

# İŞLETMELERİN OLASI RİSKLERE KARŞI KORUNMASINDA EN ETKİLİ ARAÇ SİGORTA

TÜSİAD, işletmelerin karşılaşabileceği çeşitli riskleri değerlendirmek ve bu risklere karşı etkili bir şekilde korunma sağlamak için uygulanabilir stratejiler sunan "İşletme Risklerinin Yönetimi ve Sigortacılık Sistemine Devri" isimli bir rapor yayımladı. İşletme risklerinin sigortacılık vasıtasıyla devri, eksik sigorta, eksik sigorta riskinin yönetimi ile ilgili alınması gereken önlemler gibi konuların ele alındığı raporda; sigortanın, işletmelerin beklenmedik olaylara karşı finansal koruma sağlamak adına etkili bir araç olduğu belirtiliyor. ›S.12

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2024 YIL: 39 / SAYI: 545 AYDA BİR YAYINLANIR



# TSS'deki büyüme ivme kazanmaya devam ediyor

Sağlığımızı güvence altına almak ve beklenmedik durumlar karşısında maddi endişeleri azaltma noktasında önemli bir rol oynayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na gösterilen talep her geçen gün artıyor. Sağlık branşının lokomotifi haline gelen Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ciddi bir büyüme trendinin olduğu görülüyor. TSB'nin 2023 yılsonu verilerine göre, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda toplam prim üretimi geçen yıla göre %163,9 oranında artarak 20 milyar 600 milyon liraya ulaştı. 2023 yılında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı tercih eden sigortalı sayısı ise 4 milyon 117 bin oldu.

Son dönemde maliyet artışının yanı sıra ciddi bir sağlık enflasyonunun söz konusu olması da sektörün parlayan yıldızı olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı daha cazip bir seçenek haline getiriyor. Artan sağlık hizmeti maliyetini, prime ödenen yıllık bedel ile tüm yıl boyunca güvence altına almak da sigortalıları güvende hissettiriyor. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na gösterilen talebin süreklilik göstermeye devam edeceğini belirtirken, her kesime uygun modüler ürünler üretilmesiyle de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na ulaşımın kolaylaşacağını vurguluyor. ›S.20



## Araç satışında 15 günlük sigorta süresi dönemi sona eriyor

Anayasa Mahkemesi (AYM) aracını satan ve ikinci el araç alan sürücüleri yakından ilgilendiren emsal bir karar verdi. Mahkeme, Anayasa'ya aykırı bulduğu gerekçesiyle araç satışı sonrası Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nın 15 gün boyunca devam etmesine ilişkin hükmü iptal etti. İptal hükmü, 9 ay sonra 5 Aralık'ta yürürlüğe girecek. ›S.29

**AMG E53 HYBRID 603 BEYGİRE KADAR ÇIKIYOR**

Hem 'sedan' hem de 'wagon' olmak üzere iki farklı gövde tipiyle gelen Mercedes-AMG E53 Hybrid, AMG Dynamic Plus Package seçildiğinde gücünü 603 beygir (450 kW / 612 PS) seviyesine kadar çıkarabiliyor. ›S.33



**HAMBACH KALESİ**

1832'de Hambach Festivali'nde binlerce insanın özgürlük ve birlik hayallerini ilan etmek için bir araya geldiği kale, o tarihten bu yana Alman demokrasisinin beşiği olarak kabul ediliyor. ›S.35



## BES 2023 yılı risk envanteri'nde doğal afet riski ilk sırada

Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2023 yılı Risk Envanteri yayınlandı. Envanterde 2022 yılında 6'ncı, 2021 yılında 8'inci sırada yer alan "doğal afet riski" ilk sırada yer aldı. 2023 yılı için dış çevreyle ilgili "ekonomideki olası dalgalanmaların yeni sözleşme girişleri üzerindeki sonuçları" riski ise 2'nci sırada yerini aldı. ›S.19




**SİGORTACI GAZETESİ'NE DİJİTALDEN ULAŞMAK ARTIK ÇOK KOLAY**

Web sitemizde yer alan e-gazete arşivimizden tüm sayılara ulaşabilir, Sigortacı Gazetesi'ni dijitalde de okuyabilirsiniz. Dilerseniz ücretsiz olarak abone olup mailinize gönderilecek linkle yeni sayılara kolayca ulaşabilirsiniz.

**"2024 HAREKETE GEÇME YILIMIZ OLACAK"**



Bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu olan HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, heyecanla karşıladıkları 2024 yılına oldukça hareketli başladıklarını belirterek, "2024'te yapacak çok işimiz var. 2024 yılı harekete geçme, ileri gitme ve planladıklarımızı gerçekleştirmeye yönelik bir yıl olacak" açıklamasında bulundu. ›S.10

**"ZDS'Yİ TÜM AFETLERİ KAPSAR HALE GETİRECEĞİZ"**



Zorunlu Deprem Sigortası'ndaki gelişmeler hakkında konuşan Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut, "Zorunlu Deprem Sigortası'nı diğer doğal afetleri de kapsar hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu, DASK tarihinde bir devrim" dedi. ›S.15

**MADEN ÇALIŞANLARININ TEMİNAT TUTARLARI YÜKSELTİLDİ**

SEDDK, Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife ve Talimatı Tebliği'nde değişikliğe gitti. Tebliğ değişikliği ile, madenlerde sakatlanma ve ölüm kişi başı teminatı 1 milyon lira olurken, net prim tutarı da 4 bin 675 lira olarak belirlendi. ›S.17



**DEPREME DAYANIKLI BİNA TASARIMI ÖDÜLÜ ALTINBAŞ ÜNİVERSİTESİ'NİN OLDU**

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda ödüller 7'nci kez sahiplerini buldu. Yarışmada Altınbaş Üniversitesi birinci olurken Gebze Teknik Üniversitesi ikinci, İTÜ ise üçüncü oldu. ›S.34



aveon



# Hastalıkta, Sağlıkta Aveon Global Sigorta Hep Sizinle

**Tamamlayıcı Sağlık Poliçemiz TAMON** Tam Size Göre!

**Seyahat Sağlık Poliçemiz** ile Seyahatiniz Emin Ellerde!

**AVS Acil Vakalar Poliçemiz** Zor Anlarda Yanınızda!

**Tehlikeli Hastalıklar Poliçemiz** En İhtiyacınız Olduğu Anda Orada!

# Ray Sigorta'dan yeni ürün: Her evin hakkı 'Evime Değer Konut Sigortası'

İklim krizinin tetiklediği doğal afetler ve Türkiye'nin deprem kuşağında yer alması sebebiyle, Türkiye'de konut sigortasının önemi her geçen gün artıyor. Ancak Türkiye'de hâlihazırda konut sigortası penetrasyonu sadece %20 seviyelerinde. Ray Sigorta da bu gerçekten hareketle genişletilmiş teminatlarıyla dikkat çeken Evime Değer Konut Sigortası'nı hizmete sundu. Sektörde bir ilk olarak video poliçe ile sunulan, teminatların video izlenerek öğrenildiği, ev sahibi ya da kiracı, farklı ihtiyaçlara göre şekillendirilmiş üç ayrı paket seçeneği sunan Evime Değer Konut Sigortası, kişiye özel ayrıntıları sayesinde kullanıcılarına tek bir poliçeyle birçok kolaylık ve tasarruf sağlıyor.



Ray Sigorta'nın sektörde bir ilk olarak video poliçe ile sunduğu, teminatların video izlenerek öğrenildiği modüler bir sigorta ürünü olan Evime Değer Konut Sigortası hakkında görüşlerini paylaşan **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan**, "Sigorta güvencesinin her evin hakkı olduğuna inanarak ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaca uygun teminat ve limitler sunan Evime Değer Konut Sigortası ürününü çıkardık. Bu inovatif ürünümüzle ülkemizde konut sigortası penetrasyonunu artırmayı hedefliyoruz" dedi.

## NE EKSİK NE FAZLA TAM DA İHTİYACA UYGUN SİGORTA

Evime Değer Konut Sigortası'nı "Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyacına uygun her evin hakkı olan 'evime değer konut' sigortası için #buRAYa" mottosuyla mart ayında müşteri ve acenteleri ile buluşturan Ray Sigorta, poliçenin ihtiyaca göre tasarlanabileceği bu inovatif ürünü ile Türkiye'de konut sigortası penetrasyonunu artırmayı hedefliyor. Ana teminatları arasında yangın, hırsızlık, deprem, enkaz kaldırma, sel, su baskını, toplumsal kargaşa, terör, elektronik cihaz, izolasyon, cam kırılması, hukuksal koruma ve ferdi kazaların yanı sıra kombi ile klima bakımı, deprem destek ve ev yardım asistans hizmetlerinin de yer aldığı Evime Değer Konut Sigortası, çok farklı ihtiyaçlar düşünülerek standartların dışında bir bakış açısıyla tasarlandı. Evime Değer Konut Sigortası sayesinde Ray Sigorta müşterileri, esnek teminat limitleri ile konut sigortasının poliçesini ihtiyaçlarına uygun olarak şekillendirebiliyor.

## 'MODÜLER BİR SİGORTA SUNUYORUZ'

Konut sigortası penetrasyonunun düşük olması sebebiyle büyük bir ekonomik değerin risk altında olduğuna dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şu değerlendirmede bulundu: "2022'den bu yana hızla yükselen konut fiyatlarını; iklim krizinin tetiklediği doğal afetleri, yaşadığımız coğrafyanın deprem gerçeğiyle birlikte ele aldığımızda önemli bir ekonomik değerin risk altında olduğunu görüyoruz. Öte yandan tüm dünyadaki ekonomik konjonktür nedeniyle kaybedilen bir mal varlığını yerine koyabilmek eskisinden çok daha zor. Tüm bu veriler ışığında konut sigortasının önemi her geçen gün artıyor. Buna karşın Türkiye'de konut sigortası penetrasyonu sadece %20 seviyelerinde. Burada sigorta şirketlerine büyük bir görev düşüyor. Ekonomik şartları dikkate alarak, her yaşam tarzına uygun, herkese ulaşabileceğimiz ürünler sunmalıyız. Her geçen gün daha fazla insan, standart ürünler yerine ihtiyaçlarına uygun kişiselleştirilmiş ürünlere yöneliyor. Dolayısıyla Ray Sigorta olarak her bütçeye uygun kişiselleştirebilen ürünler tasarlamayı çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda sigorta güvencesinin her evin hakkı olduğuna inanarak ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaca uygun teminat ve limitler sunan Evime Değer Konut Sigortası ürününü çıkardık. Diğer ürünlerimizde olduğu gibi Evime Değer Konut Sigortasıyla da alışılagelmiş ana teminatlara ek olarak değişebilir limit seçenekleriyle ve üç ayrı hizmet paketiyle müşterilerimize modüler bir sigorta sunuyoruz. Böylece müşterilerimize esnek teminat limitleri ile konut sigortasını ihtiyaca uygun olarak tasarlama olanağı sağlıyoruz. Mart ayının başında acente ve müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz Evime Değer Konut Sigortası'na dair olumlu geri bildirimler alıyoruz. Herkesin kendi ihtiyacına göre poliçesini tasarlayabileceği bu inovatif ürünümüzle, ülkemizde konut sigortası penetrasyonunu artırmayı hedefliyoruz. Ray Sigorta olarak bu yıl hem bireysel hem de kurumsal ürünlerimiz ile sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz."




## AİLEME DEĞER PAKETİ

Ray Sigorta, bir eve dair ortaya çıkabilecek tüm riskleri barındıran Evime Değer Konut Sigortası ile çocuklu ailelerden, hayvanseverlere kadar geniş beri kesimi kapsamayı hedefliyor. Bu amaçla çocuklarına daha iyi bir gelecek sunmak için çalışan ailelere yönelik "Aileme Değer Paketi" ile müşterilerine ana teminatlar ve asistans hizmetlerine ilaveten ücretsiz bakıcı hizmeti, yılda 3 kez online pedagog görüşmesi, çocuk güvenliği için ev içi sabitleme montajı ve çocuk alışveriş indirimi gibi ayrıcalıklar sunuyor.

## PATİLİ DOSTUMA DEĞER PAKETİ

Patili dostlarımızı da aile üyesi olarak gören Ray Sigorta, onların da konforunu artırmaya yönelik teminatlar sunuyor. Evinde hayvan dostlarıyla birlikte yaşayanlara özel olarak sunulan "Patili Dostuma Değer Paketi" ana teminat ve asistans hizmetlerine ek olarak evcil hayvan sahiplerine önemli bir tasarruf imkânı sağlayan avantajlar sunuyor. Bu avantajlar arasında; yılda bir kez Veteriner Hekim Danışma Hattı, veteriner hekim muayenesi, parazit damlası, pire tasması, pire damlası, tırnak kesimi, göz temizliği, kulak temizliği, pet check up, kuduz aşısı, yılda 3 gün konaklama, yılda bir kez 15 kilometreye mesafeye kadar pet transfer; kuaför hizmeti, pet alışveriş ve diğer sağlık hizmetlerinde yüzde 30'a varan indirim, anlaşmalı eğitim yerlerinde %20'ye varan köpek eğitimi ile anlaşmalı kliniklerde %10 indirimli mikroçip uygulaması da yer alıyor.

## EVİME EKSTRA DEĞER PAKETİ

Öte yandan, Ray Sigorta, özellikle pandemi sonrasında insanların bağımsız konutlara olan talebinin artması ve bu talebe istinaden merkez lokasyonlar dışındaki projelerin yoğunlaşması sebebi ortaya çıkan ihtiyacı da göz ardı etmedi. "Evime Ekstra Değer Paketi" ile bağımsız konutlarda yaşayan müşterilerine ana teminatlara ve asistans hizmetlerine ek olarak makine kırılması, işveren sorumluluk ve üçüncü şahıs sorumluluk teminatları da sunan Ray Sigorta, bununla birlikte mini montaj, mimari danışma ve hukuki danışmanlık asistans hizmetleri de sunuyor.

## SEKTÖRDE BİR İLK: VİDEO POLİÇE

Dijital gelişmelerin iş süreçlerine entegrasyonunu önemseyen Ray Sigorta, sektörde elementer branşlarda bir ilki gerçekleştirerek müşterilerine video poliçe hizmetini sunuyor. Müşteriler, Evime Değer Konut Sigortası ile seçmiş oldukları teminatlar kapsamında kendilerine özel oluşturulan video poliçelerini izleyerek aldıkları ürünü daha detaylı şekilde inceleyebiliyor. Bu sayede müşterilerini uzun ve sıkıcı poliçe metinlerinden de kurtaran Ray Sigorta, video poliçe hizmetini diğer ürünlerine de entegre etmeyi hedefliyor. Böylece Ray Sigorta, kâğıt tüketimini ve karbon ayak izini azaltmayı ve toplumsal farkındalığı artırmayı amaçlıyor.

# Tarım sigortalarında çiftçilerin yüzünü güldüren yenilikler

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde 2024 yılı itibarıyla çok sayıda yenilik uygulamaya alınarak, çiftçilerin hizmetine sunuldu. Bitkisel Ürün Sigortaları'nda, dolu, don, fırtına, sel-su baskını riskleri için, 569 üründe %5 ila %15 arasında değişen oranlarda indirim yapıldı. Hem ağaç hem de ürün poliçesi olan parsellerde uygulanan "Ağaç Çift Poliçe İndirimi" %10'a yükseltildi. Kademeli hasarsızlık indiriminde "dolu" paketi için %40 oranında 4. yıl kademesi ve "don" riski için %30 oranında 3. yıl kademesi ilave edildi. Bununla birlikte, hasarlı parselin bir sonraki yıl ortadan kalkan hasarsızlık indirimi, bir kademe düşecek şekilde yeniden düzenlendi. Aynı ürün ve ada parselde, hem Bitkisel Ürün Sigortası hem de Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası poliçesi bulunan üreticilerin, son yaptırdığı poliçesine poliçe primi üzerinden %10 oranında uygulanan "Çift Poliçe İndirimi" Bitkisel Ürün Sigortası poliçesine uygulanacak şekilde revize edildi. Sera Sigortas'ında, risk incelemesi sonucunda, 5. risk kategorisine giren seralarda, sadece "ürün" sigorta kapsamına alındı. Örtünün tamamının değiştirilmesini gerektirmeyen hasarlarda, 5 bin lira tutarında örtü onarım masrafı uygulanmaya başladı. Aynı zamanda, topraksız tarım yapılan seralarda, teminat kapsamındaki bir risk nedeniyle, teknik donanım unsurunda hasar meydana gelmesi sonucunda, ürünün doğrudan etkilenmesi ile oluşan miktar kayıpları, teminat kapsamında değerlendirilmeye başlandı.

## HAYVANCILIKLA İLGİLİ DÜZENLEMELER

Hayvan Hayat Sigortaları'nın tüm branşlarında da çeşitli düzenlemeler uygulamaya alındı. Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortasında, geniş kapsamlı tarifedeki süt ve besi sığırlarının primlerinde %4 oranında indirim yapıldı. Sigortalanabilir nitelikteki hayvan sayısı 1-10 aralığında olan işletmelere sunulan %15 oranındaki prim indirimi, 1-30 aralığına genişletildi. Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda ise geniş kapsamlı tarife fiyatında %5 oranında indirim uygulamaya alındı. Sigortalanabilir nitelikteki hayvan



sayısı 1-50 aralığında olan işletmelere verilen %10 prim indirimi, 1-100 aralığına genişletildi. Aynı zamanda yetiştiricilere sunulan indirim oranı %15'e yükseltildi. İsteğe bağlı ek teminat olarak sunulan "şap" geniş kapsamlı tarife paketine dahil edildi. Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda, 20 ay ve üzeri, Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda ise 12 ay ve üzeri süt veren dişi hayvanlarını sigortalatmak isteyen yetiştiricilere "alternatif dar kapsamlı tarife" sunuldu. Kümes Hayvanları Hayat Sigortası'ndaki geniş ve dar kapsamlı tarifeler birleştirilerek, tek bir tarife tipi oluşturuldu. Su Ürünleri Hayat Sigortası'nda, tarifeler yeniden düzenlenerek tek tarife tipi uygulanmaya başlarken, Arıcılık Sigortası'nda ise 2024 yılı tarife fiyatında %10 indirim uygulamaya alındı.

## SÖZLEŞMELİ ÜRETİM İNDİRİMİ UYGULAMADA

Sözleşmeli üretim uygulaması kapsamında poliçe yaptıran üretici ve yetiştiricilere %5 oranında "sözleşmeli üretim indirimi" uygulanmaya başladı.



### 5 MART TARİHİNDE HORTUMDAN ZARAR GÖREN ANTALYALI SERA ÜRETİCİLERİNE 14 MART TARİHİNDE 39 MİLYON LİRA ÖDENDİ

Antalya'da meydana gelen hortum afeti sebebiyle, Kumluca ve Demre ilçelerindeki sera alanlarında, örtü (cam ve plastik), konstrüksiyon unsurlarında ve sera içerisindeki ürünlerde etkilenmeler oldu. Yapılan ekspertiz işlemleri sonrasında hasar gördüğü tespit edilen sigortalı sera üreticilerine bir hafta içinde 39 milyon lira hasar tazminatı ödemesi yapıldı.

## TARSİM Heyeti Çatalca Çiftçiler Buluşması'na katıldı



Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın teşrifleriyle, 2 Mart tarihinde gerçekleştirilen Çatalca Çiftçiler Buluşması'na, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Çelik ve beraberindeki TARSİM Heyeti katılım sağladı. Program kapsamında, üreticilerden gelen taleplere ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu.

## TARSİM Heyeti Siirt Üniversitesi'nde düzenlenen Kariyer Günü Etkinliği'ne katıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe ve beraberindeki heyet, Siirt Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nin ev sahipliğinde düzenlenen "Kariyer Günü Etkinliği" programına katılım sağladı. Programın açış konuşmasını Siirt Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nihat Şındak yaparken "Türkiye Yüzyılı'nda TARSİM" başlıklı sunum gerçekleştiren Genel Müdür Engürülü, Ziraat Fakültesi ve Veterinerlik Fakültesi ile Kurtalan Meslek Yüksekokulu Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü öğretim üyeleri ve



öğrencilerine, değişen iklim koşulları ve artan doğal afetlere bağlı olarak, tarımsal üretimde sürdürülebilirlik sağlayabilmek amacıyla ülkemizde faaliyet gösteren TARSİM'in önemi hakkında bilgilendirmelerde bulundu, öğretim üyeleri ve öğrencilerin sorularını yanıtladı.



## Türk Reasürans, Swiss Re ve Mapfre Re'den TARSİM'e ziyaret

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Çulha ve beraberindeki heyet, Swiss Reasürans Şirketi'nden Kamu Çözümleri Takımı Avrupa Başkanı Esther Baur Reinecke ile 1 Mart tarihinde, Mapfre Reasürans Şirketi Tarım Dairesi Başkanı Emma Lage Canellas ve Mapfre Sigorta Treteler ve İhtiyari Sigortalar Yöneticisi Meriç Bozoğlu ile birlikte 5 Mart tarihinde, TARSİM'e ziyaretler gerçekleştirdi.
Ziyaretler çerçevesinde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcıları Tufan Özel ve Ertuğrul Çelik ile beraberindeki heyet, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ndeki yenilikler ve son gelişmeler ile TARSİM'in hedefleri hakkında bilgiler vererek; uzun yıllardır devam eden iş birliğine dair ortak çalışmaların devam etmesine yönelik temennilerde bulundu.

# AXA SİGORTA

Değişen müşteri ihtiyaçlarına özel oluşturduğumuz yeni **AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası** ürünlerimiz, **3 farklı network ağı** ile Özel Sağlık Sigortalarında müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyor.

**Network 1:** Tüm anlaşmalı kurumlar

**Network 2:** Amerikan Hastanesi ve Med Amerikan Tıp Merkezi hariç tüm anlaşmalı kurumlar

**Network 3:** Amerikan Hastanesi ve Acıbadem Hastaneleri hariç tüm anlaşmalı kurumlar (Özel Network)



# "Herkese Özel" Sağlık Sigortası

**Geniş Asistans** Hizmetleri

Başvuru Formu Gerektirmeyen **Hızlı Teklif Süreci**

İsteğe Bağlı Olarak Eklenebilecek **Yurt Dışı Teminatları**

axasigorta.com.tr

Poliçe kapsamındaki anlaşmalı kurumları incelemek için **karekodu okutabilirsiniz**

# Doğa Sigorta ve İstanbul Topkapı Üniversitesi'nden anlamlı iş birliği

**Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin akademik kadrosu ile birlikte kadınlara özel 4-7 Mart haftasında online eğitim programı hazırladı. Doğa Sigorta'nın güçlü sosyal sorumluluk bilinci ile oluşturduğu, İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin akademik kadrosu tarafından online olarak düzenlenen eğitim programı bu yıl da yoğun ilgi ile tamamlandı.**

Doğa Sigorta, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü, ülkemizin tüm kadınlarına yönelik gerçekleştirdiği ve geleneksel olarak her yıl düzenlediği online eğitimler ile kutladı.

%58 kadın çalışan oranına sahip olan Doğa Sigorta, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü bu yıl da unutmadı ve İstanbul Topkapı Üniversitesi ile anlamlı iş birliğine devam etti. Doğa Sigorta, grup üniversitesi, İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin değerli akademik kadrosu ile birlikte kadınlara özel 4-7 Mart haftasında online eğitim programı hazırladı. Doğa Sigorta'nın güçlü sosyal sorumluluk bilinci ile oluşturduğu, İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin akademik kadrosu tarafından 4-7 Mart arasında online olarak düzenlenen eğitim programı bu yıl da yoğun ilgi ile tamamlandı.

Programdaki online eğitim içerikleri ise şöyleydi:

• 4 Mart "Kadınlarda Fiziksel Aktivitenin Önemi" Dr. Öğr. Üyesi Gülsüm Yılmaz

• 5 Mart "Toplumsal Cinsiyet Bağlamında Moda" Doç. Dr. Nihan Akdemir

• 5 Mart "Kadının Güçlendirilmesinde Psikolojik Yaklaşımlar" Dr. Öğr. Üyesi Melike Ceylan

• 6 Mart "Gastronomi Dünyasında Kadının Rolü" Doç. Dr. Gül Yılmaz

• 7 Mart "Dünyada Kadın Hareketleri ve Küresel Kız Kardeşlik" Doç. Dr. Zeynep Banu Dalaman




Sponsorluk ve sosyal sorumluluk projelerinde ülkemizde özellikle spor ve eğitimin gelişmesine yönelik çalışmalar yürütmeyi prensip edinen Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi ile grup markalarını bir araya getiren, çalışan eğitim ve potansiyellerini geliştiren eğitim programlarıyla beraber, kadınlara yönelik yaptığı çalışmalarını da sürdürmeye devam edecek.




## Doğa Sigorta kullanıcı dostu yeni web sitesini hizmete sundu

Doğa Sigorta, müşterileri ve paydaşları ile kurduğu güçlü iletişimi dijital dünyadaki gelişmeler ve yenilikler ile etkinleştirmeye devam ediyor.

Marka bu doğrultuda, tasarımsal ve işlevsel en güncel özelliklerle web sitesini yeniledi.

Doğa Sigorta'nın kullanıcı dostu yeni web sitesi kullanım açısından oldukça pratik özellikleri içerisinde barındırıyor.

Tamamlayıcı sağlık, seyahat sağlık, Konut, DASK, trafik, tasko ve yabancı sağlık ürünlerinde poliçe teklif ve satış hizmetlerinin de devam ettiği web sitesinde sigortalı olmak isteyenlere kolay ve anında çözüme yönelik bir deneyim sunuluyor.

Güvenlik önlemlerinin en sağlam şekilde oluşturulduğu sitede, sade bir tasarım ile ürün ve hizmet bilgileri sunulurken, kurumsal yenilik ve gelişmeler de duyurulmakta.

Doğa Sigorta, sayısı 2 bine ulaşan acentesi ve müşterilerine her zaman en teknolojik ve güncel hizmeti sunma prensibi ile 10'uncu yılında yeni web sitesi ile daha geniş kitlelere ulaşmayı da hedefliyor.

# Doğa Sigorta müşteri memnuniyetinde 4'üncü kez ödül kazandı

Şikayetvar platformu tarafından bu yıl 9'uncu kez düzenlenen A.C.E. Awards (Achievement in Customer Excellence) ödül töreni, İstanbul'da gerçekleştirildi. Gecede kusursuz müşteri deneyimini yaşatan 118 marka, ödül almaya hak kazandı.

194 bin markanın, 11.2 milyon bireysel üyenin ve aylık ortalama 28 milyon ziyaretçinin buluştuğu, Türkiye'de müşteri memnuniyetini ölçen çözüm platformu Şikayetvar tarafından 9'uncu kez düzenlenen A.C.E. Awards (Achievement in Customer Excellence) B Segment Elementer Sigorta kategorisinde Silver ödülün sahibi, Doğa Sigorta oldu. Geçtiğimiz yıllarda düzenlenen ödül törenlerinde de 3 kez ödül alan Doğa Sigorta, müşteri deneyimindeki başarılı istikrarını sürdürerek bir kez daha müşteri memnuniyetinde ödül sahibi oldu.




Müşteri İletişim Merkezi Müdürü Deniz Şentürk ve değerli ekibinin kıymetli çalışmaları sayesinde bu üstün başarıya ulaşan Doğa Sigorta, firmaların şikâyet verileri, pazar payları ve Şikayetvar tarafından düzenlenen yıllık 1.5 milyonun üzerinde anket temel alınarak hazırlanan Müşteri Deneyim Endeksi araştırması sonuçlarına göre, Silver ödülüne layık görüldü.

# Doğa Sigorta ve İLKSAN'dan ilkokul öğretmenlerine yönelik iş birliği devam ediyor

Doğa Sigorta, İLKSAN özelinde hazırlanan anlamlı iş birliğine bu yıl da devam ediyor. İlk olarak 2021 yılında düzenlenen Doğa Sigorta Kanser Kritik Hastalıklar, Kanser Destek ve Ferdi Kaza Sigortası poliçesi kapsamında yeniden bir araya gelen iki kurum, 2024 ve 2025 dönemi için de mutabakata vardı. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Bölgeler Grup Müdürü Vedat Özer, Kurumsal Satış Grup Müdürü İpek Güner, Sağlık Müdürü Emine Köse ve Ankara Bölge Müdürü Fatma Koçoğlu, İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı'na geçtiğimiz günlerde ziyarette bulundular.



### İLKOKUL ÖĞRETMENLERİNE DOĞA SİGORTA KORUMASI

Sağlıkla ilgili iş birliklerine verdiği önemi sürdüren Doğa Sigorta, bu poliçe kapsamında; 295 bin ilkokul öğretmenine "Kanser Kritik Hastalıklar ve Ferdi Kaza Sigortası" poliçesi kanser teminatı ile poliçe döneminde kanser rahatsızlığına yakalanmaları halinde 50 bin lira nakit destek veriyor.




# Aveon Global'in 'global gücü' acentelerden tam puan aldı

**2024 Acenteler Toplantısı'nı Kuzey Kıbrıs'ta gerçekleştiren Aveon Global Sigorta, global gücünü, kurumsal iş ortaklıklarını ve tüm ekibini acente ve iş ortaklarıyla buluşturdu.**

2024 Acenteler Toplantısı'nı 4-6 Mart tarihlerinde Kuzey Kıbrıs'ta gerçekleştiren Aveon Global Sigorta, adeta bir gövde gösterisi yaparak global gücünü, kurumsal iş ortaklıklarını ve tüm ekibini acente ve iş ortaklarıyla buluşturdu. Oldukça zengin içeriğe sahip etkinlikte yaklaşık 600 acente, broker ve iş ortağını bir araya getiren şirket, acentelerden tam puan aldı. Şirket, global sermaye gücünü temsil eden; European Merchant Bank UAB (EMBANK), OpenPayd, OZAN Business ve Monochat gibi alanında güçlü şirketlerin liderlerini de sahnede ağırladı. Kurumsal iş birlikleri ile de adından söz ettiren şirket etkinliğinde, TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken, Medeniyet Üniversitesi Teknopark Genel Müdürü Ali Ramazan TAK da yaptıkları konuşmalar ile acentelerin büyük ilgisini gördü.
Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Alp Özerk, Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül ve Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A. Kerim Bağdaş giriş konuşması ile başlayan etkinliğin sunuculuğunu, deneyimli sanatçılar Volkan Severcan ve Altan Erkekli üstlendi.



Etkinlik; Alp Özerk, Kemal Gül ve Kerim Bağdaş'ın konuşması ile başladı.

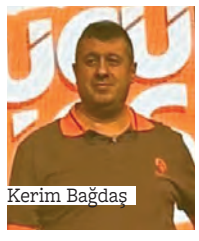



Kurumsal iş birlikleri ile adından söz ettiren şirket etkinliğinde birçok şirket liderinin yanı sıra TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken de konuşmacı olarak yer aldı.

Genel Müdür Kemal Gül; şirketlerinin ilk büyük toplantısı olması sebebiyle yoğun katılım sağlayan tüm acentelere teşekkür etti. Gül, bağlı oldukları İngiltere merkezli sermaye grubunun 46 ülkede, 72 lisansa sahip olarak; bankacılık, fintech ve insurtech alanındaki ciddi yatırımları ile uluslararası piyasada üst sıralarda olduğunun altını çizerek acentelerin bu gücü iyi kullanmalarını ve daha büyük işleri hep birlikte başaracaklarını belirtti. Sektörün en deneyimli üst yönetim ekiplerinden birisine sahip olmalarının da acenteler için büyük bir şans olduğunu belirten Gül, üst yönetim ekibini, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, Genel Müdür Yardımcıları; Melek Yılmaz, Oya Yıldız, Nilgün Kandemir, Handan Demir, Mali İşler Gurup Müdürü Ercan Görmüş, Hukuk Müşaviri Av. Ümit Eren, Tarım Sigortaları Grup Müdürü Gül Topçuoğlu'nu sahneye davet ederek kendilerine teşekkür etti.



Kemal Gül



Kerim Bağdaş

Kerim Bağdaş ise, Türk sigorta sektörünün en büyük projesi olarak hayata geçirilen esnaf sigortacılığının bizzat TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken tarafından anlatılması ve Palandöken'in çağrıda bulunmasına vurgu yaparak, günümüzde bünyesinde 2 buçuk milyonu aşkın üyeyi barındıran TESK'in genel başkanının acenteleri projeye destek vermeye davet etmesinin Aveon Global Sigorta'nın en büyük gururu olduğunun altını çizdi.




Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, şirketin üst yönetim ekibini sahneye davet ederek kendilerine teşekkür etti.




Etkinlikte şirket ve proje sunumları dışında sektörün duayenlerinden Okan Utkueri moderatörlüğünde teknoloji ve sigortacılık temalarının işlendiği panelde Alphan Manas ve Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu da yerini aldı.

# Aveon Global'den Prag'a önemli ziyaret

**2024 yılı büyüme planlarına yurtdışı yatırımlarını da koyan Aveon Global Sigorta bu kapsamda öncelikli ziyaretini Çekya Cumhuriyeti başkenti Prag'a gerçekleştirdi.**

2024 yılı büyüme planlarına yurtdışı yatırımlarını da koyan Aveon Global Sigorta bu kapsamda öncelikli ziyaretini Çekya Cumhuriyeti başkenti Prag'a gerçekleştirdi. T.C. Prag Büyükelçisi, Başmüzakereci ve AB İlişkileri Eski Bakanı Sayın Egemen Bağış'ın davetlisi olarak Prag'a yapılan ziyarette Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, Aveon Global Sigorta CMO'su Emrah Yaşar ve Aveon Global Sigorta IT&Dijital Dönüşüm Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz yer aldı.
T.C. Prag Büyükelçiliği'nde gerçekleşen resmi görüşmelerde Ticaret Müşaviri Berat Demirci Cörüt de hazır bulundu. Ziyaret sebebiyle konuşan Egemen Bağış, Çekya ile Türkiye arasındaki ihracat hacminin ve uluslararası ilişkilerin son yıllarda artan bir hacimle %100'ün üzerinde bir büyüme sağladığını kaydetti. Bağış, Türk yatırımcılar için öncelikle fintech ve insurtech alanında ciddi fırsatlar olduğuna değinerek bunun somut haliyle realize olması için her türlü desteği vermeye devam edeceklerine değindi. Bu vesileyle insurtech yatırımları konusunda Çekya'da fırsatları kollayan Aveon Global Sigorta heyetine teşekkür ederek görüşmelere devam edildi.Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül ise bağlı oldukları sermaye grubunun global yatırımlarına değinerek bunlara bir yenisini ekleme konusunda 2024 yılında önemli çalışmalar yaptıklarını belirtti. Bu anlamda AB ülkesi olması ve vergisel avantajları yanında insurtech alanında ciddi fırsatlar taşıması sebebiyle Çekya konusunda ciddi istekli olduklarının altını çizdi. Bir başlangıç sayılan bu görüşmelerin bundan sonrasında da Büyükelçiliğimizin desteğiyle hızlanacağına vurgu yapan Gül, Egemen Bağış'a ülkemiz sigorta sektörünün global pazarda yer edinmesi noktasındaki güçlü ve sürdürülebilir desteği sebebiyle plaket takdim ederek sözlerine son verdi. Heyet daha sonrasında ticaret ateşesi Berat Demir Cörüt tarafından sunulan fizibilite ve ülkedeki sigorta sektörüne dair genel verileri dinledi.



# Trafik sigortasının maliyetini artıran unsurlar

**Zorunlu Trafik Sigortası'nın artmasına neden olan unsurları anlatan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Döviz kuru, enflasyon, araç bedelleri ve asgari ücrette yaşanan artışlar trafik sigortasındaki maliyetleri de artırıyor" dedi.**



Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Zorunlu Trafik Sigortası'nın artmasına neden olan unsurları anlattı. Sözlerine, "Hemen her hafta başında 'trafik sigortasında yeni düzenleme' diye bir haber çıkıyor" vurgulamasıyla başlayan Özsoy, "Bu durum 28 milyon araç sahibinin derdi. Sigortalı olan var, olmayan var. Bu 28 milyon aracın maalesef %80'i sigortalı, geri kalan %20 sigortasız. Ancak onların da geçirdiği kazalardaki bedeni zararlar Güvence Hesabı dediğimiz sistemle gene sigortanın içinde" diyerek, sigortasız araçların zararlarını da sigortalıların ödediğine dikkat çekti. Özsoy, sözlerine şu şekilde devam etti: "Emniyet'in 2023 yılı sonu istatistiklerine göre kolluk kuvvetlerine intikal etmiş yaklaşık 555 bin trafik kazası var. Anlaşmalı tutanaklarla sigorta şirketlerine müracaat edilmiş kazaları da dahil ettiğimizde trafik kazası sayısı 1 buçuk milyon civarına ulaşıyor. Bu kazaların yanında bedeni tarafı da var. Bedeni kazalara da baktığımızda yine kolluk kuvvetlerine intikal etmiş 2 bin 500 civarındaki trafik kazasında maalesef 3 binden fazla vatandaşımızın hayatını kaybettiğini görüyoruz. Yine 232 bin bedeni yaralanmalı kazada da 355 bine yakın vatandaşımız yaralanmış durumda. Bu trafik sigortasının yükünü de aslında ortaya koyuyor. Hem maddi anlamda kayıplarımız varken aynı zamanda bedeni zararlar da ciddi bir kayba neden oluyor."

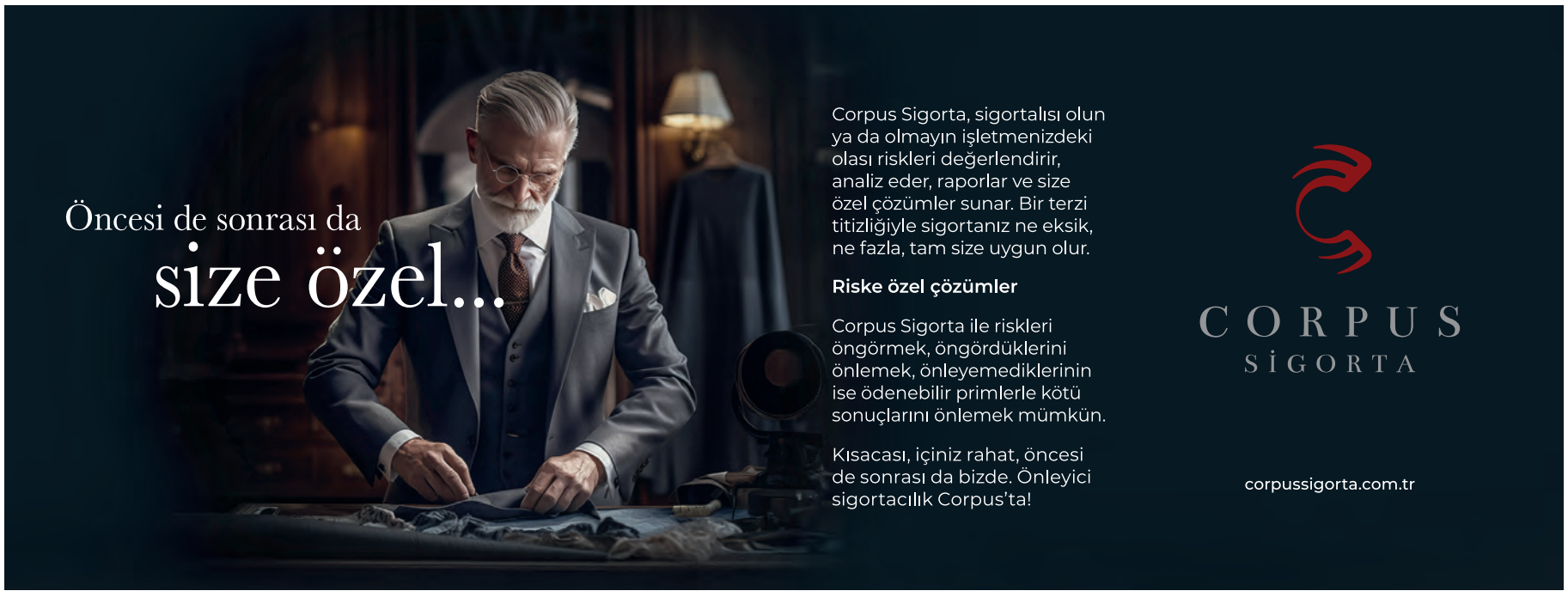
## 'MALİYETLER ARTIYOR'

2023 yılı içinde sigortalanan araçların sağladığı prim havuzunda yaklaşık 95 milyar civarında primin biriktiğini söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Bir önceki yıla baktığımızda ortalamada her bir sigortalının cebinden çıkan para 5 bin 183 liraya ulaşmış durumda. Bunun yanında sigorta şirketlerinin 2023 sonu itibarıyla hasar başına ödediği dosya ortalaması da 48-50 bin lira seviyesine varmış durumda. 'Aldığımız prime karşılık ne kadar hasar ödüyoruz?' diye baktığımızda aslında %170'lere varan bir hasar primden bahsediyoruz. Yani 100 lira prim almışız, 170 lira hasar ödüyoruz. Fark olarak görülen 50 lirayı sigorta şirketleri bir şekilde alınan primin fonlamasından sağlamaya çalışıyor. 2023 yılı sonunda mali gelir hariç, sigorta şirketlerinin cebinden çıkan toplamda 25 milyar civarında bir para var. Buna biz 'teknik zarar' diyoruz. Sigorta şirketlerinin maddi dosyalar için maliyetlerine bakarsak, yedek parça ve işçilik kaleminden oluşuyor. Bu yedek parça ve işçiliği de döviz kuru, enflasyon ve asgari ücretteki artışlar etkiliyor. Yine araç bedellerinin artması var. Son dönemdeki araçların teknolojik üretilmesi nedeniyle hasar frekansı aynı kalmasına rağmen buradaki maliyet artışları var. Bedeni dosyalar tarafına baktığımızda da asgari ücretteki beklenenin üzerindeki artışlar bizim maliyetlerimizi artırıyor. Bir de sigorta teminatı dediğimiz poliçelerle verilen teminatların artması bu maliyetleri yukarı doğru çekiyor" şeklinde konuştu.

## 'MÜRACAATLARIN %90'I DEĞER KAYBINDAN'

Değer kaybına da dikkat çeken Özsoy, şunları söyledi: "Sektörde zarar yaratan unsurların başında özellikle maddi dosyalarla ilgili değer kaybı dosyalarında standart bir hesaplamanın maalesef olmaması geliyor. Sigorta Tahkim'in verilerine baktığımızda trafik sigortasından kaynaklanan müracaat genel müracaatların %90'ını oluşturuyor. Bu %90'ın %70'i de değer kaybından oluşuyor maalesef. Biz ödememezlik yapmıyoruz, ödüyoruz. Bir eksper raporu doğrultusunda ödeme yapıyoruz. Önceden herkes kendi eksperini atardı ama son dönemde değişiklik nedeniyle artık Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) üzerinden eksper ataması otomatik olarak gerçekleştiriliyor. Orada bir eksper rapor yazıyor. Bu eksper raporu doğrultusunda sigorta şirketleri ödeme yapıyor. Ancak bu yeterli görünmediğinden dolayı Sigorta Tahkim'e gidiliyor. Tekrardan bir eksper ataması yapılıyor. Burada da bilirkişi ataması yapılıyor. Bu bilirkişi ataması sonucunda baktığımızda yaklaşık %20 gibi sigorta şirketi haklı görülürken, geri kalan %80 dosyada ek bir maliyet muhakkak çıkarılıyor. Bunun sonucunda da burada ciddi anlamda bir maliyet artışı var. Hasar dosyası için ödediğimiz 10 liranın karşılığına baktığımızda %35 bir maliyet artışı var. Bilirkişi ücreti var. Sigorta Tahkim dosya masrafı var. Karşı tarafın hazırladığı bir avukatlık parası var. Bunun yanında eksper ücreti var. Dosyada masraf, kalem kalem artmaya devam ediyor."

"Tahkim'in verdiği karar doğrultusunda sigorta şirketlerinin ödediği rakamın tamamı, sigortalının cebine girmiyor" diyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Vatandaş toplamda 24 lira oluşan kazanın sadece 10 lirasını alıyor. Vatandaşın aldığı paranın 2-3 katı bir para sigorta şirketlerinden çıkıyor. Örnek vermek gerekirse, sigortalı birisine çarptı ve mağdur geldi, bizden değer kaybı talebinde bulundu. Dönüyoruz hemen sigorta SBM'den eksper atıyoruz. Biz onu yeterli görmüyoruz ve dışarıdan başka bir ekspere daha gönderiyoruz. Çünkü Anayasa Mahkemesi'nden piyasa rayiç bedelin ödenmesi konusunda bir karar çıktı. SBM'deki hesaplama bir formül üzerine kuruluyor. Eksperler İcra Komitesi tarafından hazırlanmış bu formül, bu değer kaybının ne olduğunu söylüyor bize. Burada bir değer kaybı oluştu. Biz bunun için bir eksper ücreti ödedik. Peşinden kendi eksperimizi atadık. Piyasa rayiçten farklı olan bir eksper ücreti de burada yansıtıyoruz. Bir rapor daha alıyoruz. Ama bu yeterli görünmediği için vatandaş Sigorta Tahkim'e gidiyor. Sigorta Tahkim de tekrar bilir kişi atıyor. Üçüncü bir eksper raporu daha çıkıyor aslında. Onun da parasını biz ödüyoruz. Dosyanın içinde 4-5 tane fazla masraf kalemi doğmaya başlıyor. Bu artı masrafları da avukat veya hasar takip bürolarının aldığı paralar oluşturuyor" şeklinde açıklama yaptı.



# Quick Art Space, Benal Dikmen'in solo sergisine ev sahipliği yapıyor

Benal Dikmen'in "Troyalı Kadınlar" başlıklı solo sergisi Nergis Abıyeva küratörlüğünde 8 Mart, 28 Nisan tarihleri arasında Quick Art Space'te gerçekleşiyor. Sanatçının son 2 yılda ürettiği resim, ışıklı pano, video gibi farklı türlerde, birçoğu izleyicilerle ilk defa buluşacak yapıtlarının yer aldığı sergi, Quick Tower'ın mekânına özgü olarak tasarlandı. İlki 8 Mart 2023'te Troya Müzesi'nde, ikincisi Eylül 2023'te Manfred Osman Korfmann Kütüphanesi'nde olmak üzere Çanakkale'de açılan Troyalı Kadınlar ve Helen'in İkili Yaşamı sergilerinden yapılan seçkiye, Quick Art Space'in mekânı gözetilerek üretilmiş yeni yapıtlar eşlik ediyor.
Benal Dikmen, Troyalı Kadınlar'da mitolojik anlatıları yeniden gündeme getirirken, izleyiciyi içinde olduğumuz zamanı toplumsal cinsiyet perspektifinden irdelemeye davet ediyor. Mitolojik anlatıların çağımıza nakledilmeyi talep ettiğini, günümüzün düşüncelerine, yeni sanat alanlarına ve tekniklerine göre yeniden yorumlanmaları gerektiğini düşünen Dikmen, sergiyi oluşturan yapıtlarını, anonim 19. yüzyıl fotoğraflarını kesip biçerek gerçekleştirdi. Sanatçı, kolajların videoya dönüşmesi aşamasında sanatçı ikilisi Ahmet Rüstem Ekici ve Hakan Sorar'la iş birliği yaptı. Anonim kadın figürlerinden ve sembolizm içeren türlü türlü nesnelerden oluşan kolajlar, dijital ortamda yatay bir düzlemde buluştuktan sonra büyük kumaşlara basıldı.



**Benal Dikmen'in "Troyalı Kadınlar" başlıklı solo sergisi Nergis Abıyeva küratörlüğünde 8 Mart - 28 Nisan tarihleri arasında Quick Art Space'te gerçekleşiyor.**



Benal Dikmen'in son 2 yılda ürettiği resim, ışıklı pano, video gibi farklı türlerde, birçoğu izleyicilerle ilk defa buluşacak yapıtlarının yer aldığı"Troyalı Kadınlar" başlıklı solo sergisi,Quick Tower'ın mekânına özgü olarak tasarlandı.










# Quick Sigorta'dan, Nörodejeneratif Hastalıklar Sempozyumu'na tam destek

**Quick Sigorta Nörodejeneratif Hastalıklar Derneği'nin düzenlediği Üçüncü Nörodejeneratif Hastalıklar Sempozyumu'na sponsorluk sağlayarak, bilimsel gelişmelere ve bilgi paylaşımına katkıda bulundu.**

Quick Sigorta'nın sponsorluğunu üstlendiği sempozyum, 9-10 Mart 2024 tarihlerinde Quick Tower'da gerçekleşti. Ana tema olarak nöroinflamasyonun ele alındığı etkinlik, dünyaca ve Türkiye'de önde gelen nörodejeneratif hastalıklar araştırmacılarını bir araya getirdi. Katılımcılar, nöroloji, psikiyatri, radyoloji, fizyoloji, farmakoloji, psikoloji alanlarında uzmanlaşmış genç araştırmacılar ve klinisyenler ile sinirbilim master ve doktora öğrencilerinden oluştu.
Sempozyumun amacı, temel bilimsel gelişmeleri aktarmanın yanı sıra bu gelişmelerin klinik uygulamalara olan etkilerini tartışmak oldu. İki gün boyunca süren etkinlikte, nörodejeneratif hastalıkların son klinik gelişmeleri ve tedavi yaklaşımları da masaya yatırıldı. Prof. Dr. Yasemin Gürsoy Özdemir, etkinlik hakkında şunları belirtti: "Eğitimlerinin farklı aşamalarında olan birçok uzman ve öğrenci bir araya gelerek bilgi ve tecrübe paylaşımı ile eğitimlerine destek olmak diğer bir amacımız. Quick Sigorta'ya ve Quick Tower ile de bu önemli toplantıya ev sahipliği yaptığı için çok teşekkür ederiz."

### 'BİLİMİN IŞIĞINDA BİR GELECEK İÇİN HAZIRIZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın önemli rolüne vurgu yaparak şunları söyledi: "Quick Sigorta, sağlık alanında ihtiyaca özel ürünlere odaklanmanın yanı sıra önemli araştırmalara destek verme konusunda da hassasiyet gösteriyor. Nörodejeneratif Hastalıklar Derneği'nin faaliyetleri de bu kapsamda Quick Sigorta'nın radarına giriyor. Biz de hem ev sahipliği hem de sponsorluk anlamında elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bilimin ışığında bir gelecek için üstümüze düşen tüm vazifelere de hazırız."

# Şubat ayı 2. el araç arzı piyasanın satış beklentisini karşılamadı

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Şubat ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.
Ocak ayında 0 Km otoda geçen yıla göre %56 artışla başlayıp Şubat ayında 106 bin satış adedi ile önceki aya göre %30,6 artarak uzun yılların rekoruna ulaştı.
Ocak-Şubat ayı toplamında ise bir önceki yıla göre %40,6 artış gerçekleşti. 0 Km araçlarda yapılan cazip kampanyalar 2. el araç satışındaki yatay seyrin en önemli nedenlerinden birisi oldu.
Bununla birlikte, 0 Km araçlardaki döviz kuru artışına bağlı fiyat artışı, 2. el otomobil fiyatlarının da yükselmesine neden oldu. Araç fiyatlarındaki yükselişle, tüketiciler 10 yaşa kadar ve 300 bin km altındaki daha düşük fiyatlı 2. el araçlara yöneldi. Bu segment araçların kurumsal ilanlarında Ocak ayına göre %3 artış gözlendi.
2. el motorlu araç satıcılarından alınan bilgilere göre; stok alımlarının Şubat ayında Ocak ayına göre gerilediği ve alımların seçici ve yukarda açıklanan talepteki gelişmelere göre yapıldığı ifade edilmektedir.

### LÜKS SEGMENT SATIŞLARI HIZLANIYOR

SmartIQ 2. el araç pazar verilerine göre B, C ve D segmentlerindeki satış süreleri Ocak ayına göre ortalama %6 arttı. B segmentinde 55 günden 60 güne, C segmentinde 58 günden 61 güne, D segmentinde ise 72 günden 75 güne yükseldi. E segmentinde ise satış süresi 96 günden 92 güne düştü.

### ARAÇ SAYISINDA %3'LÜK ARTIŞ YAŞANDI

1-15 yaş aralığında ve 350 bin km'ye kadar olan araçları kapsayan pazar analizine göre, şubat ayında 2. el motorlu araç satıcılarında satışa sunulan araç sayısında bir önceki aya kıyasla %3'lük bir artış gerçekleşti.

### 2. EL ARAÇ FİYATLARI ŞUBAT AYINDA YÜKSELDİ

Şubat ayında, Türkiye'deki 2. el araç pazarında B, C, D ve E segmentlerinde değer artışları kaydedildi. Değer artışları, hem TL hem de Euro bazında gözlemlendi. En yüksek fiyat artışı hem TL hem de Euro cinsinden E segmentinde yaşandı.



# “2024 harekete geçme yılımız

Heyecanla karşıladıkları 2024 yılına oldukça hareketli başladıklarını belirten **HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, “2024 yılı harekete geçme, ileri gitme ve planladıklarımızı gerçekleştirmeye yönelik bir yıl olacak” dedi.**

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki “CEO’lar Konuşuyor” sayfalarının konuğu HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan oldu. 2024 yılının harekete geçecekleri ve ileri gidecekleri bir yıl olacağını belirten İşcan, “Çok hareketli başlayan 2024’te yapacak çok işimiz var. Önceliğimiz kaskoda özellikle ağır vasıta alanındaki esnekliğimizi, birikimimizi ve kuvvetimizi diğer segmentlerde ve araç gruplarında da genişletmek. Kasko işimizin omurgası olmaya devam edecek” açıklamasında bulundu. HDI Sigorta’nın 2023 performansından 2024 yılı hedeflerine, sponsorluklardan gündemde yer alan konu başlıklarına kadar birçok konuyu konuştuğumuz söyleşimizde HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, şu değerlendirmelerde bulundu:



**HDI Sigorta 2023 yılını nasıl kapattı? Hedeflenen rakamlara ulaşıldı mı?**

2023 yılı hem ülkemiz, şirketimiz, benim ve takımımız açısından hem de mikro ölçekten makro ölçeğe, lokalden globale çok farklı bir seneydi. Yıla hepimizi derinden etkileyen Kahramanmaraş’taki elim deprem felaketiyle başladık. Geçtiğimiz yıl bir seçim de oldu. Seçim öncesi ve sonrası piyasalarda yaşanan hareketlilikten finans ekosisteminin bir parçası olan sigorta sektörü de etkilendi. Diğer yandan bulunduğumuz coğrafyanın hem kuzeyinde hem güneyinde çeşitli krizler yaşanıyor. Bunlar da ülkemizi yoğun bir şekilde etkiliyor. Bu çerçevede baktığımızda sigorta sektörü 2023 yılında prim üretiminde enflasyonun üzerinde bir büyüme gösterdi. HDI Sigorta özelinde ise sektörün bir miktar daha altında büyüme gösterdik. Yılı tüm üretimde 6’ncı sırada, trafik dışında ise 5’inci sırada tamamladık. Tabii 2023 yılı benim için de çok farklı bir yıldı. Ağustos ayında HDI Sigorta ailesine katıldım. Dolayısıyla yaz ayları yeni bir aileye katılmanın heyecanı, insanları tanıma, bolca sahada gezme, bölge ve acente ziyaretleri ile geçti. Oldukça yoğun geçen 2023’e ileride dönüp baktığımda çok heyecanlı bir yıl olarak hatırlayacağıma eminim.

### ‘ÇOK HEYECANLI VE MOTİVEYİZ’

**2024 yılında nasıl bir HDI Sigorta göreceğiz?**

2024 yılına öncelikle deprem bölgemizi ziyaret ederek başladık. Ocak ayının ortasında Hatay, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya'da acentelerimizle buluştuk. Yaralar çabuk sarılmıyor. 11 ili kapsayan bu üzücü depremde çok fazla can ve mal kaybı oldu. Giden canları yerine koymak mümkün değil. Malların tazmini içinse sigorta sektörü çok hızlı bir şekilde hareket etti. Ancak bölgeyi gidip gördüğümüzde bir yılın uzun bir zaman olduğunu ama hayatın çarklarının tekrar dönmesi için de çok kısa bir süre olduğunu gördük. Dolayısıyla orada daha yapacak çok iş var. Elimizin hep bölgenin üzerinde durması gerektiğini düşünüyorum. Şubat ayına geldiğimizde bölge toplantılarımıza başladık. 40 gün içerisinde 16 bölge toplantısında 3 bin 200 tane acentemizle bir araya geldik. Yaptığımız işte müşterimize ne kadar yakın olursak o kadar başarılı olacağımıza inanıyoruz. Müşterimize yakın olmanın anahtarı da acentelerimiz. Acentelerimizin işinin özü, müşterisine hızlı çözümler sunabilmek. Bizim işimizin özü de aynı şekilde acentemize hızlı çözümler sunmak. Müşteri davranışlarının ve acentelerimizin günlük hayatlarındaki önceliklerinin değişimini en iyi anlamanın yolu ise sahadan geçiyor. Bunun bilinciyle bölge toplantılarımızı düzenledik. Çok yoğun, yollarda geçen bu toplantılarda 40 günde devri alem gibi 40 günde Türkiye'nin dört bir yanını dolaştık. Çok hareketli başlayan 2024’te yapacak çok işimiz var. Göreve gelişimin üzerinden 6 ay geçti. Bölge toplantılarımızda da konseptimiz olan “Dün, bugün, yarın birlikte varız” mottosunu hep söylüyorum. Çünkü 1995 yılında sıfırdan kurulan bu şirketin şu anda geldiği nokta muhteşem bir başarı. Dün nasıl, nereden geldiğimizi biliyoruz; bugün kuvvetli yanlarımızı ve gelişmeye ihtiyacı olan yönleri biliyoruz ve buradan yola çıkarak da yarına doğru birlikte varız diyoruz. Bu 6 aylık süre zarfında kuvvetli olduğumuz ve gelişime açık alanlarımızı tespit ettik, buna ilişkin olarak yola çıktık. Bölge toplantılarımızda hem bunların iletişimini kurduk hem geri bildirimler aldık. 2024 bizim için aslında harekete geçme, ileri gitme ve planladıklarımızı gerçekleştirmeye yönelik bir yıl olacak. 2024’ü heyecanla karşıladık ve hareketli de başladık. Yılın geri kalan kısmının da çok hızlı geçeceğinden eminiz. Çok heyecanlı ve çok motiveyiz.

### ‘KASKO İŞİMİZİN OMURGASI’

**Hangi branşlara odaklanacaksınız? Yeni ürünler görecek miyiz?**

HDI Sigorta olarak kuvvetli olduğumuz branşlar arasında önde geleni kasko. Kaskoda kaslarımızın gelişmiş olduğu, çok iyi hizmet verdiğimiz, müşteri önceliklerini anladığımız ve pazar payımızın yüksek olduğu alan ise ağır vasıta araçlar. Ticari araç segmentinde aracın bir an önce işine dönmesi çok büyük bir ihtiyaç. Şirketimiz de hasar yönetiminde kendini ciddi anlamda geliştirdi. Önceliğimiz özellikle bu segmentteki esnekliğimizi, birikimimizi ve kuvvetimizi diğer segmentlerde ve araç gruplarında da genişletmek. Kasko işimizin omurgası olmaya devam edecek. Ek olarak şahıs araçlarında da pazar payımızı daha yukarı çekmek en büyük önceliğimiz olacak. İkinci olarak nakliyat sigortalarında lideriz ve bu liderliğimizi sürdürmek istiyoruz. Şirket içerisindeki ekibimiz çok kuvvetli, birlikte çalıştığımız acentelerimiz işin ehli ve müşterilerimiz bizden aldıkları hizmetten ve teminattan çok mutlular. Nakliyat sigortalarında hızlı hareket edebilmek çok önemli. Poliçe üretim, teminat sağlama ve eğer gerçekleşirse hasar yönetimi aşamasında çok kuvvetliyiz.

### ‘SAĞLIKTA DAHA İLERİYE GİTMEK İSTİYORUZ’

Geçtiğimiz sene depremden sonra oto dışı branşlarda özellikle yangın ve katastrofik risklerde bir dönüşüm yaşandı. Aslında bu riskler deprem öncesinde de iklim değişikliğiyle birlikte hayatımızın çok önemli bir parçası olmaya başlamıştı. Depremle birlikte primlendirme ve fiyatlandırma açısından aslında sektörde bir silkelenme oldu. 2023 yılı prim gelişimi açısından özellikle oto dışı tarafta primlerin bir hayli yükselmeye başladığı bir seneydi. 2024’te de bu durum devam ediyor. HDI Sigorta olarak biz de Türkiye'nin dört bir tarafında oto dışı alanında primimizi geliştirmeyi hedefliyoruz. HDI Sigorta için sağlık çok eski geçmişi olan bir branş değil. Şirket içerisindeki üretim payı çok büyük değil. Amaçlarımızdan bir tanesi sağlıkta daha ileriye gitmek. Dolayısıyla sağlık da odaklarımızdan bir tanesi olacak.

### ‘ÖĞRENME DÜĞMESİ AÇIK OLMALI’

**2024 yılında yöneticilerin gündemlerinde kesinlikle olması gerektiğini düşündüğünüz konular neler?**

İş hayatında 24’üncü yılım. Geriye dönüp baktığımda işe girdiğim zaman çok farklı bir çalışma ortamı vardı. Çalışma ortamından kastım ofislerin durumu, insan ilişkileri, işteki öncelikler farklıydı. Bugünkü çalışma ortamı çok daha farklı. Önümüzde de çok hızlı gelişen ve değişen bir süreç var. Bu yüzden bunu yönetmek için hazır, esnek, öğrenen lider, öğrenen organizasyon ve öğrenen çalışan olmak gerekiyor. Öğrenmek derken sensörlerin açık olmasından bahsediyorum. Kendini kapatıp bildiğini doğru zannederek ve dışarıda ne olup bittiğine bakmayarak geleceğe hazır olmanın imkansız olduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla sadece yöneticilerin değil tüm çalışanların ve bireylerin ajandasında birincil olarak öğrenme düğmesinin açık olması konusu yer almalı. Ajandada yer alan ikinci konu kültür. Yöneticilerin ajandalarında olmazsa olmaz konulardan bir tanesinin de kültür olması gerektiğini düşünüyorum. Bizler organizasyonları farklı bir şeymiş gibi kurguluyoruz

### ‘PANDEMİDE FARKLI BİR ŞEY YAPMA İHTİYACI HİSSETTİM’

**Sizin de tenise özel bir ilginiz var. Spor hayatınız nasıl gidiyor, iş yaşantısında sporu nasıl bir yere koyarsınız?**

Pandemi hepimizin hayatında birtakım değişiklikler yaptı. Genç yaşlarda farklı spor dallarıyla amatör olarak ilgilenmiştim. Daha sonra spor benim için uzun bir dönem sadece yürüyüş yapmak oldu. Pandemide farklı bir şey yapma ihtiyacı hissettim ve tenis oynamaya başladım. O dönemde zaman müsaitliğinden sıkı bir şekilde oynadım. Tenis, sonsuz bir spor ve kendinizle rekabet ediyorsunuz. Tenisi o anlamda çok sevdim. İş yapış biçimime de çok uyduğunu gördüm. Çünkü sürekli gelişime açık ve çaba gösterdiğinizde karşılığını alıyorsunuz. Aynı şekilde devam ediyorum ve haftada birkaç kez oynuyorum. Tenis hem kondisyonumu yükseltmemi sağlıyor hem odaklanmama imkan veriyor hem de rekabet duygumu beslememi sağlıyor.

# olacak”

ya da öyle düşünüyoruz. Aslında organizasyon dediğimiz, insanlardan oluşuyor. Dolayısıyla şirketin kültürü, şirketin çalışanlarının davranış biçimi çok önemli. Burada da ne için çalıştığımız yani ortak amacımızın ne olduğu devreye giriyor. Çünkü hiç kimse ortak bir amaç olmadan bir arada bulunmaz. Ortak amaç ve değerler ortak kültürü oluşturuyor. Ortak kültür ve değerlerle de insanlar, organizasyonlar bir yerden bir yere doğru gidiyor. Ben değerlere çok inanıyorum. Değer dediğimiz şey aslında belki üzerinde düşünmediğimiz, bizi biz yapan kavramlar ve bir organizasyonda da o şirketi dünden bugüne taşıyan bazı üzerinde konuşulmamış konular diyebiliriz. HDI Sigorta olarak biz de bu konuya çok ağırlık verdik. 800 kişi 5 ayrı grupta birer tam gün bu soyut kavramları konuştuk. HDI Sigorta dünden bugüne gelirken nasıl geldi, hangi değerler ön plana çıktı; anekdotlar, ritüeller neler, şirketimizin ne tür alışkanlıkları var gibi sorular sorduk ve sonuçta değerlerimizi ortaya koyduk. Bu değerler aslında hem organizasyonun çimentosu hem de sınırlarımızı çiziyor.

### ‘ÇALIŞMA HAYATI HIZLA DEĞİŞİYOR’

Son olarak da çalışma hayatı ve çalışanlar hızla değişiyor. İşi bilgi temelli yapmak istiyoruz. Yani ilk önce insanı geliştirmeye ihtiyacımız var. Ülkemizde bir yandan işsizliği konuşuyoruz ama bir yandan da yetişmiş iş gücünü bulmakta, istihdam etmekte ve şirketlerimizde tutmakta zorluk çekiyoruz. Çünkü bu çok hızlı değişen dünyada ona adapte olabilmek zor olabiliyor. Değerler, kültür, ortak çalışma amacı bir arada zaman geçirmeyi gerektiriyor. Bazen burada herkesin kafasındaki zaman algıları birbirine uymayabiliyor. Bu yeni dünyada birlikte yaşama şekli oluşturabilmek en önemli konulardan bir tanesi olmalı. Sonuç olarak bir yöneticinin ajandasında ne olmalı diye sorulduğunda ağırlıklı olarak bu soft konuların ön plana çıktığını söyleyebilirim.

### ‘SPONSORLUK DENİLİNCE AKLA İLK BİZ GELİYORUZ’

**HDI Sigorta, birçok takıma sponsorluk yaparak spora önemli bir destek veriyor. Sponsorluk faaliyetleri nasıl gidiyor?**

HDI Sigorta marka bilinirliği açısından aslında önemli bir yol katetti. Bunun da en itici güçlerinden bir tanesi sponsorluklar oldu. Spor insanları birleştiren, bir arada vakit geçirmelerini sağlayan bir konu. HDI Sigorta da hep bunun içerisinde yer aldı. Türkiye'de sigorta sektöründe spor, sporcu, spor kulübü sponsorluğu denildiğinde akla ilk gelen markayız. Kulüp ve federasyon sponsorluklarımız bulunuyor. Sporun birleştirici özelliği değerlerimizle de örtüşüyor. Kulüplerin ihtiyaçları da günden güne değişiyor. Bu nedenle burada desteğimizin manalı olduğu, hedeflediğimiz kitleye ulaşmamıza da fayda sağlayabilecek sponsorluklarımızı önümüzdeki dönemde de sürdürmek niyetindeyiz.

### ‘TRAFİKTE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR YAPI GEREKLİ”

**Son olarak acentelerinize, iş ortaklarınıza ve sektör paydaşlarına iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?**

Öncelikle biz finans sektörünün birer bileşeniyiz. Müşterilerimizden para alıyoruz ve gelecekte olabilecek riskler gerçekleşirse vereceğimiz ya da belki de hiç vermeyeceğimiz bir hizmet için bu parayı emanet alıyoruz. Dolayısıyla hepimiz bunun bilincinde olarak çalışmak zorundayız. Sektörümüzde türlü zorluklar var ve bunlardan bir tanesi de trafik konusu. 24 yıldır sektördeyim, hep masada olan konu trafik. Şu anda sektör olarak maalesef bir türlü düze çıkamıyoruz. Burada hep birlikte serbest tarifeye ulaşacak yol haritasını belirlemeye ve çok daha hızlı hareket etmeye ihtiyacımız var. Dolayısıyla sektörün serbest tarifeye, doğrudan tazmin sistemine ve hizmetin ön planda olduğu, iyi sürücü ile kötü sürücünün ayrılabildiği, iyi sürücülerin kötü sürücüleri sübvanse etmediği, her segmentin kendine göre fiyatlandığı ve daha sürdürülebilir bir yapıya ihtiyacı var. Tüm sektör paydaşlarıyla beraber trafik sigortasını 2024 yılında bir noktaya ulaştırmalıyız.

### 'ACENTELERİMİZ BİRER GİRİŞİMCİ VE İŞ İNSANI'

Acentelerimize gelecek olursak her acente birer girişimci ve iş insanı. Bu işi yürütmelerinde en önemli sermayeleri ise zamanları. Acenteler zamanlarını iyi yönetmek için yaptıkları işi irdelemeliler. Verimli çalışmak zorundayız. Acentelerin nasıl daha verimli çalışacağını, işini daha iyi yönetebileceğini sorgulaması ve buna ilişkin olarak da geleceğe dair bir yol haritası oluşturması gerektiğini düşünüyorum.



Begüm Demir
*begum@sigortacigazetesi.com.tr*

HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan ile gerçekleştirdiğimiz bu röportaja QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



## *2023 yılı mali ve teknik verileri açıklandı:*

# Teknik kârlılık, aktifler ve özkaynaklar arttı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün 2023 yılı mali ve teknik verilerini açıkladı. Buna göre, sektörün 2023 yılında prim üretimi, teknik kârlılığı, mali kârlılığı, bilanço kârlılığı, özkaynakları ve aktif toplamı arttı. Geçen yıl mali kârlılık %56,82, bilanço kârlılığı %268,29, özkaynakları %107,95 ve aktif toplamı da %87,15 arttı. Açıklanan verilere göre, sigorta şirketleri 2023 yılında tüm branşlarda 61,4 milyar lira teknik kâr açıkladı. Bir önceki yıl sektörün teknik kârlılığı 11, 5 milyar lira idi. Buna göre teknik kârlılık bir önceki yıla göre %433 arttı. Hayat şirketleri ise geçen sene toplam 9,2 milyar lira teknik kâr açıklayarak bir önceki yıla göre kârlılıklarını %101 artırmış oldu.

### TRAFİKTE ZARAR 13,7 MİLYAR LİRA

Branş bazında bakıldığında ise şirketler 2023 yılında sağlık sigortalarında 11,8 milyar lira, kaskoda 29,6 milyar lira, yangın ve doğal afetlerde 6,5 milyar lira teknik kâr açıklarken trafik sigortasında 13,7 milyar liralık teknik zarar yazıldı. 2022 yılında ise trafik sigortasında 11,6 milyar lira teknik zarar edilmişti.

### MALİ KÂRLILIK ORANI AZALDI

2023 yılında sigorta sektörü 19,8 milyar lira mali kâr açıkladı. Mali kârlılık oranı ise %4,1 oldu. 2022’de bu oran %5,4 olarak kayıtlara geçmişti. Buna göre 2023’te sektörün mali kârlılık oranı azaldı. 2023 yılında sektörün özkaynakları ise 152,7 milyar liraya yükseldi. Özkaynak kârlılığı ise %43,5 olarak gerçekleşti. 2022 yılında özkaynak toplamı 73,4 milyar lira, özkaynak kârlılığı ise %24,6 olarak gerçekleşmişti.

### AKTİF TOPLAMI ARTTI

Sektörün aktifler toplamına bakıldığında 2022 yılında aktif toplamı 762,1 milyar lira iken, 2023 yılında aktif toplamı 1,4 trilyon liraya yükseldi. Sektörün aktif kârlılığı %4,7’ye yükselmiş oldu.

# BES’te kısmi ödeme 1 Temmuz’a ertelendi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Bireysel Emeklilik Sistemi’nde kısmi ödeme uygulamasının 1 Temmuz 2024 tarihinde başlaması kararı aldı. Kurum, 26 Eylül 2023 tarihli Bireysel Emeklilik Sistemi’nde Kısmen Ödeme Hakkında Yönetmeliğin 13’üncü maddesini, “Bu Yönetmelik 1 Temmuz 2024 tarihinde yürürlüğe girer” şeklinde değiştirdi. 26 Eylül 2023 tarihli yönetmeliğe göre, söz konusu uygulama yayım tarihinden itibaren 6 ay sonra yani 26 Mart 2023’te yürürlüğe girecekti. Kısmi ödemenin başlamasıyla katılımcılar, sistemden çıkmadan konut alımı, evlenme, eğitim, doğal afet gibi durumlarda birikimlerinin %50’ye kadar olan kısmını toplu olarak alabilecek.



# İşletmelerin olası risklere karşı finansal korunmasında en etkili araç sigorta

**TÜSİAD, işletmelerin karşılaşabileceği riskleri değerlendirmek için stratejiler sunan "İşletme Risklerinin Yönetimi ve Sigortacılık Sistemine Devri" isimli bir rapor yayımladı. Raporda; sigortanın, işletmelerin beklenmedik olaylara karşı finansal koruma sağlamak adına etkili bir araç olduğu belirtiliyor.**

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD), işletmelerin daha iyi bir risk yönetimi stratejisi oluşturmalarına rehberlik etmeyi ve toplumun genel direncini artırmayı hedefleyen bir rapor hazırladı. İşletmelerin karşılaşabileceği çeşitli riskleri değerlendirmek ve bu risklere karşı etkili bir şekilde korunma sağlamak için uygulanabilir stratejiler sunan "İşletme Risklerinin Yönetimi ve Sigortacılık Sistemine Devri" başlıklı raporda; işletme riskleri ve yönetim stratejileri, işletme risklerinin sigortacılık vasıtasıyla devri, eksik sigorta, eksik sigorta riskinin yönetimi ile ilgili işletmelerin alması gereken önlemler, sigorta şirketleri ve hasar yönetimi gibi konular ele alındı.
2023 yılının başında yaşanan Kahramanmaraş Depremi'nin ardından sigortacılığın ve işletmelerin risk yönetiminin öneminin daha da belirgin hale geldiği belirtilen raporda, günümüzde tüm kurumların doğal afetlerin yanında; operasyonel, makroekonomik, fiziki riskler başta olmak üzere bilgi güvenliği ve bilgi sistemlerinin sürekliliği riskleri, tedarikçi riskleri gibi çok çeşitli risklerle çevrelendiği ifade ediliyor.

## RİSKLERE KARŞI SİGORTA ÖNLEMİ

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri dinamik iş dünyasında bir dizi belirsizlikle karşı karşıya olduğu vurgulanan raporda, bu belirsizliklerin işletmelerin sadece operasyonel sürekliliklerini etkilemekle kalmadığı, aynı zamanda mali varlıklarını, çalışanlarını ve itibarlarını da tehdit edebileceği belirtilirken bu risklere sigorta uygulamalarıyla önlem alınmasının gerekliliğine dikkat çekiliyor.
Sigortanın, işletmelerin beklenmedik olaylara karşı finansal koruma sağlamak adına etkili bir araç olduğu belirtilen raporda, sigorta uygulamalarından maksimum faydayı sağlayabilmek için de doğru adımların atılmasının kritik bir önemde olduğu vurgulanıyor.
Raporda ayrıca, işletmelerin doğru sigorta aracısını seçmeleri, sigortalanabilir varlıklarını belirleyip envanter oluşturmaları, doğru ürün ve teminatları belirlemeleri, fiyatlamaya etki eden faktörleri anlamaları, doğru teminat bedellerini belirlemeleri ve sigorta şirketleri ile etkili hasar yönetimi yapabilmeleri için izlemeleri gereken adımlara da yer veriliyor.
İşletmeler için uygun teminatları seçmek, bir riskin ortaya çıkması durumunda mali zararları en aza indirmek adına kritik bir rol oynar. Doğru bedelle teminatları oluşturmak ise işletmelerin karşılaşabileceği hasar durumunda sigorta ürünlerinden tam faydalanabilmeleri adına kritiktir. Bu noktada, işletmelerin karşılaştıkları riskleri mevcut ekonomik şartlar altında (kur dalgalanmaları, yerine koyma maliyetlerindeki artış vb.) değerlendirmeleri ve ardından bu risklere uygun teminatlar belirlemelerinin, sigorta uygulamalarının etkili bir şekilde kullanılmasını sağladığını ifade eden raporda, sigorta uygulamalarının doğru bir şekilde yönetilmesi, işletmelerin belirsizlikle başa çıkma yeteneklerini artırırken, aynı zamanda sürdürülebilir bir büyüme ve başarı için güçlü bir temel oluşturduğu belirtiliyor.

## DOĞRU SİGORTA ARACISI SEÇİMİ KRİTİK BİR FAKTÖR

İşletmeler, operasyon süreleri içerisinde çeşitli risklere maruz kalabilir ve bu riskler, işletmenin faaliyetlerini olumsuz etkileyebilir. İşletme sahipleri, bu riskleri minimize etmek veya yönetmek amacıyla çeşitli önlemler alabilirler. Bu önlemlerden biri de işletme risklerini sigortacılık aracılığıyla devretmektir. İşletme sahipleri, uygun bir sigorta aracısı seçerek işletme risklerini etkili bir şekilde yönetebilirler. Doğru sigorta aracısı seçiminin, işletmenin sürdürülebilirliği ve başarısı için kritik bir faktör olduğu belirtilen raporda, iyi bir aracının, işletmeyi olası risklere karşı etkili bir şekilde koruyabileceği ve sigorta süreçlerini yönetmekte yardımcı olabileceğinin altı çiziliyor.
Raporda, doğru sigorta aracısını seçmek için dikkat edilmesi gerekenler ise şu şekilde sıralanıyor:
**1) Uzmanlık ve Deneyim:** Doğru sigorta aracısı, işletme sahibine özel ihtiyaçları anlayan ve sektörde deneyim sahibi olan bir profesyonel olmalıdır. İşletmenin karmaşıklığına ve özel risklerine uygun çözümler sunabilen bir aracı, işletmenin daha iyi korunmasını sağlar. Aracının danışmanlık ekipleri, sigortalı adayı için kapsamlı bir risk yönetimi planı çizerek, doğru riskleri transfer etmeleri konusunda yol gösterici olmalıdır.
**2) Çeşitli Sigorta Ürünleri Sunabilme Yeteneği:** İyi bir sigorta aracısı, işletmenin karşılaştığı çeşitli risklere karşı kapsamlı sigorta çözümleri sunabilme yeteneğine sahip olmalıdır. Yangın, hırsızlık, sorumluluk, yönetici sorumluluk, siber riskler vb. çeşitli riskler için uygun sigorta ürünlerini sağlayabilmelidir.
**3) Güvenilir Sigorta Şirketleri ile İlişkiler:** Doğru sigorta aracısı, güvenilir ve mali açıdan sağlam sigorta şirketleri ile iş birliği yapmalıdır. Bu, işletmenin poliçe taleplerini zamanında ve güvenilir bir şekilde yerine getirmeyi sağlar.
**4) Kişisel İletişim ve İlgilenme:** İyi bir sigorta aracısı, müşteri ile doğrudan iletişim kurabilen ve işletmenin değişen ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde yanıt verebilen bir kişi olmalıdır. Kişisel ilgi, işletmenin güncel durumunu anlamak ve doğru sigorta çözümlerini önermek için önemlidir.
**5) Rekabetçi Fiyatlandırma:** Sigorta maliyetleri önemli bir faktördür. Doğru sigorta aracısı, işletmeye uygun sigorta çözümlerini rekabetçi fiyatlarla sunabilmelidir. Ancak sadece düşük fiyat değil, aynı zamanda kapsamlı koruma da önemlidir.
**6) Referans ve İncelemeler:** Sigorta aracısının daha önceki müşterileriyle olan ilişkileri ve geri bildirimleri, onun hizmet kalitesi hakkında bilgi sağlayabilir. Referanslar ve online incelemeler aracılığıyla aracının geçmiş performansını değerlendirmek önemlidir.

## İHTİYACA YÖNELİK EK TEMİNATLARLA KORUMA

KOBİ'den endüstriyel işletmelere, atölyelerden üretim tesisleri ve ofislere, iş yerlerinin sektörel ve faaliyet kolu bazında farklılaşan risklerine ve ihtiyaçlarına özel hazırlanan ürün ve teminatlar ile işletmelere sigorta güvencesi sağlandığı ifade edilen raporda, söz konusu işletmelerin çeşitli afetler, beklenmedik olaylar, hasarlar ve kazalar karşısında varlıklarını çok hızlı ve kolayca yitirebildikleri ve aynı zamanda piyasalardaki olumsuz gelişmeler ve ekonomik krizlerden de etkilendikleri belirtiliyor. Raporda, sektörel poliçelere ait teminatları tek bir ürün içerisinde sunan, faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleri ile işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayacak paket ürünlerin yanı sıra fabrikalar gibi büyük çaplı işletmelere yönelik sigorta ürünlerinin de mevcut olduğu vurgulanıyor.
İşletmelerdeki binalardan mallara ve dekorasyona, makinelerden elektronik cihazlara ve işletme sorumluluğuna kadar tüm taşınır ile taşınmazlar sigortalının gereksinimlerine göre ana teminatların yanı sıra isteğe bağlı ek teminatlar / branşlar dahilinde poliçe teminatına dahil edilebiliyor. Raporda, bu teminatlar şöyle sıralanıyor:

**Yangın veya taşınmazlara bağlı ana ve ek teminatlar**
- Yangın, Yıldırım, İnfilak
- Deprem
- Hırsızlık
- Kara, Deniz, Hava Taşıtları Çarpması
- Duman, Dahili Su, Sel, Su Baskını, Kar Ağırlığı, Yer Kayması, Fırtına
- Grev, Lokavt, Kargaşalık, Halk Hareketleri, Kötü Niyetli Hareketler ve Terör
- Cam Kırılması
- Dolu
- Kira Kaybı
- Kâr Kaybı
- Dolaylı İş Durması
- Alternatif İşyeri Değişikliği Masrafları
- Elektronik Cihaz
- Makine Kırılması
- Enkaz Kaldırma Masrafları

**Sorumluluk ve diğer teminatlar**
- Yangın Mali Sorumluluk
- Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk
- Asansör Sorumluluk
- İşveren Mali Sorumluluk
- Ürün Sorumluluk
- Emniyet-i Suiistimal
- Taşınan Para
- Ferdi Kaza Sigortası
- Hukuksal Koruma

Raporda; yangın, kâr kaybı, deprem, hırsızlık, elektronik cihaz vb. gibi temel teminatların klasik ürün gamında yaygın olarak sunulduğu ifade edilirken, bu temel teminatların yanında, koşullu kâr kaybı, siber güvenlik, sorumluluk branşları altında verilen yönetici sorumluluk ve karşı taraf riskini teminat altına alan alacak sigortaları ise fiziki hasarların yanında özellikle son dönemde yükselişe geçen risklerin teminat altına alınması için kritik öneme sahip ürünler olduğu vurgulanıyor.

## SİGORTA FİYATLAMASINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER

Sigorta fiyatlamasına etki eden faktörlerin de ele alındığı raporda, yangın sigortalarında fiyatlamaya etki eden ana faktörler; sigortalının ana faaliyet kolu, riski yönetmek için aldığı önlemler, işletmenin bulunduğu konumdaki doğal afet riskleri, sigorta poliçesinde yer alan teminatlar, bu teminatların limit ve muafiyetler olarak özetleniyor. Bu noktalara ilave olarak sigorta şirketlerinin reasürans anlaşmaları, stratejileri ve risk kabul esasları da fiyatlamaya etki eden diğer önemli konular olarak belirtiliyor.
Yangın sigortalarında fiyatlamaya etki eden diğer bir konunun da deprem başta olmak üzere ilgili rizikonun bulunduğu konumun doğal afet riski olduğu vurgulanan raporda, Deprem riski için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayınlanan "İhtiyari Deprem Tarifesinde" yer alan fiyatlamaların kullanıldığı ve bu fiyatlamada risk adresi dışındaki diğer bir önemli konunun ise deprem teminatında kullanılan muafiyet oranları olduğuna dikkat çekiliyor.



Deprem dışında teminat alınan sel/seylap, yer kayması vb. doğal afetler de günümüzde "İkincil Afetler" olarak tanımlanmış olup, fiyatlandırmaya etki eden diğer faktörler arasında yer alıyor. Sigorta ürünlerinin fiyatlaması, ülkemizde ve dünya genelinde meydana gelen doğal afetler ve büyük hasarlar gibi olaylardan etkilenebiliyor. İçinde bulunduğumuz dönemde, iklim krizinin bir sonucu olarak, dünya genelinde ve Türkiye'de katastrofik riskler sigorta sektörü üzerinde maliyet baskısı yaratmakta bunun sonucu olarak ürün fiyatlarında artış gözlemleniyor. Raporda, 2023 yılı özelinde ülkemizde yaşanan 6 Şubat Kahramanmaraş Depremi ve devamındaki sel olaylarının, sigorta sektörünün en önemli maliyet kalemlerinden biri olan reasürans fiyatlarını önemli ölçüde artırdığı belirtiliyor.

## DEPREMDE EKSİK SİGORTA MAĞDURİYETE NEDEN OLDU

Raporda, eksik sigorta riskinin yönetimi ile ilgili işletmelerin alması gereken önlemlere de değiniliyor. Sigorta poliçelerinde en çok dikkat edilmesi gereken konulardan bir tanesinin, poliçelerin doğru bedelden düzenlenerek hasar sırasında eksik/aşkın sigorta uygulamalarından korunmak olduğu vurgulanan raporda, 6 Şubat Kahramanmaraş Depremi'nde sigortalıların en çok mağduriyet yaşadığı konulardan bir tanesinin de eksik sigorta bedelleri sebebiyle hasarların tenzil edilerek ödenmesi olduğu ve bu durumun da sigortacılar için hasar süreçlerinde sorun ve güvensizlik algısına neden olduğu ifade ediliyor.
Eksik sigorta, poliçede belirtilen sigorta bedelinin hasar anındaki sigorta değerinden daha düşük olması durumunu ifade ediyor. Eksik sigorta olması durumunda Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen orantı kuralına göre sigortacının ödeme yapması gereken tutar hesaplanır. Örneğin; hasar tarihinde sigorta değeri 1 milyon lira olan bir malın, poliçedeki sigorta bedeli 500 bin lira olduğu bir durumda, bir hasar sonucu oluşan hasar tutarı 200 bin lira ise orantı kuralına göre sigortacının azami ödeyeceği tutar 100 bin lira oluyor.
Özellikle; yüksek enflasyon yaşanan ekonomik durumlarda, yapı maliyetlerinin hızlı artması, ithal edilen makine/tesisat gibi varlıkların fiyatlarındaki kur dalgalanmaları, emtea fiyatlarındaki yüksek artış vb. sebepleri ile eksik sigorta riskinin oldukça arttığı ifade edilen raporda, bu sebeple poliçe bedellerinin belirlenirken başta sigorta aracıları olmak üzere bu konuda uzman profesyonellerden destek alınmasının oldukça kritik olduğu vurgulanıyor.
Vade başında doğru bedelden düzenlenen poliçelerin, yine vade süresinde enflasyon ya da kur dalgalanmalarına karşı eksik sigorta riski ile karşı karşıya kalabileceği belirtilen raporda, bu tip değişken ekonomik şartlarda poliçe içerisinde "Enflasyon Koruma Klozu" ve "Eksik Sigorta Koruma" klozlarının bulunmasının özellikle TL üzerinden yapılan poliçelerde ilave korumalar sunduğunun altı çiziliyor. Ayrıca yıl içerisinde bedellerin düzenli olarak kontrol edilerek bu konuda sigorta aracılarından ve konu uzmanlarından destek alınması eksik sigorta riskini önemli ölçüde azaltacağı da vurgulanıyor.
Sigortalanan varlığın sigorta bedelinin, sigorta değerinden fazla olması durumu olan aşkın sigortanın da ele alındığı raporda, hasar anında aşkın sigorta tespit edilmesi durumunda; hasar poliçede belirtilen bedel üzerinden değil malın gerçek değeri üzerinden ödendiği ve aşkın sigorta olarak tespit edilen poliçelerde, sigorta şirketinin poliçe iptaline gidebileceği de belirtiliyor.

## DOĞRU TEMİNAT BEDELLERİ İÇİN UYGULANACAKLAR

Belirtilen bilgiler ışığında özellikle yüksek enflasyon ve kur dalgalanmalarının yaşandığı dönemlerde doğru bedeller üzerinden sigorta poliçesi düzenlenmesinin hasar anında eksik sigorta uygulamalarından kaçınmak için çok önem taşıdığı vurgulanan raporda, sigorta programlarında doğru teminat bedellerinin belirlenmesi için takip edilecek adımlar şu şekilde sıralanıyor:
- Poliçe bedeli aksi belirtilmediği sürece rayiç bedelden düzenlenmelidir. Yeni bedelden tazmin edilmesi durumunda poliçeye mutlaka açıkça not edilmelidir.
- Poliçe bedellerinde altta belirtilen maddeler dikkate alınmalıdır:
***o Bina bedeli;*** binanın yeniden inşa edilmesi maliyetinden her yıl yaklaşık 2-3% amortisman payı düşülerek hesaplanır. Bina sigorta bedelinin tespitinde arsa bedeli dikkate alınmaz.
***o Emtea:*** Bir poliçe döneminde (1 yıl) emtea stoğunun maksimuma ulaştığı veya ulaşması muhtemel bedelidir.
***o Demirbaş:*** Riziko adresinde bulunan ve resmi defterlere demirbaş adı altında kayıtlı olan taşınabilir değerlerdir.
- Makine riziko adresinde bulunan ve sigortalının ticari faaliyeti içerisinde kullandığı ağırlıklı olarak mekanik aksamlı çalışan makinalar dahil mekanik aksamlı tüm makine ve tesislerdir.
Doğru bedeller üzerinden tanzim edilen poliçelerde yıl içerisindeki enflasyon ve kur dalgalanmalarına karşı "Enflasyon Koruma Klozu" ve "Eksik Sigorta Koruma Klozu" eklenmelidir.
- Belirli aralıklar ile (örn. 3 ayda bir) bedellerin kontrol edilmesi ve gerekli olduğu durumlarda poliçelere ek belge ile teminat bedeli düzeltilmelidir.

## Sahte kefalet senetlerinin önlenmesine yönelik SEDDK duyurusu

SEDDK, kefalet poliçeleri ve senetlerindeki sahteciliğin engellenmesine yönelik Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi nezdinde yeni bir uygulama geliştirildiğini duyurdu. SEDDK'nın konuya ilişkin basın duyurusunda şu ifadelere yer verildi: "Kefalet senedi kullanıcılarına SBM "Sigortam360" uzantısının "Poliçeler" sekmesindeki https://online.sbm.org.tr/ovm-police/public/kefaletSenedi/sorgu.sbm web adresi üzerinden "birim referans no" ile kefalet poliçeleri ve senetlerinin gerçekliğinin ve geçerliliğinin sorgulanması imkânı sağlanmıştır."

## TSEV'in yeni müdürü Şebnem Yalçınkaya oldu

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Yönetim Kurulu tarafından TSEV Müdürü olarak atanan Şebnem Yalçınkaya, 4 Mart 2024 itibarı ile yeni görevine başladı.
**Şebnem Yalçınkaya kimdir?**
1994 yılında ODTÜ Matematik bölümünde lisans; 1997'de ise aynı bölümde yüksek lisansını tamamlayan Yalçınkaya, iş hayatına ODTÜ'de araştırma görevlisi olarak başladı.



Yalçınkaya, TSEV'in aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programları ve Azerbaycan Aktüerya Akademi'de de görev alıyor.

## Hepiyi Sigorta araba kazanan acentesine anahtarı teslim etti

Hepiyi Sigorta, acentelerine yönelik düzenlediği "Ayağınızı Yerden Kesecek Kampanya" kapsamında MG ZS Comfort aracı kazanan talihli acentesine anahtarını teslim etti. Milli Piyango huzurunda yapılan çekilişle belirlenen talihli, Koşuyolu Doğan Trend Otomobilite'de düzenlenen araç teslim töreninde, aracın anahtarını Hepiyi Sigorta Acente ve İş Ortaklıkları Satış Direktörü Orçun Bilgel tarafından aldı. DSC Sigorta'nın yetkilisi Haldun Önder teşekkürlerini iletirken Orçun Bilgel, sektörde fark yaratan kampanyalara devam edeceklerini belirterek, "Kampanyalarımızla en büyük destekçilerimiz olan acentelerimize kazandırmaya odaklanacağız" dedi.

# Sigorta şirketlerinin TFRS17'ye geçişte raporlama süreçlerini önceliklendirmesi gerekiyor

**TFRS 17'ye geçişte sigorta şirketlerinin raporlama süreci hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman, sigorta şirketlerinin TFRS17'ye geçişte raporlama süreçlerini önceliklendirmesi gerektiğini söyledi.**

TFRS17 raporlama gerekliliklerine uyum sağlamak için çözümler üreten sigorta şirketleri, dikkatlerini raporlama süreçlerini ve kontrollerini iyileştirmeye, basitleştirmeye ve otomatikleştirmeye yöneltiyor. TFRS17'nin uygulanması sırasında ekip yapılarında, organizasyon süreçlerinde ve verilerinde gerekli değişiklik ve düzenlemeleri yapan sigorta şirketleri, bundan sonra odak noktalarını geleceğe yönelik sürdürülebilir bir finans işletim modeli oluşturmaya çevirecek. Bu nedenle, raporlama sürecinde verimlilik, etkinlik ve kontrol içerecek şekilde tasarlanmış net bir plana ihtiyaçları var. TFRS 17'ye geçişte sigorta şirketlerinin raporlama süreci hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman, şu açıklamalarda bulundu: "TFRS 17'nin uygulanması sırasında sigorta şirketlerinin yapacağı iyileştirmeler; finansal kapanış süreçlerinin hızlandırılması, iç kontrol süreçlerinin optimizasyonunun sağlanması, temel performans göstergelerine ilişkin gelişmiş raporlama yapılması ve TFRS17'ye uygun bütçe süreçlerinin hazırlanması gibi konuları kapsıyor. Şirketler daha çok performansla ilgili hedeflere ilişkin gerekli düzenlemeleri sağlamak üzere çalışmalarına devam edecektir. Sigorta şirketlerinin kendi programlarına uygun farklı öncelikleri olacaktır ancak temelde 3 ana madde olduğunu söyleyebiliriz.

1. TFRS17'ye göre yapılan hesaplamaların anlaşılması, yorumlanması, çok daha detaylı raporlama yapılması ve dipnot gerekliliklerinin olmasının yanı sıra tüm bu süreçlerin çok kısa bir süre içinde tamamlanması gerekecek.
2. Birçok sigorta şirketi, raporlama takvimine uyabilmek için geçiş sürecinde verilerin manuel oluşturulması ya da hesaplamanın sistem dışında yapılması gibi geçici yöntemlere başvurdu. Bu şirketlerin, süreçlerin otomasyonu ve hesaplamaların sistem üzerinde yapılması için çalışmalarını tamamlaması gerekecek.
3. Nakit akışlarının tahmini, risk düzeltmesi hesapları gibi yeni bilgilerin sağlanmasına ilişkin ön süreçlerin raporlama takvimine uygun olarak planlanması gerekecek.

## 'KOORDİNELİ BİR ŞEKİLDE ÇALIŞILMASI GEREKLİ'

2024 yılından önce sigorta şirketleri daha çok TFRS17 raporlama gerekliliklerini, getirdiği yenilikleri, süreçleri anlamaya ve bunlara hazırlanmaya odaklandı. Geçiş raporlama sürecini tamamlamak için gerekiyorsa verileri manuel olarak hazırlama, hesaplamaları sistem dışında gerçekleştirme gibi birtakım çözümlere başvurdular. Bu yıldan itibaren ise uçtan uca tüm raporlama gerekliliklerinin sağlanması için hem veri hazırlığının hem de hesaplamaların yapılarak çıktıların üretilmesi aşamalarında sistem üzerinden otomatik ilerlenecek şekilde, gerekli durumlarda revize edilen süreçler tasarlamaları gerekiyor. Bunun için tüm ekiplerin koordineli bir şekilde çalışması gerekecek. Süreçlerin iyileştirilebilmesi için sigorta şirketlerinin şimdiye dek yaptıkları tüm çalışmaları ve kontrol süreçlerini gözden geçirmesi gerekiyor. Kontrol süreçlerini henüz kurgulamamış olan şirketlerin ise en önemli önceliği bu kontrol süreçlerini kurgulamak olmalı. Süreçlerin gözden geçirilmesinin ardından iyileştirme ve geliştirme adımlarının belirlenmesi gerekiyor. TFRS 17 ile gelen yeni veri gereklilikleri, nakit akışlarının oluşturulması gibi gereklilikler, halihazırda oldukça kısıtlı olan raporlama takvimini daha da sıkıştırmış durumda. Şirketler takvime uyum sağlayabilmek için bu noktalarda süreleri nasıl kısaltabileceklerine dair çözümler arıyor. Finansal planlama, çoğu sigorta şirketi için hâlâ büyük ölçüde manuel bir uygulama olup karmaşık tablolar veya esnek olmayan eski planlama araçlarını içeriyor. TFRS17'ye geçiş ile mevcut finansal planlama araçlarının da buna uyumlu olması gerekiyor. Ayrıca TFRS17'ye uygun bütçelerin planlanması ve yeni temel performans göstergelerinin de bu sürece uygun şekilde takibinin yapılması gerekiyor. TFRS17 ile uyumlu bütçe planlaması yapılması için ileriye dönük nakit akışlarının tahmininin ileride yazılacak yeni işleri içerecek şekilde yapılabilmesi ve farklı senaryolar altında sonuçların oluşturulabilmesi gibi ihtiyaçlar doğdu. Bu ihtiyaçlar dahilinde, finansal planlama süreçlerinin mevcut araçlar üzerinden yapılmaya devam edilmesi olası görünmüyor. Sigorta şirketlerinin önümüzdeki dönemde buradaki çalışmalara odaklanması gerekecek. TFRS17 ile uyumlu mizan çalışmalarının yapılması 2025 yılına ertelendi ancak sigorta şirketlerinin bu konudaki çalışmalara bir an önce başlaması gerekiyor. TFRS4 ile TFRS17 arasındaki geçiş düzenlemelerini de dikkate alırsak, burada çok detaylı çalışmalar ve kontroller yapılması gerektiğini söyleyebiliriz. Bu nedenle, şirketlerin en önemli önceliklerinin başında muhasebe çıktılarının oluşturulması ve geçişe ilişkin değişikliklerin tamamlanması gelmeli.

## 'YENİ YASAL DÜZENLEMELER GELEBİLİR'

Yasal düzenlemeler tarafında da sermaye yeterliliği gibi konularda yeni düzenlemeler geleceğini düşünerek şirketlerin bir diğer önceliğinin de bu konular olacağını söyleyebiliriz. TFRS17 ile mevcut mevzuat üzerinden yapılacak değerlendirmeler sonucunda sadece sermaye yeterlilik tarafında değil, benzer birçok noktada yeni yasal düzenlemeler gelebilir. Buradaki gereklilikler henüz duyurulmamış olsa da sigorta şirketleri bu yeni uyum süreçlerini zamanında bitirebilmek için mevcut önceliklerini en kısa sürede tamamlamalı. Çünkü bir sonraki adım, yeni yasal düzenlemelere uyum süreçlerinin tamamlanması olacak. 2024 yılsonu raporlama süreci ile mali tablolar bağımsız denetime tabi olacak. Bu noktada, sigorta şirketlerinde raporlamadan sorumlu ekipler denetim süreçlerinde aktif rol alacak şekilde hazır olmalı. Bunun yanı sıra raporların girdilerinin ve çıktılarının da denetime sunulacak şekilde hazır edilmesi gerekli. Sonuç olarak; gerek mevcut düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerekse yeni düzenlemelere uyum süreçleri ya da süreçlerin optimizasyonu konusunda tüm bu çalışmalarda yer alan finans, muhasebe, aktüerya ve yazılım ekiplerinin, çok büyük bir iş birliği ve uyum içinde çalışmasının önemi bir kez daha ortaya çıktı. Aynı zamanda sigorta şirketlerinin ekip yapılarını gözden geçirmesi ve gerekiyorsa ekiplerini genişletmesi ya da TFRS17 dışındaki süreçlerini önceliklendirmesi gerekiyor çünkü buradaki zaman giderek daralıyor."



**Beklentilerinizi yüksek tutun!**

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

adendum.com.tr

Adendum

# “Önceliğimiz ZDS'yi tüm doğal afetleri kapsar hale getirmek”

Sigortacı Gazetesi Youtube kanalı konuğumuz Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut oldu. Zorunlu Deprem Sigortası’ndaki (ZDS) değişiklikler hakkında değerlendirmelerde bulunan Turgut, yeni ZDS tarifesi sonrası teminatların devamlı ve enflasyona paralel olarak artacağını vurgulayarak böylece tarifenin yılda bir kere güncellenmesi konusunun ortadan kalktığını belirtti. Gerçekleşen söyleşide Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut, şu açıklamalarda bulundu:



Zorunlu Deprem Sigortası’ndaki gelişmeler hakkında konuşan **Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut**, “Zorunlu Deprem Sigortası’nı diğer doğal afetleri de kapsar hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu, DASK tarihinde bir devrim ve vatandaşlarımıza sağlayabildiğimiz en önemli hizmet olacak” dedi.

**Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde birtakım değişiklikler yapıldı. Bu değişiklikler arasında 1 Ocak 2024’ten sonra düzenlenen yeni poliçelerin teminatlarına enflasyon koruması gelmesi de var. Bu konuda bir bilgi eksikliği söz konusu. Enflasyon korumasının detaylarını anlatabilir misiniz?**
Dediğiniz gibi 1 Ocak 2024 itibarıyla yeni tarifeye geçtik. Birim metrekare bedeli 6 bin lirayla başladı ama her geçen gün enflasyon korumasıyla bu artıyor. Nasıl artıyor? Açıklanan enflasyon kadar bir sonraki ayın teminatlarına ilave yapıyoruz. Geldiğimiz noktada Mart ayı için birim metrekare bedeli 6 bin 300 lira seviyesine geldi. Nisan ayı için de açıklanan enflasyonla birlikte 6 bin 500 lira civarında olacak. Teminatın bu artışına bağlı olarak da azami teminat miktarı da yükseliyor. 1 milyon 272 bin lira olarak başlayan teminat, şu anda 1 milyon 400 bin liralara yaklaşmış durumda.

**Peki, ödenen primler sabit kalıyor mu?**
Prim artışı ya da indirimimiz yok. Tarifelerimiz bir çarpan üzerinden yapılıyor. Bu ne demek? Türkiye çapında 7 tane risk bölgesi var ve bunların farklı çarpanları var. Verdiğiniz teminatı binde bir tutarla ya da bir çarpanla çarpıyorsunuz ve gerçek primi buluyorsunuz. Bu örneğin İstanbul için 2.33 iken Artvin için 0.60. Dolayısıyla sizin teminatınız tutarsal olarak arttığında bu çarpana bağlı olarak priminiz de artıyor. Ama ayrıca bir zam ya da indirim söz konusu değil.

## ZEYİLNAME SONRASI ENFLASYON KORUMASI

**Enflasyon koruması konusundan devam edecek olursak, bu uygulama 2024 yılı öncesi yapılan poliçeleri kapsamıyor. Bu yüzden zeyilname yaptırılması gerekiyor. Bu konuda ne söylemek istersiniz?**
Zeyilnameler hayatımızdan bu dönemden sonra çıkacaklar. Sigortalılarımızın son bir defa poliçelerine zeyilname yaptırması gerekiyor. Sigortalılar 2023 yılı poliçeleri için 2024 yılı teminatlarından faydalanmak ve üzerine enflasyon koruması da almak için son bir kez zeyilname yaptıracaklar ve artık yeni teminatlarla enflasyona karşı korumalı poliçeleri olacak. Zeyilnameyi bir defa yaptırdıktan sonra artık herhangi ek bir prim maliyeti de gelmeyecek. Bu zeyilname sadece bir defaya mahsus, kalan gün esasıyla yapılacak. Poliçede kalan süre üzerinden bir zeyilname farkı gelecek. Poliçenin iki katı gibi bir bedel söz konusu olamayacak. Sigortalılar zeyilname sonrası yeni teminata ve enflasyon korumasına sahip olmuş olacaklar.

**Yapılan düzenlemeler sonrası DASK'ta artık teminat artışına gidilmeyecek diyebilir miyiz?**
Teminat devamlı artacak ama enflasyona paralel olarak artacak. Yani tarifenin yılda bir kere güncellenmesi konusu kalmıyor. Ama bazı durumların gelişmesi sonucu SEDDK’nın her zaman tarifeyi artırma, düşürme ya da sabit tutma gibi yetkileri bulunuyor. Örneğin enflasyonun sıfırın altında çıktığı, eksi olduğu bir dönemde teminat artışını sıfır olarak tutacağız ve o andan itibaren herhangi bir artış ya da bir düşüş olmayacak.

### Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde yapılan değişiklikler

- Betonarme yapılar için 3 bin 16 lira olan sigorta bedeline esas birim metrekare bedeli 6 bin liraya, diğer yapılar için 2 bin 80 lira olan sigorta bedeline esas birim metrekare bedeli 4 bin liraya yükseltildi.
- Bir mesken için 640 bin lira olan azami teminat tutarı 1 milyon 272 bin liraya yükseltildi.
- Bunlara ek olarak ilk defa; 1 Ocak 2024’ten sonra düzenlenen yeni poliçelerin teminatlarına enflasyon koruması geldi.

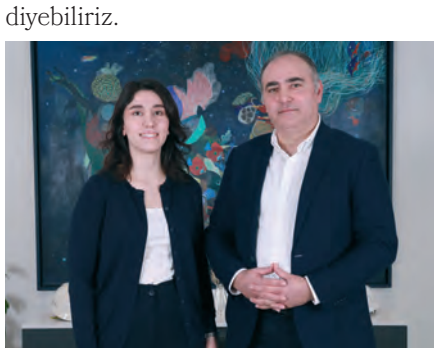
## 280 MİLYAR LİRALIK HASAR ÖDEME GÜCÜ

**Beklenen bir Marmara depremi var. Kurum olarak bu depremde ne kadar hasar oluşacağını tahmin ediyorsunuz?**
Sigortacılık mantığında sizin bir öz kaynağınız, yani biriktirdiğiniz fonlarınız vardır. Bir de yurt dışından temin ettiğiniz reasürans desteğiniz vardır ki, olası bir büyük depremde tamamen fonlarınızdan bunu karşılama imkanınız yoktur. DASK’ta da durum böyle. Yaptığımız hesaplamalar ve modellemelerle İstanbul genelinde şu anki sigortalılık oranında 200 milyar lira civarında bir hasar öngörüyoruz. Bunun enflasyona veya yapım maliyetlerinin artışına göre o günkü şartlarda biraz daha yükseleceğini düşünerek marjlı olarak 280 milyar liralara kadar çıkabileceğini hesapladık. Bu tutarı öncelikle kendi fonlarımızdan ve yurt dışı reasürans anlaşmalarımızdan karşılamak üzerine ayarlamalarımızı yaptık, anlaşmalarımızı imzaladık. Şu anda DASK, İstanbul'da 280 milyar lirayı sigortalılarına ödeyebilecek bir güçte. Üstelik bunu anlaşmalarımız ile 2 kere yapabilecek güçte. Sigortalılarımız bazen DASK bu kadar büyük bir hasarı nasıl ödeyecek diye endişe ediyorlar ancak hiç endişe etmesinler. Bütün hazırlıklarımız tamam o anlamda.

**Zorunlu Deprem Sigortası’nın Zorunlu Afet Sigortası'na dönüştürülmesi konusuna gelirsek, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, 2024'ün ikinci yarısında Zorunlu Afet Sigortası'nı hayata geçirmek istediklerini belirtmişti. Zorunlu Afet Sigortası'nda hangi aşamaya gelindi? 2024 yılı içerisinde bu süreç tamamlanacak mı?**
Çıkan haberlerden gözlemlediğimiz kadarıyla sanki yeni bir sigorta gelecekmiş gibi anlaşıldı ancak öyle olmayacak. Zorunlu Deprem Sigortası, diğer doğal afetleri de kapsar bir hale gelecek. Zaten biliyorsunuz biz Doğal Afet Sigortaları Kurumuyuz. Normal şartlarda kurulduğumuzdan beri bütün afetleri kapsamak üzerine düzenlendik. Bu konu üzerinde 2 yıldır çok çalışıyoruz ve sonuna geldik. Peki, bu ne demek olacak? Sadece bir poliçe alacaksınız. Bu poliçe bugüne kadar depremi koruduğu gibi bundan sonra yani üçüncü çeyrekten itibaren sel başta olmak üzere yer kayması, dolu, fırtına, çığ ve orman yangınını da kapsayan bir poliçe haline dönüşecek. Sonuç olarak vatandaşlarımız tek poliçeyle bütün doğal afetlere karşı teminat almış olacak.

## 'DASK TARİHİNDE BİR DEVRİM OLACAK'

**Son olarak bu yılki projelerinizi ve hedeflerinizi sormak isterim.**
Öncelikle Zorunlu Deprem Sigortası’nı diğer doğal afetleri de kapsar hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu konunun yazılım ve hasar süreçlerinin hazırlığı devam ediyor. Bu, DASK tarihinde bir devrim ve vatandaşlarımıza sağlayabildiğimiz en önemli hizmet olacak. Bunun dışında sigortalılık oranlarımız hâlâ %58’lerde. Bu oranı %100’e tamamlamak için kolaylaştırıcı önlemler ya da özendirici bazı uygulamalarımız olacak. Yakın zamanda bir aplikasyonumuz hayata geçecek. Dolayısıyla projemiz çok ama dediğim gibi içinde en önemlisi de bütün doğal afetleri kapsayacak olan çalışmamız. O da üçüncü çeyrekten sonra hayatımıza girecek diyebiliriz.



Begüm Demir
*begum@sigortacigazetesi.com.tr*

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut ile yaptığımız röportaja QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

# Tüketicilerin e-ticaret platformlarına olan güveni sigortayla artabilir

Chubb'ın yayınladığı rapora göre e-ticarete olan güven eşitsizlik söz konusu. İşletmeler ürünlerini satarken dijital platformlara daha az güvenirken, tüketiciler dijital platformlara karşı daha çok güveniyor. Rapor ayrıca, tüketicilerin sigortaları olması durumunda çevrimiçi satın alma konusunda güvenlerinin artacağını da ortaya koyuyor. Her 10 tüketiciden 7'si elektronik, ev aletleri, egzersiz ekipmanı ve giyim gibi satın aldıkları ürünleri korumak amacıyla sigorta kapsamına girmek istiyor. Fiyat konusunda duyarlı olmalarına rağmen ankete katılanların çoğunluğu, satın aldıkları ürünlerin fiyatına %1 oranında fiyat eklemeye razı olacaklarını söylüyor. Raporda, tüketicilerin ve e-satıcıların hemfikir olduğu bir nokta ise her iki tarafın da uçtan



uca daha güvenli bir alışveriş deneyimi istemesi.
Chubb Kuzey Amerika Dijital Tüketici Ortaklıkları Kıdemli Başkan Yardımcısı Amy McNeece, konuyla ilgili olarak şu değerlendirmede bulundu: "İster sosyal medyada ister e-ticaret platformlarında olsun, müşteri yolculuğu basit, kolay olmalı ve güveni oldukça kırılgan olan tüketiciye güven vermeli. Çevrimiçi sigortanın varlığı, güvenin oluşturulmasına ve sürdürülmesine katkıda bulunabilir."

# S&P: Latin Amerikalı sigortacılar 2024'te zorlu bir ekonomik görünümle karşı karşıya kalabilir

S&P Global Ratings'in Latin Amerika (LatAm) sigorta ortamına ilişkin son analizinde, 2024'te küresel ekonomik büyümede öngörülen yavaşlama nedeniyle ufukta zorlu bir ekonomik görünüm olduğuna işaret ediliyor. Çoğu Latin Amerika ülkesinin 2024 yılında bölgenin en büyük iki ekonomisi olan Brezilya ve Meksika'daki yavaşlamalar nedeniyle daha yavaş bir büyüme yaşaması bekleniyor.

**ABD'DE YAVAŞLAYAN BÜYÜME ENDİŞESİ**

S&P, ABD'de büyümenin daha yavaş olacağını tahmin ediyor. Bu da Latin Amerika ülkeleriyle olan güçlü ekonomik ilişkileri göz önüne alındığında önemli bir endişe. Bu yavaşlamanın Latin Amerika üzerinde önemli yansımaları olabilir. İhracatlarının %80'inden fazlası için ABD'ye bağımlı olan Meksika gibi ülkeler özellikle etkilenecek.

Ek olarak Euro Bölgesi ve Çin'deki ekonomik sıkıntılar da zorlu görünüme katkıda bulunuyor.
S&P ayrıca Latin Amerika'nın 2024'teki durgun ekonomisinin sigortacıların büyüme beklentileri üzerinde baskı oluşturabileceğini belirtirken fırsatların etkiyi hafifletebileceği ve sigortacıların kârlı bir büyüme elde etmeye devam etmesine olanak sağlayabileceğini ifade ediyor.

## Yunanistan'da fırtınalar *8 yılda 511 milyon euro sigortalı kayba neden oldu*

Yunanistan'da 2015-2023 yılları arasında meydana gelen 16 fırtına, 511 milyon euronun üzerinde sigortalı kayba neden oldu. Bu fırtınalar yerel ekonomi üzerinde ciddi etkiler yarattı. 2015-2019 yılları arasında 46,5 milyon euro sigortalı kayba neden olan 6 fırtına meydana gelirken 2020-2023 yılları arasında 459,8 milyon euroluk sigortalı kayba neden olan 9 fırtına (Thessaly'de meydana gelen Daniel Siklonu da dâhil) meydana geldi. 8 yılda toplamda 511,6 milyon euroluk sigortalı kayıp kayıtlara geçti.



## Ukrayna'da savaş riski sigortası sistemi oluşturulacak

Ukrayna Finansal İstikrar Kurulu, savaş riski sigorta sisteminin oluşturulmasına yönelik bir ön teklif üzerinde anlaşmaya vardı. Online sigorta dergisi Forinsurer'ın haberine göre sistem Dünya Bankası, Ukrayna Merkez Bankası (NBU), Maliye Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığı'ndan uzmanların katılımıyla geliştirildi.
Savaş riski sigortası modeli, aşamalar halinde tartışılıp uygulamaya alınacak.

**2024'ÜN İKİNCİ ÇEYREĞİNDE HAYATA GEÇECEK**

Önerilen model, yerel sigortacıların, uluslararası reasürörlerin ve kurulacak bir devlet ajansının (veya gelecekteki tartışmaların sonuçlarına göre belirlenen başka bir kurum) katılımıyla çalışacak. Modelin daha da geliştirilmesi ve yeni mevzuatın hazırlanması ise Ukrayna Merkez Bankası, Maliye Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığı uzmanlarından oluşan bir çalışma grubu çerçevesinde devam edecek. Ukrayna'daki yatırımların savaş risklerine karşı sigortalanması planı, 2024 yılının ikinci çeyreğinde devreye alınması planlanıyor. Askeri ve siyasi risklerin listesi ile sigorta/reasürans koşulları ve prosedürü, Ekonomi Bakanlığı ve Merkez Bankası tarafından geliştirilen Hükümet Kararı ile belirlenecek. Bu belgenin önümüzdeki aylarda yayınlanması planlanıyor.



## Polonyalı sürücüler *araçlarını geniş kapsamlı sigortalatmayı tercih ediyor*

Polonyalı otomobil sahipleri, araçlarını kapsamlı bir şekilde sigortalatmaya daha fazla ilgi duyuyor. Polonyalı sigorta dergisi TUZ Ubezpieczenia'nın analistlerine göre, kapsamlı sigortanın artan popülaritesinin olası bir nedeni enflasyonun araç onarım oranları üzerindeki etkisi olabilir. Automarket.pl platformunun verilerine göre 2022 yılında bir tamircinin ortalama saatlik ücreti %38 oranında artarken, parça fiyatları da %15-25 oranında arttı. Insurance Guarantee Fund'dan alınan veriler de Polonya pazarında kasko poliçelerinin sayısının 2023'ün dördüncü çeyreği sonu itibarıyla 7,3 milyon adede ulaştığını gösteriyor. Bu rakam, bir önceki yıla göre %4 artış gösterdi.
Kapsamlı sigorta fiyatları son yıllarda onarım ve parça maliyetlerinden çok daha yavaş artıyor. Üstelik artık sektör, sigorta için daha az ödeme yapmanıza ve kapsamlı sigortadan kaynaklanan korumanın çoğunu elde tutmaya olanak tanıyan mini kasko gibi ürünler sunuyor. TUZ verilerine göre aynı sürücü ve araç için kasko ve mini kaskonun maliyet farkı %70'lere kadar çıkabiliyor.

## Sigorta prim hacimleri Orta Doğu gerilimi nedeniyle düşebilir

Aktüeryal danışmanlık şirketi OAC'nin yayınladığı rapora göre, Orta Doğu'daki gerginlik nedeniyle özellikle nakliyat sigortası, savaş riski sigortası, politik risk sigortası ve alacak sigortası en çok etkilenen sigortalar olacak. Orta Doğu'daki siyasi iklim istikrarsızlığını sürdürüyor. Yemen kıyılarında devam eden saldırılar deniz sigortasını ve nakliye maliyetlerini etkiliyor. Gemiler, çeşitli nakliye rotalarından kaçınıyor ve başka rotalara yönlendiriliyor. Bu durum da ticaret yollarının verimlerinin azalmasına ve savaş riski sigortası prim oranlarının maliyetini artırıyor. Raporda vurgulanan bir diğer konu ise hava yolculuklarının aksaması. Bölgede devam eden çatışma nedeniyle Avrupa ile Asya'yı birbirine bağlayan mevcut çatışmasız koridorların daha da daralması muhtemel. Bu da uçuşların daha uzun rotalardan yapılmasına ve uçuş ücretlerinde yukarı yönlü baskı oluşmasına neden olabilir. Sonuç olarak uzun uçuşlara olan talebin azalması, daha az yolcu ve uçuş sayısına bağlı olarak havacılık sektöründeki prim hacimleri riskteki azalmayı yansıtacak şekilde azalacak gözüküyor.
Rapor, denizcilik ve havacılık rotaları üzerindeki etki nedeniyle, bu rotalara dayanan sınır ötesi ticarette de bir düşüş olmasını bekliyor. Tedarik zincirlerini etkileyecek bu durum nedeniyle küresel ekonominin her alanındaki maliyetlerde artış görülebilir.

# Sigorta sektöründe en önemli kriterler güven ve şeffaflık

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi hizmetleri şirketi EY (Ernst & Young), bu yıl karşı karşıya kalacakları zorluklar ve fırsatlar karşısında sigorta şirketlerine rehberlik edecek EY Küresel Sigorta Görünümü raporunun 2024 versiyonunu yayımladı. EY raporuna göre, ekonomik belirsizliklerin ve risklerin hâkim olduğu bir çerçevede sigorta şirketlerinin teknolojik ilerlemelere ayak uydururken zorlu koşulların üstesinden gelebilmek için güven, şeffaflık, kişiselleştirilmiş deneyimler ve bütünsel çözümler ile daha fazla değer sağlaması gerekiyor.



EY, Küresel Sigorta Görünümü raporunun 2024 versiyonunu yayımladı. Rapora göre, sektörün mevcut performansı ve geleceğe yönelik beklentileri açısından güven ve şeffaflık en önemli kriterler arasında yer alıyor.

## GÜVENİN ROLÜ YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

Raporda, sigorta şirketleri güvenlik ve tasarruf açıklarını azaltmak ve yeni müşteri taleplerini karşılamak için üretken yapay zekâdan (Gen AI) yararlanabilir ancak bu noktada "güven" ön plana çıkıyor. Bu güveni sağlayan sigorta şirketleri, daha sadık müşteriler kazanmanın yanı sıra kârlılıklarını artırarak paydaşlar ve yasal düzenleyiciler ile verimli ilişkiler yürütebilir. Raporun sonuçları müşterilerin ödedikleri ücretin karşılığını alma ve zor zamanlarda sigortacılara güvenme konusunda şüphe duymadığını gösteriyor. Yatırımcılar da sigorta şirketlerinin stratejik önceliklerini (özellikle ESG konularıyla ilgili olarak) biliyor ve rapor edilen rakamları güvenilir buluyor. Düzenleyici kurumlar ise sigortacıların kritik toplumsal zorluklarla baş etme konusunda iyi bir konumda olduğuna inanıyor. Ancak sigorta alanında geleneksel olmayan rakiplerin artması önemli bir husus olarak öne çıkıyor. Dijital çözümler, basit satın alma süreçleri ve müşteri ihtiyacına göre kolayca ayarlanabilen isteğe bağlı özellikler sunan Insurtech şirketleri, teknoloji platformları ve diğer sigorta dışı kuruluşlar müşterileri, özellikle de genç kitleyi çekiyor. Bunlara ek olarak, her temas noktasında güven sağlayan yeni oyuncular, markalarını güven üzerine inşa eden belli bir olgunluk seviyesindeki şirketlerden pazar payı alıyor. Sigortacıların her paydaş nezdinde güveni perçinlemek için ürün tasarımı ve fiyatlandırma kararlarından teknoloji ve veri kullanımına, finansal raporlama ve mevzuat açıklamalarına kadar her konuda daha fazla şeffaf olması gerekiyor.

## ŞEFFAFLIK KAVRAMININ ÖNEMİ BÜYÜK

Tüketiciler, düzenleyici kurumlar ve üst düzey iş liderleri, yapay zekâ konusunda iyimser olduklarını belirtirken aynı zamanda bazı endişeleri olduğunu ifade ediyor. Birçok sigortacı, üretken yapay zekâ (Gen AI) uygulamalarını süreçlerine entegre etme konusunda hızlı hareket etme baskısı hissediyor. Ancak bu süreçte yapay zekânın sigortacılıkta güvenli ve güvenilir uygulanabilmesi için gerekli olan güçlü yönetişim modellerini oluşturmaya da zaman ayırmaları gerekiyor. Ayrıca yapay zekâ odaklı süreçlerde, özellikle hassas müşteri verileri söz konusu olduğunda, müşteriler, ortaklar ve düzenleyiciler arasında güven oluşturmak için şeffaflık kavramı büyük önem taşıyor.

## MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNİ KARŞILAMA HEDEFİ

Sigorta şirketleri, varlık yönetimi ve finansal verimlilik alanları başta olmak üzere daha güçlü koruma arayan müşterilere ulaşmayı ve onların beklentilerini karşılamayı hedefliyor. Tüketiciler ise güvendikleri sağlayıcılara, yani doğru tavsiyelerde bulunan ve doğru çözümler sunan firmalara yöneliyor. Bu doğrultuda, sigorta şirketlerinin müşterilerle güven oluşturacak şekilde etkileşim kurmak için daha basit ve daha erişilebilir ürünler, daha uygun dağıtım kanalları ve daha kişiselleştirilmiş hizmet deneyimi sağlaması önemli. Otomotivden bulut bilişime ve ilaç sektörüne kadar en güçlü markaları potansiyel olarak bünyesinde barındıran şirketler için güveni yeniden tesis etmek hayati önem taşıyor. Raporda, sigorta şirketlerinin rekabet avantajını güvence altına almaları için alması gereken aksiyonlar ise şöyle sıralanıyor:

1. İnovasyona, dönüşüme ve ortaklıklara yapılan her yatırım için güvenin kritik bir unsur olarak benimsenmesi
2. Özellikle üretken yapay zekâ (Gen AI) teknolojisini içeren tüm süreçler için veri kullanımı ve gizlilik uygulamalarına ilişkin açık iletişim ve şeffaf bilgi paylaşımının sağlanması
3. Ürünlerin daha somut tekliflerle yeniden tasarlanması, sadeleştirilmesi ve doğrudan müşteri ihtiyaçlarına hitap edilmesi
4. Müşterilere ve iş ortaklarına daha fazla değer katmak için yeni ve mevcut verileri kullanmanın yenilikçi yollarının keşfedilmesi
5. Pazara çıkış stratejilerinde hedef belirlenmesi; şirketlerin bireysel müşterilere nasıl değer kattığının açıklanması
6. Yüksek güvenlik ve tasarruf açıklarını gidermek için düzenleyici otoritelerle iletişim kurulması
7. Güvenin ölçülmesi
8. Verilerin ve diğer değerli varlıkları korumak için güçlü güvenlik ve yönetimin benimsenmesi

Rapor, sigorta sektöründe yapay zekânın en etkili kullanılacağı alanların şunlar olacağını belirtiyor:

**Aktüeryal süreçler ve underwriting süreçleri:** Daha güçlü risk seçimine ve daha kârlı fiyatlandırmayı sağlayan yüksek değerli işlere odaklanmak için sigortacılara verilerin aktarılmasını ve entegrasyonunu kolaylaştırmak, ürün kıyaslamasını geliştirmek.

**Hasar talepleri:** İlk hasar bildirimi süreçlerinin otomatikleştirilmesi ve dolandırıcılık tespit çabalarının geliştirilmesi.

**Bilgi teknolojisi:** Dolandırıcılık girişimlerine karşı operasyon verilerini analiz ederek, dış saldırıları izleyerek ve bu tür saldırıları düzenleyici raporlama için belgeleyerek siber güvenliği güçlendirmek; diller arasında kod oluşturma (örneğin, COBOL uygulamalarını güncellemek için) ve altyapı ve yazılım yükseltmelerini belgeleme.

**Pazarlama ve müşteri hizmetleri:** Müşteri geri bildirimlerini almak, davranış kalıplarını analiz etmek ve duyarlılık analizi yapmak, sanal satış ve hizmet temsilcileriyle etkileşimlerin uyarlanması, chatbotların güvenilirliğini ve karmaşık sorunları çözme yeteneğini güçlendirmek.

**Finans, muhasebe ve risk:** Organizasyonel bilginin korunması, belgelerin gerçek zamanlı analizine ve özetlenmesine olanak sağlamak, piyasa ve yatırım eğilimlerinin izlenmesi, finansal ve operasyonel performansa ilişkin daha ayrıntılı bilgiler üretmek, uyumluluk ve risk yönetimi ekiplerinin en son düzenlemelerden haberdar olmaları için eğitim içeriği ve etkileşimli eğitim oluşturmak.

**İnsan kaynakları:** İşgücü eğitimi ve geliştirme müfredatı ve materyallerinin zenginleştirilmesi; performans yönetimini kolaylaştırmak ve derecelendirmeler oluşturmak, bilgi yönetiminin güçlendirilmesi.



SEKTÖRDEN

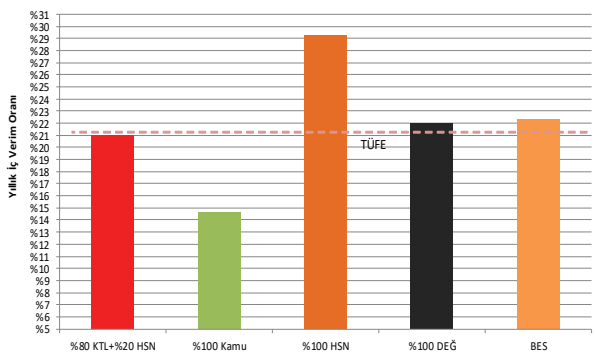
## Maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası tarifesi güncellendi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife ve Talimatı Tebliği'nde değişikliğe gitti. Söz konusu değişiklik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğ değişikliği ile, madenlerde sakatlanma ve ölüm kişi başı teminat 1 milyon lira olurken, net prim tutarı da 4 bin 675 lira olarak belirlendi. Tebliğe göre, madenlerde risk inceleme bedeli; üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personel sayısı 10'u geçmeyen işletmelerde her bir eksper için net 3 bin 325 lira ve her bir uzman için net 2 bin 675 lira; personel sayısı 10'un üstünde olup 20'yi geçmeyen işletmeler için ise her bir eksper için net 5 bin lira ve her bir uzman için net 4 bin lira ve personel sayısı 20'nin üstünde olup 30'u geçmeyen işletmelerde her bir eksper için net 6 bin 675 lira ve her bir uzman için net 5 bin 325 lira olarak belirlendi. Sigorta şirketlerinin 1,5 milyon lirayı aşan hasarlarda Özel Riskler Yönetim Merkezi'ne zorunlu olarak reasüre ettirecekleri rakam ise 10 milyon liraya çıkarıldı.

### İÇ VERİM ORANI NEDİR?

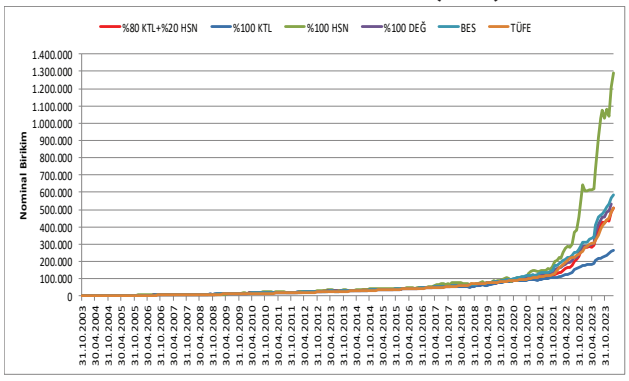
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

### 31.10.2003-29.02.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



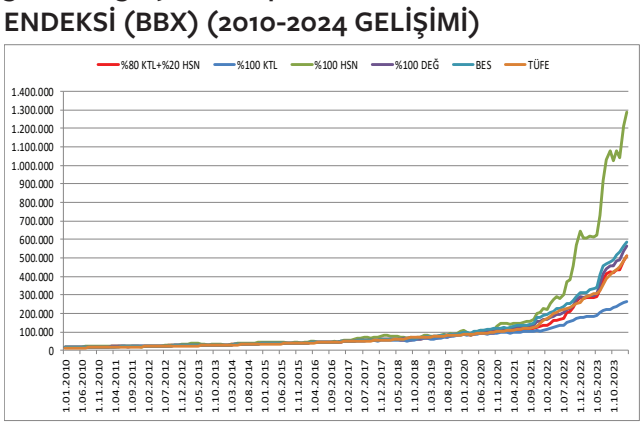

Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.02.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %22,34 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %29,32 BGX elde ettikleri görülmektedir.

### 31.10.2003-29.02.2024 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 31.10.2003-29.02.2024 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, 29.02.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 586.465 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 508.101 TL birikime ulaşmıştır.

### 31.10.2003-29.02.2024 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 enflasyon üstü getirili

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır.

Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dâhil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.

Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2024 yılının Şubat ayında %6,24 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %8,20 oranında artış kaydedildi. Şubat ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,85 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %3,85 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %3,43 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024'ün Şubat ayında %4,53 oranında artış gösterdi.

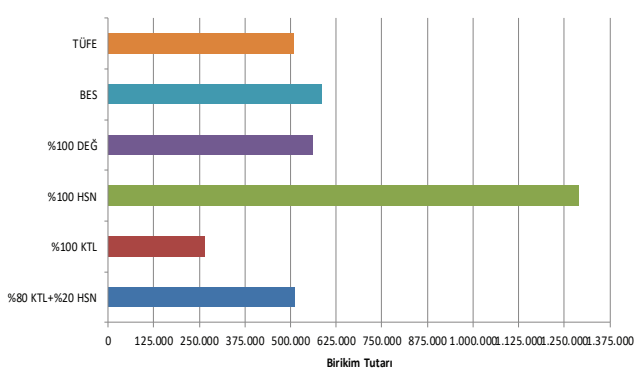
### ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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 lira 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)

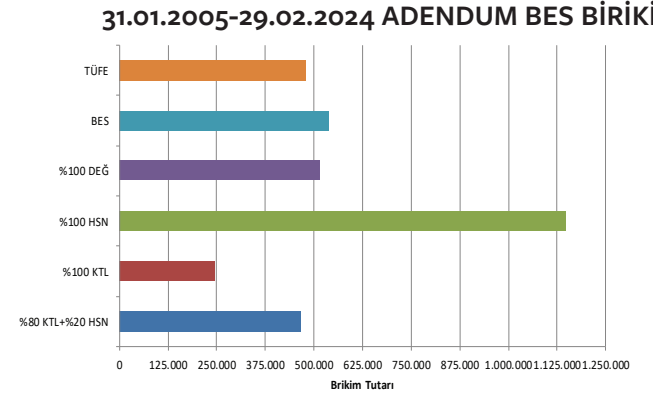
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda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

### 31.10.2003-29.02.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)




Yandaki grafik 31.10.2003-29.02.2024 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 29.02.2024 tarihinde 586.465 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Şubat 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.074 TL katkıda bulunmuştur.

### 31.01.2005-29.02.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)




Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.02.2024 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 29.02.2024 tarihinde 1.148.976 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

# BES 2023 yılı Risk Envanteri'nde doğal afet riski ilk sırada

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2023 yılı Risk Envanteri yayınlandı.
Risk tanımlarının, paydaş kuruluşlardaki iç sistemler biriminin değerlendirmelerine göre belirlendiği ifade ediliyor. Bu yıl; yüksek enflasyonun ve emeklilikte yaşa takılanlara (EYT) ilişkin yapılan düzenlemelerin sektör üzerindeki etkilerinin yanı sıra kilit personelin kaybedilmesi, yeni yetkin ve nitelikli iş gücünün sektör tarafından temin edilememesi ve jeopolitik istikrarının korunamaması konularından oluşan "5 adet yeni risk" envantere eklenmiş durumda.
EGM'nin hazırladığı bir elektronik anket vasıtasıyla, paydaş kurumların uzman ve yöneticilerinden oluşan 290 kişi ile, belirlenen risklere ilişkin değerlendirmenin yapıldığı ifade ediliyor.

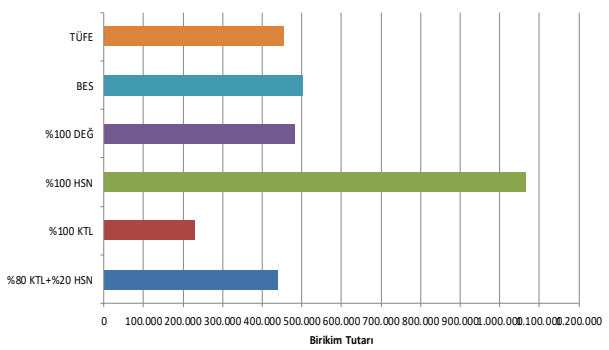


Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2023 yılı Risk Envanteri yayınlandı. Envanterde 2022 yılında 6'ncı, 2021 yılında 8'inci sırada yer alan "doğal afet riski" 2023'te ilk sırada yer aldı.

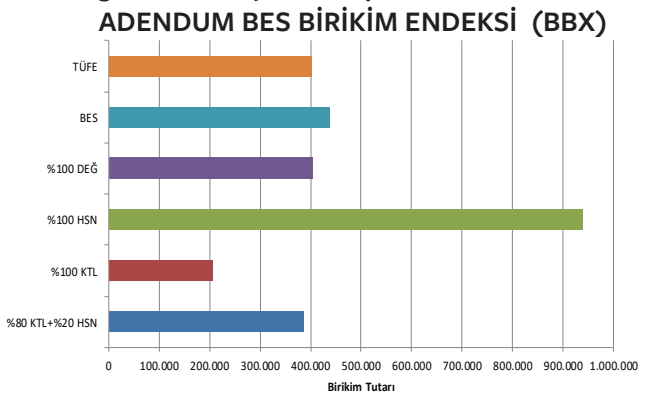
## EGM ENVANTERİ KAPSAMINDA İLK 3 RİSK

EGM envanteri kapsamında paydaşların belirlemiş olduğu ilk üç risk ise sırasıyla; doğal afet riski, ekonomideki olası dalgalanmaların yeni sözleşme girişleri üzerindeki sonuçları riski ve yüksek enflasyon nedeniyle birikimlerin kendilerinden beklenen reel büyümeyi gösterememesi riski.
6 Şubat 2023 tarihinde yaşanan büyük deprem felaketinin ülke genelinde yarattığı derin etkinin bireysel emeklilik sektörüne de sirayet ettiği ve deprem gerçeğini bir kez daha hatırlattığı belirtiliyor. Bu durumun anket sonuçlarına da yansıdığı görülüyor.
Envanterde 2022 yılında 6'ncı, 2021 yılında 8'inci sırada yer alan "doğal afet riski" 2023 yılında 1'inci sırada yer aldı.
Sonuçlara göre, 2023 yılı için dış çevreyle ilgili "ekonomideki olası dalgalanmaların yeni sözleşme girişleri üzerindeki sonuçları" riski 2'nci ve yeni tanımlanan ve portföy yönetimiyle ilgili "yüksek enflasyon nedeniyle birikimlerin kendilerinden beklenen reel büyümeyi gösterememesi" riski 3'üncü sıralarda yerini aldı. 2022 yılında 2'nci sırada yer alan "döviz kuru riski" bu yıl 6'ncı sıraya gerilerken, 2022 yılında 3'üncü sırada yer alan "yaygın yoksulluk riski" ise bu yıl 10'uncu sıraya geriledi.
"Yüksek enflasyon nedeniyle birikimlerin kendilerinden beklenen reel büyümeyi gösterememesi" riski, emeklilik yatırım fon getirilerinin enflasyonun altında kalması ve bu nedenle katılımcıların birikimlerinde beklenen enflasyon üstü getirinin sağlanamamasıdır. Bu kapsamda, emeklilik yatırım fonlarının istikrarlı bir şekilde reel getiri sağlayacağı bir ekosistemin oluşturulmasının, oldukça kritik bir husus olduğu vurgulanıyor.
Tüm dünyada olduğu gibi sektör için de ekonomi ile ilgili dış çevre risklerinin öne çıktığı, bununla birlikte iş gücü temininde yaşanan zorlukların değerlendirmelere yansıdığı ve insan kaynakları ile ilişkili risklerin ilk sıralarda kendine yer bulduğu bir değerlendirme yılı olduğu belirtiliyor.

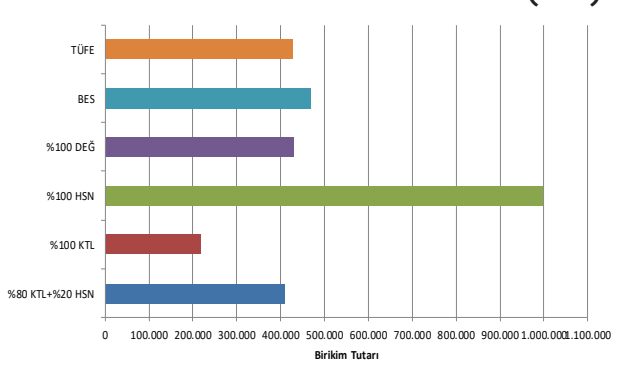
**31.01.2006-29.02.2024**
**ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)**



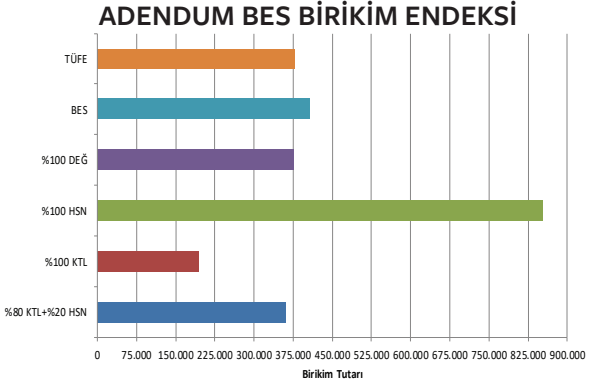

**31.01.2008-29.02.2024**
**ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)**




**31.01.2007-29.02.2024**
**ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)**




**31.01.2009-29.02.2024**
**ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ**




**%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.



Sağlığımızı güvence altına almak ve beklenmedik durumlar karşısında maddi endişeleri azaltma noktasında önemli bir rol oynayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na gösterilen talep her geçen gün artıyor. Sektörün parlayan yıldızı olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ciddi bir büyüme trendinin olduğu görülüyor.

# Tamamlayıcı Sağlık Si
# ivme kazanmaya devan

Sağlık, hayatımızın en değerli unsurlarından biri. Özellikle pandemiden sonra sağlığın birincil önceliğimiz olduğunu anladığımız bu dönemde, kendimizin ve sevdiklerimizin sağlığını güvence altına almak da büyük bir önem taşıyor. Sağlık giderlerinin önemli bir konu haline geldiği günümüzde artan sağlık harcamalarına karşı sağlık sigortaları ön plana çıkıyor.

Sağlığımızı güvence altına almak ve beklenmedik durumlar karşısında maddi endişeleri azaltma noktasında önemli bir rol oynayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na ilgi her geçen gün artıyor.

Son dönemde maliyet artışının yanı sıra ciddi bir sağlık enflasyonunun söz konusu olması da sektörün parlayan yıldızı olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı daha cazip bir seçenek haline getiriyor.

Ülkemizde sağlık bilincinin artması, sağlıkta hastane hizmetlerinin gelişmesi, özel hastane sayısının artması ile uygun bir seçenek olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ciddi bir büyüme trendinin olduğu görülüyor.

## 2023 YILINDA 4 MİLYON KİŞİ TSS YAPTIRDI

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2023 yılsonu verilerine göre, sağlık branşının lokomotifi haline gelen Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda toplam prim üretimi geçen yıla göre %163,9 oranında artarak 20 milyar 600 milyon liraya ulaştı.

2023 yılında 8 milyon 335 bin kişi sağlık sigortası yaptırırken 4 milyon 117 bin kişi Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı tercih etti. 7 milyon 940 bin kişinin sağlık sigortasına sahip olduğu 2022 yılında ise Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptıran kişi sayısı 3 milyon 600 bin kişiydi. 2021 yılında toplam 7 milyon 560 bin kişi sağlık sigortası yaptırırken 2020'deki verilere göre %61,5'lik artışla 2 milyon 595 bin kişi Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na sahip oldu. 2020 yılında ise 5 milyon 800 bin kişi sağlık sigortalı olurken 1 milyon 600 bin kişi Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırdı. 2019 yılında sağlık sigortasında sigortalı sayısı 5 milyon 690 bin olarak kayıtlara geçerken 1 milyon 354 bin kişi Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı tercih etmişti.

***YILLARA GÖRE SİGORTALI ADEDİ***

| 2023 | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 |
|---|---|---|---|---|
| Sağlık: 8 milyon 335 bin | Sağlık: 7 milyon 940 bin | Sağlık: 7 milyon 557 bin | Sağlık: 5 milyon 798 bin | Sağlık: 5 milyon 692 bin |
| TSS: 4 milyon 117 bin | TSS: 3 milyon 600 bin | TSS: 2 milyon 594 bin | TSS: 1 milyon 606 bin | TSS: 1 milyon 354 bin |

***TSS'DE YILLARA GÖRE PRİM ÜRETİMİ (TL)***

2023 - 20 milyar 600 milyon
2022 - 7 milyar 800 milyon
2021 - 2 milyar 600 milyon
2020 - 1 milyar 500 milyon
2019 - 995 milyon

## DİĞER ÜLKE UYGULAMALARI

Yurtdışında tamamlayıcı sağlık uygulamaları, ülkemizde de olduğu gibi sosyal sağlık sisteminin yapısına göre değişkenlik gösteriyor. Yurt dışındaki modellerde genelde mevcut sistemin bir eksiğini tamamlamak adına oluşturulduğu görülüyor. Özellikle sağlık hizmetlerinin maliyetinin yüksek olduğu ve kamu sağlık sistemlerinin bazı ihtiyaçları karşılamakta yetersiz kaldığı ülkelerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası daha yaygın olarak kullanılıyor. Bazı ülkelerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası zorunlu olabilirken, bazılarında ise isteğe bağlı olarak sunuluyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın yaygın olarak uygulandığı ülkelerden bazıları ise şu şekilde:

**ABD:** Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD), sağlık hizmetlerinin maliyeti oldukça yüksek ve hükümetin sağladığı sağlık sigortası (Medicare ve Medicaid gibi) bazı hizmetleri kapsasa da, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası genellikle bireylerin ek koruma sağlamak için satın aldığı bir sigorta türü olarak karşımıza çıkıyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası genellikle özel sigorta şirketleri tarafından sunuluyor ve bireylerin özel sağlık hizmetlerine ve ek masraflara erişimini kolaylaştırıyor.

**Kanada:.** Kanada'da, kamu sağlık hizmetleri genellikle tüm vatandaşlar için kapsamlı. Ancak, bazı sağlık hizmetleri (örneğin, diş tedavileri, göz doktoru muayeneleri) kamu sağlık sigortası kapsamında olmayabiliyor. Bu nedenle, bireyler Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satın alarak bu ek sağlık hizmetlerine erişim sağlayabiliyor.

**Avustralya:** Avustralya'da, kamu sağlık sigortası sistemi (Medicare) temel sağlık hizmetlerini kapsıyor ancak bireylerin özel sağlık sigortası satın alarak ek sağlık hizmetlerine ve özel hastanelerde tedavi olmaya erişim sağlamaları yaygın.

**Avrupa Birliği Ülkeleri:** Avrupa Birliği ülkelerinde, çoğu ülke kamu sağlık hizmetlerine erişimi kapsayan geniş bir sağlık sigortası sistemine sahip. Ancak, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası özel sağlık hizmetlerine erişimi artırmak ve bazı ek sağlık harcamalarını karşılamak için kullanılıyor. Örneğin, özel hastanelerde tedavi olmak, daha hızlı randevu almak veya daha konforlu bir hizmet almak isteyen bireyler Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satın alıyor.

**Singapur:** Singapur'da, kamu sağlık sistemi (Medisave, Medishield Life ve Medifund gibi) bazı sağlık hizmetlerini kapsıyor ancak bireylerin Özel Sağlık Sigortası satın alarak daha kapsamlı sağlık hizmetlerine erişmeleri yaygın olarak görülüyor.

**Belçika:** Belçika'da Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında muhtaç durumdaki kişiler için bakıcılık hizmeti ücretsiz sağlanıyor.

**Danimarka:** Danimarka'da ilaçlar, diş tedavisi, psikoterapi, lensler gibi hizmetler için ortak ödemeler Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın kapsamı dahilinde yapılıyor.

**TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:**

# TSS'de büyüme süreklilik göstermeye devam edecek

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yaşanan büyümeyi değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği, şu ifadeleri kullandı: "Son dönemlerde hem ülkemizde hem de dünyada sağlık sigortalarına ilgi artmaktadır. COVID-19 salgını, sağlık hizmetlerinde gerçekleşen maliyet artışları gibi gelişmeler, vatandaşların sağlık sigortası ihtiyacı ve dolayısıyla talebini artırmıştır. Kişilerde sağlık bilincinin artması, risk algısının yükselmesi ve konu ile ilgili bilinirliğin artmasına yönelik çalışmalar sağlık alanında sigortalı yaşam anlayışının gelişmesine vesile olmuş ve sigortalı sayısının artmasını sağlamıştır. Özellikle fark ücreti ödemeden özel hastaneleri kullanmak isteyen vatandaşlarımız için uygun poliçe primleriyle özel sağlık kuruluşlarında tedavi imkânı sunan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na olan talep önemli ölçüde artırmıştır. 2023 yılsonunda tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı 4,1 milyon kişiyi aşmış durumdadır. Bu talep artışının sürdürülebilirliğini sağlamak için sektörümüz, sigortalıların beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik çalışmaya ve her geçen gün kendini geliştirmeye devam etmektedir. Ayrıca, sağlık sigortacılığı branşı, sahip olduğumuz ve gelecek vadeden genç nüfusumuz sayesinde sigorta bilincinin her geçen gün artmasıyla yüksek bir büyüme potansiyeline sahiptir."

### 'YENİ SİGORTALI KAZANIMI DEVAM EDECEK'

Sağlık sigortaları primlerinin tespitindeki en etkili faktörün, hasar maliyetlerinin tahmini, yani hekim ücretleri, ilaç/tıbbi malzeme fiyatları, tanı, teşhis ve tedavi maliyetlerindeki artışlar olarak açıklanabilecek medikal enflasyon olduğunu vurgulayan Birlik, "Ayrıca sağlık sigortası primleri; hasarsızlık indirimi, kullanılan hastane grubu, alınan teminatın farklılıkları gibi kriterlere göre de değişkenlik göstermektedir. Primlerin belirlenmesinde etkili olan en önemli faktör tıbbi hizmet, malzeme fiyatlarındaki artışlar ve tanı, teşhis ve tedavi maliyetlerindeki yükselişler olmakla birlikte; asgari ücret artışı ve döviz kuru, çalışan ücretleri ve tıbbi malzeme fiyatlarını etkilediğinden primler üzerinde dolaylı etkiye sahip olmaktadır. Sigorta sektörü oluşan maliyetleri yansıtmak durumunda olup buna rağmen, sigorta sektörü bu değişimleri sigortalıları adına en iyi şekilde yönetmeye çalışmaktadır. Bu doğrultuda, 2024 yılında da, özellikle tamamlayıcı sağlık branşında geçtiğimiz dönemde elde edilen büyümenin süreklilik göstereceği ve yeni sigortalı kazanımının devam edeceği öngörülmektedir.

> "2024 yılında tamamlayıcı sağlık branşında geçtiğimiz dönemde elde edilen büyümenin süreklilik göstereceği ve yeni sigortalı kazanımının devam edeceği öngörülmektedir."

Kişiselleştirilmiş sağlık sigortası planları, uzaktan sağlık hizmeti sunumu ve giyilebilir sağlık izleme cihazları gibi gelişmiş tıbbi yenilikler, sigorta poliçelerinin yapılandırılma şeklini ve sağlık hizmetlerinin sunulma şeklini değiştirmektedir. Bu doğrultuda 2024 yılında da, gerek yeni ürün ve hizmetler gerekse de hâlihazırda sunulan tamamlayıcı ve özel sağlık sigortaları sayesinde sağlık sigortacılığının gelişimini sürdürmesi beklenmektedir. Bununla beraber, ülkemizde tamamlayıcı ve özel sağlık sigortalarının yaygınlaşabilmesi ve beklenen faydaların sağlanabilmesi için tanıtım ve iletişim faaliyetlerine önem verilmesi de önemli bir diğer husustur" ifadelerine yer verdi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın, kamu sağlık sigortası tarafından kısmen karşılanan sağlık giderlerini karşıladığını belirten Birlik, "Bu kapsamda Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları kamu tarafından sağlanan Genel Sağlık Sigortası'nın karşıladığı teşhis ve tedavi giderlerine ilave olarak ortaya çıkan giderleri kapsam altına almaktadır. Bununla birlikte; kamu tarafından sunulan temel teminat paketi, genel sağlık sigortalısının karşı karşıya kalabileceği birçok sağlık sorununa ilişkin güvence sağladığından, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın, ayrıca teminat verebileceği pek fazla açık alan bulunmamaktadır" açıklamalarında bulundu.



# gortası n ediyor

Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na gösterilen talebin süreklilik göstermeye devam edeceğini belirtirken, her kesime uygun modüler ürünler üretilmesiyle de TSS'ye ulaşımın kolaylaşacağını vurguluyor. Sağlık sigortaları primlerinin tespitindeki en etkili faktör, hekim ücretleri, ilaç/tıbbi malzeme fiyatları, tanı, teşhis ve tedavi maliyetlerindeki artışlar olarak açıklanabilecek medikal enflasyon. Sektör yöneticileri, bu noktada artan sağlık hizmeti maliyetini, prime ödenen yıllık bedel ile tüm yıl boyunca güvence altına almanın, sigortalıları da güvende hissettirdiğinden dolayı sonraki yıllarda da toplam sigortalı sayısında artışın devam edeceğini öngörüyor.

Yağmur Ceren Kural
*yagmur@sigortacigazetesi.com.tr*

### TSS 12.KALKINMA PLANI'NDA DA YER ALDI

Özel Sağlık Sigortalarına göre daha uygun prim tutarı sebebiyle özellikle SGK'lılar için cazip bir alternatif.olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın (SBB) hazırladığı, 2024- 2028 dönemini kapsayan 12. Kalkınma Planı'nda yer aldı. Programa göre, Genel Sağlık Sigortası sisteminin sürdürülebilirliğinin güçlendirilmesi, kişilere alternatif bir sağlık güvencesi sağlanması ve sağlık hizmet sunumundaki kapasitenin etkin kullanımı için Tamamlayıcı Sağlık Sigortacılığı teşvik edilecek. Bu kapsamda, sağlık hizmet kapasitesinin etkin kullanımının teminen kişilere uygun maliyetlerle alternatif sağlık güvencesi sağlamak üzere tamamlayıcı sağlık sigortacılığının yaygınlaştırılmasına yönelik mevzuat değişikliği için hazırlık çalışmaları yürütülecek.

●●● KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

# Tamamlayıcı Sağlık Sigortası daha geniş kitlelere yayılacak ve popülaritesini sürdürecek

**"Hem ihtiyaca yönelik hem de daha uygun fiyatlar ile sağlık sigortasına sahip olabilme imkânı sayesinde, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın popülaritesini sürdüreceğini ve daha geniş kitlelere yayılacağını düşünüyorum."**

2020 yılından itibaren hayatımıza giren COVID-19 pandemisi ve beraberinde gelen hastalıkların yanı sıra, ekonomik konjonktür gereği sağlık hizmetlerinin gün geçtikçe pahalılaşması gibi sorunların, sağlık sigortalarına olan teveccühü her geçen gün daha da fazla artırmaya başladığını vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Bizler de sektör içerisinde bu hassasiyeti açık şekilde gözlemliyoruz. Özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na olan talep artışına paralel olarak, SGK ile anlaşmalı hastane sayısında ise beklenen artışın henüz kaydedilemediğini de görüyoruz. Sağlık hizmeti sunan kuruluşların sayısındaki artış, sigortalı artışına paralel olmamasına rağmen hizmet ağındaki kurumlarımızın olağanüstü gayreti ile hizmet kalitesi belirli bir çizgide sunulabilmektedir. Bu kalitenin artması, sigortalı memnuniyetine yansımakla birlikte pazarın genişlemesine de katkı sağlayacaktır. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın Özel Sağlık Sigortası'na kıyasla kişilere daha avantajlı fiyatlar ile güvence sunuyor olması da ayrıca tercih sebebi oluyor. Dolayısıyla hem ihtiyaca yönelik hem de daha uygun fiyatlar ile sağlık sigortasına sahip olabilme imkânı sayesinde, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın popülaritesini sürdüreceğini ve daha geniş kitlelere yayılacağını düşünüyorum" şeklinde konuştu.



### 'TSS'YE TEVECCÜH DAHA DA ARTACAK'

Tüm ürünlerde olduğu gibi sağlık sigortası fiyatlamalarının da konjonktür ile doğru orantılı olarak ilerlediğine dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Medikal enflasyonun bağlı olduğu birçok farklı unsur bulunuyor. Sağlık hizmet sunucularının artan maliyetleri, sigorta şirketlerinin de tazminat yükünü etkiliyor. Özellikle sağlık hizmeti sağlayıcıların artan maliyetlerine paralel olarak sunulan hizmet bedelinin artışının sigortaya olan rağbeti de etkileyeceğini ve önümüzdeki dönemde teveccühün daha da artacağını düşünüyoruz. Artan sağlık hizmeti maliyetini, prime ödenen yıllık bedel ile tüm yıl boyunca güvence altına almak, sigortalılarımızı da güvende hissettirdiğinden sonraki yıllarda da toplam sigortalı sayısında artışın devam edeceğini düşünüyoruz. 2024 yılında daha önceki yıllarda olduğu gibi sürdürülebilir poliçe yapılarını optimum primler ile sigortalılarımızın istifadelerine sunmaya devam edeceğiz. Her bütçeye uygun ürün yelpazemizle piyasadaki yerimizi daha ileri seviyelere ulaştırmayı hedefliyoruz. Farklı projelerimizle de ürün gamımızı günümüz ihtiyaçlarına yönelik çözümlerle güncel tutmayı sürdüreceğiz" ifadelerine yer verdi.

### 'PROAKTİF ÇÖZÜMLER LÜKS DEĞİL İHTİYAÇ'

2024 Mart ayı itibarıyla zaman, teknoloji ve maliyet odağıyla harmanlanmış yeni tamamlayıcı sağlık ürünlerini pazara sunmaya başladıklarını belirten Sincek, "Standart teminat yapılarının yanı sıra ayakta tedavi vaka adedini optimize ederek, ayakta tedavi limit adedi kadar da dijital muayene hakkı verdiğimiz yeni bir ürün. Bu poliçe yapısıyla müşterilerimize hem daha uygun fiyatlı poliçelere ulaşabilmesi hem de hastaneye gitmeden istedikleri branş hekimiyle mobil uygulama üzerinden görüntülü görüşme imkanı tanımış olduk. Bu ürünle bir kez daha hem zaman hem maliyet yönetimi konusunda sigortalılarımızın yanında olduğumuzu göstermiş olduk. Öte yandan günümüz teknolojisinde proaktif çözümlerle müşteriye dokunmanın artık lüks değil ihtiyaç haline geldiğinin farkındayız. Kısa sürede pazar hacmimizi genişletmemizde büyük katkısı olan Katılım Sağlık mobil uygulamamız ile sektörde öncü olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Sigortalılarımıza en kaliteli hizmeti sunmak için ekibimizle fayda/maliyet optimizasyonuna yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

●●● ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TAYLAN MATKAP:

# Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na yönelik ivme kazanan talep sürmeye devam ediyor

**Bireylerin, pandemiden itibaren Özel Sağlık Sigortaları'na ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na yönelik ivme kazanan talebi 2023 yılı boyunca da sürdü.**

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yaşanan büyümeyi değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap, "Bireylerin, pandemiden itibaren Özel Sağlık Sigortalarına ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na yönelik ivme kazanan talebi 2023 yılı boyunca da sürdü.
Diğer yandan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, özellikle şirketlerin çalışanlarının aidiyet duygusunu güçlendirmek adına sunduğu esnek yan haklar arasında öne çıkmaya devam etti" ifadelerini kullandı.
Matkap, sözlerine şöyle devem etti: "Türkiye Sigorta Birliği'nin paylaştığı 2023 yılı Ocak - Aralık dönemi verilerine göre de tüm sektörde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sahibi sigortalıların adedinin geçtiğimiz yıla oranla %14 arttığı görülüyor. Biz de bu sayılar ışığında Türkiye'nin her kesimine hitap edebilmek için sunduğumuz farklı kapsamda teminatlardan oluşan sağlık sigortası ürünlerimizi zenginleştiriyoruz."

### 'MEDİKAL ENFLASYON ARTTI'

Küresel ekonomik durgunluk, enflasyon ve kur dalgalanmalarının, medikal enflasyonu artırarak Özel Sağlık Sigortaları ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nı etkilediğini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap, "Anadolu Sigorta olarak bu zorlu koşullara rağmen ürünlerimizi müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak güncellemeye odaklanıyoruz. Ayrıca kampanyalar düzenleyerek ve anlaşmalı kurum ağımızı genişleterek daha geniş kitlelere ulaşmayı hedefliyoruz. Ek olarak, Bireysel Sağlık Sigortası ürünümüzde sunduğumuz 7 farklı paket ile her bütçeye ve ihtiyaca yönelik geniş bir ürün yelpazesi oluşturmaya çalışıyoruz. Bu şekilde, sağlık sigortaları özelinde sigortalılık oranının artacağını ve yaygınlaşacağını da düşünüyoruz" şeklinde konuştu.



### 'TEMİNATLARIN ARTMASI KRİTİK HALE GELİYOR'

Sağlık sektöründe ürün çeşitliliğinin ve teminatların artırılmasının, anlaşmalı sağlık kurumları ağının genişletilmesinin gün geçtikçe daha kritik hale geldiğini vurgulayan Matkap, "Şirket olarak, 3 bin 500'ün üzerinde anlaşmalı sağlık kurumu ve büyüyen Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ağımızla sigortalılarımıza bu kapsamda çeşitli seçenekler sunuyoruz. Tamamlayıcı Network tercih eden sigortalılar, en geniş kapsamı sağlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası anlaşmalı kurum ağımızdan faydalanabiliyorlar. Anadolu Sigorta olarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile 7/24 Canlı ve Görüntülü Sağlık Danışmanlığı hizmetimizle, alanında uzman doktorlara danışma ayrıcalığı sunuyoruz. Poliçemiz kapsamında, suni uzuv, yardımcı tıbbi malzeme, evde bakım ve check-up teminatları sağlıyoruz. Ayrıca, seçimli olarak deprem teminatı da ekliyoruz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçelerimizde kanser ve kalp hastalığı gibi en zorlu hastalıklar için bekleme süresi olmaması da bir diğer avantaj olarak öne çıkıyor. İhtiyaçlar doğrultusunda poliçelerimize gerekli gördüğümüz teminat veya hizmet entegrasyonlarını halihazırda düzenli olarak yapıyoruz" dedi.

●●● TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU:

# Her kesime uygun modüler ürünler üretilmesi TSS'ye ulaşımı kolaylaştıracak

Sağlık sigortasının öneminin daha da anlaşılması ve buna paralel olarak artan bilinçlenme sebebi ile Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na rağbetin giderek arttığını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Artan sağlık harcamaları sebebi ile özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın getirdiği SGK anlaşmalı kurumlarda fark ödemeden uygun fiyatlarla sağlık hizmeti alınması durumu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün sağlık ürünleri arasında ön planda yer almasına sebep oldu. İlerleyen dönemlerde de bu üründe talebin artarak devam edeceğini öngörüyorum" şeklinde konuştu.

> "Fiyatların artmasıyla sigorta şirketlerinin ürün yapısında değişikliğe giderek her kesime uygun modüler ürünler üretmesi TSS'ye ulaşımı kolaylaştıracaktır."

### 'TSS VE ÖSS BİRLİKTE KURGULANARAK SUNULMALI'

"Sigortayı tabana yayma konusunda sağlık sigortalarının lokomotiflerden biri olacağı bir gerçek" diyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Fiyatların artmasıyla sigorta şirketlerinin ürün yapısında değişikliğe giderek her kesime uygun modüler ürünler üretmesi bu ürüne ulaşımı kolaylaştıracaktır. Sağlık maliyetlerinin, özellikle ÖSS maliyetlerinin artması sebebi ile her iki ürünün birlikte olacağı bir yapı kurgulamak müşteriler için daha cazip bir yapı haline gelmeye başladı. Biz de buradan hareketle 2024 yılında şirketimiz, grup poliçelerinde TSS ve ÖSS'nin aynı yapı içinde kullanabilineceği hibrit bir ürün geliştirmeye karar verdik. Yakın bir dönemde bu ürünümüzü müşterilerimizin beğenisine sunmayı hedefliyoruz" ifadelerine yer verdi.

### 'KAPSAMI VE İÇERİK YAPISI GELİŞTİREBİLİR BİR ÜRÜN'

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sürekli gelişen bir yapıya sahip olduğunu kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kapsamı ve içerik yapısı geliştirebilir bir ürün. Ürün yapısının gelişimi müşteri ihtiyaçlarına göre şekilleniyor. Müşteri taleplerine göre ürün hazırlamak şirketleri avantajlı bir konuma getiriyor. Bu ürüne, ilerleyen dönemlerde asistans hizmetlerinin çeşitlendirilmesi ve farklı bütçelere göre oluşturulabilecek paketler eklenebilir diye düşünüyorum. Türk Nippon Sigorta olarak biz de adımlarımızı bu yönde atıyoruz. Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde önemli değişiklikler yaptık. Bu değişikliklerden en önemlisi ise yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabiliyor. Sektörde bu bir ilk. Ayrıca daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza ekledik. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunmaktayız. Tamamlayıcı sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleri ile daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardığımıza inanıyoruz" ifadelerini kullandı.



●●● DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

# Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın tabana yayılması için vergi avantajının artırılması gerekiyor

Toplumda sağlık bilincinin artmasının, bu üründe ulaşılabilir prim ve ihtiyaca uygun teminatların sağlanması ile Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nda büyüme gerçekleştiğini ifade eden Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Sağlığın sahip olduğumuz en büyük kıymet olmasına karşın bugüne kadar sektörümüz trafik sigortaları gibi mal sigortaları ile büyüdü. Artan sağlık riskleri ile birlikte sağlık giderlerinin de büyümesi sigorta bilincinin de artmasında önemli rol oynadı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşı özelinde Türkiye Sigorta Birliği verileri ile sektördeki toplam prim üretimi Aralık 2022'de 7 milyar 808 milyon lira Aralık 2023'te 20 milyar 607 milyon lira olarak gerçekleşerek %164 gibi bir prim artışı yaşandı. Doğa Sigorta özelinde baktığımızda da 2022'de 126 milyon lira olan prim üretimimizin 2023 sonu 331 milyon liraya çıkması ile sektörle aynı oranda büyüme gerçekleştirip, aynı zamanda da Tamamlayıcı Sağlık Sigortası üretiminde de 10'uncu sırada yer aldık. Bu prim üretimi gerçekleşirken sağlık enflasyonu çerçevesinde tazminat ödemelerimizde daha yüksek bir artış olduğu da bir gerçektir. Sektör olarak biz prim üretiminden çok sigortalı sayısındaki artışı önemseriz. Sigortalı sayısına baktığımızda ise yine Türkiye Sigorta Birliği verileri ile 2022'de toplam 3 milyon 604 bin 66 TSS sigortalısı varken 2023 sonu 4 milyon 117 bin 925 sigortalı sayısına ulaşarak %14 artış göstermesi ile büyümenin prim bazında olduğu, sigortalı bazında bu denli büyük bir artışın olmadığı tespit edilmektedir. Sigortalı sayısı açısından Doğa Sigorta'da ise 2022'de 37 bin 881 olan tamamlayıcı sağlık sigortalı sayımız 2023 sonu 51 bin 852 kişi olarak, %37 artışla sektörün üzerinde sigortalı sayısı artışı sağlamış bulunuyoruz. Doğa Sigorta olarak müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem ile 2023'te sektör üzerinde sigortalı artışı sağladık bunu 2024'te de sürdürmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.



> "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın tabana yayılması için vergi avantajının artırılması, devlet desteği gibi seçeneklerin yanı sıra şehir hastaneleri gibi kurumların da sisteme kazandırılması gerekmekte."

### 'SAĞLIK MALİYETLERİ ARTIYOR'

Mevcut ekonomik şartların her sektörü etkilemesine rağmen sigorta sektörünü daha fazla etkilediğini ifade eden Tümer, "Poliçe fiyatlarının artışına oranla sağlık maliyetlerindeki artış çok daha fazla görülmekte. 2024 yılı içinde yine sağlık masrafları artacak olup, hem maliyet artış riskini hem de öngörülemeyen sağlık risklerini sağlık sigortası alarak sabitlemek bu ortamda bireylerin yapabileceği en doğru tercih olacaktır. Tabana yayılması için de vergi avantajının arttırılması, devlet desteği gibi seçeneklerin yanı sıra şehir hastaneleri gibi kurumların da sisteme kazandırılması gerekmekte. Tabii sistemin diğer çözüm ortağı olan hastanelerin de sistemde kalmasının sağlanması için devlet katkı paylarının arttırılması son derece önemli. Mevcut anlaşmalı kurum ağlarının devamının sağlanabilmesi için de SGK ve hastane sözleşmeleri aracılığı ile hastanelerin TSS sisteminde kalmasının sağlanması gerektiğini düşünüyoruz. Hastane sözleşme taleplerinin öngörülememesi, sözleşme yenilemelerinin garantili olmaması tüm sistemi zorlayan unsurlardandır. Doğa Sigorta olarak ürün kapsamında yaptığımız değişiklikler ve ürün çeşitliliği ile daha geniş kesime hitap edecek alternatifler sunuyoruz. Tüm faktörleri gözeterek öncelikle büyüyen alan olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda büyümeyi hedeflemekteyiz. Geniş acente ağımızı sağlık sigortacılığı eğitimlerimiz ile destekleyerek hem acentelerimizin hem de sağlık branşımızın büyümesine yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Doğa Sigorta sağlık branşımızdaki büyüme hedefimiz için sistem altyapısında geliştirme ve kullanıcı dostu ekranlar ile süreci desteklemeyi planlamaktayız. 2023'te provizyon merkezimizin hastane entegrasyonları daha da gelişip hizmet hız ve kalitemiz artırıldı, 2024 yılında da teknik gelişmeler proaktif olarak devam edecektir" açıklamalarında bulundu.

●●● AXA SİGORTA SATIŞ, PAZARLAMA VE SAĞLIK BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ SANEM ÇINGAY BUÇUKOĞLU:

# Tamamlayıcı Sağlık Sigortası büyümeye devam edecek

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yaşanan büyümeyi değerlendiren Axa Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu, "Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nda; satışa başlandığı 2013 yılından itibaren sigorta adetlerinde yılda ortalama %50 büyüme olmuş, 2023 yılı sonunda 4.1 milyon sigortalıya ulaşılmıştır. Bu büyümeyi değerlendirirken, sektörün dinamiklerine ve müşteri taleplerine odaklanmak önemli. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, SGK geçen özel hastanelerde oluşan farkları ödeyen ve devletin sağlamış olduğu temel sağlık hizmetini tamamlayarak ek teminatlarla müşterilerine geniş teminatlar sunan bir ürün. Pandemi ve sağlık harcamalarındaki artışlar, ürünün geniş anlaşmalı kurum ağından faydalanabilme imkânı sunması gibi etmenler, Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'na olan talebi artırdı. Bu etmenler ürünün ekonomik açıdan uygun olmasını ve daha geniş kitlelere ulaşmasını sağladı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yaşanan büyümenin sağlık sigortalarına olan talebin artmasıyla paralel bir şekilde gerçekleştiğini söyleyebiliriz. Gelecekte, bu büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz; zira insanlar sağlık hizmetlerine erişimlerini güvence altına almak istiyorlar. Müşterilerimizin sağlık hizmetlerine olan taleplerinin artması

> "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yaşanan büyümenin sağlık sigortalarına olan talebin artmasıyla paralel bir şekilde gerçekleştiğini söyleyebiliriz. Gelecekte, bu büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz."

ve sağlık harcamalarındaki yükseliş, Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nın ne kadar önemli olduğunu daha da açık bir şekilde ortaya koyuyor" diye konuştu. TÜİK istatistiklerine bakıldıldığında toplam sağlık harcamasının 2022'de %71,5 artarak 606 milyar 835 milyon lira olurken, kişi başına sağlık harcamasının ise %69,8 artarak 7 bin 141 lira olarak gerçekleştiğini belirten Buçukoğlu, "Toplam harcamada özel sektör sağlık harcamasının oranı ise %23,6. Bunlar oldukça kayda değer veriler ve sağlık sigortalarının ne kadar önemli olduğunu gözler önüne seriyor. Fiyatlardaki artışları etkileyen birçok etmen olduğunu söylemek mümkün. Medikal enflasyon, Türk Tabipleri Birliği (TTB) tarafından önerilen hekim emeğine yönelik fiyatlandırma, sağlık kurumlarının fiyat artışları, dövizin TL karşısındaki değer artışları bu etmenlerden bazılarıdır. Tüm bunlar göz önüne alındığında, müşterilerin değişen ihtiyaçlarına yönelik hizmetler sunabilmek oldukça önemli. Örneğin, AXA Sigorta'da tamamlayıcı sağlık alanındaki alternatifli ürünlerimizle, sigortalılar için uygun fiyatlı seçenekler sunarak daha çok insanın tamamlayıcı sağlık sigortalarının avantajlarından faydalanmasını sağlıyoruz. Özel sağlık sigortalarında herkese özel kapsamlı sağlık hizmetleri vermeyi hedefliyoruz. Geniş asistans hizmetleri ve esnek teminat imkânı sunduğumuz ürünlerimizde 3 farklı network ağımızla sektörde ön plana çıkıyoruz" dedi.



### 'TSS'NİN KAPSAMI ZENGİNLEŞECEK'

Günümüzde, farklı beklentilere ve ihtiyaçlara uygun ürün ve hizmetler sunmanın, en kritik konulardan biri olduğunun altını çizen Buçukoğlu, "Türkiye'de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanında öncü şirket olarak, değişen ve birbirinden farklılaşan talepleri karşılamak için elimizden geleni yapıyoruz. Ürünlerimizin kapsamını optimum şekilde zenginleştirmek için yeni hizmet ve teminatlar geliştirmeye odaklıyız. Sunduğumuz farklı teminat alternatifleriyle herkesin kendine en uygun tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe erişmesini sağlıyoruz. Geniş kapsamlı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde diğer sigorta şirketlerinden farklı olarak ücretsiz geniş kapsamlı check-up hizmeti veriyoruz. Asistans hizmetlerimizde kapsamında uzman doktor dahiliye muayenesinden, tüm batın ultrasonuna kadar çeşitli içerikler yer alıyor. Ayrıca diş bakım, psikolojik danışmanlık, diyetisyen hizmetleri gibi ayrıcalıklı asistans hizmetlerimiz de kapsam dahilindedir. AXAFit mobil uygulamamızda sigortalılarımıza doktorlar ile sesli, görüntülü ve yazılı olarak iletişime geçme; "Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü" ile de hastalıklarıyla ilgili farklı bir uzmandan görüş alma hizmetlerini ücretsiz olarak sunuyoruz. Ayrıca, Türkiye genelinde 2 bin 600'den fazla anlaşmalı sağlık kurum ağımızla en kaliteli sağlık hizmetine ulaşımı kolaylıkla erişilebilir hale getiriyoruz. Sektör genelinde de benzer şekilde teminat alternatiflerinin sunularak ürünlerin daha modüler hale gelmesi ve uzaktan sağlık hizmetlerini de içeren asistans hizmetlerinin sunulmasıyla birlikte TSS'nin kapsamı daha zengin bir hale gelecektir" dedi.

●●● SOMPO SİGORTA SAĞLIK SİGORTALARI BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ ÇAĞATAY ÇINAR:

# Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın gelişiminde ciddi bir rekabet ortamı var

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na gösterilen ilgi hakkında konuşan Sompo Sigorta Sağlık Sigortaları Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Çağatay Çınar, "Sağlık branşında büyümenin devam ettiğini ve yıllar boyu %12 ile %14 arasında seyreden hayat dışı prim üretimindeki sağlık payının 2023 yılında %16,5 olarak gerçekleştiğini memnuniyetle gördük. Bu büyümenin ana kaynağı yine Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünü oldu. TSS ürününde sigortalı adedindeki artış devam ederek 4,1 milyon olarak gerçekleşti. Bu büyümenin önümüzdeki dönemde de belirli bir hızla devam edeceğini öngörüyoruz" ifadelerine yer verdi.

### 'TSS'DE BÜYÜME DEVAM EDECEK'

Çınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sompo Sigorta olarak 2023 yılında attığımız adımlarla sağlık alanında da fark yaratmaya devam ettik. Enflasyonun etkisiyle yaşanan fiyat artışına karşın, müşterilerimiz

> "TSS'nin gelişiminde ciddi bir rekabet ortamı olduğu gerçeğini göz önünde bulundurmak gerekiyor. Gerek prim seviyeleri gerekse ürün teminat ve içerikleri serbest rekabet dinamikleri içinde hızla gelişiyor."

ve acentelerimizden gelen talepleri de göz önüne alarak Haziran 2023'te "Tam Senlik TSS" adıyla yeni ürün gamımızı lanse ettik. "Tam Senlik TSS" ile acentelerimiz; sigortalılarımıza ihtiyaç ve bütçelerine göre seçebilecekleri 3-5-7-10 ve 12 adet limitli planlarımızı sunmaya başladılar. Gerek acentelerimizin gerekse sigortalılarımızın bu farklı limitli plan seçeneklerine büyük bir ilgi gösterdiğini memnuniyetle görüyoruz. Bu süreçte sağlığın tabana yayılmasında acentelerimiz çok önemli bir rol üstlenerek bu büyümenin lokomotifi oldular. TSS'de büyümenin devam edeceğine dair öngörümüzün temelini diğer dinamiklerin yanı sıra acentelerimizin bu konudaki yetkinlikleri de oluşturuyor. Bunu desteklemek adına biz Sompo Sigorta olarak acentelerimize, müşterilerine sunmak üzere çok alternatifli ve diledikleri gibi özelleştirebilecekleri plan seçenekleri sağlıyoruz. Ayrıca bugüne kadar sağlıkta acentesine en çok kazandıran şirketlerin başında geldik, bundan sonra da acentelerimize gerek baz komisyonlar gerekse kampanya modellerimizle çok kazandırmaya devam edeceğiz."

### 'TSS'DE İÇERİKLER HIZLA GELİŞİYOR'

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın gelişiminde ciddi bir rekabet ortamı olduğu gerçeğini göz önünde bulundurmak gerektiğini söyleyen Çınar, "Gerek prim seviyeleri gerekse ürün teminat ve içerikleri serbest rekabet dinamikleri içinde hızla gelişiyor. Sompo Sigorta olarak, 2024 yılında da farklı ürün, plan ve uygulama esasları ile acentelerimiz ve sigortalılarımıza değer yaratmaya devam edeceğiz. Bu kapsamda yılın ilk adımı olarak, anlaşmasız kurumlarda SGK kullanımı şartıyla, yatarak ve ayakta tedavide SUTx3'e kadar sigortalı geri ödeme sürecini başlattık. Gündelik yatış tazminatımızdan tıbbi malzemeye kadar tüm özellikli teminatlarımızın limitlerini arttırdık. Sigortaya giriş yaşını 67'ye yükselttik. 2024 yılı boyunca fark yaratacak ürün, plan ve uygulama esaslarımızı geliştirmeye, acentelerimizin sahadaki rekabet gücünü arttıracak uygulamalarımızı sürdürmeye kararlıyız" açıklamalarında bulundu.



●●● QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ELVAN ATALAY:

# Sigorta bilincinin artmasıyla Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'ndaki büyüme daha iştahlı olacak

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası prim üretiminde bir önceki yıla göre %163,8 büyüme yaşanırken, sigortalı sayısı %39 artış göstererek 2,5 milyondan 3,6 milyon kişiye yükseldiğini kaydeden Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Elvan Atalay, "Bu yıl da kârlı ürünlerle büyümenin devamı planlanıyor. Sağlık tarafındaki klasik ürünler dışında ürünleri farklılaştırmaya, hastalık sigortacılığından sağlığını koruma sigortacılığına doğru yönlenmek için ürün yapılarında ve özelliklerinde değişiklikler düşünülüyor. Bu rakamların içerisinde seyahat sigortaları da bulunuyor. Pandemi sonrası yurtdışına çıkışlar ve yabancıların ülkeye girişleri hareketlendiği için, seyahat sigortalarında da büyüme görülüyor. Kapsamı geniş bir sağlık sigortası yerine sağlık hizmetine duyduğu ihtiyaca, sağlık koşullarına ve hastane seçimine göre bir paket seçmek satın almaya da teşvik edici oluyor. Gerek tıp teknolojisindeki gelişmelerin sağlık giderlerine yansıması gerekse TL/döviz paritesi başta olmak üzere birçok faktör, sigorta primlerinde artışa neden oluyor. Bilinçli tüketici bu primin karşılığında alacağı teminatlar ile riskleri iyi analiz edebildiği için, ihtiyacı ölçütünde bir ürünü almaya yöneliyor. Önümüzdeki süreçte de sigorta bilincinin artmasıyla özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nda büyümenin daha iştahlı olacağını düşünüyoruz" diye konuştu.

> "Önümüzdeki süreçte sigorta bilincinin artmasıyla özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nda büyümenin daha iştahlı olacağını düşünüyoruz."

## 'TSS POLİÇE SAYISINDA ARTIŞ YAŞANACAK'

Her ne kadar 2024 için %150 gibi bir poliçe prim artışı öngörülse de uzun yıllardır sağlık sigortası yaptıran sigortalı portföyünde azalma olmayacağını düşündüğünü belirten Atalay, "Enflasyondan arındırılmış prim hesabı yapmak ya da direkt sigortalı sayısı artışını takip etmek gerekiyor. ÖSS poliçelerinde ciddi bir artış olmayacağını, kendi içerisinde plan değişikliklerine gidilebileceğini öngörüyoruz. TSS poliçe sayısında artış bekliyoruz. İnsanlar sağlık konusunda bilinçleniyor, gelişen tıbbi teknolojiler nedeniyle yaşam süresi artıyor. Yaşlandıkça sağlık sorunları artıyor ve yüksek maliyetler hakkında herkesin bir tecrübesi de bulunuyor. Ürün gamımız içerisinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın farklı çeşitleri bulunuyor. Amacımız her bütçeye ve talebe uygun ürünlerle var olmak. Grup Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nda poliçe sayılarında artış devam edebilir. Bireysel poliçelerde özellikle ÖSS poliçelerinde ciddi bir artış olmayacaktır. ÖSS'nin toplam sağlık portföyündeki payı azalmaya devam etse de bunu bir azalma değil, TSS'ye yönelen müşteri sayısının artışı olarak değerlendirmek gerekir. Biz Quick Sigorta olarak sigorta bilincinin yaygınlaşması için gerek yayıncılık gerek etkinliklerle büyük çaba harcıyoruz. Bunun da ötesinde tüketicinin ihtiyacına uygun doğru ürünler geliştirmeye çalışıyoruz. Quick Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na ek olarak önce Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, ardından da Oksijen Plus Sağlık Sigortası ile sektörde ilklere imza attık. Mevcut ürünlerin iyileştirilmesinin yanı sıra yenilerinin çalışmaları da sürecek" ifadelerini kullandı.



Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın, muadillerinden farklı bir ömür boyu yenileme garantisi verdiğini açıklayan Atalay, "Öyle ki 45 yaş öncesi sigortalılar, isterlerse ek primle birinci yılın sonunda ömür boyu yenileme garantisi için değerlendirme hakkı elde ediyor. Ayrıca bu ürün geniş network ağına da sahip. Anlaşmalı sağlık kurumlarından oluşan üç ayrı ağ ve iki ayrı plan ile sigortalılar kendi bütçelerine en uygun Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününü satın alabiliyor. Geniş kapsamlı asistans ve ek sağlık hizmetleri de ücretsiz olarak kullanıma sunuluyor. Teminatlarda alternatif tıptan mental sağlığa, fizyoterapi hizmetlerinden yurt dışı sağlık hizmetlerine kadar genişlemeler mümkün ancak konuya risk mühendisliği açısından da bakmak önemli. Riski minimize edecek ek hizmetler ürünleri çok daha cazip hale getirip potansiyel tüketicinin de sigortayla ilişkisini geliştirebilir" açıklamalarında bulundu.

●●● AVEON GLOBAL SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI NİLGÜN KANDEMİR:

# TSS sektörün vazgeçilmez ürünü olmaya devam edecek

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın gelişimi hakkında görüşlerini paylaşan Aveon Global Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nilgün Kandemir, "Birçok ülkede uygulanan kamu sağlık sigortalarının kapsamında olmayan veya kamu tarafından kısmen karşılanan giderler için, kamu-özel sektör paylaşımlı denebilecek ikincil bir sigorta olarak ortaya çıkan, ülkemizde SGK maliyetlerini azaltmak amacı ile özel sektörün dahil olduğu TSS ile sigorta sektörü bireylere özel sağlık kurumlarından daha ekonomik sağlık güvencesi sunmaya başladı. SGK'nın anlaşma yaptığı özel sağlık kurumlarından hizmet alımı sağlayan, ayakta tedavilerde tek adet doktor hakkından limitsiz plan alternatiflerinin yanında, ürüne ek sunulan asistans hizmet paketleri gibi artılarıyla büyüyen ve Özel Sağlık Sigortası'na göre ekonomik primleriyle sektörün tercih edilen bir ürünü oldu. Özellikle pandemi ve devamındaki süreçte yaşanan hızlı dijital gelişim süreci, tüm ezberlerin bozulduğu, birçok sektörde oyunun kurallarının yeniden yazıldığı, pandemi dolayısıyla birçok sektörün kapanmalarla kötü etkilendiği, bazı sektörlerin yükseldiği bir süreç oldu. Bu dönemde sağlık en öncelikli konu haline geldi ve yıldızı parlayan TSS'ye olan talep arttı, sektördeki sağlık sigortaları payı büyüdü. Önceki yıllara göre, içinde bulunduğumuz ekonomik/ enflasyonist şartlar, her alanda olduğu gibi sağlık harcama maliyetlerinin artmasında ve tek neden olmasa da TSS poliçe fiyatlarının artmasındaki en önemli faktörlerden biri oldu. Sigorta şirketlerinin prim artışları, özel sağlık kurum/ kuruluşlarına ödediği tazminat giderlerinin artması Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'ndaki bu büyümeyi etkilemiş görünse de bu büyümenin süreceğini, sektörün vazgeçilmez ürünü olmaya devam edeceğini düşünüyorum" dedi.

> "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndaki büyüme sürecek ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sektörün vazgeçilmez ürünü olmaya devam edecek."



## 'MEDİKAL ENFLASYON PRİMLERE YANSIDI'

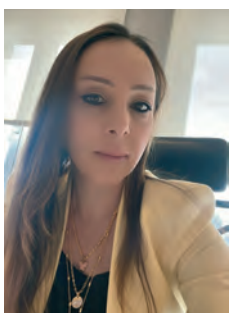
Kandemir, sözlerine şu şekilde devam etti: "Pandemiyle birlikte yıldızı parlayan TSS'nin devlet destekli bir sigorta olsa da pandemi ve sonrasında gelişen ülkemiz şartları içinde pek çok girdisi dövize bağlı olan sağlık hizmet sağlayıcılarının karşı karşıya kaldığı medikal enflasyonun kurum fiyatlarına yansıması, sigortalılarımızın aldığı tüm hizmet kalemlerindeki tazminat maliyetlerimizin artmasına neden oldu. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda artan talep karşısında; sağlık hizmet sağlayıcılarındaki girdi maliyetlerindeki hızlı artış oranları ve sigortalı sayısına paralel artan şirket tazminat giderlerinin bir sonucu olarak bu oranlar sektörün Tamamlayıcı Sağlık Sigortası primlerine de yansıdı. Aveon Global olarak sağlık sigortacılığının geleceği ve sigortalı sayısını tabana yaymak için, sigorta bilinci olan kesimin dışında, ekonomik şartlarını zorlayarak ilk defa sağlık poliçesi alacak yeni müşteriler için farklı ürün paketleri, uygun fiyatlı mini hizmet seçenekleri sunuyoruz. Bu durum sektörde kamu kurumlarında eksik kadrolar nedeniyle yaşanan yoğunluklar, uzayan tanı tedavi süreçleri yerine sağlık sigorta ürünlerinin güvencesi altında yaşamanın kolaylığını göstermesi, farkındalığı artırması açısından da sigortacılığın geleceğine bir katma değer yaratacaktır. Sağlık sigorta alışkanlığı olsun olmasın, sağlık kurumlarından hizmet almak isteyen herkes, sağlık maliyetlerindeki artış oranlarının dışında, hizmete ulaşılabilirlik konusunda yaşadığı sıkıntılarla her gün karşı karşıya kalmaktadır. Bu nedenle TSS'ye olan taleplerinin tek başına sadece prim artışları nedeniyle azalacağını düşünmemekle birlikte; TSS'nin sürekliliği için kamu tarafından da alınması gereken önlemler olduğu görüşündeyim."

●●● KOLAN HASTANELER GRUBU ANLAŞMALI KURUMLAR DİREKTÖRÜ EMEL TATARHAN:

# Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda şirketler arası geçiş hakkı sağlanmalı

**"Bireysel emeklilik planlarında olduğu gibi Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda da şirketler arası geçiş hakkı sağlanmalı. Sigortalının aynı faydalar ve koşullar ile başka bir şirkete geçiş imkânı olmalı."**

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası anlaşmalarıyla ilgili konuşan Kolan Hastaneler Grubu Anlaşmalı Kurumlar Direktörü Emel Tatarhan, "Kıbrıs ve İstanbul'da bulunan Kolan Hastaneler Grubu'nun 6 hastane 1 Tıp Merkezi'nde SGK anlaşmamız bulunmaktadır. Kıbrıs hariç Türkiye'de bulunan 5 hastane şubemizde tüm sigorta şirketlerinin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası anlaşmaları geçerli olup tüm branşlarda hizmet verilmektedir" dedi.



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na entegre edilebilecek hizmetler hakkında görüşlerini paylaşan Tatarhan, "Salgın, bulaşıcı hastalıkların, kronik hastalıkların, diş, gözlük cam çerçevesi, genişletilmiş ilaç teminatları, uyku apnesi, horlama ile ilgili giderler, SGK'nın kurallarına ve kriterlerine uygun hastaların mide baypas ameliyatları ,yurtdışı teminatının sağlanması (Türkiye devletinin sağlık anlaşmalı olduğu devletler), yatarak tedavilerde bekleme süresi olan ameliyatlara teminat verilmesi, sonuçta SGK tamamlayıcısı olduğundan SGK'da da bekleme süresi olmadığından bu sürenin kaldırılmasıdır. Diğer bir öneri ise bireysel emeklilik planlarında olduğu gibi Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda da şirketler arası geçiş hakkının sağlanmasıdır. Sigortalının aynı faydalar ve koşullar ile başka bir şirkete geçiş imkânı sağlanmalıdır. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hastalarımızdan da en çok aldığımız soru; 'hangi sigorta şirketinden poliçemizi yenileyelim' sorusudur. Bunun da nedeni sigortaların işleyişinde sistemsel sorunlar yüzünden hastaların provizyon aşamasında onay alınırken bekleme durumları ve her sigorta şirketinde farklı teminatların ve farklı iltimasların verilmesidir. Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'nda tüm şirketlerde aynı teminat ve aynı iltimaslar verilmelidir, serbest piyasa olmamalıdır ve sistemsel olarak kendilerini geliştirmelilerdir. Tamamlayıcı sağlık anlaşmalarında sigorta şirketlerinin hastaneler ile düşük maliyetlerde anlaşmalar yapmasının sürdürülebilir olmadığı görülmektedir. İki tarafında birbirinin mali çıkarlarını koruması gerektiğini düşünmekteyim" dedi.

### 'TSS'NİN GELİŞİMİ HIZ KAZANDI'

Son yıllarda sağlık sigortasına verilen önemin arttığını ve bununla birlikte Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın gelişiminin hızlandığını belirten Tatarhan, "Bunun en önemli nedeni kişilerin yaşlanma ile birlikte yeni kuşak küresel salgın hastalıkların gerçekleşme riskinin toplumda her geçen gün artış göstermesi olarak gösterilebilir. Özellikle COVID – 19 salgınının sebep olduğu yaşamı tehdit eden durumlar sağlığa gösterilen özeni artırmıştır. Salgın sonrasında toplam sağlık harcamalarındaki artış da bu durumu destekleyen bir göstergedir. Kişilerin sağlık hizmetine duydukları ihtiyaç artmakta ve üstelik bu alandaki inovasyonlar nedeni ile alınan hizmet de gün geçtikçe pahalılaşmaktadır. Son yıllarda hastalıkların getirdiği ek maliyetler de dikkate alındığında sağlık harcamalarının aile bütçesinden tazmini gün geçtikçe zorlaşmaktadır. TSS SGK'nın karşıladığı sağlık hizmetlerini tamamlaması nedeni ile ÖSS'ye göre daha düşük maliyetlidir. Özel Sağlık poliçelerinde %80 sigorta şirketi %20 hasta katılım payı bulunmaktadır. Tamamlayıcı Sağlık Poliçeli Sigortalılar SGK anlaşması olan kurum ve hastanelerde sadece SGK'nın katılım payı olan 15 TL ödemektedir. Tamamlayıcı Sağlık Poliçeli hastalar fark ücreti ödenmediğinden bireysel ve kurumsal şirket yöneticilerinin de çalışanlara yönelik sağlık sigorta tercihi Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları yönüne doğru olmuştur. Her geçen yıl Tamamlayıcı Sağlık Sigorta poliçeli sayısı artmaktadır ve artmaya devam edecektir" ifadelerine yer verdi.

HABER *Enflasyon Muhasebesi*

# "Sigorta şirketleri UFRS'ye geçişte zorluk çekmeyecek"

Sigortacı Gazetesi Youtube kanalında yayınlanan 5N1S programımızın konuğu EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan oldu. Enflasyon muhasebesiyle ilgili değerlendirmelerde bulunan Atakan, enflasyon muhasebesini özü itibarıyla ülkede enflasyon olduğu dönemde finansal tabloların enflasyona göre düzeltilerek yayınlanması olarak tanımladı. Atakan, enflasyon muhasebesinin şirketlere yatırım yapan yatırımcıların doğru bilgiye erişebilmesi için uygulanan bir muhasebe standardı olduğunu söyledi. Türkiye'de enflasyon muhasebesi uygulamasını anlatan Atakan, "İlk enflasyon muhasebesi uygulaması 2003'te yapıldı. 2004'te 1 yıl daha devam etti ve 2004'ten sonra da enflasyonun azalması sebebiyle bitti. Aslında biz geçmişe geri dönüş yaşıyoruz şu an. Farklı otoritelerin farklı enflasyon muhasebesi uygulamaları var. Türkiye'de vergi otoritesinin ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları yani UFRS'nin bir enflasyon muhasebesi var. Şu anda Türkiye'de vergi tarafındaki enflasyon muhasebesini tüm vergi mükellefleri, sigorta şirketleri ve acenteler de dahil yapıyor. 2024 ve 2025 yıllarında da




yapmaya devam edecekler. SEDDK kapsamında yani UFRS kapsamında yapılacak enflasyon muhasebesi yayınlanan genelgeye göre 1 Ocak 2025 tarihinde başlayacak" ifadelerini kullandı.

### 'UFRS 17 TÜKETİCİ ENDEKSLİ'

Vergi tarafındaki enflasyon muhasebesiyle Uluslararası Finansal Raporlama Standartları kapsamındaki standartlar arasında farklılıkların olduğunu vurgulayan Atakan, "Vergi enflasyon muhasebesinin endeksi üretici endeksi, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın enflasyon endeksi ise tüketici endeksi. İki standardın birbirinden saptığı noktalar da var. Değerleme katsayısı dışında, kıymet bazında da bazı farklılıklar var. Özünde aynı şeyden bahsetsek de matematiksel olarak aynı sonuçlara denk gelmiyor" şeklinde konuştu.

### 'GEÇ KALINAN DÜZENLEMELERDEN BİRİ'

SEDDK kapsamındaki enflasyon muhasebesinin 1 Ocak 2025 tarihinde başlayacağını ve genel anlamda sigorta şirketlerinin büyük bir zorluk çekeceğini düşünmediğini belirten Atakan, "Bunun da ana sebebi sigorta şirketlerinin mali işler anlamında ciddi bir bilgi birikimi var ve insan kalitesi yüksek. Uluslararası şirketlerde de zaten bu standartların büyük bir kısmı yapıldı. Ciddi anlamda bağımsız denetim kuruluşları var sektörde, danışmanlar var. Ben büyük bir problemin oluşacağını düşünmüyorum. Bir ek iş yükü getirecek olsa da yapılması geç kalınan düzenlemelerden bir tanesi. Çünkü yatırım yapan insanlar mali tabloların gerçek durumunu görmek istiyor. Ne yazık ki ciddi enflasyon oranlarıyla geçen dönemlerden bahsediyoruz. Bunların mali tablolar üstünde özellikle şirketlerin sermayesi üzerinde bir erozyonu oldu. Bunun mali tablolara yansıtılması, şirketlerin gerçek durumlarının gösterilmesi hem yatırımcı hem de yatırım yapacaklar açısından önemli" dedi.

## Sigorta şirketleri enflasyon muhasebesini 1 Ocak 2025'te uygulayacak

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayınlanan Sigortacılık Sektöründe Enflasyon Muhasebesi Uygulaması Hakkında Genelge ile sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin enflasyon muhasebesi uygulamasına geçiş tarihi 1 Ocak 2025 olarak belirlendi. Söz konusu genelgede Kamu Gözetimi Kurumu tarafından yayınlanan 23 Kasım 2023 tarihli Bağımsız Denetime Tabi Şirketlerin Finansal Tablolarının Enflasyona Göre Düzeltilmesi Hakkında Duyuru'da kendi alanlarında düzenleme ve denetleme yapmakla yetkili olan kurum ya da kuruluşlara TMS29 ya da Büyük ve Orta boy işletmeler için finansal raporlama standardında yer alan hükümlerin uygulanmasına yönelik olarak öngörülenden farklı geçiş tarihleri belirleyeceği ifadesine yer verilerek kendi alanlarında düzenleme ve denetleme yapmakla yetkili kurum ve kuruluşlara enflasyon muhasebesinin uygulanmasına yönelik serbestlik tanındığı belirtildi.

# “Deprem gerçeğimiz, sigorta ise olmazsa olmazımız”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün olası afetlerde üstüne düşenin çok daha fazlasını yapabilecek güce sahip olduğunun altını çizdi. Sigortalı sayısını artırarak çok daha başarılı sonuçlara ulaşılabileceğini belirten TSB Başkanı 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. 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.”

### ‘DEPREM GERÇEĞİNİ UNUTMAKTAN KAÇINMALIYIZ’

Yalnızca afet bölgesinin değil, tüm Türkiye’nin 6 Şubat depremlerinin ardından deprem gerçeğiyle bir kez daha yüzleştiğini hatırlatan Gülen, “Depremi, deprem olduğunda hatırlayıp zaman geçtiğinde unutmaktan kaçınmalıyız. Depremlerde kaybedilen hayatları yerine koyamayız ama deprem zararını azaltmak için toplumsal olarak bilinçlenerek sağlığımızı ve binbir emekle sahip olduğumuz varlıklarımızı sigorta ile güvence altına alabiliriz” dedi.


Uğur Gülen

# “Oto sigortalarında ilk akla gelen şirketlerden biri olmak istiyoruz”

5N1S’nin bu bölümüne Hepiyi Sigorta Trafik Ürün ve Tarife Teknik Direktörü Gamze Demirhan ile Kasko Ürün ve Tarife Teknik Direktörü Duygu Bozkurt konuk oldu. Hepiyi Sigorta’nın ilk iki yılını değerlendiren Gamze Demirhan, sigorta şirketi kurmanın kolay olmadığını ancak Hepiyi Sigorta’nın şu an en çok teklif veren sigorta şirketi haline geldiğini belirtti. Duygu Bozkurt ise, “2 yılın dinamik ve heyecanlı geçtiğini söyleyebilirim. Bu 2 yılı eğlence trenlerine benzetiyorum. Çünkü heyecanlı, eğlenceli ve aynı zamanda da inişli çıkışlı bir yıl geçirdik” dedi.

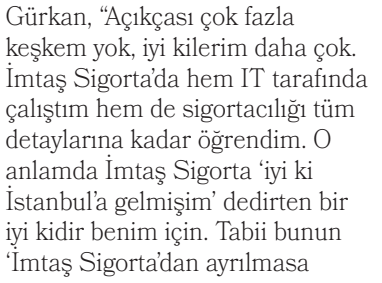



### ‘İSTİKRARLI BİR BÜYÜME HEDEFLİYORUZ’

Hepiyi Sigorta’nın gelecek dönem hedeflerine dair değerlendirmelerde bulunan Demirhan, şunları söyledi: “Henüz yeni bir şirketiz. Verilerimiz daha büyüyecek, tarifelerimiz daha güçlü ve tutarlı bir hale gelecek. Altyapı, sistem ve tarife geliştirmelerimizle oto sigortalarında ilk akla gelen şirketlerden biri olmak istiyoruz. Oto sigortalarında liderlik hedefimiz var. Acentelerimizin ve müşterilerin adil fiyatlama, iyi hizmet, iyi teminat diyince aklına biz gelmek istiyoruz.” Hepiyi Sigorta’nın 2024 yılında ana önceliğinin otomasyon süreçleri olacağını belirten Bozkurt, “Dijital bir şirketiz. Çok fazla sayıda acenteye teklif veriyoruz ve sektörün oto sigortalarında lideri olmak istiyoruz. Bu yüzden bütün süreçlerimizi dijitalleştirmemiz, otomasyona çevirmemiz gerekiyor” şeklinde konuştu.

# “İyi kilerim keşkelerimden daha çok”

5N1S’nin bu bölümdeki konuğu BMS Group Yönetim Kurulu Başkanı Servet Gürkan oldu. Sigortalayamadıklarımızdan mısınız? isimli yeni kitabının ele alındığı bu bölümde kariyer yolculuğunu zor, çukurlarla dolu ve inişli çıkışlı olarak tanımlayan Gürkan, kariyerinde yaşadığı en büyük zorluğu şöyle anlattı: “Yaşadığım en büyük zorluk yaşımdı. 28 yaşında genel müdür yardımcısıydım ve sektördekiler ‘kim bu çocuk?’ diyorlardı.” İyi kilerin ve keşkelerin her insanın hayatında hesaplaşması gereken kavramlar olduğunu vurgulayan




Gürkan, “Açıkçası çok fazla keşkem yok, iyi kilerim daha çok. İmtaş Sigorta’da hem IT tarafında çalıştım hem de sigortacılığı tüm detaylarına kadar öğrendim. O anlamda İmtaş Sigorta ‘iyi ki İstanbul’a gelmişim’ dedirten bir iyi kidir benim için. Tabii bunun ‘İmtaş Sigorta’dan ayrılmasa mıydım’ diye bir keşkesi de var. Diğer iyi kilerim ise Şeker Sigorta, Merkez Sigorta,Ege-Baltica Sigorta, Interims ve AGG Brokerlik, Aon ve Türkiye’nin ilk kooperatif sigorta şirketi Koru Sigorta’nın kuruculuğu diyebilirim” ifadelerini kullandı. Çalışmayı çok sevdiğini söyleyen Gürkan, hayatı satranç gibi 3 hamle sonra düşünerek oynamak gerektiğini belirtti.

BMS Group Yönetim Kurulu Başkanı Servet Gürkan’ın konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



# Mart ayı köşe yazarları yemeğimiz için Türk Nippon Sigorta ile bir araya geldik

Mart ayı köşe yazarları yemeğimizde yazarlarımız Türk Nippon Sigorta ekibiyle Lacivert Restaurant'ta bir araya geldi. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı İlkay Akpınar, Satış ve Pazarlama Direktörü Yasemin Özel, Oto ve Oto Dışı Teknik Müdürü Süleyman Akabalı ve Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdür Yardımcısı Öğünç Yenigün misafirimiz oldu. Boğazın kıyısında ramazan öncesi buluşan yazarlarımız ve misafirlerimizle keyifli saatler geçirdik.
- **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 - Nisan 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.

# Zorunlu Trafik Sigortası'nda devir zeyli uygulamasına yeniden geçilmeli

Olası risklere karşı sektörün üstlendiği rol hakkında açıklamalarda bulunan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, şu değerlendirmelerde bulundu:
"2020 yılında pandeminin hayatımıza girmesiyle beraber pandemi öncesi ve sonrası diyebileceğimiz bir durum yaşar olduk hepimiz. Geçmişte her ne kadar benzerleri yaşanmış olsa da günümüzde böylesi sonuçlar yaşatabilecek bir pandeminin yaşanması muhakkak ki beklenmiyordu. Hayatımıza giren pandeminin üstünden bu modern çağda rahatlıkla gelebiliriz diye bir düşünce vardı muhakkak hepimizde. Lakin gördük ki ne birey olarak ne sektör olarak her ne kadar geçmiş yıllarda örnekleri olsa da bu gibi risklere karşı her zaman bir o kadar hazırlıksız olabiliyoruz. Aynı durum deprem, sel gibi katastrofik riskler için de geçerli. Bu riskleri yaşadığımızda belki sektör olarak özellikle ülkemizde insani değerlerin yüksek oluşu ve sigorta öncesi dönemde bile imece usulü yardımlaşmaya değer veren bir toplum olarak hızlıca aksiyonlar alıp mağduriyetleri gidermeye çaba gösteriyoruz. Yaşanan acı olaylardan sonra bundan sonraki süreçler için bir süre daha dikkatli oluyor, tedbiri elden bırakmıyor ve önleyici ya da koruyucu çalışmalar içerisinde yer alıyoruz. Zaman geçtikçe azalan kaygıların da etkisiyle yine benzer bir risk ile karşı karşıya kaldığımızda bizi aslında yine sadece insani değerlerimiz ayakta tutuyor ve bir şekilde toparlıyoruz. Bu sarmal döne dursun sektöre baktığımızda artık her ne kadar ne zaman olacağını bilemesek de bu ve benzeri riskler ile karşılaşma ihtimalimizin eskisinden daha yüksek olduğunu görüyoruz. Haliyle reasürörlerin de gördüğü risklerin gerçekleşme ihtimallerinin daha yüksek oluşu ve yaşanan geçmiş risklerin yarattığı maliyet yükü onların da kabul kriterlerini ve dolayısıyla sigorta şirketleri ile yaptıkları trete anlaşmalarını etkiliyor. Hal böyle olunca da bizler mevcut hasarsız işlerimizi sigortalamakta bile yeri geliyor zorluk yaşayabiliyoruz. Burada en çok mağdur olan şudur diyemiyoruz çünkü sigortayı talep eden ama temin edemeyen sigortalı da mağdur, sigortalısına teminat bulmak için çaba sarf eden ama teminat bulamayan aracı da mağdur, ticari faaliyetlerinin devamı için ana gelir kalemi sigorta ürünü satmak olan sigorta şirketi de bu işleri riski almaktan haklı olarak endişe duyduğu için kaçınarak bir yerde mağdur. Bu süreç daha büyük bir çerçeveden baktığınızda sigortalanmayan riskler nedeniyle bir yerde de ülke ekonomisi için de zarar yaratabilmekte. Bir süredir sigortalanamayan riskleri birçok yerde dile getiriyoruz muhakkak.



Anayasa Mahkemesi'nin Zorunlu Trafik Sigortası'nın 15 gün boyunca devam etmesine ilişkin düzenlemeyi iptal etmesi hakkında konuşan **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**, Zorunlu Trafik Sigortası'nda devir zeyli uygulamasına yeniden geçilmesi gerektiğini belirtti.

## 'HAKSIZ REKABET ENGELLENMELİ'

Dile getirdiğimiz ve dikkate alınacağını öngördüğümüz en önemli dile getiriş 29 Şubat 2024 tarihinde TOBB Ankara İkiz Kuleler'de TOBB'un ev sahipliğinde düzenlenen Ekonomik Şura'da oldu. İlgili Ekonomik Şura'da Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ve katılan değerli bakanlara karşı sigortalanamayan riskler ve bu risklerin sigortalanabilmesini kolaylaştıracak çözüm önerilerini TOBB-Sigorta Acenteleri İcra Komitesi başkanı olarak meslektaşlarım adına dile getirdim. Tabi sigortalanamayan riskler dediğimizde hep riskli yangın sigortaları düşünülürken maalesef Zorunlu Kara Yolu Mali Sorumluluk Sigortaları'nı da bu riskler içerisinde dile getirir olduk. Zira 2 yılı aşkın bir süredir trafik sigortalarında sektörün yaşamış olduğu yüksek hasar maliyetleri ve ayrılan karşılıkların maliyetleri sigorta şirketlerinin üzerinde ciddi bir yük olmaya başladı. Zorunlu Karayolu Mali Sorumluluk Sigorta branşında lisansı olan ilgili sigorta şirketleri her ne kadar yapmakla mükellef olsalar da bu poliçeleri hasar maliyetlerinden dolayı yapmamayı tercih eder duruma geldiler. Ekonomik Şura'da dile getirdiğimiz konulardan biri de teminat bulmakta zorlandığımız trafik sigortaları oldu. Konu ile ilgili çözüm önerilerimizi de yine değerli Cumhurbaşkanı yardımcımız ve bakanlarımız nezdinde dile getirmiş olduk. Ekonomik Şura'da dile getirdiğimiz bir diğer önemli konu da dağıtım kanalları arasında yaşanan haksız rekabet durumuydu. Bununla ilgili mevzuat olarak dağıtım kanallarının sınırlarının daha belirgin çizilmesi, sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları arasında haksız rekabet yaratabilecek davranışlarının engellenmesi ve risturn, iskonto ve promosyon uygulamalarının engellenmesi gibi önerilerimizi de ayrıca belirtmiş olduk. Yaşamış olduğumuz ve Ekonomik Şura'da dile getirdiğimiz bir diğer çözülmesini beklediğimiz konu da kredi kuruluşlarının sigorta poliçesi düzenlenmesi gereken konularda sanayici, tüccar ve çiftçilerin seçme hakkını sınırlandırıcı uygulamalarıydı. Sigortalının kendi tercih edeceği ve kredi kuruluşunun da taleplerini karşılar nitelikteki sigorta ürününü sunması halinde kredi kuruluşlarının yaptırım uygulamalarının mümkün olmaması gerekliliğinin altı önemle çizildi. Öncelikle böylesi bir büyük organizasyona ev sahipliği yapan değerli Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne ve değerli TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkürlerimizi iletmek isterim. Sektör temsilcilerinin en yetkili bakanlara sektörel sorunlarını dile getirebilmesine imkân tanıyan bu gibi organizasyonlar muhakkak ki sorunların çözümünü kolaylaştıracak ve hızlandıracaktır.
Ekonomik Şura sonrası yine böylesi bir imkânı Mart ayı İstanbul Ticaret Odası Meclis toplantımızda yakalamış olduk.
İlgili meclis toplantımıza iştirak eden değerli İçişleri Bakanımız Ali Yerlikaya'ya önemli birkaç konu başlığımızı iletme fırsatımız oldu. Bunlardan bazıları trafik sigortalarında devir zeyili uygulamasına yeniden geçilmesi, 50 cc ve altı motorlu bisikletlerinde Zorunlu Trafik Sigortası kapsamına alınması, sigorta acentelerinin belediyeden ruhsat alma zorunluluğunun kaldırılması, trafik ve kasko poliçelerinde hatalı poliçe düzenlemenin önüne geçilmesi için araç tescil belgelerine unique kod tanımlanması ya da tescil belgesinde yer alan kare koda aracın tam marka ve tip bilgilerinin tanımlanmasının sağlanmasıydı.

## TRAFİK SİGORTASINA İLİŞKİN İPTAL KARARI

Motorlu araçlara ilişkin zorunlu trafik ve kasko poliçeleri tanzim TSB tarafından yayınlanan Kasko Değer Listesinde belirtilen araç marka ve tip kodu bilgileri ilgili poliçeye kaydedilmektedir. Diğer yandan, poliçelere araç tipinin hatalı girilmesi nedeniyle, sigortalı ve hak sahipleri açısından çeşitli mağduriyetler oluşmaktadır. Ayrıca, TÜİK verilerine göre 2023 yılında 10 milyon 551 bin 762 adet motorlu kara taşıtının devri yapılmıştır. Noter aracılığıyla yapılan devir işleminde devredilen aracın mevcut zorunlu trafik sigortası 15 gün süre ile yeni araç maliki tarafından kullanılmakta, 15 günlük süre sonunda araç için yeni trafik sigortası düzenlenmesi öngörülmektedir. Diğer yandan, Anayasa Mahkemesi Zorunlu Trafik Sigortası'nın 15 gün boyunca devam etmesine ilişkin düzenlemeyi 23 Ocak 2024 tarihinde iptal etmiştir. Söz konusu iptal kararı 23 Ekim 2024 tarihinde yürürlüğe girecektir.
Bu çerçevede, iki alternatif uygulama öngörülmektedir. Birinci uygulama; araç satışı esnasında mevcut poliçenin iptal edilmesi ve aracı devir alanın yeni poliçe tanzim ettirmesidir. İkinci uygulama ise, geçmiş yıllarda trafik sigortasında uygulanan hala Zorunlu Deprem Sigortası poliçelerinde uygulanmaya devam eden devir zeyli uygulamasıdır.
Araç satış işlemi esnasında mevcut trafik poliçesinin iptal edilerek yeni trafik poliçesi düzenlenmesinin;
- Yeni işletenin yeni poliçeyi temin sıkıntısına,
- İptal edilmeyen poliçeler nedeniyle, sigortalının hak kaybına,
- Noter çevrelerinde ve elektronik ortamda yetkisiz sigortacılık faaliyetlerine,
- Acentelerin iptal işlemi nedeniyle yaşamış olduğu mağduriyetlere, neden olacağı değerlendirilmektedir.

Bu çerçevede talebimiz, Zorunlu Trafik Sigortası'nda devir zeyli uygulamasına yeniden geçilmesidir. Devir zeyli işlemi, satış tescil işlemi esnasında ilave işleme gerek kalmaksızın otomatik olarak yapılmasıdır. Bu konu hakkında da bakanımıza ilgili çalışma dosyamızı takdim ettik."

### AYM'den araç satışlarında sigorta devamlılığına ilişkin önemli karar:

# Araç satışında 15 günlük sigorta süresi dönemi sona eriyor

Anayasa Mahkemesi (AYM), Anayasa'ya aykırı bulduğu gerekçesiyle araç satışı sonrası Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nın 15 gün boyunca devam etmesine ilişkin düzenlemeyi iptal etti. İptal hükmü 9 ay sonra yürürlüğe girecek.

Anayasa Mahkemesi (AYM) aracını satan ve ikinci el araç alan sürücüleri yakından ilgilendiren emsal bir karar verdi. Mahkeme, araç satışı sonrası Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nın 15 gün boyunca devam etmesine ilişkin hükmü iptal etti. İptal hükmü, 9 ay sonra, 5 Aralık 2024'te yürürlüğe girecek.



## MEVCUTTAKİ UYGULAMA NASIL İŞLİYOR?

Mevcut uygulamada araç satıldıktan sonra 15 gün içerisinde sigorta şirketine bildirimde bulunma zorunluluğu var. Sigorta şirketi de bildirildiği andan itibaren 15 gün içinde trafik sigortası poliçesini iptal etmek zorunda. Ancak poliçe iptal edilse de trafik sigortasının 15 gün daha geçerliliği bulunuyor. Eğer aracı alan kişi o 15 günlük süre zarfında sigorta yaptırmaz ve kazaya karışırsa hasar alan aracın zararını sigorta şirketi ödedikten sonra aracı satan kişiden bu zararı talep ediyor. Birçok mağduriyete açan bu durum, son olarak AYM'ye taşındı ve Mahkeme de 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 94. maddesinin üçüncü ve dördüncü fıkralarını (malikin değişmesi halinde uygulanacak hüküm) iptal etti. Kanunun itiraz konusu kuralların da yer aldığı 94. maddesi şöyle:

"Sigorta sözleşmesinin verilmesi ve işletenin değişmesi halinde yapılacak işlemler
1. (Fıkra 1 daha önce kaldırılmıştır)
2.Sigortalı aracı işletenlerin değişmesi halinde, devreden kişi 15 gün içinde sigortacıya durumu bildirmek zorundadır.
3. Sigortacı sigorta sözleşmesini durumun kendisine tebliği tarihinden itibaren 15 gün içinde feshedebilir.
4.Sigorta fesih tarihinden 15 gün sonrasına kadar geçerlidir.
5. Bu madde hükmüne uymayanlar 1 milyon 800 bin lira para cezası ile cezalandırılırlar."

Yüksek Mahkeme'nin iptal kararında kişinin, üzerinde hukuki ve fiili olarak denetim ve kontrol imkânına sahip olmadığı kişilerin fiillerinden sorumlu tutulmasının bir zorunluluk olmadığı vurgulanarak şu ifadelere yer verildi: "Aracın devri suretiyle araç üzerindeki her türlü kontrol ve denetim yetkisini yitirmiş bulunan sigortalının artık işleten sıfatı da kalmadığı halde sözleşmenin sigorta şirketince feshedilmemesi durumunda sözleşme süresince, sözleşmenin feshedilmesi halinde dahi fesih tarihinden itibaren 15 gün boyunca yeni işletenin üçüncü kişilere vermiş olduğu zararlardan sorumlu tutulabilmesine imkân tanıyan kuralların gerekli olmadığı kanaatine varılmıştır."

## ŞİMDİ NE OLACAK?

Anayasa Mahkemesi'nin vermiş olduğu iptal kararı sonrası 15 günlük süre ortadan kalkacak. Aracı satan kişi aracını sattığını sigorta şirketine bildirerek poliçesini iptal ettirecek. Aracı alan kişi ise zaten zorunlu olan trafik sigortasını yaptıracak. Eğer sigorta yaptırmazsa sigortasız araç kullanma cezası uygulanacak. Sigortasızken kazaya karışırsa da sigorta şirketi önceki araç sahibinden zararı talep edemeyecek, tüm sorumluluk aracın yeni sahibinde olacak.

### TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

# *Kanun koyucu tarafından yeni bir kanuni düzenleme yapılmalı*

"Mevcut durumda sigortalının yani işletenin değişmesi durumunda sigorta sözleşmesinin sona ermesi gerektiği kanaatindeyiz. Ancak bu durumda oluşabilecek olan sigortasızlık durumunun özellikle üçüncü kişilerin zararları açısından sorun yaratabileceği, bu sebeple kanun koyucu tarafından mutlaka yeni bir kanuni düzenleme yapılması gerektiği ve 2. el araç satışlarını yapmaya yetkili Noterlere yönelik olarak 'zorunlu sigorta yaptırılmadan araç tescil belgesini düzenlememe' gibi önerilerin de tartışmaya açılması gerektiği kanaatindeyiz."

Anayasa Mahkemesi'nin iptal kararını değerlendiren Birlik, şu değerlendirmede bulundu: Anayasa Mahkemesi tarafından Karayolları Trafik Kanunu (KTK) madde 94 hükmüne ilişkin verilen iptal kararı sigortacı ve sigortalılar açısından önem arz etmektedir. KTK madde 94 hükmü "Sigortalı aracın işleteninin değişmesi" durumunda sigorta sözleşmesinin sonra ermesine yönelik işlemleri ve işletenin değişmesi halinde Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası'nın (Trafik Sigortası) ne süre ile devam edeceğini düzenlemekteydi. İşleten değişikliği ne demektir? İşleten Karayolları Trafik Kanunu'nda araç sahibi olan veya satışta alıcı sıfatıyla sicilde kayıtlı görülen veya aracın uzun süreli kiralayan veya rehin alan kişi olarak tanımlanmıştır. Basit ifade ile işleten, sigortalı araç üzerinde hâkimiyeti olan kişi olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla işletenin değişmesi ise araç üzerindeki hâkimiyeti olan kişinin değişmesi olarak tanımlanabilir.

KTK madde 94 hükmünde işletenin değiştiği, yani aracın satıldığı durumlarda sigorta sözleşmesinin belirli bir süre sonunda (15 gün idi) son bulacağı, üçüncü kişilerin hak kaybı yaşamaması adına sigorta sözleşmesinin bir süre sonrasına kadar devam etmesine yönelik düzenleme mevcuttu.

## 'BİR BELİRSİZLİK ORTAYA ÇIKTI'

Somut olayda AYM tarafından ilgili hüküm iptal edilmiş olup, olması gerektiği biçimde, sigorta sözleşmesinin sona ereceği hükmü ile maddeyi iptal etmiştir. Bu iptal kararı ile eski sözleşme ile yeni alanın poliçe yaptırma tarihleri hususunda bir belirsizlik ortaya çıkmıştır. Yani eskiden eski poliçe 15 gün daha mükerrer olarak korur ve bunun bilgilendirmesini sigortalı yapar denir iken, iptal ile artık bir ilave koruma süresi kalmadı. Yeni alan hemen poliçe yapması gerekir, zira eski poliçe 15 daha geçerli olmayacaktır denmiştir.

## 'SİGORTASIZLIK DURUMU OLUŞABİLİR'

AYM tarafından da işbu boşluğun kanun koyucu tarafından doldurulabilmesi için ilgili kararın Resmî Gazete'de yayımlandıktan 9 ay sonra 05.12.2024 tarihinde yürürlüğe girmesine karar vermiştir. Yani İçişleri Bakanlığı'ndan '9 ay içerisinde süre olmaksızın yeni aracı alan poliçesini yaptırır, sonra ruhsatı alır ve eski poliçe de ondan sonra iptal olur' diye düzenleme beklediğini gerekçeli kararında belirtmiştir.
Mevcut durumda sigortalının yani işletenin değişmesi durumunda sigorta sözleşmesinin sona ermesi gerektiği kanaatindeyiz. Ancak işbu durumda oluşabilecek olan sigortasızlık durumunun özellikle üçüncü kişilerin zararları açısından sorun yaratabileceği, bu sebeple kanun koyucu tarafından mutlaka yeni bir kanuni düzenleme yapılması gerektiği, 2. el araç satışlarını yapmaya yetkili noterlere yönelik olarak "zorunlu sigorta yaptırılmadan araç tescil belgesini düzenlememe" gibi önerilerin de tartışmaya açılması gerektiği kanaatindeyiz."

# Yürürlükte olan ZTS yeni işletenin sorumluluğunu bir süre daha temin etmeli

**Noter aracılığıyla aracın devredilmesinde devralan yeni araç işleteninin devir tamamlanmadan önce sigorta yaptırması uygulanabilir çözüm niteliğinde. Fakat bunun denetlemesi çok mümkün olmayacaktır. Bu yüzden işleten değişikliği sırasında yürürlükte olan ZTS sözleşmesinin yeni işletenin sorumluluğunu bir süre daha temin ediyor olması yerinde bir çözümdür.**

Anayasa Mahkemesi'nin 23.1.2024 gün ve E. 2023/130 K. 2024/17 sayılı kararı ile Karayolları Trafik Kanunu (KTK) m.94 fk.3 ve fk.4 iptal edilmiştir. Bu iptal kararı AYM kararının Resmi Gazete'de yayımlandığı günden (5 Mart Salı) dokuz ay sonra yürürlüğe girecektir. İki fıkrası iptal edilen KTK m.94 iptal kararı öncesinde şöyle idi:

*Sigorta sözleşmesinin verilmesi ve işletenin değişmesi halinde yapılacak işlemler*

*1. (Fıkra 1 daha önce kaldırılmıştır)*

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

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

*4. Sigorta fesih tarihinden on beş gün sonrasına kadar geçerlidir.*

*5. Bu madde hükmüne uymayanlar 1 milyon 800 bin lira para cezası ile cezalandırılırlar.*

İptal kararına konu olan fıkralar uzun zamandır tartışma yaratmaktaydı. Özellikle Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları (ZTSGŞ) ile KTK m.94 fk.3 ve 4 arasında uyumsuzluk olduğu ve bunun da sorun yarattığı çok büyük bir çoğunluk tarafından (yerinde olarak) dile getirilmekteydi. ZTSGŞ'nin ilgili maddesi aşağıdaki gibidir.

*C.4. SİGORTALININ DEĞİŞMESİ*

*Sigorta sözleşmesi, sözleşmeye taraf olan sigortalıyı takip eder.*

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

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

ZTSGŞ, işleten değişikliği olasılığında sigorta sözleşmesinin (önceki işleten bakımından) sona ermiş olacağını (C.4 fk.2); fakat on beş gün süreyle yeni işleten bakımından (yeni işletenin sorumluluğu için sigorta yaptırılana kadar) yürürlükte kalacağını öngörmektedir. KTK ise, sigortacının işleten değişikliği üzerine sigorta sözleşmesini (değişikliği öğrenmesini izleyen 15 gün içinde) feshedebileceğini, eğer fesih hakkını kullanırsa, sigorta korumasının fesih tarihinden 15 gün sonrasına kadar yürürlükte kalacağını hükme bağlamaktadır. KTK düzenlemesi çerçevesinde, sigortacı fesih hakkını kullanmadığı takdirde, önceki işleten tarafından yaptırılan ZTS'nın süre sonuna kadar yeni işletenin sorumluluğu için koruma sağlamayı sürdüreceği anlaşılmaktadır.

AYM kararı şu bağlamda verilmiştir: Motorlu aracı için ZTS yaptırmış olan (önceki) işleten, sigorta süresi içinde aracını başkasına devretmiştir. ZTS sözleşmesinin KTK m.94 fk.4 gereğince yeni işleten bakımından koruma sağladığı zaman kesiti içinde yeni işleten araçla yaptığı kazada başkasına zarar vermiştir. Bu zarar (ve bundan kaynaklanan sorumluluk) sigorta sözleşmesinin tarafları arasındaki ilişkide (sigorta sözleşmesi hükümleri ve/veya bu sözleşmeye uygulanacak yasa hükümleri uyarınca) teminat dışındadır. Ancak ZTS poliçesini düzenlemiş bulunan sigortacı (sigorta ettiren işletenle olan ilişkide tazminat ödeme yükümlülüğünü tümüyle veya kısmen ortadan kaldıran sözleşmesel veya yasal savunmaları zarar görene karşı ileri süremediği için (KTK m.95 fk.1) ona ödeme yapmak zorunda kalmıştır. Sigortacı daha sonra KTK m.95 fk.2'ye dayanarak sigorta ettirene (önceki işletene) rücu etmiştir (önceki işleten aleyhine icra takibi başlatmıştır). İtiraz üzerine takip durunca sigortacı itirazın iptali davası açmıştır. Bu davaya bakan Adana 4. Tüketici Mahkemesi Anayasa'ya aykırılık iddiasıyla sigortacının rücu isteminin dayanağı olan KTK m.94 fk.3 ve 4'ün iptali talebiyle Anayasa Mahkemesi'ne başvurmuştur.

Başvuruda aracını satan kişinin mülkiyet hakkının sona erdiği; buna rağmen kendisinin itiraza konu olan KTK m.94 fk.3 ve 4 uyarınca sigorta sözleşmesinden kaynaklanan (sigortacıya karşı) sorumluluğunun (hiçbir kusuru olmasa da) devam ettiği; bu nedenle onun mülkiyet hakkının ihlal edilmiş olduğu; diğer yandan tüketici işlemi niteliğini taşıyan sigorta sözleşmelerinde bu sözleşmenin sona ermesi konusundaki takdirin sigortacıya bırakılmasının da Devletin tüketiciyi koruma yükümlülüğüne aykırılık oluşturduğu belirtilerek KTK m.94 fk.3 ve 4'ün Anayasa'nın mülkiyet hakkını koruyan 35inci ve Devlet tarafından tüketiciyi koruyucu önlemlerin alınmasını öngören 172inci maddeleriyle bağdaşmadığı öne sürülmüştür.

Anayasa Mahkemesi, öncelikle Anayasa'nın 13 ve 48'inci maddeleri bakımından değerlendirme yapmıştır. Anayasa m.48 sözleşme özgürlüğüne ilişkindir. 13'üncü madde ise temel hak ve özgürlüklerin ancak yasayla ve ölçülülük ilkesine göre sınırlanabileceğini hükme bağlamaktadır. AYM, iptali talep edilen KTK m.94 fk.3 ve 4 ile motorlu aracın işletilmesinden dolayı zarar görme olasılığı bulunan üçüncü kişilerin korunmasının amaçlandığını ve bu amacın meşru bir amaç olduğunu belirledikten sonra "ölçülülük" açısından inceleme yapmıştır. Ölçülülük ilkesinin "elverişlilik", "gereklilik" ve "orantılılık" olmak üzere üç alt ilkeden oluştuğunun altını çizen En Yüksek Mahkeme, elverişlilik alt ilkesinin temel hak veya özgürlüğe yasa ile getirilen sınırlamanın ulaşılmak istenen amacı sağlamaya elverişli olması; gereklilik alt ilkesinin ulaşılmak istenen amaç bakımından hak veya özgürlüğe sınırlama getirilmesinin zorunlu olması (aynı amaca daha hafif bir sınırlama ile ulaşılmasının mümkün bulunmaması) ve orantılılık alt ilkesinin de getirilen sınırlama ile ulaşılmak istenen amaç arasında makul bir dengenin bulunması anlamına geldiğini vurgulamıştır. AYM, iptali istenen KTK m.94 fk.3 ve 4'ün üçüncü kişileri koruma amacı bakımından elverişli olduğunu; fakat önceki işletenin, davranışlarını kontrol etme imkanına sahip olmadığı sonraki (yeni) işletenin üçüncü kişilere zarar veren eylemlerinden sorumlu tutulmasının (onun hak ve özgürlüklerine) "ağır bir müdahale" niteliğini taşıdığını ve ancak daha hafif bir tedbirin bulunmaması halinde "gerekli" görülebileceğini; devir veya satış işlemi gerçekleştirilen motorlu aracın tescil edilmesi veya trafiğe çıkarılması öncesinde ZTS yaptırılmasının üçüncü kişileri (KTK m.94 fk.3 ve 4'e eşdeğer şekilde) korumaya yeterli olacağını; bu bakımdan KTK m.94 fk.3 ve 4 hükümlerinin "gerekli" sayılamayacağını; bu kurallarla hedeflenen sonuca daha hafif bir sınırlamayla ulaşılmasının mümkün olduğu gözetildiğinde KTK m.94 fk.3 ve 4'ün "ölçülülük" ilkesini ihlal ettiğini belirterek iptal kararı vermiştir.

İptal kararının Resmi Gazete'de yayımlanmasından dokuz ay sonra yürürlüğe girmesi öngörülmüştür. Bunun sebebi, iptal edilen hükümlerin yerine yeni bir yasal düzenleme yapılıncaya kadar ortaya çıkabilecek kanun boşluğunu önleme gereksinimidir.

Kanımızca Anayasa Mahkemesi kararı hatalı bir varsayıma dayanmaktadır. Aracın başkasına devredilmesi üzerine işleten sıfatı sona erdiğinde artık sigortacının önceki işletene rücu etme olanağı ortadan kalkar. KTK m.95 fk.2 sigorta sözleşmesi veya bu sözleşmeye uygulanan yasa hükümleri uyarınca sigorta ettirene karşı tazminat yükümlülüğü bulunmayan sigortacının bu hususu savunma olarak zarar görene karşı ileri süremediği için ona ödemede bulunmak zorunda kaldığı takdirde sigorta ettirene rücu edebileceğini öngörmekte ise de bu hüküm sigorta ettiren araç işleteninin sigortacı tarafından yapılan ödeme sayesinde tazminat borcundan kurtulmuş olacağı haller için anlam taşımaktadır. Diğer bir anlatışla KTK m.95 fk.2'nin amacı, sigortadan yararlanma hakkı olmadığı halde, sigortacının gerçekleştireceği tazminat ödemesi sayesinde zarar görene karşı (sanki sigorta korumasına hak kazanmış gibi) sorumluluktan kurtulan işletenin nedensiz yere zenginleşmesini önlemektir. Oysa işleten sıfatının sona erdiği hallerde KTK uyarınca sorumluluk doğmayacağı gibi, önceki işleten için sigortadan haksız şekilde yararlanma da konu dışıdır. Sigortacının yapacağı ödeme ile (zarar görene karşı) sorumluluktan kurtulan kişi yeni işletendir. Rücu isteminin de sigortadan yararlanmaya hakkı olmamasına rağmen sigortacının ödemesi ile sorumluluktan kurtulan bu kişiye (yeni işletene) yöneltilmesi lazımdır.

KTK m.95 fk.2'de "sigorta ettirene rücu edilebileceğinden" söz edilmiş olması yanıltıcıdır. Yasal düzenleme "sigortadan yararlanan kişiye rücu edilebileceğinin" hükme bağlanması şeklinde olmalıydı. Nitekim kaynak LCR'de (İsviçre Karayolları Trafik Kanunu) sigortacının "sigorta ettirene veya sigortalıya rücu edebileceği" diğer bir anlatışla rücu muhatabının "sigortadan yararlanan kişi olduğu" (isabetli bir biçimde) açıkça öngörülmüştür (LCR m.65 fk.3). Bundan başka, işleten değişikliği üzerine, sigorta sözleşmesinin "zarar görene karşı sigortacı bir süre daha sorumlu olacak şekilde yürürlükte kalması" kanımızca yeni işletenin sigorta ettiren konumuna gelmesini (gelmiş sayılmasını) gerektirir. Çünkü yukarıda da vurguladığımız gibi önceki işletenin araçla ilgisi ve araçtan kaynaklanabilecek sorumluluğu (işleten değişikliği üzerine) artık bulunmamaktadır. Dolayısıyla önceki işleten aracını devretmesi (işleten değişikliğinin gerçekleşmesi) üzerine sigortalanabilir çıkara sahip olmaktan çıkmıştır. Genel hükümler kısmında yer alan ve sorumluluk sigortaları hakkında da uygulanması lazım gelen TTK 1408(1) cümle 2 uyarınca "sözleşmenin yapıldığı anda var olan menfaat, sözleşmenin süresi içinde ortadan kalkarsa, sözleşme o anda geçersiz olur". Şu halde yeni işletenin olası zarar görenlere karşı sorumluluğunu temin etmek üzere yürürlükte kalmayı sürdüren ZTS sözleşmesini önceki işletenin (halâ) "sigorta ettiren" olduğu bir sözleşme saymak uygun düşmemektedir. Çünkü kendisinin sigorta konusu çıkarı son bulmuştur. O halde KTK m.94'teki gibi "işleten değişikliği üzerine (sigortacı fesih hakkını kullanmazsa) ZTS sözleşmesinin yürürlükte kalacağı" çözümü benimsendiği zaman, sözleşme ilişkisinin "yeni işletenle" sürmesi gerekmektedir. KTK bu hususta açık bir



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

hükme yer vermemekte ise de kaynak İsviçre yasası (kanımızca yerinde olarak) açık bir biçimde sigortanın yeni işletenle devam edeceğini öngörmüştür (LCR m.67 fk.1). Sözleşme yeni işleten ile sürdüğünde ise, sigortacının KTK m.95 fk.2 uyarınca zarar görene (sigorta sözleşmesine veya bu sözleşmeyi düzenleyen yasa hükümlerine göre yeni işletenin sigorta teminatından yararlanma hakkı bulunmamasına karşın) ödeme yapmaya kanun gereği mecbur kalması halinde, rücu edebileceği taraf sigorta ettiren konumuna gelmiş (ve sigortacının gerçekleştirdiği ödeme ile sorumluluktan o ödeme oranında kurtulmuş) bulunan yeni işletendir.
Sonuç olarak AYM tarafından verilen iptal kararı, iptale konu olan hükümlerin (KTK m.94 fk.3 ve 4) mevcut olmayan bir sorumluluğa yol açtığı inancı ile (sonraki işletenin sorumluluk sigortasından yararlanma hakkı olmaksızın üçüncü kişiye verdiği zararı ödemek zorunda kalan sigortacıya karşı önceki işletenin sorumlu olduğu kabul edilerek) oluşturulmuştur.
Bununla birlikte, sonuç şu bakımdan olumlu sayılabilir: İptal edilen KTK m.94 fk.3 ve 4 zaten aksamakta ve değiştirilmeleri gerekli bulunmakta idi. Kaynak İsviçre hukukunda benimsenen çözüm şu şekildedir: LCR m.67 uyarınca
-Motorlu aracın işleteni değiştiğinde, sigorta sözleşmesinden kaynaklanan hak ve borçlar yeni işletene geçer (fk.1 cümle 1)
-Ancak eğer yeni aracı trafikte kullanma izni başka bir sorumluluk sigortası esas alınarak verilmişse, önceki sigorta sözleşmesi geçersiz hale gelir (fıkra 1 cümle 2)
-Önceki sigortacı sorumluluk sigortası sözleşmesini, işleten değişikliğini öğrendiği tarihten başlayarak on dört gün içinde feshedebilir (fıkra 2).
Bizde AYM tarafından önerilen alternatif çözüm (devir işlemi veya aracın trafiğe çıkarılması öncesinde yeni işleten tarafından kendi adına ayrı bir ZTS yaptırılmış olması) sigortacıların istemlerine uygundur. Sigortacılar işleten değişikliği halinde ZTS teminatının derhal (değişikliğin gerçekleştiği anda) kendiliğinden (herhangi bir hukuksal işleme gerek olmaksızın) son bulması yönünde bir düzenlemeyi (veya hiç değilse önceki işletenin yaptırmış olduğu ZTS çerçevesinde sağlanan sigorta teminatının işleten değişikliğini izleyen kısa bir süre sonra -mesela üç gün- yeni işleten bakımından da ortadan kalkması biçiminde bir düzenlemeyi) tercih etmektedirler. Noter aracılığıyla aracın devredilmesi (resmi, kurala uygun işlem) halinde devralan yeni araç işleteninin devir tamamlanmadan önce sigorta yaptırması uygulanabilir çözüm niteliğindedir. Buna ilişkin sistem altyapısı ilgililerin verdiği bilgiye göre mevcuttur. Fakat resmi devir işlemi dışındaki bütün diğer işleten değişikliklerinde aracın yeni işleten tarafından trafiğe çıkarılması öncesinde yeni işleten adına ZTS yaptırılmış olması gereği öngörülse dahi buna uyulmasını etkili bir biçimde denetlemek (şu anki koşullarda) mümkün olmayacaktır. Bu bakımdan işleten değişikliği sırasında yürürlükte olan ZTS sözleşmesinin yeni işletenin sorumluluğunu (hatta ek prim alınmaksızın) bir süre daha temin ediyor olması yerinde bir çözümdür. AYM kararı aslında hatalı bir varsayıma dayandığı için yapılacak yeni düzenlemede "önceki işletenin yaptırdığı sigorta sözleşmesinin yeni işletenin sorumluluğunu temin edecek şekilde bir süre daha (ek prim alınmaksızın) yürürlükte kalması" kuralına yer vermekte fikrimizce hukuken hiçbir sakınca yoktur. Yalnızca AYM'nin kararında değindiği sakıncayı ortadan kaldıracak (zaten benimsenmesi gereken çözüme açıklık getirecek) ek hükümler öngörülmelidir. Temel çerçeve şöyle olabilir:
-Noterde devri yapılan araçlar için, devrin tamamlanması, devralan yeni işletenin kendi adına ZTS yaptırmış olması koşuluna bağlı kılınmalıdır.
- Noterde araç devri dışında gerçekleşen işleten değişikliklerinde önceki işletenin yaptırdığı ZTS, ek prim alınması söz konusu olmadan 15 gün süreyle yeni işletenin sorumluluğu yönünden yürürlükte kalmalıdır.
- Bununla birlikte, önceki işletenin yaptırdığı ZTS, yeni işletenin kendi adına ZTS sözleşmesi kurması olasılığında işleten değişikliğini izleyen on beş günden önce de (yeni ZTS yapıldığı anda) son bulmalıdır.
- Önceki işletenin yaptırdığı ZTS işleten değişikliği üzerine yeni işletenin sorumluluğunu temin etmek üzere bir süre daha yürürlükte iken yeni işleten tarafından sigortacının sigorta sözleşmesine veya bu sözleşmeye ilişkin yasa hükümlerine göre tamamen veya kısmen edim yükümlülüğünden kurtulmuş bulunduğu bir zarara yol açılmış olur ve sigortacı da zarar görene karşı (sorumlu olmadığını ileri sürmesi kanunda yasaklandığı için) ödeme yapmak zorunda kalırsa, yeni işletene rücu edilmeyeceği (açıkça) öngörülmelidir.
- Bunun yanında KTK m.95 fk.2 metnindeki "sigorta ettiren" sözcükleri yerine "ödeme sayesinde sorumluluktan tamamen veya kısmen kurtulmuş olan sigorta ettiren veya sigortalıya" ifadesi eklenmelidir. Böylece KTK m.95 fk.2'nin şu içerikte olması sağlanmalıdır: "Ödemede bulunan sigortacı, sigorta sözleşmesine ve bu sözleşmeye ilişkin kanun hükümlerine göre, tazminatın kaldırılmasını veya azaltılmasını sağlayabileceği oranda ödeme sayesinde sorumluluktan tamamen veya kısmen kurtulmuş olan sigorta ettiren veya sigortalıya başvurabilir".
- Bunlardan başka, KTK'da sigortaya ilişkin olarak yapılmış olan düzenlemenin "özel hüküm" oluşturduğu ve (arada fark olduğu ölçüde) TTK'daki sorumluluk sigortalarına ilişkin düzenlemeden önce geleceği öngörülmelidir.
Bu noktada ayrıca zorunlu sigortalara ilişkin TTK 1484(2) hükmünün de incelenmesi lazımdır. TTK 1484(2) uyarınca "sigorta ilişkisinin sona ermesi, zarar görene karşı ancak, sigortacının sözleşmenin sona erdiğini veya ereceğini yetkili mercilere bildirmesinden bir ay sonra hüküm doğurur". TTK 1484(2), sigortacıya bir bildirim görevi yüklemektedir. Sigortacı sözleşmenin sona erdiğini veya ereceğini yetkili mercie bildirecektir. Aksi halde sözleşmenin sona ermesi (zarar görene karşı) ancak bu bildirimin yapılmasından bir ay sonra söz konusu olacaktır. Belirtmemiz gerekir ki yetkili merciin hangisi olduğu henüz netlik kazanmamıştır. SBM'nin (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) yetkili olduğu kabul edildiği takdirde ZTS poliçeleri sözü geçen merkezde ilk düzenlenme anından itibaren ve ne zaman sona ereceğine ilişkin bilgi de dahil olmak üzere kayıt altına alınmakta olduğundan, sigortacı fikrimizce zaten baştan bildirim yapmış durumdadır. TTK 1484(2) "sigortanın ne zaman sona ereceğinin bildirilmesini" yeterli gördüğü için poliçe SBM'de kayıt altına alındığı anda aslında yasanın öngörmüş bulunduğu bildirim şartı yerine gelmektedir. Dolayısıyla sigorta sözleşmesinin süre bitimi nedeniyle sona ermesi ile ilgili olarak ZTS bakımından TTK 1484(2)'nin uygulama alanı kalmamaktadır. Buna karşılık sigorta sözleşmesinin herhangi bir nedenle kararlaştırılan süre dolmadan önce sona ermesi olasılığında sigortacı zarar görene karşı (derhal bildirimde bulunursa) en az bir ay daha sorumlu kalmaya devam edecektir (bildirimin geç yapılması olasılığında bu süre daha da uzayacaktır). Sigorta sözleşmesinin son bulması işleten değişikliği yüzünden söz konusu olmuşsa ve yeni işleten de sigorta sözleşmesi veya sigorta sözleşmesini düzenleyen yasa hükümleri uyarınca sigortacının edim yükümlülüğünden tümüyle veya kısmen kurtulduğu bir zarara yol açmışsa, acaba sigortacı zarar görene ödeme yaptıktan sonra kime rücu edebilecektir?
Yukarıda KTK m.94 fk.3 ve 4'e ilişkin olarak yaptığımız değerlendirme TTK 1484(2) bakımından da geçerlidir. Bu uzama süresi içinde sigorta ilişkisinin önceki işletenle son bulduğu ve yeni işletenle sürdüğü, sigortacının da yeni işletene rücu etmesi gerektiği sonucunun TTK 1484(2) bakımından geçerli olduğunu kabul etmek lazım geldiği kanısındayız.






DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

# Gelecekte sigorta acentesi !..

**BİRÇOK** ülkede yeni bir kralın tahta çıkışının ardından yapılan ve aynı anda önceki kralın ölümünü duyuran ve yine yeni kralı selamlayarak devamlılığı öne süren geleneksel bir yaklaşım vardır. "Kral öldü; Kralım çok yaşa!" Görünüşte çelişkili olan bu ifade, bağımsız sigorta acenteleri için de geçerli olabilecek bir bildiri gibi durmakta.

Bağımsız acente yapıları son 20 yıldır, fintech ve insurtech gibi finans sektörünü kapsayan internet tabanlı çalışmaların etkisi altında kalıyor ve pazardaki değişikliklerle (teknoloji, iş ortamı, toplum vb.) birlikte gelişiyor. Bu nedenle uyumun sağlanması yönünde bağımsız sigorta acenteliği modelinde büyük değişiklikler yapılması ihtiyacını doğuran birkaç temel faktör vardır. Bunların arasında ilk ve en belirgin olanı teknolojidir. Teknolojinin etkisinin üzerinde toplumsal değişimler de yer alıyor. Daha sonra, iş ortamındaki çok yönlü değişiklikler, sigorta acentelerinin uyum sağlamasını veya kendi içinde ayıklanmasını gerektirecektir.

Yapay zekânın, sigorta acenteleri için en büyük değişim katalizörü olacağı kabul edilmektedir. Fiyat teklifi verme ve başvurunun alınmasından risk değerlendirilmesine ve eğitim kaynaklarına kadar oluşan otomasyon, geleneksel olarak acenteler tarafından gerçekleştirilen görevlere kadar müdahil olmakta ve tahmine dayalı analizler ve sohbet robotları artık özellikle karmaşık olmayan hayat ve hayat dışı basit ürünler için kişiselleştirilmiş sigorta sahipliliğini mümkün kılıyor. Bununla birlikte sigorta sektöründe aşağı yönde kademeli bir etkiye sahip olacak değişiklikler, sürücüsüz arabaların ve diğer nesnelerin internetinin (IoT) (sensörlerle gömülü fiziksel nesneler, yazılım ve internete bağlı diğer teknolojiler) ortaya çıkışıyla birlikte risk ve sorumluluk tüketiciden üreticiye geçecek. Kendi kendini süren otomobiller için kişisel otomobil sigortasının sorumluluk kapsamı olmayacak veya sınırlı olacaktır. Evlerdeki ve iş yerlerindeki akıllı cihazlar, esasen bireysel risk değerlendirmesi (havuzlanmış risk değerlendirmesine karşı) oluşturan gerçek zamanlı risk verileri sağlıyor olacağından konut sigortasına ilişkin kişiselleştirilmiş ürünlerin yapılması kolaylaşacaktır.

Teknolojik gelişmenin sonucu ortaya çıkan yapay zekâ ve "büyük veri", sigorta şirketlerinin dağıtımdan sigortalamaya ve hak taleplerine kadar iş yapma biçimini değiştiriyor. Böylece, sigorta satın alma süreci önemli ölçüde daha hızlı ve daha otomatik hale gelmiş bulunmaktadır. Çoğu ülke uygulamalarında yapay zekâ artık bireysel davranışa dayalı risk profillerinin değerlendirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bunun sonucunda otomobil ve hayat sigortası gibi alanlarda neredeyse anında poliçe düzenlenmesine olanak tanınmaktadır.

Ortaya çıkarılan sigorta modelleri, geleneksel satın alma ve yenilemeden sürekli kapsamaya doğru geçiş yapıyor ve kullanıcıların yaşam tarzlarına dinamik bir şekilde uyum sağlıyor. Artık, çoğu kişisel ve küçük işletme sigortası ürünü için geleneksel sigortalama yöntemleri geçerliliğini yitiriyor.

Tahmine dayalı modeller ve derin öğrenmeyi de içeren otomasyon ve yapay zekâ, sigortalama sürecini yalnızca birkaç saniyeye kadar hızlandırdı. Bu, teknolojilerin sigorta şirketlerinin teknoloji yığınlarına entegre edilmesi ve sağlayıcılar aracılığıyla dahili ve kapsamlı harici verilerin kullanılmasıyla elde edilir. Anlaşmalı kurumlar, reasürörler ve distribütörler de dahil olmak üzere çeşitli kaynaklardan toplanan veriler, proaktif olarak müşterilere özel sigorta paketleri sunulmakta ve kolayca belirlenen fiyatlama yöntemiyle bireysel risk profillerine ulaşılmaktadır. Artık, bir sigorta acentesinin sigortalama verilerini toplamasına, incelemesine, özetlemesine ve sunmasına giderek daha az ihtiyaç duyulacağı beklentisi oluşmaktadır.

Çoğu sigorta acentesi için artık kilit bir rol olmayan hasar yönetimi, giderek daha fazla algoritmalar tarafından yönetilecek ve insan katılımının gerekliliğini azaltacaktır.




TEKNOLOJİ

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

## Alpine A110 tasarımıyla dikkat çekiyor

Renault Group'un ikonik Fransız premium spor otomobil markası Alpine, Türkiye'ye giriş yaptı. Alpine A110 modelinin opsiyonsuz Türkiye fiyatı 5 milyon 900 bin lira, A110 GT'nin opsiyonsuz fiyatı 6 milyon 800 bin lira, A110 S'in opsiyonsuz fiyatı ise 7 milyon lira olarak duyuruldu. Araç hakkında resmi olarak şunlar aktarıldı: "Marka gücünü, tecrübesini ve kalitesini, her geçen yıl daha da artırdığı yüksek teknolojisi ile birleştiren Alpine, A110 modelinin üç versiyonunu Türkiye'de satışa sundu. İkonik tasarımı ile geçmişten günümüze uzanan Alpine; A110, A110 GT ve A110 S versiyonlarıyla premium bir deneyim sunmaya ve macera severler ile koleksiyonerlerin objektifine girmeye hazır."

## 60 megapiksel tam kare sensörlü fotoğraf makinesi: Leica SL3

Leica SL3, 2019'da karşımıza çıkan SL2'nin yerini alıyor ve oldukça tanıdık bir tasarım taşıyor. 60 megapiksellik bir tam kare BSI CMOS sensör üzerine kurulan aynasız fotoğraf makinesi, istenirse 36 megapiksel ya da 18 megapiksel çekimler de yapabiliyor. 50- 100.000 ISO aralığında görev yapabilen gövde, 15 duraklık bir dinamik aralığa sahip ve otomatik netleme performansı PDAF altyapısı ile beraber SL2'ye oranla çok ciddi oranda artırılmış durumda. Netleme tarafında nesne algılama ve kontrast algılama özellikleri de bulunan SL3, arkasındaki hareketli yapıdaki LCD ekrandan rahatlıkla yönetilebiliyor.






## Deniz üstünde elektrik üreten sistem: CorPower C4

İsveç merkezli CorPower tarafından geliştirilen C4, içindeki WaveSpring adı verilen mekanik altyapı ve geniş gövdesinin etkisiyle dalga hareketlerini kullanarak ciddi seviyede bir temiz elektrik üretme kapasitesine sahip. Yapılan üç aylık gerçek testlerde beklentileri aşan ve adeta zıplayarak maksimumda 600 kW elektrik aktarımı gerçekleştirdiği ölçülen sistem, tam kapasite çalıştığı zaman 850 kW kadar elektrik üretebilecek ve söylendiği kadarıyla tek bir C4 bir yıl boyunca 300'e yakın evin tüm elektrik ihtiyacını karşılayabilecek potansiyele sahip. Okyanus şartlarına dayanabilecek bir gövdesi bulunan CorPower C4, özel bir denge sistemiyle donatıldı.

## Uzun pil ömrüyle öne çıkan tablet: Honor Pad 9



Metal gövdesiyle hem şık hem de dayanıklı Honor Pad 9, 120 Hz yenileme hızı sunan 12,1 inç ekranıyla öne çıkıyor. Türkiye'deki satış fiyatı 12 bin 999 lira olan tablet daha önceki modellerin başarısını devam ettiriyor. 2.5K çözünürlüklü 12,1 inç ekranı, Snapdragon 6 Gen 1 işlemcisi ve uzun pil ömrüyle öne çıkan Honor Pad 9, hem günlük hayatta hem de iş hayatında kullanılabilecek bir tablet modeli. Cihazın kalbinde 8.300 mAh gücünde bir pil yer alıyor. Honor'un belirttiğine göre bu pil %100 şarj edildiğinde 11 saate varan video izleme deneyimi sunuyor.



# Mercedes-AMG E53 Hybrid 603 beygir güce kadar çıkabiliyor

Mercedes-AMG E53 Hybrid, hem "sedan" hem de "wagon" olmak üzere iki farklı gövde tipiyle geliyor. Aracın en çok dikkat çeken yanı motoru oluyor, modelde 443 beygir (330 kW / 449 PS) gücünde 3.0 litrelik altı silindirli motor ve AMG Speedshift TCT 9G (Dokuz ileri) şanzımana entegre edilmiş 161 beygir (120 kW / 163 PS) gücünde elektrik motoru bir araya getiriliyor. Bu çift motor toplamda 577 beygir (430 kW / 585 PS) güç ve 750 Nm tork getiriyor, AMG Dynamic Plus Package seçildiği zamansa güç 603 beygir (450 kW / 612 PS) seviyesine kadar taşınıyor.

## Carver imzalı araçlar yanlara yatabilen bir yapıya sahip

Yanlara yatabilen yapıdaki Carver araçlar Türkiye'de de satışa sunuluyor. Firmanın dört modeli için fiyatlar da belli olmuş durumda. Firmanın S+ modeli 699 bin lira, R+ modeli 599 bin lira, Cargo S+ modeli 699 bin lira, Cargo R+ modeli ise 599 bin lira satış fiyatına sahip olacak. Kayak'taki dönüş tekniği "carving" kelimesinden ilham alarak Hollanda'da 1994 yılında serüvenine başlayan ve geçen sene "En İyi Mikromobilite Elektrikli Aracı" seçilen Carver markası, ülkemizde de trafikte seyir keyfi verecek yeni bir yol arkadaşı olmaya aday olacak gibi görünüyor. İki farklı donanım seviyesi ile gelen Carver S+, R+ ve lojistiğe yönelik Cargo modelleri, şehir içinde yolculukları pratik hale getirecek.





## Nothing Phone (2a) tasarım detaylarıyla fark yaratıyor

Nothing Phone (2a), Türkiye'de 20 bin lira başlangıç fiyatlıyla (8 GB RAM + 128 GB için) satışa sunuldu. Telefonun 12 GB RAM + 256 GB sürümü ise 22 bin lira fiyat etiketine sahip. Phone (2a), üzerinden geçmek adına özellikle tasarım detaylarıyla fark yaratıyor. Yine şeffaf görüntüsü verilen arka tasarım, farklı amaçlara sahip LED ışıklar, eşit kalınlıkta çerçeveler ve yuvarlak yapının merkezine konumlandırılan çift arka kamera ile gelen telefon, teknik olarak baktığımız zaman Nothing'in MediaTek işlemcili ilk akıllı telefonu konumunda ve gücünü spesifik olarak MediaTek Dimensity 7200 Pro işlemciden alıyor.

## Xiaomi Watch 2 65 saate kadar pil ömrü sunuyor

Siyah ve gümüş renk seçenekleriyle 6 bin 999 lira fiyat ile satın alınabilen Xiaomi Watch 2, "kapsamlı işlevselliği ve şık tasarımıyla kullanıcılara sıra dışı bir deneyim sunuyor" mottosuyla öne çıkarılıyor. Model hakkında Xiaomi Türkiye şunları aktarıyor: "Google Wear OS ile donatılan Xiaomi Watch 2, kullanıcılara sorunsuz ve istikrarlı bir akıllı saat deneyimi sunuyor. En sık kullanılan 5 uygulamayı içeren cihaz, kullanıcılara aralarından seçim yapabilecekleri geniş bir uygulama yelpazesi sunarak 200'den fazla üçüncü taraf uygulamasını da destekliyor. Xiaomi Watch 2, hızlı ve verimli performans sağlamak için gücünü Snapdragon W5+Gen 1 platformundan alıyor. Çift çekirdekli mimari, yüksek performanslı ve düşük güç tüketimli otonom geçiş sağlıyor. 495 mAh pil ve geniş 32G depolama alanı ile normal kullanımda 65 saate kadar pil ömrü sunuyor."






**FAZIL KARAMAN**
f.karaman@fkymm.com

# KDV tevkifatıyla ilgili değişiklikler yapıldı

**BİLİNDİĞİ** üzere; KDV Genel Uygulama Tebliğinde sayılan bazı mal ve hizmet alımlarında alıcılar, işlem bedeli üzerinden hesaplanan KDV nin tamamını veya tebliğde belirtilen oranlardaki kısmını sorumlu sıfatıyla beyan ederek vergi dairesine ödemek zorundadır. Hangi işlemlerin tevkifata tabi olduğu ve bunlardan kimlerin tevkifat yaparak sorumlu sıfatıyla beyan edeceği tebliğde yer almaktadır. Sigorta ve reasürans şirketleri, tebliğde sayılanlar dışında kalan diğer tüm hizmet alımlarında ise hesaplanan KDV'nin 5/10'u oranında KDV tevkifatı yapacaklardır. Öte yandan; yurtdışından alınan ve Türkiye'de yararlanılan hizmetlerde, işlem bedeli KDV'nin tamamı yurtiçindeki alıcı tarafından sorumlu sıfatıyla beyan edilerek ödenecektir.

28 Aralık 2023 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7491 sayılı Kanunla, KDV Kanununda bazı değişiklikler yapılmıştır. Bu değişikliklerden bir tanesi; mal ve hizmet alıcısı tarafından sorumlu sıfatıyla verilen 2 No'lu KDV beyannamesinin verilme ve ödenme süresinin öne çekilmesi ve sorumlu sıfatıyla beyan edilen KDV nin 1 No'lu KDV beyannamesinde indirilebilmesi için ödenmiş olma şartının getirilmiş olmasıdır. Anılan değişiklikler, 1 Ocak 2024 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Sonrasında, 10 Şubat 2024 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan KDV Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No:50)'de yasal değişikliklere ilişkin açıklamalarda bulunulmuş, ayrıca sorumlu sıfatıyla KDV uygulamasına ilişkin olarak başka bazı değişiklikler de yapılmıştır.

7491 sayılı Kanun ile; sorumlu sıfatıyla KDV beyannamesinin (2 No'lu KDV beyannamesi) verilme süresi sonu, işlemin yapıldığı ayı takip eden ayın 21. günü akşamına kadar, bu beyanname ile tahakkuk eden verginin ödenme süresi de 23. günü akşamına kadar şeklinde belirlenmiştir. Ancak; 10 Şubat 2024 tarihli 164 No'lu VUK Sirküleri ile sorumlu sıfatıyla KDV beyannamesinin verilme ve tahakkuk eden verginin ödenme süresi sonu işlemin yapıldığı ayı takip eden ayın 25. günü sonuna kadar şeklinde yeniden belirlenmiştir. Dolayısıyla Ocak (2024) döneminden başlamak üzere, 2 No'lu KDV beyannamelerinin en geç takip eden ayın 25. günü sonuna kadar verilmesi ve tahakkuk eden verginin de aynı sürede ödenmesi gerekmektedir.

KDV Genel Uygulama Tebliğinin 50 No'lu Tebliğle değişmeden önceki haline göre; kısmi tevkifat uygulaması kapsamına giren her bir işlemin KDV dahil bedeli 2 bin lirayı aşmadığı takdirde, hesaplanan KDV tevkifata tabi tutulmamaktadır. Sınırın aşılması halinde ise tutarın tamamı üzerinden tevkifat yapılması gerekmektedir. 50 No'lu Tebliğle yapılan değişiklik uyarınca; 1 Mart 2024 tarihinden geçerli olmak üzere bu tutar, fatura düzenleme sınırına bağlanmıştır. Buna göre; 1 Mart 2024 tarihinden itibaren 2024 yılındaki işlemlerde KDV dahil işlem bedeli 6 bin 900 liranın altında ise tevkifat uygulanmayacaktır. 2025 yılında fatura düzenleme sınırı değişince, tevkifat sınırı da buna bağlı olarak artacaktır.

Genel Uygulama Tebliğinde de belirtildiği üzere; tespit edilen tutarı aşan işlemlerde KDV tevkifatı zorunluluğundan kaçınmak amacıyla bedel parçalara ayrılamaz. Aynı işleme ait bedellerin toplamı dikkate alınarak bu sınırın aşılması halinde tamamından tevkifat yapılacaktır.

Tevkifat zorunluluğundan kaçınmak amacıyla, birden fazla fatura düzenlenmek suretiyle bedelin parçalara bölündüğünün tespiti halinde, vergi dairelerince, bütünlük arzettiği anlaşılan alımların toplamının yukarıda belirtilen sınırı aşıp aşmadığına bakılarak gerekli işlemler yapılacaktır.

50 No'lu değişiklik tebliği ile; KDV Genel Uygulama Tebliğinin tevkifata tabi işlemlerde mal iadeleri ve matrahta değişiklik bölümlerindeki örnekler güncellenmiştir.




# 7. DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın kazananı **Altınbaş Üniversitesi**

Geleceğin mimarlarının ve inşaat mühendislerinin deprem bilinciyle yetişmesini hedefleyen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda ödüller 7'nci kez sahiplerini buldu. Yarışmada birincilik ödülünün sahibi Altınbaş Üniversitesi olurken Gebze Teknik Üniversitesi ikinci, İstanbul Teknik Üniversitesi ise üçüncü oldu. Törende 7 özel ödülün sahipleri ise şöyle:

- Hacettepe Üniversitesi En İyi Mimari Özel Ödülü,
- Altınbaş Üniversitesi En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü,
- Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Türk Reasürans Özel Ödülü,
- Erzurum Teknik Üniversitesi En İyi İletişim Becerisi ve Sunum Özel Ödülü,
- Sakarya Üniversitesi Sosyal Medyayı En iyi Kullanan Takım Ödülü,
- Yıldız Teknik Üniversitesi Yarışma Ruhu Ödülü,
- MEF Üniversitesi En Yaratıcı Proje İsmi Ödülü.

Türkiye'deki üniversitelerin mimarlık ve inşaat mühendisliği öğrencilerine yönelik olarak düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda ön elemeleri geçen 24 takım, final aşamasında yaptıkları tasarımları bina maketi haline getirerek jüri üyelerine sergiledi. Bina maketleri, depremi simüle eden sarsma masasında test edilerek değerlendirildi. Deprem testinden yıkılmadan geçen maketler, ekonomik puanlama ve estetik puanlama kriterlerine göre de değerlendirildi.



# Elektrikli araçlarda hasar tespiti ve onarım uzmanlık gerektiriyor

Türkiye otomobil pazarındaki payı her geçen gün artan elektrikli araçların hasar sonrası süreçleriyle ilgili kapsamlı bilgiler veren Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği (TÜSED), özellikle yüksek voltaja ve bataryada ortaya çıkabilecek kimyasal tepkimelere karşı alınması gereken önlemlerle ilgili detaylı açıklamalarda bulundu. Her aracın acil durum müdahale talimatlarının farklı olabileceğine dikkat çeken TÜSED Yönetim Kurulu, "İlk ve en önemli husus yüksek voltaj sisteminin kesilmiş olmasıdır. İkinci önemli husus ise bataryaların hasar alıp almadığıdır. Batarya kontrol edilerek kimyasal bir tepkimeye girip girmediğinin tespit edilmesi, batarya ısısının düzenli aralıklar ile kontrol edilmesi gerekiyor. Ayrıca aracın uzaktan kumanda sistemi ve mevcut ise uygulama ile bağlı olabileceği mobil telefon ve tabletler ile ilişiğinin kesilmiş olması da dikkat edilmesi gereken hususlardan biri" dedi.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



**MELİKE ŞAHİN** 2017'de ilk teklileri "Bi' fırlatsam" ve "Deli Kan" ile solo kariyerine başlayan, 2021'de ilk solo albümü yayımlanan ve "Uykumun Boynunu Bükme" teklisiyle kulakların pasını silen Melike Şahin, "Diva Yorgun" şarkısıyla listelerde ilk sırada.



**BENSON BOONE** Amerikalı şarkıcı ve söz yazarı, Imagine Dragons'ın solisti Dan Reynolds tarafından keşfedildi. Boone, viral hit olan son single'ı "Beautiful Things" ile dünya çapındaki müzik listelerinde zirveye yerleşmeyi başardı.

### YERLİ

1. Melike Şahin – **Diva Yorgun**
2. Bir İmkansız Var – **Emrah Karaduman, Merve Özbey**
3. Batık Gemi – **Semicenk**
4. Yakışıklı – **KÖFN, Simge**
5. Yansıma – **Derya Uluğ, Asil Gök**
6. Ağlama Ben Ağlarım - **Canozan**
7. Aklına Ben Gelicem – **BLOK3**
8. Senden Güzeli Mi Var – **Emre Fel**
9. Acı Veriyor – **Mert Demir**
10 . Canın Sağolsun – **Semicenk, Rast**

### GLOBAL

1. Beautiful Things – **Benson Boone**
2. Texas Hold 'Em – **Beyonce**
3. Carnival – **Kanye West**
4. Lose Control – **Teddy Swims**
5. End of Beginning – **Djo**
6. Redrum – **21 Savage**
7. Praise Jah In The Moonlight – **YG Marley**
8. LUNA – **Feid, ATL Jacob**
9. Unwritten – **Natasha Bedingfield**
10. Saturn - **SZA**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

## Sigortalayamadıklarımızdan mısınız? Servet Gürkan




70 yıllık bir yaşam ile inişli çıkışlı ve çok zorlu, tamamına yakın kısmı sigortacılıkla geçen bir iş hayatında, elde ettiğim kazanımları ve deneyimleri yok saymanın ya da çöpe atmanın doğru olmayacağına inandım. Öte yandan sigorta sektöründe uzun çalışma yılları sonunda "usta", "koç", "mentor" ve "duayen" olmuş dostlar, arkadaşlar ve meslek büyüklerimizin sahip oldukları birikimlerini aktarmadan gitmelerini hep eleştirmiş birisi olarak aynı duruma düşmemek ve eleştiri almamak için de hazırladım bu kitabı.

## Plaza Sufisi Selcen Gür




Hayatın; ânı yaşa, kendini şımart, mutlu ol gibi komutlarla da güzelleşmediğini tecrübe ederek gördük. Bize vazedilen hemen hiçbir motto, kalbimize tam dokunmuyor, ruhumuzun kapılarını ardına kadar açmıyor. Çünkü insana değmeyen yapay cümlelere ve sentetik emir kiplerine dolanmış durumdayız. Her yanımız sosyal mecraların şemsiyesi altında, bir yığın arkadaşla dolup taşarken, nasıl oluyor da kendi başımıza kaldığımızda sızılarımızı dindiremiyoruz? İşte Plaza Sufisi, kadim öğretilerin yol göstermesi ve modern zamanlardaki deneyimleri bir araya getirip gönlü acıkanlara, aşka ve hakikate giderek doymak isteyenlere, yeni bir gönül sofrası kuruyor.

## Deprem Affetmez Mikdat Kadıoğlu




1999 Marmara depremlerinden bu yana, ülkemizdeki fayların yeri, derinliği, ne zaman harekete geçeceği çok tartışıldı, konuşuldu. Fay konusunu öğrendik. Peki, bu bilgiler hayatta kalmamızı sağlayacak mı? Daha da önemlisi: Depreme nerede yakalanacağız? Okulda mı, yüksek bir binada mı, sokakta, alışveriş merkezinde, otobüste ya da metro da mı? Ve depremin sıfır saniyesinde ne yapacağız? Mikdat Kadıoğlu, "Depreme Hazır mısın?" kitabında hem bu soruların cevaplarını hem de bireysel ve toplumsal olarak neler yapılması gerektiğini ayrıntılarıyla ele alarak depremde karşılaşabileceğimiz farklı durumlarda hayatta kalmamızı sağlayacak bilgileri veriyor.

ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ




### MEKÂNIN SESİ | HÜSEYİN AVNİ DEDE

İstanbul'un karakteristik noktalarında izleyicileriyle buluşan Mekânın Sesi'nin bu bölümündeki konuğu Hüseyin Avni Dede oldu. Dede'nin şiirleri ile Beyazıt'ın 60 yıllık tarihine moderatör Nedret İşli'nin soruları, kaynakları ve fotoğraflarıyla bakılan bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



### ISABEL MUÑOZ: YENİ BİR HİKÂYE

Türkiye'nin en önemli arkeolojik alanlarından Göbeklitepe, Karahantepe ve Sayburç'u fotoğraflayan Isabel Muñoz, bu çok etkilendiği görkemli bölgede gizem, köken ve sonsuzlukla ilgili soruların peşinden gidiyor. Muñoz'un fotoğraf sergisini QR kodu okutarak gezebilirsiniz.




### TANIŞMA HİKÂYESİ

Eserleriyle topluluklara yön veren, kültür sanat mecralarına büyük etkileri olan kişilerin birbirleriyle tanışma hikâyelerinin ele alındığı "Tanışma Hikâyesi" isimli programın bu bölümündeki konuğu Ercan Kesal. Kesal'ın yönetmen Metin Erksan ile nasıl tanıştığını anlattığı bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.




### DOST MECLİSİ

Halk müziğinin usta sanatçılarından Coşkun Karademir, pop müziğin başarılı isimlerinden Buray ve kendine has yorumuyla öne çıkan Ceylan Ertem'i "Dost Meclisi" konseriyle İş Sanat sahnesinde ağırladı. Özgün projeleriyle halk müziğine yeni bir soluk getiren Karademir'in konserini QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.




### HANEDANDAN BİR SULTAN: SABİHA

Moderatörlüğünü tarihçi Teyfur Erdoğdu'nun yaptığı söyleşi, aynı adlı kitabın yazarı İpek Çalışlar, Sabiha Sultan'ın torunu Abbas Hilmi Osmanoğlu ve Osmanlı hanedanının günümüzdeki temsilcilerini bir araya getiriyor. Sabiha'nın hayatının dönemin olayları üzerinden aktarıldığı bu söyleşiyi QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

### HAMBACH KALESİ

1832'de Hambach Festivali'nde binlerce insanın özgürlük ve birlik hayallerini ilan etmek için bir araya geldiği Hambach Kalesi, o tarihten bu yana Alman demokrasisinin beşiği olarak kabul ediliyor. Kalenin içinde yer alan "Kaleye doğru yukarı!" sergisi ise demokrasinin günümüze kadarki gelişimine genel bir bakış sunuyor. Hambach Kalesi'ni QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.






## AXA Sigorta Kupa Voley Kadınlar Şampiyonu Fenerbahçe Opet

Ankara Spor Salonu'nda gerçekleştirilen AXA Sigorta Kadınlar Kupa Voley finalinde Fenerbahçe Opet ve Eczacıbaşı Dynavit karşı karşıya geldi. Turnuva boyunca sergilediği yüksek performansıyla Melissa Vargas turnuvanın MVP'si oldu. AXA Sigorta üst yönetiminin katıldığı ödül töreninde takımlara madalyalarını AXA Sigorta Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Eray Kangal, AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu, AXA Sigorta Mali İşler Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Tuba Karataş Arıcan ve AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve CEO'su Yavuz Ölken takdim etti. AXA Sigorta, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporuna desteğini sürdürüyor. 2018 yılından bu yana Türkiye Voleybol Federasyonu (TVF) ile 'Değerler Ortaklığı' bulunan AXA Sigorta, bu yıl da yine hem kadın hem de erkek Kupa Voley organizasyonlarının isim sponsorluğunu üstlendi.

## Katılım Emeklilik'ten BES'in ilk katılım esaslı sürdürülebilirlik fonu

Katılım Emeklilik, iki yeni fon ile BES katılımcılarına sunduğu fon adedini 17'ye yükseltti. "Kısa Vadeli Kira Sertifikaları Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (EYF)" ve "Sürdürülebilirlik Katılım EYF" fonları BES katılımcısı ile çok yakın zamanda buluşacak. Katılım Emeklilik, Sürdürülebilirlik Fonu'nu kurarak Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) kurulan ilk katılım esaslı sürdürülebilirlik fonuna imza attı. Katılım Emeklilik'in yeni fonlarından BEFAS üzerinden işlem yapabilen tüm BES müşterileri faydalanabilecek. Sincek, katılımcılarına sundukları "Kısa Vadeli Kira Sertifikaları Katılım Emeklilik Yatırım Fonu"na ilişkin de şu bilgileri verdi: "Fonumuzun yatırım stratejisi çerçevesinde öncelikli olarak kamu ve özel sektör kira sertifikalarına odaklanıyoruz. İşlemlerimizde, yatırımcılarımızın güvenliği ve istikrarlı getiri elde etme hedefleri önceliğimiz. Fonumuz, şeffaf ve disiplinli bir yatırım yaklaşımıyla, uzun vadeli sürdürülebilir başarıya odaklanmaktadır."

## Sompo Sigorta Komplikasyon Sigortası ürününü tanıttı

Sompo Sigorta, sağlık alanında faaliyet gösterecek yeni ürünü Komplikasyon Sigortası'nı tanıttı. Sağlık turizmi amacıyla Türkiye'ye gelen yabancı uyruklu ziyaretçilere özel olarak sunulan Sompo Komplikasyon Sigortası, bu operasyonlar sonrasında doğabilecek komplikasyonlara yönelik revizyonları veya operasyonun tekrarlanması gibi durumları güvence altına alıyor. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Sompo Özel Ürünler Direktörü Serdar Aybay, "Türkiye sigortacılık sektöründe sağlık sigortası en hızlı büyüyen alanların başında geliyor. Sağlık turizmi alanı da her geçen gün hızla büyümeye devam ediyor. TÜİK verilerine göre geçtiğimiz yıl yaklaşık 1,4 milyon kişi ülkemizi sağlık hizmeti alma amacıyla ziyaret etti. Bu yıl da sağlık turizmi için ülkemize gelecek turist sayısında artış olması bekleniyor. Sompo olarak, bu alandaki ihtiyaçları tespit ettik ve Türkiye'ye sağlık turizmi için gelen yabancı uyruklu kişilere Komplikasyon Sigortası'nı sunduk" dedi. Yabancı uyruklu ziyaretçiler, bu ürünle ile Türkiye'deki akredite hastane ve kliniklerde yaptıracakları diş, saç ekimi, göz veya estetik ve obezite cerrahisi operasyonları sonrasında gerçekleşebilecek komplikasyonlara karşı sigortalanmış oluyor.



**ALİ ERÜL**
alierul@gmail.com

# Kuşku ve Merak

**GEÇEN** gün yemekte karşımda oturan arkadaşım mesaj grubundaki yazışmalarda paylaştığım bilgiler için teşekkür etti bana.

Teşekkür almak ve övülmek güzel gerçekten ama böyle bir geri bildirim için uğraşmıyorum inanın.

Orta okulda Fransızca öğrenmeye başladığımda akşamları aile ortamında etimolojik sohbetler yapardık. Tek "frankofon" olarak diğer önde gelen dillerde ileri seviyede bilgili aile üyeleriyle o gün öğrendiğim bir kelimenin diğer dillerdeki karşılığı, kökünün nereden geldiği konuşulur, sözlükler ve ansiklopediler ortaya çıkarılırdı gerektiğinde.

Aynı çaba olaylar, kavramlar ve kişiler ekseninde de devam etti sürekli. Fikir ayrılığı ya da uzlaşmazlık durumunda somut bir doğru bulunana kadar da o araştırmalar süre gitti.

O ortam beni yıllar içinde verilere ve belgelere dayalı ifade alışkanlığına, sade ve doğru dil aracılığı ile doğrudan iletişime yönlendirdi.

Bu yüzden de çoğu zaman "gereksiz fazla bilgi", "detaycı ifade şekli" gibi eleştirel geri bildirimler de aldım.

Tabii şunu da unutmayalım. Kuşkucu ve meraklı olmaya yönelirken ne bilgisayar, ne cep telefonu, ne de internet desteği alma şansım olmadı. Ama sonsuz bilgiye erişme ortamı belirince işler çok daha kolaylaştı doğal olarak.

Kuşku evden çıkarken açık kapı ve pencere var mı kontrolü gibi. Aklınız geride kalmadan çıkmak yani, nasıl tüm bunların kapalı olduğunu görünce rahatlıyorsanız tam emin ya da ikna olamadığınız bir konuda da açık düşünceleri kapatmak benzer bir rahatlık.

Merak ise tam tersine kapalı pencereleri ve kapıları açmak bir yerde. Çünkü bunları açmadan yeni görüntüleri ve olguları tanımak olası değil.

Bu kapama ve açma süreci de kalıcı ve sağlam bir bilgi ve sağduyu, hatta belki vicdan ve doğruculuk halinin yapı taşları.

Zaman tüm bunların hem ateşleyicisi, hem de azılı düşmanı. Zamana yayarak bilgi sahibi olmak ne kadar rahatlatıcı ise zamana karşı bilgi aramak o kadar riskli.

Kuşkucu olmak demek olumsuz olmak değil. Bazen bir kelime, bazen bir ifade ya da hareket, bazen de fazla iyi bir önerme kuşku kanallarını açar. Sonrası da merak edip doğrusu ne diye araştırmaya geçmek.

Kuşkucu olmak önce dinlemek demek. Dinlemek de anlamanın başlangıcı. Verimli bir dinleme sonrası kapsamlı bir anlama ise gerek iletişim gerek her türlü bireysel ilişkinin olmazsa olmazı.

Merak için karşı taraf olması da şart değil. İnsan kendi kendine de merak etmeli. Aslında merak etmek var oluşun çok önemli bir belirtisi Einstein'ın dediği gibi.

Kuşku çoğu zaman çok taraflı olsa da tek taraflı da olabilen bir şey. Sabah sokağa çıktın, uzunca bir süre hiçbir canlı ile karşılaşmıyorsun ve bileğini çevirip saatine bakıyorsun çok mu erken kalktım da, ya da o gün tatil de ben farkında değilim diye.

Yani aslında birbirine bağlı bir gözlem ve eylem süreci. Gözlem için duyu, eylem için de güç ve zaman gerekli. Bazen boşuna olsa da çoğu zaman yararlı sonuçları olan bir süreç bu. Hiçbir somut bulguya rastlanmasa bile kişinin kendine saygısı, öz güveni açısından da önemli bence.

Bunun için de aile ortamından başlayarak tüm eğitim sistemini bu kuşku ve merak üzerine inşa etmek, yetmez tüm kurum ve kuruluşlarda da bunu bir olmazsa olmaz haline getirmek gerekir.

Merak eden insan bilgiye ulaşır. Doğru bilgi ile kalıp bilgi arasındaki farkı yakalar. Kuşkulanan insan çok boyutlu görmeyi ve düşünmeyi öğrenir.

Kuşku ve merak işimizin de önemli unsurları. İşimi bunca yıldır severek yapmamın en önemli nedenlerinden biri de bunlar zaten. Hiçbir maddi ya da kariyer getirisi olmasa bile o kadar çok şey öğreniliyor ki bir iş merak edilerek yapılırken, başka türlü fırsat veya zaman bulup da öğrenemeyeceğin bir bilgi dağarcığı, katma getiri diyeyim ben bunun adına...

Görüşmek üzere,

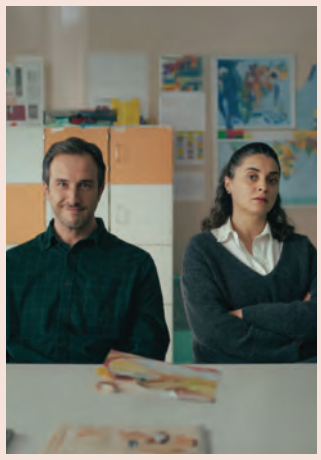
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●




## Düğüm

**Yönetmen:** Can Ulkay
**Senaryo:** Hilal Yıldız, Nazlı Sunlu Kaçan ve Yekta Torun
**Oyuncular:** Bergüzar Korel, Caner Cindoruk, Serkan Altunorak
**Türü:** Polisiye, Gerilim
**Platform:** Amazon Prime

Neslihan Turhan, dürüstlüğü ile izleyicilerin gözdesi olan başarılı bir habercidir. Kayıp ve cinayetlerle ilgili dosyaların ele alındığı "Tek Gerçek" programı ile kariyerinin zirvesinde olan Neslihan'ın hayatı, oğlu Can'ın arkadaşı Leyla'yı öldürmekle suçlanmasıyla altüst olur. Neslihan, oğlunu korumak ve gerçekleri ortaya çıkarmak arasında büyük bir ikilemde kalır. Dürüstlük ve adalet üzerine kurduğu dünyası altüst olan Neslihan, oğlunu hapse atma pahasına Leyla'nın katilinin peşine düşecek midir?



KOMEDİ / DİZİ ●●●

## Kuvvetli Bir Alkış

Kuvvetli Bir Alkış, çekirdek bir ailenin on yıllara yayılan yolculuğunu konu ediyor. Tüm aile fertlerinin birbirleriyle ve onları çevreleyen toplumla olan çatışmasının anlatıldığı dizide, henüz portakalda vitamin olduğu zamanlara büyük bir özlem duyan ve varoluşun doğasını sorgulayan çocuklarının aralarına katılmasıyla ailenin yaşadıkları gözler önüne seriliyor. Dizi, Netflix'te.



FİLM / DRAM ●●●

## Kuru Otlar Üstüne

Genç bir öğretmen olan Samet, Doğu Anadolu'da zorunlu görevini yapmaktadır. Ancak hayatı, meslektaşı Kenan ile bir kız öğrenci tarafından asılsız olarak tacizle suçlanmasıyla altüst olur. Kendisini bir anda büyük bir sıkıntının içinde bulan Samet için işler, kendisine yardımcı olabilecek meslektaşı Nuray ile tanışmasıyla değişir. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM / KOMEDİ ●●●

## Şeytan Marka Giyer

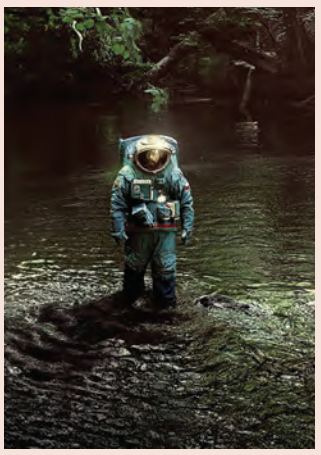
Gazecilikten yeni mezun Andrea Sachs, güçlü ve sofistike bir kadın olan Miranda Priestly'nin ikinci asistanı olarak çalışmaya başlar ve mücadeleci yapısı ile hızla başarı kazanır. Ancak bu durumun da bedelleri vardır. Andy, kendisine uzak gibi görünen Miranda'nın o şatafatlı dünyasında bir yer kazanmıştır ancak tüm sevdikleri kendisinden kilometrelerce uzakta kalmış gibidir. Film, Netflix'te.



## Romantik Hırsız

**Yönetmen:** Recai Karagöz
**Senaryo:** Pelin Karamehmetoğlu
**Oyuncular:** Esra Bilgiç, Birkan Sokullu, Fırat Tanış
**Türü:** Romantik
**Platform:** Netflix

Romantik Hırsız, peşine düştüğü hırsızla ilgili zor bir karar vermek zorunda kalan Alin'in hikâyesini konu ediyor. Polis memuru Alin, Interpol'ün Sanat Suçları Birimi'nde çalışmaktadır. Alin'in yeni görevi girilmesi imkânsız olarak görülen bir müzeden tabloları çalan hırsızı bulmaktır. Hırsızı bulmak için araştırmalarına başlayan Alin, beklenmedik bir gerçekle karşı karşıya kalır. Hırsız, geçmişte evlenmeyi planladığı milyoner Güney Arat'tır. Alin'in görevi ile kalbi arasında zor bir karar alması gerekir.



FİLM / DRAM ●●●

## Bir Astronotun Sonsuz Yolculuğu

Bir astronot, gizemli bir toz toplamak için galaksinin ötesine tehlikeli bir göreve gönderilir. Tek başına olduğu bu görevde, karısıyla yaptığı telefon görüşmeleri teselli olur. Bu zorlu görevinde astronot, çok geçmeden geminin gölgesinde gizlenen gizemli bir yaratık keşfeder. Adam Sandler, Carey Mulligan, Paul Dano'nun başrollerini paylaştığı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ / DRAM ●●●

## Bir Gün

Emma ve Dexter birbirlerine tamamen zıt sosyal yapılardan gelen iki genç insandır. Emma işçi sınıfı bir aileden yetişmiş, hayata dair devrimci ruhu olan bir genç kızdır. Dexter ise baba parası ile okuyan, çapkın ve eğlenceden başka bir şeyi umursamayan biridir. İkilinin yolları üniversiteden mezun oldukları gün kesişecek ve uzun yıllar sürecek bir arkadaşlığın başladığı gün olacaktır. Dizi, Netflix'te.



FİLM / GERİLİM ●●●

## Güneşin Karanlığında

Mick Haller'ın kariyeri, önemsiz suçlar işlemiş suçluları savunmakla geçmiştir. Bir gün karşısına önemli bir dava dosyası çıkar. Beverly Hills'in oldukça zengin ve tanınmış kişilerinden biri cinayetle suçlanmaktadır. Suçlu, avukat olarak Haller'ı seçer. Haller davayı parası iyi olduğu için kabul ederken aslında farkında olmadan ölümcül bir komplonun da ortasına düşmüştür. Film, Netflix'te.



**SEMA TÜFEKÇİLER**
sematufekciler@gmail.com

# Narsist miyiz?

**GÜZEL** Türkçemize selfie'nin, özçekimi sonrası, özsever olarak geçen narsist kelimesi, öz-önemini abartan, hayranlık ve ilgi ihtiyacı olan, benmerkezci ve kibirli olmak ile karakterize olmuş kişileri tanımlamak için kullanılmıştır.
Bugünlerde etrafımda o kadar fazla bu karakterlerin varlığının farkına varıyorum ki, durumu kaleme almak ihtiyacı hissettim, hani hepimiz belki bir öz farkındalık yaşarız bu yazı sayesinde. Bu kişileri fark edip, çevremizden uzaklaştırmaz isek, hepimizden beslenip, bizi yer bitirirler, benden söylemesi, tecrübe ile sabittir.
"Narsist kişilik bozukluğu toplumdaki bazı bireylerin abartılmış özgüven ile kendilerini sürekli olarak diğer insanlardan çok üstün görmesiyle ortaya çıkan tehlikeli bir kişilik bozukluğudur. Çoğunlukla benmerkezci kişilik özellikleri ile empati yoksunluğu, kişiliği fazlasıyla abartma, başarıya ve güce adeta bağımlı davranışlarla kendilerini belli ederler.
Narsist kişilik bozukluğu toplumun bütün kesimlerinde her yaştan insanda görülebilir. Toplum içerisinde görülme oranları ise %6,2 ve cinsiyet dağılımında ise kadınlara göre erkeklerde daha yaygındır.
Narsist kişilik bozukluğu arkasındaki en önemli etkenler;
• Aile veya çevrenin manipülatif davranışlara itmesi,
• İyi ve kötü davranışlar karşısında sürekli olarak övgü ve/veya eleştiri alarak büyümek,
• Çocuk dönemlerde şiddet ve istismar yaşamış olmak,
• Ebeveynlerin büyüme çağındaki çocuklarından yaşlarından çok daha büyük beklentide bulunması,
• Çok fazla şımartılarak büyümek,
• Gerçekçi geri bildirimler yerine devamlı gerçekçi olmayan övgüler almak.
Narsist insanların en sık kullandığı yöntem ilişkide bulunduğu kişileri sürekli yalnızlaştırmaktır. Sizi güçsüzleştirir ve zamanla kendinizi ona mahkûm hissedersiniz. Fazla özgüvenli, övgüyü seven, manipüle eden, sürekli haklı çıkan, hakkının yenmesini sevmeyen ama başkalarının hakkını çok rahat, kolay ve hiç rahatsızlık hissetmeden yiyen insanlardır. Eğer benim gibi empatik bir tipseniz, çevrenizde bu tip narsistlerin barınmış olmasına hiç şaşırmayınız, çünkü onların en sık uğradıkları alandır empatik kişilerin çevresi.
Narsistik kişilik bozukluğu olan kişilerin ortak özelliği olarak şunlar sıralanabilir:
1. Kendini eleştirilerin üstünde görür,
2. Manipüle edici davranışlar sergiler,
3. Diğer bireyleri kendi menfaatleri için kullanır,
4. Kendisiyle aynı statüye sahip insanlarla arkadaşlık kurmak ister. Fakat bu gerçekleştiğinde bile önde olma dürtüsü ile çevresiyle sürekli yarış halinde olur,
5. Kendi yetenek ve başarılarını abartıp üstün görür,
6. Sürekli haklı çıkacağı ortamları yaratıp onaylanmak ister,
7. Sürekli övgü bekler ve bunun için baskı ortamı kurar,
8. Diğer insanları kendinden daha yeteneksiz, daha başarısız, daha az zeki ve daha az güzel bulur,
9. İnsanların kendine hizmet etme durumunda olduklarını varsayar,
10. Kendisini toplumun parçası olarak görse de bu toplumun içerisinde özel muameleyi hak ettiğini düşünüp, o toplumun en üstündeki kişi olduğunu iddia eder,
11. Başkaları üzerinden var olur,
12. Genellikle bu bozukluğun temelinde çocuklukta yaşanılan değersizlik ve sevgisizlik gibi kavramlar vardır,
13. Ne kadar dışarıya özgüven sahibi gözükse de içinde kendine güven kavramı kırılgandır ve bunu göstermek en büyük korkusudur.
Genellikle ilişkilerini emir ve komuta sistemine göre yürütmeye çalışırlar. Bunun dışına çıkıldığında öfkelenir ve agresif, pasif agresif davranışlar sergilerler. Karşısındaki kişinin hayatı onları hiç ilgilendirmez."

*"Memorial Hastanesi Psikoloji Kütüphane Arşivi*

# Yeni nesil ürünlere ve iş modeli inovasyonuna ihtiyaç var

Aveon Global Sigorta Acenteler Toplantısı düzenlenen "Gelişime Yön Ver" panelinde sevgili Alphan Manas ve Sadi Uzunoğlu ile birlikte çok keyifli bir sohbet yaptık.
Çok boyutlu bir sektör olarak, sigortacılık farklı disiplinler ile yakın ilişki içerisinde olan bir meslek dalı. Moderasyonu üstlendiğim panel bölümünde, kendi alanlarında ülkemizin iki önemli ismiyle, iki farklı pencereden sigorta sektörünü ele aldık.
- İnovasyon, girişimcilik ve gelecek
- Ekonomi ve finans
Bir yandan yapay zekâ, mobility, elektrikli araçlar, sağlık teknolojileri, blockchain gibi hayatımızı etkileyen yenilikler ve bir taraftan da makroekonomik trendler, para politikaları, faiz oranları, enflasyon üzerine konuştuk.
Sohbetimizin ortak paydası ise doğal olarak sigorta sektörü oldu. Bu iki cephedeki gelişmelerin sektöre olası yansımalarını, sektör paydaşlarına etkilerini ve sigorta acenteleri için önemini ele aldık.
Sohbetimizden yansıyan ana mesajları sizler için toparladım.




Teknolojik gelişmelerin yakından izlenmesi gerektiğini söyleyen **Alphan Manas**, "2030 yılında sigorta primlerinin %25-30'u şu anda mevcut olmayan ürünlerden sağlanacak" dedi. **Sadi Uzunoğlu** ise "Sürekli krizler, ekonomik dalgalanmalar nedeniyle risk algısı ve yönetimi çok daha önemli hale gelecek. Oluşan yeni riskleri kapsayan yeni sigorta ürünlerine ihtiyaç artacak" dedi.

## GELECEĞİN ANA GÜNDEM BAŞLIĞI YAPAY ZEKÂ

**Alphan Manas:** Son günlerde yapay zekâ ve onun etkisiyle başlayan çip savaşlarını konuşuyoruz. Onun etkisiyle çip savaşları başladı. 2030 – 2040 yılları arasında metal yakalar iş dünyasında etkin rol oynayacak, iş gücü kayıpları yaşanacak. Bununla mücadele için dijital dönüşüm, geleceğe uyumlanma çabaları yoğunlaşacak. Özellikle bizim ülkemizin iş gücü piyasası için riskler önemli.

**Okan Utkueri:** Yapay zekânın olası etkileri ve iş gücü piyasası için riskleri konuştuk. Öte yandan, özellikle üretken yapay zekâ teknolojisi, bunu etkin kullanmayı başaran birey, kurum ve ilkeler için ciddi avantajlar da sağlayacak. İşlerimizi çok daha hızlı, kolay ve düşük maliyetli olarak yapmamızı sağlayan katkılar elde etmeye başlayacağız bu teknoloji sayesinde. Örneğin; otonom araç sürüşü istenilen düzeye geldiğinde, yollarda meydana gelen kazaların, uğranılan can ve mal kayıplarının ciddi oranda azalması mümkün olacak.

## 'SİGORTA YAPTIRMAYACAK KADAR ZENGİN DEĞİLİZ'

**Sadi Uzunoğlu:** Sektörün gelişimi adına toplumun kültürel yapısının hazır olması gerekiyor. Sigorta yaptırmayacak kadar zengin olmadığımızı hepimizin anlaması gerekiyor. Özellikle sınırlı ekonomik güce sahip olanlar için sahip olduğu tüm varlıklar kıymetli. Kaybettiğinizde yerine koymamız çok zor. Hele ki, bugünün enflasyonist ortamında araç değerleri, ev bedellerinin geldiği noktaya baktığımızda. Öncellikle bu kültürel olarak halkın geneline etkin şekilde anlatmamız gerekiyor.

## 'COVID-19 EKONOMİ VE TİCARETİ ŞEKİLLENDİRDİ'

**Sadi Uzunoğlu:** COVID-19 salgını hayatımızda çok ciddi bir değişim yarattı. Bu etki ekonomi ve ticaret açısından da aynen yaşandı. Lojistik ve tedarik zincirlerinin kopmasıyla, ülkelerin planlaması değişti. Eskiden ucuz iş gücü piyasalarında üretip, kendi ülkeme tedarik ederim zihniyetinde olan gelişmiş ülkeler, artık ihtiyaç duydukları tarımsal, endüstriyel ve teknolojik üretimlerini kendi ülkelerinde gerçekleştirme çabası içine girdiler. Bunun doğal yansımasını çip üretiminde görüyoruz. Ticaret savaları ve korumacılık dalgası geldi. Globalleşme olgusu darbe yedi. Farklı bir dünya düzeni tasarımı oluşmaya başladı. Pandemi sürecindeki arz şoku ve sonrasındaki normal hayata dönme sürecindeki talep şoku piyasaları etkiledi. Bunun yanına parasal genişleme politikaları eklenince enflasyonist ortam oluştu. Parasal enflasyonu, varlık enflasyonu takip eder. Varlık fiyatları, emlak fiyatları ciddi yükseldi. Enflasyonla mücadele döneminde faiz oranlarının yükselmesiyle, özellikle borçlu ülke ve kurumlar zorlanmaya başladı. Ucuz paranın verimsiz olduğunu gördük. Sıfır faizle paraya ulaşan büyük şirketler oluşmaya başladı. Para yaratan ve mal üreten ülkeler arasında ciddi bir mücadele olacak.

## 'KOLEKTİF BİR ETKİ YARATMAK ÖNEMLİ'

**Alphan Manas:** Insurtech, fintech kavramlarını konuşuyoruz ama bir de techfin ya da techinsurance var, yani teknoloji şirketlerinin bu alanlara giriyor olması lazım. Örneğin teknoloji şirketlerinin bankacılık alanına girdiğini görüyoruz. Çok sayıda startup girişim, dağınık bir yapı var. Odaklanma ve önceliklendirme ihtiyacımız var. Sigorta şirketlerinin insurtech alanını büyütmesi için, bir araya gelip, belirli girişimleri seçip, az sayıdaki o başarılı startup girişimi hep birlikte desteklemesi önemli fayda yaratır. Kaynaklarımızı etkin yönetmek adına hep birlikte kolektif, toplu bir etki yaratmak önemli.

**Okan Utkueri:** Aslında İTÜ Çekirdek Insurtech Programı tam olarak da bu vizyon ve misyonla oluşmuştu. 4 yıl önce bu hedeflerle yola çıkıldı ve şu anda programdaki girişimlerin başarılarını görmeye başladık. Bir mesajım da sigorta sektörünün içindekilere. Insurtech dikeyinde, alan bilgisi çok kritik ve önemli. Sigortacılık göründüğünden daha kompleks bir alan. Girişimcilerin başarıya ulaşmak için, bu alanda bilgisi ve deneyimi olan ekip üyelerine, destekçilere ihtiyacı var. Sektörün içindeki acente ve brokerler için bu açıdan ciddi fırsatlar var. Startup girişim alanına merak ve ilgi duyan aracılar teknoloji kasları olan girişimcilerle bir araya gelip, başarılı insurtech hikâyeleri yaratabilir.

## 'TEKNOLOJİK GELİŞMELER YAKINDAN İZLENMELİ'

**Alphan Manas:** Sigorta sektöründe de inovasyona ihtiyaç var, özelikle de iş modeli inovasyonuna. Örneğin büyük şehirlere yakın lokasyonlarda kurulacak dikey tarım tesisleri üzerine çalışıyoruz. Bu teknoloji ve yatırım büyümesi için buradaki riskleri üstlenen sigorta ürünlerine ihtiyaç duyuluyor. Bir diğer örnek, farklı poliçeleri olan bir müşteri tek bir poliçe ve tek bir tahsilat planıyla tüm sigorta risklerini teminat altına alan bir yapı olsa nasıl bir etki yaratır? Sektörün teknoloji tarafında yaşanan gelişmeleri yakından izlemesi gerekiyor. Örneğin şarjı biten ve yolda kalan araçlara çekici göndermek yerine, mobil şarj hizmeti veren bir araç yönlendirmesi gerekir.

**Sadi Uzunoğlu:** Bundan sonra sürekli krizler, ekonomik dalgalanmalar, çalkantılar yaşamaya devam edeceğiz. Kapitalizm sorun ve kriz üretir. Oluşan bu riskleri teminat altına alan çözümlere ihtiyaç artacak. Risk yönetimi ve risk algısı çok daha önemli hale gelecek. Değişen bu dünya düzenine ilişkin yeni riskleri kapsayan yeni sigorta ürünlerine ihtiyaç artacak. Pandemi bize ne kadar kırılgan ve riskli bir dünyada yaşadığımızı öğretti. Örneğin tedarik zincirlerinin bozulması nedeniyle uğranılan zararları kapsayan sigorta teminatlarına ihtiyaç var.

## 'APPLE BİR SAĞLIK PLATFORMUNA DÖNÜŞECEK'

**Alphan Manas:** 2030 yılında sigorta prim üretiminin %25-30 kısmı şu anda mevcut olmayan ürünlerden sağlanacak. 1 Mart - Future Day etkinliğinde 20 yıl önceki sunumuma atıfta bulunan bir konuşma yaptım. Orada bahsettiğim bir konu; Apple donanım üreten bir yapıdan çıkıp, sağlık yönetim platformu haline dönüşecek. Artık müşteriyi yakalayıp, kendimize bağlayıp, ona mümkün olan ölçüde maksimum hizmeti sunma zamanı. Apple buna odaklanacak. Sağlık kabinleri kuracak, hızlı sağlık testleri sunmaya başlayacak.

## 'ELEKTRİKLİ ARAÇ DEVRİMİ KAÇINILMAZ'

**Alphan Manas:** Elektrikli araç devrimi kaçınılmaz. Teknoloji çok hızlı ilerliyor. Geleneksel otomotiv şirketleri için en büyük tehlikeyi Tesla yaratıyor. Rekabetten korkan otomotiv sektörü ciddi endişe halinde. Özellikle de Alman otomotiv endüstrisi. Tesla ve Çin merkezli elektrikli araç üreticileri, ülke için çok önemli olan Alman otomotiv endüstrisini zorluyor, korkutuyor. Bir diğer gelişme de hidrojen teknolojisinde. Kısa vadede bireysel kullanım mümkün olmayacak ama ticari alanlarda hidrojen de bir enerji alternatifi olarak devreye girecek.

## 'ENFLASYONUN ETKİLERİNİ İYİ ANALİZ ETMELİYİZ'

**Sadi Uzunoğlu:** Enflasyon ortamında yaşamaya devam edeceğiz. Bu herkes için kötü değil elbette, bu ortamdan yararlananlar da var. Bir de, akım ve stok ayırımını, yani gelir ile varlık değeri ayrımını yapmamız gerekiyor. Evimizin değeri artıyor, zenginleşiyoruz, ama gelirimiz artmadığı için o evin aidatını ödemekte zorlanıyoruz. Aynı şekilde, aracımızın değeri artıyor, ama benzin alırken zorlanıyoruz. İş planlarını ve projeksiyonları gelecekteki riskleri, olası dalgalanmaları ve enflasyonun etkilerini iyi analiz ederek yapmalıyız.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



## EKOSİSTEMDEN HABERLER

Lumnion

# 1 milyon dolar yatırım aldı

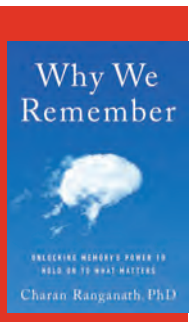
Insurtech ekosistemimizin öncü girişimlerinden Lumnion yeni yatırım turunu başarıyla tamamladı. Yapay zekâ tabanlı uçtan uca sigortacılık fiyatlama platformu geliştiren Lumnion, ara yatırım turunda 1 milyon dolar yatırım aldı. Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu liderliğinde gerçekleşen yatırım turuna Vakıf Katılım, OBBS Teknoloji ve Türkiye İş Bankası bünyesindeki Yapay Zekâ Fabrikası katıldı. CEO Cenk Tabakoğlu paylaştığı mesajda;

• Sigorta fiyatlandırmasının dönüşümünü hızlandırmayı,
• Makine öğrenmesi algoritmaları ile risk modellemesinden, saha fiyatlama yönetimi ve dış veri ile davranışsal fiyatlamaya kadar farklı modülleri bulunan yapay zekâ tabanlı teknoloji platformunu daha da geliştirmeyi,
• Yurt dışı çalışmaları hızlandırıp, yeni kilit pazarlarda müşteri kazanımını artırmayı,
hedeflediklerini paylaştı.

2020 yılında İTÜ Çekirdek Insurtech Programı ilk dönem girişimleri arasında yer alan Lumnion, sonrasında InsurTech Hub Munich, InsurLab Germany gibi yurt dışı programlara katıldı ve son 2 yıldır The ITC DIA Europe Community Top 100 Insurtechs listesine seçiliyor.

## AYIN ÖNERİLERİ

**WHY WE REMEMBER**




İnsan hafızasının bildiklerimizi saklamaktan ve geçmişin kaydını tutmaktan çok daha fazlası olduğunu savunan kitap, karakterimizin oluşmasında önemli etkisi olduğunu anlatıyor. Sinirbilimci ve psikolog Charan Ranganath, hafızamızın hayatımızın neredeyse her alanında oynadığı güçlü rolü ortaya koyuyor bu kitapla.

**BRENE BROWN "KIRILGANLIĞIN GÜCÜ"**

İnsan ilişkileri ve birbirimizle bağ kurma üzerine çalışan Brené Brown, düşündüren ve eğlendiren bu konuşmasında derin bir içgörüyü paylaşıyor. Kendisiyle barışık, kendi hatalarını kabul eden ve olduğu gibi görünmekten çekinmeyen kişilerin insan ilişkilerinde ve bağ kurma açısından çok başarılı olduklarını anlatıyor. Kurumsal dünyada veya startup girişimlerde çalışan herkes için çok ilham verici mesajlar içeren konuşma, hem iş yaşamı hem de özel hayatın gerçeklerine hitap ediyor.

TEDTALKS
IDEAS WORTH SPREADING

**LAMBORGHINI**

İtalya merkezli, dünyanın önemli otomotiv firması Lamborghini'nin hikâyesi anlatılıyor filmde. Traktör üretimiyle yola çıkan Ferruccio Lamborghini'nin hayalindeki otomobili üretmek adına verdiği müthiş mücadele filmin ana teması. Lamborghini bütün birikimini, imkânlarını Ferrari'den daha iyi araçlar yapmak için harcar ve bu durum Enzo Ferrari ile arasında hiç bitmeyecek bir rekabetin de başlangıcı olur. Otomotiv ve girişimcilik alanına ilgi duyanların kaçırmaması gereken bir film.






# Samsung'tan sağlık alanında yeni ürün: *Galaxy Ring*

Samsung'un en yeni giyilebilir cihazı Galaxy Ring, kalp atış hızı ve uyku takibi gibi izleme özellikleriyle piyasaya sürülüyor. Bu kategoride yer alan Oura gibi rakiplerle mücadele edecek bu ürünle Samsung sağlık alanına odaklanmayı hedefliyor. Planlar arasında, Samsung Health uygulaması için bir abonelik modeli oluşturma ve yapay zekâ tabanlı bir "sağlık koçu" hizmeti sunma olduğu belirtiliyor. Samsung böylece birkaç yıldır üzerinde çalıştığı sağlık alanındaki konumunu güçlendirmeyi ve kendi ekosistemini yaratmayı hedefliyor. Samsung'un en büyük rakibi olan Apple da sağlık alanına odaklanma planları içerisinde. Anlaşılan sağlık teknolojileri dünyası iki dev şirketin rekabetine sahne olacak.

# *Apple elektrikli araç projesini sonlandırdı*

Apple "Titan" kod isimli elektrikli araç projesine son noktayı koydu. 10 yılı aşkın bir süredir devam eden ve yılan hikâyesine dönen Apple bünyesindeki elektrikli araç projesi nihayet sonlandırıldı. Yaklaşık 2 bin kişinin çalıştığı bu proje Apple için ciddi bir fiyasko oldu. Milyarlarca dolarlık finansal yatırımın yanı sıra, şirketin marka itibarı açısından da bu karar çok ses getirdi. Bu karar ile birlikte, Mercedes'in de 2030 yılında tamamen elektrikli araçlara dönme planını gözden geçirdiğini açıklaması, bu alana yönelik dedikoduları ve şüpheleri alevlendirdi. Apple'ın bu projedeki kaynaklarının üretken yapay zekâ alanına kaydırılacağı söyleniyor. Bu alanda Microsoft ve Google'ın çok gerisinde kalan Apple bakalım arayı kapatmayı başarabilecek mi?




# "İş Mükemmelliği" podcast yayını

"İş Mükemmelliği" podcast kanalı için Nur Diken ve Sunay Şener ile birlikte gerçekleştirdiğimiz sohbette dijitalleşme, teknoloji, müşteri ilişkileri, satış yönetimi kavramlarına sigorta sektörü penceresinden baktık. Sektördeki acı noktaları konuşarak başlayan sohbetimizde; dağıtım kanalları, saha satış ekiplerinin yönetimi, müşteri deneyimi, CRM gibi kavramlara yönelik mevcut durumu, ihtiyaçları ve gelecek öngörülerini konuştuk. Elbette, fırsatını bulmuşken dijital sigortacılık ve insurtech ekosisteminin sektörün geleceğinde oynayacağı role de epey değindik. Bazı başarılı örnekler üzerinden, startup girişimlerin global sigorta sektöründe yarattığı etkileri ele aldık. Özellikle geliştirdikleri ürün ve çözümleri sektöre sunan veya sunmayı planlayan, sektörü daha yakından tanımak isteyen startup girişimler, sektör bünyesindeki kurumlar ve farklı sektör paydaşlarında çalışan, teknoloji, girişimcilik ve gelecek konularına ilgi duyanlar ve sektör bünyesindeki acı noktalarını, dijitalleşme sürecini ve insurtech ekosistemini merak edenler yayın kaydını QR kodu okutarak izleyebilirler.




# "Digital Maturity Index Case Clinic" etkinliği

Digitopia tarafından düzenlenenen "DMI Case Clinic" etkinliğinin panel bölümünde, Halil Aksu'nun moderatörlüğünde AgeSA Hayat ve Emeklilik CIO'su A. Fahri Arkan ve Agito Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Omacan ile birlikte keyifli bir sohbet yaptık. Dijital olgunluk kavramı, şirketlerin dönüşüm süreçlerindeki temel gözlemler, sektörün geleceği için dijitalleşmenin önemi ve üst yönetimlerin oynadığı rol gibi farklı konulara değindik.

Paylaşılan mesajların ana özetini yapmam gerekirse;

- Dijitalleşme yolculuğunu, teknolojiye dayalı bir proje olarak ele almak en temel yanılgı. Hele ki FOMO etkisiyle, yani herkes bu konuda bir şeyler yapıyor, biz geri kalmayalım yaklaşımıyla yola çıkmak başarısızlığa direk davetiye.
- Bu süreç bir proje olarak değil, organizasyonun tamamına yayılan bir yaşam tarzı olarak görülmeli. Dolayısıyla sadece belirli bir proje ekibinin konusu değil, şirket bünyesindeki istisnasız herkesin sahiplenmesi gereken bir "kafa yapısı ve davranış" haline gelmeli.
- Üst yönetimlerin en önemli misyonu ve başarı faktörü de, kurum içerisinde bu sahiplenmeyi ve yaşam tarzını ortaya koyacak doğru iklimi ve kültürü yaratmak.
- Çok boyutlu bu organizasyonel tasarım sürecinde insan kaynağı politikaları, rol ve sorumluluk dağılımı, karar alma süreçleri, iş modeli inovasyonu, kurum kültürü gibi teknoloji dışında da çok geniş bir öncelik listesi var.

# HIZLI KDV İADESİ Mİ?
# TABİİ Kİ QUICK!

## TABİİ Kİ QUICK KDV İADESİ KEFALET SİGORTASI



**İŞLEMLERİ HIZLANDIRIR**

**KREDİ LİMİTİNİ ETKİLEMEZ**

**ALTERNATİF TEMİNATLAR SUNAR**

**İADENİZ CEBİNİZDE KALIR**

**Finansal sigortaların uzmanında bir yenilik daha... Şimdi vergi dairelerinde bekleyen KDV iadenizi Quick Kefalet Senedi ile alabilirsiniz.**

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA