SİGORTACILARIN ELEKTRİKLİ ARAÇ HASARLARI SINAVI

Elektrikli araç pazarı her geçen gün büyümeye devam ediyor. Elektrikli araçların yükselişine paralel olarak sigorta sektöründe de motor sigortaları alanında ürün ve hizmet geliştirmeleri hızlanmış durumda. Ancak elektrikli araçların sigorta ve hasar süreçleri standart bir araçtan daha karmaşık ve maliyetli. Bu durum sigortacıları henüz yeterli veri bulunmayan bir alanda yüksek onarım maliyetleri ve uzman kadro eksikliği ile karşı karşıya bırakıyor. ›S.16



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2024 YIL: 40 / SAYI: 547 AYDA BİR YAYINLANIR

Tatil sezonu başladı: SEYAHAT SİGORTASININ ÖNEMİ GİDEREK ARTIYOR



Yeni yerler keşfetmek, farklı kültürleri deneyimlemek ve unutulmaz anılar biriktirmek için seyahat etmek insan hayatının vazgeçilmez bir parçası. Ancak, her yolculuk potansiyel riskleri de beraberinde getiriyor. Seyahat ederken yaşanabilecek beklenmedik olaylar, hastalıklar, kazalar veya diğer acil durumlara karşı önlem almak ve tedbirli olmak büyük önem taşıyor. Bu noktada seyahat sırasında yaşanabilecek beklenmedik durumlara karşı bireyleri güvence altına alan seyahat sigortası devreye giriyor.

Havaların ısınması ve yaz aylarının gelmesiyle birçok kişi seyahat planı yapmaya başladı. Özellikle seyahatlerin yoğunlaştığı bu dönemde, seyahate çıkmadan önce sigorta yaptırmanın önemi daha iyi anlaşılıyor. Seyahat sigortası, seyahat sırasında karşılaşılabilecek birçok riski kapsıyor. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, seyahat sigortasının her zaman ilgi gören bir ürün olduğunu ifade ederken, özellikle pandemi sonrası dönemde dikkat çekici bir yükselişe geçtiğini ve istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ettiğini belirtiyor. ›S.20

2024'ün ilk çeyreğinde toplam sigortalı kayıp 17 milyar dolar

Aon'un 2024 yılı Birinci Çeyrek Doğal Afet Özeti'ne göre, ilk çeyrekte toplam sigortalı kaybın en az 17 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. İlk çeyrekteki koruma açığının %64 olduğunu aktaran raporda, yılın ilk çeyreğinde 8'i ABD'de, 2'si Güney Amerika'da ve 2'si Asya'da olmak üzere 1 milyar doların üzerinde kayıp yaratan 12 olay gerçekleştiği belirtiliyor. İlk çeyreğin en maliyetli doğal afeti ise Japonya'da meydana gelen Noto Depremi. ›S.24





MİNİ ACEMAN 290 NM TORK DEĞERİNE SAHİP

Mini'nin en yeni modeli Mini Aceman, normal Cooper ile Countryman arasına konumlandırılıyor ve 181 beygir güç ve 290 Nm tork değerine sahip tek bir elektrik motoruyla geliyor. ›S.32

KRALİÇE SOFIA MÜZESİ

1990 yılında Madrid'de açılan müze, Pablo Picasso, Salvador Dalí ve Joan Miró'nun eserleri de dâhil olmak üzere 20. yüzyıla ait bir İspanyol sanat koleksiyonuna ev sahipliği yapıyor. ›S.35

BES'TEN EMEKLİLİĞİN ÖNEMİ ARTIYOR

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin Nisan 2024 sonu itibarıyla açıkladığı verilere göre BES'ten emeklilik hakkını kullanan toplam 290 bin 218 katılımcı bulunuyor. Bu katılımcıların sadece %3,37'ye karşılık gelen 9 bin 790'ı emeklilik gelir planı kapsamında programlı geri ödemeyi tercih edip sistemde devam etmekte ve düzenli geri ödemesi alıyor. Katılımcıların emeklilik döneminde düzenli gelir sağlarken sistemde kalan birikimlerini enflasyona karşı koruyabilen emeklilik ürünleri, sistemin devamlılığı açısından oldukça büyük önem arz ediyor. ›S.28





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 abone olup mailinize gönderilecek linkle yeni sayılara kolayca ulaşabilirsiniz.

"AMACIMIZ SİGORTANIN TABANA YAYILMASI"



Sompo Sigorta olarak temel amaçlarının Türkiye'de sigortanın tabana yayılmasını sağlamak olduğunu belirten Genel Müdür Fahri Uğur, "Yıllardır bu amacın peşinden koşuyoruz. Sigortanın tabana yayılması ve gelişmesi ülkemiz için çok önemli" şeklinde konuştu. ›S.14

AKSİGORTA'DA BAYRAK DEĞİŞİMİ



Aksigorta Genel Müdürlüğü görevini yürüten Uğur Gülen, 31 Mayıs 2024 tarihi itibarıyla görevinden ayrıldı. Agesa Genel Müdürü Fırat Kuruca, mevcut görevlerine ek olarak 1 Haziran 2024 tarihi itibarıyla Aksigorta'da Genel Müdür Vekili olarak görevine başladı.

BES FONLARINI YÖNLENDİRME HAMLESİ

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nun yayımladığı 57 maddelik 2024 yılı Eylem Planı kapsamında bireysel emeklilik fonlarının girişim sermayesi fonlarına yönlendirilmesinin önü açıldı. ›S.19



CRO'LARIN SORUMLULUK ALANLARI ARTIYOR

Sigorta şirketlerinin artan hacimde ve çeşitlilikte risklerle karşı karşıya kalmasıyla beraber, üst düzey risk yöneticileri (CRO'lar) kendilerini daha fazla sorumluluk ve daha geniş bir konu yelpazesiyle ilgilenirken buluyor. ›S.12

OLMAYAN SORUMLULUK İÇİN ÖDEME YAPILMAZ



Tek taraflı kaza sonucu destekten yoksun kalma konusunu ele alan yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, kazada kendi ölümüne yol açıp hayatını kaybeden işleten için ZTS poliçesini düzenlemiş olan sigortacının sorumlu olmayacağını belirtti. ›S30

aveon



AVEON TRAKTÖR KASKO İLE ÇİFTÇİMİZİN YANINDA!

Aveon, çiftçimizin emeğini ve traktörünü her durumda korur.

- Arıza durumunda çekme ve kurtarma hizmetiyle işiniz asla yarım kalmaz.
- Aveon'da TARSİM poliçesi olan çiftçilerimize özel traktör kaskosunda %15 indirim fırsatı!
- Çarpma, çarpışma, devrilme, yuvarlanma, yanma ve hırsızlık gibi birçok riske karşı tam güvence sağlayan ek teminatlar.
- Traktörünüzü tüm doğal afetlere karşı kasko poliçenizle koruyun.
- Peşin ödemelerde %10 ek indirim imkânı!
- Zirai ekipman ve buna bağlı zirai ürünleriniz limitler dahilinde Aveon koruması altındadır.
- Traktör kabin teminatını kullanarak traktörünüzün tam bütünlüğünü sağlamış olun.

aveonglobalsigorta.com





Ekonominin normalleşmeye başlamasıyla acentelerin yeniden oyun kurucu rolü üstlenebileceğini belirten AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, bu konuda acentelerine farklı bakış açısı sunduklarını ifade etti.

AXA Türkiye, 9 ildeki acente buluşmalarını tamamladı

Acenteler için yeni bir dönemin başladığına dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 9 farklı şehirde gerçekleşen etkinliklere ilişkin değerlendirmede şunları söyledi: "Öncelikle bölgelerimizde bulunan acentelerimizin %90'ın üzerinde katılım göstermesi bizi çok mutlu etti. Bölge müdürlüklerimizin acentelerimizle ne kadar verimli işler yaptığını yerinde dinlemek bizler için çok kıymetliydi. Önümüzdeki 2 yılı AXA Türkiye için büyük atılımların yapılacağı, sürdürülebilir gelişim ve büyümenin sağlanacağı bir dönem olarak belirledik ve gördük ki acentelerimizle aynı noktadayız. Acentelerimize sigorta sektöründe beraber farklıyız, farklı olmakta kararlıyız dedik. Önümüzdeki fırsatları, geleceği, yeni trendleri ve yeni trendlerde karşımıza çıkan sigortalı hizmetlerini konuştuk. Her bölgede illere ilişkin kırılımları paylaştık ve hedeflere ulaşma konusunda çözümleri sunduk."

"Toplam nüfusa oranla sigortasızlık oranlarının yüksek olduğu bir coğrafyada büyümekten başka çare yok" diyen Ölken, "Büyüyebilmek için de kendi bahçemizden başlayacağız" dedi ve ekledi: "Elimizdeki bütün potansiyele bakacağız. Önümüzdeki 10 yıl içinde dünyanın her noktasında sigortacılar, hizmet sağlayıcılar, perakendeciler ilk kez 5 jenerasyona birden hizmet ve ürün satacaklar. Hepimiz buna çok iyi hazırlanmalıyız. Daha çok müşteriye ulaşıp daha çok teklif vermemiz gereken bir dönemdeyiz. Sektör rekabet açısından farklılıklarını ortaya koymalı. Rekabetin yapıcı bir şekilde gelişmesi, sektördeki tüm oyuncuların yukarıya doğru ilerlemesini sağlayabilir.



AXA Türkiye, 2024 sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerini acenteleriyle paylaşmak ve onları yeni döneme hazırlamak üzere "Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız" mottosuyla gerçekleştirdiği buluşmalarını yaptığı turunu 9 ilde 4000 acente ile bir araya gelerek tamamladı.



Ölken, acentelerinin buluşmalara %90'ın üzerinde katılım göstermesinden mutluluk duyduklarını ifade etti.

'SUNULAN HİZMET DAHA ÖN PLANA ÇIKACAK'

Dünyadaki sigorta şirketleri de prim odaklı ve bu durum satın alma gücüyle ilişkili. Ekonominin normalleşmeye başlamasıyla birlikte, fiyat farklarının daralacağı ve hizmet farklılıklarının daha belirgin hale geleceği bir döneme girebiliriz. Bu süreçte, sigorta acentelerinin müşterilere sundukları hizmet daha ön plana çıkacaktır. Acenteler yeniden oyun kurucu rolünü üstlenebilir. Biz bu konuda acentelerimize farklı çözüm yolları ve bakış açısı sunduğumuza inanıyoruz."





“Sompo, yenilikçi ürünleri ve geniş acente ağıyla büyüyor”

Dünyada 46’dan fazla ülkede, yaklaşık 75 bin çalışanıyla faaliyetlerini sürdüren Sompo Holdings’in iştiraki Sompo Sigorta’nın stratejisinin kendisini sürekli geliştirerek sektörde fark yaratan ürün, hizmet ve iş modelleri geliştirmek olduğunu belirten Sompo Sigorta Bireysel Teknik Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya, “Odağımızda, müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi anlamak ve onlara uygun yeni ürünler tasarlarken mevcut ürünlerimizi de sürekli güncellemek yer alıyor. Bu anlayışla sürdürülebilir büyüme ivmemizi her geçen gün daha ileriye taşıyoruz” dedi.



Müşteri ihtiyaçlarını anlayarak yenilikçi ürünler tasarlamaya devam ettiklerini ifade eden **Sompo Sigorta Bireysel Teknik Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya,** “2024 yılında da stratejik yol haritamız çerçevesinde müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutma hedefimizle dağıtım kanallarımız ve acentelerimizle birlikte büyümemizi sürdüreceğiz” dedi.

GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ İLE MÜŞTERİLERİNİN YANINDA

“Müşteri odağımızı artırarak, onları daha iyi tanıyan, ihtiyaçlarını doğru anlayan, bu ihtiyaçlara fark yaratan ürün ve hizmetlerle yaratıcı çözümler sunan bir şirket olarak sektörümüze öncülük etmeyi hedefliyoruz” diyen Çetinkaya, sözlerine şöyle devam etti: “Bu kapsamda farklı satın alma gücüne sahip müşteri gruplarının ihtiyaçlarını dikkate alarak sunduğumuz Bütçe Dostu Kasko ürünümüzü bu yıl kamyonet kullanım tarzını da kapsayacak şekilde genişlettik. Artık bu ürünün sahipleri, Sompo Sigorta'nın anlaşmalı ve güvenilir servis ağından en iyi şekilde faydalanabiliyorlar. Mini Kasko ve Full Kasko ürünlerimizin teminat limitlerini de genişlettik ve genişletmeye devam ediyoruz.

'YENİLİKÇİ ÜRÜNLER TASARLIYORUZ'

Japonya ile Türkiye arasındaki diplomatik ilişkilerin 100. yıl dönümünün de kutlandığı 2024 yılında Sompo Sigorta olarak gücümüzü, bilgi birikimimizi ve uzmanlığımızı ortaya koyan yenilikçi ürünler tasarlamaya devam ediyoruz. 2024 yılı itibarıyla kaskoda bireysel otomobil müşteri segmentinde pazar lideri, kasko ve trafik motor branş toplamında yine lider konumundayız. İki Japon firma Sompo Sigorta ve Honda’nın uzmanlığını, Honda Marka Kasko ürününde birleştirdi. Bu heyecan verici iş birliğiyle müşterilerimize daha fazla değer sunuyoruz.



Konut sigortalarında müşterilerimizin farklı teminatları bir arada görmek istediklerini tespit ettik ve buradan hareketle yeni planımız olan Tam Konut ürünümüzü sunduk. Amacımız, müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak teminat ve limit içeriklerini bir planda birleştirerek sigortacılığı tabana yaymak ve daha çok sigortalıya ulaşmak. Daha geniş teminat ve limitleri tercih eden müşterilerimize ise teminatlarını genişletilen Artı Konut ürünümüzle destek oluyoruz."



‘ACENTELERİMİZ İŞİMİZİN MERKEZİNDE YER ALIYOR’

Çetinkaya, Sompo Sigorta’nın müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini dikkate aldığı gibi en önemli paydaşı olan acenteleri de dinlediğini ve onların memnuniyetini en üst seviyede tutmaya gayret ettiğini vurgulayarak, “Sık sık acentelerimizle bir araya geliyor, piyasa ve müşteri beklentileri noktasındaki geri bildirimlerini dinliyor, daha güçlü çalışmanın yollarını birlikte arıyoruz. Yöneticilerimiz, her ay bine yakın acentemizin satış notunu inceleyip aksiyon planlamasına dökerek şirketimizin stratejisine katkı sunacak öneriler oluşturuyor. Dolayısıyla, Türkiye’nin her bölgesinde yer alan 3 binden fazla acentemiz Sompo Sigorta olarak en güçlü kaslarımızdan birini oluşturuyor. 2024 yılında da stratejik yol haritamız çerçevesinde müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutma hedefimizle dağıtım kanallarımız ve acentelerimizle birlikte büyümemizi sürdüreceğiz” şeklinde konuştu.





SOMPO YEŞİL KART İLE SEYAHATLER GÜVENDE

Çetinkaya, yeni Yeşil Kart ürünleri hakkında, "Müşterilerimizin yurt dışında seyahatteyken de güvende hissetmelerini sağlamak için yakın zamanda devreye aldığımız Yeşil Kart ürünümüzle yurt dışı seyahatlerini her türlü olumsuz duruma karşı güvence altına alıyoruz” dedi.



RAY Sigorta'dan devrim gibi proje: Trink komisyon

Sigorta sektörünün son yıllarda en hızlı büyüyen şirketlerinden Ray Sigorta, acentelerinin nakit akışını rahatlatacak yenilikçi bir çözüme daha imza attı. Sektörde bir ilki gerçekleştiren Ray Sigorta, acentelerinin komisyon hak edişlerine anında ulaştıkları Trink Komisyon uygulamasını başlattı. Acentelerin yaptığı işlemlerden kazandıkları komisyonları ay kapanışını beklemeden tahsil etmelerine olanak sağlayan Trink Komisyon sayesinde acenteler komisyonlarını Ray Express üzerinden anında hesaplarına transfer edebiliyor.

Ray Sigorta acenteleri, "Trink Komisyon" projesi ile ürettikleri poliçelerin komisyonlarını anında hesaplarına transfer edebiliyor.

'ACENTELERİMİZ İÇİN ETKİLİ BİR ADIM ATTIK'

Acentelerin finansal sağlıklarını korumanın ve geliştirmenin birinci öncelikleri olduğunu belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, yüksek enflasyon döneminde paranın zaman maliyetini düşünerek acentelerini desteklemek adına etkili bir adım attıklarını dile getirdi. Acenteleri ile uzun soluklu, karşılıklı anlayış ve güvene dayalı bir sistem kurduklarını ve bu çerçevede açık iletişimle acentelerin ihtiyaç ve beklentilerini anlamaya çalıştıklarını belirten Erdoğan, "İş ortaklarımız bizim sahadaki gücümüz. Onların güçlü ve sağlam olmaları en büyük önceliğimiz. Mevcut ekonomik ortam, tüm sektörlerde olduğu gibi bizim sektörümüzde de maliyet ve giderlerde ciddi artışlara sebep oldu. Nakit her zamankinden daha değerli. Trink Komisyon sayesinde, iş ortaklarımız nakde ihtiyaç duyduklarında komisyonlarını alabilmek için ay sonunu beklemek zorunda kalmadan kazandıkları komisyonları hesaplarına hemen aktarabilecek. İçinde bulunduğumuz dönemi dikkate aldığımızda paranın zaman değeri açısından acentelerimizin komisyonlarının, hesaplarına yaklaşık 1 ay önce geçmesi, kendi finansal planlamalarını yapmaları açısından kıymetli" dedi.


Koray Erdoğan



"SİGORTA KAYBEDİLEN VARLIKLARIN YERİNİ DOLDURMADA ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP"

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan ve Prof. Dr. Emre Alkin, Harvard Business Review Genel Yayın Yönetmeni Serdar Turan'ın moderatörlüğünü üstlendiği Ekonomi ve Sigorta Sohbetleri programında gündemi değerlendirdi. Pandemi döneminde sigorta sektörünün, kapanmalar nedeniyle ortaya çıkan frekans düşüşlerini doğrudan doğruya fiyatlara yansıttığını söyleyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, 2021 yılında başlayan kısmi açılmalar ile bir taraftan artan frekanslar diğer taraftan kurdaki hareketlilik nedeniyle artan ortalama hasar maliyetlerinden dolayı sektör çok büyük sıkıntılar yaşadığını dile getirdi. Erdoğan, bunun da sektörün 2022 yılına ciddi fiyat artışlarıyla girmesine neden olduğunu belirterek, yaşanan fiyat değişikliklerinin müşteri nezdinde normalin çok üzerinde bir artış algısı yarattığını söyledi. Bilanço iyileşmelerinin şirketlerin kendi dinamiklerinden kaynaklanmaması durumunda dikkatli aksiyon alınması gerektiğine dikkat çeken Koray Erdoğan, son dönemdeki kârlılık rakamlarında görülen büyük artışların teknik sonuçlardaki iyileşmelerden çok, faiz oranlarında görülen artış nedeniyle giderek büyüyen mali gelire dayandığının altını çizdi. İçinde bulunduğumuz ekonomik süreçte mali gücün önemine değinen Erdoğan, paranın zaman değerinin herkes için önemini vurgulayarak, %50'nin üzerinde faiz oranlarının bulunduğu bir dönemde, nakit akışı yönetiminin önemini anlattı. Yüksek enflasyon dönemlerinde kaybedilen varlıkların yerini doldurmanın çok daha zorlaştığını belirten Erdoğan, bu süreçlerde sigortanın değerinin daha çok görünür olduğunu söyledi.
Yüksek enflasyon döneminde acentelerine finansal destek sağlamak amacı ile Trink Komisyon Projesi'ni hayata geçirdiklerini ifade eden Erdoğan, poliçe üretiminden yalnızca 4 saniye sonra komisyonlarını direkt hesaplarına aktarabileceklerini belirterek, her zaman olduğu gibi iş ortaklarını desteklemeye devam ettiklerini söyledi.


Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan ve Prof. Dr. Emre Alkin, Harvard Business Review Genel Yayın Yönetmeni Serdar Turan'ın moderatörlüğünü üstlendiği Ekonomi ve Sigorta Sohbetleri programında gündemi değerlendirdi.









Doğa Sigorta İstanbul acenteleri ile Doğafest'te bir araya geldi

İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen Doğafest'te, Doğa Sigorta çalışanları ve İstanbul acenteleri, ailelerinin de katılımı ile bir araya geldi.

İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Yerleşkesi'nde, 18 Mayıs 2024 Cumartesi günü gerçekleştirilen Doğafest'te; Doğa Sigorta çalışanları ve İstanbul acenteleri, ailelerinin de katılımı ile bir araya geldi.
Üniversite öğrencilerinin kurduğu müzik gruplarının sahne alması ile başlayan festival, Ece Seçkin'in muhteşem müzik ve sahne performansı ile devam etti.
Öğleden sonra gerçekleştirilen barbekü parti ile katılımcılar hem müziğin hem de güzel havanın tadını çıkardılar. Ayrıca, konukların çocukları da oyun alanında farklı oyunlar oynayarak renkli saatler geçirdiler.

BİRLİK VE BERABERLİK MESAJI VERİLDİ

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'ın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda; yöneticiler birlik ve beraberlik mesajı verirken sektörde 10 yıldır başarı ile var olduklarını ve kurumun, sektörün önemli oyuncuları arasındaki yerini gelecekte de istikrarla koruyacağına inançlarının tam olduğunu belirttiler. Doğa Sigorta ve İstanbul acenteleri ile aileleri; bu güzel günde çok eğlendiklerini, keyifli vakit geçirdiklerini ve sohbet ederek daha da kaynaştıklarını, bu tarz organizasyonlarda tekrar bir araya gelmek istediklerini dile getirdiler.



Üniversite öğrencilerinin kurduğu müzik gruplarının sahne aldığı festival, Ece Seçkin'in sahne performansı ile devam etti.



Organizasyonda, Doğa Sigorta yöneticileri ile İstanbul acenteleri bir araya geldi.



İstanbul Topkapı Üniversitesi öğrencilerinden Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek'e "Yılın Spor Yöneticisi" ödülü

İstanbul Topkapı Üniversitesi öğrencileri tarafından "Yılın Spor Yöneticisi" seçilen Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek'e, ödülü Kazlıçeşme Yerleşkesi'nde düzenlenen törenle takdim edildi. 2 bin 500'ü aşkın öğrencinin katıldığı oylamada aldığı %60'dan fazla oy ile 'Yılın Spor Yöneticisi' seçilen Özbek'e ödülü İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektör Prof. Dr. Emre Alkin takdim etti. Dursun Özbek ödülünü alırken katılımcılar da coşkulu alkışlar ve tezahüratlarla Galatasaray Spor Kulübü Başkanını sahnede yalnız bırakmadı.



Aveon Global Sigorta'dan yeni teknoloji şirketi

Dijital dönüşüme ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla ön plana çıkan sektörün genç ve dinamik şirketi Aveon Global Sigorta, yeni teknoloji şirketi Innaveon Teknoloji AŞ'yi kurarak Türkiye'ye ve sektöre değer katacak önemli bir adım attı.

Dijital dönüşüme ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla ön plana çıkan sektörün genç ve dinamik şirketi Aveon Global Sigorta, yeni teknoloji şirketi Innaveon Teknoloji'yi kurarak Türkiye'ye ve sektöre değer katacak önemli bir adım attı.
%100 Aveon Global Sigorta'nın sermayedarlığında IMU Teknopark'ta kurulan Innaveon öncelikli olarak sigorta sektöründe yenilikçi ürünler ve çözümler geliştirmeyi hedefliyor.



Kemal Gül

'TEKNOLOJİYE YATIRIM YAPMAKTAN ÇEKİNMİYORUZ'

Aveon Global Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Gül, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Aveon Global olarak dünya çapında artan önemiyle bilinen insurtech alanında çalışmalarımızı yoğunlaştırıyoruz. Teknolojiye yatırım yapmaktan çekinmeyen bir şirket olarak sektörde yeniliklere öncülük etmek amacıyla bu şirketi kurduk" diye konuştu.
Aveon Global Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Gül, ayrıca teknoloji şirketinin kuruluş amacının sürdürülebilir teknolojik gelişme anlayışını bir üst seviyeye taşımak olduğunu da belirtti.


Kerim Bağdaş

'ÖNCÜ ADIMLAR ATMAKTAN GURUR DUYUYORUZ'

Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş ise, "Aveon Global Sigorta olarak, inovasyon ve teknoloji odaklılığımızla sektörde öncü adımlar atmaktan ve rol model olmaktan gurur duyuyoruz. Şirketimizin atmış olduğu bu adım, sektördeki dönüşümün ve ilerlemenin önemli bir göstergesidir. Bu yaklaşımımızın uzun vadede sektöre ciddi katkılar sağlayacağından eminim" diye konuştu.

'YENİ ŞİRKETİMİZLE GÜÇLÜ BİR TEMEL OLUŞTURACAĞIZ'

Innaveon'un Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanan Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, atılan bu yeni adımın Aveon'un da tüm iş süreçlerindeki teknolojik gelişiminin artarak devam edeceğinin göstergesi olduğunu belirtti. Bu adımın, Aveon Global Sigorta'nın sadece yerel değil, aynı zamanda global arenada da rekabet edebilir bir konuma ulaşma hedefine yönelik bir adımı olduğunun altını çizen Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, "Yeni teknoloji şirketimizle, uluslararası pazarda varlık göstermek için de güçlü bir temel oluşturacağız. Bu yeni dönemde, iş birliği ve inovasyonun gücüyle Innaveon'u başarıya taşıyacağımıza inanıyorum. Sektördeki dijital dönüşümü hızlandırmak ve geleceği şekillendirmek için heyecanla çalışacağız" ifadelerini kullandı.


Melek Yılmaz

Geleceğin sigorta teknolojileri buluştu

Aveon Global ve Medeniyet Teknopark ortaklığında düzenlenen Insurtech Ideathon, sigorta sektöründe dijital çözümler üretmek isteyen genç yeteneklerin buluşma noktası oldu.

Aveon Global ve Medeniyet Teknopark iş birliğiyle gerçekleşen etkinlikte, genç yeteneklerin yaratıcı fikirleriyle dolu bir yarışma serüveni yaşandı.
Medeniyet Üniversitesi'nin ev sahipliğinde gerçekleşen Insurtech Ideathon, sigorta sektöründe dijital çözümler üretmek isteyen genç yeteneklerin buluşma noktası oldu.

ETKİNLİK İNOVASYONUN ÖNEMİNİ GÖSTERDİ

Aveon Global ve Medeniyet Teknopark ortaklığında düzenlenen etkinlik, sektördeki teknolojik dönüşümün ve inovasyonun önemini bir kez daha gösterdi.
Sigortacılık alanındaki teknolojik dönüşümü desteklemenin önemini vurgulayan etkinlik, Medeniyet Teknopark Genel Müdürü Ali Ramazan Tak, Medeniyet Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Nuriye Akbay, Aveon Global Sigorta IT & Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, Aveon Global Sigorta Strateji&İş Geliştirme ve Sağlık&Seyahat Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Zekeriya Dur gibi isimlerin yanı sıra çok sayıda akademisyen, öğrenci ve sektör paydaşının katılımıyla gerçekleşti.
Yarışmada birinci olan Bordo Takım'ın "Sigorta 360" fikri, sektörde fark yaratacak bir vizyon sunarken, ikinci sıradaki Bordo Mavi Takım'ın "Güvenli Gelecek" projesi ve üçüncü olan Yeşil Takım'ın "Kişiselleştirilmiş Seyahat Sigortası" fikri de büyük beğeni topladı. Toplamda 200 bin lira değerinde ödülün sahiplerini bulduğu yarışmada birinci 85 bin lira, ikinci 65 bin lira ve üçüncü ise 50 bin lira değerinde ödül kazandı.




Erkan Kıraç

Aveon Global bayi toplantısına katıldı

25-27 Nisan tarihlerinde Antalya Belek'te gerçekleştirilen ALC organizasyonunun franchise bayi toplantısında konuşan Aveon Global Sigorta Hasar Lojistik Müdürü Erkan Kıraç, Aveon Global Sigorta'nın sunduğu 'Aracımın Güvenli Servisi' AGS hizmetinin detaylarını paylaştı.
Konuşmasında network servislerinin AGS projesi için kritik önem taşıdığını vurgulayan Erkan Kıraç, "AGS projesinde özel network servislerin önemli olduğunu; bu servislerin araç sahiplerine alternatif hizmet seçenekleri sunarak memnuniyeti artırdığını ve hizmet kalitesinin etkin olarak projeye yansıdığını" belirtti.
Erkan Kıraç, projenin ilk ayında sigortalıların AGS servislerine yönlendirilme oranının %42 olduğunu belirterek, bu oranın verilen hizmet kalitesiyle birlikte günden güne artacağını söyledi.
AGS hizmetlerinin müşteri memnuniyetini artırmadaki önemine değinen Kıraç, "Kasko poliçesinde hasar süreçleri ne kadar hızlı ve sorunsuz yönetilirse, müşteri ve acente memnuniyetinin o kadar etkin sağlanacağı bilincindeyiz. Hasarlı araçların gerçek hasar ekspertizinin yapılması, hasar süreçlerinin kısaltılması ve gereksiz parça değişiminin engellenmesi, etkin onarımlarla sağlanmaktadır" dedi.
AGS hizmet noktalarında yapılan onarımlarda sağladıkları kazanımları sigortalılara 'yeni avantajlar' olarak sunduklarının altını çizen Kıraç, bu avantajların başında; hasarsızlık indirimini koruma, kıymet kazanma muafiyetinin uygulanmaması, araç üzerindeki orijinal parçaların orijinal parçalarla değiştirilmesi, vale hizmeti, onarım garantisi, araç iç-dış temizlik hediyesi, ağır hasarlarda aracın 7/24 muhafaza altına alınması ve mesai saatlerinde hasar süreçlerinin başlatılması olduğunu belirtti.

'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAYACAĞIZ'

Kıraç, sözlerine şöyle devam etti: "Hasar onarım hizmetlerinde maksimum seviyede müşteri ve acente memnuniyeti sağlamayı hedefliyoruz. Bunu, aracın servise kabulünden teslimine kadar olan süreçlerde aracın ekspertizi, yedek parça tedariği, onarımı ve sigortalılara en şeffaf şekilde bilgi aktarımı ile hasar yönetim dinamiklerini yakından takip ederek sağlıyoruz."

Quick Sigorta kaskoda iddialı

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısı Quick Sigorta, daha fazla avantaj sunan yeni Quick Kasko'yu tanıttı. %40'a varan fiyat avantajı ve lastik saklama hizmetiyle donatılan Quick Kasko benzersiz bir kasko ürünü.

Yeni kasko ürünüyle araç sahiplerinin hayatını daha da kolaylaştıran Quick Sigorta, trafik sigortasındaki liderliğini bu kez kaskoya taşımayı hedefliyor. Bu kapsamda halihazırdaki kasko ürününü özenle tasarlayıp yenileyen Quick Sigorta, sigortalılara bir dizi avantaj vadediyor. Yenilenen bu ürünle piyasada çok daha rekabetçi hale geldiklerini söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Quick Kasko ile müşterilerimize sadece uygun fiyat değil, aynı zamanda kapsamlı koruma ve üstün hizmet sunuyoruz. Bu avantajlarımız sayesinde sektördeki konumumuzu güçlendirmeyi ve müşteri memnuniyetinde lider olmayı hedefliyoruz" açıklamalarında bulundu.


Eyüp Özsoy



SERVİS AVANTAJLARIYLA ÖNE ÇIKAN KASKO

Quick Kasko ürünü ile piyasadaki en rekabetçi kasko ürününü geniş teminatlarla sunan şirket, bu ürünün yanı sıra, Quick EQO Kasko ürünü ile yüzde 40'a varan fiyat avantajıyla muadillerinden ayrışıyor.
Ayrıca kasko ürünleri müşterilerine Quick Sigorta garantili servislerinde verilen hizmetlerde iki yıl boyunca orijinal yedek parça ve onarım garantisi sunarak, araç onarımını güvenle yapmanın kapılarını aralıyor. Geniş anlaşmalı servis ağı sayesinde de Türkiye'nin her yerinde kaliteli ve güvenilir hizmet almak mümkün.

KAPSAMLI KORUMA VE DESTEK HİZMETLERİ

Yepyeni Quick Kasko'da, hasar gören aracın yerine ikame araç sağlama, yol yardımı ve hasar sonrası bile hasarsızlık indiriminin korunması gibi avantajlar dikkat çekiyor. Ayrıca 7/24 erişilebilen Medline acil ambulans hizmeti ile Quick Sigorta acil durumlarda sigortalının yanında oluyor.

EKSTRA AVANTAJLARLA TAMAMLAYICI HİZMETLER

Quick Kasko, kullanıcılarına sadece kaza ve hasar durumlarında değil, günlük hayatta da destek olacak ekstra hizmetler sunuyor. Ücretsiz lastik saklama ve yılda iki kez gerçekleştirilen mevsimlik lastik değişimiyle, araç bakımını daha da pratik bir hale getiriyor. Ömürlü parçalarda eskime payı düşmeme avantajıyla sunan bu ürün, %20 peşin ödeme indirimi ile fiyat avantajı sağlıyor.



Quick Art Space Kaan Kemal Öner'in solo sergisine ev sahipliği yapıyor

Kaan Kemal Öner'in "Gökyüzünün Karnında(n)" başlıklı ilk solo sergisi Uras Kızıl küratörlüğünde 11 Mayıs – 28 Haziran tarihleri arasında Quick Art Space'te gerçekleşiyor. Serginin temelini Öner'in Kamboçya, Tayland, İzlanda, Güney Afrika, Normandiya, Mazı Köyü gibi farklı yerlerde çektiği süreçsel fotoğraflar oluşturuyor. Sanatçının 7 yıllık üretiminden bir seçki, ilk kez kapsamlı bir şekilde "Gökyüzünün Karnında(n)" sergisinde izleyiciyle buluşuyor. Quick Art Space'in mekânı gözetilerek basılan fotoğraflara nesneler, videolar, ışıklı panolar ve buluntu malzemeler eşlik ediyor.
Fotoğraf yapma eyleminin bir parçası olarak Kallitype, Cyanotype, Vandyke, Platinum Palladium, Silver Jelatin, Gumoil, Mordançage gibi fotoğraf baskı tekniklerini kullanan Öner'in fotoğrafları dijitalin sağladığı kusursuz imgeden ziyade kimyasal tepkimelerin, hataların, rüzgâr ve toz gibi çeşitli ortam etkilerinin izlerini taşıyor. Bozulmalara ve çeşitli müdahalelere maruz bırakılmış fotoğraflar, kimi zaman Öner'in fotoğraf üzerinde yaptığı çizimlere veya fotoğrafları üst üste bindirmesine veya temellük etmesine dayanıyor. Kimi zaman ise bu durum, insan olmayan maddeye kendi potansiyelini göstermesi için alan tanınmasıyla gerçekleşiyor.



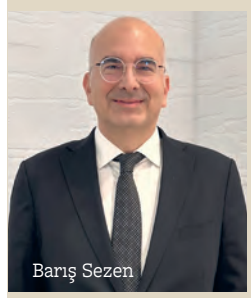


QCAR Mobilite 1'inci yaşını kutluyor

Maher Holding'in en yeni iştiraklerinden biri olan QCAR Mobilite, sunduğu yenilikçi mobilite çözümleriyle sektörde kısa sürede büyük bir etki yarattı. Maher Holding bünyesinde, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın ortaklığı ile kurulan QCAR; güçlü sermaye yapısı ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren grup şirketlerinin desteği ve sinerjisi ile araç kiralama sektörünün önde gelen oyuncularından biri olmayı başardı. Quick Tower'daki merkez ofisinden sonra, İstanbul'daki Nef 22 Ataköy ve hemen ardından Kurtköy'deki ofislerini açarak hızlı bir ilerleme kaydeden şirket, geniş araç filosu ve üstün müşteri hizmetiyle müşterilerinin seyahat deneyimini kolaylaştırmaya devam ediyor. Yakın zamanda dağıtım kanallarını genişletmek ve iş insanlarına yeni bir iş modeli sunmak amacıyla geliştirdiği franchise şubeliği alma fırsatını yatırımcıları ile buluşturmaya başladı.

'İLK YILIMIZDA BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATTIK'

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, 1'inci yıl dönümüne özel yaptığı açıklamada, "İlk yılımızda hedeflerimizi aşarak müşterilerimize kaliteli ve güvenilir hizmet sunmanın gururunu yaşıyoruz. Tüm takım arkadaşlarımıza ve acentelerimize teşekkür ederiz. QCAR olarak, dijitalleşmeyi merkezimize alarak mobilite çözümlerimizi daha da genişleteceğiz ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.


Barış Sezen

'EKOSİSTEMİMİZİN VAZGEÇİLMEZ BİR PARÇASI'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise, QCAR Mobilite'nin grup içindeki önemine vurgu yaparak, şunları söyledi: "QCAR sadece bir araç kiralama şirketi değil, bir mobilite şirketi olarak ekosistemimizin en önemli parçalarından biridir. İlk yılımızda gösterdiğimiz başarılar, QCAR'ın gelecekte ne kadar büyük bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor. Acentelerimizi finansal markete dönüştürme sürecimiz ile birlikte müşterilerimize sunduğumuz yenilikçi yaklaşımlarla büyümeye devam edeceğiz."





QUICK SİGORTA 7'nci yaşını kutluyor

%100 yerli sigorta şirketi olarak ilk poliçesini 12 Mayıs 2017 yılında düzenleyen Quick Sigorta, 7 yaşında.

Kurulduğu günden bu yana farklı yaklaşımlar ile sektöre yeni ürünler kazandıran ve finansal çalışmalarıyla adından söz ettiren Quick Sigorta, 7 yaşında.
81 ilde 6 binden fazla acentesinin yanı sıra her geçen gün sayısı artan 3 bini aşkın güçlü network ağı ile sektörün sürekli büyüyen yüzü haline geldi.
Quick Sigorta, Aralık 2023 itibarıyla 7.7 milyar lira özkaynak ve 28.4 milyar liralık toplam varlıklarıyla, aktif büyüklük bakımından en büyük ilk 5 hayat dışı sigorta şirketi arasında yer alırken 2023 sonu itibarıyla sigorta sektöründeki toplam pazar payını %4.7 olarak gerçekleştirdi.
Quick Sigorta, iştiraki olduğu Maher Holding'in 2023'ü "değişim, dönüşüm, etkileşim" yılı ilan etmesi nedeniyle Quickfinansall markası ile kendisine hedef belirlediği finansal vizyonunu, finans sektörüne yaptığı yatırımlar ile destekliyor ve yarattığı bu iklimi 7'nci yaşında da aynı hızla devam ettiriyor.
MHR GYO, Quick Finans, QCar ve QPay girişimleriyle finans alanında da öne çıkan Quick Sigorta bugün acentelerini birer finansal markete dönüştürme vizyonuyla çalışmalarına devam ediyor.
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın 7'nci yaşına da kurulduğu ilk günkü heyecanla girdiğini ve cesur adımlar attığını ifade etti.

'YENİLİĞE ÖNCÜLÜK ETMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ'

Ahmet Yaşar, sözlerine şöyle devam etti: "Küçük bir ekiple başladığımız yolculuk, bugün yüzlerce çalışan, binlerce iş ortağıyla devam ediyor. Emin adımlarla, tüm hedeflerimizi harfiyen gerçekleştirerek ve sınırlarımızı zorlayan bir cesaret örneğiyle geride 6 yıl bıraktık. Maher Holding Sigorta Grubu olarak hayallerimiz çok büyük. Bu hayallere ulaşırken amiral gemimiz ise Quick Sigorta oldu bugüne kadar. Quick Sigorta'nın gerek geleceğin teknolojilerine yaptığı yatırımlar gerekse spora ve sanata destek vererek yaratıcılıktan beslendiği tüm kanallar sayesinde, bundan sonra da sektöre liderlik edeceği atılımları olacak. Yedi yıl boyunca bize inanan, güvenen, bizimle birlikte olan, sevgi duyan, yüreklendiren tüm meslektaşlarımıza, aracılarımıza, eksperlerimize, iş ortaklarımıza, yöneticilerimize ve çalışanlarımıza binlerce kez teşekkürlerimi sunuyorum."

'BÜYÜMEYE VE GELİŞMEYE DEVAM EDİYORUZ'

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise Quick Sigorta'nın bir sigorta şirketinden fazlası olduğunu ifade ederek, sözlerine şu şekilde devam etti: "Şirketimizin vizyonu sigorta ve finans sektörünü bir araya getiren, bunu yaparken dijitalleşmenin tüm nimetlerinden faydalanarak yepyeni satın alma davranışları geliştiren bir bakış açısına sahip. Quick Sigorta da kurulduğu günden beri yüksek enerjisi ve koşullara hemen ayak uydurabilen



Ahmet Yaşar

yaratıcılığı ile sektörün dikkat çeken isimlerinden biri oldu hep. Bu da bize başarıyı getiriyor. 2023 sonu itibarıyla, 20.3 milyar liralık prim üretimiyle 7'nci sıradayız. Pazar payımız da %4.7'ye ulaştı. Koşullar ne olursa olsun durmadığımız gibi geliştirmelerimize devam ediyoruz. Yeni iştiraklerimiz, yatırımlarımız ve ürünlerimizle 7'nci yaşımızda da büyümeye devam edeceğiz."

Quick Sigorta'nın 7'nci yaş videosunu izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

Quick Sigorta'nın 'Sigortalı Kentsel Dönüşüm' projesine YAPDER'den anlamlı ödül

"Daha Yaşanabilir Kentler ve Mutlu İnsanlar" sloganıyla proje üretmiş kişi ve kurumları onurlandırmak amacıyla hayata geçirilen Kent ve Yaşam Ödül Töreni, İstanbul'da gerçekleşti.

'KÖTÜ BİR SENARYODA GÜVENCE BİZİZ'

Tören kapsamında yapılan panelde konuşmacı olarak yer alan Quick Sigorta Finansal Sigortalar Direktörü Serkan Dedik, "Quick Sigorta ve Maher Holding'in farkı, alanında uzman kişilerle çalışmasıdır. Ben bankacılık kökenliyim ve uzman bir finansal ekibimiz var. Dolayısıyla biz aslında öncelikle Bina Tamamlama Sigortası'nda müteahhit firmanın finansal analizini ortaya koyuyoruz. Diğer yandan Maher Holding'in sigorta finans şirketlerinin yanı sıra MHR GYO iştirakinin de olması, holdingin güçlü bir diğer kasının da inşaat olması demek. Bu da aynı zamanda projenin müteahhit açısından kârlı olup olmadığını da cevap verebilmeyi beraberinde getiriyor. Yani proje kârlı, müteahhit finansal açıdan bunu yapabilecek kapasitedeyse biz hak sahiplerine ve müteahhitlere diyoruz ki 'Bu projeye Bina Tamamlama Sigortası yaparız. Olası kötü bir senaryoda güvence biziz, işin garantisi bizde.' Özetle Bina Tamamlama Sigortası, bir kefalet sigortası ürünü ve hem konut sahibi olacakları hem konut yatırımcılarını ve hem de inşaat firmalarını koruyor. İnşaat şirketi veya müteahhitin bankadan isteyecek olduğu teminat mektubuyla sağlanamayacağı güvenceyi biz sağlıyoruz" dedi.

'GÜVENLİ BİNALARDA OTURMAYA İHTİYACIMIZ VAR'

Quick Sigorta'nın ödülünü alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise Türkiye'de Bina Tamamlama Sigortası'nın önemli bir role sahip olacağı deprem gerçeğine dikkat çekti. Ürünün yer aldığı projelere sigortalı kentsel dönüşüm olarak vurgulamanın çok daha yerinde olduğunu belirten Yaşar, şöyle devam etti: "Panelde yapılan konuşmalarda yaşamdan, kentsel dönüşümden, binalardan ve devletten bahsettik. Bunların hepsini birleştirdiğimizde beklenen Marmara depreminde bir bekâ problemi ortaya çıkıyor. Rakamlarla çok kısa örnekler vermek istiyorum. 6 Şubat depremlerinde 103 milyar dolarlık hasar gerçekleşti. Maalesef bunun sadece 5 milyar dolarlık kısmı sigortalıydı. Geri kalan rakamın tamamını ülkemizin bütçesinden karşılamak zorunda kaldık ki bundan sonraki yıllarda da karşılamaya devam edeceğiz. Bu rakamlar kenarda



Quick Sigorta'nın ödülünü Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar teslim aldı.

dursun. Bizim güvenli binalarda oturmaya ihtiyacımız var. Çünkü vatandaş evini kentsel dönüşümle yenilemeye çalışırken müteahhite, ranta kaptırma korkusu yaşıyor. İşte Bina Tamamlama Sigortası tam da bu korkuyu bertaraf etmek için var. Bina teslim edilmezse sigorta şirketi teslim garantisi veriyor çünkü arkasında reasüransı var. Müteahhit veya sigorta şirketi evi teslim edemezse de faiziyle birlikte, o güne kadar ne harcanmışsa ödemeyi taahhüt ediyor. Bu böyle bir poliçe. Fakat Çevre Bakanlığı'nın genel şartı sebebiyle uzunca bir süredir bekliyoruz. Umuyorum kısa bir süre içerisinde bu sorun çözülecek."





TARSİM, 8. Uluslararası Bankacılık ve Finans Perspektifleri Kongresi'ne katıldı

TARSİM, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi ile Doğu Akdeniz Üniversitesi Bankacılık ve Finans Bölümü iş birliğinde düzenlenen 8. Uluslararası Bankacılık ve Finans Perspektifleri Kongresi'ne katıldı.

TARSİM, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi ile Doğu Akdeniz Üniversitesi Bankacılık ve Finans Bölümü iş birliğinde, Ankara'da düzenlenen 8. Uluslararası Bankacılık ve Finans Perspektifleri Kongresi'ne katıldı. Dünyadaki bankacılık ve sigorta sektörlerindeki trendlerin ve gelişmelerin paylaşıldığı, yurt içi ve yurt dışından çok sayıda uygulayıcı, akademisyen, sektör temsilcisinin katılım sağladığı kongrenin ilk gününe, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti katılım sağladı.

Kongrenin açılış programında, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Haşim Özüdoğru, Doğu Akdeniz Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Salih Katırcıoğlu, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Kürşat Göktürk ve Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkan Yardımcısı Kutluhan Taşkın konuşmalar gerçekleştirdi. Türkiye Politikaları başlıklı oturuma katılan Daire Başkanı Kamil Özdemir ise, "Tarımda Sürdürülebilirlik ve Tarım Sigortaları" başlıklı konuşmasını gerçekleştirdi. Daire Başkanı Kamil Özdemir, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulunarak, Sistemin bugün geldiği noktada tarım sigortacılığı alanında dünyadaki diğer ülkelere rol model olduğunu vurguladı. Programın devamında, Fakülte Dekanı Prof. Dr. Haşim Özüdoğru, Daire Başkanı Kamil Özdemir'e katılım ve katkılarından ötürü plaket takdim ederken, TARSİM adına plaketi teslim alan Daire Başkanı Kamil Özdemir ise Kongre'ye katılmaktan ötürü duyduğu memnuniyeti dile getirerek, teşekkürlerini sundu. Kongre'deki TARSİM standında, tarım sigortaları ve uygulamaları hakkında katılımcılara bilgilendirmelerde bulunuldu.



Teknoloji ve inovasyonun kalbinde: “Epoch” ile sürdürülebilir dönüşüm

Epoch Teknoloji ve İnovasyon CEO'su ve Kurucu Ortağı Şule Şentürk, “Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, teknoloji ve inovasyonun gücünü kullanarak iş dünyasında anlam ve değer yaratan dönüşümler gerçekleştirme vizyonumuzla, daha iyi bir gelecek inşa etme kararlılığındayız” dedi.



Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un kurulmasındaki itici gücün, teknolojinin insanlar için çalışması ve herkesin teknolojik ilerlemelerden faydalanabilmesi için köprüler inşa etme arzusu olduğunu belirten Epoch Teknoloji ve İnovasyon CEO'su ve Kurucu Ortağı Şule Şentürk, yenilikçi çözümlerle, insanların işlerini daha tutkulu ve rahat bir şekilde yapmalarını sağlayacak ortamlar yaratmaya odaklandıklarını vurguladı. Şentürk, şu değerlendirmelerde bulundu:

Epoch Teknoloji ve İnovasyon A.Ş. ve "aBoti'nin" ortaya çıkış hikâyesi nedir?

Epoch Teknoloji ve İnovasyon A.Ş. ve “aBoti”nin ortaya çıkış hikâyesi, iş süreçlerinin evrimleşmesi ve teknolojik inovasyonların sınırlarını zorlama tutkusuyla şekillendi. Bu serüven, derin teknik uzmanlık ve insan odaklı bir yaklaşımın birleşimiyle başladı.
Kurucu ortaklar olarak bizler ve icra kurulundan danışma kurulumuza kadar tüm ekip üyelerimiz, profesyonel iş yaşamımız boyunca, ekiplerin birbirine inanmasının, desteklemesinin ve empatiyle yaklaşmasının, motive olmuş şirketlerin temel taşlarını oluşturduğunu gözlemledik. Bu başarıyı elde etmek zaman ve özen gerektiriyor. İşte bu felsefeyle 2021 yılında Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde kurduğumuz Epoch, yapay zekâ temelli teknolojilerle şirketlere zaman kazandırmayı, onların yaratıcılıklarını ve topluluk olma bilincini güçlendirmeyi hedefliyor.

EPOCH İLE SÜRDÜRÜLEBİLİR DÖNÜŞÜM

Kuruluşumuzdan itibaren, iş süreçlerindeki potansiyel dönüşüm gücünü teknoloji ve inovasyon ile birleştirme misyonunu benimsedik. Teknoloji ve inovasyon çabalarımız, çalışanların iş ve yaşam kalitesini derinlemesine anlayış ve empati ile iyileştirmek üzerine kurulmuştur. Epoch olarak, sadece kâr odaklı değil, aynı zamanda etki yaratmaya da odaklanıyoruz. Yakında, 'Teknoloji ve İnovasyonun Kalbinde: Epoch ile Sürdürülebilir Dönüşüm' başlığı altında bu etkimizi artıracak çalışmaları duyuracağız. Kuruluşumuzun temelleri, iş dünyasının karmaşık ihtiyaçlarını basitleştirecek, verimliliği artıracak ve aynı zamanda çalışanların yaşam kalitesini iyileştirecek yenilikçi çözümler üretme arzusu üzerine atıldı. Şuna inanıyorum ki, şirketlerimize, servislerimize ve süreçlerimize ne kadar çok inovasyonu entegre edersek o kadar insan hayatında ve toplumda pozitif değişimler getirebiliriz. “aBoti”nin doğuşu da bu vizyonun doğrudan bir ürünüdür.
Kurumsal dünya genelinde iş süreçlerinin nasıl yürütüldüğüne dair yapılan kapsamlı araştırmalar ve derinlemesine analizler sonucunda, birçok sürecin gereksiz yere tekrar eden, zaman alıcı ve hata yapmaya açık olduğunu fark ettik. Bu gözlemler, otomasyonun ve yapay zekânın iş süreçlerini nasıl dönüştürebileceği konusunda bizi heyecanlandırdı ve “aBoti'nin" geliştirilmesine yol açtı. “aBoti”, Yapay Zekâ ve Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) teknolojilerini temel alan bir “Hiper Otomasyon Platformu”dur. İş süreçlerini otomatikleştirerek, hataları minimize etmek, süreç sürelerini kısaltmak, operasyon verimliliği artırmak ve maliyetleri düşürmek gibi pek çok avantaj sunar. Ancak “aBoti”, sadece bir verimlilik aracı değil, aynı zamanda çalışanların işlerini daha anlamlı ve tatmin edici hale getiren bir teknoloji platformudur. “aBoti” ile çalışanlar rutin ve monoton görevlerden uzaklaştırılarak, daha yaratıcı ve stratejik işlere odaklanma fırsatı buluyorlar. Kuruluşumuzun ve “aBoti”nin arkasındaki itici güç, teknolojinin insanlar için çalışması ve herkesin teknolojik ilerlemelerden faydalanabilmesi için köprüler inşa etme arzusudur. Yenilikçi çözümlerimizle, insanların işlerini daha tutkulu ve rahat bir şekilde yapmalarını sağlayacak ortamlar yaratmayı amaçlıyoruz.

YARATICILIĞIN KALBİ EPOCH İNOVASYON MERKEZİ

Şirket kültürü ve inovasyon yaklaşımınız nasıl?

Sürekli öğrenme ve açık iletişimi teşvik eden bir çalışma ortamına sahibiz. Yaratıcılığı ve inovasyonu her düzeyde destekleyerek, çalışanlarımızın kendilerini geliştirmelerine ve şirketin genel başarısına katkıda bulunmalarına büyük önem veriyoruz.
Kurduğumuz “Epoch İnovasyon Merkezi” ile hem şirket içi hem de dışındaki teknoloji girişimlerinin sıfırdan tasarlanmasına olanak sağlıyoruz. Deneyimli ekiplerimiz ve ileri teknoloji desteğimizle, yenilikçi projelere yatırım yaparak onların gelişimine katkıda bulunuyoruz.
Bu sayede, teknoloji ekosisteminin büyümesine ve yeni fikirlerin hayata geçmesine aktif olarak destek oluyoruz.
Ayrıca, hibrit çalışma modelini benimsiyoruz.
Böylece çalışanlarımız esnek çalışma saatleri ve mekanları ile daha verimli ve dengeli bir iş-yaşam düzeni sürdürebiliyorlar. Bu model, ekiplerimizin daha yaratıcı ve üretken olmasına olanak tanırken, şirket içi iletişimi ve iş birliğini de güçlendiriyor.

"aBoti" İLE İŞ SÜREÇLERİNDE İNOVASYONUN GÜCÜ

“aBoti”nin iş süreçlerinde yarattığı inovasyonlar nelerdir?

“aBoti”, iş süreçlerinde devrim yaratmak amacıyla tasarlandı. “aBoti”, ‘Dijital Yakalılar ile Teknolojiyi İş Gücüne Dönüştürmek’ vizyonumuz doğrultusunda, kurumlara sınırsız sayıda yapay zekâ destekli Dijital Yakalı çalışan sunuyoruz. Dijital Yakalıların devrim yarattığı alanlar ise şunlar:
Verimlilik artışı: Rutin görevleri otomatize ederek çalışanların stratejik işlere odaklanmasını sağlar.
Hatasız işlem: İnsan hatalarını ortadan kaldırarak iş süreçlerini mükemmel doğrulukla yürütür.
7/24 çalışma: Kesintisiz çalışarak operasyonel sürekliliği sağlar.
Yorulmaz ve uyumaz: Sürekli yüksek performans gösterir, dinlenme veya uyku gereksinimi yoktur.
Sürekli öğrenme ve gelişme: Sürekli veri analiz eder ve süreçleri optimize eder.
Özelleştirilebilir çözümler: Kurumların ihtiyaçlarına tam uyum sağlar.
Tutarlılık ve güvenilirlik: Görevleri aynı tutarlılıkla yerine getirir, sapmaları en aza indirir.

EPOCH'UN GELECEK VİZYONU: İNOVASYON VE BÜYÜME HEDEFLERİ

Gelecek planları ve hedefleriniz neler?

İnsan merkezli bir yaklaşımla teknoloji ve inovasyonu kullanarak iş dünyasında değerli dönüşümler gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Bu hedefe ulaşmak için, sürekli inovasyona, pazar trendlerine hızlı adaptasyona, yeni teknolojilere entegrasyona ve kullanıcı geri bildirimlerine dayalı iyileştirmeler üzerine odaklanıyoruz. Yapay zekâ, makine öğrenimi ve görüntü işleme gibi teknolojiler ile yenilikler sunarak, müşterilere en yeni teknolojileri sağlamak, değişen ihtiyaçlara hızlı cevap vermek ve müşteri deneyimini sürekli geliştirmek önceliklerimiz arasındadır. Bu süreçte, müşterilerimizin rekabet avantajı kazanmalarını ve iş süreçlerini daha etkin ve güvenli hale getirmelerini sağlıyoruz.

EPOCH'UN TAAHHÜDÜ

Sürdürülebilirlik ve toplumsal katkılar konusundaki yaklaşımınız nedir?

Sürdürülebilirlik ve toplumsal katkılar konusunda ciddi bir taahhütte bulunarak iş dünyası ve toplumda pozitif etkiler yaratmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, otomasyon çözümlerimizle kaynak kullanımını optimize ederek çevre dostu operasyonlar sağlamak, dijitalleşme ile kağıt tüketimini azaltmak, çalışan memnuniyetini ve verimliliğini artırmak ve ekonomik sürdürülebilirlik elde etmek başlıca katkılarımızdır. “aBoti” aracılığıyla süreçleri otomatikleştirerek maliyet tasarrufu sağlamak ve bunu işletmelerin ve çalışanların gelişimi için yatırım olarak kullanmak da hedeflerimiz arasındadır.

"aBoti" İLE DÜNYAYI DÖNÜŞTÜRÜYORUZ

Lokal ve global başarı hikâyeleriniz nelerdir?

Sektörler ve faaliyet alanları

Hiper Otomasyon çözümümüz “aBoti” ile sigorta ve reasürans, dijital bankacılık, sanayi, inşaat, havacılık, gıda, lojistik, perakende, asistans, iklimlendirme, holding ve yatırım şirketleri gibi geniş bir yelpazede faaliyet göstermenin gururunu yaşıyoruz.

Sigorta sektöründe derin uzmanlık

Sigorta sektöründe derin bir uzmanlığa sahibiz. Sektöre özgü ihtiyaçları çok iyi biliyor, yenilikçi çözümlerimizle iş süreçlerinde büyük dönüşümler sağlıyoruz. “aBoti”, sigorta şirketleri, sigorta acente ve brokerları'nın teklif alma, poliçe yönetimi, hasar yönetimi, finans yönetimi, mutabakat yönetimi, müşteri hizmetleri ve uyum süreçlerinde operasyonel verimliliği artırmalarına yardımcı oluyor.

Lokal ve global başarı hikâyelerimiz

Türkiye, Amerika, İngiltere ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki başarılarımız, uluslararası alanda güvenilir bir çözüm ortağı olmamızı sağladı. Farklı sektörlerdeki müşterilerimizin iş süreçlerini iyileştirirken, global arenada da gururla başarılara imza atıyoruz.

Sigorta sektöründeki CRO rolünün sorumluluk alanları artıyor

Sigorta sektöründe CRO'ların rolü hakkında konuşan **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat,** "Sigorta CRO'larının başa çıktığı siber, iklim ve mevzuat alanlarındaki risklerin önümüzdeki yıllarda artarak devam etmesi öngörülüyor" dedi.

Sigorta şirketlerinin artan hacimde ve çeşitlilikte risklerle karşı karşıya kalmasıyla beraber, üst düzey risk yöneticileri (CRO'lar) kendilerini daha fazla sorumluluk ve daha geniş bir konu yelpazesiyle ilgilenirken buluyor. CRO iş tanımı çok yönlü hale gelirken araştırmalar, CRO'ların riskleri doğru bir şekilde tanımlama, etkili bir şekilde yönetme ve verimli bir şekilde raporlama konularında üstlenmeleri gereken farklı rolleri ortaya koyuyor.
Sigorta sektöründe CRO rolü hakkında konuşan EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, şu ifadelere yer verdi: "EY olarak IIF (Uluslararası Finans Enstitüsü) iş birliğiyle sigorta sektörü alanında gerçekleştirdiğimiz risk yönetimi anketi, CRO'ların temel yeteneklerini nasıl güçlendirdiklerini ve stratejik danışman olarak şirketlere nasıl hizmet verdiklerini gösteriyor. Bölgesel olarak bakıldığında, merkezleri Asya-Pasifik (%18), Avrupa (%54), Afrika (%6) ve Kuzey Amerika'da (%22) bulunan katılımcı sigorta şirketleri; varlık büyüklüğü, coğrafi erişim ve iş kolu (mal ve kaza, hayat, sağlık, reasürans vb.) açısından oldukça çeşitli bir profile sahip. Küresel çapta gerçekleştirdiğimiz anketin sonuçları, standartları anlamak ve ortaya çıkan en iyi uygulamaları belirlemek için önemli bir temel sunuyor. Aynı zamanda, CRO'ların şu anda ve önümüzdeki dönemde karşılaşabilecekleri en kritik sorunlara ilişkin görüşlerini ortaya koyuyor. Buna göre; siber saldırılar, teknoloji dönüşümü ve jeopolitik gelişmeler ile ilgili konular CRO'lar için risk sıralamasında öncelik taşıyor. Bu doğrultuda, CRO'ların riskleri yönetmek ve aksaklıkların önüne geçmek için daha eleştirel düşünme becerisi, daha güçlü analitik ve daha fazla kurumsal çevikliğe sahip olması gerekiyor.

RİSKLERİ ETKİN YÖNETMEK İÇİN 5 STRATEJİK YÖN

Araştırmamızdan yola çıkarak; sigortacılıkta CRO rolünün, kurumun risklerini doğru ve proaktif bir şekilde tanımlamasına, etkin bir şekilde yönetmesine ve sürdürülebilir bir şekilde büyümesine yardımcı olabilecekleri kilit alanları yansıtan 5 stratejik yönünü belirledik.

Ortaya çıkan risklerin belirlenmesi ve bunların önüne geçmek için stratejiler geliştirilmesi

Sigorta CRO'ları için siber güvenlik (%68), jeopolitik (%56) ve iklim (%50) konularıyla ilişkili riskler önümüzdeki 3 yıl içinde en kritik gündem maddeleri arasında yer alıyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi (%43) ile yetenek açıkları (%41) kapsamındaki riskler de bunların devamında geliyor. Bu alanlardaki riskler hızla gelişmeye devam ederken, sigortacılar için birden fazla cephede ciddi tehditler oluşabiliyor. Bu risk kategorileri arasındaki kesişmeler ise CRO'ların işlerini çok daha karmaşık hale getirebiliyor. Jeopolitik risklerin daha yoğun siber saldırıya yol açması ve daha fazla makroekonomik dalgalanma yaratması buna bir örnek olarak sayılabilir. Benzer şekilde, Gen AI teknolojiisinin kullanımının artması da zamanla daha büyük yetenek açıklarına yol açabilir ve aynı zamanda iş gücünü de etkileyebilir.

Sürdürülebilir büyüme için teknoloji dönüşümünün ve dijitalleşmenin desteklenmesi

Anket katılımcılarımız, yeniliği ve sürdürülebilir büyümeyi mümkün kılmak, en önemli dönüşüm girişimlerine katılmak ve bu alanlarda şirketlere liderlik etmek istediklerini açıkça belirtiyor. CRO'lar; maliyet ve fayda analizlerinin yapılması, alternatif stratejilerin belirlenmesi, tedarik zinciri modellerinin uygulanması, düzenleyici etkilerin değerlendirilmesi gibi birçok alanda önemli girdiler sağlayabilir. Bununla birlikte, CRO'lar açısından tasarım ve testten uygulamaya kadar sürecin her bir adımına değer katmak için fırsatlar mevcut.

Yapay zekâ alanında liderlik üstlenerek güçlü yönetişim modelleriyle inovasyona zemin hazırlanması

Yapay zekâ teknolojisinin beraberinde getirdiği riskler, yönetişim ve gözetim için sağlam bir yaklaşım gerektiriyor. Bu kapsamda, CRO'ların veri güvenliği ve gizliliği için mevcut standartların güçlendirilmesi, yapay zekâ ve makine öğrenimi ile ilişkili riskleri yönetmek için yeni yönetişim çerçevelerinin geliştirilmesine öncülük edilmesi ve hatta etik ve önyargılarla ilgili endişelerin giderilmesi gibi konularda önemli bir rol üstlenmeleri gerekiyor. Ancak ilgili anketimizin sonuçlarına göre; sigorta CRO'larının yalnızca %26'sı, şirketlerinin karar verme mekanizmalarında yapay zekâ ve makine öğreniminin etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamak için kontroller oluşturduğunu söylerken, katılımcıların %50'si ise şirketlerinin bu tür uygulamaları araştırdığını veya henüz uygulama aşamasında olduğunu belirtiyor.

Risk yönetimi fonksiyonunda verimliliğin ve etkililiğin artırılması

Hem finansal hem de finansal olmayan riskleri ele almak için somut adımlar atarken, CRO'lar düzenli olarak doğru risklere zaman ve kaynak ayırıp ayırmadıklarını gözden geçirmelidir. Otomasyon teknolojisinin daha fazla süreci kapsayacak şekilde genişletilmesi, yalın, yüksek verimli ve üretken operasyonların oluşturulmasına ve geleneksel görevlerin kolaylaştırılmasına yardımcı olabilir.

İşletme genelinde güçlü bir risk kültürünün yerleştirilmesi

Hepsinden öte güçlü bir risk kültürünün oluşturulması, CRO'ların üstlendiği en önemli görev olabilir. Ankete katılanların yarısından fazlası (%55) önümüzdeki beş yıl için bu konuyu ilk sıraya koyarken, stratejik bir danışman olarak işletmeye hizmet edilmesi (%52) de bunu takip ediyor. Sigortacılık her zaman risk yönetimi ile ilgili olsa da CRO'lar; riskleri belirleme ve bunların önüne geçmek için hızlı hareket etme konusunda da kurumların daha çevik bir zihniyete ve yaklaşıma sahip olmasını sağlamalıdır.
Sonuç olarak; sigorta CRO'larının başa çıktığı siber, iklim ve mevzuat alanlarındaki risklerin önümüzdeki yıllarda artarak devam etmesi öngörülüyor. Bununla birlikte jeopolitik risklerin, makroekonomik dalgalanmalar ve demografik değişimler ile öngörülemezlik zeminine katkıda bulunduğunu da unutmamak gerek. Bu doğrultuda CRO'lar, sektördeki üst düzey yöneticilere ve yönetim kurullarına içgörü sağlayarak önlerindeki zorlu yolda ilerlemelerine ve operasyonel dayanıklılıklarını sürdürülmelerine yardımcı olarak yol gösterici görevi üstlenebilir."



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum







Telesure Sigorta hizmet ağını genişletmeye devam ediyor

Global erişim ağı ve 41 yıllık sektörel deneyimi ile kurum ve bireylerin ihtiyaçlarını karşılayan sigorta ve reasürans brokerliği Telesure Sigorta, hizmet ağını büyüttü.

Dünya genelinde 160'dan fazla ülkede risk yönetimi, sigorta danışmanlığı ile hasar ve operasyon yönetimi hizmetleri veren sigorta ve reasürans brokerliği Telesure Sigorta, hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. 24 saat kesintisiz bir şekilde müşterilerinin sigorta ihtiyaçlarını karşılayan şirket, Aksaray Ticaret Sanayi Odası Başkanı Ahmet Koçaş, Müteahhitler Birliği Başkanı Erdal Eren ve Ticaret ve Sanayi Odası yönetim kurulu üyelerinin katılımıyla Aksaray bölge ofisi açılışını gerçekleştirdi.

41. YILA ÖZEL TEŞEKKÜR HEDİYESİ

Çalışan memnuniyetine önem veren ve bu amaçla motivasyon artırıcı etkinlikler düzenleyen Telesure Sigorta, çalışanlarıyla 2024 yılı şirket toplantısı için Kapadokya'da bir araya geldi. Oldukça keyifli vakit geçirilen buluşmada Kapadokya'nın önemli noktaları ziyaret edildi. Telesure Sigorta'nın sektördeki 41'inci yılına özel 5 yıldan fazla çalışan 13 ekip üyesine teşekkür amaçlı dünyanın farklı noktalarına seyahat hediye edildi.







Tayvan'daki deprem yüz milyonlarca dolarlık kayıp yaratabilir

Tayvan'ın Hualien şehrinin 18 km güneyinde meydana gelen 7.4 büyüklüğündeki deprem, ülkeyi son 25 yılda vuran en güçlü sarsıntılardan biri olarak kayda geçti. Hualien'de çok sayıda binanın çökmesine neden olan deprem, Tayvan'ın büyük toprak kaymalarıyla sarsılan dağlık iç kesimlerine kadar hissedildi. Taipei Sismoloji Merkezi Müdürü Wu Chien Fu, "Deprem karaya yakın ve sığdı. Sarsıntı, tüm Tayvan'da ve açık deniz adalarında hissedildi. Son 25 yılın en şiddetli depremini yaşadık" dedi. Bu depremin, Eylül 1999'da Tayvan'da meydana gelen ve 800 milyon



dolarlık sigortalı kayba yol açan 7,6 büyüklüğündeki Jiji Depremi'nden bu yana ülkeyi vuran en şiddetli deprem olduğu bildiriliyor. Kayıpların çoğu Taipei, New Taipei ve Hualien'de meydana geldi. 1999'daki feci depremin ardından daha sıkı bina yönetmelikleri getirildiği için birçok yapı ciddi yapısal hasarlardan kurtuldu. Tayvan Merkezi Acil Durum Operasyon Merkezi, 780 bina ve yerel altyapıda kayda değer hasarlar dahil olmak üzere ülke çapında 2 bin 500 hasar vakası olduğunu açıkladı. Eğitim Bakanlığı ise yaklaşık 430 okulun hasar görerek 15 milyon dolar tutarında bir kayıp oluştuğunu bildirdi. Aon'a göre deprem, merkez üssü yakınlarında çok sayıda toprak kayması ve tsunami gibi ikincil etkilere de neden oldu. Etkilenen bölgede hasar tespit çalışmaları halen devam etmekle birlikte, Aon toplam ekonomik kayıpların yüz milyonlarca dolara ulaşmasının muhtemel olduğunu belirtiyor.

BAE'deki sel felaketi yerel sigorta sektörü için endişelere yol açtı

S&P Global Ratings analistlerine göre, Birleşik Arap Emirlikleri'nde (BAE) eşi benzeri görülmemiş yağışlar ve yaygın sel felaketinin ardından, yerel sigorta sektörünün motor ve mülk hasar taleplerinde beklenen artışı karşılama kapasitesine ilişkin endişeler ortaya çıktı. 15-16 Nisan tarihlerinde BAE, 1949 yılından bu yana görülen en şiddetli sağanak yağışa maruz kaldı. Yağışın tetiklediği seller, özellikle Dubai'yi etkiledi ve seyahatlerde önemli aksamalara ve hasarlara yol



açtı. S&P Global Ratings analistleri, motor ve mülk hasarlarına ilişkin taleplerin yerel sigortacılar için kayıpların çoğunluğunu oluşturacağını tahmin ediyor. Ticari mülklerde ve konutlarda meydana gelen hasarlar önemli olmakla birlikte S&P, yüksek değerli ticari risklerin genellikle uluslararası reasürörler tarafından karşılandığını ve yerel sigortacılar için riski en aza indirdiğini belirtiyor. Dubai'nin havaalanı, demiryolu ağı ve büyük alışveriş merkezleri gibi altyapısı önemli ölçüde zarar görmüş olsa da S&P, bu tür risklerin genellikle reasürörlere devredilmesi nedeniyle yerel sigortacılar üzerinde minimum etki bekliyor.

İklimle bağlantılı hava olayları farklı derecelerde yoğunlaşıyor

Swiss Re Enstitüsü'nün yayınladığı Sigma raporunda iklimle bağlantılı dört hava olayının (seller, tropikal siklonlar, Avrupa'daki kış fırtınaları ve şiddetli fırtınalar) şu anda yıllık 200 milyar dolar zarara neden olduğu ve "değişen derecelerde yoğunlaştığı" vurgulanıyor. Reasürans devi, birkaç yıldan bu yana doğal afet hasar trendlerini takip ediyor ve bu trendlerin şu insani faktörlerden kaynaklandığını belirtiyor: Ekonomik büyüme, kentleşme, tehditlere açık bölgelerde değerli varlıkların biriktirilmesi. İleriye dönük olarak Swiss Re Enstitüsü analistleri, sektörün fırtınaların artan yoğunluğunu daha fazla dikkate almaya başlaması gerektiğinin altını çiziyor. Gezegenin ısınmasıyla fırtınaların daha da büyük kayıplara yol açması bekleniyor. Endonezya, Tayland, Çin, Hindistan ve Filipinler gibi Asya ekonomilerinin tümü ekstrem hava koşullarına bağlı ekonomik kayıplardan kaynaklanan yüksek tehditlerle karşı karşıya. Bu ekonomilerin hepsinde de büyük koruma açıkları var.



“Amacımız Türkiye’de sigortanın tabana yayılmasını sağlamak”

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki “CEO’lar Konuşuyor” sayfalarının konuğu Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur oldu. Sompo Sigorta olarak 2024’ün ilk çeyreğini oldukça başarılı geçirdiklerini söyleyen Uğur, yılın geri kalanında daha fazla ürün ve yüksek hizmet kalitesiyle sigortalılarına hizmet vereceklerini ifade etti. Bu yıl oto dışında daha aktif olmak istediklerini belirten Uğur, “Sompo Sigorta özellikle oto sigortalarındaki liderliği ile öne çıkıyor. Oto sigortalarında çok güçlü bir markayız. Bu alandaki gücümüzü diğer ürünlerimizde de geliştirerek daha ileriye taşımak istiyoruz” şeklinde konuştu. Söyleşimizde Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, şu değerlendirmelerde bulundu:



Sompo Sigorta olarak temel amaçlarının Türkiye’de sigortanın tabana yayılmasını sağlamak ve sigorta penetrasyonunu artırmak olduğunu belirten **Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur,** “Büyük bir amacımız var: Türkiye’de sigortanın tabana yayılması ve gelişmesi. Yıllardır bu amacın peşinden koşuyoruz. Sigortanın tabana yayılması ve gelişmesi ülkemiz için çok önemli” dedi.

Sompo Sigorta 2024'ün ilk çeyreğinde nasıl bir performans gösterdi?

İlk çeyreği değerlendirmeden önce Sompo Sigorta olarak ne yapmak istediğimizden bahsetmek istiyorum. Ne yapmak istediğimizi anlatabilirsek ilk çeyrekte nasıl bir performans gösterdiğimizi de daha kolay ifade edebiliriz.

Sompo Sigorta olarak yıllardır temel amacımız, Türkiye’de sigortanın tabana yayılmasını sağlamak ve sigorta penetrasyonunu artırmak. Yıllardır bu amacın peşinden koşuyoruz. Geçtiğimiz yıl gerçekleşen elim Kahramanmaraş Depremi'nde, sigortalı olmanın önemini bir kez daha anlamış olduk. Depremde sigorta sektörü 5 milyar dolarlık bir maddi yükle karşı karşıya kalırken, 100 milyar dolar civarında hasar meydana geldi. Sektörümüz toplam maddi hasarın sadece %5’ini karşıladı. Deprem felaketinde şunu gördük ki sigortalı bireyler ve işletmeler bir an önce yaralarını sarıp ayağa kalkarken, sigortası olmayanların iyileşmesi maalesef daha uzun sürdü. Bu yüzden sigortanın tabana yayılması ve gelişmesi ülkemiz için çok önemli. Sompo Sigorta olarak bunu temel amaçlarımızdan biri olarak görüyoruz. Sigortanın tabana yayılmasının yolu ise doğru teminat, makul fiyatlar ve dağıtım kanallarımız aracılığıyla müşterilerimize ulaşabilmekten ve en iyi hizmeti sağlayabilmekten geçiyor. Bu amaç doğrultusunda 2024 yılının ilk çeyreğinde ciddi adımlar attık. Öncelikle acentelerimizin raflarındaki ürün sayısını artırdık. Bütçe Dostu Kasko, elektrikli ve hibrit araçlar için Çevre Dostu Kasko, Komplikasyon Sigortaları ve elektrikli şarj istasyonlarının sigortaları gibi yeni ürünler raflarda yerini aldı. Diğer taraftan hizmet kalitemizi artırdık. Bunun yansımasını da her gün artan müşteri memnuniyeti skor sayılarımızda görebiliyoruz. Hem acentelerimizin hem de müşterilerimizin teveccühü ve takdirleriyle ilk çeyreği sektör ortalamasının üzerinde, geçen seneye göre %125 oranında bir büyüme ve 6,9 milyar liralık bir prim üretimi ile tamamladık. 2024 yılının ilk çeyreğini oldukça verimli bir şekilde tamamladık.

‘İletişim ve temasa önem veriyoruz’

Acentelerinizle bölge içi iş birliğini artırmak ve stratejik hedeflerinizi paylaşmak amacıyla Sompo ile Kahve Sohbetleri adı altında bölge toplantılarını hayata geçirmiştiniz. Acentelerinizden ne gibi dönüşler aldınız? Yıl içerisinde buna benzer etkinlikler yapacak mısınız?

Biz Orta Doğu ve Akdeniz insanıyız. İş yapış biçimimiz, iletişime ve temasa dayalı. Bu yüzden Sompo Sigorta olarak tüm iş ortaklarımızla temas edip iletişimimizi geliştirmeye özen gösteriyoruz. En önemli iş ortaklarımızdan biri de acentelerimiz. 2023 yılı sonunda Kıbrıs’ta 600 acentemiz ile buluştuk. Bu buluşma sonrası çok iyi geri dönüşler aldık. Bu geri dönüşlerden bir tanesi de bunu devam ettirmemiz yönündeydi. Birçok acentemiz memleketlerine bir kahve içmeye davet etti. Biz de buna karşılık olarak ilk çeyrek için Sompo ile Kahve Sohbetleri’ni planladık. Bu sohbetlerde 7 bölgede, 500’ü aşkın acentemizle bir araya gelerek kendimizi anlatma ve geri dönüşler alma fırsatı yakaladık. Sompo Sigorta olarak geri dönüşlere çok inanıyoruz. Sompo kültürünün en temel yapıları arasında eleştirileri açık ve samimi bir şekilde dinlemek bulunuyor. Eğer yapıcı olarak eleştirileri dinler ve onları düzeltmeye çalışırsanız iş kaliteniz her gün artıyor. O yüzden ne kadar çok temas edersek o kadar iyi hizmet ve iyi sonuçlar elde edeceğimize inanıyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de acentelerimize ve diğer iş ortaklarımıza temas ederek iş kalitemizi ve iş hacmimizi artırmaya çalışacağız.

'OTO DIŞINDA DAHA AKTİF OLMAK İSTİYORUZ'

Yılın geri kalanına yönelik planlarınız neler? Hangi alanlarda daha aktif olmayı planlıyorsunuz?

Sompo Sigorta, sigorta sektöründe dünyanın en büyük ikinci ülkesi olan Japonya'nın lider şirketlerinden olan Sompo Holding'in 34 ülkedeki iştiraklerinden biri. Sermayedarımızın sağladığı güvence ve reasürans kapasitesi ile önümüzdeki dönemlerde oto dışı sigortalarda daha aktif rol almak istiyoruz. Sompo Sigorta olarak, özellikle oto sigorta alanındaki lider pozisyonumuzla öne çıkıyoruz. Önümüzdeki dönemde, farklı alanlarda güçlenmek üzere çalışmalarımız devam edecek, ilk olarak acentelerimizin rafındaki ürün sayısını artırmaya devam edeceğiz. Yeni bir konut ürünü ve yeşil kart sigortası olmak üzere 2 yeni ürün çıkardık.

Teknolojik gelişmelere yatırımın arttığı bir dönemdeyiz. Sompo Sigorta'nın teknolojik yatırımlarından bahsedebilir misiniz?

Sompo Sigorta teknolojik olarak sektördeki en gelişmiş şirketlerden biri. Teknoloji alanındaki yatırımlarımıza devam edeceğiz. Sigorta sektörünün iki temel üretim kaynağı var. Bunlardan biri insan, diğeri teknoloji. Biz her iki alanda da önemli yatırımlar yapıyoruz. Henüz onay süreçleri bitmemiş olsa da bir teknoloji şirketi kurma projemiz şu anki en önemli teknolojik yatırımlarımızdan biri. Hem sigortalılarımız hem de acentelerimiz tarafından en kolay çalışılan şirket olma amacımız var. Bu amaç doğrultusunda da sigortalılarımızın ve acentelerimizin bizimle temas ettiği, çalıştığı hizmet alanındaki teknolojik altyapıyı her gün yeniliyoruz. Bu ay içerisinde yenilediğimiz hizmetlerden bir tanesi de acentelerimizin üretim aplikasyonu Ejento. Japonca acente anlamına gelen Ejento’yu ihtiyaçlara ve günümüz teknolojik altyapısına uygun bir yapıya ulaştırdık. Bu yenilikler doğrultusunda IT altyapımızın ve personelimizin kalitesini ve sayısını artırıyoruz. Teknolojiye yatırım yapmazsanız maalesef hizmet kalitenizi artırmazsınız, farklılaşamazsınız. Sompo Sigorta olarak bu açıdan da farklılaşmış bir durumdayız ve bu farklılığımızı korumaya devam edeceğiz.

‘BÜTÜN ÇEVRE DOSTU AKSİYONLARI ALIYORUZ’

Yeşil dönüşüm, karbon ayak izini azaltma, çevre dostu eylemler son günlerde daha çok konuşulmaya başladı. Siz de 1 Nisan 2021 tarihinde yeni binanıza taşındınız ve LEED yeşil bina sertifikası aldınız. Yeşile yatırımlarınızdan bahsedebilir misiniz?

İnsanoğlunun karbon ayak izini azaltma konusunu iki açıdan değerlendiriyoruz. Birincisi Sompo Sigorta olarak neler yapabiliriz? İkincisi sigortalılarımızı nasıl bu alana teşvik edebiliriz? Bu alandaki faaliyetlerimiz kapsamında LEED yeşil bina sertifikası olan bir genel müdürlüğe taşındık. Şu anda kullandığımız enerjinin tamamı %100 yenilenebilir enerji tarafından üretiliyor. Şirket araçlarını elektrikli araçlarla değiştirmeye başladık. Çalışanlarımızı da mevcut araçlarını elektrikli araçlara çevirmeleri konusunda teşvik ediyoruz. Şirketin otoparkına elektrikli araç şarj istasyonları koyduk. Genel müdürlük olarak yapabileceğimiz bütün çevre dostu adımlarda inisiyatifler alıyoruz. Benim daha da önemsediğim konu ise sigortalılarımızın dünyaya bıraktıkları karbon ayak izlerini azaltabilmek. Bu amaçla, geçtiğimiz yıl elektrikli ve hibrit araçları kullanmaya teşvik eden, daha ekonomik, daha sübvansiyonlu Çevre Dostu Kasko ürününü çıkardık. Bu alandaki satışlarımız çok iyi gidiyor. Sigortalılarımızın teveccühünü burada da görüyoruz.

‘DÖNÜŞÜME AYAK UYDURABİLMEK GEREKİYOR’

Bugünün CEO'larının ajandalarında hangi gündem maddeleri yer almalı?

Ajandalarımızda birçok konu var ancak özellikle sigorta sektöründeki CEO’ların en önemli 3 gündem



maddesini ele alacak olursak bunlar insan, teknoloji ve acentelerimizdir. Öncelikle COVID-19 dönemi, 2021 yılı sonrası çalışma piyasasındaki dinamiklerde çok köklü değişiklikler yarattı. Artık herkes uzaktan çalışıyor. Bu dinamiklere ulaşabilmek ve bu değişime adapte olabilmek çok önemli. Günümüzde artık yetenekleri içeri almak ve burada tutabilmek için daha farklı politikalar izlemek gerekiyor. CEO'lar olarak en önemli konularımızdan bir tanesi bu dönüşüme ayak uydurmayı sağlayabilmek. Ayak uydurabilen şirketler ayakta kalacak, rekabette öne geçecektir. Uyduramayanlar ise zamanla erozyona uğrayacaktır. İkinci olarak, her gün teknolojiyi konuşuyoruz. Teknoloji gerçekten çok hızlı ilerliyor. Ama ilerlemesi artık daha da hızlı. Yapay zekânın gündeme gelmesiyle hizmet kalitesini çok daha fazla artırabilecek duruma geldik. Buna ne kadar çok adapte olursak hizmet kalitemizi o kadar iyi artırabilir ve rekabette öne geçebiliriz. En önemli konularımızdan üçüncüsü ise dünyadaki değişimle birlikte dağıtım kanallarımızın ihtiyaç duyduğu değişim. Özellikle acentelerimizin dijitalleşmesi, dijital ortama adapte olması konusunda çalışmalar, inisiyatifler, projeler yürütüyoruz. Hem iş kaynaklarımızı, hem acentelerimizi, hem de mevcut teknolojimizi bu dönüşüme, değişime adapte olması konusunda desteklemek, öncülük etmek önemli görevlerimizden biri.

'BÜYÜK BİR AMACIMIZ VAR'

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

Hem sigortalılarımıza hem de acentelerimize iletmek istediğim iki mesajım var. Birincisi sigortalılarımızın sigortalarını mutlaka yaptırmaları. Acentelerimizin de bireyleri sigorta yaptırmaya teşvik etmesi ve bu alanda çalışmalar yürütmesi. Çünkü sigorta sadece bizim için değil; sevdiklerimiz, ailelerimiz, işletmeler, çalışanlar ve Türkiye ekonomisi için çok önemli. Ne kadar çok sigorta yaptırılırsa o kadar iyi olacaktır. İkincisi ise Sompo Sigorta olarak özellikle son birkaç yıldır çok hızlı gelişiyoruz. Poliçe adetlerimiz şu anda 2 buçuk milyon adede ulaşmış durumda. Bu kadar tercih edilmiş olduğumuz için müşterilerimize teşekkür etmek istiyorum. Büyük bir amacımız var: Türkiye'de sigortanın tabana yayılması ve gelişmesi. Biliyoruz ki bu uzun bir yol. Bu yolda bizimle birlikte omuz omuza ilerleyen iş arkadaşlarımıza ve acentelerimize de ayrıca teşekkür etmek istiyorum.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



Sahrap Soysal'ın konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

"Sigorta sektörü emek verilmeye değer bir sektör"

5N1S'nin bu bölümdeki konuğu yemek yazarı Sahrap Soysal oldu. Eski bir sigortacı olan Soysal, sigortayla nasıl tanıştığını şöyle anlattı: "1991-1996 yılları arasında sigorta sektöründe çalıştım. ODTÜ kimya mezunuyum. Eşim de Ankara Üniversitesi tıp mezunu. Eşimin İstanbul'a acil olarak çağrılması sonrası Ankara'daki işimi bırakıp İstanbul'a geldim. Sigorta sektörünün ilk kadın genel müdürlerinden Nedret Koruyan, yanında çalışmayı teklif etti. Reasüranstan pazarlamaya oldukça sıkı 9 aylık bir eğitim aldım. Daha Türkiye'de mühendislik sigortalarının yeni yeni kurulduğu dönemde büyük bir tesadüf eseri ve tabii İngilizce bilmemin ve teknik altyapımın olmasının da etkisiyle Munich Re'de 3 aylık bir eğitim aldım. Türkiye'ye döndüğümüzde Türkiye'nin ilk mühendislik sigortaları müdürlerinden biri de ben olmuş oldum. İyi bir sigorta müdürüydüm, çok çalışkandım. Sektörde bulunduğum 5 buçuk seneye yakın süre zarfında gitmediğim yer kalmadı."

'BİLİNÇ EKSİKLİĞİ VAR'

"Teknik adamlar için sigorta sektörü çok ideal" diyen Soysal, şöyle devam etti: "Ben çok tatmin oldum. Risk analizlerini yapmak, hesap kitaplar olağanüstü keyifliydi. Mesleğini teknik anlamda devam ettirmek isteyen birisi için sigorta sektörü çok ideal. Bence sigorta sektörü emek verilmeye değer bir sektör. Ancak çok bilinmediği için sigorta denilince insanların aklına yangın, kaza, SGK geliyor. Sigorta sektörünün gayrisafi milli hasıladan aldığı rakam hâlâ çok düşük. Sigortacılığın hâlâ gelişmediğini fark ettim. Bunun nedeni de bilinç eksikliği. Sigorta bilinci yeterince gelişmediği ve tabana yayılamadığı için daha gidecek yolumuz var."



Murat Şişli ile önleyici sigortacılığı konuştuğumuz röportaja ulaşmak için QR kodu okutabilirsiniz.

"Önleyici sigortacılık ile firmanın devamlılığı sağlanıyor"

5N1S programımızın konuğu Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli oldu. Önleyici sigortacılıkla ilgili değerlendirmelerde bulunan Şişli, "Önleyici sigortacılık sigortalılarımızın risklerini önceden belirleyerek gerekli önlemlerin alınmasını sağlayan bir konsept. Biz Corpus Sigorta olarak gerek reasürans yapımız gerekse de odaklanmış olduğumuz ticari ve kurumsal risklerde öncelikle kendi bünyemizdeki risk arkadaşlarımızı gönderiyoruz. Sonrasında da onların hazırladığı raporları sigortalılarımızla paylaşıyoruz" dedi. Türkiye'de risk yönetiminin ihmal edilen bir alan olduğunu söyleyen Şişli, "Aslında risk yönetimi sürdürülebilirlik için çok önemli bir alan. Riskleri önden görüp bunlara karşı önlem aldığınız zaman hem firmanızın devamlılığını sağlıyorsunuz hem de pazarı kaybetmiyorsunuz. Biz sigortalılarımızın uzun süreli ortakları haline geliyoruz. Çünkü onların işletmelerinde meydana gelecek bir hasar durumunda, onların işletmelerini ayağa kaldıracak sermayeyi biz sağlıyoruz. Fakat burada hasar olduktan sonra, paranın sigortalımıza gönderilmesi, o sırada kaybedilen iş gücünün tekrar yerine konması haliyle bir süre alıyor. Bu da pazar kaybına yol açabiliyor. Önleyici sigortacılıkta biz bu tarz öngörebildiğimiz riskleri sigortalılarımıza bir rapor haline sunuyoruz ve gerekli önlemi almalarını sağlıyoruz" diye konuştu.



Her gün daha fazla yollarda görmeye başladığımız elektrikli araçların sigorta ve hasar süreçleri standart bir araçtan daha karmaşık ve maliyetli. Bu durum sigortacıları henüz yeterli veri bulunmayan bir alanda yüksek onarım maliyetleri ve uzman kadro eksikliği ile karşı karşıya bırakıyor.

Sigortacıların elektrikli araç hasarları sınavı:

Onarım maliyetleri ve uzman kadro eksikliği var

Elektrikli araç pazarı her geçen gün büyümeye devam ediyor. Enerji güvenliğini sağlamak ve dünyanın temiz enerjiye geçişine yardımcı olmak için analizler, veriler, politika önerileri ve çözümler sunan IEA'nın yayınladığı Küresel Elektrikli Araç Görünümü 2024 raporuna göre, 2023 yılında dünya genelinde yaklaşık 14 milyon yeni elektrikli araç tescil edildi ve yollardaki toplam elektrikli araç sayısı 40 milyona ulaştı. Elektrikli araç satışları 2023 yılında 2022 yılına kıyasla 3 buçuk milyon artarak yıllık bazda %35 artış gösterdi (Bu rakam, 5 yıl önceki 2018 yılına kıyasla 6 kattan daha fazla). Elektrikli araçlar, 2023'te satılan tüm otomobillerin yaklaşık %18'ini oluştururken bataryalı elektrikli araçlar (BEV) ise elektrikli araç stokunun %70'ini oluşturdu. Rapora göre bu eğilimler, elektrikli araç pazarları olgunlaştıkça büyümenin güçlü kaldığını göstermekte.

2024'ÜN İLK ÇEYREĞİNDE REKOR SATIŞ

Rapor, elektrikli araç satışlarının 2024 yılının ilk çeyreğinde de güçlü seyrini sürdürdüğünü ve 2023 yılının ilk çeyreğindeki satışları yaklaşık %25 oranında aşarak 3 milyon adedin üzerine çıktığını aktarıyor. 2024'ün Ocak-Mart döneminde satışları domine eden Çin'de yaklaşık 1,9 milyon elektrikli araç satıldı (2023'ün ilk çeyreğindeki satışlara kıyasla neredeyse %35'lik bir artış). Avrupa'da, 2024'ün ilk çeyreğinde yıllık bazda %5'in üzerinde bir büyüme kaydedilirken bu oran, genel otomobil satışlarındaki büyümenin biraz üzerinde gerçekleşti. Avrupa'da elektrikli otomobil satışlarının en yüksek olduğu ülke ise Belçika oldu. Belçika'da yaklaşık 60 bin adet elektrikli otomobil satıldı (bir önceki yıla göre neredeyse %35 daha fazla). Avrupa otomobil satışlarının yaklaşık %60'ını temsil eden Fransa, Almanya, İtalya ve Birleşik Krallık'ta elektrikli otomobil satışlarındaki büyüme daha düşük gerçekleşti. ABD'de 2024 ilk çeyrek satışları 350 bin adet seviyelerine ulaşarak bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla neredeyse %15 artış gösterdi. Raporda, 2024'te elektrikli araç satışlarının 2023'e kıyasla %25 artarak yaklaşık 10 milyon adede ulaşması bekleniyor. Raporda, elektrikli otomobil satışlarının 2024'te Çin'deki toplam otomobil satışlarının yaklaşık %45'ini temsil edebileceği belirtiliyor. Ek olarak, 2024'te ABD'de elektrikli araç satışlarının bir önceki yıla göre %20 artacağı ve 2023 yılına göre neredeyse yarım milyon daha fazla satış olacağı tahmin ediliyor ve yıl boyu satılan her 9 otomobilden 1'inin elektrikli olması bekleniyor.

ARTILAR EKSİLER

Raporda yüksek faiz oranları, ekonomik belirsizlikler gibi elektrikli araç satışlarını azaltması muhtemel birtakım riskler bulunduğu belirtiliyor. ABD elektrikli otomobil vergi teşvikleri üzerindeki IRA (Enflasyon Düşürme Yasası) kısıtlamaları ve Çin'de elektrikli araçların satın alma vergisi muafiyetine hak kazanması için teknik gerekliliklerin sıkılaştırılması da satışların azalmasına neden olabilecek diğer zorluklar olarak sıralanıyor. Artılara bakarsak rapor, otomobil üreticilerinin elektrikli araç operasyonlarını genişlettikçe ve pazara yeni girenler pazar payı için rekabet ettikçe, yeni pazarların beklenenden daha hızlı açılabileceğine işaret ediyor. Bu durum da elektrikli araç satışlarının ilk tahminlerin ötesine geçerek küresel çapta hızlanmasına yol açabilir.

ELEKTRİKLİ ARAÇ BATARYA ÇEŞİTLERİ NELER?

Elektrikli araç bataryalarının 4 türü bulunuyor. Bunlar:

Lityum-iyon: Yüksek enerji çıkışı, verimlilik ve uzun pil ömrüne öncelik veren çoğu elektronik cihazda yaygın olan lityum iyon bataryalar, çoğu elektrikli araç için tercih edilen bir batarya türü. En çok bilinen bu bataryanın ham maddesi olan 1 ton lityumu çıkarmak için 2,2 ton su kullanılıyor.

Nikel-metal hidrür: Birçok elektronik cihazda yaygın olarak kullanılan nikel-metal hidrür bataryalar, birçok hibrit elektrikli araçta bulunabilir.

Kurşun-asit: Gazla çalışan araçlarda en yaygın olan kurşun-asit aküler uygun fiyatlı, nispeten güvenli ve geri dönüşüm süreçlerine uygun bir seçenek. Tek dezavantajı, sıcaklık dalgalanmalarına karşı hassas olmaları.

Ultrakapasitörler: Hızlı bir şekilde yüksek miktarda enerji sağlayabilir ve çeşitli alanlarda ikincil enerji kaynakları olarak iyi çalışır.

HASARLAR NE DURUMDA?

Elektrikli araçların yükselişine paralel olarak sigorta sektöründe de motor sigortaları alanında ürün ve hizmet geliştirmeleri hızlanmış durumda. Örneğin 2023 yılında ABD'de geleneksel bir aracın tam kapsamlı kasko maliyeti yıllık 2 bin dolar civarındaydı. Elektrikli araç özelinde bakıldığında sigortalama maliyeti, modelden modele değişmekle birlikte, yaklaşık %10 ila %135 arasında değişim gösterebiliyor.

Peki, primleri belirleyen faktörler neler? İlk faktör, parçaların tamirinin ve değişiminin oldukça pahalı olması. Amerikan müşteri inceleme ve tüketici haberleri platformu ConsumerAffairs'in haberine göre, elektrikli araç bataryasının ortalama değişim maliyeti 4 bin 500 dolardan 18 bin dolara kadar çıkabiliyor. İkinci faktör ise aracın değeri. Benzinli araca kıyasla bir elektrikli aracın ortalama fiyatı oldukça yüksek. Kelley Blue Book'un haberine göre, ABD'de bir elektrikli aracın ortalama fiyatı, standart bir araçtan 4 bin dolar daha fazla. Üçüncü faktör ise elektrikli araç konusunda uzman teknisyen eksikliği. Bu 3 faktör primlerin neye göre belirlendiğine ışık tutuyor.

ONARIM MALİYETLERİ EN BÜYÜK ZORLUK

GlobalData'nın yaptığı bir ankete göre, sigorta sektörü çalışanlarının %39,4'ü elektrikli araçlara geçişte sigortacılar için en büyük zorluğun onarım maliyeti olduğunu belirtmiş. Katılımcılar

NİSANDA TRAFİĞE ÇIKAN OTOMOBİLLERİN %9'U ELEKTRİKLİ

TÜİK'in açıkladığı verilere göre Ocak-Nisan döneminde trafiğe kaydı yapılan 343 bin 585 adet otomobilin 25 bin 581'inin (%7,5) yakıt türü elektrikli iken, sadece Nisan ayında 5 bin 846 aracın (%9) yakıt türü elektrikli idi. Ek olarak Nisan ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 15 milyon 562 bin 640 adet otomobilin %0,7'si elektrikli olarak kayda geçti.

	Nisan				Ocak-Nisan			
	2023		2024		2023		2024	
	Sayı	Pay (%)	Sayı	Pay (%)	Sayı	Pay (%)	Sayı	Pay (%)
Toplam	**67 712**	**100,0**	**64 694**	**100,0**	**272 378**	**100,0**	**343 585**	**100,0**
Benzin	43 378	64,1	40 149	62,1	179 754	65,9	224 370	65,3
Hibrit	7 011	10,3	9 865	15,3	24 505	9,0	45 432	13,2
Dizel	14 666	21,7	8 101	12,5	56 552	20,8	44 121	12,8
Elektrik	1 827	2,7	5 846	9,0	6 697	2,5	25 581	7,5
LPG	830	1,2	733	1,1	4 870	1,8	4 081	1,2

ayrıca farklı risklerin sigortalanmasını (%25,5), yeni elektrikli araç üreticilerinin güvenilmezliğini (%19,1) ve onarım ağlarının yeni kurulmasını (%8,5) elektrikli araçlara geçişte sigortacılar için temel zorluklar olarak belirtmiş. Bu zorluğun üstesinden gelemeyenler de var: John Lewis Financial Services. Life Insurance International'ın haberine göre John Lewis Financial Services, onarım maliyetine ilişkin endişeler nedeniyle elektrikli araç sigortası sunmayı geçici olarak durdurdu. Şirket, underwriting işini üstlenen sigortacısı Covea'nın riskleri ve maliyetleri analiz ettiğini ve bu duraklamanın geçici olduğunu belirtti.

HASSAS BATARYALAR VE HASARLAR

Elektrikli araçların en önemli parçalarından bataryalar üzerindeki küçük bir hasar, onarıma gidilmeden direkt pert olarak değerlendirilmesine neden olabiliyor. Çünkü bu bileşen, araç fiyatının neredeyse %50'sini oluşturuyor ve değişimi veya onarımı çok maliyetli. Son derece hassas olan bataryalar, içten yanmalı motorlu bir aracın aldığı küçük bir darbeyi alırsa onarılamaz hale gelebiliyor. Nissan, GM, Ford ve Tesla gibi üreticilerin batarya tasarımını basitleştirmek ve elektrikli araç batarya onarım kitlerini tanıtmak için girişimleri bulunuyor. Yetkili servisler aracılığıyla elektrikli araç yedek parçalarını da kullanıma sunan bu üreticiler, elektrikli araçların erken hurdaya çıkarılması olasılığını azaltmaya yönelik adımlar atmaya devam ediyor.

SOKET BAŞINA 5,4 ARAÇ

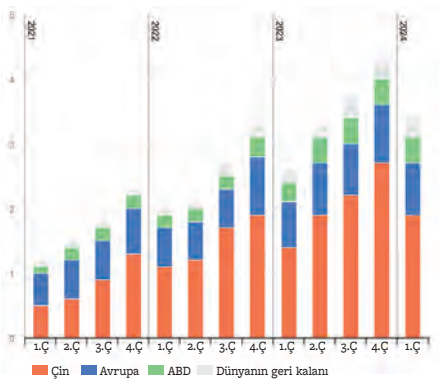
Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) yayınladığı Elektrikli Araç ve Şarj Altyapısı

Şarj istasyonları listesine QR kodu kodu okutarak erişebilirsiniz.

Şarj ağı işletmeci lisansı sahibi şirket bilgilerine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

EPDK'nın elektrikli araç ve şarj noktası sayısına ilişkin projeksiyon çalışmasını QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz.

Çeyrek bazlı bölgelere göre elektrikli otomobil satışları, 2021-2024



Projeksiyonu Raporu'na göre 2023 yılı başında Türkiye çapında 2 bin 706 adedi AC (yavaş) ve 375 adedi DC (hızlı) olmak üzere toplamda 3 bin 81 olan şarj noktası (soketi) sayısı, 1 Nisan 2024 tarihi itibarıyla 11 bin 412 adedi AC (yavaş) ve 5 bin 821 adedi DC (hızlı) olmak üzere toplamda 17 bin 233'e yükseldi. Soket başına düşen elektrikli araç sayısı da 5,4'e yükseldi.

ŞARJ İSTASYONLARININ SİGORTASI VAR MI?

Şarj istasyonları da tıpkı elektrikli araçlar gibi birtakım risklere maruz kalabiliyor. Bu risklerin en aza indirgenmesini ise sigorta karşılıyor. Şarj istasyonlarına yönelik ürünlerin, ünitelerin kurulumu ve hizmeti sırasındaki riskleri kapsayacak şekilde geliştirilmesi gerekiyor. Örneğin ülkemizde kurulan şarj istasyonlarının 2 yıllık üretici garantileri bulunuyor. Garanti kapsamı dışında kalınan hallerde (kullanıcı hatası, voltaj dalgalanmaları, topraklanma sorunları, altyapı elverişsizliği, yıldırım çarpması, doğal afetler gibi) hiçbir taahhütte bulunulmuyor. Peki, bir poliçe oluşturulsaydı hangi teminatlar poliçede yer alırdı? Her şarj istasyonunun konumuna göre risklerin değişeceğini de dikkate alarak teminatları sıralarsak; araç çarpması, deprem, sel, yangın, fırtına, kâr kaybı, hırsızlık, 3. şahıs mali mesuliyet ve elektrikli cihaz ihtiyaç duyulabilecek en önemli teminatlar olurdu diyebiliriz. Ek olarak, şarj istasyonu üreticisinin de ürün sorumluluk sigortası yaptırarak şarj ünitelerinden kaynaklı hasarlarda hasarın karşılanması sağlanacak ve beklenmedik hasarlara karşı da güvence altında olması sağlanmış olacak.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

●●● Doğa Sigorta Oto Hasar, Hasar Denetim ve Lojistik, Ar-Ge & İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin:

Hasar taleplerini en profesyonel sistemle yönetiyoruz

"Elektrikli araçlara ait hasarların tespitindeki en önemli konulardan biri de onarımı gerçekleştiren iş ortaklarımızın yetkin, gerekli teknik donanıma sahip personel bulundurmalarıdır. Elektrikli araçların hasar taleplerini en profesyonel sistemle yönetmekteyiz."

Sigortacılığın temelde riski doğru tanımlama ve yönetme işi olduğunu belirten Doğa Sigorta Oto Hasar, Hasar Denetim ve Lojistik, Ar-Ge & İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, "Bu bakış açısıyla konuya poliçeleşme aşamasından başlayarak asistans hizmetlerinden hasar ihbarlarının dijital süreçlerle yönetilmesine kadar tüm paydaşların içinde yer aldığı, geniş bir ekosistem yönetimi olarak bakıyoruz. Hasar süreçlerini de bu geniş perspektifle ve her noktadan aldığımız geri bildirimleri sürecin içine veri sağlayacak şekilde yönetiyoruz. Elektrikli araçlara ait hasarların kaza anından onarımının tamamlanmasına kadar geçen süreci, konusunda uzmanlaşmış iş ortaklarımız ve çalışanlarımız ile ilerliyoruz. Özellikle elektrikli araç hasar dosyalarının yönetimi için bünyemizde ayrı bir ekip oluşturduk. Bu ekip Türkiye pazarında satışa sunulan tüm elektrikli araç türlerinde eğitimlerini tamamlamış ve sertifikalarını almış durumda. Elektrikli araçlara ait hasarların tespitindeki en önemli konulardan biri de onarımı gerçekleştiren iş ortaklarımızın da bu konuda yetkin, gerekli teknik donanıma sahip ve ilgili eğitimleri almış personel bulundurmalarıdır. Doğa sigorta olarak tüm iş ortaklarımız ile elektrikli araçların hasar taleplerini en profesyonel sistemle yönetmekteyiz. Diğer taraftan konunun öznesi araç olmakla birlikte, elektrikli araçların hayatımıza girmesinin aynı zamanda oto dışı ürünleri de etkilediğini görebiliyoruz. Özellikle şarj ünitelerine ait risklerin doğru yönetilmesinin, yangın teminatıyla bağlantısı olduğunu ve oto dışı için risk teşkil ettiğini görerek hasar süreçlerimizi de bu bilgiler doğrultusunda şekillendiriyoruz" dedi. Gültekin, sigortalılarının en çok yol yardım konularında destek talebinde bulunduklarını ifade ederek, "Aracın hasar ya da şarjının bitmesi gibi yolda kaldığı durumlarda, sigortalının konumunu tespit ederek hızla ulaşmak ve ihtiyacı olan özel desteği sunmak bizim çok önemsediğimiz bir konu. Bununla birlikte basit hasar olarak tanımlayabileceğimiz hasarlarla karşılaşıyoruz. Bu klasmana giren hasarların yönetimi, geleneksel hasar yönetimi akışında ilerliyor. Hasarın orta ve büyük ölçekli olması durumunda ise hasar yönetimi de farklılaşabiliyor. Burada bizim için en kritik konu, hasara müdahale eden iş ortağı tamirhanelerimizin uygun fiziki şartlarda olması ve yetkililerin de elektrikli araç tamiri konusunda yetkin olmasıdır" dedi.

'SÜREKLİ GELİŞİM İÇERİSİNDEYİZ'

Gültekin, şöyle devam etti: "2023 yılında Türkiye'nin küresel teknoloji markası olan Togg ile gurur veren bir iş birliğine imza attık. Togg ile yapmış olduğumuz iş birliğimiz, poliçe üretiminden hasar yönetimine kadar uçtan uca tüm süreçleri kapsıyor. Togg ile olan iş birliğimiz sayesinde elektrikli araçlar ile ilgili geniş ve önemli bir veriye sahip olduk. Buradan aldığımız verileri ve geri bildirimleri, tecrübemizle harmanlayarak yeni nesil cihaz kullanıcılarına en iyi hizmeti sunmak için sürekli gelişim içerisindeyiz. Bizim en büyük artımız, hasar süreçlerimizi iş ortağımız Togg ile birlikte, Togg Servis Merkezlerinde yönetmek." Gültekin, son olarak lityum bataryaların mevcuttaki olumsuz çevresel etkilerinin hızla gelişen yeni elektrikli araç teknolojileri ile birlikte doğaya daha uyumlu hale geleceğini belirterek, "Batarya teknolojisindeki çalışmalar, hem batarya ömrünün uzatılması hem şarj süresinin kısaltılması üzerine hızla devam ediyor. Bununla birlikte bataryaların çevre ile uyumluluğu konusunda da önemli çalışmalar hem dünyada hem de ülkemizde devam ediyor. Uzun vadede bu durumun, elektrikli araç üretimini ve çeşitliliğini olumlu yönde artıracağını düşünüyoruz" diye konuştu.



●●● Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği (TÜSED) Yönetim Kurulu Üyesi Sigorta Eksperi Adem İren:

Bakım ve onarımlar için donanım ve bilgi gerekiyor

Elektrikli ve hibrit araçların bileşenleri ve çalışma prensipleri bakımından konvansiyonel içten yanmalı motorlara sahip araçlara göre farklılıklar barındırdığını söyleyen TÜSED Yönetim Kurulu Üyesi Sigorta Eksperi Adem İren, "Bu farklılıkların en önemlisi hibrit ve elektrikli araçlarda bulunan yüksek voltaj miktarıdır. Bu durum araçların bakım onarım aşamalarını etkilemekte olup bakımların özel kılavuzlara ve kontrol listelerine göre yapılması gerekmektedir. Bakım ve onarım süreçlerinin düzgün bir biçimde yapılabilmesi için gereken donanım ve bilgi olmadığı takdirde, hem teknisyen hem de aracın güvenliği tehlike altına girmiş olacaktır. Bu tehlike, bakım sonrası araç trafikteyken de devam edebilmekte, sürüş ve yol güvenliği risk altına girebilmektedir. Bu nedenle Batarya Elektrikli Araç Servis Elemanı statüsüne sahip, gerekli eğitimi almış kişiler ve atölyeler tarafından bu araçların bakım ve onarımları yapılmalıdır. Elektrikli araçların özellikle



> "Bakım ve onarım süreçlerinin düzgün bir biçimde yapılabilmesi için gereken donanım ve bilgi olmadığı takdirde, hem teknisyen hem de aracın güvenliği tehlike altına girmiş olacaktır. Bu tehlike, bakım sonrası araç trafikteyken de devam edebilmektedir."

2023 yılı ve 2024 yılının ilk çeyreğinde otomotiv pazarında oldukça iyi satış performansı sergilemeleri, buna bağlı olarak da trafikteki dolaşım sayılarının ciddi oranda artması sebebi ile uzman kadro noktasında günümüzde kısmen eksiklikler yaşanmaktadır. Ancak gerek üretici firmalar, gerek MYK (Mesleki Yeterlilik Kurumu) gerekse bu konuda eğitim veren meslek odaları ve çeşitli özel kurumların geliştirdiği eğitim modellemeleri ile bu konudaki eksiklik hızla giderilmektedir" açıklamalarında bulundu.

'EN ÇOK KOZMETİK HASARLAR OLUYOR'

"Elektrikli araçlarda daha çok sürtmeye, çarpmaya veya çarpışmaya bağlı olarak daha çok araç karoserinde kozmetik hasarlar ile karşılaşıyoruz" diyen İren, sözlerine şöyle devam etti: "Her ne kadar elektrikli otomobillerin yangın riskinden korkulsa da elektrikli araçlarda çarpma ve çarpışmaya bağlı olarak kayıtlara giren yanma hasarları, aynı sebepten yanan fosil yakıtlı araçların sayılarından daha az olduğu bilinmektedir. Bunlara ek olarak elektrikli araç kazalarının çoğunlukla sürücülerden kaynaklandığı da bir gerçektir. Şöyle ki, elektrikli araçlarda herhangi bir güç aktarma organı (şanzıman, şaft vs.) bulunmadığından gaz pedalına basıldığında araçlar anında ileriye fırlıyor ve çok çabuk ivmeleniyor. Bu durum da özellikle ilk kullanım evrelerinde kontrolsüzlüğe yol açıyor."

'BİRÇOK ELEKTRİKLİ ARACIN YETKİLİ SERVİSİ VAR'

Adem İren, onarım süreçleriyle ilgili ise şu değerlendirmede bulundu: "Hasar gören araçların onarımları, basit hasarlarda diğer araçlardan çok farklı değildir. Ancak orta ve büyük ölçekli hasarlarda süreç farklılaşmaktadır. Öncelikle hasarlı aracın elektrikli araç hasarlarına müdahale edebilecek gerekli yetkinlik ve şartlara uygun tamirhanelerde bulunması çok önemli. Ülkemizde satılan birçok elektrikli aracın yetkili servisi bulunmakta. Ancak tüketici tercihine ve diğer faktörlere bağlı olarak (onarım maliyeti) bu araçlar, özel servislerde onarım görmektedir. Henüz az sayıda özel onarım servisi bu konuda çeşitli eğitimler alarak yetkinlik seviyesini geliştirmiş durumda. Elektrikli araçların yedek parça temin ve tedarik süreci uzun sürebilmekte, henüz bu araçlarda yeterince uzmanlaşma olmadığı için, hasar ve arıza tespitleri daha uzun sürmekte olup, eğitimli teknisyen sayısı ise azdır. Basit bir karoser onarımda dahi bilgisiz bir teknisyen aracın komple elektronik sistemine zarar verebilir. Bu tarz yaşadığımız örnekler mevcuttur. Ayrıca araçların bir yerden bir yere taşınması gerektiğinde de mutlak surette yerden bağlantısının kesilmesi gerekmektedir. Özellikle de rejeneratif frenleme sistemine sahip araçlarda bu durum önem arz ediyor. Ayrıca onarım sonrası araçların yeniden aktif hale getirilmesi için birtakım prosedürler ve sistemlerin sırası ile yeniden devreye alınması süreçlerinde yeni sorunlar ortaya çıkabiliyor."

●●● Şarjagel Genel Müdürü Selçuk Nazik:

Ülkemizde 1 şarj istasyonu başına düşen araç sayısı 5,4 adet

%100 yerli sermaye ile kurulan ve temel amacı elektrikli araçlar konusunda tüketicileri bilgilendirmek, bilinçlendirmek; araç seçiminden keşif, montaj ve satış sonrası teknik desteğe kadar uçtan uca çözüm üretmek olan Şarjagel'in Genel Müdürü Selçuk Nazik, ülkemizde soket başına düşen araç sayısının 5,4 olduğunu vurgulayarak, "2024 Nisan sonu itibarıyla ülkemizde toplam soket sayısı 18 bin 454 adettir. EPDK verilerine göre bu soketlerin 6 bin 474 adet DC, 11 bin 980 adedi ise AC tiptedir. Global olarak baktığımızda, araç şarj istasyonu artış hızı anlamında pek çok ülkenin önünde olduğumuzu söylememiz mümkün. Avrupa'daki diğer ülkelere göz attığımızda Hollanda ve Belçika bu konuda en önde ülkeler. Hollanda'da 465 bin adet elektrikli araca karşılık 154 bin adet araç şarj noktası bulunuyor. Belçika'da ise 161 bin elektrikli araca karşılık 52 bin adet şarj noktası bulunuyor. 1.4 milyon adetle Avrupa'nın en çok elektrikli araca sahip ülkesi Almanya ise şarj noktası sayısının 130 bin 828 adette kalması nedeniyle istasyon başına düşen araç sayısında alt sıralarda yer alıyor. En çok elektrikli araca sahip 2'nci Avrupa ülkesi Fransa'da ise 1 milyon adet elektrikli araca karşılık 127 bin şarj noktası bulunuyor. İtalya'da ise 252 bin adet elektrikli otomobile karşılık 44 bin şarj noktası bulunmakta.

> "Almanya'da istasyon başına 11 araç, Fransa'da 7,9 araç, Hollanda ve Belçika'da 3 araç, İtalya'da 5,7 araç, Türkiye'de ise 5,4 araç düşüyor. Ülkemizde, istasyon yayılım hızının iyi olduğunu söyleyebiliriz."

Şarj Noktası (Soketi) Projeksiyonu

Yıl	Şarj Noktası Sayısı (AC)			Şarj Noktası Sayısı (DC)			Şarj Noktası Sayısı (Toplam)		
	Düşük Senaryo	Orta Senaryo	Yüksek Senaryo	Düşük Senaryo	Orta Senaryo	Yüksek Senaryo	Düşük Senaryo	Orta Senaryo	Yüksek Senaryo
2025	24.983	33.476	44.988	9.295	12.594	16.909	34.278	46.070	61.897
2030	58.717	100.187	127.224	24.826	42.637	54.050	83.543	142.824	181.274
2035	100.150	186.152	237.181	46.766	86.924	110.753	146.916	273.076	347.934

Rakamlardan yola çıkarak özetleyecek olursak; Almanya'da istasyon başına 11 araç, Fransa'da 7,9 araç, Hollanda ve Belçika'da 3 araç, İtalya'da 5,7 araç, Türkiye'de ise 5,4 araç düşüyor. Ülkemizdeki istasyon yayılım hızının iyi olduğunu söyleyebiliriz" dedi.

'ŞARJ SORUNU ÇOK KISA BİR ZAMANDA TARİH OLACAK'

Nazik, hızla artan elektrikli araç sayısı gibi şarj noktalarının da artmasının e-mobilite ekosisteminin gelişimi açısından olumlu bir gelişme olduğuna dikkat çekerek, sözlerine şöyle devam etti: "EPDK'dan lisans alan şarj ağı işletmecileri tarafından yapılan yatırımlar neticesinde, 2023 yılı başında Türkiye



çapında 3 bin 81 (2 bin 706 adet AC ve 375 adet DC) olan şarj noktası (soketi) sayısı, Mayıs 2024 itibarıyla 18 bin 454'e yükselmiştir. EPDK'nın hazırlamış olduğu, "Elektrikli Araç ve Şarj Alt Yapısı Projeksiyonu" raporunda yer alan verilere göre, Aralık 2023'te 11 bin 812 adet olan şarj noktası sayısı Mart 2024'te 17 bin 233 adede yükselmiştir. Artış oranı %46 olan bu analizden göreceğimiz üzere, şarj istasyonu altyapısı konusunda güçlü adımlar attığımızı ve şarj sorununun çok kısa bir zaman içerisinde tarih olacağını göstermektedir. Peki, önümüzdeki yıllarda bizi neler bekliyor? Bunu da yine EPDK'nın raporundan yola çıkarak açıklayabiliriz. 2035'te düşük senaryoda 146 bin 916, orta senaryoda 273 bin 76, yüksek senaryoda ise 347 bin 934 adet şarj noktası olması beklenmektedir."

'SORUNU KÖKTEN ÇÖZMEK DAHA DOĞRU'

Elektrikli araç şarj istasyonu sayısının artış hızının elektrikli araçların yolda kalmasını engelleyeceğini söyleyen Nazik, "Bu noktada yolda kalan araçlara çözüm üretmekten öte bu sorunu kökten çözmenin daha doğru olacağıdır. Ayrıca yola çıkmadan önce uygulamalar üzerinden güzergâhta yer alan tüm istasyonları görmeniz ve yolculuğunuz öncesinde planlama yapmanız mümkün. Diğer taraftan da aracınızın bagajında bulunacak mobil şarj cihazları ile yol üzerinden elektrik gücü alabileceğiniz herhangi bir yerde de en azından aracınızın sıfıra düşmemesini sağlamanız mümkün. Bunun dışında ise şu anda yolda kalan araçlar için mobil şarj hizmeti de ülkemizde sunulmaktadır. Ancak kısa vade içerisinde şarj istasyonlarının hızlıca artması bu anlamda yapılacak yatırımları atıl hale getirebilmektedir" dedi. Nazik, son olarak iklim krizi, karbon ayak izinin firmalara sağladığı finansal avantajlar ve elektrikli araç dünyasında meydana gelecek teknolojik gelişmelerle elektrikli araçların hayatımızda çok ciddi bir şekilde yer alacağını ve baş döndürücü bir gelişimin içinde heyecanla bu gelişimi takip edeceklerini belirtti.

BES fonları girişim sermayesi fonlarına yönlendirilebilecek

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) 2024 yılı Eylem Planı kapsamında bireysel emeklilik fonlarının girişim sermayesi fonlarına yönlendirilmesinin önü açıldı.



Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nun (YOİKK) yayımladığı 57 maddelik 2024 yılı Eylem Planı'nda, bireysel emeklilik yatırım fonlarının girişim sermayesi yatırımlarının finansmanında daha etkin bir rol oynaması amacıyla düzenleme yapılması yer aldı. Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) konuyla ilgili yaptığı açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Finansal Mimari ve Alt Yapının Güçlendirilmesi Programı ve Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu 2023-2024 Eylem Planı kapsamında bireysel emeklilik yatırım fonlarının girişim sermayesi yatırımlarının finansmanında daha etkin bir rol oynaması amacıyla "Emeklilik Yatırım Fonlarına İlişkin Rehber"de değişiklik yapılmıştır. Yapılan değişiklikle; BES'e giriş aşamasında herhangi bir fon tercihinde bulunmayan katılımcıların birikimlerinin yatırıma yönlendirildiği Standart Fonların, girişim sermayesi yatırım fonlarına yatırım yapabilmelerinin önü açılmış ve portföylerinin asgari %1'i oranında yatırım şartı getirilmiştir."
YOİKK Eylem Planları, 2007 yılından beri Teknik Komite çalışmalarının takvime bağlanması ve çalışmalara performans kriteri getirilmesi amacıyla kamu ve özel sektör temsilcisi kurum ve kuruluş temsilcilerinin katılımıyla oluşturuluyor.

YOİKK NEDİR?

YOİKK, kamu ve özel sektör temsilcilerinden (TOBB, TİM, TÜSİAD, YASED, MÜSİAD, DEİK) oluşan yapısıyla 2001 yılından bu yana iş dünyasını ilgilendiren çok sayıda yapısal reformun gerçekleştirilmesini sağlayan, yatırım ortamının iyileştirilmesi çalışmalarını destekleyen bir platform olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Platform; YOİKK, Yönlendirme Komitesi, teknik komiteler ve sekretaryadan oluşuyor. YOİKK'in faaliyetleri, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz başkanlığında devam ederken teknik düzeydeki çalışmalar ise sorumlu bakanlıklar başkanlığında yürütülüyor. Kurulun sekretarya faaliyetleri ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi tarafından müştereken yürütülüyor. YOİKK üyelerine bakacak olursak Kurul, şu bakanlıklardan oluşuyor:

- Adalet Bakanı,
- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı,
- Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı,
- Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı,
- Hazine ve Maliye Bakanı,
- Ticaret Bakanı,
- Sanayi ve Teknoloji Bakanı,
- Ulaştırma ve Altyapı Bakanı,
- Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanı,
- Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı,
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı,
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı,
- Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı,
- Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Başkanı,
- Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Başkanı,
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı.

Kurul toplantılarına toplantı gündemine bağlı olarak ilgili Bakanlar ve kamu görevlileri ile özel, sivil toplum kuruluşları ile üniversite temsilcileri çağırılabiliyor.

YÖNLENDİRME KOMİTESİ

Yönlendirme Komitesi, teknik komiteler tarafından yürütülen faaliyetlerin izleme ve takibini yürüterek çalışmalara ivme kazandırmak amacıyla Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı başkanlığındaki şu üyelerden oluşuyor:

- Adalet Bakan Yardımcısı,
- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı,
- Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakan Yardımcısı,
- Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakan Yardımcısı,
- Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı,
- Ticaret Bakan Yardımcısı,
- Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı,
- Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı Başkan Yardımcısı,
- Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanlığı Başkan Yardımcısı,
- Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Başkanı,
- YOİKK Çalışma Grubu Başkanları,
- TOBB Genel Sekreteri,
- TİM Genel Sekreteri,
- TÜSİAD Genel Sekreteri,
- YASED Genel Sekreteri,
- MÜSİAD Genel Sekreteri,
- DEİK Genel Sekreteri.

Komitenin sekretarya hizmetleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından yürütülüyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Girişim sermayesi yatırım fonu nedir?

Sermaye Piyasası Kurulu'nun tanımına göre, nitelikli yatırımcılardan katılma payları karşılığında toplanan paralarla, pay sahipleri hesabına inançlı mülkiyet esaslarına göre Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul) tarafından belirlenmiş varlık ve işlemlerden oluşan portföyü işletmek amacıyla portföy yönetim şirketleri ve girişim sermayesi portföy yönetim şirketleri tarafından süreli olarak kurulan ve tüzel kişiliği bulunmayan malvarlığı. Girişim sermayesi yatırım fonları, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun (Kanun) 54'üncü maddesi kapsamında III-52.4 sayılı Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği (Tebliğ) ile yasal çerçevesi belirlenmiş.

Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yer alan yatırım fonlarını QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz.

YOİKK üçüncü kez toplandı



Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz başkanlığındaki üçüncü toplantısını 10 Mayıs 2024 tarihinde Cumhurbaşkanlığı Külliyesinde gerçekleştirdi. Toplantıda, YOİKK 2024 Yılı Eylem Planıyla ilgili gelişmeler, Yatırım Danışma Konseyi toplantısı hazırlıklarının yanı sıra Mesleki Teknik Eğitimde Özel Sektör Odaklı Dönüşüm konusu ele alındı. Yılmaz, toplantıda şu açıklamalarda bulundu:
"1 Mart 2024'de kamuoyuna açıkladığımız YOİKK Eylem Planımızda yer alan 57 eylemden 6'sı tamamlanmış durumdadır; 2'si ise tamamlanmak üzeredir. Tamamlanan eylemlerimiz kapsamında, Eylem Planı yayım tarihinden itibaren; Kişisel Verilerin Korunması Kanununa ilişkin değişiklik ihtiyacının TBMM'ye sunulması; itiraz, istinaf ve temyiz kanun yollarına başvuru sürelerinin yeknesak hale getirilmesi ve bu sürelerin tebliğden itibaren başlamasına ilişkin düzenleme çalışması yapılması, yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı ek kapasitelerin kurulabilmesine imkân sağlayacak kanuni değişiklik ihtiyacının TBMM'ye sunulması, bireysel emeklilik fonlarının girişim sermayesi fonlarına yönlendirilmesi amacıyla düzenleme yapılması, uzun vadeli yatırım kredileriyle ilgili stratejik önceliklendirme çalışması yapılması ve Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri ile Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde uzaktan çalışma uygulamasının devam ettirilmesi olmak üzere 6 adet eylemi başarıyla gerçekleştirdik. Bugün burada YOİKK Eylem Planındaki gelişmeleri ve atılacak adımları görüşerek, Orta Vadeli Program perspektifinde önemli yapısal reformları hayata geçirme irademizi bir kez daha ortaya koymuş olacağız. YOİKK Eylem Planımızın ilerleyişini üç aylık periyotlarla paydaş kurumlarımızla bir araya gelerek yakından izleyeceğiz."

YOİKK'in çalışma usul ve esaslarının yer aldığı 818 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı'na QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) duyurusuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

En son yayımlanan YOİKK 2024 Eylem Planı'nı QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz.

Emeklilik Yatırım Fonlarına İlişkin Rehber'i QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz.

Seyahatlardeki olası riskl sigorta güvencesi önemli



Seyahat ederken karşılaşılabilecek olası risklere karşı önlem almak ve tedbirli olmak büyük önem taşıyor. Bu noktada seyahat sırasında yaşanabilecek beklenmedik durumlara karşı bireyleri güvence altına alan seyahat sigortası önemli bir rol üstleniyor.

Yeni yerler keşfetmek, farklı kültürleri deneyimlemek ve unutulmaz anılar biriktirmek için seyahat etmek insan hayatının vazgeçilmez bir parçası. Ancak, her yolculuk potansiyel riskleri de beraberinde getiriyor. Seyahat ederken yaşanabilecek beklenmedik olaylar, hastalıklar, kazalar veya diğer acil durumlara karşı önlem almak ve tedbirli olmak büyük önem taşıyor. Bu noktada seyahat sırasında yaşanabilecek beklenmedik durumlara karşı bireyleri güvence altına alan seyahat sigortası devreye giriyor.
Havaların ısınması ve yaz aylarının gelmesiyle birçok kişi seyahat planı yapmaya başladı. Özellikle seyahatlerin yoğunlaştığı bu dönemde, seyahate çıkmadan önce sigorta yaptırmanın önemi daha da anlaşılıyor. Seyahat sigortası, seyahat sırasında karşılaşılabilecek birçok riski kapsar. Özellikle yurt dışına yapılan seyahatlerde, tıbbi hizmetlerin maliyeti oldukça yüksek olabilir. Beklenmedik bir hastalık veya kaza durumunda, tedavi masraflarını karşılamak büyük bir mali yük getirebilir. Seyahat sigortası, bu tür durumlarda tıbbi masrafları karşılayarak bireyleri büyük bir maddi sıkıntıdan kurtarır. Hastane yatışları, doktor muayeneleri, ilaçlar ve acil tıbbi müdahaleler gibi birçok masraf, seyahat sigortası kapsamında güvence altına alınır.
Bunun yanı sıra, seyahat iptali veya gecikmesi gibi durumlar da ciddi maddi kayıplara yol açabilir. Uçuşların iptali, bagaj kaybı veya gecikmesi, otel rezervasyonlarının iptali gibi durumlar, seyahat planını zora sokabilir. Seyahat sigortası, bu tür beklenmedik durumlarla karşılaşıldığında da mali destek sağlıyor. Örneğin, uçuş iptal edildiğinde veya bagaj kaybolduğunda, seyahat sigortası sayesinde bu kayıplar telafi edilebiliyor.
Seyahat sigortası aynı zamanda, bazı ülkelerde zorunlu tutuluyor. Bazı ülkeler, ziyaretçilerinin seyahat sigortası yaptırmış olmasını şart koşuyor. Bu nedenle, seyahat edilecek ülkenin şartlarını önceden araştırmak ve bu şartlara uygun bir seyahat sigortası poliçesi edinmek ayrıca önem taşıyor.

GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE %70'LİK ARTIŞ

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı verilere göre 2024'ün ilk çeyreğinde yurt dışına seyahat eden vatandaş sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %18,4 artarak 2 milyon 449 bin kişi oldu. Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %10,1 artarak 9 milyon 10 bin 90 kişi oldu. Ziyaretçilerin %21,6'sını 1 milyon 942 bin kişi ile yurt dışında ikamet eden vatandaşlar oluşturdu.
Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2024 Mart ayı için yayımladığı prim üretimi verilerine göre, seyahat sağlık branşında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %70,1 oranında



lere karşı bir rolde

●●● Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Seyahat sağlık sigortası her zaman ilgi gören bir ürün

"Seyahat sağlık sigortaları, gerek bazı ülkelere seyahat için zorunlu olması gerekse seyahat güvenliği için bilinçli tüketicinin muhakkak tercih ettiği bir güvence olması nedeni ile her zaman ilgi gören bir ürün olmuştur."

Seyahat sağlık sigortalarının, gerek bazı ülkelere seyahat için zorunlu olması gerekse seyahat güvenliği için bilinçli tüketicinin muhakkak tercih ettiği bir güvence olması nedeni ile her zaman ilgi gören bir ürün olduğunu belirten Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Yaz aylarında seyahatlerin artması ile beraber bilinçli tüketici de seyahat sağlık sigortası almaya yönelecektir. Pandemi dönemindeki duraksama dışında seyahat sağlık sigortası, her zaman ilgi gören bir sigorta olmuştur. Sağlık ve seyahat sağlık sigortalarında salgın hastalıklar, poliçelerin genel şartı çerçevesinde teminat dışıydı. Yaşanan pandemi ile birlikte özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarımızda prim farkı olmadan poliçelerimize pandemi teminatı eklenmiştir. Ancak seyahat sağlık sigortalarında, riskler ve diğer risklere göre çok uygun primler sunulması nedeni ile pandemi dahil ve pandemi hariç olarak iki seçenek sunulmuştur. Bu sayede kısa süreli seyahat edecek ve pandemi riski olmayacağını düşünen kişiler için daha uygun primli seyahat sağlık güvencesi bulunmaktadır. Uzun süreli seyahatlerde ise tüketiciler, genelde pandemi dahil poliçe satın almayı tercih etmektedir. Gidilen bölgeye göre her zaman bir salgın riski olabileceğinden, salgın hastalık dahil alınması da önem arz etmektedir.
Seyahat sağlık sigortaları önceleri zorunluluktan alınan bir poliçe olsa da tüketicilerin riskler konusunda bilinçlenmesi ile daha fazla tercih edilen bir güvence halini almıştır" ifadelerini kullandı.

'YAYGINLIĞI GİDEREK ARTIYOR'

Ülkemizde seyahat acentelerinin, son derece bilinçli olarak seyahat sağlık sigortasını, sigorta paketlerine dahil ettiklerinin altını çizen Tümer, "Vatandaşlarımız da sağlığın önemini bildikleri ve yurt dışında yaşanacak sağlık sorununda oluşabilecek maliyetler konusunda bilinçlendikçe, seyahat sağlık sigortasına talep artmaktadır. Erasmus gibi zorunlu öğrenci poliçeleri ile gidilen ülke ve okullar zaten seyahat sağlık sigortasını zorunlu tutmaktadır ve normal seyahatlerde de yaygınlığı giderek artmaktadır" dedi. Seyahat sağlık sigortalarında tüm ürünlerde sunulan asgari teminatların standart olarak verildiğini belirten Tümer, "Bunlar; ani rahatsızlık ve hastalıklara ilişkin tıbbi tedavi teminatı, sigortalının tedavi görebileceği en yakın sağlık kuruluşuna nakli teminatı, sigortalının tedaviyi tamamlayıp taburcu olduktan sonra ikametgâh adresine nakledilmesi teminatı, vefat eden sigortalının nakil işlemlerine ilişkin teminatlardır. Seyahat sağlık poliçelerimizin bazılarında mevcut olan vize reddi teminatımız da son dönemdeki gelişmeler sonrasında tercih edilmemizdeki en önemli nedenlerden biri olmaktadır. Alınan seyahat sağlık sigortasında vize reddi teminatı var ise teminat ve özel şartlarımız çerçevesinde kişinin kusurundan kaynaklanmayan nedenlerle vize reddedildiğinde, tazminat ödemesi yapmaktayız. Sigortalılarımızın seyahatlerine eşlik eden sigorta ürünümüzle, sağlık giderleri için endişe etmeden sigortalılarımızın seyahatlerinin keyfini çıkarmalarını sağlıyoruz" açıklamalarında bulundu.



artarak 579 milyon 456 bin lira olarak gerçekleşti. 2024'ün ilk 3 ayında seyahat sigortası yaptıran kişi sayısı ise 951 bin 543 oldu. TSB'nin açıkladığı rakamlara göre ise 2023'te seyahat sigortasında yazılan poliçe sayısı 3 milyon 458 bin oldu. Poliçelerin 2 milyon 892 bini hayat dışı şirketleri tarafından, geriye kalan 566 bin poliçe ise hayat ve emeklilik şirketleri tarafından yazıldı. 2022'de ise seyahat sigortasında üretilen poliçe sayısı 2 milyon 686 bindi.



Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

YURT DIŞINA SEYAHAT EDERKEN SEYAHAT SİGORTASININ ZORUNLU OLDUĞU ÜLKELER

Seyahat sigortası, bazı ülkeler tarafından zorunlu tutuluyor. Bu ülkeleri, genellikle sağlık hizmetlerinin maliyetli olduğu, turist yoğunluğunun fazla olduğu veya vize prosedürlerinin sıkı olduğu yerler olarak tanımlamak mümkün.
Yurt dışına çıkarken seyahat sigortasının zorunlu olduğu bazı ülkeleri ise şu şekilde: sıralayabiliriz:

Avrupa Birliği Ülkeleri: Schengen vizesi başvurusu yapanlar için seyahat sağlık sigortası zorunlu. Poliçe, en az 30 bin euro teminatlı olmalı ve acil tıbbi bakım, hastaneye yatış ve tıbbi tahliye masraflarını karşılamalı. Tüm Schengen ülkelerinde geçerli olmalı ve seyahatin tüm süresini kapsamalı. Bu ülkeler: Almanya, Avusturya, Belçika, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Yunanistan.

Birleşik Arap Emirlikleri: Ziyaretçi vizeleri için seyahat sağlık sigortası zorunlu. Poliçe, acil tıbbi bakım, hastane yatışları ve tıbbi tahliye masraflarını kapsamalı.

Suudi Arabistan: Turist vizesi başvurusu yapanlar için seyahat sağlık sigortası zorunlu. Poliçe, sağlık hizmetleri, hastane yatışları ve tıbbi tahliye masraflarını kapsamalı.

Katar: Katar, turist vizeleri için seyahat sağlık sigortasını zorunlu kılıyor. Poliçenin, acil tıbbi bakım, hastane yatışları ve tıbbi tahliye masraflarını kapsaması gerekir.

Küba : Küba'ya seyahat eden turistlerin ülkeye girişte seyahat sağlık sigortası yaptırmaları zorunlu. Poliçenin, acil tıbbi bakım ve hastane masraflarını kapsaması gerekli.

İran : İran'a vize başvurusu yaparken seyahat sağlık sigortası zorunlu. Poliçe, tıbbi bakım, hastane yatışları ve acil tıbbi tahliye masraflarını kapsamalı.

Cezayir: Cezayir'e vize başvurusu sırasında seyahat sağlık sigortası gerekli. Poliçenin, tıbbi bakım, hastane yatışları ve acil tıbbi tahliye masraflarını kapsaması gerek.

Antarktika : Antarktika'ya yapılan seyahatlerde, tur operatörleri tarafından seyahat sağlık sigortası zorunludur. Acil tıbbi tahliye ve sağlık masraflarını kapsayan geniş kapsamlı poliçeler gereklidir.

●●● Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç:

İstikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor

Seyahat sigortalarına gösterilen ilgiyi değerlendiren Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç, "Pandemi sonrası dönemde, seyahat sigortası sektörü istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Bu artışın arkasında birkaç önemli etken bulunuyor. Öncelikle, yurt dışına seyahatlerin artması ve yurt içindeki turizmin gelişmesi bu büyümeyi tetikleyen ana faktörlerden biri. Birçok ülkeye giriş için vize alınması gerektiğinde seyahat sigortası zorunluluğu, insanların bu sigortayı yaptırmalarını kaçınılmaz hale getiriyor. Pandemi, dünya genelinde bireylerin sağlığına daha fazla önem vermelerine neden oldu. Özellikle ani ve beklenmedik sağlık sorunlarının ortaya çıkabileceği gerçeği, seyahat ederken sağlık sigortası yaptırmanın önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Bu durum, seyahat sigortası yaptırma oranlarını artıran bir diğer önemli faktör olarak öne çıkıyor. Sektör, artan talepleri karşılamak için daha fazla ve çeşitlendirilmiş ürün seçenekleri sunmaya başladı. Sigorta şirketleri, tüketicilerin çeşitli ihtiyaçlarına yönelik özel ürünler geliştiriyor. Bu da tüketicilerin sigorta yaptırma eğilimini artırıyor. Örneğin, pandemi sonrası dönemde COVID-19 teminatı içeren poliçelerin popülerliği arttı. Bu eğilimler, verilere de yansımış durumda. Sektörde, 2024 yılının ilk 3 ayında seyahat sigortası poliçe adedi 1 milyon civarına yükseldi. Bu, geçen yıllara göre önemli bir artışa işaret ediyor ve sektörün büyüme potansiyelini gözler önüne seriyor. Sigorta yaptırma oranlarının artması, hem tüketicilerin daha bilinçli hale gelmesi hem de sektördeki yenilikçi ürünlerin bu bilinçlenmeyi desteklemesi ile açıklanabilir. Pandemi sonrası dönemde seyahat sigortası sektörü, artan seyahatler, sağlığa verilen önemin artması ve sektördeki yenilikçi ürünlerin etkisiyle büyümeye devam ediyor. Veriler, bu büyümenin sürdürülebilir olduğunu ve önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini gösteriyor" ifadelerini kullandı.

> "Pandemi sonrası dönemde, seyahat sigortası sektörü istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Sektör, artan talepleri karşılamak için daha fazla ve çeşitlendirilmiş ürün seçenekleri sunmaya başladı."

'GENİŞ KAPSAMLI POLİÇELER İLGİ ÇEKİYOR'

Seyahat sigortası sektörünün büyümesinin, farklı ihtiyaçlara yönelik avantajlı ve asistans hizmetleri açısından zengin ürünlerin artmasıyla doğrudan ilişkili olduğunu belirten Doğaç, "Bu ürünler, seyahat sigortasının kapsamını genişleterek tüketicilere daha fazla güvence ve destek sunmaktadır. Örneğin, kaybolan bagaj, uçuş iptalleri, acil tıbbi müdahale, hatta pandemi nedeniyle oluşabilecek sağlık sorunları gibi durumlar için geniş kapsamlı poliçeler tüketicilerin ilgisini çekmektedir. Bu çeşitlilik, bireylerin ihtiyaçlarına daha uygun seçenekler bulmalarını sağlayarak sigorta yaptırma oranlarını artırmaktadır. Bunun yanı sıra, sadece zorunlu hallerde değil, her seyahatte sigortanın sunduğu güvencelerin tüketicilere daha iyi anlatılması gerekmektedir. Bu noktada farkındalığı artırmaya yönelik tanıtım faaliyetlerinin artması büyük önem taşır. Sigorta şirketlerinin bu konuda daha aktif rol alarak, sigortanın sağladığı faydaları ve güvenceleri tüketicilere detaylı bir şekilde anlatmaları, sigorta yaptırma oranlarını olumlu yönde etkileyecektir. Seyahat sigortasının yaygınlaştırılmasında sigorta acenteleri kadar turizm acentelerine de önemli görevler düşmektedir. Turizm acenteleri, müşterilerine sundukları hizmetlerin bir parçası olarak seyahat sigortası hakkında bilgilendirme yapmalı ve sigortanın önemini vurgulamalıdır. Bu amaçla sektörler arası iş birliklerinin artırılması gereklidir. Sigorta ve turizm acentelerinin birlikte düzenleyeceği yaratıcı kampanyalar ve bilinçlendirme etkinlikleri, tüketicinin dikkatini çekmede etkili olacaktır. Seyahat sigortası sektörünün büyümesinde farklı ihtiyaçlara yönelik ürünlerin artması ve bu ürünlerin avantajlarının iyi anlatılması büyük önem taşımaktadır. Bu sayede, seyahat sigortası sektörü daha da güçlenerek büyümeye devam edecektir" dedi. Doğaç, şöyle devam etti: "Yurt dışına çıkacaklar açısından büyük önem taşıyan seyahat sigortası, yurt dışı seyahatlerde acil durum, hastalanma, kaza geçirme, yakın bir aile üyesinin vefatı nedeniyle acil geri dönüş, bavul kaybetme gibi istenmeyen olaylar kapsamında sigortalıyı güvence altına alıyor. Özelleştirilmiş ürünler de bu ilgiyi geliştiren faktörler. Acil tıbbi yardım, hastane masrafları, ilaç masrafları gibi konular, seyahat edenlerin en çok dikkat ettiği ve korunmak istediği alanlardır. Bununla birlikte, seyahat iptali ve iade, bagaj kaybı veya hasarı, acil durumlar ve ülkeye geri dönüş gibi durumlar da önemlidir ve sigortalılar için güvence altına alınmalıdır. Ayrıca, çeşitli nedenlerle seyahatin gecikmesinden kaynaklanan ek masraflar da sigortalıların teminat altına almak istediği konulardandır. Uçuş iptali, rötar, hava koşullarının kötü olması gibi durumlar, seyahat planlarını etkileyebilir ve bu gibi durumlarda ortaya çıkabilecek ek masrafların da sigorta kapsamında olması önemlidir. Kişiselleştirilmiş teminatlar, müşterilerin ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmekte ve seyahat sigortası satın alma kararını etkileyebilmektedir. Bu nedenle, sektördeki firmaların bu yönde daha fazla esneklik ve çeşitlilik sunmaları önemlidir."



●●● Allianz Türkiye:

Seyahatlerdeki artış beklentisi seyahat sigortalarının yaygınlaşmasına yansıyacak

Seyahat sigortaları hakkında görüşünü aldığımız Allianz Türkiye, şu açıklamalarda bulundu: "Seyahat sağlık sigortası, seyahat sırasında karşılaşılabilecek beklenmedik durumların maddi yükünü hafifletiyor. Örneğin; acil sağlık hizmetlerine ihtiyaç duyulması, bagaj kaybı veya seyahatin iptal olması gibi durumlar, seyahat sağlık sigortası kapsamında. Bu sayede sigorta sahibi müşteriler, seyahatlerini daha güvenli ve huzurlu halde gerçekleştiriyor. Doğal olarak bu durum seyahat sağlık sigortalarının önemini artırırken ürüne olan ilginin de yükselmesini sağlıyor. Seyahat sağlık sigortaları, genellikle farklı teminat paketleri sunuyor ve bunlar, sigorta şirketinden şirkete değişiklik gösterebiliyor. Bu paketler tedavi nedeniyle konaklama, sağlık nakli, kapkaç, uçuşun kaçırılması veya kayıp bagajın bulunması gibi farklı teminatları içeriyor. Böylece seyahat sağlık sigortası yaptırmak isteyen müşteriler kendilerine en uygun paketi kolaylıkla seçebiliyor. Tüm bunlara ek olarak seyahat sağlık sigortası yaptırmak, yurt dışına seyahat etmeyi planlayan kişiler için genellikle zorunlu hale getirilmiş durumda. ABD, İngiltere ve Schengen ülkeleri gibi birçok ülkenin vize başvuru sürecinde seyahat sağlık sigortası talep ediliyor."

> "Seyahat sağlık sigortası, seyahat sırasında karşılaşılabilecek beklenmedik durumların maddi yükünü hafifletiyor. Seyahatlerdeki artış beklentisinin seyahat sağlık sigortalarının yaygınlaşmasına yansıyacağını öngörüyoruz."

'İHTİYACA GÖRE HİZMETLER ÜRÜNÜ YAYGINLAŞTIRIYOR'

Allianz Türkiye, açıklamasına şu şekilde devam etti: "Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü, küresel turizmin 2024 yılında pandemiden tamamen kurtulacağını ve uluslararası turist varışlarının 2019 yılına göre %2 daha fazla olacağını söyledi. Seyahatlerdeki artış beklentisinin seyahat sağlık sigortalarının yaygınlaşmasına da yansıyacağını öngörüyoruz. Seyahat sağlık sigortaları, genellikle acil sağlık hizmetleri ve kaza sonucu oluşabilecek tıbbi durumlarla ilgili sağlık hizmeti maliyetlerini kapsasa da farklı poliçeler, kişiye özel teminatlar ve ihtiyaçları kapsayıcı hizmetlerin bu ürünün yaygınlaşması açısından önemli kriterler olduğunu da söyleyebiliriz."

'ACİL SAĞLIK SORUNLARINDA GÜVENCE SAĞLIYOR'

Allianz Türkiye, "Vize başvurusu sırasında pek çok konsolosluğun zorunlu olarak istediği yurt dışı seyahat sağlık sigortası, kişilerin seyahati boyunca yaşayabileceği acil sağlık sorunlarında güvence sağlıyor. Üstelik isteğe bağlı olarak COVID-19 da dâhil tüm pandemik hastalıklar sebebiyle oluşabilecek tedavi giderleri de sigorta kapsamına dahil edilebiliyor. Yurt içi ve yurt dışı seyahat sağlık sigortası ürünlerimizi mini, standart, kapsamlı ve geniş kapsamlı olmak üzere 4 farklı alternatifle müşterilerimizle buluşturuyoruz. Yurt içi seyahat sağlık sigortası ürünümüz kaza ve ani rahatsızlık sonucu tedavi masrafları, sağlık ve cenaze nakli, taburcu olduktan sonra ikamete geri dönüş, seyahatin iptali, bagaj kaybı, seyahatin gecikmesi, bagaj gecikmesi gibi durumları güvence altına alıyor. Kapkaç gibi ek teminatların yanı sıra yurt dışı seyahat sağlık sigortası ürünümüzde overbooking nedeniyle gecikme, aktarma uçuşunun kaçırılması, mücbir sebeple uçuşun kaçırılması, gıda zehirlenmesi, tedavi nedeniyle konaklama, erken dönüş masrafları ve hukuki danışma gibi pek çok asistans hizmetimizle de sigortalılarımızın yanında oluyoruz" ifadelerine yer verdi.

●●● Aveon Global Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Zekeriya Dur:

İlgiyi artırmak için daha teşvik edici olunmalı

Havaların ısınmasıyla seyahat yapan insan sayısının arttığını ve buna paralel olarak da seyahat sigortasının daha fazla üretilmeye başlandığını belirten Aveon Global Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Zekeriya Dur, "Seyahatlerini koruma altına almak isteyenlerin sayısını artırmak için daha teşvik edici olunması gerektiğini vurgulayarak, seyahat sigortasının yaygınlaşması için önerilerini şu şekilde sıraladı:
"• Bilinçlendirme kampanyaları düzenleyerek seyahat sigortasının önemini vurgulamak ve seyahat edenleri potansiyel riskler konusunda bilgilendirmek.
• Seyahat acenteleri, havayolları ve otellerle iş birliği yaparak seyahat sigortası satışını teşvik eden kampanyalar düzenlemek.
• Seyahat sigortası satın almayı kolaylaştırmak için çevrimiçi platformlarda ve seyahat rezervasyon sitelerinde otomatik olarak seyahat sigortası seçeneklerini sunmak.
• Seyahat sigortası fiyatlarını rekabetçi tutmak ve çeşitli bütçelere uygun seçenekler sunmak.
• Seyahat sırasında kişiyi bekleyen riskleri daha kapsamlı bir şekilde analiz ederek; seyahat sigortası yaptırmak isteyenlerin sayısını artıracak teşvik edici teminatlar içeren ürünler çıkarmak."

> "Havaların ısınmasıyla seyahat yapan insan sayısı artacak ve seyahat sigortası daha fazla üretilmeye başlanacak. Seyahatlerini koruma altına almak isteyenlerin sayısını artırmak için daha teşvik edici olmalıyız."



'PENETRASYON ARTMALI'

Seyahat sigortasının kapsamının genellikle acil tıbbi yardım, seyahat iptali veya gecikmesi, kayıp veya hasar görmüş bagaj gibi temel unsurları içerdiğini ifade eden Aveon Global Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Zekeriya Dur, "Ancak seyahat sigortasına entegre edilebilecek diğer teminatlar da sigorta şirketleri tarafından kapsamlı bir şekilde düşünülerek hayata geçirilmelidir. Bu sayede, seyahat sigortası poliçelerinin kapsamı genişletilerek müşterilere daha kapsamlı bir koruma sağlanması mümkündür. Biz de Aveon Global olarak seyahat sırasında oluşabilecek riskleri uçtan uca analiz ederek seyahat sigortasına entegre edilecek teminatlar üzerine yoğun çalışma içerisindeyiz. Böylelikle seyahat sigortasının penetrasyonunu artırmayı hedefliyoruz" açıklamalarında bulundu.

●●● AXA Türkiye Elementer Ürün Fabrikaları Grup Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Atilla Zorkirişçi:

Pandemi sonrası dikkat çekici bir yükselişe geçti

Seyahat sigortalarına yönelik talebi değerlendiren AXA Türkiye Elementer Ürün Fabrikaları Grup Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Atilla Zorkirişçi, "Son yıllarda ardı ardına yaşanan yerel ve küresel felaketler toplumda çeşitli branşlarda sigorta konusunda farkındalık yarattı ve pandemi sonrasında kapsamında COVID-19 teminatı bulunan seyahat sağlık sigortaları dikkat çekici bir yükselişe geçti. COVID-19 teminatı haricinde seyahat sigortalarının sunmuş olduğu diğer kapsamlı teminatlar da insanların kendilerini seyahatleri esnasında maddi ve manevi olarak güvende hissetmelerine olanak sağlıyor ve bu sebeple de tercih ediliyor. Yerel ve küresel dinamiklerin çok hızlı değiştiği mevcut dönemde insanların seyahatlerinde öngörülemez durumlar ile karşılaşabilecekleri hissiyatına kapıldıkları da bir gerçek. Sürekli değişen ve gelişen seyahat endüstrisi insanların davranış, beklenti ve risk değerlendirme davranışlarını da etkiliyor. Tüm bu parametreler seyahat sigortalarına ilginin artmasında itici bir rol oynuyor" açıklamalarında bulundu.

> "Son yıllarda ardı ardına yaşanan yerel ve küresel felaketler toplumda çeşitli branşlarda sigorta konusunda farkındalık yarattı ve pandemi sonrasında seyahat sağlık sigortaları dikkat çekici bir yükselişe geçti."



'KAPSAMINI KAMUOYUNA DAHA NET ANLATMALIYIZ'

Yaz sezonu ile birlikte seyahatler daha fazla artıyor olsa da kış turizminin de ciddi oranda bir seyahat potansiyeli yarattığını ifade eden Zorkirişçi, "Özellikle kayak teminatı içeren yurt içi seyahat sigortaları dikkat çekiyor. Seyahat sigortalarının daha da yaygınlaştırılması için sektördeki paydaşların bu konuda bilinçlendirilmesi ve seyahat sigortalarının kapsamını kamuoyuna daha açık ve net biçimde anlatmak için çalışmalar yapılması çok önemli. Sosyal medyanın gücü ve insanlara erişme potansiyeli bu noktada büyük rol üstleniyor. Sigortacı olarak bizlerin öncelikli görevlerinden biri, sunduğumuz ürün ve hizmetleri hangi gerekçe ile neye karşı koruma altına aldığımızı doğru bir biçimde aktarabilmek ve memnuniyet yaratacak şekilde doğru hizmeti sunabilmektir. Örneğin kısa süreli seyahatler için yaptırılacak seyahat poliçesine prim ödemek çok cazip gelmiyor olabilir, bu noktada o seyahat süresince yaşanabilecek olası olumsuzluklar sonucunda oluşacak maliyetin poliçe priminden daha fazla olabileceği gerçeğini doğru aktarabilmek önemli bir nokta" şeklinde konuştu. AXA Türkiye Elementer Ürün Fabrikaları Grup Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Atilla Zorkirişçi, sözlerini şöyle sürdürdü: "Seyahat sigortaları genel olarak sağlık, ferdi kaza, seyahat iptali ve/veya gecikmesi, bagaj kaybı ve ürüne göre ek genişletmeleri içermekte. Bu genişletmeler seçimli teminatlar ve teminat limiti alternatifleri olarak ifade edilebilir. Sektörde sunulan teminatlar yerel ve küresel etkenlere göre sürekli olarak takip edilmekte ve talebe yönelik olarak zaman içerisinde ihtiyaca en uygun şekilde cevap verecek duruma getirilmektedir."

●●● Sompo Sigorta Özel Ürünler Direktörü Serdar Aybay:

Seyahatin amacına uygun ürünler tasarlanmalı

Seyahat sigortalarındaki ana amacın kişilerin evlerinden uzakta olsalar dahi kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak olduğunu vurgulayan Sompo Sigorta Özel Ürünler Direktörü Serdar Aybay, "Bu bakış açısıyla seyahat sigortası poliçeleri, sigortalının seyahati sırasında acil bir tıbbi müdahaleye ihtiyaç duyulmasıyla başlayan ve sigortalının ikamet adresine ulaştırılmasına kadar geçen süreci kapsayan teminatlardan oluşuyor.
Bununla birlikte seyahat esnasında konutta veya işyerinde meydana gelebilecek risklere karşı da teminat verilebilir. Sigorta şirketleri olarak seyahat sigortası havuzunu ne kadar çok artırırsak bu gibi teminatları poliçeye eklemek o kadar kolay olacaktır" ifadelerine yer verdi.

> "Seyahatin amacına ve zamana uygun ürünler tasarlanması, riskin gerçekleşmesi sonrası hasarda hızlı çözüm üretilmesi halinde, seyahat sigortası ürününün daha da yaygınlaşacağını düşünüyorum."

'PANDEMİ SONRASI İLGİ VE BİLİNÇ DAHA DA ARTTI'

2020 yılında başlayan, bu zamana kadar görülen en büyük salgınlardan biri olan ve şiddetli olmasa da devam eden COVID-19 salgınını yaşadığımızı ve salgının en çok turizm sektörünü ve dolayısıyla da seyahat sigortalarını etkilediğini kaydeden Aybay, "Pandemi sonrasında seyahat sigortasına olan ilgilinin ve bilincin daha da arttığını düşünüyorum. Bununla birlikte, seyahat sigortalı sayısı ve yurt dışına çıkan kişi sayısı arasındaki farka baktığımızda da gidilecek yolumuzun uzun olduğunu söylemek mümkün" dedi. Seyahat sigortasının yaygınlaşması için öncelikle bu ürünün sadece Schengen vizesi almak için zorunlu bir ürün olduğu anlayışından çıkarılarak, yurt dışı ve yurt içine yapılacak seyahatlerde oluşabilecek riskler için bir ihtiyaç olduğunu sigorta şirketleri olarak anlatılması gerektiğine dikkat çeken Aybay, "Özellikle yurt dışı seyahatlerinde oluşabilecek riskler sonucunda yüksek tutarlarla karşı karşıya kalınabiliyor. Örneğin; seyahat sırasında sigortalının üzerinde kısıtlı miktarda para olabilir. Ciddi vakalarda bu tutar yetersiz kalabilir. Sigortalımızın seyahati esnasında başına bir olay gelmesi durumunda tüm organizasyon asistan şirketimiz tarafından yapılıyor, sigortalımız tedavisinin ardından kuruma hiçbir ücret ödemeden ayrılıyor. Bu uygulamanın yaygınlaşmasının seyahat sigortası üretiminde de fark yaratacağını düşünüyorum. Vize sigortası dışında, her türlü seyahat gerekçesi için ürün alternatifleri oluşturulmasının da seyahat sigortası ürününün yaygınlaşmasını sağlayacaktır. Seyahatin amacına ve zamana uygun ürünler tasarlanması, riskin gerçekleşmesi sonrası hasarda hızlı çözüm üretilmesi halinde, seyahat sigortası ürününün daha da yaygınlaşacağını düşünüyorum" dedi.



2024'ün birinci çeyreğinde toplam sigortalı kayıp 17 milyar dolar

Aon'un doğal afetlerin artan sıklık ve şiddetinin küresel çapta neden olduğu ekonomik kayıpları ortaya koyan 2024 yılı Birinci Çeyrek Doğal Afet Özeti'ne göre, ilk çeyrekte toplam ekonomik kayıplar 45 milyar doların üzerine çıkarken toplam sigortalı kaybın en az 17 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Toplam ekonomik kayıplar, 21. yüzyılın ilk çeyrek ortalaması olan 59 milyar dolarlık ve 2023 yılının ilk çeyreğindeki 149 milyar dolarlık kayıptan daha düşük gerçekleşti. Toplam sigortalı kayıp ise 2000 yılından bu yana 16 milyar dolar olan ortalamanın biraz üzerinde seyrediyor.

KORUMA AÇIĞI %64

İlk çeyrekteki koruma açığının %64 olduğunu aktaran raporda, yılın ilk çeyreğinde 8'i ABD'de, 2'si Güney Amerika'da ve 2'si Asya'da olmak üzere 1 milyar doların üzerinde kayıp yaratan 12 olay gerçekleştiği belirtiliyor. İlk çeyreğin en maliyetli doğal afeti, 1 Ocak'ta Japonya'da meydana gelen ve tahminlere göre 17 milyar doların üzerinde ekonomik kayba yol açan Noto Depremi oldu. Bu felaketi, Şubat ayı başlarında ağırlıklı olarak Çin'i etkileyen şiddetli kış koşulları takip ederken Mart ayı ortasında ABD'nin bazı bölgelerini etkileyen şiddetli konvektif fırtınalar da en maliyetli doğal afetler arasında yer aldı.



Japonya tarihinin en büyük 7'nci depremi olan Noto Depremi, ülkenin batı kıyısının büyük bir bölümündeki milyonlarca insanı etkiledi.

Aon, yayınladığı 2024 yılı Birinci Çeyrek Doğal Afet Özeti'nde 45 milyarlık ekonomik kayıp ve 17 milyar dolarlık küresel sigortalı kayıp oluştuğunu belirtti. İlk çeyreğin en maliyetli doğal afeti ise 1 Ocak'ta Japonya'da meydana gelen Noto Depremi.

Bölgesel olarak incelediğimizde Asya-Pasifik bölgesi, Noto Depremi'nin etkisiyle de toplam 20 milyar dolarlık zararla küresel ekonomik kayıpların en büyük bölümünü oluşturdu. Kahramanmaraş depremlerinin yaşandığı bir önceki yılın aksine, EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde 2024 yılının ilk çeyreğinde yaklaşık 2 milyar dolarlık ekonomik kayıp meydana geldi. Amerika kıtasındaki kayıplar da ortalamaya yakın seyretti. Bölgedeki en büyük kayıplar Brezilya'da devam eden kuraklıktan kaynaklandı.

Doğal afetler sonucu dünya genelinde bin 500'den fazla kişi hayatını kaybetti. En ölümcül olay, 245 kişinin öldüğü Noto Depremi olurken bunu Ocak ayında Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nde 240 kişinin ölümüne neden olan seller ve Şubat ayında Şili'de 131 kişinin ölümüne neden olan orman yangınları izledi. Ayrıca bu yılın Ocak ayının ortalarında ölümcül kış şartları, ABD'de 70'ten fazla kişinin ölümüne neden oldu. Bu da 21. yüzyılda ABD'de yaşanan en ölümcül kış mevsimlerinden biri olarak kayıtlara geçti.

NOTO DEPREMİ

2024'ün ilk günü Japonya'nın Noto Yarımadası'nda 7.5 büyüklüğünde bir deprem meydana geldi. Japonya'nın batı kıyısının büyük bir bölümündeki milyonlarca insanı etkileyen bu afet, son 100 yılda Japonya anakarasını etkileyen en büyük depremlerden biri. Japonya'nın depreme dayanıklı altyapı tasarlama ve inşa etme kabiliyetine rağmen, hasar gören konut sayısı bakımından modern Japonya tarihinin en büyük 7'nci depremi olarak kayıtlara geçti. Japonya Sigorta Birliği (GIAJ) tarafından yayınlanan son rakamlara göre olay, konut risklerinde (31 Mart 2024 itibarıyla) en az 74 milyar yen (480 milyon dolar) sigortalı kayba yol açarken yaklaşık 81 bin 500 adet hasar ödemesi yapıldı ve ortalama tazminat talebi 5 bin 900 dolar olarak kayıtlara geçti. Deprem felaketi nedeniyle en az 245 can kaybı ve bin 546 yaralanma meydana geldi.

ABD'DE SERT GEÇEN KIŞ VE ORMAN YANGINLARI

Amerika Birleşik Devletleri'nde ilk çeyrekte çeşitli kış fırtınaları, şiddetli hava olayları ve sel felaketleri görüldü. Ülkede görülen en sıcak kış olmasına rağmen Ocak ayının ortalarında 48 eyaletin büyük bölümüne yayılan önemli bir soğuk hava dalgası 70'in üzerinde can kaybına neden oldu. İlk çeyrek, 21. yüzyıl ortalamasının çok üzerinde kayıplar ve Teksas tarihinin en büyük yangını olan Smokehouse Creek Yangını gibi kayda değer olaylarla öne çıktı. Sigortalı kayıpları incelediğimizde, meydana gelen şiddetli konvektif fırtınalar, sert geçen kış mevsimi şartları ve sellerden kaynaklı yaklaşık 13 milyar dolarlık sigortalı kayıp söz konusu.

ABD'yi vuran bir diğer olay ise orman yangınlarıydı. National Interagency Fire Center'in verilerine göre, 2024 yılında orman yangınları nedeniyle yanan alanlar 10 yıllık ortalamanın üç katından fazla. Şubat ve Mart aylarında Teksas ve Oklahoma'da meydana gelen

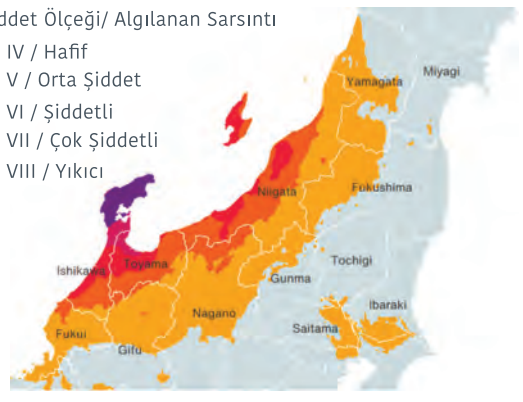
2024'ün 1. Çeyreğinin En Maliyetli 5 Olayı

Tarih	Olay	Yer	Can Kaybı	Ekonomik Kayıp (2024, milyar $)
01/01	Noto Depremi	Japonya	245	17.6
12/03 - 16/03	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	3	4.5
04/02 - 08/02	Kış Mevsimi	Çin	11	2.7
08/01 - 10/01	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	5	2.6
15/01 - 21/01	Kış Mevsimi	ABD, Kanada	73	1.3

2024'ün 1. Çeyreğinin En Maliyetli 5 Sigortalı Olayı

Tarih	Olay	Yer	Can Kaybı	Ekonomik Kayıp (2024, milyar $)
12/03 - 16/03	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	3	3.5
08/01 - 10/01	Şiddetli Konvektif Fırtına	ABD	5	2.2
15/01 - 21/01	Kış Mevsimi	ABD, Kanada	73	1
01/01	Noto Depremi	Japonya	245	1
10/01 - 14/01	Kış Mevsimi	ABD	0	1

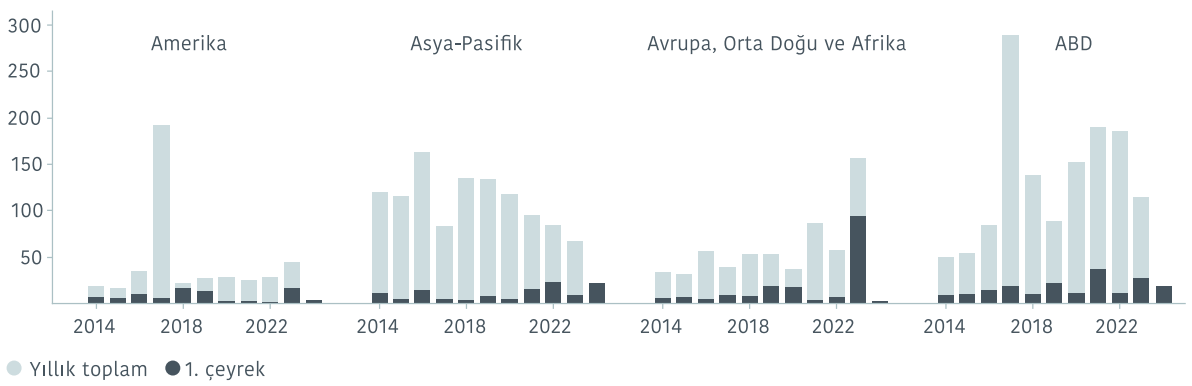
Noto Depremi Şiddeti



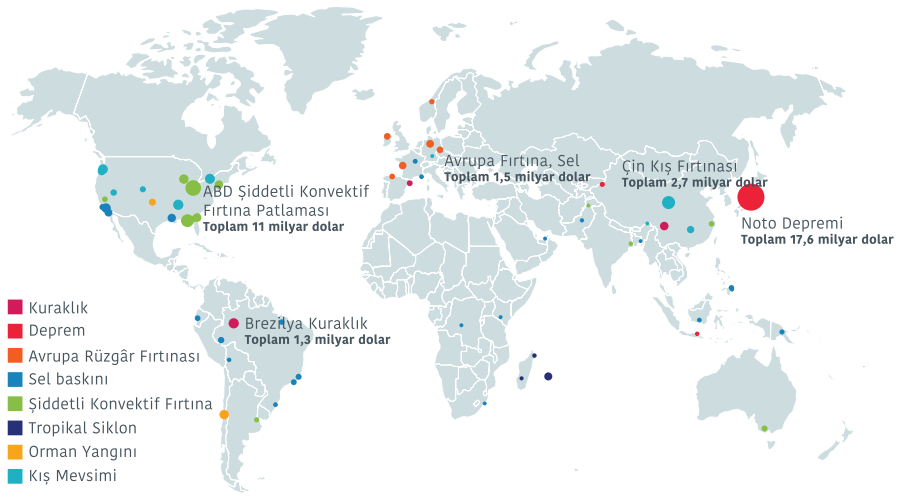


5 Şubat 2024, Çin'in Jiangsu eyaletine bağlı Lianyungang kentinde işçiler Lianyungang Doğu tren istasyonu boyunca raylardaki buz ve karı temizliyor.

1. Çeyrek Bölgelere Göre Ekonomik Kayıplar (2024, milyar dolar)



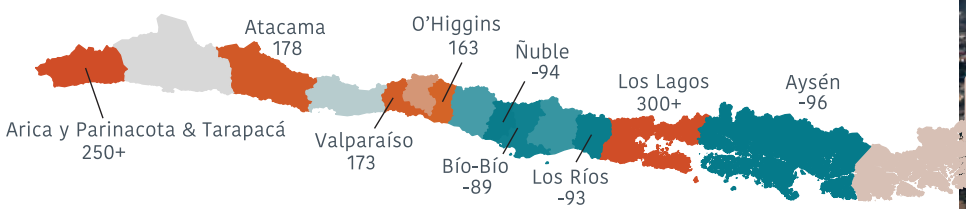
2024 1. Çeyrek Ekonomik Kayıp Olayları



2024 1. Çeyrek Sigortalı Kayıp Olayları



5 Yıllık Ortalama ile Karşılaştırıldığında Devam Eden Bölgesel Orman Yangını Faaliyeti (%)



orman yangınlarından en bilindik olanı Smokehouse Creek Yangını, kayıpların büyük bir kısmını oluşturuyor. Yangında binlerce büyükbaş hayvan telef oldu, 2 kişi de hayatını kaybetti. 500 kadar yapı da alevlere teslim oldu.

ŞİLİ'DE ORMAN YANGINI SARMALI

Şubat ayında sıcak hava dalgası ve güçlü rüzgârların desteklediği orman yangınları Orta Şili'de etkili oldu. 4 Şubat'ta yangınların ormanlık alanlardan kentsel alanlara, özellikle de Viña del Mar ve Valparaíso kıyı kentlerine doğru ilerlemesi nedeniyle olağanüstü hal ilan edildi. Raporda, yangının 600 hektardan fazla kentsel alan da dâhil olmak üzere yaklaşık 2 bin hektar alanı yaktığı ifade ediliyor. 131 kişinin hayatını kaybettiği ve bin 100 kişinin yaralandığı orman yangınlarında, yüzlerce insanın kayıp olduğu bildirildi. Ülke genelinde 14 bin bina hasar alırken toplam ekonomik kaybın 1 milyar doları aştığı tahmin ediliyor. Copernicus Acil Durum Yönetim Servisi tarafından yapılan hasar tespitinin sonuçları, sadece Valparaíso Bölgesi'nde 7 bin 275 binanın etkilendiğini, bunlardan 5 bin 694'ünün tamamen yıkıldığını, 570'inin hasar gördüğünü göstermekte.

Şili Mali Piyasalar Komisyonu (CMF) tarafından açıklanan verilere göre bin 268 hasar dosyası açıldı. Konut, tüm hasarların %54'ünü; araç hasarları ise yaklaşık %31'ini oluşturdu. Yangınlardan en çok etkilenen Viña del Mar, Quilpé, Valparaíso, Villa Alemana ve Limache'de ise sigortalı kayıpların 120 milyon doları aşması bekleniyor.

2024 KASIRGA SEZONU

İlk çeyrekte dünyanın çeşitli bölgelerinde rekor düzeyde yüksek hava sıcaklıklarının gözlemlendiğini aktaran rapor, bu durumun farklı bölgelerdeki kuraklık ve orman yangınlarının gelişimini daha da kötüleştirdiğini belirtiyor. Güney Amerika ve Afrika kayıtlara geçen en sıcak ikinci Ocak-Mart dönemini yaşadı. Avustralya'nın bazı bölgeleri de uzun süreli sıcak hava dalgalarından ciddi şekilde etkilendi ve birçok sıcaklık rekoru kırılarak ülkenin kayıtlara geçen en sıcak üçüncü yazı yaşandı.

Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa'nın büyük bölümü de dahil olmak üzere diğer yerler de kış dönemlerinde ortalamanın oldukça üzerinde sıcaklıklar yaşadı. Özellikle Şubat ayında 7°C'ye kadar ulaşan ekstrem aylık sıcaklık anomalilerinin etkisiyle Kuzey Amerika kayıtlara geçen en sıcak kışını, Avrupa ise ikinci en sıcak kışını yaşadı.

Ulusal Okyanus ve Atmosfer Dairesi'ne (NOAA) göre, Ocak-Mart periyodu 1850'den bu yana dünyanın en sıcak ayları arasında yer aldı. Özellikle Mart ayı küresel ölçekte art arda en sıcak 10'uncu ay oldu.



Şili'deki yangınlardan en çok Viña del Mar, Quilpé, Valparaíso, Villa Alemana ve Limache şehirleri etkilendi.



En sıcak kışı geçiren ABD'de Ocak ayının ortalarında 48 eyaletin büyük bölümüne yayılan soğuk hava dalgası çok sayıda kişinin ölümüne yol açtı.

Bulgular ve çıkarımlar

JAPONYA

Bulgular: Japonya'daki Noto depremi, hükümet tahminlerine göre 17,6 milyar dolarlık ekonomik kayıpla en maliyetli olay oldu.

Çıkarımlar: Japonya'da şehirlerin sigorta yaptırma oranları, bina yaşı ve demografik özelliklerdeki farklılıklar sektördeki kayıplar üzerinde etkili oldu. Geçtiğimiz yıl ülkemizde yaşanan deprem felaketine benzer temalar gözlemlendi.

KORUMA AÇIĞI

Bulgular: Birinci çeyrekteki %64'lük koruma açığı Noto Depremi ve Çin'deki kış mevsiminin yanı sıra Güney Amerika'daki kuraklık ve orman yangınlarından kaynaklandı.

Çıkarımlar: Bu boşluk, toplulukların kırılganlığını ve yeni çözümler için fırsatı vurguluyor.

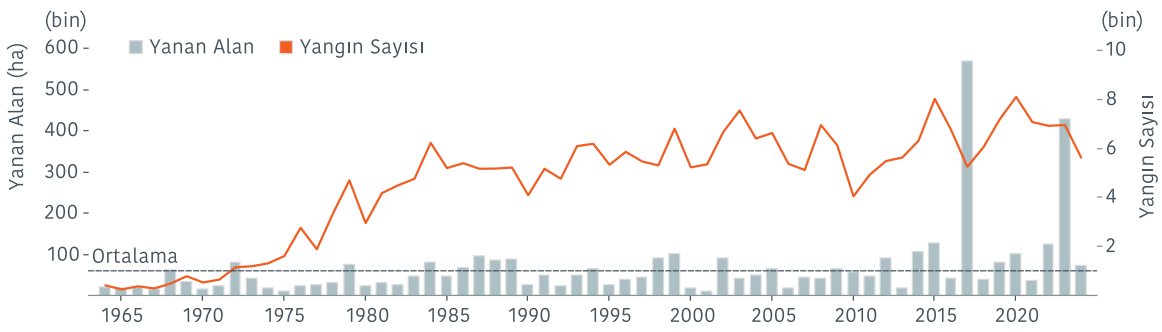
KUZEY ATLANTİK KASIRGA SEZONU

Bulgular: Okyanus sıcaklıklarında süregelen anomaliler ve beklenen La Niña koşullarının son derece aktif bir Kuzey Atlantik kasırga sezonuna katkıda bulunması muhtemel.

Çıkarımlar: 2023'te ortalamanın altında kalan hasarların ardından, sigortacıların birden fazla potansiyel hasar verici kasırgaya karşı hazırlıklı olmaları gerekiyor. Veriler, 1980'den bu yana El Niño dönemindeki ABD kasırga kayıplarının La Niña dönemindekilerden 2 kat daha fazla olduğunu gösteriyor.

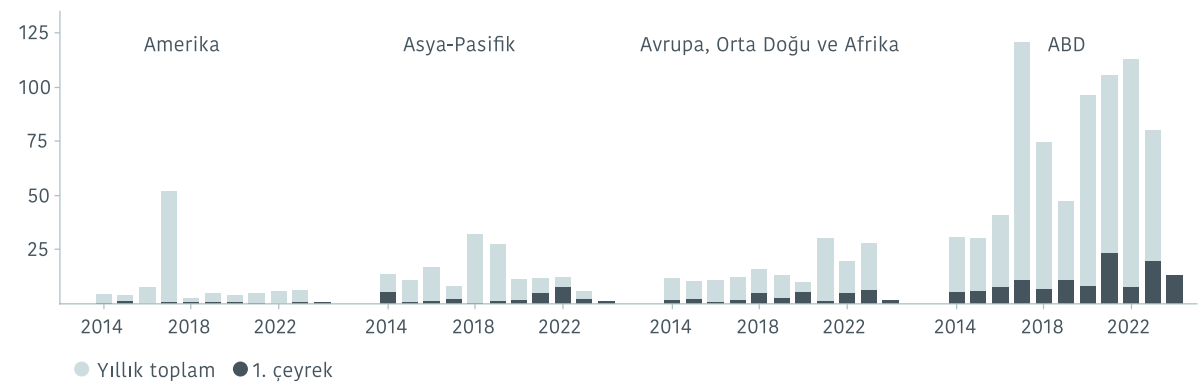
1963/1964 Sezonundan Bu Yana Şili Orman Yangını Kapsamı

(10 Nisan itibarıyla 2023/2024)



Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

1. Çeyrek Bölgelere Göre Sigortalı Kayıplar (2024, milyar dolar)





Teksas ve Oklahoma'da meydana gelen Smokehouse Creek Yangını'nda 435 bin hektardan fazla alan yandı.

“Sektörde güncellenen bilgiler sürekli takip edilmeli”

Sektörün güncel durumu hakkında konuşan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Gün geçmiyor ki sektörümüzde herhangi bir uygulama ile ilgili bir revizyon gerçekleşmesin. Yeni yönetmelikler, tarife değişiklikleri, teminat revizyonları, yeni teminatlar, mevcut teminatların sınırlandırılması vb. birçok örnek verilebilir. Bu revizyonların yapılması günün koşullarına uygun şekilde sigortacılık faaliyetini icra edebilmek adına da oldukça önemli. Sigortanın içeriğinin en net hasar anında anlaşılıyor olması gibi, sigortacılığın geldiği noktanın da büyük bir risk ile karşılaşıldığı durumda yeterli olup olmadığı yine hasar anında daha net anlaşılmakta. Özellikle büyük risklerde; eksik sigorta ile düzenlenen poliçeler, sigortalının yeterince bilgilendirilmemesi, hatalı düzenlenen poliçeler ve benzer risk grubunda öngörülemeyen hasarların varlığı revizyonları sektörümüzde gerekli kılmakta. Global dünyanın sürekli gelişmesi sigortacılıkta da yeni ürün ihtiyaçlarını ortaya çıkardığı gibi mevcut ürünlerin ya da uygulama kriterlerinin de güncellenmesi gerekliliğini ortaya çıkarmakta. Mayıs ayı itibarıyla uygulamaya giren Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Hasar Maliyet Endeksi uygulaması da bunlardan biri. SEDDK’nın uygulamaya aldığı bu yöntem ile 1 Mayıs 2024 itibarıyla trafik sigorta primlerinin belirlenmesinde bu yöntem uygulanmaya başladı. Uygulamaya göre SEDDK, her ay asgari ücretteki artışa, araç fiyat artış oranına, hasar onarım ve yedek parça fiyatlarındaki değişime göre trafik sigortasında hasar maliyet endeksini belirleyecek. TÜİK’ten alacağı verilere göre her ay bir endeks oluşturacak olan SEDDK, bu endekse göre de bir sonraki ayın trafik sigortasındaki prim artışını belirleyecek. Mayıs ayı prim artış oranı bu uygulama ile %3, Haziran ayı için %3,5 olarak belirlendi” değerlendirmelerinde bulundu.



Sigortacılığın gelişmeye açık bir sektör olduğunu ve sürekli güncellenen bilgilerin takip edilmesi gerektiğini vurgulayan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Mesleğimizin belki de en zor yanlarından biri sürekli değişen, gelişen süreçlere adapte olmamızın gerekliliği olmalı” dedi.

‘SİGORTACILIK GELİŞMEYE AÇIK BİR SEKTÖR’

Sigortacılığın gelişmeye açık bir sektör olduğu ve sürekli güncellenen bilgilerin takip edilmesi gerekliliğinin altını çizen Yılmaz, “Burada biz hizmet verenlere de büyük iş düşüyor haliyle, çünkü sigortacı olabilmenin temel bir eğitimi olsa da bu eğitimin üzerine sürekli yeni bilgiler eklemek gerekiyor. Eskiden sigorta şirketlerinin kendi acentelerine yönelik eğitimleri daha çok olurdu. Pandeminin hayatımıza girmesiyle dijital yaşama alışmamız bu eğitimlerin de online olarak yapılabileceğini gösterdi ve görüyoruz ki sigorta şirketleri de sigorta acenteleri de bu yöntemi benimsemiş durumdalar. Mesleğimizin belki de en zor yanlarından biri sürekli değişen, gelişen süreçlere adapte olmamızın gerekliliği olmalı. TOBB-SAİK olarak mesleğimizin ve meslektaşımızın iş süreçlerine daha hakim olabilmesi, mevzuat ve uygulamalara ilişkin bilgi sahibi olabilmesi amacıyla, TSB iş birliğinde TOBB ETÜ SEM ve TSEV koordinasyonunda kapsamlı bir mesleki eğitim programını 2 yıldır hayata geçirmiş durumdayız. Tüm meslektaşlarımızın kolaylıkla erişebilmesi adına online olarak düzenlenen bu eğitimlere katılımların daha fazla olması sevindirici olur muhakkak. Sigortacılık emek ve özveri isteyen bir meslek. Sektörde bu anlamda nitelikli iş gücü yaratabilmekte oldukça kıymetli. Nitelikli iş gücü yaratabilmenin de ilk adımı mesleki eğitimden geçiyor. Mesleki eğitimler teorik bilgiler kadar sektörde yaşanılan risklerin ve süreçlerinin de değerlendirilmesi ile pekiştirilmeli muhakkak” şeklinde konuştu.

‘ARTIK YENİ NESİL HASARLARI KONUŞUYORUZ’

Birleşik Arap Emirlikleri’nin Dubai kentinde yaşanan aşırı yağışların büyük hasarlara ve can kayıplarına sebep olduğunu belirten Yılmaz, “Yerel halkın geneli maddi değeri yüksek ev ve kara taşıtlarına sahip, ticarethaneler derseniz onlar da öyle. Yaşanan sel ülke ekonomisini sarsacak düzeyde değil belki ama yine de göz ardı edilemeyecek kadar da yüksek. Bilinen o ki BAE yaşanan sel sonrası 545 milyon dolar gibi bir bütçe ayırmış durumda. Hava alanı, demir yolları ve alışveriş merkezleri gibi kentin önemli alanlarının yurtdışı reasürörlerin güvencesi altında olduğu biliniyor. Lakin yine de yerel sigorta şirketlerinin özellikle kara araçlarında ciddi zarar edeceği muhakkak. Peki, Birleşik Arap Emirlikleri’nde olan sel felaketi dünyadaki sigortacılığı etkiler mi? Tabii ki etkiler. Her ne kadar uzak mesafelerde de olsak sigorta sektörünün birbiriyle ister istemez organik bir bağı var ve bu bağ mesafeleri engel olarak görmüyor. BAE’ de yaşanan sel felaketinde olduğu gibi böylesi büyük bir hasar ile o bölgedeki değerlere teminat veren reasürörlerin ciddi hasar maliyetlerinin altına girmesi sonucu sigorta kabul kriterlerini de elbette ki etkileyecektir. Yaşanan sel olayının asıl konuşulması gereken konusu belki de bunun bir hasar olarak değerlendirilip değerlendirilmeyeceği olmalı. İlgili sel hasarı öncesi tohumlama yöntemi kullanılarak yağmur yağdırma çalışmaları yapıldığı ve bu sanal yağmurun gerçek yağmur ile birleştiği söylenmekte. Biliyorsunuz ki biz sigortacılar dahili su ve sel- su basması hasarlarını değerlendiriyoruz, evet burada yaşanan da bir sel basması hasarı lakin bu yağışın bu şiddette yağmasının da altında tohumlama sisteminin olabileceği belirtiliyor. Bu yağışların insanoğlunun kendi eli ile uyguladığı bir sistem sonucu yağdığı tespit edilir ise bu sel felaketi sigortaya konu edilebilir mi onu tartışmak lazım. Zira ortada kamu dahil zarar gören birçok mağdur var. Eminim ki sigorta sektörü daha uzun yıllar bu hasar ve etkilerini konuşuyor olacak. Gördüğünüz gibi dünya ve sigorta sektörü artık mevcut bilinen riskler ile sınanmıyor sadece, sigorta sektörü yaşanan bu olağan dışı durumlardaki varlığı ile yaraları sarmaya çalışarak aslında sigortanın önemini bir kez daha gözler önüne seriyor. 2024 yılında gemi çarpması sonucu yıkılan köprü hasarı ve bulut tohumlama sistemi ile yağdırılan yağmurun sebebiyet verdiği düşünülen hasarları yeni nesil hasarlar diye nitelendirebiliriz belki de. Sektör gelişirken yeni nesil sigortacılıktan bahsederken ve hep sektörü geliştirmeye odaklanırken bir yandan da yeni nesil hasarlar ile ilgili de bir önlem ya da uygulama metodu düşünmek gerekli belki de” ifadelerini kullandı.

‘SPESİFİK HASARLARIN YAŞANMA SIKLIĞI ARTIYOR’

Spesifik hasarların yaşanma sıklığının arttığına dikkat çeken Yılmaz, “Zira 2024 yılının ilk 4 ayı içerisinde 2 önemli hasar yaşandı dünyada. İkisi de dünya genelinde sigorta sektörünü etkileyebilecek kadar büyük hasarlar. Bu hasarlar öyle hasarlar oldu ki ister istemez birde bu hasarlar sonucu meydana gelen netice hasarları da söz konusu oldu. Netice hasarlar sigortacılıkta meydana gelen riskin ana teminatlar dışında da ek zararlara sebebiyet vermesi halidir. Örneğin Dubai hava alanında uzun süre yağıştan dolayı uçağı ertelenen kişinin gitmek istediği yere zamanında gidememesi neticesinde yaşayacağı bir maddi kaybı düşünelim, bu bir netice hasarıdır. Genel olarak sigortacılık mantığına göre netice hasarları teminat altında değildir. Netice hasarların bu iki örnek olayda da dikkate alındığını düşünmek bile oldukça korkutucu olurdu aksi durumda” diye konuştu. Yılmaz, şöyle devam etti: “TOBB'un 80. Mali Genel Kurulu, TOBB İkiz Kuleler'de gerçekleşti. TOBB-SAİK olarak bizlerde ilgili kurula TOBB çatısı altında olmamız sebebi ile davetli idik. TOBB’un ekonomik gücünün ve yarattığı istihdamın öneminin vurgulandığı ilgili kurulda gelecek 5 yıllık ekonomik planlardan da bahsedildi. TOBB’un dünya genelindeki sıralamaya göre Odalar ve Borsalar nezdinde listenin başlarında yer alıyor olması ülkemiz adına büyük bir gurur. TOBB Genel Kurulu sonrası Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakan Yardımcımız Refik Tuzcuoğlu ile bir araya gelerek bazı sorunlarımızı ve taleplerimizi dile getirme şansı elde ettik. Özellikle talebimiz yıllardır sürüncemede kalan sigorta acentelerinin işyeri açma ruhsatının belediyeler tarafından sorgulamaya tabii olması konusu idi. Bildiğiniz üzere ticaret odaları tarafından sigorta acentelerinin işyerinin uygunluğu tespit edildiğinden tekrar belediyelere bağlı olarak ruhsata tabii tutulmanın ikinci aynı nitelikte bir uygulama olması sebebi ile belediyeler nezdinde yapılan bu uygulamadan sigorta acentelerinin muaf tutulmasını talep ettik. Vakit ayırarak büyük bir hassasiyet ile sorunlarımızı, çözüm önerilerimizi ve taleplerimizi dinleyen Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakan Yardımcımız Refik Tuzcuoğlu’na teşekkürlerimizi sunarız.”

“18 yaş altı BES çok önemli bir rol üstleniyor”

Tasarruflarını BES’te değerlendiren vatandaşların sayısı 9 milyonu aştı. 1 milyon 160 binden fazla katılımcıya ulaşan 18 yaş altı BES ise sektörün dinamosu olmaya devam ediyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “18 yaş altı BES ülkemizde tasarruf bilincinin gelişmesinde çok önemli bir rol üstleniyor” değerlendirmesinde bulundu. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) büyümede hız kesmiyor. Yılın ilk 4 ayında yaklaşık 350 bin yeni katılımcıya ulaşan Gönüllü BES’te katılımcı sayısı 9 milyon eşiğini geride bıraktı. Otomatik Katılım Sistemi (OKS) tarafındaki 7 milyon 286 kişi ile birlikte toplamda 16 milyon 288 bin katılımcıya hizmet veren BES sektöründeki toplam fon büyüklüğü miktarı ise 948 milyar lirayı aştı. Sene sonunda 1,2 trilyon lira fon büyüklüğüne ulaşması beklenen BES’te sektörün dinamosu ise 18 yaş altı segmenti oluyor. BES’te 18 yaş altındaki katılımcı sayısı yılın ilk 4 ayında %14’lük güçlü yükselişle 1 milyon 160 bin katılımcıyı buldu.


Ayhan Sincek

'AİLELER BES’E YÖNELİYOR'

Yüzde 30 devlet katkısının birikimlerini büyütmek isteyenler için çok ciddi bir avantaj sunduğunu vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “BES fonlarının yüksek getiri performansları da eklenince, ailelerimiz çocuklarının geleceğini teminat altına almak için BES’e yöneliyor. Erken başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımız ilerleyen yaşlarında ciddi bir birikimle hayata atılma imkânına sahip oluyor” diye konuştu.

LÖSEV’li çocuklar yeni yaşlarını DigiZoo’da kutladı

Türkiye’nin ilk holografik eğlence parkı Katılım Emeklilik DigiZoo, sivil toplum örgütleri ile iş birliğinde düzenlediği etkinliklerle çocukları ağırlamaya devam ediyor. LÖSEV’e kayıtlı olan çocuklar DigiZoo’da düzenlenen doğum günü etkinliğinde bir araya geldi. LÖSEV’in “Doğum Günümü Benimle Kutlamak İster Misin?” projesi kapsamında her ay farklı bir gönüllü firmanın ve LÖSEV Gönüllü dostlarının desteği ile doğum günü kutlamaları düzenleniyor.Löseminin tedavi edilebilir bir hastalık olduğu farkındalığını artırma çabalarına destek olmak için etkinliğe ev sahipliği yapan DigiZoo, çocuk evleri ve çeşitli STK’lerle iş birliğinde bugüne dek yüzlerce çocuğu misafir etti.



Sigortalı Anadolu Zirvesi’nin ilk durağı Eskişehir Osmangazi Üniversitesi oldu

Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) desteğiyle organize edilen Sigortalı Anadolu Zirvesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi’nde düzenlenen konferansla başladı. Sigorta sektörü paydaşlarını Anadolu’daki üniversitelerle bir araya getirmeyi amaçlayan konferans serisinin ilki olma özelliğini taşıyan etkinliğe Türkiye’nin farklı üniversitelerinden katılan öğretim üyeleri, sigorta sektöründeki gelişmelere akademik perspektiften mercek tutma şansı yakalarken gün boyu süren etkinliği takip eden üniversite öğrencileri sektörü yakından tanıma imkânı buldu. Konferansın açılışında konuşan TSB Başkanı Uğur Gülen, sigortacılığın gelişmesi ve tabana yayılması yolunda en önemli önceliklerini eğitime verdiklerini belirterek, “Türkiye Sigorta Birliği olarak eğitimi, bilgiyi merkezimize koyarak, bugün burada başladığımız bu güzel buluşmanın bir başlangıç olmasını ve ülkemizin dört bir yanında güzel buluşmalarla devam etmesini canı gönülden diliyoruz” dedi. Sigortalı Anadolu Zirvesi’nin ilk buluşmasına ev sahipliği yapan Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kamil Çolak ise, “Bu yılki zirvenin temasının “Türkiye’nin Kalkınmasında Sigorta Sektörünün Rolü” olmasını çok anlamlı buluyor ve bu etkinliğin üniversitemizden başlamasını çok önemsiyoruz” ifadelerini kullandı.

AXA Zihin Sağlığı ve Esenlik Araştırması yayınlandı

AXA Grubu’nun 16 ülkede 18-74 yaş arası 30 bin kişiyle gerçekleştirdiği araştırmalar sonucu bireylerin zihin sağlığını etkileyen faktörleri ortaya koyduğu Zihin Sağlığı ve Esenlik Araştırması’nı yayınlandı. Araştırma bulgularına göre; artık dünyadaki insanların dörtte birinden azı kendini “iyi hissederken” ancak üçte biri “idare ediyor”. Rapora göre günümüzde tüm dünyada insanlar; artan enflasyon, ekonomik zorluklarla mücadele, iklim değişikliğine ilişkin endişeler ve jeopolitik gerilimler gibi bir dizi makro sorunla karşı karşıya. AXA Zihin Sağlığı Araştırması, kadınların genellikle kendilerini kabullenmede zorluk yaşadığını, bunun da onların beden imajı ve cinsiyet ayrımcılığı gibi zihin sağlığını bozan tutumlardan etkilenmeye açık olabileceklerini ortaya çıkarıyor. Araştırma, evdeki işlerin adaletsiz bir şekilde bölünmesiyle kadınların rahatlama, sağlıklı beslenme, egzersiz veya sosyal etkileşim yoluyla zihin sağlıklarını yönetmeleri için ihtiyaç duydukları zamanın azaldığına dikkat çekiyor. AXA Zihin Sağlığı Araştırması, gençlerin duygusal esenliklerinin kötüleşmesiyle yaş grupları arasındaki farkın da açılmaya devam ettiğini gösteriyor. COVID-19’un üzerinden 2 yıl geçmesine rağmen durum iyileşmeye başlamadı. Bu durum küresel bir pandeminin olmadığı bir ortamda da gençlerin zihin sağlığı sorunlarının büyüyen bir endişe kaynağı olduğunu düşündürüyor. Gençlerin tedaviye erişimini engelleyen en yaygın nedenler arasında ise ötekileştirme korkusu, tedavi maliyeti ve gizlilikle ilgili endişeler yer alıyor.



Boğaza bugün Kandilli Tepesi’nden baktık

Mayıs ayı köşe yazarları yemeğimiz için bulutlu ve serin bir günde İstanbul Boğazı'na hakim tepelerden birinde yer alan Kandilli Borsa Restaurant'taydık. Yazarlarımızla geçirdiğimiz bu keyifli günde boğazın eşsiz manzarasıyla bir kez daha büyülendik. Damaklarımızda Borsa'nın enfes yemeklerinin tadı ve duayenlerimizin sohbeti ile yemeğimizi tamamladık. - **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 - Haziran 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.

Bireysel emeklilik getirileri tatmin edici

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 Nisan ayında %14,28 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %9,88 oranında artış kaydedildi. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,73 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %0,58 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %4,50 oranında artış gerçekleşirken gram altın fiyatında %0,49 oranında azalış oldu. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %5,85 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Nisan ayında %3,18 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

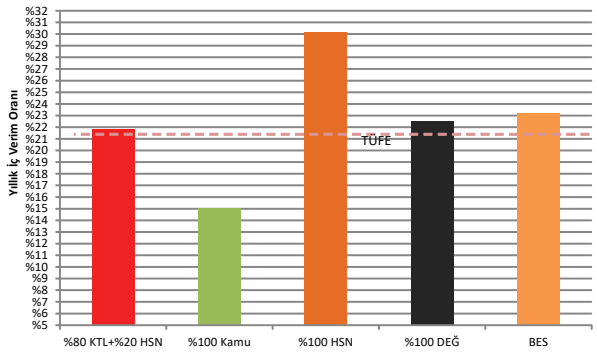
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

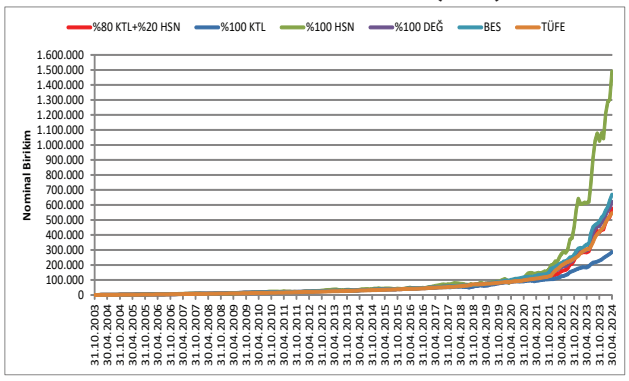
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.04.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



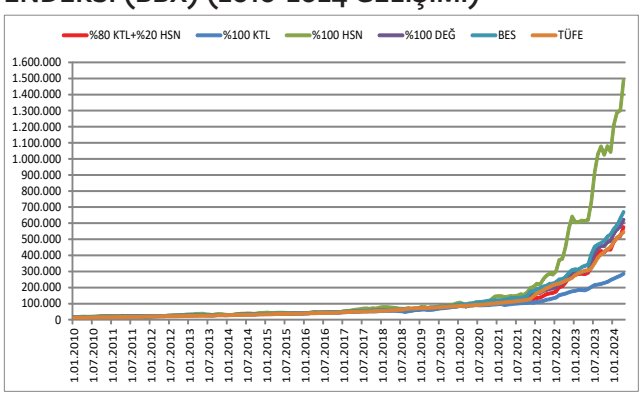
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,17 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %30,17 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.04.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



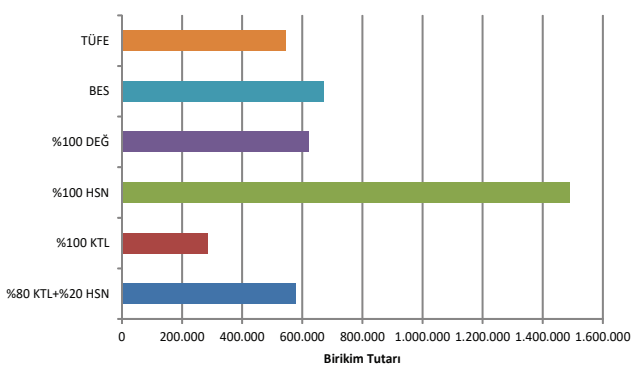
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla 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, 30.04.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 669.321 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 545.253 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-30.04.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX) (2010-2024 GELİŞİMİ)



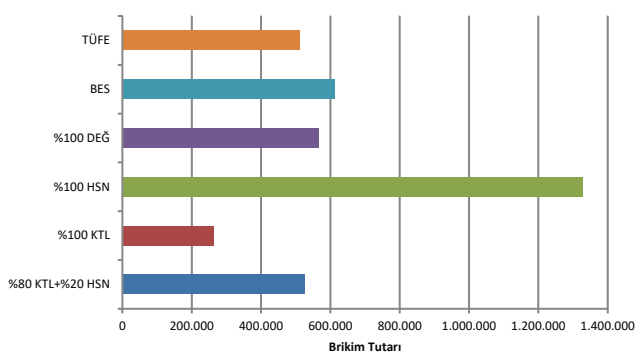
Aynı endeksin 2010-2024 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun üzerinde seyrettiği 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.

31.10.2003-30.04.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-30.04.2024 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 30.04.2024 tarihinde 669.321 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.208 TL katkıda bulunmuştur.

31.1.2005-30.04.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.04.2024 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 30.04.2024 tarihinde 1.328.893 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES'ten emekliliğin önemi artıyor

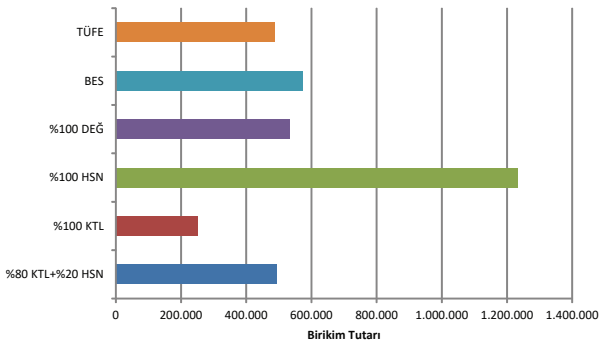
Katılımcıların emeklilik döneminde düzenli gelir sağlarken sistemde kalan birikimlerini enflasyona karşı koruyabilen emeklilik ürünleri, sistemin devamlılığı açısından oldukça büyük önem arz ediyor.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) Nisan 2024 sonu itibarıyla açıkladığı verilere göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emeklilik hakkını kullanan toplam 290 bin 218 katılımcı bulunuyor. Bu katılımcıların sadece %3,37'ye karşılık gelen 9 bin 790'ı emeklilik gelir planı kapsamında programlı geri ödemeyi tercih edip sistemde devam ediyor ve düzenli geri ödeme alıyor. Diğer bir deyişle emeklilik hakkını kullanan her 100 katılımcıdan yaklaşık 97'si sistemdeki birikimlerini toplu para olarak alıp sistemden ayrılıyor.
Diğer taraftan, EGM verilerine göre 2023 yılsonu itibarıyla emekliliğe hak kazanmış olmakla birlikte geri ödeme almak veya emeklilik ile sistemden ayrılmak yerine birikim yapmaya devam eden katılımcı sayısı 298 bin 201 kişi. Bu katılımcıların sistemdeki birikim tutarı ise 2023 yılsonu itibarıyla 57,6 milyar lira seviyesinde.

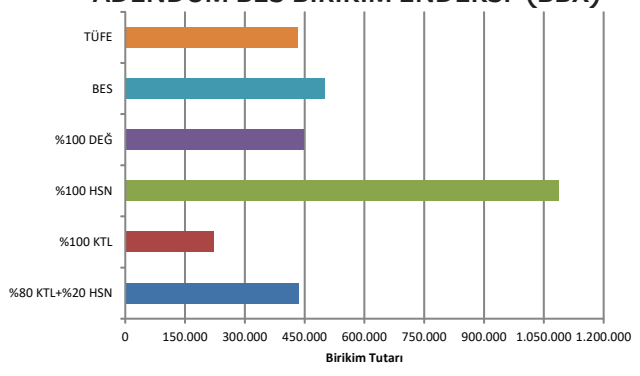
EMEKLİLİĞE HAK KAZANAN KATILIMCI SAYISI ARTIYOR

2003 yılsonunda faaliyete başlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, birikimli hayat sigortasındaki birikimlerini aktaran katılımcılar 2007 yılında ilk emekliler olarak kayda girdi. Sistemin kendisinde birikime başlayanlar ise 2013 yılında emekli olmaya başladı. 20 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren sistemde emekliliğe hak kazanan katılımcı sayısı her geçen gün artmakta. Bu katılımcıların ortalama birikimleri de sistemde geçirdikleri uzun süre ile bağlantılı olarak ortalama birikimlerin oldukça üzerinde.
EGM verilerine göre 2024 yılının ilk çeyreğinde emeklilik hakkını kullanan 21 bin 628 katılımcıya ödenen toplam tutar 10,4 milyar lira düzeyinde. 2023 yılında emeklilik hakkını kullanan 66 bin 404 katılımcıya toplam 21,7 milyar lira ödeme yapıldığı görülmekte. Bu da ortalama bir emeklinin Bireysel Emeklilik Sistemi'nden 2023 yılında 327 bin lira, 2024 yılının ilk çeyreğinde ise 480 bin lira aldığını göstermekte.
Sisteme yeni giren sözleşmeleri ve katkı paylarını incelediğimizde 2024 yılının ilk çeyreğinde sisteme giren 660 bin sözleşme için 11,1 milyar lira katkı payı ödendiğini görmekteyiz. 2023 yılında sisteme giren 2 milyon 136 bin yeni sözleşme için 22,6 milyar lira katkı payı ödemesi yapılmış.
Yeni girişlerin emeklilik ile sonlamaları karşılama düzeyine baktığımızda, yeni giren sözleşmelere ödenen katkı paylarının gerek 2024 yılının ilk çeyreği, gerekse 2023 yılı için nispeten yüksek olduğunu görmekteyiz. Ancak sisteme dahil edilebilecek katılımcı portföyü azalırken, emekli olabilecek katılımcılar gün geçtikçe artıyor. Bu nedenle, neredeyse başa baş olan bu karşılama düzeyinin önümüzdeki dönemde yetersiz kalacağını söyleyebiliriz.
Sonuç olarak, emekliliğe hak kazanan katılımcıları sistemde tutmak sistem paydaşları açısından BES'te yapılacaklar listesinin üst sıralarına yükselmiş durumda. Katılımcıların emeklilik döneminde düzenli gelir sağlarken sistemde kalan birikimlerini enflasyona karşı koruyabilen emeklilik ürünleri, sistemin devamlılığı açısından oldukça büyük önem arz ediyor.

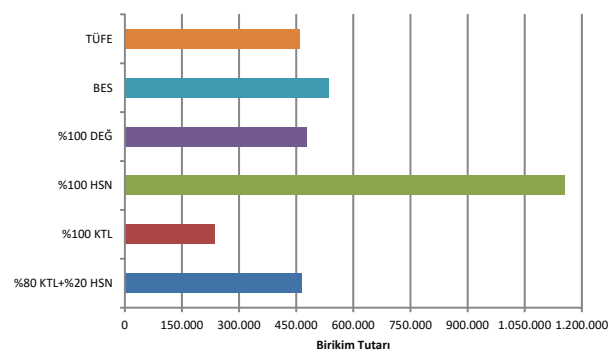
31.1.2006-30.06.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



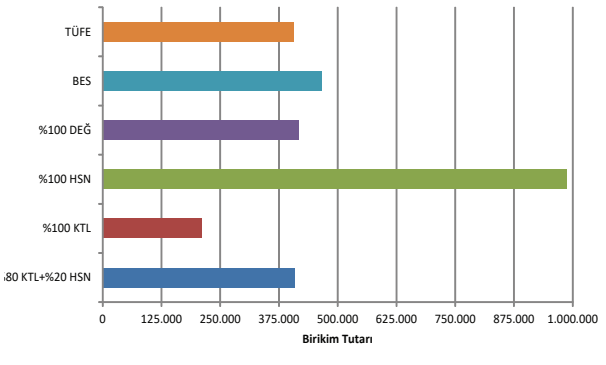
31.01.2008-30.04.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2007-30.04.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2009-30.04.2024
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.

“Olmayan sorumluluk için sigortacı ödeme yapmakla yükümlü olmaz”



Bir kişi kendi ölümüne kusuruyla yol açtığı zaman, desteğinden yoksun kalan kişilere karşı sorumluluk altına girmez. Olmayan sorumluluk için sigortacı ödeme yapmakla yükümlü olmaz. O halde kazada ölen işleten için ZTS poliçesini düzenlemiş olan sigortacı da sorumlu tutulamaz.

Bazı yargı kararlarında araç sürücüsünün tek taraflı kazada hayatını kaybetmesi üzerine onun desteğinden yoksun kalanların kaza yapmış olan araç için düzenlenen zorunlu sorumluluk sigortasından (ZTS) talepte bulunmaları ile ilgili olarak (özetle) şu değerlendirmeye yer verildiği görülmektedir (mesela Yargıtay 4. Hukuk Dairesi’nin 18.11.2021gün ve E. 2021/4511; K. 2021/8347 sayılı kararı):

Davaya konu kaza 25/09/2011 tarihinde meydana gelmiştir. Davalı sigorta şirketi tarafından düzenlenen poliçe teminat başlangıç ve bitiş tarihleri 01/06/2011-01/06/2012 tarihleridir. Davalı sigortacının sorumluluğunun kapsamı 01.06.2015 tarihinde yürürlüğe giren Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartları’na göre belirlenmeyecektir. Kaza ve poliçe tanzim tarihinde yürürlükte olan Yasa ve Genel Şartlar hükümlerine..... göre; davacıların miras bırakanının kusurundan bağımsız olarak, ... mirasçı sıfatıyla değil, destekten yoksun kalan üçüncü kişi sıfatıyla talep ettikleri tazminat, zorunlu mali sorumluluk sigortasının kaza tarihindeki limitleri dahilinde karşılanmalıdır.

Bir başka örnek karar da kısaca şöyle özetlenebilir (Ankara BAM, 22. HD., E. 2017/2116 K. 2019/177 T. 7.2.2019):

01.06.2015 tarihinde yürürlüğe giren Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları ile yapılan düzenlemenin zarar gören üçüncü kişi sıfatı ile talepte bulunan davacıya uygulanması, Karayolları Trafik Kanunu (KTK) m.90 ve m.95 ve 2011 tarihli Türk Ticaret Kanunu m.1484 karşısında mümkün değildir.

Olay tarihinden sonra 2918 sayılı KTK m. 90 ve m.92’de yapılan değişiklikler olay tarihinde bütün hüküm ve sonuçlarını doğuran haksız fiiller yönünden uygulanamaz. Ayrıca KTK’nun 95. maddesi ve ZMSS Genel Şartlarının B.4.maddesi gereğince tazminatın azaltılması ve kaldırılmasına ilişkin hükümler zarar görenlere karşı ileri sürülemez. Bu nedenle, ... olayın meydana geldiği tarihte yürürlükte olan kanun hükümlerinin uygulanması gerekir..... Zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartları ile düzenlenen teminat dışı haller zarar görenlere karşı ileri sürülemez. Davacı (kazada ölen sürücünün desteğinden yoksun kalan kişi) sigorta sözleşmesine taraf değildir. Zarar bedelinin olay tarihinde yürürlükte bulunan kanun hükümleri ve Yargıtay uygulamalarına göre belirlenmesi gerekmektedir.

O halde mahkemece, davacı tarafın tazminat isteminin kazanın meydana geldiği 31.07.2015 tarihinde ve dava tarihinde yürürlükte olmayan KTK’nin 92. maddesindeki düzenleme ve zarar görene uygulanamayacak olan yeni genel şartlar değil, yukarıda değinilen kaza tarihi itibariyle yürürlükte olan mevzuat hükümleri gözetilerek değerlendirilmesi gerekirdi.

Yukarıda kısaca özetlediğimiz bu yaklaşım şu anlama gelmektedir:

- Yargı, destekten yoksun kalma talepleri hakkında KTK ve ZTS Genel Şartları’nda yapılmış olan düzenlemenin mevcut durumu değiştirdiğini
- Bu nedenle, bu değişikliklerin ancak değişiklik tarihinden sonraki olaylar bakımından uygulanacağını
- Daha önce meydana gelmiş olan olayların ise, olay zamanında yürürlükte bulunan yasa ve genel şartlar uygulanarak karara bağlanması gerektiğini kabul etmektedir.

-Buna göre, söz konusu değişiklikler öncesinde meydana gelmiş olan tek taraflı kazalarda hayatını kaybeden sürücülerin yakınları, kaza yapan araç için ZTS poliçesini düzenlemiş olan sorumluluk sigortacısından istemde bulunabilirler.

Bu sonuca ulaşırken şu hususlar gerekçe gösterilmektedir:

- Kazada ölen sürücü, kazaya kendi kusuruyla yol açmış olsa dahi onun kusuru, desteğinden yoksun kalanların ileri sürecekleri istemler bakımından bir indirim sebebi oluşturmaz. Burada zarar görenin (destekten yoksun kalanların) zararı doğuran veya artıran bir eylemi söz konusu olmadığından zarar görenin bu nitelikteki bir davranışının tazminat borcunu tümüyle veya kısmen etkisiz hale getireceğine ilişkin TBK m.52 fk.1 (önceki BK m.44) uygulanmaz.
- Çünkü destekten yoksun kalma istemi, miras yoluyla ölen sürücüden destek olduğu kişilere geçen bir istem değildir. Zarar, destekten yoksun kalanların uğradığı bir zarardır ve bunun giderilmesine ilişkin istem hakkı da bunların üzerinde doğmaktadır.
- ZTS Genel Şartları’nda destekten yoksun kalanların istemde bulunmalarını sınırlayan hükümler KTK m.95 fk.1 ve TTK 1484(1) uyarınca zarar görene (ele almakta olduğumuz olasılıkta, ölen sürücünün desteğinden yoksun kalanlara) karşı ileri sürülemez.

DEĞERLENDİRME

Şimdi bu gerekçeleri değerlendirmeye geçelim.

Destekten yoksun kalma zararının buna maruz kalanların uğradığı bir zarar olduğu ve onların üzerinde doğan bir alacak oluşturduğu (ölen sürücüden miras yoluyla geçmediği) saptaması doğrudur. Buna bildiğimiz kadarıyla hiç kimsenin itirazı yoktur.

Tek taraflı kusuruyla veya kusuru olmaksızın trafik kazasında hayatını yitirmiş olan bir kişinin hayatta iken destek olduğu (veya olağan koşullarda ileride destek olacağının beklendiği) kişiler “zarara” uğramış sayılabileceklerdir. Sorun bu zarardan kim veya kimlerin hangi koşullarla sorumlu olacağı ve eğer sorumluluk gerçekleşmişse, bu sorumluluğun ZTS sözleşmesi kapsamında bulunup bulunmayacağıdır.

Trafik kazalarından doğan can ve mal zararları için sorumlu tutulacak kişi KTK’da “işleten” olarak belirlenmiştir. İşletenin sorumluluğu (motorlu aracın başkaları için yarattığı) tehlike esasına dayalı bir ağırlaştırılmış objektif sorumluluk olarak düzenlenmiştir. Öyle ki işleten, zararın önlenmesi için kendisinden beklenebilecek özeni gösterdiğini kanıtlamakla bu sorumluluktan kurtulamamakta, ancak araçta bir bozukluk olmadığını, kendisinde veya eylemlerinden sorumlu tutulduğu kişilerde bir kusurun bulunmadığını ve zararlı sonuç ile aracın trafikte kullanılması arasında nedensellik bağı kurulamadığını (zararın bu nedensellik bağını koparan bir mücbir sebep, zarar görenin kast veya ağır kusuru veya üçüncü bir kişinin kast veya ağır kusuru nedeniyle meydana geldiğini) kanıtlarsa sorumlu tutulamamaktadır (KTK m.85 ve m.86).

ZTS sözleşmesi, işletenin sorumluluğunu temin etmektedir. Bütün diğer sorumluluk sigortalarında olduğu gibi, zorunlu trafik (sorumluluğu) sigortasında da sigortacının ödeme yükümlülüğü, sorumluluğun gerçekleşmiş olmasına bağlıdır. Eğer sorumluluk koşulları gerçekleşmiş değilse, ne sorumluluğu sigorta koruması altına alınmış olan sigorta ettiren (veya başkası lehine sigortada “sigortalı”) ne de onun sorumluluk sigortacısı (bir zarar meydana gelmiş olsa dahi) ödeme yükümlülüğü altındadır.

Tek taraflı kazada hayatını yitirmiş olan sürücü aracın işleteni olabilir veya yalnızca sürücü konumunda bulunabilir (son halde işleten başka bir kişidir). Bir şirketin bir kişiyi sürücü kadrosunda istihdam etmesi olasılığında şirket işleten, istihdam edilen de yalnızca sürücü sıfatına sahip bir görevlidir. Buna karşılık, bir işletenin uzunca bir süre yurt dışına gideceği için aracını bir arkadaşına dilediği gibi kullanma yetkisi vererek bırakması yahut aracını uzun süreli bir kira sözleşmesi ile kiraya vermiş olması gibi durumlarda işleten değişikliği meydana gelmiş olacaktır (artık yeni bir işleten söz konusudur).

Önce kaza yapan sürücünün aynı zamanda araç işleteni olması olasılığını ele alalım: Bu olasılıkta, şu soruya yanıt aramamız gerekir: “İşleten, kendi ölümüne yol açarak desteğinden yoksun kalanlara karşı sorumluluk altına girmiş midir?”.

Bu sorunun “anlamsız” olduğu daha ilk bakışta anlaşılır. Bir kişi kendi ölümüne yol açarak, destek olduğu kişilere zarar vermiş ve onlara karşı sorumluluk altına girmiş sayılamaz. Öyle olabilseydi, ben önümdeki basamağı dikkatsizlikle görmeyip düşer ve kafa travması nedeniyle hayattan ayrılırsam, bu senaryoda, kendisine destek olduğum üniversite öğrencisi mirasçılarımı dava edebilir ve onlardan destekten yoksun kalma tazminatı isteyebilirdi. Şu halde, aynı zamanda sürücü olan işleten, tek taraflı kaza yaptığı ve bunun sonucunda kendi ölümüne yol açtığı takdirde, desteğinden yoksun kalanlara karşı sorumlu olmaz. İşleten için ZTS poliçesi düzenlemiş olan sorumluluk sigortacısı da, işleten herhangi bir sorumluluk altına girmiş olmadığı için destekten yoksun kalma zararına uğrayanlara herhangi bir tazminat ödeme borcu altında olmayacaktır. Çünkü sorumluluk sigortası, adeta sorumlu kişinin (belirli koşullarla) kefili gibidir. Sorumluluğu sigorta edilen kişi sorumluluk altına



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

girmemişse, sigortacısı da girmez. Sürücünün aynı zamanda işleten olmadığı hallerde durum biraz farklıdır. Bu olasılıkta işletenin sorumlu olması (bazı şartlarla) mümkündür. Eğer araç bozuk durumda sürücüye verilmiş ve kaza da (başka bir sebep etkili olmaksızın) bu bozukluk nedeniyle (mesela aracın freninin tutmamasından dolayı) meydana gelmişse veya kaza araçta bir bozukluk olmamakla birlikte, sürücünün hafif kusurundan doğmuşsa işleten sorumlu olacaktır. İkinci halde işletenin sorumluluğu, sürücünün hafif kusurunun tehlikeli faaliyet niteliğindeki aracın işletilmesi (trafikte kullanılması) faaliyeti ile zarar arasında kurulan nedensellik bağını kesmemesinden kaynaklanmış sayılacaktır. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, işletenin sorumluluğu konusunda nedenselliği kesen olgular, mücbir sebep, zarar görenin veya üçüncü bir kişinin ağır kusuru veya kastıdır. Bu sayılanlardan biri söz konusu değilse, zarar aracın işletilmesinden (tehlikeli faaliyetten) ileri gelmiş kabul edilecek ve sorumluluk için gerekli olan nedensellik koşulu gerçekleşmiş sayılacaktır. Bu da işletenin sorumluluk sigortacısının (sözleşmede geçerli şekilde teminat dışında bırakılmış olan bir hal söz konusu değilse) ödeme yükümlülüğünün doğmasına yol açacaktır.

ALTI ÇİZİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

Bu noktada şu hususların altını çizmekte yarar olduğunu düşünmekteyiz:

- Kazaya tek taraflı kusuruyla neden olan (aynı zamanda işleten sıfatını taşımayan) sürücünün bu eylemi acaba sorumluluktan kurtulma veya tazminattan indirim nedeni midir? Diğer bir anlatışla, ölen sürücünün kusurlu eylemi, onun desteğinden yoksun kalanlara karşı ileri sürülebilir mi?
- TBK m.52 fk.1 "zarar görenin zararın doğmasında veya artmasında etkili olmuş (veya tazminat yükümlüsünün durumunu ağırlaştırmış) ise, yargıcın tazminatı indirebileceğini veya tamamen kaldırabileceğini" hükme bağlamıştır.
- Türk yargısı bazı kararlarda, destekten yoksun kalma durumunda zararın doğrudan doğruya destek olunan kişi üzerinde meydana geldiğini; onun zararın doğmasına veya artmasına etki eden bir eyleminin bulunmadığını belirterek, ölenin kusuru nedeniyle indirim yapılmasının (veya sorumluluğun kalkmasının) düşünülmemesi gerektiği görüşünü benimsemiştir.
- Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 1.11.2017 gün ve E. 2017/1315 K. 2017/1239 sayılı kararında ise aşağıdaki saptamalara yer verilmiştir: *"Yansıma yoluyla zarar görmüş olan destek tazminatı isteyenlerin, kendisine destek sağlayan kişinin sahip olduğu haktan fazlasına sahip olmaları mümkün değildir. Nitekim BK'nun 44/I. maddesi (TBK m.52 fk.1), 'hiç kimse kendi kusurundan yararlanamaz' ilkesine dayanmaktadır. Zararın artmasına veya doğmasına sebep olan kişi sonuçlarına da kendisi katlanmalıdır. Diğer bir deyişle, nasıl ki desteğin ölümü sebebiyle meydana gelen zararın yansıma yoluyla destek görenleri etkilediği kabul ediliyorsa, desteğin kusurlu davranışlarının da aynı şekilde destek görenlere yansıyacağının kabul edilmesi gerekir. Zira zarara uğramamak için gerekli özeni göstermeyen veya hatta zararın meydana gelmesini isteyen kimse, bu hareket tarzının sonuçlarına katlanmalı ve bu davranışının zararın meydana gelmesinde oynadığı role, etkisine ve derecesine göre zararı kısmen veya tamamen üzerine almalıdır. Çünkü kendi kusuruyla sebebiyet verdiği ya da artmasına neden olduğu zararın ödettirilmesini istemek Türk Medeni Kanunu'nun 2. maddesinde düzenlenen doğruluk ve dürüstlük kurallarına aykırı olacaktır."*
- Alman Medeni Kanunu'nda şu anlama gelen bir düzenleme mevcuttur (BGB § 846): *Yasal bakım yükümlüsü olan bir kimsenin ölmesi nedeniyle üçüncü bir kişinin tazminat isteme hakkını düzenleyen BGB § 846 kapsamındaki hallerde, eğer üçüncü kişinin zarara uğramasında ölenin kusuru da etkili olmuşsa, ölenin kusuru tazminatın belirlenmesinde dikkate alınır.*
- Kanımızca yukarıda değindiğimiz HGK kararı, Alman BGB'deki çözüm paralelindedir. Kanımızca bu çözüm yerindedir.
-..... Kaynak İsviçre hukukunda da çözüm bu yöndedir: Destekten yoksun kalma zararlarında, tazminat alacaklısının kusurunun indirim nedeni olacağı; zarardan sorumlu kişinin, ölenin desteğinden yoksun kalanlara karşı, "doğrudan ölen kişiye karşı sorumlu olsaydı, ona ödemesi gerekecek olan tazminattan fazla bir sorumluluk altına girmesinin yerinde görülemeyeceği" belirtilmektedir (bkz. SCHWENZER, Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil 7. Auflage, s.108, Rn. 16.07a).

SONUÇ

Sonuç olarak şunları belirtmemiz gerekir:

- Aynı zamanda işleten olduğu durumlarda, sürücünün tek taraflı kusuruyla neden olduğu bir kazada hayatını yitirmesi, kendisinin desteğinden yoksun kalmış olan kişilere karşı sorumluluğuna yol açan bir hal değildir. Bu sonuç, kazaya hangi tarihli yasanın veya ZTS Genel Şartlarının uygulanacağına göre değişmez. Olmayan sorumluluk için sigortacı ödeme yapmakla yükümlü olmaz. Sorumluluk sigortasının zarar görenlere koruma sağlamasının ilk koşulu, sorumluluğu sigorta edilen kişinin sorumluluğunun gerçekleşmesidir. Bir kişi kendi ölümüne kusuruyla yol açtığı (veya hayatına bilerek ve isteyerek son verdiği) zaman, desteğinden yoksun kalan kişilere karşı sorumluluk altına girmez. O halde kazada ölen işleten için ZTS poliçesini düzenlemiş olan sigortacı da sorumlu tutulamaz.
- Sürücü aynı zamanda işleten değilse, onun (kendi ölümüyle sonuçlanan) kusuruyla yol açtığı bir kazada işletenin sorumluluğu için gerekli unsurlardan birini oluşturan "uygun nedensellik bağı" kesilmemiş olduğu (kaza tehlikeli faaliyet niteliğindeki aracı trafiğe çıkarma ve trafikte kullanmadan kaynaklanmış kabul edilebildiği) takdirde, ölen sürücünün desteğinden yoksun kalanlar işletenden ve onun sorumluluk sigortacısından istemde bulunabileceklerdir. Ancak bu halde de ölenin kusurunun bir indirim sebebi olarak dikkate alınması zorunludur.
- Bazı yargı kararlarında dile getirilen KTK m.95 fk.1 ve TTK 1484(1) uyarınca "genel şartlardaki sorumluluğu azaltan veya kaldıran hükümlerin zarar görene karşı ileri sürülemeyeceği" değerlendirmesine de burada kısaca değinme gereğini duymaktayız.

o Eğer sorumluluğu kaldıran (veya azaltan) genel şart hükmü (sigorta teminatının istisnalarını sayan) KTK m.92'de öngörülmüşse, bu hal zarar görene karşı ileri sürülebilir.

o KTK m.95 fk.1 hükmü ülkemizde yanlış anlaşılmaktadır. Bütün sigortalarda olduğu gibi ZTS sözleşmesinde de teminat dışında kalan haller öngörülebilir. Ancak bunların yasada belirtilmiş olması lazımdır. KTK m.92 hükmüne yasada tam da bu amaçla yer verilmiştir. KTK m.92'de belirtilmeyen haller ise genel şartlarda (veya özel şart olarak sigorta sözleşmesinde) yer aldıkları takdirde, bunların zarar görene karşı geçerli bir savunma oluşturması söz konusu olmayacaktır.

oDiğer taraftan, ZTS hakkındaki KTK hükümleri ile bu sigortaya uygulanabilecek TTK hükümleri arasında farklılık olduğu zaman, KTK hükmünün (özel düzenleme olarak) önce geleceği kabul edilmelidir. Ancak duraksamaları önlemek için yasada bunu açıkça belirtmek doğru olacaktır.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Gelecek için dağıtımı şimdiden planlamak gerekebilir

SİGORTA şirketlerinin bir kısmı, pazara yönelik büyüme hedeflerini hızlandırmak için bankalar ve kurumsal acenteler gibi faktörlere odaklanan alternatif bir dağıtım stratejisine dayalı modeli benimserken çoğu sigortalıya doğrudan ulaşmayı hedefleyen bireysel acenteler ve şirket web sistemlerinin desteklediği internet tabanlı doğrudan kanal modeline odaklandı. Bu kanallar üzerinde derinlemesine araştırma yapıldığında, hiçbir sigorta şirketinin dağıtım stratejisinde kararlı olmayı ve birkaç favori kanala bağlı kalmayı göze alamayacağı ve bu nedenle, günümüzün ihtiyacının çoklu dağıtım yaklaşımını benimseyerek rekabetçi olunması gerektiği sonucunu kabul edeceği düşünülebilir. Bu bağlamda kanal dağıtım stratejisi olarak; geleceğe dönük sınırların genişletilmesi ve teknolojik yenilenmenin sunduğu internetin modern araçlarını benimseme konusunda esnek davranılması gereği ortaya çıkabilir. Böylece, yenilikçi dağıtım fikirleri, sigortacıların iş stratejilerini değişen sigortalı ihtiyaçları ve tercihleri doğrultusunda uyumlu hale getirmelerine öncülük edebilir. Bununla beraber, değişen yaşam tarzları ve satın alma tercihleri, geleneksel dağıtım kalıpları arasındaki dengeyi korurken gelecekteki dağıtım modellerinin ne olması gerektiği konusunda şirketlere rehberlik edebileceği varsayılmaktadır. Bütün bu çıkarımlar sonucunda akla gelebilecek en önemli soru: Sigortacılar çok kanallı dağıtım stratejisiyle ilişkili ne bilmekte ve şirketler kendi bireysel acentelerini ve diğer kanallarını bu sisteme nasıl entegre etmeyi düşünmektedir? Yetersiz müşteri segmentasyonu ve hedefleme ile birlikte devam eden bazı operasyonel verimsizlikler sonucunda yüz yüze satış danışmanlığı maliyetinin sektör gelirleri ve büyümeyle uyumlu olmadığını ve bunun da genel işletme maliyetlerinin bir yüzdesi olarak satış maliyetlerini artırdığını gözlemlemek mümkündür. O halde akla gelen soru, sigortanın satın alınmasında oluşturulacak yeni çoklu kanal modelinin mevcut yüz yüze dağıtım modellerinin sağladığı değerden daha maliyetli olup olmadığıdır. Çünkü, daha yüksek net değere sahip bireyler, uzun vadeli sigorta ürünleri için aldıkları tavsiyelere değer verebilirken, bazı sigortalılar istemedikleri veya gerçekten karşılayamayacakları bir hizmet için para ödüyor olabilirler. Böylece müşteriler ile acenteler arasında değer uyumsuzluğu oluştuğunda, giderek artan sayıda müşteri grubu, sigorta satın alma işlemlerini başka kanallara (internet) yöneltebilirler. Bu durumda çözüm, sigortacıların yeni alternatif kanal formatları geliştiren ve geleneksel kanallardaki verimliliği ortadan kaldıran çok kanallı bir stratejiyi benimsemek zorunda kalacak olmasıdır. Ancak yıllardır sektörün yükünü büyük uğraşlarla taşıyan bu kanallar verimlilik düzeylerinde gelirlerinin korunması amacıyla yeni fırsatlarla tanıştırılmalı, basitleştirilmiş ürünler ve ayrıştırılmış tavsiyelerle desteklenmelidir. Bu değişikliklerle birlikte, hem müşterilere çeşitli kanallar aracılığıyla hizmet vermenin gerçek maliyetlerinin daha iyi anlaşılması, böylece satış maliyetlerinin değerlerine uygun hale getirilmesi hem de sigortalıların gerçek ihtiyaçları konusunda daha iyi bir anlayış sağlanması mümkün olacaktır. Son yıllarda işletme maliyetlerindeki kayda değer artışlara rağmen, dağıtımın ve ürünün işletme ekonomisi, sektörün gelecekteki kârlılığını tehdit edebileceği ön görülebilir.

Diğer taraftan günümüzde sigorta sektöründe yaygın olan eğilimler, bankalar, sermaye piyasaları ve sigortanın birleştirilmiş dağıtım kanalları olarak finansal hizmetlerin kesişimine paralel olarak ilerlemektedir. Sigortacılar yaptıkları dağıtım anlaşmaları ile bazı dağıtım ortaklığı avantajları sağlayabilirler. Çünkü yapılan ortaklıklar, sigorta şirketinin her düzeydeki müşterilere erişimini genişletebilir ve kolaylaştırabilir. Müşteri edinme maliyetlerini azaltabilir, elde tutmayı iyileştirebilir ve çapraz satış fırsatlarını artırabilirler. Artık, günümüzde seçkin bir dağıtım grubuyla stratejik ortaklıkları sürdürmek ve kârlı ortaklarla sadakat grubunu oluşturmak artık bir zorunluluk haline gelmiştir. Gerçek bir "Ortaklığı" temel bir beceri olarak tanımlayan sigortacılar, uzun vadeli rekabet avantajı ortaya koyabilir. Böylece, stratejik ortaklıkların geliştirilmesi ve sürdürülmesi hem sigortacıları hem de aracıları karşılıklı başarıya ulaştırabilir.



Bentley Bentayga Apex Edition sadece 20 adet üretilecek

Toplamda sadece 20 adet üretilecek, karbon fiber ağırlıklı Bentley Bentayga Apex Edition tanıtıldı. Bentley Bentayga Apex Edition, yüksek performanslı dev SUV'nin en özel versiyonu oldu. Karbon fiber jantlar (22-inç boyutunda), karbon fiber döşeme parçaları ve karbon seramik frenler üzerine kurulan ve bu parçalar sayesinde ciddi seviyede hafifletilen araç, gücünü çift turbo ile desteklenen 542 beygir gücünde bir V8 motordan alıyor. 770 Nm tork sunan bu motor ile araç 0'dan 100 km/s hıza sadece 4,4 saniyede çıkabiliyor ve en üstte 290 km/s hızı görebiliyor.

Mini Aceman 290 Nm tork değerinde elektrik motoruna sahip

Mini'nin en yeni modeli Mini Aceman, normal Cooper ile Countryman arasına konumlandırılıyor ve tamamen elektrikli bir temel üzerine kuruluyor. Model için Essential, Classic, Favoured ile JCW paketleri sunuluyor ve iki farklı motor ile batarya seçeneği listeleniyor. Araç en altta 40.7 kWh batarya paketi taşıyor ve 310 km kadar bir menzil getiriyor. Araç, 181 beygir güç ve 290 Nm tork değerine sahip tek bir elektrik motoruyla geliyor. 406 km menzil getiren 54.2 kWh bataryalı üstteki model Aceman SE ise 215 beygir güç ve 330 Nm tork vadediyor. Cooper'dan 217 mm daha uzun, Countryman'den ise 354 mm daha kısa olan araç, gençlerin ilgisini çekecek gibi görünüyor.





DJI Mini 4K tek batarya ile 31 dakika havada kalabiliyor

DJI, yeni bir drone daha tanıttı. Bu sefer DJI Mini 4K modeli gelmiş durumda. DJI Mini 4K, isminde de geçtiği üzere kompakt bir seçenek ve 1/2.3-inç CMOS sensörüyle 4K 30 fps video çekebiliyor. Katlanabilir yapıda tasarlanan 249 gramlık drone, ağırlık değeriyle FAA'in lisans zorunluluğunun altında kalıyor. Genel kullanım için güzel görünen ve tek batarya ile 31 dakika boyunca havada kalabildiği söylenen drone, DJI O2 video aktarım teknolojisine destek veriyor ve 10 km uzağa 720P 30 fps görüntü aktarabiliyor. Ürün, üç eksenli bir gimball ile donatılan ve aynı zamanda elektronik görüntü sabitleme yapabiliyor.



Vivo V30 Lite hızlı şarj teknolojisi ile dikkat çekiyor

Segmentinin en hızlı şarjına sahip akıllı telefonu Vivo V30 Lite, ön satışa sunuldu. Türkiye fiyatı 8 GB RAM + 256 GB depolama için 17 bin 999 lira olan Vivo V30 Lite hakkında firmadan daha önce yapılan açıklamada şunlara yer verilmişti: "Günümüzde akıllı telefonların hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline gelmesi ile birlikte bu cihazların pil ömrü de önem kazanıyor.

Hızlı şarj teknolojisi bu noktada devreye giriyor ve pil doldurma süresini önemli ölçüde kısaltarak kullanıcılara zaman kazandırıyor. Bu gerçekten yola çıkan Vivo, segmentinin en hızlı şarjına sahip akıllı telefonu V30 Lite, 80W hızlı şarj teknolojisi ile yaklaşık 30 dakikada %80'e kadar şarj edilmesi ile dikkatleri üzerine çekiyor. Akıllı şarj motoru 2.0 ise şarj işlemini optimize ederek pilin aşırı ısınmasını ve aşınmasını önlüyor. Ayrıca gece şarj koruması ile telefonun şarjı %80'e ulaştığında otomatik olarak şarj kesiliyor.



MIAD 01 direkt olarak yüksek kaliteli müziğe odaklanıyor

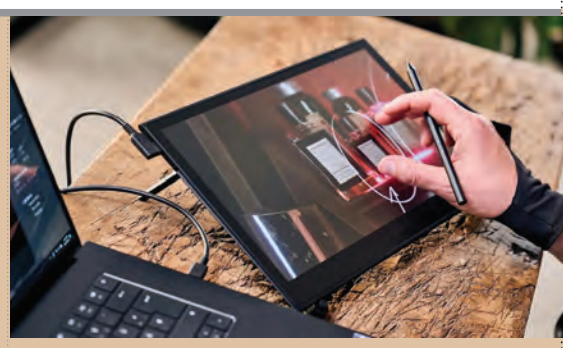
Özellikle IEM kulaklıklarıyla tanınan firmalardan Moondrop, ilk akıllı telefon modeli MIAD 01 ile karşımızda çıktı. İlk telefonu için tüm detayları paylaşan marka, direkt olarak yüksek kaliteli müziğe odaklanan bir cihaz hazırlamış durumda. MIAD 01 isimli model teknik olarak bakarsak iki farklı arka kamera (Ana kamera 64 megapiksel çözünürlükte, diğeri henüz bilinmiyor) ile geliyor. Arkasında elden kaymayı önleyecek bir dokuya yer verildiği görülen telefon, özellikle 3.5 mm ve 4.4 mm kulaklık girişleriyle (yani iki ayrı giriş yer alıyor) fark yaratıyor.

Reon Pocket 5, 7 buçuk saatlik bir kullanım getiriyor

Sıcakların birçok bölgede inanılmaz artmaya başladığı şu dönemde çok ses getirecek giyilebilir klima Reon Pocket 5, daha önceki sürümleri gibi kıyafetlere takılıyor ve spesifik olarak ensenin altına konumlandırılıyor.
Daha önce çıkan sürümlerle benzer bir gövdeye sahip olan ürün, iki farklı sürüme sahip ve soğutma yanında kış aylarında ısıtma da gerçekleştirebiliyor.
Bünyesinde gelişmiş soğutma verimliliği ve hava akışı için özel yapılandırılmış bir ısı dağıtma fanı bulunan ürün, beş farklı soğutma modu taşıyor ve dördüncü mod seçilirse Sony'e göre yaklaşık 7 buçuk saatlik bir kullanım getiriyor.







Wacom Movink 13 birden fazla parmağı aynı anda algılıyor

OLED panelli çizim ekranı Wacom Movink 13 tanıtıldı.
Model oldukça ince ve hafif olmasıyla markanın en taşınabilir çözümlerinden birisi oluyor.
13,3-inç boyutunda bir OLED panel üzerine kurulan çizim ekranı, OLED panelin etkisiyle hem oldukça ince (4mm), hem hafif (420 gram), hem de gerçek siyahları ve canlı renkleri bir araya getiriyor.
Yüksek bir renk doğruluğu bekleyen (Pantone sertifikaları var) tasarımcılar, çizim artistleri ve fotoğrafçılara odaklanan ürün; yüksek hassasiyete sahip Wacom Pro Pen 3 kalemle geliyor, normal dokunmaları da hassas şekilde algılayabiliyor, yani birden fazla parmağı aynı anda algılıyor.

Huawei Watch GT 3 SE
14 gün pil ömrü vadediyor



466 × 466 piksel çözünürlüğe sahip 1,43 inç AMOLED ekranıyla göze çarpan saat, 50 metre su altında sorunsuz bir şekilde çalışabiliyor. Huawei Watch GT 3 SE, iOS ve Android'li cihazlarla uyumlu şekilde çalışıyor. Kullanıcılar akıllı saatin pilini %100 şarj ettiğinde 14 güne varan kullanım imkânından yararlanıyor. Yoğun kullanımda pil süresi 7 güne kadar düşüyor. Kablosuz şarj özelliğine sahip olan saat aynı zamanda ters kablosuz şarj özelliğine de destek veriyor. Cihaz bu sayede farklı mobil cihazları kablosuz da şarj edebiliyor. Kullanıcılar Watch AppGallery üzerinden uygulamalar yükleyebiliyor. Telefonlardaki çalma listelerini senkronize edebilen saatin gövdesinde yüksek mukavemetli kompozit fiber gövde kullanılıyor. Uyku takibi yapabilen saat derin, hafif veya REM uykusuyla ilgili detaylı bilgileri kullanıcılara sunuyor. Huawei Health uygulaması ayrıca horlamayı ve uykuda konuşmayı takip edilmesine yardımcı oluyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kurumların İştirak Hisselerini Satışında Vergileme:

KURUMLAR vergisi mükelleflerinin aktiflerindeki iştirak hisselerinin satışından doğan kar ve zararın kurumlar vergisi matrahına etkisi yazımızda ele alınmıştır.

Bilindiği üzere; kurumlar vergisi mükellefleri, 2023 yılı sonu bilançosunun aktifindeki menkul kıymetler hesabında yeralan pay senetlerini (hisse senetleri), iştirakler ve bağlı ortaklıklar hesabında yer alan ortaklık paylarını özetle iştirak hisselerini Vergi Usul Kanunu (VUK) hükümlerine göre enflasyon düzeltmesine tabi tutmuştur.

VUK Mükerrer 298/A Maddesindeki "Düzeltme sonucu bulunan tutarlar, izleyen dönemde enflasyon düzeltmesi yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın, izleyen dönemin başlangıç değerleri olarak dikkate alınır" ve "Enflasyon düzeltmesine tâbi tutulan değerlerin elden çıkarılması halinde, bunlara ilişkin enflasyon düzeltme farkları maliyet addolunur." hükümleri uyarınca, 2024 yılı açılış kayıtlarında iştirak hisselerinin enflasyon düzeltmesi sonrası değerleri maliyet olarak gösterilecektir.

Tabiatıyla; 2024 yılında geçici vergi dönemlerinde ve yıl sonunda enflasyon düzeltmesi yapılması halinde, bu düzeltmelerden kaynaklanan düzeltme farkları da iştirak hisselerinin aktif değerine yansıyacaktır.

İştirak hisselerinin enflasyon düzeltme farkları bu hisselerin daha sonra satışı halinde satış kazancını azaltacaktır. Enflasyon düzeltmesiyle ilgili 555 Sıra No'lu VUK Genel Tebliğinde; düzeltme işlemine tabi tutulmuş olan 2023 hesap dönemi sonuna ait bilançoda yer alan parasal olmayan kıymetlerden amortismana tabi olmayanların, düzeltilmiş değerlerinin altında bir bedelle satılması halinde, düzeltme sonrası değerle düzeltme öncesi değer arasındaki farka isabet eden zararın, gelir veya kurumlar vergisi matrahının tespitinde dikkate alınmayacağı yönünde ifade bulunmaktadır. Örneğin; enflasyon düzeltmesi öncesi 2023 yılı sonundaki aktif tutarı 1 milyon lira olan iştirak hissesinin 2023 yılı enflasyon düzeltmesi sonrası tutarı 3 milyon lira olsun. Bu hisseler 2024 yılının Şubat ayında 2,5 milyon lira bedelle satılırsa satıştan 500 bin lira zarar doğacaktır. Tebliğe göre; bu zarar 2023 enflasyon düzeltmesinden kaynaklandığı için kurumlar vergisi matrahının tespitinde kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınacaktır. Enflasyon düzeltmesi ile ilgili VUK Maddelerinde (Mükerrer 298/A ve Geçici 33. Madde) genel tebliğ ifadesine dayanak olacak hüküm göremiyoruz. Dolayısıyla; mükelleflerin böyle durumla karşılaşmaları halinde ihtirazi kayıtla beyanname vererek dava açmaları mümkündür.

Kurumlar Vergisi Kanununun 5/1-e Maddesine göre; en az 2 tam yıl süreyle aktifte tutulmuş iştirak hisselerinin satışından doğan kazancın %75'i kurumlar vergisinden istisnadır. Bunun için; satış bedelinin satışı izleyen yıl başından itibaren en geç 2 yıl içinde tahsil edilmesi, istisna kazancın satışı izleyen yıl başından itibaren fon hesabına alınarak en az 5 yıl bu hesapta tutulması şarttır. Menkul kıymet ticareti ile uğraşan kurumların bu amaçla ellerinde tuttukları kıymetlerde bu istisnadan faydalanılamamaktadır.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5.Maddesinde, iştirak hisselerinin elden çıkarılması halinde satış kazancına istisna getiren farklı istisna hükümleri de ayrıca mevcuttur. (Madde:5/1-c, 5/1-f)

Kurumların; kurumlar vergisinden istisna edilen kazançlarına ilişkin giderlerinin veya istisna kapsamındaki faaliyetlerinden doğan zararlarının, istisna dışı kurum kazancından indirilmesi kabul edilmemektedir (İştirak hissesi alımıyla ilgili finansman giderleri hariç).



Kadrajımda Sigorta Yarışması
Ödülleri sahiplerini buldu

Ülkemizdeki sigorta bilincinin artmasına katkıda bulunmak amacıyla, TSEV tarafından ilki 2018 yılında düzenlenen "Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması"nın yedincisi, Türkiye Sigorta Birliği'nin ana sponsorluğunda gerçekleştirildi. 16 Mayıs'ta toplanan Seçici Kurul'un değerlendirmesi neticesinde derece ödülü alan üç fotoğrafın yanı sıra sergilenecek fotoğraflar da belirlendi. Birincilik ödülünün 12 bin lira; ikincilik ödülünün 8. bin lira üçüncülük ödülünün 6 bin lira ve sergileme ödülünün ise 2 bin lira olduğu yarışmada, Cengizhan Türkoğlu'nun "Annem" adlı fotoğrafı birinci; Yusuf Dündar'ın "Hayalimdeki Ev" adlı fotoğrafı ikinci ve Mehmet Subaşı'nın "Riskli Çalışma" adlı fotoğrafı ise üçüncü oldu. Ayrıca 30 fotoğraf da sergilenmek üzere seçildi.

MAPFRE Sigorta "Yarınlar Bizimle Parlar" mesajı verdi

MAPFRE Sigorta, 10-12 Mayıs tarihleri arasında Antalya'da düzenlediği acenteler toplantısında iş ortaklarıyla bir araya geldi. "Yarınlar Bizimle Parlar" mottosuyla gerçekleşen etkinliğe MAPFRE Sigorta'nın 300'e yakın acentesi katıldı. Etkinlikte konuşan MAPFRE Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Nazan Somer Özelgin, "Hedeflerimize odaklanarak ve başarı çıtamızı her yıl daha yukarıya taşıyarak iş ortaklarımızla birlikte büyümeyi hedefliyoruz" diye konuştu. MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven ise, "Şirketimizin ismi yıllar içerisinde değişmiş olsa da vizyonumuz hep aynı kaldı; o da 'Güvenilen bir sigorta şirketi olmak" dedi. MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe ise şunları söyledi: "Değişime korkmadan yaklaşmak ve değişime uyum sağlamak gerekiyor. 2024 yılı bizim için odaklanma ve verimlilik yılı olacak."

Türkiye Sigorta Birliği
sigortacılığı gençlerle buluşturuyor

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Aysun Yıldız Özer, 16 Mayıs 2024 tarihinde İstanbul Üniversitesi Kariyer Günleri kapsamında düzenlenen etkinlikte gençlere sigortacılığı ve meslekte kariyer imkânlarını anlattı. Konuya ilişkin TSB'den sosyal medyada yapılan paylaşımlarda şu ifadelere yer verildi: "Türkiye Sigorta Birliği olarak 16-17 Mayıs'ta düzenlenen İstanbul Üniversitesi Kariyer Günleri'nde yerimizi aldık. Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcımız Aysun Yıldız Özer, üniversitede katıldığı panelde öğrencilerle çalışma hayatındaki tecrübelerini paylaşırken, konuşmasında sigorta sektörünün, iletişimi, sosyal yönü güçlü olanlar ve kendini sürekli geliştirenler için güzel fırsatlar sunduğunun altını çizdi. Öte yandan üniversite merkez bahçesinde açtığımız standımızda ise TSB çalışanları olarak öğrencilerin sektördeki kariyer fırsatlarına yönelik sorularını yanıtlama şansı bulduk."

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



CAN OZAN Akustik ve elektronik müzik icra eden Türk müzisyen, söz yazarı ve prodüktör Can Ozan, 2023 yılında çıkardığı 'Ağlama Ben Ağlarım' şarkısıyla müzik severlerin beğenisini toplayarak müzik listelerinin ilk sırasında adından söz ettiriyor.



ARTEMAS Gerçek ismi Artemas Diamandis olan Kıbrıslı şarkıcı, söz yazarı ve plak yapımcısı bu yıl yayınladığı "I Like the Way You Kiss Me" single'ı ile viral olmayı başararak müzik listelerinde bir numaraya kadar yükseldi.

YERLİ

1. Ağlama Ben Ağlarım – **Can Ozan**
2. Renklensin - **Reynmen**
3. Lan – **Zeynep Bastık**
4. Hayırlı Günler – **Aydın Kurtoğlu**
5. Canın Sağolsun – **Semicenk, Rast**
6. Cehennemin Dibi – **Mert Demir**
7. Yakışıklı – **KÖFN, Simge**
8. Yansıma – **Derya Uluğ, Asil Gök**
9. Bir Gün Ol Yerimde – **Doğu Swag, Aleyna Tilki**
10. Senden Güzeli Mİ Var – **Emre Fel**

GLOBAL

1. I Like the Way You Kiss Me – **Artemas**
2. Fortnight – **Taylor Swift, Post Malone**
3. Gata Only – **FloyyMenor, Cris Mj**
4. Too Sweet – **Hozier**
5. Espresso – **Sabrina Carpenter**
6. Beautiful Things – **Benson Boone**
7. End of Beginning – **Djo**
8. We can't be friends – **Ariana Grande**
9. Lose Control – **Teddy Swims**
10. Push Ups – **Drake**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Yıldızlara Değen Rüzgâr **Jung Myung Lee**

1944, Fukuoka Hapishanesi, Japonya. Hapishane duvarlarının içinde korkunç bir cinayet işlenir. Tek ipucu ise cesedin cebindeki şiirdir. Maktul hapishanenin "Kasap" lakaplı en gaddar gardiyanıdır. Cinayeti araştırması için ise en büyük tutkusu kitap okumak olan genç inzibat Vatanabe görevlendirilir. Soruşturmanın hemen başlarında azılı bir mahkûm hemen suçu itiraf eder ama Vatanabe ikna olmaz. Araştırmaları onu en sert kalpleri bile titretebilen şiirler yazan Yun Dongcu'ya yönlendirir. Vatanabe hem şüpheliyi, hem de yetenekli genç şair Yun Dongcu'yu sorguya çekerken hapishanede kimsenin göründüğü gibi olmadığını fark eder.



Neden Çalışalım ki? **Freedom Press**

"Neden bazılarımız devasa otomatik üretim çağına girene kadar hâlâ çalışıyor, diğerleri ise işsizlikten açlık çekiyor? Vaat edilen dinlence toplumu nerede?" Farklı yaklaşımlar üzerinden çalışma meselesini ele alan Neden Çalışalım ki? alternatif bir toplumun olanaklarını inceleyen yazar ve sanatçıların makale ve illüstrasyonlarından oluşuyor. Çalışma kavramının tarihini, insanı masaya zincirleyen "iş kültürü"nü, modern dünyanın zorlu çalışma koşullarını ve vaat edilen boş zaman toplumunu mercek altına alan yazarlar ücretli işçiliğin özünde ahlaki bir değerinin bulunmadığı ve her ne kadar uzak görünse de hayatın daha farklı yaşanabileceği, hatta yaşanması gerektiği fikrinde buluşuyor.



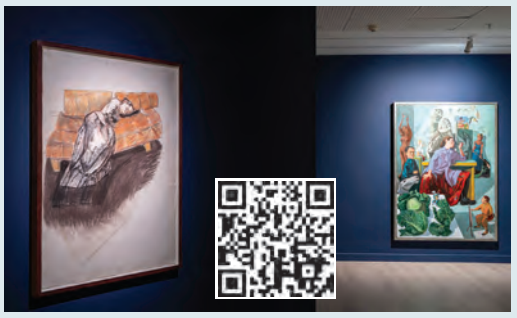
Yüzüncü Yılda Türk Sigorta Sektörü

Dr. Behlül Ersoy

Türkiye Cumhuriyeti 100 yaşında kocaman bir çınar artık. Türkiye Cumhuriyeti; dinamik ekonomisi, jeopolitik konumunun getirdiği ağırlıkla küresel bir güç olma yolunda hızla ilerliyor. Türkiye'nin artık bu yüzyılında altın çağına ulaşması gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye'yi bir yüzyıl daha beklemeden bu altın çağa taşıyacak vasıtanın da sigorta sektörü olduğuna inanıyoruz. Kitapta, sektör profesyoneli, akademisyen ve iş insanı 23 yazarımızla, Türk sigorta sektörünün saklı potansiyeline dikkat çekerek bu potansiyeli açığa çıkarmayı amaçlıyoruz. Kitapta, düzenleyicilere ve akademisyenlere politika ve araştırma önerileri sunuyoruz.



ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



HİKÂYELERİN HİKÂYESİ

Küratörlüğünü Alistair Hicks'in üstlendiği sergi, sanatçı Paula Rego'nun 1980'ler ve 1990'larda Londra sahnesinde önemli bir sanatçı olarak ortaya çıkışına odaklanıyor. Rego'nun baskı, iktidar ve kurumsal şiddet ile özgün bir biçimde nasıl yüzleştiğini gösteren bu sergiye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



ANADOLU NEFESLİ BEŞLİSİ

Geleneksel müziğin ezgilerini batı enstrümanlarıyla buluşturan Anadolu Nefesli Beşlisi İş Sanat sahnesindeydi. Topluluk, İş Sanat sahnesindeki konserlerinde Ferit Tüzün'ün ünlü eseri Esintiler'i de seslendirdi. 2014 yılında kurulan Anadolu Nefesli Beşlisi'nin bu konserine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ANLATI | COLOMBRE

"Colombre belki de takıntılarımız, boş inançlarımız, hırs, öfke ve paradır." İtalyan yazar Dino Buzzati'nin klasik öykülerinden "Colombre" sahneye taşınıyor. Hakan Gerçek'in seslendirdiği, ressam Birim Ömer Erol ve çellist Sedef Erçetin'in eşlik ettiği bu anlatıyı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



WIENER CONCERT-VEREIN

Ünlü oda orkestrası Wiener Concert-Verein'in konserinde, 2019 yılında Queen Elizabeth Keman Yarışması'nı kazanan kemancı Timothy Chooi yönetiminde renkli bir repertuvar sunuldu. Dahi kemancı Timothy Chooi'nin hem şef hem de solist olarak performans sergilediği bu konsere QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



BİR İDEALİN PEŞİNDE: ATATÜRK VE ALACA HÖYÜK

"Bir İdealin Peşinde: Atatürk ve Alaca Höyük" sergi turu çekimi, küratör Nihat Tekdemir'in anlatımıyla hayat buluyor. Tekdemir, Hattilerin ve Hititlerin Orta Anadolu'da yarattıkları kültüre ışık tutan orijinal eserleri gösteriyor. "Türk Arkeolojisi ve Hattiler" konusunun ele alındığı ilk bölümü QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



KRALİÇE SOFIA ULUSAL SANAT MÜZESİ

Dünyaca ünlü bir çağdaş sanat müzesi olan Kraliçe Sofia Müzesi, 1990 yılında Madrid'de ziyaretçilerini ağırlamaya başladı. Müze; Picasso, Salvador Dalí ve Joan Miró'nun eserleri de dâhil olmak üzere 20. yüzyıl İspanyol sanat koleksiyonuna ev sahipliği yapıyor. İspanya İç Savaşı dönemine ait eserlerin yanı sıra geniş çağdaş sanat koleksiyonuyla da tanınan bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Mayıs ayının gençleri

BİR mayıs ayını daha tamamlamak üzereyken yazıyorum bu yazımı.

Her ayın bir ismi var. Mayıs ayı da adını Romalılar'ın Yağmur Tanrıçası olan Maia'dan almış. Maia, bereket ve bitkileri büyüten Tanrıça olarak biliniyor. Bu aylarda yağmur yağışı yüksek olduğundan, bereketi temsilen bu aya Maia'nın ayı denilmiş.

Gerçi, tabiatla öyle oynadık ki, o eski Nisan Mayıs ayları yağmurundan eser kalmadı. Olsun, Mayıs, Mayıs'tır. Hem toplumsal açıdan bizim için hem de bireysel olarak benim için Mayıs ayı çok önemli bir ay.

Nasıl olmasın? Yüce Önder Atatürk'ün bağımsızlık yolunda başlattığı ve sonu Cumhuriyet'e ulaşan ve sonsuza kadar devam edecek olan yolculuk, tam 105 yıl önce Mayıs ayında başladı. 16 Mayıs 1919'da İstanbul'dan yola çıkan ve bir milletin kaderini taşıyan Bandırma Vapuru, 19 Mayıs 1919'da Atamıza yakışır şekilde fırtınalı bir yolculuktan sonra Samsun'a ulaştı.

Denizciyi denizci yapan, fırtınalı denizdir. Denizci, denizden ziyade fırtınayı sever. Tıpkı Atamız gibi... Atamız da o mücadeleci ruhuyla başlattı bağımsızlık savaşını. Bandırma Vapuru'nun Samsun Limanı'na attığı demir, Cumhuriyet'in temelini oluşturan ilk demirdir.

O demirin bir daha yerinden oynatılmayacak şekilde atılmasını sağlayan Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve silah arkadaşlarını saygı ve şükranla anıyor, aziz hatıraları önünde saygıyla eğiliyorum.

Yüce Önderimiz bir milletin tekrar doğuşu olan bu önemli günü biz gençlerine ithaf etti. Bizler de her 19 Mayısta Yüce Önderimizi anıyor ve sevinçle bu önemli günü kutluyoruz.

Her ne kadar demografik yapımız ben ve benim yaşımda olanları her gün biraz daha yaşlandırıyorsa da bizler Atatürk'ün gençleriyiz ve yeni gençlerimizle birlikte bu önemli günü kutlamaya devam edeceğiz.

Mayıs ayı bizim için sevinç dolu bir ay ama aynı zamanda dolu dolu üzüldüğümüz olayları da geçmişte yine Mayıs ayında yaşadık.

Önce kendimden örnek vereyim; sevgili annem 95 yıl önce Mayıs ayında doğmuş, maalaesef geçen yıl kaybettik annemi. Artık doğum gününü kutlayamıyoruz. Babamı da bundan 23 yıl önce Mayıs ayında kaybettim. Acıları büyük.

Yakın bir geçmişte sigorta camiası olarak Mayıs aylarında büyük kayıplar yaşadık. İlham Saner ağabeyimiz, Timuçin Alpay kardeşim, Eşber Erülgen ağabeyimiz hep mayıs ayında ayrıldılar aramızdan. Her birisi Cumhuriyet gençleriydi. Hepsini rahmetle anıyorum, ruhları şad olsun, nurlar içinde yatsınlar.

Arada daha nice kayıplar var. Yaşımız ilerledikçe böyle haberleri daha sık alacağız gibi gözüküyor. Hayatın gerçeği doğmak ve ölmek. Mühim olan öldükten sonra ismimizin yaşaması ve ölümsüzlüğe ulaşabilmek. Bu nedenle ölüm, Mayısın sevincini gölgelememeli.

Ben Haziran doğumluyum, ama Atamızın kurduğu bu Cumhuriyet'in bir evladı olarak kendimi Mayıs ayının bir genci olarak görüyorum ve hep öyle kalacağım.

Mayıs ayı hepimizin. Kutlu olsun.

İstanbul, 20 Mayıs 2024



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Bu Kadar Basit!"

ASLINDA birçok şey o kadar basit olsa yaşam ne kadar kolaylaşır değil mi? Her şeyi bildiğimizi göstermemiz bir yana çözümü bizce çok net olan konularla zaman kaybetmeden daha karmaşık konulara da geçebiliriz böylece.

Sizleri bilmiyorum ama kişisel gözlemim odur ki gündelik yaşamda karşıma çıkan çoğu kişinin karşılaştıkları durumlar o kadar basit ki bunları konu etmeye bile gerek yok.

Tüm şirketler kazıkçı, bu kadar basit; tüm rakipler düşman, bu kadar basit; herkes kuyumu kazmaya çalışıyor, bu kadar basit!

"Nasılsınız inşallah?"ın bir sinema filminden doğarak konuşma diline yerleşmesi gibi bir olgu "Bu kadar basit!". Hangi filmden, hangi diziden ya da nereden doğdu bilmiyorum ama toplumsal yargı ve hüküm piramidimizin tepesine doğru yol aldığı kesin.

Hani derler ya iyi bir futbol takımı için atanı ve tutanı önemlidir, doyurucu bir diyalog için de diyeni ve dinleyeni aynı şekilde kanımca. Diyen böyle bir ahkam kesiyor, dinleyen de ikna oluyorsa bize de söyleyecek bir şey kalmıyor sanki.

Sonuca ulaşma, bir hükme varma, bir karar alma isteğinin bu denli güçlü olması iyi bir şey tabii de acaba ulaştığın sonuç doğru mu? Ya da bu hükmü paylaştığın kişilerin bunu doğrulama refleksi, sorgulama yeteneği hangi seviyede?

İletişim kanallarının çeşitlenmesi, bilgiye erişimin bu kadar kolaylaşması, farklı görüşleri dinleme ve düşünceleri paylaşma platformlarının geometrik artışı her konuda uzman bireyleri getirdi beraberinde. Herkes teknoloji gurusu, herkes ekonomist, herkes stratejist, herkes duayen diplomat veya en bilgili teknik direktör!

Bir tarafta çalışma günlerinde bir beyaz yakalının öğle arasında kredi kartı ile yaptığı harcamalardan bir davranış paterni yaratıp o kişiye bu paterne uygun teklifler götürmek için kafa patlatanlar, öbür tarafta aynı beyaz yakalıyı tek bir özelliği ile belirli bir kutunun içine sıkıştırma kararı verenler.

Bir tarafta herkesin fikrine ve seçimlerine saygı duyup onları oldukları gibi kabul edenler, karşılarında ise hiçbir düşünce ve kararın nedenlerini merak etmeden sadece sübjektif değerlendirmelerle ve ön yargılarla o kişileri kara listeye alanlar.

Zamanın yoktur hızlı bir öğün yersin, yoğunsundur sadece haber özetlerine bakıp geçersin, ya da ajandandaki işleri aciliyet sırasına göre sıralar en üstteki birkaç tanesi ile ilgilenirsin...

Bunların hepsini anlarım. Ama arka planını, gerekçeleri, olası nedenleri, durumsal olguları dikkate almadan herhangi bir şeye basit ya da zor demem, diyemem.

Geçen gün bir dost yemeğimizde de konuşuldu. Herkes "duayen", her ekip "efsane". Sadece 10 yıl önce açılmış dükkan kapısının tepesine "2014'den beri" diye yazabiliyor gururlanarak.

Bu değer yüceltme, bu vade uzatma, bu hüküm kolaylaştırma çabaları nedensiz değil sanırım. Hızlı tüketiliyor her şey, bu hız alışkanlığa dönünce değerleme sistemleri boşalıyor insanların, çünkü değerleme de bir zaman kaybı olarak görülmeye başlanıyor.

Çünkü değerlendirmek, düşünmek, tartmak, anlamaya çalışmak külfet; çünkü açık kapı bırakmak, yanılma payını, sonrasında haksız olduğunu kabullenmek zafiyet.

Çünkü çoğu zaman konuları aşırı basitleştirmek riskleri inkar etmek, sonrasında da telafisi çok güç kayıpların meydana gelmesine izin vermek demek.

Çünkü yanlış verilen her karar, seslendirilen her hatalı hüküm birilerini, bir şeyleri vebal altında bırakmak demek, haksızlık ve adaletsizlik demek.

"Too good to be true" sözü vardır, "gerçek olamayacak kadar iyi" diye çevirebilirim. Gerçek olamayacak kadar kolay, gerçek olamayacak kadar bariz diye de ekleyim.

Ünlü yazar George Sand'ın dediği gibi "Sadelik (basitlik) bu dünyada elde edilmesi en zor şeydir, deneyimin son aşaması, dehanın son çabasıdır"

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Minik Ren Geyiği

Yönetmen: Weronika Tofilska, Josephine Bornebusch
Senaryo: Richard Gadd
Oyuncular: Jessica Gunning, Nava Mau, Danny Kirrane
Türü: Gerilim
Platform: Netflix

Genç bir adam olan Donny, geçimini sağlamak için barmen olarak çalışsa da asıl amacı komedyen olarak istediği başarıyı yakalamaktır. O, stand-up gösterisi için tüm kalbini koysa da atılımına henüz çok zaman vardır. O kariyeri için çabalarken bir yandan da kendisini takıntı haline getiren tuhaf bir kadınla uğraşmaktadır. Donny'yi her gün iş yerinde ziyaret eden kadın, onu e-posta bombardımanına tutar. Donny, ilk başta kadın için endişelenir ancak zamanla ikisi arasındaki ilişki sağlıksız bir hal alır.



FİLM / ROMANTİK ●●●

Gözyaşı Ustası

Nica, her zaman hikâyelerin anlatıldığı Grave adlı bir yetimhanede yaşayan 17 yaşında bir kızdır. Bu hikâyelerin en ünlüsü, insanların kalplerinde yaşayan tüm korkuları dövmekle suçlanan mavi gözlü gizemli bir zanaatkâr olan Gözyaşı Ustası'nın hikâyesidir. Bir gün kız nihayet evlat edinilir ancak ondan nefret eden gizemli bir çocuk olan Rigel de onunla birlikte götürülür. Film, Netflix'te.



DİZİ / DRAM ●●●

Ripley

Patricia Highsmith'in aynı adlı suç romanlarından uyarlanan The Talented Mr. Ripley, sosyopat anti kahraman Tom Ripley'in hikayesini konu ediyor. Basit bir dolandırıcı olan Tom Ripley, hırslı ve kurnaz yapısı sayesinde zamanla tam teşekküllü bir seri katile dönüşür. Oscar ödüllü Steve Zaillian, dizinin hem senaristliğini hem de yönetmenliğini üstleniyor. Dizi, Netflix'te.



FİLM / DRAM ●●●

Kar ve Ayı

Genç bir hemşire olan Aslı, mecburi hizmet için kışın bitmek bilmediği, kış uykusunda erken uyanan ayılarla ilgili söylentilerin dolaştığı bir kasabaya atanır. Kasaba sakinlerinden olan Hasan, bir gece ansızın ortadan kaybolduğunda, kasabada türlü dedikodular yayılmaya başlar. Bu kaos ortamında Aslı kendisini, sır ortaklıklarının ve şüphenin içinde bulur. Film, Blutv'de.



Kimler Geldi Kimler Geçti

Yönetmen: Bertan Başaran
Senaryo: Ece Yörenç
Oyuncular: Serenay Sarıkaya, Metin Akdülger, Boran Kuzum
Türü: Romantik
Platform: Netflix

Avukat Leyla Taylan, ihanetle biten ilk aşkının acısından uzun süre kurtulamaz. Bu duruma bir son vermek isteyen Leyla, yeniden flört dünyasına adım atar. Arkadaşı Şeyyaz'ın yardımıyla ayrılık acısından kurtulup, 'yılın boşanma davası' sayılan davada ünlü üçüncü eş Tuba Tepelioğlu'nun vekili olur. Leyla'nın karşısında 15 yıl içerisinde üç kez evlenip boşanan bir ilişki katili Cem Murathan vardır. Leyla, müvekkilini narsist adama karşı en ateşli şekilde savunurken, o ateşle ortalık toz duman olur.



FİLM / TARİHİ

Oppenheimer

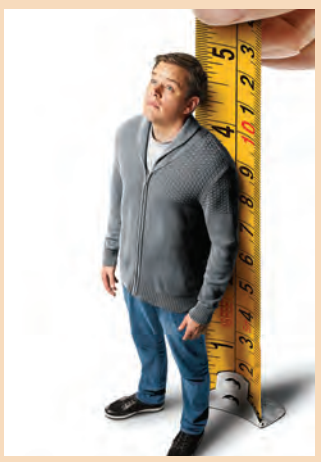
Christopher Nolan'ın yönettiği film, Amerikalı bilim adamı Julius Robert Oppenheimer'ın hikâyesini anlatıyor. Fizikçi Julius Robert Oppenheimer, İkinci Dünya Savaşı sırasında Manhattan Projesi'nin bilimsel lideri yapılmıştır. Fakat o ve eşi Kitty, bu kararın bütün dünyanın üzerinde bu kadar büyük bir etkiye sahip olacağını tahmin bile edemezdi. Film, Amazon Prime'da.



DİZİ / GERİLİM

Karlar Kızı

2010 yılı, kızları Amaya'nın kalabalığın içinde kaybolmasıyla Martin ailesi için bir kabusa dönüşür. Stajyer bir gazeteci olan Miren, müfettiş Millan'ınkine paralel bir soruşturma başlatır ve bu, geçmişinin unutmak isteyeceği yönlerini uyandırır. Gazeteci meslektaşı Eduardo'nun da yardımıyla Miren, kızı bulana kadar durmayacaktır. Amaya Martin nerededir? Dizi, Netflix'te.



FİLM / KOMEDİ

Küçülen Hayatlar

Paul Safranek ile karısı Audrey daha iyi bir hayat vaadiyle küçülmek üzere Omaha'daki stresli hayatlarını terk etmeye ve yeni, küçültülmüş bir topluluğa katılmaya karar verirler. Yaptıkları seçimle hayatlarını bilmedikleri bir maceraya doğru sürüklerler. Başrollerinde sevilen oyuncular Matt Damon, Kristen Wiig ve Christoph Waltz'un yer aldığı film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Bizler...

-**SİGORTANIN** lüks değil, ihtiyaç olması
(KÖTÜ GÜN DOSTUYUZ)
- Sigortacılık mesleğinin itibarının herkes tarafından kabul edilmesi (ONURLU BİR İŞ YAPIYORUZ)
-Herkesin zorunlu poliçelerini aksatmadan yaptırması
(ZORUNLU OLDUĞU İÇİN DEĞİL, İHTİYAÇ OLDUĞU İÇİN SATIN ALIYORUZ)
-Rekabetin etik kurallar çerçevesinde yapılması
(RAKİBİN OLMADIĞI YERDE TÜKETİCİ KAYBEDER)
-Dijitalleşmenin yapıcı bir şekilde sektöre uyarlanması
(ADAPTASYON YÜZYILIN EN BÜYÜK RİSKİ)
-Güven unsurunun mesleğimizin ayrılmaz parçası olduğunun hücrelerimizde hissedilmesi (GÜVEN SATIP RİSK ALIYORUZ)
- Sigortanın satılan değil, alınan bir ürün olması
(SİGORTA BİR İHTİYAÇTIR)
- Sigortaya hizmet veren tüm tedarikçilerin tek regülasyon / kamu otoritesi altında yönetilmesi (DENETİM ESASTIR)
- Sigorta poliçelerinin herkes tarafından merakla okunması, anlaşılması (POLİÇE /SÖZLEŞME TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİNİN YAZILI HALİDİR)
- Sigortacılığa zarar veren herkesin ve her şeyin sektörden uzaklaştırılması (HER PAYDAŞIN DOĞRU OLMASI ZARURİDİR)
- Kadın üst düzey yönetici sayısının artması
(KADIN ERKEK BERABER VAR'IZ VE BİRLİKTE TAM'IZ)
- Birlik ve beraberlik ile sigortalılara hizmet edilmesi (TEK SES)
- Basında tek ses ile mesleğimizin GÜVEN unsurunun kalın harflerle yazılması (ALGI YÖNETİMİ)
- Mesleki eğitimin özenle ve kariyer yolculuğu boyunca devam etmesi (YAŞAM BOYU EĞİTİM)
- Gerekli sermaye yeterliliği olmayan oyuncuların sektöre girişinin engellenmesi (FİNANSAL OLARAK GÜÇLÜ SEKTÖR)
- Sektördeki tüm oyuncuların sürekli olarak denetimi ve monitör edilmesi (İZLENMEYEN YERDEN YANLIŞ ÇOK ÇIKAR)
- Başarıların alkışlanması (MARİFET İLTİFATA TABİDİR)
- Gereksiz ve yıkıcı eleştirilerden uzak durulması
(DESTEK DEĞİLSEN YOLDAN ÇEKİL)
- Tazminatın gereksiz bürokrasiden uzak, zamanında ve adaletli ödemesinin yapılması (HASAR SİGORTACILIĞIN ÜRÜNÜDÜR)
- Sosyal medyada güven veren mesajlar ile tüketicinin sürekli olarak bilgilendirilmesi (DOĞRU BİLGİ KIYMETLİDİR)
- Dizi, film, sosyal medya ve reklamlarda SİGORTA'nın yer almasının sağlanması (KAMUYA ERİŞİM)
- İlkokul çağındaki çocuklara SİGORTA temel bilgisinin muhakkak verilmesinin sağlanması (GÜVEN ÇOCUK YAŞTA AŞILANIR)
- Mesleğimize her bir paydaşın sahip çıkması (BÜTÜNÜZ)
- Meselelerin çözümü ve İCRAAT'e yönelik mesai harcanmalı, gereksiz ve uzun toplantılara bir son verilmeli
(PRATİK OLMALIYIZ)
- Hasar maliyetlerimizi dikkatle kontrol altında tutarken, denetimde aşırılığa kaçmamamız, dengeyi sağlamamızı,
(AŞIRI İHTİYAT İHTİYATSIZLIKTIR)
- Sigortacılık mesleğini muhasır medeniyetler seviyesinde icra ettiğimizi her kesimin bilmesini (SİGORTACILIK GLOBAL BAZDA YAPILMALI)
- Geleceğe yatırım olarak, gençlere kariyerlerinde destek olunmasını (GENÇLERİMİZ, GELECEĞİMİZDİR)
- Sigorta suistimali yapanların muhakkak yargıya taşınmasını SUİSTİMALE GÖZ YUMAN, ONUN BİR PARÇASI OLUR)
- Sektöre hizmet veren STK'ların desteklenmesini
(DAHA DEMOKRATİK BİR ORTAM)
- Koltuk savaşlarının yerini rekaberliğe bırakmasını
(REKABETTE BERABERLİK)
- Kasko/Trafikten ibaret bir sektörmüşüz gibi davranılmamasını
(360 DERECE ve ÇEŞİTTE SİGORTACILIK)
- Yeni ürün, hizmet ve teknolojilere açık olunması
(VİZYON YENİ YOLLAR AÇAR) ″
istedik yıllarca hep birlikte, çok mu olmuşuz?
″ İyi ki Sigortacıyım″ diyenlerin çok olduğu bir ″İyi ki Sigortalıyım″ Dünya'sının yaratıldığı güzel günlere!

“Modüler, esnek ve entegre sistemlerin önemi daha derinden hissedilecek”

Sektörün önemli ajandalarından birisi de dijital dönüşüm. Çok boyutlu ve farklı kavramların devreye girdiği bu süreç oldukça zorlu ve uzun bir yolculuk. Elbette ana unsurlardan birisi de teknoloji boyutu. Şirketlerin yeni nesil, modüler, esnek ve hızlı hareket edilebilen bir bilişim altyapısına sahip olması temel başarı faktörü gibi görünüyor. Bu noktada, detaylardan önce, büyük resimdeki ana mimari, IT altyapısı ve yönetişim araçlarına ulaşım daha ön plana çıkıyor. Bir süredir bu alanda yoğun bir hazırlık içinde olan ve yakın zaman öncesinde yeni dijital platformlarını sektöre tanıtmaya başlayan Agito şirketinin CEO’su Mutlu Uğursal ile bu kavramlar üzerine keyifli bir sohbet yaptık.



Uçtan uca sigorta yönetimi sistemlerinin ilk kez yapay zekâ teknolojisiyle desteklendiği özel bir yapı geliştirdiklerini belirten **Agito CEO’su Mutlu Uğursal,** “Sektörde bir ilke imza atarak, bu altyapıyla şirketler tüm branşlarda iş süreçlerini tek bir uygulama üzerinden yönetebilecek ve kişiselleştirilmiş bir dijital sigortacılık ekosistemi oluşturabilecekler” dedi.

Merhaba Mutlu. Seni ve Agito’yu kısaca tanıyarak başlayalım istersen.
Merhaba Okan. Aslında hem Agito’nun hem de benim sektör hikâyemiz oldukça eskiye dayanıyor. Ben sigorta sektörüne 1993 yılında adım attım. Kurucu ortaklarından olduğum BT-Grup'un 2012 yılında Agito ile birleşmesiyle bu bünyeye katıldım. 1997 yılında kurulan Agito, sigorta sektörünün bütünsel teknoloji partneri olma vizyonuyla bugüne kadar 35’in üzerinde sigorta şirketi ile yol arkadaşı oldu. Tüm bu projeler, uzun soluklu iş birliklerine ve başarı hikâyelerine dönüştü. Sağlık, hayat, emeklilik ve elementer branşları kapsayan sigortacılık ürün grubumuz, her geçen gün daha fazla kullanıcıya ulaşıyor. Örneğin; Health4All, sağlık sigortacılığının yıldız teknoloji çözümü olarak lider pazar payını korumaya ve güçlendirmeye devam ediyor. Life4All ile 6 yıl üst üste global hayat emeklilik Sigortacılığı değerlendirme raporları olan Gartner Magic Quadrant ve Celent PAS raporlarında yer alan tek Türk yazılım şirketi olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Sektörün dijital olgunluğu ve dönüşüm sürecine ilişkin gözlemlerin ve deneyimlerin neler?
Son yıllarda verimlilik, kişiselleştirme ve gelişmiş müşteri deneyimi gibi alanlarda globalde gözlemlediğimiz büyük değişime sektörün artık daha fazla önem verdiğini görüyoruz. Şirketler, ellerinde bulunan ve bugüne kadar başarılı olmalarını sağlayan tüm varlıklarını dijitale taşımadıkları takdirde sürdürülebilir başarıya ulaşamayacaklarının farkındalar. Bu farkındalıkla, hem sigorta yönetimi yazılımlarına yapılan yatırımların artmasına hem de yapay zekâ, makine öğrenimi ve veri analitiği gibi yenilikçi teknolojilerin hızla benimsenmesine tanık oluyoruz. Müşteri beklentileri de teknolojik gelişmelere paralel olarak değişiyor. Günümüzde sigorta müşterisi, diğer sektörlerde istediği her ürüne veya bilgiye dilediği zaman, dilediği yerden ulaşabiliyor. Dolayısıyla, aynı süreci sigortacılıktan da bekliyor. Bugünün müşterileri kolay, şeffaf ve kişiselleştirilmiş çözümler istiyor. Bu beklentiler, sigorta şirketlerini geleneksel yaklaşımlarını gözden geçirmeye ve daha yenilikçi çözümler sunmaya yönlendiriyor.

‘YAPAY ZEKÂ FIRSATLARINI TAHMİN ETMEK ÇOK ÖNEMLİ’

Peki, son zamanların popüler kavramı yapay zekâ bu resmin neresinde?
2023 yılından itibaren sigorta sektörünün en heyecan verici trendlerinden birinin yapay zekâ uygulamaları olduğu kesin. Yenilikçi fikirler, artan kullanım alanları ve kapsayıcı uygulamalar ile yapay zekâyı her zamankinden daha sık konuşmaya başladık. Sigortacılık gibi dijital dönüşüm kavramıyla diğer sektörlere kıyasla daha geç tanışan sektörler için yapay zekâ teknolojisi ciddi bir “momentum” oluşturdu. Hem Agito gibi teknoloji şirketleri hem de sigorta şirketleri için önümüzdeki yıllarda yapay zekânın sunacağı fırsatları tahmin etmek ve bu momentumu yakalamak çok önemli.

Dijital dönüşüm süreçlerinde ana bariyerler olarak neler öne çıkıyor sence?
Aslında kültürel bir değişim olan dijital dönüşüm, şirketlerin sürekli olarak statik ve eski süreçlere meydan okumasını, gelişime ayak uydurmak için devamlı olarak denemeler yapmasını gerektirir. Bu da sigortacılık gibi köklü sektörlerin dijitalleşme yönünde daha temkinli kararlar almasına sebep olabiliyor. Dijitalleşme sürecinde bütünsel bir yaklaşımın benimsenmesi, bu dönüşüm çerçevesinin uçtan uca tüm sigortacılık süreçlerini kapsaması oldukça önemli. Ürün ve hizmetlerin modernizasyonunun yanı sıra operasyonel süreçler, müşteriye sunulan deneyim ve hatta şirket kültürünün de dönüştürülmesi gerekiyor. Yani dijital dönüşüm, geniş kapsamı sebebiyle karmaşık bir süreç. Bu süreçte doğru teknoloji partneri seçimi, dönüşüm sürecinin birçok alanında sigorta şirketlerine kolaylık sağlamakta. Büyük sigorta şirketleri için veri yönetimi ve yasal uyumluluk süreçleri gibi zorlukların dijital dönüşüm sürecini yavaşlatması sektörde sık sık gördüğümüz bir durum. Burada en iyi çözümün, deneyime sahip, gerekli entegrasyonları kolaylaştıracak ve süreci sorunsuz bir şekilde yönetebilecek teknoloji şirketleri ile iş birliği yapmak olduğunu düşünüyorum. Sigorta şirketleri sadece teknoloji değil dikey sigortacılık bilgisine de sahip iş ortakları ile çalışıyor olmanın önemini daha derinden hissedecekler.

Agito bünyesinde kapsamlı bir ‘dijital dönüşüm’ projesine odaklandığınızı biliyorum. Bunun projenin arkasındaki niyet ve yola çıkış amaçlarınız neler?
Bilgi birikimimizi sürekli derinleştirmemiz ve gelişen sigorta teknolojilerini yakından takip ederek bu değişime hızla uyum sağlayabilmemiz bizi sektörde farklılaştıran en önemli özelliklerimiz. Bu projenin de arkasında uzun soluklu ve detaylı bir araştırma süreci var. Bu kapsamda, 2 yılı aşkın bir süredir, hem Türk danışmanlık şirketlerinden hem de Gartner ve Celent gibi global araştırma şirketlerinden danışmanlıklar alarak sigortacılığa ivme kazandıran teknolojileri yakından takip ediyoruz. Buna ek olarak, sektördeki birçok şirketle yaptığımız görüşmelerle ihtiyaçlarını, öngördükleri değişim sürecini ve karşılaştıkları sorunları somutlaştırmaya çalışıyoruz. Bu danışmanlıklar ve yaptığımız görüşmelerden elde ettiğimiz içgörüler sonucunda, tüm iş süreçlerimizi ve teknolojik altyapılarımızı yenilediğimiz köklü bir dijital dönüşüm projesi başlattık.

‘KENDİNİ SÜREKLİ YENİLEYEN BİR ALTYAPI GELİŞTİRDİK’

Bu kapsamda oluşturduğunuz mimariyi ve ürünleri kısaca anlatır mısın? Bu yapı sektör oyuncularına ne tür değer önerileri sunacak?
Bu proje ile sektördeki tüm ihtiyaçları karşılayabilecek esnekliğe sahip, en yeni teknolojilerle geliştirilmiş ve kendini sürekli yenileyen bir altyapı geliştirdik. Bu altyapı, sektörde önemli bir ilke imza atarak sigorta şirketlerinin tüm branşlarda iş süreçlerini tek bir uygulama üzerinden yönetebilmesini ve kendilerine uygun kişiselleştirilmiş dijital sigortacılık ekosistemi oluşturabilmelerini sağlayacak. Aldığımız danışmanlıklarla özel olarak inşa ettiğimiz teknolojik altyapı ve mimarimizin sektörde ciddi bir fark yaratacağına inanıyoruz. Özellikle, Türk sigorta sektöründe uçtan uca sigorta yönetimi sistemlerinin ilk kez yapay zekâ teknolojisiyle desteklendiği özel bir yapı geliştiriyor olmaktan heyecan duyuyoruz. Sigorta şirketlerinin, yapay zekâyı önceden belirlenmiş bazı fonksiyonlarda değil, iş süreçlerinin her aşamasında kullanabilecekleri bir platform altyapısı geliştirerek istedikleri fonksiyona entegre edebilmelerini sağlayacak bir altyapıya odaklanıyoruz.

‘BİLGİ BİRİKİMİMİZİ HAYAT DIŞINA TAŞIYACAĞIZ’

Bu dijital dönüşüm projesi ve bahsettiğin yeni platformun sizin açınızdan stratejik önemi nedir?
Bu yatırımlar hayat dışı sigortacılık alanında da sektöre değer katacak. Bildiğiniz gibi Agito, uzun yıllar boyunca bu alanda önemli başarılara imza attı ancak zamanla diğer branşlara kıyasla daha az odaklandığımız bir alan haline geldi. Bu durumu en kısa sürede dijital dönüşüm projesi ile kırmış olacağız. Hayat, emeklilik ve sağlık branşlarındaki derin sigortacılık bilgi birikimimizi branş bağımsız bu platformla hayat dışına da taşıyor olacağız. Yaptığımız bu büyük know-how ve finansal yatırımının bizi önümüzdeki dönemde elementer tarafta da hızla artan pazar payına ve sektör liderliğine götürmesini planlıyoruz.

Biraz da gelecek planlarınız ve hedeflerinize değinelim istersen.
Önceliğimiz elementer, hayat, emeklilik ve sağlık branşlarının tamamını kapsayan bu dijital dönüşüm projesinin sektörde sonuçlarını görmeye başlamak. Esnek ve tüm iş süreçlerinde kullanılabilecek bu altyapıyla operasyon yükünü azaltmayı hedefliyoruz. Bu projeyle Türk sigorta şirketlerinin global rakiplerine karşı avantajlı duruma gelmesini ve aynı seviyede hizmet verebilmesini sağlayacağız.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER



Lloyd's Lab Hızlandırma Programı 13. dönem başvuruları başladı

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans piyasası olan Lloyd's bünyesindeki uzmanların desteğiyle yeni konseptlerin, fikirlerin ve ürünlerin test edildiği 10 haftalık hızlandırma programı olan Lloyd's Lab 13. dönem başvuruları başladı. Lloyd's Lab bu dönem özellikle Orta Doğu ve Afrika coğrafyasındaki insurtech girişimlere odaklanılacağını duyurdu. 13. dönem başvuruları 3 tema altında alınıyor. 'Yeni Ürünler', 'Veri Modelleri ve Süreçler' ile 'Hızla değişen Orta Doğu ve Afrika piyasasında uyum ve esnekliği desteklemek'. Girişimlerin sunduğu ürün veya hizmetlerin, Lloyd's piyasasına uygun kurumsal ve büyük ölçekli risklere yönelik olması bekleniyor.

Program hakkında detaylı bilgilere ve başvuru ekranına QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: YAŞAM 3.0

MIT Profesörü Max Tegmark, "Yapay Zekâ Çağında İnsan Olmak" başlıklı bu kitapta, bizi Yapay Zekâ üzerine yapılan tartışmaların merkezine götürüyor. Yapay zekâ geleceğimizi diğer tüm teknolojilerden daha fazla şekillendirme potansiyeline sahip. Yapay zekâ dünyayı, toplumları, insanlığı nasıl etkileyecek? Nasıl bir gelecek bizi bekliyor? Bu kitap, çağımızın belki de en önemli tartışmasına yönelik tüm bakış açılarına yer verirken, en radikal konulara değinmekten kaçınmıyor.



TED TALK: BAĞLANTIDA, AMA YALNIZIZ

"Alone Together" kitabının yazarı Sherry Turkle, "connected, but alone" başlıklı bu etkileyici konuşmada ana fikir olarak, teknoloji çağıyla içine girdiğimiz yoğun bağlantı ve dijital iletişim döneminde git gide yalnızlığa boğulduğumuzu anlatıyor. Üstelik bu konuşma 2012 yılına ait. Yani asıl büyük dijitalleşme tsunamisi, pandemi ve üretken yapay zekâ fırtınası henüz daha ortalarda yokken. O yüzden konuşmayı dinlerken, bugün içinde olduğumuz dönemin gerçekleriyle değerlendirmekte fayda var. O zaman altı çizilen mesajlar çok daha farklı bir boyut kazanıyor.

FİLM: HER

Filmin kahramanı, yakın gelecekte nadir hale gelen el yazımı mektuplar yazarak hayatını kazanan bir yazar. Karısından boşandıktan sonra, karşılaştığı bir teknoloji reklamıyla birlikte hayatı değişir. Hayatına giren yapay zekâ tabanlı sanal bir sevgiliyle hayatı değişir. Gelecekte teknoloji ve yapay zekânın hayatımızda neleri değiştireceğini anlatan, 2013 yılı yapımı bu filmi izlemenizi tavsiye ederim.



Üretken Yapay Zekâ alanında ses getiren yeni ürünler

OpenAI GPT - 4o

OpenAI tarafından lanse edilen GPT-4o, metnin yanında görüntü ve ses ile de iletişim kurulabilen yeni yapay zekâ modeli. Ürünün lansman paylaşımlarındaki videolar, bu ürün sayesinde sohbet robotlarıyla sanki bir insanla olduğu gibi iletişim kurmayı öne çıkarıyor. Özellikle simultane tercüme becerisini gösteren video büyük ses getirdi. ChatGPT, DALL.E, Sora, GPT-4o gibi ürünleriyle OpenAI yapay zekâ yarışında epey önde görünüyor.

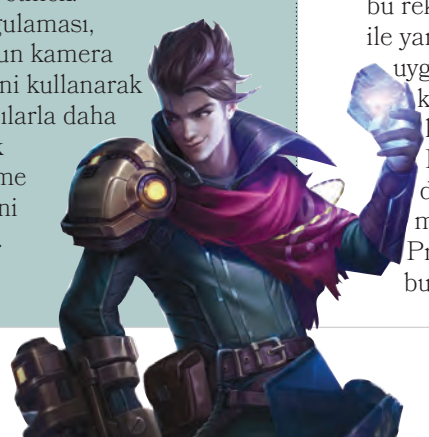


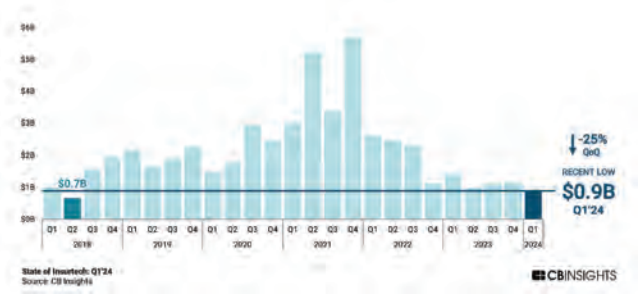
Google Gemini

Birçok yeni ürün ve hizmetin tanıtıldığı Google I/O 2024 etkinliğine yapay zekâ damga vurdu. 110 dakika süren etkinlik boyunca tam 121 kez yapay zekâ ifadesi kullanıldı. Bünyesinde DeepMind, Gemma, LearnML, Alphafold gibi pek çok yapay zekâ modeli barındıran Google'un bu alandaki amiral gemisi Gemini Pro 1.5 olacak gibi görünüyor. Etkinlikteki önemli haberlerden birisi de bundan sonra Google arama motorunda yaptığımız aramalarda Gemini yapay zekâ modelinin de kullanılacak olmasıydı.

Claude

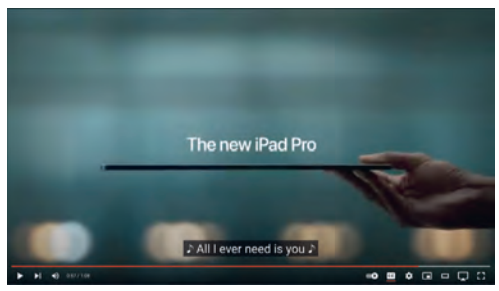
ChatGPT benzeri sohbet robotları alanında yeni bir oyuncu olan Claude, iPhone AppStore'da yayında. Ufak bir hatırlatma; henüz bizde erişime açık değil maalesef.
Eski OpenAI çalışanlarının yönettiği Anthropic tarafından üretilen Claude, yapay zeka şirketleri için önemli bir savaş alanı olan akıllı telefon kullanıcılarını hedefliyor. Hedef, akıllı telefonlar yardımıyla sohbet robotunu günlük hayata entegre etmek.
iOS uygulaması, Claude'un kamera işlevlerini kullanarak kullanıcılarla daha dinamik etkileşime girmesini sağlıyor.





Insurtech yatırımlarındaki düşüş devam ediyor

CB Insight tarafından yayınlanan "2024 1.Çeyrek Insurtech" raporuna göre, global ölçekteki insurtech yatırımları çeyrek bazlı olarak %18 düşerek son yılların en düşük seviyesi olan 900 milyon dolar seviyesine geriledi. Bu rakam, 2018'den bu yana en düşük yatırım tutarı. Düşüş özellikle hayat dışı insurtech alanında belirgin oldu ve yatırımlar bir önceki çeyreğe göre %25 oranında azaldı. 2018'den bu yana ilk kez 100 milyon doların üzerinde mega yatırım olmadı. Bu çeyrek en büyük yatırımı, bir fiyatlandırma platformu olan Hyperexponential 73 milyon dolarlık B Serisi turuyla gerçekleştirdi.
Buna karşılık, 2024 ilk çeyrekte ortalama insurtech yatırım büyüklüğünde artış kaydedildi. Bu durum, yatırımcıların fırsat gördükleri yerlerde hala ciddi yatırımlar yapmaya istekli olduklarına işaret ediyor.
Öte yandan, Avrupa bazlı insurtech anlaşma sayısı artış gösterdi. Yatırım tutarı da, bir önceki çeyreğe göre üç kattan fazla artarak 284 milyon dolara yükseldi. Avrupa insurtech ekosistemi 2024'ün ilk çeyreğinde 2 büyük yatırımına sahne oldu: Hyperexponential'ın Seri B turu ve gömülü sigortacı ELEMENT'in 54 milyon dolarlık Seri C turu.



Reklam filmini QR kod üzerinden izleyebilirsiniz.

Apple Ipad Pro reklam filmi fiyaskosu

Ses getiren başarılı kampanyalar ile tanınan Apple bu sefer reklam işinde fena çuvalladı. Yeni Ipad Pro'nun inceliğine vurgu yapmak amacıyla hazırlanan ve Tim Cook tarafından X platformunda paylaşılan reklam filmi, büyük tepki topladı ve eleştirildi. Özellikle de Apple'ın ana kullanıcı tabanı olan yaratıcılar, tasarımcılar ve içerik üreticileri tarafından.
Birçok kişi bu reklam filmini yapay zekâ ve dijital teknoloji alanındaki gelişmelerin insan yaratıcılığının yerine geçmesi ve yok etmesinin bir sembolü olarak yorumladı. Bir ölçüde, büyük teknoloji şirketlerinin sanat üretimi ve yaratıcılık alanında yüzyıllardır kullanılan araçları nasıl yok ettiğini anlatan bir metafor ve simge olarak kabul edildi. Yoğun tepkiler sonrası reklam filmi yayından kaldırıldı. Belki de ana sorun bu reklam filminin zamanlaması. Üretken yapay zekâ ile yaratıcıların ve sanatçıların işlerini teknolojik uygulamalara ve yapay zekâ modellerine kaptırmaktan korktuğu bu dönemde böyle bir reklam filminin kullanılması daha da fazla ses getirdi.
Reklam filminin verdiği yıkma, ezme, yok etme duygusu, yarattığı algı ve bilinçaltında oluşturduğu mesaj ciddi anlamda negatif. Amaç, yeni Ipad Pro'nun inceliğine ve becerilerine vurgu yapmak ise, bu çok farklı şekilde olabilirdi.

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısından

Yepyeni Kasko!

Şimdi yeni avantajlarla yepyeni Quick Kasko

- %40'a varan fiyat avantajı
- Orijinal yedek parça ve Quick Sigorta Garantili Servislerde 2 yıl onarım garantisi
- Hasar sonrası yol yardımı ve ikame araç hizmeti
- Hasar sonrası dahi hasarsızlık indiriminin korunması imkânı
- 7/24 Medline Acil Ambulans
- Ücretsiz lastik saklama ve yılda iki kez mevsimlik lastik değişimi
- Ömürlü parçalarda eskime payı düşmeme avantajı
- Geniş anlaşmalı servis ağı
- %20 peşin ödeme indirimi imkânı



*TSB 2023 yılı verilerine göre.

CEPTEN NETTEN ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA