarak görmenin ötesinde doğru şirketlerle uzun soluklu çalışmayı planlayan ya da çalışan; gerekli koruma, önleme tedbirlerini alma konusunda iş birliğine yatkın, istekli firmalarda, büyük bir hasar da söz konusu değilse, çok büyük maliyet artışları olmayacaktır. Oto dışı sigortalarda fiyat artışlarından daha çok muafiyet ve koasürans oranları konusunu konuşacağımızı düşünüyorum. Daha çok yurt dışı kapasitesi kullanılan işlerde, 2024 yılında çok büyük bir fiyat artışı beklememek gerekir. Özetle, deprem sonrası yenilemesinde fiyat artışları yapılan işlerde %40-50 gibi artış beklemek daha makul" dedi.

> "Oto dışı sigortalarda fiyat artışlarından daha çok muafiyet ve koasürans oranları konusunu konuşacağımızı düşünüyorum. Deprem sonrası yenilemesinde fiyat artışları yapılan işlerde %40-50 gibi artış beklemek daha makul."



AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DENİZ CEYLAN:

Muafiyet ve limitlerde daralma görülebilir

2023 yılının Türkiye'deki deprem felaketinin yanı sıra farklı coğrafyalarda meydana gelen doğal afetlerin ve hasar ödemelerinin (123 milyar dolar civarında) artış gösterdiği bir yıl olduğunu söyleyen Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan, "Küresel yüksek enflasyon ortamının etkisiyle reasürans talebinde artış oldu. Tüm bunlara ek olarak modellenemeyen ve okunamayan risklerin ortaya çıkışı reasürans dünyasındaki pazarın sertleşmesine yol açtı. Bu sebeplerle 2024 reasürans yenilemeleri dünya genelinde oldukça zorlu geçti. Bu zorluklar, özellikle oto dışı sigortalarda primlerin yükselmesi, teminatların limitlenmesi ve katastrofik hasarlar açısından riskli bölgelerde iş yazmanın zorlaşması gibi değişiklikleri beraberinde getirebilir" dedi. Ceylan, sözlerine şöyle devam etti: "Reasürans maliyetlerindeki önemli artışın sigorta primlerine yansıması kaçınılmaz gözüküyor. Prim artışlarına ilave olarak, reasürans anlaşmalarına eklenen yeni şartlar sebebiyle muafiyetlerde ve limitlerde daralmalar görülebilir. Türkiye pazarı, tüm zorluklara rağmen reasürans yenilemelerini tamamladığı için sigorta teminatlarında önemli bir daralma ve aksaklık gözlemlenmeyecektir."

> "Reasürans anlaşmalarına eklenen yeni şartlar sebebiyle muafiyetlerde ve limitlerde daralmalar görülebilir."



DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Maliyet artışları poliçe primlerinin yükselmesine neden olacak

2024 yenilemelerinin sektör için oldukça zorlu geçtiğini belirten Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Bunun en önemli sebepleri olarak da Türkiye piyasalarında yaşanan ekonomik süreçlere ek olarak tüm dünyada artan enflasyon, katastrofik maliyetlerin artışı, retrosesyon maliyetlerinin yükselişi, ikincil modellenemeyen risklere karşı ve eksik sigorta açığını kapatmak için talep edilen ek prim, dünya ekonomisinin yüksek faiz dönemine girmiş olması gibi durumları sayabiliriz. Önümüzdeki yıl da bu etkilerin devam etmesi düşünüldüğünde 2025 yılında da kolay bir reasürans yenileme sürecinin olmasını beklemiyoruz. Bu sebeple reasürans bakış açısıyla 2024 yılının prim artışı, teknik kârlılık ve yeterlilik ile doğru şartlar açısından verimlilik süreçlerine bağlı olarak, 2025 yenilemelerinde de en belirleyici faktör prim olacak. Bu sebeple, 2024 piyasasında poliçe primlerine reasürans maliyetlerinin yansıması kaçınılmaz olacak. Bunun da hangi oranda ve nasıl olacağı şirketler özelinde gelişecektir. Doğa Sigorta olarak, 2024 reasürans yenileme dönemini, hedeflediğimize uygun, en ideal biçimde tamamladık. Yıl boyunca tüm paydaşlarımızı korumak, sigorta sektöründeki etkin rolümüzü devam ettirmek ve sürdürülebilir şartlarla şirketimizin daha da güçlenmesini sağlamak için çalışırken aynı zamanda 2025 yenileme dönemi için hazırlık yapmak üzere de planlarımızı oluşturacağız" ifadelerini kullandı.

> "İçinde bulunduğumuz enflasyonist ortam içinde tüm maliyetlerin orantısız artışına ek olarak bir de reasürans maliyetlerinin artışı ne yazık ki poliçe primlerinde yükselme yönünde bir sonuç oluşturacak."



'BAZI ÜRÜNLERDE SİGORTALANMA AZALABİLİR'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sözlerine şu şeklide devam etti: "İçinde bulunduğumuz enflasyonist ortam içinde tüm maliyetlerin orantısız artışına ek olarak bir de reasürans maliyetlerinin artışı ne yazık ki poliçe primlerinde yükselme yönünde bir sonuç oluşturacak. Bu artış, beraberinde bazı ürünler için sigortalılık oranında düşüşler de meydana getirebilir. Ancak eş zamanlı olarak, sigortanın ve reasüransın önemini ne yazık ki 6 Şubat 2023 tarihinde yaşadığımız elim deprem felaketi sonrası hep birlikte deneyimledik. Tüm yaşananların, sigortalılık bilincinin artmasına da etki edeceğini, farkındalık ve ilginin yükseleceğini düşünüyoruz."

SOMPO SİGORTA KURUMSAL SİGORTALAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI UĞUR ÖZER:

Reasürans maliyetlerindeki artış birkaç yıl daha devam edecek

Türkiye'de sigorta sektörünün otomotiv dışı sigortalarda büyük oranda reasürans sermayesine bağımlı olduğunu ve global piyasalardaki kapasite daralmasına bağlı maliyet artışından en çok etkilenen piyasaların başında geldiğini söyleyen Sompo Sigorta Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, "Yeterli seviyede olmayan özkaynaklar kurumsal iş yazabilmek için reasürans sermayesine yüksek oranda bağımlılığı zorunlu kılıyor. Doğal afet riskleri dışında da reasürörlerin kâr marjlarını yeterli görmemeleri nedeniyle risk paylaşımlı reasürans programlarında yer alma iştahı zaten yıllar itibarıyla azalmaktaydı. Bu durum 6 Şubat Kahramanmaraş merkezli depremler sonrasında neredeyse hiç kalmadı. Bazı reasürörler yerel programlardan çıkarken bazıları da anlaşmalara iştirak oranlarını önemli miktarda azalttılar. Dolayısıyla risk paylaşım esaslı bölüşmeli reasürans anlaşmalarının plasmanında birçok sigorta şirketinin zorluk yaşadığı ifade ediliyor. Bu da şirketlerin gittikçe artan maliyetlerle alternatif risk paylaşım çözümlerine yönelmelerine yol açıyor. Burada en ciddi sorun artan maliyetler gibi görünse de global ve kredibilitesi yüksek reasürörlerin Türkiye'ye ilgisinin giderek azalması buna karşılık piyasaya yeni giren ya da piyasada ağırlığını artıran reasürans şirketlerinin kredibilitesinin piyasadan çıkanlar kadar olmamasını daha büyük bir sorun olarak görüyoruz. İkinci ve belki de en önemli sorun, sigorta şirketlerinin doğal afetler kaynaklı büyük hasar riskine bağlı reasürans koruması ihtiyacının önemli oranda artması oldu. Reasürörlerin Kahramanmaraş Depremi sonrasında Türkiye için kapasite artışı yapmayacaklarını ifade etmelerine karşın, sigorta şirketlerinin daha çok kapasite talep etmesi arz ve talep dengesizliğine yol açtı. Bu dengesizlik fiyatların %200'den fazla artmasına neden oldu ve 2023 yılının son günlerinde gelinen bu fiyat seviyesinde arz ve talep dengeye geldi ve hatta bir miktar da kapasite fazlası ortaya çıktı" açıklamasında bulundu.

> "Sektörün reasürans bağımlılığının yüksek olduğunu biliyoruz. Bu yıl reasürans maliyetlerinin ciddi bir şekilde arttığını görüyoruz ve önümüzdeki birkaç yıl boyunca bu artışın sürmesini bekliyoruz."

'SEKTÖRÜN REASÜRANS BAĞIMLILIĞI YÜKSEK'

Özer, daralan kapasitenin ve yükselen maliyetlerin 2024 yılında piyasaya yansımaları hakkında ise şu değerlendirmede bulundu: "Sektörün reasürans bağımlılığının yüksek olduğunu biliyoruz. Reasürans maliyetleri artarsa sektör bunu fiyatlara yansıtmak zorunda. Reasürans kapasitesi daralırsa sektör küçülmek zorundadır. Reasürans sermayesinin bol ve ucuz olduğu dönemlerde fiyatlar düşer, soft market koşulları geçerli olur. Bu yıl reasürans maliyetlerinin ciddi bir şekilde arttığını görüyoruz ve önümüzdeki birkaç yıl boyunca bu artışın sürmesini bekliyoruz. Bu durum sektör üzerinde iki yönlü bir baskı yaratıyor: Fiyatlar artıyor ama kapasite daralıyor. Dolayısıyla poliçe fiyatlarının artmasına rağmen kapasite kısıtı nedeniyle şirketler istenilen miktarda iş yazamayacak ve kendilerini sınırlandıracak. Reasürans koruma kapasitesinin ya da sermayenin kısıtlı olması nedeniyle bu fiyat seviyesinde istenilen oranda iş yazılamıyor. Sorun sadece reasürans maliyetlerindeki aşırı artış buna karşın azalan reasürans kapasitesi değil, bunlara ek olarak artan enflasyon nedeniyle yükselen sigorta bedelleri ve artan hasar maliyetleri de şirketler üzerindeki baskıyı artırıyor. Bu da mevcut kapasitenin daha çok iş yazamadan hızla tüketilmesi anlamını taşıyor. 2024 yılında risk paylaşımlı tretelerde deprem koruma limitinin düşürülmüş olması da büyümek isteyen sigorta şirketlerinin daha çok koruma satın almalarını zorunlu kılıyor."



Sompo Sigorta Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, son olarak reasürörlerin isteksiz davranmasının sebeplerini şöyle açıkladı: "Deprem koruma fiyatlarının %200 - 300 seviyesinde artması, poliçe fiyatlarının artmaya başlaması ile reasürans tretelerinin kârlı hale geleceği öngörülmesine rağmen reasürörlerin isteksiz davranmalarının iki nedeni var. İlk olarak, reasürörler poliçe fiyatlarının yeterli seviyede artarak reasürans tretelerinin kendilerine yeterli kâr marjı sağlayacağından emin değiller. Tretelerin %100 plase edilememesi de aynı sebepten kaynaklanıyor. Yani reasürör sürdürülebilir bir kârlılık görmek istiyor. İkinci sebep ise Türkiye'de olması beklenen büyük Marmara depreminin neden olacağı sigortalı hasar tutarının boyutunun öngörülemiyor olması. Bugüne kadar yapılan tahminlerin çok üzerinde bir hasar doğurma ihtimali nedeniyle daha düşük bir kapasiteyi Türkiye'ye ayırmayı tercih ediyorlar."

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi seminerinde sigorta sektörünün rolü masaya yatırıldı

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlediği, "Deprem ve Zorunlu Deprem Sigortası Yeni Tarife ve Talimat Tebliği" konulu bilgilendirme seminerinde, deprem sigortasındaki güncel gelişmeler ve doğal afetlerde sigorta sektörünün rolü ele alındı.

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi, "Deprem ve Zorunlu Deprem Sigortası Yeni Tarife ve Talimat Tebliği" konulu bir bilgilendirme semineri düzenledi. İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz'ın moderatörlüğünü üstlendiği seminerde DASK'ın teknik işleticisi Türk Reasürans'ın Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut, TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, Risk Mühendisliği ve Allianz Teknik Direktörü Ceyhun Eren ve Türk Alman Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Vural Seven konuşmacı olarak yer aldı.

Seminer öncesi İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman açılış konuşmasını gerçekleştirdi. Sigorta sektörünün ekonomide çok önemli bir amaca hizmet ettiğini belirten Salman, "Finans sektörünün önemli bir halkasını oluşturan sigorta sektörü hem ticaretin en önemli girdilerinden olan sermaye birikimine katkı sağlıyor hem de sunduğu sigorta teminatıyla ekonomik faaliyetimizin kesintisiz devam etmesini sağlıyor. Sigortacılığın önemini son dönemde yaşadığımız deprem felaketinde yeniden anlamış olduk. Doğal afetlerin olumsuz etkilerini tamamen ortadan kaldırmamız mümkün değil. Ancak alınacak önlemlerle bu etkileri en aza indirmek mümkün. Sigorta, doğal afetlerin oluşturacağı hasarların telafisinde kullanabileceğimiz en etkili enstrümanlardan biri. Bu nedenle Zorunlu Deprem Sigortası'nın toplumumuzda yaygınlaştırılmasını son derece elzem buluyoruz" dedi.


Dr. Ceyhun Eren

'ZEMİN YAPISI ÇOK ÖNEMLİ'

Seminerin ilk konuşmacısı olan Risk Mühendisliği ve Allianz Teknik Direktörü Ceyhun Eren, yaşanan depremleri deprem ve risk mühendisliği açısından değerlendirdi. Deprem sonrası ortaya çıkan hasarlardan çıkarılacak derslerden en önemlisinin zemin yapısı olduğunu vurgulayan Dr. Eren, "Zemin yapısı çok önemli. Bu depremde binanın konumunun ve zemininin ne kadar etkili olduğunu gördük" dedi. Dr. Eren, çıkarılan diğer dersleri şöyle sıraladı: "Yapısal faktörler, yapısal ve mimari kusurlar, yapısal olmayan hasarlar, sonradan eklenen bölümler, malzeme kalitesi ve işçilik, çatı tipi GES, deprem sonrası yangınlar, kâr kaybı/iş durması sigortasının önemi ve iş süreklilik planlaması."

Dr. Eren, beklenen Marmara depremi hakkında ise şunları söyledi: "İstanbul'un en büyük avantajı fay hattının şehrin ortasından geçmemesi. Faya uzaklığın İstanbul açısından olumlu olduğunu düşünüyorum. Bursa-Gemlik bölgesi ise hareketlenmeye başladı."


Erdal Turgut

'EN ÖNEMLİ SORUN HAK SAHİPLERİ KONUSUYDU'

İkinci konuşmacı olan DASK'ın teknik işleticisi Türk Reasürans'ın Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut ise deprem bölgesinde gördükleri en büyük problemden birinin hak sahipleri konusu olduğunu belirterek, "Gerçek çözüm vatandaşın geri ödemesiz, taksitsiz depremde yıkılan konutunu geri alabileceği bir sistem aslında. Normal şartlarda deprem sigortasının depremden yıkılan evinizi yerine koyması gerek. DASK, baz bir poliçe ve hasarın belli bir kısmını karşılıyor. Bildiğiniz üzere tarifelerimiz yenilendi ve bir artışa gidildi. Ancak tarifelerimiz %100 artırılsa da normal şartlarda bir evin yapımı için DASK'ın tarifesi yetmeyecek. Zaten kurum olarak da böyle bir iddiamız bulunmamaktadır. Yapı, Deprem Kanunu çıkarılırken sektör paydaşlarıyla ortaklaşa bir deprem teminatı sağlaması üzerine kuruldu. Baz bir poliçe olarak alt kademede duracağız. Üzerine sigorta şirketlerimizin verdiği ihtiyari teminatla konutun tamamı sigortalı olacak" diye konuştu.

'FARKINDALIĞI ARTIRMALIYIZ'

"Deprem en büyük afetlerden biri. Türkiye, bir deprem ülkesi. Ancak bu gerçeğe yeteri kadar hazır olmadığımızı biliyoruz" diyen TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sigorta sektörünün ekonomik devamlılığın sağlanmasında en önemli sektör konumunda olduğunun altını bir kez daha çizmek istiyorum. Maalesef sigortanın önemi böylesi afetlerin yaşanmasından sonra daha iyi anlaşılıyor. Benzeri felaketler sonrası ekonomik hayatın normal akışına döndürülebilmesi için sigortanın en önemli araç olduğunu bir kez daha öğrendik. Sigortasız ayağa kalkabilmenin güçlüğü ise hepimizce malum. Sektör, başlatılan seferberliklerde üzerine düşenin fazlasını yapmıştır ve yapmaya da devam edecektir. Sigorta sektörü ne kadar çok tabana yayılır ve farkındalık artar ise bu ve benzeri maddi kayıpların ikamesinde devlet bütçesi yerine sigorta sistemi öne çıkacaktır. Bu nedenle sigorta farkındalığının artırılması hepimizin birincil görevi olmalıdır."


Levent Korkut


Özgür Obalı

'CİDDİ BİLGİ EKSİKLİĞİ VAR '

Yaşanan deprem felaketinin tüm doğru bildiklerini yanlış çıkardığını söyleyen TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, "Deprem çok büyüktü, her şeyde sapma yaşandı. Ancak düzeltmek için elimizde bir fırsat var. Deprem odaklı ekosistem bünyesinde yenilikçi ortaklık modellerine gitmemiz lazım. En kritik şeyin zemin olduğunu depremde de gördük. Zemine uygun bina dinamiğini tekrar gözden geçirmek gerekiyor. Ek olarak çok ciddi bir bilgi eksikliği var. Deprem sonrası gerçekleştirdiğimiz ankette, ZDS'nin ne işe yaradığını bilenlerin oranı %17. DASK'ın ödeyeceği maksimum ödeme tutarını bilenlerin oranı ise %37. Ayrıca deprem gibi büyük bir felaketten sonra bile sigortalanma oranı 2 ay içinde hızla sönümlenerek deprem öncesi oranların bile altına indi" ifadelerini kullandı.


Prof. Dr. Vural Seven

'DASK KAMU HUKUKU TÜZEL KİŞİSİDİR'

Türk Alman Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Vural Seven ise DASK'ın hukuki durumu ve güncel sorunları hakkında konuştu. DASK'ın kamu hukuku tüzel kişisi olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Seven, DASK'ın hukuki durumu hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Sigortacılık Kanunu'nda belirtildiği gibi özel kanunla kurulmuş olanlar, Sigortacılık Kanunu ve bu kanuna göre çıkartılmış alt mevzuat ile Türk Ticaret Kanunu hükümlerine uymak zorunda değildir. Tıpkı özel kanunla kurulmuş sigorta kuruluşları DASK, TARSİM ve ÖRYM gibi. DASK, bir borçlar hukuku sözleşmesidir." DASK'ın bir monopol olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Seven, "Çünkü bugün Türkiye'de Zorunlu Deprem Sigortası'nı sadece bu kuruluştan alabilirsiniz. ZDS yaptırmadan ihtiyari sigortaya geçme şansınız yok. Bununla birlikte DASK, kâr amacı güden bir kuruluş değildir. DASK'ın kuruluş kanununda parasını nereye harcayacağı açıkça belirtilmiştir. Kâr dağıtımı olmamaktadır. DASK'ı standart bir sigorta şirketi olarak değerlendirmek yanlış olacaktır. DASK, TARSİM bir sigorta havuzudur. Standardın dışında görülmeliler" açıklamalarında bulundu.



2023'te yaşanan ekonomik kayıpların dörtte birine depremler neden oldu

Aon'un yayımladığı Küresel Doğal Afetler Raporu'na göre 2023 yılında meydana gelen afetler toplamda 380 milyar dolarlık ekonomik kayba neden oldu. Toplam ekonomik kaybın yaklaşık dörtte biri ise Türkiye ve Suriye'de meydana gelen depremlerden kaynaklandı. Bu depremlerin binalar ve altyapı üzerindeki etkileri 90 milyar dolardan fazla.

Aon, 2023 yılı Küresel Doğal Afetler Raporu'nu yayımladı. Doğal afetlerin artan sıklık ve şiddetinin küresel çapta neden olduğu ekonomik kayıpları ortaya koyan rapora göre 2023 yılında küresel doğal afetler, depremler ve durmak bilmeyen şiddetli fırtınalardan kaynaklanan toplam 380 milyar dolarlık ekonomik kayba neden oldu. Böylelikle küresel ekonomik kayıplar üst üste sekizinci kez 300 milyar doları aştı ve uzun vadeli ortalamanın %22 üzerinde gerçekleşti. Geçen yıl dünya genelinde sigortacılar, 21. yüzyıl ortalamasının (90 milyar dolar) ve 10 yıllık ortalamanın (110 milyar dolar) üzerinde, 118 milyar dolar tutarında hasar ödemesi yaptı. Türkiye ve Suriye'deki depremler ile ABD'deki kuraklık, sigorta sektörü için en maliyetli olaylar oldu. 2023 yılındaki tüm ekonomik kayıpların yaklaşık dörtte biri, Türkiye ve Suriye'de meydana gelen depremlerden kaynaklandı. Bu depremlerin binalar ve altyapı üzerindeki etkileri 90 milyar dolardan fazla doğrudan zarara yol açtı. Bu felaket ayrıca, modern tarihte Türkiye'de, Suriye'de, Orta Doğu'da ve tüm EMEA bölgesinde kaydedilen en maliyetli doğal afet olarak gösterildi.



2023 YILI KAYITLARA GEÇEN EN SICAK YIL OLDU

Depremlerin ardından şiddetli fırtınalar en fazla ekonomik kayba neden olan olaylar oldu. En büyük kayıplar ABD ve Avrupa'da görüldü. Avrupa'da İtalya, Yunanistan, Slovenya ve Hırvatistan sigortalar açısından hava koşullarına bağlı en maliyetli olayların yaşandığı ülkeler oldu. Diğer yandan dünyanın birçok yerinde kaydedilen aşırı yüksek sıcaklık anomalileri nedeniyle 2023, kayıtlara geçen en sıcak yıl oldu. 24 ülke ve bölge önceki maksimum sıcaklık rekorlarını gördü veya bu rekorların üzerine çıktı. Özellikle Çin, 16 Temmuz'da 52,2 °C ile en yüksek sıcaklık rekorunu kırdı. Raporda Türkiye de 49,5 °C ile en yüksek sıcaklığın görüldüğü ülkelerden biri oldu.

ÖLÜMLER 2010'DAN BU YANA EN YÜKSEK SEVİYEYE ULAŞTI

2023 yılında küresel doğal afetler nedeniyle en az 95 bin kişi hayatını kaybetti. Bu rakam 71 bin olan 21. yüzyıl ortalamasının oldukça üzerinde. Ölümlerin yaklaşık %62'si ise doğrudan Türkiye ve Suriye'de meydana gelen depremlerle ilişkili oldu. Söz konusu depremler 2010 yılında Haiti'de meydana gelen yıkıcı sarsıntıdan bu yana yaşanan en ölümcül küresel felaket olarak gösterildi. 2023 yılında tüm dünyada 64 binden fazla insan depremler nedeniyle ölürken çok sayıda önemli sıcak hava dalgası da en az 16 bin 500 kişinin ölümüne neden oldu. Özellikle Batı ve Güney Avrupa'nın bazı bölgeleri temmuz-eylül ayları arasında en az 15 bin kişinin ölümüyle sonuçlanan çok sayıda aşırı sıcaklık dalgasına maruz kaldı.

2023'te sağlık sektöründe birleşme ve satın alma harcamaları %34 arttı

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi şirketi EY'ın (Ernst & Young), 12'ncisini yayımladığı Küresel EY M&A Firepower raporuna göre; sağlık ve yaşam bilimleri birleşme ve satın alma harcamaları açısından 2023, 2022'yi geride bıraktı. 2022'de 126 olan toplam birleşme ve satın alma hacmi 2023 yılında 118'e düşse de yatırımlar 2023 yılında %34 artışla 191 milyar dolara yükseldi.
EY M&A Firepower raporu, 2023'teki toparlanmanın temel nedenlerinden birinin, yaşam bilimleri sektörünün en büyük oyuncuları olan çok uluslu ilaç şirketlerinin birleşme ve satın almalara artan katılımı olduğunu gösterdi. 2023 yılında birleşme ve satın alma yatırımlarının üçte ikisinden fazlası (%69) büyük ilaç şirketlerinden geldi. (Bu rakam 2022'de %38'di.) 2023'te sektördeki anlaşma yapma sürecini domine eden büyük ilaç şirketlerinin tümü, değeri 1 milyar dolar veya daha fazla olan en az bir anlaşma imzaladı.

ARTIŞ 2024'TE DE DEVAM EDECEK

Artan birleşme ve satın alma yatırımlarına rağmen sektör hâlâ 1,37 trilyon dolardan fazla anlaşma yapma kapasitesine sahip. Bu rakam, EY M&A Firepower raporunun tarihinde, 2022 yılı hariç görülen en yüksek rakamlardan birisi. Bu çerçevede rapor, birleşme ve satın alma harcamalarındaki artış eğiliminin 2024 yılı ve sonrasında da devam edeceğini ortaya koyuyor. Bu beklentinin üç temel nedeni bulunuyor. İlki, biyofarma endüstrisi hâlâ rekora yakın birleşme ve satın alma potansiyeline ve ciddi bir etki gücüne sahip. İkincisi, sektör önümüzdeki beş yıl içinde büyük gelir zorluklarıyla karşı karşıya, bunun için inorganik büyümeyi güvence altına alması gerekiyor. Bir diğer neden ise satın alan şirketlerin lehine bir alıcı piyasasının olması.
EY raporuna göre; onkoloji pazarının devasa büyüme potansiyeli, şirketlerin son 5 yıldaki birleşme ve satın alma harcamalarına yansıyor. Onkoloji hem değer hem de hacim açısından endüstri satın almalarında hakim durumda. 2023'te onkoloji varlıklarına yapılan birleşme ve satın alma yatırımı 65,2 milyar dolara ulaştı.

Siber sigorta primleri 2025'te 23 milyar $ olacak

Sigorta Bilgi Enstitüsü'nün (Triple-I) yayınladığı son bilgi notuna göre, küresel siber sigorta direkt yazılan primleri 2025 yılında 23 milyar dolara yükselecek. ABD'deki işletmelerin bu toplamın %56'sını oluşturması bekleniyor. Bu yükseliş iki birincil faktöre bağlanıyor. Birinci faktör, artan veri sızıntısı ve siber saldırı tehditlerinin risk azaltma stratejilerini gerekli hale getiriyor. İkinci faktör ise, sigortacılar poliçe teminatları ve teminat dışı halleri iyileştirmede önemli yol kat etmesi.
Triple-I'ın bilgi notunda atıfta bulunduğu IBM'in Yıllık Veri Sızıntısı Raporu'na göre 2023 yılında bir veri ihlalinin kuruluşlara maliyeti 4,45 milyon dolar (2022 yılına göre %2,3 artış). Küresel siber sigorta pazarı, 2022'ye kadar geçen beş yılda hacim olarak üç kat büyüdü. Dünya çapında tahmini direkt yazılan primlerin 13 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Küresel ticari sigorta fiyatları 2023 yılının son çeyreğinde %2 arttı

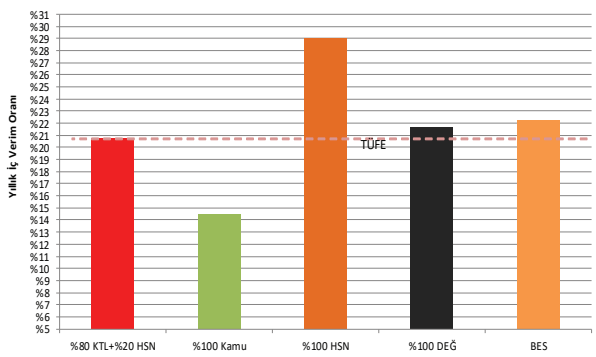
Marsh tarafından açıklanan 'Küresel Sigorta Piyasası Endeksi'ne göre küresel sigorta fiyatları, 2023'ün son çeyreğinde %2 artış gösterdi. 2023'ün üçüncü çeyreğinde ise %3'lük bir büyüme gerçekleşmişti. 2022 yılının dördüncü çeyreğinde de %4 artış gösteren küresel ticari sigorta pazarında arka arkaya artış görülen 25'inci çeyrek oldu. Sigorta fiyatları, dördüncü çeyrek boyunca tüm bölgelerde oldukça tutarlıydı.
İkinci ve üçüncü çeyrekte olduğu gibi, bu durumun büyük ölçüde finansal ve profesyonel sigortalardaki prim düşüşleriyle siber sigorta piyasasındaki fiyatlarda görülen küçük bir düşüşten kaynaklandığı görülüyor. Artan rekabetin, güçlü talep ve devam eden hasarların etkisini dengelemesiyle birlikte sabit kıymet risklerinde gerçekleşen ılımlı artışlar dördüncü çeyrek sonuçlarını etkiledi. Dördüncü çeyrek İngiltere, Kanada, Asya ve Pasifik'te fiyatlar sabit kaldı. ABD'de %3, Avrupa, Hindistan, Orta Doğu ve Afrika'da %4, Latin Amerika ve Karayipler'de ise %8 oranında arttı. Raporda öne çıkan bazı önemli bulgular ise şöyle:

- Art arda altı çeyrek boyunca, finansal ve profesyonel sigortalar alanlarındaki genel fiyat seviyeleri düştü.
- Küresel olarak siber sigorta fiyatları, bir önceki çeyrekteki %2'lik düşüşe kıyasla %3 oranında azaldı.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

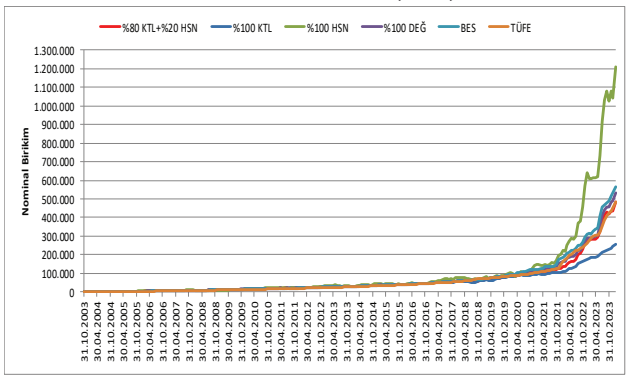
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.01.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



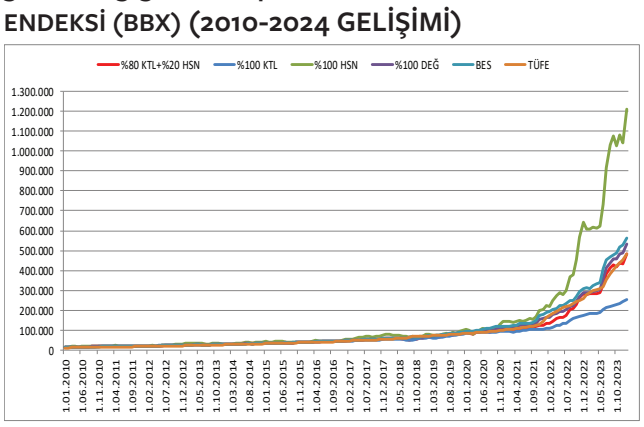
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %22,18 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %28,98 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.01.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (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 31.10.2003-31.01.2024 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, 31.01.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 565.063 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 484.086 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-31.01.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX) (2010-2024 GELİŞİMİ)



Aynı endeksin 2010-2024 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.

Hisse fonları 2024 yılına iyi başladı

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dâhil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2024 yılının Ocak ayında %15,93 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %13,74 oranında artış kaydedildi. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,0 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %1,25 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %6,19 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Ocak ayında %6,70 oranında artış gösterdi.

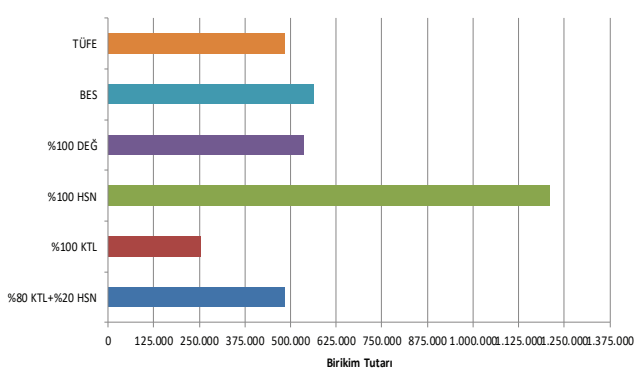
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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)

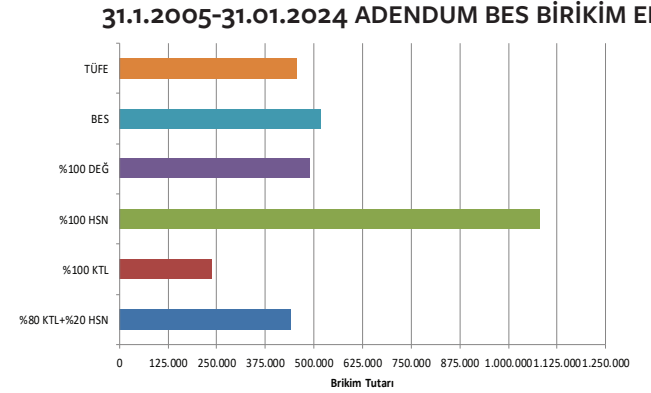
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda 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.

31.10.2003-31.01.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2024 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 31.01.2024 tarihinde 565.063 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 1.984 TL katkıda bulunmuştur.

31.1.2005-31.01.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2024 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 31.01.2024 tarihinde 1.079.551 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BEFAS üzerinden fon alımı 16 milyar liraya yükseldi

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin verilerine göre, Temmuz 2021'den 2 Şubat 2024 tarihine kadar BEFAS üzerinden 16,1 milyar lira tutarında fon alışı, 9,9 milyar lira tutarında da fon satışı yapıldı.

İstanbul Takas ve Saklama Bankası tarafından işletilen, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) Temmuz 2021 tarihinden itibaren yürürlükte olup katılımcılar kendi şirketlerinde olmayan fonları, BEFAS platformu üzerinden satın alabiliyor. Halihazırda, 15 emeklilik şirketinin tamamı BEFAS platformunda, fon kurucu ve fon dağıtıcı şirket rolünde. Gönüllü ve otomatik katılımlı BES'teki toplam 377 adet fonun 284'ü BEFAS platformu aracılığıyla diğer emeklilik şirketlerindeki katılımcılar tarafından satın alınabiliyor.

BEFAS ÜZERİNDEN 9,9 MİLYAR LİRALIK FON SATIŞI

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre, Temmuz 2021'den 2 Şubat 2024 tarihine kadar BEFAS üzerinden 16,1 milyar lira tutarında fon alışı, 9,9 milyar lira tutarında da fon satışı yapıldı. Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde bulunan 10,7 milyon sözleşmenin, 204,4 bini BEFAS üzerinden fon alış satışı yaparak fonlarını yatırıma yönlendirmekte. Bu oran tüm sözleşmeler içerisinde yaklaşık %2 seviyesinde.

2 Şubat 2024 itibarıyla, BEFAS'ta işlem yapan katılımcıların %33,2'sinin 30-39 yaş, %27,7'sinin 40-49 yaş, %14,1'inin 18-29 yaş aralığında olduğu, %9,3'ünün 18 yaş ve altında, %15,7 'sinin ise 50 yaş ve üzerinde olduğu görülüyor.

BEFAS'ta alım-satım ve işlem hacmi bakımından en çok tercih edilen fonların hisse senedi fonu, endeks fon, kıymetli madenler ve değişken fonlar olduğu görülüyor.

Emeklilik şirketlerine 2 adet fon yetkilendirilmesi verildi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) 30.11.2023 tarihli kararıyla Merkezi Alacağın Devri Emeklilik Yatırım Fonu'nun (Fon) kurulması kararlaştırılmıştı. SEDDK tarafından, Anadolu Hayat ve Emeklilik'in faiz hassasiyeti aranmayan Alacağın Devri Fonu'nu; Türkiye Hayat ve Emeklilik'in ise katılım esaslı Alacağın Devri Fonu'nu kurmasına karar verilmişti.

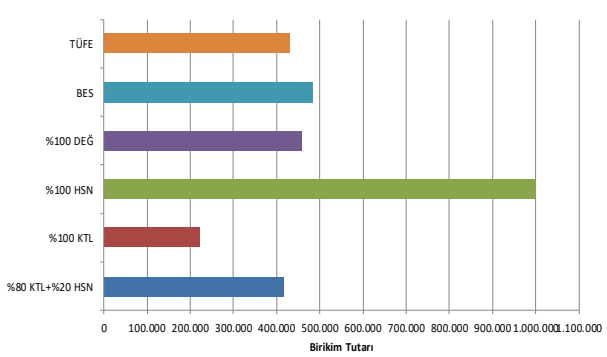
FON ÜNVANINDA KATILIM İBARESİ BULUNMALI

22.01.2024 tarihinde "Merkezi Alacağın Devri Fonu Duyurusu" başlıklı yeni bir duyuru daha yayınlandı. Duyuruda, sistem paydaşlarının farklı risk düzeylerinde fon ihtiyacının karşılanması amacıyla biri katılım esaslı finans ilkelerine göre yönetilmek ve fon ünvanında "katılım" ibaresi bulundurmak kaydıyla iki adet "temkinli değişken" veya "muhafazakar değişken" unvanlı fon yetkilendirilmesine karar verildiği belirtiliyor.

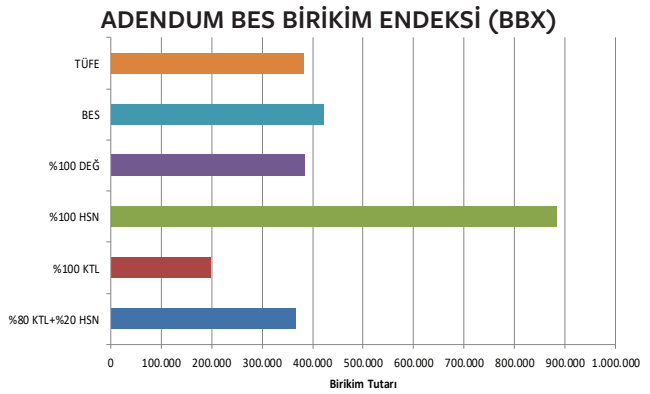
Fon'un risk değerinin 1-2 aralığında olacağı ve fonun portföyüne sadece yerli sermaye ve para piyasası araçlarının dahil edileceği, yabancı sermaye ve para piyasası araçlarına yatırım yapılamayacağı ifade ediliyor. Bu fonların toplam gider kesintisi oranı %1,5'i ve fon işletim gider kesintisi oranı %1,35'i aşamayacak.



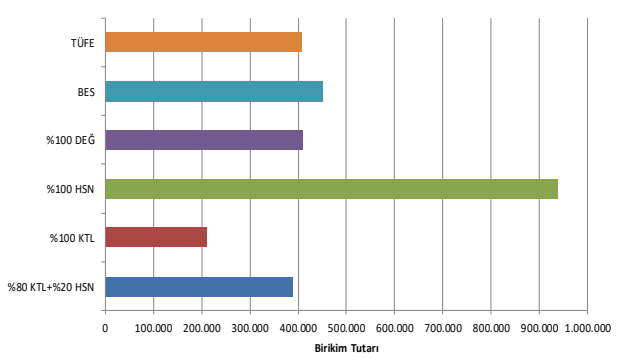
31.1.2006-31.01.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



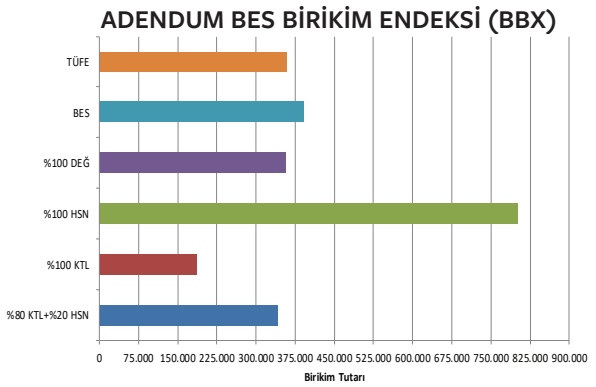
31.1.2008-31.01.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.1.2007-31.01.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



30.1.2009-31.01.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (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.

“Sektörün Trafik Teklif Platformu’na karşı beklentisi oldukça yüksek”

Trafik Teklif Platformu uygulamasının hayata geçmesiyle ilgili konuşan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Bildiğiniz üzere SEDDK’nın 31 Ocak tarihinde yayınladığı genelgeye istinaden Trafik Teklif Platformu 19 Şubat 2024 günü uygulamaya alındı. İlgili platform daha önceden her ne kadar mutabık kalınarak adı konulan ve içeriği hazırlanmaya başlanan bir platform olsa da nihai durumda 19 Şubat’ta hayata geçen uygulamada maalesef mutabık kalınanın ötesinde hayata geçen durumlar söz konusu oldu. Uygulamanın hayata geçtikten sonraki sürecini hep birlikte ilerleyen aylarda yeniden değerlendiriyor olacağız muhakkak çünkü trafik sigortalarındaki en büyük sorun poliçe düzenlenememesi dolayısıyla da sektörün platforma karşı beklentisi oldukça yüksek. Bu noktada hem trafik sigortası kesilememesi ile ilgili çözüm olabilmesi hem de tüm paydaşların artık trafik dışında da önünün açılması adına bu platformun gerek bu hali gerekse de geliştirilebilir hali ile başarıya ulaşması hepimizin ortak temennisi” dedi.



Sektörün Trafik teklif Platformu’na karşı beklentisinin oldukça yüksek olduğunu dile getiren İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Hem trafik sigortası kesilememesi ile ilgili çözüm olabilmesi hem de tüm paydaşların artık trafik dışında da yol alabilmesinin açılması adına bu platformun başarıya ulaşması hepimizin ortak temennisi” dedi.

SÜREÇ NASIL İŞLİYOR?

Sürecin nasıl olduğuna değinen Yılmaz, “İlgili platforma üyelik, trafik sigortası branşında lisansı olan her sigorta şirketi için zorunlu olmakla birlikte ilgili platformu kullanıp kullanmamak sigorta aracılarında isteğe bağlı bırakılmış durumda. Yani sigorta acentesi mevcutta çalıştığı sigorta şirketleri ile bu süreçte trafik üretiminde yine de sorun yaşamaya devam ediyor ise isteğine bağlı olarak tercih edeceği sigorta şirketine trafik sigortası üretimi yapabilmek adına başvuruda bulunabilir. Başvuru süreci için öncelikle SBM üzerinden hazırlanmış olan Trafik Teklif Platformu sözleşmesinin onaylanması gerekmekte. Onay sonrası gerekli evrakları hazırlayıp ileten sigorta acentesinin başvurusunun 3 gün içerisinde cevaplanması öngörülmekte. Bu süre içerisinde olumsuz bir cevap alan ya da cevap alamayan başvurular için aynı şirkete yeniden başvurmak için 3 aylık bir süre konmuş durumda. Bu noktada bizim talebimiz 3 gün içerisinde cevap verilmeyen ya da olumsuz sonuçlanan başvuruların sonuçlarının geçerli bir sebebe dayandırılıyor olmasının gerekliliği yönünde. Sistemin en büyük avantajı sigorta poliçesi kesmekten kaçınma halinin tespit edilebilirliğinin direkt olarak SBM ve SEDDK tarafından yapılabiliyor olması. Maalesef ki sigortanın kesilemediği süreçlerde sigorta şirketleri ve aracıların karşı karşıya kaldıkları durumlar söz konusu oldu. Çünkü merkezi otorite bu süreçte poliçenin kesilemediğine dair belgeli bir şikayet süreci ile süreci kontrol altına almak istiyordu talebinde de haklı olarak. Lakin bir sigorta acentesinin poliçe kesemediğine dair SEDDK’ya bildirimde bulunması sigorta şirketleri nezdinde de iş ilişkilerini etkileyebilmekteydi. Sürece baktığınız zaman zarar eden bir branşta sigorta şirketlerinin mali yapılarını koruyabilmek adına trafik poliçesi kesmekten çekinmesi ya da poliçe kesilmesini bir koşula bağlıyor olması ticari bir iş yapan kurum olduğunu düşündüğünüz zaman mantıklı lakin bir yandan da sigortacılık kanunumuza göre eğer trafik sigortası branşında lisansınız var ise bu poliçeyi kesmekten kaçınamazsınız, kaçınmanız halinde de gerekli cezai işlemin uygulanmasına zemin hazırlamış olursunuz. Bu cezai uygulamalar Trafik Teklif Platformu’nda da poliçenin teklif verilen gün içerisinde teklifi veren şirket tarafından kesilmemesi halinde poliçe kesmekten kaçınma olarak değerlendirileceği için aynen uygulanacaktır.
Platform ile ilgili süreci yakından takip ederek meslektaşlarımızı detaylıca bilgilendirmeye özen gösteriyoruz. Platformun uygulamadaki başarısını zamanla yeniden değerlendiriyor olacağız” diye konuştu.

TİCARİ VE SİNAİ RİSKLERDE YAŞANAN SORUNLAR

Günümüz koşulları her ne kadar sigorta ihtiyacını artırsa ve bir yandan da yeni ürün gereksinimlerini ortaya serse de bir yandan da katastrofik risklerin artması, ekonomik belirsizlikler, artan maliyetler gibi unsurların da sigorta yapılabilirliğini azalttığını vurgulayan Yılmaz, “Ülkemizde de son yıllarda yaşanan katastrofik riskler, 6 Şubat depreminin yıkıcı etkileri, ekonomik belirsizlikler ve yüksek enflasyon maalesef ki sigorta şirketlerinin risk kabul kriterlerini de fazlasıyla etkiledi. Tabii sigorta şirketlerinin risk kabul kriterlerini etkileyen en büyük unsur da reasürans firmalarının trete anlaşmalarındaki geçmiş yıllara nazaran daha sınırlı olan reasürans destekleri. Hal böyle olunca da sigorta şirketleri hem yazacakları işlerde daha seçici davranmaya hem de yazdıkları işlerin primlerini daha yüksek tutmaya başladılar. Öngörülemeyen piyasa şartları sigortanın ana unsuru olan risk kavramını daha korkulması gereken bir noktaya taşıdı. Riskin ne zaman gerçekleşeceğinin taraflarca bilinmiyor olması sigorta sözleşmesinin kurulmasını sağlar iken sigortayı arz eden taraf bu konuda daha şanssız olacağını düşünerek hareket eder bir hale gelmiş durumda.
Arz edenin çekinmesi nedeniyle talep eden tarafın ihtiyaçlarının karşılanmama hali maalesef ki sektörün büyümesinde, gelişmesinde bir engel. Bu demek değil ki sigorta şirketleri her işi yazmalı, biz eğer sektör büyüsün istiyorsak her paydaşı eşit şekilde korumak zorundayız. Sigorta şirketlerinin varlığının devamı sigorta sektörünün en önemli güven dayanağıdır. Bu güven dayanağını korumanın ne kadar önemli olduğuna hepimiz Kasım 2023'te yönetimsel hataları nedeni ile el konulan Gri Sigorta ve Mellce Sigorta sürecinde şahit olduk. Çünkü sadece bu şirketlerin sigortalıları ya da sigorta aracıları endişe etmedi, mevcutta sektörde iş yapan herkeste de bir kaygı oluşmaya başladı. Herkes çalıştığı sigorta şirketlerinin yeterliliklerini ve sermaye gücünü bunların ne kadar önemli olduğunu anlayarak sorgular hale geldi. Risk kabul süreçlerinin zorlaşması belki de bir ortak çalışma gerekliliğini ortaya sermekte. Sigorta paydaşları olarak hepimiz ortak noktada buluşabilmek adına bu süreci kafa yorarak beraber değerlendirmeliyiz. Sigortalanan riskin sigorta şirketlerine getirebileceği tazminat riski kadar bu rizikoların sigortalanmamasının ülke ekonomisinde yaratabileceği bir ekonomik risk de var. Bu doğrultuda belki kamunun da bir güvence sağlayacağı ortak bir havuz mantığı ile riskler güvence altına alınabilir” açıklamalarında bulundu.

PLATFORM YÜRÜRLÜĞE GİRMEDEN ÖNCE SAİK’TEN SEDDK ZİYARETİ

Yılmaz sözlerine şu şekilde devam etti: “Platform yürürlüğe girmeden önce 15 Şubat 2024 tarihinde SAİK olarak SEDDK’yı ziyaret ettik. SAİK olarak mevcut acente yapıları ve sektördeki üretim rakamlarının aracılar bazlı oranları ile bir sunum gerçekleştirdik. Sunumumuzun içeriği daha önceden SEDDK’ya iletilen ve çözüm noktasında önerilerimizin detaylandırıldığı hali ile kendileri ile paylaşıldı. Kendilerine iletilen konu başlıklarımız;

. Trafik poliçelerinde devir zeyili uygulaması,
. 19 Şubat tarihinde uygulamaya geçen olan Trafik Teklif Platformu’nda yeniden değerlendirilmesi önerilen konular,
. Trafik poliçelerinde iptal iade komisyonunun artırılması konusu,
. Sigorta şirketlerinin trafik sigortası düzenlemekten kaçınması halleri,
. Doğrudan tazmin uygulaması,
. Risturn uygulaması ve yarattığı haksız rekabet ortamı,
. Ticari yangın sigortalarına teminat bulunamaması,
. Sigorta brokerlerinin bireysel poliçelerde yer almaması,
. Brokerlerin şubeleşmesi ve ekran dağıtımları,
. Sigorta aracıları arasındaki haksız rekabet ve uygulamalar,
. Sağlık sigortası partaj değişikliklerinde acenteye usulüne uygun olan şekilde ödenmeyen komisyonlar,
. MASAK limitlerinin güncellenmesi gerekliliği,
. Uluslararası eşya taşımacılığı yapan firmaların yurtdışında bulundukları süreler ile ilgili yeşil kart / trafik entegrasyonu,
. TOBB-SAİK ve SEDDK iletişim mekanizmasının daha güçlü hale getirilmesi.

Yapılan görüşme doğrultusunda SEDDK Başkanımız ve yönetiminin de aynı hassasiyet ile çözüm önerilerimizin üzerinde çalışma gerçekleştireceğine inanıyoruz.”

"Sanılanın aksine prim artışı bizi mutlu etmiyor"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, son günlerde yaşanan prim artışlarına ilişkin açıklamalarda bulundu. Geçen seneden bu yana primlere yansıyan yükselişin bir kısmının varlıkların değerinde yaşanan artıştan, bir kısmının ise şirketlerin maliyetlerindeki değişimden kaynaklandığını vurgulayan Obalı, şu değerlendirmelerde bulundu: "Sigorta sektörü, prim hesaplamalarını ilgili branştaki hasarın gerçekleşme sıklığını ve hasarın maliyetini dikkate alarak, ayrıca önümüzdeki dönemde meydana gelebilecek maliyet artışlarına dair tahminlere dayanarak yapmaktadır. Sigortacılar olarak prim artırmaktan yana değiliz. Bizim için önemli olan sigortalı sayısının artırılarak dengenin sağlanmasıdır. Bu doğrultuda prim hesaplarımızı da sigortayı ulaşılabilir kılmak için kılı kırk yararak yapıyoruz. Sektördeki yoğun rekabet de vatandaş lehine buna hizmet ediyor. Tabii burada trafik gibi zorunlu sigortaları ayrı değerlendirmek lazım. Bu sigortaların da benzer prim dinamikleri ile çalışması için serbest tarife olmazsa olmaz. Fiyat kontrolü, sonrasında oluşan prim farkları ile kapatılmak zorunda kalıyor. Bu kaçınılmaz son hoşnutsuzluk yaratabiliyor. Sigorta sektörü olarak biz de primleri belli düzeyde tutmak için birçok alanda çözüm arayışlarımızı sürdürüyoruz. Sigorta farkındalığının artırılmasını en önemli sorumluluğumuz olarak görüyoruz."



Özgür Obalı

"2024 yılı hasar hizmetinde farklılaşacağımız bir yıl olacak"

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, konuğu olduğu 5N1S programının bu bölümünde Hepiyi Sigorta'nın 2023 yılını nasıl geçirdiğini, 2024 beklentilerini ve hedeflerini anlattı. Ortaç, "2024 yılını hasar hizmetinde farklılaştırma yapacağımız bir yıl olarak seçtik" diye konuştu.

5N1S programının bu bölümdeki konuğu Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç oldu.
2023 yılının Hepiyi için çok hızlı geçtiğini belirten Ortaç, "2023 yılı Hepiyi Sigorta için hedeflere ulaşılan ve orta ölçekli bir sigorta şirketi boyutuna erişilen bir yıl oldu. 1,3 milyar liralık vergi öncesi kâr ile 2023 yılını kapattık. 2024 yılında da büyümemizin ve kârlılığımızın devam etmesini diliyorum" dedi.
Ortaç, sigorta sektörünün kârlılığı hakkında ise şu değerlendirmede bulundu: "2023 yılı sigorta sektörü için nispeten kârlı bir yıldı. Önümüzdeki dönemde sektörün özsermayesini güçlendirdiği ve bir miktar daha kârlılığın yüksek olduğu bir yıl olacak diye düşünüyorum."



Şenol Ortaç — Feyza Kırmızı

'500 GÜNDE 6 BİN 700 ACENTEYE ULAŞTIK'

Çözüm ortağı olarak adlandırdıkları acenteler hakkında da konuşan Ortaç, 500 günde 6 bin 700 acenteye ulaştıklarını ifade ederek, "Türkiye'nin en yaygın acente ağına sahibiz. Sektörde acenteye portföy mülkiyeti veren ilk şirket biz olduk. 2024 yılını hasar hizmetinde farklılaştırma yapacağımız bir yıl olarak seçtik. 2024 yılı hem hasar hizmetini hızlandırdığımız hem de mükemmele yakınlaştırdığımız bir yıl olacak" şeklinde konuştu.

"Mutluluk yaşamda anlam bulmak"

5N1S'nin bu bölümüne konuk olan iş insanı ve yazar **Selcen Gür,** Plaza Sufisi isimli kitabını anlattı. Plaza insanının anlam kriziyle boğuştuğunu belirten Gür, mutluluğun yaşamda anlam bulmak olduğunu ifade etti.

Sigortacı Gazetesi Youtube kanalında yayınlanan 5N1S programının bu bölümdeki konuğu iş insanı ve yazar Selcen Gür oldu. Plaza Sufisi isimli kitabının ele alındığı bu bölümde insanların bir anlam krizinde olduğunu belirten Gür, "Plaza insanı dediğimiz günümüz insanı, anlam kriziyle boğuşuyor. Çünkü insan biyolojik, psikolojik, sosyolojik ve ekonomik bir varlık ama aynı zamanda manevi bir varlık. Saydıklarımdan biri eksik olduğunda hayatta tatmini bulamıyoruz" dedi. "Günümüzde insanlara dayatılan bir mutluluk var. Tüket, haz duy ve mutlu ol" diyen Gür, şöyle devam etti: "Bu döngü giderek büyüyor. Çünkü bir şeye sahip olduğunuzda daha fazlasına sahip olmak istiyorsunuz. Ancak bunun bir sonu yok. Bu yüzden insanın kendine bunlarla gerçekten mutlu olup olmadığını sorması gerek. Mutluluk bu değil. Mutluluk yaşamda anlam bulmak."



Selcen Gür — Sema Tüfekçiler



Şubat yemeğimizde Katılım Emeklilik ile bir araya geldik

Şubat ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Katılım Emeklilik ile Adile Sultan Sarayı'ndaki Borsa Restaurant'ta bir araya geldik. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Genel Müdür Yardımcıları Yaşar Salih Çetinkaya ve İsmail Aydemir, Mali ve İdari İşler Direktörü Ömer Can Hergenç ile Kurumsal İletişim Müdürü Bahadır İçel misafirimiz oldu. Kandilli Borsa Restaurant'ta sarayın muhteşem boğaz manzarasına karşı Borsa'nın Türk ve Osmanlı mutfağından oluşan menüsü eşliğinde keyifli bir yemek yedik. Ayrıca restaurant, Michelin Rehberi 2024 İstanbul Tavsiye Seçkisi içinde yer alıyor.
- **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 - Mart 2024, İstanbul
Baskı Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3
Kağıthane/İstanbul

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

"Tüketici kredilerinde sigorta

Tüketici kredilerinin sigorta ile güvenceye bağlanması herkesin çıkarını koruyan bir çözümdür. Tüketici kredilerinde kefalet gibi çok tehlikeli sonuçlara yol açabilecek güvenceler yerine sigorta güvencesi her bakımdan uygun bir çözüm oluşturduğundan kanımızca zorunlu hale getirilmesi doğru olur.

T.C. Yargıtay 3. Hukuk Dairesi tarafından verilen 10.04.2023 gün ve E. 2023/856 K. 2023/1011 sayılı kararın sigorta hukukçuları arasında bir süredir sürmekte olan tartışmayı alevlendirmiş bulunduğu görülüyor. Bu kararda "banka tarafından miras bırakana kullandırılan tüketici kredisi nedeniyle açılan alacak davalarında, önce miras bırakanın (kredi alacağını güvenceye bağlamak amacıyla) yaptırmış olduğu hayat sigortasına ilişkin olarak hukuki yolların tüketilmesinin aranıp aranmayacağı, bu durumun davanın ön şartı olarak kabul edilip edilmeyeceği, bankanın tüketici kredisi alacağı nedeniyle mirasçılara veya sigortaya başvuru konusunda seçimlik hakkının bulunup bulunmadığı" ele alınmıştır.
Yargıtay 3. Hukuk Dairesi (HD), bu hususlara ilişkin olarak Bursa Bölge Adliye Mahkemesi'nin (BAM) 14. Hukuk Dairesi ve 7. Hukuk Dairesi tarafından verilen birbirine zıt kararlardan hangisinin yerinde görülmesi gerektiğini belirlemek üzere hüküm kurmuştur.
Bursa BAM; 14. HD'nin 20/10/2022 tarih, 2022/11 Esas, 2022/217 Karar sayılı ilamında, "banka tarafından miras bırakana kullandırılan tüketici kredisi nedeniyle açılan alacak davalarında, miras bırakan ile yapılan hayat sigortasına ilişkin olarak hukuki yolların tüketilmesinin aranacağı, bu durumun davanın ön şartı olarak kabul edileceği"; buna karşılık Bursa BAM 7. HD'nin 29/05/2019 tarih, 2018/1757 Esas,2019/586 Karar sayılı ilamında ise "bankanın tüketici kredisi alacağı nedeniyle mirasçılara veya sigortaya başvuru konusunda seçimlik hakkı bulunduğu, sigortaya ilişkin olarak hukuki yolları tüketmesinin dava ön şartı olmadığı" sonucuna varılmış idi.
Yargıtay 3. HD, söz konusu kararını 5235 Sayılı Adli Yargı İlk Derece Mahkemeleri ile Bölge Adliye Mahkemelerinin Kuruluş, Görev ve Yetkileri Hakkında Kanun m.35 uyarınca oluşturmuştur. Bu maddeye göre Yargıtay 3. HD, "benzer olaylarda bölge adliye mahkemesi hukuk dairelerince verilen kesin nitelikteki kararlar arasında uyuşmazlık bulunması hâlinde bu uyuşmazlığın giderilmesi" bakımından görevli bulunmaktadır.
Aşağıda Yargıtay 3. HD tarafından verilen kararı değerlendireceğiz.
Belirtmek gerekir ki Yargıtay 3. HD, daha önce verdiği kararlarda zaten konu hakkındaki görüşünü ortaya koymuş idi.
Nitekim;
• 29.03.2022 tarihli 2021/9243 Esas, 2022/2835 Karar sayılı kararda "davacı banka tarafından kredi alacağının tahsiline yönelik sigorta şirketine karşı tüm hukuki yollar tüketilmeden, kredi borçlusunun mirasçıları olan davalılara karşı takip başlatılamayacağı, bu nedenle davacının dava açmakta hukuki yararının bulunmadığı" belirtilmiş
• 11.05.2022 tarihli 2022/3223 Esas, 2022/4460 karar sayılı kararda da "... tüketici işlemi niteliğindeki banka kredileri nedeniyle, hayat sigortası yapılmış olması durumunda, bankanın poliçe limitleri dahilinde kalan kredi alacağını öncelikle sigorta şirketinden tahsil etmesi zorunludur. Bu husus, banka tarafından tüketicinin mirasçıları (halefleri) hakkında dava açılabilmesinin ön şartıdır. Banka sadece poliçe limitinin yeterli olmadığı bakiye alacak için tüketicinin mirasçılarından talepte bulunabilir. Kredi kullanan tüketici adına yapılan hayat sigortası poliçesi mevcutken, bankanın tüketicinin ölümü nedeniyle, tüketicinin mirasçılarından ödenmeyen bakiye kredi alacağının tahsili için dava açması veya icra takibi başlatması, sigorta hukukunun temel ilkelerine ve sigorta yapılmasının amacına aykırılık oluşturacağı gibi sigorta yapılmasına duyulan güven ve itimadı da zedeler. Bu nedenle banka alacağını öncelikle sigorta poliçesinden tahsil etmelidir." değerlendirmesine yer verilmiş idi.
İncelediğimiz kararında Yargıtay 3. HD, aşağıdaki hususların altını çizmiştir:
•Sigorta poliçelerinin davacı banka tarafından açılan kredilere teminat olarak düzenlendiği anlaşılmaktadır. Kredi veren bankanın talebi ile tüketici tarafından yaptırılan hayat sigortası, tüketicinin kendi isteğiyle yaptığı bir sigorta değildir. Bu sigorta, bankanın talebi üzerine kredi alacağına teminat oluşturmak üzere yapılan bir sigortadır. Asıl amaç sigorta ettirenin ihtiyacının karşılanması olmayıp, bankanın kredi verdiği kişinin ölüm nedeniyle krediyi geri ödeyememesi dolayısıyla maruz kalacağı riskin teminat altına alınmasıdır. Sigorta poliçesinde, tüketici sigortalı, banka lehtar konumundadır.
• Tüketici kredisi sözleşmesinde ve tüm sigorta poliçelerinin üzerinde kredi veren banka "dain ve mürtehin" olarak gösterilmektedir.
• "Dain-i mürtehin" kaydı, kredi borçlusunun ölümü hâlinde hak kazanılacak olan sigorta bedeli üzerinde "rehin hakkı sahibi alacaklı"yı ifade etmektedir.
• Türk Medeni Kanunu m. 954 fk.1 uyarınca "başkasına devredilebilen alacaklar ve diğer haklar üzerinde rehin tesis edilmesi" mümkündür.
• Alacak rehninin ne şekilde kurulacağı TMK'nın 955. maddesinde hüküm altına alınmıştır. Buna göre, "senede bağlanmış olan veya olmayan alacakların rehni için rehin sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması" gereklidir. Kredi kuruluşunun, krediye bağlı hayat sigortası sözleşmesinden doğan sigorta bedeli üzerindeki rehin hakkı ise uygulamada, poliçeye ve sözleşme genel şartlarına eklenen kayıtlar ile sağlanmaktadır.
• Krediye bağlı hayat sigortası sözleşmelerinde, kredi kuruluşu banka "öncelikli (asli) ve değiştirilemez lehtar" olarak belirlenmektedir. Hayat sigortalarında lehtar tayini ilke olarak tam üçüncü şahıs lehine sözleşme şeklinde gerçekleştiğinden, riziko meydana gelince sigortacı tazminat ödemesini doğrudan doğruya lehtara (bankaya) yapacaktır.
• Ayrıca, krediye bağlı hayat sigortası sözleşmesinde, sigorta ettiren kredi borçlusunun sigorta bedeli üzerindeki "tasarruf yetkisi" kredi kuruluşunun 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) m. 1493 çerçevesinde değiştirilemez lehtar olarak atanması ile birlikte sona ermektedir.
• Sigorta şirketi, lehtar konumundaki bankaya karşı tüketicinin sağlık sorunları olduğunu, örneğin, kalp hastası veya kanser hastalığını gizlediğini ileri süremez.
•Ülkemiz uygulamasında krediye bağlı hayat sigorta sözleşmelerinin neredeyse tamamına yakınında sözleşmenin tarafı olan sigorta şirketi ile kredi kuruluşu arasında TTK m.195 anlamında "hâkim ve bağlı şirket ilişkisi" mevcuttur. Sigorta poliçesini düzenleyen ise ya bağlı şirket olan sigorta şirketi ya da hakim şirket olan (sigortacının acentesi olarak hareket eden) kredi kuruluşudur.
• Bundan başka tüketici işlemlerinde, tüketici daha zayıf konumdadır ve korunması gerekir. Hem tüketici hem de sigortalı / sigorta ettiren konumundaki kredi alan, sigorta hukuku mevzuatının yanı sıra tüketici hukuku mevzuatının özel düzenlemeleri ile çifte koruma altındadır.
• Bu nedenle, bankanın elinde hayat sigortası poliçesi gibi kolayca alacağını tahsil etme imkânı varken, sigortacının "kredi kuruluşunun talebini geri çevirdiği" şeklindeki bir gerekçeyle, poliçe limiti kapsamında kalan alacağı için icra takibi başlatması veya dava açması Türk Medeni Kanunu m.2'de düzenlenen dürüstlük kuralına aykırılık oluşturur.
• Krediye bağlı hayat sigortalarında, kredi kuruluşu, sigorta bedelinin ödenmesi yönündeki talebinin tamamen veya kısmen reddedilmesi hâlinde, (sigorta bedelinin ödenmeme gerekçesinin çok defa riziko şahsı ile ilgili bir sebebe dayandırılması karşısında) önce sigorta bedelinin ödenmesi için tüketilmesi gerekli yolları tüketmeli ve ancak olumlu bir netice alınamaması hâlinde mirasçılara başvurmalıdır.
• Tüm bu açıklamalar ışığında; tüketici işlemi niteliğindeki banka kredileri nedeniyle, hayat sigortası yapılmış olması durumunda, bankanın poliçe limitleri dâhilinde kalan kredi alacağını öncelikle sigorta şirketinden tahsil etmesi zorunludur. Bu husus, banka tarafından tüketicinin mirasçıları (halefleri) hakkında dava açılabilmesinin ön şartıdır.
• Kredi kullanan tüketici adına yapılan hayat sigortası poliçesi mevcutken, bankanın tüketicinin ölümü nedeniyle, tüketicinin mirasçılarından ödenmeyen bakiye kredi alacağının tahsili için dava açması veya icra takibi başlatması, sigorta hukukunun temel ilkelerine ve sigorta yapılmasının amacına aykırılık oluşturacağı gibi sigorta yapılmasına duyulan güven ve itimadı da zedeler. Bu nedenle banka, alacağını öncelikle sigorta poliçesinden tahsil etmelidir.
Yüksek Mahkeme'nin yukarıda belirttiğimiz değerlendirmeleri şu bakımlardan (ve aşağıdaki gerekçelerle) eleştiriye açıktır:
• Tüketici kredilerinin sigorta ile güvenceye bağlanması gayet makul ve herkesin çıkarını koruyan bir çözümdür. Bu gibi bir güvencenin mevcut olmaması halinde kredi kuruluşu kredi borçlusunun ölümü üzerine (mirası reddetmeyen) mirasçılara başvurarak alacağını tahsil etmeye gidecektir. Oysa sigorta varsa kredi borcu sigortadan alınacak parayla ödenecektir. Bu da gösteriyor ki, sigorta bankanın çıkarını koruduğu kadar kredi borçlusunun (mirasçılarının) çıkarını da korumaktadır. Tüketici kredilerinde kefalet gibi çok tehlikeli sonuçlara yol açabilecek güvenceler yerine sigorta güvencesi her bakımdan uygun bir çözüm oluşturduğundan kanımızca bunun (mali yükü çok büyük ölçüde kredi kuruluşuna yüklenerek ve tüketiciye yansıtılmaması için sıkı bir denetim mekanizması öngörülerek) zorunlu hale getirilmesi doğru olur.
• Kredi kuruluşunun "rehin alacaklısı" olması hukuken mümkündür. Ancak bunun için Türk Medeni Kanunu'nun alacaklar üzerinde rehin kurulması için öngördüğü şekil koşulu yerine gelmelidir. TMK m.955 fk.1 "yazılı şekil koşulunu" öngörmüştür. Rehin sözleşmesi kredi kuruluşu (rehin alan) ile sigortacıya karşı sahip olduğu alacak üzerinde kredi kuruluşu lehine rehin kurulmasını kabul eden (rehin veren) sigorta ettiren/ sigortalı kredi borçlusu arasında yapılmalıdır. Sigorta poliçesi üzerine (kredi kuruluşu lehine) düşülen "dain-i mürtehin" kaydı rehin hakkının meydana gelmesini sağlamaz. Çünkü poliçeyi sigorta ettiren/sigortalı kredi borçlusu düzenleyip imzalamamaktadır. Poliçe sigortacı tarafında tek taraflı olarak düzenlenen bir ispat aracıdır. Kaldı ki sigortacı, üzerinde rehin kurulması söz konusu olan alacağın alacaklısı değil borçlusudur. Borçlunun rehin kurma hakkı ve (kural olarak) bu bakımdan herhangi bir yetkisi yoktur (Buna karşılık, kredi borçlusunun imzaladığı kredi sözleşmesinde sigorta alacağının kredi borçlusu tarafından kredi alacaklısı kuruluşa rehnedilmiş olması mümkündür. Ancak bu şekilde kurulmuş bulunan bir rehnin mevcut olduğu dosyadan anlaşılmadıkça, rehin hakkının var olduğu kabul edilemez).
• Kredi kuruluşunun "lehtar" olarak atanması da hukuken mümkündür. Bu atama hak sahibi sigorta ettiren/ sigortalı kredi borçlusu tarafından yapılmalıdır. Kredi kuruluşunun "dönülemez (değiştirilemez) lehtar" olarak atandığı hallerde, onun ayrıca



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

güvencesi zorunlu olmalı”

rehin alacaklısı olmasına lüzum yoktur. Çünkü dönülemez lehtar, (ileride riziko gerçekleştiği takdirde ödenmesi gerekecek olan) sigorta alacağını lehtar atama işlemi anında kazanmış olur. Alacağın zaten sahibi olan kişi lehine rehin kurulması ise gereksizdir. Kredi kuruluşunu “dönülemez lehtar” olarak atamış bulunan sigorta ettiren/sigortalı kredi borçlusunun sigorta alacağı üzerinde hak iddia etmesi ise artık mümkün olmayacaktır.

• Ancak, Yargıtay’ın benimsediği “dönülemez lehtar konumunu kazanan kredi kuruluşuna karşı sigortacının sigorta ettiren/sigortalı kredi borçlusuna ileri sürebileceği (edim yükümlülüğünden kısmen veya tamamen kurtulduğu yolundaki) savunmalardan yoksun kalacağı” savı yerinde görülemez. Hayat sigortasında lehtar, zorunlu sorumluluk sigortalarında zarar gören üçüncü kişiye tanınan ayrıcalıklara sahip değildir. Sigortacı lehtara karşı da sigorta sözleşmesinden ve bu sözleşmeye ilişkin yasal düzenlemeden kaynaklanan bütün savunmalarda bulunabilir. Bu nedenle, dönülemez lehtar sıfatını kazanmış olan kredi kuruluşuna karşı sigortacının sigorta ettiren kredi borçlusu tarafından sözleşme öncesi bildirim külfetine aykırı davranılmış olduğunu (mesela ölümcül hastalık kasten gizlenerek sigorta yaptırıldığını) ve bu olguya dayanarak sorumlu olmayacağını ileri sürmesine hiçbir engel yoktur.

• Ülkemiz uygulamasında krediye bağlı hayat sigorta sözleşmelerinin neredeyse tamamına yakınında sözleşmenin tarafı olan sigorta şirketi ile kredi kuruluşu arasında TTK m.195 anlamında “hâkim ve bağlı şirket ilişkisinin mevcut olduğu yolundaki Yargıtay değerlendirmesi de yerinde görünmemektedir. Eskiden öyleydi. Şimdi durum değişmiştir. Bununla birlikte sigorta şirketleri ile bankalar arasında acentelik ilişkisi mevcuttur. Tüketici kredisi kullandıran bir banka, bu kredinin güvencesini oluşturan (kredi bağlantılı) sigortanın acentesi olduğu sigortacıdan yapılması ve bu sigorta sözleşmesi için acente olarak hizmet vermesi halinde ayrıca acentelik geliri elde etmektedir. Bu nedenle de kredi müşterilerini sigortayı acentesi olduğu sigortacıdan yaptırmaya zorlaması söz konusu olabilmektedir. Bunu önlemek için Sigortacılık Kanunu m.32 fk.5 şu özel düzenlemeyi öngörmüştür: “Kişilerin, sigorta şirketini seçme hakkı sınırlandırılamaz. Bir sözleşmenin unsurları içinde, taraflardan birinin bu sözleşmede yer alan herhangi bir hususta sigorta yapmaya zorunlu tutulduğu hallerde, söz konusu sigortanın belli bir şirkete yaptırılmasına ilişkin sözleşmeye konulmuş her türlü şart hükümsüzdür”. Öte yandan, Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Yönetmeliği de (m.11) kredi kuruluşunun aracılık ettiği kredi bağlantılı sigortanın bir aylık süre içinde (eşdeğer bir poliçe ibraz edilerek) iptal ettirilebileceğini hükme bağlamıştır. Buna göre kredi müşterisi başka bir sigortacıdan daha ucuz bir poliçe elde etme olanağını kullanabilecektir.

• Tüketici işlemi niteliğini taşıyan bireysel kredilerle bağlantılı sigortalarda, kredi borçlusu sigorta ettiren tüketicinin daha zayıf taraf olduğu için korunması gerektiği herkes tarafından kabul edilen bir husustur. Ancak bu korumanın sağlanması için kredi alacaklısı banka tarafından ilk önce hayat sigortası poliçesini düzenleyen sigortacıya karşı bütün hukuksal başvuru (icra takibi, dava) yollarının tüketilmiş olması (ve buna rağmen sonuç alınamamış bulunması) gerektiği düşüncesi (en azından bazı hallerde) aşırıya kaçan bir düşüncedir.

o Kredi borçlusu hayattan ayrıldığında, eğer mirasçılar kredi borcunu geri ödemede ihmal gösterirlerse, kredi kuruluşu onlara karşı hukuksal yollara başvurmadan önce alacağını kredi borcunun güvencesi niteliğindeki hayat sigortası poliçesinden almayı dener. Uygulama daima bu şekilde gerçekleşmektedir. Eğer sigorta şirketi ödeme yaparsa dosya kapatılacaktır (çoğunlukla böyle olmaktadır). Fakat eğer sigorta şirketi “sorumlu olmadığı” yanıtını vermişse, o zaman kredi kuruluşu bu yanıta rağmen (poliçe ona bu gibi bir hak veriyorsa) sigorta şirketini dava etmek veya borçlu mirasçıları dava etmek seçeneklerinden birine karar verecektir.

o Mirasçılara başvurma seçeneği “alacağın borçludan istenmesi” demektir. Bu da hukukun alacaklıya yüzyıllardır verdiği bir haktır.

o Bununla birlikte, İcra İflas Kanunu m.45 fk.1 “rehinle temin edilen bir alacak için alacaklının ancak rehnin paraya çevrilmesi yoluyla takip yapabileceğini” belirtmektedir. Bu düzenleme nedeniyle hayat sigortası sözleşmesi çerçevesinde sigorta alacağı üzerinde lehine geçerli şekilde rehin kurulmuş olan bir kredi kuruluşunun alacağını önce rehne başvurarak alması gerektiği düşünülebilir.

o Ancak bu bağlamda şu tartışılmalıdır: Acaba önce rehne başvurma nasıl gerçekleşecektir? Alacak rehnine ilişkin TMK m.961 fk.1 “rehin konusu alacağın tahsilinin gerektiği durumlarda, asıl alacaklının (sigorta ettiren veya onun halefi mirasçılarının) bunu yapabileceklerini; rehin alacaklısının (kredi kuruluşunun) da asıl alacaklıyı (mirasçıları) bunu yapmaya zorlayabileceğini” belirtmektedir. Rehnedilen alacağın borçlusu (sigortacı) ise kredi kuruluşu ile sigorta ettiren birlikte onay vermedikçe, borcunu bunlardan birine veya diğerine ödeyemeyecek (TMK m.961 fk.2) ve böyle bir onayın bulunmadığı hallerde ödemesi gereken tutarı (kural olarak mahkemenin belirleyeceği bir banka hesabına) depo edecektir (TMK m.961 fk.3).

o Görüldüğü gibi TMK, sigorta bedeli üzerinde rehin hakkı sahibi olan kredi kuruluşuna sigortacıdan tahsilat yapma veya onu dava etme hakkı vermiş değildir.

o Buna rağmen, hayat sigortası alacağı üzerinde geçerli bir rehinle güvenceye bağlanmış olan bir kredi alacağının zamanında ödenmemesi (muaccel hale gelmiş bulunması) olasılığında, sigortacının sigorta bedelini (bakiye alacağı oranında) sigortacıya ödemesi gerektiği ve sigortacının da bu ödemeye yönelik bir dava hakkının olacağını kabul etmek makul görünmektedir.

o Öte yandan, “bir mal için malik çıkarını koruyan bir sigortanın yaptırıldığı hallerde o mal üzerinde rehin hakkı bulunan rehin alacaklısının hakkının sigorta tazminatı üzerinde devam edeceğini” hükme bağlayan TTK 1456(1)’in de (mal sigortalarına ilişkin olan bu hükmün rehin konusu hayat sigortalarına da uygulanabileceği varsayımında) kredi alacağının muaccel hale gelmiş olması koşuluyla rehin alacaklısı kredi kuruluşuna doğrudan sigortacıya başvurma hakkını verdiği düşünülebilir.

o Kredi kuruluşunun rehin hakkına dayanarak hayat sigortası uyarınca yapılması gerektiği düşünülen ödeme için sigortacıyı dava etme hakkının her şeyden önce geçerli bir rehin hakkı kurulmuş olduğunun saptanması ve rehinle güvence altına alınan alacağın da halen (en azından kısmen) mevcut bulunduğunun (fakat ödenmediğinin) belirlenmesine (gerektiğinde kredi kuruluşu tarafından kanıtlanmasına) bağlıdır.

o Kredi kuruluşunun hayat sigortası sözleşmesinden kaynaklanan alacak üzerinde rehin hakkı sahibi olmadığı fakat kendisinin “dönülemez lehtar” (gayrıkabilirücu, değiştirilemez lehtar) olarak atandığı hallerde, sigortacıdan (yalnızca rizikonun meydana geldiğini -hayatı sigorta edilen kredi borçlusunun ölümünü- kanıtlayarak) istemde bulunabileceği kuşkusuzdur. Bu olasılıkta zaten mirasçıların sigorta üzerinde herhangi bir hakları söz konusu değildir.

Kredi kuruluşu, sigorta alacağı üzerindeki rehin hakkı sayesinde veya lehtar olarak atanmış bulunması nedeniyle sigortacıya başvurma hakkının mevcut olabileceği durumlarda acaba bunu yapmaya (Yargıtay’ın belirttiği gibi) hukuken zorunlu mudur?

• Sigortacının (kredi kuruluşu tarafından kendisine yapılan ödeme başvurusu üzerine) bildirdiği “ödememe gerekçesi” yerinde görünmekte ve kredi kuruluşu da yaptığı değerlendirmede bunun doğru olduğu sonucuna ulaşmışsa neden sonuç vermeyeceğini düşündüğü bir dava açarak senelerce (belki de boşuna) uğraşsın?

• Kredi kuruluşunun sigorta alacağı üzerinde geçerli bir rehin hakkına sahip olduğu hallerde, “rehin alacaklısının önce rehnin paraya çevrilmesi yoluna başvurması” kuralı, rehin alacaklısı kredi kuruluşu tarafından rehin konusu alacağın borçlusu sigortacıya ödeme istemi yöneltilmesiyle sınırlı şekilde anlaşılmalı ve uygulanmalıdır. Diğer bir anlatışla, kredi kuruluşu önce sigortacıyı dava etmekle ve dava sonucunu beklemekle yükümlü tutulmamalıdır.

• Bu noktada tekrar ve önemle belirtelim ki kredi kuruluşunun “lehtar” olarak atandığı hallerde, Yargıtay’ın kararında dile getirdiği “sigortacının kredi kuruluşuna karşı sigorta ettirenin sözleşme öncesi bildirim görevini veya sigorta hukukunun öngördüğü diğer savunmaları ileri süremeyeceği” yolundaki değerlendirme hukuksal dayanaktan yoksundur.

• Sigortacının ödememe gerekçesinin “yanlış” (haksız) olması olasılığı bulunmakla birlikte (ödemesi gereken bir parayı haklı neden olmaksızın ödememiş olması halinde, bu yüzden uğranılan (faizle karşılanmayan) zararlardan da sorumlu olacağı ayrıca anımsanmalıdır), kredi borçlusu mirasçıların (olağan koşullarda) geçerli bir ödememe gerekçesi yoktur. Borcunu ödemeyen tarafı gereğinden fazla korumak ise kanımızca amacı aşan bir yaklaşımdır.

• Kaldı ki sigortacının ödeme yapmaması kredi kuruluşunun tamamen dışında, sigorta ettiren kredi borçlusu ile sigortacı arasındaki (kredi kuruluşunun yabancısı olduğu) sigorta sözleşmesi çerçevesinde sigorta ettiren kredi borçlusuna yüklenmiş olan davranış yükümlerine aykırılıklardan ileri gelmektedir. Sigorta sözleşmesi kredi borçlusu sigorta ettirenin mirasçılarını da bağlamaktadır. Miras bırakanlarının kural dışı davranışları onlara karşı ileri sürülebilen ve onların hak yitirmelerine yol açan bir durumdur. Kendi taraflarındaki (hukuken yerini aldıkları miras bırakanlarının sorumlu olduğu) ihlal nedeniyle borçlarını ödemekten (ne zaman sonuçlanacağı belli olmayan bir davanın bitmesine kadar) kurtulmuş sayılmaları adil değildir.

• Kredi kuruluşunun rehin hakkına sahip bulunduğu hallerde, sigorta alacağının ödenmemesi üzerine mirasçıların sigortacıyı derhal dava etmelerine de engel bulunmamaktadır. Bu dava başarıya ulaştığı takdirde, daha önce kredi kuruluşuna ödemek durumunda kaldıkları kredi borcu tutarını geri alma imkânına kavuşmuş olacaklardır. Dava mirasçılar lehine karara bağlandığı sırada henüz kredi borcunun tamamı ödenmemiş idiyse, kararda kredi kuruluşunun hakkını koruyan (sigortacıdan tahsil edilecek paranın tamamen veya kısmen bir banka hesabına yatırılarak kredi kuruluşu lehine blokaja alınması gibi) bir hüküm fıkrasının yer alması sayesinde herkesin çıkarı yeterince gözetilmiş olacaktır.

• Kredi kuruluşunun ödenmeyen kredi alacağını, bunun güvencesi olarak kredi borçlusu tarafından (kendi hayatı üzerine) yaptırılan hayat sigortası kapsamında ölüm rizikosunun gerçekleşmiş olması halinde önce bu hayat sigortasından tahsil etme girişiminde bulunması beklenebilirse de, sigortacının olumsuz yanıtı üzerine kredi borçlusu mirasçılardan istemesine engel yoktur. Bunun dürüstlüğe aykırı bir tarafı bulunmamaktadır.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta için çoklu erişimin önemi!..

SİGORTA sektörü gittikçe dijital beklentilere uyum sağlama baskısını daha fazla hissediyor. Bu bağlamda dijital uygulamalar yaygınlaştıkça geleneksel satış uygulamalarında azalma görülmektedir. Sigortacılığın dağıtım sistemleri içinde yer alan ve özellikle aracı kurumlar açısından kritik önemde olan yüz yüze satış yapma yöntemi, müşterilerin satın alma eğilimleri üzerinde etkileyici bir güce sahipti. Ancak şimdilerde dijitalleşmenin müşteriye sunduğu kolaylık, hız ve anlaşılabilirlik avantajları, halen bu iki satın alma tercihi arasında nasıl bir entegrasyonun olması gerektiğini sorgulatmaktadır.

Dijital öncelikli pek çok seçenek sunuldukça, müşteriler hizmet beklentilerini karşılamayan şirketleri veya aracıları dışlamayı düşünebilirler. Çünkü artık beş müşteriden dördü, kullanıcı dostu bir arayüz sunmamaları halinde sigorta şirketlerini değiştireceklerini söylüyor (PwC.com). Sigortacılar bu tercihin gücünü anladıkça, öne çıkan müşteri hizmetlerine verilen önemi fark ettiler ve artık çoğunluğu için müşteri deneyimini geliştirmek stratejik bir durum haline gelmiş bulunmaktadır. Bununla birlikte, günümüzde müşteri ihtiyaçlarının karşılanması, sadece dijital deneyimler ile olmamakta ve birçok sigorta yolculuğunun aracılık üzerinden karşılandığı bilinmektedir. Çünkü uzaktan etkileşimli satışın müşteriler tarafından kabulü o kadar basit görünmemektedir. İşte bu nedenle büyüyen bir müşteri tabanı hem çevrimiçi hem de çevrimdışı kanalları kapsayan "çoklu erişim" yönteminin gerekliliğini ortaya çıkarmakta. "Çoklu erişim" kavramı, müşteri yolculuğuna daha ayrıntılı bir bakışı temsil eder. Bu bakış yönü, müşterilerin bir ürünü satın almadan önce, satın alırken ve satın aldıktan sonra sigorta şirketleri ile farklı kanallardaki birden fazla erişim noktasıyla iletişim kurmaları gerekliliğini vurgulamaktadır.

Müşteri deneyimi stratejistlerine göre "çoklu erişim" deneyimleri, müşteri yolculuğunda anlaşılmaları için gerekli olan iletişim kanallarının yeniden yapılanması gerektiğini göstermektedir. Müşteri yolculuklarının her aşamasında sağlayıcılarıyla etkileşime geçtiği birden fazla giriş noktası olduğu gerçeği bilinmektedir. Ancak müşteri beklentilerindeki bu değişim, çoğu müşteri davranışıyla çelişiyor gibi görünebilir.

Müşteri yolculuğunda dijital kanalları kullanmak yeni standart olarak kabullenilmesine karşın, müşterilerin yarısından fazlası hâlâ sigortayı çevrimiçi satın almayı hayal etmiyor.



Kaynak: McKinsey&Company 2020 March, ***The multi-access (r)evolution in insurance sales***

McKinsey'in "The Multi-access (R)evolution in Insurance Sales" raporunda gösterilen bir çalışmaya göre, Almanya'da ankete katılan tüketicilerin %84'ü sigorta şirketleriyle iletişim kurmak için dijital kanalları kullanıyor ancak %55'i internetten henüz poliçe satın almayacağını söylüyor.

Bunun anlamını sigorta müşterilerinin yarısından fazlasının halen aracılara bağımlılığını devam ettirdikleri ancak satın alma eylemine geçmeden önce sigorta okur yazarlığını ve ihtiyaç giderme kararlılığını dijital kanallar üzerinden karşılamayı tercih ettikleri olarak ifade edebiliriz. Böylece sigorta müşterisi, sigorta poliçelerini veya hak taleplerini araştırmak için bir web sitesini veya uygulamayı kullanabilir, ancak istediğinde "çoklu erişim" avantajını kullanarak istediği kanaldan ihtiyacını karşılayabilir. Bu bilgi, bize hali hazırda dağıtım kanallarında yeni stratejilerinin belirlenmesine açık olduğunu işaret etmektedir.



TEKNOLOJİ

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

2025 BMW i5 Touring 335 beygir gücünde

Yapısı gereği geniş bir taşıma kapasitesini beraberinde getiren 2025 BMW i5 Touring, i5 eDrive40 Touring versiyonunda 81.2 kWh batarya üzerine kuruluyor. Arkaya konulan elektrik motoru ile 335 beygir (250 kW / 340 PS) güç ve 430 Nm tork getiren bu versiyon için 560 km menzil ve 6,1 saniye 0-100 km/s verisi açıklanıyor. Daha yüksek performans isteyenlere i5 M60 xDrive Touring hitap ediyor. Çift elektrik motoru ile 593 beygir (442 kW / 601 PS) güç ve 820 Nm tork getiren bu versiyon için 81.2 kWh batarya üzerinden 506 km menzil ve 3,9 saniye 0-100 km/s verisi açıklanıyor.

Vivo V30 50 megapiksellik selfie kamerasına sahip

Kavisli bir tasarımı benimseyen modern seçenek Vivo V30, dört farklı renkte geliyor ve ileride Türkiye'de satılması olası cihazlar arasına dahil oluyor. 6,78 inç boyutunda bir 2.800 nit maksimum parlaklık sunan "120 Hz" AMOLED ekran üzerine kurulan telefon, gücünü Snapdragon 7 Gen 3 işlemciden alıyor ve otomatik netleme destekli 50 megapiksellik selfie kamerasını bir ekran deliğine yerleştiriyor. Arkasında OIS'e sahip 50 megapiksel geniş açı + 50 megapiksel ultra geniş açı kameraları bir araya getirilen telefon, kamerasını ana modül altında konumlandırılan güçlü bir ışıkla destekliyor ve 80W hızlı şarj destekli 5.000 mAh pil taşıyor.





2025 Mini Cooper 300 Nm tork getirecek

2025 Mini Cooper tanıtıldı. Belirli pazarlarda Cooper ve Cooper S versiyonuyla satılacak araç, Cooper versiyonunda 1,5 litrelik üç silindirli benzinli turbo motor üzerine kurulacak ve 154 beygir güç ile 230 Nm tork sunacak. Bu araç sıfırdan 100 km/s hıza 7,7 saniyede çıkabilecek. Yine benzinli Cooper S ise gücünü 2 litrelik dört silindirli motordan alacak ve 201 beygir güç ile 300 Nm tork getirecek. 0'dan 100 km/s hıza 6,6 saniyede çıkacak araç, daha sportif gövde detayları taşıyacak. Kokpitine elektrikli versiyon gibi yuvarlak yapıda devasa bir merkezi ekran konumlandırılan yeni Cooper, Mart ayında üretime alınacak.

Galaxy Fit 3 100 farklı sporu otomatik olarak tanıyor

Galaxy Fit 3 1,6-inç boyutunda 256×402 piksellik AMOLED ekran üzerine kuruluyor, kayış ile 36 gramlık bir ağırlığa sahip ve 208 mAh batarya üzerinden 13 günlük bir kullanım ömrü vadediyor. 30 dakikada %65'e kadar şarj edilebilen cihaz, Bluetooth 5.3 desteği ile akıllı telefonlarla kararlı bir bağlantı kuruyor, 16 MB kadar RAM taşıyor ve 256 MB'lık dahili hafızayla geliyor. Çok sayıda renkli saat arayüzüne sahip olan (100 adet) model, birçok kalemde aktivite ile sağlık takibi gerçekleştirebiliyor. Spesifik olarak 100 farklı sporu otomatik olarak tanıyan ürün, uyku takibi de yapabiliyor.





Menzil ve performansı artıran yeni Porsche Taycan 939 beygir güç sunabiliyor

Yeni Porsche Taycan, oldukça tanıdık bir tasarım, iki farklı gövde tipi ve birden fazla versiyon ile karşımıza çıkarıldı. Şirketin yeni tamamen elektrikli sedan modeli, 99 bin dolarlık bir başlangıç fiyatına sahip ve bu fiyat Turbo S Cross Turismo versiyonunda 211 bin dolara kadar çıkıyor. Toplam 939 beygir (700 kW/952 PS) güç sunabilen model, 0'dan 100 km/s hıza 2,3 saniyede çıkabiliyor. Her versiyonu adaptif havalı süspansiyon ile donatan ve opsiyonel olarak Porsche Active Ride da sunan Porsche, 800-volt temelli modelin 320 kW'a kadar şarj sunduğunu belirtiyor. En üstte 587 km kadar bir menzil getiren araç, yerini aldığı modelden tam 191 km daha uzun mesafe kat edebiliyor.

LG StanbyME 27 inç FHD IPS ekrana sahip

LG'nin yeni StanbyME serisi Türkiye'de satışa sunuldu. Bu konuda LG Türkiye şunları aktardı: "LG Electronics, StanbyME serisini satışa sundu. Kendi kendine ayakta durabilen dokunmatik ekranıyla LG StanbyME, yeni nesil kullanıcılara benzersiz bir esneklik ve rahatlık sağlıyor ve çok işlevli evler için türünün tek örneği bir eğlence merkezi olarak hizmet veriyor. LG StanbyME, 20 cm'ye kadar yükseklik ayarına sahip şık, modüler bir standın yanı sıra, yatay olarak 180, dikey modda ise 130 dereceye kadar döndürülebilen 27 inç FHD IPS ekrana sahip. Kablosuz ekran, tek şarjla üç saate kadar dayanabilen yerleşik bir pile sahip.





Logitech G Pro X 2 Lightspeed 50 saatlik pil ömrü vadediyor

Üst düzey bir oyuncu kulaklığı olarak karşımıza çıkan Logitech G Pro X 2 Lightspeed, profesyonel oyuncuların beklentilerini karşılayacak özelliklerle geliyor. Hem kablolu hem kablosuz olarak kullanılabilen cihazın pembe, siyah ve beyaz olmak üzere toplamda üç farklı renk seçeneği bulunuyor. Kulaklık uzun pil ömrüyle öne çıkıyor. Logitech'in belirttiğine göre cihaz tam dolu pille 50 saate varan bir pil ömrü vadediyor. Lightspeed teknolojisiyle hızlı ve güvenilir bir deneyim vadeden kulaklığın grafen sürücüleri ise oyunlardaki tüm seslerin duyulmasını mümkün kılıyor.

Gelişmiş saç kurutma makinesi Dyson The Supersonic eşit seviyede sıcak hava aktarıyor



Gelişmiş saç kurutma makinesi Dyson The Supersonic r, ismindeki "r" ibaresini direkt olarak periskop benzeri gövde şeklinden alıyor. 325 gramlık ağırlığıyla yerini aldığı Supersonic'ten %20 daha hafif olan model, aktarıldığı kadarıyla birçok geleneksel saç kurutma makinesinden farklı olarak eşit seviyede sıcak hava aktarıyor. Hafif olmasına rağmen göründüğünden daha büyük bir seçenek olan ürün (Yine de ilk sürümden %30 daha ufak), faydalı bir RFID sensörüyle geliyor. Bu sensör ürünün önüne manyetik olarak takılan aksesuarları / başlıkları otomatik olarak algılıyor ve motor ile sıcaklık gibi kritik ayarları ona göre hızlıca değiştirebiliyor. Ürün, şu aşamada daha çok profesyonelleri odak noktaya alıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Gelir ve Kurumlar Vergisi İadelerinde Yeni Sınırlar

GELİR ve Kurumlar vergisi mükellefleri yıllık beyannamelerinde beyan ettikleri matrah üzerinden hesaplanan vergiden, beyannamede yer alan söz konusu gelirleri üzerinden yıl içinde (tevkif suretiyle veya geçici vergi olarak) ödemiş oldukları vergiyi mahsup etmektedir. Tevkif suretiyle veya geçici vergi olarak ödenen verginin, beyanname üzerinde hesaplanan vergiden mahsubundan arta kalan kısmı varsa mükellefin iade alacağı tutar olmaktadır.

Yıllık gelir ve kurumlar vergisi beyannamelerinde bu şekilde çıkan iade alacağının, mükellefin talebi halinde kendi vergi borçlarına mahsubu ya da belli şartlar ve sınırlar dahilinde kendisine nakden iadesi mümkündür. Gelir ve Kurumlar Vergisi iadesi ile ilgili düzenleme ve açıklamalar 252 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde yer almaktadır. (Anılan genel tebliğde; daha sonra 315 no'lu genel tebliğle bazı değişiklikler yapılmıştır.)

İlgili yıla ait gelir üzerinden nakden ödenmiş geçici vergi, yıllık beyannamede hesaplanan gelir ve kurumlar vergisinden mahsup edilecek, mahsuptan arta kalan tutar varsa mükellefin talebi halinde herhangi bir sınıra tabi olmaksızın kendisine nakden iade edilecektir. Mükellefin; nakden iade yerine bu alacağının diğer vergi borçlarına mahsubunu istemesi mümkündür. Mükellefe nakden veya mahsuben geçici vergi iade alacağının ödenmesinde teminat ve vergi inceleme raporu aranmamaktadır.

Tevkif (kesinti) suretiyle ödenen vergilerin beyanname üzerinde beyan edilen gelir veya kazanca ilişkin olmak kaydıyla beyannamede hesaplanan vergiden mahsubu mümkündür. Tevkif suretiyle ödenen verginin yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinde hesaplanan vergiden mahsup edilemeyen kısmı, talebi halinde mükellefin diğer vergi borçlarına mahsup edilebilecek yada kendisine nakden iade edilebilecektir.

İade alacağının mükellefin kendi vergi borçlarına mahsubunun talebi halinde, mahsup işlemi tutar sınırlaması olmaksızın ve teminat ve vergi inceleme raporu aranmaksızın yerine getirilmektedir. Nakden iade halinde ise; iade için bazı belgelerin dilekçe ile birlikte ibrazı istenmektedir. (Tevkif edilen vergilerin ödendiği GİB sisteminden belli olan durumlarda, belgelerin ayrıca kağıt olarak verilmesi talep edilmiyor.) 2023 takvim yılı için 151 bin lira, 2024 takvim yılı için 239 bin lirayı aşmayan tutarların iadesi, gerekli dilekçe ve eklerinin eksiksiz ibrazı koşulu ile yerine getirilecektir. Bu sınırı aşan tutar farklarının iadesi ise vergi incelemesi sonucunda düzenlenecek vergi inceleme raporuna göre yapılabilecektir. Mükellef; inceleme sonucunu beklemeksizin iade talep ederse, teminat göstererek iade alabilir. Teminat, inceleme sonucu düzenlenecek rapora göre geri verilir. Yeminli mali müşavirlerle süresi içinde düzenlenmiş tam tasdik sözleşmesi bulunan mükelleflerde; yukarıdaki sınırlar 2023 yılı için 1 milyon 518 bin lira, 2024 yılı için ise 2 milyon 405 bin lira olarak uygulanır. Bu sınırlara kadar olan nakit iade talepleri Yeminli Mali Müşavirlerin tam tasdik raporları uyarınca yerine getirilir. Bu sınırları aşan tutar farklarının iadesi ise yine vergi inceleme raporu sonucuna göre yapılır.

Mükelleflerin; yıllık beyannameden kaynaklanan nakden veya mahsuben iade talepleri Gelir İdaresi Başkanlığı GEKSİS sisteminde internet üzerinden standart dilekçeler, listeler ve tablolar kullanılarak yapılmaktadır. Bu dilekçelere eklenmesi gereken belgeler de elektronik ortamda eklenecektir. Ancak; bu şekilde verilmesi mümkün olmayanlar ise vergi dairesine evrak kayıt no'su / iade dosya no'su belirtilmek suretiyle elden teslim edilecektir. (429 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, 29 No'lu Gelir Vergisi Sirküleri)

SEDDK sermaye ve yeterlilik hesaplamasında kullanılan katsayılarda değişikliğe gitti

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), "Sermaye ve Yeterlilik Hesaplamasında Kullanılan Katsayılarda Değişiklik Yapılması Hakkında 2023/1 Sayılı Genelgede Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge" yayınladı. Genelgede, 4 Ocak 2023 tarihli 2023/1 sayılı genelgenin 3'üncü maddesinde değişikliklere gidildi. Değişikliklere bakacak olursak;

• 3'üncü maddenin dördüncü fıkrası, "Yönetmeliğin 8'inci maddesinin ikinci fıkrasının (i) bendinde belirtilen katsayıların %50'si uygulanır" şeklinde değiştirildi.

• 3'üncü maddenin altıncı fıkrası, "Kamu kurumları ile kanunla kurulan ve özel kanunlarına istinaden sigorta aracılığı yapma yetkisi tanınan kurum ve kuruluşlardan (bankalar ile finansal kiralama, faktoring, finansman şirketleri hariç) olan muaccel alacaklar için Yönetmeliğin 8'inci maddesinin 2'nci fıkrasının (m) bendinde belirtilen katsayıların %50'si uygulanır" şeklinde değiştirildi.

• 3'üncü maddeye şu fıkralar eklendi:

o "Yönetmeliğin 8'inci maddesinin ikinci fıkrasının (c) bendinde yer alan "Bankalara ihraç edilen borçlanma araçları, kaynak kuruluşu bankalara olan varlık kiralama şirketlerince ihraç edilen kira sertifikaları" için risk katsayısı 0,025 olarak uygulanır."

o "Yönetmeliğin 8'inci maddesinin üçüncü fıkrasında reasürans riski hesabında, Kurumca mali ve teknik yeterlilik kriterine göre oluşturulacak listede yer alan reasürans şirketlerinden topluluk içindekilere devredilen primler için risk katsayısı 0,06 olarak uygulanır. Ayrıca bu kriterleri sağlayan topluluk içindeki tek bir reasüröre devredilen primler için risk hesabında prim devir oranının %60'ını aşan kısmına isabet eden prim tutarı dikkate alınır."

o "Yönetmeliğin 7'nci maddesinin 5'inci fıkrasının (a) bendinde hayat branşı yükümlülük esasına göre risk hesabında hayat matematik karşılığı (direkt ve endirekt işler dahil) ile bir yıllık hayat sigortaları için ayrılan kazanılmamış primler karşılığı toplamının %3'ü dikkate alınır."

o "Yönetmeliğin 7'nci maddesinin altıncı fıkrasında emeklilik branşı için gerekli özsermaye hesabında belirtilen katsayının %50'si uygulanır."



Millî Reasürans Oda Orkestrası'ndan müzik şöleni

Millî Reasürans, kültür sanat alanındaki desteklerine devam ediyor. Bu amaçla 1996 yılında hiçbir kâr amacı gütmeden kurulan Millî Reasürans Oda Orkestrası (MROO), İş Sanat Konserleri 2023-2024 sezonu kapsamında "Cumhuriyet Tangoları" adlı konserini gerçekleştirdi. İş Sanat Konser Salonu'nda gerçekleşen konser, erken Cumhuriyet döneminin çok bilindik tangolarının yanında unutulmaya yüz tutmuş, sararmış nota defterlerinde kalmış ezgilerin gün yüzüne çıkmasına katkı sundu. Konserin müzik direktörlüğünü orkestra şefi Hakan Şensoy üstlendi. Eserlerin tümünün düzenlemelerini yapan İstanbul Devlet Senfoni Orkestrası birinci şefi ve besteci Hasan Niyazi Tura'nın bu projeye özel olarak Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı şerefine bestelediği ve "Centennial-100. Yıl Tangosu" adını verdiği yeni bir enstrümantal tango da konserde seslendirildi.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



DOLU KADEHİ TERS TUT İsmini Ömer Hayyam'ın 27 Nolu Rubaisi'ndeki bir dizeden alan, vokalist Mehmet Uğurhan Özay ve gitarist-geri vokal Mürsel Oğulcan Ava tarafından kurulan grup, Madem şarkısıyla müzik listelerinde ilk sırada.

YERLİ

1. Madem- **Dolu Kadehi Ters Tut**
2. Kapalı Kapılar- **Sefo**
3. Batık Gemi- **Semicenk**
4. Ağlama Ben Ağlarım- **Canozan**
5. Ateşe Düştüm- **Mert Demir**
6. İlle de Sen- **Muti, Azer Bülbül**
7. Senin Uğruna- **UZI, Mavi**
8. Can Dostum- **Emir Can İğrek**
9. Al Aramızdan- **KÖFN**
10. Sakladığın Bir Şeyler Var- **Dedublüman**



21 SAVAGE Atlantalı rapçi, Slaughtergang ekibiyle başladığı kariyerine 2014 yılında çıkardığı Picky single'i ile solo olarak devam etti. Son olarak çıkardığı Savage Dream isimli albümünden Redrun şarkısıyla müzik listelerinde zirveye yerleşti.

GLOBAL

1. Redrun- **21 Savage**
2. Lovin On Me- **Jack Harlow**
3. HISS- **Megan Thee Stallion**
4. Stick Season- **Noah Kahan**
5. I Remember Everything- **Zack Bryan, Kacey Musgrave**
6. Never Lose Me- **Flo Milli**
7. Beautiful Things- **Benson Boone**
8. La Diabla- **Xavi**
9. My Love Mine All Mine- **Mitski**
10. Greddy- **Tate McRae**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Keşke Dememek İçin Strateji **Adnan Nur Baykal**



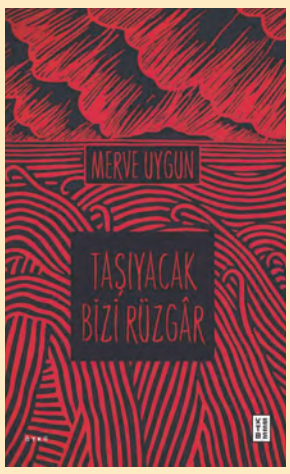
"Stratejinin lafı bile beni ürkütüyor. Zaten strateji önemli de değil" diye düşünüyor musunuz? Strateji hayatınızı kolaylaştıracak bir kaldıraç ve kuralları çok açık. Stratejiyi küçümserseniz, size keseceği fatura yüksek olur. "Okuduğum strateji kitaplarını sıkıcı buldum. Ayrıca stratejiye vakit ayıramıyorum" diye mi düşünüyorsunuz? Gerçekten keyifle okunacak strateji kitapları çok az. Ama bu kitap, stratejiyle ilgili en önemli 40 soruya tarihimizden ve iş hayatından örnekler veriyor. İş işten geçmeden, keşke dememek için stratejiye kulak verin.

Greenwich Meridyeni **Jean Echenoz**



Jean Echenoz'un ilk romanı olan Greenwich Meridyeni, Pasifik'te kaybolmuş ve ortasından ünlü Greenwich meridyeninin geçtiği; günün aniden ertesi güne dönüştüğü ıssız bir adada geçiyor. Romanda, dedektiflik türünün tüm klişeleri seferber ediliyor. Tüm kahramanların katıldığı çifte aldatmaca, bir dizi olayı tetikler: Ajanlar, entrikalar, ihanetler ve sonu gelmeyen yüzleşmeler... Roman, aynı zamanda Amerikan dedektif hikâyelerinin ve filmlerinin büyük bir parodisi gibidir. Eğer kimin, kime çalıştığından ve ne yaptığından asla emin olamadığınız dedektif hikâyelerinden hoşlanıyorsanız, bu çok katmanlı, kafa karıştırıcı ama son derece keyifli kurguya bayılacaksınız.

Taşıyacak Bizi Rüzgâr **Merve Uygun**



Belleğin hileli oyunları, zamanın yıkıcı etkileri ve insan ilişkilerinin karmaşıklığına dair derin ve ilginç bir görü sunan Taşıyacak Bizi Rüzgâr'da gerçeklik, her an değişip başka bir çehresiyle görünür oluyor. Öyküler, kimi zaman şehrin gri duvarları arasında dolaşıp günlük yaşamın en basit anlarına odaklanıyor kimi zaman da fantastik ve masalsı bir kurgunun içinde, düşsel coğrafyalarda dolaşıyor. Rüyalar, mitler, eski masallar, dilden dile anlatılagelen o sırlı hikâyeler sanki yeni bir dil aracılığı ile kendi gerçekliğimizin içinden bizimle konuşuyor. Bazen distopik bir atmosfer, bir rüyanın parçasıymış gibi etrafımızı sararken, bizi gerçeğe çağıran hamleler, zamanın ipliğini nazikçe çözüyor.

ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | CENGİZ TOPAL

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu Efes Müzesi müdürü Cengiz Topal. Topal'ın Efes Antik Kenti'nde devam eden kazı çalışmaları ve müze tarihini anlattığı bu bölümü QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.



KONSER | LUZ CASAL

Dünyaca ünlü şarkıcı Luz Casal, yeni albümü "Las Ventanas de mi Alma" ile aynı adı taşıyan turnesi kapsamında İş Sanat sahnesindeydi. Sanatçının Yüksek Topuklar filmiyle özdeşleşmiş "Piensa en mí" ve "Un Año de Amor" şarkılarını seslendirdiği konseri QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



MEKÂNIN SESİ | AHMET ÜMİT

Romanlarında çokça İstanbul'u, özellikle Beyoğlu'nu ele alan Ahmet Ümit ve polisiye edebiyat üzerine araştırmalarıyla da tanınan Prof. Seval Şahin Metrohan'da, Mekânın Sesi serisi kapsamında bir araya geldi. Serinin bu bölümüne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



EGE TÜRKÜLERİ

Kültürel mirasımızın türkülerini modern dokunuşlarla gelecek nesillere aktaran Türk halk müziğinin güçlü seslerinden Kubat, Ege türkülerine olan sevgisini İş Kuleleri Salonu'nda paylaştı. Ege türkülerinin Kubat'ın yorumuyla yeniden hayat bulduğu bu konsere QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



GELECEK HATIRALARI

Suna ve İnan Kıraç Vakfı Kütahya Çini ve Seramikleri Koleksiyonu'ndan yola çıkan sergi, nesnelerin yardımıyla hatırlananlara odaklanırken güncel yapıtlar aracılığıyla hafıza ile gelecek tahayyülleri arasında kurulan bağları araştırıyor. Küratörlüğünü Ulya Soley'in üstlendiği sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



BAHÇE MÜZESİ

Rosemary Nicholson tarafından 1977 yılında kurulan müzenin kalbinde Dan Pearson tarafından tasarlanan ve nadir bitkilerden oluşan bir avlu bahçesi yer alıyor. Müze ayrıca Bahçe Tasarımı Arşivi'ne de ev sahipliği yapıyor. İngiliz bahçelerinin sanatını, tarihini ve tasarımını araştıran bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Mart ayı dert ayı

İÇİNE girdiğimiz Mart ayı, Gregoryen Takvimi'nin üçüncü ayı olup adını Roma Savaş Tanrısı "Martius"dan almış. Ocak ve Şubat ayları savaş için uygun olmadığından, Romalılar, bu ayın savaşa başlamak için en uygun zaman olduğunu kabul edip, takvimlerinin ilk ayını Mart olarak belirlemişler.

Martius (Mars), Roma'nın kurucusu Romulus'un babası olarak kabul edildiğinden; Romalılar asıl atalarının Mars olduğuna inanmışlar ve onu Jüpiter'den sonra en güçlü tanrı konumuna getirmişler.

Julius Sezar, Augustus gibi savaşçı kimlikleri ile tanınan ünlüler adlarını doğduklara aya vermişler. Peki, barıştan söz eden var mı? Yunan mitolojisinde Athena; zekâ, sanat, ilham ve barış tanrısı olarak biliniyor ama gelin görün ki adını bir aya bile verememiş. Demek ki savaşçılar, barışçılardan daha önemli. Tüm tarih boyunca bu böyle olmuş ve maalesef günümüzde de böyle olmaya devam ediyor.

Mitoloji, Mart ayını savaşın başlangıç ayı olarak kabul etmiş oysa savaş hep devam ediyor. Hepimiz yılın her günü, her alanda savaşıyoruz ve hayatta kalma savaşının birer cengâveriyiz.

Başta kişilik savaşı olmak üzere, toplumsal ve bireysel savaşın her alanında varız. İktidar savaşı, siyasi savaş, ekonomik savaş, psikolojik savaş, sosyolojik savaş, bürokratik savaş, ahlaki savaş bütün erdemlerimizi birlikte yok ediyor. Hep yenmek istiyoruz. Otobüste yer savaşı, kuyrukta öne geçme savaşı, rakip takımı yenme savaşı, televizyon dizilerinde üç paralık ödül için yarışmacıların insanlık dışı verdikleri savaş bizi bizden çıkardı.

Oysa ne demişti yüce önderimiz: "Yurtta Sulh, Cihanda Sulh." Temennisi kısa ve orta vadede zor görünüyor.

Mitolojiye göre Mart ayı savaşın başlangıç ayı. Savaş demek dert demek. Eskiler "Mart ayı dert ayı" derlerdi. Şimdi ise her ay dert ayı. Yine de Mart ayının biraz daha önceliği var. "Mart kapıdan baktırır, kazma kürek yaktırır" derlerdi eskiler. Allahtan hava koşulları mutedil. Kazma kürek yakmadan bugünlere geldik, hatta mutfakta kullandığımız doğalgaza bile para ödemedik. Bakalım seçimlerden sonra fatura ne gösterecek? Bu ay namuslu mükellefler vergilerini ödeyecekler. Alın size martın bir başka güzelliği...

Çok kararttık Mart ayını, biraz da güzelliklerinden söz edelim. 21 Mart'ta, gece ile gündüzün eşitlendiği "İlkbahar Ekinoksu"nu yaşayacağız. Ekinoks, dünya genelinde gece ve gündüz sürelerinin eşit olduğu gün olarak biliniyor. Gündüz ile gecenin eşit olması durumunu ifade eden Ekinoks, yılda iki kez 21 Mart ve 23 Eylül'de tarihlerinde gerçekleşiyor. Bu günler, bu hem kuzey hem de güney yarıkürelerde ilkbahar ve sonbaharın başladığı günler. Dünyanın kuzey yarım küresinde yaşayanlar için 21 Mart ilkbahar ekinoksu. Biz ilkbahara girerken, güney yarımkürede yaşayanlar için sonbahar başlıyor.

Kısaca, kuzey yarım kürede yaşayanlar bizler için bahar geliyor, bahar... Günler uzuyor, bundan sonra her gün savaşsız günlere uyanmak ve daha uzun aydınlıklar yaşamak istiyoruz.

Baharın pembe beyaz yaşandığı, neşe dolu, aydınlık hepimizin içini ısıtan günlerin bir an önce gelmesini arzu ediyorum. Umarım Mart ayı ile başlayan bahar, gelecek aydınlık günlerin müjdecisi olur.

Nevruz - Bahar Bayramı da Mart ayında kutlanıyor. Yine bu ay mübarek Ramazan ayı başlıyor.

Ramazan ayının İslam dünyasına ve tüm insanlığa sağlık, mutluluk, huzur ve bereket getirmesi dileklerimle baharınızı kutluyorum.

İstanbul, 19 Şubat 2024



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Müşteri Mobbingi

BANKADAN haberim olmayan bir kredi kartı gelmişti şık bir paket içinde. Kuşe kağıt tanıtım kitabı, türlü indirimler, şu lounge, bu alan transferi...
Kutudaki sözleşmenin ücretler kısmını gördüm nedense. Kartın hiç de düşük olmayan bir yıllık ücreti vardı. Belki her hafta bir yerlere uçan, yılın önemli bir kısmını otel ve restoranlarda geçiren biri olsam o ücret sorun olmazdı ama ihtiyacım olmayan ve de talep etmediğim, emrivaki ile tarafıma gönderilen karta neden bir de ücret isteniyordu? Çağrı merkezini arayıp iptal etmelerini rica ettim. Yapamayacaklarını, şubeye teslim etmem gerektiğini söylediler. İşimi gücümü bırakıp gidiş-dönüş, kuyruk bekleme 2 saatim gitti o kartı iptal etmeye.
Banka ile çalışmaya devam ettim. Birkaç kez düzenli kullandığım kartlarım da yenilendi. Her yenilemede o yüksek ücretli kart da esas kartın yanında gönderildi ve her seferinde o ikinci kartı şubeye götürüp iptal ettirmek zorunda kaldım.
Aldığım iletişim hizmeti için servis sağlayıcının sorduğu hizmet alma ve kampanyalardan haberdar olma tercihlerimi "Sadece e-mail iletişimi" diye işaretledim. Ama bu tercihim işaret olarak kalmış çünkü o gün bugündür en az 20 kere "iletişim tercihlerinizi değiştirip size özel promosyonlarımızı öğrenmek için aranmak ister misiniz?" diye telefonlar aldım. "Eee zaten arıyorsunuz, o zaman bana tercih sormak neden" dedim hiç dinlemeden ne fırsatları kaçırdığımı anlatmaya yeltendiler her seferinde.
Ofis malzemeleri aldığım yer, çalışan bulmak için kullandığım site, aracımı düzenli götürdüğüm servis vs. Bunlar için iş yapmak, üstelik de düzenli ve sadık bir müşteri olmamın hiçbir önemi yok. Çünkü her aramada "geri bildirim anketine katılmak istemiyorum" dememi hiç dikkate almayıp her yeni kullanımımda "2 dakikalık bir anketimiz var" diye çıkıyorlar bir yerden.
Bakın dikkat edin. Bahsettiğim kurumların en az 5 yıllık müşterisiyim. Bazıları için bu süre 20 yılın üstünde. Yani hiçbir şey yapmasalar da sadığım o kurumlara. Ama sürekli bir taciz. Yakın zamana kadar "size ne balık ayırayım" diye soran restoranlar da aynı kategoride idi ama istavritin kilosu bile 250 TL'ye çıkınca en azından daha seçici oldular kime soracakları konusunda.
Oturduğum eve taşınırken anımsanması çok kolay bir sabit hat numarası denk geldi şansa. Fakat yıllar geçtikçe o telefonun kullanımı sıfıra yaklaştı. En son su siparişi için kullandık ama arıtma sisteminden sonra su siparişi de bitti. Belki sadece taksi çağırmak o telefonun tek kullanımı ve iletişim firması ısrarla arıyor, yeni paketler, avantajlı fırsatlar. Hattaki görevli beni dinlemeden elindeki metni okumaya kalkınca da sinirlenip kapattım telefonu. Kapatmaz olaydım. O andan itibaren salvoya başladılar. Sabah, akşam, hafta sonu sürekli arıyorlar. En sonunda iyi bir anıma denk geldi, nefesimi tutup sonuna kadar dinledim ve "teşekkürler, ilgilenmiyorum, beni aramayın, ben web sitesinden takip ediyorum üyelik işlemlerimi" dedim.
Kurumlar bu hizmetler için kadrolar kuruyorlar, istihdam yapıyorlar, çalışanlar için bu iş ekmek parası. Bunların hepsini görüyor, anlıyorum. Fakat o zaman bana iletişim tercihi sormak neden? Sormayın ve aramaya devam edin sonsuza kadar.
Hizmet ile bıkkınlık birlikte gelişiyor. Ortada kayda değer bir sıkıntı yokken markadan soğutuyorlar müşteriyi. Ev telefonumu iptal ederim, aracımı o servise değil de oto sanayide güvendiğim bir yere götürürüm, ofis alışverişimi de web sitesinden değil ilgili tedarikçisinden gidip alırım en sonunda bu olayları yaşamamak için.
Yıllar önce hizmet sektörü ve iletişim modellerinde olumlu değişimler görmeye başlayınca çok umutlanmıştım yaşam kolaylaşıyor diye. Hala bazı süreçler öyle olsa da önemli bir kısmı da elini versen kolunu kaptırma şeklinde maalesef. O an için yaşam kolaylaşıyor ama sonrasında başlayan mobbing ile baştaki kolaylığın çok üstünde zorluklar yaşatıyorlar.
Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Top Gun Maverick

Yönetmen: Danny Brocklehurst
Senaryo: Danny Brocklehurst
Oyuncular: Michelle Keegan, Adeel Akhtar, Richard Armitage
Türü: Gerilim
Platform: Netflix

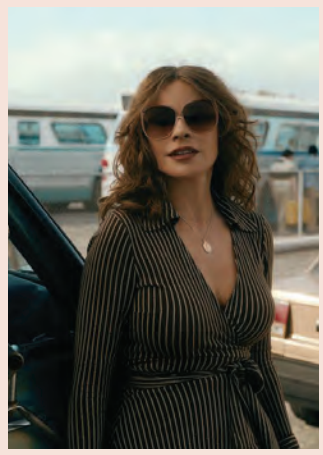
ABD Deniz Kuvvetleri Teğmeni Pete "Maverick" Mitchell, donanmaya verdiği 30 yıllık başarılı hizmetin ardından, test pilotu olarak sınırları zorlar. Kendisini karaya bağlayacak herhangi bir görevden uzak durmak isteyen Maverick, kendisini Top Gun mezunlarından oluşan bir müfrezeyi özel bir görev için eğitirken bulur. Hem belirsiz bir gelecekle hem de geçmişindeki anılarıyla karşı karşıya olan Maverick, gitmek zorunda olduğu görev nedeniyle en büyük korkularıyla yüzleşmek zorunda kalır.



DRAM / FİLM ●●●

Kül

Kül, gizemli bir marangoza aşık olmasıyla kendisini türlü çatışmaların içinde bulan zengin ve evli bir kadının hayatına odaklanıyor. Evli varlıklı bir kadının hayatı, basılmamış bir romanı okumaya başlamasıyla bambaşka bir hal alır. Romanın sahibinin peşine düşen kadın, kendisini tehlikeli bir yasak aşkın içerisinde bulur. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ ●●●

Griselda

Griselda Blanco'nun gerçek hayat öyküsünden esinlenen altı bölümlük mini dizi, Blanco'nun kurduğu işi ayakta tutabilmek adına verdiği mücadeleye odaklanıyor. Griselda ile tek başına bir kadın olarak güce kavuşabilmek için bitmek bilmeyen bir hırsın peşine takılmaya hazır olun. Başrolünde Sofía Vergara, Alberto Guerra, Juliana Aidén Martinez'in bulunduğu dizi, Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

Kurtuluş Lisesi

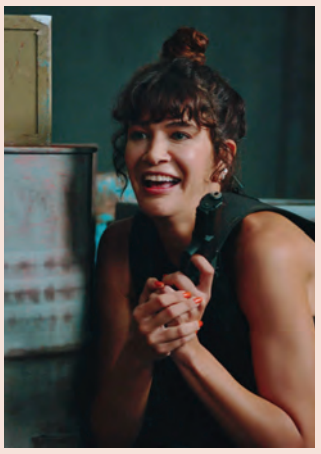
Bir grup lise öğrencisi, kamp gezisi için çıktıkları otobüs kazası sonucu ıssız bir ormanda mahsur kalır. Kazadan kurtulan beş genç, içlerindeki karanlık yönlerle yüzleşirken hayatta kalma mücadelesi verir.
Miray Akay, Aslıhan Kapanşahin, Aslıhan Karalar'ın başrolünü paylaştığı diziyi, Gain üzerinden izleyebilirsiniz.



Kübra

Yönetmen: Yağmur Taylan, Durul Taylan
Senaryo: Yağmur Taylan, Durul Taylan
Oyuncular: Çağatay Ulusoy, Aslıhan Malbora, Ahsen Eroğlu
Türü: Gerilim
Platform: Netflix

Gökhan, İstanbul'un arka sokaklarında yaşayan genç bir adamdır. Hayatının aşkı ile evlenmek için hayatını düzene sokmaya çalışan Gökhan'ın hayatı, bir gün parçası olduğu sanal arkadaşlık grubundan gelen bir mesajla altüst olur. Kübra isimli bir hesaptan gelen mesajda, kimsenin bilmediği olaylar hakkında birtakım bilgiler yer almaktadır. Gökhan'ın mesajlaşması devam ettikçe, kendisini seçilmiş kişi olduğuna inandığı bir durumun içinde bulur.



KOMEDİ / DİZİ ●●●

Dünya Bu

KALT ve Ayak İşleri'nin yaratıcılarından sevgi, nefret, ihtiras, tutarsızlık, gerekli gereksiz büyük hareketler, hukukun üstünlüğü, ıssız adamdaki ıssız adam ve daha nice kişi, kavram içeren otuz iki farklı hikayeyi tek bir dünyaya sığdıran "Dünya Bu" dizisinin oyuncu kadrosunda Ali Erkazan, Berrak Tüzünataç, Bülent Şakrak, Caner Özyurtlu, Cemal Hünal gibi isimler yer alıyor. Dizi, Gain'de.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Allah Yazdıysa Bozsun

Irmak, aşkta yüzü gülmeden 30'lu yaşlarına gelen genç bir kadındır. Onun hayatı, yastığının altına anahtar koymasıyla bambaşka bir hal alır. Rüyasında en yakın arkadaşı olan Eliz'in nişanlısı Burak ile evlendiğini gören Irmak, bu korkunç rüyayı aklından çıkarmaya çalışır. Ancak rüyada gördüklerinin akabinde Irmak kendisini beklenmedik durumların içinde bulur. Film, Netflix'te.



ROMANTİK / FİLM ●●●

Seni Geri İstiyorum

Peter ve Emma, partnerleri onları terk edene kadar evlilik, çocuklar ve banliyö evleri gibi önemli kararların eşiğinde olduklarını düşünmektedirler. Büyük aşklarının hayatlarına devam ettiğini öğrenince dehşete kapılan Peter ve Emma, onları geri kazanmak için bir plan yaparlar ve beklenmedik olaylara yol açarlar. Romantik temalı filmi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Kadın Erkek Beraber Var'ız, Birlikte Tam'ız

8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günümüz Kutlu Olsun

Bu ayki yazımı bu konuda çok üstat bir isim olan Prof. Sinan Canan'ın çeşitli makalelerinden alıntılar yaparak hazırladım.

"İnsanın biyolojisini ne kadar iyi bilirsek o kadar avantajlı oluruz, çünkü 3,5 milyar yıllık bir Ar-GE'nin sonuçlarıyız hepimiz. 3,5 milyar yıldır tabiatta bir şeyler oluyor. Biz de bugün onun sonucu olarak o ince elemeler sonucu burada oturuyoruz.

Anne karnında dördüncü haftadan itibaren sistem olgunlaşmaya başladığında her şey yolunda gidiyor. Tüm bebekler, erkek kız fark etmeksizin kız bebek olarak gelişimlerine başlıyorlar. Cinsiyet farklılaşmasının başladığı anda yani erkeklerde testisler vb. gelişmeye başlarken erkek bebekler annede çok az miktarda salgılanmaya başlayan testosterona ilave olarak kendileri de testosteron salgılamaya başlıyorlar. Böyle olunca bedenin o zamana kadar oluşmuş planı ve beynin o zamana kadar oluşmuş taslağı, yani, kadın taslağı iken, erkek beyni yönünde gelişmeye başlıyor. Kız bebeklerde bu testosteron hormonu düşük olduğundan onlar kız bebek olarak devam ediyorlar. Araştırmalar testosteronun birçok etkisinin yanı sıra beynin sol yanının gelişmesini biraz yavaşlattığını gösteriyor. Bu durum sol tarafın gelişimine biraz fren basıyor. Dolayısıyla 9 ay sonra dünyaya gelen erkek bebeklerin sol beyni kadına göre bir tık daha az gelişmiş oluyor. Sol taraf daha zayıf erkek risk daha çok alıyor. İleriye yönelik plan yapma açısından, diğer yandan, kadınların avantajları var. Peki risk alma, hızlı çözüm niye var? 200 bin yıl önceden beri insanoğlu bu alemde. O zamanlardaki atalarımız tabiatta nasıl ayakta kaldıysa biz de o ayarları aşağı yukarı taşımaktayız. Erkek avlanacak, kavga edecek ve düşmanlara karşı yuvayı savunacak. Cinsel açıdan üretken olacak, bir şekilde risk alarak yeni besin ve av alanları bulması gerekecek. Erkeğin bu görevi testosteron nedeniyle ona yüklenmiş vaziyette. Kadın ne yapacak? Bebeği dünyaya getirip onu hayatta tutacak. Testosteron hem saldırganlık hem de kendini gösterme güdüsü ortaya çıkarmaktadır. Bu hem bir lanet ve hem de bir nimet. Bu nimet olmasaydı burada konuşacak kimseyi bulamazdık çünkü kadınlar bu marifete göre seçmek, erkekler de bu marifetleri sergilemek üzere tasarlanmışlardır.

Bu dünyada, biri olmadan diğeri var olamayacak iki cinsiyete ayrılmış gibi duruyoruz. En azından genel anlamda. Kadın olmasa erkeğin, erkek olmasa kadının varlığı mümkün değil. Biyolojik açıdan baktığımızda o cinsiyetlerin birbirine hiçbir üstünlüğü yok. Farkları çok ama o farklar yarışmak veya rekabet etmek için değil, tamamlanmak ve bu iki cinsiyetin bir bütün oluşturabilmeleri için var. Üreyebilmek, hayat şartlarına birlikte göğüs gerebilmek, sağ kalabilmek, kültür üretebilmek için ikisi de aynı oranda elzem.

Özel günler, unutulmaması gerekenleri hatırlatmak amacı taşır. Toplum belleğini canlı tutan önemli olaylardır bunlar. Bayramlar, yıl dönümleri, zafer anmaları ve bunun gibi özel günler; değerleri, önemli olanı, yapılan büyük yanlışları ve önemli konuları hatırlama vesilelerimizdir. Bu günler, bu özel zamanlar olmasa belki de o önemli mesajlar ve deneyimler unutulup gidebilirler.

Erkekler Günü de var biliyor muydunuz; ama hiç tantanası olmaz o günün. 19 Kasım günü kutlanır Erkekler Günü. Çoğu kişi bilmiyor Erkekler Günü'nün tarihini. Erkekler Günü'ne mukabil, Kadınlar Günü'nün bu kadar belleğimizde yer tutması, toplumsal suçluluk duygumuzun da bir yansımasıdır belki de.

Biz KASIDER olarak her zaman kadın ve erkeğin birbirini tamamladığını ve biri olmaz ise diğerinin eksik kalacağını savunan taraftayız.

Bu sebeple "KADIN ERKEK BERABER VAR'IZ, BİRLİKTE TAM'IZ" diyoruz.

“Gömülü sigortanın felsefesi potansiyel müşterilere doğru anda ulaşmak”

Sigorta sektörünün geleceğine dair yapılan öngörülerde öne çıkan trendlerin başında gömülü sigorta (Embedded Insurance) geliyor. Global ölçekte bu alana odaklanan insurtech girişimlerin sayısı hızla artıyor. Bizim insurtech ekosistemimizde bu alandaki öncü girişimler arasında yer alan Tamamlıyo’nun kurucu ortaklarını sayfalarımızda ağırladık bu ay. Metin Öngüç ve Deniz Gül ile birlikte Tamamlıyo bünyesindeki son gelişmeler, gömülü sigorta alanına ilişkin planlar ve gelecek öngörüleri üzerine keyifli bir sohbet yaptık.



Tamamlıyo’nun kurucu ortakları Metin Öngüç ve Deniz Gül, gömülü sigortanın temel felsefesinin sigorta ihtiyacı olan potansiyel müşterilere doğru anda ulaşmak olduğunu belirterek, “Doğru hedef kitleye, doğru ürün ve doğru teminatlarla, doğru platformda etkili bir entegrasyonla sunulduğunda gömülü sigorta önemli başarılar yaratıyor. Tamamlıyo olarak stratejlerimizi bu yönde şekillendiriyoruz” dediler.

Merhaba Deniz, Metin. Sizinle 2021 yılında yine bir söyleşimiz olmuştu. Yola yeni çıktığınız bir süreçti. Bu ara dönemde neler oldu Tamamlıyo cephesinde?
Tamamlıyo ekibi olarak son dönemde ciddi bir ivme ile ilerliyoruz. Özellikle seyahat sektöründe, Tamamlıyo'nun etkisi belirgin bir şekilde arttı. Poliçe adetlerindeki artış, işimize duyduğumuz güveni daha da pekiştirdi. Bu süreçte, odak noktamızı netleştirdik ve hedeflerimize daha kararlı bir şekilde ilerliyoruz. Cep telefonu sigortası ürünü için ayrı bir marka oluşturduk ve adına ‘’Kırılmıyo’’ dedik. Elbette, Fongogo Kitlesel Fonlama Platformu üzerinden başarıyla tamamladığımız 2 yatırım turu da bize ciddi ivme kattı. Bununla beraber, İTÜ Çekirdek Insurtech Programı sonrasında, QNBEYOND ve Yapı Kredi Fast FRWRD hızlandırma programlarını başarıyla tamamlayarak girişim yolculuğumuza devam ediyoruz.

Tamamlıyo olarak gömülü sigorta alanına odaklanıyorsunuz. Bu alanın sigorta sektörü için önemi hakkında ne düşünüyorsunuz?
Öncelikle bu alanın sektörün geleceğinde çok önemli bir rol oynayacağına inanıyoruz. Birçok gelişmiş sigorta pazarındaki gelişmeler ve sinyaller bize bunu kuvvetle teyit ediyor. Sigorta şirketlerinin yeni müşterilere ulaşması adına çok ciddi fırsatlar yaratıyor gömülü sigortacılık uygulamaları.
Sigorta sektöründe faaliyet gösteren tüm sigorta şirketleri ve aracılar, reklam kampanyaları ve geniş kapsamlı bütçelerle doğru hedef kitleye ulaşmayı amaçlıyor. Tamamlıyo ekibi olarak, gömülü sigortanın temel felsefesinin, sigorta ihtiyacı olan potansiyel müşterilere anlık olarak ulaşmak olduğunu düşünüyoruz. Gömülü sigorta, doğru hedef kitleye, doğru ürün ve doğru teminatlarla, doğru platformda etkili bir entegrasyonla sunulduğunda önemli başarılar yaratıyor. Tamamlıyo ekibi olarak, gömülü sigortanın önemine inanıyor ve bu yönde stratejilerimizi şekillendiriyoruz.

'HIZ, VERİMLİLİK VE ERİŞİM FIRSATI SUNUYORUZ'

Sigorta şirketleri ve partner platformlar için sunduğunuz değer önerilerine kısaca değinir misiniz? Nasıl bir katkı sağlıyorsunuz?
Temel olarak tüm paydaşlarımıza hız, verimlilik ve erişim fırsatları yaratıyoruz. Normal şartlarda yeni bir ürün oluşturma aşamasında online bir iş ortağı ile bir sigorta şirketi arasındaki proje süreci 6 ila 12 ay sürebiliyor. Ayrıca, işin ölçeği sigorta şirketini yeterince heyecanlandırmıyorsa, projenin canlıya geçme olasılığı düşük oluyor. Tamamlıyo'nun açık sigortacılık platformu, iş ortaklarının sigorta web servislerine kolayca erişebilmesini sağlıyor. Bu, iş ortaklarının süreçlerini hızlandırırken, sigorta şirketlerinin entegrasyon iş yükünü azaltıyor. Sigorta şirketlerinin IT birimleri için mevcut kaynak planlaması, bekleyen işler, uzayan bekleme süreleri temel sorun. Tamamlıyo, bu noktada devreye girerek, sigorta şirketlerinin iş ortaklarına daha hızlı bağlanmalarına ve olası teknik sorunlara çözüm getirmelerine yardımcı oluyor.

Mevcut yapıda gündeminizdeki öncelikli sigorta ürünleri neler?
Gömülü sigorta modelinde, dijital süreçlere entegre edilebilecek ve kullanıcılar tarafından kolayca erişilebilecek ürünlere olan talep giderek artıyor. Bu ürünlerin satın alma süreçlerinin yanı sıra, hasar süreçlerinin de etkin bir şekilde yönetilmesi gerekiyor. Şu anda öncelikli olarak odaklandığımız ürünler seyahat sigortaları, elektronik cihazlar için uzatılmış garanti sigortası ve cep telefonu sigortası. Bu ürünler, kullanıcıların günlük yaşamlarında karşılaşabilecekleri risklere karşı koruma sağlarken, satın alma ve hasar süreçlerini kolaylaştırıyor. Ayrıca, yakın zamanda scooter kullanıcıları için geliştirdiğimiz anlık ferdi kaza sigortası ürününü de partnerlerimize sunmuştuk. Mikro sigorta ürünleri, kullanıcıların ihtiyaçlarına hızlı ve etkili bir şekilde yanıt verebilmek için geliştirilmekte olup, bu alanda çalışmalarımızı sürdürerek kullanıcılarımıza daha geniş bir koruma yelpazesi sunmayı amaçlıyoruz.

Gömülü sigorta konusunda bizdeki olgunluk seviyesini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Bazı sektörlerdeki dijital işletmeler için gömülü sigorta, inanılmaz bir fırsat ve gelir kaynağı olabilir. Ancak, bu fırsatı değerlendirebilmek için iş ortaklarının bünyesinde uzman ekipler olması gerekmekte. Özellikle, iş ortaklarımızla bir araya geldiğimizde ve onlara sunduğumuz hizmetin ve doğru ürünlerin tam olarak ihtiyaçlarına uygun olduğunu, ek gelir elde etmelerini sağlayabileceğimizi anlattığımızda, bu iş modeli çok cazip hale geliyor. Sigorta şirketleri tarafında ise, gömülü sigortayı ana iş modellerinin bir parçası haline getirenler olduğunu görmek bizi gerçekten heyecanlandırıyor. Umarım, bu iş birliğiyle harika sonuçlar elde ederiz.

'TEKNİK ENTEGRASYON EN BÜYÜK ZORLUK'

Peki, gömülü sigorta uygulamaları açısından sektördeki temel bariyerler ve ihtiyaçlar neler sizce?
Bizce sektördeki en büyük zorluklardan biri, sigorta şirketleri ile teknik entegrasyon konusu. Bir sigorta ürününü dijital platformlara entegre etmek gerçekten karmaşık olabiliyor. Farklı sistemler arasında uyumluluk sağlamak, işin içinden çıkmak zorunda olduğumuz en büyük engellerden biri. Bir de tabii hukuki ve düzenleyici konular var. Her ülkenin farklı kuralları ve düzenlemeleri var. Dolayısıyla, gömülü sigorta uygulamalarını geliştirirken, her ülkenin mevzuatına uyum sağlamak gerçekten önemli. Ve tabii, müşterilerin bu yeni sigorta ürünlerini kabul etmesi ve kullanması da biraz zaman alabilir. Kullanıcıları doğru şekilde bilgilendirmek ve eğitmek gerekiyor. Ayrıca, sürekli değişim ve yeniliklere ayak uydurmak da bir başka önemli mesele. Her gün yeni bir teknoloji, yeni bir trend çıkıyor gibi. Bu yüzden, gömülü sigorta uygulamalarının esnek olması ve hızla değişen şartlara uyum sağlaması gerekiyor. Bu zorlukların üstesinden gelmek için, sektördeki paydaşlar arasında iş birliği yapmak ve teknolojiyi en iyi şekilde kullanmak çok önemli. Ayrıca, düzenlemelerle uyumlu ve güçlü bir pazarlama stratejisi de başarı için kritik faktörler.

Anladığım kadarıyla, gömülü sigorta alanındaki başarı için API ve web servis altyapıları oldukça kritik. Bu açıdan mevcut tabloya ilişkin gözlemleriniz neler?
Gömülü sigorta dünyasında, API ve web servis altyapıları sigorta ürünlerini dijital platformlara entegre etmek için temel taşı niteliğinde. Bu altyapı ne kadar güçlü ve esnekse, iş ortaklarıyla entegrasyon yapması o kadar kolay ve hızlı olur. Yani aslında, bir nevi işin DNA'sı gibi düşünebilirsiniz. Şirketler, bu API ve web servis altyapılarını güçlendirmeye odaklanmalı ve sürekli olarak iyileştirmelidir. Standartlara uygun olmaları, güvenliği sağlamaları ve kullanıcı dostu arayüzlerle desteklenmeleri de çok önemli. Sonuçta, işin özü müşterilere ve iş ortaklarına en iyi deneyimi sunmak. Kısacası, gömülü sigorta alanında başarı için, API ve web servis altyapılarının sağlam olması şart. Bu altyapılar güçlü olduğunda, zorluklarla başa çıkmak çok daha kolay.

Biraz da gelecek planlarınız ve hedeflerinize değinelim isterseniz. Yol haritanızda neler var?
Bizim için gelecekteki en büyük hedefler, global pazarlara adım atmak ve uluslaraası ölçekte satılabilir seyahat sigortası ürünleri geliştirmek. Yurt dışında ilk poliçeyi oluşturduğumuzda LinkedIn'den paylaşmayı dört gözle bekliyoruz. Bizim için önemli bir kilometre taşı olacak. İnsanların daha güvenli seyahat etmelerini ve güvende hissetmelerini sağlayacak yenilikçi sigorta çözümleri sunmayı hedefliyoruz.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



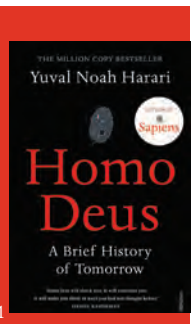
EKOSİSTEMDEN HABERLER

Fransa tarihinin en büyük *siber saldırısı gerçekleşti*

Geçen ay Fransa tarihinin en büyük siber saldırısı gerçekleşti. 33 milyon Fransız vatandaşının kişisel verilerinin risk altında olduğu ifade ediliyor. Sağlık sigorta şirketlerine hizmet sağlayan iki teknoloji şirketini hedef alan bu siber saldırı, ülkedeki her iki kişiden birisinin verilerinin çalınmış olabileceği sonucunu doğuruyor.
Bu haberin esas önemli özelliği, gerçekleşen siber atağın sağlık sigorta şirketlerine hizmet sağlayan Viamedis ve Almerys isimli iki teknoloji şirketine düzenlenmiş olması. Yani çalınan kişisel bilgiler ağırlıklı olarak sağlık sigorta sistemindeki veriler.
Fransız veri koruma otoritesi CNIL'e göre, 33 milyon vatandaşı etkileyen bu saldırıda medeni durum, doğum tarihi, sosyal güvenlik numarası, ilgili sağlık sigorta şirketinin ismi ve poliçe teminat bilgilerine yönelik veri sızıntısı meydana geldi. CNIL tarafından yapılan açıklamada banka bilgileri, sağlık verileri, telefon, adres, e-posta adresi gibi verilerin etkilenmediği belirtildi.
Bu tarz saldırı haberlerini ve onunla birlikte siber güvenlik alanına yönelik çözümler sunan şirketleri ve girişimleri önümüzeki süreçte çok daha sık konuşacağız gibi görünüyor. Özellikle bünyesinde çok ciddi düzeyde kişisel veri barındıran sigorta şirketleri açısından bu siber saldırının önemli bir uyarı olduğu ifade ediliyor.

AYIN ÖNERİLERİ

HOME DEUS



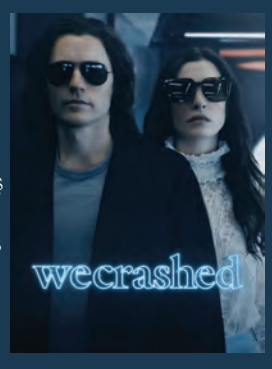
Yuval Noah Harari, yakın geleceğe dair öngörüleri paylaştığı bu kitapta, ölümün üstesinden gelmekten yapay yaşam yaratmaya kadar yirmi birinci yüzyılı ve ötesini şekillendirecek projeleri, hayalleri ve kâbusları araştırıyor, bazı temel soruları soruyor: Bu kırılgan dünyayı kendi yıkıcı gücümüzden nasıl koruyabiliriz? Ve geleceğimiz ne getirecek? Yazarın diğer kitapları olan "Sapiens" ve "21.yy için 21 Ders" isimli kitaplarını da okuyarak, üçlü seriyi tamamlayabilirsiniz.

REFIK ANADOL "YAPAY ZEKÂ SANATI İNSANLIĞIN KOLEKTİF HAFIZASINI NASIL GELİŞTİREBİLİR?"

Verileri fırçası olarak kullanan medya sanatçısı Refik Anadol, doğanın kaybolan harikalarını görselleştirmek için yapay zekâ algoritmalarını eğitiyor. Yapay mercan resifleri, çiçekler ve yağmur ormanlarının görüntülerinden oluşan son çalışmalarından güzel bir kesit sunuyor ve düşündürüyor: Yapay zekâyı kaybolmakta olan doğal dünyaya dair anılarımızı korumak için kullanabilir miyiz?

TEDTALKS
IDEASWORTH SPREADING

WECRASHED



WeWork'ün hikâyesini fikir aşaması ve kuruluş sürecinden itibaren ele alan çok güzel bir dizi. Startup yolculuklarını, iniş çıkışlarla dolu süreçleri ve 47 milyar dolarlık bu batış hikâyesini merak edenler için tavsiye ederim. Anne Hathaway ve Jared Leto gibi iki güçlü oyuncunun başrollerini paylaştığı Wecrashed, AppleTV platformunda yayınlanıyor.

47 milyar dolarlık fiyasko: *WeWork*

Kasım 2023'te iflas başvurusu yapan WeWork, startup dünyasındaki batış hikâyeleri arasında özel bir yere sahip. Şirketi felakete sürükleyen eski CEO'su Adam Neumann'ın tekrar geri almak üzere talepte bulunduğu yönünde çıkan haberlerle WeWork, yine gündem oldu.
Paylaşımlı ofis döneminin ilk ve öncü oyuncularından olan WeWork 2017 yılında global ölçekte en değerli ilk 10 unicorn arasında yer alıyordu. Zirve noktasına 2019 başında ulaşan şirketin değeri 47 milyar dolara yükselmişti. Sonrasında halka açılma sürecindeki çalkantılar, yatırımcılar ve CEO arasındaki kavgalarla şirket adeta çakıldı ve CEO Adam Neumann Eylül 2019 'da şirketten kovuldu.
Halka açılmayı başardığı Ekim 2021'de şirketin değeri 9 milyar dolara gerilemişti. Sonrası ise ciddi bir hüsran. 13 yıllık macera boyunca 22 milyar dolar yatırım alan ve 47 milyar dolarlık zirve değerinden sonra serbest düşüşe geçen şirket, 2023 sonunda kapısına kilit vurdu.



QNBEYOND Hızlandırma Programı 6. dönemi başlıyor

QNB Finansbank'ın inovasyon laboratuvarı QNBEYOND Hızlandırma Programı'nın 6. dönemi başlıyor. Bugüne kadar 43 mezun veren girişim hızlandırma programı, 130 kişiyi aşkın bir mentor ağına da ev sahipliği yapıyor.
QNBEYOND Hızlandırma Programı'na kabul edilen girişimler, altı aylık bir programa dâhil olarak birçok iş ortağı ile network kurma, hibe desteğinden yararlanma ve mentor ağına erişim sağlama hakkına sahip oluyor. Girişimler, 6 ayın ardından Ekim 2024'te düzenlenecek Demo Day ile programdan mezun olacak. Bu arada, QNBEYOND Hızlandırma Programı'nın 5. döneminde verdiği toplam 8 mezun ise şu şekilde: Exportal, Flowla, Novus, Searchbase, Udext, Videolity, WeFarm, Wope.

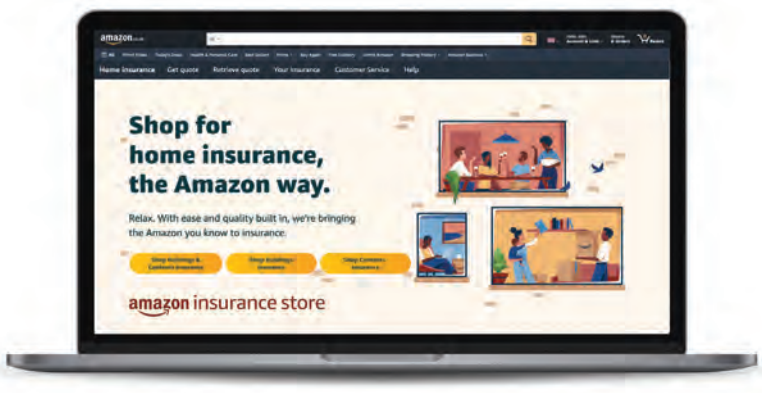


Open AI yeni bombasını patlattı: *Sora*

15 Şubat günü üretken yapay zekâ dünyası adına çok hareketliydi. Önce, Google uzun süredir üzerinde çalıştığı Gemini Pro 1.5 modelini duyurdu. Aynı gün birkaç saat sonra, Open AI büyük sükse yapan yeni bombasını patlattı ve Sora'nın tanıtımını yaptı. Japonca gökyüzü anlamına gelen Sora, metin üzerinden video üreten bir üretken yapay zekâ aracı. Bu aşamada 1 dakika uzunluğa kadar video üretebilen Sora, henüz genel kullanıma açık değil. Ne zaman buna hazır olacağı da açıklanmadı. Sadece kapalı test ortamında, geri bildirim alma ve geliştirme sürecine katkı sağlamak adına sınırlı bir grubun kullanımına açılacağı duyuruldu. Sora'nın ürettiği videoların insan yapımına yakın kalitede olması herkesi çok şaşırttı. Yapay zekânın gelişim hızı ve Sora sonrasında kapıları açılmakta olan yeni dünyaya ilişkin farkındalık ve öngörüler üzerine farklı spekülasyonlar yapılmaya başlandı. Artık bir sonraki aşama, Yapay Genel Zekâ. Yani makinaların, bir insanın yapabileceği herhangi bir zihinsel görevi başarıyla gerçekleştirebilecek bir zekâ seviyesine ulaşması. Sora ve benzeri ürünlerden önce bu seviyeye ancak 2030'lu yıllarda ulaşılabileceği öngörülüyordu. Şimdi ise, bunun 2020'li yıllar bitmeden olabileceği söylenmeye başlandı.

Amazon insurance store kapanıyor

İngiltere sigorta pazarına 15 ay önce giren Amazon, sigorta mağazasını kapatma kararı aldığını duyurdu. E-ticaret devi Amazon, amazon.co.uk/insurance adresindeki sigorta mağazasını Ekim 2022'de belirli müşterilere sunmuş, ardından da ülke çapında kullanıma açmıştı. İlk etapta konut sigortası ürünleri satılan mağazada Ageas, Co-op, LV gibi şirketlerin ürünleri sunuluyordu. Amazon insurance store, müşterilerin bilgilerini girmelerine, farklı şirketlerin ürünlerini ve fiyatlarını karşılaştırmalarına ve daha sonra web sitesinden ayrılmadan ev ve içerik sigortası satın almalarına olanak tanıyordu. Amazon insurance store Başkanı Vassil Gedov, Insurance Times'a yaptığı açıklamada, "Geçtiğimiz yıl boyunca çeşitli seçenekleri ve programları değerlendirdik. Sonuçta, Amazon insurance store'u durdurma gibi zor bir karar aldık" dedi.





Corpus Sigorta, sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası riskleri değerlendirir, analiz eder, raporlar ve size özel çözümler sunar. Bir terzi titizliğiyle sigortanız ne eksik, ne fazla, tam size uygun olur.

Riske özel çözümler

Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle kötü sonuçlarını önlemek mümkün.

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde. Önleyici sigortacılık Corpus'ta!

CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr