

# BES 1 TRİLYON LİRA BARAJINI AŞTI: Sistem istikrarlı büyümesini sürdürüyor

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), devreye alındığı 2003 yılından bu yana büyümesini sürdürmeye devam ediyor. Sistemdeki yenilikler ve düzenlemelerle daha kapsayıcı bir yapıya ulaşan BES'te geçtiğimiz yılın ortalarında 500 milyon liralık fon büyüklüğüne ulaşılmış, 22 Mayıs 2024 tarihinde de fon büyüklüğü ikiye katlanarak 1 trilyon liraya ulaşmıştı. Sistemin itici güçleri ise devlet katkısı, emeklilik yatırım fonlarının gösterdiği yüksek getiri performansı ve sayısı 1,2 milyonu aşan 18 yaş altı katılımcılar oldu. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2024 YIL: 40 / SAYI: 548 AYDA BİR YAYINLANIR



# HAYAT yeniden CANLANIYOR

Küresel reasürans şirketi Swiss Re'nin yüksek faiz oranlarının etkisi altında hayat sigortacılığı sektörünün durumunu ve dinamiklerini incelediği son Sigma raporuna göre, faiz oranlarındaki artışın 15 yılın en yüksek seviyesine çıkması, hayat sigortasının görünümünü büyük ölçüde iyileştiriyor. Rapor, hayat sigortacılarının 2025'ten itibaren 10 yılda 1,5 trilyon dolar prim elde edeceğini öngörüyor ve küresel hayat sigortası primlerinin 2034 yılına kadar 4 trilyon dolara ulaşacağını tahmin ediyor. Buna karşılık, küresel hayat sigortası primleri 2010-2019 yılları arasındaki düşük faizli 10 yılın tamamında sadece 300 milyar dolar artmıştı.

TSB'nin açıkladığı rakamlara göre 2023'te hayat sigortasında 56 milyar 692 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti. 2022'de ise bu rakam 30 milyar 858 milyondu. Ülkemizde hayat sigortasına olan talebin arttığı görülse de, bireylerin hayat sigortasına dair bilinçlenmesini sağlamak ve farkındalığı artırmak kilit bir rolde. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, önümüzdeki dönemlerde bankacılık ürünleri ile bağlantılı olmayan hayat sigortası ürünlerinin daha fazla rağbet göreceğini öngörürken, hayat sigortasına gösterilen talebi en iyi şekilde karşılamak için müşteri odaklı hizmet anlayışıyla hareket etmenin ve dijitalleşmenin önemine dikkat çekiyor. ›S.20

## 2024'te birbiriyle bağlantılı riskler ön plana çıkıyor

S&P Global'in 2024'ün önde gelen jeopolitik risklerini sıraladığı 2024'ün En Önemli Jeopolitik Riskleri raporunda, birbirleriyle bağlantılı birçok riske dikkat çekiliyor ve dünyanın bu risklerin üstesinden gelmesi için uluslararası iş birliğine özel bir vurgu yapılıyor. Rapor, ekonomik açıdan en yıkıcı zamanlardan geçen dünyanın bu yıkımın üstesinden gelmek için iş birliğine sıkı sıkıya sarılması gerektiğine işaret ediyor. ›S.14





### FERRARİ 12CILINDRI 819 BEYGİR MOTORA SAHİP

Keskin hatlara sahip tasarımıyla iki kişilik süper otomobil Ferrari 12Cilindri, kalbinde bir V12 motor taşıyor. 6 buçuk litrelik bu üniteden 9 bin 500 devirde 819 beygir güç ve 678 Nm tork alınıyor. ›S.32

### CHICAGO SANAT ENSTİTÜSÜ

ABD'deki en büyük kalıcı koleksiyonlardan birine ev sahipliği yapan bu sanat müzesi, 260 binden fazla eserden oluşan koleksiyonuyla dikkat çekiyor. ›S.35

## "SEKTÖRÜN 5 YILLIK STRATEJİSİNİ HAZIRLIYORUZ"

Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni yönetim kurulunun basın mensuplarıyla buluştuğu etkinlikte TSB Başkanı Uğur Gülen, yönetim kurulu üyeleriyle birlikte gündemdeki konuları değerlendirdi, TSB'nin önümüzdeki döneme yönelik hedeflerini paylaştı. Gülen, tüm paydaşlarına destek olacak, sigortacılığın gelişmesine fayda sağlayacak bir TSB oluşturmak için çalıştıklarını belirterek, "Bunun ilk adımı olarak sigorta sektörünün 5 yıllık strateji çalışmalarına başladık" dedi. ›S.15





### 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.



### WEB SİTEMİZ YENİLENDİ

Sigortacı Gazetesi web sitemizi yeniledik! Güncel içerikleriyle sektörün nabzını tutan sigortacigazetesi.com.tr, yeni tasarımı ile sektör paydaşlarına ve sigortalılara ulaşmaya devam ediyor.

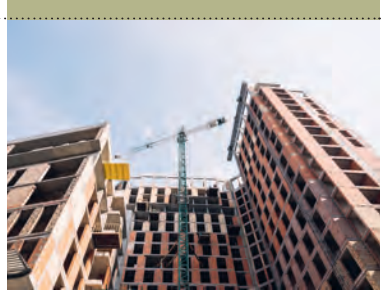


### KEY KÖPRÜSÜ 1,9 MİLYAR DOLARA İNŞA EDİLECEK

Francis Scott Key Köprüsü 1,9 milyar dolarlık bir tahmini maliyetle yeniden inşa edilecek. ›S.27

### DÜNYA DAHA KARMAŞIK RİSKLERİ İÇEREN KRİZLERLE KARŞI KARŞIYA

Swiss Re, SONAR raporunu yayınladı. Rapor, bu sene 16 gelişmekte olan risk ve bu risklerin sigorta sektöründeki ve toplumdaki potansiyel etkilerine odaklanıyor. Bu yılki temel riskler arasında doğal afetlerin zincirleme etkileri, tedarik zincirlerinin zayıflayan dayanıklılığı ve sağlık sistemlerinin sürekli olarak yetersiz finanse edilmesinin yansımaları yer alıyor. ›S.19



### BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI GENEL ŞARTLARI YAYINLANDI

SEDDK, Bina Tamamlama Sigortası'nın Genel Şartları'nı yayınladı. Genel Şartlar ile bina tamamlama sigortası sözleşmesine ilişkin temel esaslar ile tarafların sigorta sözleşmesinden ve müstakil teminat senetlerinden doğan hakları ve yükümlülükleri düzenlendi. Genel Şartlar, 13 Haziran 2024 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. ›S.19

aveon



# SİZ GEZERKEN SEYAHATİNİZİ AVEON PLANLASIN.

- 1-3 gün süreyle alınan Yunanistan-Bulgaristan vizelerinde geçerli
- Kuzeybatı Komşu ülkelerine yapılacak seyahatlere özel uygulama
- 30.000 Euro teminatlı seyahat sigorta poliçelerinde tek prim 1,5 Euro

*Tüm satış kanallarında 31.08.2024 tarihine kadar geçerlidir.*

aveonglobalsigorta.com



AXA Türkiye'nin sigorta sektörüne kalıcı çözümler üretmek üzere geliştirdiği "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi", yeni nesil sigortacıları yetiştirmeye devam ediyor. Şirketin Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle sürdürdüğü "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi" 4 yıldır mezun veriyor.

# AXA Türkiye geleceğin sigortacılarını yetiştirmeye devam ediyor

AXA Türkiye'nin, 2019 yılında hayata geçirdiği "Gelecek Fakültesi" çatısı altında oluşturulan Gelecek Sensin ve Yükselen Yıldızlar eğitim programları 2023-2024 dönemi mezunlarını verdi. Sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğunda emin adımlarla ilerleyen şirket, profesyonel acentelerinin gelişimlerine destek olmak ve dağıtım kanallarını daha da güçlendirmek amacıyla proje kapsamında bugüne kadar toplam 150 mezun verdi. Türk sigorta sektöründe bir markanın tescil ettirdiği ilk fakülte olan "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi"nde; Gelecek Sensin ve Yükselen Yıldızlar eğitim programlarını başarıyla tamamlayan acentelerin kariyerlerinde önemli roller üstleneceklerinin altını çizen AXA Türkiye Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu, şu açıklamalarda bulundu: "Müşterilerimize, topluma ve çevreye olduğu kadar acentelerimiz için de değer yaratacak projeler geliştirmek sektörümüzün sürdürülebilirliği açısından çok önemli. Mezunlarımıza eğitim süresince gösterdikleri ilgi ve özen için teşekkür ediyor, başarıları için de tebrik ediyorum."

Eğitim programı ile acentelere pek çok alanda gelişim fırsatı sağladıklarını belirten AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç ise şunları söyledi: "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi ailesinin bu denli büyümesi bizi çok mutlu ediyor ve çok heyecanlandırıyor. Her yıl bir öncekinden daha da zengin bir programı acentelerimizle buluşturma motivasyonumuzu da bu heyecandan alıyoruz. Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi 2023 – 2024 mezunlarını tebrik ediyorum."

Gerçekleşen mezuniyet töreninde projenin lideri AXA Türkiye Banka ve Finansal Kurumlar ve Satış Kanalları Gelişim Direktörü Sevil Düral da şu açıklamalarda bulundu: "Fakültemizin, hem bugünün hem de yarının profesyonel sigortacılarını yetiştirmek gibi önemli bir misyonu var. Bugüne kadar 150 acentemizi mezun ettik. Programımızı tamamlayan öğrencilerimiz hep birlikte Gelecek Fakültesi Mezunlar Topluluğunu oluşturuyorlar. Bu topluluk içinde var olmak, mezunlarımızın oluşturduğu bu yüksek enerjiyi hissetmek ve iletişimin devamlılığını sağlamak çok değerli. Bu amaç uğruna bizimle olan tüm mezunlarımıza teşekkür ediyor, başarılarının sigorta sektörüne hayırlı olmasını diliyorum."

Gelecek Fakültesi Mezuniyet Töreni ve akşam yemeği organizasyonlarının yer aldığı videoyu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

# AXA Türkiye'den Türkiye – Fransa ikili ilişkilerinin geliştirilmesine destek

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, TÜSİAD Fransa Çalışma Grubu Başkanı olarak TÜSİAD heyeti ile birlikte geçtiğimiz günlerde Paris'te ikili ilişkiler ve Türkiye-AB ilişkileri üzerine bir dizi toplantı gerçekleştirdi. Ziyaret çerçevesinde, MEDEF International ile bir çalışma toplantısı gerçekleştiren heyet, aralarında Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un Avrupa Kıtası ve Türkiye Danışmanı Bertrand Buchwalter'in de olduğu birçok yetkili ile bir araya geldi. Heyet ayrıca, 2009 yılında Paris'te TÜSİAD'ın öncülüğünde, Türkiye'nin AB entegrasyon sürecinde sivil toplum boyutunun güçlenmesi ve Türkiye ve Fransa arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla kurulan düşünce kuruluşu Institut du Bosphore'un Bilim Kurulu toplantısına da katıldı.

### 'İKİLİ İLİŞKİLERİN GELİŞTİRİLMESİNE YOĞUNLAŞTIK'

Toplantılarda Türkiye – Fransa ikili ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik somut bir yol haritası ve Türkiye'nin Avrupa Birliği entegrasyon sürecinde Fransa'nın desteği konularına yoğunlaşıldığına dikkat çeken Yavuz Ölken, "2023 yılında ikili ticaretin (21,8 milyar dolar) ve yatırımın güçlü seviyelerine tanık olduk. Bu gelişme bizi çalışma alanlarımızı yeniden canlandırmaya ve düşüncelerimizi paylaşmaya teşvik etti. Jeopolitik ortam, küresel rekabet ve riskler göz önüne alındığında, AB'nin hedeflerine ulaşmak ve ekonomik istikrar ve dayanıklılığı sağlamak için cesur bir reform ve eylem gündemine ihtiyacı olduğunun bilincindeyiz. Bu noktada Paris'teki temaslarımızda; Türkiye'nin, Gümrük Birliği aracılığıyla AB Pazarı'na entegre olmuş bir ülke ve bölgenin doğal ortağı olarak sahip olduğu güçlü potansiyeli tekrar hatırlattık



ve Türk özel sektörünün Avrupa'nın ekonomik hedeflerine katkıda bulunmaya hazır olduğunun da altını çizdik" dedi. MEDEF International ile yapılan çalışma toplantısında; yeşil dönüşüm ve dijitalizasyon çerçevesinde konular ele alındı ve özellikle Gümrük Birliği'nin modernizasyonu ve önündeki engellerin nasıl kaldırılabileceği konuları toplantının temel başlıklarıydı. Düşünce kuruluşu Institut du Bosphore'un Bilim Kurulu toplantısında ise Türkiye'deki makroekonomik gelişmelere ilişkin görüş alışverişinin ardından, Türkiye – Fransa ve Avrupa Birliği ilişkilerindeki kritik öneme sahip yeşil anlaşma, dijital dönüşüm, güvenlik ve dış politika konularına odaklanıldı. Katılımcıları arasında TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı B. Can Yücaoğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi İzel Levi Coşkun, TÜSİAD Fransa Çalışma Grubu Başkanı Yavuz Ölken, TÜSİAD Fransa Çalışma Grubu Üyeleri, Onur Koçkar, Arpat Şenocak, Zafer Ali Yavan, TÜSİAD Küresel İlişkiler Forumu Direktörü Prof. Evren Balta, TÜSİAD AB Projeler Direktörü Nur Beler Levi'nin yer aldığı heyet son olarak Türkiye'nin Paris Büyükelçisi Yunus Demirer'i ziyaret etti.

## AXA Türkiye iş süreçlerinde fark yaratmak için AXAGPT'yi devreye alacak

AXA Türkiye, sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen AXAGPT'yi çalışanlarının kullanımına sunmaya hazırlanıyor. Şirket, sektörde ilk olacak uygulama ile yapay zekâ teknolojisini iş süreçlerinde kullanmaya başlıyor. AXAGPT; satış, acente, iş süreçleri, teknik değerlendirmeler, ürün bilgilendirme, müşteri yolculuğu gibi birçok konuda analizleriyle çalışanlara destek olacak. AXA Türkiye'nin sigortalılarına daha hızlı, etkili ve kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi sunma taahhüdünün bir parçası olan AXAGPT, yılın son çeyreğinde hayata geçecek. AXA Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, AXAGPT ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzda; dijital ve yeni nesil teknolojileri iş süreçlerimize entegre ederek, çalışanlarımızın ve acentelerimizin çok daha verimli olmalarına imkan tanımayı hedefliyoruz. Müşterilerimiz için her zaman en iyi hizmeti sunmayı amaçlıyoruz. Şirket içinde "YAVER" olarak adlandırdığımız AXAGPT, sigortacılık ürün, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen LLM (Large Language Model) çok yakında bizlerle olacak. Özellikle satış ve hasar çözüm merkezlerimizde çalışan arkadaşlarımız için fark yaratacak ve sektörümüzde ilk olacak bu uygulama ile sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerimiz doğrultusunda önemli bir ivme kazanacağız, acentelerimizin de daha verimli olmaları adına portföy yönetim becerilerini güçlendireceğiz. Yenilikçi, dünyanın değişen hızına ve sürekli yenilenen beklentilere göre şekillendirdiğimiz çözümlerimizle sektörde fark yaratmaya hazırlanıyoruz. Sigortacılığın geleceğini tasarlayan ve geliştiren bir sigorta şirketi olarak; teknolojimizi ve süreçlerimizi sürekli geliştirip somut adımlarla ilerleyerek sektörümüze sürdürülebilir katkı sağlamaya ve insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma vizyonumuzu kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz."



# Sompo Sigorta ile hem yurt içi hem de yurt dışı seyahatleri güvende

**Sompo Sigorta'nın gerek yurt içi gerek yurt dışı seyahatlerinde kendini güvende hissetmek isteyenler için sunduğu seyahat sigortası ürünleri ile müşteriler güvenli ve huzurlu bir seyahat deneyimi yaşıyor.**

Yaz aylarının gelmesiyle birlikte seyahatler arttı. Sompo Sigorta'nın gerek yurt içi gerek yurt dışı seyahatlerinde kendini güvende hissetmek isteyenler için sunduğu seyahat sigortası ürünleri ile müşteriler güvenli ve huzurlu bir seyahat deneyimi yaşıyor.
Hem yurt içi hem de yurt dışı seyahatlerde karşılaşılabilecek beklenmedik durumlara karşı geniş bir güvence sunan Sompo Sigorta seyahat sigortası; sağlık problemlerinden bagaj kayıplarına, uçuş iptallerinden acil geri dönüş masraflarına kadar geniş bir teminat kapsamına sahip. Teminat altına alınmış olası risklerle seyahatini planlamak isteyenler için bir öncelik olan seyahat sigortaları, özellikle yaz aylarında daha fazla talep görüyor.

## SOMPO BİRÇOK TEMİNATI SAĞLIYOR

Seyahat sigortalarındaki ana amaç kişilerin evlerinden uzakta olsalar dahi kendilerini güvende hissetmelerini sağlamaktır. 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. Sompo seyahat sigortası ürünü ana hatlarıyla; tıbbi tedavi ve nakil, geri dönüş teminatı, tıbbi danışmanlık, cenazenin nakli, konaklama süresinin uzatılması gibi teminatlardan oluşuyor. Bu teminatlar dışında bagaj kaybı ve hasarı, nakit avans, evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması ve geri dönüşün sağlanması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet, acil mesajların iletilmesi, gasp-kapkaç teminatı, rötar, acente iflası, taahhüdün yerine getirilmemesi ve tur iptal teminatları da seyahat sigortasıyla alınabilecek diğer teminatlar arasında yer alıyor. Bu kapsam çerçevesinde, Sompo seyahat sigortası alanındaki birçok teminatı sağlıyor. Bununla birlikte seyahat esnasında konutta veya işyerinde meydana gelebilecek risklere karşı da teminat verilebiliyor. Sigorta şirketleri seyahat sigortası havuzunu ne kadar çok artırırsa, bu gibi teminatları poliçeye eklemek o kadar kolay hale geliyor.

## SİGORTALILAR ARTIK DAHA DUYARLI

2020 yılında başlayan COVID-19 salgını, ilk zamanlarında en çok turizm sektörünü ve dolayısıyla da seyahat sigortalarını etkiledi. Bu dönemde Sompo, seyahat sigortalarında hızlı aksiyon alarak COVID-19'u teminat altına alan ilk sigorta şirketi oldu. Bu başlı başına bir değişimin önünü açtı. Daha sonra sektördeki birçok şirket, bu teminatı sundu. Bu teminatla birlikte sigortalılar poliçelerini yaptırırken, teminat detaylarına daha duyarlı hale geldiler. Pandemi sonrasında seyahat sigortasına olan ilgi ve bilinç daha da arttı. Bununla birlikte, seyahat sigortalı sayısı ve yurt dışına çıkan kişi sayısı arasındaki farka bakıldığında, bu alanda kat edilecek yolun uzun olduğu görülüyor.

## İHTİYACA UYGUN ALTERNATİF ÜRÜNLER

Seyahat sigortasının yaygınlaşması için Schengen vizesi almak için zorunlu bir ürün olması dışında yurt dışı ve yurt içine yapılacak seyahatlerde oluşabilecek riskler için de bir ihtiyaç olduğu konusundaki bilincin artması gerekiyor. Özellikle yurt dışı seyahatlerinde oluşabilecek riskler sonucunda yüksek tutarlarla karşı karşıya kalınabiliyor. Sompo, hasar uygulamalarıyla sektörde fark yaratıyor. Örneğin; seyahat sırasında sigortalının üzerinde kısıtlı miktarda para olabiliyor. Ciddi vakalarda bu tutar yetersiz kalabiliyor. Sompo, sigortalının seyahati esnasında başına bir olay gelmesi durumunda, tüm organizasyonu asistans şirketi üzerinden yapıyor, sigortalı ise tedavisinin ardından kuruma hiçbir ücret ödemeden ayrılıyor.
Bu uygulamanın yaygınlaşması seyahat sigortası üretiminde de fark yaratacak. Vize sigortası dışında, her türlü seyahat gerekçesi için ürün alternatifleri oluşturulması da seyahat sigortası ürününün yaygınlaşmasına katkı sağlayacak. Sompo, ihtiyaca uygun birçok alternatif ürün sunuyor. Örneğin; sektörde bir benzeri olmayan Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası ürünü ile ekstrem spor tutkunlarına da teminat sağlıyor. Yurt içi ve yurt dışı alternatifleriyle sunulan bu ürün; arama kurtarmadan tıbbi tedaviye, ambulans nakilden nakit avansa kadar pek çok avantaj sağlıyor. Vize amaçlı "Yurt dışı Seyahat Sigortası", yurt içi seyahatler için "Yurt içi Seyahat Sigortası", yurt dışına eğitime giden öğrencilere yönelik "Yurt dışı Eğitim Seyahat Sigortası", uluslararası taşımacılık yapan nakliyat şirketi şoförleri için "Nakliyat Seyahat Sigortası" ile geniş yelpazede seyahat sigortası ürünleri sunuyor.

## SOMPO YEŞİL KART İLE YURT DIŞI SEYAHATLER GÜVENDE

Sompo Sigorta yeni satışa sunduğu yeşil kart ürünü ile yurt dışı seyahatlerini de güvence altına alıyor. Yurt dışı araç sürüşlerinde 3. şahıslara verilebilecek maddi ve bedeni hasarlara karşı sigortalıları koruma altına alan Yeşil Kart sigortası, olumsuz durumlara karşı güvence sağlıyor.

# Ray Sigorta üçüncü kez Türkiye'nin En Değerli Markaları listesinde

**Sigorta sektöründe 65 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından yürütülen araştırmada Türkiye'nin en değerli 125 şirketi arasında gösterildi. Ray Sigorta, 'Türkiye 125 - Türkiye'nin En Değerli Markaları' listesinde üçüncü kez yer alarak sektöründe önemli bir başarıya imza attı.**

Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından 2007 yılından bu yana hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları araştırmasının 2024 listesi açıklandı. Sermaye piyasasına dâhil markalardaki artış sebebiyle listedeki marka sayısı 100'den 125'e yükseldi. 25 yeni markanın dâhil olduğu listedeki şirketlerin toplam değeri 14,7 milyar dolara ulaştı.

Türkiye'nin en değerli markaları arasında yer almaktan büyük bir gurur duyduklarını belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, sektörün üzerindeki büyüme oranlarıyla 2024'te güçlü bir performans gösteren Ray Sigorta'nın başarısının uluslararası kuruluşlar tarafından da tescillendiğini belirtti. Erdoğan, "Sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı büyüme hedefiyle iş stratejilerimizi yeniden yapılandırırken, 2023'te ortaya koyduğumuz başarılı sonuçları 2024 yılına da istikrarlı bir şekilde taşıdık. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için en iyi sigorta şirketi olarak hayat dışı branşlarda ilk 6 şirket içinde yer almak adına kararlı ve emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

## 'BAŞARIMIZIN SIRRI MÜŞTERİ ODAKLILIK'

Günümüzde hızla değişen müşteri beklentilerine karşı ortaya koydukları ürün çeşitliliği sayesinde sektörde ayrıştıklarını ifade eden Erdoğan, müşteri ve iş ortaklarını merkeze alarak yaptıkları çalışmaların başarılı sonuçlarını uluslararası araştırmalarda da teyit ettiklerini söyledi. Ray Sigorta olarak yenilikçi çözümlerle müşteri memnuniyetini daha da ileri taşımayı hedeflediklerini dile getiren Erdoğan, "Farklılaşan yaşam döngüsü içerisinde ihtiyacı karşılayan doğru ürün ve markaya duyulan güven, sigortacılıkta başarıyı getiriyor. Bununla birlikte rekabetin üst düzeyde olduğu sigorta sektöründe, müşterilerimiz kendilerine iyi ve kötü zamanlarında yanında olacak bir yol arkadaşı arıyor. Bu doğrultuda aldığımız hızlı aksiyonlar ve verdiğimiz hizmetle müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılamaya gayret ediyoruz. Başarımızın sırrı olan müşteri odaklı yaklaşımımız rehberliğinde müşteri memnuniyetinde çıtayı daha da yukarı çıkaracağız. Türkiye'nin en değerli markaları arasında yer almamızı sağlayan başta sigortalılarımız olmak üzere çalışanlarımız ve iş ortaklarımıza şükranlarımı sunuyorum" ifadelerini kullandı.


Koray Erdoğan










# Doğa Sigorta acentelerini tarihin merkezi Şanlıurfa'da ağırladı

**Doğa Sigorta, 2023 yılı son çeyrek kampanya hedeflerini gerçekleştiren acentelerini Şanlıurfa'da ağırladı.**

Doğa Sigorta, 2023 yılı son çeyrek kampanya hedeflerini gerçekleştiren acentelerini 31 Mayıs - 2 Haziran tarihleri arasında Şanlıurfa'da ağırladı. Türkiye'nin çeşitli illerinden tura katılan acenteler için hazırlanan özel gezi programında, katılımcılar 3 gün süresince Şanlıurfa'nın tadını çıkarttı. 8 bölge müdürlüğüne bağlı illerden gelen acenteler için hazırlanan organizasyonda acentelere Satış ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Acenteler ve Bankasürans Müdürü Tolga Arslan, Adana Bölge Müdürü Belkıs Gürses, İzmir Bölge Müdürü Lale Erdem, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler ve ekibi eşlik etti.

Konaklamanın şehrin en yeni ve güzel otellerinden olan DoubleTree by Hilton'da gerçekleştiği organizasyonda ilk istikamet 'tarihin sıfır noktası' olarak adlandırılan Göbeklitepe oldu. Tarihin derinliklerinde bu etkileyici turun ardından, Balıklıgöl ve çevresindeki şehre özgü alanlar gezilip, keyifli bir yemekle ilk gün tamamlandı. İkinci gün Birecik Barajı'nın yapılmasından sonra sular altında kalan ve batık şehir konumuna gelen Eski Halfeti'deki tekne gezisinde ziyaretçiler hem hüzünlü hem de etkileyici bir deneyim yaşadılar. Harran evleri ve İlkçağ'dan beri varlığı bilinen Harran Üniversitesi Ören Yeri'nin ziyareti ile tamamlanan günün akşamında konuklar yöreye özgü sıra gecesinde neşeli saatler geçirdiler. Turun son gününde canlandırma sayısı olarak Türkiye'nin en büyük, dünyanın da sayılı müzeleri arasında yer alan ödüllü Şanlıurfa Arkeoloji Müzesi'ni gezen konuklar insan boyutunda yapılmış dünyanın en eski heykelini, Göbeklitepe tapınağının replikasını ve çok sayıda dönem canlandırması ile sayısı 10 bine yaklaşan eseri görme fırsatı buldu.

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, organizasyona dair duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Tarihin ilk çağlarına kadar uzanan bir geçmişi olan Şanlıurfa gezimizde acentelerimiz ile yeni anılar biriktirerek çok güzel zaman geçirdik. Her yıl düzenlediğimiz, seyahat ödüllü kampanyalarımız sonunda düzenlediğimiz yurt içi ve yurt dışı bu seyahatlere katılan acentelerimiz ile zaman geçirmek bağlarımızı güçlendirmemizde önemli bir katkı unsuru olmakta. Geleneksel acente kahvaltılarımız gibi bu seyahatlerimizi de sürdürerek hem dostluğumuzu hem de işimizdeki başarımızı hep beraber artırarak ilerlemek hedefindeyiz.



Doğa Sigorta olarak en büyük gücümüzü acentelerimizden alıyor, yeni organizasyonlarımızda acentelerimiz ile birlikte olmayı heyecanla bekliyoruz."








# Doğa Sigorta Akdeniz Bölgesi acenteleriyle buluştu

Doğa Sigorta yöneticileri, Akdeniz bölge acenteleri ile 5 Haziran Çarşamba günü, Akra Hotel'de gerçekleştirilen kokteylde bir araya geldi. Kokteyle; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Acenteler ve Bankasürans Müdürü Tolga Arslan, Akdeniz Bölge Müdürü Sibel Yılmaz, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler ve bölge yöneticileri katıldı. Organizasyonda bir konuşma yapan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Düzenlediğimiz organizasyon ve seyahatler eşliğinde acentelerimiz ile bir araya gelerek, iş birliğimizi kuvvetlendirmekten mutluluk duyuyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana acentelerimiz ile büyümeyi ve gelişmeyi hedefleyen bir şirket olarak, başarılı işleriniz ile kurumumuza kattığınız güç için teşekkür ederiz. Bölgeye olan inancımızla, Akdeniz Bölge Müdürlüğümüzün büyüyen bir ivmeyle ilerlemesinde kurum olarak özel gayret sarf etmekteyiz" dedi.

# “Önceliğimiz her zaman müşteri memnuniyeti”

**Sektörde edindikleri deneyimleri paylaşan Aveon Global Sigorta Hasar Müdürü Uğur Mehmet Kuran ve Hasar & Lojistik & Mim Grup Müdürü Turgay Özkan, Aveon Global olarak önceliklerinin müşteri memnuniyeti olduğunu söylediler.**

2 Mayıs 2024 itibarıyla göreve başlayan Aveon Global Sigorta Hasar Müdürü Uğur Mehmet Kuran ve 7 Temmuz 2021 tarihinden beri Aveon Global Sigorta bünyesinde yer alan Hasar & Lojistik & Mim Grup Müdürü Turgay Özkan, sektörde edindikleri deneyimler ve mesleki deneyimleri hakkında görüşlerini paylaştı.

## ‘YAPAY ZEKÂ HAYATIMIZIN BİRÇOK NOKTASINDA’

Yapay zekâ destekli hasar değerlendirme sistemlerinin sahada uygulanabilirliğini değerlendiren Aveon Global Sigorta Hasar Müdürü Uğur Mehmet Kuran, “Yapay zekâ artık hayatımızın birçok noktasında kullanılıyor. Hasar süreçlerinin segmentasyonu, risk ölçümü ve inceleme süreçlerinde giderek artan bir rol üstlenmeye başlamış bulunmakta. Aveon Global hasar ekibi olarak sigortacılık kavramının dönüşümünün (inovasyon) yapay zekâ ile mümkün olduğuna inanıyoruz. Birçok alanda kullanımı ile öğrenebilir raporlama (analiz), saha uygulamalarına yönlendirici etkisi maliyet kontrolü, risk ölçümü ve suistimalle mücadele alanlarında kullanılması başlıca örnekler” açıklamalarında bulundu.

## ‘EĞİTİM PLANLAMALARIMIZ BULUNUYOR’

Müşteri şikâyetlerinin analiz edilmesinin; ulaşılabilir olmak, hızlı ve doğru tespitler üzerinden gerçek hasarın (mağduriyetin) giderilmesi ile mümkün olduğunu ifade eden Aveon Global Sigorta Hasar Müdürü Uğur Mehmet Kuran, “Eğitim süreçlerinde etkin iletişim becerilerimizin kullanıcı dostu sistemler ile birleştirilmesi, personellerin değişen teknolojiye ve yenilikleri takip etmesine destek olunması noktasında çalışmalarımız ve eğitim planlamalarımız bulunmaktadır” ifadelerine yer verdi.


Uğur Mehmet Kuran

## ‘FARKINDALIK YARATABİLİRİZ’

İklim değişikliği ve buna bağlı hasarlar hakkında da görüşlerini paylaşan Kuran, “Tüm dünyanın son zamanlarda özellikle üstünde durduğu konuların başında iklim değişiklikleri ve bunların yarattığı koşullar geliyor. Bizler de sigorta şirketleri olarak bu konuda yeni ürünler, yenilikler, yeni klozlar geliştirerek toplumumuza ve dünyamıza faydalı olma gayreti içerisindeyiz. Farkındalık yaratabileceğimiz ve teşvik oluşturabileceğimiz bir alan olduğundan konuyla alakalı iş geliştirme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Son yıllarda sıkça karşılaştığımız dolu hasarları bunlara bir örnek, doğrudan ya da dolaylı olarak oluşan hasarları bu çerçevede değerlendirebiliriz” ifadelerini kullandı.

## ‘YENİ FİKİRLERE AÇIK OLMALIYIZ’

Kuran, sözlerine şöyle devam etti: “Ekip içinde iletişim ve iş birliğini artırmak için uyguladığımız ilk yöntem, kişilerin bilgi, beceri ve yetkinliklerine göre doğru konumlandırma süreci ile başlar. Kritik vakalar ya da güncel gelişmelerin ekip içinde konuşulabilir, tartışılabilir olması gerektiğine, yeni fikirlere açık olunması gerektiğine inanıyorum. Bu sayede fikir ve önerilerin dikkate alınması tüm ekibin motivasyonunu artırdığı gibi ekibin süreçlerin içinde kalmasını sağlamakta.”


Turgay Özkan

## ‘ÖNCELİĞİMİZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ’

Bir sigorta şirketi olarak sigortalıların sorunlarını çözmekle yükümlü olduklarını belirten Aveon Global Sigorta Hasar & Lojistik & Mim Grup Müdürü Turgay Özkan ise, “Elbette hasar süreçlerinde de birtakım sorunlar yaşıyoruz ancak bunları ivedilikle çözerek sigortalılarımıza olan sorumluluğumuzu yerine getiriyoruz. Aveon Global olarak önceliğimiz müşteri memnuniyeti, sigortalı bize geldiği noktada mağdur olarak müracaat ettiğinden empati kuruyor ve en hızlı şekilde mağduriyetin giderilmesi için çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Eksikliklerimiz için geri bildirim alarak, ölçerek tekrarlanmaması için gerekli aksiyonları almaya çalışıyoruz” şeklinde konuştu.

## ‘SEKTÖR DİJİTALLEŞMEYE UYUM SAĞLADI’

Pandemi sonrasında sigorta şirketlerinin özellikle hibrit modele geçiş yaparak teknolojiyi daha fazla kullanır hale geldiklerini kaydeden Özkan, “Yapay zekâ bunlardan biri, fotoğraf ve video tanıma teknolojileri, mobil uygulamalar, sigortacılıkta aktif rol almaya başladı. Sektör dijitalleşme sürecine çok hızlı bir şekilde uyum sağlamış durumda” dedi.

## ‘ÖNCELİK HASARI EN KISA SÜREDE TELAFİ ETMEK’

Müşteri memnuniyeti için önceliklerinin ulaşılabilir olmak, doğru yönlendirme ve hasar tespitinin sağlanması ve önemli kısmı en kısa sürede mağduriyetin giderilmesi ilkesini benimsediklerini söyleyen Özkan, müşteri memnuniyetini sağlamak için sadece hasar olarak değil teknik birim ve IT birimi ile devamlı görüşmeler yaparak en hızlı ve doğru ürünü, süreçleri tespit etmeye çalıştıklarını kaydetti. Özkan, sözlerine şöyle devam etti: “Sektörde uygulanan sigortacılık mevzuatı, özel şartlar ve hasarın oluş şekli dosya süreçlerinin değerlendirilmesindeki ana kalemler. Sonraki süreç suistimal kriterleri ve ilgili evraklar ve hasar üzerinden bilirkişi marifeti ile analiz olarak değerlendirilmekte. Önceliğimiz mağduriyeti (hasarı) en kısa sürede telafi etmek.”

“Şirketimizin de öncülük ettiği sektörde “insurtech” kavramının tüm şirketlerde benimseneceğini ve dijitalleşmenin aktif rol alması beklentilerimiz içinde” diyen Özkan, kişiye yönelik ürünlerin geliştirileceği ve daha fazla sigorta bilincine sahip alıcının doğru poliçe teminatları için alternatif arayışı içine gireceği görüşünde olduklarını belirtti. Özkan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Ekip olarak genç, dinamik ve yenilikçi olmamız, sürdürülebilir müşteri memnuniyeti odaklı bakış açımız ve şirketimizin sağlamış olduğu imkânlar dahlinde karar alma ve uygulama noktasında hareket kabiliyetimiz diğer şirketlerden ekibimizi ayıran başlıca özellikler arasında diyebiliriz.”

# “Aveon Global olarak çiftçilerimizin her daim yanında olmayı sürdürüyoruz”

İklim değişikliği ve tarım üzerindeki etkileri hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Tarım Sigortaları Grup Müdürü Gül Topçuoğlu, “Yoğun bir iklim krizinin eşiğinde, baharı tam yaşayamadan yaz aylarına merhaba diyoruz. İklim değişikliğinin sebep olduğu kuraklık, sel ve dolu gibi olayların çiftçilerimizin kâbusu olduğunu biliyoruz. İklim değişikliğinin yıkıcı etkileri sadece ekolojik hayatı değil, ekonomimizi, enerjimizi, sanayi yatırımlarımızı ve sosyal hayatımızı da derinden etkiliyor. Aveon Global Sigorta olarak, erken alınan önlemlerin farkındalığını artırmanın yanında, çiftçilerimizin her daim yanında olmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yerinde ziyaretlerimiz ve üreticilerimizle yaptığımız periyodik bilgilendirme toplantılarında, kırsal kesimde iklim değişikliğinin öneminin kentlere göre daha düşük algılandığını gözlemledik. Bu durumu değiştirerek, çiftçilerimizin tarımsal ürünlerini teminatlandırmaları ve iklim değişikliğinin tarım ve hayvancılığa doğrudan etkilerini anlatmak ile başladık. Kuraklık ve susuzluğun artması gibi konulara eğilerek, kırsalda iklim değişikliği ile mücadelede uyum tedbirlerinin önemini vurguluyoruz” açıklamalarında bulundu.


Gül Topçuoğlu

## ‘ÇİFTÇİLERİMİZE DESTEK OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ’

Aveon Global Sigorta olarak, 2022 yılı Eylül ayında TARSİM ruhsatını aldıklarını kaydeden Aveon Global Sigorta Tarım Sigortaları Grup Müdürü Gül Topçuoğlu, “Bu kısa sürede ilk 10 şirket arasında yer almamız, TARSİM’e verdiğimiz önemin ve bu alandaki hedeflerimizin ne kadar yüksek olduğunu gösteriyor. Çiftçilerimizin yıl boyunca emek vererek yetiştirdikleri ürünleri güvence altına almak, TARSİM’in önemini bir kez daha gözler önüne seriyor. En yüksek katastrofik risklere sahip olan tarım sigortalarının devletimiz tarafından desteklenmesi, tarım sigortalarını daha değerli kılmakta ve çiftçilerimiz açısından teşvik edici olmaktadır. Ayrıca, geleneksel tarım sigortaları ürünümüz ile devlet desteği olmayan çiftçilere de güvence sağlıyoruz. Bu ürünümüz, iklim değişikliklerine karşı koruma sağlamakta, şiddetli dolu yağışlarından ve kavurucu yaz sıcaklarında yangın riskine karşı çiftçilerimizin ürünlerini Aveon Global şemsiyesi altında güvence altına almaktadır. Aveon Global Sigorta olarak, çiftçilerimizin risklerini kendi risklerimiz olarak görmekte ve bu alanda her zaman yanlarında olmayı sürdürmekteyiz. Değişen iklim şartlarına karşı çiftçilerimize destek olmaya ve bu konuda bilgilendirme çalışmalarımıza devam edeceğiz” ifadelerini kullandı.






# Maher Holding, 280 avukatla Quick Tower'da buluştu

Başarılarla dolu geçmişinden başarılarla dolu bir geleceğe doğru yürüyen Maher Holding Sigorta Grubu, bu önemli buluşmayla durum değerlendirmesi yaparken bir yandan da tüm çalışanlarına, acentelerine, iş ortaklarına ve avukatlarına teşekkür etme fırsatı yakaladı.



**Maher Holding, Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde iş birliği yaptığı 280 avukatla Quick Tower'da bir araya geldi. Genel strateji değerlendirme ve bilgilendirme toplantısıyla başlayan buluşma, akşam saatlerinde Heybeliada'da düzenlenen akşam yemeğiyle sona erdi.**

### 'EKİBİNİZ İYİYSE BAŞARI KENDİLİĞİNDEN GELİYOR'

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, şirketin kuruluşundan bu yana verdikleri mücadelelere ve elde ettikleri başarılara değindi. Uluçeçen, "Siz hep bu süreçlerin içindeydiniz çünkü bizim yaptığımız işin temelinde sözleşmeler yani hukuk var. Önemli olan ekip! Ekibiniz iyiyse, iyi bir ekiple çalışıyorsanız başarı kendiliğinden geliyor. Sizler de bu ekibin bir parçasısınız" diyerek avukatların şirket için önemini vurguladı. Uluçeçen aynı zamanda holdingin şeffaf yönetimine dikkat çekerek sadece sigortalılar için tüm paydaşlar ve çalışanlar için de güven veren bir şirket olmaya çalıştıklarını belirtti.

### 'İŞ BİRLİĞİMİZİ DAHA DA GÜÇLENDİRDİK'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise organizasyonun ilk saatlerinde gündem değerlendirmesi yaptı. Geleceğe dair hedefler üzerine açıklamalarda bulunan Yaşar, "Bu özel etkinlikte, avukatlarımızla bilgi alışverişinde bulunarak iş birliğimizi daha da güçlendirdik. Henüz 7 yıl önce Quick Sigorta ile kurulmuş genç bir yapıyız. Zaman içinde bu yapı gelişti ve artık ülkenin önemli holdingi haline geldi. Bugün 7'nci yaşını da kutlayacağımız Quick Sigorta, 2018'de aramıza katılan Corpus Sigorta ve ruhsat aşamasında olan Quick Hayat Sigorta Şirketinden oluşan sigorta grubu ve diğer şirketleri ile bir finansal grup olarak hep birlikte, elbette sizlerin değerli katkılarıyla büyümeye devam ediyor" dedi.

Maher Holding Hukuk Müşaviri Şenol Küni de etkinlikte yaptığı konuşmada, "Hukukun şirketimizin temeli olduğunu unutmadan, birlikte çalıştığımız avukatların katkıları sayesinde başarımızı sürdürüyoruz. Bu tür toplantılar, bizleri daha da yakınlaştırarak iş birliğimizi kuvvetlendiriyor" ifadelerini kullandı.

Etkinliğin ikinci bölümünde, Türkiye'nin dört bir yanından gelen avukatlarla sektörel gelişmeler değerlendirildi ve hukuksal süreçlerle ilgili bilgi alışverişinde bulunuldu.

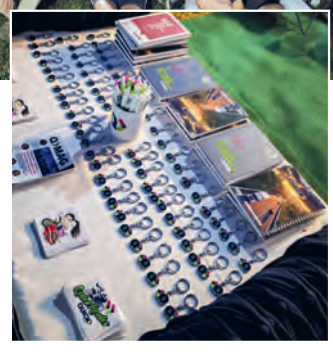
Toplantının ardından, Quick Art Space'te Kaan Kemal Öner'in "Gökyüzünün Karnında(n)" adlı sergisini ziyaret eden katılımcılar, 19'uncu yüzyıl fotoğraf baskı tekniklerinin modern yorumlarına eşlik etti.

Toplantı sonrası Quick Sigorta'nın 7'nci yılını kutlamak amacıyla düzenlenen etkinlikte, şirketin geçmiş başarıları ve gelecekteki hedefleri konuşuldu. Organizasyonun sonunda, avukatlar Heybeliada'da düzenlenen akşam yemeğinde bir araya gelerek denizin huzur verici manzarası eşliğinde keyifli sohbetlerle günü noktaladılar.









# Motosikletin kalbi bu kez Çanakkale'de attı

Quick Sigorta kuruldukları günden bu yana motosikletlilerin yanında yer almaya devam ediyor. Quick Routes ekibi Dilek ve Özgür ile beraber 31 Mayıs - 2 Haziran tarihleri arasında düzenlenen 1'inci FreeRiders Çanakkale Motosiklet Festivali'nde yerini alan Quick Sigorta, hem stant hem de Quick Truck ve karavanlarıyla alanda motosiklet tutkunlarının ilgi odağı oldu.







## Quick Sigorta acenteleri için QPORT yenilendi:

# Daha hızlı, daha pratik, daha entegre

**Quick Sigorta, acenteleri için sunduğu QPORT platformunu güncelleyerek birçok yeni özellikle buluşturdu. Bu yenilikler, acentelerin işlemlerini daha hızlı ve etkin bir şekilde gerçekleştirmelerini sağlayarak, müşteri memnuniyetini ve satış performansını artırmayı hedefliyor.**



Tamamen yenilenen QPort yeni teknolojisi ve arayüzüyle çok daha hızlı, çok daha yetenekli ve çok daha pratik...

Quick Sigorta, yıllardır hizmet veren ödüllü QPORT platformunu baştan ayağa yenilendi. Güncellenen haliyle QPORT, kullanıcı dostu ekranları ve hızlı ara yüzü sayesinde sigorta ürünlerini çok daha rahat bir şekilde 6 binden fazla acentesi aracılığıyla müşterilerine sunabilecek. Bununla birlikte, trafik sigortasının tamamlayıcısı olarak lanse edilen Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü de artık trafik sigortası ile paket olarak satışa sunulabilecek. Bu özellik, acentenin her bir ürün satışı için ayrı ekran ve ayrı ödeme yöntemi kullanmadan sepet mantığında tek seferde ödeme imkânı sunarak kullanıcı deneyimini iyileştiriyor ve satış süreçlerini basitleştiriyor.

### DAHA KAPSAMLI SİGORTA ÇÖZÜMLERİ

Quick Sigorta acenteleri, QPORT'un sunduğu bu yeniliklerle müşterilerine


Eyüp Özsoy

daha kapsamlı ve entegre sigorta çözümleri sunabilecek. Bu sayede hem müşteri memnuniyetini artıracaklar hem de çapraz satış fırsatlarını değerlendirme imkânı bulacaklar. QPORT artık sadece bir sigorta uygulaması olmanın ötesine geçerek, Quick ekosisteminin sunduğu ve sigorta müşterilerinin ihtiyaç duyduğu her şeyi anında acentelerin hizmetine sunuyor.

### YENİ HİZMETLER

Acenteler, müşterilerinin araç kiralama, poliçe taksitleri için kart limiti artırma, kredi ihtiyaçları gibi birçok farklı talebine Quick Sigorta'nın iş ortağı platformu QPORT üzerinden çözüm bulabilecekler. Çok yakında kredi kartı ve poliçe prim kredisi ile ödeme seçeneklerinin dışında QPAY cüzdan ile ödeme seçeneği de QPORT'ta sunulacak.
Quick Sigorta'nın; Quick Finans, QCAR Mobilite, QPAY ve MHR GYO girişimleriyle finans alanında da öne çıktığını söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Geride bıraktığımız 7 yılın hiçbir anında elimizdekilerle yetinmedik, hep daha iyisini nasıl yaparız diye bir bakış açısıyla ilerledik. Bunu yaparken de acentelerimizi hep bu gelişimin bir parçası olarak gördük. Geldiğimiz bu noktada da acentelerimizi birer finansal markete dönüştürme vizyonuyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. QPORT'un değişen ihtiyaçlara, yeni ürünlere ve yarattığımız finansal iklime ayak uyduracak şekilde yenilenmesi de bu çalışmalardan biriydi" diye konuştu.

# Quick şirketleri sponsorluğunda AquaChallenge heyecanı

21'inci Uluslararası Arena AquaChallenge Yüzme Şampiyonaları Marmaris Etabı, Martı Hotels & Marinas'ın ev sahipliğinde nefes kesen yarışlara sahne oldu. Quick Sigorta ve Quick Finans'ın da sponsorları arasında yer aldığı yarışlarda, dereceye giren yüzücüler her günün sonunda yapılan törenlerle ödüllerine kavuştu. Her yaştan sporcunun bir araya geldiği 21'inci Uluslararası Arena AquaChallenge Yüzme Şampiyonaları Marmaris Etabı'nda 18 ülkeden yaklaşık 900 sporcu kulaç attı. 3 gün süren ve yoğun heyecana sahne olan yarışlarda gün sonunda dereceye giren sporculara ödülleri verildi.
Çeşitli yaş grupları ve mesafede gerçekleştirilen yarışlarda, Quick Finans 4x400m Bayrak Yarışı (kadınlar) ve Quick Sigorta 4x400m Bayrak Yarışı (erkekler) yapıldı.

### 'BİZİM İÇİN SU SPORLARI AYRI BİR ÖNEM SAHİP'

Dünyaca ünlü su sporları markası Arena'nın isim sponsorluğu ve markanın Türkiye distribütörü Sportive'in desteğiyle düzenlenen organizasyonun sponsorluğunu üstlenen Quick Sigorta ve Quick Finans alanda stantlarıyla da yer aldı. Quick Sigorta'nın kurulduğu günden bu yana su sporlarına özel ihtimam gösterdiğini belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Aquamasters adıyla başladığımız ve AquaChallenge adıyla devam ettiğimiz şampiyonada bu yıl da yer aldık. Quick Sigorta hem yarışmacıların sigortalarını temin etti hem de birçok alanda destek olarak sponsorluk faaliyetlerini yürüttü. Uluslararası bir şampiyona olan Arena AquaChallenge, 7'den 77'ye tabirini de değiştirip 7'den 90'a kadar geniş bir yaş aralığındaki birçok sporcunun bir araya geldiği bir etkinlik oldu. Öyle ki hepimize örnek olacak 80'li yaşlarda sporcular da etkinlikte kulaç attı. Onlarla birlikte olmak bize heyecan ve gurur veriyor. Birçok milli sporcumuz, devlet büyüğümüz, ünlümüz, kendi sektöründe lider olmuş iş insanlarımız hepsi buradaydı. Quick Sigorta ve Quick Finans olarak biz de burada olmaktan gurur duyuyoruz. Su sporları bizim için vazgeçilmez bir spor branşı. Heybeliada Su Sporları Kulübü, Galatasaray Kürek Takımı, Çanakkale Boğaz geçişi Milli sporcumuz Mert Kılavuz ve AquaChallenge yüzme yarışları şimdiye kadar destek verdiğimiz ve vermeye devam edeceğimiz isimler" dedi. Şampiyonadaki yüzücüler




arasında da yer alan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ise, "Cumhuriyetimizin 100. yılında Ülkemizin 3 yanını çevreleyen Mavi Vatan'ımızın her bir damlasını her türlü spor aktiviteleriyle değerlendirmek sportif bir coşkuyla sağlıklı ve bilinçli kuşakların yetişmesine katkıda bulunmak vizyonuyla sponsor olduğumuz Aquachallenge Yüzme Şampiyonaları'na 2024 yılında ve hem de Quick Sigorta ile birlikte sponsor olmaktan gurur duyuyoruz. Çocuk yaşlardan beri yüzmeye gönül veren ve yüzme sporunun insan sağlığı ve gelişimine olan katkısına inanan biri olarak, ülkemizde bu tür organizasyonların gelişerek





yayılması bizler için çok büyük bir mutluluktur" dedi. Sporun toplum sağlığına ve bireysel gelişime olan sonsuz katkısının tartışılamaz olduğunu ifade eden Aquachallenge Yüzme Şampiyonası Finans Partneri Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; "Bu tür etkinliklerin, özellikle deniz ve yüzme sporlarının, Yurdumuzun görenleri hayran bırakan olağanüstü doğal güzelliklerinin, eşsiz cennet köşelerinin adım adım, kulaç kulaç ve rüzgar esintileri eşliğinde tanınmasında katkıda bulunan çok önemli bir etkinlik olduğu gibi, çok yüksek ekonomik değer yaratan bir organizasyon olduğu kesindir" ifadelerini kullandı. Birçok sporcu ve sporseverin uğrak noktasına dönüşen Quick Sigorta ve Quick Finans stantlarını, Manş Denizi'ni ve Kuzey İrlanda ile İskoçya arasındaki Kuzey Kanalı'nı yüzerek geçen ilk Türk kadın ve en genç Türk sporcu olan Aysu Türkoğlu ve eski Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen de ziyaret etti.








# TARSİM Heyeti Adana'da saha ziyaretleri gerçekleştirdi

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Keskin, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Haziran ayının ilk haftasında bitkisel ürünlerde meydana gelen güneş yanıklığının etkilerini incelemek üzere, Adana'da saha ziyaretinde bulundu. Ziyarette, kavun, karpuz ve domates ile üretime konu olan diğer ürünlerde, güneş yanıklığının etkilerini görmek üzere üretim alanlarında gözlemler yapıldı.

# TARSİM Kırklareli Üniversitesi'nde öğrencilerle buluştu

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Kırklareli Üniversitesi Hukuk Fakültesi tarafından düzenlenen, Hukukta Sürdürülebilirlik Paneli'ne katılım sağladı.

Programa; Kırklareli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bülent Şengörür, Kırklareli Vali Yardımcısı Dr. Yusuf Güler, Kırklareli Belediye Başkan Yardımcısı Kürşad Yamaner, Kırklareli Tarım ve Orman İl Müdürü Gökhan Karaca, Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ahmet Mithat Güneş, Dekan Yardımcıları Dr. Öğr. Üyesi Burçin Aydoğdu ve Dr. Öğr. Üyesi Eray Aksın Atar ile fakülte akademik, idari personeli, sivil toplum kuruluşlarından temsilciler ve öğrenciler katıldı. Panel kapsamında, "Türkiye Yüzyılı'nda TARSİM" başlıklı sunum gerçekleştiren Genel Müdür Engürülü, değişen iklim koşulları ve artan doğal afetlere bağlı olarak, tarımsal üretimde sürdürülebilirlik sağlayabilmek amacıyla ülkemizde faaliyet gösteren TARSİM'in önemi hakkında bilgilendirmelerde bulunarak, katılımcıların ve öğrencilerin sorularını yanıtladı.

Programın devamında, Rektör Prof. Dr. Bülent Şengörür, Genel Müdür Engürülü'ye, katılım ve katkılarından ötürü plaket takdim ederken, TARSİM adına plaketi teslim alan Genel Müdür Engürülü ise panele katılmaktan ötürü duyduğu memnuniyeti dile getirerek, teşekkürlerini sundu.


Prof. Dr. Bülent Şengörür — Bekir Engürülü

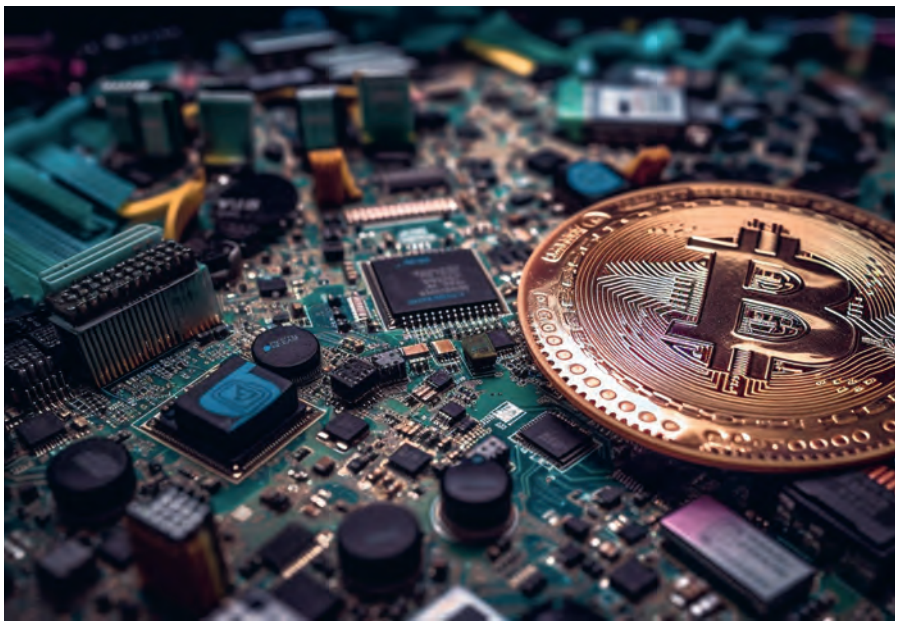




# Sigorta sektörünün geleceğini hangi gelişmeler etkiliyor?

Haziran 2024 tarihi itibarıyla sigorta sektörünün geleceğine yönelik tahminlere değinen EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Bilindiği üzere, yeni ekonomi yönetimi sıkı bir para politikasıyla enflasyonu kontrol altında tutmaya çalışıyor. Uygulanan program kapsamında; giderlerin kontrol edilme (örneğin, asgari ücret artış oranı) süreci gibi gelirlerin yani toplanan vergileri artırma amacının da olacağını öngörmek gerekiyor. Bunun zamanlamasının Haziran 2024 sonunda olacağına dair bazı söylentiler var ki bu konu da oldukça kritik. Ancak Eylül 2024 dönemine kalma ihtimali de bulunuyor.



**EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, Haziran 2024 tarihi itibarıyla sigorta sektörünün geleceğinin nasıl şekilleneceğine dair değerlendirmelerde bulundu.**

## 'KURUMLAR VERGİSİNDE ARTIŞ OLMAYACAKTIR'

Bu düzenlemelerin neler olabileceğine değinirsek; İlk olarak, 'kurumlar vergisinde bir artış olur mu?' sorusunu ele alarak başlayabiliriz. Bu konuda beklentim artış olmayacağı yönünde. Kurumlar vergisi oranı finansal olmayan kurumlarda hâlihazırda %25, finansal kurumlarda ise %30'dur. Avrupa OECD ülkeleri arasında en yüksek kurumlar vergisi oranına sahip ülke %31,5 ile Portekiz olarak karşımıza çıkıyor. Portekiz'i %29,8 ile Almanya ve %27,8 ile İtalya takip ediyor. OECD ortalamasının da 2023 yılında %21,5 oranına ulaştığını söyleyebiliriz.

Bununla birlikte, ekonomi yönetimi açıklamalarında, kurumlar vergisi oranında herhangi bir değişiklik düşünülmediği belirtiliyor. Ancak burada özellikle gayrimenkuller tarafında belli vergi istisnalarının kaldırılması alternatif bir yöntem olabilir. Daha önceden vergi idaresi, özellikle bir şirket altında gerçekleşen gayrimenkul işlemlerine ilişkin kurumlar vergisi ve KDV istisnalarını kaldırmıştı. Sektör söylentilerine göre, gayrimenkul yatırım fonu ve gayrimenkul yatırım ortaklıklarındaki vergi avantajlarının belli oranda kaldırılması söz konusu ancak bunu bekleyip göreceğiz. Ek olarak, kur korumalı mevduatlar üzerindeki kurumlar vergisi istisnasının yenilenmemesi konusu da gündemde. Bu konu, Hazine Bakanımız tarafından bir basın açıklamasında gündeme getirilmişti.

Ayrıca emlak vergisi tarafında da güncel piyasa fiyatları üzerinden vergilendirme sağlayacak bir model gelebilir.

Bu olası gelişmenin kira artışları dahil birçok olumsuz sonucu ortaya çıkarma ihtimali bulunuyor.

Diğer önemli bir konu da işlem vergileri olan KDV ve BSMV'dir. Aslında KDV oranlarında yapılan değişiklik sonrası genel oran %20'ye ulaştı. Bu oran OECD ortalaması olan %21'e oldukça yakın ve aynı zamanda Avrupa'da uygulanan en düşük ve en yüksek oranlarla (%16 ve %27) da uyumlu.

Bu sebeple, KDV tarafında herhangi bir değişiklik yapılmasını beklemiyorum ancak BSMV tarafında, özellikle istisnalar kapsamında, belli oranda kısıtlamalar gelebileceğini öngörüyorum. Sağlık sigortalarındaki BSMV istisnasının ise buna dahil olmaması gerekiyor.

Bununla beraber, kripto işlemlerinde gelir vergisi kesintisi ve hisse senetlerinde işlem vergisi konularının da gündemde olduğunu söyleyebilirim. Kripto platformları ve bu kapsamda hizmet sunan şirketler ile ilgili beklenen Sermaye Piyasası Kanunu (SPK) düzenlemesi TBMM ile değerlendiriliyor. Türkiye'de bu faaliyetlerin, SPK tarafından verilen lisans ile yapılan hizmetler haline gelmesiyle, kaynakta kesinti yoluyla vergilendirmenin de gündeme geleceğini öngörüyorum. Yani kaynakta kesilen vergi, işlemden gelir elde edenler için nihai olacak. Ayrıca kripto işlemlerinin, Gelir Vergisi Kanunu Geçici 67'nci madde kapsamına alınması da oldukça pratik bir çözüm olarak görünüyor. Burada %2'lik bir vergi oranı makul görünüyor.

Son zamanlarda en çok ses getiren bir diğer konu ise hisse senedi işlemlerinin yani borsadaki hisse alım ve satım işlemlerinde gelirden bağımsız olarak işlem vergisi alınmasıdır. Sayın Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, konuya ilişkin açıklamasında bunu cüzi bir bedel alma olarak ifade ederek, buna yönelik on binde 1 ya da 2 olur mu olmaz mı şeklinde bir tartışmanın söz konusu olduğunu belirtmiştir. Burada hemen konuyu değerlendirmek isterim.

1- Bu konu GVK Geçici 67'nci madde kapsamında, elde edilen gelir üzerinden halihazırda düzenlenmiş durumdadır. Dolaylı bir vergi alınması makul görünmemekle birlikte vergi söz konusu olacaksa gelirin vergilendirilmesi gerekiyor.

2- Halka arz işlemlerinin belli bir kısmı yatırım/istihdam kaynaklıdır. Yüksek faiz ortamında şirketler finansal (faiz, kur farkı riski vb.) yüklerin altına girerek borçlanmak yerine halka arz ile yatırımlarını finanse etmek istiyor. Bu tip bir işlem vergisi ciddi anlamda bu yolu tıkayabilir.

Sonuç olarak, algoritmik işlemlerin engellenmesine, yani borsa yatırımın uzun vadeli olması noktasına bir itirazım bulunmuyor ama bunun cezalandırmayla değil de ödüllendirme yoluyla olması gerektiğini düşünüyorum."



**Beklentilerinizi yüksek tutun!**

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

adendum.com.tr

Adendum

## TEKNOLOJİ VE İNOVASYONLA GELECEĞİ İNŞA ETMEK

# Quick Sigorta ve Epoch Teknoloji'nin öncü iş birliği

Sigorta sektörü, yapay zeka ve hiper otomasyon teknolojileri kullanımıyla hızla dönüşüyor. Bu dönüşümün öncüsü olmayı hedefleyen Quick Sigorta, Epoch Teknoloji ile iş birliği yaparak devrim yaratacak teknolojiler geliştirme yolunda güçlü adımlar attı.

### Quick Sigorta ve Epoch Teknoloji'nin iş birliği süreci: *Teknoloji ve inovasyonla geleceğe yön vermek*

**Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:** Quick Sigorta olarak, sürdürülebilirlik ve toplumsal katkılar konusundaki kararlılığımızla, iş dünyasında ve toplumda kalıcı ve olumlu bir etki yaratmayı amaçlıyoruz. Epoch Teknoloji ile iş birliğimiz, sigorta sektöründe teknolojik inovasyonların sınırlarını zorlama konusundaki ortak tutkumuzla başladı. Hedefimiz, teknolojinin gücünü kullanarak iş süreçlerimizi daha verimli hale getirmek, müşterilerimize üstün hizmet sunmak ve çalışanlarımızın iş ve yaşam kalitesini derinlemesine anlayış ve empati ile iyileştirmektir. Epoch'un "aBoti" platformu, bu hedeflerimize ulaşmamızda bize büyük katkı sağladı.



### "aBoti" ile sigortacılıkta devrim: *Quick Sigorta'ya sağladığı katma değer*

**Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy:** Epoch'un Yapay Zekâ ve Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) teknolojilerini temel alan Hiper Otomasyon Platformu "aBoti", iş süreçlerimizde devrim niteliğinde değişiklikler yarattı. Manuel olarak yürütülen birçok işlemi otomatikleştirerek, hata oranlarını neredeyse sıfıra indirdik ve işlem sürelerini çarpıcı bir şekilde kısalttık. Bu dönüşüm, müşteri memnuniyetimizi önemli ölçüde artırırken, çalışanlarımızın daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanmasını sağladı. "aBoti" ile çalışanlarımız, tekrar eden ve zaman alıcı görevleri dijital yakalı çalışanlarımıza devrederek, daha yenilikçi ve katma değerli projelere zaman ayırabiliyorlar. Bu, hem verimliliğimizi artırıyor hem de çalışanlarımızın memnuniyetini yükseltiyor. "aBoti"nin gücü, iş süreçlerimizin her aşamasında hissediliyor ve Quick Sigorta olarak sektördeki rekabet gücümüzü artırıyor.



### Sürdürülebilirlik ve toplumsal katkılar: *Geleceği korumak*

**Ahmet Yaşar:** Sürdürülebilirlik bizim için yalnızca bir hedef değil, temel bir önceliktir. Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde sunduğumuz otomasyon çözümleri, kaynak kullanımını optimize ederek israfı büyük ölçüde azalttı. Enerji verimliliği alanında attığımız adımlar, karbon ayak izimizi minimuma indirerek çevre dostu operasyonlar yürütmemizi sağlıyor. Ayrıca, manuel işlemleri dijitalleştirerek kâğıt kullanımını önemli ölçüde azalttık, bu da ormanların korunmasına ve enerji tasarrufuna doğrudan katkı sağlıyor. Teknoloji ve inovasyon yatırım stratejimiz, sadece iş süreçlerimizi iyileştirmekle kalmıyor, aynı zamanda çevre dostu uygulamaları teşvik ederek doğal kaynakların korunmasına da yardımcı oluyor. Bu iş birliği, sürdürülebilirlik hedeflerimize ulaşmamızda büyük bir rol oynadı ve gelecekte de bu alandaki çabalarımızı artırarak devam ettirmeyi planlıyoruz. Quick Sigorta olarak, çevreye duyarlı bir yaklaşımla hem bugünün hem de yarının dünyasını korumaya kararlıyız.

### Çalışan memnuniyeti ve verimlilik: *İnsan odaklı dönüşüm*

**Ahmet Yaşar:** Quick Sigorta olarak, insan merkezli yaklaşımızla, teknoloji ve inovasyonun gücünü kullanarak çalışanlarımızın potansiyellerini en üst düzeye çıkarmalarını sağlıyoruz. Çalışan memnuniyeti ve verimlilik, bizim için en öncelikli konular arasında yer alıyor. Epoch'un "aBoti" platformu ile süreçlerimizi otomatikleştirerek, çalışanlarımızı tekrarlayan ve monoton görevlerden kurtarıyoruz, böylece daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanabiliyorlar. Bu yaklaşım, çalışan memnuniyetini artırıyor ve daha huzurlu, verimli ve katma değerli bir çalışma ortamı yaratıyor. Mutlu ve motive çalışanlar, hizmet kalitemizi de yükseltiyor. "aBoti" ile gerçekleştirdiğimiz bu dönüşüm, yalnızca iş süreçlerimizi iyileştirmekle kalmadı, aynı zamanda çalışanlarımızın iş tatminini ve motivasyonunu da en üst seviyeye çıkardı.

### Ekonomik katkılar ve ROI: *Finansal sağlamlık ve büyüme*

**Maher Holding Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Hülya Demirer:** Günümüz sigortacılık sektörü, teknolojinin getirdiği yeniliklerle hızla dönüşürken, maliyet tasarrufu ve yatırım geri dönüşleri (ROI) en kritik başarı faktörleri arasında yer alıyor. Quick Sigorta olarak, bu alanda fark yaratmak ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamak amacıyla "aBoti" Hiper Otomasyon çözümünü hayata geçirdik.

• Maliyet tasarrufları ve hızlı ROI

"aBoti" Hiper Otomasyon çözümü ile ciddi anlamda maliyet tasarrufları sağladık. Otomasyon projelerinin en büyük avantajı, yatırım geri dönüşlerinin (ROI) son derece hızlı olmasıdır. "aBoti" sayesinde yüksek maliyetli teknolojik altyapı ve sistem değişikliklerine ihtiyaç duymadan, mevcut Quick Sigorta sistemlerimizi otomasyonla donattık. Bu sayede, büyük harcamalardan kaçınarak önemli tasarruflar elde ettik. Bu tasarrufları, kurumumuzun ve çalışanlarımızın gelişimine yatırım olarak kullanabiliyor, böylece ekonomik sürdürülebilirliğimizi güçlendiriyoruz.



• Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un derinlemesine sigortacılık know-how'ı

Quick Sigorta olarak, süreç geliştirme aşamasında Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un değerli ekibinin derinlemesine sigortacılık tecrübesi ve know-how'ından büyük ölçüde faydalandık. Bu uzmanlık, projelerimizin hızla ve etkin bir şekilde ilerlemesini sağladı. Epoch ekibi, sigortacılık sektörüne özgü ihtiyaçları ve zorlukları derinlemesine anlayarak, süreç geliştirme aşamasında ciddi anlamda hız ve maliyet tasarrufu yarattı. Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un sigortacılık deneyimi, aynı dili konuşarak iş süreçlerimizi daha iyi anlamalarını sağladı. Bu ortak dil, iş birliğimizi güçlendirirken, ekstra katma değerli yönlendirmelerde bulunmalarına olanak tanıdı. Ayrıca, sektöre özgü gereksinimler ve düzenlemeler konusundaki derin bilgileri sayesinde, iş süreçlerimizi optimize etme konusunda kritik ve stratejik öneriler sundular.

•Teknolojik altyapı ve sistem entegrasyonu

Epoch Teknoloji ve İnovasyon ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde, mevcut sistemlerimize entegre edilen "aBoti" çözümleri ile teknolojik altyapımızı önemli ölçüde güçlendirdik. Yüksek maliyetli ve karmaşık sistem değişikliklerine ihtiyaç duymadan, mevcut altyapımızı en son teknolojilerle donatarak büyük bir esneklik ve maliyet etkinliği sağladık. Otomatikleşen süreçler ve daha az insan faktörünün devreye girmesiyle birlikte, bilgi güvenliği açısından iş süreçlerimizin daha güvenli bir şekilde yönetilmesini, işletilmesini ve kontrolünü sağladık. Epoch Teknoloji ile geliştirdiğimiz çözümler ile tehdit tespitini ve anomali izlemeyi optimize ederek veri ihlallerine karşı proaktif önlemler almamıza olanak tanıdı. Bu sayede, KVKK (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu) gereksinimlerine tam uyum sağlayarak müşteri verilerinin korunmasını ve iş süreçlerimizin güvenliğini en üst düzeye çıkardık. Ayrıca, iş birliğiimiz ile uyum süreçlerimizi de daha etkin hale getirdi. Otomatik raporlama ve izleme sistemleri sayesinde düzenleyici gereksinimlere hızlı ve doğru bir şekilde yanıt verebiliyoruz.

• Ekonomik sürdürülebilirlik ve büyüme

Elde ettiğimiz maliyet tasarruflarını, kurumumuzun ve çalışanlarımızın gelişimine yatırım olarak kullanarak ekonomik sürdürülebilirliğimizi güçlendiriyoruz. Bu yatırımlar, hem çalışanlarımızın yetkinliklerini artırıyor hem de şirketimizin rekabet gücünü pekiştiriyor. Ayrıca, finansal sağlamlığımızı koruyarak, gelecekteki büyüme hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz.

### Epoch Teknoloji'nin katkıları ve vizyonu: *İnovasyonla geleceği şekillendirmek*

**Epoch Teknoloji ve İnovasyon CEO'su Şule Şentürk:** 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. Kuruluşumuzun temelleri, iş dünyasının karmaşık ihtiyaçlarını basitleştirecek, verimliliği artıracak ve aynı zamanda çalışanların yaşam kalitesini iyileştirecek yenilikçi çözümler üretme arzusu üzerine atıldı.

Quick Sigorta ile iş birliğimiz, bu misyonumuzun en güzel örneklerinden biridir. Quick Sigorta'nın dijital yaklaşımlarında onlara destek olurken, "aBoti" Hiper Otomasyon platformumuz sayesinde iş süreçlerini

daha verimli ve etkili hale getirdik. Bu sayede sadece operasyonel verimliliği artırmakla kalmadık, aynı zamanda mutlu çalışanlar yarattık. Quick Sigorta'nın başarısında bizim çözümlerimizin de bir katkısının olması, bizim için büyük bir gurur kaynağıdır. Şuna inanıyorum ki, şirketlerimize, servislerimize ve süreçlerimize ne kadar çok inovasyonu entegre edersek, o kadar insan hayatında ve toplumda pozitif değişimler getirebiliriz. Epoch Teknoloji ve İnovasyon ile hedefimiz, iş süreçlerini iyileştirmekle kalmayıp, aynı zamanda sürdürülebilir ve etkili çözümler sunarak geniş çapta kalıcı ve pozitif bir etki yaratmaktır. Quick Sigorta ile elde ettiğimiz başarı, bu vizyonumuzun somut bir örneğidir ve gelecekte de benzer başarı hikâyelerine imza atma kararlılığımızı pekiştirmektedir.



## "aBoti"nin iş süreçlerine etkisi:
## *Verimlilik ve inovasyonun buluşması*

**Epoch COO'su Kerim Dedeoğlu:** Epoch Teknoloji'nin ileri teknoloji ürünü olan "aBoti", yapay zekâ ve robotik süreç otomasyonu (RPA) teknolojilerini birleştirerek iş süreçlerini dönüştürmek için tasarlanmış bir Hiper Otomasyon Platformudur. "aBoti", hataları minimize ederek süreç sürelerini kısaltır, operasyon verimliliğini artırır ve maliyetleri düşürür. Quick Sigorta Hiper Otomasyon projesinde "aBoti"nin kullanılması, bu teknolojinin gerçek potansiyelini ortaya koymuş ve Quick Sigorta'da büyük bir dönüşüm sağlamıştır. Bu başarı hikâyesi, "aBoti"nin iş süreçlerine olan etkisinin önemli bir kanıtıdır.



Quick Sigorta Hiper Otomasyon projemizin ilk adımları, süreç madenciliği teknikleri kullanılarak Quick Sigorta iş süreçlerinin derinlemesine analiz edilmesiyle başladı. Bu analizler, birçok sürecin gereksiz tekrarlar, zaman kaybı ve hata riskleri taşıdığını ortaya koydu. Bu kapsamlı değerlendirmeler, otomasyon ve yapay zekânın iş süreçlerini nasıl dönüştürebileceğine dair büyük bir heyecan yarattı. Bu süreçlerin ardından Quick Sigorta'nın Hiper Otomasyon projesinin temelleri atıldı.

"aBoti", Quick Sigorta'nın iş süreçlerinde devrim niteliğinde bir dönüşüm sağladı. Poliçe işleme, hasar taleplerinin değerlendirilmesi, finansal operayonlar ve müşteri sorgularının yönetimi gibi tekrarlayan ve zaman alıcı görevlerin otomatikleştirilmesi, müşteri memnuniyetinde %20'lik bir artış ve işlem sürelerinde %30'luk bir azalma ile sonuçlandı.

Bu sadece bir başlangıçtı. Poliçe yenileme, risk değerlendirme ve hasar yönetimi süreçlerinde Hiper Otomasyon projemizin devreye alınması, yıllık operasyonel maliyetlerde %25 tasarruf sağladı ve iş süreçlerindeki hata oranlarını %50 oranında azalttı. Bu başarılar, sadece rakamlardan ibaret değil. Quick Sigorta, müşteri hizmetleri ve back-office işlemlerinde hiper otomasyon platformu "aBoti"yi yoğun bir şekilde kullanarak sigortacılık operasyonlarında mükemmellik hedefledi. Müşteri verilerinin işlenmesi, raporlama ve uyum süreçleri gibi kritik iş alanlarının otomatikleştirilmesi, müşteri yanıt sürelerinde %40'lık bir iyileşme ve operasyonel maliyetlerde %20'lik bir düşüşle sonuçlandı. Bu gelişmeler, Quick Sigorta'nın sektördeki rekabet avantajını artırdı ve müşterilere daha hızlı, daha doğru ve daha uygun maliyetli hizmetler sunma kapasitesini güçlendirdi. Quick Sigorta'nın teknolojik yatırımları, hem müşteri memnuniyetini artırma hem de operasyonel verimliliği maksimize etme yolunda önemli birer kilometre taşı olmuştur.

## Gelecek planları ve hedefler:
## *Teknolojinin gücüyle yeni ufuklara*

**Epoch Genel Müdürü Atilla Munlu:** Epoch olarak, müşterilerimize her zaman en yeni teknolojiyi sunma taahhüdüyle inovasyona odaklanıyoruz. Yapay zekâ, makine öğrenimi, görüntü işleme ve ileri analitik gibi alanlarda sürekli gelişimi içeren bir yol haritası sunarak, müşterilerimizin en son teknolojiyi kullanmalarını sağlıyoruz. İnovasyon merkezimizde yenilikçi projelere yatırım yaparak, teknoloji ekosisteminin büyümesine katkıda bulunuyoruz. Quick Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz Hiper Otomasyon projesi, bu taahhüdün ve vizyonun somut bir örneğidir. Quick Sigorta'nın iş süreçlerini derinlemesine analiz ederek süreç madenciliği teknikleriyle birçok sürecin gereksiz tekrarlar, zaman kaybı ve hata riskleri taşıdığını tespit ettik. Bu kapsamlı değerlendirmeler, otomasyon ve yapay zekânın iş süreçlerini nasıl dönüştürebileceğine dair büyük bir heyecan yarattı ve Quick Sigorta'nın Hiper Otomasyon projesinin temelleri atıldı.



Quick Sigorta'nın başarısı, bizim insan odaklı teknoloji yaklaşımımızın ne denli etkili olabileceğinin bir kanıtıdır. Bu projede elde edilen başarılar, sadece bir şirketin değil, tüm sektörün dijital dönüşüm yolculuğuna ilham vermektedir.

Epoch Teknoloji olarak, müşterilerimizin iş süreçlerini dönüştürmeye ve onları dijital çağın gereksinimlerine hazırlamaya devam ediyoruz. Quick Sigorta ile olan iş birliğimiz, bizim misyonumuzun ve değerlerimizin bir yansımasıdır ve gelecekteki projelerimiz için ilham kaynağı olmaya devam edecektir.

## Geleceğe yolculuk:
## *İş birliğinin gelecek vizyonu*

**Eyüp Özsoy:** Bu iş birliği, her iki tarafın da güçlü yönlerini birleştirerek büyük başarılar elde ettiğimiz bir ortaklık oldu. Gelecekte, bu sinerjiyi daha da derinleştirerek daha büyük projelere imza atmayı ve dijital yolculuğumuzda daha büyük adımlar atmaya odaklanacağız. Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un yenilikçi yaklaşımları ve bizim sektörel deneyimimiz birleştiğinde, sigorta sektöründe devrim yaratabilecek potansiyeli görüyoruz. Birlikte, sektördeki diğer oyunculara örnek olacak, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmeyi hedefliyoruz.

Bu projenin başarısında büyük emeği olan Epoch Teknoloji ekibine ve Quick Sigorta'daki tüm çalışma arkadaşlarıma yürekten teşekkür ediyorum. Başarılarımız, onların özverili çalışmaları ve iş birliği sayesinde mümkün oldu. Hep birlikte, gelecekte de daha büyük başarılara imza atacağımızdan eminim.

**Ahmet Yaşar:** Epoch Teknoloji ve İnovasyon ile iş birliğimizi gelecekte de sürdürerek daha büyük projelere imza atmayı hedefliyoruz. Quick Sigorta olarak, dijital doğmuş ve teknolojiyi merkezine koyan bir şirketiz. Epoch Teknoloji ekibinin derinlemesine sigortacılık tecrübesi, Quick Sigorta'ya benzersiz bir avantaj sağladı. Sigorta sektörünün karmaşık dinamiklerini anlama ve bu dinamiklere uygun çözümler geliştirme konusundaki uzmanlıkları sayesinde iş süreçlerimizi optimize ederek verimliliği artırdık. Yenilikçi çözümlerle sektörde öncü olmayı ve insanı her zaman ön planda tutmayı sürdüreceğiz. Bu büyük başarının mimarları olan Epoch Teknoloji ekibine ve Quick Sigorta'nın tüm çalışanlarına en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Onların uzmanlıkları, gayretleri ve iş birliği olmadan bu başarı mümkün olamazdı. Birlikte, daha büyük hedeflere doğru emin adımlarla ilerlemeye devam edeceğimizden hiç şüphem yok.

**Şule Şentürk:** Bu güçlü iş birliğinin gelecekte de sayısız başarıya kapı açacağına olan inancım tam. Quick Sigorta yönetimi ve tüm çalışanlarına, gösterdikleri güven ve verdikleri destek için yürekten teşekkür ediyorum. Bu güven ve destekle birlikte, sektörde daha fazla yenilik yaparak başarılarımızı yeni zirvelere taşımaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. Bu iş birliği sadece bir başlangıç; gelecekte hep birlikte daha büyük başarılara imza atacağımızdan en ufak bir şüphem yok.

Quick Sigorta'nın inovasyon yolculuğunda onların yanında olmak, bizleri daha da motive ediyor ve her geçen gün daha büyük hedeflere ulaşmamızı sağlıyor. Quick Sigorta ile birlikte çalışmak, bizim için gurur verici bir yolculuktur ve bu iş birliği sayesinde sektörde örnek teşkil eden projelere imza atmaya devam edeceğiz.

## Geleceğe yolculuk:
## *İş birliğinin teknoloji ve inovasyon stratejileri*

**Ahmet Yaşar:** Sigortacılık sektörü, yapay zekâ ve ileri teknoloji kullanımıyla hızla dönüşüyor. Quick Sigorta olarak, bu dönüşümün lideri olmayı hedefliyoruz. Çözüm ortağımız Epoch Teknoloji ve İnovasyon ile birlikte, aşağıdaki yenilikçi teknolojileri geliştirmek üzere çalışmalarımızın temellerini attık:

Makine Öğrenimi ve Tahmine Dayalı Analitik

Makine öğrenimi ve tahmine dayalı analitik ile risk değerlendirme ve müşteri davranışlarını öngörme konularında daha hassas modeller oluşturmak için hazırlıklarımızı yapıyoruz. Bu sayede daha kişiselleştirilmiş sigorta ürünleri sunacağız.

Bilgisayarlı Görü (Computer Vision)

Hasar tespiti ve sahtekârlık önleme süreçlerinde bilgisayarlı görü teknolojilerini kullanmak için adımlar attık. Kaza sonrası hasar değerlendirmelerini otomatikleştirerek süreçleri hızlandıracağız.

Generative AI ve İleri Analitik

Generative AI ve ileri analitik çözümlerle, müşterilerimize daha yenilikçi ve esnek sigorta ürünleri sunmak için temellerimizi attık. Yapay zekâ destekli modellerle sigortacılık hizmetlerinde devrim yaratacağız.

**Hülya Demirer:** Epoch Teknoloji ve İnovasyon ile olan iş birliğimiz, sigortacılık sektöründe devrim yaratacak teknolojilerin geliştirilmesi için atılan adımların temelini oluşturuyor. Quick Sigorta olarak, dijital dönüşümün öncüsü olma yolunda kararlılıkla ilerliyoruz. Bu süreçte, teknoloji ve inovasyonun gücünü arkamıza alarak, müşteri memnuniyetini ve operasyonel verimliliği en üst düzeye çıkarmayı hedefliyoruz. Çözüm ortağımız Epoch Teknoloji ve İnovasyon ile birlikte, sektörde yenilikçi teknolojiler geliştirmek üzere önemli projelere imza atıyoruz:

Doğal Dil İşleme (NLP) ve Konuşma Tabanlı Yapay Zekâ (Conversational AI)

Müşteri hizmetlerimizi geliştirmek için NLP tabanlı chatbotlar ve konuşma tabanlı yapay zeka (Conversational AI) kullanmak üzere çalışmalara başladık. Bu teknolojiler, müşteri sorularını anında yanıtlayarak memnuniyeti artıracak ve süreçleri hızlandıracak.

Veri Analitiği ve Büyük Veri

Epoch ile birlikte büyük veri ve veri analitiği araçlarını kullanarak, müşteri segmentasyonunu ve iş süreçlerinin optimizasyonunu gerçekleştirmek üzere çalışmalarımıza başladık. Veri odaklı kararlarla operasyonel verimliliği artıracağız.

Gelişmiş Siber Güvenlik Çözümleri:

Müşteri verilerimizi korumak ve sigorta işlemlerinde güvenliği sağlamak için yapay zeka destekli siber güvenlik çözümlerini entegre etmek üzere çalışmalara başladık. Gelişmiş tehdit tespiti ve anomali izleme sistemleriyle, veri ihlallerini önceden belirleyip müdahale ederek müşteri güvenini artırmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, makine öğrenimi, derin öğrenme, doğal dil işleme (NLP) ve otomatik yanıt sistemleri gibi yapay zekâ teknolojilerini kullanacağız.



S&P Global'in 2024'ün önde gelen jeopolitik risklerini sıraladığı 2024'ün En Önemli Jeopolitik Riskleri raporunda, birbirleriyle bağlantılı birçok riske dikkat çekiliyor ve dünyanın bu risklerin üstesinden gelmesi için uluslararası iş birliğine özel bir vurgu yapılıyor.

### 2024'TE BİRBİRİYLE BAĞLANTILI RİSKLER ÖN PLANDA:

# Çözüm yolu uluslararası iş birliği

Uluslararası kredi değerlendirme kuruluşu S&P Global, 2024'ün önde gelen jeopolitik risklerini sıraladığı 2024'ün En Önemli Jeopolitik Riskleri raporunu yayınladı. Uzun yıllar küreselleşme ve jeoekonomi tarafından şekillenen dünyanın, hızla jeopolitik risklere dayalı bir hale geldiği belirtilen raporda, özellikle COVID-19 pandemisi ve Rusya-Ukrayna savaşı gibi biriken şoklar sonrası 2024 yılında küresel yapıların ve ilişkilerin önemli ölçüde yeniden düzenlendiğine dikkat çekiliyor.
2024'ün öne çıkan jeopolitik riskleri ise şunlar:

- Rusya-NATO Gerilimleri
- Siber Saldırılar
- ABD-Çin Stratejik Rekabeti
- Küreselleşmeden Vazgeçme (Deglobalizasyon)
- İklim Riski
- Enerji Güvenliği



## SAVAŞ DAHA BÜYÜK RİSKLERE YOL AÇIYOR

Yaklaşık 2 buçuk seneye yakın bir süredir devam eden Rusya- Ukrayna Savaşı; yatırım, enerji, tedarik zincirleri ve ticareti de kapsayan oldukça büyük, geniş çaplı şok dalgalarına yol açtı. 2024 yılında da önemli bir jeopolitik risk olmaya devam eden Rusya- Ukrayna Savaşı, insani bir kriz başlattı ve dünya çapında sermaye hareketleri, ticaret ve emtia piyasalarında daha büyük risklere yol açtı.
Şu an iki tarafın da bir ateşkese ya da çözüme gitme taraftarı olmadığını ve savaşın devam ettiğini belirten rapor, savaşın kasıtlı ya da kazara tırmanma riskinin her zaman mevcut olduğunun altını çiziyor. Ayrıca doğrudan bir küresel çatışmanın olası olmadığını da belirten rapor, yıkıcı sonuçların olacağını ancak tarafların bundan kaçınmaya çalışacağını da ifade ediyor. Son olarak Rusya'nın NATO ile olan gerilimli ilişkisine bakarsak aslında bir süredir devam eden bu durum, Rusya'nın Ukrayna'yı işgali sonrası daha da kötüleşti ve NATO- Rusya ilişkilerini Soğuk Savaş'tan bu yana en istikrarsız dönemine soktu.




## SİBER SALDIRILAR GİDEREK KARMAŞIKLAŞIYOR

Hem bireyler hem de ulusal güvenlik için önemli bir tehdit olan siber saldırılar, giderek daha büyük ve karmaşık bir jeopolitik risk olarak karşımıza çıkıyor. Kritik ulusal altyapının (elektrik şebekeleri, su şebekeleri ve ulaşım sistemleri de dâhil olmak üzere) dijitalleşmesiyle birçok temel hizmetin siber saldırılara karşı giderek daha savunmasız hale geldiğini belirten rapor, bu sistemlerden herhangi birine yönelik başarılı bir siber saldırının ciddi sonuçlar doğurabileceğini de ekliyor.



## ABD VE ÇİN'İN ÇOK BOYUTLU İLİŞKİLERİ

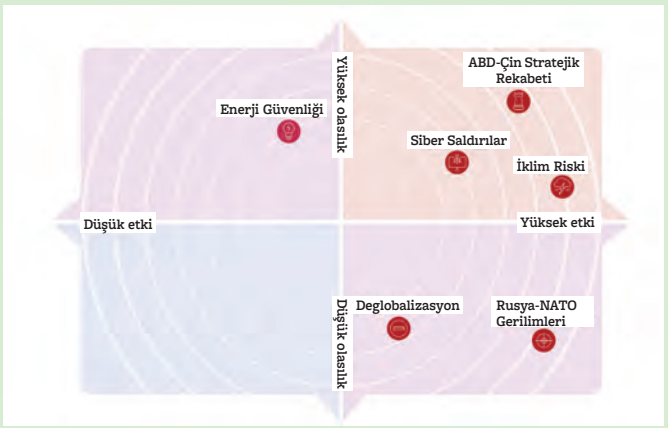
Çözüme kavuşturulmamış bir dizi çatışma ve rekabet, 2024 yılında jeopolitik risk kaynağı olmaya devam ediyor. Rapora göre bunlardan biri de ABD ile Çin arasındaki ilişkiler. ABD ve Çin arasında özellikle ticaret, tedarik zinciri ve ekonomi alanlarında çok boyutlu bir ilişki olmasına rağmen, ABD-Çin ilişkilerinin son yıllarda daha karmaşık hale geldiği belirtilen raporda, Çin ve ABD'nin birbirleriyle sorumlu bir şekilde rekabet etme politikası izlemeye kararlı olduklarını ancak ilişkilerin gerginleşme riskinin devam ettiği aktarılıyor. Özetle, ABD ve Çin arasındaki ticaret ve teknolojik rekabet, jeopolitik gerilimleri artırıyor. Çin'in Güney Çin Denizi'ndeki askeri varlığı ve ABD'nin ticaret kısıtlamaları, bu rekabetin temel unsurlarından.

## DEGLOBALİZASYON DEĞİL İŞ BİRLİĞİ

Son yıllarda milliyetçilik, korumacılık ve popülist hareketlerin artması nedeniyle belirsizliğin arttığı bir ortamın oluştuğuna dikkat çeken rapor, bu durumun küreselleşmenin tersine dönmesine ya da yavaşlamasına yol açabileceğini belirtiyor.
Rapor, küreselleşme karşıtı hareketin ekonomik büyüme ve uluslararası ilişkiler için bir tehdit oluşturduğunu ama Rusya'nın Ukrayna'yı işgaline verilen tepkinin de etkisiyle, pragmatizm ve iş birliğinin artırılmasına yönelik yeni bir eğilimin ortaya çıkmaya başladığını aktarıyor. Bu yeni pragmatizm, hükümetlerin kendi sanayilerini ve vatandaşlarını yabancı rekabetten korurken (örneğin yerli üreticileri yabancılara tercih eden sübvansiyonlar ve diğer teşvikler uygulaması) kendi içine kapalı ekonomilerden oluşan daha kapalı bir dünyaya doğru harekete karşı koyuyor. Korumacılık ve çok yönlü ticaretin reddi jeopolitik riskler olmaya devam edecek gibi gözüküyor. Ek olarak S&P Global, küresel ticaretin 2024 yılında daralmasının muhtemel olabileceğini ancak aynı yıl içerisinde toparlanma yaşanacağını ve uzun vadeli istikrarlı bir büyüme yoluna dönülmesini bekliyor.



2024'ün en önemli jeopolitik risklerinin olasılığı ve etkisi






## 2024'ÜN EN ÖNEMLİ JEOPOLİTİK RİSKİ

İklim riskinin dünyanın siyasi açıdan en kutuplaştırıcı konularından ve 2024'ün en büyük jeopolitik risklerinden biri olduğunu aktaran rapor, iklim riskinin ulusal güvenlik ve küresel istikrar üzerinde geniş kapsamlı etkileri olacağını ifade ediyor. İklim değişikliğinin etkilerini ekstrem hava olayları, türlerin yok olması, yükselen deniz seviyeleri ve gelişmekte olan ülkelerde artan yoksulluk şeklinde şimdiden görmekteyiz. İklim değişikliğinin sıklık ve şiddetinin artması altyapılara zarar vermekte ve tedarik zincirinde aksaklıklara yol açarak kaynak kıtlığına ve ekonomik istikrarsızlığa yol açmakta. Bu konuda uluslararası düzeyde iş birliğini kolaylaştırma rolünü üstlenen en önemli adımlardan biri de 2015 yılında kabul edilen ve 196 ülkenin




imza attığı Paris Anlaşması. Rapor, küresel ısınmayı durdurmak için yeterli kolektif eylemde bulunulmazsa kitlesel yerinden edilme, gıda ve su güvensizliği ve sivil huzursuzluk gibi etkileri felaketlere dönüşebilecek birtakım risklere yer vermiş.
Ayrıca, fosil yakıtlara büyük ölçüde bağımlı olan ülkelerin yenilenebilir enerjiye geçişe direnmesi muhtemel. Bu direnç, uygun fiyatlı enerji sağlamak için rekabet eden ülkeler arasında jeopolitik gerilimlere yol açabilir.

## ENERJİ GÜVENLİĞİ ENDİŞELERİ ARTIYOR

Raporda yer alan çoğu risk, aslında küresel bağlamda enerji güvenliğine ilişkin endişelerin artmasına neden oluyor. Rusya-Ukrayna Savaşı'nın patlak vermesinin ardından Avrupa'nın enerji güvenliğinin tehdit altına girdiğini ve Rus gazına erişimini kaybetmesiyle birlikte Avrupa'da gaz fiyatlarının tırmanışa geçerek ciddi sıkıntılar yarattığını hatırlatmakta fayda var.
Enerji sektörünün dijitalleşmesi ise siber saldırı riskini doğuran bir diğer gelişme. Raporda da yer verildiği üzere dijitalleşme, enerji altyapısını siber saldırılara karşı savunmasız hale getiriyor. Bu saldırılar kritik altyapılara ciddi zararlar vererek enerji arzını kesintiye uğratabiliyor. Rapor, 2024'ün en önemli jeopolitik risklerinden birinin de bu saldırılar olduğunu belirtiyor.

## SONUÇ

Raporu genel olarak özetleyecek olursak, Rusya-Ukrayna çatışmasının gidişatı, Rusya'nın NATO üyeleriyle ticaret yapma kabiliyetini ve ucuz Rus gazının dünyanın bazı bölgelerine ulaşmasını etkileyecek bir durum diyebiliriz. Siber saldırıların artması küreselde gerilimler yaratabilme potansiyeli nedeniyle hükümetlerin ve kurumların yüksek düzey alarma geçmesine neden olacak.
Artan süper güç gerilimleri küresel ekonomi üzerinde önemli bir etkiye sahip. Örneğin ABD ile Çin arasındaki ticari ilişkilerde yaşanacak herhangi bir aksamanın tüm dünyayı etkileme potansiyeli oldukça yüksek.
Ticaret savaşları ve artan uluslararası gerilimler, uluslararası iş birliği ve ticaret akışına yönelik artan hareketi yavaşlatabilir.
İklim değişikliğinin yıkıcı etkileri ulusal güvenliği ve küresel istikrarı önemli ölçüde etkileme potansiyeline sahip. Küresel ekonomi için negatif etkileri olan enerji güvenliği endişelerinin devam etmesi mali, sosyal ve siyasi zorlukları artırıyor.

## ÇÖZÜM

Görüldüğü üzere birbirleriyle bağlantılı bu risklerle mücadele yine birbiriyle bağlantılı olmalı.
Peki, raporda yöneltilen çözüm yolu nedir? Uluslararası iş birliği. İklim dönüşümünde anlamlı bir ilerleme kaydedilmesi ve siber saldırılar gibi jeopolitik riskleri etkili bir şekilde ele almak için gereken uluslararası iş birliğini sağlamak örnek verilebilir.
Rapor, ekonomik açıdan en yıkıcı zamanlardan geçen dünyanın bu yıkımın üstesinden gelmek için iş birliğine sıkı sıkıya sarılması gerektiğine işaret ediyor.

Begüm Demir
*begum@sigortacigazetesi.com.tr*

# "Sigorta sektörünün 5 yıllık stratejisini hazırlıyoruz"



Soldan sağa: TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoğlu, Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez, Başkan Uğur Gülen ve Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yeni Yönetim Kurulu basın mensuplarıyla buluştu. 18 Nisan 2024 tarihinde gerçekleşen Olağan Seçimli Genel Kurul'da güven tazeleyerek bir kez daha Başkanlığa seçilen Uğur Gülen, 2 yıl görev yapacak yeni Yönetim Kurulu üyeleriyle birlikte TSB'nin önümüzdeki döneme yönelik hedeflerini paylaştı. Buluşmaya; TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar ve Taylan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoğlu ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı katıldı. TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta ekosisteminin çok büyük bir yapı olduğunun altını çizerek, "Sektör olarak sigorta şirketi, reasürans şirketleri, otorite, bakanlıklar, acenteler, brokerler, tamirciler, asistan şirketleri, hastaneler olmak üzere çok geniş bir ekosisteme sahibiz. Birlik bu ekosistemin ortasında bir kurum ve bizim hayalimiz; kendi kimliği, kendi kültürü ve kendi liderliği olan ve ekosistemin tüm paydaşlarına destek olacak, sigortacılığın gelişmesine fayda sağlayacak bir kurum yaratmak. Önümüzdeki dönem ortak akıl çalışmalarıyla adım atacağımız alanları hep birlikte belirleyeceğiz. Bu işin planlaması içindeyiz. Bu yolda 2025-2030 yıllarını kapsayan strateji çalışmalarına başladık. Stratejimizin temelini de sektörümüz için önceliklendirdiğimiz sigortalılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konuları üzerine oluşturuyoruz" dedi. Sektörün ilk çeyrek teknik sonuçlarını değerlendiren Gülen, sektörün 2024 yılı Ocak-Mart döneminde geçen yılın aynı dönemi ile mukayese edildiğinde prim üretimi %92 oranında artarak 200,1 milyar lira olarak gerçekleştiğini ifade ederek sözlerini şöyle sürdürdü: "Teknik kârlılık %371, hayat dışı branşlarda %527, hayat sigortalarında %104,5 arttı. Sektörün özkaynakları da %128,6 artarken, aktif toplamı da %99 oranında artarak 1.6 trilyon lirayı geçti."

## TRAFİKTE HASAR PRİM ORANI ARTTI

2024'ün ilk çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemi ile mukayese edildiğinde trafik sigortasında zararın %46 azalarak, 1,4 milyar liraya düştüğüne işaret eden Gülen, "Geçen yılın aynı döneminde bu branşta zarar rakamı 2,7 milyar lira olarak gerçekleşmişti. Bu durum trafik sigortasındaki hasar/prim oranına ise yansımadı. 2023'ün ilk çeyreğinde trafik sigortasında hasar/prim oranı %115,6 iken, bu yılın aynı döneminde hasar/prim oranı %123,3'e çıktı. Bu da şunu gösteriyor ki, 2024'ün ilk çeyreğinde trafik sigortasındaki hasarlar için sigorta şirketlerinin cebinden çıkan tutar geçen yıllara göre daha da arttı" ifadelerini kullandı. Gülen, trafik sigortasında serbest tarifeye geçilmesi konusunda sektörün istekli olduğuna değinerek, "Özellikle hiç kaza yapmayan sigortalılar için çok daha adil ve sağlıklı primlendirme yapılabilmesi için, en sağlıklı yöntem olması nedeni ile serbest tarifeye geçilmesi gerekiyor. Çünkü tüm araçlara bakıldığında, trafikte 100 araçtan sadece 4 adedi kaza yapıyor" şeklinde konuştu. Sektörün trafik sigortası gündeminden kendini artık kurtarması gerektiği de vurgu yapan Gülen, "Birlik Yönetim Kurulu olarak trafik sigortasını sektörün gündeminden çıkarmak istiyoruz. Çünkü trafik o kadar gündemi meşgul ediyor ki, sektörün çok daha üzerinde düşünmesi gereken konulardan zaman çalan bir ürün olarak tam odağımızda yer alıyor. Bunu çözersek, gerçekten büyük bir zaman açığa çıkacak, başka konuları düşünmeye başlayacağız" diye konuştu.



### BES 1 TRİLYON LİRALIK FON BÜYÜKLÜĞÜNÜ AŞTI:

# Sistem bireylerin geleceğini teminat altına almaya devam ediyor

**Bireysel Emeklilik Sistemi, Mayıs 2024 tarihinde 1 trilyon lira fon büyüklüğüne ulaşarak rekor kırdı. Sistemin itici güçleri ise devlet katkısı, emeklilik yatırım fonlarının gösterdiği yüksek getiri performansı ve sayısı 1,2 milyonu aşan 18 yaş altı katılımcılar oldu.**

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), devreye alındığı 2003 yılından bu yana büyümesini sürdürmeye devam ediyor. Sistemdeki yenilikler ve düzenlemelerle daha kapsayıcı bir yapıya ulaşan BES'te geçtiğimiz yılın ortalarında 500 milyon liralık fon büyüklüğüne ulaşılmış, 22 Mayıs 2024 tarihinde de fon büyüklüğü ikiye katlanarak 1 trilyon liraya ulaşmıştı.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nden (EGM) yayınlanan son verilere göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 952,7 milyar liraya yükseldi. Toplam fon büyüklüğünün 834 milyar 464 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 118 milyar 327 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 9 milyon 129 bin kişiye yükseldi.

Yine EGM'nin açıklamış olduğu verilere göre Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) toplam fon büyüklüğü 72 milyar liraya ulaştı. Çalışan sayısının 7 milyon 324 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı da 10 milyon 929 bin olarak kayıtlara geçti.

## BES'E 18 YAŞ ALTI DOPİNGİ

Sistemin büyümesinde önemli bir role sahip olan 18 yaş altı BES, çocuklarının geleceklerini güvence altına almak isteyen aileler için iyi bir tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. 18 yaş altı BES'te 21,6 milyar liralık toplam fon büyüklüğünün 17,2 milyar lirası katılımcılardan gelirken 4,4 milyar lirası devlet katkısından oluşuyor. Toplam sözleşme sayısı ise 1 milyon 366 bin adet.

Sistemdeki katılımcıları incelediğimizde büyük çoğunluğun 0 yaş grubundan oluştuğunu görüyoruz. 0 yaş grubunda 106 bin 156 katılımcı yer alırken bu grubu 83 bin 764 katılımcı ile 1 yaş grubu takip ediyor. En az katılımcı ise 17 yaş grubunda yer alıyor (34 bin 240 kişi).

## BES'TE TEMLİKLİ KREDİ DÖNEMİ

BES katılımcıları artık birikimlerini teminat göstererek kredi

| | |
|---|---|
| KATILIMCILARIN FON TUTARI | 834.464 milyon TL |
| Faizli Fon Tutarı | 647.902 milyon TL |
| Faizsiz Fon Tutarı | 186.561 milyon TL |
| DEVLET KATKISI FON TUTARI | 118.327 milyon TL |
| Faizli Devlet Katkısı Fon Tutarı | 107.525 milyon TL |
| Faizsiz Devlet Katkısı Fon Tutarı | 10.801 milyon TL |
| Şirketlerin Katılımcılarının Toplamı | 9 milyon 129 bin Kişi |
| Sözleşme Adetlerinin Toplamı | 11 milyon 230 bin Adet |

| | |
|---|---|
| ÇALIŞANLARIN FON TUTARI | 67.617 milyon TL |
| Faizli Fon Tutarı | 28.932 milyon TL |
| Faizsiz Fon Tutarı | 38.684 milyon TL |
| DEVLET KATKISI FON TUTARI | 4.539 milyon TL |
| Faizli Devlet Katkısı Fon Tutarı | 1.853 milyon TL |
| Faizsiz Devlet Katkısı Fon Tutarı | 2.685 milyon TL |
| Çalışan Sayısı | 7 milyon 324 bin Kişi |
| Sertifika Sayısı | 10 milyon 929 bin Adet |

# BES BİRİKİMİ İLE KREDİ KULLANIMI




## Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi BES'in büyümesini hızlandıracak

Orta Vadeli Programdan sonra 12'nci Kalkınma Planı'na da giren Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES), çalışanların emekliliklerinde ikinci bir emeklilik geliri elde etmelerini sağlayan ikinci basamak emeklilik sistemi diyebiliriz. Otomatik Katılım Sistemi'nin işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği TES'in ülkemizde 2024'ün son çeyreğinde hayata geçmesi planlanıyor. Otomatik Katılım Sistemi'ne göre daha hızlı bir büyüme potansiyeline sahip olacağı düşünülen sistemin, çalışanlar emekli olduklarında hem Sosyal Güvenlik Sistemi'nden hem de Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nden emeklilik maaşı almasını sağlayacak. Görüşünü aldığımız sektör paydaşları da TES'in BES'in gelişiminde kritik öneme sahip olduğunu belirtiyor.

kullanabiliyor. 3 Haziran 2024 itibarıyla hayata geçen uygulama ile kısa süreli nakit ihtiyacının giderilmesi ve katılımcıların sistemde kalması amaçlanıyor. Böylece BES birikimleri bankalarda teminat olarak gösterilecek ve katılımcılar birikimlerini bozmadan kredi kullanabilecek.

BES teminatlı kredinin avantajları ise şunlar:

• Ortalama kredi koşullarına göre daha uygun şartlarda kredi kullanabilirsiniz.

• Teminat gösterdiğiniz tutar BES hesabınızda kalmaya ve büyümeye devam eder.

• BES'te kazanılmış haklarınızı kaybetmeden finansman ihtiyaçlarınızı karşılayabilirsiniz.

Uygulamada katılımcılar sadece kendi birikimleri karşılığında kredi kullanabilecek. Mevcut bir kredinin kapatılması veya yakınının kredisi için BES birikimlerini teminat gösteremeyecek. Ayrıca üzerinde haciz olan sözleşmeler, devlet katkıları, işveren grup emeklilik sözleşmeleri, sonlanma sürecindeki sözleşmeler, emeklilik gelir planındaki sözleşmeler, aktarım sürecindeki sözleşmeler ve aktarımla gelen sözleşmeler 6 ay geçmedikçe BES teminatlı kredi kullanamayacak.

BES teminatlı kredi kullanmak isteyen BES katılımcıları, kredi almak istediği bankaya başvurusunu iletecek. Banka, talep edilen kredi için BES birikimlerinin yeterliliğini EGM'den sorgulayacak. Katılımcı, krediyi kullandığında, bankaya devredilecek tutar, emeklilik şirketi tarafından "Alacağın Devri Fonu"nda yatırıma yönlendirilecek.

Peki, kredi ödenmezse ne olacak? Katılımcı eğer üst üste 2 kredi taksidini ödememişse banka, 30 günlük süre tanıyarak taksitlerini ödemesini isteyecek. Bu süre zarfında da ödeme yapılmazsa katılımcının sözleşmesi sonlandırılarak birikimleri nakde dönüştürülecek ve kredi borcu kapatılacak.

Şu an Albaraka Türk Katılım Bankası, Halkbank, Türk Ekonomi Bankası ve Türkiye İş Bankası BES teminatlı kredi vermekte. Uygulama şimdilik ihtiyaç kredileri ile sınırlı ancak uygulamanın taşıt ve konut kredilerini de kapsaması planlanıyor.

Son olarak BES teminatlı kredi kullanıldığında sistemdeki haklara ne olacağına bakalım. Alacağın devri fonuna aktarılanın dışındaki birikimlerde BEFAS'tan fon seçimi ve fon değişikliği yapılabilir, katkı payı ödenerek devlet katkısından yararlanılabilir, emeklilik planı değişikliği yapılabilir. Ancak emeklilik ve aktarım hakkı, BES birikimi karşılığında yeni kredi kullanma hakkı, kısmi ödeme hakkı ile sistemden ayrılma hakkı kullanılamıyor.

### KISMİ ÇEKİŞ DÖNEMİ BAŞLIYOR

Katılımcıların eğitim, evlilik, konut alımı, doğal afet gibi konularda nakit ihtiyacı sebebiyle sistemden çıkmalarını önlemek ve sahip oldukları haklarından feragat etmek zorunda kalmamak için güvence desteği veren kısmi çekiş hakkı da 1 Temmuz itibarıyla yürürlüğe girdi. Yani katılımcı, doğal afet, evlilik, konut alımı, eğitim konularında nakit paraya ihtiyaç duyarsa, BES'teki birikimlerinden kısmen ödeme (devlet katkısı hesabındaki tutarlar hariç hesabındaki birikim tutarının %50'sine kadar olan tutarda bir ödeme) alabilme fırsatına sahip olacak. 26 Mart'ta hayata geçmesi planlanan kısmi çekiş hakkı, SEDDK tarafından hazırlanan "Bireysel Emeklilik Sisteminde Kısmen Ödeme Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile 1 Temmuz tarihine ertelenmişti. Uygulamadan yararlanmak isteyen katılımcıların başvuru yapmaları için belirlenen hallerde daha önce kısmen ödeme almamış olmaları gerekiyor. Birden fazla bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan kişilere ise sadece bir başvuru hakkı tanınıyor. Doğal afet hali hariç daha önce kısmen ödeme alanların, önceki kısmen ödeme tarihinden yeni başvuru tarihine kadar en az 5 yıl geçmiş olması şartı aranacak. Ek olarak ilk kez başvuracakların da 5 yıl sistemde olup olmadığına bakılacak. Katılımcılar ayrıca başvuru sırasında bireysel emeklilik sözleşmesinden 3 yıl ayrılmayacağına dair taahhütname imzalayacak. 3 yıllık taahhüt süresi içerisinde emeklilik, vefat veya maluliyet dışında sözleşme sonlanırsa kısmen ödeme kapsamında alınan devlet katkısı tutarı faiziyle tahsil edilecek.

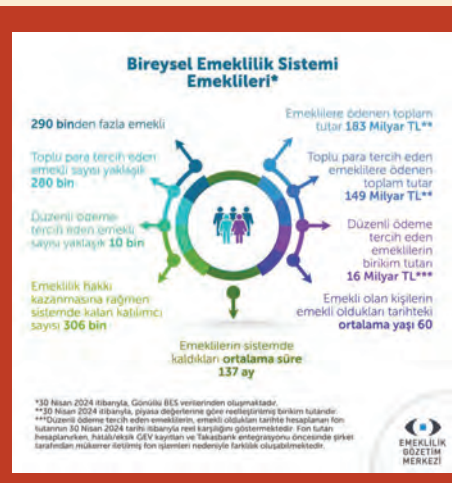
Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

## "Fon birikimi büyüdükçe sistemdeki kişilerin getirileri de artıyor"

Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni yönetim kurulunun basın mensuplarıyla buluştuğu etkinlikte değerlendirmelerde bulunan TSB Başkanı Uğur Gülen, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) son yıllarda büyük ilgi gördüğünü ve bunun sonucunda 1 trilyon lira gibi önemli bir fon büyüklüğünü Mayıs ayının sonuna doğru aştığını belirterek, "1 trilyon liralık büyüklüğün 938 milyar lirası kişilerin tasarruflarından, 70 milyar lira da işverenlerin çalışanlarını otomatik BES'e dâhil ettiği Otomatik Katılım Sistemi'ndeki (OKS) çalışanların tasarruflarından oluştu. 1 trilyon liranın 120 milyar liraya yakını da devletin sistemdeki kişiler için yaptığı %30'luk katkıların değerlendiği fonlardan kaynaklandı.

BES sayesinde bugün 16,3 milyon kişi tasarruf ediyor ki; bu da nüfusun %20'si, çalışanların ise %32'si anlamına geliyor. Fon birikimi büyüdükçe sistemdeki kişilerin getirileri de artıyor. Son yıllarda BES getirileri her daim enflasyonun çok üzerinde oldu. Sadece 2024'ün ilk 4 ayında BES'in getirisi enflasyonun 10 puan üzerinde BES'teki hisse fonlarının getirisi enflasyonun 40 puan üzerinde gerçekleşti" açıklamalarında bulundu.






## İşte BES'in emeklileri

BES ile emekliliğe adım atan 290 binin üzerinde katılımcı bulunuyor. Bu emeklilerin 280 bini toplu para tercih ederken geri kalan emekliler düzenli ödeme tercih ediyor. Emeklilere toplam ödenen tutar 183 milyar liraya ulaşmış durumda. Toplu para tercih eden emeklilere 149 milyar lira ödenirken düzenli ödeme almayı tercih eden emeklilere 16 milyar lira ödeme yapıldı.

Emekli olan kişilerin emekli oldukları tarihteki ortalama yaşı ise 60. Emekliler, sistemde ortalama 137 ay yani neredeyse 11 buçuk yıl kalıyor. Ek olarak emeklilik hakkı kazanmasına rağmen sistemde kalan katılımcı sayısı 306 bin kişi.

**SÖZLEŞME ADEDİNİN VE KATILIMCI SAYISININ GELİŞİMİ**

| Tarih | Sözleşme ve Sertifika Adedi Toplamı | Katılımcı Sayısı Toplamı |
|---|---|---|
| 31.05.2023 | 9.881.235 | 8.142.695 |
| 30.06.2023 | 9.949.459 | 8.194.564 |
| 31.07.2023 | 10.040.200 | 8.259.561 |
| 31.08.2023 | 10.149.857 | 8.336.913 |
| 30.09.2023 | 10.266.498 | 8.419.925 |
| 31.10.2023 | 10.381.142 | 8.504.208 |
| 30.11.2023 | 10.496.109 | 8.587.251 |
| 31.12.2023 | 10.619.598 | 8.676.046 |
| 31.01.2024 | 10.729.485 | 8.758.014 |
| 29.02.2024 | 10.852.269 | 8.848.367 |
| 31.03.2024 | 10.974.020 | 8.934.355 |
| 30.04.2024 | 11.079.890 | 9.013.569 |
| 31.05.2024 | 11.162.609 | 9.075.929 |

**YAŞ GRUPLARINA GÖRE KATILIMCI SAYISI**

| 0-3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | TOPLAM |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 347,693 | 79,986 | 79,394 | 79,091 | 76,894 | 74,035 | 69,946 | 64,625 | 61,263 | 57,457 | 53,805 | 53,389 | 48,360 | 42,878 | 34,240 | 1,223,056 |

●●● AXA Türkiye Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay:

# BES ulaştığı fon büyüklüğüyle önemli bir gelişmeye imza attı

"Özel emeklilik sistemimiz 20 yıl içinde 1 trilyon liralık bir fon büyüklüğüne ulaşarak önemli bir gelişmeye imza attı. Bu büyüme trendinin arkasında devlet katkısı ve devlet katkısı oranındaki artış, OKS'nin hayata geçmesi gibi çeşitli faktörler rol oynadı."

Özel emeklilik sisteminin 20 yıl içinde 1 trilyon liralık bir fon büyüklüğüne ulaşarak önemli bir gelişmeye imza attığını belirten AXA Türkiye Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, "Bu büyüme trendinin arkasında devlet katkısı ve devlet katkısı oranındaki artış, OKS'nin hayata geçmesi, sistem hakkında giderek artan farkındalık, şirketlerin hizmet kaliteleri ve fon getiri performansları gibi çeşitli faktörler birlikte rol oynadılar. Şirketimizde başlangıç aşamasında kurduğumuz modeller, BES'in yaklaşık 8 milyon katılımcı sayısına ulaşarak istikrar kazanacağını öngörüyordu. O dönem devlet katkısı ve OKS henüz gündemde değildi. Bugün, BES'in 9 milyon katılımcıya ulaşması, beklentilerin bizim hesaplamalarımıza kıyasen aşıldığını göstermektedir. Tabii, OKS başlamamış olsaydı BES katılımcı sayısının daha da yüksek bir düzeyde oluşmuş olacağını da göz önünde bulundurmalıyız" dedi.



### '18 YAŞ ALTINDA 23 MİLYON BİREY VAR'

"18 yaş altı bireylerin BES'e dâhil edilmesi, beklenen ölçüde olmasa da katılımcı sayısında belirgin bir artışa yol açmıştır" diyen Küntay, "Bu düzenleme ile 2021 yılı ortasında başlayan uygulamada bugün itibarıyla yaklaşık 1,2 milyon ilave katılımcı yer almaktadır. 18 yaş altı uygulamasına yönelik olarak devlet katkısının 10 yılda hak edilmesi gibi ek düzenlemeler ile bu alanda daha hızlı bir büyüme yakalanabilir. Hemen bütün araştırmalar özel emeklilik sisteminde en öne çıkan özelliğin devlet katkısı olduğunun altını çiziyor. 18 yaş altı nüfusun 23 milyon kişi mertebesinde olduğunu düşünürsek buradaki potansiyeli daha net görebiliriz. Genç yaşta tasarruf yapmaya başlayan bireyler, uzun vadede finansal okuryazarlık ve tasarruf bilinci anlamında farklı bir noktada konumlanıyorlar. Bu durum, toplumda genel tasarruf alışkanlıklarını güçlendirme konusunda da fayda sağlayacaktır" ifadelerini kullandı.

### 'BU YOLCULUKTA OKS'NİN ÖNEMİ BÜYÜKTÜ'

Küntay, son olarak Otomatik Katılım Sistemi'nin ikinci basamak emeklilik sistemine dönüştürülmesi hakkında şu yorumda bulundu: "2017 yılında hayatımıza giren OKS'nin özel emeklilik yolculuğumuzda çok önemli bir yeri oldu. Yeterince hazırlık yapılmadan ve işveren katkısı bulunmaması gibi bir eksiklik ile girilmiş olmasına rağmen bugün ulaşılan 7 milyon kişi üzerindeki katılımcı, sistemin etkisini ortaya koyuyor. TES ile işveren katkısının sisteme dâhil edilmesi ve şu anda tamamen serbest olan çıkışların belirli şartlara bağlanması beklenmektedir. Böyle bir model, katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünü hızlı bir şekilde artırarak yaratacağı tasarruf hacmi ile hem bireylerin finansal güvenlikleri hem de genel ekonomi için olumlu sonuçlar doğuracak, özel emeklilik sistemimizin etkinliğini ve kapsayıcılığını artıracaktır."

●●● AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca:

# BES güçlü büyümesini önümüzdeki dönemde de devam ettirecek

"BES, kurulduğu günden bu yana hem özel sektörün girişimleri hem de kamunun destekleri ile büyümeye devam ediyor. BES'i desteklemek amacıyla hayata geçirilen kısmi çekiş ve BES birikimini teminat göstererek kredi kullanabilme gibi uygulamalar sayesinde BES'in güçlü büyümesini önümüzdeki dönemde de devam ettirmesini bekliyorum."

2024 yılının başından bu yana sisteme 400 binden fazla yeni katılımcının dâhil olduğunu söyleyen AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, BES'in gelişim trendiyle ilgili şunları söyledi: "Bireysel Emeklilik Sistemi, kurulduğu günden bu yana hem özel sektörün girişimleri hem de kamunun destekleri ile istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Özellikle son dönemde hayata geçirilen yeni düzenlemeler ve bireylerin BES ile ilgili farkındalığının artması ile hem sisteme giren yeni katılımcı sayısında hem de toplam fon büyüklüğünün gelişiminde önemli yol kat edildi. Geçen yıl Haziran ayında 500 milyar lira seviyesinde olan toplam fon büyüklüğü, bu yıl 1 trilyon lirayı aşmış durumda. Bu güçlü büyümede, BES fonlarının enflasyonun üzerinde getiri performansı ve başka hiçbir yatırım aracında bulunmayan %30 devlet katkısı sayesinde BES'in önemli bir tasarruf aracı olarak görülmesi oldukça etkili oldu. Ayrıca, BES'e olan güvenin ve toplumun tasarruf bilincinin artması, sisteme dâhil olan katılımcı sayısının artmasını da sağladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ni desteklemek amacıyla hayata geçirilen kısmi çekiş ve BES birikimini teminat göstererek kredi kullanabilme gibi uygulamalar sayesinde BES'in güçlü büyümesini önümüzdeki dönemde de devam ettirmesini bekliyorum. Elbette Bireysel Emeklilik Sistemi'nin güçlenmesi, ekonomimizin gelişiminde çok önemli bir yer kaplıyor. BES'teki uzun vadeli, sürdürülebilir tasarruf yapısı, piyasaların büyümesini desteklerken bireylerin emeklilik döneminde de refah içinde yaşamasında büyük bir rol oynuyor. Bu bakımdan BES, Türkiye'nin hem ekonomik hem de sosyolojik gelişiminde önemli bir yapı taşını oluşturuyor. Ayrıca, devlet katkısının %30'a çıkarılması, 18 yaş altı katılımcıların sisteme dâhil edilmesi ve emeklilik fonlarının çeşitliliğinin artması ve yüksek performansı gibi sektörü büyüten gelişmeler, yeni teşvikler ve düzenlemelerle hem sistemin hem de sektörün daha da büyüyeceğini öngörüyoruz."

### 'BES KALKAN ETKİSİ GÖSTERİYOR'

"Rakamlara ve istatistiklere baktığımızda BES gerçekten de zor zamanlar için bir kalkan etkisi oluşturuyor" diyen Kuruca, "18 yaş altı çocuklarımızın da sisteme katılmasıyla birlikte 21 yıldır büyümesini sürdüren BES, ailelerin bütçelerine göre belirleyeceği aylık katkı payı tutarları ve %30 devlet katkısı avantajıyla çocukların geleceğini güvence altına alıyor. Erken yaşta birikim imkânı sunan bu sistem, finansal okuryazarlığın daha erken yaşlarda öğrenilmesi adına da çok kıymetli. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin verilerine göre 18 yaş altı BES'te sözleşme sayısı 3 yılda 1,3 milyonu, birikim tutarı ise 20 milyar lirayı aşmış durumda. Çocuklarımızın hayatları boyunca karşılaşabilecekleri tüm olumsuzlukları ve zorlukları ortadan kaldıracak sihirli değneğimiz maalesef yok. Ancak onları BES'e dâhil ederek geleceğe güvenle bakmalarına destek olmak mümkün. Bu nedenle 18 yaş altı BES'e olan ilginin gün geçtikçe artacağını düşünüyorum. 18 yaş altı grubuna yönelik hedefimiz daha fazla çocuğumuzun sisteme dâhil olması. Bu sayede hem geleceklerine yatırım yapmış olacaklar hem de tasarruf bilincine kavuşmuş olacaklar. Sisteme erken yaşta dâhil olunduğunda katılımcıların en önemli endişelerinden biri de birikimlerine emeklilik döneminden önce ihtiyaç duymaları halinde ne yapacaklarıydı. Bu yıl devreye alınan kısmi çekiş hakkı ile bu çekince de giderilmiş oldu. Yeni teşvikler ve düzenlemelerle önümüzdeki dönemde BES'e olan ilginin ve 18 yaş altı BES katılımcı sayısının katlanarak artacağını, sistemin de sektörümüzün de daha da büyüyeceğini öngörüyoruz" şeklinde konuştu.



### 'TES SİSTEMİ BÜYÜTECEK'

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES ) ile BES'in büyüme potansiyelinin artacağını, tabana yayılacağını ve sürdürülebilir bir büyüme sağlayacağını belirten Kuruca, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bunun gerçekleşebilmesi için hem kamu hem özel sektör hepimize sorumluluk düşüyor. Öncelikle TES'in, hem işverene hem de çalışana katkısının anlatılması için tüm paydaşların dâhil olduğu, topyekûn bir iletişime ve gündem yönetimine ihtiyaç var. Doğru bir iletişim planıyla; OKS'nin işveren katkısı da eklenerek TES'e dönüştüğünü anlatmak, OKS döneminde beklenen seviyede sağlanamayan farkındalığı ve katılımcı teşvikini sağlamak büyük önem taşıyor. Sosyal güvenlik sisteminin gittikçe zorlandığı bugünlerde TES'in ikinci bir emeklilik olduğunu anlatmak, emeklilik döneminde de refah seviyesini artırmayı amaçladığını vurgulamak gerekiyor. Zorunlu haller haricinde, çıkış ve cayma taleplerinin de belli şartlara bağlanması TES'in başarısında önemli. Burada tüm yasal çerçevenin yeterince güçlü olması ve devlet kurumlarının kapsamlı bir sistem kurgusu için yasa koyucu eli ile görevlendirilmesi gerekiyor.

Aynı zamanda BES'teki fon çeşitliliğinin TES'te de olması, sistemin teknolojik alt yapısının SGK-EGM-emeklilik şirketi-işveren ve çalışan paydaşlarında şeffaf, izlenebilir ve kontrol edilir olması önemli faktörler arasında.

Eğer belirttiğimiz tüm etkenleri hayata geçirirsek potansiyel olarak TES'in ilk yılının sonunda 20-25 milyon arası bir katılımcının sisteme gireceğini söyleyebiliriz. 20 milyon çalışan için minimum ücret olarak asgari ücreti baz aldığımızda ve asgari ücretin %5 kadar aylık katkı yapılacağını düşündüğümüz senaryoda yıllık katkı payı 240 milyar lira civarlarında olabilir. Asgari ücretin üzerinde katkı yapıldığı senaryoda buradaki katkı payı daha da artacaktır."

●●● Türkiye Sigorta Birliği:

# BES vatandaşların en önemli tasarruf ve birikim araçlarından biri

"BES, farklı kurumlarca düzenli denetlenen ve şeffaflık ilkesiyle çalışan bir sistem olarak vatandaşların en önemli tasarruf ve birikim araçlarından biri olma ve ekonominin en çok ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yatırım kaynağı yaratma misyonunu başarıyla sürdürmeye devam ediyor."

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin gelişim trendi ile ilgili değerlendirmede bulunan Birlik, şunları söyledi: "Kurulduğu 2003 yılından itibaren 20 yılı aşkın süredir istikrarlı büyümesini sürdüren BES'in katılımcı sayısı Emeklilik Gözetim Merkezi'nin güncel verilerine göre 16 milyonu aşmış olup, devlet katkısı dâhil toplam fon büyüklüğü ise 1 trilyon liralık kritik eşiği yakaladı. Bu yılbaşına göre gönüllü BES tarafında katılımcı sayısı artışı %5 seviyesinde gerçekleşirken fon büyüklüğü tarafında ise %32'lik dikkate değer bir büyüme yaşandı. Fonlardaki bu büyüme hem katılımcıların katkı payı artışından hem de fonların son birkaç yılda gösterdiği yüksek performansı istikrarlı biçimde sürdürmesinden kaynaklandı. Hem katılımcı sayısında hem de fonlardaki büyümenin bu yıl da aynı ivmeyle sürmesi bekleniyor."

### '18 YAŞ ALTI BES İTİCİ GÜÇ OLDU'

Ailelerin çocukları için yaptıkları en önemli yatırım ve tasarruf araçlarından biri de BES planları olduğunu belirten Birlik, 18 yaş altının sisteme etkileri hakkında şu açıklamalarda bulundu: "BES'in son yıllardaki büyümesinde itici güç olan 18 yaş altında 3 yıllık bir süre içinde çok hızlı bir ivme ile EGM'nin güncel verilerine göre, her yaş grubundan 1,2 milyonu aşkın çocuk ve gencimize 1,3 milyonu aşkın sözleşme kuruldu. Yılbaşına göre sözleşme sayısında %19 ve fon büyüklüğünde %67 oranında büyüme sağlayarak BES'in genel büyümesinde en önemli faktörlerinden biri olduğunu gösterdi. Bu yaş grubunun sistemde çok uzun süre kalacaklarından hareketle, sistemdeki paylarını her geçen gün artırmaları sistemin sürdürülebilir büyümesi ve tasarruf alışkanlığının tabana yayılması için oldukça kritik öneme sahip."

### 'TES KRİTİK ÖNEME SAHİP'

"BES'in sürdürülebilir büyümesi için 12. Kalkınma Planı çalışmaları kapsamına alınan ikinci basamak emeklilik sisteminin kurulması oldukça kritik öneme sahip" diyen Birlik, "Bu hususta OKS'nin işveren katkısı ile ikinci basamağa dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) önümüzdeki dönemde hayata geçmesi hedefleniyor. TES'in kurgusu ve fon yapısına ilişkin çalışmalar başta olmak üzere sektör olarak sistemin temel unsurlarına dair beklentilerimizi ve bu çerçevede oluşan model önerimizi ilgili kurumlarla paylaştık. TES'in tüm çalışanları kapsayacak şekilde uygulanabilir olması için özellikle teşvik uygulamaları ve devlet katkısı sağlanması, işverenlerin çalışanlarının sisteme girişlerini desteklemek için uygun politika setinin uygulamaya konması gerektiği düşünülmekte. Diğer yandan, dünya uygulamalarına baktığımızda otomatik katılımın başarılı olduğu ülkelerde çıkış penceresi olmadan zorunlu kalış ve işveren katkısı ile sistemin uygulamaya alınmasının bir takvim dâhilinde sistem ve faydalarının sisteme dahil olacak çalışanlara iyi bir şekilde anlatıldığı görülmekte" şeklinde konuştu.

### 'BES BİRİKİM ALIŞKANLIĞI KAZANDIRIYOR'

Son olarak BES'in ekonomiye katkılarından bahseden Birlik, şunları söyledi: "BES, bireylere uzun vadeli birikim alışkanlığı kazandırma ve ülke tasarruflarını artırma rolü ile katılımcılarımızın menfaatlerinin en iyi şekilde korunması, getirilerinin maksimize edilmesine yönelik tüm paydaşların desteğiyle çok önemli bir görevi yerine getiriyor. BES sayesinde, bireylerin ikinci bir gelirle emeklilikte refah seviyelerinin artması hedeflenmekte. Yaş ortalaması giderek yükselen bir ülke olan Türkiye'de, başta sosyal güvenlik olmak üzere politikalar kapsamında yeni bakış açısı ve çözümlere ihtiyaç duyulduğu bir gerçek. Emeklilik döneminde gelirin aktif çalışma hayatına göre azalması nedeniyle yaşam standartlarının devam ettirilmesine destek olmak üzere BES'in bu denkleme dâhil edilmesi oldukça kritik öneme sahip. Bu kapsamda BES, farklı kurumlarca düzenli denetlenen ve şeffaflık ilkesiyle çalışan bir sistem olarak vatandaşların en önemli tasarruf ve birikim araçlarından biri olma ve ekonominin en çok ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yatırım kaynağı yaratma misyonunu başarıyla sürdürmeye devam ediyor."



# Bina Tamamlama Sigortası'nın Genel Şartları yayınlandı

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Bina Tamamlama Sigortası'nın Genel Şartları'nı yayınladı. Genel Şartlar ile bina tamamlama sigortası sözleşmesine ilişkin temel esaslar ile tarafların sigorta sözleşmesinden ve müstakil teminat senetlerinden doğan hakları ve yükümlülükleri düzenlendi. 4 Bölüm, 29 madde ve 1 geçici maddeyi içeren Genel Şartlar 13 Haziran 2024 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Kurumun bina tamamlama sigortası hakkında yapmış olduğu yazılı açıklamada; "Ön ödemeli konut satış sözleşmelerine ilave olarak 6 Şubat depremi sonrası hız kazanan kentsel dönüşüm projeleriyle diğer tüm inşaat projeleri, bina tamamlama sigortası kapsamına alınmıştır. Böylelikle, tüketicilerin yanı sıra arsa sahipleri de müteahhitlerinden bu sigortayı talep edebileceklerdir" ifadelerine yer verilmiş, hem müteahhidin hem de hak sahiplerinin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde bir işleyiş kurgulandığı belirtilmişti.

# *Swiss Re'den dikkat çekici elektrikli araç raporu*

Swiss Re'nin elektrikli araçlar ile ilgili yayınladığı raporda, 2030 yılına kadar küresel elektrikli araç (EV) satışlarındaki yıllık yüzde 30'luk büyümenin yanında elektrikli araç sigortası pazarının da 200 milyar dolar seviyesine gelmesi öngörülüyor.
Raporda, değişen elektrikli araç sürüş alışkanlıkları, onarım masrafları ve aracın risklerinin sigortalama kârlılığını etkilediğine ve bunun da otomobil üreticileri ile sigortacılar arasında daha yakın bir iş birliğine ihtiyaç duyulabileceğine işaret ediliyor.
Yüksek primlere rağmen 2023 yılında sigortacıların elektrikli araç sigortası için yüzde 100'ü aşan birleşik oranlarla karşılaştığına dikkat çeken rapor, tüm paydaşları etkileyen bu durum için olumlu sonuçlar elde edebilmek adına güçlendirilmiş bir iş birliğinin önemini vurguluyor.




## *Dünya daha karmaşık riskleri içeren krizlerle karşı karşıya*

Swiss Re, SONAR raporunu yayınladı. Rapor, bu sene 16 gelişmekte olan risk ve bu risklerin sigorta sektöründeki ve toplumdaki potansiyel etkilerine odaklanıyor. Bu yılki temel riskler arasında doğal afetlerin zincirleme etkileri, tedarik zincirlerinin zayıflayan dayanıklılığı ve sağlık sistemlerinin sürekli olarak yetersiz finanse edilmesinin yansımaları yer alıyor. Swiss Re Grubu CRO'su Patrick Raaflaub, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Birbirine bağlı krizlerle karakterize edilen bir dünyada yaşıyoruz ve bu da yeni risklere yol açabiliyor. Sigorta sektörü için trendleri öngörmek ve önemli küresel sorunları anlamak çok önemli."

# ‘HAYAT’ yeniden canlanıyor

Küresel reasürans şirketi Swiss Re’nin yüksek faiz oranlarının etkisi altında hayat sigortacılığı sektörünün durumunu ve dinamiklerini incelediği son Sigma raporuna göre, faiz oranlarındaki artışın 15 yılın en yüksek seviyesine çıkması, hayat sigortasının görünümünü büyük ölçüde iyileştiriyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



***ÜLKEMİZDE YILLARA GÖRE HAYAT SİGORTASI POLİÇE SAYISI (2023-2013)***

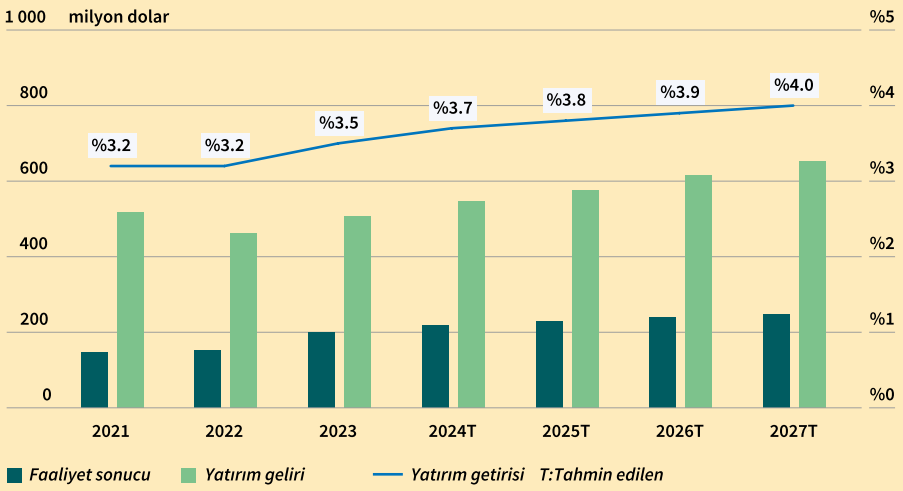
| | |
|---|---|
| 2023 | 40 milyon 178 bin |
| 2022 | 37 milyon 674 bin |
| 2021 | 7 milyon 416 bin |
| 2020 | 5 milyon 172 bin |
| 2019 | 4 milyon 449 bin |
| 2018 | 2 milyon 849 bin |
| 2017 | 2 milyon 620 bin |
| 2016 | 2 milyon 847 bin |
| 2015 | 3 milyon 88 bin |
| 2014 | 2 milyon 963 bin |
| 2013 | 2 milyon 768 bin |

***ÜLKEMİZDE YILLARA GÖRE HAYAT SİGORTASI PRİM ÜRETİMİ (2023-2013) TL***

| | |
|---|---|
| 2023 | 56 milyar 69 milyon |
| 2022 | 30 milyar 858 milyon |
| 2021 | 17 milyar 726 milyon |
| 2020 | 14 milyar 431 milyon |
| 2019 | 11 milyar 359 milyon |
| 2018 | 6 milyar 920 milyon |
| 2017 | 6 milyar 844 milyon |
| 2016 | 5 milyar 38 milyon |
| 2015 | 3 milyar 761 milyon |
| 2014 | 3 milyar 280 milyon |
| 2013 | 3 milyar 395 milyon |

Hayat, belirsizliklerle dolu bir yolculuktur. Her an beklenmedik olaylar ile karşılaşılabilir ve bu olaylar, sevdiklerimizi ve finansal geleceğimizi etkileyebilir. Hayatta beklenmedik sürprizlere karşı yola devam edebilmek ve her koşulda yaşam standardını koruyabilmek için hayat sigortası önemli bir rol oynuyor.
Swiss Re’nin yüksek faiz oranlarının etkisi altında hayat sigortacılığı sektörünün durumunu ve dinamiklerini incelediği son Sigma raporuna göre, faiz oranlarındaki artışın 15 yılın en yüksek seviyesine çıkması, hayat ve yıllık gelir sigortasının görünümünü büyük ölçüde iyileştiriyor. 10 yılı aşkın süredir düşük faiz oranlarının yol açtığı düşük talebin ardından; devlet tahvili getirilerindeki artışların yatırım getirilerini ve hayat sigortası ürünleri marjlarını iyileştirmesiyle kârlılık toparlanıyor. Rapor, hayat sigortacılığı sektöründeki en büyük 8 şirketin faaliyet sonucunun 2027 yılına kadar %60’tan fazla artmasını ve yatırım gelirlerinin de %40 oranında artmasını bekliyor. Sektörün küresel ekonomik kriz sonrası 10 yıllık sürede her yıl sermaye maliyetinin yaklaşık 5 puan altında kaldığına dikkat çekilen raporda, kârlılık beklentilerinin ileriye dönük bir göstergesi olan hayat sigortası hisse senedi endekslerinin, yatırımcıların daha yüksek faiz oranlarının faydasını fark etmesiyle artık daha geniş piyasalarda daha iyi performans gösterdiği vurgulanıyor. Bileşik faizin etkisi göz önüne alındığında, uzun vadeli işlerde kârlılık artışının daha yüksek olduğu görülüyor. Düşük faiz oranlarının, hayat tasarruf ürünlerini daha az cazip hale getirdiği ifade edilen raporda, küresel ekonomik kriz sonrası 10 yılda reel prim büyümesinin, küresel ekonomik büyümenin altına düşerek yıllık ortalama %1,1'e gerilediğine dikkat çekiliyor. Günümüzde tüketicilerin kendilerine daha yüksek emeklilik geliri sağlayacak hayat ürünlerini satın almak için hızla harekete geçtiği belirtilen raporda, faiz oranlarının yeniden ayarlanmasının tasarruf ürünlerini daha cazip hale getireceği ve hayat sigortacılığında yıllık gelire dayalı güçlü bir büyümenin olacağı bekleniyor.

***Hayat sigortacılarının faaliyet sonuçları ve yatırım getirileri, 8 ana pazar 2021-2027***




## ‘PRİMLER 2024’E KADAR 4 TRİLYON DOLARA ULAŞACAK’

Rapor, hayat sigortacılarının 2025'ten itibaren 10 yılda 1 buçuk trilyon dolar prim elde edeceğini öngörüyor ve küresel hayat sigortası primlerinin 2034 yılına kadar 4 trilyon dolara ulaşacağını tahmin ediyor. Buna karşılık, küresel hayat sigortası primleri 2010-2019 yılları arasındaki düşük faizli 10 yılın tamamında sadece 300 milyar dolar artmıştı. Artan faiz oranları, hayat sigortacıları için rekabetçi ve operasyonel ortamı, düşük büyüme ve düşük kârlılıktan, daha yüksek büyüme ve daha yüksek getiri elde edilen bir iş ortamına dönüştürdü. Sonuç olarak, hayat sigortası sektörü, fazla sermayeyi hissedarlara iade etmekten, varlık ve biyometrik risklerdeki büyümeyi desteklemek için sürdürülebilir sermaye büyümesine ihtiyaç duyan bir modele geçiş yapıyor.

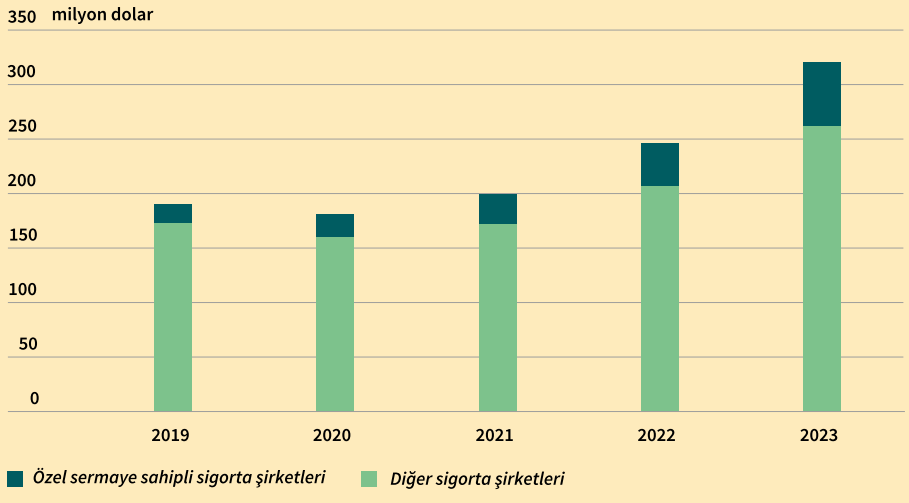
## ‘TASARRUF ÜRÜNLERİ CAZİP HALE GELİYOR’

Swiss Re'nin Grup Baş ekonomisti Jérôme Jean Haegeli, "Yüksek faiz oranları, yaşlanan nüfusun emeklilik

## KÜRESEL HAYAT SİGORTASINDA YILLIK BÜYÜME %5’E ULAŞACAK

Allianz’ın Küresel Sigorta Raporu’na göre ise; Asya, hayat sigortası piyasasının toparlanmasında kilit bir rol oynadı. Bölge, küresel pazarın %39’unu elinde tutarken, primler %14,9 oranında arttı. Çin, %12,8’lik bir artışla başı çekti.
İkinci en büyük pazar olan Batı Avrupa, Almanya ve İtalya’daki zorluklara rağmen %3,3 büyüdü. Kuzey Amerika ise %5,3 oranında istikrarlı bir büyüme gösterdi. %4,3’lük küresel paya sahip diğer pazarlar, Latin Amerika’daki yaklaşık %20’lik büyümenin etkisiyle %9,9’a yükseldi.
Raporda, küresel hayat sigortası pazarının önümüzdeki 10 yılda yüksek faiz oranlarının etkisiyle yıllık büyümesinin %5,1’e ulaşması bekleniyor. Mutlak prim büyümesinin yarısını oluşturan Asya’nın hayat sigortası sektöründeki büyümenin lokomotifi olmaya devam edeceği belirtilirken, Çin’in liderliğini sürdüreceği kaydediliyor. Hindistan’ın ise, yıllık %13,6 oranında büyümesi öngörülüyor.

***ABD bireysel yıllık gelir sigortası doğrudan iş hacmi, ilk yıl ve tek primleri 2019-2023***





## HAYAT SİGORTASININ TEMİNATLARI NELER?

Hayat sigortasının teminatları; ülkelere göre, poliçenin türüne ve sigorta şirketinin sunduğu özelliklere bağlı olarak değişebiliyor. Her bireyin ve ailenin ihtiyaçları farklı olduğundan, ihtiyaca uygun teminatları içeren bir hayat sigortası poliçesi seçilebilir.

**Vefat teminatı**
Hayat sigortasının temel teminatıdır. Sigortalının poliçe süresi içinde vefat etmesi durumunda, belirlenen tutarda bir ödeme yapılır. Bu ödeme, sigortalının ailesine yapılır ve onların mali güvenliğini sağlar.

**Kaza sonucu vefat teminatı**
Sigortalının bir kaza sonucu vefat etmesi durumunda, ek bir ödeme yapılır. Bu teminat, normal vefat teminatına ek olarak sunulabilir ve kaza sonucu ölümler için ekstra finansal koruma sağlar.

**Sürekli sakatlık teminatı**
Sigortalının bir kaza veya hastalık sonucu sürekli sakat kalması durumunda, belirli bir tutarda ödeme yapılır. Bu teminat, sigortalının iş göremezlik durumu nedeniyle ortaya çıkabilecek gelir kaybını telafi etmeye yardımcı olur.

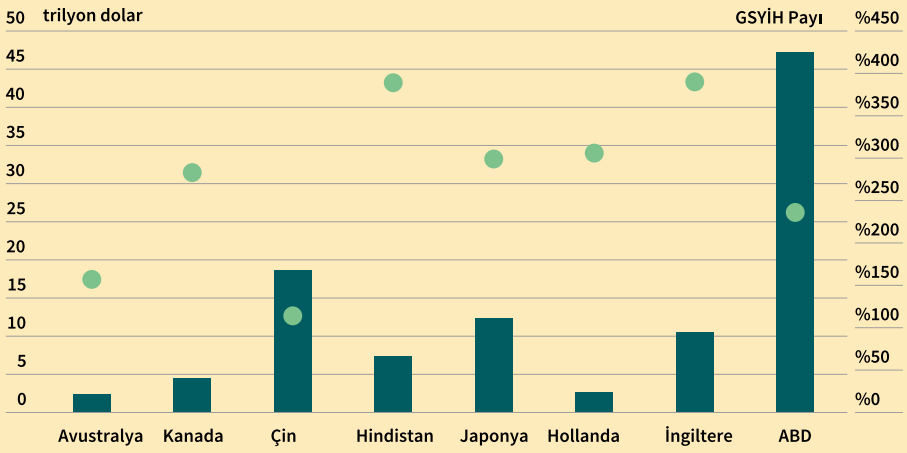
**Kritik hastalık teminatı**
Sigortalının belirli ciddi hastalıklarının teşhis edilmesi durumunda (örneğin, kanser, kalp krizi, felç vb.), belirlenen tutarda bir ödeme yapılır. Bu teminat, hastalık sürecinde ortaya çıkabilecek yüksek tedavi masraflarını karşılamaya yardımcı olur.

**Eğitim teminatı**
Sigortalının vefatı durumunda, çocuklarının eğitim masraflarını karşılamak üzere belirli bir tutarda ödeme yapılır. Bu teminat, çocukların eğitimine devam etmelerini ve geleceklerini güvence altına almalarını sağlar.

**Nakdi değer teminatı**
Sürekli ve evrensel hayat sigortası poliçelerinde, sigortalının prim ödemeleriyle biriken nakdi değeri kullanma imkânı sunulur. Bu nakdi değer, sigortalının yaşamı boyunca ödünç alınabilir veya belirli yatırım araçlarına yönlendirilebilir.

**Emeklilik teminatı**
Bazı hayat sigortası poliçeleri, sigortalının emeklilik döneminde ek bir gelir sağlamayı amaçlar. Bu teminat, belirli bir süre boyunca prim ödemeleri ile birikim yapmayı ve emeklilik döneminde ek gelir sağlamayı hedefler.

### *2022 değerlerine göre emeklilik tasarrufu açığı*




tasarrufu zorluklarıyla daha iyi başa çıkmak için hayat sigortası ve emeklilik ürünlerine bir destek sağlıyor. Faiz oranlarının normalleşmesinin doğrudan bir sonucu olarak tasarruf ürünleri yeniden cazip hale geliyor. Daha yüksek yatırım getirileri aynı zamanda uzun vadeli koruma ürünlerine de fayda sağlıyor" şeklinde konuştu.

### 'OLUMLU BİR BÜYÜME GÖRÜYORUZ'

Swiss Re'nin Hayat&Sağlık Reasüransı CEO'su Paul Murray ise, "Yüksek faiz oranları, tüketicilere emeklilik gelirlerini güvence altına almak için daha cazip seçenekler sunuyor ve bu ihtiyacı karşılamak için hayat sigortası pazarında çok olumlu bir büyüme görüyoruz. Yüksek faiz oranları aynı zamanda sigorta şirketlerinin sermaye maliyetlerini karşılamasına da olanak tanıyor" ifadelerini kullandı.
Sigortalının vefatı durumunda sevdiklerine finansal koruma sağlamak, borçları ödemek, eğitim masraflarını karşılamak ve miras bırakmak gibi birçok amacı karşılayan hayat sigortası, finansal güvenliği sağlamak ve sevdiklerimizin geleceğini korumak için önemli bir rol oynuyor.

### GELECEĞİ KORUMA ALTINA ALIYOR

Bir kişinin vefatı durumunda sevdiklerinin finansal güvencesini sağlayan bir sigorta türü olan hayat sigortası, birçok farklı sebepten dolayı kişilerin ve ailelerin maddi güvenliği için önem taşıyor. Hayat sigortası, bir kişinin vefat etmesi durumunda, geride kalan ailenin gelir kaybını telafi ederek, ailenin yaşam standartlarını korumak için önemli bir finansal araç olarak karşımıza çıkıyor. Aynı zamanda borçları ve diğer mali yükümlülükleri ödemek için de bir kaynak sağlayan hayat sigortası ile; ipotek, kredi kartı borçları, araba kredileri gibi borçlar da ödenebiliyor. Gelecek planlama ve eğitim için de bir fon sağlayan hayat sigortası, geleceğimizin teminatı çocuklarımızın eğitimini finanse etmek için de bir kaynak olabiliyor.
İhtiyaca yönelik seçilecek hayat sigortası ile hayatta kalma, yaşam kaybı, kritik hastalıklara yakalanma, kaza sonucu yaşam kaybı, kaza ya da hastalık sonucu tam/kısmi ve kalıcı sakatlık, tedavi giderleri, istemdışı işsizlik, geçici sakatlık ve hastaneye yatırılma gibi dönüşümlü iş göremezlik teminatlarına da sahip olunabiliyor.

### BİREYLERİN BİLİNÇLENMESİ ÖNEMLİ ROLDE

TSB'nin açıkladığı rakamlara göre 2023'te hayat sigortasında 56 milyar 692 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti. 2022'de bu rakam 30 milyar 858 milyondu. 2021'de ise hayat sigortasında 17 milyar 726 milyon liralık prim üretilirken, 2020'de prim üretimi 14 milyar 431 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat sigortasında 2019 yılında 11 milyar 359 milyon liralık prim üretimi gerçekleşirken, 2018 yılında 6 milyar 920 milyon, 2017 yılında ise 6 milyar 844 milyon liralık prim üretildi. 2016 yılında 5 milyar 38 milyon prim üretilen hayat sigortasında, 2015 yılında 3 milyar 761 milyon prim üretimi gerçekleşti. Poliçe sayısına bakacak olursak, hayat sigortasında 2023 yılında yazılan poliçe sayısı 40 milyon 178 bin oldu. 2022 yılında 37 milyon 674 bin poliçe üretilirken, 2021 yılında 7 milyon 416 bin poliçe yazılmıştı. 2020 yılında 5 milyon 172 bin poliçe üretilen hayat sigortasında, 2019 yılında 4 milyon 449 bin poliçe kesilmişti. 2018'de 2 milyon 849 bin poliçe yazılan hayat sigortasında, 2017'de üretilen poliçe sayısı 2 milyon 620 bindi. 2016 yılında 2 milyon 847 bin olan poliçe sayısı; 2015'te 3 milyon 88 bin olarak gerçekleşti. Bu rakamları göz önüne alırsak, ülkemizde hayat sigortasına olan talebin arttığı görülse de, dünya geneline bakacak olursak hayat sigortasının ülkemizde geri kaldığını söyleyebilmek mümkün. Bu noktada bireylerin hayat sigortasına dair bilinçlenmesini sağlamak ve farkındalığı sağlamak kilit bir rolde.

### ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE DAHA DA İVME KAZANACAK

Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, önümüzdeki dönemlerde bankacılık ürünleri ile bağlantılı olmayan hayat sigortası ürünlerinin geçmiş yıllara nazaran daha fazla rağbet göreceğini öngörürken, hayat sigortasına gösterilen talebi en iyi şekilde karşılamak için müşteri odaklı hizmet anlayışıyla hareket etmenin ve dijitalleşmenin oldukça önemli olduğuna dikkat çekiyor. Sektör, yaşam boyunca oluşabilecek çeşitli ihtiyaçlara yönelik hayat sigortası ürünlerinin bilinirliğinin ve kapsayıcılığının artırılması ile daha mikro ihtiyaçlara yönelik yeni ürünler geliştirmenin ve dijital ve alternatif dağıtım kanalları üzerinden müşterilere ürün çeşitliliği sunabilmenin önemini vurgularken; hayat sigortacılığının önümüzdeki dönemde daha fazla ivme kazanacağı ve sigortacılık hacminin büyüyeceğini öngörüyor.

## HAYAT SİGORTASININ YAYGIN OLARAK KULLANILDIĞI ÜLKELER

Hayat sigortası, birçok ülkede yaygın olarak kullanılan bir finansal araç olarak karşımıza çıkıyor. Hayat sigortasının yaygın olarak kullanıldığı bazı ülkeler ise şu şekilde:

**ABD** ABD, dünya genelinde hayat sigortası sektörünün en büyük pazarlarından biridir. Birçok Amerikalı, ailelerinin maddi güvenliğini sağlamak, gelecekteki ihtiyaçlarını karşılamak ve vergi avantajlarından yararlanmak için hayat sigortası poliçelerine sahip.

**Japonya** Japonya, dünya genelinde hayat sigortası pazarının önemli bir kısmını oluşturan bir diğer ülke. Japonya'da hayat sigortası, hem bireyler hem de işverenler tarafından yaygın olarak tercih ediliyor.

**İngiltere** İngiltere'de hayat sigortası, özellikle mortgage ödemeleri ve ailelerin finansal güvenliğini sağlamak amacıyla çok yaygın. Özellikle vadeli hayat sigortası ve gelir koruma sigortası ürünleri ise popüler.

**Kanada** Kanada, hayat sigortasının yaygın olduğu bir diğer ülke. Hem vadeli hem de sürekli hayat sigortası, Kanada'da sıkça tercih ediliyor.

**Avustralya** Avustralya'da hayat sigortası, bireylerin finansal güvenliğini sağlamak amacıyla yaygın olarak kullanılıyor. Avustralyalılar, hayat sigortası poliçelerini genellikle emeklilik planları ile birlikte değerlendiriyor. Hayat sigortası; sağlık sigortası ve gelir koruma sigortası ile entegre bir şekilde sunuluyor.

**Almanya** Almanya'da hayat sigortası, özellikle emeklilik planlaması ve tasarruf amaçlı olarak yaygın bir şekilde kullanılıyor. Almanlar, finansal güvenlik ve vergi avantajları sağlamak amacıyla hayat sigortası ürünlerini tercih ediyor.

**Fransa** Fransa'da hayat sigortası, "assurance vie" olarak biliniyor ve yaygın olarak kullanılıyor. Fransızlar, tasarruf ve yatırım amacıyla hayat sigortası poliçelerini tercih ediyor. Hayat sigortası ürünleri, finansal planlama ve vergi avantajları sunması nedeniyle popüler.

**İtalya** İtalya'da hayat sigortası, bireylerin ve ailelerin geleceğini güvence altına almak için yaygın bir şekilde kullanılıyor. İtalyanlar, tasarruf ve yatırım amacıyla hayat sigortası ürünlerini tercih ediyor.

**Çin** Çin, hızla büyüyen bir hayat sigortası pazarına sahip. Çin'deki ekonomik büyüme ve artan gelir düzeyi, hayat sigortası ürünlerine olan talebi artırıyor. Çinli tüketiciler, finansal güvenlik ve tasarruf sağlamak amacıyla hayat sigortası poliçelerine yöneliyor.

**Hindistan** Hindistan'da hayat sigortası, özellikle orta sınıfın finansal güvenliğini sağlamak amacıyla yaygın bir şekilde kullanılıyor. Hindistan'da hem devlet destekli hem de özel sigorta şirketleri çeşitli hayat sigortası ürünleri sunuyor.

●●● **Türkiye Sigorta Birliği:**

# Birikimli ürünler yatırım fonlu sigortalar ile geliştirilmeli

Hayat sigortacılığının gelişmiş olduğu sigorta piyasalarında tasarrufa dönük ürünler ile sigortalılara düzenli gelir akışı sağlayan yıllık gelir sigortaları gibi ürünlerin hayat sigortacılığı şemsiyesi altında başta gelen ürünler olduğunu belirten Birlik, şu ifadeleri kullandı: "Ülkemizde ise daha önce birikimli hayat sigortaları altında sigortalılara sunulan tasarruf ürünleri bugün çok büyük oranda bireysel emeklilik fonları ile sunulmaktadır. Rakamlarla ifade edecek olursak ülkemiz hayat sigortacılığında tasarrufa dönük ürünlerin toplam hayat sigortası üretimindeki payı sadece % 30'dur; sektörümüz kredi hayat sigortaları ile bağlantılı olarak daha çok risk koruma ürünleri ile sigortalıların ihtiyacına karşılık vermektedir. Keza, yıllık gelir sigortaları da ülkemizde henüz yaygınlık kazanmamıştır; Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olanların sayısı arttıkça ve Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi hayata geçtiği durumda yıllık gelir sigortaları sektörümüzün en önemli ürünlerinden biri olacaktır. Bugün ABD'de yıllık gelir sigortası prim üretimi risk koruma ve tasarrufa dönük

> "Prim iadeli sigorta gibi yaşam sigortaları ile önemli bir atılım yapan sektörümüz birikimli hayat ürünlerini yatırım fonlu sigortalar ile geliştirerek önemli bir potansiyel yakalama gücüne sahiptir. Yatırım fonlu sigortalara ilişkin olarak Birlik olarak yoğun bir çalışma yürütmekteyiz."

hayat sigortası üretimlerinin yaklaşık iki katıdır. Bu açıdan bakıldığında gelişmiş ülke sigorta piyasaları ile sağlıklı bir karşılaştırma yapmak isteniyorsa ülkemiz için Bireysel Emeklilik Sistemi ve hayat sigortacılığı bir arada bir bütün olarak değerlendirilmeli ve ülkemizde yıllık gelir sigortasının mevcut olmadığı dikkate alınmalıdır. Gelişmiş sigorta piyasalarında bono ve tahvil piyasalarındaki faiz oranlarının yüksekliği birikimli hayat ürünlerinin getirilerine yansımış, aynı zamanda yıllık gelir sigortası piyasasında da ürünlerin sigortalılara sağlayacağı düzenli gelirin daha yüksek meblağlara ulaşması hem birikimli hayat hem de yıllık gelir sigortası ürünlerine ilgiyi artırmıştır. Ülkemizde benzer süreç sektörün tasarrufa dönük esas kanalı olan bireysel emeklilik fonları üzerinden yaşanmıştır. Faiz oranlarındaki artıştan ziyade bir dönem döviz ve kıymetli maden fonları üzerinden, takip eden dönemde de hisse senedi yoğun fonlar üzerinden sağlanan yüksek getiriler ile sağlanan dikkat çekici fon performansı BES'e olan güveni tazelemiş ve sisteme olan ilgiyi artırmıştır" ifadelerine yer verdi.

### 'SEKTÖR ÖNEMLİ BİR POTANSİYEL GÜCE SAHİP'

Birlik, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Ülkemizde uzun dönemli tasarruflar Bireysel Emeklilik Sistemi üzerinde konumlandırılmaktadır ki Bireysel Emeklilik Sistemimiz de bu fonksiyonunu üstün bir başarı ile yerine getirmektedir. Hayat sigortacılığının burada üstleneceği bugünkü risk koruma açığını kapatmanın yanında aynı zamanda 5-10 yıl gibi kısa ve orta vadeli tasarruf ihtiyacını karşılamaya dönük ürünler geliştirmektir. Prim iadeli sigorta gibi yaşam sigortaları ile önemli bir atılım yapan sektörümüz birikimli hayat ürünlerini yatırım fonlu sigortalar ile geliştirerek önemli bir potansiyel yakalama gücüne sahiptir. Yatırım fonlu sigortalara ilişkin olarak Birlik olarak yoğun bir çalışma yürütmekteyiz. Yatırım fonlu sigortalar ile entegre birikimli hayat sigortası poliçesi satın alacak sigortalılar birikimlerini TEFAS yatırım fonları arasında dağıtabilecek, istedikleri fon değişikliklerini istedikleri zaman yapabilecek, aynen Bireysel Emeklilik Sistemi'nde olduğu gibi kendi birikimleri üzerinde tüm söz hakkına kendileri sahip olabileceklerdir. Yıllık gelir sigortaları BES fon büyüklükleri ve BES'ten emekli olanların sayısı arttıkça daha büyük ilgi çekecektir. Şayet Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi hayata geçerse ve bu sistemin yıllık gelir sigortaları ile entegresyonu sağlanırsa ülkemiz hayat sigortacılığı gelişmiş ülkelerin hayat sigortalarına benzer bir ürün kompozisyonuna sahip olmuş olacaktır. Bu ürünün ortaya çıkması ve gelişmesi için uzun yaşam riskini (longevity risk) çözecek alternatiflerin üretilmesi büyük önem taşımaktadır."

●●● **Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay:**

# Hayat sigortası ürünleri rağbet görmeye devam edecek

2023 yılının başında ülkemizde meydana gelen deprem felaketinin ardından bireylerin kendilerini ve ailelerini finansal anlamda korumak için sigorta ürünlerine yöneldiğini, bu konuda farkındalığın önemli ölçüde arttığını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, "Belirsizlikler ve geleceğe dair finansal süreklilik kaygısı, hem risklere karşı teminatı sağlayan hayat sigortası ürünlerine hem de birikim özelliği olan ürünlere yönelik talebi destekledi. TSB tarafından açıklanan 30 Nisan tarihli verilere göre, hayat sigortası toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %75 oranında artarak 28,1 milyar lira seviyesinde gerçekleşti. Hayat sigortası branşının, önceki yıllarda yakaladığı büyüme ivmesini bu sene de devam ettirdiğini söyleyebiliriz. Mart 2024 verilerine göre ülkemizin birikimli hayat sigortalarının prim üretiminin 6,9 milyar liraya ulaştığını ve geçen yılın aynı dönemine göre 2,3 katına çıktığını görüyoruz. Benzer şekilde, bağımsız hayat sigortalarının prim üretimi de geçen yılın aynı dönemine göre %60 oranında büyüyerek 2 buçuk milyar liraya ulaştı. Hayat sigortası sektöründe; bireylerin farklı ihtiyaç ve beklentilerine cevap verecek birçok koruma ve birikime yönelik ürün bulunuyor. Bireyler, sadece birikim unsuru içeren hayat sigortası ürünleri alabilecekleri gibi tercihlerine göre

> "Yılsonunda hayat sigortası branşlarında en az geçtiğimiz senenin büyüme oranlarına ulaşılacağını, hatta bu oranların da aşılmasını bekliyoruz. Bankacılık ürünleri ile bağlantılı olmayan hayat sigortası ürünlerinin geçmiş yıllara nazaran daha fazla rağbet göreceğini düşünüyoruz."

koruma ve biriktirme özelliklerini birlikte barındıran ürünlere de sahip olabiliyor. Müşteri adaylarına sunulan geniş ürün yelpazesinde; çocuklar için birikime yönelik ürünler, eğitim sigortası, çeşitli tehlikeli hastalıkları güvence altına alan kritik hastalıklar sigortası, prim iadeli hayat sigortaları, emeklilik dönemine yönelik gelir sigortaları gibi ürünler mevcut" dedi.

### 'İLGİNİN ARTMASINDA DİJİTALLEŞME ÖNEMLİ'

2024 yılsonunda hayat sigortası branşlarında en az geçtiğimiz senenin büyüme oranlarına ulaşılacağını, hatta bu oranların da aşılmasının beklendiğini vurgulayan Atalay, "Önümüzdeki dönemlerde, bankacılık ürünleri ile bağlantılı olmayan hayat sigortası ürünlerinin geçmiş yıllara nazaran daha fazla rağbet göreceğini düşünüyoruz. Bizler sektörde faaliyet gösteren tüm şirketler olarak hayat sigortasının sahip olduğu potansiyelin verimli şekilde kullanılabilmesi için el birliğiyle çalışmaya devam edeceğiz. Toplumdaki artan sigorta bilincinin rüzgârını arkamıza aldığımız bu dönemde, gösterilen ilgiyi en iyi şekilde karşılamak için müşteri odaklı hizmet anlayışıyla hareket etmenin ve dijitalleşmenin oldukça önemli olduğuna inanıyoruz" dedi.



Ülkemizde geçtiğimiz dönemlere oranla sigorta ürünleri için bütçe ayırma eğiliminde artış olduğunu söyleyen Atalay, "Halkımızın hayat sigortalarının önemi ve sunduğu güvencelere dair bilgi edinebilmesini sağlamak, bilinirliği yükseltmek konusunda sektörel oyuncular olarak bizlere çok önemli görevler düşüyor. Bireylerin bu konuda farkındalığının artırılmasının yarattığı toplumsal faydanın bilinciyle çalışmalarımıza yön veriyoruz. Önümüzdeki dönemde, müşterilerimize hem risk teminatı sağlayan hayat sigortası ürünlerini hem de birikim özelliği olan ürünleri yoğun olarak sunmaya devam edeceğiz. Birikimli hayat sigortaları ile kritik hastalıklar, prim iadeli hayat, eğitim gibi birey ve ailesi için yaşam evrelerinin her anına ilişkin koruma ve teminat sağlayacak bağımsız hayat sigortası ürünlerine daha fazla ağırlık vereceğiz. Özellikle eğitime yönelik hayat sigortalarının farkındalığının artmasının geleceğimiz olan çocukların eğitim süreçlerinin teminat altına alınması açısından oldukça değerli olduğu görüşünü, veliler ile paylaşıyoruz. Diğer taraftan, işverenlerin farklı risklere karşı çalışanlarını güvence altına alabildiği grup hayat ve grup ferdi kaza sigortası gibi ürünleri de bizim yol haritamızda önemli bir yer tutuyor. Tüm işverenlere kurum çalışanları için grup hayat/grup ferdi kaza gibi sigorta poliçeleri yaptırmayı ihmal etmemelerini tavsiye ediyoruz. Hayat sigortası sektörü, günümüz trendlerine ve değişimlerine de uyum sağlayarak dijitalleşiyor. Önümüzdeki dönemde dijitalleşme ve inovatif alanlardaki gelişimleri daha fazla göreceğimizi öngörüyoruz. Bugün artık hayat sigortası ürünlerine dijital ortamda uçtan uca kâğıtsız bir süreç ile sahip olunabiliyor, ürünlerin sunduğu güvence kapsamına girmek isteyen kişiler her an her yerde hayat sigortası müşterisi olabiliyor. Değişen müşteri davranışları, mevzuatsal düzenlemeler, kamu otoritesinin teşvikleri ve sektörde dijitalleşmeye verilen önem, sistemin önündeki fırsatlar açısından umutlu olunması için başlıca sebepler. Sektör olarak bu branştaki hedefimiz, yaşam boyunca oluşabilecek çeşitli ihtiyaçlara yönelik hayat sigortası ürünlerinin bilinirliğinin artırılması, kapsayıcılığının artırılması ile daha mikro ihtiyaçlara yönelik yeni ürünler geliştirmek olacak. Müşterilerimizle uzun vadeli bir birlikteliğimiz olduğu için yaşamlarının her evresinde onların ihtiyaçlarını anlamak için çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

●●● SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan:

# Hayat sigortacılığı gelecekte de cazibesini koruyacak

Hayat sigortacılığının geleceğini değerlendiren SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan, şu ifadeleri kullandı: "Hayat sigortası toplumsal dayanışma kavramının en somut örneklerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkemizde hayat sigortasının kullanımı genel olarak bireysel kredilere bağlı tanzim edilen, risk teminatlı ürünlerden oluşmaktadır. Öte yandan, hayat sigortası sigortalının geleceğe dönük birikim yapması ve birikimlerinin yatırıma yönlendirilmesi ile önemli bir tasarruf kaynağı da teşkil etmektedir. Yurtdışı uygulamaları incelediğimizde, hayat sigortalarının yaygınlaşması ile birlikte, ülke ekonomisinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli fonların sağlandığı, mali piyasaların gelişmesine ve ülke ekonomisinin kalkınmasına destek olan örneklerle karşılaşıyoruz. Bu noktada, hayat sigortacılığının gelişmesi için Kurumumuz da kuruluşundan itibaren uygulamada yaşanan sorunları göz önünde bulunduran bir bakış açısıyla konuları ele almaktadır. Öncelikli olarak yeni Türk Ticaret Kanunu karşısında güncelliğini yitiren Hayat Sigortaları Genel Şartları yeni Kanun ile uyumlu hale getirilmiştir. Bireysel kredi bağlantılı hayat sigortalarında sigortalıların bilinç düzeyini artırmak adına bilgilendirmeye yönelik genel çerçeve gözden geçirilmiş ve "kısa mesajla bilgilendirilme" gibi yeni araçların kullanılmasına olanak sağlanmıştır. Diğer taraftan, yıllık gelir sigortalarında sigortanın daha esnek bir yapıda sunulması sağlanmıştır. Kuruluşundan bu yana 4 yılı tamamlayan Kurumumuz, bu süreç içinde hayat sigortacılığına ilişkin ortaya çıkan sorunlara düzenlediği genelge ve sektör suyuruları ile aktif olarak müdahale edebilmiştir. Ülkemizde hayat sigortacılığının gelişimine baktığımızda ise, 2023 yılı sonu itibarıyla 17 milyon sigortalı için yaklaşık 40 milyon adet yaşayan poliçe ve sertifika mevcut olduğunu görüyoruz. Son yıllarda, sektörde hem vefat hem yaşam teminatlı karma hayat sigortası ürünlerine de ilginin arttığını gözlemliyoruz. Bu noktada, şirketlerin kişilerin yaşam döngüleri boyunca farklı ihtiyaçlarına odaklanmasının yenilikçi ürünlerin gelişmesine olanak sağlanacağını düşünüyoruz."



> "Hayat sigortacılığının daha dinamik ve yenilikçi sigorta ürünlerine kayması ve sigortalı ihtiyaçlarına yönelik ürün tasarımları ile birlikte hayat sigortacılığının gelecekte de cazibesini koruyacağını söyleyebilirim."

### 'YATIRIM FONLU SİGORTALAR GELİŞİME AÇIK'

Hayat sigortalarına tanınan teşvikler ve kamuoyunda sermaye piyasalarına olan ilginin artışı birlikte ele alındığında yatırım fonlu sigortaların gelişime açık olduğunu belirten Hatunoğlu Kurtulan, "Yatırım fonlu sigortalara yönelik sektörle olan değerlendirmelerimiz devam etmekte ve düzenleme ihtiyaçları gözden geçirilmektedir. Bu ürünlerde, klasik hayat sigortacılığı ürünlerinden farklı olarak sigortalıların da yatırım tercihi yapabilmesine imkân tanınması, sigortalıların piyasa koşullarına göre getiri ve kâr payı beklentilerini karşılayabilecektir. Bu alanda, satış ekiplerine yönelik gerekli finansal eğitim ve sertifikasyon programlarının düzenlenmesi, ürünün tanıtımı ve ilk satışı noktasında önemli rol oynayacaktır. Ayrıca, 21 yılını geride bırakarak olgunluk seviyesine erişmiş Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcıların da, emeklilik dönemlerinde faydalanabilecekleri yıllık gelir sigortası ürünlerinin yaygınlaşmasına da ihtiyaç bulunmaktadır. Hayat sigortacılığının merkezinde bulunan ve doğru risk değerlendirmesi için ihtiyaç duyulan ülkemize özgü mortalite ve morbidite tablolarının güncellenmesi konusu da yine ajandamızda yer almaktadır. Tüm bu gelişmeler ışığında, hayat sigortacılığının daha dinamik ve yenilikçi sigorta ürünlerine kayması ve sigortalı ihtiyaçlarına yönelik ürün tasarımları ile birlikte hayat sigortacılığının gelecekte de cazibesini koruyacağını söyleyebilirim" ifadelerine yer verdi.

●●● Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu:

# Giyilebilir teknolojiler hayat sigortacılığında çok büyük bir role sahip olacak

İçinde yer aldığımız dijital dünya ve teknolojik gelişmelerle, hayat sigortası konusunun önemli bir keşif alanı olarak karşımızda yer aldığının altını çizen Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, "Her geçen gün artan talep karşısında, sigorta şirketinin, müşterisinin beklenti ve ihtiyaçlarını anlama, onunla iyi ilişkiler kurabilme ve en iyi risk analiz süreçlerini gerçekleştirerek rekabetçi bir fiyat oluşturabilme kaslarının güçlü olması gerekiyor. Özellikle kişiye göre özelleştirilmiş ürünler sunmak yaşanan yoğun rekabetteki en belirleyici etkendir. Ayrıca müşterilere ait detaylı kişisel verilerin sigorta şirketi ile paylaşılması ve işlenmesi, hayat sigortacılığında büyük fırsatlar barındırıyor" dedi. Önümüzdeki 10 yıllık dönem içinde, sigortacılık alanında, yeni ürün geliştirme, sigortacılık risklerini değerlendirme süreçleri, ürün ve hizmet dağıtımı ve sigorta tazminat taleplerini değerlendirme hizmetleri gibi birçok alanda teknolojik gelişmelerin etkisinin hissedileceğini öngören Öztürkoğlu, "Gelişen üretken yapay zekâ sistemlerine sahip medikal teknolojik gelişmelerin, tıbbi rahatsızlıkların ve hastalıkların erken tanı ve tedavisinde üstlendiği rol, hayat sigortasında önemli bir trend. Bir diğer önemli başlık; "Elektronik Sağlık Kaydı (ESK)", başta hastanın yaşam tarzı ve hastanın tıbbi geçmişine ait birçok veriyi bir arada tutması, sigortacılık alanında bizler için rehberlik görevi üstleniyor. Kişilere ait tüm tıbbi verilere ulaşmak, underwriting sürecini kısaltmasının yanı sıra, risk değerlendirme masraflarını da azaltıyor. Son olarak kol bandı, dijital saatler, gözlükler ve giysiler gibi giyilebilir teknolojilerin hayat sigortacılığında çok büyük bir role sahip olacağını düşünüyorum. Müşteri rızası ile paylaşılan, kaydedilen, işlenen ve gerektiğinde çeşitli tıbbi rahatsızlık ve hastalıkların erkenden teşhis ve tedavi edilmesine yardımcı olan verilerin oluşturulmasında kullanılan bu cihazların, sağlık sektörüne önemli katkı sağlayacağı gibi hayat ve sağlık sigortacılığında da ürün geliştirme, risk değerlendirme, fiyatlandırma, tazminat taleplerini değerlendirme, satış ve pazarlama gibi operasyonel süreçlerde radikal bir değişim ve dönüşümün öncüsü olacağı bir gerçektir" şeklinde konuştu.



> "Giyilebilir teknolojilerin hayat sigortacılığında çok büyük bir role sahip olacağını düşünüyorum. Bu cihazların, ürün geliştirme, risk değerlendirme, fiyatlandırma, tazminat taleplerini değerlendirme, satış ve pazarlama gibi operasyonel süreçlerde radikal bir değişimin öncüsü olacağı bir gerçektir."

### 'ÜRÜNLER BASİTLEŞMELİ'

KPMG'nin yakın tarihli 'Sigorta Sektörel Bakış' raporu verileri incelendiğinde, tüm dünyada ABD'nin pazar payını artırarak liderliğini sürdürdüğünü belirten Öztürkoğlu, "Global sıralama içinde Türkiye ise pazar payını korumayı sürdürüyor ve gelişime açık bir durumda bulunuyor. Türkiye'de sigorta sektörü aynı zamanda demografik, ekonomik, sosyokültürel ve teknolojik alanlarda gelişen ülke dinamiklerine paralel olarak müthiş bir büyüme potansiyeline de sahip bulunuyor. Bu potansiyeli doğru kullanarak, başta hayat sigortası olmak üzere bireysel ve finansal sigortacılık ürün ve hizmetlerinin önemine dikkat çekmeliyiz. Bu noktada mutlaka alınması gereken aksiyonlar var. İlk ve en önemlisi, yerelde tüm bireylere sigorta bilincinin aşılanması ve diğer bireysel finansal ürün ve hizmetlerin yanında sigortacılık ürün ve hizmetlerinin değeri ve önemi hakkında bireysel farkındalığın artırılması sağlanmalıdır. Buna bağlı olarak, sigortacılık ürün ve hizmetlerinin basitleştirilmesi ve çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Çeşitlilik konusunu örneklerle ele aldığımızda, geride bıraktığımız yıllarla kıyaslandığında kredi bağlantısız sigortaların hayat sigortası pazarında daha fazla yer aldığını görmek memnuniyet veriyor. Ayrıca prim iadeli ve yaşam teminatlı ürünler de önemli ve dikkat çeken ürünler olarak öne çıkıyor. Son dönemlerde gündeme gelen orta vadeli tasarruf açığını gidermesi muhtemel ürünlerle, bu alandaki gelişimin hızlanacağını düşünüyorum. Ayrıca dünya standartlarında bir sigortacılık pazarı oluşturulması için ise globali takip ederek sektörel mevzuatın ihtiyaçlar doğrultusunda güncelleştirilmesi önem taşımaktadır. Tüm bu bilgilerin ışığında, önümüzdeki süreçte ileri görüşlü sigorta şirketlerinin, şirket yapılarını, iş yapış biçimlerini ve iş modellerini güncelleyeceklerini düşünüyorum. Orta vadede, sigorta sektörüne ait büyük veri, üretken yapay zekâ ve dijitalleşme alanlarının daha fazla yatırım alarak sektör içinde daha fazla pay sahibi olacağından şüphem yoktur. Bu yatırımlarla birlikte hayat sigortacılığının önümüzdeki dönemde daha fazla ivme kazanacağı ve sigortacılık hacminin büyüyeceğini öngörüyorum" ifadelerini kullandı.

●●● **Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez:**

# Hayat sigortalarının büyüme potansiyeli çok büyük

Dünyada ve Türkiye'de, bireyler ve aileleri için yaşamlarının her anına ilişkin koruma ve teminat sağlayan kredi bağımsız hayat sigortası ürünlerine ilginin arttığını vurgulayan Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Swiss Re raporuna göre, yükselen faiz ortamının uzun süreli hayat sigortalarına talebi artırması beklenirken, faiz garantili ürünlerden daha çok daha az getiri garantisi, daha çok portföy yönetimi performansı odaklı hibrid ürünlerin müşterilere daha çok sunulması da beklenmektedir. Allianz Grubu'nun gelişmiş ülkelerde uzun süredir faaliyette bulunan şirketlerinde de benzer trendleri belli bir süredir deneyimlediğimizi de söylemek isteriz. "Yatırım Fonu" tarafı da güçlü olan grubumuzda bu fonların uzun süreli hayat sigortaları ile birlikte müşterilere sunulduğunu görmekteyiz. Ülkemizde de yüksek faiz ortamında Türk lirasının değer kazanmasıyla birlikte son yıllarda ciddi bir büyüme trendinde olan hayat sigortalarında hızlanma yaşanacağını öngörüyoruz. Özellikle prim iadeli hayat sigortalarına ilgi olduğunu, önümüzdeki dönem daha da ivme kazanacağını söyleyebiliriz. Prim iadeli hayat sigortalarının önemli kısmı dövize endeksli. Yüksek faiz ortamı, Türk lirası bazlı hayat sigortalarının piyasada var olmasını sağlayacak. Hayat sigortalarının

> "Hayat sigortalarının GSMH'ya oranı daha %1 seviyesine bile ulaşamamış durumda ve hane halkı tasarruflarının artmasına ihtiyaç olan bir ortamda, cazip vergi teşviklerini de düşündüğümüzde, büyüme potansiyeli çok büyük."

GSMH'ya oranı daha %1 seviyesine bile ulaşamamış durumda ve hane halkı tasarruflarının artmasına ihtiyaç olan bir ortamda, cazip vergi teşviklerini de düşündüğümüzde, büyüme potansiyeli çok büyük. Türkiye Sigortalar Birliği ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, yatırım fonlu hayat sigortaları üzerine de çalışmalar yürütüyor. Mevzuatı çıktığında ve Türk lirası bazlı ürünler devreye girdiğinde büyümenin hızlanacağına inanıyoruz" açıklamalarında bulundu.

### 'TASARRUF İLE KORUMA ÜRÜNLERİNE İLGİ ARTTI'

Pandeminin ve geçtiğimiz yıl yaşadığımız deprem felaketinin, bireysel emeklilik ve hayat sigortası gibi tasarruf ile koruma ürünlerine yönelik ilgiyi artırdığını ifade eden Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Pandeminin ve geçtiğimiz yıl yaşadığımız deprem felaketinin, bireysel emeklilik ve hayat sigortası gibi tasarruf ile koruma ürünlerine yönelik ilgiyi artırdığını gözlemliyoruz. Geçtiğimiz yıl konut ve otomobil kredisi kullanımındaki artış, kredi bağlantılı hayat sigortası üretimini de artırdı. Branşın enflasyon arındırıldıktan sonra 12 ay sonunda gösterdiği reel büyüme %11,5 olarak gerçekleşirken, toplam prim üretimi 56 milyar lirayı aştı. Kredi bağlantılı hayat sigortasının toplam hayat sigortaları içerisindeki payı 2023 yılı sonunda yaklaşık %58 düzeyindeydi. Bu yılın ilk dört ay verilerine göre ise kredi bağlantılı hayat sigortası üretimi, faiz oranlarındaki yükseliş nedeniyle banka kredilerindeki daralmaya bağlı olarak azalsa da daha yüksek payı almaya devam ediyor" şeklinde konuştu.

### 'TASARRUF SİSTEMLERİNİN ETKİN OLMASI ÖNEMLİ'

Tüketicilerin, kredi bağımsız hayat sigortası ürünlerine de ilgili olduklarını belirten Türkölmez, "Birikimli, yaşam teminatlı, karma ve bağımsız hayat sigortası ürünlerinde yüksek büyüme oranlarına ulaşılacağını tahmin ediyoruz. Türkiye'nin tasarruf açığının giderilmesinde bireysel emeklilik kadar hayat sigortalarının önemi de giderek artıyor. Erken yaşta emekli olanların sayısındaki artış, Sosyal Güvenlik Sistemimizin yeterliliğini ve sürdürülebilirliğini zora sokuyor. Emeklilik döneminin belli bir refah seviyesinde yaşanabilmesi için bireysel emeklilik ve hayat sigortası gibi tamamlayıcı tasarruf sistemlerinin daha etkin olması, yaygınlaşması ve ürün sahipliğinin bireylerin emeklilik dönemine kadar sürmesi kritik bir önem taşıyor. Sektörümüzde bu ihtiyaca yanıt verme ve bireylerin hayat sigortası sahipliğini artırma hedefiyle önemli adımlar atıldığını söyleyebiliriz. Şu an üzerinde çalışılan yatırım fonlu hayat sigorta ürünleri devreye girdiğinde, büyümenin hızlanacağına inanıyoruz. Bireysel emekliliğe rakip olmayan ama BES gibi çalışan, ödenen primlere vergi avantajı sağlayan, şirketlerin oluşturacağı yatırım fonlarına yatırım yaparak müşteriyi doğru fonlara yönlendiren, birikimli hayat sigortacılığını yeniden canlandıracak bir ürün olması hedefleniyor. Allianz Türkiye olarak biz de kredi bağlantısız hayat branşında ürün portföyümüzü, müşterilerimizin yaşamlarının çeşitli evrelerinde duyacakları ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünlerle genişletmeye devam ediyoruz. Bu yıl sunduğumuz 'Her An Yanında Hayat Sigortası', klasik hayat sigortalarından farklı olarak yaşam kaybı riskinin yanı sıra kritik hastalık, ameliyat ve maluliyet risklerini de 10 yıllık süre ile teminat altına almasıyla öne çıkıyor" ifadelerine yer verdi.



●●● **Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer:**

# Sektörün gelişimi için ürün çeşitliliğini artırmak önemli

Hayat sigortacılığında dünya geneli değerlendirildiğinde birikimli, yani yatırım amaçlı hayat sigortacılığında çok çeşitli ürünler var olduğunu belirten Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Haliyle yüksek faiz etkisiyle ürünlere olan talebin artması kaçınılmaz oluyor. Ülkemizde ise bu ürünlerin çeşitliliğinin çok daha az olması, aslında ortaya çıkabilecek potansiyel talebi sınırlıyor. Şu sıralar sektörün gündeminde prim iadeli hayat sigortası gibi karma ürünler başta olmak üzere ağırlıklı olarak riske karşı önlem alma amaçlı sigorta ürünleri var. Bu ürünler birikim ya da yatırım amaçlı olmadığından faiz etkisi ile de talebi artırmıyor. Dünyada sigorta penetrasyonu oranı %7,2, Avrupa'da %10, Türkiye'de ise %2,2. Bu oran 2,2'den 3,2'ye çıksa dahi gayri safi yurt içi hasıla üzerinde yaklaşık 200 milyar lira artış olur. Ülkemiz açısından konuyu değerlendirecek olursak; sigortacılık sektöründe potansiyelimizin sadece dörtte birini gerçekleştiriyoruz. Buna olumlu tarafından bakabiliriz, gidecek çok

> "Yatırım fonu içeren, yani hem tasarrufu destekleyen hem de güvence sağlayan hayat sigortalarının etkisi büyük olacak. Bu sigortaların vergi avantajıyla daha cazip hale gelmesi faydalı olur. Diğer yandan sektörün gelişimi için ürün çeşitliliğini de artırmak önemli."

yolumuz var. Sektör olarak üzerimize düşen; o potansiyeli hedeflemek, finansal okuryazarlığın ve sigortayla ilgili bilincin artmasına destek olmak, dijital ve alternatif dağıtım kanalları üzerinden müşterilere ürün çeşitliliği sunabilmek yapabileceklerimizden bazıları" açıklamalarında bulundu.

### 'İHTİYAÇLAR TEK ÇATI ALTINDA TOPLANMALI'

Özellikle son yıllarda sektör olarak geleneksel hayat sigortacılığı anlayışından uzaklaşmaya başlandığını kaydeden Göçer, "Bir süre önce sektörü ağırlıklı olarak kredi bağlantılı ürünler domine ederken şimdilerde prim iadeli ve birikimli ürünler söz sahibi olmaya başladı. Rakamlarla konuşmak gerekirse bundan 5 yıl önce prim iadeli ve birikimli ürünlerin prim üretimi 1,1 milyar lira iken, geçtiğimiz yıl 17 milyar lirayı buldu. Tüm ürünler arasındaki payı ise bu sürede %16'dan %31'e yükseldi. İlginin çok arttığını ve bu ürünlerin sektöre yeni bir yön verdiğini söylemek mümkün. Yüksek faiz oranları son yıllarda alternatif yatırım araçlarına yönelmemizin başlıca sebeplerinden biri. Prim iadeli ve birikimli ürünlerin döviz bazında yatırım imkânıyla enflasyon karşısında yatırılan paranın değerini koruması, %40'a varan vergi indirimi avantajı sunması ürünleri cazip kılıyor. Bu sayede hem tasarruf yapabiliyor hem de risklere karşı sevdiklerinizi koruma altına alıyorsunuz. Tüm ihtiyaçların tek çatı altında toplandığı bu ürünler gelecek dönemde daha da büyük bir ivme ile sektörü etkisi altına alacak gibi duruyor" şeklinde konuştu.



### 'VERGİ AVANTAJIYLA DAHA CAZİP HALE GELEBİLİR'

"Hayat sigortacılığında raporda belirtilen fon artışının mümkün olabilmesi için de birikimli ve yatırım fonlarına bağlı ürünlerin hayatımıza girmesi şart" diyen Burak Ali Göçer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Özellikle yatırım fonu içeren, yani hem tasarrufu destekleyen hem de güvence sağlayan hayat sigortalarının etkisi büyük olacaktır. Bu sigortaların vergi avantajıyla daha cazip hale gelmesi faydalı olur. Diğer yandan sektörün gelişimi için ürün çeşitliliğini de artırmak önemli. Son zamanlarda dünyada ve ülkemizde artan yaşlı nüfus için uzun süreli bakım sigortasına olan ihtiyaç da ortada. Yaşlı nüfus payının 2040 yılında 65 yaş üzeri nüfusun toplam nüfus içindeki payının %16,3'e yükselerek 16 milyon seviyesine ulaşması bekleniyor. Bu projeksiyon, bugünden devlet destekli ve zorunlu bir model için hızlıca çalışmalara başlanması gerektiğini gösteriyor."






# TSB, SEDDK ve Maher Holding temasları yapan Romanya Heyeti ile sigortada iş birliği

**SEDDK, TSB ve Maher Holding, Romanya'nın sigorta ve finans sektöründeki en önemli isimlerini ağırladı.**

SEDDK, TSB ve Maher Holding, Romanya'nın sigorta ve finans sektöründeki en önemli isimlerini ağırladı. Öncelikli olarak Romanya Finansal Denetim Otoritesi Başkanı Alexandru Petrescu, Finansal Denetim Otoritesi Sigorta ve Reasürans Sektöründen Sorumlu Başkan Yardımcısı Sorin Mititelu ve Romanya Türk İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Tandoğan'dan oluşan misafir heyet; TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Genel Sekreter Özgür Obalı tarafından konuk edildi.

TSB'nin Palladium Tower'daki ofisinde gerçekleşen görüşmelerde karşılıklı sunumların ve sektörel bilgi paylaşımlarının ardından iki ülke arasındaki sektör iş birlikleri masaya yatırıldı ve günün anısına Uğur Gülen ve Ahmet Yaşar konuklara plaket sundu. Türkiye Sigorta Birliği tarafından verilen öğle yemeğinde görüşmelerini sürdüren heyetler, öğleden sonra Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nu ziyaret ederek SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim'in ev sahipliğinde heyetler arası görüşmeye geçti. Mehmet Verim'in Türkiye vizyonu, sigorta finans piyasaları ve gelecek beklentilerine ilişkin konuşmalarıyla başlayan görüşmelerde Romanya heyetinde Romanya Finansal Denetim Otoritesi Başkanı Alexandru Petrescu, Finansal Denetim Otoritesi Sigorta ve Reasürans Sektöründen Sorumlu Başkan Yardımcısı Sorin Mititelu ve Romanya Türk İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Tandoğan yer alırken Türk heyetinde SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, Daire Başkanları Dilek Sakallıoğlu ve Canan Sanem Cengiz ve yardımcıları ile TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar yer aldı. Görüşmelerde Lloyds benzeri bölgesel bir yapının çalışmalarından bahsedilerek bölgenin ihtiyaç duyduğu reasürans kapasitesini artırmaya yönelik girişime Romanya'nın da davet edileceği bildirildi. Romanya heyeti inşaat başta olmak üzere birçok alanda Türk şirketlerinin Romanya'da olduğunu belirterek Türk sigorta şirketlerini de Romanya'ya yatırıma davet etti. Karşılıklı fikir alışverişinden sonra ortak platform oluşturma kararı alındı. Hemen ardından heyet, Quick Tower'da Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding sigorta ve finans şirketlerinin yönetim kurulu üyeleri ve genel müdürleriyle bir araya geldi ve iki ülke arasındaki sektörel iş birlikleri masaya yatırıldı. Heyet Quick Sigorta, Corpus Sigorta ve Quick Finans şirketlerinde de yerinde incelemeler yaptı.



### 'ROMANYA İLE ÇALIŞMAK BÜYÜK BİR FIRSAT'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, "Türkiye'deki sigorta sektörü hızla gelişiyor ve Romanya ile yapılacak iş birliklerinin sektöre büyük katkı sağlayacağını düşünüyorum. İki ülke arasında sigorta, reasürans ve finans alanında güçlü iş birliklerinin kurulabileceğine inanıyorum. Maher Holding Sigorta Grubu da finansal market ekosistemini merkezine almış bir yapı olarak bu gelişmelerin takipçisi olacak" dedi.

### 'Türk Sigorta pazarı 80 milyar dolar potansiyele sahip ama fazlası var'

SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, ziyarette yaptığı konuşmada, Türkiye'nin bugün 20 milyar dolar sigorta primi ürettiğini ve %25-26 sigortalılık oranına sahip olduğunu, bunun 80 milyar dolara ulaşabilecek bir sigorta potansiyeline işaret ettiğini belirterek "Bu potansiyel bugünkü şartlarda ama orta gelir tuzağıyla mücadele halinde" dedi. Türkiye'nin kısa sürede orta gelir tuzağını aşacağına dair verileri ve öncü göstergeleri ürettiğini söyleyen SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, "Türkiye çok hızlı büyüyecek. Genç nüfus oranı, nitelikli iş gücü, jeostratejik konumu ile Avrupa'dan Uzak Asya'ya finans ve üretimin merkezi olma yolunda. Lloyds benzeri bir sistemi Türkiye'de kurma kararlılığında olduklarını söyleyen Mehmet Verim "Bunu sadece Türkiye için değil Balkanlar, Türki Cumhuriyetler, Körfez, MENA Bölgesi, Orta Asya için de yapacağız. Kamu temsilcilerini ve şirketleri bu oluşuma davet edeceğiz. Konuyu paylaştığımız heyetler ve uluslararası şirketler konuya oldukça sıcak yaklaştılar" dedi. Türkiye'nin teknolojik alt yapı açısından hem bankacılık hem sigortacılık alanında da dünyada belli bir yerde olduğunu belirten Verim, "Dünyada benzeri olmayan SBM başta olmak üzere DASK, TARSİM, STK gibi kurumlarıyla Türkiye sigortacılıkta model kurumlara sahip" dedi.



# “Sigorta bilincini küçük yaşlarda aşılamak gerekli”

Hizmet sektöründe faaliyet gösteren her işletmenin işinin zor olduğunu belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Söz konusu kanunu olan ve kanun ve kaidelerine göre hizmet vermekle mükellef olan sigorta sektörü olunca işimiz daha da zor. Geçmişten günümüze baktığımızda işini doğru yapan sektörün ustaları diye nitelendirdiğimiz kişi ve kurumlar olduğu gibi sigortacılığı geçmişte ve günümüzde yanlış temsil eden kişi ve kurumlar da maalesef ki söz konusu. Bu durumu tamamen nötrleştirmek tabii ki mümkün. Olması gerektiği gibi sigortacılığı anlamına yakışır şekilde bir güven dağı olarak yaşatmak bu sektörde hizmet veren ve vermek isteyen her kurumun öncelikli amacı olmalı. Hatta bunu sağlamak sadece hizmet veren taraf olarak bizlerin değil aynı zamanda hizmet alanların da öncelikli tercihi olmalı. Aslında birbirine kenetlenmiş parçalardan oluşan bir halka sigorta şirketi, sigorta aracıları ve nihai sigortalılar. Halkanın bir parçasında sorun olsa bütüne zarar geliyor haliyle. Sigorta şirketi ihtiyaca yönelik ürünleri doğru bilgilendirme ile aracılarına ve nihai sigortalılara ulaştırmalı, aracılar köprü görevi gördükleri sigorta şirketi ve sigortalılar arasında güven bağını yaratmalı ve kaliteli profesyonel hizmetleri ile bu güveni korumalı. Peki ya sigortalılar? Sigortalılar da ihtiyaç duydukları anda güvenle mağduriyetlerini giderebileceğine gerçekten inandıkları sigortacılar ile çalışmalı. Maalesef ki günümüzde asıl işi olmaksızın sigortacılığa bir heves soyunan kesimler mevcut ve bunlar sektöre fazlasıyla zarar vermekte. Gönül ister ki penetrasyonu artırmak için daha çok sigortalıya ulaşabilecek işini doğru yapan sigortacılar çoğalsın.



Sigorta bilincinin çok küçük yaşlarda, ilkokul dönemlerinde aşılamak gerektiğini ifade eden **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut,** “Bu sadece sigorta sektörüne penatrasyon yaratsın bilinciyle söylenen bir ifade değil, sigorta bilincine sahip bireylerin sigortalılık oranlarında yaratacağı artış ile riske bağlı ekonomik kayıpları minimuma indirebilmenin de bir ön hesabıdır” dedi.

## ‘RİSKLER DE SİGORTANIN ÖNEMİNİ VURGULUYOR’

Bu misyonla yola çıkarak yakın tarihte İstanbul’da yer alan üniversitelerin sigortacılık bölümlerinde eğitim veren değerli akademisyenler ve kıymetli öğrencileri ile İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi vesilesiyle bir araya geldik. Bizler için çok kıymetli bir toplantı oldu, zira sektörün öncü kurumları olan SEDDK, TSB, TSEV, TOBB- SAİK ve İTO temsilcileri sektörün geleceği olduğuna inandığımız değerli öğrencilerimiz ile bir araya geldi. Katılımcı değerli kurum temsilcilerinin tecrübeleri ile kıymetli öğrencilerin vizyonist bakış açılarının harmanlandığı bu toplantı bizlere sektörümüz içinzde aynı zamanda umut vaad etti. Alanında eğitim gören değerli gençleri kazanmak bu sektör için oldukça kıymetli. Sektörde hep bir şeylerin yukarıdan rayına oturmasını bekliyoruz. Belki de doğru olan mutfaktan başlamak. Yani daha eğitim hayatındayken sigortanın ve sigorta sektörünün önemini anlatmak önemli olan. Birçoğumuz sigorta ile ilk olarak elektrik panosundaki sigorta kutusu vasıtasıyla tanıştık muhakkak ve zamanla öğrendik bir nesil olarak sigortanın aslında sadece elektrik hasarlarında elektrik tesisatını koruyan bir kutu olmadığını. Dünya sürekli kendini yeniliyor ve ihtiyaçlar kadar riskler de sigortanın önemini vurguluyor her seferinde. Lakin bizler hala sigortanın ihtiyaç olduğunu anlatmak için büyük çabalar sarf ediyoruz. Yeni nesillerin bizler gibi değil doğru şekilde sigorta ile tanışması gelecekteki mevcut sigortalıların sigorta ihtiyaçlarını kendilerinin belirlemesini sağlayacaktır. Bu nedenle sigorta bilincini asıl çok küçük yaşlarda ilkokul dönemlerinde aşılamak gerekli. Bu sadece sigorta sektörüne penatrasyon yaratsın bilinciyle söylenen bir ifade değil, sigorta bilincine sahip bireylerin sigortalılık oranlarında yaratacağı artış ile riske bağlı ekonomik kayıpları minimuma indirebilmenin de bir ön hesabıdır. İlkokul düzeyinde verilebilecek ilk dokunuş eğitimi sigorta bilincini aşılayacaktır muhakkak. Bu bilinci alarak büyüyen çocukların ileride daha istekle ve bilinçle sigortacılık bölümlerini tercih etmelerine bile vesile olacaktır bu durum. Demem o ki nitelikli sektör çalışanları ve işini en doğru şekilde yaparak hizmet vermek isteyen gönüllüleri küçük yaşlardaki bu ufak dokunuşlarla bile var etmek mümkün” diye konuştu.



## ‘FRAUD HASARLAR SEKTÖRE ZARAR VERİYOR’

Korkut, sözlerine şöyle devam etti: “Sektörde gerek eğitimini veren gerek eğitimini alan, gerek hizmetini veren gerek hizmet alan herkesi sektörün gelişimi için, yenilikçi fikirler için ve ortak paydada buluşabilmek için işin içine katmak zorundayız. Sektörün hep üretim tarafını ve hasar süreçlerindeki hizmet kalitesini konuşuyoruz genelde. Bir de hasar bacağının fraud hasar gerçeği var ne yazık ki. Yani hasar suistimalleri ya da kötü niyetli hasar talepleri de diyebiliriz. Sektöre en çok zararı verenlerden biri de maalesef fraud hasarlar. Kötü niyetli talepleri bitirebilmek oldukça zor. Önemli olan bu tür talepleri fark edebilmek, bu tür talepleri yapanları belirleyebilmek ve sektörden uzaklaştırabilmek olmalı. Baktığınız zaman sigorta sektörünün toplam zararı içerisinde ciddi bir orana sahip fraud hasarlar. Her geçen yıl da bu hasar adetlerinde artışlar görünmekte, aslında bu artışlar bir yerde artık sektörün bu konuda daha dikkatli olması gerektiğini de gözler önüne seriyor.

## ‘EN ÇOK OTO KAZA BRANŞINDA RASTLIYORUZ’

Fraud hasarlar sadece sigorta şirketlerine zarar veren hasarlar değiller, nihai olarak sigorta şirketlerinin bu hasarlardan dolayı zarar etmelerinin sonucu maalesef ki prim artışları ile birlikte yine sigortalılara yansımakta. Bu tür hasarlara en çok oto kaza branşında rastlıyoruz maalesef. Burada oto kaza ürünlerinin üretim hacminin diğer branşlara göre fazla olması da etken tabii ki. Bu ürün grubunu yangın ve hayat sigortaları takip etmekte. Bu tür taleplerin azalması belki mümkün ama bitmesi söz konusu değil bu nedenle bu tür taleplerin farkına varabilecek önleyici uygulamaları hayata geçirebilmek oldukça önemli. Baktığınız zaman geçmişten bugüne sigorta sahteciliği konusunda birçok örnek var iken bu sahteciliği tespit etmek ve önlemek amacıyla kurulan Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu (SİSEB) hayatımıza 2015 yılında girmiş bulunmakta. Faaliyete başladığı günden bugüne birçok şüpheli işlemi tespit eden ve cezai süreçlerin uygulanmasını sağlayan bu kurum aynı zamanda suiistimal hasar taleplerini fark ederek önlemek içinde uygulama yöntemlerini hayata geçirmeye önem vermekte. Burada da yine baktığınızda sigorta bilinci ön plana çıkıyor haliyle. Doğru ürünü ihtiyacın ortaya çıkmasından önce yani risk gerçekleşmeden önce satın alan ya da riskini satan sigortalının bu tür uygulamalara ihtiyacı olmayacaktır. Sigortacılığın daha iyi günlere gelmesi adına bizler temsil ettiğimiz kurumlar nezdinde tüm sektör paydaşları ile her daim el ele çalışmaya özen gösteriyoruz. Bugün sektör paydaşları arasında oluşan çok güzel bir uyum söz konusu, sektörümüzü daha da iyi yerlere getirebilmek için bunun daim olmasını temenni ediyoruz.”

# "BES çocuklar için tasarrufun adresi oldu"

**Haziran 2021'den bu yana yürürlükte olan 18 yaş altı BES uygulaması 3 yılda 1,2 milyon yeni katılımcıya ulaşarak sektöre doping etkisi sağlıyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "BES, ailelerin çocukları için yaptıkları tasarrufun da adresi oldu" diye konuştu.**

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2024'te de istikrarlı büyümeye devam ediyor. Mayıs ayında Gönüllü BES ve Otomatik Katılım Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 1 trilyon lira seviyesini görürken, Gönüllü BES katılımcı sayısı da 9 milyon eşiğini aştı. BES'teki büyümenin dinamosu ise Haziran 2021'de yürürlüğe giren ve 3 yılı geride bırakırken 1,2 milyon yeni genç katılımcının sisteme katılmasını sağlayan 18 yaş altı BES uygulaması oldu.

### '18 YAŞ ALTI BES'İN ROLÜ BÜYÜK'

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 115 bin sözleşmeyi aşan Erken BES ürünüyle 18 yaş altı BES'te ilk 5 şirket arasında yer aldıklarını dile getirdi. Sincek, "18 yaş altı BES ülkemizde tasarruf farkındalığının artmasında ve gelişmesinde çok önemli bir rol üstleniyor. 18 yaş altı uygulaması Haziran 2021'de yürürlüğe girmişti. EGM verilerine göre 3'üncü yılını geride bırakan uygulama 1,2 milyon katılımcıya ulaşarak sektörün itici gücü haline dönüştü. Bu 3 yıllık süreçte BES'e dahil olan 2,2 milyon yeni katılımcının yarısından fazlası 18 yaş altında. BES, anne ve babaların sadece kendi emeklilikleri için değil çocukları için yaptıkları tasarrufun da adresi oldu" ifadelerini kullandı. Katılımcı sayısının 1,2 milyona ulaştığı Erken BES'te en çok katılımın 102 bin sözleşme ile sıfır yaş grubunda olduğunu belirten Sincek, "Ailelerin çocuklarının geleceğini erken yaşlarda güvenceye alma farkındalığı gün geçtikçe artıyor. Tercih ettikleri emeklilik fonlarının getirileriyle birikimlerini büyüten ailelerimiz, çocukları hayata atılırken önemli bir destek sağlıyor. Çocuklarımıza teminat sunarken ailelerimize de sağlık ve eğitim harcamalarında ek avantajlar sunduğumuz 18 yaş altına yönelik BES ürünleri büyük ilgi görüyor. Erken BES sektöre önemli katkılar sağlayarak büyümeye devam ediyor. Katılım Emeklilik olarak 17 faizsiz fon seçeneğimiz ile BES'in önemli bir paydaşıyız" dedi.



# IRC: Konut sigortası satın alınabilirliği azaldı

Sigorta Araştırma Konseyi'nin (IRC) yakın tarihli bir raporuna göre, doğal afetlerin sıklığı ve şiddeti, ekonomik koşullar ve artan inşaat maliyetleri son 20 yılda konut sigortası alınabilirliğinin azalmasının itici güçleri oldu. IRC, raporda 2000'li yıllarda ev sahiplerinin hane gelirlerinin %1,54'ünü sigorta için harcadıklarını tespit etti. Bu rakamın 2010'larda ortalama %1,99'a yükseldiği ve harcama verilerinin mevcut olduğu en son yıl olan 2021'de de konut sigortası için yapılan harcamanın hane gelirinin %1,99'u olduğunu ortaya koyan raporda, ABD'de konut sigortası için yapılan ortalama harcamanın 2001'de 508 dolardan 2021'de bin 411 dolara yükseldiği de belirtiliyor. Raporun çıktılarıyla ilgili değerlendirmede bulunan IRC Başkanı ve Sigorta Bilgi Enstitüsü (Triple-I) Sigorta Başkanı Dale Porfilio, "Sigorta maliyetini belirleyen unsurların anlaşılması, mevcut sigorta piyasasında yollarını bulmaya çalışan tüketiciler için büyük önem taşıyor. Ev sahiplerinin farkındalığını ve koruyucu önlemlerin benimsenmesini teşvik etme, eyalet ve yerel bina yönetmeliklerini güçlendirme ve toplumsal dayanıklılık programlarını teşvik etme çabalarının tümü sigortanın karşılanabilirliğini artırabilir" dedi.



## Maryland Baltimore Köprüsü'nü 1,9 milyar dolara inşa etmeyi planlıyor

Maryland Ulaştırma Bakanlığı, Francis Scott Key Köprüsü'nü 1,7 milyar ila 1,9 milyar dolar arasında bir tahmini maliyetle yeniden inşa etmeyi planlıyor. Maryland Ulaştırma Bakanlığı sözcüsü David Broughton, eyaletin 2028 sonbaharına kadar yeni bir köprü inşa etmeyi planladığını söyledi. Broughton, maliyet tahmininin ön hazırlık niteliğinde olduğunu ve detaylı mühendislik ayrıntılarının henüz teyit edilmediğini de belirtti.
Köprüyü sigortalayan Chubb'ın Maryland ve kazada hayatını kaybedenlerin aileleriyle birlikte gemi sahibine ve diğerlerine kazadan kaynaklanan zararlarını telafi etmeleri için dava açacağı da belirtiliyor.
Baltimore belediye başkanı ve belediye meclisi, geçtiğimiz ay geminin sahibi ve işletmecisi aleyhine ihmalkârlıkla suçladıkları bir dava açmıştı.
6 kişinin ölümüne neden olan kazada, Singapur bandıralı Dali isimli konteyner gemisi Francis Scott Köprüsü'ne çarpmıştı. ABD'nin en işlek limanlarından birinin kapanmasına yol açan olayla ilgili olarak FBI'nin yürüttüğü soruşturma ise devam ediyor.



# Adile Sultan Sarayı'nda Neova Katılım Sigorta ile buluştuk

Haziran ayı köşe yazarları yemeğimiz için köşe yazarlarımız ve misafirimiz Neova Katılım Sigorta ile Adile Sultan Sarayı'ndaki Kandilli Borsa'da buluştuk. Konuklarımız Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihah Neciboğlu, Genel Müdür Yardımcıları Habib Çetinkaya ve Sami Kaya idi. Yazın bu ilk yemeğinde İstanbul'a yazın geldiğini hissettiren bir sıcak vardı. Misafirlerimizin de sıcak sohbetiyle yemeğimiz çok keyifli geçti. - **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 - 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

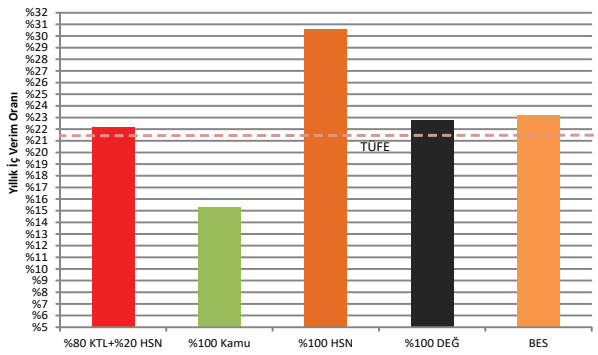
**Yayın Türü** Yerel Süreli - Temmuz 2024, İstanbul
**Baskı** Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3
Kağıthane/İstanbul

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

### İÇ VERİM ORANI NEDİR?

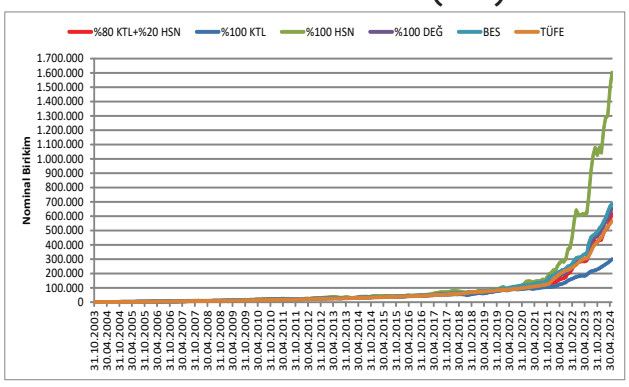
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

### 31.10.2003-31.05.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



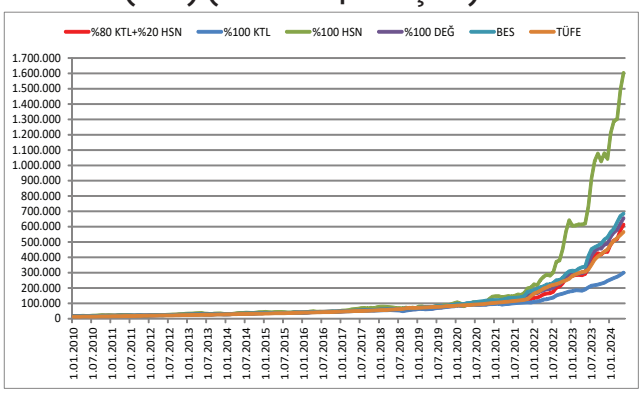

Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,19 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %30,59 BGX elde ettikleri görülmektedir.

### 31.10.2003-31.05.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)




Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.05.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 685.279 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 565.899 TL birikime ulaşmıştır.

### 31.10.2003-31.05.2024 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.

# Bireysel emeklilik enflasyona direniyor

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 Mayıs ayında %7,43 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %3,53 oranında artış kaydedildi. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %4,03 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %1,39 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %2,79 oranında düşüş gerçekleşirken gram altın fiyatında %0,94 oranında azalış oldu. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %2,05 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Mayıs ayında %3,37 oranında artış gösterdi.

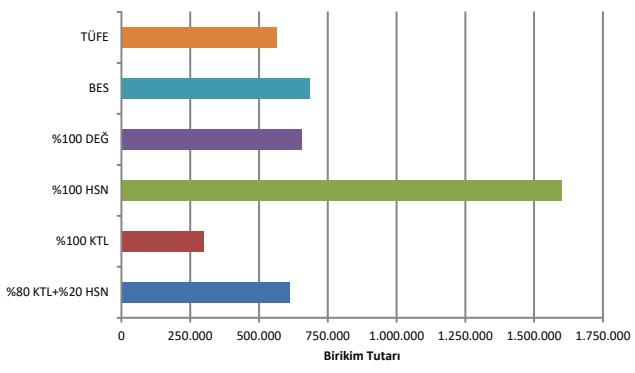
### ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

### ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

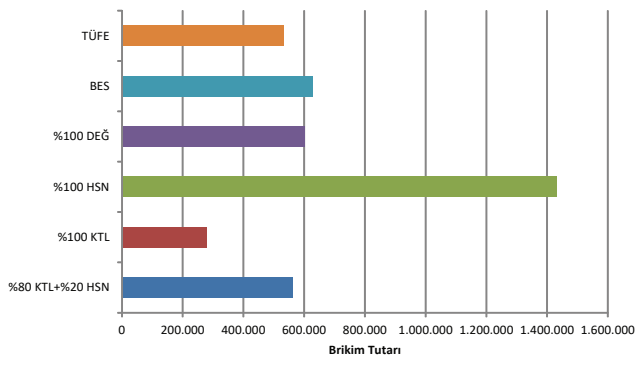
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda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

### 31.10.2003-31.05.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)




Yandaki grafik 31.10.2003-31.05.2024 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.05.2024 tarihinde 685.279 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.282 TL katkıda bulunmuştur.

### 31.1.2005-31.05.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)




Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.05.2024 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.05.2024 tarihinde 1.429.815 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

# BES birikimleri 1 TRİLYONU GEÇTİ



## BES birikimleri üzerinden kredi kullanımı başladı

BES katılımcılarının, alacağın devri sözleşmesi ile birikimlerini teminat göstererek bankalardan kredi kullanabilmesi 3 Haziran 2024 itibarıyla başladı. Bankalar, kredi kullanacak katılımcıların BES birikimine dair sorgulamaları EGM üzerinden yapacak. Çekilecek kredinin %20 fazlası düzeyinde BES birikiminin olması gerekiyor. Temlike konu birikim tutarı, bankaların seçeceği emeklilik yatırım fonuna (temlik fonu) devredilerek nemalanmaya devam edecek. Alacağın devri için faizli ve faizsiz olmak üzere 4 fon kullanılacak. Anadolu Hayat Emeklilik Merkezi Alacağın Devri Dengeli Değişken ve Türkiye Hayat ve Emeklilik A.Ş. Merkezi Alacağın Devri Dengeli Katılım Değişken fonları halihazırda kullanılabilir durumda. Türkiye Hayat ve Emeklilik Merkezi Alacağın Devri Temkinli Değişken ve Anadolu Hayat Emeklilik Merkezi Alacağın Devri Muhafazakar Değişken Katılım fonları ise 1 Ocak 2025'te kullanıma sunulacak.
Şu anda 4 bankanın dahil olduğu sisteme ilerde başka bankaların da katılması bekleniyor.

**BES'teki son gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde bulunan TSB Başkanı Uğur Gülen, "BES'in son yıllardaki performansı göz dolduruyor. 2024 yılına OKS ve devlet katkısı dahil toplamda 750 milyar lira seviyesinden başlayan sistemde toplam fon büyüklüğü 5 ay gibi bir sürede 1 trilyon liranın üstüne gelerek yeni rekorunu gördü" dedi.**

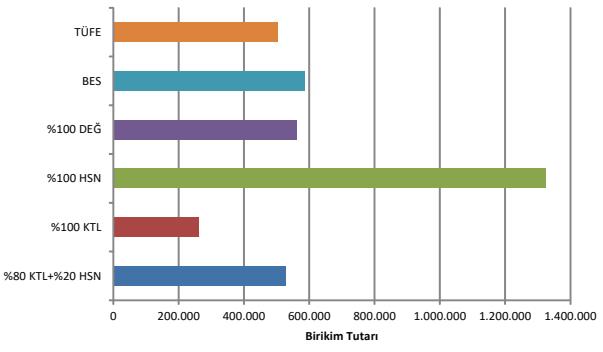
Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Başkanı Uğur Gülen, BES'teki son gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre toplam katılımcı sayısının 16,4 milyona ulaştığının altını çizen Uğur Gülen, "Büyük bir teveccühle 2013 yılında %25'le başlayan 2022 yılında da %30'a çıkarılan devlet katkısının gücü ile ilginin hızla arttığı BES'in son yıllardaki performansı göz dolduruyor. 2024 yılına OKS ve devlet katkısı dahil toplamda 750 milyar lira seviyesinden başlayan sistemde toplam fon büyüklüğü 5 ay gibi bir sürede 1 trilyon liranın üstüne gelerek yeni rekorunu gördü. Aynı dönemde katılımcı sayısı da yaklaşık 350 bin kişi artış yaşadı. BES'in son yıllardaki büyümesinde itici güç olan 18 yaş altında ise, kısa sürede çok hızlı bir ivme ile her yaş grubundan çocuk ve gençlerde 1,3 milyonu aşkın sözleşme sayısına ulaşıldı. Yine önemli bir eşik olarak, gönüllü BES'te kişi başı birikim seviyesi de 100 bin lira seviyesini yakalama başarısını gösterdi" dedi.

### "TES İÇİN KUVVETLİ BİR ALTYAPI OLACAK"

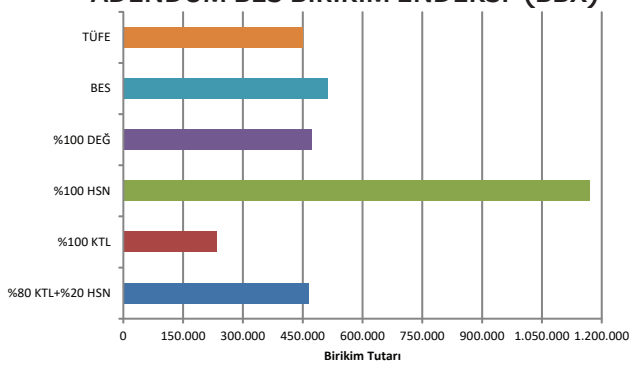
Gülen, "Emeklilik döneminde gelirin aktif çalışma hayatındaki seviyesinde olmaması nedeniyle yaşam standartlarının devam ettirilmesine destek olmak üzere BES'in denkleme dahil edilmesi çok kritik. Ayrıca, genel olarak emeklilik sisteminin sürdürülebilirliği açısından, Cumhurbaşkanlığı'nın yayınladığı Orta Vadeli Program'a göre önümüzdeki dönemde uygulanması planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) için BES kuvvetli bir altyapı ve tecrübe olacak" şeklinde sözlerini devam ettirdi.
TSB Başkanı Gülen, "2024'te de yılın ilk 4 ayında BES fonları ortalama %23 ile enflasyonun üzerinde getiri sağlarken, hisse ve değişken-agresif fonlar sırasıyla %42 ve %38 getiri ile tüm yatırım araçlarından daha iyi performans gösterdi. Toplam fon büyüklüğündeki bu hızlı artış da büyük ölçüde bu fonların getirilerindeki performans sayesinde sağlanmış oldu" diye konuştu.
Gülen, "BES, bireylere uzun vadeli birikim alışkanlığı kazandırma ve ülke tasarruflarını artırma rolü ile katılımcılarımızın menfaatlerinin en iyi şekilde korunması, getirilerinin maksimize edilmesine yönelik tüm paydaşların desteğiyle çok önemli bir görevi yerine getirmektedir. BES'te sektör olarak toplam fon büyüklüğünde kritik 1 trilyon liralık seviyeyi aşmanın gururuyla bu yılsonunda 1,3 trilyon liraya ulaşmayı hedefliyoruz. 20 yılı aşkın başarı hikâyesiyle BES, Cumhuriyetimizin yeni yüzyılında da vatandaşların en önemli tasarruf ve birikim araçlarından biri olma ve ekonominin en çok ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yatırım kaynağı yaratma misyonunu başarıyla sürdürmeye devam ediyor" diyerek sözlerini noktaladı.



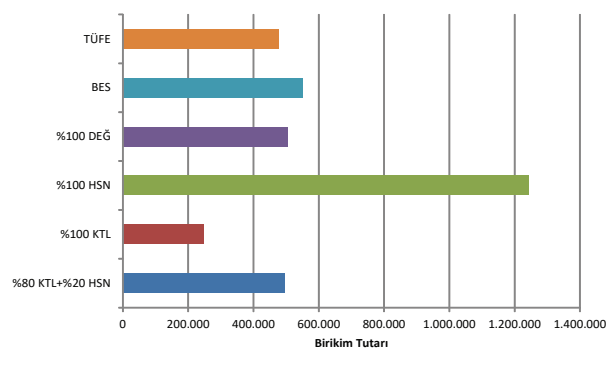
**31.1.2006-31.05.2024**
**ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)**



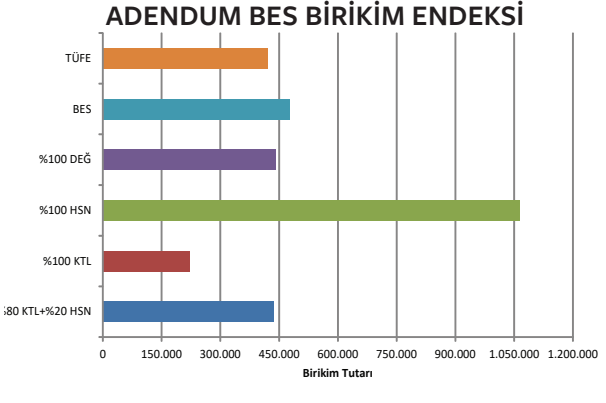

**31.01.2008-31.05.2024**
**ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)**




**31.01.2007-31.05.2024**
**ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)**




**31.01.2009-31.05.2024**
**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.

# "Araç maliki işleten sıfatını taşımalı"

13.10.1983 günü kabul edilen 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu (RG 18195/18.10.1983) 40 yılı aşkın süredir yürürlükte bulunmaktadır. Kaynağı 1958 tarihli İsviçre Karayolları Trafik Kanunu (LCA= Loi sur la circulation routière) olan bu kanunun (kısaca KTK) sorumluluk ve sigortaya ilişkin hükümleri ülkemizde en fazla uygulanan hükümler arasındadır. KTK'nun yasalaştığı günden bu yana Türkiye trafik kazalarının yol açtığı zararların tazmini konusunda oldukça kapsamlı bir deneyim edinmiştir. KTK hükümleri hem kaynak İsviçre hukukunda hem de ülkemizde zaman içinde bazı değişikliklere uğramıştır. Belirtmek gerekir ki İsviçre bu alanda bizden daha başarılıdır. İsviçreliler ihtiyaçlar doğrultusunda ve uygulamada saptanmış olan aksaklıkları ortadan kaldırmak için LCR'de olumlu yönde birçok değişiklikler öngörmüştür. Bunların çoğu Türkiye'de söz konusu değildir. Bizde, gerçekleşen yasa değişiklikleri sorun çözmekten çok, yeni sorunlara yol açmıştır.
Bu yazımızda, KTK'da sorumluluk ve sigortaya ilişkin olarak yapılmasının doğru olacağını düşündüğümüz bazı temel değişikliklere ilişkin önerilerimizi sayın okuyucuların takdirlerine sunacağız.




Kanımızca araç maliki işleten sıfatını taşımalı ve sahibi olduğu aracın verdiği zarardan her durumda sorumlu tutulmalıdır. Aracın trafikte kullanılması hususunda söz sahibi olan malikten başka kişiler de kanımızca malikin sorumluluğuna ilişkin hükümlere göre sorumlu olmalıdırlar.

## KTK M.3 (İŞLETEN TANIMI)

Başlangıç noktamızın "işleten tanımı" olması gerekmektedir. Çünkü KTK, motorlu araçlarla (bunların işletilmesiyle = karayolunda kullanılmasıyla) ilgili hukuksal sorumluluğu işletene yüklemiştir. Şu anda KTK'da mevcut olan işleten tanımı, kimin işleten sayılacağı hususunda bazı duraksamalara yol açan bir tanımdır.
Fikrimizce işleten çok kısa bir şekilde "aracın trafik sicilinde kayıtlı olan maliki" biçiminde tanımlanmalı ve sorumluluk her durumda (en başta ve mutlaka) araç malikine yüklenmelidir. Yasa aracın trafikte nasıl kullanılacağı hususunda her zaman malikin söz sahibi (karar verici ve denetleyici) olmayacağını dikkate alarak, malikten başka kimseleri de (kullanma ödüncü, uzun süreli kira gibi) bazı hukuksal ilişkilerin varlığı halinde veya eylemsel olarak araç üzerinde hâkimiyetlerinin bulunması nedeniyle işleten saymaktadır. Bu da uygulamada işletenin kimliğini belirlemede sorunlar yaratmaktadır. Oysa malik, sicilden kolaylıkla saptanabilmektedir.

## HUKUKSAL SORUMLULUK VE SİGORTA

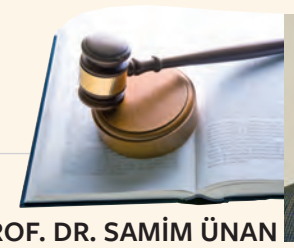
KTK'nın "Sekizinci Kısmı" hukuksal sorumluluk ve sigortaya ilişkindir.

**1- İşletenin hukuksal sorumluluğu ve aracın trafikte kullanılması hususunda söz sahibi olan işleten dışındaki kişilerin de işleten gibi sorumlu tutulması**

İşletenin hukuksal sorumluluğu esas olarak KTK m.85 fk.1'de düzenlenmiştir. Buna göre "bir motorlu aracın işletilmesi bir kimsenin ölümüne veya yaralanmasına yahut bir şeyin zarara uğramasına sebep olursa, motorlu aracın işleteni .....doğan zarardan sorumlu olur". (KTK "işletenin bağlı olduğu teşebbüs sahibinin" sorumluluğunu da düzenlemekte ise de, otobüs işletmeleri ile ilgili bulunan bu sorumluluk bu yazımızda (okuyucuya kolaylık sağlama amacıyla) hiç dile getirilmeyecektir).
Yasada motorlu araç işletmenin başkalarına zarar verme tehlikesi doğuran bir etkinlik olduğu düşüncesinden hareketle, ağır bir sorumluluk rejimi benimsenmiştir. KTK m.86 işletenin sorumluluktan ancak aracın trafiğe çıkarılması ile meydana gelen zarar arasındaki nedenselliği keseceği kabul edilen "mücbir sebep" (önlenemez ve sonuçlarından kaçınılamaz bir olay) ile "zarar görenin veya üçüncü bir kişinin kast yahut ağır kusuru" hallerinde (ve ayrıca araçta bir bozukluk olmamak ve sürücü ile işletenin eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerde bir kusur bulunmamak koşuluyla) kurtulabileceğini öngörmektedir.
Bu çerçeve içinde şunu vurgulamak gerekir: İşleten motorlu aracının yol açtığı zararın, aracın işletilmesi (trafikte kullanılması) dışındaki bir nedenden kaynaklandığını (mesela zarar görenin otoyolda ağır vasıtanın önüne intihar etmek kastıyla kendini attığını veya altından geçilen köprünün o anda meydana gelmeye başlayan depremde aracın üzerine çöktüğünü veya kazanın yola ilişkin ağır sinyalizasyon kusuru yüzünden meydana geldiğini) kanıtlamadıkça sorumlu olacaktır.
Kanımızca araç maliki işleten sıfatını taşımalı ve sahibi olduğu aracın verdiği zarardan her durumda sorumlu tutulmalıdır. Bu çözüm araçlarını uzun süreli kiraya verenler ile finansal kiralama şirketlerinin lehine olmayabilir. Bu sayılan kişilerin kira sözleşmesinde (kiracının hâkimiyeti altındaki araçla verilecek zararlardan sorumlu olmaları ve bu sorumluluğun sigorta ile karşılanmaması olasılığı bakımından) kendilerini koruyacak çözümleri öngörmeleri gerekecektir.
Sicilde kayıtlı malikin işleten sayılması uygulamada motorlu aracın yol açtığı kazada zarar görenler için tazminat taleplerini yöneltmede kolaylık sağlayacaktır. Zarar görenler somut durumda kimin işleten olması gerektiği konusunda duraksamaya düşmeyecekler ve kimden istemde bulunacakları konusunda olası yanılgıları önlenmiş olacaktır.
Aracın trafikte kullanılması hususunda söz sahibi olan malikten başka kişiler de kanımızca malikin (işleten sıfatıyla) sorumluluğuna ilişkin hükümlere (tehlike esasına) göre sorumlu olmalıdırlar. Diğer bir anlatışla şu anda KTK'nın benimsediği "malikten başka bir kişinin de işleten olabileceği" çözümü, "malike ek olarak başka bir kişinin de işleten gibi sorumlu tutulabilmesi" şeklinde yeni bir çözüme doğru evrim geçirmelidir. Bunu sağlamak üzere KTK'nun işletenin sorumluluğunu düzenleyen hükümlerine aşağıdaki eklemeler yapılabilir:

*"İşleten, maliki olduğu araçla*
*a) Bu araç üzerinde kısa olmayan bir süre için fiili hâkimiyeti bulunan ve aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere trafiğe çıkaranların ve/veya*
*b) Sürücü de dâhil olmak üzere, bunların eylemlerinden sorumlu bulunduğu kişilerin yol açtığı zararlardan sorumludur.*
*Araç üzerinde kısa olmayan bir süre için fiili hâkimiyeti bulunan ve aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere trafiğe çıkarmış olan malik dışındaki kişiler de zarar görene karşı işletenin sorumluluğuna ilişkin hükümlere göre işletenle birlikte (müteselsilen) sorumlu olurlar.*
*Araç üzerindeki mülkiyetin başkasına geçirilmesi halinde, işleten sıfatını kazanan yeni malik, aracın maliki olduğu andan sonra bu araçla verilen zararlardan sorumlu olur.*
*Mülkiyeti devreden önceki işleten, aracın devir anına kadar yol açtığı zararlardan sorumlu kalır.*
*İşleten sorumluluktan kurtulmak üzere araç üzerinde hâkimiyeti bulunan ve aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere trafikte kullanan kişinin kast veya ağır kusuruna savunma olarak dayanamaz.*

Bu gibi bir düzenleme ile araç malikinin "başka bir kişinin aracın trafikte nasıl kullanılacağına ilişkin söz hakkını kazanmış olduğu" (kısaca başka bir kişinin işleten konumuna geldiği) gerekçesini ileri sürüp kanıtlayarak zarar görene karşı sorumluluktan kurtulması önlenmiş olacaktır. Fakat bununla da yetinilmemiş ve zarar görenin aracın kullanılması bakımından kısa süreli olmaksızın söz hakkına sahip (aracı kendi kararı doğrultusunda trafikte kullanan) kişinin de işleten gibi sorumlu olması sağlanmış bulunacaktır. Bu ikinci sonucun neye yarayacağı sorgulanabilir ve malikin işleten sıfatıyla her durumda sorumlu olacağı öngörüldükten sonra artık başka bir kişiyi de sorumlu tutmak gereksiz görülebilir. Malikten başka birinin araç üzerinde (trafikte nasıl kullanılacağı hakkında) söz sahibi olduğu hallerde, o aracın başkaları için yaratacağı tehlikeye her ikisinin birden (malik, aracının trafikte kullanılması olanağını başkasına bıraktığı; araç kendisine bırakılan kişi de bunu kendi belirlediği çerçeve dahilinde trafiğe çıkardığı için) yol açtıkları kabul edilerek bunların birlikte sorumlu olacakları düşünülebilir.
Malikin araç üzerinde (trafikte kullanma bakımından) kısa süreli olmayan bir şekilde söz sahibi kılmış olduğu kişinin (işletene uygulanan hükümler uyarınca) sorumluluğu daha çok zararın zorunlu sigorta limitlerini aşan (ve olası bir isteğe bağlı sigorta ile -İMM sigortası ile- de karşılanmayan) kısmı bakımından ve malikin de ödeme gücünün mevcut olmaması durumunda anlam taşıyacaktır. Bundan başka, zarar




PROF. DR. SAMİM ÜNAN

görene ödeme yapmak durumunda kalan malikin araca ilişkin yetkiyi kendisine bıraktığı kişiye karşı rücu istemine sahip olması da mümkündür. Çünkü çoğu halde, sorumluluğun son aşamada aracı kendi kararı doğrultusunda fiilen trafiğe çıkaran kişi üzerinde kalması lazım gelecektir. Diğer bir anlatışla işleten sıfatıyla sorumlu tutulan malike (çoğu durumda), bu kişiye rücu ederek zarar görene ödediği tazminatı (en azından kısmen) geri alma olanağının tanınması gerekecektir. Böyle bir halde, Türk Borçlar Kanunu m. 62 fk.2 uyarınca diğer birlikte (müteselsil) borçluya (aracı kendi kararı doğrultusunda trafiğe çıkaran kişiye) rücu eden malik, bu istemi bakımından zarar görenin haklarına halef olacaktır. Dolayısıyla malikin rücu istemi, işletenin sorumluluğunu düzenleyen hükümlere dayanacaktır. Malikin her durumda (aracı başkasına bırakmış olsa dahi) işleten sıfatıyla sorumlu sayılması çözümü benimsendiğinde, malik değişikliği ile birlikte işleten de değişmiş olacaktır. En doğru görünen çözüm yeni malikin araç üzerinde mülkiyeti kazandığı andan başlayarak o araç nedeniyle sorumlu olmasıdır. Aracın yol açtığı kaza, önceki malike yüklenecek sebeplerden kaynaklanmış olabilir (mesela araç devralındıktan çok kısa süre sonra, araçtaki -yeni malikin belirlemesi beklenmeyecek- bir bozukluğun kazaya neden olması). Ancak kanımızca burada zararın sebebinin kime yükleneceği zarar gören tarafından bilinemeyeceğinden, onun tazminat istemini kaza sırasında malik (işleten) sıfatına sahip kişiye yöneltmesine olanak veren (biçimsel) bir çözüm daha uygundur. Yeni malikin (ve sorumluluk sigortacısının) zarar görene ödenecek tazminat için önceki malike rücu hakkı kuşkusuz saklı olacaktır. Önceki malikin sorumluluk sigortacısının sorumluluğu (ona da rücu edilmesinin mümkün görülüp görülmeyeceği) ise tartışılabilir. Kanımızca "clean cut" bir düzenleme daha yerinde olacaktır. Bu düşünce ile KTK'nın aşağıdaki düzenlemeyi içermesinde yarar olacağı fikrindeyiz:

*Araç üzerindeki mülkiyetin başkasına geçirilmesi halinde, işleten sıfatını kazanan yeni malik, aracın maliki olduğu andan sonra bu araçla verilen zararlardan sorumlu olur. Mülkiyeti devreden önceki işleten, aracın devir anına kadar yol açtığı zararlardan sorumlu kalır. Önceki işletenin sorumluluk sigortacısı yalnızca önceki işletenin aracın mülkiyetini devrettiği ana kadar meydana gelmiş olan zararlar nedeniyle tazminat öder. Yeni işletenin sorumluluk sigortacısı, yeni işleten aracı devraldıktan sonra meydana gelen olaylardan kaynaklanan zararları, bunların önceki işletene yüklenebilecek nedenlerle meydana gelmiş sayılması mümkün bulunsa dahi karşılamak zorundadır.*

**2- Zorunlu trafik sorumluluğu sigortası**

Bugün yürürlükte olan yasal düzenleme uyarınca zorunlu trafik (sorumluluğu) sigortası (ZTS) yalnızca işletenin sorumluluğunu temin etmektedir. Sürücünün ve işletenin eylemlerinden sorumlu olduğu diğer kişilerin sorumluluğu ise kapsam dışındadır.

Öte yandan, zararla sonuçlanmış bir kaza ertesinde işleten olduğu varsayılarak (sorumluluk sigortacısı ile birlikte veya tek başına) dava edilen kişi, aslında kendisinin değil başka birinin işleten olduğunu kanıtlarsa (ve o başka kişi ZTS yaptırmış değilse) zarar görenler (can zararının söz konusu olması nedeniyle Güvence Hesabı'na başvurma olanağı dışında) korumasız kalabileceklerdir (Ele aldığımız olasılıkta, mal zararları için malikten başka bir kişi olan işletenden tazminat almayı denemek dışında seçenekleri olmayacaktır).

Kanımızca ZTS'nin her şeyden evvel (işletene ek olarak) sürücünün ve işletenin eylemlerinden sorumlu olduğu diğer kişilerin sorumluluğunu temin etmesi lazımdır.

Bundan başka, araç malikinin aracın trafikte kullanılması konusunda kısa sayılamayacak bir süre için yetkilendirdiği kişinin (işletenin sorumluluğu hakkında öngörülen kurallar uyarınca) zarar gören üçüncü kişilere karşı sorumluluğu da ZTS kapsamında olmalıdır.

Bütün sorumluların kendileri için ayrı ayrı ZTS yaptırmaları yerine, işleten konumundaki malikin hem kendisinin hem de yukarıda saydığımız kişilerin sorumluluğunu kapsayan tek bir sigorta yaptırmakla yükümlü olması basit ve kolay uygulanabilecek bir çözümdür.

Ayrıca şu soruna da değinmek lazımdır: KTK'nda zorunlu trafik sigortasına ilişkin bazı hükümler, TTK'nda da genel olarak sorumluluk sigortalarına ilişkin hükümler bulunmaktadır. Bunların aynı husus hakkında düzenleme içermesi halinde hangi yasanın uygulanacağı duraksamaya yol açmaktadır. Kanımızca KTK'ndaki ZTS hakkında öngörülmüş bulunan kuralların "özel hüküm" (lex specialis) olarak öncelikle uygulanması lazımdır. Bunu sağlamak (ve bütün duraksamaları ve farklı yorumları önlemek) için de en doğru yöntem, KTK düzenlemesinin "lex specialis derogat legi generali" (özel hüküm genel hükmün uygulanmasını bertaraf eder) ilkesi doğrultusunda açık bir kurala yer vermesidir.

ZTS bağlamında vurgulanması gereken bir diğer husus da şudur: Ülkemizde her nedense yabancı hukuk çevrelerinde "tacit renewal" (örtülü yenileme) olarak adlandırılan "taraflardan birinin içinde bulunulan sigorta dönemi bitmeden belirli bir süre (mesela iki hafta) önceye kadar yeni dönem için sigorta ilişkisini sürdürmeyeceğine ilişkin beyanda bulunmaması olasılığında, sigorta ilişkisinin yeni başlayacak sigorta döneminde de devam edeceğini öngören" sözleşme şartları (uygulamada bu tür şartların "otomatik yenileme şartı" biçiminde ifade edildiği gözlemlenmektedir) pek kullanılmamaktadır. Bu husus TTK'nda da düzenlenmemiştir. ZTS'nın yaptırılmasının yasal zorunluluğa rağmen ihmal edildiği ve ZTS uygulamasında sigortalılık oranının yıldan yıla azaldığı gittikçe daha güçlü biçimde dile getirilen bir sorundur. Bunun çözülmesine katkıda bulunmak üzere kamu görevlileri ZTS'nin "zorunlu uzamaya" konu olması, bu yolda yasal düzenleme yapılması istemlerini dile getirmektedirler. Kanımızca "zorunlu uzama" çözümü (veya bir önceki döneme ait ZTS poliçesini düzenlemiş olan sigortacı tarafından tek taraflı olarak süresi biten sigorta sözleşmesi yerine yeni bir poliçe düzenlenmesi ve işletenin de bu tek taraflı işlemle bağlı olması gibi çözümler) aşırıya kaçan çözümlerdir. Ancak, sigortacılar pek sıcak bakmamakla birlikte, fikrimizce KTK'nda daha uygun bir işleyişe yer verilebilir ve belirli koşullara bağlı olarak mevcut ZTS poliçesinin süre bitiminde yeni dönem için de uzatılmış olacağı hükme bağlanabilir. Aracın malikinin her durumda işleten sıfatına sahip olacağı ve ZTS sözleşmesini de onun yapması gerektiği çözümü benimsenince, işleten değişikliği halinde önceki işletenin yaptırdığı ZTS'nın yeni işleten lehine (onun sorumluluk sigortası yaptırmasına kadar geçecek süre içinde işletenin sigortalı olması bakımından bir kopukluk olmaması için) bir süre daha devam etmesi acaba (halâ) gerekli görülmeli midir? İşleten değişikliği kural olarak aracın mülkiyetinin devri halinde meydana gelecektir. İlgililerin (teknik açıdan) açıklamalarına göre, noterde gerçekleştirilecek devir işlemi öncesinde veya sırasında aracın yeni maliki lehine ZTS yaptırılması imkân dahilindedir. O zaman, mevcut ZTS poliçesinin yeni malik/işleten lehine devam etmesine ihtiyaç kalmayacaktır.

*Yukarıdaki açıklamalarımız çerçevesinde kanımızca KTK'nda aşağıdaki ek hükümlerin yer alması düşünülebilir:*

- *İşletenlerin, bu Kanunun 85'inci maddesinin birinci fıkrasına göre olan sorumluluklarının karşılanmasını sağlamak üzere sorumluluk sigortası yaptırmaları zorunludur. Sigorta işletenin sorumluluğuna ek olarak, sürücünün ve araç üzerinde fiili hakimiyeti bulunan ve aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere trafiğe çıkarmış olan kişilerin sorumluluğunu da kapsar.*
- *Bu kanun uyarınca işleten tarafından yaptırılması zorunlu kılınan sorumluluk sigortası hakkında 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun zorunlu sigortalara ilişkin 1484üncü maddesinin birinci ve ikinci fıkraları uygulanmaz. Bu sigorta hakkında Karayolları Trafik Kanunu'nda öngörülen hükümler, Türk Ticaret Kanunu'ndaki ve diğer yasalardaki sigorta sözleşmesine uygulanması mümkün olan hükümlere göre özel hüküm niteliğindedir. Zorunlu sorumluluk sigortası hakkında Karayolları Trafik Kanunu'nda yer alan düzenleme, Türk Ticaret Kanunu'ndaki ve diğer yasalardaki hükümlerden farklı olduğu ölçüde münhasıran uygulanır.*
- *Zorunlu trafik sigortası uzatma kaydı içerebilir. Buna göre bir yıllık süre bittikten sonra sigorta ettiren, en geç sözleşme süresinin sona erdiği tarihte uzatma olmayacağını yazılı biçimde bildirmemişse sözleşme bir yıllık yeni bir süre için uzatılmış sayılır. Yazılı bildirim, gönderme anında yapılmış sayılır.*
- *Uzatılması mümkün olan bir sigorta sözleşmesinde, sigortacının uzayacak dönem için primi değiştirmesine imkân sağlayan bir sözleşme koşulu ancak sigortacının işlemekte olan sözleşme süresinin bitişinden en geç on beş gün önce sigorta ettirene yazılı olarak prim değişikliği bildirimini ulaştırmış bulunması halinde geçerli sayılır.*

Son olarak, yasa uyarınca sorumlu olan işleten (veya sorumluluğu işletenin sorumluluğu hükümlerine tabi kılınmış bulunan kişi) tarafından zarar görenin yararlandığı bir sigortanın (mesela araçta yolculuk yapmakta olan kişiler lehine koltuk kaza sigortasının) yaptırılmış (ve primlerinin de karşılanmış) bulunması halinde, bu sigorta uyarınca zarar görene yapılan ödemelerin sorumluluğu (ödeme oranında) azaltmasının sağlanması gerektiğini de ekleyelim. Bu amaçla KTK'na şöyle bir hüküm koymak düşünülebilir. İşletenin ve/veya araç üzerinde fiili hakimiyeti bulunan ve aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere trafiğe çıkarmış olan malik dışındaki kişilerin sorumluluğu, bunlardan biri tarafından zarar görenler lehine yaptırılmış ve primleri de yine bunlardan biri tarafından ödenmiş bir özel sigortanın mevcut olduğu hallerde, bu özel sigorta tarafından zarar görene yapılan fiili ödeme oranında son bulur.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

# Sosyal medyanın tüketici davranışı üzerindeki etkisi

**SON** yıllarda çevrimiçi ortamlar, kullanıcılar tarafından ticari açıdan yeni bir bakış açısıyla değerlendirilmektedir. Gelişimi ve çevrimiçi mağazaların ortaya çıkışı, kullanıcıları tüketiciye dönüştürdü. Ayrıca sosyal medyanın en önemli rolü tüketicilerin ve pazarlamacıların iletişim kurma biçimini değiştirdi. Bilgi toplumunda sosyal medyanın etkileri tüketicinin karar süreçlerini ve ürün değerlendirmelerini hissedilir bir şekilde etkilemektedir. Böylece sosyal medya, ortam iletişimi yoluyla ürün bilgisi elde etmek için yeni bir kanalın fırsatını sunmaktadır. Ayrıca, sosyal medyayı kullanan tüketicilerin, kullanılan ürün veya hizmetleri incelemeleri sonucunda, yaptıkları yorumlarla diğer alıcılar üzerinde önemli bir etkileme gücüne sahip olmaya başladıkları bilinmektedir. Tüketiciler aynı zamanda gelir, satın alma motivasyonu, şirket tanıtımı, şirket veya markanın sosyal ağlardaki varlığı, demografik değişken (yaş, cinsiyet, harcanabilir gelir vb.), işyeri ödeme yöntemi, mağaza türü (çevrimiçi veya çevrimiçi) gibi diğer psikososyal özelliklerden de etkilenmektedirler.

Bilgiye geniş erişime, daha iyi sosyal ağlara ve gelişmiş iletişim yeteneklerine sahip toplumlarda sosyal ağlar; dünyanın her yerinden aynı ilgi, görüş ve hobilere sahip milyonlarca kullanıcıyı birbirine bağlayan web siteleri olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda dünyada aktif kullanıcı sayısına göre en popüler sosyal medya uygulamaları değerlendirildiğinde aşağıdaki sıralamayı yapmak mümkündür.

**1. Facebook:** aylık aktif kullanıcı sayısı 3,06 milyar
**2. WhatsApp:** aylık aktif kullanıcı sayısı 2,78 milyar
**3. YouTube:** aylık aktif kullanıcı sayısı 2,70 milyar
**4. Instagram:** aylık aktif kullanıcı sayısı 2,35 milyar
**5. TikTok:** aylık aktif kullanıcı sayısı 1,67 milyar

*Kaynak: https://explodingtopics.com/blog/top-social-media-platforms*

Kullanıcılar, belirli bir ürün, hizmet veya marka hakkındaki fikirlerini paylaşmak ve daha objektif bilgi kaynakları olarak görülen diğer tüketicilerle iletişim kurmak için sosyal medyanın benzersiz yönlerini ve olağanüstü tanınırlığını kullanmaktadır. Reklam ve tanıtım gibi pazarlama uygulamalarında devrim yaratmanın yanı sıra bilgi edinme ve memnuniyetsizlik ifade etme gibi satın alma sonrası davranışlara kadar tüketici davranışını da etkilemektedir. Bu amaçla oluşturulan bir sosyal medya kanalında çevrimiçi kullanıcıları arasındaki kişilerarası bağlantının sürdürülmesi, diğer insanlarla oluşturulan sosyal destek, arkadaşlık ve yakınlığa bağlı iletişimle elde edilen faydalar dahada artmaktadır.

Örneğin, sosyal medya web siteleri, bireysel tüketicilere kendi seslerini duyurma olanağı veren ve satın alma kararlarını kolaylaştıran, ürün bilgilerine erişim sağlayan herkese açık forumlar olarak fayda sağlamasının yanı sıra, bilgilendirme, video yükleme, karşılaştırma ve hizmete dönük takibin sürdürülmesinde de avantaj sağlamaktadır. Tüketicilere ulaştırılan avantajların yanı sıra, hizmeti veren işletmelere de farklı fırsatların sunulmasında aracılık etmektedir.

Yukarıdaki tartıştığımız değerlendirmeler çerçevesinde sosyal medyanın tüketiciler üzerindeki etkisini aşağıdaki başlıklarla da ifade edebiliriz.

- Sosyal medya pazarlamasının uygun bir strateji olduğu; agresif geleneksel pazarlama ile şirketlerin tüketicileri sosyal medyaya yönlendirdikleri ve bu şekilde tüketici satın alma davranışını etkilediği,
- Ayrıca, sosyal medya tüketicilerde güven ve yakınlık hissi oluşturarak tüketicilerin satın alma davranışı üzerinde etkisi olduğu,
- Sosyal medya herhangi bir ürünün tüketici tarafından tercih edilmesini büyük oranda etkilemesine yönelik strateji geliştirilmesine kolaylık sağladığı,
- Herhangi bir ürünün pazarlanmasında, sosyal medyanın çevrimiçi tüketici gruplarında davranışlara olumlu etkisi daha belirgin olarak hissedildiği,
- Sosyal medyadaki mevcut reklamların tüketicilerdeki satın alma niyetlerini ve ağızdan ağıza iletişim noktasında etkisini olduğu, kabul edilebilinir.





# Ferrari 12Cilindri 819 beygirlik bir V12 motor taşıyor

Ferrari 12Cilindri, aktarıldığı kadarıyla direkt olarak 12 Superfast'in yerini alıyor. Keskin hatlara sahip tasarımıyla iki kişilik süper otomobil, kalbinde bir V12 motor taşıyor. 6 buçuk litrelik bu üniteden 9 bin 500 devirde 819 beygir güç ve 678 Nm tork alınıyor. Herhangi bir turbo ya da hibrit desteği olmayan 12Cilindri, "Coupe" ve "Spider" olmak üzere iki farklı sürüme sahip. Şirketin resmi verilerine göre "Coupe" modeli 0'dan 100 m/s hıza 2,9 saniyede çıkabiliyor. "Spider" modeli ise 0'dan 100 m/s hıza 2,95 saniyede çıkabiliyor.

# Citroen C3 Aircross 134 beygir güce sahip

Yeni Citroen C3 Aircross, firmanın güncel tasarım dilini kullanıyor ve istenirse 7 koltuklu olarak tercih edilebiliyor. Markanın yeni logosunun eksik edilmediği araç, ilk jenerasyondan 200 mm daha uzun ve bu sefer genel olarak daha geniş aileleri odak noktasına alıyor. Resmi olarak açıklanan teknik verilere göre model için üç farklı motor seçeneği sunuluyor. C3 Aircross'un en alta konumlandırılan PureTech Turbo benzinli motoru 102 beygir güç üretiyor ve altı ileri manuel vites ile kombinleniyor. Sunulan üç silindirli 1.2 litrelik PureTech benzinli hibrit motor, 134 beygir güç sunuyor.
Bu araçta çift kavramalı otomatik şanzımana entegre edilen 28 beygirlik elektrik bir motoru bulunuyor ve 48V lityum-iyon batarya kullanılıyor.






# Nikon Z6 III kısmen istiflenmiş sensöre sahip

Japon kamera devlerinden Nikon, ürün gamını güncellemeye devam ediyor. Yeni aynasız fotoğraf makinesi Nikon Z6 III, "kısmen istiflenmiş" olarak geçen 24,5 megapiksellik bir tam kare CMOS sensör üzerine kuruluyor. Kısmen istiflenmiş sensörü kullanan dünyanın ilk değiştirilebilir lensli fotoğraf makinesi olarak lanse edilen Z6 III, bu konuda oldukça iddialı görünüyor. Üretiminin maliyetli olduğu söylenen bu sensör, ışığa duyarlı bölümün üstünde ve altında katmanlar halinde istiflenmiş çok sayıda yüksek hızlı işleme devresine sahip. Bu sensör özel altyapısı sayesinde daha hızlı otomatik odaklama performansı, daha akıcı bir elektronik vizör deneyimi, daha yüksek çekim hızları ve video için daha yüksek kare hızları sunuyor.

# Yeni Audi RS e-tron GT ailesi 97 kWh kapasitesinde bir batarya üzerine kuruluyor

Yeni Audi RS e-tron GT ailesi resmi olarak tanıtıldı. Yeni aile spesifik olarak S e-tron GT, RS e-tron GT ve RS e-tron GT Performance modellerinden oluşuyor. Tasarımsal olarak bir sürprizin olmadığı aile, ortak olarak 97 kWh kapasitesinde bir batarya üzerine kuruluyor. Mevcut ailedeki 84 kWh'lık bataryadan 9 kg daha hafif olduğu açıklanan bu yeni batarya ile 600 km'nin üzerinde bir menzil sunuluyor. Rejeneratif fren sistemi iyileştirilen modellerden en altta yer alan S e-tron GT, çift elektrik motoruyla toplam 670 beygir güç getiriyor. RS e-tron GT 845 beygir güç getirirken, RS e-tron GT Performance ise tam 912 beygir güç sunuyor.






# Fujifilm Instax Wide 400 otomatik pozlama özelliğiyle dikkat çekiyor

Fotoğraf makinesi pazarında dijital modeller yanında manuel seçenekler de gelmeye devam ediyor. Fujifilm Instax Wide 400 de bu örneklerden bir tanesi. Fujifilm Instax Wide 400, anlık olarak 3.4 x 4.25 inç baskılar verebilen bir "şipşak" fotoğraf makinesi. Baskısı büyük olduğundan gövdesi de büyük olan model, 149 dolardan satışa sunulacak. İki farklı renkte hazırlanan Instax Wide 400, büyük bir flaşa sahip ve Fujifilm'in söylediğine göre otomatik pozlama özelliğiyle Wider 300'e kıyasla daha iyi baskı netliği sağlıyor.

## Tablet odaklı ince klavye: **Logitech Keys-To-Go 2**

Tablet kullanıcılarına odaklanan ince yapılı kablosuz klavye modeli Logitech Keys-To-Go 2 tanıtıldı. 2014 yılında tanıtılan Keys-To-Go modelinin yerini alan Logitech Keys-To-Go 2, çok ince yapıda bir Bluetooth klavye modeli. iOS ve Android uyumlu ürün, kapaklı yapıda ve 222 gramlık ağırlığıyla rahatlıkla taşınabiliyor. Özellikle tablet kullanıcılarına odaklanan ürün, Bluetooth Low Energy kullandığından 36 aya kadar bir batarya ömrü vadediyor. Cihazlar arasında hızlı geçiş yapılmasına imkân tanıyan butonlara sahip olan klavye için 80 dolarlık yurt dışı fiyatı açıklanıyor ve ileride Türkiye'de de satılması öngörülüyor.





## Huawei Watch GT 4 100'ün üzerinde egzersiz moduna destek veriyor

Huawei Watch GT 4 akıllı saatte 466x466 piksel çözünürlüklü 1,43 inç AMOLED ekran bulunuyor. Ekran piksel yoğunluk değeri 326 ppi olan akıllı saat, şık ve dayanıklı tasarımıyla öne çıkıyor. Ekran AMOLED ekran teknolojisiyle canlı ve parlak bir deneyim sunuyor. Suya karşı da dayanıklı olan saat 50 metre su altında sorunsuz bir şekilde çalışabiliyor. İvmeölçer, jiroskop, manyetometre, optik kalp atış hızı, barometre ve sıcaklık sensörleri saatte yer alıyor. HarmonyOS dışında iOS ve Android'li cihazlarla da uyumlu olan saatte , Wi-Fi, Bluetooth ve NFC gibi özellikler de bulunuyor. Kalp ritmi haricinde kandaki oksijen seviyesini ve uyku takibini de yapabilen saat, 100'ün üzerinde egzersiz moduna destek veriyor. Akıllı saat tam dolu pille 14 güne varan bir deneyim sunuyor.

# Ufak hidrojen tüpüyle çalışan elektrikli bisikletler geliştirildi

Hydroride Europe AG tarafından hazırlanan elektrikli bisikletler, şehir içi kullanımına odaklanan standart görünümlü modeller. Bu bisikletlerin fark yaratan noktası ise hidrojen kullanarak çalışıyor olmaları. Bisikletlerin ortasındaki bölümde, 500 ml'lik su şişesi kadar bir hidrojen tüpü yer alıyor. Bu tüpteki hidrojen, hidrojeni elektriğe dönüştürmek için kimyasal bir süreç kullanan yakıt hücresini besliyor. Saniyeler içerisinde değiştirilen tek bir tüp ile yaklaşık 60 km'lik sürüş menzili elde edilebiliyor. Pedal desteği ile 23 km/s hıza kadar çıkarabilen 250W gücünde bir elektrik motoruna sahip olduğu aktarılan bisikletler, Hydroride Europe AG firmasının hidrojen merkezli tek çalışması da değiller. Şirketin aynı zamanda kompakt bir hidrojen jeneratörü bulunuyor. Yapılan açıklamaya göre bu jeneratör, 200 ml arıtılmış sudan yaklaşık beş ila altı saat içerisinde 20 gram hidrojen üretebiliyor.






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

# Enflasyon düzeltmesi sonrası taşınmaz satışı

**KAZANÇLARINI** bilanço usulüne göre tespit eden gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri, 2023 yıl sonu bilançolarındaki parasal olmayan kalemleri ve kaynakları Vergi Usul Kanununun (VUK) Mükerrer 298/A ve Geçici 33. Maddeleri uyarınca enflasyon düzeltmesine tabi tutmuştur. 2024 yılında enflasyon düzeltmesi yapılması için Kanundaki şartlar oluştuğundan, geçici vergi dönemleri dahil 2024 yılı için de enflasyon düzeltmesi yapılması zorunludur. Ancak; 560 No'lu VUK Genel Tebliğinde (Bakanlık yetkisi kullanılarak) 2024 yılının ilk geçici vergi döneminde enflasyon düzeltmesi yapılmayacağı belirtilmiştir.

Bir önceki dönem sonunda enflasyon düzeltmesine tabi tutulmuş kıymetler, bir sonraki dönem sonundaki düzeltmede taşıma katsayısı ile düzeltilmektedir. Taşıma katsayısı Mükerrer 298/A Maddesinde; malî tabloların ait olduğu aya ilişkin Yİ-ÜFE endeksinin, bir önceki dönemin sonundaki Yİ-ÜFE endeksine bölünmesiyle elde edilen katsayı olarak tanımlanmıştır. 555 No'lu VUK Genel Tebliğinde; "bir önceki dönemin sonundaki Yİ-ÜFE" ifadesindeki "bir önceki dönem" kavramından; enflasyon düzeltmesi hesap dönemi olarak yapılıyorsa enflasyon düzeltmesi yapılmış bir önceki hesap dönemi, geçici vergi dönemlerine ilişkin olarak yapılıyor ise enflasyon düzeltmesi yapılmış bir önceki geçici vergi dönemi (birinci geçici vergi dönemine ilişkin yapılıyorsa bir önceki hesap dönemi) anlaşılmalıdır" açıklaması mevcuttur.

Mükerrer 298/A Maddesine göre; düzeltme sonucu bulunan tutarlar, izleyen dönemde enflasyon düzeltmesi yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın, izleyen dönemin başlangıç değerleri olarak dikkate alınacak, enflasyon düzeltmesine tâbi tutulan değerlerin elden çıkarılması halinde, bunlara ilişkin enflasyon düzeltme farkları maliyet kabul edilecektir.

Dolayısıyla; taşınmazların aktifteki değeri, gerek 2023 ve gerekse 2024 yıllarındaki düzeltmeler dolayısıyla artacağından, satıldığında satış kazancını düşürecektir.

Boş arsa ve arazi gibi amortismana tabi olmayan kıymetler, 2023 yılı sonunda enflasyon düzeltmesine tabi tutulmuşsa, bu kıymetlerin 2024 yılı ve sonrasında satışında satış zararı çıktığı durumlarda, bu zararın 2023 yılı sonundaki enflasyon düzeltmesinden kaynaklanan kısmı kurum kazancının tespitinde kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınacaktır. 555 No'lu VUK Genel Tebliğinde bu yönde ifade mevcut olup, bu ifadenin Kanundaki dayanağını bulamadık. Mükellefler ile vergi idaresi arasında dava konusu olması muhtemeldir. Ancak; zarar 2023 yılı düzeltmesinden değil, 2024 yılındaki düzeltmeler nedeniyle oluşuyorsa bu şekilde (2024 deki düzeltmelere bağlı maliyet artışı nedeniyle) oluşan satış zararı vergi matrahı tespitinde gider kabul edilecektir.

Örneğin; şirketin aktifine kayıtlı arsanın 2023 yıl sonu bilançosundaki kayıtlı değeri 10 milyon lira iken, 2023 enflasyon düzeltmesi sonrası yeni aktif değeri 20 milyon lira olsun. Bu arsa, 2024 yılında 18 milyon liraya satılırsa, satıştan doğan 2 milyon lira zararın tamamı 2023 sonundaki enflasyon düzeltmesi nedeniyle oluşan maliyet artışından kaynaklandığından, sözkonusu 2 milyon lira zarar beyannamede kanunen kabul edilmeyen gider olarak kurum kazancına ilave edilecektir. Amortismana tabi kıymetlerin satışında ise bu şekilde bir hesaplama yapılması gerekmemektedir.

Öte yandan; 15 Temmuz 2023 öncesinde aktife girmiş ve satış tarihinde en az iki tam yıl aktifte tutulmuş taşınmazların (Kanunda sayılan belli şartların varlığı halinde) satışından doğan kazancın %25'i kurumlar vergisinden istisnadır. (Kurumlar Vergisi Kanunu Madde:5/1-e, Geçici Madde:16) Aynı Maddenin 3. Fıkrası uyarınca; bu kapsama giren satışlar dolayısıyla zarar çıkmışsa bu zararın %25'inin kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınması gerekecektir. Dolayısıyla; 2023 yılı sonundaki enflasyon düzeltmesi nedeniyle oluşan bir satış zararı bulunmasa bile, 5/3. Madde uyarınca kanunen kabul edilmeyen gider çıkabilir.




Belgeseli izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

# Türkiye'de Sigortanın 100 Yılı belgeseli yayında

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) sigorta sektörünün ülkemizdeki tarihi gelişimini kayıt altına almak adına önemli bir projeye imza attı. TSB sponsorluğunda ülkemizin önde gelen gazeteci ve belgesel yapımcılarından Cüneyt Özdemir ve ekibi tarafından hazırlanan Cumhuriyet'in 100. Yılında Türkiye'de Sigortanın 100 Yılı Belgeseli TSB'nin ve Cüneyt Özdemir'in Youtube kanallarından yayınlandı. Yeni yüzyıla büyük hedeflerle adım atan sigorta sektörünün Cumhuriyetimizin 100. yılına özel hazırlanan ve 1900'lü yıllardan bugüne geldiği durumun anlatıldığı belgeselde, sektöre hizmet etmiş duayen olarak görülen isimlerle yapılan söyleşiler ve sigortacılığa yönelik belgeler ekrana yansıtılıyor. Belgeselde sigortanın önemi, gelişimi, dünyadaki ve Türkiye'deki sigortacılık farklarını ülkemizin sigorta tarihinde önemli işlere imza atan isimler anlatıyor.

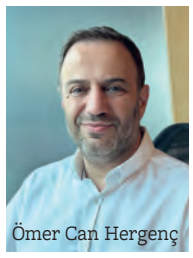


# 36. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın **kazananları belli oldu**

Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası, bu yıl 7-9 Haziran tarihlerinde Miltaş-Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. 36'ncısı düzenlenen ve 3 gün süren turnuvada yerli ve yabancı sigorta piyasasından oyuncular mücadele ederken, çok sayıda sigortacı ve broker Türkiye piyasası ile bir araya geldi. Nefes kesen turnuvanın birincisi Frederick Schöneich (New Re) ile Deniz Ceylan (Aksigorta) ekibi oldu. İkinciliği ise Mahmut Bakır (Gulf Sigorta) ve Uğur Biroğlu (Nasco Türkiye) elde etti. Turnuvanın ilk gününün tamamlanmasının ardından Cuma akşamı Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde kokteyl prolonge, Cumartesi ise Gallagher Re'nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü'nde bir akşam yemeği düzenlendi. Turnuva, pazar günü düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sona erdi.

# Katılım Emeklilik'te üst düzey atama

Katılım Emeklilik'te üst düzey atama gerçekleştirildi. Şirketin kurucu ekibi içinde yer alan ve 2020 yılından bu yana Mali ve İdari İşler Direktörlüğü'nü yürüten Ömer Can Hergenç, yasal süreçlerin tamamlanmasının ardından şirketin Finans, Hukuk ve İç Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlendirildi. Hayat / Emeklilik şirketlerinde çeşitli sorumluluk düzeylerinde Muhasebe ve Raporlama süreçlerini yöneten ve 2013 yılından itibaren Mali ve İdari İşler Müdürü olarak başta kuruluş çalışmaları olmak üzere şirketin mali süreçlerinin yönetiminde etkin roller alan Hergenç, tamamlanmış olan yasal süreçlerin ardından Finans, Hukuk ve İç Hizmetlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaktadır.


Ömer Can Hergenç

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



**BAYHAN** İlk olarak 2003 yılında katıldığı Popstar Türkiye yarışmasıyla geniş kitlelerce tanınmasının ardından yarışma sonrası söylediği şarkılarla da adından söz ettiren Bayhan, seslendirdiği 'Tiryakinim' şarkısıyla müzik listelerinin üst sıralarında.

## YERLİ

1. Tiryakinim - Bayhan
2. Renklensin - Reynmen
3. Ben Sana Gelemem – Mela Bedel
4. Düşer O - İzel
5. İkimize Birden – Mert Demir
6. Sen Bilmezsin - Dedublüman
7. Yakışıklı – KÖFN, Simge
8. Tek Başıma - Semicenk
9. Kömür – Mabel Matiz
10. Bir Karanfil – Emir Can İğrek



**TOMMY RICHMAN** Amerikalı şarkıcı, rapçi ve söz yazarı Richman, Million Dollar Baby single'ı ile TikTok'ta viral olarak 38 milyon izlenme aldı ve ABD Billboard Hot 100 listesine 2 numaradan giriş yapmayı başardı.

## GLOBAL

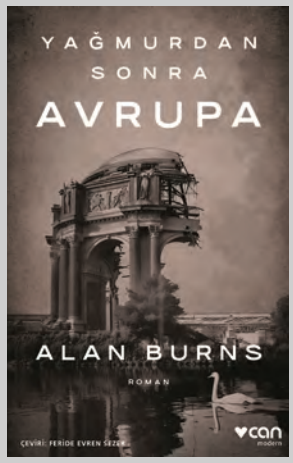
1. Million Dollar Baby - **Tommy Richman**
2. Lunch- **Billie Eilish**
3. Espresso – **Sabrina Carpenter**
4. Not like us - **Kendrick Lamar**
5. I had some help - **Post Malone, Morgan Wallen**
6. Gata Only - **FloyyMenor, Cris Mj**
7. I like the way you kiss me - **Artemas**
8. A bar song – **Shaboozey**
9. Too sweet – **Hozier**
10. Beautiful Things – **Benson Boone**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

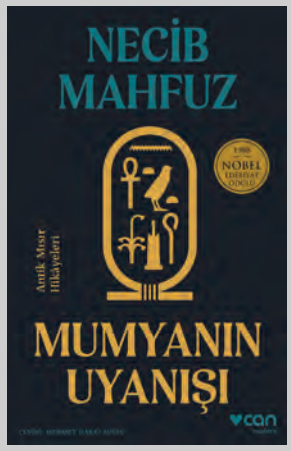
# Yağmurdan Sonra Avrupa **Alan Burns**

1967'de ilk yayımlandığında 20. yüzyılın "kolektif bilinçaltı"nı ortaya koyduğu öne sürülen ve ismini Max Ernst'ün gerçeküstü tablosundan alan Yağmurdan Sonra Avrupa, isimsiz bir anlatıcının gözünden okuru belirsiz olduğu kadar yıkıcı etki yaratan bir yolculuğa tanık ediyor. Eser, savaş sonrası hem coğrafi hem de ahlaki açıdan çarpıklaşmış, biçimsizleşmiş Avrupa topraklarında geçiyor. Burns, İlk bakışta İkinci Dünya Savaşı sonrası Avrupa'yı betimliyormuş gibi görünse de aslında bitmek bilmeyen bir işgalin, sona ermemiş bir savaşın, bir türlü tam anlamıyla başlamayan bir yeniden inşa sürecinin karmaşasını anlatıyor Yağmurdan Sonra Avrupa'da.




# Mumyanın Uyanışı **Necib Mahfuz**

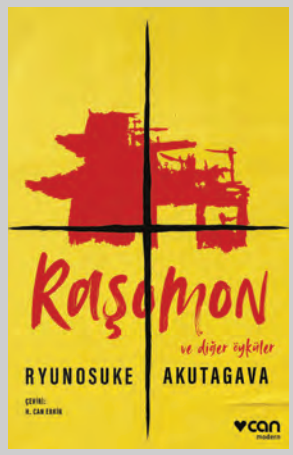
"Kutsanan Kötülük", "Firavun Userkaf'ın Affı", "Mumyanın Uyanışı", "Sinuhenin Dönüşü" ve "Öteki Dünyadan Bir Ses" adlı 5 öyküden oluşan kitaba adını veren öykü Mumyanın Uyanışı: Antik Mısır Hikâyeleri, mezarında rahatsız edilen bir mumyanın 20. yüzyıla öfke içinde uyanışını konu alıyor. Mumyanın Uyanışı'nda aynı zamanda ülkesinin görkemli geçmişine uzanan usta yazar, ihanete, sürgüne, açgözlülüğe ve hırsa odaklanıyor. Arap edebiyatının en saygın romancılarından, Nobel Ödüllü Necib Mahfuz tarihî şahsiyetlere, kadim metinlere ve şiirlere dayanarak Antik Mısır dünyasını günümüzle bir araya getiren büyüleyici ilk dönem öyküleriyle ülkesinin görkemli geçmişine uzanıyor.




# Raşomon ve Diğer Öyküler

**Ryunosuke Akutagava**

Ünlü Japon yönetmen Kurosawa'nın muhteşem filmine esin kaynağı olmuş "Raşomon" ve "Koruda" öykülerinin yanı sıra "Örümceğin İpi", "Cehennem Tablosu" ve "Burun" öykülerinden oluşan kitap, insani ihtiyaçları ve kusurları ustalıkla ortaya koyuyor. Akutagava, okuru cadılar, haydutlar ve rahatsız edici olduğu kadar şaşırtıcı karakterlerle dolu efsanevi bir Japonya karanlığına sürüklüyor, okurunu hayat verdiği incelikle işlenmiş karakterlerin dünyalarına davet ediyor. Yazar, yazın hayatı son derece kısa olsa da hem beyaz perdeye aktarılan eserleri hem de parlak edebi dehasının ürünleriyle dünya çapında unutulmayacak öykücüler arasında.

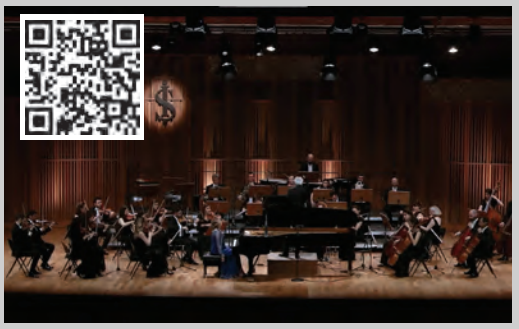


ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



### VE ŞİMDİ İYİ HABERLER

Annette ve Peter Nobel Koleksiyonu'ndan kapsamlı bir seçkiyi bir araya getiren serginin küratörlüğünü Christoph Doswald üstleniyor. 164 sanatçının 300'e yakın eserinin yer aldığı ve kitle iletişim araçları ve sanat arasındaki ilişkiyi odağına alan sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



### KKTC CUMHURBAŞKANLIĞI SENFONİ ORKESTRASI

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası, Kıbrıs Barış Harekâtı'nın 50'nci yılında izleyicilerle buluştu. Ali Hoca'nın Kıbrıs Kapriçyosu ile Mozart ve Felix Mendelssoh'un eserlerinin de yer aldığı konseri QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.




### YAZAR KONUŞMALARI | AMİN MAALOUF

Yazar Konuşmaları'nın yeni bölümünün konuğu olan Amin Maalouf, çevirmen Ali Berktay ile yeni kitabı Labirent'i konuşuyor. Maalouf'un Fransız Akademisi'ndeki yeni görevinden, dünyaya dair gözlemlerinden ve kitaplarından da bahsettiği bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



### DİNLETİ | AHMET MUHİP DIRANAS

İnsanın evren ve doğa karşısındaki bireysel durumlarını lirik bir dille anlatan Ahmet Muhip Dıranas'ın sevilen şiirlerini Tilbe Saran, Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek seslendirdi. 22 yıl aradan sonra yeniden İş Kuleleri Salonu'nda sahnelenen dinletiye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.




### ANLATI | KIZIL ÖLÜM MASKESİ

"Sehpalarda yanan ateşler söndü. Ve karanlık ve çürüme ve Kızıl Ölüm her şeye, her yere egemen oldu." Edgar Allan Poe'nun kült öyküsü "Kızıl Ölüm Maskesi" sahneye taşınıyor. Tiyatro sanatçısı Hakan Gerçek'in seslendirdiği öyküye Mert Aksu'nun dans performansı ile Ömür Öztürk'ün müziklerinin eşlik ettiği bu anlatıyı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

### CHİCAGO SANAT ENSTİTÜSÜ

ABD'deki en büyük kalıcı koleksiyonlardan birine ev sahipliği yapan sanat müzesi, 260 binden fazla eserden oluşan koleksiyonuyla dikkat çekiyor. Kalıcı sergilerin yanı sıra yılda yaklaşık 40 özel serginin düzenlendiği ve günlük konferanslar, galeri turları ve özel performansların sunulduğu bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.





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

# Üçü bir arada

**ÜÇÜ** bir arada... Meşhur kahve markası gibi değil mi?

Sütlü, şekerli kahveli.

Benim için Haziran ayı da bu minval üzere oldu. Bayramı, Babalar Günü'nü ve doğum günümü bu ayda kutladım. Kısacası üçü bir arada...

Hepsi bir arada yaşandı ama hiç birinin eski tadı yok.

"Bayram"lardan başlayalım; nerede o çocukluk günlerimizin eski bayramları?

Aile, akraba ve dost ziyaretlerinden eser kalmadı. Zaten ailemizden ve akrabalarımızdan kalanların sayısı iki elin parmaklarını geçmiyor. Elini öpüp bayramlarını kutlayacak büyüklerimiz kalmadı gibi bir durum var. Biz de ancak onları ebedi istirahgahlarında ziyaret edip bayramlarını kutluyoruz.

Dostlar deseniz, hepsi dokuz günlük tatilin her dakikasını ve ceplerindeki paralarının her kuruşunu tatil beldelerinde harcamakla meşguller. Eskiden en azından telefonla arayıp bayramımızı kutluyorlardı; şimdi ise inernetten kendilerine gelen klişe mesajları "iletildi" notuyla göndermekle bu angaryadan kurtulmuş olduklarını zannediyorlar. Allah'tan hala hatırlayıp, en azından telefonla arayan vefalı dostlarımız, meslektaşlarımız, öğrencilerimiz ve kardeşlerimiz var da insan biraz teselli buluyor.

Boş veriyor insan; zaten bizim için bundan sonra yaşadığımız her dakika bayram...

Gelelim "Babalar Günü"ne... "Anneler Günü"nden esinlenerek, "Bari bu güngörmez babaların da şu fani dünyada bir günleri olsun" görüşüyle; ama ille de aynı ticari zihniyetle ihdas edildiğini zannettiğim Babalar Günü de "Üçü Bir Yerde"nin diğer bir ayağı olarak Haziran ayında kutlandı.

Evlatlarımız, "Babacığım, evimizin direğisin" diyerek; gönüllerinden geçen hediyeleri sunmakla evrensel evlatlık görevlerini bir tamam yerine getirip, bizim nasıl bir "direk" olduğumuzu bir kez daha hatırlattılar. Babaları benim babam gibi çoktan rahmeti rahmana ulaşan biz yaştakiler ise, onların ruhlarına bir fatiha hediye etmekle manevi huzura ermeye çalıştık.

Dediğim gibi Haziran ayında doğdum ve son olarak "Doğum Günü"me gelerek, "Üçü Bir Yerde"yi Teoman'ın bir şarkısıyla tamamlıyorum.

*"Bugün benim doğum günüm*
*Hem sarhoşum, hem yastayım*
*Bir bar taburesi üzerinde*
*Babamın öldüğü yaştayım*
*Bugün benim doğum günüm*
*Kelimeler büyüyor ağzımda*
*Bildiğim tüm hayatlar*
*Paramparça, paramparça."*

Bu sadece sevdiğim bir şarkının sözleri, Allah'a şükürler olsun hayatım paramparça filan değil.

Şarkıda söylendiği gibi ne sarhoşum, ne de bar taburesi üzerindeyim.

Gerçek olan şu ki babamın öldüğü yaşa çok yaklaştım. Babam 75 yaşında aramızdan ayrıldı. Bundan sonra bana Can Yücel'in dediği gibi bana da "Boş ver be yaşı başı" demek düşüyor.

Usta, şiirini şu dizelerle bitiriyor; ben de yazımı öyle bitireyim.

*"Yaş 70'e gelse bile, hayat daha bitmemiş.*
*Sen mi biteceksin?*
*Çekeceksen bile bayrağı,*
*Yaşadım ulan dibine kadar diyemeyecek misin?"*

Evet, Haziran ayında Üçlemeyi tamamladım. Darısı yeni Haziranlara...

Bundan sonra Ustaya kulak verip, pes etmeden hayata asılabildiğimiz kadar asılmaktan başka çare yok.

İstanbul, 23 Haziran 2024



**ALİ ERÜL**
alierul@gmail.com

# Ritim

**BAZEN** öngörülemeyen ama yine de anlaşılan, öngörülemese bile çokça uyum sağlanan bir olgu ritim benim için. Doğadaki bir sesin, bir hareketin ne zamanlaması, ne hızı, ne de yoğunluğu öngörülemez ama kısa süre içinde duyularınla uyum sağlarsın o ses ya da o harekete.

Aynı uyum sağlama müzik ya da güzel sanatlardaki bir eser için de geçerli.

Hatta toplumsal, ekonomik, siyasi olguların da bir ritmi var, biraz dikkatli ve yetenekli isen bunlara da uyum sağlayabilirsin.

Ama kötü olan ne biliyor musunuz? O ritmin bozulması, farkında olmadan ya da kasten.

Her yolun günün her saatinde ayrı bir ritmi var mesela. Gözlemin güçlü ve hafızan yeterli ise güzergahındaki etaplarda trafiğin nasıl akacağını öngörüp gününü ona göre planlayabilirsin. Ama diğerlerine göre daha hızlı gitmesi gereken en sol şeritte aracın konsolundaki telefonuna erişmeye çalışırken sakar parmak hareketleri ile direksiyon kontrolünü yitiren sürücünün o yolun ritmini nasıl bozacağını öngöremezsin.

Kalabalık bir caddede yürürken ve o kaldırımdaki herkes belirli bir ritme ayak uydurmuşken nedense bir anda durup yanındaki ile göz teması kurarak konuşmaya başlaması yüzünden arkasındaki onlarca insanın yığılmasına yol açan yayayı önceden bilemezsin.

Markette alışverişi bitirip kasaya doğru yönelirken hızlı bir gözlem yapıp görece en kısa kuyruğa gidip sıraya girersin. O anda tüm kasalarda parça başı işlem süresi 5-10 saniye arasında iken senin kasanda bu süre neredeyse dakikalara erişir çünkü ödeme aşamasındaki müşteri aldığı her ürün için sohbet etmeye başlamıştır kasiyer ile veya kasiyer ile sohbet yoktur ama tam ödeme anında telefonuna gelen aramaya yanıt vermektedir o rahat müşteri.

Denize girmek için bir yere gidersin. Orada bir iskele, iskelenin sonunda da tek kişilik bir merdiven vardır. Tam serinleme gereksinimi hissedip iskelenin sonuna gelirsin ki o çocuğu ile merdiven basamaklarına çöküp oyun oynayan ebeveyne rastlarsın.

Arkadaşlarının olduğu yazışma grubunda hararetli bir konu gündemdedir. Herkes düşünce ve deneyimlerini aktarmaya başlar.  Tam o esnada bir diğer arkadaşın ücretsiz okunabilecek dergilerin olduğu bir link bırakır ortaya, o ortama tüy dikercesine.

Tıpkı müziğin, sanat eserlerinin bir ritmi olduğu gibi yaşadığımız anların da bir ritmi var. Her ritmin de bir orijinalliği ve özgünlüğü. O özgünlük de öğrenmeyi, değişen ve gelişen dünyaya uyumu getiriyor. En azından benim için.

Aslında farklı şekillerde çarpan kalbimiz, enerji ile başladığımız bazı günlerin sonunda pilimizin bitmesi, kimi günler çok geniş yürekli iken kimilerinde en ufak bir olumsuzlukla bile baş edememe... Bunlar da ritim ile açıklanabilecek olgular ve durumlar. O ritim bazen insanı kendi içine kapatır, bazen de dışarıya, uzaklara, bilmediği yerlere götürür.

Enerjimiz, ruh halimiz, eylemlerimiz ve hedeflerimizi bu kadar ilgilendirirken belki de yaşamımızda bir daha karşılaşmayacağız birisi gelip o ritmi bozuyor. Üç kuruş para çekmeye gittiğiniz bir ATM'den düşünsel ve duygusal olarak harap olmuş şekilde ayrılıyorsunuz. Sadece bozmakla da kalmıyor o ritim bozulması anında çözümsüz ya da çözülmesi çok zor düzinelerce sorunu da canlandırıyor kafanızda, bir düşüncesiz ve saygısız karmaşık genelleştirmelerin faili oluyor bir anda.

Milas'ı ya da Söke'yi boydan boya geçerken her birindeki 6-7 trafik ışığının çoğunda durmak zorunda kalıyorsunuz. Bu kendi içinde bir ritim. Ama ne zaman ki o ışıklarda durmamak, ya da bekleyenlerin önüne geçmek için her türlü cambazlığı yapanlar sahneye çıkıyor o zaman o ritim bozuluyor.

Bana sorarsanız ritme ulaşmak, ritim içinde yaşamak evrensel bir insan hakkı. Bunu engelleyen, zorlaştıran ya da geciktiren her kişi de kusurlu; ister düşüncesizlikten, ister egoizmden, ister bilgisizlikten...

Görüşmek üzere,

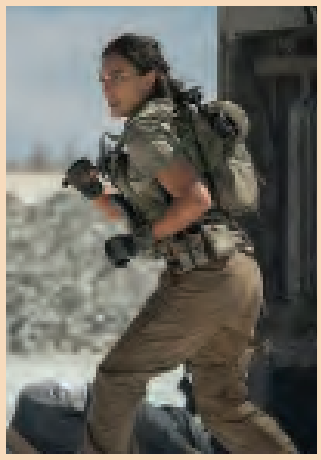
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



## Sen Büyümeye Bak

**Yönetmen:** Ketche
**Senaryo:** Hakan Bonomo
**Oyuncular:** Kaan Urgancıoğlu, Mert Ege Ak, Melisa Aslı Pamuk
**Türü:** Romantik
**Platform:** Netflix

Sen Büyümeye Bak, yaşadıkları kaybın ardından kendilerine yeni bir dünya kurmaya çalışan bir baba ve oğlunun hikâyesini konu ediyor.
Melisa'yı kaybetmelerinin ardından Fırat ve Can, kendileri için yeni bir dünya yaratmaya çalışır. Aynı acıyı paylaşan Fırat ve Can, hem bir ev arkadaşı hem de bir baba oğul olarak birbirlerine destek olur. Zor bir yılı arkalarında bıraktıktan sonra birtakım tesadüfler Fırat'ın aşkı yeniden bulmasına yol açar.



AKSİYON / FİLM ●●●

## Tetikte

Özel kuvvetler komandosu Parker, yurt dışında aktif görevdeyken, babasının aniden öldüğü haberini alır ve ülkesine çağrılır. Burada ailesine ait barı devralan Parker, babasına gerçekte ne olduğunu öğrenmeye çalışır. Cevap arayışı hızla sarpa saran Parker, çok geçmeden doğup büyüdüğü kasabayı birbirine katan vahşi bir çeteyle karşı karşıya gelir. Aksiyon temalı film, Netflix'te.



AKSİYON / FİLM ●●●

## Atlas

Yapay zekâya sahip bir asker, savaşı bitirmenin tek yolunun insanlığı bitirmek olduğuna karar verir. Bu durum üzerine Atlas adında bir kadın, insanlığı kurtarmak için zorlu bir mücadeleye girişir. İnsanlığı tehdit eden yapay zekâyı devre dışı bırakmaya çalışan Atlas, bunun için en çok korktuğu şey olan başka bir yapay zekâ ile çalışmak zorunda kalır. Film, Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM ●●●

## Sağ Salim 3: Ölü Ya Da Diri

Yeni bir çift olan Salim ile Salime, onları tanıştıran muhtarı defnetmek için yol çıkar. Ancak intikam peşinde olan damatları Salime'nin izindedir. Aynı zamanda Salime ile dolandırıcılık yapan Vahit de onu aramaktadır. Kasabaya geldiklerinde gördükleri ilanlarda arandıklarını öğrenen Salim ile Salime, şehirlerarası yola çıkıp, peşlerine düşenlerden kaçmaya çalışır. Film, Netflix'te.



## Ölümlü Dünya 2

**Yönetmen:** Ali Atay
**Senaryo:** Ali Atay, Feyyaz Yiğit Çakmak
**Oyuncular:** Feyyaz Yiğit Çakmak, Ahmet Mümtaz Taylan, İrem Sak
**Türü:** Komedi
**Platform:** Netflix

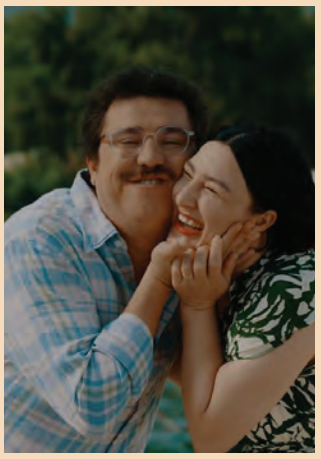
Artık hayatlarına kanun kaçağı olarak devam eden Mermer ailesinin her bir üyesi kendi sorunlarıyla boğuşur. Serhan, hamile olan Begüm'ü yeni yaşamlarına alıştırmakta güçlük çeker. Serhat, artık hayatında bir kadının eksikliğini çekerken, Gazanfer ise ailesini örgüte karşı bir arada tutmak için mücadele eder. Ancak Zafer'in örgütün eline düşmesi hepsinin hayatını alt üst eder. Zafer'e kavuşmak için yol arayan Gazanfer, çareyi eski bir dostundan yardım istemekte bulur.



GERİLİM / FİLM ●●●

## Kötülüğün Rengi: Kırmızı

Polonya'nın işlek bir sahilinde genç bir kadının cesedi bulunur. Kurbanın vücudundaki kesikler, araştırmacılara yıllar önce yaşanmış benzer bir vakayı hatırlatır. Hırslı ve kararlı savcı Leopold Bilski, failin kim olduğunu bulmaya çalışır. Ona bu süreçte ölen kadının annesi yargıç Helena Bogucka da eşlik eder. Gerilim temalı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / FİLM ●●●

## Mutluyuz

Ferhat ve Aslı, sevgilileri tarafından terk edildikten sonra beraber olmaları gerektiğini anlarlar. Evliliklerinin 3'üncü yılında ise ilişkileri adına işler artık yolunda gitmemektedir. Ferhat, Aslı'ya tatile çıktıklarını söyleyerek, ilişkilerine iyi gelmesi umuduyla çift terapisi yapılan bir otele götürür. Aslı ile Ferhat'ın başka çiftler ile katıldıkları bu terapi, bir maceraya dönüşecektir. Film, Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

## Bodkin

Bir grup podcast yayıncısı, İrlanda'nın şirin bir kıyı kasabasında 3 yabancının gizemli bir şekilde ortadan kaybolmasını araştırmak üzere yola çıkar. Ancak konuyu çözmeye başladıklarında hayal edebileceklerinden çok daha büyük ve tuhaf bir hikâyeyle karşılaşırlar. Siobhan Cullen, Chris Walley, David Wilmot'ın başrollerini paylaştığı diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



**SEMA TÜFEKÇİLER**
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

# Kadınlara açık çağrı

**BİTSİN** artık kadının kadına eziyeti! Birbirimizin yurdu olalım, kurdu değil!
Sakın bu başlığı görüp, otomatiğe bağlayıp hemen KASIDER Başkanı böyle bir başlık atar mıymış demeyin, beni yakın tanıyan herkes bilir ki her daim kadına destek ve kadın- erkek adaletinin savunucu neferi olmuşumdur, kimse alınmasın, isyanım genele, aksini söyleyen benimle görüşsün lütfen! Siz dostunuzun yurdu olabilirsiniz, peki ya dostunuz, arkadaşınız, tanıdıklarınız nasıl?
Kadın düşmanlığının adı mizojini'dir, kadınlara karşı duyulan antipati ve abartılı düşmanlıktır. Kadın düşmanlığı günümüzde değil, çok eski zamanlarda ortaya çıkmıştır. Antik Yunan mitolojisinde meşhur ateşi çalan Prometheus hikâyesinde ona ceza olarak verilen hediye eşi benzeri olmayan derecede kötü bir kadındır. Orta çağ Avrupa'sında kadınların cadılık ile suçlanarak yakılması, Orta Doğu'da kadınlara yönelik soykırım, mitolojilerde sürekli eşlerini aldatan ve öldüren hep kadınlar olarak lanse edilmiştir. Bu yüzden şu an içerisinde yaşadığımız dünyadaki kadın düşmanlığı binlerce yıldır temelleri atılan bir şeydir. Ama bu girizgâh kadının erkeğe bakışı için söylenen mitlerdir, oysa ben kadının kendisinden yani yine kadından gelen eziyetinden bahsetmek isterim ki, ben şu yaşıma kadar erkeğin erkeğe böyle bir eziyetine, çok istisnai kişisel husumetler veya karakteristik bozukluk durumları hariç olmak üzere, hiç şahit olmadım.
Her kadının en az bir kere aklından şu cümleler geçmiş midir;
Tamam kadında görüntü süper ama her yanı estetik doğal değil, Şekerim, ben o kadar estetik yaptırsam, dünya güzeli olurum.
Nerede kaldı doğallık? Bir kadın çalışana kadın yönetici mi daha iyi ve sabırlı davranır erkek yönetici mi? Uzun yıllar görmediği biriyle karşılaştıktan sonra ilk yorumu "Ne biçim yaşlanmış ne kadar da kilo almış" diyen kadın mıdır adam mı?
Çalışan anneleri çocuklarıyla yeterince ilgilenmemekle suçlayan çalışmayan anneler midir, yoksa erkekler mi?
Çalışmayan anneleri tembellikle suçlayan çalışan anneler midir, yoksa erkekler mi?
Yüzüne iltifat edip arkasından söylemediğini bırakmayan kadın mıdır, erkek mi?
Sırf güzel diye başarılı olmasını hak görmediğimiz kadınlara bunu söyleyenler kimler acaba?
Bu sorular binlerce sıralanabilir, ama tüm kadınlar anladı beni, fazlasına gerek yok. Bunların sebebi çocukluğumuzdan beri eksik olan "değer/sizlik" duygusu. Erkek çocuklarla aynı haklara sahip olmadığını, yetiştirilme tarzında bile farklılıklar olduğunu hissederek büyür kız çocukları.
Ve hep bir estetik kaygısı vardır ve hep bir beğenilme, tasdik edilme, hep bir güzellik baskısı sanki üzerimizde.
Bir kadın için, kendini daha üstün hissettiği her kadın, çekiştirdiği her kadın, ona kendisini daha iyi hissettirecektir. Çünkü o daha değerlidir, böyle bir kıyas yolu ile kendi varlığını anlamlandırır. Kadın biraz mutlu olmaya görsün, onu olmadık biçimde aşağı çekmeye çalışan yine kadındır, biraz başarılı olsun ona kariyerinden vazgeçmesi gerektiğine dair tavsiyeleri yine kadın verir, beğenilen bir kadın görsün hemen ona farklı etiketler yapıştırıp yersiz yargılar ile aşağı yine bir kadın çeker. Çünkü hayatında hep bir değersizlik duygusu ile savaşan kadın, yanındaki kadını ezerek üste çıkmayı başarı görür.
Kısadan hisse; anneler ve babalar çocuk yetiştirmek büyük bir meziyet gerektirir, tohumları sizler atarsınız, öğretmenler geliştirir, toplum pekiştirir. Hepimiz çok kıymetliyiz, biriciğiz, değerliyiz, bu böyle anlatılmalı tüm çocuklara. Derdimiz kendimiz ile ise içimizde çözüp toplumu buna alet etmeyelim, hele kadınları hiç. Çünkü onların derdi ve sorumluluğu, her gelişmeye ve güzelliğe rağmen, günümüzde halen zaten çok büyük. Birbirimizin ayağına sıkarak bir adım yol alamayız, hele ki erkek karşısında bu kadar adaletsiz bir dünyaya doğmuş olan kadının var olması için vermiş olduğu dış etkenlere karşı bunca savaşı varken, bir iç savaş da siz çıkartmayınız lütfen!

# “Dijital dönüşüm yolculuğu hem kalp hem de zihinlere hitap etmeli”

Sektörün dijital yolculuğu henüz istenen meyveleri verememiş ve zorluklarla ilerliyor olsa da sigortacılığın geleceğe uyumlanması adına çok kritik ve önemli bir rol oynayacağı net. Bu alanda zaman, enerji ve para anlamında global ölçekte çok ciddi bir yatırım yapılıyor. Sigortacılığın dijital dönüşüm yolculuğuna destek sağlamak adına oluşturulan global platformlar arasında The Digital Insurer (TDI) çok önemli bir yere sahip. Bilgi, içerik sağlama, eğitim programları, etkinlikler, ödüller gibi çok boyutlu bir hizmet yelpazesine sahip TDI platformu, global ölçekte faaliyet gösteriyor. TDI kurucusu Hugh Terry ile kuruluş hikâyeleri ve sundukları hizmetlerle birlikte, bu alana odaklanan sektör paydaşlarına yönelik çok değerli içgörüler ve tavsiyeler içeren keyifli bir söyleşi yaptık.


Hugh Terry - The Digital Insurer

Dijital dönüşüm yolculuğunda ekiplere rehberlik edecek, “hem kalp hem de zihin” boyutuna hitap eden öğrenim ve gelişim programları olmadığını fark ettiklerini belirten **Hugh Terry**, “TDI Academy bu ihtiyacı karşılamak üzere dünyanın dört bir yanından sigortacılığa özgü içgörüler ve vaka çalışmaları ile zenginleşen ″önce dijital″ yaklaşımıyla sıfırdan tasarlandı” dedi.

**Merhaba Hugh... Öncelikle okuyucularımız için kısaca kendini tanıtabilir misin?**
Tüm kariyerim boyunca sigorta sektörünün içinde ya da yanında yer aldım. Mesleğim gereği bir aktüerim ancak doğam gereği dijital sigorta savunucusuyum. Sigorta operasyonları yönettim, sektöre danışmanlık yaptım ve son 20 yılı aşkın süredir sigortacılıkla ilgili 3 dijital start-up'ın liderliğini yaptım. Aslen İngiliz'im ancak son 25 yıldır Singapur'da yaşıyorum.

**TDI dijital sigorta ekosistemi için çok değerli bir girişim ve faaliyetlerinizi büyük bir ilgiyle takip ediyorum. TDI neden ve nasıl yola çıktı? Vizyonunuz nedir?**
TDI, 2012 yılında teknolojinin sigorta sektörü üzerindeki etkisine ilişkin düşünceleri paylaşma arzusuyla mütevazı bir blog olarak başladı. Yıllar geçtikçe sigorta dünyasında bilgi ve içgörü sağlayan küresel bir platforma dönüştük. Bireylerin tüm platforma erişmesine olanak tanıyan ücretsiz bir üyeliğimiz var ve şu anda 50 binden fazla kişi kayıtlı. Amacımız, sigorta sektöründeki bireylerin ve şirketlerin dijital dünyayı keşfetmelerine, öğrenmelerine ve sigorta profesyonellerinin, müşterilerinin, sektör paydaşlarının ve bir bütün olarak toplumun yararına sunmalarına yardımcı olmaktır.

**Dijital sigorta ve insurtech alanındaki "fikir liderlerinden" birisin. Genel olarak küresel sigorta sektörünün dijitalleşme yolculuğunu nasıl görüyorsun? Önümüzdeki en önemli engeller neler?**
Bir "kanaat önderi" olarak etiketlenmekten biraz çekiniyorum. TDI kapsayıcı bir marka ve çok çeşitli sigorta profesyonelinin katılmasına ve görüşlerini paylaşmasına olanak tanıyan bir ekosistem olmaya çalışıyor. Çünkü hepimiz birbirimizden öğrenebiliriz. Bu bağlamda ve bu uyarıyla birlikte, temel zorluklar açısından gözlemlerimiz genel olarak şu 5 alanda toplanıyor:
1. Uzun süreçli dönüşüm yolculuklarına yönetim kurulu düzeyinde katılımın sağlanamaması,
2. Insanların yeni dijital beceriler kazanmasına yardımcı olmak ve aynı zamanda köklü ve uzun süreli bir dijital kültür yaratmak için yatırımların yetersiz olması,
3. Mevcut hiyerarşilere meydan okuduğu için yeni çalışma yöntemlerini benimsemede yavaşlık,
4. "Bir zihniyet olarak çevikliği" sevmekle birlikte, işleri daha hızlı halletmek için hızı ve momentumu ayarlayamamak,
5. Sistem mimarisine yönelik taktiksel bir yaklaşım gösterilmesi nedeniyle mevcut yapıları ve mirası "yönetmek", veri erişilebilirliğini ve sistemler arası çalışabilirliği rutin hale getirme yolunda gelişme sağlanamaması.
Henüz hiçbir sigortacı dijital dönüşümün üstesinden gelemedi. Öte yandan, birçok öncü şirket sektörün geleceği için umut verici gelişmeler sağlayan girişimler içinde.

**“TDI Akademi”nin ana odak noktalarınızdan biri olduğunu biliyorum. Bize TDI Akademi hakkında daha fazla bilgi verebilir misiniz?**
Logomuzdaki "DNA "dan da görebileceğiniz gibi, dijital dönüşüm yolculuğunda insanların çok önemli olduğunu çok erken fark ettik. 2019 yılında, sigorta yönetim ekipleri için tasarlanmış, liderlerin ve geleceğin liderlerinin bu dijital çağdan yararlanmalarına yardımcı olacak “hem kalp hem de zihin" ile ilgili öğrenme ve gelişim programları olmadığını, önemli bir boşluk olduğunu fark ettik. TDI Academy bu ihtiyacı karşılamak üzere tasarlandı. Dünyanın dört bir yanından sigortacılığa özgü içgörüler ve sigortacılık vaka çalışmaları ile sektör uzmanları tarafından sunulan modern, karma ve "önce dijital" bir dizi programı sıfırdan tasarladık. Programlarımıza bireysel veya tek bir şirket içindeki kapalı gruplar halinde katılmak mümkün.

**Yakın zamanda TDI Akademi bünyesinde "GenAI Explorer Programı"nı başlattınız. Bu yeni programın kapsamı ve değer önerisi nedir**?
Ana amaç, bireylerin kişisel etkinliklerini artırmak için sigorta bağlamında Üretken Yapay Zekâ'yı kullanmalarına yardımcı olmak. Bunun için kurumsal kullanım örneklerini ve vaka çalışmalarını keşfetmek adına benzersiz bir program tasarladık. GenAI Explorer Programı, bir şirketin 50'ye kadar personelinin tek seferde alabileceği kolektif bir öğrenme deneyimi olarak tasarlandı. 3 canlı etkinlik, 6 saatlik isteğe bağlı dersler, öğrenmeyi birbirleriyle paylaşmak için özel bir topluluk, bir vaka çalışması ve sigorta içerik kitaplığının yanı sıra 2 bireysel ödevi kapsayan 15 saatlik bir programdır. Bu programda Microsoft ile iş ortağı olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Gerçekten benzersiz bir program oluşturduğumuza inanıyoruz. Daha fazla bilgi için QR kodu okutarak 60 saniyelik slayta göz atın derim.

**TDI bünyesindeki bir diğer önemli faaliyet ise "Dünya Dijital Sigorta Ödülleri". Bu ödülleri 9'uncu kez verdiğinizi biliyorum. Dijital sigorta ekosistemi ve insurtech'ler bundan nasıl faydalanabilir?**
Ödüller, sigortacı, reasürör, broker ve insurtech ekiplerinin yaptığı yenilikleri kutlamalarına olanak sağlamak için tasarlandı. Ödül yaklaşımının özü, bu inovasyona dahil olan şirketlere ve kişilere biraz "övgü" ve motivasyon sağlamaktır. Ödülün benzersiz özelliği, tüm ödül başvurularının küresel platformumuzda paylaşılması ve kazananların canlı sanal oturumlarda üyelerimiz tarafından oylanmasıdır. Tasarım katılım için kolay hale getirilmiştir ve herhangi bir gizli maliyet veya giriş ücreti yoktur. Sanal ve online tasarımı sayesinde seyahat masraflarını da ortadan kaldırılmıştır. Ödüller hakkında daha fazla bilgiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

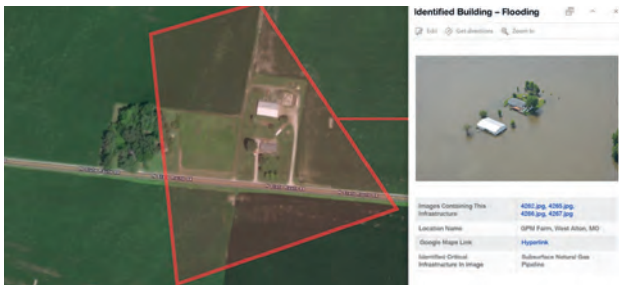
**Sektörün dijitalleşme yolculuğuna ilişkin olarak Türk sigorta piyasasındaki paydaşlara yönelik mesajların neler? Diğer pazarlardan paylaşılacak en iyi uygulama veya deneyim var mı?**
Tüm pazarlarda geçerli olan bir dizi evrensel en iyi uygulama ve içgörü olduğunu düşünüyorum. Daha önce bahsettiğimiz 5 zorluğun ele alınması gerekiyor. Bu amaçla, sigorta sektöründeki liderlerin aşağıdaki zorlukların üstesinden gelmesi gerekiyor:
• Uzun süreli bir yolculuk için kaynakları ve hissedar desteğini güvence altına alın, bu süreç zaman ve sabır gerektirecektir - genellikle hem CTO'nun hem de CEO'nun ortalama görev süresinden daha uzun sürer!
• Dijital dönüşüme "kalpler ve zihinler" yaklaşımından bakarak, değişim yönetimine ve çalışanların beceri kazanmasına yatırım yapın.
• Daha zorlu hedefler belirleyin ve daha hızlı bir tempoya olanak tanıyacak yeni organizasyon yapısını ve yönetişimi oluşturun.
• Teknoloji mimarisine stratejik bir yaklaşımla yatırım yapın.
TDI perspektifinden bakıldığında, liderleri zihniyet değişimine, ekiplerinizi değişime hazırlamaya ve kariyerlerini geliştirmek için kullanabilecekleri beceriler kazandıran öğrenme fırsatlarına daha fazla yatırım yapmaya teşvik etmek isterim.

**Son olarak, paylaşmak istediğiniz başka bir mesaj var mı? TDI için gelecek planlarınız neler?**
Dijital sigortacılık konusunda bilgi ve içgörü sağlamaya odaklanmaya devam etmeyi planlıyoruz. Bilgilerini paylaşmak ve dijital sigorta eğitim paketinin oluşturulmasına yardımcı olmak isteyen bireysel sigorta uzmanları ve ekosistem ortaklarıyla çalışmaya devam edeceğiz.
Dünya çapında dijital sigortacılıkla ilgili bilgi ve içgörüler sağlamada lider, güvenilir bir referans noktası olmak istiyoruz. Ürünlerimizi ve hizmetlerimizi geliştirmek için üretken yapay zekadan yararlanmayı umuyor ve yeni fırsatlar konusunda heyecan duyuyoruz!

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



## EKOSİSTEMDEN HABERLER




# Afet modellemesi alanında Google'dan yeni proje: Bellwether

Google bir süredir başta makine öğrenimi ve yapay zekâ olmak üzere bünyesindeki teknolojileri doğal afetleri tahmin etmek adına nasıl kullanabileceği üzerine çalışıyor. Küresel ısınma ile birlikte frekansı ve şiddeti artan doğal afetleri gerçekleşmeden önce ya da erkenden tahmin etmek, önümüzdeki yüzyılda makul bir yaşam kalitesini sürdürmenin anahtarı olacak. Alphabet bünyesinde oluşturulan ve AR-GE projelerine odaklanan Google X, bu açıdan önemli projelere imza atıyor.

Detaylı bilgi için QR kodu okutabilirsiniz.

Orman yangını, sel gibi doğal afetleri mümkün olan en kısa sürede tespit etmek için yapay zek^â araçlarının kullanılmasını hedefleyen Bellwether Projesi önemli bir örnek.

## AYIN ÖNERİLERİ

**KİTAP: KENDİNLE SAVAŞMA SANATI**

Bir filozof ve bir gencin diyaloglar serisini, Freud, Jung ve Alfred Adler'den alıntılarla zenginleştirerek aktaran ve Japonya'da klasiğe dönüşen bir kitap. Kendiniz olmanın önündeki en büyük engele yani kendinize karşı savaştan galip çıkmanız için gerekli strateji ve felsefeyi sunan kitapta, kendi içinize dönüp cevaplamak isteyeceğiniz bir çok derin ve güçlü soru var. Kendiyle, yaşam tasarımıyla, tercihleriyle ilgili kafa karışıklığı ve arayışı olanlar için biçilmiş kaftan.




**KONUŞMA: ROGER FEDERER**

Tenis efsanesi ve bana göre tüm zamanların en iyi oyuncusu Roger Federer, ABD'nin önemli üniversiteleri arasında yer alan Dartmouth College mezuniyet töreninde etkileyici bir konuşma yaptı. 25 dakikalık bu konuşmada altı çizilecek o kadar çok mesaj var ki. Eminim izlediğinizde sizi de etkileyecektir.



Konuşmayı izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

**DİZİ: THE NEW LOOK**

Apple TV platformunda izleyebileceğiniz dizi etkileyici bir hikâyeyi paylaşıyor. 2'inci Dünya Savaşı'nın son yılları ve hemen savaş sonrası dönemde yaşananları Paris merkezli olarak anlatan hikâyenin ana kahramanları Christian Dior ve Coco Chanel. Ana karakterler bu isimler olunca ve olaylar moda dünyası ekseninde ilerleyince, doğal olarak beklenti şaşalı, renkli, eğlenceli bir dizi oluyor. Ama dizi sizi şaşırtacak.

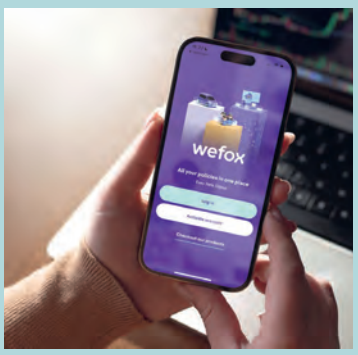



# Insurtech ekosisteminden endişe verici haberler



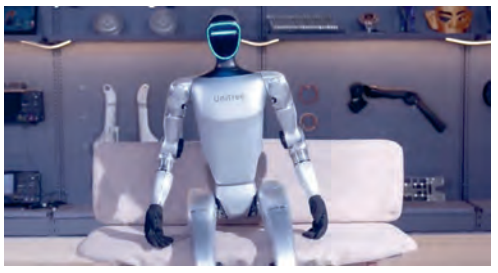

### Swiss Re, iptiQ 'i kapatıyor

Reasürans devlerinden Swiss Re'nin bünyesinde faaliyet gösteren iptiQ, farklı sigorta ürünlerini bir iş ortağının kendi markası altında (white label) satabilmesini sağlıyordu. B2B2C iş modeline odaklanan iptiQ, 9 yıl önce yola çıkmış ve farklı coğrafyalara yayılmıştı. Son 2 yılda 600 milyon dolardan fazla zarar eden şirketin 2024 yılı için de zarar açıklaması bekleniyordu. Şirketin faaliyetini sona erdireceklerini açıklayan İcra Kurulu Başkanı Christian Mumenthaler, "Bugünkü piyasa ortamı iptiQ'in kurulduğu zamankinden çok farklı. Bu işi en iyi yapan oyunculardan birisi olmadığımız sonucuna vardık" dedi.




### Wefox iflas riski altında

Avrupa'nın en önemli insurtech şirketlerinden biri olan Wefox, yatırımcılarını önümüzdeki aylar içinde iflas riski altında olabileceği konusunda uyardı. Sky News'de yer alan habere göre, Wefox zarar eden bazı operasyonlarının satışını başaramazsa yaz aylarında iflas edebilir.
Yaklaşık 3 milyon müşterisi olan ve bir süre önce 4,5 milyar dolar değere ulaşan şirketin yatırımcıları arasında Barclays ve JP Morgan gibi önemli isimler yer alıyor. Şirketin içine girdiği bu durum, insurtech ekosistemi adına dikkat çekici bir negatif sinyal.
Son dönemlerde global insurtech yatırım tutarlarının çeyrek bazlı 1 milyar dolar seviyesinin altına gerilemesi ve bu tarz olumsuz haberler insurtech dünyası üzerinde dolaşan kara bulutlara işaret ediyor.



Bu insansı robotu daha yakından tanımak için QR kodu okutabilirsiniz.

# İnsansı robotlar hayatımıza girmeye hazır: Unitree G1

Yapay zekânın beceri seti ve hayatımızda yapacağı değişilikler adına bugüne kadar gördüklerimiz sadece buzdağının suyun yüzeyindeki ufak bölümü.
Bu aralar popüler olan metin, görsel, video üretme; sohbet etme, tercüme yapma gibi özellikler sadece, uzakta görünen tsunami dalgasının kıyıda su yüzeyinde yarattığı ilk minik kıpırdanmalar.
Yakın gelecekte hayatımızda yapay zekâ merkezli köklü değişikliklerden birisi de robotik teknolojiler alanında yaşanacak.
Çin merkezli robotik teknoloji şirketi Unitree Robotics geçenlerde yeni insansı robotu UnitreeG1 modelini tanıttı. İnanılmaz bir hareket kabiliyetine sahip, son derece dayanıklı, 35 kg ağırlığındaki bu insansı robot tek şarjla 2 saat kesintisiz çalışabiliyor.
Hala ideal düzeyde olmasa da önceki modellere göre inanılmaz becerikli bir robot Unitree G1. En büyük sürpriz ise, bu yeni modelin fiyatı. Sadece 16 bin dolar fiyatla satışa sunuldu Unitree G1. Karşılaştırma açısından Unitree'nin ilk insansı robotu Unitree H1'i geçen yıl 90 bin dolardan sattığını hatırlatayım.
Robotlar bugüne kadar ağırlıklı olarak sanayi üretiminde kullanıldı. Günlük hayat için pahalı ve komplike cihazlardı bugüne kadar. Ama artık bu değişiyor.
Beceri düzeyinin artış ivmesi ve fiyatların düşme hızı bu şekilde giderse, robotların bireysel kullanıma, günlük hayatımıza, ev yaşantımıza girmesine az kaldı denebilir.
Sanırım mekanik dostlarımızın günlük hayatımıza girmelerine çok az kaldı. Evinizde bir robotla birlikte yaşamaya hazır mısınız? Birçok günlük işinizi yapan, gerektiğinde sizinle sohbet eden, sizi yalnızlıktan kurtaran, üstelik de yorulma, kapris, küsme gibi huyları olmayan bir robotla birlikte yaşama fikri nasıl geliyor kulağınıza?




# Dünyanın en değerli şirket ünvanının yeni sahibi: NVidia

Uzun süredir Microsoft ve Apple arasında yaşanan dünyanın en değerli şirketi rekabetinde artık yeni bir oyuncu var. Son yıllarda inanılmaz bir yükselişe sahne olan NVidia şirket değeri yakın zaman önce 3 trilyon dolar seviyesini aşmıştı.
18 Haziran Salı işlem gününü 135 dolar hisse fiyatıyla kapatan Nvidia, 3,33 trilyon dolar şirket değerine ulaştı. Böylece değeri 3,31 trilyon dolar olan Microsoft ve 3,28 milyar dolar olan Apple'ın önüne geçerek, global ölçekte halka açık şirketler arasında en değerli şirket ünvanını elde etti.
Yapay zekâ teknolojisi için kritik öneme sahip yarı iletken çip üretimi alanındaki lider oyuncu olan NVidia hisse fiyatı bu yıl içinde %182 yükseldi. Bu inanılmaz artışla NVidia, ABD borsalarının açık ara en parlak şirketi konumunda.

# QYAZ
## güzel geçecek

# %30+%25 İNDİRİM

**Bu yaz QCar ile araç kiralama çok avantajlı.**

%30 indirime ek, QCAR web sitesinde "QYAZ" indirim kodunu girin, ekstra %25 indirimden yararlanın. Yazı QCAR'la güzelleştirin.




Kampanya 01 HAZİRAN – 31 AĞUSTOS 2024 tarihleri arasında yapılacak kiralamalarda geçerlidir.
İndirimli fiyatlar için web sayfasında "QYAZ" indirimli kod girilmesi gerekmektedir.
Ön ödemede geçerli %30 indirime ilave "QYAZ" kodunu kullanarak %25 indirimden de faydalanabilirsiniz.
Kampanya en az 6 gün, en fazla 27 günlük kiralamalarda geçerlidir.

QCAR.COM.TR

QCAR MOBİLİTE