

ENDÜSTRİYEL TESİSLERDE ÇIKAN YANGINLARA **“SİGORTA”** MÜDAHALESİ

Endüstriyel tesislerde çıkan yangınların sayısı her geçen yıl artıyor. Büyük çapta can ve mal kayıplarına yol açan bu yangınlar, ülke ekonomisini olumsuz etkiliyor. Ayrıca bu tesislerde çıkan yangınlar sonucu oluşan hasarlar, oldukça uzun bir dönemi kapsayacak iş kesintileri yaşanmasına da neden oluyor. Bu noktada öncelikle riski bertaraf edecek risk önleyici tedbirlerin alınması, sonrasında da riskin meydana gelmesi sonucu oluşacak zararların hızla ortadan kaldırılmasını sağlayacak sigortanın yaptırılması gerekiyor. ›S.14

Türkiye’nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2024 YIL: 40 / SAYI: 549 AYDA BİR YAYINLANIR



SİGORTA bilincinin artması elzem

Türkiye, aktif fay hatları üzerinde yer aldığı için tarih boyunca birçok büyük ve yıkıcı depreme maruz kaldı. Meydana gelen bu depremler, hem can kayıplarına hem de büyük hasarlara yol açtı. Gerçekleşen büyük depremler, ülkenin deprem riskinin ne kadar yüksek olduğunu ve bu riskle başa çıkmak için alınacak önlemlerin önemini ortaya koyuyor. Bu noktada deprem felaketinin yol açabileceği maddi kayıpları en aza indirmenin en etkili yollarından biri olan sigorta, hayatın normale dönmesine büyük bir katkı sağlıyor.

17 Ağustos 1999 Marmara Depremi’nin ardından 25 sene geçmesine rağmen bölgede deprem içerikli sigortalılık oranı henüz yeterli seviyeye ulaşabilmiş değil. Olası bir Marmara depreminin de gündemde olduğu bu dönemde depremin yaratacağı hasara karşı en güçlü finansal önlemlerden olan sigortaya yönelik bilincin ve farkındalığın artması elzem. Olası bir Marmara depreminde ortaya çıkacak hasarların hızlıca tazmin edilmesinde etkili bir rol üstlenen sektör, deprem sonrası hayatın normale dönmesinde kritik bir önemde. ›S.20



RENAULT GRAND KOLEOS 208 BEYGİR GÜÇ SUNUYOR

Modern bir tasarıma sahip olan yeni Renault Grand Koleos, geniş ailelere hitap eden bir SUV modeli. Araçta bulunan 2.0 litrelik benzinli motor, turbo desteğiyle beraber 208 beygir güç sunuyor. ›S.32

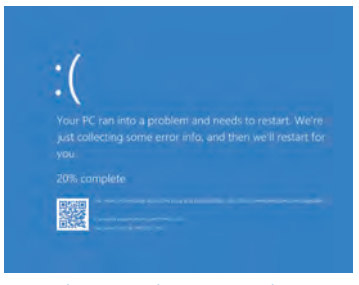
GRÃO VASCO ULUSAL MÜZESİ

İsmini Rönesans döneminin önemli sanatçılarından biri olan Vasco Fernandes’in lakabından alan müze, Portekiz’in Viseu şehrinde yer alıyor. ›S.35

Finansal sigortalar ticari hayata nefes aldırıyor

İşletmeleri öngörülemeyen risklere karşı koruyup ticari hayatın devamlılığını sağlayan ve işletmelerin sürdürülebilir büyümelerine destek olan finansal sigortalar, ülkemizde henüz yeni olsa da potansiyeli oldukça yüksek bir branş olarak öne çıkıyor. Sorumluluk sigortalarının alt branşı olarak nitelendirebileceğimiz finansal sigortalar, ekonomik dalgalanmalar ve siyasi belirsizlikler kaynaklı ortaya çıkabilecek risklere karşı işletmeleri güvence altına alıyor. ›S.26





8,5 MİLYON CİHAZ MAVİ EKRAN VERDİ: CROWSTRIKE

19 Temmuz’da 8.5 milyon cihaz “Windows düzgün yüklenmemiş gibi görünüyor” yazılı bir mavi ekran hatasıyla kullanım dışı kaldı. Ortaya çıkan bu sorunun Microsoft’a siber güvenlik hizmeti veren CrowdStrike sistemlerindeki hatalı bir güncellemeden kaynaklandığı tespit edildi. Bu küresel kesinti nedeniyle global ölçekte birçok aktivite yavaşladı. CrowdStrike çöküşü bir siber saldırı olmamakla birlikte büyük bir güvenlik açığının tetikleyicisi oldu. ›S.39



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.



QUICK HAYAT SİGORTA FAALİYETE BAŞLADI

Hayat sigorta sektörünün yeni oyuncusu Quick Hayat Sigorta, 3 Temmuz 2024 tarihinde hayat sigortacılığı branşlarında hizmet vermek üzere SEDDK’dan faaliyet ruhsatını aldı. Maher Holding çatısı altında %70 Quick Sigorta ve %30 Corpus Sigorta iştiraki olan Quick Hayat Sigorta, 250 milyon lira ödenmiş sermayesiyle sigorta sektörünün yeni oyuncusu olarak dikkat çekiyor. ›S.9

SERPİL GÜNAL DASK GENEL SEKRETERİ OLDU



TARSİM Genel Müdürlüğü ve Ziraat Bankası Tarımsal Bankacılık ve Bankasürans Grup Başkanlığı görevleri yapmış olan Serpil Günal, Doğal Afet Sigortaları Kurumu Genel Sekreterliği görevine 16 Temmuz itibarıyla başladı. ›S.17

’DOĞAL AFETLERİN ARTMASI SEKTÖRÜ ETKİLİYOR’



Sigorta sektörünün karşılaştığı zorluklar hakkında açıklamalarda bulunan Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, pandemi ve iklim değişikliklerinin sektördeki risk profillerini önemli ölçüde değiştirdiğini ifade ederek, doğal afetlerin artmasının sigorta sektörünü derinden etkilediğine dikkat çekti. ›S.7

SABANCI AGEAS SAĞLIK ARTIK MEDİSA

Ağustos 2022’de Sabancı Topluluğu ve Ageas’ın stratejik sağlık yatırımları kapsamında kurulan Sabancı Ageas Sağlık Sigorta, markalaşma sürecini tamamladı. Haziran 2024 tarihi itibarıyla, “Medisa” ismiyle yoluna devam eden şirket, yakın zamanda gerçekleştirilen sermaye artırımıyla 500 milyon liralık sermayeye ulaştı. ›S.17

aveon



AVEON YABANCI PLAKA KASKO İLE GÜVENDE KALIN.

Aveon Global Sigorta'dan Avrupa Birliği plakalı araçlarıyla Türkiye'ye gelmek isteyen Türk vatandaşlarına müjdeli haber!

- 0-12 yaş araçlar.
- Anlaşmalı özel servislerimizle onarım servisi.
- Orijinal yedek parça değişimi.
- Mini onarım, ikame araç ve yol yardımı dahildir.
- 2 adet iç dış yıkama.

aveonglobalsigorta.com

AXA Türkiye dijital sağlık tecrübelerini Azerbaycan'daki meslektaşları ile paylaştı

Azerbaycan Merkez Bankası ve Azerbaycan Sigortalar Birliği tarafından düzenlenen Uluslararası Sigorta Forumu, dünyanın dört bir yanından sektör liderlerinin ve profesyonellerin katılımıyla Bakü'de gerçekleşti. Forum konuşmacıları arasında AXA Türkiye'den Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu da yer aldı.



AXA Türkiye, yeni nesil dijital sağlık çözümlerini uluslararası platformlarda da desteklemeye devam ediyor. AXA Türkiye Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu, Bakü'de gerçekleşen Uluslararası Sigorta Forumu'na katıldı. Azerbaycan Merkez Bankası ve Azerbaycan Sigortalar Birliği tarafından düzenlenen forumda katılımcılar, sigorta sektörünün geleceğini tartışmak ve şekillendirmek üzerine bilgi alışverişinde bulundular. Dünya sigortacıları ile bir araya gelen yerel sigortacıların gelişiminin amaçlandığı forumda yenilikçi çözümleri keşfetmek ve uluslararası iş birliğini güçlendirmek için farkındalığın artırılması hedeflendi. Azerbaycan sigorta pazarının mevcut gelişim durumunun ve gelecek perspektiflerinin değerlendirilmesinin yanı sıra, Kafkasya bölgesinde sigorta sektörünün gelişimiyle ilgili birçok sıcak konunun ele alındığı foruma AXA Türkiye Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu konuk konuşmacı olarak katıldı.

'TEMASLARIMIZ ARTARAK DEVAM EDECEK'

Gerçekleştirilen forumda Buçukoğlu, AXA Türkiye'nin dijital sağlık sigortası konusundaki deneyimlerini aktardı ve sistemin işleyişine yönelik detaylı açıklamalarda bulundu.
Bölgeye ilişkin de değerlendirmeler yapan Buçukoğlu, şunları söyledi: "Azerbaycan sigorta sektörünün büyümesi; ekonomik ve demografik faktörlerin yanı sıra, regülasyonların iyileştirilmesi ve teknoloji kullanımının artması konusundaki desteklerle de hızını artırmakta. Bu durum sektörümüzün farklı coğrafyalardaki gelişimi açısından bizim için çok kıymetli. Forumda özellikle teknoloji alanındaki gelişmeler ve sektördeki uygulamaları meslektaşlarımız tarafından büyük ilgi gördü. Biz de AXA Türkiye olarak özel sağlık sigortaları sektörünün verimli işleyişini destekleyen ve yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri sunan dijital sağlık sigortası ürünümüz ile ilgili deneyimlerimlerimizi paylaşmaktan büyük memnuniyet duyduk. Önümüzdeki günlerde bölgedeki sigorta sektörü temsilcileri ile bilgi ve deneyim paylaşımı konusundaki temaslarımız artarak devam edecek. Sektörümüzün gelişmesi için elimizden geldiğince çalışacak, marka amacımız doğrultusunda müşterilerimizin çözüm ortağı olarak hayatlarına değer katmaya devam edeceğiz."

AXA Türkiye'den modern pentatlet İlke Özyüksel'e destek

AXA Türkiye, modern pentatlonun yıldız sporcusu İlke Özyüksel ile kadın sporculara ve Türk sporuna olan desteğini sürdürüyor. İlke Özyüksel'in yeteneklerini ve başarılarını takdir eden AXA Türkiye, bu iş birliği ile sporcuların yanında yer alarak onların kariyer gelişimlerine katkı sağlama kararlılığına devam ediyor.
AXA Türkiye'nin sporu ve sporcuları destekleyerek sağlıklı yaşamı teşvik etmeyi ve sporun toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı hedeflediğine dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "AXA Türkiye olarak sadece sportif başarı için değil, ülkemizde sporun gelişmesi ve toplumumuzda spora olan ilginin artması için çalışıyoruz. İyiye, eşitliğe ve gelişime yönelik atılan her adım, elde edilen her başarı Türkiye'nin uluslararası temsiliyetini güçlendirdiği gibi ülkemizdeki sporseverleri ve birçok gencimizin bu gurura ortak olma ve bu gurura katkıda bulunma arzusu sağlıyor. İlke Özyüksel milli bir değer. Biz de AXA Türkiye olarak spora olan bağlılığımız ve sporcuların kariyerlerini destekleme konusundaki azmimizle sporcularımızla değerler ortaklığı yapmaktan gurur duyuyoruz. İlke'nin azmi, disiplini ve başarıları bize ilham veriyor. Bu destekle, onun yeni zaferlere ulaşacağına ve Türk sporunu daha ileriye taşıyacağına inanıyoruz. Bu değerler ortaklığı, İlke Özyüksel'in önümüzdeki dönemde katılacağı uluslararası müsabakalarda AXA Türkiye'nin desteği ile daha büyük başarılara imza atmasını hedefliyor. Aynı zamanda, bu destek, genç sporculara ilham vermek ve onları spora teşvik etmek açısından da büyük bir önem taşıyor."
Türk insanına fırsat verilince neleri başarabileceğini göstermeyi ve gençler ile spor arasında köprü kurarak onların geleceğe güvenle bakmalarını sağlamayı hedefleyen AXA Türkiye, İlke Özyüksel'e verdiği destekle, spora ve özellikle kadın sporculara olan bağlılığını ve kararlılığını pekiştiriyor.
İlke Özyüksel, genç yaşına rağmen modern pentatlonda uluslararası başarılar elde etmiş bir sporcu olarak dikkat çekiyor. Olimpiyatlarda ve dünya şampiyonalarında Türkiye'yi gururla temsil eden Özyüksel, başarılarıyla genç sporculara ilham oluyor. İlke Özyüksel, AXA Türkiye'nin kendisine olan desteği ile ilgili olarak şunları söyledi: "AXA Türkiye'nin yanımda olması bana büyük bir güç ve motivasyon sağlıyor. Destekleri için AXA Türkiye'ye çok teşekkür ediyorum. Olimpiyat şampiyonu olma hayalime giden yolda AXA Türkiye gibi büyük bir markanın yanımda olması, bana büyük bir güven veriyor ve hedefime emin adımlarla ulaşabileceğimi hissettiriyor. Aynı zamanda bu iş birliği sadece benim için değil, tüm genç sporcular için de bir ilham kaynağı. AXA Türkiye ile birlikte, modern pentatlonu Türkiye'de daha da ileriye taşıyacağımızı ve özellikle kadın sporcuların önünü açacağımızı düşünüyorum."
AXA Türkiye, Türkiye'nin spor alanında dünya arenasında daha güçlü bir şekilde temsil edilmesini sağlamayı ve sporun toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı sürdürecek.


Yavuz Ölken İlke Özyüksel

AXA Türkiye'nin Genel Müdürlük binasında düzenlenen etkinliğin videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.





AXA Türkiye AXA İyilik Haftası'nda 2 bin 345 saatini iyiliğe ayırdı

AXA, faaliyet gösterdiği ülkelerde 2010 yılından bu yana her yıl pek çok toplumsal sorumluluk etkinliğini eş zamanlı olarak düzenlediği "AXA İyilik Haftası"nda gerçekleştiriyor. Hafta boyunca zamanlarını ve becerilerini iyilik için hareket etmeye adayan çalışanlar, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacı doğrultusunda farklı projelere katkı sağlıyorlar. Bu yıl teması "çevre ve su" olan AXA İyilik Haftası, AXA Grubu'nun faaliyet gösterdiği ülkelerde eş zamanlı olarak düzenlendi. Türkiye'de ise AXA çalışanlarından 495 gönüllünün katılım gösterdiği hafta boyunca yapılan 18 etkinlikte toplam 2 bin 345 saat toplumsal sorumluluk çalışmalarına ayrıldı.
Fidan dikiminden hayvan barınağında gönüllü çalışmaya, 6 ilde yapılan kıyı temizliğinden doğal deterjan üretimi eğitimine kadar farklı alanlarda toplumsal sorumluluk faaliyetlerinde bulunan AXA'lılar ayrıca çevre, su, tarım ve tarih temalı keşif gezilere ve eğitim amaçlı webinarlara da katıldılar. AXA İyilik Haftası'nın "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacı doğrultusunda toplumsal faydaya hizmet ettiğine dikkat çeken AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, şunları söyledi: "Sürdürülebilirlik gezegenimizdeki canlılık ve dolayısıyla insanlık için hayati bir kavram. Sürdürülebilirlik, gelecek nesillerin ihtiyaçlarının karşılanmasını riske atmadan günümüzün ihtiyaçlarını karşılayabilmek anlamına geliyor. Sürdürülebilir bir dünya hedefine ulaşabilmek için ekonomik, sosyal ve ekolojik süreçler bir arada yönetilmeli. Aynı şekilde özel kişiler ve kamu da güçlerini birleştirmeli, ortak inisiyatifler alınmalı. Toplumun tamamı iş birliği yaparak ve süreçleri bütünsel düşünerek adım atmalı. Yapılan girişim ve müdahalelerin uzun vadeli sonuçları her zaman hesaba katılmalı. Bizler de bu bakış açısından yola çıkarak AXA İyilik Haftası boyunca 495 AXA Türkiye çalışanının gönüllü katılımıyla gerçekleştirilen 18 etkinlikte, toplamda 2 bin 345 saatimizi toplumsal faydaya ayırdık. Çalışanlarımız, zamanlarını ve becerilerini iyilik için hareket etmeye adayarak, çevre ve özellikle su kaynaklarının korunması konularında farkındalık yaratan etkinliklerde yer aldılar. Çalışanlarımızın bu etkinliklere gönüllü olarak katılması, şirketimizin toplumsal sorumluluk bilincini ve sürdürülebilirlik konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koydu. Birlikte daha iyi bir gelecek için çalışmaya ve toplumsal fayda sağlamaya devam edeceğiz."

Sompo'dan golf severlere Türkiye'de bir ilk: GOLF TURİZMİ SİGORTASI

Sompo Sigorta, seyahat sigortalarındaki ürün yelpazesini genişleterek golf tutkunları için Türkiye'de bir ilk olan "Golf Turizmi Sigortası"nı piyasaya sundu. Şirket bu yeni ürünüyle, golf sporu yapanların yurt içi veya yurt dışı seyahatleri esnasında karşılaşabilecekleri golf ekipmanlarının çalınması, zarar görmesi gibi durumlardan sağlık sorunlarına kadar geniş bir yelpazede koruma sağlıyor. Sompo, değişen ekonomik koşullar ve tüketici ihtiyaçları doğrultusunda yeni adımlar atarak müşteri beklentilerini farklı teminat ve içeriklere sahip paketlerle karşılamaya devam ediyor. Sompo'nun yenilikçi yaklaşımının bir ürünü olarak öne çıkan Golf Turizmi Sigortası, golf sporu ile ilgilenenleri geniş kapsamlı teminatlarla güvence altına alıyor. Yurt içi veya yurt dışında yapılacak golf aktiviteleri sırasında karşılaşılabilecek olası risklere karşı koruma sağlayan ürünün, seyahat sigortası pazarına da yeni bir soluk getirmesi planlanıyor.



Sompo, değişen ekonomik koşullar ve tüketici ihtiyaçları doğrultusunda yeni adımlar atarak müşteri beklentilerini farklı teminat ve içeriklere sahip paketlerle karşılamaya devam ediyor. Şirket, seyahat sigortalarındaki ürün yelpazesini genişleterek golf tutkunları için Türkiye'de bir ilk olan "Golf Turizmi Sigortası"nı piyasaya sundu.

GOLF TUTKUNLARININ SEYAHATLERİNDE YANINDA

Sompo Sigorta, golf severler için özel olarak geliştirdiği Golf Turizmi Sigortası ile geniş kapsamlı bir güvenlik ağı sunuyor. Bu yenilikçi ürün; golf sopaları, golf çantası, çanta taşıyıcıları, golf eldiveni, tee, marker, divot aracı, golf arabaları benzeri değerli ekipmanların oyun esnasında veya seyahat sırasında zarar görmesi, çalınması gibi beklenmedik durumlar karşısında kapsamlı bir koruma sağlıyor. Ayrıca, seyahat ederken beklenmedik sağlık sorunlarıyla karşılaşma ihtimaline karşı da poliçe kapsamında hastane, ameliyat ve tedavi masraflarını karşılamak üzere ilgili kuruma ödeme yaparak, golf tutkunlarının seyahatlerini endişesiz ve güvence altında geçirmelerini sağlıyor.

VİZE BAŞVURULARINDA DA KULLANILABİLİYOR

Sompo Golf Turizmi Sigortası'nın sunduğu bir diğer önemli avantaj ise vize başvurularında ayrı bir seyahat sigortası alınmasına gerek olmaksızın kullanılabiliyor olması. Hem yurt içi hem de yurt dışında yapılan golf sporuna teminatları arasında yer veren Sompo Golf Turizmi Sigortası, golf oynanmadığı sırada oluşan acil bir vaka sonucu hastalanma veya yaralanma durumunu da poliçe kapsamında güvence altına alıyor. Ayrıca yurt içi veya yurt dışı seyahatler sırasında COVID-19'a karşı tıbbi tedavi masrafları da dahil olmak üzere geniş bir sağlık hizmeti sunuyor. Bu sayede golf tutkunları seyahatlerinde sadece sporun tadını çıkarmakla kalmıyor, aynı zamanda sağlık ve güvenliklerini de en üst düzeyde korumuş oluyor.

HOLE-IN-ONE'A ÖZEL BENZERSİZ TEMİNAT

Sompo Sigorta'nın yenilikçi ürünlerinden biri olan Golf Turizmi Sigortası, golf tutkunlarının heyecan dolu anlarını da güvence altına alarak, unutulmaz bir deneyim yaşamalarını sağlıyor. Poliçe kapsamında öne çıkan özelliklerden biri de sigortalının yurt dışında tanınmış herhangi bir golf sahasında belirli bir deliğe ilk vuruşta golf topunu sokması durumunda, yani 'Hole-In-One' yapması halinde sunulan benzersiz bir teminatı içermesi. Her golf severin hayali olan Hole-In-One atışı gerçekleştiğinde sigortalı golf sever kulüp evinde düzenlenen kutlamalar için harcama yapacak olursa, bu masrafları Sompo tarafından belirlenen teminat limitleri dahilinde karşılanabiliyor.

Sompo Sigorta yeni ürünü Golf Turizmi Sigortası ile golf severlerin heyecan dolu anlarını güvence altına alırken, onlara golf oynarken elde edecekleri özel anıları aile ve arkadaşlarıyla kutlama özgürlüğü de sunuyor. Bu sayede her golf sever, tutkusunu sigorta koruması ile birleştirerek her anının güvencede olduğu keyifli deneyimi yaşıyor.

Evinizin değerini bilen konut sigortası için buRAYa!

Ray Sigorta'nın Evime Değer Konut Sigortası ile
hem evinizi hem ailenizi hem de patili dostlarınızı
tam ihtiyacınıza yönelik üç farklı paket ile
güvence altına alın, **evinize değer katın.**

EVİME EKSTRA DEĞER

AİLEME DEĞER

PATİLİ DOSTUMA DEĞER

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Doğa Sigorta yöneticileri Değerlendirme ve Strateji Toplantısı'nda buluştu

Doğa Sigorta Genel Müdürlük Yöneticileri ve Bölge Müdürleri, İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de gerçekleştirilen Değerlendirme ve Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi.



Doğa Sigorta Genel Müdürlük Yöneticileri ve Bölge Müdürleri, 5 Temmuz Cuma günü İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de gerçekleştirilen Değerlendirme ve Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi. Tüm gün süren toplantının ilk bölümünde açılış konuşmasını yapan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta yöneticilerinin başarısını tebrik etti ve kuruma katılan yeni isimlere de başarılar diledi. Birlik ve beraberlik ruhu ile her gün daha da güçlendiklerini belirten Kırmızı, yılı hedeflerine ulaşarak bitireceklerine inandığını, ekibine güveninin tam olduğunu aktardı.
Ardından söz alan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, hem Doğa Sigorta'nın hem de sektörün ilk 6 ayına değinerek, ikinci yarı beklentilerini paylaştı. Gölpınar, zorlu ülke ekonomisi koşullarına rağmen, sigorta sektörünün iyi bir mücadele verdiğini, kurum olarak da gerek satış rakamları gerek gerçekleştirdikleri geliştirmeler ile istikrarlı bir büyüme içinde olduklarını belirtti. Bilgi Teknolojileri, Strateji Planlama, Bütçe ve Raporlama Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar, Hızlı Kasko ürünü hakkında bilgi paylaşırken, İç Anadolu Bölge Müdürü Fatma Koçoğlu da bölge çalışmalarından bahsetti.
Toplantının ikinci bölümünde gerçekleşen workshopta, 4 farklı konu başlığında, 5 farklı çalışma grubu fikirlerini ve yeni önerilerini yönetime sundu. Kuruma katkı sağlayacak fikirlerin ön plana çıktığı tüm çalışmaların, 2024 yılı sonuna kadar yapılandırılacağı kararına varıldı.
Doğa Sigorta yöneticileri aynı akşam yemekte de bir aradaydılar ve günü değerlendirdiler. Verimli geçen toplantının ardından yöneticiler yeni fikirler ve yüksek motivasyonla yılın ikinci yarısı için hedeflerine odaklandılar.


Nihat Kırmızı


Coşkun Gölpınar

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mezuniyet Töreni gerçekleşti



İstanbul Topkapı Üniversitesi 2023-2024 Akademik Yılı Mezuniyet Töreni'ni İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi. Törende açılış konuşmasını gerçekleştiren Prof. Dr. Emre Alkin, "Bugün mezunlarımız, aileleri ve akademisyenlerimizin büyük emek verdikleri uzun bir yolculuğun son günü. Sizler Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün kurduğu Cumhuriyetin yeni yüzyılında diplomalarını almaya hak kazanan ilk öğrenciler olarak gelecek 100 yıla damga vuracak işler yapmaya aday iş insanları olacaksınız" diye konuştu. İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ise, "Cumhuriyetimizin yeni yüzyılında mezun olan ilk öğrencilerimizin ülkemizin faydasını gözeteceğinden, bizleri ileri taşıyan iş insanları olacaklarından ve hepsinden önemlisi iyi insan olma özelliklerini yitirmeyeceğinden şüphemiz yoktur" dedi. Kırmızı, Türkiye'de yalnızca İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğine giden Letonya'nın en köklü devlet üniversitesi olan Riga Teknik Üniversitesi hakkında da bilgiler paylaştı.
Törende mezunlara seslenen Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek, "Ülkemizin geleceği olan pırıl pırıl gençlerimizle bir arada olmak beni ziyadesiyle mutlu etmiştir. Sizlerin bu ülkeyi daha ileriye götürecek enerjiye ve bilgiye sahip olduğunuza inanıyorum. Nereden başlarsanız başlayın sevdiğiniz işi yapın" şeklinde konuştu.


Nihat Kırmızı


Dursun Özbek


Soldan sağa; Prof. Dr. Emre Alkin, Dursun Özbek, Nihat Kırmızı.

Doğa Sigorta Yönetimi acente temsilcileri ile bir araya geldi

Doğa Sigorta Yönetimi, İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de acente temsilcileriyle buluştu.
Türkiye'nin her bölgesinde görev alan acente temsilcilerinin buluştuğu toplantıda, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar bir açılış konuşması yaptı. Hem Doğa Sigorta'nın hem de sektörün ilk 6 ayına değinen Gölpınar, kurumsal başarılarından, yeniliklerden, acente ziyaretlerinden ve ikinci yarı beklentilerinden bahsetti.
Toplantının ikinci bölümünde söz alan Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Oto Dışı Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kösoğlu, Oto Hasar, Hasar Denetim ve Lojistik, Ar-Ge&İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, Bilgi Teknolojileri, Stratejik Planlama, Bütçe ve Raporlama Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar, Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı Fehmi Özbalkan ve Hasar, Denetim ve Lojistik, Ar-Ge ve İş Geliştirme Direktörü Duran Çakı kendi alanlarına değinerek, Doğa Sigorta ailesine yeni katılan acente temsilcileri ile de tanışma imkânı yakaladı.
Doğa Sigorta Yangın ve Mühendislik Sigortaları Grup Müdürü Selçuk Pazar, Oto Sigortaları Birim Müdürü Emin Özel, Sorumluluk Sigortaları Birim Müdürü Nilüfer Akbaş ve Sağlık Sigortaları Bölüm Müdürü Emine Köse de acente temsilcilerinin sahada karşılaştıkları sorunları ve çözümlerini içeren birer sunum yaptı. Tüm katılımcılar aynı akşam yemekte de bir aradaydılar ve yönetim ile günü değerlendirdiler.



SEDDK Aveon Global Sigorta'nın sermaye artırımını onayladı

Aveon Global Sigorta sermaye artış haberini kamuoyuna duyurdu. Şirket sermayesinin artırılmasını öngören esas sözleşme değişikliği, SEDDK tarafından onaylandı.

Sigorta sektörünün genç ve dinamik oyuncularından Aveon Global Sigorta sermaye artış haberini kamuoyuna duyurdu. Şirket sermayesinin artırılmasını öngören esas sözleşme değişikliği, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından onaylandı.

'İŞ ORTAKLARIMIZLA BİRLİKTE BÜYÜYORUZ'

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, "Şirketimizin sermayesinin artırılmasını öngören esas sözleşme değişikliğinin, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından onaylandığını tüm kamuoyunun bilgisine sunarız. Buna göre, mevcut ödenmiş sermayemiz olan 195 milyon liraya 500 milyon lira daha ekleyerek, toplamda 695 milyon liralık sermaye ile sektörde ödenmiş sermayesi en yüksek 6'ncı şirket konumuna geldik. Sermaye artırımımızın, şirketimizin sunduğu hizmet ve olanakların çoğalmasına; acentelerimiz ve müşterilerimizle kurduğumuz güven bağının daha da güçlenmesine ve sektörün geleceğine yön vermeye devam etmemize katkı sağlayacağına inanıyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana acentelerimiz ve müşterilerimiz ile oluşturduğumuz güçlü güven bağımızın artarak devam etmesini, operasyonel verimliliğimizi de artırarak müşteri memnuniyetini daha üst seviyelere çıkarmayı hedefliyoruz. Bundan yola çıkarak acentelerimiz ve iş ortaklarımız birlikte yürüyor, birlikte büyüyoruz. Müşterilerimizden gelen olumlu geri bildirimlerin bizi mutlu etmesi ile müşterilerimizin ihtiyaç duydukları her anda onlara sunduğumuz güvenin karşılığını verebilmek ve onların yanında olabilmek her daim önceliğimiz olmaya devam edecektir.


Kemal Gül

Tüm acentelerimize, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize bize göstermiş oldukları güven ve destek için teşekkür eder, sermaye artırımımızın tüm paydaşlarımıza ve sektöre hayırlı olmasını dileriz" ifadelerini kullandı.

"İklim değişikliği sektördeki risk profillerini önemli ölçüde değiştiriyor"

Sigorta sektörünün karşılaştığı zorluklar hakkında açıklamalarda bulunan Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, pandemi ve iklim değişikliklerinin sektördeki risk profillerini önemli ölçüde değiştirdiğini belirterek, doğal afetlerin artmasının sektörü derinden etkilediğini söyledi.

Aveon Global Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, sigorta sektörünün karşılaştığı zorluklar ve şirketin stratejik yol haritası hakkında konuştu. Bağdaş, pandemi ve iklim değişikliklerinin sektördeki risk profillerini önemli ölçüde değiştirdiğini belirtirken, doğal afetlerin artmasının sektörü derinden etkilediğini söyledi. Son 5 yılda pandemi ve iklim değişikliklerinin etkileriyle doğal afetlerin artmasının, sektördeki risk profillerini köklü bir şekilde değiştirdiğini belirten Bağdaş, aynı zamanda teknolojinin hızla ilerlemesi ve müşteri beklentilerinin çeşitlenmesinin sektöre yeni zorluklar getirdiğini vurguladı.



'SEKTÖRÜN RİSKLERE DUYARLILIĞI ARTACAK'

Kerim Bağdaş, sektörün hala kopyalanamaz rekabetçi avantajlara sahip olduğunu belirtti. AB Konseyi ve Avrupa Parlamentosu'nun 2023 sonunda sektöre ilişkin yeni kurallar konusunda geçici mutabakata varmasının önemli bir adım olduğunu ifade eden Bağdaş, bu mutabakatın özellikle Yeşil Mutabakat'a yönelik uzun vadeli sermaye yatırımlarının teşvik edilmesi ve sigorta şirketlerinin risklere duyarlılığının artırılmasıyla ilgili sektörde dayanıklılığı artıracağını işaret etti. Kerim Bağdaş, "Yaşadıklarımızdan ders alarak, sınırlar ötesi krizler dahil olmak üzere her duruma hazır olmalıyız. Bu,


Kerim Bağdaş

sektörümüzü gelecekteki zorluklara karşı daha dirençli hale getirecektir" diyerek, kriz yönetimi ve dayanıklılık konusundaki önemine vurgu yaptı. Ayrıca, AB Konseyi ve Avrupa Parlamentosu'nun sektöre ilişkin yeni kurallar konusunda geçici mutabakata varmasının, sigorta şirketlerinin risklere duyarlılığını artırarak dayanıklılığı artıracağını belirtti. Bağdaş, Aveon Global Sigorta'nın sektördeki değişime ayak uydurmak için stratejik adımlar atmaya devam ettiğini vurguladı. "Şirket olarak, yaşanan değişiklikler ve gelişmeler karşısında proaktif bir yaklaşım sergiliyoruz. Müşteri odaklı hizmet anlayışımız ve yenilikçi çözümlerimizle sektördeki lider konumumuzu sürdürmeyi hedefliyoruz" diyen Bağdaş, şirketin geleceğe yönelik vizyonunu ortaya koydu.

Beykent Üniversitesi öğrencileri Aveon Global Sigorta Genel Müdürlüğü'nde

Beykent Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık bölümü öğrencileri, Aveon Global Sigorta Genel Müdürlüğü'nde ağırlandı. Ziyaret kapsamında, öğrencilere çeşitli bölümlerden Aveon Global çalışanları tarafından mesleki sunumlar yapıldı ve öğrencilerin sektöre ilişkin soruları yanıtlandı.

Aveon Global Sigorta, sigorta sektörünün dinamiklerini ve kariyer olanaklarını öğrencilere aktardı. Şirket, sigorta sektörünün gelecekteki profesyonelleriyle bilgi ve deneyimlerini paylaştı. Öğrencilerin kariyer yolculuklarına katkı sağlamak amacıyla düzenlenen etkinlik olumlu geri dönüşler aldı.

Şirket, etkinlikle ilgili yayınladığı yazıda, "Aveon Global Sigorta olarak, sigorta sektörünün dinamiklerini ve sunduğu kariyer olanaklarını



genç nesillere aktarmanın büyük bir öneme sahip olduğuna inanıyoruz. Bu çerçevede, sigorta sektörünün gelecekteki profesyonelleri olacak öğrencilere bilgi ve deneyimlerimizi paylaşmak bizim için bir gurur kaynağı oldu. Öğrencilerin kariyer yolculuklarında yanlarında olmak, onların başarılarına katkı sağlamak Aveon Global Sigorta ailesi olarak en büyük hedeflerimizden biridir" ifadelerine yer verdi.

Quick Sigorta iştiraki QPAY faaliyete geçti

Quick Sigorta iştiraki olan QPAY Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş, Merkez Bankası'ndan izin alarak faaliyete geçti. QPAY, elektronik para ihracı hizmetini de sunmak üzere elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösterecek.

Merkez Bankası, QPAY Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş'nin faaliyetine izin verdi ve kararın Resmi Gazete'de yayımlanmasıyla, QPAY faaliyete geçti. Quick Sigorta iştiraki olan ve Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında kurulan QPAY, elektronik para ihracı hizmetini de sunmak üzere elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösterecek. QPAY, ödeme hesabına para yatırılması ve ödeme hesabından para çekilmesine imkân veren hizmetler de dahil olmak üzere ödeme hesabının işletilmesi için gerekli tüm işlemlerin yanı sıra, ödeme kartı ya da benzer bir araçla yapılan ödeme işlemi ile düzenli ödeme emri dâhil para transferini, ödeme aracının ihraç veya kabulünü ve para havalesi yapılmasını sağlayacak, fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmet verecek. Elektronik para hesabı ile mal veya hizmet alımının yanı sıra her türlü ödeme işlemleri de yapılabiliyor. QPAY de kullanıcısına maksimum


Levent Uluçeçen

fayda sağlamaya yönelik alt yapı ve hizmetleri, e-para ve diğer finans hizmetleri ile birleştiren bir elektronik cüzdan ve ödeme platformu olarak faaliyet gösterecek.

'ÖDEME PLATFORMU OLACAK'

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, QPAY'in kuruluşu ile ilgili yaptığı açıklamada QPAY'in, kullanıcısına maksimum fayda sağlamaya yönelik altyapı ve hizmetleri, e-para ve diğer finans hizmetleri ile birleştiren bir elektronik cüzdan ve ödeme platformu olacağını söyledi. Yapay zekâya dayalı skorlama, dinamik kampanya yönetimi ve alternatif, kolaylaştırılmış ödeme yöntemleri üzerine teknoloji ve inovatif yaklaşımlar geliştireceklerini belirten Uluçeçen, "QPAY, kendi ödeme altyapıları ve ekosistemini oluşturarak, Maher Holding bünyesindeki tüm hizmetlerin ve doğrudan kazanımların müşterilere sunulacağı bir platforma evrilecek" dedi.

'FİNANSAL CÜZDAN OLARAK YOLA ÇIKTIK'

QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, hayatın her alanına dokunacak ve işlemleri kolaylaştıracak finansal cüzdan olarak yola çıktıklarını belirterek, 'Avantajlı, Anında, Yanında' sloganı ile piyasaya yenilikçi, öncül ve sürdürülebilir iş modelleri sunmayı hedeflediklerini vurguladı. Çağlar, şöyle devam etti: "Uçtan uca dijital ve sıfır karbon ayak izli süreçleri ile içinde bulunduğumuz sigorta ekosisteminin ülke geneline yaygın paydaşları ile kamunun en büyük hedeflerinden biri olan finansal kapsayıcılığı sağlamayı önceleyen; teknolojiyi ve ekosistem kurmayı merkeze alan; bankacılık sistemi dışında kalan vatandaşların bugünkü gereksinimlerini, teknoloji gelişim ivmesi ile gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılayacak yenilikçi Elektronik Para, Ödeme/Tahsilat, Transfer ve Finansal Teknoloji ürün ve servisleri sunacağız."


Onur Baran Çağlar

Quick Sigorta'nın motofest maratonu başladı

Tam 7 yıldır motosiklet tutkunlarının yanında yer alan Quick Sigorta, bu yıl da motosikletlilerin coşkusuna ortak olmak için QTruck ve QKaravan ile yola çıktı. Quick Sigorta 10 duraktan oluşan motofest maratonunda, katılımcıları yine birbirinden eğlenceli aktivitelerle karşılıyor.

Quick Sigorta, Gezgin motosiklet sürücüleri Özgür ve Dilek Candar'lı Quick Routes ekibi ve sürprizlerle dolu standıyla 60 gün boyunca 10 farklı şehirdeki motosiklet festivallerinde katılımcılarla bir araya geliyor. #MotosikletFestivali, #QuickRoutes, #QTruck, #QKaravan ve #QuickSigorta hashtag'leriyle festivaller boyu yaşanan eğlenceli anları sosyal medyadan paylaşılıyor. Kuruluşundan bu yana motosiklet camiasıyla bağını hiç koparmayan Quick Sigorta gerek yayınları, gerek etkinlikleri gerekse sektörde yenilikçi motosiklet sigortası ürünleriyle motosikletlilerin yaşadıkları zorluklara dikkat çekmek ve motosikletlerinin fark edilmesi için bir dizi sosyal sorumluluk projesi yürüttü. Her yıl binlerce motosiklet sürücüsüyle yan yana geldiklerini belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, yaz boyu sürecek motofest rotasıyla ilgili şunları söyledi: "Motosiklet festivalleri, bizim için sadece bir etkinlik değil, aynı zamanda topluluğumuzla buluşma ve onların ihtiyaçlarını daha yakından anlama fırsatı. Her yıl bu festivallere katılarak motosiklet tutkusunu ve güvenliğini desteklemeye devam ediyoruz. Bu yıl da motorcularla bir araya gelerek hem eğlenceli anlar yaşayacağız hem de güvenli sürüş bilincini artıracağız. Hep birlikte büyük bir aile olduğumuzu hissediyoruz ve bu coşkuyu paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz."



Türkiye'nin birçok yerinden 1100 kayıtlı motosiklet ve toplam 3 bin 500 katılımcıyı bir araya getiren 1'inci Quick Sigorta Isparta Gölcük Motofest'te, motosiklet kullanıcılarının konaklama yapabilmesi için Gölcük Tabiat Parkı 25 yıl sonra ilk defa kamp deneyimine ev sahipliği yapmış oldu. Festivalin isim sponsoru olan Quick Sigorta, QTruck ve QKaravan ile etkinlik alanında yer alarak katılımcılara unutulmaz deneyimler sundu. Motosiklet gezgini Dilek ve Özgür Candar'dan oluşan Quick Routes ekibi, eğlenceli içerikler ve sürpriz hediyelerle festivale renk kattı.

'BU CAMİAYI SAHİPLENDİKÇE CAMİA DA BÜYÜDÜ'

Motosiklet festivallerine her yıl büyük bir hevesle katıldıklarını söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise şunları aktardı: "Bundan 7 yıl önce motosiklet sürücülerinin güvenle satın alacağı bir sigorta ürünü bile yokken Quick Sigorta yepyeni bir marka olmasına rağmen buradaki eksikliği kendine görev bildi. Önce ürünlerle hemen akabinde outdoor mecralarda yayılan "Motorcuyu Fark Et" kampanyalarıyla sürücülerin sorun ve ihtiyaçlarına daha da yakınlaştı. Geride bıraktığımız onca yılda da bağımız daha da güçlendi. Biz bu camiayı sahiplendikçe, camia da büyüdü desek yeridir. Bu dünyanın bir parçası olmaktan hep heyecan duyduk, duymaya da devam edeceğiz." Quick Sigorta'nın 60 gün boyunca katılımcılarla bir araya geleceği motosiklet festivalleri ise şöyle:

28-30 Haziran: 1. Quick Sigorta Erbaa MyEnduro Motofest
04-07 Temmuz: Bucak Motosiklet Şenliği
11-14 Temmuz: Akhisar Motofest
18-21 Temmuz: 1. Quick Sigorta Isparta Gölcük Motofest
26-28 Temmuz: 1. Quick Sigorta Pamukkale Motofest
01-04 Ağustos: Hatay Motofest
09-11 Ağustos: 1. Quick Sigorta Edirne Batıkale Motofest
16-18 Ağustos: 1. Quick Sigorta Gönen Gezginler Motofest
23-25 Ağustos: 1. Quick Sigorta Bilecik Motofest
05-08 Eylül: 12. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest



AkhisaRiders Motosiklet Derneği'nin düzenlediği 3'üncü Akhisar Motofest'te, motosiklet camiasının en büyük dostu Quick Sigorta da QKaravan ve dopdolu içeriklerin yer aldığı standıyla eğlenceye ortak oldu. Akhisar Belediyesi'nin katkılarıyla gerçekleşen festivalde, ülkenin dört bir yanından yüzlerce motor, kamp, karavan ve doğa tutkunu bir araya geldi.



Bucak Kuşbaba Başgöz Yaylası'nda gerçekleşen 4'üncü BUMOK GLR Garaj Motosiklet Şenliği'nde, Quick Sigorta QTruck ve QKaravan ile yer aldı. Motosiklet gezginleri Özgür ve Dilek Candar çiftinden oluşan Quick Routes da Quick Sigorta standında misafirleri ağırlayıp aktivitelere eşlik etti.

Quick Hayat Sigorta SEDDK'dan faaliyet ruhsatını aldı

Hayat sigorta sektörünün yeni oyuncusu Quick Hayat Sigorta, 3 Temmuz 2024 tarihinde hayat sigortası branşlarında hizmet vermek üzere SEDDK'dan faaliyet ruhsatını aldı.



Hayat sigorta sektörünün yeni oyuncusu Quick Hayat Sigorta, 3 Temmuz 2024 tarihinde hayat sigortası branşlarda hizmet vermek üzere Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK) faaliyet ruhsatını aldı.

Maher Holding çatısı altında %70 Quick Sigorta ve %30 Corpus Sigorta iştiraki olan Quick Hayat Sigorta, 250 milyon lira ödenmiş sermayesiyle sigorta sektörünün yeni ve güçlü bir oyuncusu olarak dikkat çekiyor. Hayat sigortası ürünleriyle bireylerin, ailelerin ve kurumların finansal güvenliğini sağlamaya yönelik kapsamlı çözümler sunmayı hedefleyen şirket, yolculuğuna "Hoş geldin Hayat" mottosuyla çıkıyor. Bireysel ve grup hayat sigortalarının yanında krediye bağlı sigortaları da satışa sunacak olan şirket, hayatın her anına dokunacak ve hizmetlerini de hem acenteleri hem de müşterileriyle buluşturacak.


Ahmet Yaşar


Volkan Terzioğlu

'HERKESİN HAYATINA DOKUNACAĞIZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta gibi Quick Hayat Sigorta'nın da sektöre yön veren alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunacağını söyledi. "Quick Hayat Sigorta ile QuickFinansall ekosisteminin bir parçasını daha tamamladık" diyen Yaşar, "Bireylerin veya kurumların hayatlarında riskler her geçen gün artıyor. Quick Hayat ile hayatın tam içinde olurken acentelerimizi de finansal ekosistemimizin en önemli parçası yapmaya devam edeceğiz. Yeni yolculuğumuza 'Hoş geldin Hayat' diyerek çıkıyoruz ve Quick Hayat Sigorta ile herkesin hayatına dokunacağız" şeklinde konuştu.

'İŞ ORTAKLARIMIZ İLE BULUŞACAĞIZ'

Quick Hayat Sigorta Genel Müdür Vekili Volkan Terzioğlu ise "Quick Hayat Sigorta olarak 3 Temmuz 2024 tarihi itibarıyla sigortacılık mevzuatının gerektirdiği şartları yerine getirerek hayat sigortası branşlarında faaliyet göstermek üzere SEDDK'dan ruhsatımızı aldık. Sektörümüze hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz. Çok yakında Quick markasından aldığımız güçle ürün ve hizmetlerimizi acentelerimiz, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile buluşturacağız" açıklamalarında bulundu.

Quick Finans'tan 700 milyon liralık tahvil ihracı

Quick Finans, 700 milyon lira değerinde tahvil ihracını tamamladı. Piyasadan ciddi talep gören tahvil ihracı ile Quick Finans, sağladığı kaynağı KOBİ'lerin finansmanında kullanacak.

Quick Finans, 700 milyon liralık tahvil ihracını tamamladı.

Yurt içi yatırımcılar için nominal değeri 700 milyon lira olan, 25 Temmuz 2025 vadeli ve 372 günlük, %57 basit faizli tahvil ihracı, 18 Temmuz tarihinde tamamlandı.

Quick Finans, tahvil ihracı ile sağlayacağı kaynağı KOBİ ve esnafın finansman desteğine sunacak.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, 1 milyar 620 milyon liraya kadar borçlanma aracı ihracı için SPK'ya yaptıkları başvurunun 4 Temmuz tarihinde Kurul kararı ile onaylandığını söyledi.

Türkiye'de ilk defa bir sigorta grubu tarafından kurulan finansman şirketi olduklarını, sigorta ve kredi ürünlerini bir arada sunduklarını belirten Karadağ, Quick Finans'ın sermaye artışları ve kârlılıkla öz sermayesinin arttığını, tahvil ihracı ile de elde edilecek kaynağın ekonominin can damarı olan KOBİ ve esnafın finansman ihtiyacını karşılamakta kullanılacağını vurguladı.

'POTANSİYELİMİZ DAHA DA ARTACAK'

Karadağ, sözlerini şöyle sürdürdü: "Finansman şirketlerinin en önemli özelliklerinden biri finansmanı tabana yayarak, geniş kesimlerin finansman kaynağına ulaşmasını sağlamaktır ki, bu kamunun da isteğidir. Biz de Quick Finans olarak, güçlü sermaye yapımızın yanında borçlanma aracı ihracı ile yaratacağımız kaynak sayesinde gücümüz ve potansiyelimiz daha da yükseltecek."

Nihat Karadağ, Quick Finans'ın hedefleri hakkında da değerlendirmelerde bulundu. Yeni nesil finansman şirketi vizyonuyla otomotiv ve mobilite kredilerinin yanı sıra, ticari ve tarımsal tedarik zincirinden makine teçhizat ekipmanlarına, sağlık ve eğitime kadar geniş bir yelpazede yenilikçi finansman ürünleri sunduklarını ifade eden Karadağ, tüm kredi ürünlerini Fatura Koruma Sigortası ve Bina Tamamlama Sigortası gibi sigorta ürünleri ve Poliçe Prim Kredisi ile de desteklediklerini vurguladı.



'KOBİ'LERİMİZİN İHTİYACINI KARŞILIYORUZ'

Karadağ, "Türkiye'de ilk defa sigorta acentelerinin kullanımına sunulan Poliçe Prim Kredisi, makroekonomik hedefler arasında yer alan finansal kapsayıcılık ve finansal araç çeşitliliğinin artırılması açısından önemli bir üründür ve ciddi de talep görmektedir. Diğer taraftan, kredi portföyünün tamamına yakın kısmı KOBİ'lere ve esnafımıza kullandırılan kredilerden oluşmaktadır. KOBİ'lerimizin ve esnafımızın tedarik, stok ve yatırımlarına yönelik ihtiyaçlarını karşılamaya devam edeceğiz" dedi.

0 km'deki kampanya furyasıyla 2. elde beklentiler ertelendi

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Haziran ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.

2024 yılı Haziran ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2023 yılı Haziran ayına göre %5,3 azalarak 106 bin 238 adet oldu. 7 Temmuz'da devreye giren güvenlik donanımı yönetmeliği nedeniyle düzenlenen kampanyaların da etkisiyle öne çekilen taleple geçen aya göre satışlarda %6 artış kaydedildi. 2. el oto pazarında ise 15 yaş ve 350 bin km'ye kadar olan Haziran ayındaki araç satışları geçen aya göre %3, geçtiğimiz yılın Haziran ayına göre %13 geriledi. Yılın ilk 6 ayına göre 2023 yılı ilk 6 ayını karşılaştırdığımızda ise %14 seviyesinde düşüş gözlendi.

Geleneksel olarak yaza giriş ve Kurban Bayramı etkisiyle hareketlilik bekleyen 2. el oto satıcıları, 0 km araç kampanyaları, yüksek seviyedeki kredi faiz oranları ve finansmana ulaşımın zorlaşması sebebi ile hedeflenen rakama ulaşamadıklarını ifade ettiler.

Geçmiş dönemde fiyatlar üzerinde oluşan köpüğün kalkmasına karşın, mevcut 0 km araç kampanyaları ve bulunabilirliğin artmasıyla birlikte, 0 km araç ile 2. el oto fiyatları arasındaki fiyatları makasın tekrar daralmasının da etkisiyle, 2. el oto satışları beklentileri karşılayamadı.

TEKNOLOJİNİN GÜCÜ İLE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRMEK

Magdeburger Sigorta ve Epoch Teknoloji iş birliği

Hızla dijitalleşen ve dönüşen dünyada, sigorta sektörünün de teknolojinin sağladığı güçle büyüyeceğine inandıklarını belirten **Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu**, "Sigorta sektöründe devrim yaratma potansiyelimiz, Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un öncü teknolojik yaklaşımları ile birleştiğinde, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler geliştirmemize olanak tanıyor" dedi.

"Şirket kültürüne yenilikçi perspektif kazandırdı"

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu:

Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Epoch Teknoloji'nin yapay zekâ, makine öğrenmesi, görüntü işleme ve RPA teknolojileri temelli Hiper Otomasyon Platformu "aBoti" ile operasyonel verimliliğimizi artırmanın ötesine geçerek şirket kültürümüze de yenilikçi bir perspektif kazandırdık.



Magdeburger Sigorta olarak, hızla dijitalleşen ve dönüşen dünyamızda, sigorta sektörünün de teknolojinin sağladığı güçle büyüyeceğine inanıyoruz. Bu inançla, teknoloji yatırımlarımız sayesinde, acente ve sigortalı memnuniyetini en üst düzeye çıkarmaya, çalışanlarımızın iş ve yaşam kalitesini derinlemesine bir anlayışla iyileştirme hedeflerimizi başarıyla sürdürüyoruz. Bu stratejik yaklaşım, sigorta sektöründe pazar payımızı artırmada bizi daha güçlendireceğine ve önümüzdeki 5 yıl içinde sektördeki ilk 10 lider şirket arasına girmemizi hızlandıracağına inanıyoruz. Teknolojinin gücü ile iş süreçlerimizi daha verimli hale getiriyor, müşterilerimize üst düzey hizmetler sunuyor ve çalışanlarımızın iş ve yaşam kalitesini iyileştiriyoruz. Bu stratejilerimiz doğrultusunda, teknoloji ve inovasyonun gücünü birleştirerek insan hayatına ve topluma pozitif etkiler bırakma misyonunu benimsemiş olan Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, bizim için stratejik ve dönüştürücü bir adımdır.

Dijital dönüşüm stratejimizin bir parçası olarak, acente ve müşterilerimize daha hızlı, güvenilir ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunabilmek için sürekli olarak yenilikçi çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. Bu bağlamda, müşteri deneyimini iyileştirmek adına yeni nesil teknolojileri kullanarak sigorta süreçlerini daha şeffaf ve erişilebilir hale getiriyoruz.

Epoch Teknoloji'nin yapay zekâ, makine öğrenmesi, görüntü işleme ve RPA teknolojileri temelli Hiper Otomasyon Platformu "aBoti" ile operasyonel verimliliğimizi artırmanın ötesine geçerek şirket kültürümüze de yenilikçi bir perspektif kazandırdık. Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz stratejik ortaklık sayesinde, çalışanlarımızın iş tatminini ve motivasyonunu önemli ölçüde yükselterek, şirket içi bağlılığı güçlendirdik. Bu dönüşüm, ekibimizin daha yenilikçi ve etkin çalışmasını sağlayarak, tüm şirketin dinamiklerini iyileştirdi.

'YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ ACENTE AÇILIŞI VERİMLİLİĞİ ARTIRDI'

Magdeburger Sigorta olarak, teknoloji ve inovasyonun gücünü kullanarak sigorta sektöründe uçtan uca iş süreçlerimizi dijitalleştirme yolunda devrim niteliğinde adımlar attık. Özellikle acente açılış sürecinde gerçekleştirdiğimiz dönüşümler, stratejik büyüme planlarımızın önemli bir parçasıdır. Dijital başvuru ve onay süreçlerini başlatarak ve dijital yakalı çalışanlarımızın etkin katılımıyla, acente açılışlarını sadece 5 iş günü içinde tamamlamayı başardık. Acente vekâletinin noter onayı dışında, sürecin tamamını dijital ortamda gerçekleştiriyoruz, bu da elle yapılan işlemleri ortadan kaldırarak operasyonel verimliliğimizi artırıyor. Bu yenilikler sayesinde, sektörde dijital dönüşümde öncü bir rol üstlenmiş bulunmaktayız ve bu durum, acentelerimizle büyüme stratejilerimizi daha da güçlendiriyor.

Sigorta sektöründe devrim yaratma potansiyelimiz, Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un öncü teknolojik yaklaşımları ve bizim sektörel deneyimimizle sinerji içinde, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler geliştirme fırsatı sunuyor. Bu iş birliği, mevcut süreçlerimizi daha da ileri taşırken, yenilikçi düşünce yapımızı da pekiştiriyor ve sektördeki lider konumumuzu sağlamlaştırıyor.

Bu büyük başarının mimarları olan Magdeburger Sigorta çalışanlarımıza ve Epoch Teknoloji ekibine en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Onların uzmanlıkları, gayretleri ve iş birliği olmadan bu başarı mümkün olamazdı. Birlikte, gelecekte de daha büyük başarılara imza atacağımıza inancım tam.

"Geleceğin sigortacılığı: Yapay zekâ ile inovasyon"

Bor Holding IT Genel Müdürü Mesut Sandal:



Magdeburger Sigorta olarak, Epoch Teknoloji ile kurduğumuz stratejik iş ortaklığı sayesinde, sigorta sektöründe devrim niteliğinde bir dönüşüm gerçekleştirdik. Yapay Zeka temelli Hiper Otomasyon Platformu "aBoti"yi mevcut sistemlerimize entegre ederek, teknolojik altyapımızı güçlendirdik ve karmaşık sistem değişikliklerine ihtiyaç duymadan en son teknolojilerle donattık. Bu, bize hem esneklik hem de maliyet etkinliği sağladı.

BİLGİ GÜVENLİĞİ VE KVKK UYUMUNUN GÜÇLENDİRİLMESİ

Otomatikleşen süreçler ve insan faktörünün azalması, iş süreçlerimizin daha güvenli bir şekilde yönetilmesini sağladı. Epoch Teknoloji ile geliştirdiğimiz çözümler, tehdit tespitini ve anomali izlemeyi optimize ederek, veri ihlallerine karşı proaktif önlemler almamızı sağladı. Bu sayede, KVKK gereksinimlerine tam uyum sağlayarak, müşteri verilerinin korunmasını ve iş süreçlerimizin güvenliğini en üst düzeye çıkardık.

YÜKSEK PERFORMANSLI VE ÖLÇEKLENEBİLİR ALTYAPI

"aBoti" platformu, en son teknolojik yenilikleri kullanarak yüksek performanslı ve ölçeklenebilir bir altyapı sunar. Büyük veri işleme kapasitesi ve yapay zekâ algoritmaları ile donatılmış bu platform, sadece bugün için değil, gelecek için de rekabet avantajı sağlamaktadır.

YÜKSEK GÜVENLİK STANDARTLARI

"aBoti", en yüksek güvenlik standartlarına uygun olarak tasarlanmış ve uygulanmıştır. Otomatikleşen süreçler, insan hatasından kaynaklanan güvenlik açıklarını minimuma indirerek, veri güvenliğini en üst düzeye çıkarmaktadır.

VERİ GÜVENLİĞİ VE KVKK: İLERİ DÜZEY UYUM VE KORUMA STRATEJİLERİ

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) çerçevesinde, acente, müşteri ve çalışan verilerinin güvenliği bizim için en üst düzeyde önem taşır. "aBoti" platformu, KVKK gereksinimlerine tam uyumlu olarak tasarlanmış ve geliştirilmiştir. Veri minimizasyonu, veri anonimleştirme ve sıkı erişim kontrolleri gibi ileri düzey yöntemlerle kişisel verilerin güvenliği sağlanmaktadır.

Epoch Teknoloji'nin yenilikçi yaklaşımları ve ileri teknoloji çözümleri, mevcut süreçlerin iyileştirilmesinin ötesinde, gelecekteki teknolojik gelişmelerin de öncüsü olmamıza olanak tanıyor. Bu iş birliği sayesinde, Magdeburger Sigorta olarak, sigorta sektöründe dijital dönüşümde lider bir konumda olacağımıza inancımız tamdır. Bu projenin başarısında büyük emeği olan Epoch Teknoloji ekibine ve Magdeburger Sigorta'daki tüm çalışma arkadaşlarıma yürekten teşekkür ederim. Hep birlikte, gelecekte de daha büyük başarılara imza atacağımızdan eminim.

"Teknolojinin Gücü ile Sigortacılıkta Operasyonel Mükemmellik"

Magdeburger Sigorta IT Koordinatörü Gülhiz Ayaz Veli:



Magdeburger Sigorta olarak, 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.

HİPER OTOMASYON İLE OPERASYONEL DEVRİM

Epoch Teknoloji'nin Yapay Zeka temelli Hiper Otomasyon Platformu "aBoti" üzerinde Kanal

Yönetimi, Tahsilat Yönetimi, Hasar Yönetimi, Risk Yönetimi, Fiyatlama ve Müşteri Hizmetleri gibi operasyon yükünün oldukça yoğun olduğu birçok işlemi otomatikleştirdik. Bu süreçte, işlem sürelerini çarpıcı bir şekilde kısaltarak verimliliğimizi büyük ölçüde artırdık. Dönüşüm sayesinde, acente ve müşteri memnuniyetimizi önemli ölçüde artırırken, tekrar eden ve zaman alıcı görevleri dijital yakalı çalışanlarımıza devrederek, çalışanlarımızın daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanmasını sağladık.

GELECEĞE DÖNÜK STRATEJİLER VE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

Magdeburger Sigorta ve Epoch Teknoloji arasındaki bu iş birliği, sürekli gelişen projeler ve yenilikçi çözümlerle daha da güçlenmektedir. İş süreçlerimizde sağladığımız yenilikler, sadece operasyonel verimliliğimizi artırmakla kalmadı, aynı zamanda çalışanlarımızın iş tatminini ve müşteri memnuniyetini de en üst seviyeye taşıdı.
Başta Magdeburger Sigorta olmak üzere, tüm sigorta sektörüne katkı sağlayacak pek çok yenilikçi işe imza atmaya devam ediyoruz. Bu iş birliği sayesinde sektördeki hedeflediğimiz konuma ulaşmamızı sağlayarak, acente ve müşteri memnuniyeti ile operasyonel mükemmeliyeti en üst seviyeye taşımamıza olanak tanıyor. Epoch Teknoloji ile olan ortak vizyonumuz, sigorta sektöründe dijital dönüşümde lider bir konumda olmamızı mümkün kılmaktadır. Geleceği şekillendiren teknolojilerle donatılmış bu iş birliği, bizi sektörün zirvesine taşımaya devam edecek.
Bu başarılı yolculukta büyük emeği olan, değerli Epoch Teknoloji ekibi ve Magdeburger Sigorta'daki her bir çalışma arkadaşımıza teşekkürlerimi sunuyorum. Onların özverisi ve sıkı iş birliği, bu başarı hikâyesinin temel taşlarını oluşturuyor. Elde ettiğimiz sonuçlar, sektördeki yenilikçi çözümlerimizi pekiştiriyor ve bize geleceğe dair güçlü bir özgüven sağlıyor. Güç birliğimizle, ilerleyen yıllarda da büyük başarılara imza atacağımıza inancım tam.

"Yarının Dünyasına Bugünden Adım: Çevreye ve İnsana Değer Katan Ortaklık"

Epoch Teknoloji CEO'su Şule Şentürk:
Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, iş süreçlerindeki potansiyel dönüşüm gücünü teknoloji ve inovasyon ile birleştirme misyonunu benimsedik. Teknoloji ve inovasyon çabalarımız, çalışanların iş ve yaşam kalitesini empati ile iyileştirmeye odaklanmıştır. Epoch olarak, kârın ötesinde, gerçek etki yaratmayı hedefliyoruz. Kuruluşumuzun temelleri, iş dünyasının karmaşık ihtiyaçlarını basitleştirecek ve çalışanların yaşam kalitesini artıracak yenilikçi çözümler üretme arzusu üzerine atıldı.



Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, misyonumuzun en güzel örneklerinden biridir. Hiper Otomasyon platformumuz "aBoti" aracılığıyla, Magdeburger Sigorta'nın iş süreçlerini daha verimli ve etkili hale getirdik. Bu, operasyonel verimliliği artırmanın yanı sıra, çalışan memnuniyetini ve motivasyonunu da yükseltti.
İş birliğimizin sunduğu bu değerli kazanımlar, sadece işletme verimliliği açısından değil, aynı zamanda Magdeburger Sigorta ekibinin kişisel ve profesyonel gelişimleri açısından da büyük önem taşımaktadır. "aBoti" platformu sayesinde, Magdeburger Sigorta ekibinin tekrarlayan görevlerden kurtularak daha yaratıcı ve stratejik işlere odaklanabilmeleri, onların iş tatminini ve motivasyonunu artırdı. Bu durum, Magdeburger Sigorta'nın hizmet kalitesinin yükselmesine ve müşteri memnuniyetinin artmasına doğrudan katkı sağlamıştır.

İNSANA DEĞER KATMA VE ÇALIŞAN ODAKLI YAKLAŞIM

İnsan merkezli yaklaşımımızla, Magdeburger Sigorta çalışanlarının potansiyelini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyoruz. "aBoti" platformumuzla, rutin görevleri otomatize ederek, çalışanların daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanmalarını sağlıyoruz. Bu, iş verimliliğini ve çalışan memnuniyetini artırarak mutlu ve motive çalışanlar yaratmaktadır.
Magdeburger Sigorta yönetimi ve tüm çalışanlarına, gösterdikleri güven, verdikleri destek ve değerli ekibime özverili çalışmaları için yürekten teşekkür ederim. Dijital dönüşüm yolculuklarında yanlarında olmak bizlere büyük bir gurur veriyor. İş birliğimizin, sektöre ilham vermeye ve dijital dönüşümde öncülük etmeye devam edeceğine inancım tam. Birlikte, daha parlak bir geleceğe adım atarken, her başarımızla hem kendimizi hem de sektörü ileri taşımaya kararlıyız.
Epoch Teknoloji olarak, müşterilerimizin iş süreçlerini dönüştürmeye ve onları dijital çağın gereksinimlerine hazırlamaya devam ediyoruz. Sürekli inovasyon ilkesi ve öncü yapay zeka stratejilerimizle sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, müşteri ve acente memnuniyetini en üst seviyeye taşırken, sektördeki dijital dönüşümde lider bir rol üstleniyor. Bu iş birliği, sadece mevcut iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğin teknolojik yeniliklerine de sağlam bir temel oluşturuyor.

"Sürdürülebilir İnovasyon ile Geleceğe Yön Vermek"

Epoch Teknoloji Genel Müdürü Atilla Munlu:
Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, müşterilerimize her zaman en yeni teknoloji ile inovatif çözümler sunmaya odaklanıyoruz. Yapay zekâ, makine öğrenimi, görüntü işleme ve RPA teknolojilerini bir arada kullanan Hiper Otomasyon platformumuz "aBoti" ile müşterilerimize iş süreçlerinde sürekli gelişimi içeren bir yol haritası sunarak, en son teknolojiyi kullanmalarını ve hızla değişen dijital dünyada sürdürülebilir olmalarını sağlıyoruz. İnovasyon merkezimizde yenilikçi projelere yatırım yaparak, teknoloji ekosisteminin büyümesine katkıda bulunuyoruz.



Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz Hiper Otomasyon projemiz, bu misyonumuzun ve vizyonumuzun somut bir örneğidir. "aBoti" ile Magdeburger Sigorta'nın dijital dönüşümünü başarıyla gerçekleştiriyoruz. Bu yenilikçi yaklaşım, sadece mevcut iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğin teknolojik yeniliklerine de sağlam bir temel oluşturuyor. Magdeburger Sigorta'nın "aBoti" ile dijital dönüşümde elde ettiği başarının tüm sektöre ilham vereceğini düşünüyorum.
Magdeburger 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. Magdeburger Sigorta ile olan iş birliğimiz, bizim misyonumuzun ve değerlerimizin bir yansımasıdır ve gelecekteki projelerimiz için ilham kaynağı olmaya devam edecektir. Teknolojinin gücüyle, daha parlak ve verimli bir geleceğe doğru birlikte ilerlemeye kararlıyız.

GELECEĞİN SİGORTACILIĞINI ŞEKİLLENDİRMEK

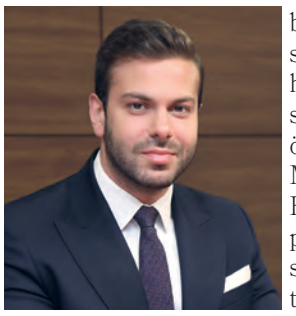
Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, müşterilerimizin iş süreçlerini dönüştürmeye ve onları dijital çağın gereksinimlerine hazırlamaya devam ediyoruz. Sürekli inovasyon ilkesi ve öncü yapay zekâ stratejilerimizle sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, müşteri ve acente memnuniyetini en üst seviyeye taşırken, sektördeki dijital dönüşümde lider bir rol üstleniyor.

GELECEĞE YÖN VERMEK

Epoch Teknoloji olarak, sürekli inovasyon ilkesi ve öncü yapay zekâ stratejilerimizle sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, sadece mevcut iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğin teknolojik yeniliklerine de sağlam bir temel oluşturuyor. Bu yenilikçi yaklaşım, Magdeburger Sigorta'nın dijital dönüşümünü derinlemesine desteklerken, müşteri ve acente memnuniyetini en üst seviyeye taşıyor.

Sen Dijital, Ben Dijital: Sigortacılıkta Yeni Çağ

Epoch Teknoloji COO'su Kerim Dedeoğlu:
"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. Magdeburger Sigorta Hiper Otomasyon projesinde "aBoti"nin kullanılması, bu teknolojinin gerçek potansiyelini ortaya koymuş ve Magdeburger Sigorta'da büyük bir dönüşüm sağlamıştır. Bu başarı hikâyesi, "aBoti"nin iş süreçlerine olan etkisinin önemli bir kanıtıdır. Magdeburger Sigorta Hiper Otomasyon projemizin ilk adımları, süreç madenciliği teknikleri kullanılarak Magdeburger 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 Magdeburger Sigorta'nın Hiper Otomasyon projesinin temelleri atıldı.



OPERASYONEL VERİMLİLİKTE DEVRİM

Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, iş süreçlerini daha verimli hale getirmek için önemli bir adım olmuştur. "aBoti" platformumuz, tekrarlayan ve zaman alıcı görevleri otomatikleştirerek çalışanların stratejik işlere odaklanmasını sağlamıştır. Bu sayede, iş süreçlerimiz hızlanmış ve hata oranları önemli ölçüde azalmıştır. Bu, sadece iş süreçlerini iyileştirmekle kalmamış, aynı zamanda çalışan memnuniyetini de artırmıştır.

GELECEĞE YÖN VEREN STRATEJİLER

Epoch Teknoloji olarak, yapay zekânın gücünü kullanarak hem bugün hem de gelecekte operasyonel mükemmeliyeti hedefliyoruz. Magdeburger Sigorta ile birlikte, teknolojik yenilikleri iş süreçlerimize entegre ederek daha güçlü ve verimli bir geleceğe yürüyoruz. Magdeburger Sigorta ile olan stratejik ortaklığımız, bizim vizyonumuzun ve değerlerimizin somut bir yansımasıdır. Bu ortaklık, sadece bugünün değil, geleceğin sigortacılık dünyasında da kalıcı ve olumlu bir etki yaratmaktadır.



TARSİM'den Erzurum'daki sigortalı büyükbaş hayvan işletmesine ziyaret

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Erzurum'un Aziziye ilçesine bağlı Beypınarı Mahallesi'nde büyükbaş hayvan yetiştiriciliği yaparak faaliyetlerini sürdüren sigortalı işletmeyi ziyaret etti.
TARSİM Heyeti ziyaret çerçevesinde yetkililerden, sigortalı işletmedeki büyükbaş hayvancılık faaliyetlerine ilişkin bilgiler alarak, incelemelerde bulundu. Devlet Destekli Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortaları uygulamaları ile ilgili bilgilendirmelerin yapıldığı ziyarette, tarım sigortasının, yetiştiricilerin karşılaşabilecekleri doğal afetlere, çeşitli risklere ve hastalıklara karşı önemli olduğuna dikkat çekilerek; %50 devlet prim desteği ve çeşitli indirim fırsatları ile sigortanın ihmal edilmeden düzenli olarak yaptırılmaya devam etmesi gerektiği aktarıldı.

TARSİM Heyeti Edirne'de



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki heyet, Edirne'de saha ziyaretleri gerçekleştirdi.
TARSİM Heyeti öncelikle, ayçiçeği ürününün fenolojik gelişimi ile ilgili sahada gözlem ve incelemelerde bulundu.
Program kapsamında ayrıca, Edirne İl Tarım ve Orman Müdürü Atilla Bayazıt ziyaret edilerek, bölgesel düzeyde sürdürülen çalışmalar hakkında karşılıklı değerlendirmeler yapıldı.



Munich Re Heyeti Bursa'da incelemelerde bulundu

Munich RE Latin Amerika Tarım Reasürans Direktörü Elisabete Michel, Avrupa ve Latin Amerika Tarım Sigortacısı Dr. Manfred Friedsam, Müşteri İlişkileri Müdürü Müge Diren ve Türk Reasürans Retrosesyon Müdür Yardımcısı Evren Şen, Reasürans Uzmanı Ege Oğur, TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi.
Ziyaret çerçevesinde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ile beraberindeki heyet, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ndeki yenilikler ve son gelişmeler ile TARSİM'in hedefleri hakkında bilgiler vererek; Munich RE ve TARSİM'in uzun yıllara dayanan iş birliğinin ilerleyen dönemlerde de devam etmesine yönelik temennilerde bulundu.
Munich RE ve Türk Reasürans yetkilileri aynı gün, Bursa'da saha ziyaretleri gerçekleştirerek elma, nektarin ve armut ürünlerinde incelemelerde bulundu, Bitkisel Ürün Sigortası uygulamaları ve hasar tespit işlemleri hakkında bilgiler aldı.





Swiss RE ve Türk Reasürans ile görüşmeler gerçekleştirildi

Swiss RE Kamu Çözümleri Takımı Avrupa Başkanı Esther Baur Reinecke, Avrupa ve Orta Doğu Tarım Sigortaları Direktörü Gael Certain, Kıdemli Tarım Sigortacısı Andreas Weigel, Müşteri İlişkileri Müdürü Fedra De Angelis Effrem ve Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Çulha, Retrosesyon Müdür Yardımcısı Evren Şen, TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi.
Ziyaret çerçevesinde, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi yöneticileri ile beraberindeki heyet, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ndeki yenilikler ve son gelişmeler ile TARSİM'in hedefleri hakkında bilgiler vererek; Swiss RE ve TARSİM'in uzun yıllara dayanan iş birliğinin ilerleyen dönemlerde de devam etmesine yönelik temennilerde bulundu.



“Sigorta şirketleri inovasyonu teşvik etmek için çalışmalı”

Üretken yapay zekânın, sigorta değer zincirinde nasıl devrim yaratabileceği konusunda değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat, şu açıklamalarda bulundu:
“Sigorta şirketleri, gün geçtikçe artan müşteri beklentileri ve kârlılık baskılarıyla karşı karşıya kalıyor. Bu doğrultuda üretken yapay zekânın (GenAI) dönüştürücü potansiyelinden yararlanmak istiyor; bunun sektörde rekabeti değiştireceğini, yeni fırsatlar yaratacağını ve operasyonel mükemmellik sağlayacağını düşünüyorlar.
“GenAI kullanımının sigortacılık sektörüne sağladığı değerler” üzerine EY olarak küresel çapta 200 üst düzey sigorta yöneticisiyle gerçekleştirdiğimiz araştırma, sigorta şirketlerinin GenAI için temel önceliklerini ve hedeflerini ana hatlarıyla ortaya koyuyor. Araştırma, yöneticilerin GenAI alanındaki fırsatları ve zorlukları ele alarak bu teknolojiyi organizasyonları içinde nasıl operasyonel hale getirdiğini gösteriyor. Aynı zamanda ikili bir yaklaşım benimsemenin önemine de dikkat çeken araştırma; üretken yapay zekânın yakın vadede uygulanabilir kullanım örneklerini tanımlamak ve uzun vadede ise uygulamalarını gerçekleştirmek için gerekli altyapıların geliştirilmesini vurguluyor. Araştırmada; GenAI’ın doğru kullanılmasının ve temel yeteneklerin oluşturulmasının, değer zinciri boyunca şirketleri inovasyona ve verimliliğe teşvik ettiği görülüyor. GenAI’ın yakın ve uzun vadeli kullanım alanları için gelişmiş sigortalama, tahmini risk değerlendirmesi ve kişiselleştirilmiş ürün önerilerine odaklanılıyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ GENAI KONUSUNDA KARARLI

Araştırmaya göre, sigorta şirketlerinin %42’si halihazırda üretken yapay zekâ alanına yatırım yapıyor ve %57’si ise yatırım yapmayı planlıyor. Katılımcıların %69’u hızlı kazanımlara yönelerek, sigorta poliçesi imzalama, distribütörlük gibi dönüştürebileceği senaryolara; sigortacıların %30'u da yalnızca uzun vadeli faydaya öncelik veren %17'nin aksine, yakın vadeli değer sağlayan senaryolara öncelik veriyor.

VERİMLİLİK AVANTAJLARINA YÖNELİK BEKLENTİLER

Büyük ölçekli sigorta şirketlerinin %82'si GenAI'ın uygulanmasında birincil etkenin verimlilik olduğunu belirtiyor. Araştırmaya katılan tüm sigortacıların %65'i, %10'un üzerinde bir gelir artışı beklerken %52'si de %11-20 oranında maliyet tasarrufu öngörüyor. Sigortacıların %59'u



Üretken yapay zekânın, sigorta değer zincirinde nasıl devrim yaratabileceği konusunda değerlendirmelerde bulunan **EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat,** sigorta şirketlerinin bir yandan kurumlarının stratejik yönünü belirlemek ve gerekli altyapı ve kaynakları sağlamak için baştan aşağıya bir yaklaşım benimserken, bir yandan da inovasyonu teşvik etmek için çalışması gerekliliğine dikkat çekti.

baştan aşağı kurumsal inovasyon çözümleri ararken, %41'i tabandan gelen bir yaklaşımı tercih ediyor. Ayrıca %56'sı merkezi bir GenAI yönetişim modeli, %31'i de hibrit bir model kullanıyor.

ENGELLER VE KISITLAMALAR

Sigorta şirketleri, üretken yapay zekâ alanına yaptıkları yatırımlarla başarıya ulaşma konusunda beş önemli engelle karşılaşabiliyor.

1. Düzenleyici belirsizlik

Düzenleyici belirsizlik, özellikle müşteri deneyimi ve fiyatlandırma kararları üzerinde doğrudan etkisi olan yatırımları engelleyebiliyor. Katılımcıların %67'si, GenAI için özel bir ekip kurmanın önündeki en büyük engelin mevzuat belirsizliği olduğunu söylüyor. Hayat ve yıllık gelir (L&A) sigortacılarının %89'u mevzuat belirsizliğini en büyük engel olarak gösterirken, kişisel ve ticari mülk ve kaza (P&C) sigortacılarında bu oran sadece %39'u buluyor.

2. Belirsiz yatırım getirisi (ROI) modelleri

Ankete katılanlar, şirketlerinde GenAI teknolojisinin uygulanabileceğini ancak yatırım getirisi (ROI) için net modeller geliştirmenin zor olduğunu belirtiyor. Katılımcıların %57'si, yatırım getirisi belirsizliğinin, özel bir GenAI ekibi kurmanın önündeki en önemli engel olduğunu söylüyor. Öte yandan sigorta şirketlerinin %53'ü somut maliyet tasarruflarını hesaba katmadan, beklenen verimlilik artışları doğrultusunda GenAI’ı uyguluyor.

3. Veri gizliliği, kalitesi ve güvenliği

Anket katılımcılarının %57'si, GenAI’ın veri gizliliği, kalitesi ve güvenliği konusunda endişe ediyor ve bunların yatırım yapmada en önemli engel olduğunu belirtiyor. En yaygın endişe ise GenAI uygulamalarının hassas müşteri verilerini veya kurumsal verileri açığa çıkarma ihtimalinin olması görülüyor. Ancak araştırma sonuçları, uzun vadede bu endişelerin giderileceğine dair iyimserlik gösteriyor. Katılımcıların %50'sinden fazlası; GenAI teknolojisini kullanırken şirketlerin özel ekipler kurması, düzenli izlemesi ve yönetim kurulları oluşturması gerektiğini söylüyor.

4. Bilgi teknolojileri sistemleriyle entegrasyon

Anket katılımcılarının %57'si, GenAI yatırımına mevcut veya eski BT sistemlerini adapte etmenin zor olduğunu belirtiyor. Katılımcıların %54'ü, diğer bir zorluk olarak uygulama maliyetini, %46'sı da yüksek enerji tüketimini gösteriyor.

5. Müşteriye yönelik uygulamalarda kullanım riski

Ankete katılanların %95'i idari ve yardımcı ofis kullanım senaryolarına öncelik verirken, %43’ü müşteri için GenAI’ı ön büro uygulamalarında devreye almadan önce daha çok geliştirme ve test yapılmasını bekliyor. InsurTech şirketlerinin %56'sı ise GenAI’ın müşteriye yönelik kullanımlarında oldukça heyecanlı olduklarını belirtiyor. Buna göre, ilk harekete geçenlerin InsurTech'ler olması öngörülüyor.

GENAI’IN BENİMSENMESİ İÇİN ÇİFT YÖNLÜ YAKLAŞIM

GenAI yolculuğuna başlamak için hızlı harekete geçmek ve gelecekte başarılı olmak için istikrarlı bir temel oluşturmak kritik önem taşıyor. Sigorta şirketlerinin kritik öncelikleri arasında; örnekleri sistematik olarak belirleyip pilot uygulamaları yaparken aynı zamanda başarılı bir şekilde ölçeklendirmek için gerekli yönetişim, altyapı ve işletim modellerini oluşturması ve liderlerin de bunları yönetirken bir denge kurması yer alıyor. Bu ikili yaklaşımı benimseyen şirketler, ölçekte sürdürülebilir başarı için zemin hazırlarken değer kilidini açmak için de iyi bir konuma sahip olacak:

1. Çalışanları GenAI araçları ile denemeler yapmaya teşvik etmek

Hem şirket içinde hem de şirket dışında geliştirilen GenAI araçları için kullanıcılara potansiyel kullanım örneklerini keşfetme ve geliştirme yetkisi vererek kurum inovasyonu hızlandırılabilir. Şirketin risk yatkınlık alanları belirlenip, kurum içi verilerin kamuya açık araçlarla kullanılmaması gibi çalışanların GenAI kullanımında nelere izin verilip nelere izin verilmeyeceği kapsamında uygun güvenlik önlemleri sağlanabilir.

2. GenAI için kurumsal stratejik ve teknik altyapı geliştirmek

Sigorta şirketleri, genel vizyonu oluşturarak GenAI'ın uzun vadede işi nasıl dönüştürebileceğini belirlemelidir. GenAI stratejisinin temel unsurları arasında teslimat modeli, veri yönetimi, bilgi işlem altyapısı ve iş sonuçlarını desteklemek için bir önceliklendirme çerçevesi bulunuyor. İşletme; BT, güvenlik, uyum gibi farklı yetkinliklere sahip çok disiplinli ekipleri, uçtan uca çözümler tasarlamak ve sunmakla görevlendirilebilir. Veri altyapısı ve idare uygulamaları oluşturulabilir, şartlar olgunlaştıkça, ihtiyaçlar ve değişen düzenlemelerle yönetim politikalarını geliştirebilir. Kritik verileri belirleyip karar verme süreçlerinde net kontrol noktaları oluşturabilir.
Araştırma verilerini ele aldığımızda sonuç olarak; günümüzde GenAI'ın sigorta şirketlerine fayda sağlayıp sağlamayacağını değil ne kadar sürede ve ne ölçüde fayda sağlayacağının önemli olduğunu görüyoruz. Yakın vadeli faydaya giden en kısa yol ve uzun vadeli başarıya giden en akıllıca yol, iki yolu aynı anda izlemekten geçiyor. Bu nedenle, sigorta şirketleri bir yandan kurumlarının stratejik yönünü belirlemek ve gerekli altyapı ve kaynakları sağlamak için baştan aşağıya bir yaklaşım benimserken, bir yandan da inovasyonu teşvik etmek için çalışmalıdır."



Endüstriyel tesislerde çıkan yangın sayısı her geçen yıl artıyor. Bu tesislerde çıkan yangınlar sonucu oluşan hasarlar, oldukça uzun bir dönemi kapsayacak iş kesintileri yaşanmasına neden oluyor. Bu noktada öncelikle riski bertaraf edecek risk önleyici tedbirlerin alınması sonrasında da riskin meydana gelmesi sonucu oluşacak zararların hızla ortadan kaldırılmasını sağlayacak sigortaların yaptırılması gerekiyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

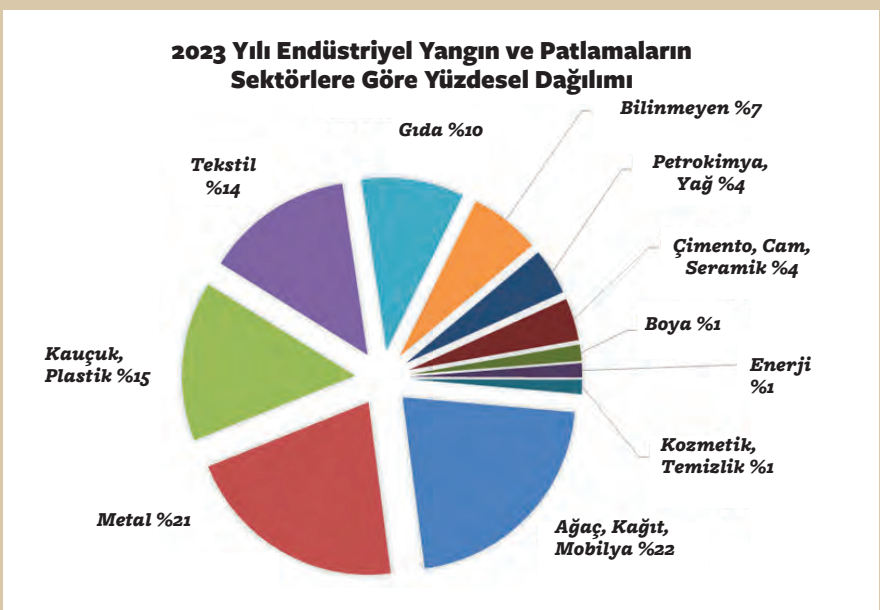
Endüstriyel tesislerde çıkan yangınlara "sigorta" müdahalesi

Türkiye'de endüstriyel tesislerde yaşanan yangınların sayısı her geçen yıl artıyor. Büyük çapta can ve mal kayıplarına yol açan bu yangınlar, ülke ekonomisini de olumsuz etkiliyor. TMMOB Kimya Mühendisleri Odası (KMO) İstanbul Şubesi'nin yayınladığı Endüstriyel Yangınlar Patlamalar Raporu'na göre, 2023 yılında Türkiye'de 496'sı endüstriyel yangın, 33'ü endüstriyel patlama olmak üzere toplamda 529 adet endüstriyel yangın ve patlama meydana geldi. Gerçekleşen bu endüstriyel yangın ve patlamalarda 152 işçi yaralanırken 22 işçi hayatını kaybetti. 529 yangın ve patlamadan 78'inin Organize Sanayi Bölgeleri'nde (OSB), 16'sının ise OSB'ler haricindeki sanayi sitesi vb. sanayi bölgelerinde gerçekleştiğini belirten rapor, sektöründen bağımsız olarak geri dönüşüm ve atık bertaraf tesislerinin yangınların en sık görüldüğü tesis türlerinden olduğunu aktarıyor.

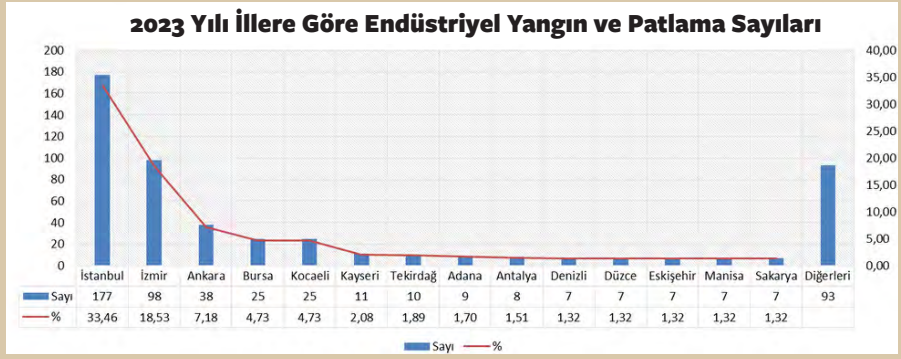
SİGORTANIN ROLÜ

Endüstriyel tesislerde çıkan yangınlar sonucu oluşan hasarlar, oldukça uzun bir dönemi kapsayacak iş kesintileri yaşanmasına neden oluyor. Bu noktada öncelikle riski bertaraf edecek risk önleyici tedbirlerin alınması sonrasında da riskin meydana gelmesi sonucu oluşacak zararların hızla ortadan kaldırılmasını sağlayacak sigortanın yaptırılması gerekiyor. Yurt dışında endüstriyel tesislerin sigortasının olması zorunlu iken ülkemizde zorunlu değil. Endüstriyel tesislerde yangın risklerini azaltacak çalışmaların yapılarak yangın çıkış nedenlerinin ortadan kaldırılması böylece iş sürekliliğinin korunması hayati önemde. Peki, endüstriyel tesislerde çıkabilecek yangınlara karşı ne tür önlemler alınabilir?

- Bir fabrikanın yangın önlemleri henüz kuruluş esnasında düşünülmeli, yapım aşamasında tamamlanmalı, işletme aşamasında ise sık sık denetlenmeli.
- Yanlış alarmların önlenmesi, hızlı yangın noktası tespiti, düşük kablolama maliyeti gibi konvansiyonel yangın alarm sistemlerinden ayrışan adresli yangın alarm sistemi kullanılarak tehlikenin yerinin tam ve hızlı olarak öğrenilebilir.
- Olası bir yangına karşı acil durum planının güncelliği ve iş yerindeki tüm personelin bu plana hâkim olması gerekiyor.



Raporda yer verilen sektörel bazda yaşanan endüstriyel yangın ve patlamalara ait grafikte tüm yangın ve patlamaların %72 oranında metal, tekstil, ağaç, kâğıt, mobilya, kauçuk ve plastik sektörlerinde gerçekleştiğini görüyoruz. Rapor, 2018 yılından 2023 yılına kadar endüstriyel yangın ve patlamalarda öne çıkan sektörlerde bir değişme olmadığını da ekliyor.



2023 yılında gerçekleşen endüstriyel yangın ve patlamaların sanayinin yoğun olduğu bölgelerde daha çok yoğunlaştığını aktaran raporda, %33,46 ile en çok İstanbul'da yangın ve patlamalar yaşanmış. İstanbul'u %18,53 ile İzmir takip ederken %7,18 ile Ankara üçüncü sırada yer alıyor.



Endüstriyel yangınların en çok gerçekleştiği il olan İstanbul'da kimya sanayinin yoğun olduğu Tuzla, Arnavutköy, Başakşehir ve Esenyurt ilçelerinde çıkan yangın ve patlama olayları il genelinde yaşanan toplam yangın ve patlamaların yarısına tekabül ediyor.

• Acil durum ekiplerinin eğitimi, gerçekleşebilecek bir yangında en önemli unsurlardan biri.
• Depolama şartları ve talimatlarının yangın yönetmeliğine göre hazırlanmasına dikkat edilmeli.
• Periyodik bakımlar ve denetim, raporlama, düzeltici çalışmalara dikkat edilmeli, özenle takip edilmeli.
• Yangın sırasında ciddi yaralanmalar ve can kayıplarının önüne geçmek için personele yangından korunma eğitimleri verilmeli.
• Yangın anında ısı ve duman yayılmasını engelleyecek yangına dayanıklı kapılar, duvar, tavan ve zeminler gibi önlemler alınmalı.
• Yapıların projelendirilmesi aşamasında yangına dayanıklı inşaat malzemesi seçimine özen gösterilmeli.

EMO GEBZE'DEN YANGIN UYARISI

TMMOB'a bağlı Elektrik Mühendisleri Odası Gebze Temsilciliği, son zamanlarda özellikle Gebze bölgesinde yaşanan endüstriyel tesis yangınlarına dikkat çekerek periyodik kontrol ve bakımlarının ihmal edilmemesi gerektiği uyarısında bulundu. Oda temsilciliğinden yapılan açıklamada, "Yapılan araştırmalarda elektrik kaynaklı yangınlar, toplam yangınların %54'ünü oluşturmaktadır. Aynı çalışmada endüstriyel yangın biçimleri bakımından yapılan değerlendirmede elektrik tesisatı/elektrik cihaz arızası kaynaklı yangınlar, toplam yangınların %71'ini oluşturmaktadır. Bu sonuçlar elektrik periyodik kontrol ve bakımlarının önemini gözler önüne sermektedir" ifadelerine yer verildi.

2024'TE ÖNE ÇIKAN YANGIN VE PATLAMALAR

Tuzla fabrika yangını: Haziran ayında Tuzla'da bulunan Deri Organize Sanayi Bölgesi'ndeki otomobil yedek parçası üreten fabrikada yangın çıktı. İtfaiye ekiplerinin 6 saatlik çalışmasının ardından söndürülen yangın, 30 dönüm üzerinde bulunan fabrikada büyük çapta maddi hasar yarattı.
Başakşehir plastik enjeksiyon atölyesinde patlama: Başakşehir'de bulunan Pik Dökümcüler Sanayi Sitesi içerisinde faaliyet gösteren, plastik enjeksiyon üretimi yapılan bir işletmede art arda 3 kez patlama meydana geldi. İş yeri içerisinde bulunan enjeksiyon kazanı çalışma esnasında sebebi henüz belirlenemeyen bir sebep ile patladı. Patlamaların etkisiyle çıkan büyük çaplı yangın nedeniyle atölye kullanılmaz hale geldi.
Sakarya fabrika yangını: Sakarya'nın Arifiye ilçesinde faaliyet gösteren medikal, kozmetik ve ambalaj fabrikasında sebebi bilinmeyen bir yangın çıktı. İhbar üzerine olay yerine giden itfaiye ekipleri, yangını fabrikanın arkasında bulunan oto bayisine sıçramadan kontrol altına aldı. Ancak fabrika kullanılamaz hale geldi.
Bursa kâğıt fabrikası yangını: Bursa'nın Yıldırım ilçesinde, kâğıt fabrikası ve yanında yer alan geri dönüşüm tesisinde nedeni belirlenemeyen bir yangın çıktı. Yangın, daha sonra bir tekstil fabrikası ile depoya da sıçradı. Olayda, bölgedeki 7 tesis yangından zarar görürken 4 tesiste ciddi boyutta hasar oluştu.



●●● TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut:

Endüstriyel tesislerde istenen %100'e yakın sigortalılık olması

Endüstriyel tesislerin sigortalılık oranları ve sigortalanma seviyeleri hakkında görüşlerini paylaşan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, "Endüstriyel tesislerin sigortalanma oranları istenen seviyede olmasa da istenen seviyeye çok uzak değil. Ekonomisi gelişmiş ülkelerde olduğu gibi arzu edilen %100'e yakın olması. Ancak KOBİ, sivil riskler ve diğer branşlara oranla mukayese edildiğinde küçümsenmeyecek seviyede. Ancak, 6 Şubat 2023 tarihinde yaşadığımız deprem felaketinde sektör olarak gördük ki, endüstriyel tesisler ve diğerlerinde sigortalılık oranından ziyade eksik sigorta faktörü çok ama çok önemliydi. Bu konuda sektör paydaşları olarak özellikle iş yapış modellerimizi gözden geçirmek ve bu konuda neler yapmamız gerektiğini belirlemeli ve bunu önümüzdeki süreçte olası deprem ve doğal afetler öncesi belirlemeliyiz" şeklinde konuştu. Sanayi bölgelerindeki sigortalılık oranlarının birtakım ölçütlere göre farklılık gösterdiğini belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, sözlerine şöyle devam etti: "Sanayi bölgelerinde sigortalılık oranları özellikle işletmelerin büyüklüklerine, kurumsal olup olmadığına ve iştigal konularına göre farklılık göstermektedir. Bu farklılıkla az riskli olanlarda sigortalanma oranı düşmekte ve çok riskli işletmelerde sigorta sektörünün daha seçici olduğu ve koruma tedbirlerine göre sigorta etmekten kaçınılması nedeniyle sigortalılık oranı oldukça düşüktür.

> "Endüstriyel tesislerin sigortalılıkları istenen seviyede olmasa da istenen seviyeye çok uzak değil. Ekonomisi gelişmiş ülkelerde olduğu gibi arzu edilen %100'e yakın olması. Ancak diğer branşlara oranla mukayese edildiğinde küçümsenmeyecek seviyede."

'HER 2 İŞLETMEDEN 1 TANESİ SİGORTALI'

Eğer yaklaşık ve ortalama sigortalılık oranı belirtmek gerekirse, ağırlıklı KOBİ niteliğinde kuruluşlar olmasından dolayı %50 yani her 2 işletmeden 1 tanesi sigortalı diyebiliriz.



Sigorta sektörü olarak önümüzdeki süreçte yapmamız gereken en önemli husus SEDDK, TSB, TOBB-SEİK ve paydaşlar ile SEDDK başkanlığında bir çalıştay yaparak her iş kolu özelinde gerekli çalışma ve güvenlik koşulları, iş yerinin sigortalanabilmesi için gerekli korunma koşullarını belirlemek ve her kuruluşun farklı farklı istekleri yerine tek bir uygulama ile şartları belirlemek gerekmektedir.
İşletmelerin; iş yeri açma ve çalıştırma izin belgesi, sigortalanması, itfaiye ve iş güvenliği için ayrı ayrı uğraşların ve en önemlisi zaman israfının önüne geçmeli ve sigorta yapılabilmesi için engelleri kaldırarak ve sigortalılık oranını artırmalıyız."

●●● BİMTES & BELFOR Hasar Giderme ve Restorasyon Müdürü Birol Bingöl:

Yangın hasarında ilk 24 ila 48 saat iyileşmenin "altın saatleri"dir

Hasar restorasyonunun öncelikle uzman ekiplerin zarar görmüş alanları detaylı bir şekilde değerlendirmesi ve planlamasıyla başladığını belirten BİMTES & BELFOR Hasar Giderme ve Restorasyon Müdürü Birol Bingöl, "Doğal afetler, yangın, sel ve benzeri felaketlerin ardından ortaya çıkan maddi zararları gidermek, etkilenen alanları eski fonksiyonel durumlarına geri döndürmek amacıyla uygulanan ve kapsamlı bir süreç olan hasar restorasyonu, hasarın türüne ve büyüklüğüne bağlı olarak koruyucu tedbir, temizlik, onarım ve yeniden inşa aşamalarını içerir. Hasar restorasyonu, sadece maddi kayıpları telafi etmekle kalmaz, aynı zamanda işletmelerin ve buna bağlı olarak bireylerin felaket sonrası toparlanmasına da katkı sağlar. Restorasyon şu adımlardan oluşmaktadır:
• Hasar Bildirimi, Keşif ve Rapor
• Koruyucu Tedbirlerin Alınması
• Enkaz Kaldırma ve Bertaraf
• Makine ve Yapısal İşlemler
• Emtia Kurtarma İşlemleri
• Test, Ölçüm ve Kalite Kontrol
İlk aşamada ekspertiz firmasının hasar bildiriminde yer alan bilgiler veya sigortalıdan randevu alındığı aşamada öğrenilen bilgiler hasarın kapsamıdır. Bu detaylar keşif öncesinde hangi yetkinlikte mühendis veya uzman ile keşif yapılması gerektiğine karar vermek için çok önemlidir. Keşfin doğru yapılması, hasar türüne göre uzman tarafından incelenmesi, fiyatın ve işleyişin doğru olması anlamına gelmektedir. Hasarın detayı öğrenildikten sonra oluşturulan uzman keşif ekipleri, felaketin etkilediği bölgeye ulaşarak zararın boyutunu değerlendirir. Hasarın değerlendirilmesini takiben hazırlanan raporda genel olarak; zararın boyutu, etkilenen bölgeler, alınması gereken önlemler, müdahale yöntemleri, kullanılacak özel ekipmanlar, işin yapılış şekli, işin yapım süresi ve fiyat yer almaktadır. İşin onaylanmasından sonra öncelikle sigortalı ile iş birliği ve planlama yapılır, ardından koruyucu tedbirler alınarak süreç başlar" dedi. Bingöl, çökme ve yıkılma gibi risklerin kontrol altına alınarak restorasyon sürecinde insan sağlığına veya farklı bir hasara yol açılmamasının önem taşıdığına dikkat çekti.

> "Herhangi bir sigortalı yangın hasarından sonraki ilk 24 ila 48 saat, iyileşmenin "altın saatleri" olarak bilinir. Tesisi hızlı bir şekilde stabilize eden etkili bir acil durum müdahalesi, mümkün olduğu kadar çok kurtarma sağlar."



KURTARMAYA ETKİLİ ACİL DURUM MÜDAHALESİ

Bingöl, son olarak yangın hasarlarında hasardan sonraki ilk 24 ila 48 saatin iyileşmenin "altın saatleri" olarak bilindiğini vurgulayarak, "Tesisi hızlı bir şekilde stabilize eden etkili bir acil durum müdahalesi, mümkün olduğu kadar çok kurtarma sağlar. BİMTES yangın restorasyon hizmetleri; acil koruyucu bakım müdahalesi, enkaz kaldırma, sovtaj değerlendirme, makine kurtarma/onarım gibi yapısal onarım işlemlerini içerir."

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

Sigorta bilinci istenen ve beklenen düzeyde değil

Sigorta şirketlerinin çok uzun yıllardır endüstriyel tesislere koruma sağladığını belirten AXA Türkiye Elementer Ürün Fabrikaları Grup Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Atilla Zorkirişçi, endüstriyel tesislerin de sigortalı değilmişçesine risklerini tespit edip, bunları bertaraf etmek için önlem alması beklendiğini ifade etti. Zorkirişçi, sözlerine şöyle devam etti: "Endüstri ve sigorta şirketlerinin daha fazla iş birliği içerisinde olması, birbirlerini yakın bir paydaş olarak değerlendirerek karşılıklı anlayış ve güven ile hareket etmeleri, sigorta ekosisteminin sürdürülebilir ve kaliteli hizmet verebilmesi açısından büyük önem taşıyor. Endüstriyel işletmelerin belirtilen ekosistem içerisinde yerlerini almaları, risk perspektiflerini belirlemek ve bunları görünür kılarak çözüm önerileri sunacak "Risk Yönetim" birimlerinin kurulması ve desteklenmesi kritik öneme sahip. Sigorta şirketleri tarafından öncelikle yürürlükte olan kanunlara ve resmî gazetede yayınlanan "Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik" ile bu yönetmeliğe ilişkin güncel değişikliklere uygun önlemlerin sigortalı tesislerde bulunması beklenmekte. Buna ek olarak ulusal ve uluslararası standartlarda yangın, deprem ve diğer risklere karşın koruma önlemlerinin olması da dikkat edilmesi gereken diğer konulardan biri. Tüm bunların yanı sıra, içinde bulunduğumuz ekonomik koşullarda, özellikle bina yapı maliyetleri, makine tesisat fiyatları gibi sigorta bedellerini oluşturan kıymetlerde sıkça fiyat değişikliği yaşandığından; sigorta bedellerinin sigortalılar tarafından sıklıkla gözden geçirilerek eksik sigorta riskinin minimize edilmesi önem arz etmekte. Hasar anında eksik sigorta durumunun ortaya çıkması halinde, zaten yaşanmış bir hasar sebebiyle zor durumda olan sigortalılar bir de eksik sigorta yaptırdıkları için, eksiklik oranında tazminatlarından yapılan tenzilat ile karşı karşıya kalmakta. Bunun önlenebilmesi için sigorta bedelleri düzenli olarak kontrol edilmeli ve bu bedellerin poliçelerde güncel değerlerine göre yer alması sağlanmalı."

> "Tahminlerimize göre endüstriyel işletmeler nispeten daha yüksek sigortalılık oranına sahip ancak bu tesisler için hâlâ teminat içerikleri ve çeşitli sigorta branşları açısından penetrasyon sorunları devam etmekte. Son yıllarda sigorta bilinci artıyor olsa da henüz istenen ve beklenen seviyelerde değil."



TMMOB Kimya Mühendisleri Odası'nın yayınlamış olduğu Endüstriyel Yangınlar ve Patlamalar 2023 raporunda 2018'den 2023 yılına kadar meydana gelen endüstriyel yangın ve patlamalarda, özellikle son 3 yıllık dilimde sürekli olarak artış gözlemlendiği belirtilmesine karşın endüstriyel tesislerin sigortalanma oranlarına ilişkin resmi bir veri bulunmadığını söyleyen Zorkirişçi, "Bunların resmi olarak da ölçümlenmesi ve yayınlanması sigorta ekosistemindeki tüm paydaşlar için kritik bir başlık. Tahminlerimize göre endüstriyel işletmeler nispeten daha yüksek sigortalılık oranına sahip ancak bu tesisler için hâlâ teminat içerikleri ve çeşitli sigorta branşları açısından penetrasyon sorunları devam etmekte. Kahramanmaraş Depremi'nden etkilenen tesislerin birçoğunun poliçesinde kâr kaybı teminatının yer almamasını bu konuya örnek olarak verebiliriz. Son yıllarda sigorta bilinci artıyor olsa da henüz istenen ve beklenen seviyelerde değil ne yazık ki" dedi. Zorkirişçi, son olarak sanayi bölgelerindeki sigortalılık oranlarıyla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Sanayi bölgelerinde sigortalılık oranının genel endüstriyel tesislerin sigortalılık oranından yüksek olduğunu öngörüyoruz, ancak elimizde maalesef resmi veriler bulunmamakta. OSB yönetimlerinin genelde bu konuda yüksek bilince sahip olduğunu da görüyoruz. Öte yandan uzun bir süredir, sigorta şirketleri tarafından ücretsiz olarak, tesislerin fiziksel risklerinin değerlendirilmesine yönelik risk mühendisleri aracılığıyla risk analizi desteği verilerek yangın, sel, dâhili su ve doğal afet riskleri ile makine kırılması, brüt kâr kaybı, çevresel sorumluluklar gibi alanlarda çalışmalar yapılmakta.

'TÜM PAYDAŞLARA İŞ DÜŞÜYOR'

AXA Türkiye olarak, endüstriyel işletmelerin ve OSB yönetimlerinin iş süreklilik planlarının olmasını çok önemsiyoruz. Sigorta şirketleri bu alanlarda genellikle ücret dahi talep etmeden birçok hizmet veriyorlar. Bu çalışmaların, sigortalılar nezdinde daha görünür olması için tüm paydaşlara iş düşüyor. Kamu ve özel sektör iş birliğinin artarak devam etmesinin, kamunun denetleyici ve düzenleyici rolünün sigorta şirketleri ile de dirsek temasıyla artırmasının sınai tesislerimizin dünya standartlarında korunan işletmeler haline gelmesinde ciddi katkı sağlayacağını düşünüyoruz."

●●● Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün:

Yangınlar geleceğe dair ciddi önlemlerin alınması ihtiyacını doğuruyor

Bir endüstriyel tesisin sigortalama öncesi geçtiği süreç hakkında konuşan Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Sigorta şirketlerinin yangın sigortasına yönelik teminat vermeden önce sorguladığı birtakım kriterler mevcut. Bu kriterler arasından en temel olanları faaliyet konusu, yapı malzemelerinin yanıcılığı, yangın algılama sistemi, yağmurlama (sprinkler) sistemi olarak sıralayabiliriz. Bu temel kriterlerin neler olduğuna ve ne şekilde uygulandığına göre teminat verilip verilmemesine ve riske özel yangın sigorta priminin hangi seviyede olacağına karar veriliyor.
Sigorta sektörü olarak yangın sigortalarındaki temel bakış açımızı ve risk tanımımızı, yangının olası çıkış nedenlerini nasıl ortadan kaldırabiliriz olarak özetleyebiliriz.
Özellikle risk yönetiminin ne zaman başlayacağı çok önemli. Sigorta sektörü olarak, bu noktada üzerimize düşeni yerine getiriyoruz ve en baştan yangının çıkmasını nasıl önleyebiliriz, onu planlamaya çalışıyoruz. Örnek vermek gerekirse, projesi hazırlanmış, bina inşa edilmiş, tüm ekipmanları ile donatılmış, üretim yapılmaya başlanmış bir firma en son aşamada risk analizi talep edebiliyor. Bu durum bizi sektör olarak zorlayan bir konu. Projenin ilerleyen süreçlerinde sigorta şirketinin sürece dâhil olması, sürece özel risklere uygun alınması gereken önlemler ve yapı malzemelerinin seçiminde iş işten geçmiş olabiliyor. Risk yönetimi, proje aşamasında başlamalı ve kullanım amacına uygun olarak tasarlanmış, doğru yapı malzemeleri ile ulusal ve uluslararası standartlara uygun yangın önlemlerine sahip binalar inşa edilmeli. Tüm bunların yanı sıra risk yönetimi döngüsünün yapı yaşadıkça devam etmesi gerektiği ve risk yönetiminin tek seferlik bir çalışma olmadığı unutulmamalı" dedi.

> "Maddi ve manevi açıdan ciddi kayıplara yol açan yangınlar, geleceğe dair ciddi önlemlerin alınması ihtiyacını doğuruyor. Bu önlemlerin ciddiyetle alınması için de güçlü bir farkındalık oluşturulması büyük önem taşıyor."



SANAYİ YAPILARINA YÖNELİK RİSK ANALİZİ

Türkiye'de son dönemde iklim krizinin etkisiyle artan orman yangınlarıyla sık sık karşılaşıldığını söyleyen Örkün, sözlerini şöyle noktaladı: "Maddi ve manevi açıdan ciddi kayıplara yol açan yangınlar, geleceğe dair ciddi önlemlerin alınması ihtiyacını doğuruyor. Bu önlemlerin ciddiyetle alınması için de güçlü bir farkındalık oluşturulması büyük önem taşıyor.
Allianz Türkiye olarak biz de bu gerçeklikten yola çıkarak 2019 yılında Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi'ni faaliyete geçirdik. Allianz Teknik'te en çok mesaimizi harcadığımız bölümler deprem, taşımacılık, otomotiv testleri ile yangına tepki testleri. Merkezimiz yılda 100'ün üzerinde yangına tepki testi gerçekleştirme kapasitesine sahip. Bu kapsamda ağırlıklı olarak yapı malzemelerinin yanıcılık sınıflarını belirlemeye yönelik akredite testler gerçekleştiriyoruz. Gerek sanayi yapıları gerekse konut binalarının özellikle zemin kaplama, dış cephe ve çatı kaplamalarında kullanılan malzemelerin ilgili yönetmeliklere göre belirli bir yanıcılık sınıfının üzerinde olması gerekiyor. Bu sağlanmadığı takdirde maalesef büyük maddi kayıplar ve yaralanmalar ile sonuçlanan yangınlar meydana gelebiliyor.
Allianz Teknik'te deprem ve yangına yönelik uygulamalı eğitimler de düzenliyoruz.
Allianz Teknik merkezine gelen katılımcıların yangın eğitiminde yaşadığı deneyimi kısaca anlatmak gerekirse; bir yangın anında neler yaşanabileceğini ve bu durumda ne yapmaları gerektiğini bizzat deneyimleyerek öğrenebiliyorlar. Allianz Teknik'te sunduğumuz risk danışmanlık hizmetleri kapsamında özellikle sanayi yapılarımıza yönelik, güncel yönetmeliklere uygun yapısal deprem performans analizi ve yapısal olmayan deprem risk analizi yapıyoruz.
Yangın risk değerlendirme ve yangın sistemlerine yönelik olarak projelendirme ve kontrol hizmetleri de veriyoruz."

“Sigortalıların her zaman yanındayız”

Katılım Emeklilik, sağlık sigortalarında farklı ihtiyaçlara yönelik faizsiz ürünleri, uygun primler ve kaliteli sağlık hizmetleriyle sunuyor. Katılım Sağlık markasıyla sağlık sigortacılığında en hızlı büyüyen 10 şirket arasında yer almaktan mutluluk duyduklarını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Sağlık sigortası alanında geçen yılın mayıs ayından itibaren bir yıllık süreçte %133 toplam prim üretimi artış sağlayarak yaklaşık 900 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdik. “Katılım Sağlık” markamızın sektörde fark yaratan ürün portföyüyle birlikte pazar payımızı genişletiyoruz. İhtiyaç duyduklarında, hayatın her alanında sigortalıların yanında olma anlayışımızla katılım esaslı sağlık sigortacılığını ülkemizde yaygın hale getiriyoruz. Gelecek hedeflerimizi de bu doğrultuda planlayarak hayata geçiriyoruz” diye konuştu.

Sağlık sigortası ürünleriyle sigortalıların her zaman yanında olduklarını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “İhtiyaç duyduklarında, hayatın her alanında sigortalıların yanında olma anlayışımızla katılım esaslı sağlık sigortacılığını ülkemizde yaygın hale getiriyoruz” dedi.

YURT DIŞI SEYAHATLER GÜVENCE ALTINDA

Schengen vizeleri de dahil birçok ülkede seyahat sağlık sigortalarının zorunlu hale gelmesi ve seyahat güvencesi konusunda bilincin artmasıyla yurt dışı seyahat sağlık sigortaları yaygınlaşmaya devam ediyor. Katılım Emeklilik, herkese ve her duruma uygun hizmet sunan sağlık sigortaları portföyünde yer alan Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası ile katılımcılarının yurt dışı seyahatlerini de güvence altına alıyor. Faizsiz sigorta anlayışıyla, Tur İptali ve çoğu başka üründe olmayan Vize Reddi Güvencesi gibi birçok avantaj sunarak yurt dışı seyahatlerinde de sigortalıların yanında oluyor. Katılım Emeklilik”in Yurt Dışı Seyahat Sigortası, Tıbbi Tedavi ve Transfer, Maddi Hasar Güvencesi, Bagaj Kaybı ve Gecikme Güvencesi gibi avantajları da kapsıyor. Yurt dışında yaşanacak bir sağlık probleminde ortaya çıkacak maliyetler düşünüldüğünde son derece önemli güvenceler sağlayan ürün ayrıca sigorta kapsamında seyahatin gecikmesi durumunda oluşan zararı da karşılıyor.



Serpil Günal DASK Genel Sekreteri oldu



Doğal Afet Sigortaları Kurumu’nda, Türk Reasürans’ın 2020'de teknik işletici olarak atanmasının ardından başlayan değişim ve yenilenme tüm hızıyla devam ediyor. Bankacılık ve sigorta sektörünün tecrübeli isimlerinden Serpil Günal, DASK Genel Sekreterliği görevine 16 Temmuz itibarıyla başladı.

SERPİL GÜNAL KİMDİR?

1998 yılında ODTÜ Matematik Bölümü’nden mezun olan Günal, 2017 ve 2020 yılları arasında Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik de sırasıyla Operasyon ve Teknikten sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştı. Türk P&I Sigorta de Yönetim Kurulu üyeliği görevinde bulundu. 2020 yılında Tarım Sigortaları Havuzu İşletme Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu üyesi olarak atandı. Tarım Sigorta Havuz İşletme de çalışırken AIAG hasar komitesi üyesi olarak görev yaptı. Eylül 2023 döneminde Ziraat Bankası’nda, Tarım Bankacılığı ve Banka Sigortacılığı konularından sorumlu Grup Başkanı ve Karadağ (Montenegro) Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de üstlendi.

Sağlık ekosisteminin yeni oyuncusu: MEDİSA

Ağustos 2022 tarihinde kurulan Sabancı Ageas Sağlık Sigorta, markalaşma sürecini tamamladı. Haziran 2024 tarihi itibarıyla, “Medisa” ismiyle yoluna devam eden şirket, yakın zamanda gerçekleştirilen sermaye artırımıyla 500 milyon liralık sermayeye ulaştı. Medisa, sağlık sigortacılığını telesağlık, sağlıklı yaşam ve hastalık yönetimi alanları ile birleştirerek müşterilerine bütüncül bir deneyim sunacak. Aksigorta ile stratejik iş birliğini hayata geçiren şirket, önümüzdeki dönemde topluluk finansal hizmetler, müşteri ve dağıtım kanalı güçleriyle büyümeyi ve dijital dönüşümün sigortacılık iş kolundaki öncü şirketlerinden biri olmayı amaçlıyor.

‘SAĞLIK ALANINDA KALICI BİR DEĞER YARATACAĞIZ’

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Medisa Kurucu Genel Müdürü Esra Öge, Medisa’nın sağlık sigorta şirketinin ötesinde, müşterilerin sağlık yolculuğu ihtiyaçlarını karşılayan bir özel sağlık sistemi sunacağının altını çizerek, “Medisa’daki amacımız önce bireyden başlayarak toplum sağlığına katkıda bulunmak; sağlık alanında kalıcı ve uzun vadeli bir değer yaratmak. Önümüzdeki dönemde duyuracağımız yeni proje ve uygulamalarla da bu konudaki kararlılığımızı ortaya koyacağız” dedi.



Boğazda yelkenliler eşliğinde buluştuk

1 Temmuz Pazartesi günü köşe yazarlarımız ile Lacivert Restaurant’ta bir araya geldik. Yemeğimiz Denizcilik ve Kabotaj Bayramı’na denk gelince İstanbul Boğazı'nın eşsiz manzarasına bir de yarışan yelkenliler eklendi. Yemekler her zamanki gibi çok lezzetliydi. Sohbete ve boğazı seyre doyamadığımız bir gün oldu. - **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 Berkay Sezer

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

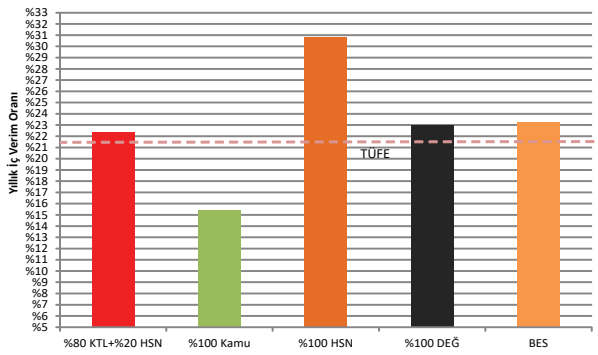
Yayın Türü Yerel Süreli - Ağustos 2024, İstanbul
Baskı Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3
Kağıthane/İstanbul

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

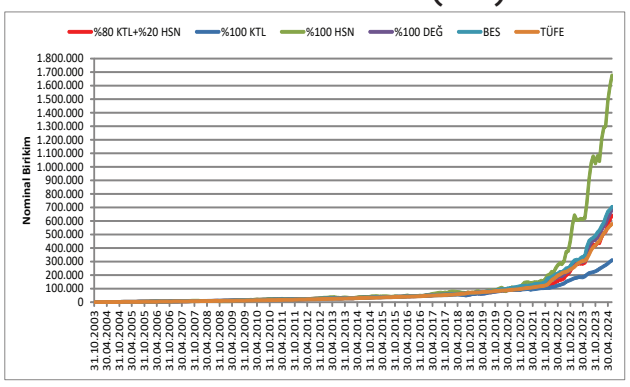
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.06.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



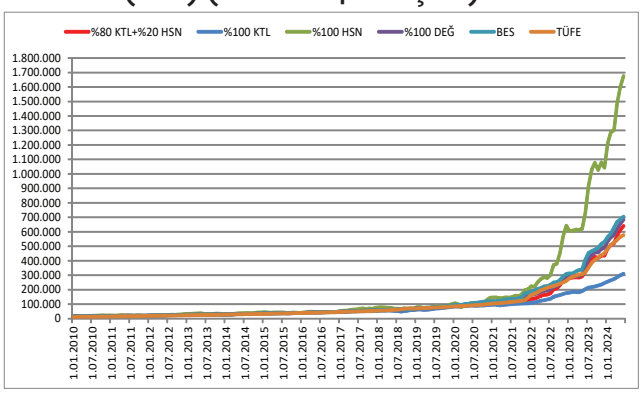
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.06.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,27 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %30,77 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.06.2024 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 31.10.2003-28.06.2024 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, 28.06.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 704.806 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 577.503 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-28.06.2024 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.

BES reel getirili bir ay geçirdi

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 Haziran ayında %4,40 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %2,38 oranında artış kaydedildi. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,67 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,57 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %0,56 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %2,88 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %2,52 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Haziran ayında %1,64 oranında artış gösterdi.

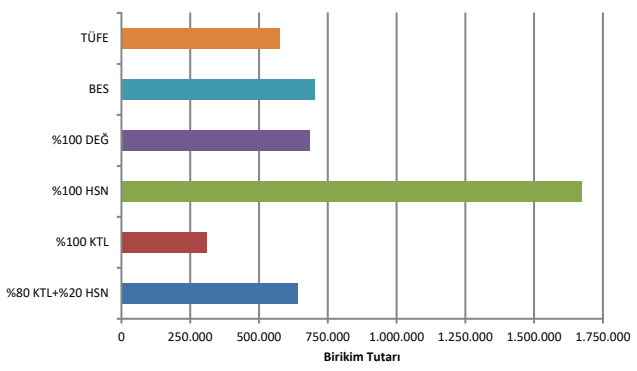
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

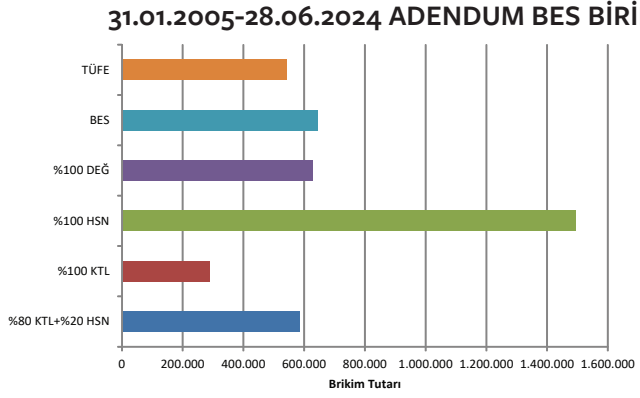
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay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

31.10.2003-28.06.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-28.06.2024 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 28.06.2024 tarihinde 704.806 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.319 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-28.06.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.06.2024 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 28.06.2024 tarihinde 1.495.000 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES'te kısmen ödeme yürürlüğe girdi

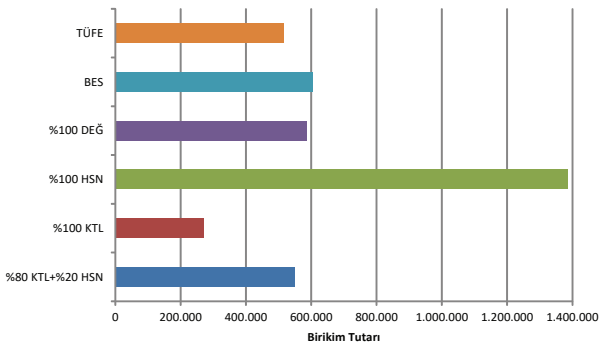
BES'te kısmi ödeme uygulaması 1 Temmuz itibarıyla başladı. Evlilik, konut alımı ve doğal afet durumlarında katılımcılar, sözleşmelerini sonlandırmadan BES'teki birikimlerinin bir kısmını alabilecekler.

26 Eylül 2023 tarihinde yayınlanan Bireysel Emeklilik Sisteminde Kısmen Ödeme Hakkında Yönetmelik uyarınca BES'te kısmi ödeme uygulaması 1 Temmuz itibarıyla başladı. Evlilik, konut alımı ve doğal afet durumlarında katılımcılar sözleşmelerini sonlandırmadan BES'teki birikimlerinin bir kısmını alabilecekler.
Katılımcılar, BES hesaplarındaki birikimin azami %50'sini kısmi ödeme kapsamında alabilecek. Devlet katkısı hesabındaki birikimden ise evlilik ve konut alımı için kısmen ödenen anapara tutarının %20'si, doğal afet içinse kısmen ödenen tutarın %25'i kadarlık bölümü alınabilecek.

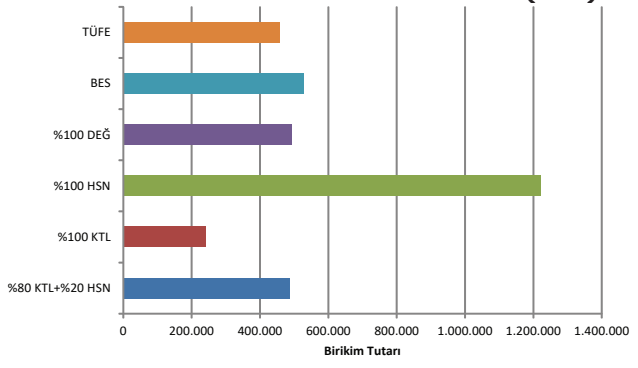
SİSTEMDE 5 YILLIK SÜRENİN GEÇMİŞ OLMASI GEREKİYOR

Kısmen ödeme alabilmek için, bir önceki kısmen ödeme tarihinden veya bu hak kullanılmamışsa sözleşme yürürlük tarihinden itibaren sistemde 5 yıllık sürenin geçmiş olması ve kısmen ödeme tarihindeki aylık brüt asgari ücret tutarının en az 5 katı kadar katkı payı ödenmiş olması gerekiyor. Doğal afetlerde kısmi ödeme alma koşulları daha esnek. Doğal afet kaynaklı bu hak kullanılırken, 5 yıldır sistemde kalma şartı ve minimum katkı payı ödeme şartı bulunmuyor. Ayrıca afet tarihinden itibaren 6 ay içinde başvuru yapılabilecek.
İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları ve Otomatik Katılım Sertifikaları kısmen ödemeye konu edilemiyor. Ayrıca, üzerinde haciz veya rehin bulunan veyahut alacağın devri yapılmış sözleşmeler de kısmen ödeme alamayacak.
Kısmen ödeme için, katılımcının 3 yıl içinde sözleşmesini sonlandırmayacağına dair taahhütte bulunulması gerekecek. Emeklilik, vefat veya maluliyet nedeniyle sonlanmalar ise taahhüt ihlali olarak kabul edilmeyecek. Taahhüdünü bozan katılımcılara ödenen devlet katkıları, gecikme zammı oranına göre hesaplanan faiziyle birlikte katılımcıya ödenecek tutardan kesilerek vergi dairesine ödenecek.
Başvuru için katılımcının, emeklilik şirketinin internet sitesinde katılımcılar adına oluşturulan güvenli sayfada yer alan "kısmen ödeme talep formu"nun doldurması, imzalaması ve emeklilik şirketine iletmesi gerekiyor. Başvuru sonucu, talep formunun şirkete ulaştığı tarihten itibaren üç iş günü içinde elektronik iletişim araçlarıyla katılımcıya bildirilecek. Başvurunun kabul edilmesi durumunda, başvuru formunun şirkete ulaştığı tarihten itibaren on iş günü içinde kısmen ödeme tutarı katılımcının hesabına aktarılacak.
Evlilik halinde; katılımcının, başvuru tarihinden önceki 2 ay içinde veya kısmen ödeme tarihinden itibaren iki ay içinde evlendiğini doğrulayan e-devlet sistemi ile üretilen doğrulama kodu ve barkodu bulunan ve evlilik tarihini gösteren nüfus kayıt örneğini şirkete sunması gerekiyor.
Konut alımı halinde; başvuru tarihinden en az 2 ay önce veya kısmen ödeme tarihinden itibaren 2 ay içinde %50 sahiplik payını gösteren Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü tarafından sağlanan webtapu sistemi ile üretilen doğrulama kodu ve barkodu bulunan kat mülkiyeti veya kat irtifakı kurulmuş tapu belgesinin bir nüshasının şirkete sunulması gerekiyor.
Başvurunun yapılması ancak belgelerin sonraki 2 ay içinde sunulacağının beyan edilmesi durumunda, devlet katkısı hesabındaki birikimin %30'una karşılık gelen kısmen ödeme tutarı başvuruya istinaden, kalan tutar ise 2 ay içinde belgelerin ibraz edilmesiyle birlikte katılımcıya ödenecek.
Kısmen ödeme tarihinden itibaren 2 ay içinde belgelerini tamamlayamayanlara veya haksız kısmen ödeme almış olanlara ödenen tutarın %30'u hesaplanıp DK hesabından kesilerek Hazine ve Maliye Bakanlığı'na gönderilecek.
Kısmen ödemeye konu olan sözleşmeler, kısmen ödeme tarihinden itibaren 3 ay sonra aktarıma konu edilebilecek.

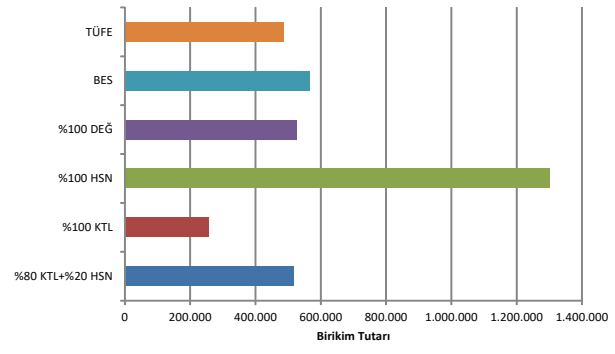
31.01.2006-28.06.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



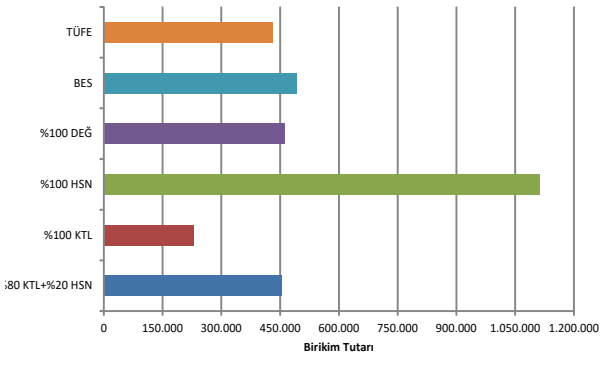
31.01.2008-28.06.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2007-28.06.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2009-28.06.2024
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.



DEPREM GERÇEĞİNE KARŞI HAZIRLIKLI OLMALIYIZ:

Sigorta bilincinin artması elzem

17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nin ardından 25 sene geçmesine rağmen bölgede deprem içerikli sigortalılık oranı henüz yeterli seviyeye ulaşabilmiş değil. Olası bir Marmara depreminin de gündemde olduğu bu dönemde sigortaya yönelik bilincin ve farkındalığın artması elzem.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye, aktif fay hatları üzerinde yer aldığı için tarih boyunca birçok büyük ve yıkıcı depreme maruz kaldı. Meydana gelen bu depremler, hem can kayıplarına hem de büyük hasarlara yol açtı. 27 Aralık 1939 Erzincan Depremi, 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi, 12 Kasım 1999 Düzce Depremi, 23 Ekim 2011 Van Depremi, 24 Ocak 2020 Elazığ Depremi, 30 Ekim 2020 İzmir Depremi ve 'yüzyılın felaketi' olarak adlandırılan 6 Şubat 2023 Kahramanmaraş depremleri, depremin ülkemizin acı bir gerçeği olduğunu ve her an bu felaketle karşı karşıya olduğumuzu bizlere gösterdi. Türkiye'de gerçekleşen bu büyük depremler, ülkenin deprem riskinin ne kadar yüksek olduğunu ve bu riskle başa çıkmak için alınacak önlemlerin önemini ortaya koyuyor. Bu noktada deprem bilincinin artırılması, yapısal güçlendirme çalışmaları, kentsel dönüşüm projeleri ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın yaygınlaştırılması, bu tür felaketlerin yıkıcı etkilerini en aza indirmek için kritik bir öneme sahip. Deprem gerçeğine karşı her an hazırlıklı olmak ve gerekli tedbirleri almak depremlerin olası zararlarını minimize etmek açısından büyük önem taşıyor.

Yaşanan bu acı felaketlerden sonra sigorta yaptırmanın önemini ve sektörün hayatın hızla normale dönme sürecindeki rolünü gördük. Depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının binalarda yol açacağı maddi zararları teminat altına alan Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS), Türkiye'de her konutun yaptırması zorunlu olan bir sigorta türü olarak karşımıza çıksa da, sigortalılık oranı henüz %100'e ulaşmadı. Deprem felaketinin yol açabileceği maddi kayıpları en aza indirmenin en etkili yollarından biri olan sigorta, hayatın normale dönmesine büyük bir katkı sağlıyor.

MARMARA'DA SİGORTALILIK ORANI %64

17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nin ardından 25 sene geçmesine rağmen bölgede sigortalılık oranında henüz yeterli seviyeye ulaşılabilmiş değil. Depremden geçen 25 seneye rağmen bölgede sigortalılık oranı sadece %64,30. Bölgeyi il bazında değerlendirecek olursak; İstanbul %62,90, Bursa %58,40, Kocaeli %68,50, Tekirdağ %80,10, Balıkesir %62,30, Sakarya %81,50, Çanakkale %64,60, Yalova %84,90, Edirne %59,10, Kırklareli %55,40, Bilecik %48,60 seviyesinde sigortalılık oranına sahip.

DEPREME KARŞI GEREKLİ ÖNLEMLER ALINMALI

Olası bir Marmara depreminin de gündemde olduğu bu dönemde, depremin yaratacağı hasara karşı en güçlü finansal önlemlerden olan Zorunlu Deprem Sigortası'nı yaptırmak acil bir gereklilik. Özellikle

DEPREM GERÇEĞİNE KARŞI KENTSEL DÖNÜŞÜM ÖNEMLİ BİR FAKTÖR

Uzmanlar, İstanbul'da 2030 yılına kadar 7 büyüklüğündeki bir depremin olma olasılığının %64 olduğunu ve İstanbul için beklenen olası depremde 100 bini aşkın evin yıkılabileceğini söylüyor. Deprem sonrası 6 milyon kişinin evsiz kalması, mali kaybın ise 120 milyar lira seviyelerinde gerçekleşmesi öngörülüyor. Bu risklerin azaltılması için ise yapı stoğunun depreme dayanıklılığının artırılması, daha katı denetimler ve yapı standartlarının iyileştirilmesi, altyapının depreme dayanıklı hale getirilmesi, halkın bilinçlendirilmesi büyük önem taşıyor.

Kentsel dönüşüm, özellikle deprem riski yüksek bölgelerde güvenli, modern ve yaşanabilir şehirler oluşturmanın en etkili yollarından biri olarak karşımıza çıkıyor. Kentsel dönüşüm projelerinin başarılı bir şekilde tamamlanması ve projelerin tüm paydaşlarına güvence sağlaması da büyük önem taşıyor. Bu noktada Bina Tamamlama Sigortası, kentsel dönüşüm süreçlerinin güvenli ve planlandığı gibi tamamlanmasını sağlayan önemli bir enstrüman olarak öne çıkıyor. Bina Tamamlama Sigortası, kentsel dönüşüm projelerinin tamamlanması durumunda güvence sağlıyor. Bu ürün, müteahhitin iflas etmesi, projeyi tamamlayamaması veya projeyi belirlenen sürede teslim edememesi gibi risklere karşı koruma sağlıyor.

İstanbul'un ilçelerine göre Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) yaşayan poliçe sayısı

İlçe Adı	Poliçe Sayısı
ADALAR	7.750
ARNAVUTKÖY	36.922
ATAŞEHİR	74.081
AVCILAR	70.373
BAHÇELİEVLER	92.756
BAKIRKÖY	54.921
BAYRAMPAŞA	37.563
BAĞCILAR	82.338
BAŞAKŞEHİR	75.478
BEYKOZ	23.359
BEYLİKDÜZÜ	80.503
BEYOĞLU	40.026
BEŞİKTAŞ	58.855
BÜYÜKÇEKMECE	57.850
ESENLER	46.091
ESENYURT	180.989
EYÜPSULTAN	74.001
FATİH	74.904
GAZİOSMANPAŞA	60.207
GÜNGÖREN	43.340
KADIKÖY	147.966
KARTAL	87.202
KAĞITHANE	74.709
KÜÇÜKÇEKMECE	120.647
MALTEPE	99.421
PENDİK	105.000
SANCAKTEPE	70.539
SARIYER	60.388
SULTANBEYLİ	24.918
SULTANGAZİ	51.605
SİLİVRİ	53.104
TUZLA	54.060
ZEYTİNBURNU	40.654
ÇATALCA	10.600
ÇEKMEKÖY	54.979
ÜMRANİYE	110.820
ÜSKÜDAR	83.516
ŞİLE	12.103
ŞİŞLİ	76.212
TOPLAM	**2.610.750**

Marmara Bölgesi'nde il bazında yürürlükteki poliçeler

İLLER	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI
İSTANBUL	4.153.000	2.612.270	%62,90
BURSA	754.000	440.605	%58,40
KOCAELİ	481.000	329.402	%68,50
TEKİRDAĞ	318.000	254.876	%80,10
BALIKESİR	377.000	234.946	%62,30
SAKARYA	240.000	195.577	%81,50
ÇANAKKALE	151.000	97.517	%64,60
YALOVA	93.000	78.926	%84,90
EDİRNE	111.000	65.607	%59,10
KIRKLARELİ	102.000	56.520	%55,40
BİLECİK	60.000	29.136	%48,60
TOPLAM	**6.840.000**	**4.395.382**	**%64,30**

Türkiye'de bölge bazında yürürlükteki poliçeler

BÖLGE	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI
MARMARA	6.840.000	4.395.382	%64,30
İÇ ANADOLU	3.780.000	1.906.619	%50,40
EGE	2.970.000	1.681.000	%56,60
AKDENİZ	2.517.000	1.351.732	%53,70
KARADENİZ	1.933.000	869.525	%45,00
GÜNEY DOĞU ANADOLU	1.124.000	559.308	%49,80
DOĞU ANADOLU	868.000	508.124	%58,50
TOPLAM	**20.032.000**	**11.272.075**	**%56,30**



2028'DE ZDS'Lİ KONUT VE İŞ YERİ SAYISI 15,2 MİLYONA ULAŞACAK

Kahramanmaraş Depremi'nden sonra tüm Türkiye'nin gündemine oturan olası marmara depremine yönelik alınacak tedbirler de 2024-2028 dönemini kapsayan 12. Kalkınma Planı'nda yer aldı. Yerleşim yerlerinin ve toplumun afetlere karşı dirençliliğinin artırılması, afet risk ve zararlarının azaltılarak can ve mal kayıplarının asgari düzeye indirilmesi, afet yönetiminin tüm süreçlerinin etkin yürütülmesi, toplumun ve tüm kuruluşların afet farkındalığının artırılmasını amaçlayan plana göre,

- Olası bir deprem sonrasında can ve mal kaybının en az seviyede tutulabilmesi için Marmara Bölgesi'nde gerekli risk azaltma çalışmalarına devam edilecek.
- Marmara Bölgesi'ndeki kritik altyapı tesislerinin afetlere karşı dayanıklılığı artırılacak.
- Marmara Bölgesi'nde afet ve acil durumlarda kullanılması planlanan geçici barınma alanlarının kapasitelerinin artırılması ve gerekli sosyal donatılarının tamamlanması sağlanacak.

Plan kapsamındaki afet yönetimi hedeflerine göre, 2028'de Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip konut ve iş yeri sayısının 15,2 milyona ulaşması bekleniyor. Şu anki verilere baktığımızda, 20 milyon konutun bulunduğu Türkiye genelinde, 11,2 milyon konut ve iş yeri Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip.

şehrin nüfus yoğunluğu ve şehirdeki yoğun yapılaşma olası bir depremde İstanbul için ciddi bir tehdit oluşturuyor. Marmara Denizi'nin altından geçen Kuzey Anadolu Fay Hattı'nın İstanbul'a yakın bir kısmında büyük bir depremin gerçekleşmesi, şehirde geniş çaplı hasara ve büyük bir insani krize yol açabilir. Bu noktada kentsel dönüşüm projelerinin hızlandırılması, sigorta bilincinin artırılması, yapısal güçlendirme çalışmalarının yapılması ve acil durum planlarının etkin bir şekilde uygulanması gerekiyor. Her birey, bu olası felakete karşı hazırlıklı olmalı ve gerekli önlemleri almalı.

İSTANBUL'DA 2,6 MİLYON KONUT SİGORTALI

2 milyon 610 bin konutun sigortalı olduğu İstanbul'un ilçelerindeki sigortalı konut sayısına bakacak olursak; 27 bin binanın bulunduğu Beyoğlu'nda 40 bin konut Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip. 25 bin binanın bulunduğu Kadıköy'de Zorunlu Deprem Sigortalı konut sayısı 147 bin. Diğer bazı ilçelere bakacak olursak; 27 bin binanın bulunduğu Ataşehir'de 74 bin konut, 16 bin binanın bulunduğu Beşiktaş'ta 58 bin konut, 34 bin binanın bulunduğu Eyüp'te 74 bin konut, 20 bin binanın bulunduğu Şişli'de 76 bin konut, 52 bin binanın bulunduğu Ümraniye'de 110 bin konut, 23 bin binanın bulunduğu Bahçelievler'de 92 bin konut, 30 bin binanın bulunduğu Kartal'da 87 bin konut, 41 bin binanın bulunduğu Üsküdar'da 83 bin konut, 27 bin binanın bulunduğu Avcılar'da 70 bin konut Zorunlu Deprem Sigortası'na sahip.

'KAHRAMANMARAŞ DEPREMLERİNDEN SONRA HAYAT SİGORTASINA İLGİ ARTTI'

Ani ve beklenmedik şekilde meydana gelen depremler; ne yazık ki ciddi can kayıplarına, yaralanmalara ve ekonomik zararlara yol açıyor. Deprem gibi büyük felaketlerin sonucu sadece maddi hasarlarla sınırlı kalmıyor. Maalesef bu tür büyük afetler, insanların hayatlarını kaybetmesine de neden oluyor. Bu noktada, hayat sigortası, deprem gibi felaketlerde bireylerin ve ailelerinin ekonomik güvence altına alınmasında büyük bir rol oynuyor. 2023 yılının başında ülkemizde meydana gelen, 50 binden fazla vatandaşımızın hayatını kaybettiği ve 120 binden fazla kişinin yaralandığı Kahramanmaraş depremleri sonrasında, bireylerin kendilerini ve ailelerini finansal anlamda korumak için hayat sigortası ürünlerine yönelik ilginin arttığı gözlemleniyor. Kahramanmaraş Depremi sonrası hayat sigortalarına yönelik gösterilen ilgi hakkında görüşlerini aldığımız Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, "Cumhuriyet tarihimizin en ağır felaketi olan 6 Şubat depremleri, büyük bir yıkıma ve can kaybına yol açarak hepimizi derinden sarstı. Dünyanın en önemli deprem kuşaklarından birinde yer alan ülkemizde, deprem dirençli bir yaşam inşa etmenin hayati önemini bir kez daha hatırladık. Depremde kaybettiklerimizin acısını silmemiz mümkün değil. Bununla birlikte, yaraların sarılabilmesi ve depremzedelerin hayatlarını yeniden kurabilmeleri için ortaya çıkan maddi hasarın ve kayıpların karşılanması büyük önem taşıyor. 6 Şubat depremlerinden sonra bu konudaki farkındalığın arttığını, farklı tüketici profillerinde hayat sigortasının önemine dair bilincin arttığını gözlemiyoruz. Özellikle de ebeveynlerin çocuklarının geleceğine yönelik endişelerinin belirgin şekilde öne çıktığını ve hayat sigortasına ilgi gösterdiklerini söyleyebiliriz. TSB verilerine göre depremden etkilenen illerde hayat branşında gerçekleşen hasar yaklaşık 858 milyon lira olarak kaydedildi" ifadelerine yer verdi.



Fisun Koç Doğan

TÜRKİYE'DE GERÇEKLEŞEN BÜYÜK DEPREMLER

Türkiye, aktif fay hatları üzerinde yer aldığı için tarih boyunca birçok büyük ve yıkıcı depreme maruz kaldı. Bu depremler, hem can kayıplarına hem de büyük maddi hasarlara yol açtı. Türkiye'de gerçekleşen bazı büyük depremler ise şöyle:

1939 Erzincan Depremi
Tarih: 27 Aralık 1939 Büyüklük: 7.9 Etki Alanı: Erzincan ve çevresi
Sonuçlar: Yaklaşık 30 bin kişi hayatını kaybetti ve 100 binden fazla yapı yıkıldı.

1999 Marmara Depremi
Tarih: 17 Ağustos 1999 Büyüklük: 7.4 Etki Alanı: Marmara Bölgesi, özellikle Kocaeli, Sakarya, İstanbul, Bolu, Yalova
Sonuçlar: Yaklaşık 17 bin kişinin hayatını kaybettiği, 250 binden fazla kişinin evsiz kaldığı bu depremde büyük ekonomik kayıplar yaşandı.

1999 Düzce Depremi
Tarih: 12 Kasım 1999 Büyüklük: 7.2 Etki Alanı: Düzce ve çevresi
Sonuçlar: 800'den fazla kişinin hayatını kaybettiği ve 5 binden fazla kişinin yaralandığı bu deprem, İzmit Depremi'nin hemen ardından gerçekleşti ve bölgedeki yıkımı artırdı.

2011 Van Depremi
Tarih: 23 Ekim 2011 Büyüklük: 7.1 Etki Alanı: Van ve çevresi
Sonuçlar: 600'den fazla kişinin hayatını kaybettiği ve 4 binden fazla kişinin yaralandığı bu deprem, Van ilinde büyük yıkıma neden oldu.

2020 Elazığ Depremi
Tarih: 24 Ocak 2020 Büyüklük: 6.8 Etki Alanı: Elazığ ve Malatya
Sonuçlar: 41 kişinin hayatını kaybettiği ve bin 600'den fazla kişinin yaralandığı bu deprem, bölgede önemli hasara yol açtı.

2020 İzmir Depremi
Tarih: 30 Ekim 2020 Büyüklük: 6.6 Etki Alanı: Ege Denizi çevresi
Sonuçlar: 117 kişi hayatını kaybetti ve bin 53 kişi yaralandı.

2023 Kahramanmaraş Depremi
Tarih: 6 Şubat 2023 Büyüklük: 7.7 Etki Alanı: Kahramanmaraş, Adana, Gaziantep, Hatay, Diyarbakır, Şanlıurfa, Malatya, Osmaniye, Adıyaman, Kilis, Elazığ
Sonuçlar: 53 bin 537 kişi hayatını kaybetti ve 122 binden fazla kişi yaralandı. Depremlerin ardından büyüklüğü 6,7 Mw'e kadar varan 45 binden fazla artçı sarsıntı gerçekleşti. Depremden etkilenen illerde 3 ay olağanüstü hâl ilan edildi ve birçok bina kullanılamaz hale geldi.

ZDS YERİNE ZAS GELECEK

2024'ün 3 ve 4'üncü çeyreğinde Zorunlu Deprem Sigortası yerine Zorunlu Afet Sigortası'nın getirilmesi planlanıyor. 12'nci Kalkınma Planı'nda da yer alan düzenlemeyle, Zorunlu Deprem Sigortası'na ilave teminatlar gelerek Zorunlu Afet Sigortası'na dönüşecek. Sel, yer kayması, heyelan hatta orman yangınları da teminat olarak artık bu poliçenin içine girecek. Zorunlu Deprem Sigortası, Zorunlu Afet Sigortası adı altında bütün doğal afetleri kapsar hale gelecek.

●●● **Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen:**

Risk gerçekleşmeden önce sigorta yaptırmalıyız

Deprem gerçeğine karşı sigortaya olan bilinç hakkında görüşlerini aldığımız TSB Başkanı Uğur Gülen, "Deprem ülkesiyiz ve bunu büyük acılarla tecrübe etmeye devam ediyoruz. TSB olarak en öncelikli konularımızın başında deprem geliyor. Hemen hemen her büyük deprem sonrası yaptığımız açıklamalarımızda, 'Sigortalanma bilincimiz ve sigortalı varlıklarımız daha yüksek olsaydı, sektör olarak devletimizin üzerinden bu yükü alabilirdik. Bu da vatandaşlarımıza daha fazla yatırım, istihdam ve olanak olarak geri dönerdi' hatırlatmasında bulunuyoruz. Bizi en çok üzen hususlardan biri sigortalanma davranışının 'risk gerçekleştikten' sonra ortaya çıkması, ardından ise sürdürülememesi. 6 Şubat depremleri ile sigortalanma talebinde çok hızlı bir artış olsa da bu durum 2 ay sonra sönümlenerek geçen yılın aynı döneminin bile altında kaldı. Türkiye'nin bir deprem ülkesi olduğunu, ayrıca iklim krizi nedeniyle dünyanın pek çok ülkesi gibi yeni afet riskleriyle karşı karşıya olduğunu hiç unutmamalıyız. "Sigorta kıymet bilmektir" anlayışına sıkı sıkı sarılmamız gerektiğine vurgu yapmak isterim. Depremi, deprem olduğunda hatırlayıp zaman geçtiğinde unutmak, yokmuş gibi davranmaktan kaçınmalıyız. Depremlerde kaybedilen hayatları yerine koyamayız ama deprem zararını azaltmak için toplumsal olarak bilinçlenerek sağlığımızı ve binbir emekle sahip olduğumuz varlıklarımızı sigorta ile güvence altına alabiliriz. Depreme hazırlık için topyekûn bir çaba gerekiyor. O nedenle yalnızca sigorta şirketlerinin değil, kamunun, Hazine ve Maliye Bakanlığımızın hep birlikte yürüttüğü bir süreçteyiz. Bu bağlamda kentsel dönüşüm ofislerinin kurulması gelecek için doğru adımlardır. Bizim kamudan isteyebileceğimiz ise afet sigortalarının zorunlu hâle getirilmesidir. 2024 sonunda her konutun, iş yerinin bu sigortaya sahip olması için belki biraz da zorlayıcıyı adımlar atmalı, sonrasında da alışkanlık hâline getirilmesi için hep birlikte uygulamalar planlamalıyız. Biz sigortalanmanın ne kadar önemli olduğunu anlatmaya devam edeceğiz ama konuya daha bütünleşik yaklaşmak önemli. Sigorta konusu okul müfredatlarına girmiş değil. DASK'ın bile %60'larda kalması, gidecek çok yolumuz olduğunu gösteriyor. Çünkü olası bir Marmara depreminin hem maddi hem de manevi olarak büyük kayıplara yol açabileceği tahmin edilirken ortaya çıkan yaraların sarılmasında sigorta sektörü önemli bir rolde" ifadelerine yer verdi.

> "Bizi en çok üzen hususlardan biri sigortalanma davranışının 'risk gerçekleştikten' sonra ortaya çıkması, ardından ise sürdürülememesi. Depremi, deprem olduğunda hatırlayıp zaman geçtiğinde unutmak, yokmuş gibi davranmaktan kaçınmalıyız."

'DOĞRU BEDELLERLE SİGORTA YAPTIRMALIYIZ'

Kahramanmaraş depremlerinin büyük acılar yaşattığının altını çizen TSB Başkanı Gülen, "Hala acıları içimizde. Büyük felaketten tabiki dersler de çıkardık. 6 Şubat'ta sigorta sektörü olarak TSB, üye şirketler, acenteler, eksperler ve sigortacılığın tüm paydaşlarının zararları hızla tespit etmek ve ödemek konusunda dünyaya örnek olduk. Sürece derhal uyum sağlayarak hasar ödemelerimizi gerçekleştirmek bizim asli görevimizdi ve bunu başardık. Tabii bir de sosyal sorumluluğumuz vardı. İstisnasız bütün sigorta şirketlerimiz çok ciddi rakamlarda hem yardım faaliyetlerini, sosyal sorumluklarını yerine getirdiler hem de bölgede önemli hizmetler ve yatırımlar yaptılar. 6 Şubat'tan sonra sigorta sektörünün ortak gayede buluşup hasar ödemelerini hızla yapabilmesi, sanayinin ayağa kalkabilmesindeki en önemli faktörlerdendi. Öte yandan daha düşük prim tutarları ödemek için kendi varlıklarını daha düşük tutarlarda gösteren işletmelerin sıkıntılarını yaşadık. Bütün bu sorunları, mağduriyetleri unutmayıp doğru bedellerle doğru sigortalanarak ilerlemenin ne denli kritik değerde olduğunu bir kez daha gördük. Bunu unutturmamız ve olası bir Marmara Depremi'nde aynı şeyleri yaşamamak için tasarımı bugünden doğru yapmamız gerekiyor" diye konuştu.

'SEKTÖR OLASI MARMARA DEPREMİNE HAZIR'

Sigorta sektörünün beklenen Marmara Depremi'ne ve olası afetlere hazır olduğunu belirten Gülen, "Uluslararası reasürörlerin hassasiyetlerini artıran Kahramanmaraş Depremi'nden sonra gerek maliyetlerin karşılanması gerekse gelecek afetler için fon birikiminin sağlanabilmesini teminen serbest tarife uygulanması için belirlenen bedel 400 milyon liradan 2 milyar liraya yükseltildi. Öte yandan reasürans piyasasında güven telkin edecek bütüncül politikaların geliştirilmesi ve deprem bölgesinde yoğunlaşan risklerin ülkemizdeki farklı bölgelere kaydırılmasına yönelik politikaların izlenmesi halinde reasürans kapasitesinin sorun olmaktan çıkacaktır" dedi.



●●● **DASK Koordinatörü Erdal Turgut:**

Hedefimiz %100 sigortalılık oranına ulaşmak

17 Ağustos Marmara Depremi'nin, hepimiz için hem unutulmaz bir acı, hem de bir dönüm noktası olduğunu ifade eden DASK Koordinatörü Erdal Turgut, "17 Ağustos, deprem gerçeğiyle yüzleşmemiz ve daha güvenli bir gelecek için gerekli adımları atmamız gerektiğini bizlere öğretmiştir. Nitekim, DASK'ın 2000 yılında kurulmasındaki amaç da bu depremin ardından artan bilinç ile ülkemizin afetlere karşı finansal olarak güçlendirilmesidir. DASK'ın kuruluşundan bugüne geçen 24 yılda, Türkiye genelinde ZDS poliçesi sayısı 11 milyonu aşarken, sigortalılık oranı %56'ya ulaşmıştır. %100 sigortalılık hedefimize ulaşmak için var gücümüzle çalışmaya devam ederken, sağladığımız güvenceyi genişletmek için Zorunlu Afet Sigortası ürünümüzü de vatandaşlarımızla buluşturacağımız için oldukça heyecanlıyız. DASK olarak, vatandaşlarımıza sağladığımız finansal güvenceyi güçlendirmek amacıyla 2020 yılında 25 milyar lira olan ödeme kapasitemizi 280 milyar lira seviyesine çıkardık. Sigortalılarımız için 320 bin lira olan azami teminat tutarımızı 1,5 milyon liraya yükselttik. ZDS ürünümüzde teminatlarımıza enflasyon koruması getirdik. Bu koruma sayesinde poliçe teminatları aylık enflasyon oranına bağlı olarak ek prim ödemeye gerek kalmadan otomatik olarak güncellenmekte. Herhangi bir hasar durumunda ise tazminat tutarı güncel bedel üzerinden hesaplanıyor. Bu şekilde vatandaşa yük olmadan sağladığımız güvenceyi güncel tutabiliyoruz. Depremlerde yaşanan acı tecrübeler elbette sigortanın önemini hatırlattığı için afet sonrası dönemlerde sigortalılık oranlarında artışlar gözlemliyoruz. 6 Şubat depremlerinden sonra da benzer bir artış yaşandı ve iller bazında günlük poliçe üretiminde %112 oranında artış gözlemledik. Elbette ki, önemli olan bu poliçelerin ilerleyen yıllarda da yenilenmesini sağlamaktır. Sektörümüze düşen de vatandaşlarımızla yakından iletişimde kalarak sigortanın dönemsel değil, daimî bir ihtiyaç olduğu bilgisini aktif tutmaktır. DASK olarak sigortalılık bilincini, depreme dair farkındalık edinmekle başlayan bir süreç olarak ele almaktayız" dedi.



> "%100 sigortalılık hedefimize ulaşmak için var gücümüzle çalışmaya devam ederken, sağladığımız güvenceyi genişletmek için Zorunlu Afet Sigortası ürünümüzü de vatandaşlarımızla buluşturacağımız için oldukça heyecanlıyız."

'İLK 24 SAAT İÇİNDE HASAR ÖDEMESİ GERÇEKLEŞTİ'

"DASK olarak depremin ardından en çok önem verdiğimiz husus vatandaşlarımızla olan iletişimimizi doğru ve şeffaf bir şekilde sürdürmek oldu" diyen Turgut, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bunu da birebir vatandaşlarımıza temas ederek yaptık. Ekiplerimizle depremin ardından doğrudan bölgeye intikal ettik ve DASK Tırı mobil sigorta ofisimiz 4 ay boyunca bölgede konuşlanarak vatandaşlarımızın sorunlarına çözüm üretti. Bununla birlikte, her an ulaşılabilir olmak adına Alo DASK 125, e-devlet ve web sitemiz aracılığıyla ihbarda bulunabilmeyi kolaylaştırdık. Bu kanallar üzerinden vatandaşlarımızla iletişimimizi aktif tuttuk. Yıkık ve acil yıkılacak binalara öncelik vererek yürüttüğümüz ödeme süreçlerimizde, ağır ve orta hasarlı binalarda açılmış hasar dosyaları için hasar evrakını DASK web sitemiz ve e-devlet üzerinden ileten sigortalılarımıza 72 saat içinde tazminat ödemelerini gerçekleştirdik. Kahramanmaraş depreminin ardından yaşananlar vatandaşlarımızla bölgede temas halinde olmanın önemini ortaya koymuştur. Bu yüzden DASK bölge irtibat ofisleri kurulması için çalışmalarımıza başladık ve bu sayede acente ve kontrol noktalarının gözetim ve faaliyetlerine bu ofisler üzerinden yürütüyor, tüm süreçlerimizi yakın temasla ilerletiyoruz. Son olarak belirtmek isteriz ki, reasürans kapasitemiz sadece bir değil, yıl içinde olabilecek iki büyük depremi karşılamaya yetecek büyüklükte. Biz koruma hesaplarımızı olabilecek en büyük depreme karşı yapıyoruz. Bunun sınavını Kahramanmaraş Depremi'nde büyük bir başarıyla da verdik. İlk 24 saat içinde hasar ödemelerimize başlayarak 6 ay gibi rekor bir sürede 36 milyar lira tutara varan ödemeyi tamamladık."

●●● AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken:

Sigorta bilincini artırmak için ürünlere odaklanmalıyız

Deprem gerçeğine karşı sigorta bilincini artırmak için neler yapılabileceği hakkında konuşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Öncelikle can kayıplarının ana sebebi depremler değil doğru inşa edilmeyen binalardır. Buna ek olarak son yıllarda Marmara depreminin yakın bir zamanda gerçekleşeceğine yönelik çok ciddi öngörüler olmasına rağmen üzerinden 25 yıl geçen 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nden bu yana bölgede deprem sigortası oranlarının hala yeterli seviyelere ulaştığını söyleyemeyiz. Bireyler olarak depremin gerçekleşmesini önleyemesek de depremin beraberinde getireceği felaketleri minimuma indirebilmek yine bizlerin elinde. Deprem hemen meydana geldikten sonra can güvenliği, aile bütünlüğü, barınma vb. temel ihtiyaçların karşılanmasının ardından uzun vadede depremin geride bıraktığı kalıcı hasarların hayatlarımızı daha da zorlaştırmaması için önlemlerimizi önden almalıyız. Bilinçli vatandaşlar olarak sigortanın temel bir ihtiyaç olduğunun farkında olmalıyız. Bireylerdeki sigorta bilincinin ve farkındalığının yüksek seviyelerde olması maalesef ki yaşadıkları kötü tecrübelerle bağlantılı. Bunu geçtiğimiz yıl yaşadığımız, asrın felaketi olarak nitelenen depremler silsilesinden sonraki ilk 3 ay içinde 3 katı artan sigortalanma oranlarının yüksekliğinden örneklendirebiliriz. Ancak yine

> "Toplumda sigortacılık kültürünü oluşturmak ve sigorta bilincini artırmak için sektör olarak ürünlere daha çok odaklanmamız gerektiğini düşünüyorum."

sigortalanma oranları gösteriyor ki yaşanan felaketlerin hemen peşi sıra hızlıca artan sigorta yaptırma bilinci, takip eden sonraki aylarda yine eski seviyelerine düşüyor. Bu da bizlere sigorta bilincinin ve farkındalığının hep yüksek seviyelerde kalabilmesi için eğitimden, yerel yönetimlerle iş birliğine kadar geniş bir perspektifte yapılması gereken birçok işin olduğunu gösteriyor. Temel problemlerin; sigortacılığın eğitim müfredatında yer alamamasından ve maalesef toplumda sigortacılık kültürünün oluşturulamamış olmasından kaynaklandığını görüyoruz. Bu kültürü oluşturmak ve sigorta bilincini artırmak için sektör olarak ürünlere daha çok odaklanmamız gerektiğini düşünüyorum. Önce varlık sigortaları ve hayat sigortalarına odaklanmalıyız. Bununla birlikte önümüzdeki 3-4 yıl sonra daha çok kaynak bulabileceğimiz sigorta ürünlerini konuşmak yerine; asıl odaklanmamız gereken ürünler konut ve KOBİ sigortaları ve bunların penetrasyon oranlarını artırmak olmalı. TSB'de çok fazla eylem planı üzerinde çalışıldığını biliyorum. Birliğin çalışmalarına ek olarak, sigorta sektörünün atması gereken adımlardan bir diğeri de OSB'ler ile belediyelerin kurumlar arası iş birliklerini artırmak olmalı. Bizler ise bu geliştirici planları biraz daha acenteler ve brokerler üzerinden sahaya yaymalıyız. Ben sigorta bilincini artırmayı hepimizin ortak çabasıyla geliştireceğimizden çok umutluyum" ifadelerini kullandı.

'SEKTÖR BİLİNÇ ARTIRICI GÜZEL ADIMLAR ATTI'

Sektörün, Kahramanmaraş Depremi sonrasında sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çok güzel atılımlar gerçekleştirdiğinin altını çizen Ölken, "Bunlardan bazıları; sigorta sektörü çalışanlarına acil durum yönetimi, hasar tespiti ve müşteri hizmetleri konularında güncelleme eğitimlerinin verilmesi; acentelere müşterilere doğru bilgi verebilmeleri için özel programlar düzenlenmesi ve halka yönelik bilgilendirme kampanyaları yapılması idi. Gerçekleşecek olası depremlere karşı mevcut reasürans kapasiteleri yeterli mi konusunu değerlendirebilmek için öncelikli olarak ülkemizdeki sigortalanma oranlarını ele almak gerekir. Ülkemizde; sınai ve kurumsal rizikolarda %90'ın üzerinde bir sigortalanma oranı var. Zorunlu olan deprem sigortasında, konut-deprem sigortasında sigortalanma oranı %50. KOBİ segmentinde %25, konutlarda %30, kaskoda %35, zorunlu trafik sigortasında %90. Yani gidilecek çok yol var. GSMH oranı olarak baktığımızda %1,9 seviyelerindeyiz. Gelişmiş pazarlarda bu oranların 4 kat daha büyük olduğunu görüyoruz. Tüm metrikler bizlere gösteriyor ki; 100 milyar dolarlık Kahramanmaraş Depremi'nde; eğer sigortalılık oranı %60-70'lerde olsaydı 30 milyar dolarını ülke olarak kendi cebimizden değil reasürans marifetiyle dışarıdan içeriye alabilecektik. Türkiye'de sigorta şirketleri reasürans kapasitelerini düzenli olarak gözden geçirmekte ve uluslararası iş birliklerini artırmakta, bu sayede olası büyük depremler karşısında finansal dayanıklılıklarını sağlamaktalar. Sigorta şirketlerinin, gerçekleşecek olası depremlere karşı mevcut reasürans kapasitelerinin artırılabilmesi için reasürörleri sadece bir aracı olarak görüp o şekilde hareket etmek yerine mevcut şartlarını iyileştirmeleri ve risk tutma konusunda aktif olmaları gerekmektedir" açıklamalarında bulundu.



●●● Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Deprem öncesinde alınan tedbirler yeterli değil

Depreme karşı sigorta bilincini artırmak için kamunun denetimleri ve aksiyonları haricinde bireysel tedbirler konusunda da gerekli adımların atılması gerekliliğine dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "DASK tarafından yapılan Zorunlu Deprem Sigortası ile deprem ve deprem kaynaklı meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kayması sonucunda oluşan hasarları poliçede yer alan teminat limitleri dahilinde karşılanmakta. Fakat zorunlu olmasına rağmen bu branşta, ne yazık ki %100 sigortalılık oranına ulaşılmış değil. Diğer yandan ZAS (Zorunlu Afet Sigortası) ile de sadece deprem değil, sel, kasırga gibi doğal afetlere de kapsamlı koruma amaçlanmaktadır. Deprem gerçeği ile yaşamaya alışmış bir ülke olsak da geçmişte ve günümüzde yaşanan acılara rağmen deprem öncesinde alınan tedbirlerin ve bilinç düzeyinin yeterli olmadığını söyleyebiliriz. Deprem dışında sel, yangın ve diğer afetleri de sıkça yaşayan bir ülke olarak afet bilincinde ve sigortalılık oranlarında daha gidilecek çok yolumuz olduğunu görüyoruz. Meydana gelen afetlerin ardından bir süre penetrasyon artışı görülse de bu ivmenin kısa süreli olduğunu

> "Deprem gerçeği ile yaşamaya alışmış bir ülke olsak da geçmişte ve günümüzde yaşanan acılara rağmen deprem öncesinde alınan tedbirlerin ve bilinç düzeyinin yeterli olmadığını söyleyebiliriz."

izlemekteyiz. Toplumu bilinçlendirmek adına yürürlüğe alınan bazı devlet dairelerinde poliçe varlığı sorgusu, kamuoyu spotları ve kampanyaların da yeteri kadar amacına ulaştığını söylemek mümkün değil. Sigorta bilinci olmaksızın zorunluluk sebebiyle yapılan poliçelerin yenilenmediği ve bu sebeple sigortalılık oranlarında artış olmadığını söyleyebiliriz" diye konuştu.

'SEKTÖR BAŞARILI BİR SINAV VERDİ'

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, sözlerine şöyle devam etti: "DASK kurumu tarafından yayınlanan verilere göre; 2023 yıl sonunda poliçe adedinin 11,5 milyon olduğunu görmekteyiz. Temmuz 2024 itibarıyla bu rakamın 11,3 milyon adet poliçe ve %56,5 gibi düşük bir oranda kaldığını söyleyebiliriz. Aslında yaşanan Kahramanmaraş depremi sonrasından sigortalılara yapılan en önemli bilgilendirme hasarların çok hızlı ödenmesi ve hayatlarındaki maddi eksiklerin kısmen giderebilmesi oldu. Bu hasar ödemeleri sigorta bilincinin artmasında önemli bir rol aldı. Depremin modellemesi yapıldığında ise; yerleşimlerin bilimsel olarak tespit edilecek risk verileri doğrultusunda yapılmasının önemi ortaya çıktı. Basında çıkan birçok haberde gördük ki; aynı site içerisinde yan yana inşa edilen binalardan bir kısmı deprem sonrasında yıkılırken, bazıları yıkılmadı. Bu doğrultuda, inşa edilecek yapılanmanın olacağı yerlerin bilimsel çalışmalarla zemin etüdü ve fay hatlarına mesafesi seçilerek gerçekleşmesi gerektiğini bir kez daha vurgulayabiliriz. Yaşanan afet sürecinde, sektör olarak bu konuda oldukça başarılı bir sınav verdik. Ülkemizin yaralarının sarılarak normal hayata dönülmesinde oldukça aktif bir rol oynadık. Yaşanan bu üzücü süreç içinde çabalarımız sayesinde toplumun sigortaya inancı ve güveninde artış sağlandı. Fakat rakamsal verilere baktığımızda hem deprem hasarları hem de hızla artan maliyetler sebebiyle performansın finansal açıdan çok da olumlu olduğunu söylemek ne yazık ki mümkün değil. Sektörümüz yüksek maliyet artışlarına rağmen yetersiz prim artışları sebebiyle karlılık anlamında ilk yarı hedeflerinden çok uzak kaldı. Bir diğer önemli konu ise bu tür afetlerde sektörün reasürans korumasının yeterliliği oldu ve bu konuda da sektör başarılı bir sınav verdi. Son yaşadığımız depremler, yapılan modellemelerin etkisini ve en kötü senaryoların nasıl hesaplandığını gündeme taşıdı. Modellemelerin sektör genelinde yeterli olduğunu ve sektörün böyle büyük bir deprem sınavından başarıyla geçtiğini söyleyebiliriz. Şirket olarak her zaman düzenli modellemeler yaptırıyor ve önlemlerimizi modellemelerin gerektirdiği seviyenin üzerinde alarak güvende olmayı tercih ediyoruz. Doğa Sigorta olarak reasürans ekibimizle birlikte kullandığımız modellemeleri çeşitlendirmeye, olası senaryoları artırarak ve daha korumacı bir yaklaşımla riskleri değerlendirmeyi sürdüreceğiz."



●●● Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer:

%100'e yakın bir sigortalılık oranına ulaşılmasıyla primler daha makul seviyelerde olabilir

Depreme karşı sigortaya yönelik gösterilen bilinç hakkında değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, "Sigortalılık oranını etkileyen en temel faktörlerin, gelir seviyesi ve sigorta bilinci olduğu düşünülüyor. Sigorta bilinci ve gelir seviyesi de esasen birbirini etkileyen faktörler. Zorunlu sigortalar dışında kişilerin gelirleri arttıkça, sigorta harcamalarının seviyesinin de arttığı görülüyor. Gelir seviyesi yüksek toplumlarda sigorta bilinci de yüksek oluyor. Bu toplumlarda bireyler sigortayı bir risk yönetim aracı olarak görürken, gelir seviyesi düşük toplumlarda sigorta kamunun da zorlaması ile alınan bir vergi niteliğinde değerlendirilebiliyor. Yaşanan bir felaketin ardından geçici olarak sigortaya olan talep artıyor ama bu maalesef sürdürülebilir olmuyor. Kişilerin gelir seviyesindeki dalgalanmalar sigorta harcamalarını kısıtlıyor. 1999 depreminden sonra oluşturulan DASK, esasen deprem sigortasını toplumun tüm kesimine en uygun şartlarla sunarak sigortalılık oranını artırmayı hedeflemişti. Dünyadaki birçok örneğine göre başarılı bir uygulama olmakla birlikte halen sigortalılık oranı %60 seviyesinde. Zorunlu Deprem Sigortası yaptıranların (ihtiyari deprem sigortaları yok ise) bir deprem sonrasında oluşacak zararlarının tamamını maalesef bu sigorta ile karşılamaları mümkün olmuyor. Bu da sisteme olan güveni sarsıyor. DASK'ın yeterli teminat seviyesi ile otomatik olarak tüm konut sahiplerine sunulması gerekir. Prim ödeme gücü olmayanlara devlet desteği sunulabilir. Zaten bir deprem anında bu kişilerin de zararları kamu tarafından karşılanıyor. Kamu tarafından sağlanan prim desteği konutun satışı esnasında tahsil edilebilir. %100'e yakın bir sigortalılık oranına ulaşılması ile primler daha makul seviyelerde olabilir ve kişilerin gerçek zararlarını karşılayacak koruma seviyesi sağlanabilir" şeklinde konuştu.



> "%100'e yakın bir sigortalılık oranına ulaşılması ile primler daha makul seviyelerde olabilir ve kişilerin gerçek zararlarını karşılayacak koruma seviyesi sağlanabilir."

'ACENTELERE DE ÖNEMLİ GÖREVLER DÜŞÜYOR'

Sigortanın bir risk yönetim aracı olduğunu kaydeden Özer, "Sigorta alanlar, bir prim karşılığında risklerini sigorta şirketlerine devrederken, sigorta almayanlar riskleri üzerlerinde tutmuş oluyor. Sigortanın fiyatı ödenen primdir ve sigorta en ucuz risk yönetim araçlarının başında gelir ve risk gerçekleştiğinde %100 koruma sağlar. Dolayısı ile varlıklarımızı korumak için risk yönetim araçlarının tamamının en etkin şekilde kullanabilmesi gerekir. Bunun için ülkemizin en yaygın satış kanalı olan acentelerimize çok önemli görevler düşüyor. Sigorta acentelerinin en uygun fiyata teklif sunmaktan ziyade müşterilerin risklerinin doğru şekilde yönetilmesini sağlayacak risk danışmanlığı faaliyetlerine odaklanmaları gerekiyor. Sompo Sigorta acentelerini geleceğe hazırlamak ve bugün karşı karşıya oldukları riskleri daha iyi kavrayıp değerlendirebilmelerini sağlamak istiyor. Gelecekte ise müşterilerine risk danışmanlığı yapabilmeleri için gerekli altyapıyı sağlayarak, sürekli öğrenen ve gelişen bir modelle bu yolculukta acentelerinin yanlarında olmak istiyor. Bu nedenle sektörde yıllardır uygulanan benzer eğitim programı içeriklerinden daha geniş kapsamlı ve fark yaratacak bir dönüşüm programı başlattı. Risk tanımından başlayarak, risk yönetimi felsefesi, risk danışmanı vizyonu, işletmelerde risk kültürünün inşasına giden süreci tasarlamaları için acentelerine liderlik etme misyonu ile hareket ediyor" ifadelerini kullandı.

Maraş Depremi sonrasında sigorta sektörünün, tüm paydaşları ile önemli bir görevi başarı ile yerine getirdiğini söyleyen Özer, sözlerine şöyle devam etti: "Felaketin yaratmış olduğu yıkıcı maddi zararlar, çok hızlı bir şekilde tazmin edildi. Çıkardığımız çok önemli dersler de var. Sektör bir bütün olarak çok şey öğrendi. Finansal gücü yüksek sigorta şirketleri, insan kaynağı ve teknolojik alt yapısı güçlü olanlar, müşterisine doğru poliçe düzenlenmesine aracılık eden acenteler ve alanında uzmanlaşmış sigorta eksperleri öne çıktı. Şirketlerin hasar departmanları, sigorta hasar eksperleri olağanüstü iş başardılar. Katastrofik hasar yönetiminde çok büyük tecrübe kazandık. Tüm bunlara rağmen sigortasız olan veya sigortalı olsa bile eksik ve hatalı poliçe satın almış olan vatandaşlarımızın mağduriyetleri de ortaya çıktı. Enflasyonist ortamın ve kur dalgalanmalarının da etkisi ile oluşan zararların tam olarak karşılanamadığı durumlara şahit olundu. Depremden etkilenen vatandaşlarımız ve kurumlar, zararların tespitinde ve giderilmesinde bir iki kötü örnek dışında sigorta şirketleri ile uyum ve iş birliği içerisinde çalıştılar. Sigortalı değilmişçesine zararlarını minimize etmeye çalışan sigortalıların varlığı bize büyük bir motivasyon sağladı. Türk sigorta sektörü oto dışı sigortalarda büyük oranda reasürans sermayesine bağımlı bir sektör ve bu nedenle global piyasalardaki kapasite daralmasına bağlı maliyet artışından en çok etkilenen piyasaların başında geliyor. Yüksek seviyede olmayan özkaynaklar, kurumsal iş yazabilmek için reasürans sermayesine büyük oranda bağımlılığı zorunlu kılıyor. Burada en ciddi sorun artan maliyetler gibi görünse de global ve kredibilitesi yüksek reasürörlerin Türkiye'ye ilgisinin giderek azalması. Buna karşılık piyasaya yeni giren ya da piyasada ağırlığını artıran reasürans şirketlerinin kredibilitesinin piyasadan çıkanlar kadar olmaması olarak görüyoruz. Özellikle Maraş Depremi hasarlarının gideriminde nakit akışlarında yaşanan gecikme ve tıkanmalar reasürörlerin kredibilitesinin önemini bir kez daha bize hatırlatmış oldu. Reasürans kapasitesi bulabilmek tek başına bir başarı değil, bulunan kapasitenin kalitesinin ne olduğu daha büyük bir başarı kriteridir. Sektörün sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için bunun kritik olduğunu düşünüyorum. Maraş depreminde oluşan 100 birimlik hasarın 95 biriminin uluslararası reasürörler tarafından ödendiği görüldü. Bu da ne denli reasürans bağımlısı bir sektör olduğumuzu göstermesi açısından önemli bir gösterge oldu" dedi. Teorik olarak sektörün mevcut reasürans kapasitelerinin, yeterli olduğunu söyleyen Özer, "Sigorta şirketlerinin iş yazma iştahını belirleyen iki temel faktör var: Fiyat yeterliliği ve kapasite. Bu sektör üzerinde iki yönlü bir baskı yaratıyor. Sigorta fiyatları yeterli (artıyor) ama kapasite (özkaynak + reasürans) kısıtı var. Bu da poliçe fiyatlarının artacağı ama kapasite kısıtı nedeniyle ne kadar istersek o kadar iş yazamayacağımız anlamına geliyor" dedi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

Emeklilik gelir planları ile irat ürünlerinde
esnek ve yenilikçi çözümler için
size **Adendum yeter**!

Adendum

“Doğal afetlere karşı sigortanın önemi gün geçtikçe artıyor”

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sektördeki önemli gündem maddeleri hakkında konuştu. Son yıllarda yaşanma sıklığı gittikçe artan doğal afetlerin dünyada ve özellikle sigorta sektöründe oldukça fazla konuşulur hale geldiğinin altını çizen Yılmaz, “Bu afetler başta insani kayıplar nedeni ile can yakarken bir yandan da yarattıkları ağır yükler nedeni ile ülke ekonomilerine ciddi zararlar da yaşatabilmekte. Bu nedenledir ki doğal afetler ile ilgili sigortaların da önemi gün geçtikçe artmakta. Aynı zamanda bu sigortalardaki penatrasyonun artırılması adına da çalışmalar gerçekleştirilmektedir. Kamunun menfaati ve olası deprem hasarlarında devlet ekonomisinin negatif yönde etkilenmemesi açısından DASK poliçelerinin önemi tartışılmaz, lakin hala istenilen seviyelerde bir sigortalılık oranı maalesef ki yok. Bildiğiniz üzere son düzenlemelere göre artık DASK yerine ZAS'ı konuşuyor olacağız. ZAS Türkiye sigorta sektöründe oldukça önemli bir adım. Ülkemiz maalesef ki deprem ülkesi olarak anılsa da diğer afetler de özellikle son yıllarda sıkça yaşanmaya başladı. Bu da haliyle diğer afetlerde de sigortanın önemini ve ihtiyacını gözler önüne sererek ZAS'ın hayata geçmesine sebep oldu. ZAS yani Zorunlu Afet Sigortası hayata geçmesi halinde deprem ile birlikte diğer birçok doğal afet hasarlarını da teminat altına alıyor olacak. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun ZAS'ın genel şartlarını belirleyip yayınlamasının ardından sigorta şirketleri sistemlerini ZAS'a uyarlayacaklar. Tahminen Eylül ayının başından itibaren artık Zorunlu Deprem Sigortası kalkacak ve konutlar ZAS'a tabi olacak. Mevcut DASK poliçesi olan sigortalılar da yenileme dönemlerinde ZAS poliçesi ile devam edebilecek. ZAS başta deprem ve sel olmak üzere, heyelan, yer kayması, dolu, hortum, fırtına, yanardağ patlaması gibi birçok doğal afeti kapsamı içerisine alacak. Hatta dünyada çok örneği olmayan orman yangınlarının da ZAS'ın kapsamında olması planlanıyor. Deprem sigortasına, deprem riski yüksek olan yerlerde deprem için yüksek prim ödenirken, sel için daha az prim ödenecek ve aynı şekilde sel riski yüksek olan yerlerde sel için yüksek prim ödenirken, deprem için daha az prim ödenecek. Özellikle sel ve heyelan hasarlarında eşyalarında belirli tutara kadar sigorta kapsamına girmesi konusunda çalışmalar yapılıyor. Ancak eşya teminatı belirli tutara kadar olmalı ki planlanan da o yönde. ZAS'ın teminatının bu şekilde genişletilmiş olması oldukça önemli ve kamu adına faydalı, bununla birlikte her ne kadar ZAS teminatlarını genişletmiş olsa da konut poliçelerine olan ihtiyaç ve gerekliliğin bitmesi mümkün değil. ZAS'ın teminatlarının genişlemesi ile konut poliçelerine olan ihtiyacın azalacağı yönünde yanlış fikirlerin ortaya çıkmaması adına ZAS ve konut poliçelerinin detaylarının doğru şekilde sektöre izah edilmesi gerekiyor” dedi.



Son yıllarda yaşanma sıklığı gittikçe artan doğal afetlerin oldukça fazla konuşulur hale geldiğinin altını çizen **İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz**, “Bu afetler başta insani kayıplar nedeni ile can yakarken bir yandan da yarattıkları ağır yükler nedeni ile ekonomilere ciddi zararlar da yaşatabilmekte. Bu nedenledir ki sigortanın önemi de gün geçtikçe artmakta” dedi.

‘ZTS'YE CEZAİ MÜEYYİDE GETİRİLMELİ’

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın, 2025 yılında devreye alacakları Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi ile akaryakıt tüketimini dijital olarak takip edeceklerini açıklaması ile 2025 yılı başında uygulamaya konulacak Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi ile akaryakıt tüketiminin dijital olarak takip edilebileceğini belirten Yılmaz, “Uygulama başlama tarihi olan 1 Ocak 2025'ten itibaren araç plakalarının ödeme kaydedici cihazlara girişi elle yapılamayacak. 2025 yılında hayata geçirilmesi planlanan Taşıt Tanıma Sistemi ile akaryakıt alımının başlamasının sigorta sektörü açısından da fayda sağlaması adına önemli bir talebimiz var. Bildiğiniz üzere ülkemizde hala Zorunlu Trafik Sigortası'nı yaptırmayan ciddi bir kesim var. Bu hem Güvence Hesabı'na ciddi bir maliyet yükü yaratırken hem de sigortasız araçların genel sigortalanabilir araç sayısına oranla yüksek kalması bu branştaki zararı da haliyle yüksek tutmakta. Sigortasız araçların karıştıkları trafik kazaları nedeniyle diğer sürücü ve hak sahiplerinin yaşadıkları mağduriyetlerin engellenmesi, sigortasız araçların Sosyal Güvenlik Sistemi ile Güvence Hesabı nezdinde oluşturdukları mali yükün giderilmesi ve vergisel kayıpların önüne geçilmesini teminen, tescili yapılmış ama Zorunlu Trafik Sigortası bulunmayan motorlu araçlara poliçe yaptırılması için belirli bir süre verilmesi ve bu sürenin sonunda poliçe yaptırmayan araçlar için re'sen cezai müeyyide uygulanması için İçişleri Bakanlığı'nın 2024-2027 Karayolu Trafik Güvenliği Eylem Planı çalışmaları kapsamına da aldığı mevzuat çalışmalarının biran önce tamamlanması ve bahse konu Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'ne Sigorta Bilgi ve Gözetim merkezi kanalı ile trafik sigortasız araçlarında dahil edilmesi suretiyle, akaryakıt alımı sırasında otomatik plaka okuma sisteminde araçların Zorunlu Trafik Sigortası olup olmadığının kontrolü, trafik sigortası olmayan araçlara belirli bir süre verilmesi ve bu sürenin sonunda poliçe yaptırmayan araçlar için re'sen cezai müeyyide uygulanması yönünde bir talebimiz var. Bu araçların da sigortalanmasının sağlanması adına 2025 yılında hayata geçmesi planlanan ticari araçlarda zorunlu, bireysel araçlarda şimdilik isteğe bağlı olarak uygulanacak olan taşıt tanıma sistemi ile akaryakıt alımı sırasında sigortası bulunmayan araçların SBM entegreli olarak tespitinin sağlanması ve ilk akaryakıt alımı esnasında bu kişilerin sigortasını yaptırması adına araç sahiplerine 15 günlük bir süre tanınması, ikinci yakıt alımı sırasında henüz poliçe yaptırılmamış ise de bu araçlara cezai bir yaptırım uygulanması yönündeki talebimizi sektörün ilgili kurumları ile paylaştık. Umuyoruz ki tüm sektör ve kamu adına faydalı olacak bu önerimiz 2025 yılı itibarıyla hayata geçerek sektöre yeni bir fayda sağlıyor olsun” dedi. Son dönemlerde sektörü ilgilendiren bir diğer konunun da motorlar ile ilgili olduğunu söyleyen Yılmaz, “Bildiğiniz üzere 50 cc altı motosikletler trafik sigortası yaptırma zorunluluğuna tabii değiller. Trafikte yoğun şekilde yer alan bu motorların da zarar verdikleri durumlar söz konusu iken her gün artan sayıları ile birlikte zarar verebilme ihtimalleri de son derece artar vaziyette. Hal böyle olunca da bu motorların da ZTS'ye tabii tutulması yönündeki talebimizi sıkça dile getirdik. Geçtiğimiz ay devlet tarafından 100 cc altı MTV'ye tabii olmayan motosikletlere 125 cc motor takıldığı tespit edilerek devlet tarafından tespit edilen bu motosikletler için de vergi uygulaması ve cezai işlem uygulamasının başlatılması yönünde bir çalışma başlatıldı. Bu hem MTV tarafından önem arz ederken hem de bu motorların da trafikte riskinin arttığı anlamına gelmekte. Bu da 50 cc altındaki motosikletlere de trafik sigortasının zorunlu tutulması yönündeki talebimizi destekler yönde” dedi. Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Belediyelerce uygulanan işyeri açma ruhsatlarının sigorta acentelerinde uygulanmaması yönündeki talebimizi de sıkça dile getiriyoruz. Bildiğiniz üzere sigorta acenteleri acentelik kurulduktan sonra Ticaret Odaları aracılığı ile fiziki şartlara uygun olup olmadıklarının kontrolü için bir denetime tabiiler. Ticaret odaları tarafından böyle bir uygulamaya zaruri olarak tabii olan sigorta acentelerinin ayrıca bağlı bulundukları belediyeler tarafından da işyeri açma ruhsatına tabii tutulmaları ikinci benzer bir işlem yaratmakta. Bu konunun ilgili kurumlarca çözülebileceğini düşünüyoruz.”

‘ACENTELERİN ÖNEMİ HERKESÇE KABUL GÖRDÜ'

Sektörde de, sigorta acenteliği özelinde de çözüme kavuşması gereken konu başlıkları üzerinde büyük bir hassasiyet ile çalıştıklarını ve sektörü ilgilendirebilecek her konuyu yakından takip edip olası durumları ön görerek sektöre ve mesleğe fayda sağlayacağına inandıkları önerileri gerek kanun koyucular gerekse sektör temsilcisi kurumlar ile ivedilikle paylaştıklarını belirten Yılmaz, “Özellikle Türkiye'de sigorta acentelerinin önemi herkesçe kabul görmüş durumda, zira sigorta pazarının en büyük payını sigorta acenteleri yönetmekte. Ülkemiz koşullarında birebir ilişkiler ve güven temeli üzerine kurulan sigorta sözleşme süreçlerine bakıldığında sigorta acentelerinin sahip olduğu gücün varlığının sarsılması ya da sektördeki payının düşmesi öngörülebilecek bir şey değil. Bizler de sigorta acentesi meslektaşlarımızı temsil ettiğimiz her nokta da meslektaşlarımızdan da aldığımız güç ile yol alıyor ve mesleğimizi daha güzel yarınlara taşımak adına çaba sarf ediyoruz” ifadelerine yer verdi.



İşletmeleri öngörülemeyen risklere karşı koruyup hem ticari hayatın devamlılığını sağlayan hem de işletmelerin sürdürülebilir büyümelerine destek olan finansal sigortalar, ülkemizde henüz yeni olsa da potansiyeli oldukça yüksek bir branş olarak öne çıkıyor.

Finansal sigortalar ticari hayatın devamlılığında önemli bir rol üstleniyor

Sorumluluk sigortalarının alt branşı olarak nitelendirebileceğimiz finansal sigortalar, ekonomik dalgalanmalar ve siyasi belirsizlikler kaynaklı ortaya çıkabilecek risklere karşı işletmeleri güvence altına alıyor. Finansal faaliyetlerin devamlılığını sağlamakta oldukça önemli bir rol üstlenen ve ülkemizde de bilinirliği artmaya ve yaygınlaşmaya başlayan finansal sigortalar, yükselen branşlardan biri. Ticari hayatın devamlılığının sağlanmasına katkı sağlayarak işletmelerin sürdürülebilir büyümelerini destekleyen finansal sigortalar, henüz çok yeni olsa da sektör tarafından penetrasyonun artırılması bakımından oldukça önemli bir fırsat olarak görülüyor.

Finansal sigorta ürünlerini şu şekilde sıralayabiliriz:

- Ticari Alacak Sigortası
- Kefalet Sigortası
- Fatura Güvence Sigortası
- Bina Tamamlama Sigortası
- Siber Risk Sigortası

KOBİ'LER İÇİN HAYATİ GÜVENCE: TİCARİ ALACAK SİGORTASI

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yani KOBİ'ler, ekonominin önemli çarklarından birini oluşturuyor. KOBİ'lerin ticari hayatının devamlılığını daha güvenli bir şekilde sürdürmesi için ise sigorta önemli bir rol oynuyor. KOBİ'lerin alacaklarını teminat altına alan Ticari Alacak Sigortası, nakit akışını koruyarak işletmelerin faaliyetlerinin aksamamasını garanti ediyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın oluşturduğu Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS) modeli ise KOBİ'lerin yurt içi vadeli satışlarına ait ticari alacaklarını teminat altına alıyor. Ticari risklere karşı koruma kazanan KOBİ'ler aynı zamanda alacak ve tahsil yönetimi, güvenli ticaret, kredibilite ve ticari risk değerlendirme danışmanlığı gibi faydalara da sahip oluyor. Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS), Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) tarafından yönetiliyor. Peki, DDAS'ta hangi riskler teminat altına alınıyor? Teminat kapsamına alınmış bir alıcının vadesi geldiğinde ödenmeyen ticari alacakları; iflas, konkordato, tasfiye vb. hukuki durumlar ve temerrüde düşmesi durumları DDAS kapsamında teminat altına alınıyor.

DDAS'tan faydalanmak isteyen KOBİ'lerin şu kriterleri karşılaması gerekiyor:

- En az 2 yıl önce kurulmuş olmak,
- Belirlenen risk değerlendirme koşullarına uygun olmak,
- Bir önceki mali yılda yurt içi satışlardan elde ettiği cirosu 500 milyon liradan az olmak (ÖRYM, gerekli gördüğünde bu tutarı her bir başvuru için %50 oranına kadar artırabiliyor),
- Basit usul dışında vergi mükellefi olmak.

Teminat altına alınan alacaklara baktığımızda ise herhangi bir teminata bağlanmamış yurt içi vadeli satışlarına ait ticari alacaklar, satış vadesinin yer aldığı satış sözleşmeleri ile yapılan satışlar, satış vadesinin yer aldığı satış sözleşmeleri ile yapılan satışlar, alacağın ileri tarihe ertelendiği açık hesap satışlar ve çek ve senet ile yapılan satışlar DDAS kapsamında değerlendiriliyor. Yurt dışına yapılan satışlar veya dövize endeksli sözleşmelere ait satışlar, kamu kurum ve kuruluşlarına, belediyelere, meslek birliklerine, dernek ve vakıflara yapılan satışlar, bankanın teminatı olan, kredi kartlı ve peşin satışlar ile grup şirketlerine veya tacir sıfatı taşımayan gerçek kişilere yapılan satışlar ise DDAS kapsamında değil.

DDAS hakkında daha fazla bilgiye ulaşmak için QR kodu okutabilirsiniz.

TEMİNAT MEKTUBUNA ALTERNATİF: KEFALET SİGORTASI

Reel sektörün elini rahatlatacak çözümlerden biri olan kefalet sigortası, teminat mektubu fonksiyonuna sahip. Daha çok bankacılık ürünlerine alternatif bir finansal enstrüman olan kefalet sigortası, üçüncü kişinin zararlarını sigortalı adına telafi ediyor. Başka bir deyişle sigorta şirketi, sigortalısının kefili oluyor ve sigortalı borcunu yerine getirmezse poliçede belirtilen lehdarın (yani üçüncü kişinin) maruz kaldığı zararları tazmin etmeyi taahhüt ediyor. Ek olarak, kefalet sigortası işletmeler için kritik önemde olan teminat ihtiyacı için kullanılan kredi limitlerinin başka ihtiyaçlar için kullanılmasını da sağlıyor. Ancak Türkiye'de kefalet senedi kullanımı banka teminat mektupları kadar yaygın olmadığını da belirtmek gerek. Kefalet sigortasının gelişimini krolonojik olarak gösterirsek;

1 Şubat 2014:	Kefalet Sigortası Genel Şartları Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlandı.
5 Aralık 2017:	4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu'nda (KİK) yapılan değişiklikle yapılan ihaleler için de sigorta şirketlerinin düzenleyeceği Kefalet Senetlerinin teminat olarak kabul edilmesine imkân tanındı.
30 Eylül 2020:	Kamu İhale Kurumu'nun Elektronik İhale Uygulama Yönetmeliği'nde yapılan mevzuat değişikliğiyle kefalet senetlerinin kullanımı kısıtlandı.
1 Haziran 2021:	Elektronik İmza Kanunu'nun 5'inci maddesinde yer alan "banka teminat mektupları dışındaki teminat sözleşmeleri, güvenli elektronik imzayla gerçekleştirilemez" hükmü gereği kefalet senetleri elektronik ihalelerde kullanılamaz duruma geldi.
25 Aralık 2021:	Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişik Yapılmasına Dair Kanun ile kefalet senetlerinin güvenli elektronik imza ile düzenlenebilmesine imkân tanıyan düzenleme yürürlüğe girdi.
3 Ocak 2022:	EKAP üzerinden düzenlenen ihalelerde Sigorta Bilgi Merkezi ve Takasbank ile altyapısını tamamlamış olan sigorta şirketlerince elektronik imzalı kefalet senetleri düzenlenmeye başlandı.

Kefalet Sigortası Genel Şartları'na QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

KREDİ KARTINA ALTERNATİF BİR SİSTEM: FATURA GÜVENCE SİGORTASI

Fatura Güvence Sigortası aslında bir kefalet sigortası türevi. Bu sigorta ürününü öne çıkaran özelliği ise senetli ve taksitli satışların fatura ödemelerini güvence altına alarak işletmenin alacak riskini teminat altına alması. Senetlerin ödenmemesi durumunda sigorta şirketi devreye girerek işletmeye senetlerin ödemesi yapılıyor. Böylece işletmenin nakit akışı güvence altına alınırken ticari faaliyetin aksama sorunu da ortadan kalmış oluyor.

Fatura Güvence Sigortası'nda öne çıkan Quick Sigorta da İhlas Pazarlama ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında İhlas Pazarlama'nın yıl içerisinde gerçekleştireceği satış işlemlerinin sigortalı olarak yapılmasını sağlıyor.

Fatura Koruma Sigortası'nı kredi kartına alternatif bir sistem olarak konumlandırmak istediklerini ifade eden Quick Sigorta Finansal Sigortalar Satış Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, "Kredi kartını kullanmak istemeyen ama alışverişlerini taksitle yapmak isteyen müşteriler, bin 800 noktada alışverişlerini Fatura Koruma Sigortası ile taksitlendirerek yapabiliyorlar. Bu ürün, üye kuruluşların finansal risklerini %100 bertaraf ederken, müşterilere de kredi kartı olmadan taksitle alışveriş olanağı sağlıyor" dedi.





KENTSEL DÖNÜŞÜMDEKİ ROLÜ BÜYÜK: BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI

Son dönemlerde gündemde olan kentsel dönüşüm hareketi, Bina Tamamlama Sigortası ürününü de öne çıkardı. Hem konut sahibi olmak için vatandaşların yaptığı ödemeler hem de inşaat şirketinin/müteahhidin yasal sorumlulukları teminat altına alınarak oluşacak mağduriyetlerin önüne geçiliyor. Geçtiğimiz aylarda Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK), bina tamamlama sigortasında yeni döneme ilişkin değerlendirmelerde bulunduğu yazılı açıklamasında, 2015 yılından bu yana uygulanmakta olan Bina Tamamlama Sigortası'nın kapsamında ve işleyişinde değişikliklere gidildiği ifade edilmiş, hem satıcının/müteahhittin hem de hak sahiplerinin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde bir işleyiş kurgulandığı belirtilmişti. Yapılan tüm bu değişikliklerle kentsel dönüşüm ve ön ödemeli konut satış projeleri başta olmak üzere tüm inşaat projelerinde yaşanan mağduriyetlerin önüne geçilmesi konusunda önemli bir adım atılmış oldu.

Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları'na QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

DİJİTALDE KORUMA KALKANI: SİBER RİSK SİGORTASI

Dijitalleşme hayatın birçok alanında kolaylık sağlarken birtakım riskleri de beraberinde getiriyor. Siber riskler, KOBİ'lerden uluslararası şirketlere kadar her kesimin sürdürülebilirliğini tehdit eden ve bu nedenle önlem alınması elzem bir konu. Sigorta da işte tam bu noktada siber risklere karşı kalkan görevi görerek işletmelerin faaliyetlerinin devam etmesini sağlıyor. Özellikle COVID-19 sonrası iş modellerinin değişmesiyle yükselişe geçen Siber Risk Sigortası, bir siber saldırı halinde oluşabilecek maddi kayıplar, veri tahribatı, iş kesintisi, siber fidye hasarları, gizliliğin ihlali gibi durumlara karşı işletmeleri koruyor.



Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Ali Sertaç Canal:

Amacımız DDAS'ın daha fazla KOBİ'ye ulaşmasını sağlamak

Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın (DDAS) KOBİ'lerin herhangi bir teminata bağlanmamış yurt içi vadeli satışlarının ödenmeme riskini teminat altına alan bir sigortacılık ürünü olduğunu belirten Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Ali Sertaç Canal, DDAS'a KOBİ'lerin ilgisi hakkında şu değerlendirmede bulundu: "Devlet destekli Alacak Sigortası sistemi ilk kurgulanırken yapmak istediğimiz, ülkemizdeki toplam firma sayısının %99 nu oluşturan KOBİ'lerin finansal hayatlarını daha sağlam bir yapıda sürdürmelerine katkı sağlamaktı. Bu amaç ile çıktığımız yolda, Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın ülkemizdeki KOBİ'lere sunulmaya başladığı 2019 yılından bu yana her sene DDAS havuzumuz büyümeye devam etmektedir. Özellikle 2020 yılında yaşadığımız küresel pandemi ve bunun etkileri ile zor dönemler yaşansa da DDAS olarak poliçe üretmeye ve havuzda toplanan primi büyütmeye devam ettik. Son dönemlerde KOBİ'lerimizin ürüne gösterdikleri ilgi ve alakanın artması ile sistemin büyümesine hızla devam etmekteyiz. Bundan sonraki amacımız bu büyümeyi önümüzdeki senelerde düzenli bir şekilde sağlayarak daha fazla KOBİ'mizin bu sistemden faydalanmasını sağlamaktır."

> "Amacımız bu ürünün daha çok KOBİ'ye ulaşabilmesi için gerekli olan ve Merkezimizden talep edilen tüm eğitim faaliyetlerine ve saha ziyaretlerine katılım sağlayarak hem ürününün farkındalığını artırmak hem de DDAS'ın daha fazla KOBİ'ye ulaşmasını sağlamaktır."



18 MİLYAR LİRAYI AŞAN TEMİNAT

"Dünyadaki alacak sigortası örneklerine baktığımızda poliçeli işletme sayısından ziyade önemli olanın toplamda ne kadarlık bir ticaretin teminat altına alındığı bir başka deyişle ticarete ne kadar güvence sağlandığı olduğu görülmektedir" diyen Canal, Merkez olarak Devlet Destekli Alacak Sigortası'nda şu ana kadar yaklaşık 41 bin alıcıda, 18 milyar lirayı aşan bir teminat sağlandığını ifade etti. KOBİ'lerin DDAS ile elde ettiği avantajlara da değinen Canal, "DDAS'ın, sağlandığı avantajların başında vadeli alacağın vadesinde ödenmeme durumu için sağladığı korumayı söyleyebiliriz. Bu sigorta ürününün, klasik elementer poliçelerden farklı olarak bazı hizmetler sunmaktayız. Bu ürünle sunduğumuz hizmetler risk danışmanlığı, tahsilat yönetimi ve tazminat ödemesidir. Özellikle risk danışmanlık hizmeti, KOBİ'lerimizin kredibilitesinin artmasına ve daha güçlü bir yapıda ticaretine devam etmesine aracılık sağlamaktadır. Sunduğumuz bu hizmet sayesinde KOBİ'lerimiz hem mevcut portföylerinde olan hem de yeni çalışmaya başlayacakları firmaların finansal açıdan durumlarını öğrenebilir ve bir teminat limiti alarak ticaretlerini güvence altına alabilirler. DDAS kapsamında sunduğumuz diğer bir hizmet olan tahsilat hizmeti ile KOBİ'lerimizin vadesinde tahsil edemediği alacağının takibini ve tahsilat işlemlerini tamamen biz üstleniyoruz ve KOBİ'lerimizin değerli zamanlarını yeni müşteriler bulmada ve firmalarını büyütme yolunda kullanmalarına aracılık ediyoruz. Son olarak tazminat hizmeti ile vadesinde tahsil edemedikleri alacakları için verilen teminat limitleri dâhilinde tazminat ödemesini gerçekleştiriyoruz. Görüldüğü gibi aslında DDAS bir sigorta ürününden ziyade finansal hizmet ürünü olarak değerlendirilmelidir. Şu an KOBİ'lerimiz için bu şekilde finansal hizmet sağlayan ve kolayca erişebilecekleri bir ürünün olması sağlıklı büyümeleri için büyük bir avantaj sağlayacaktır" dedi.

'EĞİTİM FAALİYETLERİMİZİ SÜRDÜRMEKTEYİZ'

Canal, son olarak KOBİ'lerin DDAS'a olan farkındalığını artırmak için sigorta şirketleri, aracılar ve tüm paydaşlar nezdinde ürünün KOBİ'ye ulaşabilmesini sağlamak amacıyla yapılan organizasyonların artırılarak yapılmasının fayda sağlayacağını belirterek, "Biz Özel Riskler Yönetim Merkezi olarak KOBİ'lerimizin farkındalığını artırmak adına gerek TOBB, gerek sigorta şirketleri gerekse aracıları özelinde eğitim faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. TOBB ile beraber yürütülen çalışmalar neticesinde 100'den fazla oda ve borsaya ziyaretler yapılarak KOBİ'ler ile buluşmalar gerçekleştirilmiş ve ürün ile ilgili sunumlar yapılmıştır. Amacımız bu ürünün daha çok KOBİ'ye ulaşabilmesi için gerekli olan ve Merkezimizden talep edilen tüm eğitim faaliyetlerine ve saha ziyaretlerine katılım sağlayarak hem ürününün farkındalığını artırmak hem de DDAS'ın daha fazla KOBİ'ye ulaşmasını sağlamaktır" açıklamasında bulundu.

●●● **Türkiye Sigorta Birliği:**

Finansal sigorta çözümleri işletmelerin uzun vadeli sürdürülebilir büyümelerini destekliyor

Türkiye'de finansal sigortalara ilgi hakkında değerlendirmelerde bulunan Birlik, şu açıklamalarda bulundu: "Bilindiği üzere, ekonomik ve siyasi belirsizlikler ile olası riskler geleceği tam olarak öngörülemez hale getirmektedir. Bu kapsamda, finansal sigortalar bireylerin ve işletmelerin mali güvenliklerini ve geleceklerini koruyarak risk yönetimi yapmalarını mümkün hale getirmekte; böylece yeni yatırım ve iş fırsatlarını güvenli bir sınır içerisinde daha esnek hareket imkânıyla değerlendirme fırsatı sunmaktadır. Gelişmekte olan ekonomimiz, artan iş hacmi ve daha karmaşık finansal işlemlere bağlı olarak finansal sigorta ürünlerine olan ilginin ülkemizde de son dönemde arttığı görülmektedir. Özellikle işletmelerin, finansal risklerini etkin bir şekilde yönetmek ve operasyonel güvenliklerini sağlamak amacıyla çeşitli finansal sigorta ürünlerine yöneldiği söylenebilir. Ülkemizde Ticari Alacak (Kredi) Sigortası, Kefalet Sigortası, Bina Tamamlama Sigortası ve Siber Risk Sigortası finansal sigorta ürünleri kapsamında değerlendirilmektedir. Vadeli ticari alacakların ödenmemesine bağlı olarak ortaya çıkabilecek kayıpların tazmin eden Ticari Alacak Sigortası'nın amacı, işletmeleri büyük ölçekli kayıplardan korumak ve kârlı bir şekilde büyümesine yardımcı olmaktır. Ticari alacak sigortası özellikle büyük şirketlerle iş yapan KOBİ'ler için hayati bir güvence sağlamaktadır; müşterilerin iflası veya ödemelerini geciktirmesi durumunda işletmenin nakit akışını korur ve mali kayıpları minimize etmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin iflaslarının dörtte biri tahsil edilemeyen alacaklardan kaynaklanmaktadır ve şirket bilançolarının %35-40'ı alacaklardan oluşturmaktadır. Alacak tahsilatındaki sorunlar şirketlerin iflasına sebep olabilmektedir. Bu nedenle etkin bir tahsilat yönetimi KOBİ'ler için çok önemlidir. Bu kapsamda, 07.01.2023 tarihinde DDAS Finansman ürünü devreye alınmıştır. Bu ürün sayesinde KOBİ'ler, sigortalı alacaklarını teminat göstererek finansmana daha kolay ve güvenli erişebilir hale gelmişlerdir. Ancak bu alanın ilerleyen dönemde geliştirilebilir nitelikte olduğu söylenebilir.

> "Finansal sigorta çözümlerinin tamamı, işletmelerin finansal riskleri öngörmelerine ve bunlara karşı korunmalarına yardımcı olarak uzun vadeli sürdürülebilir büyümelerini desteklemekte ve ekonomik istikrarın sağlanmasına katkıda bulunmaktadır. Ancak ülkemiz pazarının finansal ürünler açısından olgunlaşma sürecinde olduğu ve bilinçlendirme çalışmalarının sürdürülmesinin etkili olacağı değerlendirilmektedir."

Bununla birlikte, sigorta şirketleri farklı ihtiyaçlara ve bütçelere uygun çeşitli kefalet sigortası ürünleri de sunmaktadırlar. Türkiye'de kefalet senedi kullanımı banka teminat mektupları kadar yaygın olmamakla birlikte, Kamu İhale Kanunu'nda ve Amme Alacakları Tahsil Usulü Hakkında Kanun'da yapılan değişiklikler neticesinde kullanım alanı genişlemiştir. Kefalet senedinin Türkiye'de yaygınlaşması, ekonomi ve finans piyasalarındaki gelişmeler, yasal düzenlemelerin ve sektörel girişimlerin devam etmesine bağlıdır.
Öte yandan, bilindiği üzere 6 Şubat 2023 tarihli Kahramanmaraş merkezli depremler sonrası hem beklenen büyük İstanbul depremi hem de kentsel dönüşüm ihtiyacı yeniden ülkemiz gündeminde yerini almıştır. Bu durum, Bina Tamamlama Sigortası'na olan ihtiyacı ön plana çıkarmıştır. Bununla birlikte, mevcut ekonomik belirsizlikler ve artan enflasyon, konut projelerinde gecikmelere ve müteahhit firmalarının iflaslarına yol açarak yine Bina Tamamlama Sigortası'na olan talebi artırmaktadır. Yeni genel şartların yayımlanmasıyla daha fazla kentsel dönüşüm projesinin Bina Tamamlama Sigortası ile teminat altına alınacağı ve âtıl duran konut satışının hareketlenmesiyle de penetrasyonun orta-uzun vadede artacağını öngörülmektedir.
Siber Risk Sigortası ise, dünya sigorta pazarındaki en yeni ve en çok ilgi gören ürünlerden biridir. COVID-19 salgını sonrası dünya genelinde iş yapış modelleri değişmiş ve dijitalleşmenin hızı artmıştır. Dijitalleşmeyle birlikte siber saldırı risklerinin neden olacağı iş durması risklerine karşın tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de siber risk sigortası ürünlerine yönelik talepte artış gözlenmektedir. Söz konusu sigorta çözümlerinin tamamı, işletmelerin finansal riskleri öngörmelerine ve bunlara karşı korunmalarına yardımcı olarak uzun vadeli sürdürülebilir büyümelerini desteklemekte ve ekonomik istikrarın sağlanmasına katkıda bulunmaktadır. Ancak ülkemiz pazarının finansal ürünler açısından olgunlaşma sürecinde olduğu ve bilinçlendirme çalışmalarının sürdürülmesinin etkili olacağı değerlendirilmektedir."

'MEVZUATSAL REVİZYON GEREKİYOR'

Finansal sigortalarda istenilen penetrasyon düzeyinin yakalanamamış olduğunu belirten Birlik, "Finansal sigortaların geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için mevzuatsal olarak bazı revizyonlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bankaların kredi işlemleriyle ilgili aldıkları teminatlar ve sözleşmelerle ilgili damga vergisi ile harç istisna ve muafiyetine karşın; sigorta şirketlerinin kefalet sigortası ve bina tamamlama sigortası için aldıkları taşınmaz teminatlara ilişkin (ipotek harçları gibi) muaf olmayışı sigortalı açısından ciddi bir maliyet oluşturmakta ve rekabet için ciddi bir dezavantaj yaratmaktadır. Sektör uygulamaları incelendiğinde, vergi ve harçların doğması, sigortalı adayları tarafından bu konuda muafiyetin sağlandığı banka teminat mektuplarının tercih edilmesine dolayısıyla sigorta şirketleri açısından iş kaybına neden olmaktadır. Bu çerçevede, söz konusu değişiklik finansal sigortaların yaygınlaştırılması açısından önem arz etmekte olup hem sigorta şirketleri açısından finansal kuruluşlar nezdinde eşitsizliğin giderilerek iş kayıplarının yaşanması engelleyeceği hem de önümüzdeki dönemlerde poliçe adetlerinde kayda değer bir artışla bu alanda büyümeyi tetikleyeceği öngörülmektedir. Bu kapsamda, Birliğimiz nezdinde talebimiz ilgili kurumlar nezdinde dile getirilmiş olup konu Birliğimizin takibindedir.

YÜRÜTÜLEN ÇALIŞMALAR

Diğer taraftan, kefalet senedi kullanımının yaygınlaştırılmasıyla ilgili Birliğimiz nezdinde de çeşitli çalışmalar yürütülmektedir. Bu çerçevede, Muhasebat Genel Müdürlüğü ile kurulacak entegrasyon sayesinde kefalet senetlerinin elektronik ortamda doğrulanabilir hale getirilmesi ve sahte kefalet senedi düzenlenme riskinin önüne geçilmesi hedeflenmektedir.
Bununla birlikte, Birliğimizce finansal sigortaların geliştirilmesine yönelik bir Çalışma Grubu oluşturulmuş olup dağıtım kanallarına finansal ürünler konusunda eğitim sağlanmasına yönelik TSEV ile iş birliği yapılmakta olup bu konuda çalışmalarımız devam etmektedir" şeklinde konuştu.



●●● Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş:

Finansal sigortalar KOBİ'leri daha dirençli hale getiriyor

Finansal sigortaların ülkemizde sigortacılık sektörü için oldukça yeni bir kavram olduğunu belirten Quick Sigorta Finansal Sigortalar Satış Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, "Ülkemizde, ekonomik anlamda yeni enstrümanlara ihtiyaç duyulması ve bankacılık sistemine alternatif çözüm arayışları, finansal sigortaların gelişiminde etkili olmuştur. Özellikle kefalet sigortacılığı alanında pazarın gelişme potansiyeli oldukça yüksektir. Finansal ürünlerin yaygınlaşması ve pazarın genişlemesi için en önemli ihtiyaç, bu alanda odaklanmış sigorta şirketlerinin ve sigorta aracılarının pozisyon almasıdır. Ancak, tüketiciler ihtiyaçlarını sigorta çözümleri ile karşılayabileceklerini yeterince bilmemektedir. Oysa bankacılık sisteminin teminat ihtiyacına alternatif olarak sunulan finansal sigorta ürünleri, bankalara göre daha fazla avantaj barındırmaktadır. En önemlisi ise bu sigortalar, bankadaki kredi limitlerini eksiltmeden ticari hayatın gelişiminde önemli bir rol üstlenir" dedi.

'BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI ÖNE ÇIKACAK'

"Yakın dönemde finansal sigortalara olan ihtiyacın en fazla artacağı alanlardan biri de Bina Tamamlama Sigortası'dır" diyen Tekbaş, "Bu sigorta ürünü için kelimenin tam anlamıyla gece gündüz çalışılmış ve Haziran ayında ürüne ait genel şartlar son haliyle yayınlanmıştır. Deprem gerçeği ile karşı karşıya olan ülkemizde, kentsel dönüşümün önümüzdeki dönemde ivme kazanması beklenmektedir. Afetlere hazırlık anlamında, Bina Tamamlama Sigortası'nın Orta Vadeli Program'da (OVP) yer alması memnuniyetle karşılanmıştır. Kentsel dönüşüm sürecinde kritik öneme sahip olan Bina Tamamlama Sigortası, kat karşılığı inşaat sözleşmelerinde riskin arsa sahipleri üzerinde kalmasını önler. Müteahhit seçimini doğru yapamayan arsa sahipleri ya da projenin finansal matematiğini iyi hesaplayamayan müteahhitler yüzünden geçmişte yaşanan mağduriyetlerin önüne geçmenin en doğru yolu, arsa sahiplerinin müteahhitlerden bina tamamlama sigortası istemeleri olacaktır. Müteahhitler, kat karşılığı konut yaptıracak arsa veya bina sahipleri bu sigortayı yaptırabilir. Ayrıca, ön ödemeli konut veya devre tatil satışlarında proje yüklenicisi tarafından projenin tamamı için de bina tamamlama sigortası yapılabilir. Yüklenici veya müteahhit firmalar, inşaat projesine başlamadan önce yasa gereği zorunlu olan inşaat yapı ruhsatı almak için ilgili belediyelere nakdi teminat ya da banka teminat mektubu vermek zorundadırlar. Bu teminatların yerine bina tamamlama sigortası poliçesi yaptırarak ilgili kuruma verebilirler. Bu şekilde firmalar, bankalardaki kredi limitlerini nakit krediler için kullanma fırsatı da bulmuş olurlar. Bina Tamamlama Sigortası'nı tüketiciler ve bireyler, primlerini kendileri karşılayarak talep edebilir ve birçok riski bertaraf edebilirler" ifadelerini kullandı.

'DDAS KOBİ'LER ÖNEMLİ BİR GÜVENCE'

Finansal sigortaların ticari hayatın devamlılığını sağlamada kritik bir rol oynadığını vurgulayan Tekbaş, sözlerine şöyle devam etti: "Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS), özellikle KOBİ'ler için önemli bir güvence sunar. KOBİ'lerin DDAS'a olan ilgisi genellikle ekonomik dalgalanmalar, ödeme zorlukları ve müşteri iflasları gibi risklerin artmasıyla doğru orantılıdır. Ancak, KOBİ'lerin bu tür sigortalara olan ilgisi her zaman istenen seviyede olmayabilir. KOBİ'lerin DDAS'a olan ilgisini artırmak ve farkındalıklarını yükseltmek için şu adımlar atılabilir:

- **Bilgilendirme Kampanyaları Düzenlemek:** KOBİ'lere yönelik bilgilendirici seminerler, web seminerleri ve çalıştaylar düzenleyerek DDAS'ın avantajları, nasıl çalıştığı ve işlerini nasıl koruyabileceği hakkında bilgi verilebilir.
- **Eğitim Programları:** KOBİ yöneticilerine ve finans departmanlarına yönelik eğitim programları düzenlenebilir. Bu programlar, DDAS'ın işletme risklerini nasıl azaltabileceğini ve finansal sürdürülebilirliği nasıl sağlayabileceğini anlatabilir.
- **Başarı Hikâyeleri Paylaşmak:** DDAS kullanarak finansal krizlerden korunmuş veya başarılı bir şekilde risk yönetimi yapmış KOBİ'lerin hikâyeleri paylaşılabilir. Gerçek hayat örnekleri, diğer işletmelerin de ilgisini çekebilir ve farkındalık yaratabilir.
- **Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Kullanımı:** DDAS ile ilgili bilgilendirici içerikler, infografikler ve videolar hazırlayarak dijital platformlarda ve sosyal medyada paylaşmak, geniş kitlelere ulaşmayı sağlar.
- **İş birlikleri ve Ortaklıklar Kurmak:** KOBİ dernekleri, ticaret odaları ve finans kuruluşları ile iş birlikleri yaparak, bu tür sigortaların faydaları hakkında ortak kampanyalar düzenlenebilir.
- **Ücretsiz Danışmanlık Hizmetleri Sunmak:** KOBİ'lere ücretsiz risk analizi ve sigorta danışmanlık hizmetleri sunarak, onların ihtiyaçlarını ve DDAS'ın bu ihtiyaçlara nasıl çözüm olabileceğini belirlemek yardımcı olabilir.

Bu adımlar, KOBİ'lerin DDAS hakkında daha fazla bilgi sahibi olmalarını sağlayabilir. Finansal sigortaların sunduğu yenilikçi çözümler, ticari hayatın devamlılığını sağlamada ve ekonomik istikrarı desteklemede önemli bir rol oynar. KOBİ'lerin bu tür sigortalardan daha fazla yararlanması daha dirençli olmalarını sağlayacaktır."

"Finansal sigortaların sunduğu yenilikçi çözümler, ticari hayatın devamlılığını sağlamada ve ekonomik istikrarı desteklemede önemli bir rol oynar. KOBİ'lerin bu tür sigortalardan daha fazla yararlanması, ekonomik dalgalanmalara karşı daha dirençli olmalarını sağlayacaktır."



Arda Tuncay Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Doğa Sigorta sektörün deneyimli ismi Arda Tuncay'ı, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atadı. Tuncay'ın, Doğa Sigorta'daki yeni görevinde şirketin stratejik hedeflerine ulaşmasında önemli katkılar sağlaması bekleniyor.

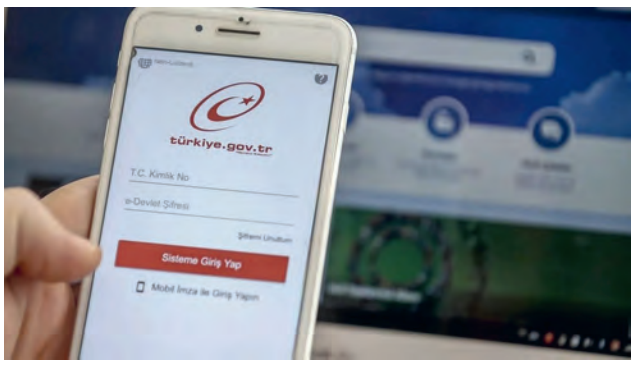


ARDA TUNCAY KİMDİR?

25 yıllık hayat-dışı sigorta sektörü deneyimi kapsamında, "satış ve pazarlama", "hasar", "underwriting" ve "iç denetim" birimlerinde "değişim yönetimi" ağırlıklı yöneticilik yapan Tuncay, çalışma hayatına Garanti Bankası Teftiş Kurulu'nda başladı. Ana Sigorta'nın kuruluşunda Kurucu Genel Müdür olarak görev alan Tuncay, Temmuz 2024 itibarıyla Doğa Sigorta'da, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladı.

Eksper raporları artık e-devlet'ten görüntülenebiliyor

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği (TÜSED), trafik ve kasko sigortalarında düzenlenen eksper raporlarının e-devlet üzerinden görüntülenebildiğini duyurdu. Dernek'in konuyla ilgili açıklaması şu şekilde: "Hak sahibi ve/veya vekillerinin ekspertiz rapor örneğinin eksperlerden taleplerine ilişkin İcra Komitemiz ilgili merciler nezdinde gerekli girişimlerde bulunulmuş, hak sahibi ve/veya vekillerinin raporlara kolayca ulaşımı temin edilmiştir. Bu kapsamda yapılan çalışmalar neticesinde, 10 Temmuz 2024 tarihi itibarıyla söz konusu uygulama yürürlüğe alınmış olup gerçek kişilere ilişkin trafik ve kasko sigortalarında düzenlenen eksper raporları e-devlet üzerinden görüntülenebilmektedir. Bu çerçevede hem eksper atama işlemleri hem de eksper raporlarının görüntülenmesi işlemleri e-devlet üzerinden yapılabilmektedir. Sigortalılar, söz konusu uygulamaya e-devlet üzerinden Trafik ve Kasko Eksper Raporları Sorgulama adımı takip edilerek ulaşabilmektedir. Kamuoyunun bilgisine önemle sunulur."



6 aylık prim üretimi 380 milyar liraya ulaştı

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı 2024 yılı Haziran sonu prim üretimi verilerine göre,2024 yılı Haziran sonu itibarı ile toplam prim üretimi 380,3 milyar lira olarak gerçekleşti. Prim üretiminin 314,3 milyar lirası hayat dışından gelirken 41,7 milyar lirası hayattan geldi. Prim üretiminde ilk 5 branş ise şöyle sıralanıyor:

- Trafik: 82,1 milyar lira
- Hastalık-sağlık: 59,6 milyar lira
- Yangın ve doğal afetler: 54,8 milyar lira
- Kasko: 50,1 milyar lira
- Genel zararlar: 34,7 milyar lira

Birlik, katılım sigortacılığı prim üretimi verilerini de paylaştı. 2024 yılı Haziran sonu itibarıyla katılım sigortacılığı toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %93,7 artış ile 21,2 milyar liraya ulaştı.

“Sigorta tazminatının zamanında ödenmemesi sigortacının kusurlu sayılacağı bir haldir”

Borçlu zamanında ödeme yapmalıdır. Hukukun bu genel ilkesi hiç kuşkusuz sigorta hukuku alanında da geçerlidir. Bu yazımızda sigortacının zarar sigortalarında gerçekleşen riziko üzerine hak sahibine tazminat ödeme (zararı giderme) borcunu zamanında yerine getirmemesinin bazı sonuçları ele alınacaktır.

Sigortacının tazminat ödeme borcu kural olarak bir para borcudur. Bu borcun en erken ne zaman yerine getirilmesi gerektiği diğer bir anlatışla tazminat borcunun ne zaman “muaccel hale geleceği” (İngiliz hukuk metinlerindeki deyimle “olgunluk” kazanmış olacağı) Türk Ticaret Kanunu’nda şöyle düzenlenmiştir (TTK 1427(2)):

(2) Sigorta tazminatı ...rizikonun gerçekleşmesini müteakip ve rizikoyla ilgili belgelerin sigortacıya verilmesinden sonra sigortacının edimine ilişkin araştırmaları bitince ve her hâlde 1446ncı maddeye göre yapılacak ihbardan kırk beş gün sonra muaccel olur. ...Sigortacıya yüklenemeyen bir kusurdan dolayı inceleme gecikmiş ise süre işlemez.

TTK 1427(2) uyarınca sigortacıdan istenebilecek olan tazminatın ödenmesinde gecikme yaşanırsa acaba ne olacaktır?

- Her şeyden önce sigortacı temerrüde düşmüş olur. Temerrüt, borçlunun edim yükümlülüğünü yerine getirmekte “direnmesi” anlamına gelen bir sözcüktür. Türk Borçlar Kanunu (TBK) temerrüt durumuna bağlanan sonuçlar hakkında bütün sözleşmeler için geçerli olan bazı kurallar öngörmüştür. TTK da sigorta sözleşmesine uygulanacak özel bazı hükümler içermektedir.
- Sigortacı muaccel hale gelen tazminat borcunu hemen ödemezse, o anda (TBK’dan farklı olarak kendisine temerrüt ihtarı gönderilmesi gerekmeksizin) temerrüde düşer (TTK 1427(4)).
- Sigorta sözleşmelerinde temerrüde düşmüş olan sigortacının temerrüt (gecikme) faizi ödemeyeceğini öngören hükümler geçersizdir (TTK 1427(5)). Şu halde tazminat borcunu zamanında ödemeyen sigortacı hak sahibine “temerrüt faizi” ödemek zorundadır. Ancak belirtmek gerekir ki, uygulamada hak sahibi sigorta ettirenler veya lehlerine sigorta sözleşmesi yapılmış olan sigortalılar, gecikme ile tazminat ödeyen sigortacıdan genellikle yalnızca anaparayı tahsil etmekle yetinmektedirler. Faiz talebi ise sigortacının ödeme yükümlülüğünü bütünüyle veya bir kısmı bakımından reddettiği hallerde tazminat alacağı istemi yargıya taşındığı takdirde ileri sürülmektedir.

Sigortacılar tazminat ödemesi sırasında hak sahibine, yapılan ödeme ile “mevcut bütün borcun yerine getirildiği, başkaca (ödenmesi lazım gelen) herhangi bir alacak kalmadığı” açıklamasını içeren bir belge (uygulamadaki deyimle: “Tazminat Makbuzu ve İbraname”) imzalatırlar.



Aşkın zararın istenebilmesi hususunda geleneksel çözüm “alacaklının faizle karşılanmayan bir zarara uğramış olduğunu kanıtlaması gerektiği” yönündedir. Kanımızca sigorta tazminatları alanında sigortacının temerrüde düşmekte kusursuz olduğunu kanıtlaması çok zordur. Muaccel hale gelmiş bulunan bir sigorta tazminatını zamanında ödememek, sigortacının kusurlu sayılacağı bir haldir.

Diğer taraftan TBK m. 104 fk.2 “alacaklının anaparanın tamamı için makbuz vermiş olması halinde, faizlerini de almış olduğunun kabul edileceğini” belirtmektedir. Bu çerçeve içinde yargıya aktarılmış olmayan (ve sigortacının yaptığı ödeme ile sona eren) tazminat taleplerinde faiz alacağı söz konusu olmamaktadır.

Ayrıca şu hususu da eklemek gerekir: Sigortacılar çoğu zaman -yerinde olan veya olmayan nedenlerle- gerçekleşen rizikonun yol açtığı zarardan daha azını ödemektedirler. Diğer bir anlatışla, hak sahibinin istemine konu olan zarar tutarı ile sigortacının ödemeye razı olduğu zarar tutarı birbirinden farklı olabilmektedir. Taraflar bu durumda ödenecek tutar üzerinde sulh olmakta ve bu noktaya varılması da zaman alabilmektedir. Sulh olunan tutarın gecikme olmadan ödenmesi halinde kanımızca hak sahibi ancak sulh tutarı üzerinden (sigorta tazminatı alacağının muaccel olduğu günden başlayarak hesaplanacak) faize hak kazanmış sayılabilecektir.

Yargılamaya konu olan sigorta tazminatı alacaklarında ise, alacağın TTK 1423(2) uyarınca muaccel hale gelmiş olduğu günden itibaren temerrüt faizi işletilmektedir. TBK m.120 fk.1 “uygulanacak yıllık temerrüt faizi oranının, sözleşmede kararlaştırılmamışsa, faiz borcunun doğduğu tarihte yürürlükte olan mevzuat hükümlerine göre belirleneceğini” öngörmektedir. Mevzuat (Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun m.2) uyarınca uygulanması gereken temerrüt faizi oranı genellikle düşük olmaktadır. Bu da sigortacının ödeme yapmakta gecikmesinin neden olduğu bütün kayıpların karşılanmaması sonucuna ve bundan dolayı da hak sahiplerinin yakınmalarına yol açmış bulunmaktadır.

Temerrüt faizi öğretide özlü biçimde belirtildiği gibi “götürü şekilde gecikme tazminatı” işlevini görmektedir. TBK’nun temerrüde ilişkin temel kurallarından biri de “temerrüde düşen borçlunun, temerrüde düşmekte kusuru olmadığı kanıtlamadıkça, borcun geç ifasından dolayı alacaklının uğradığı zararı gidermekle yükümlü olması” kuralıdır (TBK m.118). Bununla birlikte para borçlarında temerrüt faizi ödeme yükümlülüğünün doğması için borçlunun temerrüde düşmekte kusurlu bulunması veya alacaklının zarara uğramış olması gerekmemektedir. Borçlu zamanında ödeme yapmadığı hallerde, ödemediği tutardan bizzat kendisi yararlanmakta, bunun getireceği faizi kendi malvarlığına katmaktadır. Öyleyse gecikme söz konusu olduğunda sigortacının hak sahibi alacaklıya faiz ödemesi adil bir sonuçtur.

Ancak, para alacaklarında temerrüt faizi isteme hakkı, hak sahibinin yararlanabileceği tek olanak değildir. Yasa (varsa) temerrüt faizini aşan zararların da istenmesine yeşil ışık yakmaktadır. Fakat bu istem borçlunun temerrüde düşmekte kusuru olmadığını kanıtlaması durumunda sonuçsuz kalacaktır. “Aşkın zarar” başlıklı TBK m. 122 fk.1 uyarınca “alacaklı, temerrüt faizini aşan bir zarara uğramış olursa, borçlu kendisinin hiçbir kusuru bulunmadığını ispat etmedikçe, bu zararı da gidermekle yükümlüdür”. Aynı maddenin ikinci fıkrası ise “temerrüt faizini aşan zarar miktarı görülmekte olan davada belirlenebiliyorsa, davacının istemi üzerine hâkimin, esas hakkında karar verirken bu zararın miktarına da hükmedeceğini” öngörmüştür.

Uygulamada, sigorta tazminatlarının zamanında ödenmemesi halinde, “aşkın” (eski deyimle “munzam” yani “ek”) zararın hangi koşullarla istenebileceği tartışma konusu olmuştur.

Aşkın (temerrüt faizini aşan) zararın istenebilmesi hususunda geleneksel çözüm “alacaklının faizle karşılanmayan bir zarara uğramış olduğunu kanıtlaması gerektiği” yönündedir. Bunun için mesela sigorta tazminatının ödenmemesi yüzünden temerrüt faizinden daha yüksek miktarda faiz ödeyerek borçlandığını veya kendi alacaklısına olan borcunu (tazminat tutarını sigortacıdan tahsil edemediği için ifa edememesi nedeniyle ceza ödemek zorunda kaldığını, kendisine mali avantaj sağlayacak bazı fırsatları kaçırdığını vb.) ortaya koymalıdır.

Özellikle tartışma yaratan hususlardan biri uygulanan temerrüt faizi oranının enflasyon nedeniyle para değerindeki düşüşün gerisinde kalmasıdır. Enflasyon oranının temerrüt faizi oranından daha yüksek olmasının tek başına (kanıtlanmış ve maruz kalınmış) aşkın zarar oluşturup oluşturmayacağı konusunda birbiriyle uyumlu olmayan yargı kararları verilmiştir. Bazı kararlarda yaşanan yüksek enflasyonun temerrüt faizinin yetersizliği bakımından fiili bir karine yaratacağı ve aşkın zararın ayrıca somut şekilde ispatına lüzum olmadığı vurgulanmıştır. Diğer bazı kararlar ise (geleneksel diyebileceğimiz) çözüm doğrultusunda yüksek enflasyonun ve serbest piyasadaki faiz oranlarının temerrüt faizine göre daha yüksek oluşunun davacıyı temerrüt faiziyle karşılanmayan (aşkın) zararını (somut olarak) kanıtlama yükünden kurtarmayacağı; soyut enflasyonun veya bankalar tarafından mevduat için ödenen faizlerin temerrüt faizinden yüksek oranda olmasının, aşkın zararın gerçekleştiği ve kanıtlandığı anlamına gelmeyeceği; davacının geç ödemeden dolayı zarar gördüğünü (mesela başkasına olan



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

borcunu ödeyebilmek için daha yüksek oranda faizle borç almış olduğunu) ispatlaması gerektiği" yönündedir.

Tartışmaya yol açan bir diğer açan husus, yabancı para borçlarının ödenmesinde temerrüde düşülmüş olmasıdır. Sigortacılık alanında yabancı para üzerinden sigorta koruması sağlanabilmektedir (bu tür sözleşmelere "dövizli sigorta (veya poliçe)" denmektedir). Kayda değer oranda enflasyon etkisine maruz bulunmayan bir yabancı para üzerinden sigorta teminatı verilmiş olan hallerde, temerrüt faizi de (Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun m. 4/a uyarınca) yine o yabancı para üzerinden söz konusu olacağı (Devlet Bankalarının o yabancı para ile açılmış bir yıl vadeli mevduat hesabına ödediği en yüksek faiz oranı uygulanacağı) için Türk parası hakkında söz konusu olan "enflasyona bağlı erime" gözlenmeyecektir. Bununla birlikte, bu gibi bir yabancı para üzerinden ödenmesi gereken sigorta tazminatının zamanında ödenmemiş olması nedeniyle (enflasyona bağlı zarar meydana gelmeyecekse de) ödemenin lazım gelen zamanda gerçekleşmemesi, aşkın zarara yine de sebep olabilecektir (mesela, alınacak tazminat ile derhal sonlandırılması mümkün olan başka bir borcun kapatılmaması nedeniyle yabancı para üzerinden hesaplanan temerrüt faizinden daha yüksek bir ceza parası ödemek zorunda kalınması). Aşkın zararın söz konusu olduğu durumlarda borçlu, temerrüde düşmekte kusuru olmadığını ispatlayarak bu zararı ödeme yükümlülüğünden kurtulabilmektedir (TBK m. 122 fk.1). Kanımızca sigorta tazminatları alanında sigortacının temerrüde düşmekte kusursuz olduğunu kanıtlaması çok zordur. Muaccel hale gelmiş bulunan bir sigorta tazminatını zamanında ödememek, sigortacının kusurlu sayılacağı bir haldir. Çünkü;

- Sigortacının tazminat ödeme borcunun muaccel hale gelmesi rizikoya ilişkin bilgi ve belgelerin kendisine sunulmasından ve kendisinin bunları inceleyerek rizikonun teminat kapsamında olup olmadığını ve eğer teminat kapsamında ise yapacağı ödemenin tutarını saptamasından sonra söz konusu olmaktadır.
- Eğer sigortacı yanılgı ürünü bir değerlendirme yapar ve aslında ödemesi gereken bir tazminatı hiç veya kısmen ödeme yükümlülüğü altında olmadığına karar verirse, bu hatalı değerlendirme doğal olarak onun aleyhine sonuç doğuracaktır.
- Mesela, hak sahibi tazminat alacağına kavuşmak amacıyla yargıya başvurur (ve yargı kararı onun haklılığını ortaya koyarsa) sigortacı tazminat tutarından başka yargılama giderlerini ve yargılama sırasında işlemeye devam eden temerrüt faizini de karşılamak zorunda kalacaktır.
- Sigortacının, yaptığı inceleme ve değerlendirme sonucunda (tazminat ödeme borcuna ilişkin olarak) verdiği kararın yerinde olup olmadığına ilişkin son söz yargınındır. Herkes (kesinleşen) yargı kararına uymakla yükümlüdür. Eğer yargı (son aşamada) sigortacıyı tamamen veya kısmen haksız bulur ve tazminatın ödenmesi lazım geldiğine hükmederse, bu karar ile aynı zamanda sigortacının işin en başında doğru değerlendirme yapmamış (diğer bir anlatışla kusurlu şekilde temerrüde düşmüş) olduğunu da belirlemiş olacaktır.
- Dolayısıyla bu olasılıkta, TBK m. 122 fk.1'de aşkın zarardan sorumluluk için yasanın aradığı "kusur" koşulu gerçekleşmiş sayılacaktır. Ekleyelim ki öğretide TBK m.122 fk.1'in aradığı "kusur" temerrüde düşmekteki kusurdur.
- Sigortacının doğru değerlendirme yapmamış olması ve bunun sonucunda tazminat ödememe yoluna gitmesi gereken özeni göstermediği ve (temerrüde düşmekte) kusurlu olduğu anlamına gelir.

Sigortacının tazminat ödeme borcunu zamanında ve gereği gibi yerine getirmeyerek hak sahibinin dava açmasına neden olması; ilk aşamadaki yargılama sonucunda dava (kısmen de olsa) yerinde görüldüğü takdirde, karara karşı kanun yollarına başvurması ve ödemenin ancak yıllara yayılan bu süreçler tamamlandıktan sonra fiilen gerçekleşmesi sık görülen bir durumdur. Acaba sigortacı, bu süreç boyunca savunma hakkını kullandığını ve ödemenin bundan dolayı geciktiğini; savunma hakkını kullanmanın ise kusur olarak nitelenemeyeceğini, bu sebeple aşkın zararı karşılama yükümlülüğünün söz konusu olmaması gerektiğini ileri sürebilir mi? Bu soruya olumlu yanıt verildiği takdirde, kendi kararlarıyla tazminat ödemeyi reddeden sigortacılar (ve ödeme yükümlülüğü altındaki tüm diğer borçlular) TTK 122 fk.1'de düzenlenen "aşkın zararı giderme" sorumluluğundan sıyrılmış olacaklardır. Bu açıdan bu gibi bir gerekçeye dayanarak söz konusu sorumluluktan kurtulabilmek kanımızca mümkün değildir. İşin başında doğru ve özenli bir değerlendirme yapmış olmayan, bunun sonucunda zaman yitirmeksizin tazminat ödemesine bir engel bulunmadığı halde, yargının kendisini haklı bulacağı (tazminat ödememesi gerektiğine hükmedeceği) inancıyla ödemeden kaçınan ve mahkemece (yargılamanın ilk aşamasında) mahkûm edilmesine karşın kanun yollarına başvurmuş (hatasında ısrar etmiş) olan bir sigortacı, başlangıçta kusuruyla temerrüde düşmüş olmasının yanı sıra ayrıca temerrüt durumunu kusuruyla sürdürmüş de sayılacaktır. Bununla birlikte, TBK m.122 fk.1'de öngörülmüş olan kusur koşulunun gerçekleşmiş kabul edilmesi için temerrüde kusurla düşülmüş olması yeterlidir. Buna ek olarak temerrüdün sürdürülmesinde de kusurlu olunması gerekmez. Mesela tartışmalı saptamalar ve çıkarımlar içeren ilk derece mahkemesi kararına karşı kanun yoluna başvurulması makul görülebilecek olsa dahi, bu durum, yargılama süreci sonunda haksız çıkıldığı takdirde, temerrüde düşmekteki kusuru etkisizleştirmez.

Kusur koşulunun gerçekleştiği durumlarda, enflasyon oranı uygulanan temerrüt faizi oranından yüksek ise, bunun somut zararı kanıtlamaya gerek olmadan tek başına aşkın zararın mevcut ve ispatlanmış olduğu anlamına geleceği de kabul edilirse, sigortacı en azından enflasyon oranı ile temerrüt faizi arasındaki farka karşılık gelen tutarda aşkın zararı ödemekle yükümlü tutulabilecektir.

SONUÇ

Sonuç olarak, sigortacıların TBK m.122 fk.1 uyarınca aşkın zararı ödeme yükümlülüklerinin doğmuş sayılması için gerekli olan kusur koşulu, tazminat isteminin zamanında ve tam olarak yerine getirilmemesi halinde (açılan dava sigortacının aleyhine sonuçlandığı vakit) kural olarak kendiliğinden gerçekleşmiş kabul edilecektir. İkinci koşul olan zararın gerçekleşmiş sayılması hususunda ise, yargı henüz kesin bir çizgiye gelmemiş görünmektedir. Zarar koşulu ile ilgili olarak geleneksel çözüm sürdürülürse tazminat alma hakkına sahip olan kişinin somut durumda fiilen (temerrüt faizini aşan tutarda) zarara uğramış olduğunu (zamanında ödeme alamaması yüzünden hangi zarara nasıl uğradığını; tazminat alacağı ödense idi parayı ne şekilde kullanarak hangi zarara uğramayacağını) kanıtlaması lazım gelecektir. Buna karşılık tazminat alacağına uygulanan temerrüt faizinin enflasyon oranının gerisinde kalması zararın varlığı ve kanıtlanması bakımından yeterli görülürse şu anda sürmekte olan davalarda sigortacılar aleyhine ek bir mali yük ortaya çıkabilecektir.

Yargıtay esasa ilişkin emsal kararını DASK lehine verdi

Yargıtay, DASK'ın sorumluluğunun poliçe limiti ile sınırlı olduğuna hükmetti ve Sigorta Tahkim Komisyonu İtiraz Hakem Heyeti tarafından alınan kararı bozdu. Yargıtay'ın kararı ardından konuyla ilgili DASK, şu açıklamalarda bulundu: "DASK, Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) poliçesi olan vatandaşlarımızın sahibi olduğu bir sigorta havuzu olup, tek görevi de sigortalılarımızın ödediği primler karşılığında deprem sonucu oluşan hasarlarını, mevzuatın öngördüğü şekilde "poliçe limiti ile sınırlı" olmak üzere ödemektir. ZDS Genel Şartları'nda da sigorta bedelinin her halde "azami teminat tutarından çok olamayacağı" belirtilmiştir. Bu düzenlemeden de anlaşılacağı üzere, ZDS poliçesi rayiç değer esaslı bir sigorta niteliğinde olmayıp ve zeyilname düzenlenmeksizin, ek prim alınmaksızın değişen tarifeye göre otomatik olarak ödeme yapılmasını talep etmek, ZDS Genel Şartları ile uyuşmamaktadır. Yapılan itirazlar sonucu konu Yargıtay'a taşınmış olup, Yargıtay da konunun esasına ilişkin emsal bir karar alarak, DASK'ın sorumluluğunun poliçe limiti ile sınırlı olduğuna hükmetmiş ve Sigorta Tahkim Komisyonu İtiraz Hakem Heyeti tarafından alınan kararı bozmuştur. Böylece, Bölge Adliye Mahkemelerimizin (İstinaf) DASK'ın "ek prim alınmaksızın güncel tarifeden ödeme yapamayacağı ve tazminatın poliçe bedeli ile sınırlı olduğuna" dair halihazırda verdiği emsal kararının da ardından, aksi görüşlerin herhangi hukuki dayanağı olmadığı kesinleşmiştir."

SEDDK'dan Gri Sigorta açıklaması

SEDDK, GRİ Sigorta ile ilgili sürece ilişkin açıklamalarda bulundu. Kurumun açıklaması şu şekilde: "Bazı basın yayın mecralarında yayınlanan haberlere dair kamuoyunun doğru bilgilendirilmesi amacıyla aşağıdaki açıklamaların yapılması gereği hasıl olmuştur. Bilindiği üzere, GRI Sigorta AŞ'ye sigortalılarımızın hak ve menfaatlerinin korunması amacıyla 27/11/2023 tarihinden bu yana kurumumuz tarafından tedbirler uygulanmaktadır. Bu kapsamda şirketin sigorta portföyünün idaresi Güvence Hesabı'na bırakılmış, sigorta poliçesi düzenleme ve uzatma yetkisi kaldırılmış, tüm varlıklarına bloke konulmuş ve yönetim kurulu üyelerinin tümü görevden alınmıştır. Tedbir kararlarımızın tamamının yürütmesinin durdurulması ve iptali için açılan idari davada, davanın esasına ilişkin nihai karar henüz verilmemiş olup yargılama süreci devam etmektedir. Bununla birlikte, mahkemece verilen ara kararla tedbirlerimizden sadece şirket yönetim kurulunun görevden alınmasına dair olanlarının yürütmesi durdurulmuştur. Şirketin sigortacılık faaliyetlerinin durdurulmasına, portföy idaresinin Güvence Hesabı'na bırakılmasına ve malvarlığı blokajına ilişkin tüm tedbirlerimiz uygulanmaya devam etmektedir. Şirket yönetim kurulunun değişmesi şirketin herhangi bir sigortacılık faaliyetinde bulunabileceği anlamına gelmediğinden mevcut portföyün yönetimi Güvence Hesabı aracılığıyla devam etmektedir."



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta sektöründe dijitalleşme alanında müşteriyi bekleyen avantajlar ve zorluklar

SİGORTA sektöründe çalışmalar sahip olunanı iyileştirmenin çok ötesine geçmiştir artık. Daha radikal değişime ihtiyaç duyan, cesaretli karar alma motivasyonuna sahip yöneticiler, müşteri beklentileri için teknolojinin fırsatlarından faydalanacaktır. Bu fırsatları biraz daha özet değerlendirmelerle anlatmaya çalışalım. Müşterilerin hizmet alma yolculuğunda ihtiyaç duyduğu hız ve kolaylığın sağlanması için kullanılan Chatbotlar ve sanal asistanlar yaygınlaştırılacak. Ayrıca, Yapay zeka (AI) ve makine öğrenimi, müşteri davranışlarını analiz etmek, risk değerlendirmelerini iyileştirmek ve kişiselleştirilmiş sigorta çözümlerinin sunumunda alternatif haline gelecek. Telematik cihazlar ve nesnelerin interneti (IoT) sensörleri, araç sigortası ve ev sigortası gibi alanlarda daha fazla kullanılacak. Bu teknolojiler, gerçek zamanlı veri toplama ve analiz yapma imkanı sunarak daha dinamik ve kişiye özel sigorta poliçeleri oluşturulmasına yardımcı olacak. Blokzincir, sigorta poliçelerinin ve tazminat süreçlerinin güvenli ve şeffaf bir şekilde yönetilmesine yardımcı olacak. Sigorta şirketleri, müşterilerine daha hedefli ve kişiselleştirilmiş teklifler sunabileceği, veri analitiği ve AI kullanılarak müşteri tercihleri ve davranışlarını daha iyi anlayabilecek. Müşteriler, sigorta poliçelerini yönetmek, ödeme yapmak, tazminat taleplerinde bulunmak ve diğer hizmetlere erişmek için mobil uygulamaları ve dijital platformları daha fazla kullanacaklar. Böylece yeni ve gelişmiş özellikler sunarak müşteri memnuniyetini artıracak. Artan dijitalleşme ile birlikte siber saldırılara karşı korunma ihtiyacının artması nedeniyle siber güvenlik sigortası, sigorta sektöründe daha önemli hale gelecek ve daha fazla talep görecek. Paylaşım ekonomisinin ve kısa süreli sigorta ihtiyaçlarının artmasıyla birlikte, mikro sigorta ürünleri daha popüler hale gelecek. Bu ürünler, belirli bir süre veya belirli bir kullanım için sigorta kapsamı sağlayacak. Böylece sigorta ürün çeşitliliği sayesinde Pazar daha da genişleyecek. Büyük veri analitiği, sigorta şirketlerinin risk değerlendirmelerini daha doğru yapmasına ve müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamasına yardımcı olacak. Bu sayede sigorta şirketleri, daha rekabetçi ve uygun fiyatlı ürünler sunabilecekler. Ayrıca, müşteriler sanal ortamlar üzerinden sigorta ürünlerini inceleyebilecek ve eğitim programları daha etkili hale gelecek. Bu dijital yenilikler ve uygulamalar, sigorta sektörünün daha müşteri odaklı, verimli ve rekabetçi hale gelmesine yardımcı olacak. Ancak, sigorta müşterilerinin dijitalleşme sürecinde yaşayabileceği bazı zorluklar da olacaktır. Bunlar: Müşteriler, kişisel ve finansal bilgilerini dijital platformlarda paylaşırken gizlilik ve güvenlik konularında endişe duyabilirler. Siber saldırıları ve veri ihlalleri, bu endişeleri artırabilir. Özellikle yaşlı müşteriler veya teknolojiye erişimde zorluk yaşayan bireyler, dijital platformları ve uygulamaları kullanmakta zorluk yaşayabilirler. Bu, dijital dönüşüm sürecine adapte olmayı zorlaştırabilir. Bununla yanı sıra, müşterilerin dijital araçları ve hizmetleri nasıl kullanacakları konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, dijitalleşme sürecinde karşılaşılan önemli bir zorluktur. Eğitim ve rehberlik eksikliği, dijital hizmetlerden tam anlamıyla yararlanmayı engelleyebilir. Dijital hizmetler sunulurken, müşterilerin destek alabileceği yerlerin sınırlı olması bir diğer zorluktur. Özellikle karmaşık durumlarda veya teknik sorunlarda hızlı ve etkili destek alamamak, müşteri memnuniyetini olumsuz etkileyebilir. Dijital hizmetlerin güvenilirliği konusunda müşterilerde oluşabilecek tereddütler, dijital dönüşüm sürecine adapte olmayı zorlaştırabilir. Müşteriler, sigorta şirketlerinin dijital platformlarda sundukları hizmetlerin kalitesi ve doğruluğu konusunda endişe duyabilirler. Ayrıca müşterilerin dijitalleşme sürecine adapte olabilmeleri için belirli bir değişim yönetimi sürecinden geçmeleri gerekmektedir. Bu süreçte karşılaşılan direnç ve adaptasyon sorunları, dijitalleşmenin benimsenmesini zorlaştırabilir. Dijital hizmetlerin hızlı, kolay ve sorunsuz olması beklenir. Ancak, teknolojik aksaklıklar veya yavaşlık gibi sorunlar, müşteri beklentilerini karşılamada zorluklar yaratabilir. Bu zorlukların üstesinden gelebilmek için sigorta şirketlerinin, müşterilerine yönelik eğitim ve destek hizmetlerini artırmaları, kullanıcı dostu dijital platformlar geliştirmeleri ve güvenlik önlemlerini sıkılaştırmaları önemlidir.



Elektrikli Skoda Elroq üç farklı batarya paketiyle satılacak

Skoda Elroq, 50, 60, 85 ve 85x olmak üzere dört farklı versiyona sahip olacak. Elroq 50 modeli 55 kWh batarya ve 168 beygir gücünde bir elektrik motoruna sahip. Elroq 60 modeli 63 kWh batarya ve 201 beygir gücünde bir elektrik motoru ile geliyor. Bu her iki versiyon da 160 km/s hıza ulaşabiliyor. Elroq 85 ve Elroq 85x modellerinde ise 82 kWh kapasitesinde batarya paketine yer veriliyor. Elroq 85, 282 beygir gücünde bir elektrik motoru taşıyor. İki farklı elektrik motoruna sahip olan Elroq 85x ile toplam 295 beygir güç sunuluyor.

Grand Koleos 208 beygir güç sunuyor

Modern bir tasarıma sahip olan ve özellikle ön tamponu çok ilgi çekici görünen yeni Renault Grand Koleos, geniş ailelere hitap eden (beş koltuklu) bir SUV modeli. Araç, 20 inç jantlar üzerinde oturan "Esprit Alpine" sürümüyle gözler önüne seriyor. Tüm versiyonlarda Geely'den alınan üçlü 12,3 inç ekran düzeni kullanılıyor, bu ekranlar yatay formda yan yana konumlandırılıyor. Volvo XC40 ve Geely ile Lynk & Co'nun çeşitli modelleri tarafından da kullanılan CMA mimarisiyle üretilen araç, hibrit ve içten yanmalı versiyonlara sahip. Hibrit tarafta 1.5 litrelik benzinli motoru çift elektrik motoru destekliyor. Burada sürücüye toplam 242 beygir güç veriliyor. 2.0 litrelik benzinli motor ise turbo desteğiyle beraber 208 beygir güç sunuyor.





Vivo Pad 3 144 Hz yenileme hızına sahip

Vivo Pad 3, 12,05 inç boyutunda 144 Hz 2.8K LCD ekran üzerine kuruluyor. 144 Hz yenileme hızı sayesinde çok akıcı bir kullanıcı deneyimi sunacak ürün, gücünü Snapdragon 8s Gen3 işlemciden alıyor. 44W şarj destekli 10.000 mAh kapasitesinde bir batarya taşıyan tablette, 5 megapiksel selfie kamerası ve 8 megapiksellik bir arka kameraya yer veriliyor. Temel seviye (3D değil 2D) bir yüz tanıma sistemi taşıyan Android tablet Vivo Pad 3, üç farklı renkte pazara sunuluyor. Çin merkezli satışına 28 Haziran itibarıyla başlanan tablet, 8 GB RAM + 128 GB, 8 GB RAM + 256 GB, 12 GB RAM + 256 GB ve 12 GB RAM + 512 GB versiyonlarıyla geliyor. Türkiye'de de satılmasını beklenen tablet, yaklaşık 345 dolar başlangıç fiyatına sahip.



Asus VivoWatch 6, 14 günlük bir kullanım vadediyor

Yuvarlak bir formu benimseyen 140 dolarlık akıllı saat Asus VivoWatch 6, 1,39 inç boyutunda AMOLED ekran üzerine kuruluyor. Gorilla Glass cam ile korunan bu ekranda 350 nit parlaklık sunuluyor. 60 gram ağırlık açıklanan ürün, kan basıncı yani tansiyon, SpO2 ve EKG gibi kilit sağlık özelliklerini bünyesinde taşıyor. Bunlara ek olarak vücut kompozisyonu değerlendirmesi yapabilen ve uyku takibi de gerçekleştirebilen akıllı saat, nabzı detaylı olarak kayıt altına alıyor ve akla gelebilecek hemen her sporda otomatik takip sunuyor. İki farklı tıbbi sınıf EKG ve PPG sensörü ile donatıldığı açıklanan VivoWatch 6, Asus'un kendi verilerine göre 14 günlük bir kullanım vadediyor. Çift kanallı GPS ile donatılan akıllı saat, topladığı tüm verileri detaylı olarak HealthConnect uygulamasında bir araya getiriyor.



Amflow PL 120 Nm maksimum tork değerine sahip

DJI, elektrikli bisiklet pazarına Avinox aktarım sistemi ve Amflow elektrikli bisiklet markasıyla giriş yapmış durumda. İlk elektrikli bisikleti karbon fiber kadrolu Amflow PL modeli olan marka, "Avinox Drive System" ile drone motorlarındaki geniş tecrübesini bisiklet dünyasına da getiriyor. Firmanın aktarım sistemi, ilk olarak Amflow PL üzerinde kullanılacak. Elektrikli dağ bisikleti Amflow PL sürekli olarak 250W, maksimumda ise 850W güç sunan merkeze konumlandırılmış bir 120 Nm maksimum tork değerine sahip elektrik motoruna sahip.

JAECOO 7 290 Nm tork değerine sahip olacak

Türkiye'de satışa sunulacak yeni Çinli araç JAECOO 7 olacak. JAECOO 7, 145 beygir güç ve maksimum 290 Nm tork değerine sahip olacak. Resmi birleşik yakıt tüketim verisi 7.5 litre olan modelin motoru hakkında şirket şu detayları veriyor: "JAECOO J7, markanın güçlü 1.6 TGDI motoru ve 7DCT ıslak çift kavramalı şanzımanıyla donatılıyor. 145 kW maksimum güç ve 290 Nm maksimum tork üreten motor, J7'yi kısa sürede hızlandırıyor. Lüks markaların 2.0T motorlarına meydan okuyan bu performans, hızlı sollamada da zorlu araziden kurtulma manevrasında da önemli avantaj sağlıyor. Araç ayrıca üstün arazi becerileriyle de öne çıkıyor."





GPT-4o'dan güç alacak akıllı gözlük: Solos AirGo Vision

Solos AirGo Vision, bünyesinde bir kamera taşıyor ve OpenAI'ın GPT-4o isimli büyük dil modelini temel alıyor. Bu altyapı ile gördüğü nesneleri tanıyabilecek ve gördüklerinizle ilgili sorulara yanıt verebilecek ürün, istenirse bünyesindeki kameranın çıkarılmasına da imkân tanıyacak. Bunun için değiştirilebilir sap yapısı benimsenen ürün, şirkete göre istenirse Google Gemini ve Anthropic'in Claude AI modelleriyle de kullanılabilecek. Bildirimler için bir LED ile donatılan akıllı gözlükte, herhangi bir ekran yer almıyor. Bunun yerine hoparlörleri üzerinden sesli iletişime dayanan model için şu aşamada bir batarya ömrü verisi paylaşılmıyor.

OPPO Reno11 serisi ilginç kamera modülüyle dikkat çekiyor

Arka kamera modülleriyle dikkat çeken OPPO Reno11 serisine teknik olarak bakarsak Reno11 modeli 6,7-inç 1080P OLED 120 Hz ekrana, 32 megapiksel selfie kamerasına ve arkada OIS'e sahip Sony LYT600 sensörlü 50 megapiksel geniş açı + 32 megapiksel 2x telefoto + 8 megapiksel ultra geniş açı kameralarına sahip. Reno11 Pro modeli ise 6,74-inç, 2772 x 1240 piksel, 1.600 nit OLED 120 Hz ekrana, 32 megapiksel selfie kamerasına ve arkada OIS'e sahip Sony IMX890 sensörlü 50 megapiksel geniş açı + 32 megapiksel 2x telefoto + 8 megapiksel ultra geniş açı kameralara sahip. Yurt dışında 350 dolar ve 490 dolarlık başlangıç fiyatları olan telefonlar, farklı renklerde geliyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Bağışların vergi matrahının tespitinde kazançtan ve gelirden indirimi

GELİR ve kurumlar vergisi mükellefleri; gerek vergi kanunlarında ve gerekse diğer başka kanunlarda yer alan hükümler kapsamında yaptıkları bağışları, vergi matrahının hesaplanmasında beyan ettikleri gelirlerden ve kazançlardan indirim konusu yapabilmektedir.

Kurumlar Vergisi Kanununun 10. maddesinde; kurumlar vergisi mükelleflerinin kurum kazancından indirim konusu yapabilecekleri bağışların kapsamı ve şartları belirtilmiştir. Maddede sayılan bağışların indirime konu olabilecek azami sınırı bazı hallerde kurum kazancının %5'i ile sınırlanmışken, diğer bazı durumlarda ise bağışın tamamının kurum kazancından indirimine imkan sağlanmıştır. Ancak; indirilebilecek tutar beyan edilen kurum kazancı ile sınırlıdır. Kazanç yetersizliği nedeniyle indirilemeyen bağış tutarı nedeniyle mali zarar doğması yada indirilemeyen kısmın sonraki yıllarda indirime konu edilmesi mümkün bulunmamaktadır. Gelir Vergisi Kanununun 89. Maddesinde ise; gelir vergisi mükelleflerinin beyan ettikleri gelirden indirim konusu yapılabilecek bağışlara ait hükümler mevcuttur.

Nakdi bağışların, esas itibariyle, bağışın yapıldığı kurumun düzenleyeceği bağış makbuzu ile belgelenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte; Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinde, bu amaçla açtırılan hesaplara yatırılan banka dekontlarıyla da belgelenmenin mümkün olduğu belirtilmiştir. Ayni değerlerin yani nakit yerine malların kamu kurum ve kuruluşuna bağışlanmış olması durumunda ise bağışın ne şekilde belgeleneceği Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinin 10.3.2.2.4. bölümünde açıklanmıştır.

Kamu kurum ve kuruluşları ile imzalanan protokol gereğince kamu arazisi üzerine okul yaptırılması halinde, söz konusu okul inşasına ilişkin olarak yapılan harcamalar, okulun tamamlanması beklenmeden harcamanın yapıldığı yıla ilişkin kazancın tespitinde indirim konusu yapılabilmektedir.

Bağışlanan tutarlar, şirketlerde defter kayıtlarına gider olarak yazılmakta, sonrasında geçici vergi ve kurumlar vergisi beyannamelerinde kanunen kabul edilmeyen gider olarak kurum kazancına ilave edilirken, beyannamenin ilgili satırında da (indirim konusu yapılabilecek kısmı) matrah tespitinde indirilmektedir. Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinde indirime esas alınan kurum kazancının aşağıdaki şekilde dikkate alınacağı belirtilmiştir;

İndirilebilecek bağış ve yardım tutarının tespitinde esas alınan kurum kazancı, zarar mahsubu dahil giderler ile iştirak kazançları istisnası düşüldükten sonra, indirim ve istisnalar düşülmeden önceki [Ticari bilanço kârı – (iştirak kazançları istisnası + geçmiş yıl zararları)] tutardır.

Genel Tebliğdeki bu açıklamanın hatalı olduğunu düşünüyoruz. Zira; bağış tutarı yasal defter kayıtlarında gider yazılmak suretiyle ticari bilanço karı azalttığından yukarıdaki formüle göre hesaplama yapmak indirim sınırını düşürmektedir. Kanaatimizce; bu hesaplamada dikkate alınacak ticari bilanço karının, indirime konu olacak ve gider kaydedilmiş olan bağış tutarı öncesi tutarı olması gerekir. Danıştay 4. Dairesinin 4 Şubat 2021 tarihli ve Esas No: 2016/14325, Karar No: 2021/753 sayılı kararı ve aynı dairenin 12 Ekim 2025 tarihli Esas No:2012/8118, Karar No: 2015/4467 sayılı kararı özetle; bağışların indirimine esas alınacak kurum kazancının, ticari bilanço kârı değil kanunen kabul edilmeyen giderler eklenmiş, istisnalar düşülmüş mali bilanço kârı olması gerektiği yönündedir.



Hepiyi Sigorta 2'nci kuruluş yıl dönümünü kutladı

İlk poliçesini 17 Haziran 2022'de kesen Hepiyi Sigorta, 2'nci kuruluş yıl dönümünü, Polonezköy'de düzenlediği piknik etkinliği ile kutladı. Çalışanların aileleri ile katıldığı etkinlik, doğayla iç içe bir ortamda gün boyu süren aktivitelerle gerçekleşti. Çalışanlar; takım oyunları, doğa yürüyüşleri ve keyifli atölye çalışmaları gibi çeşitli etkinliklere katılarak hem eğlendi hem de takım ruhunu pekiştirdi. Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, etkinlikte yaptığı konuşmada tüm çalışanlara gösterdikleri performans ve özveriyle Hepiyi Sigorta'yı başarıya taşıdıkları için teşekkür etti.

Sigorta Tahkim Komisyonu'nun yeni müdürü **Abdullah Adıyaman**

Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürlüğü'ne Abdullah Adıyaman atandı. Adıyaman, Bereket Sigorta ile Bereket Emeklilik ve Hayat şirketlerinin hasar yönetiminden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu.



ABDULLAH ADIYAMAN KİMDİR?

İstanbul Üniversitesi Sigortacılık bölümü mezunu olan Abdullah Adıyaman, sırasıyla Nişantaşı Üniversitesi İşletme Yönetimi ve Nişantaşı Üniversitesi Bilgi Teknolojileri alanlarında yüksek lisansını tamamlamıştır. Sigorta sektörüne 2004 yılında hasar departmanında adım atan Abdullah Adıyaman, çeşitli sigorta şirketlerinin Hasar ve Teknik bölümlerinde üst düzey görevlerde bulunmuştur.



Siber sigorta büyümesi 2030'a kadar ABD dışı pazarlara kayacak

Howden, dördüncü "Risk, Dayanıklılık ve Uygunluk" yıllık siber raporunu yayınladı. Rapora göre, ABD şu anda küresel payın yaklaşık üçte ikisini oluşturarak siber sigorta pazarına hakim olsa da 2030 yılına kadar prim artışının yarısından fazlasının ABD dışından gelmesinin beklendiği belirtiliyor. Rapor, 2020 ve 2021'de fidye yazılımı hasarlarındaki artış sonrası iyileştirilen siber hijyen sayesinden 2023 yılında pazarda istikrar sağlandığını belirtiyor. Ek olarak, raporda son yıllarda fiyat istikrarı, kapsam netliği ve koşulların tutarlılığını artırmaya yönelik kayda değer adımların atılmış olması 2030 yılına kadar 43 milyar dolar tutarındaki küresel prim projeksiyonuna ulaşmak için iki önemli fırsat ortaya çıkarmakta. Bunlardan biri ABD'nin ötesine geçmek, diğeri ise KOBİ'ler arasında daha geniş bir müşteri tabanına hitap etmek.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



EMRE FEL 2019 yılında "Yeni Anadolu" adını verdiği 5 şarkıdan oluşan projesiyle ile müzik dünyasına adım atan Emre Fel, özellikle Anadolu müziğinin izlerini taşıyan eserleriyle tanınıyor. Fel, 'Sana El Pençe Durmam' şarkısıyla adından söz ettiriyor.



SABRINA CARPENTER ABD'li şarkıcı, söz yazarı ve oyuncu Carpenter, bu yıl yayınladığı Espresso şarkısıyla Billboard Global 200'de zirveye yerleşirken aynı albümde yer alan Please Please Please şarkısıyla liste başı olmayı başardı.

YERLİ

1. Sana El Pençe Durmam – **Emre Fel**
2. Küle Dönmüşsün – **Semicenk, Doğu Swag**
3. Renklensin - **Reynmen**
4. Ben Sana Gelemem – **Mela Bedel**
5. Sen Bilmezsin - **Dedublüman**
6. Yakışıklı – **KÖFN, Simge**
7. Düşer O - **İzel**
8. Canın Sağ Olsun – **Semicenk, Rast**
9. Bir Karanfil – **Emir Can İğrek**
10. Bir Gün Ol Yerimde – **Doğu Swag, Aleyna Tilki**

GLOBAL

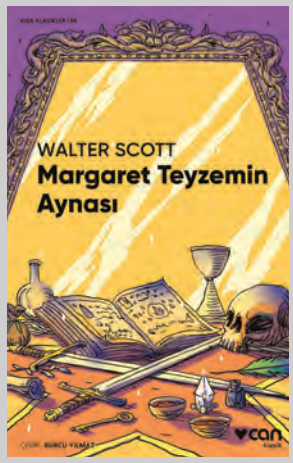
1. Please Please Please – **Sabrina Carpenter**
2. Birds of a Feather – **Billie Eilish**
3. Not Like Us – **Kendrick Lamar**
4. Gata Only – **FloyyMenor, Cris Mj**
5. Million Dollar Baby – **Tommy Richman**
6. Beautiful Things – **Benson Boone**
7. Too Sweet – **Hozier**
8. A Bar Song – **Shaboozey**
9. I Had Some Help – **Post Malone, Morgan Wallen**
10. Good Luck, Babe! – **Chappell Roan**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Margaret Teyzemin Aynası **Walter Scott**

"Margaret Teyzemin Aynası" ve "Goblenli Oda veya Ceketli Kadın" öykülerinin bir araya geldiği derleme, okura İskoç yazar Walter Scott'ın İskoç kültürü, değerleri, inançları üzerine ince gözlemlerinin ürpertici temalarla buluştuğu, her sayfada merak uyandırmaya devam eden bir okuma deneyimi sunuyor. Walter Scott, bu derlemedeki iki öyküsünü 1828 yılının sonunda hazırlanan bir almanak için kaleme almış. Margaret Teyzemin Aynası; gizemli karakterler, tılsımlı nesneler ve tuhaf olaylarıyla bir yandan sonunu beklemeye dayanamayacağınız bir yandan da bitsin istemeyeceğiniz öykülerden oluşuyor.



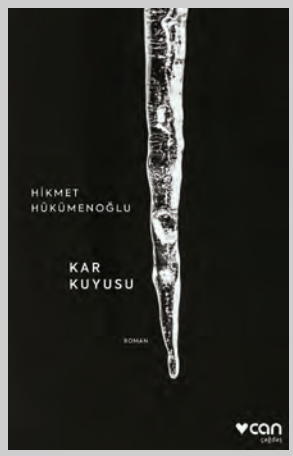
Başarılı Bir Kadın Olduğum İçin Özür Dilerim **Evrim Kuran**

Eğitim seviyesi, kariyeri, kültürü, başarısı arttıkça yetersiz biri olduğuna daha çok ikna olan ve her an "foyası ortaya çıkacakmış" gibi hisseden insanları tanımlamak için kullanılıyor impostor olgusu. Üstelik bu çağda, gittikçe daha fazla eğitimli, nitelikli insan kendini yetersiz hissediyor çünkü hayatın hızı ve bizden talep ettikleri de giderek artıyor. Evrim Kuran, işte bu sorunun peşine düşüyor. Büyük bir cesaretle, kendi impostor sendromunu da yansıtarak, tüm şeffaflığıyla yaşadıklarını satırlara aktararak bize kendimizi anlamamız yolunda yoldaşlık ediyor.



Kar Kuyusu **Hikmet Hükümenoğlu**

"Arkamda bir şey hızlı hızlı nefes alıp veriyordu. Önce akşamın bu vaktinde koşuya çıkmış biri sandım. Ama böyle ıslak bir ses ancak bir hayvanın gırtlağından çıkabilirdi. Biraz önce midemin üzerinde hissettiğim ürperti omurgamdan ense köküme kadar tırmandı ve ayaklarım bir anda kaskatı kesildi. Olduğum yerde kalakaldım. İçimde arkama dönüp bakmak için büyük bir istek vardı ama kendime engel olmak için bütün vücudumu kastım. Bakarsam ne göreceğimi biliyordum..." Kar Kuyusu, okuru gerilimi yüksek bir yolculuğa çıkarıyor. Edebiyatseverlerin, "Suçlu kim?" sorusuna yanıt bulmak için elden düşürmeden okuyacağı roman, sonundaki sürprizle de okuru şaşırtıyor.



ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



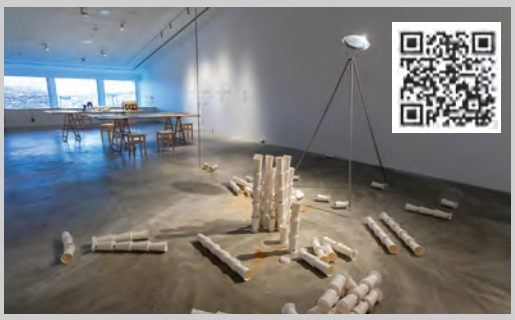
ISÉE BERNATEAU | ERGEN VE AYRILIK

Paris Üniversitesi Klinik Psikoloji ve Psikopatoloji Bölümü'nde profesör olan Isée Bernateau, İstanbul Psikanaliz Derneği'nin düzenlediği "Gençlik Üzerine Tartışmalar" etkinliğinde Talat Parman ve İrem Göksu ile bir söyleşide buluştu. Söyleşiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



HANGİ FİLM HANGİ ZAMANDA? | TÜLİN ÖZEN

Sunucu Enes Kudu, konuğu oyuncu Tülin Özen ile Anayurt Oteli filmini konuşuyor. "Tüm Zamanların En İyi Türk Filmleri" listelerinde her zaman ilk sıralarda yer alan ve Yusuf Atılgan'ın romanından uyarlanıp beyazperdeye aktarılan filmin irdelendiği bu bölümü QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



TERS YÜZ PERA

İstanbul'daki mevcut sanat kurumlarına ve kentsel çevrelerine dair çoklu bakış açılarını, yüksek kültür ve popüler kültür arasında hareket ederek bir araya getiren sergi, Suna ve İnan Kıraç Vakfı Oryantalist Resim Koleksiyonu'ndaki iki resimden yola çıkıyor. Yerelleşmiş kültürel pratikleri araştıran bu sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



ŞİİR DİNLETİSİ | KUVAYİ MİLLİYE

İş Sanat'ın edebiyatımızın unutulmaz eserlerinin müzik ile harmanlandığı dinletilerinde Nâzım Hikmet'in "Kuvayi Milliye" eseri edebiyatseverler ile buluştu. Kurtuluş mücadelesini ele alan şiirlere illüstratör Adem Başpınar'ın sahne üzerinde yaptığı çizimin eşlik ettiği bu dinletiye QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | DOÇ. DR. NİLÜFER PEKER

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu, Mokissos Kazıları Kazı Başkanı Doç. Dr. Nilüfer Peker oldu. Doç. Dr. Peker'in Mokissos antik kenti kazıları ve arkeolojik çalışmalar hakkında bilgiler verdiği podcast serisinin bu bölümünü QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.



GRÃO VASCO ULUSAL MÜZESİ

İsmini Rönesans döneminin önemli sanatçılarından biri olan Vasco Fernandes'in lakabından alan müze, Portekiz'in Viseu şehrinde yer alıyor. 1916 yılında açılan müzenin ana koleksiyonu ise Grão Vasco (Vasco Fernandes) ve Gaspar Vaz'ın resimlerinden oluşuyor. Müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Denizcilik ve Kabotaj Bayramı

YAZIN tam ortasında, Temmuz ayındayız. Sıcaklar bunaltıcı hale geldi. Deniz benim için bir tutku ama maalesef sezonu açamadık. Deniz özlemimizi henüz gideremedik ama olsun, deniz ve denizcilikle ilgili önemli bir bayramı kutladık bu ay.

1 Temmuz Denizcilik ve Kabotaj Bayramı...

Nedir Denizcilik ve Kabotaj Bayramı? Önemli milli bayramlarımızdan biri olmasına rağmen, maalesef diğer milli bayramlarımız kadar bilinmiyor. Konuyu daha net bir şekilde anlatabilmek için denizcilik tarihimize kısaca göz atmakta yarar var. Tarihin en büyük imparatorluklarından biri olan Osmanlı İmparatorluğu karasal büyümeyi ön planda tutmuş. Karadaki hâkimiyetini denizlerde sağladığını söylememiz maalesef mümkün değil. Bunun nedeni köklerimizin Orta Asya'dan gelmiş olmalarına bağlanabilir.

Tarihte, karadaki topraklarını 4 milyon kilometre kareye kadar genişleterek yayılmacı bir strateji izleyen Osmanlı İmparatorluğu, çok büyük denizciler yetiştirmiş olmasına rağmen maalesef Akdeniz'in dışına çıkamamış.

Çaka Bey, Umur Bey, Kara Mürsel Reis, Kemal Reis, Piri Reis, Seydi Ali Reis, Murat Reis, Kılıç Ali Paşa, Turgut Reis, Oruç Reis, Hızır Reis (Barbaros) gibi denizcilik tarihimize damga vuran çok büyük denizciler yetiştirmişiz ama asıl egemenliğin karada değil denizlerde sağlanabileceğinin farkına varamamışız. Özellikle Barbaros Hayrettin Paşa ve onun yetiştirdiği diğer kaptanlar Osmanlı Devleti'nin Akdeniz'de bulunan devletlere karşı büyük üstünlük kurmasında büyük pay sahibi olmuşlar ancak Preveze Deniz Zaferi ile zirveye ulaşan bu üstünlük, izlenen yanlış deniz politikaları ile zaman içinde kaybedilmiş ve böylelikle Akdeniz'deki askeri üstünlüğümüz maalesef son bulmuş.

Biz Akdeniz'de en üstün olduğumuz dönemde dahi Cebeli Tarık'ın dışına çıkamazken; başta Portekiz, İspanya, Hollanda ve İngiltere olmak üzere Batı Avrupa ülkeleri yeni kıtalar keşfederek, Tordesillas Anlaşması çerçevesinde dünya denizlerini paylaşma yarışına girip bu denizler üzerinde ticari egemenliklerini kurmuşlar ve ticari bir akım olarak Merkantilizm başlatılmış.

Biz ise çeşitli nedenlerle kendi karasularımızda ticaret yapma hakkımızı yani kabotaj hakkımızı kapütilasyonlarla yabancılara devretmişiz.

Bir devletin bir anlaşmaya bağlı olarak başka devletlere tanıdığı iktisadi ve sosyal ayrıcalıklara kapitülasyon deniyor. Geniş anlamıyla kapitülasyon ticari açıdan baş eğmek, teslim anlaşması yapmak anlamlarını taşıyor. Bir ülkenin kendi kara sularında yük ve yolcu taşıma hakkı da kabotaj olarak isimlendiriliyor.

Özellikle Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde çeşitli nedenlerle yük ve yolcu taşıma hakkımız Batılı devletlere verilmiş ve deniz ulaştırmasının büyük bir bölümü ile önemli limanların işletmesi yabancılara devredilmiş ve biz kendi denizlerimizde ticaret yapamaz duruma gelmiştik. Düşünün 1915 yılında İtilaf Devletleri'ne ait donanmanın İstanbul'u ele geçirmelerini önlemek için Çanakkale'de 250 bin şehit verirken, yine bu devletlere ait ticaret gemileri İstanbul'da ve diğer önemli liman şehirlerimizde elini kolunu sallayarak kendilerine sağlanan kapitülasyonlar nedeniyle serbestçe ticaret yapıyorlardı.

Trajikomik değil mi?

Yüce Önder Atatürk'ün savaş alanında kazandığı zaferlerin ekonomik alanda da elde edilmesi yolunda başlattığı hareket sonucunda yabancı ülke gemilerine tanınan kabotaj hakkı Lozan Barış Antlaşması ile kaldırıldı. Sürecin tamamlanması için yapılan çalışmalar 1926 yılında tamamlandı ve "Türkiye Sahillerinde Nakliyatı Bahriye (Kabotaj) ve Limanlarla Karasuları Dâhilinde İcrayı Sanat ve Ticaret Hakkında 815 sayılı Kanun" 20 Nisan 1926 tarihinde kabul edilerek 1 Temmuz 1926 tarihinde yürürlüğe girdi. Böylelikle Türk karasularında yük ve yolcu taşıma hakkı Türk gemilerine verilerek ülkemizin bu alanda da ekonomik bağımsızlığı sağlanmış oldu.

Bu yıl çeşitli deniz şenlikleriyle 98'inci yıl dönümünü kutladığımız Denizcilik ve Kabotaj Bayramımız tüm denizcilerimize, denize gönül verenlere ve milletimize kutlu olsun.

İstanbul, 15 Temmuz 2024



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Sezon kısa"

ÇİFT şeritli yolda gidiyorsunuz. Önünüzdeki her iki şeritte de birer araç var. Sağdaki görece yavaş gittiği için soldakinin arkasına geçiyorsunuz. Az sonra ilerideki trafik ışığı önce sarı, sonra kırmızıya dönüyor. Önünüzdeki araç yavaşlayıp duruyor sol şeritte. O sırada sağ şeritteki araç da ışıklardan hemen önce sağdaki sokağa sapıyor ve sağ şerit boşalıyor. O anda sağ şeride geçer misiniz?

Markette alışverişinizi tamamladınız ve kasalara doğru yöneldiniz. Tek kasa açık ve siz dördüncü ya da beşincisiniz sırada. O anda kuyruğun yanından geçen bir görevli hemen yandaki kasaya geçerek "sıradan alayım" dediğinde önünüzdeki 2 ya da 3 kişiden daha hızlı davranıp atar mısınız kendinizi yeni açılan kasanın en önüne?

Yurt dışından ülkeye girişte sınıra birkaç km kala iki şeritli yolun sol şeriti özel araçlara, sağ şeridi ise ağır vasıtalara ve yolcu otobüslerinin kullanması için ayrılıyor. Tüm özel araçlar upuzun bir kuyruğa girmişken aracınızda yaşlı biri de olsa ağır vasıta şeridine geçip ileride özel araç sürücüleri yolu kesip "Ne yapıyorsunuz?" diye sorduğunda "Aracımda yaşlı var, o yüzden sağladım diğer araçları" diye yanıt verir misiniz?

Bir süredir gündemde. Gözde turistik merkezlerinde beklenen doluluk yok, yollarda kalabalık, yüz binlerce araç o gözde ilçelere giriyor olsa da bu insanlar etrafta görünmüyorlar. Maddi olanağı ve hazırda vizesi olanlar yakın yurt dışı yerlere gidiyor, olanağı olmayan da nevalesini alıp kaldığı yerde geçiriyor tatilini.

Bunun birincil nedeninin ekonomik olduğu bariz belki ama yukarıda örneklerini verdiğim karakter bozulmalarının da payı hiç az değil konunun gündeme gelmesinde. Hangi gerekçeyle savunuluyorsa savunulsun hizmet veya ürünlerinin fiyatlarının sadece enflasyon, kur, işletme giderleri, kira vs. veya bunların herhangi bir kombinasyonu ile açıklanması mümkün değil. Üstelik haydi bir şekilde açıklandı ve müşteri de ikna oldu, ama kalite de görece çok düşük bundan birkaç yıl öncesi ile kıyaslandığında.

1 buçuk – 2 yıllık bir pandemi ve kapanmayı atlatan işletmeci her türlü ekonomik olumsuzluğa da uyum sağlayabilir, sağlayamayan azınlık da piyasadan çekilir çünkü o işlere girişirken göze alınması gereken risklerden biri de bu.

Çevremdeki neredeyse herkes gelir kaybı yaşıyor. Çoğu da yaşam tarzlarını ve alışkanlıklarını buna göre adapte ediyor. Yani aslında ortada bir sıkıntı varsa bu herkesi ilgilendiriyor ve bunu atlatmanın yolu da hep birlikte, ortak şekilde hareket etmek.

Son dönemdeki toplumsal tepki de ortak şekilde hareket etmeyenlere yönelik daha çok. "Sezon kısa"...Bu işe girişirken sezonun ne kadar olduğunu bilmiyor muydun? "İşçilik ücretleri ve kiralar çok yüksek"...Farklı sektördekiler bedavaya robot mu çalıştırıyorlar, kullandıkları işyerleri kendilerine mi ait?

Şu veya bu oldu ve sonuç olarak bu noktadayız. Geçmişi yargılayanlar yargılasın, ben daha çok bugündeyim. Her şeye rağmen bir ortak ahlak ve davranış biçimi olmalı. Görece rahat dönemleri birlikte yaşadıysak bu zor günleri de birlikte atlatacağız. Herkes her şeyin farkında ama bazıları öncelik almak istiyor. Pes yahu!

Aynı mahallede oturduğum kişi sabah trafiğinde sağa ayrılan yola sapacakmış gibi yapıp son anda direksiyonu sola kırıp sol şeritteki bir düzine aracın önüne geçiyor. Aracın belli, plakan belli, gündüz vakti çok da net görünüyor aracını kimin kullandığı.

Utanma yok, arlanma yok, tepkiden çekinme yok, toplumsal en ufak bir baskı hissetmiyor. Ondan sonra sezonun kısalığı, çalışan ücretleri, hammadde fiyatları...

Haydi canım sen de!

Bu arada tüm zorluklara rağmen işini doğru ve dürüstçe yapmaya devam eden, müşterisini "sağmak" yerine oraya bir kez daha gelmesi için çabalayan, bu sayede de ayakta kalabilen tüm işletmelere de şapka çıkartıyorum.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Kardeş Takımı

Deniz, Derya, Ali ve Yaz için sıradan olması gereken bir gün, ebeveynlerinin birer gizli ajan olduklarını öğrenmeleriyle bambaşka bir hal alır. Dünyanın geleceğine yön veren yüzlerce teknolojik icat ve yazılımın korunduğu TeknoStar için çalışan anne babaları, teknolojileri ele geçirmeye çalışan kötü güçler tarafından kaçırılır. 4 kardeş, hem ebeveynlerini hem de dünyanın geleceğini kurtarmak için zorlu bir maceraya atılır. Bu süreç onları gerçek bir Kardeş Takımı'na dönüştürür.

Yönetmen: Mustafa Kotan
Senaryo: Meriç Aydın
Oyuncular: Ceyda Kasabalı, Fırat Albayram, Çağan Efe Ak, Ecrin Su Çoban, Mehmet Aybars Kaya, Gece Işık Demirel
Türü: Komedi
Platform: Netflix



ROMANTİK / FİLM ●●●

Bir Aile Meselesi

Nicola Kidman, Zac Efron, Joey King, Kathy Bates, ve Liza Koshy'nin rol aldığı bu kıpır kıpır romantik komedide ünlü bir yazar, kızının film patronuna aşık oluyor. Yönetmen koltuğunda Richard LaGravenese'nin oturduğu komedi temalı filmin senaristliğini ise Carrie Solomon üstleniyor. Oyuncu kadrosunda iki Oscar sahibi yıldızın bulunduğu filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



GERİLİM / DİZİ ●●●

Yanık Kokusu

Barcelona'da bir polis memuru öldürülür ve cesedi yakılır. Cinayetin ardından tüm gözler polis memurunun meslektaşları olan iki kadına çevrilir. Cinayeti; sevgili olan bu iki kadın mı işledi, yoksa yanık kokusu başka bir yerden mi geliyor? El Diario'nun 'gerçek olayı bilseniz de bilmeseniz de gerilim dolu' olarak nitelediği bu dizi, 69 ülkede Netflix'in Top 10 listesine girdi. Dizi, Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

Yarın Yokmuş Gibi

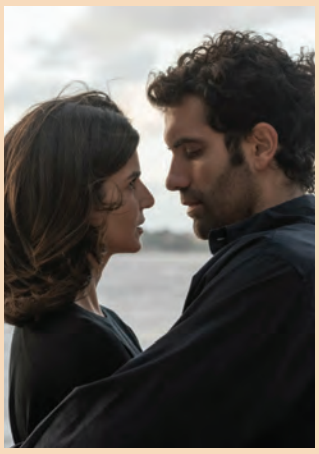
Genç oyuncu Manolya, deneyimli bir gazeteci olan Hakan ile bir röportaj için bir araya gelir. Çok geçmeden Manolya ve Hakan'ın yolu bir tesadüf sonucu tekrar kesişir. Dürüst ve açık bir iletişim kurmaya çalışan ikili, bunun sandıkları kadar kolay olmadığını fark eder. Kendi önyargılarıyla yüzleşen Manolya ve Hakan'ın yaklaşımları bu süre içerisinde değişmeye başlar. Dizi, Gain'de.



Lohusa

Yönetmen: Kıvanç Baruönü
Senaryo: Gupse Özay
Oyuncular: Gupse Özay, Onur Gürçay, Hazal Türesan, Esra Ruşan, Servet Pandur
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Burcu ve Onur, çocuklarına kavuşacakları günü heyecanla bekleyen evli bir çifttir. Hamileliği boyunca doğumdan sonra onu bekleyen hayatla ilgili söylenenleri umursamayan Burcu, lohusa depresyonuna girmeyeceğine emindir. Ancak doğumun ardından bebeğiyle tek başına ilgilenmesi, uykusuzluk, hormonlarının değişmesi onun bambaşka gerçeklerle yüzleşmesine ve kendisini birbirinden komik olayların içerisinde bulmasına neden olur.



DRAM / DİZİ ● ● ●

Galiçya Çeteleri

Galiçya Çeteleri, yakın zamanda Cambados'a yerleşen Madridli bir avukat olan Ana González ile tutuklu uyuşturucu baronu José Padín'in oğlu Daniel Padín arasındaki ilişkiyi konu alıyor. Öldürülen babasının gizli bir çifte hayat yaşadığını öğrenen avukat Ana González, Galiçyalı bir uyuşturucu karteline sızıp elebaşına yakınlaşarak intikam peşine düşer. Dizi, Netflix'te.



GERİLİM / FİLM ● ● ●

Kıyafet

Kıyafet, Londra'nın dünyaca ünlü Savile Row'unda takım elbise yapan İngiliz terzi Leonard'ın hikâyesini konu ediyor. Yaşadığı kişisel bir trajedinin ardından Chicago'ya giden Leonard, şehrin engebeli bir bölgesinde küçük bir terzi dükkanı işletir ve burada bir gangster ailesine kıyafetler diker. Graham Moore'un ilk kez yönetmen koltuğuna oturduğu bu filmi, Netflix üzerinden izleyebillirsiniz.



GERİLİM / FİLM ● ● ●

Kızları Öp

Bir adli psikolog olan Dr. Alex Cross'un yeğeni kaybolur. Aynı zamanda bir dedektif olan Cross, olayı araştırmaya karar verir. Kendi yeğeninin tek kurban olmadığını öğrenen Cross'un davadaki yardımcısı ise daha önce şüpheliyle karşı karşıya gelmiş olan doktor Kate McTiernan'dır. Olayın önündeki sır perdesini aralamak üzere büyük bir macera başlar. Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Kimler benimle?

KIRMIZI ışık yanmadan, arkadan acı acı kornaya basanlar!
Kamusal alanda bağıra çağıra konuşanlar!
Garsona kölesi gibi davrananlar!
Kısa mesafe deyip yolcu almayanlar!
Sofrada şapırdatarak yemek yiyenler!
Kadın/Erkek düşmanlığı yapanlar!
Çocukların her türlü yaramazlığını "çocuktur ne yapsa yeridir" mazeret sepetine atanlar!
Sürekli her şeyden, herkesten şikâyet edenler!
Hiçbir görüş sunamıyor olmasına rağmen, her görüşe otomatik olarak karşı çıkanlar!
Etrafı en acımasızca eleştirip, kendine toz konduramayanlar!
Kesinlikle dinlemeyip, sürekli kendi konularını anlatanlar!
Her gördüğüne eşinin dedikodusunu yapanlar!
Çocuğuna İLAH muamelesi yapanlar!
Purosunu çevreyi rahatsız edecek şekilde içenler!
Ambulansın açtığı yoldan gitmeyi beceri sananlar!
Uçak koltuğunu 45 dakikalık yolculukta dahi en arkaya iterek yatan rahat düşkünleri!
Buram buram ter kokusu ile yaşamayı tercih edenler!
Aracından çöpü yola dökenler!
Umuma açık tuvaleti temiz bırakmadan çıkış yapanlar!
Seviyor gibi yapanlar!
Kendi rahatsızlıklarını karşısındakine ciro ederek yaşayanlar!
Özür dileyemeyen ve teşekkür edemeyenler!
Büyük araçlarından inip, valeyi öperek mekâna giriş yapanlar!
Tanımadığı kuaföre giden kadınlara, saçları ile ilgili negatif söylemler yapmayı huy edinen kuaförler!
2 kere arayıp açılmayan telefonu 5-6 defa daha art arda arayanlar!
Kifayetsiz muhterisler!
Tüm buluşmalara geç kalanlar!
Sözlerini tutmayanlar!
Rutubetten nem kapanlar!
Aşırı kırılgan ve alınganlar!
Çocuklar ile profesör ile konuşur gibi konuşanlar!
Hep bana, yalnız bana diyenler!
Ebeveynlerine saygısız olanlar!
Güleryüzü, tatlı dili esirgeyenler!
Kırmızı ışıkta gelip zorla tertemiz ön camı silenler!
Aracını park etmeye çalışan kadına, kadın istemeden, bağıra çağıra, emir kipi ile destek olmaya çalışanlar!
Siparişi yanlış alan garsonlar!
Kısa paçalı pantolonu yakışmadan giyen beyler!
Açık hava konserinde, sanatçıya şarkı söyleyerek eşlik edenlere dik dik bakanlar!
Her şeyi ben bilirim kibirinde olup hiçbir şeyi bilmeyenler!
Aynı surat şekli pahasına, botoksu aşırıya kaçıranlar!
Kusura bakmayın ama beni çok sinir ediyorsunuz, yapmayın ne olur!

"Başarının yolu yeni nesil bir kültür ve çalışma iklimi yaratmaktan geçiyor"

Bildiğiniz gibi "Teknoloji, Girişimcilik ve Gelecek" bölümündeki bu sayfamızı söyleşilere ayırıyoruz. Her ay dijital sigortacılık, insurtech, teknoloji alanından uzman isimler, fikir önderleri ve girişimciler sayfalarımıza konuk oluyor. Bu ay bir değişiklik yapıp sayfada kendimi konuk ediyorum. Muhtemelen sizin de aklınızda olan bazı sorulardan yola çıkarak, sektörün dijitalleşme yolculuğu ve insurtech ekosistemi üzerine gözlemlerimi, görüşlerimi ve öngörülerimi sizlerle paylaşmak istedim.



"Eskiden beri yaptığımız işleri yeni teknolojileri kullanarak sadece daha hızlı ve verimli hale getirmenin yeterli olmadığı bir dönemden geçiyoruz. Müthiş bir değişim içinde olduğumuz bu çağda müşteri beklentileri, iş modelleri, ürün ve hizmet yapıları kökten değişiyor. Başarının yolu bu yeni döneme özgü değişimleri hayata geçirmek ve yeni nesil bir kültür yaratmaktan geçiyor."

Sigorta sektörünün dijitalleşme sürecine ilişkin gözlemlerim neler?
Dijitalleşme veya dijital dönüşüm kavramları hakkında bir anlam karmaşası olduğunu düşünüyorum. Daha doğrusu bu kavramlar çok geniş bir yelpazede ele alınıyor ve bu da kafa karışıklığı yaratıyor. Dolayısıyla öncelikle "dijital dönüşüm nedir ve ne değildir" sorularına net bir yanıt vermek gerekir. Her IT projesini dijital dönüşüm yolculuğu olarak tanımlamak bana pek doğru gelmiyor açıkçası. Temelde dijitalleşme yolunda yapılan çalışmaları 2 ana kategoriye ayırıyorum. İlki, mevcut işleri ve süreçleri daha hızlı, akıllı, düşük maliyetle yapmak. İkincisi ise, geleceğe uyumlanmak adına iş modeli, süreç ve ürün inovasyonu ile birlikte yeni bir çalışma düzenine geçmek.

'GELENEKSEL YAPININ ÖTESİNE GEÇİLEMİYOR'

Peki, sigortacılık alanında hangi kategori daha baskın?
Dijitalleşme çabaları çok ağırlıklı olarak ilk kategori altında yoğunlaşıyor. Teknolojiyi ve dijital uygulamaları kullanarak, yaptığımız mevcut işleri iyileştirme adına gayet başarılı ve sevindirici bir gelişim içinde sektör. Öte yandan, ikinci kategori olan iş modeli inovasyonu ve sektöre yeni bir soluk kazandıracak, "disruption" etkisi yaratacak nitelikte çalışmaların oldukça az olduğunu gözlemliyorum. Geleneksel yapıda çalışmanın çok ötesine geçemiyor sektör. Bu gözlem sadece bize ait değil bu arada, global ölçekte de benzer bir tablo var.

Dijital dönüşüm süreçlerinde temel tuzaklar ve yanılgılar neler?
Bunu teknolojiye dayalı bir proje olarak ele almak en temel yanılgı. Olay sadece IT degil, çok daha fazlası. Ayrıca, bu süreci bir proje olarak ele alma hatasına da sıklıkla düşülüyor.
Bu yolculuk, başı ve sonu belli, bir zaman dilimiyle sınırlı ve belirli ekiplerin katılımıyla hayata geçirilen bir proje değil, organizasyonun tamamına yayılan bir yaşam tarzı olarak görülmeli. Dolayısıyla sadece belirli bir proje ekibinin değil, şirketteki istisnasız herkesin sahiplenmesi gereken bir "kafa yapısı ve davranış" haline gelmesi gerekiyor.
Son olarak da İngilizce FOMO (Fear Of Missing Out) olarak ifade edilen yaklaşımla, yani herkes bu konuda bir şeyler yapıyor, biz de yapalım, geri kalmayalım, bir şeyleri kaçırmayalım niyetiyle yola çıkmak başarısızlığa direkt davetiye. Farklı kaynaklarda yer alan analizlere göre, dijital dönüşüm süreçlerinin yarıdan çok daha fazlasının başarısız olduğu belirtiliyor.

'DEĞİŞİM BİR KÜLTÜR HALİNE GETİRİLMELİ'

Dijital dönüşüm niçin bu kadar zorlu bir süreç?
Sektör genelindeki oyuncular enerji, zaman, para gibi kaynaklarını daha çok günlük, kısa vadeli sorunları çözmek ve bugünü yakalamaya çalışmak adına kullanıyor. Öte yandan değişim hızı o kadar arttı ki, arkasından koşturup günü yakalamaya çalışmak beyhude bir çaba. Bu çağda asıl olan, değişimi bir kültür haline getirip sürekli bir şekilde geleceğe uyumlanma yolculuğunda olmak. Bunun yolu da ürünleri, iş yapış şekillerini, iş modellerini cesur ve yaratıcı bir yaklaşımla dönüştürmekten geçiyor. Özellikle geleneksel yapıda çalışmaya alışmış kurumsal ve köklü şirketler için bu aşamaya ulaşmak oldukça zor. Bu dönüşüm müşteri, iş modeli, IT, ürün, kanal yapısı, yetenek yönetimi gibi birçok parçadan oluşan puzzle gibi. Tüm parçalar doğru şekilde bir araya gelince ortaya güzel bir resim çıkıyor.

Üst yönetimlere düşen ödevler neler? Nelere dikkat edilmeli?
Üst yönetimlerin en önemli misyonu ve başarı faktörü, kurum içerisinde bu sahiplenmeyi ve yaşam tarzını ortaya koyacak doğru iklimi ve kültürü yaratmak. Bu kültürün ana parçaları olarak cesaret, yaratıcılık, deney yapmak, güven, sadelik, şeffaflık gibi kriterler öne çıkıyor. Çok boyutlu bu organizasyonel tasarım sürecinde, insan kaynağı politikaları, rol ve sorumluluk dağılımı, karar alma süreçleri, iş modeli inovasyonu, kurum kültürü gibi teknoloji dışında çok geniş bir öncelik listesi var. En temeli de dijitalleşme diye ifade edilen bu yolculuğun arkasındaki niyeti üst yönetimler net olarak ortaya koymalı. Yani, Simon Sinek'in söylediği gibi, "ne" yapılacağı ve "nasıl" yapılacağından önce, "niçin" yapılacağı herkes için "kristal berraklığında" olmalı.

INSURTECH ALANINDA HAREKETLİLİK

Biraz da insurtech konuşalım. Global ölçekte insurtech dünyasında neler oluyor?
Insurtech ekosisteminin en parlak senesi 2021 yılıydı. Çeyrek bazlı 5 milyar dolar ve yıllık 17 milyar dolar yatırımın seviyesine ulaşılmıştı. Sonrasında ise rüzgarlar tersten esmeye başladı. Halka açılan popüler insurtech girişimlerin sektörde ciddi bir etki yaratamaması, gelen negatif haberler ve çeyrek bazlı yatırım tutarlarının 1 milyar dolar seviyesinin altına gerilemesi, Swiss Re'nin Iptiq girişimini kapatması ve Wefox'un finansal sıkıntı içinde olduğu gibi haberler endişeleri kuvvetlendirdi. Her şeye rağmen, insurtech hala cazip ve önemli alanlardan birisi. Global olarak ciddi bir hareketlilik var. Bu aktivitenin direkt müşteriye ulaşan yapılardan ziyade, daha çok B2B ve B2B2C iş modellerine yönelik olduğunu söyleyebiliriz.

Ülkemiz insurtech ekosistemindeki tablo nedir?
Benzer şekilde, bizim ekosistemimiz açısından da 2021-2022 yılları oldukça pozitif gelişmelere sahne olmuştu. 2020 yılında başlayan İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'nın da etkisiyle, pek çok başarılı insurtech girişim yola çıktı. Bu dönemde programda yer alan Lumnion, Tamamlıyo, Archmir, Smart Advice, Wyseye gibi pek çok insurtech girişim başarıyla yoluna devam ediyor. Son dönemde maalesef yeni insurtech girişim sayısında bir yavaşlama gözlemliyoruz. İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'nın da sona ermesiyle, pazarda etki gücü olan yeni insurtech girişimleri görmekte zorlanmaya başladık. Ekosistemimizin en önemli ihtiyacı, yeni fikirlerle yola çıkan, yeni ürün ve hizmetler üzerinde çalışan erken dönem insurtech girişim sayısının artması. Bir ölçüde fide olarak nitelenebilecek bu yeni girişimlerin çok daha fazla sayıda olması gerekiyor.

'STARTUP GİRİŞİMLERİN DNA'SI ÇOK FARKLI'

Insurtech ekosistemini desteklemek ve girişimlerle iş birliği adına şirketler için tavsiyeler, ev ödevleri neler?
Şirketlerimizin startup girişimler ile iş birliği yapmak, onlarla birlikte çalışmak sayesinde çok farklı faydalar sağlayabilir. Sadece daha fazla satış, daha düşük maliyet gibi finansal katkılardan bahsetmiyorum. İçerideki yeteneklerin iş tatmini, yeni denemeleri çevik şekilde yapabilmek, yeni nesil çalışma kültürünü deneyimleyebilmek aklıma ilk gelenler. Bu noktada şirketlerin üzerine düşen bazı ev ödevleri bulunuyor. Öncelikle startup kültürünü daha yakından tanımak ve anlamak çok önemli. Çünkü startup girişimlerin DNA'sı ve yapısı çok farklı. Yeni denemelere açık ve cesur olmak bir diğer önemli kriter. Insurtech ekosistemindeki girişimlerin çok önemli bölümü B2B veya B2B2C iş modelinde çalışıyor. Yani kurumsal şirketlerle iş birliği içerisinde çalışma ihtiyaçları var. Bu açıdan şirketlerin startupları anlaması, destek olması ve iş birliğine açık olması çok kritik.

Kapanış mesajlarım ne olur?
Eskiden beri yaptığımız işleri yeni teknolojileri kullanarak sadece daha hızlı ve verimli hale getirmenin yeterli olmadığı bir dönemden geçiyoruz. Müthiş bir değişim içinde olduğumuz bu çağda müşteri beklentileri, iş modelleri, ürün ve hizmet yapıları kökten değişiyor. Başarının yolu bu yeni döneme özgü köklü değişimleri hayata geçirmek ve yeni nesil bir kültür yaratmaktan geçiyor. Yetenekleri ve müşterileri cezbeden, dijital çağa ve geleceğe uyumlanan kurumlar yaratmanın başka bir yolu yok. Söylemesinin kolay, ama başarmanın hiç de kolay olmadığının farkındayım. Zaten kolay olsaydı herkes başarıyor olurdu, o zaman da bu kadar değeri ve anlamı olmazdı. Paulo Coelho'nun dediği gibi, "Gidilmeye değer yerlerin kestirme yolu yoktur."

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER



Smart Advice yeni yatırım turunu başarıyla tamamladı

Finansal teknolojiler alanına odaklanan Smart Advice, Türkiye İş Bankası Yapay Zeka Fabrikası ve İş Portföy Yönetimi Dijital Girişim Sermayesi fonunun katılımıyla yeni bir yatırım turunu tamamladı. Kurucu ve CEO Onur Yurtsever, bu yatırım turuyla elde edilen kaynak sayesinde girişimcilik yolculuğuna yenilikler katarak, varlık ile portföy yönetiminde yapay zeka teknolojilerinin gelişimine katkıda bulunma hedefinde olduklarını belirtti.
AkıllıBES ve Akıllı Param markalarıyla bankacılık, yatırım, sigorta, emeklilik, aracı kurum ve varlık yönetimi sektörlerine odaklanan, insurtech ekosistemimizin öncü girişimlerden Smart Advice yapay zeka ve davranışsal finans destekli, robo danışmanlık, varlık yönetimi ve finansal analiz platformları geliştiriyor.

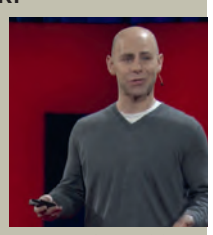
AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: ASLA YALNIZ YEME



Keith Ferrazzi bu kitapta ilişki ve bağ kurmanın gücünü anlatıyor. Networking kavramını, yeni kişilerle tanışıp, onlarla bağ kurmanın yollarını ve bunun bize sağlayacağı faydaları adım adım anlatıyor. Hedeflerinize ulaşmanızda size yardımcı olacak isimlerle tanışmak ve gereken bilgi, deneyim ve kişileri bir araya getirmek üzere kolları sıvayarak aksiyona geçme konusunda bolca ilham alınacak mesaj var kitapta.

TED TALK: ADAM GRANT | ORJİNAL DÜŞÜNÜRLERİN ALIŞKANLIKLARI



Konuşmayı izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

Organizasyonel psikolog Adam Grant, orijinal, yeni fikirler hayal eden ve bunları dünyaya sunmak için harekete geçen düşünürler üzerine konuşuyor. “Yaratıcı insanlar nasıl harika fikirler üretir?” sorusuyla yola çıkılan bu konuşmada, orijinal düşünürlerin 3 şaşırtıcı alışkanlığı anlatılıyor. Grant, "En büyük orijinaller en çok başarısız olanlardır, çünkü en çok deneyenler onlardır" diyor.

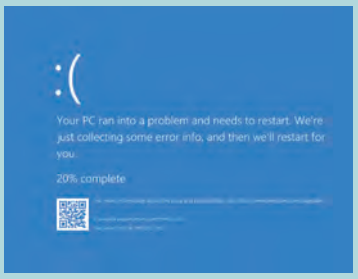
FİLM: THE INTERN



70'li yaşlardaki Ben Whittaker, emekliliğin pek o kadar da keyifli bir deneyim olmadığını fark eder, "stajyer aranıyor" ilanına başvurur ve kendini bir e-ticaret moda girişimi içerisinde gençlerle çevrili bir ortamda bulur. Stajyer olarak işkolik, detaycı ve başarı odaklı genç bir girişimci olan şirketin kurucu CEO'su Jules Austin ile birlikte çalışmaya başlar. Robert De Niro ve Anne Hathaway 'in başrollerinde olduğu film emeklilik ve farklı jenerasyonların birlikte çalışma fikrine bakışınızı değiştirebilir.

Siber riskler adına ciddi bir uyarı sinyali: CrowdStrike olayı

19 Temmuz 2024 günü dünyanın birçok yerindeki Microsoft Windows işletim sistemine sahip bilgisayarlar "Windows düzgün yüklenmemiş gibi görünüyor" yazılı bir mavi ekran hatasıyla kullanım dışı kaldı. Ortaya çıkan bu sorunun Microsoft'a siber güvenlik hizmeti veren CrowdStrike sistemlerindeki hatalı bir güncellemeden kaynaklandığı tespit edildi.



Bu küresel kesinti nedeniyle hava yolu şirketleri, bankalar, medya, telekomünikasyon ve ulaşım sektörlerinde birçok şirket sistemlerinde aksaklık yaşandı. Dijital sistemlerin ve uygulamaların devre dışı kalmasıyla, global ölçekte birçok aktivite yavaşladı ve adeta bazı sektörlerde hayat durdu. Dünya genelinde binden fazla uçuş iptal edildi.
Bu olay neticesinde Microsoft kullanan 8,5 milyon cihazın mavi ekran verdiği söyleniyor. Bu rakam, CrowdStrike olayının şimdiye kadar yaşanan en büyük siber blokaj olduğu ve daha önceki tüm saldırı ve kesintileri geride bıraktığı anlamına geliyor. Sevindirici olan, bu olayın Mac ve Linux sistemlerini etkilememiş olması.
Bundan önceki en önemli siber saldırı olan 2017 yılındaki WannaCry olayında 150 ülkede yaklaşık 300 bin bilgisayarın etkilendiği tahmin ediliyor. CrowdStrike çöküşü aynı zamanda büyük bir güvenlik açığının tetikleyicisi de oldu. Siber korsanlar bu fırsatı kaçırmadı. Kesintisi sonrasında "bilgisayarımı düzeltip, yeni güncellemeyi indireyim" derken bir çok kişi sistemlerine virüs bulaştırma riskiyle karşı karşıya kaldı.
Olayın bir siber saldırı olmadığının anlaşılması bir nebze rahatlatsa da, bir sistem güncellemesinin global boyutta bu düzeyde bir sistemik risk yaratması ciddi endişeler ve tartışmalar yarattı.
Siber riskler açısından önemli rol oynayan sigorta ve reasürans sektöründe de bu olay oldukça ses getirdi.

Sigortacılığa yönelik stratejik işbirliği; Lumnion & EY

Sigortacılık alanında yapay zekâ tabanlı aktüeryal çözümler geliştiren Lumnion, uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi hizmetleri şirketi EY (Ernst & Young) ile başlayan bu yeni stratejik iş birliğiyle sektöre yönelik sunduğu hizmetleri genişletecek.
Lumnion, yeni nesil makine öğrenimi algoritmaları ile aktüeryal risk modellemesinden, saha fiyatlandırma yönetimine ve dış veri ile davranışsal fiyatlandırmaya kadar farklı ürünleri ve yapay zekâ tabanlı platformuyla sektöre hizmet sunuyor.



Bu iş birliği sonrasında, müşterilerinin fiyatlandırma, aktüerya, analitik ve UFRS17 (Uluslararası Finansal Raporlama Standardı) gibi alanlarda yeni regülasyonlara uyumlu hale gelmeleri amacıyla, karşılık hesaplaması, raporlama süreçlerinin optimizasyonu ve otomatikleşmesi gibi konularda EY ile birlikte çalışacak.
Bu çerçevede, sigortacılık sektöründe iş süreçlerinin yeni nesil analitik ihtiyaçlar ve regülasyonlara uygun hale getirilmesi ve optimizasyonu gibi alanlarda birlikte yazılımlar ve çözümler geliştirilecek.
Sigorta sektörümüz ve insurtech ekosistemimiz adına sevindirici bu işbirliğiyle Lumnion sunduğu ürün yelpazesini genişletmiş olacak.



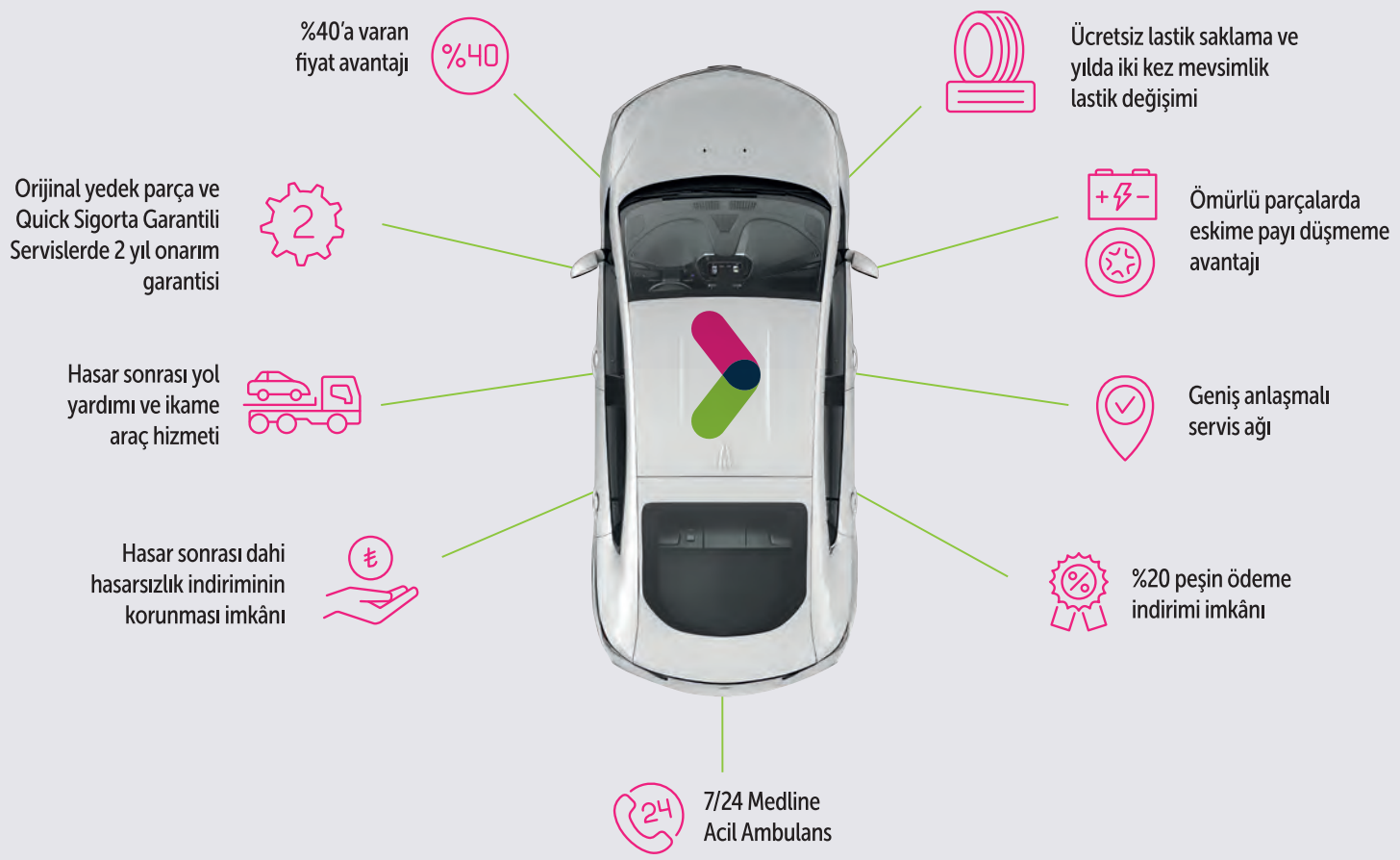
2024 İlk 6 aylık dönemde Avrupa Insurtech Durum Raporu

Astorya VC tarafından online olarak düzenlenen konferansta sigorta teknolojileri ve inovasyon konusunda 2024 yılının ilk 6 aylık döneminde Avrupa'da yaşanan gelişmeler analiz edildi. Florian Graillot ve Jan Kastory 'nin konuşmacı olarak yer aldığı konferansta Avrupa insurtech piyasasına ait pek çok veri ve analiz ile birlikte, yılın ilk yarısında Avrupa insurtech ekosisteminde yapılan yatırımlar, yaşanan gelişmeler ve geleceğe dair öngörüler paylaşıldı.
Konferanstan öne çıkan bazı bilgiler;
• 2024 ilk 6 ayda Avrupa'da insurtech girişimlere 340 milyon EUR yatırım yapıldı.
• Geçen yıla göre %21 küçülmeyi işaret eden bu rakam, rekor seviye olan 2021 yılındaki 2,5 milyar EUR düzeyinin çok altında kaldı.
• Bu dönemde en çok yatırım alan 5 girişim Hyperexponential, Element, Eye, Hellas Direct ve Pula oldu.
• Gömülü sigorta (embedded insurance) sektörün dijitalleşmesi adına en önemli trend.

Konferansı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısından

Yepyeni Kasko!



Quick Kasko yenilenen geniş olanakları ile şimdi çok daha iyi. Gelin ekonomik, pratik, anında kasko yaptırın, içiniz ferah, kafanız rahat olsun.

CEPTEN NETTEN ACENTE ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA