

SİBER RİSKLERİN FATURASI SEKTÖRLERİ ZORLUYOR

Dijitalleşme, hayatın işleyişini değiştirmeye devam ederken her değişim gibi birtakım riskleri de gün yüzüne çıkarıyor. Sadece bireyleri değil kurumları da ciddi şekilde etkileyen siber riskler, her geçen gün daha karmaşık, öngörülemez ve maliyetli hale geliyor. Örneğin siber saldırılar, bu yılki Allianz Risk Barometresi'nde %36'lık bir oranla birinci sıraya yerleşti. Öne çıkan siber risk ise ransomware (fidye yazılımı) saldırıları. Siber saldırılara karşı önlem almak, işletmelerin geleceklerini koruyor. İşte bu noktada siber sigortalar siber saldırılara karşı en etkili önlemlerden biri olarak karşımıza çıkıyor. ›S.25

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2024 YIL: 40 / SAYI: 550 AYDA BİR YAYINLANIR

Çocukların geleceği EĞİTİM SİGORTASI ile güvende



Eğitim, bir çocuğun geleceğini şekillendiren en önemli unsurlardan biri. Ancak, eğitim maliyetlerinin giderek arttığı günümüzde bu masraflar birçok aile için ciddi bir finansal yük haline gelebiliyor. Bu noktada devreye giren; ailelerin çocuklarının geleceğine dair en önemli yatırımlarından biri olan eğitim sigortası, çocukların eğitim masraflarını güvence altına alarak ailelerin bu yükten kurtulmasına yardımcı oluyor. Çocuğun gelecekteki eğitim giderlerini karşılamayı hedefleyen bir tasarruf planı olan eğitim sigortası, beklenmedik durumlar karşısında çocuğun eğitimine kesintisiz devam edebilmesi için gerekli mali desteği sağlayarak çocuğun eğitim hayatının kesintiye uğramasını önlüyor. Ebeveynin vefatı, iş kaybı veya sakatlık gibi durumlarda, çocuğun geleceğini koruyan eğitim sigortası ayrıca, planlı birikim ve vergi avantajları sunarak ailelerin finansal yükünü de hafifletiyor. Hem çocukların eğitimlerini güvence altına almak hem de ailelerin finansal risklerini minimuma indirmek için önemli bir araç olan eğitim sigortası, uzun vadede hem maddi hem de manevi anlamda rahatlık sağlayarak, çocuğun en iyi eğitim imkânlarına sahip olmasına katkıda bulunuyor. ›S.20



2025 TOYOTA GR 300 BEYGİR GÜCE SAHİP

Hem manuel hem de otomatik şanzıman ile satın alınabilen 2025 Toyota GR Corolla, gücünü aldığı üç silindirli 1.6 litrelik G16E-GTS motoruyla, 300 beygir güç ve 400 Nm tork getiriyor. ›S.32

BİLGELİK TERAZİSİ

İsmini Şârika İslam Medeniyetleri Müzesi koleksiyonundaki teraziden alan sergi, 14 Eylül-15 Kasım tarihleri arasında Quick Art Space'te. ›S.35

2024'ün ilk yarısında 62 milyar $ sigortalı kayıp

Munich Re tarafından hazırlanan 2024 yılının ilk 6 ayında meydana gelen doğal afetlere dair raporda, doğal afetlerden kaynaklanan küresel sigortalı kayıplar 62 milyar doları sigortalı kayıp olmak üzere toplamda 120 milyar dolarlık kayıp meydana getirdi. Rapor, 2024 yılının ilk yarısındaki toplam hasarların hem son 10 yılın hem de önceki 30 yılın ortalama değerlerini aştığını belirtiyor. Sigortalı hasarlara ise en çok şiddetli fırtına, sel ve orman yangınlarının neden olduğu hasarlar neden oldu. ›S.15





CRO'LARIN DEĞİŞEN RİSK ORTAMINDA ROLLERİ STRATEJİK

McKinsey, yayınlamış olduğu "Sigorta Sektöründe Değişen Riskleri Yönetmek" isimli raporunda sigorta sektöründeki CRO'ların (üst düzey risk yöneticisi) günümüzün karmaşık taleplerini nasıl dengelediklerini ele alıyor. CRO'lar bilinen ve yükselen risklerden kaynaklanan birçok taleple karşılaşıyor. Rapor, CRO'ların gittikçe daha stratejik bir rol oynadığına ve bu eğilimin hızlandığına dikkat çekiyor. ›S.12



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.

'NAKLİYAT SİGORTALARINA FARKINDALIK ARTMALI'



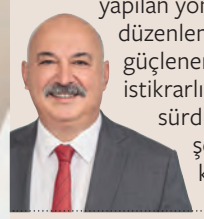
Nakliyat sigortalarının önemine değinen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Nakliyat sigortaları konusunda farkındalık yaratılması, işletmelerin bu yönde bilgilendirilmesi büyük maddi zararların önüne geçecek, birçok kurumun ticari sürdürülebilirliği güvence altına alınacaktır" diye konuştu. ›S.6

'BAŞARI İÇİN FİNANSAL SAĞLIĞIN ROLÜ BÜYÜK'



Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "2024 yılının ilk yarısında yatırımlarımız ve yeniliklerimizle sektörümüzdeki pozisyonumuz güçleniyor. Uzun vadeli ve sürdürülebilir başarı için finansal sağlığın önemli bir rol oynadığına inanıyoruz" dedi. ›S.14

'GÜÇLENEREK BÜYÜYORUZ'



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün son yıllardaki olumlu seyrini 2024 yılının ilk yarısında da sürdürdüğünü belirterek, "Özellikle son 1 yılda SEDDK'nın liderliğinde yapılan yönetmelik ve düzenlemelerle daha da güçlenen sektörümüz istikrarlı büyümesini sürdürüyor" şeklinde konuştu. ›S.13

13. SİGORTA HAFTASI 30 EYLÜL- 6 EKİM TARİHLERİNDE

Bu yıl Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından 13'üncüsü düzenlenecek olan Sigorta Haftası, 30 Eylül- 6 Ekim tarihlerinde gerçekleştirilecek. Sigorta Haftası'nda Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi, Sigorta Haftası Makale Yarışması ve Türkiye Rendezvous etkinlikleri de gerçekleşecek.

BES'TE DEVLET KATKISI TEŞVİKİ TÜKETİLEMİYOR

Devlet Katkısı uygulamasının başladığı 2013 yılından bu yana, gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yıllık devlet katkısı üst limiti veya üzerinde katkı payı ödeyen ortalama katılımcı sayısı toplam katılımcıların sadece %1,6'sı düzeyinde gerçekleşti. ›S.19

aveon





AVEON'DAN YENİ EĞİTİM DÖNEMİNE ÖZEL ÇAPRAZ SATIŞ KAMPANYASI!

- Aveon **"Öğrenci ve Personel Servisi Minibüs Kasko"** ile **"Şehir içi Taşımacılık Koltuk Ferdi Kaza Sigortası"** poliçelerini birlikte avantajlı fiyatlarla sunuyor.
- Koltuk başı **50.000 TL**'den **300.000 TL**'ye kadar seçenekler olan Koltuk Ferdi Kaza Poliçesi düzenlenen servislere Minibüs Kasko **%10 daha indirimli.**

Kampanya, 30 Eylül'e kadar geçerlidir.

aveonglobalsigorta.com

AXA Türkiye ve The Smart Farmers dikey tarımda değerler ortaklığına imza attı

AXA Türkiye, karbon ayak izini minimize eden dijital tarım teknolojisi girişimi The Smart Farmers ile yeni bir değerler ortaklığı başlattı. AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, AXA Türkiye'nin yaratmış olduğu bu değerler ortaklığının önemli bir adım olduğunu belirtti.

AXA Türkiye, tarımda dijitalleşerek veri odaklı projeksiyonlarıyla dünya kaynaklarının en verimli şekilde kullanılmasına odaklanan The Smart Farmers ile sürdürülebilir tarımın geleceğine katkıda bulunmayı ve verimliliğin sürekliliğini sağlamayı amaçlıyor. Sağlıklı gıdayı zamandan ve mekândan bağımsız olarak üretmeyi hedefleyen The Smart Farmers, dikey tarım yöntemleri ile yenilikçi teknolojileri kullanıyor.

'DİKEY TARIM GELECEĞİN TARIM MODELİ'

Dikey tarımın tarım alanı yetersizliğine çözüm getirip doğal kaynakların kullanımını minimize ederek gıda ihtiyacının karşılanmasında önemli bir yenilik olduğuna dikkat çeken AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, konuyla ilgili şunları söyledi: "Biz AXA Türkiye olarak, 'insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak' marka amacı ve dünya dostu sigortacılık girişimlerimizle hizmet veren bir şirketiz. AXA Türkiye'nin dikey tarıma verdiği destek ve yarattığı değerler ortaklığı, çevresel sürdürülebilirlik ve toplumsal refah anlamında önemli bir adımdır. Dikey tarım, geleneksel tarım yöntemlerine göre daha az su ve alan kullanarak daha yüksek verimlilik sağlama potansiyeli olan bir girişim. Ayrıca, şehir içindeki binalarda ve kapalı alanlarda yapılabilmesi sayesinde sağlıklı, taze ürünlere erişimi kolaylaştıran ve karbon ayak izini minimize eden geleceğin tarım modeli. Dikey tarım bazı durumlarda dönüm başına verimin geleneksel yöntemlere göre 10 katından daha fazlasını elde etmeye imkân veriyor. Bazı örneklerde bu oran 40 kata çıkabiliyor. Geleneksel tarımın aksine kapalı alanda tarım ile yıl boyunca mahsul alınabiliyor. Bu verimlilik doğal kaynakların kısıtlı olduğu günümüz şartlarında muazzam bir imkân. The Smart Farmers ile yaptığımız değerler ortaklığı, tarım sektöründe yenilikçi çözümleri sigortacı kimliğimiz ve yetkinliğimizle destekleme gayretimizin ve geleceğin tarım teknolojilerine katkıda bulunma konusundaki kararlılığımızın önemli bir göstergesi. Dikey tarım tesislerinin ihtiyaçlarına özel yenilikçi sigorta ürünümüz ile bir ilke daha imza atacağız. Tarım sektörüne sorumlu şirket ve sigortacı kimliklerimizle değer katmaya, çevresel sorumluluğumuzu yerine getirerek sürdürülebilir bir gelecek yaratmak için yeni adımlar atmaya devam edeceğiz."





DİKEY TARIM NEDİR?

Geleneksel tarım yöntemlerine kıyasla daha az alan kullanarak genellikle kontrollü kapalı ortamlarda veya kentsel alanlarda gerçekleştirilen dikey tarım yönteminde, bitkiler dikey olarak istiflenmiş katmanlar halinde yetiştiriliyor. Toprak kullanımını en aza indirerek verimliliği artırmak için modern tarım tekniklerini, su içinde mineral besin çözümleri kullanarak bitki yetiştirmeye olanak veren hidroponik veya bitkilerin hava veya sis ortamında yetiştirilmesine dayanan aeroponik sistemlerle birleştirerek su ve enerji tasarrufu sağlanan, pestisit kullanımını azaltan ve yıl boyunca mahsul üretimine olanak tanıyan dikey tarım uygulamaları sayesinde kent sakinlerinin taze ve yerel ürünlere daha kolay erişmesi sağlanıyor.





türk reasürans

Ray Sigorta'dan aracını kimselerle paylaşamayanlara özel TEK Kasko

Müşteri odaklı yaklaşımıyla, değişen güncel ihtiyaçlar doğrultusunda kişiselleştirilebilir çözümler sunan Ray Sigorta, ürün portföyünü büyütmeye devam ediyor. Ray Sigorta son olarak kasko portföyünün yeni üyesi 'Tek Kasko'yu acente ve müşterileriyle buluşturdu. Aracını kimselerle paylaşamayan, sadece kendisi kullananlara özel Tek Kasko, Ray Sigorta'da.

2024 yılına iddialı giren Ray Sigorta hem acenteleri hem de müşterileri için sunduğu hizmetlere hız kesmeden devam ediyor. İlk olarak konut sigortalarında kişiselleştirilebilir çözümlerle ürün gamını genişleten Ray Sigorta, kasko branşındaki ürün yelpazesine de 'Tek Kasko'yu ekledi. Genişletilmiş kasko poliçelerindeki tüm teminat ve asistans hizmetlerini barındıran Tek Kasko ürünü, aracını sadece kendisi kullanan müşterilere %15'ten başlayan ve %20'ye ulaşan oranlarda cazip indirim avantajları sunuyor. Değişen müşteri ihtiyaçları doğrultusunda her branşta olduğu gibi kasko branşında da ürün çeşitliliğini artırmaya devam ettiklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Halihazırda portföyümüzde yer alan Ray Kasko, Baby On Board (BOB) Kasko, İkinci Şans Kasko, KaskHom ve Başlangıç Kasko ürünlerimize şimdi Tek Kasko'yu ekliyoruz. Toplamda 6 farklı kasko ile müşterilerin kendi standartları ve taleplerini karşılayacak geniş bir ürün gamı oluşturduk. 'Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaca göre sigorta' söylemimiz doğrultusunda, müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Böylece acentelerimize de portföylerini koruma ve genişletme imkânı sağlıyoruz. Bu anlayış ile kurguladığımız 'Tek Kasko' ürünümüz teminat olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizin tüm özelliklerini barındırıyor. Aracına gözü gibi bakan, sürücü koltuğunu paylaşmayı tercih etmeyen geniş bir müşteri grubumuz bulunuyor. Bu açıdan Tek Kasko, aracını sadece kendisi kullanan müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak en avantajlı ürün olarak öne çıkıyor" diye konuştu.


Koray Erdoğan

'PAYDAŞLARIMIZI DİNLİYORUZ'

Müşterileri ve iş ortakları ile yakın temasta kalarak ihtiyaçlara özel çözümler ürettiklerini dile getiren Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, şunları ifade etti: "2024 yılında birçok yeni ürün ve hizmeti hayata geçirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizin her zaman yanlarında olmak, sevdikleriyle güven içinde bir hayat sürmelerine destek olmak için birçok kanal üzerinden beklentilerini dinliyor, çözümler geliştiriyoruz. Tek Kasko da bu açıdan paydaşlarımızla yaptığımız görüşmelerde aldığımız geri bildirimlerle geliştirdiğimiz bir ürün oldu. İş ortaklarımızın ürünlerimizi benimsemesi ve ürünün yapısına uygun müşterilere ulaştırması bizim için çok değerli. Bu açıdan biz de geniş teminatları ve cazip fiyat avantajlarıyla öne çıkan ürünümüzü geniş kitlelere tanıtabilmek adına reklam kampanyamızı başlattık ve iletişim çalışmalarımıza hız verdik. Yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla her zaman sigortalılarımızın yanında olmayı sürdüreceğiz."

Tek kasko için reklam filmi

Ray Sigorta, kasko ürün portföyüne yeni kattığı "Tek Kasko" ürünü için "Trafikte tehlikelere karşı ben tek siz hepiniz" sloganıyla dikkatleri çeken bir reklam filmi yayınladı. Ray Sigorta'nın geniş kasko yelpazesine dâhil ettiği Tek Kasko'nun lansman filminde, trafikte sürücüleri bekleyen tehlike ve sorunlar Western'in klasikleşmiş sahnelerine göndermeler yapılarak adeta bir düello havasında işleniyor. Ray Sigorta'nın trafikteki zorluklara meydan okuyan müşterilerinin her zaman yanında olduğunu vurgulayan eğlenceli reklam filmi, tüm dijital ve sosyal medya mecraları ile basın ve radyo kanallarında izleyicisiyle buluştu.

Tek Kasko'nun reklam filmini QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



%15 indirim oranı, bireysel müşterilerde tek sürücü olarak aracını kullanacağını beyan eden herkese BSMV dahil toplam prim tutarı üzerinden uygulanacak minimum indirim oranıdır. Bu oran sürücü yaşı, hasarsızlık yılı, araç marka ve model gibi kriterlere bağlı olarak en fazla %20 olabilir. Ray Sigorta A.Ş. indirim oranlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar için **www.raysigorta.com.tr** adresini ziyaret edebilirsiniz.

RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP

#buRAYa
Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

“Nakliyat sigortaları konusunda farkındalık yaratılmalı”

Tüm dünyayı etkileyen iklim değişimi, politik krizler, güvenlik sorunları gibi süreçlerin olumsuz etkilerinin nakliyat süreçlerine de yansıması iç ve dış ticarette olumsuz etkilere sebebiyet veriyor. Değişen ve gelişen ticaret ortamında, lojistik ve nakliye koşullarının güvenilirliği ve güvence altına alınması doğabilecek önemli zararları önlüyor.



Nakliyat sigortalarının önemine değinen **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, “Ülkemiz, uluslararası taşımada önemli bir konumda olmasından dolayı nakliyat sigortaları konusunda farkındalık yaratılması, özellikle orta ve küçük ölçekli işletmelerin bu yönde bilgilendirilmesi büyük maddi zararların önüne geçecek, birçok kurumun ticari sürdürülebilirliği güvence altına alınacaktır” dedi.

‘DOĞAL AFETLER NAKLİYAT SORUNLARINI ARTIRDI’

Ticarette önemli bir finansal güvence olan nakliyat sigortalarının önemine değinen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “Ülkemizde nakliye sektörü, ekonomik hareketliliğin ve ticaretin anahtar bir unsuru olarak önemli bir yere sahiptir. Nakliye koşullarını en profesyonel biçimde sağlamak ile birlikte güvence altına almak da bir o kadar önemlidir. Nakliyat sigortası; kara, deniz, hava ve demiryoluyla bir yerden diğer bir yere taşınmakta olan her türlü yükün, taşıma işlemleri sırasında karşılaşabileceği tehlikelerden kaynaklanan hasarlara karşı genel ve özel şartlar ile belirlenmiş sınırlar çerçevesinde teminatını sağlamaktadır. Nakliyat emtia sigortasının yaptırılması yasal olarak zorunlu değildir. Ama günümüz koşullarında nakliye sırasında artan risk oranı sebebi ile, bu sigorta ürünü oldukça gerekli bir ihtiyaç halini almıştır. Son yıllarda ülkemizde ve dünyada sıkça yaşanan doğal afetler, savaşlar ve salgınlar ticareti de ne yazık ki olumsuz etkilemiş, nakliyat sorunlarında artışa sebebiyet vermiştir. Nakliyat emtia sigortası dışında sorumluluk sigortaları da yurt içi ve uluslararası olmak üzere taşımacılık yapan Nakliyat/Forwarder firmalarının kendilerine ait ya da kiraladıkları araçlar ile taşıma sırasında, taşıdıkları mallara gelebilecek zararlar nedeniyle oluşacak hukuki sorumluklara konvansiyonlar çerçevesinde teminat sağlamaktadır. Ülkemiz, uluslararası taşımada önemli bir konumda olmasından dolayı nakliyat sigortaları konusunda farkındalık yaratılması, özellikle orta ve küçük ölçekli işletmelerin bu yönde bilgilendirilmesi büyük maddi zararların önüne geçecek, birçok kurumun ticari sürdürülebilirliği güvence altına alınacaktır” diye konuştu.

NAKLİYAT ŞİRKETLERİ İÇİN 2 ÖNEMLİ SİGORTA

Uluslararası taşımacılıkta CMR ve FFL poliçelerinin nakliyat şirketleri için çok önemli 2 sigorta türü olduğunun altını çizen Gölpınar, sözlerini şöyle sürdürdü: “CMR (Contrat De Transport International de Marchandise Par Route - Karayolu ile Uluslararası Taşımacılık Sözleşmesi) Sigortaları, uluslararası karayolu taşımacılığı yapan nakliyat firmalarının, taşıdıkları mallara gelebilecek zararlar nedeniyle oluşacak hukuki sorumluluklarını CMR konvansiyonu hükümleri gereğince belirlenen şartlar ve limitler dâhilinde teminat altına alan bir sorumluluk sigortasıdır. Bu sigorta, taşıyıcı firmanın CMR Konvansiyonu hükümlerine göre kusurlu bulunduğu durumları güvence altına alır. CMR Sigortası kapsamında taşıma işleminin karayolu ile gerçekleştirilmesi gerekmektedir. FFL (Nakliye Aracılığı Sorumluluk) Sigortası, Forwarder şirketleri, gerek imza attıkları taşıma sözleşmeleri ve gerekse uymak zorunda oldukları uluslararası konvansiyonlar nedeni ile kara, deniz, hava, demiryolu ve bu taşımalara bağlı depoculuk işlemleri sırasında oluşabilecek zararlar nedeni ile oluşacak haklı veya haksız tüm taleplere karşı ilk muhatap taraftır. Bu nedenle Nakliye Aracılığı Sorumluluk Sigortası (FFL) yaptırmayan Forwarder şirketleri yük hasarlarında veya yükün yanlış yere tesliminden oluşabilecek tüm zararlarda açık hedef durumundadır. Bu sigorta, haklı tazminat taleplerini poliçe şartları kapsamında yerine getirirken, haksız taleplere karşı da sigortalısını korur. Geniş bir risk teminat alanı olan bu sigorta; navlun faturası kesilen ve taşımacılık cirosuna yansıyan taşımalar, aktarma deposu, ticari kâr amaçlı depoculuk faaliyetleri, transit taşımalar gibi birçok konuyu kapsamaktadır.” Doğa Sigorta olarak bu alanda da deneyimli ve uzman kadro ile nakliye sigortalarında geniş teminat kapsamı sağlayan uygun primli poliçelerle ülkemizin ticari faaliyetlerine destek olmayı bir görev olarak gördüklerini belirten Gölpınar, “Ülkemizin ihracatına kattığımız güvence bizlere gurur veriyor. Acentelerimiz aracılığı ile bu ürünle de daha çok işletmeye ulaşmak, bu vesile ile ticaretin gelişimine katkıda bulunmak hedefindeyiz” ifadelerine yer verdi.

İstanbul Topkapı Üniversitesi’nde KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar’a Fahri Doktora ünvanı takdim edildi

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektör Prof. Dr. Emre Alkin, KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar’a “Kıbrıs Türk toplumuna katkı sağlayan liderlik vasfı, uluslararası diplomasi alanındaki üstün hizmetleri, Türkiye Cumhuriyeti ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti arasındaki güçlü ilişkilerin inşasına katkıları” nedeniyle Fahri Doktora ünvanı takdim etti.
İstanbul Topkapı Üniversitesi hem Türk hem de dünya siyaseti açısından çok önemli bir etkinliğe imza attı. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Ersin Tatar ve eşi Sibel Tatar’ın katıldığı, “Kıbrıs Türklüğünün Damgası: Kıbrıs Barış Harekâtı” başlıklı etkinliğe, İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektör Prof. Dr. Emre Alkin’in yanı sıra İstanbul Vali Yardımcısı Hasan Hüseyin Can, Zeytinburnu Kaymakamı Adem Uslu, Zeytinburnu Belediye Başkanı Ömer Arısoy, Müstafi Tümamiral Doç. Dr. Cihat Yaycı, Türk Kadın Akademisyenler Birliği Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Temsilcisi Doç. Dr. Süheyla Üçışık Erbilen, Kadın Akademisyenler Derneği ve Umay Ana Türk Dünyası Kadınlar Birliği Başkanı Prof. Dr. Mualla Uydu Yücel ve akademisyen-yazar Dr. Ayşe Kazdal ile çok sayıda akademisyen ve basın mensubu katılım sağladı.

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektör Prof. Dr. Emre Alkin tarafından KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar’a Fahri Doktora ünvanı takdim edildi.


Emre Alkin, Ersin Tatar, Nihat Kırmızı.




Emre Alkin, Süheyla Üçışık Erbilen



Sektörde "Acente Dostu" ünvanıyla tanınan Aveon Global Sigorta, acenteleriyle kurduğu güçlü bağı pekiştirmeye devam ediyor.
7 Ağustos günü Adana'da düzenlenen Kahvaltı Buluşması, katılım gösteren acenteler tarafından memnuniyetle karşılandı.

Aveon Global Sigorta Adana'da acenteleriyle buluştu

Sektörde "Acente Dostu" unvanıyla tanınan Aveon Global Sigorta, acenteleriyle kurduğu güçlü bağı pekiştirmeye devam ediyor.
7 Ağustos günü Adana'da düzenlenen Kahvaltı Buluşması, katılım gösteren acenteler tarafından memnuniyetle karşılandı.
Geçtiğimiz Mart ayında gerçekleştirdiği Kıbrıs Acenteler Buluşması ile sektöre "acentelerimizle birlikte büyüyoruz" mesajını veren Aveon, acente buluşmalarına bu etkinlikle devam etti ve gelecekte de acenteleriyle bir araya gelmeye devam edeceğini gösterdi.

'ACENTELERİMİZLE BÜYÜYECEĞİZ'

Organizasyon, kahvaltının ardından toplantı salonunda devam etti. Kürsüye davet edilen Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, sözlerine tüm konuklarına katılımlarından ötürü teşekkürlerini sunarak başladı ve şöyle devam etti: "Adana'da siz değerli acentelerimizle bir araya geldiğimiz için son derece mutluyuz. Sizlerle birebir temasta bulunup taleplerinizi dinleyerek ve bunlara yanıt vererek iş süreçlerimizi optimize etmeyi hedefliyoruz. Siz değerli acentelerimizle birlikte sektörde daha güçlü konuma gelmek adına sermaye artışımızı gerçekleştirdik. Sermayedarımız ve grup şirketlerimizin verdiği destekle sizlerle birlikte büyümeye devam edeceğimize inanıyorum" diye konuştu.

'HİZMET AĞIMIZI GENİŞLETİYORUZ'

Konuşmasında yakın zamanda sundukları ürünlerden de bahseden Gül, "Kuruluşumuzdan bu yana Aveon Global Sigorta olarak acentelerimizle omuz omuza vererek müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak için çalışıyoruz. Onları oluşabilecek risk ve hasarlara karşı en uygun çözümlerle güvende hissettirmek bizim görevimiz. Bu kapsamda yeni ürünlerle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yakın zamanda başlattığımız traktör kasko, karavan kasko ve gurbetçilerimize özel sunduğumuz yabancı plakalı araç kaskosu gibi yeni ürünlerle hizmet ağımızı genişletiyoruz. Sizlerin desteğiyle sektöre katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.
Son olarak acente buluşmalarının önemine değinen Kemal Gül, "Sizlerle yüz yüze görüşmeler yaparak, sorunlarınızı dinlemeyi ve bunları dikkate alarak işinizi kolaylaştıracak çözümler geliştirmeyi önemsiyoruz. Bu kapsamda, acente buluşması etkinliklerimize gelecekte de devam edeceğiz" diye konuştu.

"Sigorta bilinci artmalı"

17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nin ardından sigorta bilincinin artması gerekliliğinin altını çizen **Aveon Global Sigorta Oto Dışı Teknik ve Risk Mühendisliği Müdürü Taner Tansu, Türkiye'de deprem sigortası oranlarının hala yeterli seviyeye ulaşmadığını vurguladı.**

Aveon Global Sigorta Oto Dışı Teknik ve Risk Mühendisliği Müdürü Taner Tansu, 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nin ardından sigorta bilincinin artmasının beklendiğini, ancak Türkiye'de deprem sigortası oranlarının hala yeterli seviyeye ulaşmadığını vurguladı. Tansu, olası bir Marmara depremi riskinin gündemde olduğu bu dönemde sigorta sektörünün önemli görevler üstlenmesi gerektiğini ifade etti.
Tansu, toplumun deprem ve sigorta bilincini artırmak için eğitimler, kamu spotları ve sosyal medya kampanyaları düzenlenmesi gerektiğini belirtti. İlköğretimden itibaren öğrencilerin deprem gerçeği ve sigorta farkındalığı konularında bilgilendirilmesinin büyük önem taşıdığını söyledi.
Ayrıca, sigorta primlerinde vergi indirimleri ve devlet desteği gibi teşviklerin sigortalılık oranını artırmada etkili olacağını ifade etti. Teknolojik yatırımların, veri analizi ve risk değerlendirme süreçlerini hızlandırarak sigorta poliçelerine erişimi kolaylaştıracağını belirten Taner Tansu, sigorta yaptırma sürecinin



basitleştirilmesi ve dijital platformlar üzerinden erişimin artırılmasının önemine değinerek sözlerini noktaladı.

"Karar destek sistemlerinin önemi her geçen gün artıyor"

Aveon Global Sigorta olarak, operasyonel verimliliği artırmanın ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmanın anahtarını, veri odaklı karar alma süreçlerinde gördüklerini ifade eden Aveon Global Sigorta İş Zekâsı ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin, "Bu doğrultuda, iş zekâsı çözümleri ve veri modelleme teknikleriyle şirketimizi geleceğe taşıyoruz" dedi.

Günümüzün dijitalleşen dünyasında verinin artık yalnızca teknolojik bir olgu değil, hayatımızın her alanında yer alan stratejik bir kaynak haline geldiğini belirten Aveon Global Sigorta İş Zekâsı ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin, "Özellikle son yıllarda, veri üretim hızında büyük bir artış yaşanmaktadır.
Bu hızlı veri akışından anlamlı bilgi elde edebilmek ve veri analiz süreçlerini optimize etmek, kurumsal sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı açısından kritik bir rol oynamaktadır.
Aveon Global Sigorta olarak bizler, operasyonel verimliliği artırmanın ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmanın anahtarını, veri odaklı karar alma süreçlerinde görüyoruz. Bu doğrultuda, iş zekâsı çözümleri ve veri modelleme teknikleriyle şirketimizi geleceğe taşıyoruz. Dijital dönüşüm stratejilerimizin merkezinde, verilerin toplanması, erişilebilir hale getirilmesi, modellenmesi ve analiz edilmesi yer alıyor. Bu süreçte, kurum içi raporlama araçlarımız sayesinde manuel efor gerektiren birçok raporlama süreci, iş zekâsı ve veri analitiği platformumuzda tamamen otomatik hale getirilmiştir. Böylece, iş süreçlerimiz daha etkin ve hızlı bir şekilde ilerlemekte, kritik kararlar için gerekli bilgiler anında erişime sunulmaktadır. Verilerin depolandığı çeşitli kaynaklardan veriye ulaşarak anlamlı yapıda tablolar tasarlamaktayız. Veri modelleme mimarimiz, regülasyonlara uyumlu raporlama ve veri taleplerini hızlı bir şekilde karşılamamıza olanak tanımaktadır. İş birimlerimiz, ihtiyaç duyduğu metrik ve çıktılara iş zekâsı platformumuz üzerinden erişebilmektedir. Kurulduğumuz günden bu yana rekabet avantajını en üst seviyede tutma misyonuyla hareket ediyoruz. Bu hedefimizi, iş



zekâsı ve analitik uygulamalarını etkin bir şekilde kullanarak, veriye dayalı stratejik kararlar almak suretiyle destekliyoruz. İleriye yönelik stratejilerimizin temelinde yer alan bu çözümler, iş süreçlerimizi dönüştürmeye devam edecek" açıklamalarında bulundu.

Quick Sigorta'nın motofest maratonu devam ediyor

Quick Sigorta, motosikletlilerin coşkusuna ortak olmaya devam ediyor. Quick Sigorta'nın motofest maratonunda bu seferki durakları, Quick Sigorta 1'inci Pamukkale Motosiklet Festivali, Hatay Motofest, 1'inci Quick Sigorta Batıkale Motofest ve 1'inci Quick Sigorta Gönen Gezginler Motofest oldu.

Tam 7 yıldır motosiklet tutkunlarının yanında yer alan Quick Sigorta, motosikletlilerin coşkusuna ortak olmaya devam ediyor. Quick Sigorta'nın 10 duraktan oluşan motofest maratonunun bu seferki durağı, Denizli Motosiklet Kulüpleri Birliği'nin düzenlediği, Pamukkale Belediyesi'nin desteklediği ve Quick Sigorta'nın ana sponsor olduğu Quick Sigorta 1'inci Pamukkale Motosiklet Festivali oldu. 26-28 Temmuz tarihleri arasında Karahayıt'ta düzenlenen etkinlik; konserler, söyleşiler ve yarışmalarla dolu bir deneyim sundu.

UMUDUN VE DAYANIŞMANIN FESTİVALİ HATAY MOTOFEST

Quick Sigorta, 1-4 Ağustos 2024 tarihleri arasında ise Arsuz Karaağaç Halk Plajı'nda düzenlenen Hatay Motofest'te de yerini aldı. Körfez Motosiklet Derneği'nin düzenlediği bu büyük festivalde, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinden yoğun katılımlı olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanından motosiklet tutkunları bir araya geldi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, festivalin başlamasından hemen önce Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Öntürk ile görüşme gerçekleştirdi. Görüşmede; deprem, Hatay ve sigortacılık hizmetlerine ilişkin bir dizi kritik konu ele alındı. Ayrıca bölgenin ihtiyaçları özelinde kentsel dönüşüm ve bölgedeki ekonomik kalkınma gibi konular görüşüldü.

MOTOSİKLET TUTKUNLARI BATIKALE MOTOFEST'TE

Quick Sigorta'nın bir sonraki motofest durağı ise yurt içinden ve yurt dışından misafirlerin ağırlandığı 1'inci Quick Sigorta Batıkale Motofest oldu. 9-11 Ağustos tarihleri arasında Edirne'nin Havsa ilçesinde gerçekleşen Batıkale Motosiklet Kulübü Derneği'nin düzenlediği festivalde, QTeam ile festival coşkusunu artıran Quick Sigorta'ya katkıları için plaket verildi.

FESTİVALE ÖZEL LANSMAN

Quick Sigorta yeni tasarımı ve iyileştirilmiş kullanıcı deneyimiyle çok daha pratik hale getirdiği mobil uygulamasını da festivaldeki kullanıcılara tanıttı. Ayrıca bundan sonraki motosiklet festivallerinde katılımcılara "Acil Destek Sigortası"nın ücretsiz hediye edileceği duyuruldu. Festivalde de uygulamayı indiren herkese özel ferdi kaza sigortası, "Medline kara ambulansı" ve "Doktora Sor" tıbbi danışmanlık hizmeti paketi hediye edildi.

GÖNEN'DE İLK MOTOFEST COŞKUSU YAŞANDI

Quick Sigorta Batıkale Motofest'ten sonraki diğer durak ise Gönen


Hatay

Dereköy Mesire Alanı'nda düzenlenen 1'inci Quick Sigorta Gönen Gezginler Motofest'ti. 5-18 Ağustos tarihleri arasında motor tutkunlarını ve doğaseverleri bir araya getiren festivalde Quick Sigorta, QTruck, QKaravan ve enerjik QTeam ekibiyle festivale renk kattı.

'GÜNDÜZÜ AYRI GECESİ AYRI GÜZEL BİR ETKİNLİK OLDU'

Hem acenteler hem de katılımcılarla birlikte festival alanında yer alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta sponsorluğunda ilk kez düzenlenen festival hakkında şunları kaydetti: "Bu kez Marmara'nın incisi ve ülkemizin en önemli tarım bölgelerinden biri olan Gönen'de motosiklet tutkunlarıyla buluştuk. Burada bizi Gönen ve çevre


Gönen


Pamukkale

illerdeki acentelerimizin yanı sıra yakın olması sebebiyle merkez acentelerimiz karşıladı ve iş temposundan uzakta rahatça sohbet etme şansı yakaladık. Gündüzü ayrı, gecesi ayrı güzel bir etkinlik oldu. Bundan sonraki durağımız Bilecik, ondan sonra da Quick Sigorta'nın adını verdiği ilk festival olan 12'inci Quick Sigorta Balıkesir Motofest var."

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy da festivalle ilgili şu görüşleri paylaştı: "Quick Sigorta Gönen Gezginler Motofest, bizim için sigortacılık anlayışımızı ve müşterilerimize verdiğimiz değeri yansıtan bir platform oldu. Katılımcıların gösterdiği ilgi, bizi daha iyisini yapmak için motive ediyor."



Batıkale





Quick Sigorta Liceli öğrencileri İstanbul'da ağırladı

Quick Sigorta, topluma katkı sağlama ve gençlerin eğitimine destek olma amacıyla hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha ekledi. 6-7 Ağustos 2024 tarihlerinde, pandemi döneminde Diyarbakır ziyaretinde verdiği bir sözü yerine getirerek Ayşe Toprak Yatılı Bölge Ortaokulu'ndan gelen öğrencileri İstanbul'da ağırladı.



TARİHİ ZENGİNLİKLERLE DOLU 2 GÜN

Öğrenciler, etkinliğin ilk günü önce Marmara Üniversitesi'ni ziyaret etti, ardından Quick Art Space'te Kemal Kaan Önder'in fotoğraf sergisini gezerek sanatla dolu bir gün geçirdiler. Sergi turunu küratör Nergis Abıyeva rehberliğinde gerçekleştiren öğrenciler, ardından Quick Sigorta yöneticileriyle buluşarak sigorta sektörü hakkında bilgi aldı. Bu buluşma, öğrenciler için sektörle tanışma açısından önemli bir fırsat sundu.



Etkinliğin ikinci gününde öğrenciler, İstanbul'un tarihi ve kültürel mirasını keşfetme fırsatı buldu. Topkapı Sarayı, Ayasofya, Sultanahmet Camii, Yerebatan Sarnıcı ve Galata Kulesi gibi önemli tarihi mekanları ziyaret eden öğrenciler, Boğaz'da düzenlenen tekne turu ile İstanbul'un eşsiz manzarasını izledi.

Maher Holding Sigorta Grubu öz kaynak büyüklüğüne göre 4'üncü sırada

Maher Holding Sigorta Grubu, TSB'nin açıkladığı 2024 yılı ilk 6 aylık verilerine göre, öz kaynak büyüklüğünde 4'üncü sırada yer aldı. Quick Sigorta'nın dergisi QMAG'in Ağustos sayısında yer alan haberde, 2024 yılının 6'ncı ayına ait sonuçlar açıklandığında Maher Holding Sigorta Grubu'nun sektör içerisinde başarılı performansının görüldüğü belirtildi. Sektördeki en önemli göstergenin öz kaynak olduğuna vurgu yapılan haberde, "Maher Holding Sigorta Grubu toplam 74 şirket arasında 5'inci, 50 hayat dışı şirket arasında 4'üncü sıraya yükseldi.


Levent Uluçeçen

Bununla birlikte, Quick Sigorta yine tek başına öz kaynak büyüklüğünde 5'inci sıraya yükselmiş durumda" denildi. Haberde sigorta şirketlerinin

Maher Holding Sigorta Grubu, Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı 2024 yılı ilk 6 aylık verilerine göre, öz kaynak büyüklüğünde 4'üncü sırada yer aldı.

SİGORTA SEKTÖRÜ 6/2024 FİNANSAL SONUÇLARI
KAYNAK: TSB

2024 Q2	AKTİF BÜYÜKLÜK	ÖZ KAYNAK	ÖZ SERMAYE / AKTİF BÜYÜKLÜK	NET YATIRIM GELİRİ	NET DÖNEM KAR	ÖZ SERMAYE KARLILIĞI YILLIK
MAHER HOLDİNG SİGORTA GRUBU	42.117.624.735	12.989.241.388	%31	6.768.650.172	3.142.981.954	%64
5 QUICK SİGORTA	32.666.986.961	10.399.847.058	%32	5.466.572.412	2.732.851.155	%71
14 CORPUS	9.450.637.774	2.589.394.329	%27	1.302.077.760	410.130.798	%38
HAYAT DIŞI TOPLAM	656.097.351.309	158.650.634.465	%24	63.831.050.459	33.905.586.693	%21

mevcut öz sermayelerinin, gerekli öz sermaye tutarının üzerinde kaldığına dikkat çekilerek, şu görüşlere yer verildi: "Her 2 sigorta şirketimizin de Sermaye Yeterlilik Rasyosu %190'ın üzerinde gerçekleşerek Corpus Sigorta'da %191, Quick Sigorta'da ise %194 oldu. Tüm rasyolar dikkate alındığında, aktif yapısı güçlü şirketler arasında Quick Sigorta önde gelen şirket oldu." Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, "Grubun sigorta şirketleri, bu noktaya çalışanların gayreti ile geldi" dedi.

Quick Finans Tenax Otomotiv iş birliği ile ticari araç pazarında büyümeyi hedefliyor

Quick Finans ile Sakarya'da üretim yapan Türkiye'nin yerli hafif ticari araç, otobüs ve kamyon üreticisi Tenax Otomotiv ticari araç finansmanında iş birliklerini duyurdu. Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Quick Finans, ekonomimizin can damarı olan KOBİ'lerimizin ve esnafımızın finansman ihtiyaçlarının desteklenmesinde lider bir rol üstlenmektedir. Quick Finans'ın, sektörünün çok daha ilerisindeki bir yoğunlukla, toplam kullandırdığı kredi portföyünün %90'ını KOBİ ve esnafımıza verilen ticari krediler oluşturmaktadır. Quick Finans, oluşturduğu sektörün seçkin ve tecrübeli kadrosu ile ülke sathında hızla yaygın bir kapsayıcılığa ulaşarak,



oluşturduğu başarılı iş birlikleri sonucunda ülkemizin önde gelen markalarının yönelimini kazanarak çekim merkezi haline gelmiştir. Bu gelişimin önemli kazanımlarından biri olarak da Türkiye'nin yerli hafif ticari araç üreticisi Tenax Otomotiv ile iş birliğini duyurmaktan memnuniyet duyuyoruz" dedi.



Quick Finans, finans partneri Krone'yi ziyaret etti

Karayolu taşımacılığına treyler üretimi gerçekleştiren Alman Krone firması ile yeni nesil finansman şirketi vizyonu ile sektöre dinamik bir giriş yapan Quick Finans arasında Mayıs ayında imzalanan finansman partnerliği iş birliğini derinleştirecek adımlar atılıyor. Quick Finans, finans partneri olduğu Avrupa'nın lider treyler üreticisi Krone'yi Tire'deki fabrikasında ziyaret etti.

QCAR Mobilite ilk franchise şubesini Gaziantep Şehitkamil'de açtı

"Ekonomik, pratik, tam senlik yolculuk" sloganıyla sektöre hızlı bir giriş yapan QCAR Mobilite, ilk franchise şubesini Gaziantep Şehitkamil'de açtı. Şubenin sahibi ise Quick Sigorta'nın Besni acentesi Miraç Tepegül oldu.
9 Ağustos 2024'te gerçekleşen açılışta, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen de yer aldı. Açılışta bir konuşma yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Gaziantep gibi önemli bir şehirde, mobilite sektöründe yenilikçi çözümler sunan QCAR'ın acente kanalındaki ilk franchise şubesini açmanın gururunu yaşıyoruz. Bu adım, QCAR'ın müşteri odaklı hizmet anlayışını Türkiye'nin dört bir yanına taşıma hedefinin önemli bir parçası. İlk franchise'ımızın Quick Sigorta acentemiz Miraç Tepegül tarafından alınması ise finansal market ekosistemimizin ne kadar gerçekçi ve faydalı olduğunu da ortaya koyuyor"dedi.
QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise, "Gaziantep Şehitkamil'de ilk franchise şubemizi açmak, markamız için büyük bir adım. Yerel iş ortaklarımızla birlikte büyümeye ve



daha fazla noktada hizmet vermeye devam edeceğiz. Hedefimiz, 2024 yılı sonuna kadar ülkenin dört bir yanında 50'den fazla franchise şubesi açmak" şeklinde konuştu.
Quick Tower'daki Ataşehir merkez ofisinden sonra, İstanbul'da Yenibosna Nef 22 Ataköy ve hemen ardından Kurtköy Sabiha Gökçen ofislerini açarak hızlı bir ilerleme kaydeden QCAR Mobilite, bu yaz Ankara Esenboğa Havalimanı, Bodrum Havalimanı, İzmir Adnan Menderes Havalimanı ve Erzincan Yıldırım Akbulut Havalimanı ofislerinin açılmasıyla birlikte havalimanlarında da hizmet vermeye başladı. Gaziantep Şehitkamil ile başlayan franchise şubelerinin açılışı ise kısa süre içerisinde Adapazarı, Mardin Havalimanı, Midyat, Konya, Ankara gibi birçok noktadaki açılışlarla devam edecek.

Quick Sigorta Gaziantep'te bölge acenteleri ile akşam yemeğinde buluştu

Qucik Sigorta Gaziantep'te bölge acenteleri ile keyifli bir akşam yemeğinde bir araya geldi. Antep ilinin yanı sıra Mersin, Urfa, Maraş, Adıyaman, Adana, Hatay ve Mardin illerinden oluşan 60'tan fazla acentesiyle bir araya gelmenin mutluluğunu paylaşan Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç, toplantının açılış konuşmasını yaptı. QuickFinansall ekosistemi, QCAR Mobilite'nin franchise çalışmaları ve kasko sigortalarının konuşulduğu toplantıya Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, Satış ve İş Geliştirme Koordinatörü Burçin Özkaçan ve Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mesrur Özkaya ve Adana Bölge Müdürü Gökhan Düzgün katılım sağladı.
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın acentelerin finansal market olma yolundaki çalışmalarına değer katan Holding vizyonunu paylaştığı görüşmeler acentelerin soru-cevaplarıyla devam etti. Yemeğin ardından doğum günü olan acentelere pasta kesildi.



Türk Devletleri Teşkilatı (TDT) Tarım Sigortaları Birliği'nin kurulması hedefleniyor

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Kazakistan Tarım Bakanı Aidarbek Saparov ve beraberindeki heyetle, Ankara'da bir araya geldi. Görüşmenin ardından Türkiye ve Kazakistan arasında tarım alanında 4 işbirliği anlaşması imzalandığı açıklandı.
İmza töreni sonrası düzenlenen ortak basın toplantısında konuşan Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Türkiye ve Kazakistan arasında sürekli ivme kazanan iş birliğini daha da ileriye götürmek istediklerini aktardı. Bu ilişkilerin gelişmesini, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev'in dostluğunun sağladığına işaret eden Bakan İbrahim Yumaklı, gerçekleştirilen anlaşmalarla, iki ülke arasındaki tarımsal ticaretin yanında karşılıklı tecrübe aktarımının da ön plana çıkacağını ifade etti.

'TECRÜBEMİZ AKTARILACAK'

Yakın zamanda Türk Devletleri Teşkilatı (TDT) ülkelerinde Tarım Sigortaları Sistemi'nin kurulması için çalışma yaptıklarını bildiren Bakan İbrahim Yumaklı, "Bunun ilk örnekleri Azerbaycan ve Özbekistan oldu. İnanıyorum ki bugün imzalanan niyet beyanıyla da benzer bir sistemin kurulması için beraberce hareket edeceğiz. Tarım sigortaları konusundaki



nihai hedefimiz, Türk Devletleri Teşkilatı Tarım Sigortaları Birliği'nin kurulmasıdır. İnşallah bu ve benzeri iş birlikleri, birliğin kurulmasının önünü açmış olacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

Özbekistan'da TARSİM Sistemi'nin kurulmasına yönelik yol haritası belirlendi

Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı, Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Barış Taşkesen, Hazine ve Maliye Bakanlığı Kamu Sermayeli Kuruluş ve İşletmeler Genel Müdürü Muhammet Faruk Aykut, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Türkiye Tarım Sigortaları Sistemi (TARSİM) modelinin kurulmasına





rehberlik etmek amacıyla, Özbekistan'a ziyaret gerçekleştirdi.
TARSİM Heyeti, Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı Başkanlığında, Özbekistan Cumhuriyeti Tarım Bakanlığı, Ekonomi ve Maliye Bakanlığı, Cumhurbaşkanlığı İleriye Dönük Projeler Ajansı ve Meclis görevlileri ile bir araya geldi. Görüşmede, Tarım Sigortaları Sistemi modelinin Özbekistan'da kurulabilmesi amacına yönelik olarak, çalışma grubunun oluşturulması ve sistemin kurulması için izlenecek yol haritası belirlendi.

TARSİM Heyeti, yangından etkilenen üreticilere geçmiş olsun ziyareti gerçekleştirdi



Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti İzmir, Manisa ve ilçelerinde, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Çelik ve beraberindeki TARSİM Heyeti ise Aydın'ın Bozdoğan ilçesi ile Muğla'nın Kavaklıdere, Yatağan ve Milas ilçelerinde meydana gelen yangın sebebiyle etkilenen tarım alanlarında incelemelerde bulunmak üzere, bölgelere ziyaret gerçekleştirdi.
Ziyaretler kapsamında, Bölge Müdürlüğü



yetkililerinden bilgi alan heyetler, yangından etkilenen sigortalı zeytin, çam fıstığı, incir ve kestane üreticileri ile bir araya geldi. Tarım sigortaları hakkında üreticilere bilgiler vererek, geçmiş olsun dileklerini iletti ve üreticilerin taleplerini dinledi.

Mobil uygulama için
Hemen İndirin Google Play
Hemen İndirin App Store
/Tarsim /tarim_sigortasi
tarsim.gov.tr
ALO TARSİM 172
TARSİM®
tarımın sigortasıyız

“Dijital dönüşüm organizasyonel yetkinlik olarak görülmeli”

Sigorta şirketlerinin dijital dönüşümden nasıl değer elde edebileceği hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Tolga Özdemir, şu ifadelere yer verdi: “Dijital dönüşüm, uzun bir süredir sigorta şirketlerinin gündeminde önemli ve kritik bir konu olarak yer alıyor. Bu doğrultuda, sektörde birçok şirket iş yapış şekillerini dijitalleştiriyor ve otomatikleştiriyor, bazı sigorta şirketleri ise ana sistemlerini yeniden şekillendiriyor. Ancak, henüz büyük çaplı inovasyonların hayata geçirilmediğini ve bu alandaki fikirlerin uygulanabilirliğinin kanıtlama aşamasının ötesine geçemediğini söyleyebiliriz. Çünkü günümüzde çoğu sigorta şirketi, teknoloji altyapılarının geleneksel sistemlere sahip olmasından ve bulut tabanlı araçların yetersiz kullanılmasından dolayı gelişen müşteri ihtiyaçlarına ayak uydurmak için hızlı ve çevik bir şekilde hareket edemiyor. Aynı zamanda geleneksel sistemleri elden geçirmek, sigorta şirketleri için oldukça zaman alıcı ve maliyetli olurken, bir yandan da yalın, düşük maliyetli operasyonlar kurmak, dijital öncelikli ve teknoloji odaklı olmak için baskı hissediliyor. Sektörde yaşanan bu gelişmelere istinaden bu makalede, sigorta şirketlerinin doğru yeteneklerle ve bulut tabanlı teknoloji platformlarıyla halihazırda devam eden inovasyonu teşvik edebilmelerinin ve sürdürülebilir değer üretebilmelerinin nasıl mümkün olduğuna bazı alt başlıklarla değineceğim.



Sigorta şirketlerinin dijital dönüşümden nasıl değer elde edebileceği hakkında değerlendirmelerde bulunan **EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Tolga Özdemir**, “Dijital dönüşüm, sabit bir hedefi ve zaman çizelgesi olan tek seferlik bir projeden ziyade, bir organizasyonel yetkinlik olarak görülmeli; tek başına bir girişim olmanın yanı sıra değişime ve yeniliğe teşvik etme yeteneği şirket kültürüne dahil edilmelidir” dedi.

İLERİYE DOĞRU ATILACAK EN İYİ ADIM NEDİR?

Avrupa’da; sigorta şirketlerinin BT bütçelerinin 2020 yılından bu yana %11,5'lik bileşik yıllık büyüme oranıyla arttığı, en büyük sıçramaların altyapı tesisleri ve aplikasyonlar ile yönetilen hizmetlerde olduğu, yazılım harcamalarının ise aynı zaman diliminde %12,3 oranında daha da arttığı görülüyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ HANGİ TEKNOLOJİYİ KULLANIYOR?

Bir ISG anketi, sigorta şirketlerinin %77'sinin dijital kanallar geliştirmeye odaklandığını açıklıyor. EY’ın teknoloji alanında gerçekleştirdiği bir ankete göre ise sigorta şirketlerinin çoğunun maksimum değer sağlamak için veri ve analitik alanlarına yöneldiğine dikkat çekiliyor. Üst düzey iş liderleri için de bu yatırımların optimum getiri sağladığından nasıl emin olunacağı da önemli bir soru olarak karşımıza çıkıyor.
Deneyimleri dikkate almamız gerekirse; başarılı, teknoloji odaklı dönüşüm için fark yaratan unsurlar "neden" ve "nasıl" sorularıdır. Çünkü en etkili dönüşümler, müşteri ihtiyaçlarının net bir şekilde anlaşılmasıyla mümkün olur ve bu "neden" sorusuyla bulunur. Kademeli ve sürekli olarak değişme yeteneğini geliştirmek için de "nasıl" sorusundan faydalanılmalıdır.

MÜŞTERİ ODAKLI OLMA

Başarılı dönüşümler, müşteri ihtiyaçlarına ve tercihlerine odaklanırken, müşterilerin yaşayabileceği sorunların ortadan kaldırılmasıyla mümkün olabilir. Örneğin, bunun için sohbet botları aracılığıyla başvurular sadece birkaç soruya indirilerek, önceden doldurulmuş form ve analizlerle uygulama süreçlerinin nasıl daha akıllı ve hızlı hale getirileceğine odaklanılabilir. Bunun yanı sıra kişisel poliçelerin büyük çoğunluğu için taahhütler otomatikleştirilebilir ve süreç yönetiminin hızı artırılabilir. Öte yandan talepler için de sohbet botları kaybın veya hasarın zamanında bildirilmesi ve çeşitli durum güncellemeleri kullanılabilir. Ancak sigorta şirketleri bu kapsamda self hizmetler sunarken, gerektiğinde insan desteğine de erişim sunarak bir denge kurmalıdır.
Günümüzde başarılı bir dijital dönüşümün denklemini şöyle açıklayabiliriz; otomasyon yoluyla elde edilen verimlilik derecelerini, müşteri beklentileri doğrultusunda kişiselleştirilmiş deneyimlerle birleştirerek değer yaratmak. Sigorta şirketleri, bu vizyonu gerçeğe dönüştürmek için müşteri ihtiyaçlarına göre oluşturulan ve mümkünse direkt müşteri girdilerine dayanan süreçler tasarlamalıdır. İlgili ekipler, her etkileşimi optimize etmek için planlamalar oluşturarak müşteri yolculuklarını yakından incelemelidir. Bu kapsamda; müşteri geri bildirimleri, anketler, odak grupları ve diğer araçlarla sürekli analiz yapılmalıdır. Bunlardan sağlanan girdiler, iyileştirmelerin önceliklendirilmesine, müşteri sadakatini artıracak ve müşteri kaybını azaltacak yeni özelliklerin belirlenmesine yardımcı olabilir.

YENİ YAKLAŞIMLARLA TEKNOLOJİDE UZMANLAŞMA

Geçmişteki birçok dönüşüm programı genellikle o anki ihtiyaca yönelikti. Ancak; günden güne gelişen teknoloji, çevik, birbiriyle devinim halinde olan ve sürekli gelişen bir organizasyonel kapasiteyi ortaya koyuyor. İnovasyon, genellikle bulut, üretken yapay zekâ gibi yeni nesil teknolojiler ve ortaklarla iş birliği çerçevesinde gerçekleşir. Optimize edilmiş altyapılar, büyük veri akışlarını yöneten, esnek, bulut tabanlı mimarilere sahiptir. Önemli olan, geleneksel teknolojinin kısıtlamaları etrafında çalışırken yeterince inovatif olabilmektir.

DOĞRU YETENEKLERLE ORGANİZASYONU HAZIRLAMA

Teknoloji, dijital dönüşüm için olmazsa olmaz tek faktör değildir. Sigorta şirketleri, bu alanda gerekli yetenekleri de işe almalıdır. Sigorta şirketleri ihtiyaç duyduğu veri bilimcileri, bulut uygulama geliştiricileri, deneyim tasarımcıları ve çevik uzmanlar gibi kritik yeteneklere erişmek için yollar aramalı, bu temel alanlar için de yeteneklere erişme ve elde tutma yeteneği hedeflenmelidir. Özet olarak; dijital dönüşüm, sabit bir hedefi ve zaman çizelgesi olan tek seferlik bir projeden ziyade, bir organizasyonel yetkinlik olarak görülmeli; tek başına bir girişim olmanın yanı sıra değişime ve yeniliğe teşvik etme yeteneği şirket kültürüne dahil edilmelidir. Sigorta şirketleri yeni teknolojiler doğrultusunda, müşteri tercihlerini ve deneyimlerini geliştirmek için bulut tabanlı platform teknolojisi ve modeller kullanabilir. Liderler, dijital dönüşümün hem kısa vadede hem de uzun vadede değer sağladığına dair güveni bu şekilde kazanabilir.

DÜNYADAN

Swiss Re: Mevcut ekonomik koşulların etkisiyle sigortaya olan talep artacak

Swiss Re, yeni Sigma raporunu yayınladı. Ekonomik direncin yavaşlayan ancak hâlâ güçlü olan ekonomik büyüme ve yüksek faiz oranlarıyla yansıtıldığını ve bunun da sektörün kârlılığını büyük ölçüde artırdığını belirten raporda, kârlı kazanç modunda olan sigorta sektörünün daha fazla sermaye çekeceğine dikkat çekiliyor. Bu da sektörde büyümeyi sağlayacak ve risk transfer kapasitesini genişletecek. Böylece sektör, mevcut olan koruma boşluklarını daraltmaya daha fazla katkıda bulunabilecek. Raporun diğer çıkarımları ise şöyle:

- Günümüzdeki yüksek faiz oranları, sigorta şirketleri için, özellikle de varlık yoğun işlerde, düşük getiri ve düşük kazançlardan yüksek getiri ve yüksek kazançlara dönüşen bir çalışma ortamı yarattı.
- Başlıca ve gelişmiş pazarlardaki hayat sigortası sektöründe toplamda %15’lik bir kârlılık artışı öngörülüyor. Bu artış, daha güçlü yatırım getirilerinin bir sonucu olarak hayat tasarruf ürünlerine olan talepteki artışla bekleniyor.
- Yüksek faiz oranlarının etkilerinin ortaya çıkması ve yatırım getirilerinin iyileşmesiyle birlikte, yeni yazılan işlerin fayda sağladığı ve hayat dışı sektörde de daha güçlü sonuçlar görülüyor.



McKinsey, "Sigorta Sektöründe Değişen Riskleri Yönetmek" isimli raporunda sigorta sektöründeki CRO'ların günümüzün karmaşık taleplerini nasıl dengelediklerini ele alıyor. Rapor, CRO'ların gittikçe daha stratejik bir rol oynadığına ve bu eğilimin hızlandığına dikkat çekiyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

CRO'lar değişen risk ortamında daha stratejik rol oynuyor

Günümüzde sigortacılar değişen faiz oranları, enflasyon, değişken maliyetler gibi finansal risklerin yanı sıra ekstrem hava koşulları, üretken yapay zekâ (Gen AI) gibi finansal olmayan birçok riskle karşı karşıya. CRO'lar (üst düzey risk yöneticileri) ise bilinen ve yükselen risklerden kaynaklanan birçok taleple karşılaşıyor. Bugün gelinen noktada CRO'ların stratejik rolü artıyor ve bu trend hızlanmaya devam edecek gözüküyor. McKinsey, yayınlamış olduğu "Sigorta Sektöründe Değişen Riskleri Yönetmek" isimli raporunda sigorta sektöründeki CRO'ların günümüzün karmaşık taleplerini nasıl dengelediklerini ele alıyor ve sektörün bu riskleri yönetmek için birçok adım attığını belirtiyor.



SERMAYE YÖNETİMİNİN ÖNEMİ ARTIYOR

Rapor, enflasyon artışının geçtiğimiz 2 seneye nazaran daha az endişe verici olduğunu ancak makroekonomik koşullarda, düzenleyici gerekliliklerde, muhasebe standartlarında ve rekabet ortamında meydana gelen değişikliklerin sigortacıların sermaye yapıları üzerinde önemli bir baskı yarattığını aktarıyor. Rapora göre sigorta şirketleri için kapasitenin en büyük zorluk olmaya devam ettiği belirtiliyor. Giderek sıklaşan ve şiddetlenen felaketlerden kaynaklanan hasarlar, yeni ortaya çıkan riskler ve yeni risk türleri sigorta teminatına olan talebin artmasına neden oluyor. Rapor, sigortacıların yeniden fiyatlandırma ve reasürans yoluyla maliyetleri kontrol etmesi ve riski azaltması gerektiğine işaret ederken alternatif sermaye kaynakları da anlamlı bir rol oynamaya devam ediyor. Ek olarak raporda kamu-özel sektör ortaklıkları gibi yeni iş modellerinin farklı sermaye katılım modelleri için yeni fırsatlar sunduğu da ifade ediliyor. Zaman içinde CRO'lar için sermaye yönetiminin bir uyum ve risk oyunundan bir değer yaratma oyununa dönüşmeye devam edeceğini aktaran rapor, bu değişimin risk fonksiyonunun risk/getiri ölçümlerini geliştirme, karar alma için yönetişimi iyileştirme, şeffaflık gibi birtakım gereksinimlere ihtiyaç duyduğunu belirtiyor.

HEM RİSK HEM AVANTAJ: ÜRETKEN YAPAY ZEKÂ

Üretken yapay zekâ (Gen AI), geleneksel iş modelini bozan yapısının yanı sıra sigortacıların, hasar yöneticilerinin ve dağıtım kanallarının güçlü bir aracı olması sigorta sektöründe tıpkı diğer sektörlerde olduğu gibi büyük bir ilgi çekiyor. Bazı sigortacılar, hem bireysel hem de ticari müşteriler için hayat ve elementer branşlarda dağıtımı dönüştürme potansiyelini değerlendiriyor. Rapora göre teknoloji, sigortacıların müşterilerin derinlemesine risk profillerini anlamalarına ve ihtiyaçlarına uygun çok daha özel ürünler üretmelerine yardımcı olabilir. Rapor, üretken yapay zekâ kullanımının risk ve uyum fonksiyonunda %10 ila %30 oranında artmasını beklediğini ifade ediyor. Raporda, üretken yapay zekânın veri setlerini özetleyerek, poliçe bilgilerinin kalitesini artırarak ve veri işlemlerini otomatikleştirerek işletmelerin karar alma süreçlerini geliştirebilecek bir mekanizma olduğu belirtiliyor. Üretken yapay zekânın sunduğu önemli bir fırsat, yapılandırılmamış verilerin ele alınmasında yatıyor. Raporda, analitik alandaki stratejik yatırımlara rağmen sigortacıların birçoğu veri kalitesinin temel bir zorluk olmaya devam ettiğini kabul ediyor. Üretken yapay zekâ, aynı zamanda CRO'lar ve ekipleri için öğrenilmesi gereken savunma alanlarından biri. Bu teknoloji gizlilik endişeleri, güvenlik tehditleri gibi birtakım problemler çıkarabilir. Peki, sigortacılar bu noktada ne yapmalı? Öncelikle sigortacılar yaklaşımlarını şeffaf ve sorumlu bir yapay zekâ kullanımını tam olarak entegre edecek şekilde uyarlamaları gerekiyor. Yani bu, sorumlu bir üretken yapay zekâ ilkeleri ve etik bariyerler oluşturmak demek. İkinci olarak yapay zekâyı yönetebilmek için düzenli risk değerlendirmeleri ve risk sahipliği oluşturulmalı. Üçüncü olarak da hukuk işlevlerinin erkenden entegre edilmesini sağlamak geliyor.

İKLİM RİSKİNİ YÖNETEN REKABETTE FARKLILAŞIYOR

Hızla gelişen iklim riski ortamı (orman yangınları, ekstrem sıcaklar, yoğun seller, konvektif fırtınalar ve kasırgalar gibi) ve bunun sonucunda sigortalanabilirlik koşulları ile sigortanın karşılanabilirliği arasında ortaya çıkan gerilim, sigortacılar için daha önemli hale geliyor. Rapor, artan doğal afetler nedeniyle yatırımcıların ve regülatörlerin sigortacılardan



iklim risklerini daha iyi anlamalarını ve iklim modellerindeki doğrusal olmayan, ani değişikliklere hazır olmalarını talep ettiğini aktarıyor. Hayat tarafında iklim krizinin yansıması, sigortalıların sağlığını ve buna bağlı olarak uzun ömürlülüğünü etkileyerek yükümlülükleri de şekillendiriyor. Rapor, değişen hava koşulları ve çevresel faktörler halk sağlığını etkilemeye devam ettikçe hayat sigortacılarının ölüm oranları, tıbbi maliyetler ve genel portföy riskine maruz kalmanın uzun vadeli etkilerini göz önünde bulundurması gerektiğine dikkat çekiyor. Rapor, ek olarak artık iklim kaynaklı sağlık risklerini aktüeryal modellerine dâhil etme gibi karmaşık bir zorlukla karşı karşıya olduğunu vurguluyor.

SİBER GÜVENLİK STRATEJİK ÖNCELİK HALİNE GELİYOR

Sigortacıların karmaşıklığı ve sıklığı artan siber risklerle karşı karşıya olduğunu aktaran rapor, yapay zekâ bağlantılı yeni siber tehditlerin ortaya çıktığını ve özellikle kurum ve kuruluşların itibarları üzerinde yıkıcı etkilere sahip olan siber saldırıların maliyetlerinin arttığını belirtiyor. Rapora göre böylesi bir ortamda siber güvenlik temel iş gereksinimlerinden biri haline geliyor. Sigortalılar ve iş ortakları da sigortacılardan

siber güvenlik pratiklerini hayata geçirmelerini talep etmekte. Rapor, sigorta şirketlerinin yönetim kurullarının siber riski ajandalarına eklediğini ve yaklaşık %50'sinin her üç ayda bir bu konuyu tartıştıklarını aktarıyor.

RİSK SENARYOSUNU DEĞİŞTİRMEK İÇİN 4 HAMLE

Raporda bahsedilen bu risk alanları, şirketler için ayırt edici seçkin öncelikler olmakla birlikte şirketin rekabet gücünü ve dayanıklılığını da artırabilir. Peki, ekonomik dalgalanma ve operasyonel belirsizliğin olduğu bir ortamda sigortacılar ne yapmalı?



Rapor, bu soruyu 4 hamlede şu şekilde açıklıyor:

• **Risk fonksiyonunu daha verimli hale getirmek:** Günümüzde sigortacılar artan maliyet baskısıyla karşı karşıya ve bu durum risk yönetimi bütçelerini de etkiliyor. Sigortacıların risk ve uyum fonksiyonlarının verimliliğini ve etkinliğini dengelemeleri gerekecek.

• **Yükselen riskler için uygun tanımlama yetenekleri oluşturmak:** Kurum genelindeki yöneticiler hangi kilit risklerin ortaya çıktığı/çıkmakta olduğu konusunda net bir görüşe sahip olduğunda kurum dalgalanma ve belirsizliği en etkili şekilde yönetebilir. Bunun için veri destekli risk tanımlama kabiliyetlerine ve esnek bir teknoloji altyapısına sahip olmak gerekiyor.

• **Risk ve uyumu "sola kaydırmak":** Risk ve uyum fonksiyonlarının erkenden iş karar masasında yer almasını sağlamak kilit öneme sahip. Bu konu özellikle yeni ortaya çıkan riskler için önemlidir. Bu da son gözden geçiriciler ve onaylayıcılar (karar alma sürecinin "sağı") olmaktan yeni ürünlerin, poliçelerin veya değişikliklerin geliştirilmesinin ayrılmaz bir parçası oldukları sürecin "soluna" doğru bir kaymadır.

• **Stratejik çevikliği ve dayanıklılığı artırmak:** Belirsiz ekonomik koşullar ve değişen sektör ortamı karşısında sigortacılar stratejik çevikliklerini ve dayanıklılıklarını artırmaya öncelik vermelidir. Esnek stratejiler ve çevik operasyonel yapılar kurum ve kuruluşları piyasa değişimleri, teknolojik gelişmeler veya mevzuat güncellemeleri gibi değişikliklere güçlü bir şekilde yanıt vermelerini sağlayacaktır.



"Güçlenen sektörümüz istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdürüyor"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün son yıllarda yakaladığı olumlu seyrini 2024 yılının ilk yarısında da sürdürdüğünü belirterek, "Özellikle son 1 yılda regülatör kurumumuz SEDDK'nın liderliğinde yapılan yönetmelik ve düzenlemelerle özkaynakları ve sermayesi daha da güçlenen sektörümüz istikrarlı büyümesini sürdürüyor" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün 2024 yarıyıl performansını değerlendirdi. Sigorta sektörünün SEDDK'nın son dönemde uyguladığı güçlü sermaye politikasına paralel her geçen daha da dirençli bir yapıya kavuştuğuna vurgu yapan Gülen, "Düzenleme ve denetlemeleriyle sektörümüze yön veren SEDDK'nın attığı adımlar bize destek oluyor. Sektörümüzün öz kaynakları %130'ya yakın artarken sermaye yapımız da her geçen gün daha da güçleniyor. Bu yolda aktif büyüklüğümüz yılın ilk yarısında 1,7 trilyon lirayı aşma başarısını gösterdi" dedi. Sektörde yılın ilk yarısında toplamda geçen yılın aynı dönemine göre %80,7 oranında nominal büyümeyle 380,4 milyar lira prim üretimi olduğunu belirten Uğur Gülen, sigorta sektörünün özellikle sağlık sigortaları ile yangın ve doğal afet branşlarındaki olumlu görünümle yılın ilk yarısında hayat dışı branşlarda geçen yılın aynı dönemine göre %81,3 oranında, reelde de %5,7'lik büyümeyle 337 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdiğinin altını çizdi. Hayat sigortalarında son yıllarda yaşanan reel küçülmenin bu yıl yerini büyümeye bıraktığına dikkat çeken Gülen, "Hayat sigortalarında özellikle tasarrufa yönelik ürünlerin ilgi görmeye başlamasının verdiği olumlu etkiyle yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre %75,9 oranında büyümeyle 43,3 milyar lira üretim gerçekleşti. Bu alanda uzun bir aradan sonra reelde %2,5 gibi bir oranda büyüme yaşandı" dedi. Oto sigortalarının toplamda 131,4 milyar lira prim üretimi ile sektörün toplam prim üretiminin %39'unu gerçekleştirerek bu anlamda sektörün lokomotifi olmaya devam ettiğine vurgu yapan Gülen, "Bu alanın daha sağlıklı bir yapıya kavuşması için ve zorunlu trafik sigortasında yaşanan tartışmaların gündemden çıkarılması için SEDDK ile yoğun bir şekilde çalışarak hem sektör hem de kamuoyunu mutlu edecek bir sonuca ulaşacağımıza inanıyoruz" diye konuştu.



"Hayat sigortası en önemli güvencelerden biri"

Hayat sigortalarında sundukları faizsiz ürünlerle ihtiyaç duydukları her an sigortalıların yanında olduklarını dile getiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Hayat sigortası alanında 324 milyon liraya ulaşan prim üretimimizle birlikte pazar payımızı da artırmaya devam ettik. Katılımcılarımızın güveni ve ilgisiyle geçen yıldan bu yana %96 toplam prim üretimi artışı sağlayarak sektörde çok önemli bir oyuncu olduğumuzu bir kez daha kanıtladık. Kritik Hastalıklar Sigortası, Eğitim Güvencesi, Kapsamlı Hayat Güvencesi, Kredi Ödeme Güvencesi gibi birçok farklı ürünümüzle sigortalılarımıza kendilerini ve sevdiklerini korumaya alma ve onlara tertemiz bir gelecek bırakma imkanı sunuyoruz. Hayat sigortalarında sunduğumuz faizsiz sigorta anlayışına uygun, icazeti alınmış ürün portföyümüze, ihtiyaç duydukları her an sigortalılarımızın yanında olma misyonumuzla yenilikçi ürün ve hizmetler eklemeyi sürdürüyoruz" şeklinde konuştu. Katılım Emeklilik hayat sigortaları ile sigortalılarının kritik hastalık durumlarında ihtiyaç duyabileceği her türlü tanı ve tedavi işlemlerini sağlık kurumlarında mali kaygı duymadan karşılama



Ayhan Sincek

imkânı sunuyor. İhtiyaç duyulan her an hastane, tanı merkezi, eczane gibi sağlık kurumlarına erişimde her zaman sigortalılarının yanında oluyor. Acil durumlarda da hızlı müdahale ve tedavi imkânı sağlayarak mali yükü hafifletiyor ve sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırıyor. Geniş sağlık kurumu ağı ve etkin çözüm odaklı yaklaşımıyla, sigortalılarının sağlık krizlerine karşı hazırlıklı olmasını sağlıyor.

KADIN KANSERLERİNE KARŞI DA GÜVENCE

Şirket, kritik hastalıklara karşı kadınlar için finansal güvence sağlayan Kadınca Güven Kritik Hastalık Sigortası ile de kadın kanserlerine karşı maddi destek ve tedavi imkânı sunuyor. Farklı kadın kanserlerine karşı güvence sağlayan poliçe göğüs kanseri, rahim kanserleri, yumurtalık kanseri gibi hastalıkları kapsıyor.

Türk Reasürans'ta üst düzey atama

Sigorta sektörünün tecrübeli isimlerinden Özgür Bülent Koç, Türk Reasürans Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Koç, Türk Reasürans Birinci Genel Müdür Yardımcısı olarak; Yurt İçi Trete Kabulleri, Yangın ve Mühendislik İhtiyari Reasürans, Sorumluluk İhtiyari Reasürans ve Hukuk bölümlerinden sorumlu olacak. 1 Ağustos 2024 itibarıyla görevine başlayan olan Koç, Ebru Kır'dan görevi devraldı.

ÖZGÜR BÜLENT KOÇ KİMDİR?

1975 Ankara doğumlu olan Koç, ortaokul ve lise öğrenimini Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladıktan sonra, 1996'da ODTÜ Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Koç, iş hayatına 1996'da Işık (Bereket) Sigorta'da Risk Mühendisi ve Reasürans Uzmanı olarak başladı. Neova Sigorta'daki görevinden Temmuz 2022'de ayrılan Koç, Mart 2023 itibarıyla Türk Reasürans ve DASK kurumlarının Strateji ve Proje Danışmanlığı ve T-Rupt Teknoloji'nin Yönetim Kurulu Üyeliği görevini üstlenmiştir.





AXA Türkiye'den Ege Orman Vakfı'na fidan bağışı

Ülkemizde meydana gelen orman yangınlarının üzüntüsünü derinden hissettiğimiz bu dönemde AXA Türkiye, zarar gören bölgelerin yeniden yeşermesi için Ege Orman Vakfı'na her bir #axadaş adına 7'şer fidan bağışında bulunduğunu açıkladı. AXA Türkiye olarak insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumaya, topluma ve çevreye sürdürülebilir katkı sağlamaya devam edeceklerini kaydetti.

Konuyla ilgili konuşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Gelecek kuşaklara daha yaşanabilir bir dünya bırakmalıyız. Ülkemizde meydana gelen orman yangınları hepimizi derinden etkiledi. AXA Türkiye olarak üzerimize düşenin umutlu yarınları inşa etmek olduğunu biliyoruz ve değerler ortağımız Ege Orman Vakfı'na fidan bağışında bulunarak geleceğimize sahip çıkıyoruz" ifadelerini kullandı.

"Yeniliklerimizle sektördeki pozisyonumuzu güçlendiriyoruz"

2024 ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin görüşlerini açıklayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "2024 yılının ilk yarısında hem yatırımlarımız hem de gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle sektörümüzdeki pozisyonumuzu güçlendirmeye devam ediyoruz" dedi.

Neova Sigorta, 2024 ilk yarıyıl sonuna dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Aktif büyüklüğünü %41,8 artırarak 21 milyar liraya ulaştıran Neova Sigorta, ödenmiş sermayesini 2024 yılı ilk çeyreğinde 900 milyon liradan 1,4 milyar liraya yükseltti. Yılın ilk yarısında hayat dışı sigorta sektörü prim üretimi bazında %81 büyürken, Neova %102 oranında artış yakaladı. Acente kanalında ise prim üretiminde yılın ilk 6 ayında %114'lük bir büyüme yaşanırken bu büyümeyle birlikte acentelerin prim üretimindeki payı %70'e yükseldi. Şirketin 2024 ikinci çeyrek dönem net kârı ise yaklaşık 609 milyon lira olarak gerçekleşti.

'BAŞARI İÇİN FİNANSAL SAĞLIK ÖNEMLİ'

2024 ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin konuşan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "2024'ün ilk yarısında hem yatırımlarımız hem de gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle sektörümüzdeki pozisyonumuzu güçlendirmeye devam ediyoruz. Uzun vadeli ve sürdürülebilir başarı için finansal sağlığın önemli bir rol oynadığına inanıyoruz. Ana stratejilerimiz doğrultusunda büyüme, kârlılık, müşteri, inovasyon & verimlilik ve dijital gelişim üzerine odaklanıyoruz. Tüm kanallarımızın desteğiyle yılın ilk yarısında prim üretimimiz 9,4 milyar liraya ulaştı. Bu başarının önemli bir kısmı, prim üretimimizin %70'ini oluşturan acentelerimize ait. Kasko ürünümüzde prim üretimimizi 1,6 milyar liraya ulaştırarak bir önceki yıla kıyasla %45 büyüdük, pazar payımızı %3,13'e yükselttik. Ayrıca finansal sigortalar alanında da etkili bir dönemi geride bıraktık. İlk üretimi yaptığımız 2023 yılından bu yana bu alanda; kamu ihaleleri, vergi iadesi, lisanslı depoculuk, kentsel dönüşüm riskli yapı, bayilik ve mal alım konulu kefalet senetleri düzenliyoruz. 2024'ün ilk yarısı itibarıyla müşterilerimize 3,6 milyar lira limit tahsis edilmiş olup, toplam prim üretimi 49,3 milyon lira olarak gerçekleşmiştir. Bu başarıyla birlikte de kefalet branşındaki pazar payımızı %12'ye ulaştırarak prim üretiminde 2024 ilk yarıda sektörde 3'üncü sıraya yerleşmiş durumdayız. Bankaların dijitalleşme sürecinde sigortacılık dikeyinde Neova Sigorta olarak desteklerimizi sürdürüyoruz. API'lerimizi açarak bankaların dijital satışlarını artırmalarına katkı sunarken, bankasürans kanalında, 2024'ün ilk 6 ayında %102 büyüdük. Önümüzdeki dönemde tüm bu branşlardaki başarılarımızı katlayarak, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayan ürün ve hizmetler geliştirmek için devam edeceğiz" dedi.



Gri Sigorta'nın tüm ruhsatları iptal edildi

SEDDK, Gri Sigorta'nın tüm branşlardaki ruhsatlarının iptal edildiğini duyurdu. Kurum, açıklamasında şu ifadelere yer verdi: "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun 07/08/2024 tarih ve 728 sayılı kararıyla 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve Sigorta Şirketleri ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik hükümleri çerçevesinde, Gri Sigorta'nın tüm branşlardaki sigortacılık ruhsatlarının iptal edilmesine karar verilmiştir. Kamuoyuna duyurulur."

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 - Eylül 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.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



Munich Re'nin 2024 ilk yarı doğal afet raporuna göre, yılın ilk 6 ayında 62 milyar doları sigortalı kayıp olmak üzere toplamda 120 milyar dolarlık kayıp oluştu.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

ŞİDDETLİ FIRTINA, SEL VE ORMAN YANGINLARI:

2024'ün ilk yarısında 62 milyar dolarlık sigortalı kayıp

Munich Re tarafından hazırlanan 2024 yılının ilk 6 ayında meydana gelen doğal afetlere dair raporda, yılın ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan küresel sigortalı kayıplar 62 milyar doları sigortalı kayıp (10 yıllık ortalama olan 37 milyar doların %68 üzerinde) olmak üzere toplamda 120 milyar dolarlık kayıp (geçen senenin aynı dönemindeki kayıp 140 milyar dolardı) meydana geldi. Rapor, 2024 yılının ilk yarısındaki toplam hasarların hem son 10 yılın hem de önceki 30 yılın ortalama değerlerini aştığını belirtiyor. Sigortalı hasarlara baktığımızda ise rapor, şiddetli fırtına, sel ve orman yangınlarının neden olduğu hasarların payının yükseldiğine dikkat çekiyor. Bu afetler, toplam hasarların %68'ini ve toplam sigortalı hasarların da %76'sını oluşturuyor.

EN MALİYETLİ DOĞAL AFET

Yılın ilk yarısında meydana gelen en maliyetli doğal afet, 1 Ocak'ta Japonya'nın Noto Yarımadası'nı vuran 7.5 büyüklüğündeki depremdi. Sigortalı kaybın yaklaşık 2 milyar dolar olduğu felakette toplam kayıp 10 milyar dolar. Japonya'nın doğal afetlere karşı oldukça hazırlıklı olduğunu belirtmek gerekiyor. Dayanıklı inşaat yöntemleri, erken uyarı sistemleri, acil durum müdahale stratejisi gibi önleyici tedbirler ülke genelinde etkin bir şekilde uygulanıyor.

ABD'DE ŞİDDETLİ FIRTINA MEVSİMİ

ABD'de meydana gelen fırtınalar 6 ayın kayıp istatistiklerini domine etti. ABD merkezli Ulusal Okyanus ve Atmosfer Dairesi'nin verilerine göre (NOAA), Ocak-Haziran döneminde bin 250 kasırga meydana geldi. İlk yarıya göre baktığımızda 2024 yılı, ABD'de şiddetli fırtına kayıpları açısından en maliyetli 4'üncü yıl konumunda (Toplam kayıp 45 milyar dolar, toplam sigortalı kayıp ise 34 milyar dolar).



Japonya'nın batı kıyısının büyük bir bölümündeki milyonlarca insanı etkileyen Noto Depremi'nde 245 kişi hayatını kaybetti.

DÜNYA GENELİ REKOR SICAKLIKLAR

Sıcaklıklar azalma eğilimi göstermiyor. Yılın ilk yarısında dünya genelinde ortalama sıcaklıklar alışılmadık seviyelere ulaşmış durumda ve rekor kıran sıcaklıklar bildirildi. Örnek vermek gerekirse Haziran ortalarında Suudi Arabistan'da sıcaklıklar 50 derecenin üstünde seyretti. Hindistan Yeni Delhi'de Mayıs ayında 49.9 derece ile sıcaklık rekoru kırıldı.

Teksas'taki orman yangınlarında İspanya'nın Mallorca Adası kadar bir alan küle döndü.



Munich Re Baş İklim Bilimcisi Ernst Rauch'a göre rekor sıcaklıkların birçoğunun temel nedeni iklim değişikliği. Rauch, "Yakın zamanda gözlemlenen rekor sıcaklıkların birçoğu, iklim değişikliği olmadan açıklanamaz. Atmosfer 1 derece daha sıcak olduğunda, %7 daha fazla nem emebilir. Bu da ekstrem hava koşulları ve şiddetli yağışlar için daha fazla enerji anlamına geliyor" yorumunda bulunuyor. Sıcak hava dalgaları ve kuraklık, orman yangınlarının önemli sebeplerinden. ABD'nin Teksas eyaletinde 400 bin hektarlık alan yanarak eyalet tarihinde meydana gelen en kötü orman yangını yaşandı. Mayıs ayında Batı Kanada'da mevsim normallerinin dışında çıkan büyük orman yangınları binlerce kişinin bölgeden tahliye edilmesine neden oldu. Her iki yangın felaketi çok nüfuslu şehirleri ya da endüstriyel alanları etkilemediği için büyük kayıplar yaşanmadı.

KASIRGA HAREKETLİLİĞİ YOĞUNLAŞABİLİR

Göstergeler Kuzey Atlantik'te şiddetli kasırga sezonuna işaret ediyor. Yüksek su sıcaklarının ana

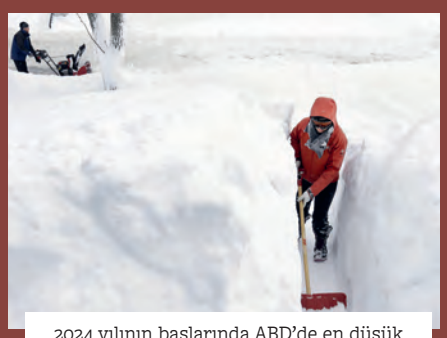
'Doğal afetlerde iklim değişikliğinin rolü büyük'

Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Thomas Blunck, özellikle Kuzey Amerika'da meydana gelen hava koşullarına bağlı doğal afetlerin yılın ilk yarısına ilişkin hasar istatistiklerinde bir kez daha öne çıktığını belirterek, "Buna ek olarak, Dubai gibi son derece nadir görülen bölgelerde de sel baskınları yaşanmıştır. İklim değişikliğinin bu eğilimde rol oynaması kuvvetle muhtemel olarak değerlendirilmektedir. İklim değişikliği, hava koşullarıyla ilgili olaylardan kaynaklanan artan kayıpları azaltmak için herkesin uyum sağlamak zorunda kalacağı gelişen riskleri beraberinde getirmektedir" dedi.

faktörü olarak karşımıza çıkan iklim değişikliği aynı zamanda kasırgaların oluşumu için yeterli enerji de sunuyor. Deniz yüzeyi sıcaklığı ise 30 yıllık ortalamanın 0,5 ila 1 derece üstünde seyderek rekor kırmaya devam ediyor. Kuzey Atlantik'te sıcak suyun kasırgalar için elverişli bir ortam oluşturması, raporun da işaret ettiği üzere bölgede kasırga hareketliliğini artırabilir.

BÖLGELERE GENEL BİR BAKIŞ

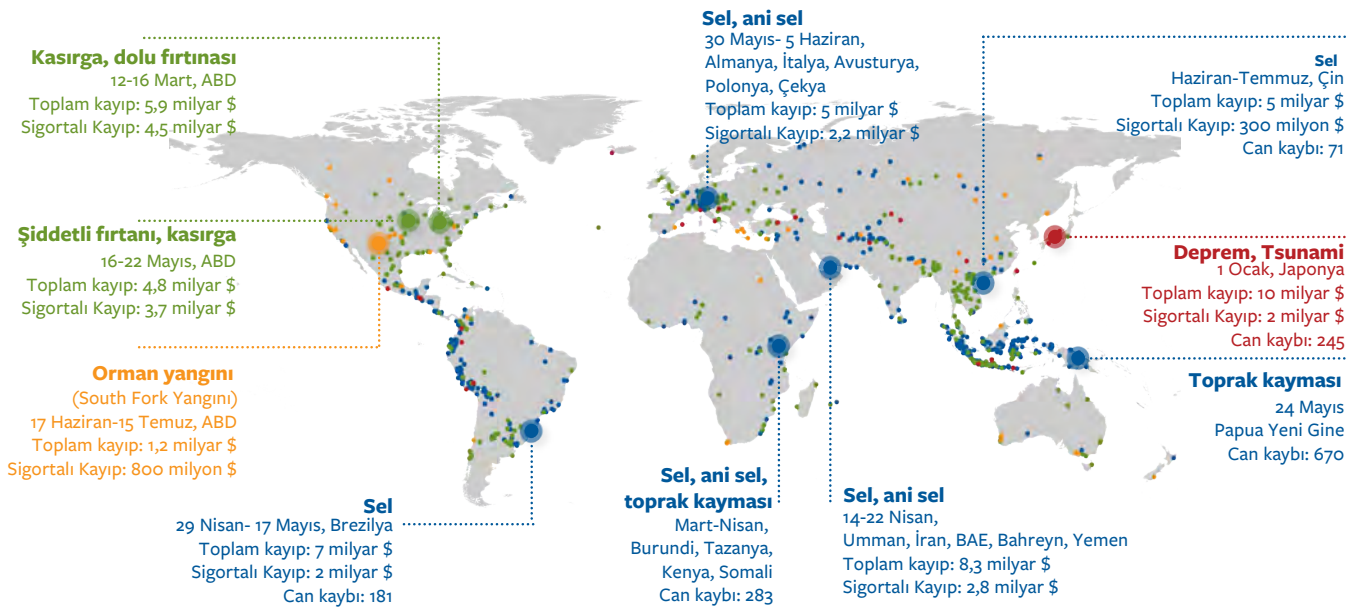
Raporda Kuzey ve Güney Amerika, Avrupa ve Asya-Pasifik ve Afrika olarak üçe ayrılan bölgelerden ilki olan Kuzey ve Güney Amerika bölgesine bakarsak, Kuzey Amerika'da yılın ilk yarısındaki kayıplar, çoğunlukla kasırgalar ve şiddetli fırtınaların yol açtığı dolu ile şekillendi. Bölgede 44 milyar doları sigortalı kayıp olmak üzere toplam kayıp 60 milyar dolara ulaşmış durumda.



2024 yılının başlarında ABD'de en düşük sıcaklık rekorları kırıldı.

Ek olarak rapor, yılın başında baş gösteren sert kış koşullarını da kayıpları milyar dolarlara ulaştıran faktörlerden biri olduğuna işaret ediyor. Neredeyse her eyalette kış fırtınası uyarılarının yapıldığı, uçuşların geciktiği, yolların kapandığı ve elektrik kesintilerinin yaşandığı ülkede 2 bin 500 yerel en düşük sıcaklık rekoru kırıldı.
Güney Amerika'da ise Mayıs ve Nisan aylarında sellerle boğuşan Brezilya öne çıkıyor. Ülkenin güneyinde yer alan Rio Grande do Sul'da 11 gün boyunca devam eden seller, binaların çökmesine, altyapının tahrip olmasına ve toprak kaymalarına yol açtı. Yaşanan felaket, ülkenin son 80 yılda gördüğü en kötü sel felaketlerinden biri olarak kayıtlara geçti. Yaşanan bu sel felaketi, yaklaşık 2 milyar doları sigortalı kayıp olmak üzere 7 milyar dolar tutarındaki tahmini toplam kayba neden olarak yılın ilk yarısında dünya genelinde meydana gelen en büyük üçüncü doğal afet oldu.
Avrupa'da da şiddetli fırtınalar ve seller etkili oldu. Özellikle Mayıs ayında Almanya'da yaşanan yoğun yağışlar nehirlerin taşmasına, sellerin meydana gelmesine neden oldu. Ülkedeki en maliyetli kayıp olayı, Güney Almanya'da meydana gelen ve 2,2 milyar doları sigortalı olmak üzere toplam 5 milyar dolarlık zarara yol açan sel felaketi oldu.
Üçüncü ve son bölge olan Asya-Pasifik ve Afrika'da ise deprem, sel, yoğun yağışlar ve Muson yağmurları etkili oldu. Ocak ayında Japonya'da meydana gelen depremin ardından Nisan ayında bu sefer Tayvan'ın Hualien kenti yakınlarında 7.3 büyüklüğünde bir deprem meydana geldi. 1999 yılından bu yana bölgede meydana gelen en büyük felaket olan bu depremde toplam kayıp 4,6 milyar dolarken sadece 800 milyon dolar sigortalı kayıp meydana geldi. Bu rakamlar bölgedeki koruma boşluğunun ne kadar büyük olduğunu gözler önüne seriyor.

Önemli doğal afet kayıpları, Ocak-Haziran 2024



Brezilya, yılın ilk yarısında ülkenin son 80 yılda gördüğü en kötü sel felaketlerinden birini yaşadı.

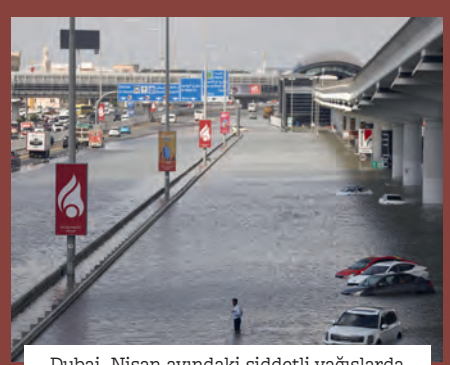




Almanya'da meydana gelen sel, en çok Bavyera ve Baden-Württemberg eyaletlerini etkiledi.

Tayvan'ın Hualien kenti yakınlarında meydana gelen deprem, 1999 yılından beri bölgede meydana gelen en büyük felaketlerden biri.





Dubai, Nisan ayındaki şiddetli yağışlarda 1,5 yıldan daha uzun bir süreye eşdeğer yağış aldı.

Yine Nisan ayında BAE, Umman ve çevre ülkelerde seller yaşandı. Dubai'de son 75 yılın en şiddetli yağışları görüldü. Dubai Havalimanı'nda bin 500 uçuş ertelendi ya da iptal edildi. Bölgedeki toplam kayıp 8,3 milyar dolar ve sigortalı kayıp 2,8 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.
Çin'in Guangdong şehrinde şiddetli yağışlar sellere neden oldu. Yaşanan felakette, 5 milyar dolarlık bir finansal kayıp oluştu. Kayıpların sadece çok küçük bir kısmı sigortalıydı.

Çin'in Guangdong şehrinde evler, yollar ve köprüler yıkıldı.



Doğu Afrika'da ise Muson yağmurlarının yarattığı seller, özellikle Kenya, Tanzanya, Burundi ve Somali'yi etkiledi. Hidaya ve Ialy tropik siklonları da Mayıs ayında bölgeyi vurdu. 283 kişinin hayatını kaybettiği olaylarda yarım milyon kişi bölgeyi terk etmek zorunda kaldı. 2024'ün ilk 6 ayında Asya-Pasifik ve Afrika bölgelerinde meydana gelen doğal afetler toplamda 40 milyar dolarlık kayba yola açtı. Bu kayıpların yalnızca 9 milyar doları sigortalı kayıplardan oluşuyordu. Bölgedeki koruma açığı fazla, bu noktada sigortanın önemi ise kritik düzeyde.

Kenya'nın Rift Vadisi kasabası Mai Mahiu'da Muson yağmurlarının tetiklediği seller nedeniyle araçlar devrildi, bazı ağaçlar kökünden söküldü ve evler selle birlikte sürüklendi.



2024'ün ilk yarısında meydana gelen doğal afetler

	2024'ün ilk yarısına ilişkin rakamlar	2023'ün ilk yarısına ilişkin rakamlar	İlk yarıyılların 5 yıllık ortalaması (2019-2023) enflasyona göre düzenlenmiş	İlk yarıyılların 10 yıllık ortalaması (2014-20023) enflasyona göre düzenlenmiş	İlk yarıyılların 30 yıllık ortalaması (1994-2023) enflasyona göre düzenlenmiş
Toplam kayıplar milyar $	120	140	110	89	76
Sigortalı kayıplar milyar $	62	60	44	37	24
Can kayıpları	4,500	65,200	16,500	11,100	22,400

2024'ün ilk yarısında meydana gelen en büyük 5 doğal afet

Toplam kayıplara göre sıralama

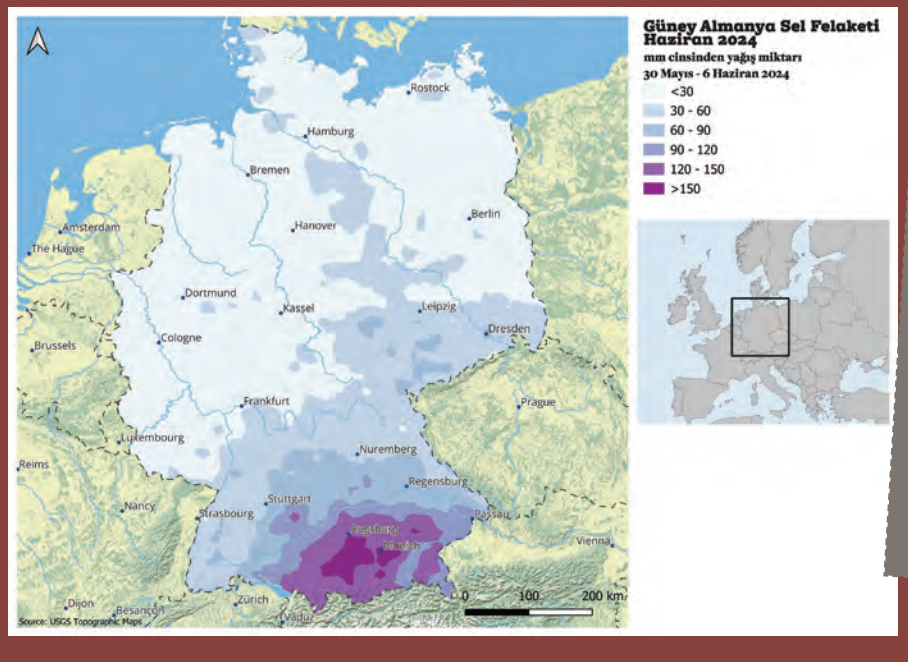
Tarih	Ülke/Bölge	Olay	Can kayıpları	Toplam kayıplar	Sigortalı kayıplar
1.1.2024	Japonya	Deprem, tsunami	245	10 milyar $	2 milyar $
14-22.4.2024	BAE, Umman, İran Bahreyn, Yemen	Sel, ani sel	38	8.3 milyar $	2.8 milyar $
29.4-17.5.2024	Brezilya	Sel	181	7 milyar $	2 milyar $
12-16.3.2024	ABD	Kasırga serileri, dolu fırtınası	3	5.9 milyar $	4.5 milyar $
30.5-5.6.2024	Avrupa (özellikle Almanya)	Sel, ani sel	8	5 milyar $	2.2 milyar $

Sigortalı kayıplara göre sıralama

Tarih	Ülke/Bölge	Olay	Can kayıpları	Toplam kayıplar	Sigortalı kayıplar
12-16.3.2024	ABD	Kasırga serileri, dolu fırtınası	3	5.9 milyar $	4.5 milyar $
16-22.5.20024	ABD	Şiddetli fırtına kasırga	13	4.8 milyar $	3.7 milyar $
6-10.5.2024	ABD	Kasırga serileri, dolu fırtınası	6	4.8 milyar $	3.7 milyar $
25-26.6.2024	ABD	Şiddetli fırtına		4.4 milyar $	3.4 milyar $
14-22.4.2024	BAE, Umman, İran, Bahreyn, Yemen	Sel, ani sel	38	8.3 milyar $	2.8 milyar $

Kıtalara göre 2024'ün ilk yarısındaki kayıplar

	Kuzey Amerika (Orta Amerika, Karayipler dahil)	Güney Amerika	ABD	Asya/Pasifik /Afrika	Avrupa
Toplam kayıplar	60	9 milyar $	54 milyar $	40 milyar $	11 milyar $
Sigortalı kayıplar	40	3 milyar $	41 milyar $	9 milyar $	6 milyar $
Can kayıpları	220	500	150	3.700	60



PERILS'ten Almanya'da meydana gelen sel felaketi için ilk sektörel zarar tahmini

PERILS, 31 Mayıs - 6 Haziran 2024 tarihleri arasında Almanya'nın güneyinde meydana gelen sel felaketine ilişkin ilk sektör hasar tahminini açıkladı. Yapılan hasar tahmini, 1 milyar 568 milyon euro olarak açıklandı. PERILS, kayıpların büyük bir kısmının Bavyera ve Baden-Württemberg eyaletlerinde meydana geldiğini belirtiyor.



Avrupa Sigorta Birliği'nin raporu TSB web sitesinde yayınlandı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), önemli araştırmaların sektörle paylaşılmasına ve yeni yayınlara öncülük etmeye devam ediyor. TSB'nin üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) tarafından "Sigorta Önemlidir -Insurance Matters" başlığıyla yeni bir strateji belgesi yayınladı. Belge, daha müreffeh, dirençli ve rekabetçi bir Avrupa sigorta sektörünün önceliklerini ele alıyor. Belge ayrıca, AB politika yapıcılarını koruma açıklarını azaltmaya, iklim değişikliğiyle mücadeleye devam etmeye, özel yatırımları artırmaya ve düzenlemelere yeni bir yaklaşım getirmeye çağırıyor ve sigorta sektörünün bu hedeflere ulaşılmasındaki katkısını artırmasını sağlayacak tavsiyelerde bulunuyor. Strateji belgesini değerlendiren TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Avrupa Sigorta Birliği'nin "Sigorta Önemlidir" mottosuyla yayınladığı çalışmanın Avrupa'daki sigorta sektörünün ekonomiye sağladığı katkıları detaylı bir şekilde ele almasıyla önemli sonuçları barındırdığını ifade etti. Obalı, Türkiye sigorta sektörünün de bu tür strateji belgelerinden de faydalanarak kendi stratejik planlarını oluşturduğunu, global rekabet gücünü artırmaya çalıştığının altını çizerek, "Özellikle, dijitalleşme, yenilikçilik, iklim değişikliği, yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik konularında atılacak adımlar, sektörümüzün geleceği için kritik öneme sahiptir" dedi. Avrupa Sigorta Birliği'nin dikkat çeken çalışmasında AB için 4 öncelik şöyle sıralandı:

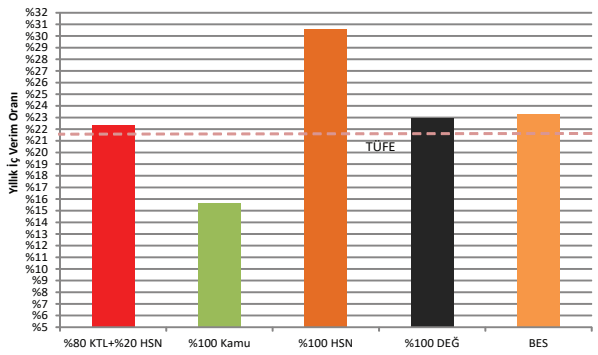
- Koruma açıklarının ele alınması: İklim, emeklilik, sağlık ve siber koruma açıklarının azaltılması.
- İklim değişikliği: İklim değişikliği ve etkilerini hafifletmek, net sıfıra geçişe odaklanmaya devam edilmesi.
- AB'ye özel yatırımın artırılması
- AB mevzuatına yeni yaklaşım: Yeniliğe, küresel rekabete ve dijitalleşmeye engel olmayan izin veren düzenlemeler.

Raporun Türkçesine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

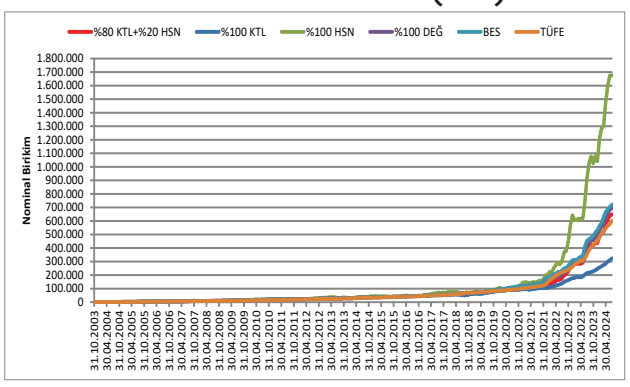
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.07.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



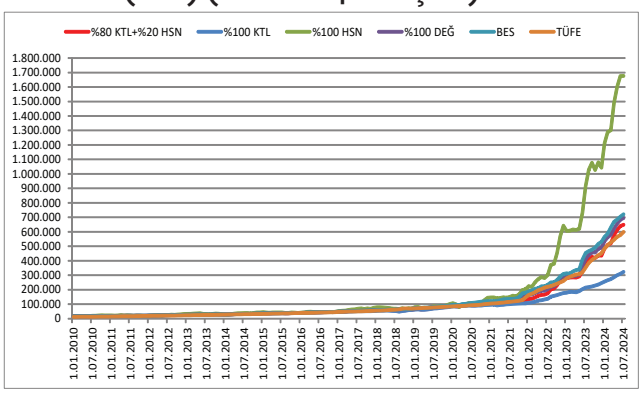
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %30,57 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.07.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 720.601 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 598.525 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-31.07.2024 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.

Yurt içi borçlanma fonları reel getirili

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.
Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde dâhil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir. Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2024 yılının Temmuz ayında %0,07 oranında düşüş gösterirken, BİST–100 endeksinde %0,09 oranında azalış kaydedildi. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,39 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,61 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %3,11 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %4,22 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %1,91 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Temmuz ayında %3,23 oranında artış gösterdi.

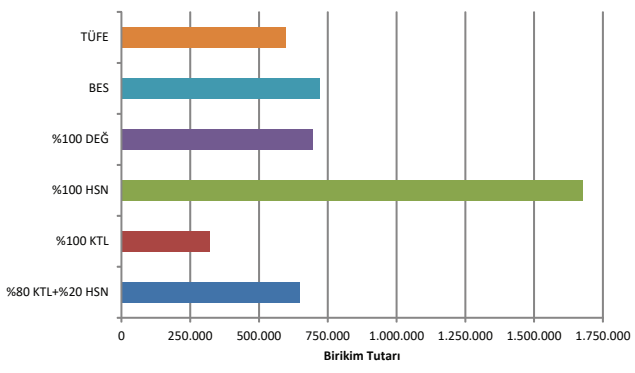
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

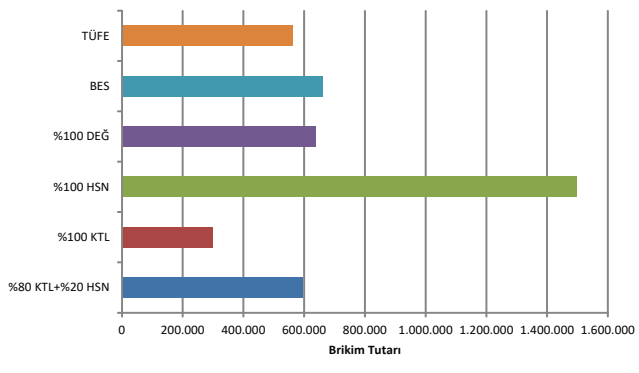
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay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

31.10.2003-31.07.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2024 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.07.2024 tarihinde 720.601 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.394 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-31.07.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2024 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.07.2024 tarihinde 1.496.240 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



Devlet katkısı teşviki tüketilemiyor

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yayınlanan verilere göre, devlet katkısı uygulamasının başladığı 2013 yılından bu yana, gönüllü BES'te yıllık devlet katkısı üst limiti veya üzerinde katkı payı ödeyen ortalama katılımcı sayısı toplam katılımcıların sadece %1,58'i düzeyinde gerçekleşmiş durumda. Daha genel bir şekilde ifade edecek olursak, her 100 katılımcıdan sadece 2'si yıllık devlet katkısı limitini sonuna kadar kullanıyor.

DEVLET KATKISI LİMİTİ REKORU 2015'İN

2013 yılından bu yana geçen 11 yıllık dönemde, devlet katkısı limitini kullanan 72 bin 849 katılımcı ve %1,98 oran ile en iyi yıl 2015 olarak gerçekleşmiş görünüyor. En kötü yıl ise 79 bin 854 katılımcı ve %1,32 oran ile 2018 yılı. 22 Ocak 2022 tarihinde yürürlüğe giren düzenleme ile devlet katkısı oranı %25'ten %30'a yükseltilmişti. Devlet katkısı teşvikindeki bu iyileştirme sonrasında, azami devlet katkısını hak edecek düzeyde katkı payı ödeyen katılımcı sayısı 2022 yılında 106 bin 181 ile %1,49 seviyesinde, 2023 yılında ise 128 bin 198 katılımcı sayısı ile %1,64 seviyesinde gerçekleşmiş. Dolayısıyla, teşvik seviyesinin artırılması üst gelir grubundaki katılımcılar için avantaj sağlamış olsa da ortalama bir BES katılımcısını sınırlı yatırım kapasitesi nedeniyle cezbedebildiğini söylemek oldukça güç.

Devlet katkısı teşvikini azami seviyede kullanan katılımcıların ödediği yıllık katkı payı ile sisteme ödenen yıllık toplam katkı payını karşılaştırdığımızda oldukça dramatik bir tablo ile karşılaşıyoruz. 11 yıllık dönemde DK limitlerini azami seviyede kullanan katılımcıların ödediği yıllık katkı payı tutarı sisteme ödenen yıllık toplam katkı payı tutarının ortalama %27,2'si seviyesinde gerçekleşmiş. En düşük oran %21,2 ile 2018 yılında, en yüksek oran ise %34,9 ile 2023 yılında gerçekleşmiş durumda.

Katılımcı sayısı ile katkı payı tutarı istatistiklerini birleştirdiğimizde her 100 katılımcıdan sadece 2'si DK teşvikinden azami düzeyde faydalanırken, sisteme ödenen 100 liralık katkı payının 27 lirasını ödemekte.

EGM tarafından yayınlanan başka bir istatistikte ise devlet katkısı teşvikinden faydalanma seviyesindeki eşitsizliği daha net şekilde ortaya koymakta. EGM verilerine göre 2023 yılsonu itibarıyla gönüllü BES'teki katılımcıların %94'ünün DK birikimi toplam DK birikimlerinin %50,7'sini teşkil ederken kalan %6'lık katılımcı grubunun DK birikimi toplam DK birikimlerinin kalan %49,3'lük kısmına karşılık gelmekte. En yüksek katkı payını ödeyen %1'lik katılımcı grubu ise toplam DK birikimlerinin %16,6'sına sahip durumda.

Fon dağılım değişiklik hakkının kullanımı oldukça düşük seviyelerde

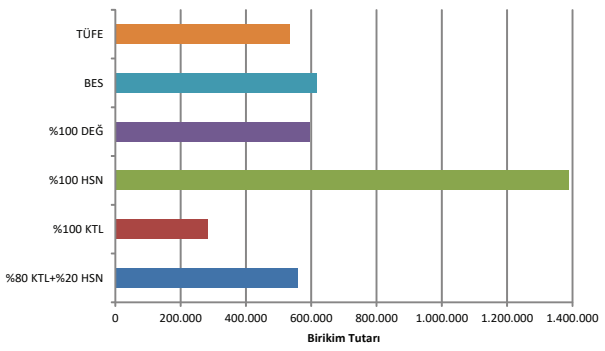
EGM verilerine göre 30 Haziran 2024 itibarıyla, 2024 yılı içinde en az bir kere fon dağılım değişikliği yapılmış sözleşmelerin yürürlükteki sözleşmelere oranı sadece %11,5 seviyesinde kalmış durumda. Bu oran 2023 yılında %14,1 seviyesinde gerçekleşmişti.

Otomatik Katılım Sistemi'nde ise 2022, 2023 ve 2024 yıllarında fon dağılım değişikliği yapmış sözleşmelerin yürürlükteki sözleşmelere oranı sadece %1 seviyesinde gerçekleşti.

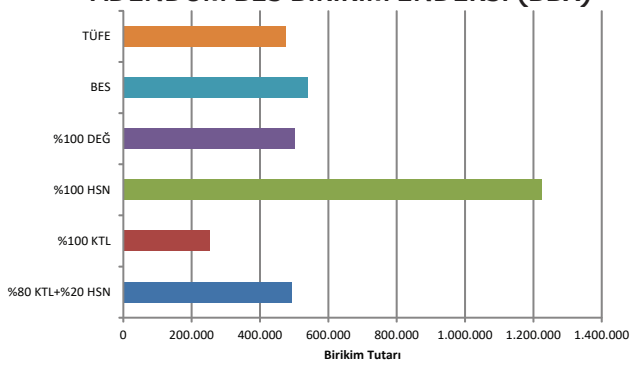
Hem gönüllü hem de otomatik katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcıların yılda 12 kez fon dağılımını değiştirme hakkı bulunurken, katılımcıların bu olanağı oldukça düşük seviyede kullandığı görülüyor.

Devlet katkısı uygulamasının başladığı 2013 yılından bu yana, gönüllü BES'te yıllık devlet katkısı üst limiti veya üzerinde katkı payı ödeyen ortalama katılımcı sayısı toplam katılımcıların sadece %1,58'i düzeyinde gerçekleşti.

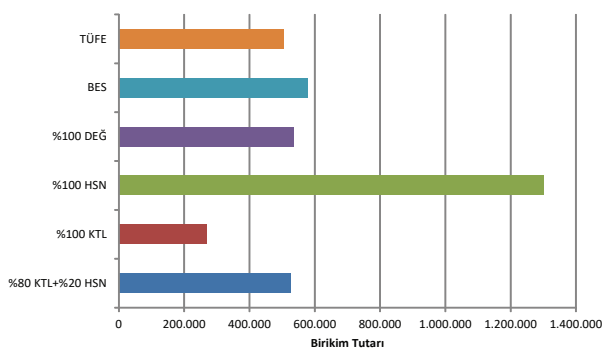
31.01.2006-31.07.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



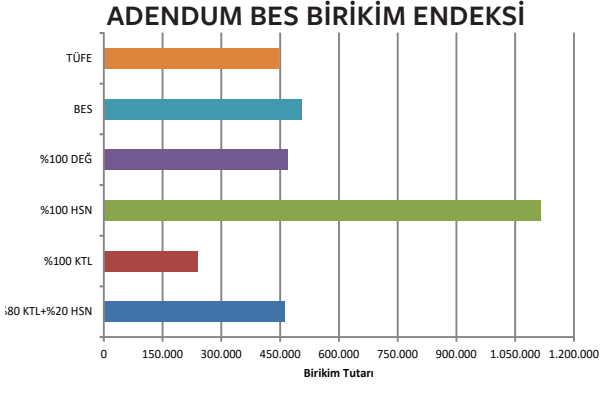
31.01.2008-31.07.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2007-31.07.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2009-31.07.2024
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.

Çocukların geleceği *eğitim sigortası* ile güvencede

Ailelerin çocuklarının geleceğine dair en önemli yatırımlarından biri olan eğitim sigortası, çocukların eğitim masraflarını güvence altına alarak beklenmedik durumlar karşısında çocuğun eğitim hayatının kesintiye uğramasını önlüyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



Eğitim, bir çocuğun geleceğini şekillendiren en önemli unsurlardan biri. Ancak, eğitim maliyetlerinin giderek arttığı günümüzde bu masraflar birçok aile için ciddi bir finansal yük haline gelebiliyor. Bu noktada devreye giren; ailelerin çocuklarının geleceğine dair en önemli yatırımlarından biri olan eğitim sigortası, çocukların eğitim masraflarını güvence altına alarak ailelerin bu yükten kurtulmasına yardımcı oluyor.

Çocuğun gelecekteki eğitim giderlerini karşılamayı hedefleyen bir tasarruf planı olan eğitim sigortası, beklenmedik durumlar karşısında çocuğun eğitimine kesintisiz devam edebilmesi için gerekli mali desteği sağlayarak çocuğun eğitim hayatının kesintiye uğramasını önlüyor.

VERGİ AVANTAJI DA BULUNUYOR

Buna ek olarak, eğitim sigortası ailelere finansal planlama konusunda da esneklik sağlıyor. Ebeveynler, belirli bir süre boyunca düzenli olarak prim ödeyerek, çocuklarının üniversite veya yükseköğrenim masraflarını karşılayacak birikimi oluşturabiliyor. Bu sayede, çocuğun gelecekteki eğitim ihtiyaçları için bugünden hazırlık yapılırken, beklenmedik bir duruma karşı eğitim hayatı garanti altına alınabiliyor. Ebeveynin vefatı, iş kaybı veya sakatlık gibi durumlarda, çocuğun geleceğini koruyan eğitim sigortası ayrıca, planlı birikim ve vergi avantajları sunarak ailelerin finansal yükünü de hafifletiyor. Ödenen primin tamamı, brüt ücretin %15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla, o aydaki vergi dilimine göre %15 ile %40 arasında değişen oranlarda gelir vergisi matrahından düşülebiliyor.

Hem çocukların eğitimlerini güvence altına almak hem de ailelerin finansal risklerini minimuma indirmek için önemli bir araç olan eğitim sigortası, uzun vadede hem maddi hem de manevi anlamda rahatlık sağlayarak, çocuğun en iyi eğitim imkânlarına sahip olmasına katkıda bulunuyor.

TEMİNAT TUTARI HER YIL EŞİT ŞEKİLDE AZALIYOR

Poliçe sahibinin ve çocuğunun gelecekte karşılaşabileceği çeşitli risklere karşı mali güvence sağlamayı amaçlayan eğitim sigortasında, öğrencinin eğitim masrafı yıl geçtikçe azalacağı için poliçenin teminatı da bununla uyumlu olarak azalıyor. Örneğin, öğrencinin yıllık eğitim masraflarının 200 bin lira olduğunu ve 10 yıllık bir eğitim süresi kaldığını düşündüğümüzde, ilk yılın sigorta teminatı 2 milyon lira olarak belirlenir. İkinci sigorta yılında ise sigorta teminat tutarı 1 milyon 800 bin liraya düşer. Bu şekilde sigorta teminatı her yıl eşit tutarda azalarak, kalan eğitim gideri tutarını kapsayacak şekilde maddi güvence oluşur. Sigorta süresi, çocuğun kalan eğitim süresine göre sigorta ettiren tarafından belirleniyor. Sigortanın süresi en az 2, en fazla 20 yıl olabilirken, ödenecek primler sigortalının yaşına, sigorta süresi ve teminat bedeline göre değişiyor.

TEMİNATLAR NELER?

Vefat Teminatı
Poliçe sahibinin (ebeveynin) vefatı durumunda, sigorta şirketi tarafından çocuğun eğitim masrafları karşılanıyor. Bu teminat, çocuğun eğitim hayatının kesintiye uğramadan devam etmesini sağlıyor. Sigorta, belirli bir süre boyunca (örneğin, üniversite eğitimi tamamlanana kadar) eğitim masraflarını üstleniyor.

Sürekli Sakatlık Teminatı
Poliçe sahibinin kalıcı ve sürekli sakatlık geçirmesi durumunda, sigorta şirketi çocuğun eğitim masraflarını karşılılayabiliyor. Bu teminat, sakatlık nedeniyle gelir kaybı yaşayan ebeveynin finansal yükünü hafifletirken çocuğun eğitimine devam etmesini sağlıyor.

Kritik Hastalık Teminatı
Poliçe sahibinin belirli kritik hastalıklardan birine yakalanması durumunda, sigorta şirketi eğitim masraflarını karşılayabiliyor. Bu teminat, hastalık nedeniyle oluşabilecek mali zorluklara karşı bir koruma sağlıyor.

İşsizlik Teminatı
Poliçe sahibinin istem dışı işsiz kalması durumunda, belirli bir süre boyunca çocuğun eğitim masrafları sigorta tarafından karşılanabiliyor. Bu teminat, işsizlik süresince eğitim harcamalarının aksamasını önlemeyi hedefliyor.

Birikim Teminatı
Birikimli eğitim sigortalarında, poliçe süresi boyunca yapılan ödemeler birikim olarak değerlendirilebiliyor ve poliçe sonunda çocuğun eğitim masrafları için kullanılabiliyor. Bu birikim, genellikle poliçe sonunda toplu bir ödeme olarak sunuluyor.

LİSANS MEZUNLARINDA KAYITLI İSTİHDAM ORANI %75,6 OLARAK GERÇEKLEŞTİ

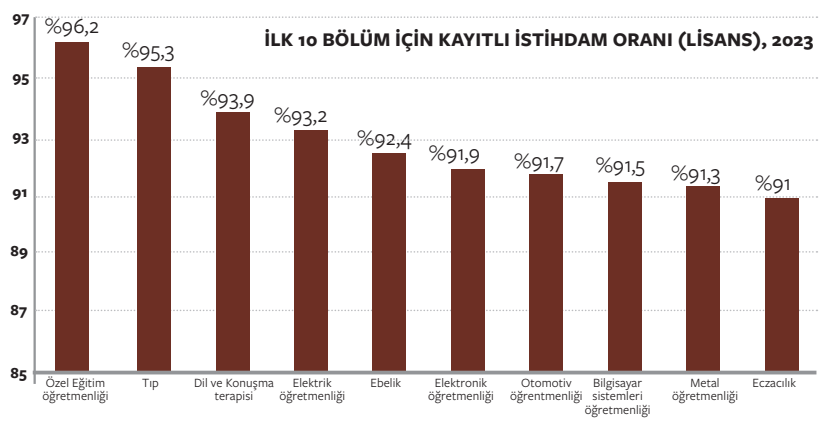
Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı Yükseköğretim İstihdam Göstergeleri'ne göre lisans mezunlarında kayıtlı istihdam oranı 2023 yılında %75,6 olarak gerçekleşti.

Ön lisans mezunları için kayıtlı istihdam oranı ise 2022 yılında %67,3 iken, bu oran 2023 yılında %67,7 olarak hesaplandı.

Lisans seviyesinde en yüksek kayıtlı istihdama sahip olan bölümler özel eğitim öğretmenliği (%96,2), tıp (%95,3), dil ve konuşma terapisi (%93,9), elektrik öğretmenliği (%93,2) ile ebelik (%92,4) oldu.

Uluslararası Standart Eğitim ve Öğretim Alanları Sınıflaması, 2013'e göre lisans seviyesinde kayıtlı istihdam oranının en yüksek olduğu ilk 5 alan; sağlık ve refah (%87,4), mühendislik, imalat ve inşaat (%83,7), eğitim (%79,8), bilişim ve iletişim teknolojileri (%79,6) ile iş, yönetim ve hukuk (%74,8) oldu.

Ön lisans seviyesinde en yüksek kayıtlı istihdama sahip olan bölümler ise polis meslek eğitimi (%92,1), elektrik enerjisi üretim, iletim ve dağıtımı (%88,7), endüstriyel kalıpçılık (%86,1), metalurji (%85,5) ile avcılık ve yaban hayatı (%84,7) ve kaynak teknolojisi (%84,7) olarak gerçekleşti.





HANGİ ÜLKELERDE NASIL UYGULANIYOR?

Eğitim sigortası dünya genelinde yaygın olarak kullanılan finansal bir araç olarak karşımıza çıkıyor. Uygulamada ülkeden ülkeye farklılık gösterebilen eğitim sigortası genel olarak, çocukların eğitim masraflarını karşılamayı amaçlayan birikim ve koruma planlarını içeriyor. Genel olarak vergi avantajları, devlet katkıları ve çeşitli birikim seçenekleri sunan eğitim sigortasının yaygın olarak kullanıldığı bazı ülkeler ise şöyle:

Amerika Birleşik Devletleri

ABD'de eğitim sigortası, genellikle "College Savings Plan" olarak bilinen 529 Planları aracılığıyla uygulanır. Bu planlar, vergi avantajları sunar ve genellikle üniversite eğitim masraflarını karşılamak için kullanılır. 529 Planları, devlet tarafından yönetilen ve yatırım getirisinden vergi muafiyeti sağlayan hesaplar sunar. Ebeveynler, belirli bir limit dahilinde bu hesaplara katkıda bulunabilir ve bu birikimler çocukların eğitim masrafları için kullanılabilir.

Birleşik Krallık

Birleşik Krallık'ta, eğitim sigortası genellikle "Child Trust Funds" (Çocuk Güven Fonu) ve "Junior ISAs" (Çocuk Bireysel Tasarruf Hesapları) aracılığıyla sağlanır. Bu planlar, çocukların 18 yaşına kadar birikim yapmalarına olanak tanır ve vergi avantajları sunar. Ebeveynler veya aile üyeleri, bu hesaplara katkıda bulunarak çocukların gelecekteki eğitim masraflarını karşılayabilirler.

Kanada

Kanada'da, eğitim sigortası "Registered Education Savings Plan" (Kayıtlı Eğitim Tasarruf Planı - RESP) aracılığıyla uygulanır. RESP, federal hükümet tarafından desteklenen bir plan olup, ebeveynlerin çocuklarının post-secondary eğitim masrafları için birikim yapmalarına olanak tanır. RESP'ye yapılan katkılar vergi ertelenmiş olup, çocuğun eğitimine başladığında çekilen miktarlar genellikle düşük vergi oranlarına tabi tutulur.

Almanya

Almanya'da, eğitim sigortası ve tasarruf hesapları, "Ausbildungsversicherung" (Eğitim Sigortası) veya "Ausbildungssparen" (Eğitim Tasarrufu) gibi adlarla bilinir. Bu tür planlar, ebeveynlerin çocuklarının eğitimine yönelik birikim yapmalarını sağlar ve genellikle belirli bir süre sonunda birikimlerin eğitim masrafları için kullanılmasına olanak tanır.

Asya Ülkeleri

Birçok Asya ülkesinde, özellikle Japonya, Güney Kore ve Singapur gibi ülkelerde, eğitim sigortası popülerdir. Bu ülkelerde, çocukların eğitimi için yapılan tasarruflar genellikle devlet destekli programlar veya özel sigorta planları aracılığıyla yapılır. Örneğin, Japonya'da "Seimei Hoken" (Yaşam Sigortası) poliçeleri, çocukların eğitim masraflarını karşılamak için kullanılan birikim araçları arasında yer alır.

Avustralya

Avustralya'da, "Education Savings Accounts" (Eğitim Tasarruf Hesapları) ve "Scholarship Plans" (Burs Planları) gibi çeşitli planlar mevcut olup, ailelerin çocuklarının eğitim masraflarını karşılamak için birikim yapmalarına yardımcı olur. Bu planlar, çeşitli vergi avantajları ve devlet katkıları sunabilir.

2024 YKS YERLEŞTİRME SONUÇLARI AÇIKLANDI:

Her 4 adaydan 1'i ilk tercihine yerleşti

Yükseköğretim Kurulu'nun (YÖK) açıkladığı 2024 YKS yerleştirme sonuçlarına göre, toplam 1 milyon 21 bin 986 kontenjanın 987 bin 388'ine yerleştirme yapıldı. Devlet üniversitelerinde örgün (açık öğretim programları hariç) yükseköğretim programlarına tahsis edilen 598 bin 709 genel kontenjanın 591 bin 257'si doldu.

Ek tercih sürecinden önce devlet üniversitelerindeki kontenjanların tamamına yakınının tercih işlemleri tamamlandı. Böylece devlet üniversitelerindeki örgün yükseköğretim programlarında doluluk oranı %98,8'i bulmuş oldu. Vakıf yükseköğretim kurumlarındaki genel kontenjanların doluluk oranı ise 91,14 olarak gerçekleşti.

2024 YKS sonuçlarına göre yerleştirme puanı hesaplanan 2 milyon 755 bin 301 adaydan 1 milyon 670 bin 205 aday tercihte bulundu ve toplam 987 bin 388 aday yerleştirildi.

Tercih yapan her 4 adaydan 1'i ilk tercihine yerleşirken, tercih yapan adayların yaklaşık %50'si (%49,35) ilk 3 tercihinden birisine yerleşmeyi başardı.

2024 YKS yerleştirme verilerine göre kadın adaylar erkek adaylara oranla daha yüksek bir temsil oranı gösterdi. Yerleştirme puanı hesaplanan kadın aday sayısı 1 milyon 462 bin 782 iken, erkek adayların sayısı 1 milyon 292 bin 519 olarak kaydedildi. Yerleştirmeye başvuran adaylar arasında ise 886 bin 885 kadın aday ve 783 bin 320 erkek aday yer aldı. Sonuç olarak, yerleşen aday sayılarında da kadınların oransal üstünlüğü devam etti; 542 bin 589 kadın aday bir programa yerleşirken, erkek adaylar arasında bu sayı 444 bin 799 olarak gerçekleşti. Üniversitelere yerleşen kadın öğrencilerin oranı toplam yerleşenlerin %55'ini oluştururken, erkek adaylar %45'lik bir paya sahip oldu.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Eğitim sigortasına olan talep artmaya devam ediyor

Ailelerin eğitim sigortalarına ilgilerinin her geçen gün arttığına dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Geleceğin teminatı olan çocuklarının sağlıkları kadar eğitimlerini de güvence altına almak isteyen ebeveynler son dönemde eğitim sigortası yaptırıyor. Beklenmedik durumlara karşı çocuklarımızı finansal olarak korumanın yolu sigorta yaptırmak. Eğitim sigortası, öğrencinin eğitimini güvence altına alan bir hayat sigortası ürünü. Eğitim masraflarını üstlenen ebeveynlerin bir kaza sonucu vefatı ya da kalıcı bir sakatlığı durumunda çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gerekli olan tutarın ödenmesini eğitim sigortası sağlıyor. Bu doğrultuda eğitim sigortası öğrencinin öğreniminin sürekliliğini güvence altına alıyor. Eğitim sigortası, anaokulundan başlayarak üniversite eğitiminin sonuna kadar tüm eğitim seviyelerini kapsıyor. 18-65 yaşları arasında olan her ebeveyn bu sigortayı yaptırabiliyor. Ödenmesi gereken sigorta primi ise; sigorta süresine, yaşa ve teminat tutarına göre belirleniyor. Eğitim sigortası, olası bir riskin gerçekleşmesi durumunda öğrencinin istemediği bir okula gitmesi, eğitim giderlerini ödeyememesi, eğitimden uzak kalması gibi olumsuz durumların yaşanmasını önlüyor. Eğitim sigortası sayesinde öğrenciler anlaşmalı sağlık kuruluşlarında indirimli fiyatlardan da faydalanabiliyor. Çocukların geleceği ile birlikte eğitim hayatlarını da güvence altına alan ailelerin güveni ve ilgisiyle eğitim sigortası ürünlerine olan talep artmaya devam ediyor. Bizler de Katılım Emeklilik olarak Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ve Okul Taksit Güvencesi hayat sigortası ürünlerimizle çocukların eğitim ve öğretimine devam edebilmesi için finansal güvence sunuyoruz" ifadelerine yer verdi.

> "Çocukların geleceği ile birlikte eğitim hayatlarını da güvence altına alan ailelerin güveni ve ilgisiyle eğitim sigortası ürünlerine olan talep artmaya devam ediyor."



Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nın, ebeveynin sakatlık nedeniyle çalışamayacak duruma gelmesi ve vefatı gibi olaylarda çocuğun eğitimine devam edebilmesini güvence altına aldığını belirten Sincek, "Bununla birlikte ebeveynin kaza sonucu çalışamayacak duruma gelmesi yani sürekli sakatlık durumuna karşı teminat sağlıyor. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası sayesinde çocuğun eğitim masrafları için kullanılmak üzere önceden poliçede belirlenmiş olan tutar, çocuğun yasal varislerine ödeniyor. 18-65 yaş arasındaki sağlıklı tüm bireyler çocukları için eğitim sigortası ürünlerinden faydalanabiliyor" dedi.

OLASI RİSKLERE KARŞI FİNANSAL GÜVENCE

Sincek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Eğitim Güvencesi ve Okul Taksit Güvencesi ürünlerimiz ile çocukların eğitimini olası tüm risklere karşı finansal güvence altına alıyoruz. Faizsiz sigortacılık anlayışıyla sunduğumuz bu ürünlerimiz ile vergi avantajı da sağlıyoruz. Eğitim Güvencesi Sigortası kapsamında yer alan vefat teminatı ile çocuğun eğitiminden sorumlu ebeveynin vefat etmesi durumunda poliçede yer alan vefat teminatı tutarı lehtara, lehtar belirtmemişse yasal varislere ödeniyor. Bu sayede öğrenci eğitimine hiçbir aksama yaşamadan devam edebiliyor. Kaza Sonucu Daimi Maluliyet (Sürekli Sakatlık) Teminatı da sigorta süresi içinde sürekli malul kalınması durumunda poliçede yer alan maluliyet teminatı tutarına göre sigortalıya ödenmesini sağlıyor. Çocuğun eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesi süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında isteğe göre belirlenebiliyor. Okul Taksit Katılım Sigortası ürünümüz poliçe süresince vefat, kaza sonucu kalıcı olarak sakat veya işsiz kalınması durumlarında çocuğun eğitimlerini devam ettirebilmeleri için gerekli olan finansal desteği sağlıyor. Anlaşmalı eğitim kurumlarında bankalarımızın Otomatik Taksit sistemi ile sözleşme yapan velilerin yapacakları taksit ödemelerini güvence altına alıyor. Süresi bir yıl olan Okul Taksit Katılım Sigortası, kaza sonucunda aniden ya da 2 yıl içerisinde kalıcı sakatlık durumunda tazminat tutarının sakatlık oranına göre sigorta sahibine ya da kanuni hak sahibine ödenmesini sağlayarak çocuğun eğitim ödemelerini güvence altına alıyor. Sigortalının poliçede belirtilen hususlar çerçevesinde işsiz kalması durumunda taksit ödemelerinin azami 4 ay taksiti bankaya ödeniyor."

●●● Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen:

Okul hayatının mümkün olduğunca erken bir döneminde eğitim sigortası yaptırılmalı

Eğitim sigortası ürünleri ile velilerin, çocukları için planladıkları eğitim hayatını finansal açıdan güvence altına alabildiklerini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "İlerleyen yıllarda yaşanabilecek beklenmedik durumlara karşı böyle bir güvenceye sahip olmak oldukça değerli. Bir çocuğun eğitim hayatını risklere karşı finansal güvence altına alabilmenin tüm ebeveynlerin öncelikleri arasında ilk sırada yer aldığından şüphemiz yok. Bu ürünler ile, ebeveynin yaşam kaybı ya da sakatlığı halinde çocuğun en azından eğitim hayatının maddi açıdan etkilenmemesi için önemli bir güvenceye sahip olunabiliyor. Okul hayatının mümkün olduğunca erken bir döneminde eğitim sigortası yaptırmanın çocuğun geleceğinde önemli rol oynayacağını düşünüyoruz. Veliler bu ürünü satın alma kararı verirken öncelikli olarak çocuğun kalan eğitim süresi ve tahmini eğitim masrafını gözden geçirmeliler. Buna göre sigortanın devreye girdiği durumda alınacak teminat tutarını çocuğun eğitim ihtiyaçlarına daha uygun bir şekilde belirleyebilirler" ifadelerine yer verdi.



> "Okul hayatının mümkün olduğunca erken bir döneminde eğitim sigortası yaptırmanın çocuğun geleceğinde önemli rol oynayacağını düşünüyoruz."

'UZUN SÜRELİ EĞİTİM ÜRÜNLERİ İLGİ ÇEKİYOR'

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, sözlerine şu şekilde devam etti: "Eğitim sigortaları ile ebeveynin yaşam kaybı veya kritik hastalık ya da kaza sonucu tam ve kalıcı sakatlık risklerine karşı finansal güvence sağlanabiliyor ve bu sayede geride kalan çocuk ya da çocukların, eğitim hayatı boyunca masrafları belirlenen süre ve teminat tutarına kadar karşılanıyor. Çocuklarının geleceğinde kritik rol oynayan eğitim dönemi için finansal güvence sağlamak isteyen tüm ebeveynler eğitim sigortasından faydalanabiliyorlar. Eğitim sigortası ürünleri için yaş aralığının sektör genelinde 18 ila 65 yaş civarında belirlendiğini söylemek mümkün. Özellikle çocuğu özel okulda eğitim gören veliler, çocuklarının ilerleyen yıllardaki eğitim planlaması içinde ödeyecekleri ücretleri dikkate alarak uzun süreli eğitim sigortası ürünlerine rağbet ediyorlar."

'ÇOCUKLAR BİZİM İÇİN AYRICALIKLI BİR GRUP'

Anadolu Hayat Emeklilik olarak çok uzun yıllardır çocukları ayrıcalıklı bir müşteri grubu olarak değerlendirdiklerini ve çocuklara yönelik faaliyetlerine özenle odaklandıklarını vurgulayan Makaskesen, "Çocuğum için Eğitim Sigortası da Anadolu Hayat Emeklilik olarak önem verdiğimiz çocuk ve ebeveynlere yönelik sunduğumuz ürünlerden bir tanesi. Beklenmedik durumlar karşısında çocuğun eğitim hayatının finansal zorluklarla kesintiye uğramaması için bu ürünümüz ile teminat sağlanabiliyor. Çocuğum için Eğitim Sigortası ile ebeveynler sadece yaşam kaybı riskine karşı finansal güvence sağlayabildikleri gibi tercih ederlerse kritik hastalık (kanser, kalp krizi, inme) ya da kaza sonucu tam kalıcı sakatlık risklerine karşı da güvenceye sahip olabiliyor. Sigorta süresi 2 ile 15 yıl arasında belirlenebiliyor. Müşteri adayları, yapay zekâ destekli gelecek planlama araçlarımızın yardımı ile dijital kanallarımız üzerinden en uygun teminat / süre eşleşmesine kolaylıkla ulaşabiliyor.

'ÜRÜNE GÖRE VERGİ İNDİRİM AVANTAJI DA OLABİLİYOR'

Bu üründe yıllık eğitim masrafı ve güvence altına alınacak eğitim süresi belirleniyor, ihtiyaca uygun teminat seçiliyor ve böylece çocuğun iyi bir eğitim almaya devam etmesi için imkân sunuluyor. Ürünün temel amacı, çocuğun eğitiminin her koşulda güvence altına alınması olduğu için burada belirlenen teminat, kalan eğitim süresi ile orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor. Prim ödemeleri ABD doları, avro veya İngiliz sterlinine endeksli olarak belirlenebiliyor. Ürünümüzün en önemli avantajlarından biri vergi avantajı. Prim ödemelerinde, içinde bulunulan aydaki vergi dilimine göre %15 ila %40 arasında değişen vergi indirim avantajı bulunuyor. Ayrıca, bu ürünümüze sahip müşterilerimiz şirketimizin anlaşmalı olduğu sağlık kuruluşlarında indirimli fiyatlardan, ücretsiz sağlık danışmanlığı ve acil durumlarda ücretsiz ambulans hizmetlerinden yararlanma hakkına sahip oluyor. Üstelik şirketimizde çocukları adına yatırım yapmayı tercih ederek Çocuğum için Yatırım Sigortası alan müşterilerimiz Çocuğum için Eğitim Sigortası'nı indirimli olarak satın alabiliyorlar" diye konuştu.

●●● AXA Türkiye Acente Kanalı ve Sağlık Satış ve Koordinasyon Müdürü Bilge Özdemir:

Eğitim hayatının kesintisiz bir şekilde devam edebilmesi açısından oldukça önemli

Eğitim sigortasının önemi hakkında değerlendirmelerde bulunan AXA Türkiye Acente Kanalı ve Sağlık Satış ve Koordinasyon Müdürü Bilge Özdemir, "Eğitim sigortası, ebeveynlere çocuklarının eğitim masraflarını güvence altına almaları ve beklenmedik durumlar karşısında maliyetlerini hafifletmeleri konusunda önemli bir destek sağlar.

ÖĞRENCİNİN KALAN EĞİTİM YILLARI GÜVENCE ALTINDA

Çocuk sahibi olmak bireylere yeni ve özel sorumluluklar yükler. Bu sorumluluğun bilincinde olan ebeveynler, çocuklarının eğitim hayatının sekteye uğramasını ve maddi problemler ile mücadele etmek zorunda kalmayı istemez. Eğitim sigortası, öğrencinin okul masraflarını karşılayan kişinin (sigortalının) sigorta süresi içinde vefatı durumunda, öğrencinin kalan eğitim yıllarını tamamlayabilmesi için öngörülen tutarın ödenmesini sağlar. Bu güvence, çocuklarının eğitim hayatının kesintisiz bir şekilde devam etmesini isteyen ebeveynler açısından oldukça önemli.

> "Eğitim sigortası, sigortalının sigorta süresi içinde vefatı durumunda, öğrencinin kalan eğitim yıllarını tamamlayabilmesi için öngörülen tutarın ödenmesini sağlar. Bu güvence, çocuklarının eğitim hayatının kesintisiz bir şekilde devam etmesini isteyen ebeveynler açısından oldukça önemli."

Eğitim sigortası poliçelerine ödenen primler, belirli sınırlar dahilinde vergi avantajı da sağlar. Bu, uzun vadede sigortalının maliyetlerini azaltmasına yardımcı olabilir" ifadelerini kullandı.

'ANNE VEYA BABA OLMA ŞARTI ARANMIYOR'

Eğitim sigortası kapsamında, sigortalının vefatı halinde belirlenen tutarın hak sahiplerine ödendiğini ve öğrencinin eğitim sürecinin kesintisiz olarak tamamlanmasının sağlandığını belirten Özdemir, "Eğitim sigortasından, 30 ila 60 yaş aralığında olan ve bir öğrencinin eğitim giderlerinden sorumlu olan herkes yararlanabilir. Sigortanın başlangıcında sigortalının yaşı 60'ı, sigortaya başlangıç yaşı ile sigorta süresinin toplamı 70'i geçemez. Eğitim sigortasının sağladığı avantajlardan yararlanabilmek için anne veya baba statüsünde olma şartı aranmaz. Eğitim sigortası; öğrencinin gelecekteki eğitim hayatını güvence altına almak isteyen ebeveynler, yasal vasiler, aile bireyleri ve bazen gençler tarafından da yaptırılabilir" açıklamalarında bulundu.



'FİNANSAL GÜVENCEYE SAHİP OLUYORLAR'

AXA Türkiye olarak, AXA Eğitim Sigortası ürünüyle öğrencilerin eğitim hayatı süresince finansal güvenceye sahip olmalarına olanak tanıdıklarını ifade eden AXA Türkiye Acente Kanalı ve Sağlık Satış ve Koordinasyon Müdürü Bilge Özdemir, "Ürünümüzün içeriğindeki vefat teminatıyla sigortalının vefatı durumunda öngörülen teminat tutarının, sigorta süresi dahilinde hak sahiplerine ödenmesini sağlıyoruz. Eğitim sigortası ürünümüz ile AXAlılar; ihtiyaç duyduklarında kariyer koçluğu, psikolojik danışma, sağlık network indirimi, eğitim danışmanlığı bilgi hattı, telefonda tıbbi bilgi ve danışmanlık, izotomi gibi çeşitli AXA asistans hizmetlerimizden de faydalanabilirler" şeklinde konuştu.

YOL YARDIM
EV VE İŞYERİ YARDIM
KONUT HASAR ONARIM
İŞYERİ HASAR ONARIM
SEYAHAT YARDIM
SAĞLIK YARDIM
HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA
HASAR YÖNETİMİ
CALL-CENTER HİZMETLERİ
BUTİK HİZMETLER
OTO CAM HİZMETLERİ



Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

“Sigortalılık oranları arttıkça risklerin etkileri de azalacak”

Her yıl Mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası’nın bu sene itibarıyla Ekim ayının ilk haftası kutlanacağını söyleyen TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Bu yıl 13’üncüsü düzenlenecek olan ve 30 Eylül – 6 Ekim tarihleri arasında planlanan Sigorta Haftası kutlamaları ile ilgili organizasyonlar çok önceden planlanmaya başlandı bile. Gerek TOBB-SAİK olarak gerekse TSB ve SEDDK nezdinde iş birlikteliği ile sigorta bilincini yayacağına ve bilinirliğini artıracağına inandığımız güzel organizasyonlar ile hem sektör çalışanları hem de nihai sigortalılar ile bir araya gelmeyi planlıyoruz. Sigorta Haftası’nın başında yapılması planlanan Sigorta Fuarı ile başlayacağımız organizasyonlar TSB ev sahipliğinde düzenlenecek organizasyonlar ve ticaret odaları sigortacılık meslek komiteleri nezdinde de yapılması planlanan organizasyonlar ile devam edecek. Sektörün tarihi, mevcut yeri ve geleceği hakkında panellerin düzenleneceği organizasyonlarda sigorta sektörünün akademisyen kadrosu, sigorta şirketi yönetici ve çalışanları, sigorta aracıları, sigorta eksperleri ve nihai sigortalılar ile bir araya gelinmesi planlanmakta. Yapılacak bu organizasyonlardaki ana amaç sigorta bilincinin daha da yaygınlaştırılması, olası riskler ve etkilerinin değerlendirilmesi ve ihtiyaç anında sigortanın bugüne kadar sağladığı güvenceler hakkında bilgi verilmesi üzerine” dedi.



Sigorta sektörü büyüdükçe ve sigortalılık oranları arttıkça risklerin büyüklüğünün etkilerinin de azalacağını belirten **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut,** “Deprem ülkesi olarak adlandırılan ülkemizde sigorta bilincinin ve oranının artırılması adına sadece sigorta şirketleri ve aracıları değil bu ülkenin her bir ferdi çaba göstermeli” dedi.

‘RİSK GERÇEKLEŞMEDEN SİGORTA YAPILMALI’

Son yıllarda karşılaşılan büyük doğal afetler ve yıkıcı etkilerinin sigortanın önemini fazlasıyla anlatır nitelikte olduğunu belirten Korkut, “Bununla birlikte hala istenilen seviyede sigortalılık oranını yakalayabilmiş değiliz ne yazık ki. Sigorta her ne kadar risk gerçekleşmeden ihtiyacını belirlemek ve risk anında fayda sağlamak üzerine ortaya çıkmış olsa da özellikle ülkemizde risk meydana geldikten sonra sigorta taleplerinde artış meydana gelmekte. Oysa herkesin bilmesi gereken en önemli unsur şu ki risk gerçekleştikten sonra alamayacağınız tek şey sigorta güvencesi. Biliyorsunuz ki her yaşanan büyük sigorta risklerinden sonra sigorta şirketlerinin risk kabul kriterleri doğal olarak etkilenmekte. Bu kaçınılmaz bir doğal sonuç. Zira artık globalleşen dünyada riskin hangi ülkede olduğunun bile etkisi yok, oluşan risk reasürans kapasiteleri etkisi nedeni ile tüm dünyada sigorta sektörünü etkilemekte. En büyük örneklerinden biri bildiğiniz üzere 6 Şubat’ta meydana gelen Kahramanmaraş merkezli deprem. Söz konusu deprem sonrası yaşanan acı kayıplar ve maddi manevi etkileri sigorta sektörünü haliyle etkiledi. Tabii ki risk meydana geldiği an itibarıyla ülkemizde sigorta sektörünün en öncü kurumları hiç çekinmeden sorumluluğunu yerine getirmek için gece gündüz çaba gösterdi ve en azından üzerine düşeni en başta insani boyutuyla değerlendirerek yerine getirdi. Günün sonunda ileride oluşabilecek benzer risklerin de ihtimallerinin yüksek oluşu maalesef ki sektörümüzü de temkinli olmaya itmek zorunda. Zürih merkezli afet sigortası veri sağlayıcısı PERILS AG tarafından 6 Ağustos’ta 6 Şubat depremi ile ilgili bir zarar raporu açıklandı. Son belirlenen rakamlara göre ilgili zarar 6,2 milyar dolar (Şubat 2023 tarihli döviz kurları ile yaklaşık 116,9 milyar lira.) Dünya sigorta sektörünün de yakından takip ettiği bu süreç ile ilgili PERILS AG ürün müdürü de Türkiye sigorta sektörünün bu ağır hasar tablosunda hızlı aksiyon aldığı ve süreci sektör adına iyi yönettiğimiz yönünde. Sigorta sektörü büyüdükçe ve sigortalılık oranları arttıkça risklerin büyüklüğünün etkileri de azalacak haliyle. Dolayısıyla artık özellikle deprem ülkesi olarak adlandırılan ülkemizde sigorta bilincinin ve oranının artırılması adına sadece sigorta şirketleri ve aracıları değil bu ülkenin her bir ferdi çaba göstermeli. Sigortası olan, sigortadan yaşadığı mağduriyet sonucu faydalanmış her bireyde sigortanın önemini muhakkak ki çevresine vurgulamalı. Ülkemize baktığınız zaman ağızdan ağıza pazarlama tekniği bir ürün grubunun tüketici tarafından tercih edilmesindeki en önemli yöntemlerden biri. Dolayısıyla mevcut sigortalıların yeni sigortalılar yaratmasını sağlamak yönünde de adım atmak gerekli” ifadelerine yer verdi.

‘NAKLİYATTAKİ HASARLAR DİKKAT ÇEKİCİ’

Sigortacılığın tarihine bakıldığında ilk sigorta türünün nakliyat sigortası olarak ortaya çıktığını kaydeden TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “İlk nakliyat sigorta ürününün yapıldığı günden bugüne nakliyat sigortalarının önemi tartışılmaz noktada. Nish branşlardan biri olması hasar frekansını düşük kılsa da olası risklerde hasar maliyetleri ciddi boyutlara ulaşabilmekte. Son yıllarda yaşanan nakliyat hasarlarına baktığımız zaman sigorta sektörüne ağır maliyetler yüklediğini söyleyebiliriz. Gerek Kızıldeniz Krizi gerekse Baltimore’da meydana gelen köprü kazası dünya gündeminde nakliyat sigortalarının da maliyet boyutlarının ne kadar korkunç olabileceğini bizlere göstermiş oldu. Son dönemlerde özellikle deniz sigortacılığında daha çok hasar ile karşılaşır durumdayız. Lüks tekne ve yatlarda doğal afetlere bağlı olarak oluşan zararlar, fraud hasar olma ihtimali yüksek olan ama sonuçlanana kadar da ciddi bir muallak hasar niteliği taşıyan yangın hasarları da söz konusu. Nakliyat sigortaları bir ürünün yükleme aracına yüklendikten sonra alıcıya teslim edileceği ana kadar oluşabilecek hasarlar için verilen teminat içeriği doğrultusunda güvence sağlamakta. Lakin son dönemlerde gümrüklerde meydana gelen ürünlerdeki kayıplar da bu konuda bir önlem alınması gerekliliğini gözler önüne seriyor. Fire durumu her ne kadar nakliyat sigortalarında teminata girmiyor olsa da ciddi kayıplar ile karşı karşıya kalınması sigortalılar nezdinde bilgilendirmenin ne kadar önemli olduğunu biz kez daha gözler önüne sermekte. Sigortacılıkta risklerin bütünü ile sigortayı sunan ve bu hizmete aracılık edenler tarafından iyi bilinmesi ve doğru şekilde nihai sigortalıya aktarılması çok önemli. Sadece verilen teminatların değil karşılanmayan durumların da ya da uygulanacak muafiyetlerinde sigortalılara aktarılması gerekiyor. Günümüzde hem bilgiye sahip olmak hem de sahip olunan bilginin ilgili kişilere de doğru şekilde aktarımını sağlamak özellikle sektörümüz için çok büyük önem arz ediyor. Olası eksik bilgilendirmeler sonucu oluşabilecek kusurlar sigortacılara da ağır yükler getirebiliyor. Özellikle sigortaya aracılık eden broker ve acentelerin hizmet verdiği branşlarda kendisini geliştirmesi ve uzmanlaşması sektörün gelişimi için yapılması gerekenlerin en başında geliyor. Sürekli gelişime açık olan ve yönetmelikler ile yeni hayata geçirilen uygulamaların yoğun olduğu sektörümüzde günceli takip etmek ve benimsemek mesleki açıdan bizlere de değer katmakta. TOBB-SAİK olarak meslektaşlarımızı ilgilendiren her konuyu ivedilikle meslektaşlarımıza aktarmaya özen gösteriyor ve anlaşılmayan konularda birebir bizlere rahatlıkla ulaşabileceklerinin altını çiziyoruz” açıklamalarında bulundu.

‘SEKTÖR HER YAŞANAN RİSKTEN DERS ÇIKARIYOR’

“Türkiye sigorta sektörü olarak sigortacılıkta önemli inovasyonlar ile dünya sigorta sektörünün de dikkatini çekiyoruz” diyen TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, sözlerine şöyle devam etti: “Özellikle SBM sistemimiz dünyada birçok ülke tarafından takdir edilerek takip edilen bir sistem. Bu sistem aynı zamanda olduğu yerde kalmadan her geçen gün kendisini yenileyerek daha da fazla bilgiyi içermeye çalışan ve aktarmaya özen gösteren bir sistem olmaya devam ediyor. Günümüzde veriye ulaşabiliyor olmak çok önemli hele ki sigorta sektörü gibi ne kadar bilgi temin edebilirseniz işinizi o kadar doğru yapabileceğiniz bir sektörde çalışıyorsanız. Yani sigorta sektörü için her bir bilginin altın değerinde kıymeti var diyebiliriz. Bu anlamda da mevcuttaki ürün grupları ile ilgili SBM tarafında toplanan veriler sektörün doğru ilerleyebilmesi ve doğru kararlar alabilmesi adına oldukça önemli. Yine sektörümüzün bir diğer değerli kurumu da hiç tartışmasız DASK.
Son yapılan güncellemeler doğrultusunda da birçok bilginin teyidini diğer sistemler ile entegre olarak sağlayan DASK bundan sonraki süreçlerde biz aracılara da büyük kolaylıklar sağlamakta.”



DİJİTALLEŞMEYE DEVAM:

Siber dünyanın risklerinin faturası sektörleri zorluyor

Dijitalleşme, hayatın işleyişini değiştirmeye devam ederken her değişim gibi birtakım riskleri de gün yüzüne çıkarıyor. İster yerel ister küresel ölçekte olsun, siber riskler mikro ölçekten makro ölçeğe her kesimi etkilemeye devam ediyor.

Dünya, hızla dijitalleşmeye devam ediyor. Dijital dünya ise siber riskleri beraberinde getiriyor. Sadece bireyleri değil kurumları da ciddi şekilde etkileyen siber riskler, her geçen gün daha karmaşık, öngörülemez ve maliyetli hale geliyor. Örneğin siber saldırılar, bu yılki Allianz Risk Barometresi'nde %36'lık bir oranla birinci sıraya yerleşti. Öne çıkan siber risk ise ransomware (fidye yazılımı) saldırıları. 2023 yılında patlama yaşayan fidye yazılımı saldırılarına yönelik hasar talepleri ise %50 daha fazla artmış durumda.



Cybersecurity Ventures'a göre 2031 yılında küresel fidye yazılımı hasarları 265 milyar dolara ulaşacak.

Howden'ın 2024 Siber Sigorta Raporu'na göre de fidye yazılımları siber kayıpları domine ediyor. Rapor, hassas kişisel ya da ticari verilerin çalınıp şantaj amacıyla kullanılmasının olayın karmaşıklığını artırmakla kalmadığını aynı zamanda itibar zedelenmesi riskini de ortaya çıkardığını belirtiyor.

KEDİ FARE OYUNU

Allianz Commercial Küresel Siber Risk Danışmanlığı Başkanı Rishi Baviskar, siber saldırganların yapay zekâ, Nesnelerin Interneti gibi teknolojilerle yeni yollar keşfederek saldırılarını otomatikleştirdiği ve hızlandırdığını belirtiyor. Baviskar, "Bir kurumu saldırılara karşı korumak, siber suçluların avantajlı olduğu bir kedi fare oyunu" diyor.
İşletmeler için baskın risk olarak görülen siber saldırılar, en çok KOBİ'leri etkiliyor. Minimum siber güvenlik önlemleriyle çalışan KOBİ'ler maalesef siber saldırganların bir numaralı hedefi haline geliyor.
Siber saldırılara karşı önlem almak, işletmelerin geleceklerini koruyor.
İşte bu noktada siber sigortalar siber saldırılara karşı en etkili önlemlerden biri olarak karşımıza çıkıyor.

SİBER SALDIRI DEĞİL KÜRESEL KESİNTİ

Buraya kadar siber risklerden biri olan siber saldırılar üzerinden ilerledik. Peki, bir siber saldırı değil de IT kesintisi hem siber sigorta sektörünü hem de tüm dünyayı nasıl etkileyebilir? Bunun için 19 Temmuz 2024 tarihine dönmemiz gerekiyor. Dünya genelindeki yaklaşık 8,5 milyon cihaz mavi ekran verdiği için hayat tam anlamıyla durma noktasına geldi. Başta bir siber saldırı sanılan ancak daha sonrasında Microsoft'a siber güvenlik hizmeti veren CrowdStrike sistemlerindeki hatalı bir güncelleme olduğu anlaşılan bu IT kesintisi nedeniyle Microsoft Windows işletim sistemine sahip cihazlarda "Windows düzgün yüklenmemiş gibi görünüyor" yazılı mavi ekranlar görüldü. Kesinti yüzünden binlerce uçuş iptal edildi, hastaneler zorunlu olmayan ameliyatları ertelemek zorunda kaldı ve bankacılık müşterileri hesaplarına erişemedi.

NE KADARLIK BİR KAYIP?

Bulut izleme, modelleme ve sigorta hizmetleri sağlayıcısı Parametrix, Fortune 500 şirketlerinin (Microsoft dâhil değil) bu kesinti nedeniyle 5,4 milyar dolarlık kayıpla karşı karşıya olduğunu tahmin ediyor. Sigortalı kayıpların ise ekonomik kayıpların %10 ila %20'sinden fazla olmayacağını öngörüyor (540 milyon- 1,08 milyar dolar arasında). Kesinti nedeniyle en büyük doğrudan mali kayıp sağlık ve bankacılık sektöründeki Fortune 500 şirketleri tarafından yaşanacağını tahmin eden Parametrix, bu sektörlerdeki şirketlerin kaybın

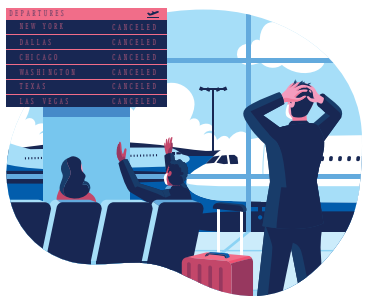
CROWDSTRIKE'A EN EPİK FİYASKO ÖDÜLÜ

Yaptığı yazılım güncellemesi nedeniyle bulut tabanlı Microsoft hizmetlerinde küresel bir kesinti yaşanmasına neden olan CrowdStrike'in Başkanı Michael Sentonas, bilgi güvenliği odaklı The Pwnie Awards Ödülleri'nde "En Epik Fiyasko" ödülünü aldı. Sentonas, işleri doğru ya da yanlış yapılsa dahi sonucu sahiplenmek gerektiğini ifade ettiği konuşmasında, ödülü CrowdStrike genel merkezinde görünür bir yerde sergileyeceğini belirtti.



CrowdStrike'ın başkanı Michael Sentonas'ın ödül aldığı anları QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

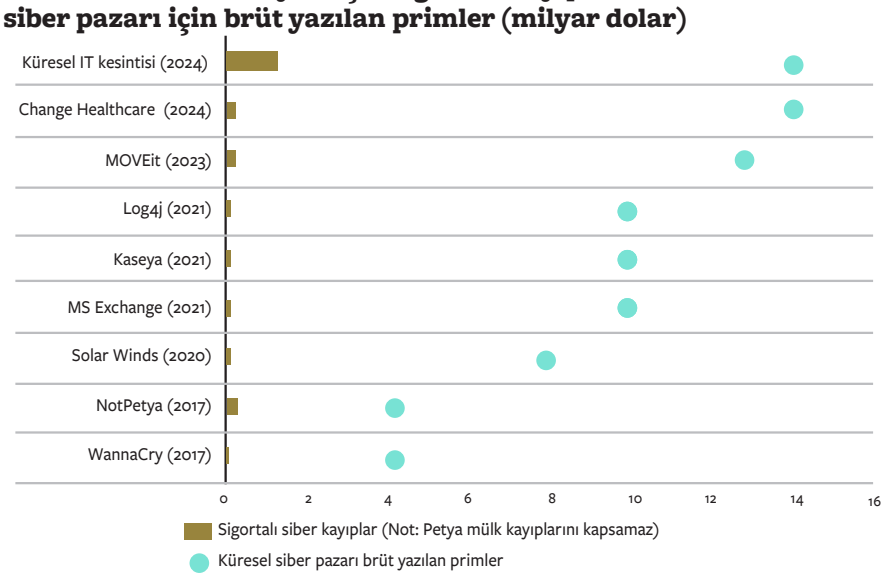
%57'sini üstlendiğini belirtiyor. Havayolu sektöründe ise 6 Fortune 500 havayolu şirketine kesintinin maliyeti 860 milyar dolar oldu.
Howden'ın yakın zamanda yayınladığı bir içgörüye göre kesinti kaynaklı kayıpların siber sigorta sektörüne yansıması yaklaşık 1 milyar dolar seviyesinde olacak. Kesinti, 2017 yılında meydana gelen NotPetya'dan 3 kat daha büyük bir sistemik kayıp olarak görülüyor.



Fortune 500 Sektöre Göre Mali Kayıp

Sektör	Yıllık gelir, tüm şirketler	Yıllık gelir, etkilenen şirketler	Tahmini doğrudan mali kayıp	Şirket başına tahmini doğrudan mali kayıp
Sağlık	2.77 trilyon $	2.24 trilyon $	1.94 milyar $	64.6 milyon $
Bankacılık	82 milyar $	74 milyar $	1.15 milyar $	71.84 milyon $
Ulaşım-Havayolu	19 milyar $	19 milyar $	86 milyon $	143.38 milyon $
Yazılım ve BT ile ilgili hizmetler	1.71 trilyon $	89 milyar $	56 milyon $	112.59 milyon $
Perakende/Toptan satış	2.89 trilyon $	73 milyar $	47 milyon $	14.73 milyon $
Diğer	5.15 trilyon $	95 milyar $	19 milyon $	12.6 milyon $
Finans	68 milyar $	17milyar $	14 milyon $	17.21 milyon $
Ulaşım- Diğer	36 milyar $	26 milyar $	7 milyon $	11.1 milyon $
İmalat	3.37 trilyon $	31 milyar $	4 milyon $	5.93 milyon $
Toplam	**17.94 trilyon $**	**6.47 trilyon $**	**5.41 milyar $**	**43 milyon $**

Bazı önemli siber olaylar için sigortalı kayıp tahminleri vs. Küresel siber pazarı için brüt yazılan primler (milyar dolar)





CROWDSTRIKE OLAYI SİBER SİGORTAYA OLAN TALEBİ ARTIRACAK

Hatırlanacağı üzere 19 Temmuz'da Microsoft Windows işletim sistemine sahip 8,5 milyon cihaz "Windows düzgün yüklenmemiş gibi görünüyor" yazılı bir mavi ekran hatasıyla kullanım dışı kaldı. Ortaya çıkan bu sorunun kaynağı ise Microsoft'a siber güvenlik hizmeti veren CrowdStrike sistemlerindeki hatalı bir güncellemeydi. Küresel bir IT kesintisinin yaratabileceği risklerin yanı sıra bu olay, siber sigorta olan ihtiyaca da dikkat çekti. Bermuda merkezli sigorta şirketi Hiscox Group Underwriting Yöneticisi (CUO) Joanne Musselle'e göre CrowdStrike olayı, işletmelerin ve bireylerin böyle bir olaydan etkilendiklerinde karşılaşacakları riskleri ortaya çıkarması nedeniyle siber sigortaya olan talebi artıracak. Olayın coğrafi ya da sektörel sınır tanımadığını ve pek çok insanın aynı anda etkilendiğini belirten Musselle, "Kesinlikle insanların siber sigorta satın alma eğilimini artıracağını düşünüyorum, çünkü riskleri gerçekten ön plana çıkardı" dedi.

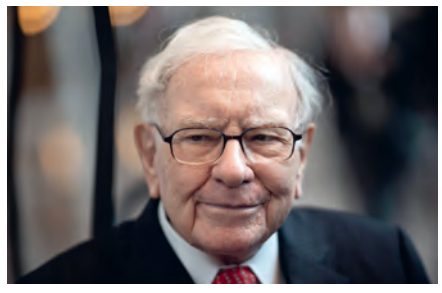
Siber risk modelleme şirketi CyberCube ise bu IT kesintisinin siber sigorta piyasasına maliyetinin 400 milyon dolar ile 1,5 milyar dolar arasında olmasını bekliyor. CyberCube, yayınladığı yakın tarihli bir raporunda, "Hatalı CrowdStrike Falcon Sensor güncellemesi ve ardından gelen kesinti, bugün 15 milyar dolarlık küresel siber primler üzerinde kabaca %3-10'luk bir kayıp oranı etkisi yaratacaktır" ifadelerine yer verdi.
CrowdStrike kesintisiyle ilgili siber sigorta kayıplarının iş kesintisinden kaynaklanacağını belirten Moody's de siber sigorta poliçesi dilinin standartlaştırılmamış olması nedeniyle sektör için nihai kayıpların belirlenmesinin uzun bir süreç olacağı uyarısında bulundu.



Siber risklere karşı ne yapmalı?

Siber risklerle ilgili olarak sigorta şirketlerinin atması gereken adımları şu şekilde özetleyebiliriz:

- **Veri ve modelleme iyileştirmesi:** Sigorta sektörü siber risklere yönelik olarak öncelikle veri kalitesini ve modellemeyi iyileştirmeli. Standartlaştırılmış veri eksikliği ve modelleme kısıtlamaları nedeniyle siber risklerin ölçülmesi zor. Gelecekteki riskler genellikle geriye dönük verilere dayalı olarak çıkarılıyor fakat bu yaklaşımın hızla değişen siber risk ortamında sınırlı bir değeri bulunuyor.
- **Siber iş gücüne yatırım:** Sigortacılar underwriting ve hasar yönetimi döngüleri için ihtiyaç duyulan aktüeryal ve teknik becerilerini güçlendirmeye yardımcı olmak için siber iş gücüne yatırım yapmalı.
- **Poliçe dilinin güncellenmesi:** Sigortacılar, netlik ve tutarlılık için poliçe dilini güncellemeli. Siber sigorta pazarının görece genç yaşı ve riskin karmaşıklığı, klozlar ile hüküm ve koşullarla ilgili bir standardizasyon eksikliğine yansıyor. Sigortalanması zor sistemik risk senaryolarına maruz kalma, endüstri kapasitesi için bir engel olmaya devam ediyor.
- **Yeni kamu-özel sektör risk paylaşım mekanizmalarına ihtiyaç:** Kamu ve özel sektör iş birliği, kritik altyapıya yönelik siber tehditleri azaltmanın anahtarı. Bu nedenle yeni tür kamu-özel sektör risk paylaşım mekanizmalarına ihtiyaç var. Sistemik risklerin teminat kapsamının sigortacılar ile hükümet destekli bir fon arasında bölündüğü bir kamu-özel sektör ortaklığı sigorta planı, koruma açığını azaltmak için bir seçenek olabilir.



WARREN BUFFETT'TAN UYARI

Berkshire Hathaway Yönetim Kurulu Başkanı Warren Buffett, hızla büyüyen ancak hala nispeten küçük olan siber sigorta pazarında "büyük kayıplar" yaşanabileceğine dair önemli endişelerini dile getirdi. Berkshire Hathaway'in yıllık yatırımcı toplantısında siber sigortalar konusundaki öngörülemezlik ve risklerle ilgili endişelerini paylaşan Buffett, en önemli endişelerden birinin bulut sağlayıcıda yaşanacak bir siber olay sonrası aynı anda birden fazla poliçeyi tetikleyebilecek toplu kayıp riski olabileceğini söyledi. Buffett, böylesi bir olayın mali açıdan yıkıcı olabileceğini ve riski yeterinde iyi fiyatlandıramayanların 'belinin büküleceğini' ifade etti.
Siber sigorta piyasası hızla büyüyor ancak siber risklerin yönetilebilirliği konusunda tartışmaların olduğunu belirtmekte fayda var.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

●●● AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın:

Siber risk sigortası primleri makul düzeyde

Dijital dünyada sadece sistemlerin değil kişisel verilerin korunması ve iş sürekliliği kavramlarının da her geçen gün önemini artırdığını vurgulayan AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın, "Bu durum doğal olarak siber güvenlik ihtiyacını önemli bir noktaya getirmiş ve siber sigortalara olan ilginin her geçen gün artmasını kaçınılmaz kılmıştır. Özellikle acil durumlar ve buna bağlı ortaya çıkan finansal riskler, ekonomiye katkı sunan işletmelerin risklerini güvence altına alma ihtiyacını artırmıştır. Bugün büyük işletmeler yani sanayi kuruluşları için siber sigortalar son 5-10 yıllık dönemde önemli bir gündem haline gelmiş olsa da KOBİ segmentindeki sigortalılar için penetrasyon son birkaç yılda henüz oluşmaya başlamıştır. Bu farkındalığın oluşması azımsanmayacak durumda ancak bugünün şartlarında yeterli oranlarda da değildir" diye konuştu.

> "Siber risk sigortaları pek çok sektörün ve kamu kuruluşlarının tercih ettiği bir sigorta türüdür. Şirketlerin karşılaşabilecekleri riskler ve bu risklerin doğuracağı maliyetlerle kıyaslandığında siber risk sigortaları pahalı bir sigorta ürünü değildir, hatta sigorta primleri makul sınırlar içindedir."

'PEK ÇOK SEKTÖR TERCİH EDİYOR'

Siber risk sigortasını gerek kendi operasyonel faaliyetleri için şirketin verilerini depolayan gerekse hizmet verdiği 3. şahıslara karşı veri sorumluluğu taşıyan her sektörün tercih edebileceğini belirten Altın, sözlerine şöyle devam etti: "Siber risk sigortaları; lojistik, enerji, sağlık, finans, teknoloji, turizm, eğitim, inşaat vb. pek çok sektörün ve kamu kuruluşlarının tercih ettiği bir sigorta türüdür. Şirketlerin iş sürekliliğinin, 3. şahıslara karşı sorumluluklarının ve bunlara bağlı olarak kârlılıklarının devamlılığı/sürdürülebilirliği açısından, karşılaşabilecekleri riskler ve bu risklerin doğuracağı maliyetlerle kıyaslandığında siber risk sigortaları pahalı bir sigorta ürünü değildir, hatta sigorta primleri makul sınırlar içindedir. Siber risk sigortalarının fiyatlamalarını işletmelerin asıl faaliyet koluna ve sahip olduğu sistemlere ilişkin birçok farklı faktör etkileyebilir. Fiyatlama parametrelerinde temel olarak işletmenin cirosuna, faaliyet detayına ve işletmenin siber güvenlik önlemlerine dikkat edilir."



'SİBER GÜVENLİK YAŞAYAN BİR OLGU'

Siber saldırı sonrası hasar sürecine de değinen Altın, "Sigortalı işletmenin herhangi bir siber risk altında olduğunu tespit etmesi ya da siber riske maruz kalması durumunda sigorta şirketini olabildiğince hızlı bir şekilde bilgilendirmesi gerekmektedir. Bu aşamada siber acil durum sürecinin başlatılması oldukça önemlidir. Konusunda uzman kişiler sigortalı işletmeye o an itibarıyla işletmenin ihtiyacı olan tüm teknik destek ve yönlendirme ile ortaya çıkacak zararın ortadan kaldırılması ve/veya minimize edilmesi adına gerekli aksiyonların alınması için hizmet ve rehberlik etmektedir" ifadelerini kullandı. Altın, son olarak bu yılın öne çıkan siber riskleriyle ilgili şu yorumda bulundu: "En yaygın gerçekleşen siber saldırı türlerini zararlı yazılımlar, fidye yazılımları, dağıtık hizmet engelleme, oltalama ve kurumsal hesap ele geçirme olarak gözlemlemekteyiz. Siber güvenlik yaşayan bir olgudur. Sistem açıkları uzmanlar tarafından sürekli olarak giderilse de dijital saldırganlar yeni alanlarda açıklar bulmaya devam edecektir. Siber saldırıların ortak noktası sistemlerdeki güvenlik açıklarından yararlanmaktır. Ancak bu güvenlik açıkları her zaman yazılım kaynaklı olmayabilir. Siber güvenlik saldırılarında en etkili yöntemlerden biri de sosyal mühendislik saldırılarıdır. Sosyal mühendislik saldırıları her zaman ileri teknoloji kullanımı gerektirmez. Kendisine yöneltilen soru ve sorunlara şüphecilikle yaklaşmayan, bu konuda yeteri kadar bilince sahip olmayan her çalışan, şirketler için bir risk faktörü olabilir. Bu risk faktörlerini minimize edebilmek için şirketlerin çalışanlarını bilinçlendirmesi ve düzenli olarak siber güvenlik eğitimleri düzenlemeleri çok önemlidir."

●●● ESET Türkiye Ürün ve Pazarlama Müdürü Can Erginkurban:

Fidye yazılımı aktörleri fidye taleplerinde daha aktif ve agresif olacak

Türkiye'nin hem kurumsal yapılar hem de bireysel kullanıcılar açısından dijital dünyanın önemli bir parçası olduğunu ifade eden ESET Türkiye Ürün ve Pazarlama Müdürü Can Erginkurban, siber suçluların ve suç örgütlerinin bu nedenle Türkiye'yi ve Türkiye'deki kullanıcıları bir hedef olarak gördüğünü belirterek, "Bu hedefleme içerisinde şirketler, kamu ve özel sektör kurumları, organizasyonlar ve bireysel kullanıcılar yer alıyor. Türkiye'de en çok maruz kalınan siber saldırı türü fidye yazılımları. DarkWeb forumlarında Türk kurumlarından sızan verileri içeren 40'dan fazla liste bulunuyor. Bu listelerin %30'u müşteri veri tabanı, %11'i ise yetkisiz ağ erişimi verilerinden oluşuyor. Eğitim, bankacılık ve telekomünikasyon en çok etkilenen sektörler arasında yer alıyor. Yine DarkWeb forumları ve pazar yerlerinde Türk kullanıcılara ait 1 milyardan fazla açık, şifrelenmemiş oturum açma bilgisi görülüyor.

> "ESET Research ekibi tarafından 2024 yılı siber suç öngörülerine ilişkin olarak yapılan çalışmalar fidye yazılımı aktörlerinin 2024 yılı boyunca fidye taleplerinde daha aktif ve agresif olacaklarını ortaya koyuyor."

'2023'TE DAKİKADA 2 SALDIRI GERÇEKLEŞTİ'

2023 yılında Türkiye'de gerçekleşen kötü amaçlı yazılım saldırıları toplamda 1 milyonu aştı. Saatte 115 saldırı yaşandı ve bu saldırıların önemli bir kısmı "Gen.Variant" adlı zararlı yazılım ile gerçekleştirildi. Her gün 2 bin 754, her saat 115, her dakikada 2 adet kötü amaçlı yazılım saldırısı gerçekleşti. Türkiye, endüstriyel kontrol sistemlerine (ICS) yönelik en fazla saldırı tespit edilen bölgeler arasında yer aldı. 2023 yılının 3'üncü çeyreğinde tespit edilen oltalama saldırıları, bir önceki çeyreğe göre %20, 2022 yılının 3'üncü çeyreğine göre ise %47 arttı. Suç faaliyetlerinin arkasında olduğuna inanılan ilk 10 fidye yazılımı çetesi, son 3 yılda yaklaşık 5 milyar dolar değerinde işlem hacmi oluşturmuş görünüyor. Türkiye'yi hedef alan en büyük fidye yazılım grupları LockBit, Conti ve Xing olarak göze çarpıyor. Sektörler bazında siber saldırıya maruz kalma oranları eğitim %24, finans %18, telekomünikasyon %15, inşaat %14, e-ticaret %11, sağlık %7, üretim %6, diğer %5 şeklinde özetlenebilir" dedi.



'YÜZLERCE SAHTE ALAN ADI AÇILDI'

"Sipariş uygulamaları, online alışveriş mağazaları ve yeni nesil bankacılık platformları gibi yeni dijital markalarla büyüyen Türkiye'deki yüksek mobil kullanımına tehdit aktörleri de ilgi göstermekte gecikmediler" diyen Erginkurban, sözlerine şöyle devam etti: "Bu şirketleri taklit eden yüzlerce sahte alan adı açıldı. Hem şirketler hem de bireysel kullanıcılar büyük zarar gördü. Oltalama saldırılarının hedefinde WhatsApp, Instagram, Facebook gibi sosyal medya platformları önde geliyor. Genç nesil tarafından sıklıkla kullanılan uygulamalar hedeflenirken ve bu grubun tecrübesizliğinden faydalanırken; yaşlı nesil de bilgi eksiklikleri ve internette gördükleri hemen her şeye inanma potansiyelleri yüzünden hedefleniyor. Ardından özellikle pandemi sonrası eğitim kurumları tarafından sıklıkla tercih edilen Google Cloud ve iş yerlerinin gözdesi Microsoft Cloud hizmetleri yer alıyor. Türkiye'nin finansal uygulamalara giderek daha fazla eğilen mobil öncelikli genç bir nüfusa sahip olması nedeniyle saldırganlar yeni nesil fintech uygulamalarını da göz ardı etmiyorlar."

'YAPAY ZEKÂ KULLANIMI ARTIYOR'

ESET Research ekibinin 2024 siber suç öngörülerine ilişkin yaptığı çalışmalarda fidye yazılımı aktörlerinin 2024 yılı boyunca fidye taleplerinde daha aktif ve agresif olacaklarını ortaya koyduğunu söyleyen Erginkurban, 2024 yılının öne çıkan siber riskleriyle ilgili şunları söyledi: "Nesnelerin İnterneti (IoT) ile ilgili kötü amaçlı yazılımlar, zor tespit edilmesi, izlenmesi ve genellikle bertaraf edilememesi nedeni ile endişe yaratıyor. Akıllı cihazlar büyük DDoS saldırıları için kullanılmak üzere anonim ağlar oluşturmak için kolayca istismar edilebileceğinden veya VIP kullanıcıların hedefli takibi için kullanılabileceğinden 2024 yılında ve sonrasında önemli bir risk teşkil edecek. ESET Research ekibi, siber suçluların mevcut saldırı kampanyalarını geliştirmek amacıyla üretken yapay zekânın genişleyen araçlarından yararlandıklarına dair göstergeler gözlemledi. 2024 yılında bu eğilimin hızlanması ve yapay zekânın saldırıların sosyal mühendislik bileşenlerinin oluşturulmasında merkezi bir rol oynaması bekleniyor."

●●● **EY Türkiye Adli Teknoloji ve Keşif Hizmetleri Lideri Can Genç:**

Siber risk sigortaları kademeli bir gelişim gösteriyor

Siber risk sigortalarının gelişimi ve bu sigorta ürününe ilgiyle alakalı değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Adli Teknoloji ve Keşif Hizmetleri Lideri Can Genç, şunları söyledi: "Siber risk sigortalarının gelişimi, beklenen düzeyin altında olsa da bunun yükseliş trendinde olduğunu söyleyebiliriz. Bu kademeli gelişimin en büyük sebebinin ise hala KOBİ seviyesinde olan şirketlerin erişimi için maliyetli bir sigorta kalemi olması olduğunu düşünüyorum. Elimizde net rakamlar olmasa da Türkiye'deki siber risk sigortası gelişim hızının küresel ölçekteki gelişimin gerisinde kaldığını söylemek mümkün. Sektör çapında yapmış olduğumuz incelemelere ve çalışmalara göre, çok ciddi bir oranda müşterinin siber saldırıya maruz kalmasından kaynaklı olarak yaşadığı kayıplar için talepte bulunabileceği bir siber risk sigorta poliçesinin olmadığını gözlemliyoruz. Siber sigortalara ilginin ise oldukça yüksek olduğunu düşünüyoruz fakat tüm sektörleri dikkate aldığımızda, hala bu tip sigortaları yaptıran şirketlerin daha çok finansal kuruluşlar ve Türkiye'nin önde gelen şirketleri olduğunu

> "Siber risk sigortalarının gelişimi, beklenen düzeyin altında olsa da bunun yükseliş trendinde olduğunu söyleyebiliriz. Bu kademeli gelişimin en büyük sebebinin ise hala KOBİ seviyesinde olan şirketlerin erişimi için maliyetli bir sigorta kalemi olması olduğunu düşünüyorum."

gözlemliyoruz. Bunun iki temel sebebi bulunuyor diyebiliriz. Bunlardan ilki prim tutarlarının yüksekliği, ikincisi ise konuyla ilgili farkındalığın düşük olması."

'SİGORTANIN ÖNEMİ OLAY SONRASI ANLAŞILIYOR'

"Küresel ölçekli raporlara baktığımızda siber saldırılardan kaynaklanan maddi kaybın siber sigorta poliçelerine ödenen tutarın çok üstünde olduğunu görüyoruz" diyen Genç, "Buradaki en önemli konunun sigorta poliçelerinin riskin transfer edilmesi için alınan bir tedbir olması sebebiyle öneminin vaka yaşandıktan sonra anlaşılması olduğunu söylemek mümkün. Sigorta şirketleri, siber risk sigorta poliçesi kapsamında bilgi sistemlerine ve siber güvenlik altyapılarına dair sorular içeren müşteri anketleri veya telefon görüşmeleri ile şirketlerin siber risk olgunluk seviyelerini belirlemeye çalışıyor ve primlerini hesaplıyorlar. Underwriting ekiplerinin, birçok durumda detaylı çalışma yapma şansları olmaması, aynı zamanda detaylı çalışmaların da prim tutarını daha da artırma ihtimali olmasından dolayı tercih edilmeyebiliyor. Bu sebeplerden dolayı, siber güvenlik olgunluk seviyesi daha yüksek olan veya riski düşük görünebilecek şirketlerin de otomatik olarak prim tutarları yükseliyor ve birçok şirket için finansal erişim sınırları dışına çıkmasına veya önceliğini kaybetmesine sebep olabiliyor" açıklamasında bulundu.



2024 YILININ ÖNE ÇIKAN SİBER RİSKLERİ

"2024 yılında öne çıkan siber saldırı tiplerinin başında fidye yazılımları (ransomware) ve e-posta sömürü saldırıları (business e-mail compromise) olduğunu gözlemliyoruz" ifadelerini kullanan Genç, "Şirketler için en görünür ve mali kayıp yaşadıkları saldırıların bu yazılımlar olması nedeniyle de en çok raporlanan saldırılar olduklarını söyleyebiliriz. Bu saldırıların meydana gelişinde ise insan faktörünün en ön plana çıkan unsur olduğunu ve oltalama (phishing) yöntem ve tekniklerinin ön plana çıkan saldırı şekli olduğunu ifade edebiliriz. Raporlanan vakalar ise çalışanlardan gelen tehdit (insider threat/rogue employee) olaylarının arttığını gösteriyor. Bu tehditlerin haricinde daha sofistike saldırılar organize eden tehdit aktörlerinin (APT) hedeflerinde ise kritik altyapıların, finansal kuruluşların ve devlet organizasyonlarının olduğunu ve bu tür saldırılarda ise zafiyet sömürülerine odaklanıldığını ifade edebiliriz. Bu anlamda tehdit istihbaratı servisleri ciddi fayda sağlıyor" diye konuştu.

●●● **KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri, Denetim ve Güvence Hizmetleri Şirket Ortağı Ali Tuğrul Uzun:**

Türkiye'deki siber güvenlik sigortası piyasası henüz gelişim aşamasında

Siber güvenlik sigortaları ile ilgili görüşlerini paylaşan KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri, Denetim ve Güvence Hizmetleri Şirket Ortağı Ali Tuğrul Uzun, şunları söyledi: "Teknoloji ve dijitalleşmenin hızlanması ile birlikte günümüzde işlenen suçlar fiziksel bir temas olmadan dijital ortamda işlenebilmektedir. Siber saldırıların sayılarının artması, karmaşık hale gelmesi ve kuruluşları önemli ölçüde etkilemesi sebebi ile sigorta şirketleri siber güvenlik alanında oluşan riskleri transfer alabilmek adına "siber güvenlik / risk sigortası" ürünleri sunmaya başlamışlardır. Siber güvenlik sigortası, işletmeleri ve kuruluşları siber saldırılar, veri ihlalleri ve diğer siber suçlar tarafından oluşabilecek finansal kayıplardan ve diğer zararlardan koruyan bir sigorta türüdür. Türkiye'deki siber güvenlik sigortası piyasası henüz gelişim aşamasında olsa da, siber saldırılar ve veri ihlallerinin riskleri konusunda daha fazla farkındalık kazandıkça hızla büyümektedir. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) bir raporuna göre, Türkiye'deki siber sigorta piyasası için gelişmelerin hızlandığı ve özellikle 2022-2023 yıllarında gelişmelerin daha somut bir şekilde görülebildiği

> "Türkiye'deki siber güvenlik sigortası piyasası henüz gelişim aşamasında olsa da, siber saldırılar ve veri ihlallerinin riskleri konusunda daha fazla farkındalık kazandıkça hızla büyümektedir."

belirtilmiştir. TSB raporu ayrıca, özellikle bankacılık, telekomünikasyon ve e-ticaret gibi sektörlerde siber sigorta poliçelerinin daha yaygın hale geldiğini belirtiyor. Ancak, rapor, birçok Türk şirketinin siber riskler konusunda hala yeterli farkındalığa ve anlayışa sahip olmadığını vurguluyor ve bunu da siber sigorta piyasasının dünyadaki örneklere kıyasla benzer bir hızla büyümesinin önünde engel olarak görüyor."

'RİSKTEN KORUNMA ÜRÜNÜ MANTIĞI İLE SATIN ALINMALI'

"Türkiye'deki siber risk sigorta piyasasında hem Türk sermayeli şirketlerin hem de uluslararası sigortacıların bulunduğu görülüyor" diyen Uzun, sözlerine şöyle devam etti: "TSB raporu, Türkiye'deki siber risk sigorta piyasasının önümüzdeki yıllarda daha da hızlı bir şekilde büyümeye devam edeceğini ve daha fazla organizasyonun siber tehditlere ve veri ihlallerine karşı kendilerini korumanın önemini fark ettikçe, siber risk sigortası poliçelerinin daha yaygın hale geleceğini öngörüyor. Ancak, rapor ayrıca, piyasanın tam potansiyeline ulaşabilmesi için, siber riskler konusunda farkındalığın artırılması, standartlaştırılmış poliçe formlarının geliştirilmesi ve net bir primlendirme kriterleri belirlenmesi gibi önemli zorlukların da ele alınması gerektiğine dikkat çekiyor. Dolayısıyla ölçütlere ve kapsadığı risklere bakıldığında olası bir siber risk ile karşılaşıldığında oluşacak zararlara göre bir fiyatlama yapılır ve riskten korunma ürünü mantığı ile satın alınması gerekmektedir."

'İHTİYAÇLARA GÖRE DEĞİŞİR'

Uzun, son olarak siber güvenlik sigorta poliçelerinin genellikle siber saldırı sonucu oluşabilecek kesintiler, maddi kayıplar ve/veya veri ihlali ile ilişkili birçok maliyet unsuru için kapsama sağlayabildiğini belirterek, "Veri





kurtarma ve geri yükleme, gelir kaybı veya iş kesintisi, yasal yaptırım ve düzenleyici cezalarla ilişkili maliyetler, müşteriler ve üçüncü taraflara verilen zararlar için sorumluluk, kriz yönetimi masrafları ve halkla ilişkiler ve müşteri bildirimleri bunlara örnek olarak verilebilir. Siber güvenlik sigortası poliçelerinin şartları ve kapsamı sigorta şirketine veya sigortalanan kuruluşun ihtiyaçlarına göre önemli ölçüde değişebilir. İşletmelerin siber güvenlik sigorta poliçelerini dikkatlice gözden geçirmesi, riskleri ve zayıf noktaları için yeterli kapsam olduğundan emin olması önemlidir" dedi.

●●● Laykon Bilişim Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu:

Siber saldırılarda önemli bir artış yaşandı

Gelişen teknolojiler çerçevesinde her geçen gün yeni saldırı yöntemlerinin ortaya çıktığını ve bunları takip etmenin giderek zorlaştığını belirten Laykon Bilişim Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu, "2024 yılında yaşanan teknolojik gelişmeler nedeniyle bu yıl küresel çaptaki siber saldırılarda önemli bir artış yaşandı. Sadece yılın ilk yarısında siber saldırı sayısı, bir önceki yıla kıyasla yaklaşık %30 artış gösterdi. En çok saldırıya uğrayan sektörler ise haftada 3 bin 341 saldırıyla eğitim/araştırma ve bin 999 saldırı ile sağlık sektörleri oldu. Özellikle yapay zekâ ve makine geliştirmesi gibi teknolojilerin kötü amaçlı kişiler tarafından kullanılması, siber saldırıları daha karmaşık ve tespit edilmesi zor bir hale getiriyor" dedi.

> "2024 yılında yaşanan teknolojik gelişmeler nedeniyle bu yıl küresel çaptaki siber saldırılarda önemli bir artış yaşandı. Sadece yılın ilk yarısında siber saldırı sayısı, bir önceki yıla kıyasla yaklaşık %30 artış gösterdi."

'SİBER SALDIRILAR CİDDİ TEHDİT OLUŞTURUYOR'

Siber saldırıların hem bireyler hem de kurumlar için ciddi tehditler oluşturduğunu söyleyen Akkoyunlu, sözlerine şöyle devam etti: "Bireyler açısından bakıldığında, kişisel verilerin çalınması ve finansal kayıplar en büyük riskler arasında yer alır. Kişisel bilgilerin çalınması, bireylerin mali durumu ve itibarı için doğrudan tehlike oluşturur. Ayrıca özel bilgilerin ifşa edilmesi, mahremiyetin ihlal edilmesine yol açar. Bu durum kişinin fiziksel ve ruhsal olarak tehlikeye girmesine neden olabilir. Kurumlarda gerçekleşen siber saldırılar arasında mali kayıplar, itibar kaybı ve yasal sorunlar başlıca tehditlerdir. Kimlik avı saldırılarından dolayı meydana gelen veri sızıntıları ve dolandırıcılıklar, büyük mali kayıplara neden olabilirken, müşteri bilgilerinin çalınması veya hizmetlerde yaşanan kesintiler, kurumların itibarını ciddi şekilde zedeleyebilir. Ayrıca yaşanan veri ihlalleri, yasal sorumluluklardan dolayı yüksek para cezalarına yol açabilir. Bu nedenle, güçlü şifreler kullanmak, düzenli yazılım güncellemeleri yapmak ve güvenlik yazılımları kullanmak hayati bir öneme sahip."



ÖNE ÇIKAN RİSKLER

"2024 yılında siber güvenlik dünyasında öne çıkan riskler, teknolojik gelişmeler ve küresel dinamiklerle doğrudan bağlantılı bir şekilde karşımıza çıkıyor" diyen Akkoyunlu, sözlerini şöyle noktaladı: "İlk olarak, yapay zekâ ve makine öğrenimi tarafından oluşturulan saldırıların artışı dikkat çekiyor. Saldırganlar, bu teknolojileri kullanarak tespit edilmesi çok daha zor saldırılar gerçekleştiriyor. İkinci olarak fidye yazılımı saldırıları hala büyük bir tehdit olmaya devam ediyor. 2024'te bu saldırılar, özellikle kamu yönetimi ve sağlık sektörü gibi kritik altyapılara yönelerek büyük hasarlara yol açtı. Üçüncü bir risk ise tedarik zinciri saldırılarıdır. Saldırganlar, üçüncü taraf yazılımlarını veya hizmet sağlayıcılarını hedef alarak saldırı gerçekleştiriyor. Son olarak, IoT cihazları ve bulut sistemleri üzerindeki saldırılar da ön plana çıkıyor."

●●● WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Satış Mühendisi Alper Onarangil:

Siber saldırılar alarm verici boyutlara ulaştı

2024 yılının ilk yarısında siber saldırıların sayısının alarm verici boyutlara ulaştığına dikkat çeken WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Satış Mühendisi Alper Onarangil, "WatchGuard Tehdit Laboratuvarı verilerine göre, Türkiye'de 2024'ün ilk 6 ayında toplam 380 bin 413 siber ağ saldırısı tespit edildi. Kötü amaçlı yazılım saldırıları ise aynı dönemde 143 bin 661 olarak kaydedildi. Global ölçekte ise bu dönemde 17 milyon zararlı yazılım ve yaklaşık 20 milyon ağ saldırısı gerçekleşti. Bu durum dünya genelinde her dakika 65-70 arasında zararlı yazılım veya ağ saldırısının yaşandığını gösteriyor. Bu saldırılarla ilgili önemli bir trend, network tabanlı kötü amaçlı yazılım tespitindeki azalmanın, endpoint (uç nokta) güvenliği tarafında artış olarak görülmesidir. Bu eğilim, saldırganların kötü amaçlı yazılımları yaymak için TLS şifrelemesi kullanmalarından kaynaklanıyor. HTTPS denetimi (inspection) yapılmadığında, bu saldırılar güvenlik duvarları tarafından tespit edilemiyor ve tespit sorumluluğu endpoint güvenliği ürünlerine kalıyor. Ağ saldırılarına daha yakından baktığımızda, saldırganların internet tarayıcıları, web uygulamaları ve işletim sistemlerindeki zafiyetleri hedef alarak bu zayıflıklardan faydalanmaya çalıştıkları görülüyor" şeklinde konuştu.

> "2024 yılının ilk yarısında, siber saldırıların sayısı alarm verici boyutlara ulaştı. Türkiye'de 2024'ün ilk 6 ayında toplam 380 bin 413 siber ağ saldırısı tespit edildi. Dünya genelinde her dakika 65-70 arasında saldırı yaşanıyor."

'POTANSİYEL RİSKLER EN AZA İNDİRİLMELİ'

Siber saldırıların birey ve kurumlara zararlarına değinen Onarangil, şöyle devam etti: "Siber saldırılar, bireyler için ciddi gizlilik ihlalleri, finansal kayıplar ve kişisel bilgilerin çalınması gibi zararlar doğurabilir. Kurumlar açısından ise bu zararlar daha da genişleyerek iş kesintileri, finansal kayıplar, itibar kaybı ve rekabet gücünün zayıflaması gibi sonuçlara yol açabilir. Ayrıca Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) gibi regülasyonlara uyulmaması durumunda yasal yaptırımlarla da karşı karşıya kalınabilir. Kurumsal bazda bir siber güvenlik ihlalinin dolaylı olarak bireyleri de etkileyebileceğini unutmamak gerekir. Aynı şekilde bireysel kullanıcı hataları da kurumların güvenlik tedbirleri ne kadar güçlü olursa olsun, bu tedbirleri etkisiz hale getirebilir. Bu sebeple kurumlar çalışanlarına düzenli olarak siber güvenlik farkındalık eğitimleri vermeli ve potansiyel riskleri, kullanıcı hatalarını en aza indirmelidir."

'YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ SALDIRILAR ARTACAK'

"2024 yılında ve sonrasında, yapay zekâ destekli saldırıların artış göstereceğini öngörüyoruz" diyen Onarangil, "Günümüzde bile oltalama e-postaları ve kişiselleştirilmiş saldırılar için yapay zekâ yoğun bir şekilde kullanılıyor. Fidye yazılımı saldırılarının da yapay zekâ destekli araçlar kullanılarak daha hedefli hale geleceği tahmin ediliyor" diyerek sözlerini noktaladı.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Sözleşme özgürlüğü temel ilkedir ancak yasal sınırlara tabidir

Sözleşme hukuku alanında "sözleşme özgürlüğü" temel ilkedir. Taraflar her tür edimi kararlaştırabilir, aralarındaki hukuksal ilişkiyi istedikleri gibi düzenleyebilir ve yedek hukuk kurallarından farklı anlaşmalar yapabilirler. Ancak sözleşme özgürlüğü yasal sınırlara tabidir.

Sigorta sözleşmesi, yasada ayrıntılarıyla düzenlenmiş olan bir sözleşmedir. Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) 5'inci kitabı (TTK 1400-TTK 1520) bütünüyle bu sözleşmeye ayrılmıştır. Sigorta sözleşmesi, TTK'daki (ve bazı sigorta sözleşmelerine ilişkin olarak başka kanunlardaki, mesela trafik sorumluluğu sigortası hakkında Karayolları Trafik Kanunu'ndaki) özel hükümler dışında, Türk Borçlar Kanunu'nun (TBK) bütün sözleşmeler için geçerli olan kurallarına tabidir. Bu kurallar esas olarak TBK'nın "Genel Hükümler" başlıklı birinci kısmında yer almaktadır.

TBK, sözleşmelerin geçersizliği hakkında açık bir hüküm içermektedir. TBK m.27 aşağıdaki gibidir:

II. Kesin hükümsüzlük

MADDE 27- Kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı veya konusu imkânsız olan sözleşmeler kesin olarak hükümsüzdür. Sözleşmenin içerdiği hükümlerden bir kısmının hükümsüz olması, diğerlerinin geçerliliğini etkilemez. Ancak, bu hükümler olmaksızın sözleşmenin yapılmayacağı açıkça anlaşılırsa, sözleşmenin tamamı kesin olarak hükümsüz olur.

TBK m.27'nin hiç kuşkusuz sigorta sözleşmelerine de uygulanması gereken bu açık düzenlemesine rağmen, TTK da sigorta sözleşmelerinin geçersizliğine ilişkin özel bir hükme yer vermiştir. "Geçerli olmayan sigorta" başlıklı TTK 1404 şöyledir:

4. Geçerli olmayan sigorta

MADDE 1404- (1) Sigorta ettirenin veya sigortalının, kanunun emredici hükümlerine, ahlâka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı bir fiilinden doğabilecek bir zararını teminat altına almak amacıyla sigorta yapılamaz.

TBK m.27 fk.1 ile TTK 1404 arasında çok büyük ölçüde benzerlik olduğu görülmektedir. Aşağıda temel yasalarımızda mevcut bulunan bu 2 kuralı inceleyeceğiz. Ancak TBK m.27 ile TTK 1404'e ilişkin bazı ayrıntıları ele almadan önce TTK'nın sigorta sözleşmesine özgü bazı hallerde de geçersizlik öngördüğünü anımsatalım:

• TTK 1408(1) uyarınca sigorta çıkarının yokluğu geçersizlik sebebidir. Bununla birlikte TTK 1408(2) sigorta konusu çıkarın el değiştirmesi halini ayrık tutmuştur. Ayrık tutulan TTK 1470 uyarınca sigorta edilen menfaatin sahibinin değişmesi hâlinde, sigorta ilişkisi aksine sözleşme yoksa sona erer. Aksine sözleşme yapılmış olması olasılığında ise sözleşme geçerli şekilde (yeni çıkar sahibi lehine) sürecektir.

• Rizikonun gerçekleştiği bilinerek yaptırılan "geçmişe etkili sigorta" TTK 1458'de geçersiz sayılmıştır.

• Yasada hükme bağlanan bir diğer geçersizlik sebebi de TTK 1463'te düzenlenen aşkın sigortadır. TTK 1463(1) sigorta bedelinin sigorta edilen çıkarın değerinin üstünde olduğu hallerde aşan kısmın; TTK 1463(2) de sigorta ettirenin mali çıkar sağlamak amacıyla kötü niyetle yaptırdığı aşkın sigorta sözleşmesinin (bütünüyle) geçersiz olacağını öngörmüştür.

• TTK 1467 uyarınca "çifte sigorta" durumu da geçersizliğe yol açacaktır (değerinin tamamı için sigorta edilen mal hakkında daha sonra yaptırılacak sigortaların geçersizliği).

Bu yazımızda TTK 1408, TTK 1470, TTK 1458, TTK 1463 ve TTK 1467'de düzenlenen geçersizlik halleri ayrıca inceleme konusu yapılmayacaktır. Öte yandan, can sigortalarına özgü geçersizlik nedenleri de değerlendirilmeyecek ve esas olarak zarar sigortaları ile sınırlı kalınacaktır.

GEÇERSİZLİK SEBEPLERİ

Sözleşme hukuku alanında "sözleşme özgürlüğü" temel ilkedir. Taraflar her tür edimi kararlaştırabilirler; aralarındaki hukuksal ilişkiyi istedikleri gibi düzenleyebilir ve yedek hukuk kurallarından farklı anlaşmalar yapabilirler. Ancak sözleşme özgürlüğü yasal sınırlara tabidir. Bu sınırlar genellikle şu biçimlerde karşımıza çıkar:

• Bazı yasal hükümlere aykırı düşen anlaşmalar yasaklanmış olabilir.

• Bazı yasa hükümlerine aykırılık özel bazı yaptırımlara bağlanmış olabilir.

TBK m.27 fk.1'de geçersizlik sebepleri olarak sayılmış olan emredici kurallara, ahlâka, kamu düzenine ve kişilik haklarına aykırılık TTK 1404'te de belirtilmiş bulunmaktadır. TBK m.27 fk.1'de geçersizliğe yol açacağı öngörülen "sözleşmenin konusunun imkânsız olması" haline ise TTK 1404'te yer verilmemiştir.

Emredici kurallar sözleşmenin taraflarının anlaşarak değiştiremeyeceği (uygulanmasını tümüyle veya kısmen devre dışı bırakamayacağı) kurallardır. Bunları ihlal eden sözleşmeler hukuka aykırıdır. Sigorta sözleşmesi bakımından bu aykırılık sözleşmenin içeriğine (suç sayılan bir faaliyet -mesela hırsızlık veya kaçakçılık- için sorumluluk teminatı verilmesi) veya sözleşme kurma olgusuna (sigortacı ile sigorta ettirenin kötü niyetli aşkın sigorta hususunda anlaşmaları) yahut tarafların "dolaylı şekilde" izledikleri ortak amaca (mesela sigortacı tarafından sigorta ettirenin ithal ettiği malları gümrükten çekebilmesi için taşıma sona erdikten sonra yük sigortası düzenlenmesi) ilişkin olabilir. (Bu son örnekte sigorta sözleşmesi sigortacıya devredilecek bir rizikonun artık söz konusu olmaması, sigortacının sigorta koruması sağlamasının imkânsız olması veya (geçmişe etkili teminat verilmiş ve sözleşme öncesinde kapsama dahil bir hasar meydana gelmiş ise) rizikonun gerçekleştiği bilinerek sigorta yaptırılması dolayısıyla da geçersiz sayılabilecektir). Bazı emredici kurallar tarafların her ikisini birden kapsar. Bu tür emredici hükümler, kamu yararı düşüncesine dayanır. Bazen de emredici hükümler ilişkide daha zayıf olduğu kabul edilen tarafı koruma amacına yöneliktir. Bu gibi hükümleri güçlü taraf aleyhine sözleşmeyle değiştirmek mümkündür (Bunlara "yarı emredici", "taraflardan yalnızca biri bakımından emredici", "görece emredici", "tek taraflı emredici" kurallar da denmektedir). Sigorta sözleşmesine ilişkin TTK'da hükme bağlanmış olan emredici kuralların önemli bir bölümü sigorta ettirenleri ve sigortalıları koruma amacıyla öngörülmüştür.

Ahlâka aykırılık emredici bir kuralın ihlali söz konusu olmaksızın toplumda yerleşmiş ahlak anlayışına ters düşen durumlarda söz konusu olmaktadır. Ahlaka aykırılığın bir geçersizlik nedeni olarak öngörülmesi, yasa yapıcının her değişik olasılığa ilişkin emredici düzenleme getirmesinin zorluğu karşısında yargıca hareket alanı bırakmaktır. Ahlaka aykırılığa ilişkin bir örnek vermek gerekirse, bir kişinin yalan söylemesi sonucu meydana gelecek zararların temin edilmesini hedef tutan bir sigorta sözleşmesi ahlaka aykırılık nedeniyle geçersiz olmalıdır. Çünkü yalancılık (bazı ayrık durumlarda söz konusu olabilen "beyaz" yalanlar dışında) ahlak dışı bir davranış sayılmaktadır.

Kamu düzenine aykırı düşen sözleşmeler, temel değerleri korumak amacıyla geçersiz sayılmışlardır. Kamu düzeni, insanlar arasında uyum ve devletin iç ve dış ilişkilerinde güven ve huzuru, kamu sağlığını ve iş hayatında dürüstlüğü sağlayan kurallar bütünüdür.

Kişilik haklarına aykırılığın geçersizlik nedeni olarak düzenlenmesi kişileri aşırılıklardan korumaya yöneliktir. Aşırılık, en başta vücut bütünlüğünü ve özgürlüğü zedeleyen sözleşmeler bakımından gündeme gelir. Bir kişiyi diğer bir kişiye bağımlı kılan veya (tartışmalı olmakla birlikte) edimler arasında açık dengesizliğin söz konusu olduğu sözleşmeler de aşırılık unsuru içerir. Aynı şekilde aşırılığın süresi de geçersizliğe yol açmaya elverişli bir hususdur. Kişilik haklarını ihlal eden sözleşmelerin geçersiz sayılması kural olarak sözleşmenin taraflarından birini korumak içindir. Sözleşmenin konusunun imkânsız olması ise sigorta sözleşmeleri bakımından uzak bir olasılıktır. Sigorta konusu mal mevcut değilse o mal üzerinde sigortalanabilir çıkar bulunmayacağı için sigorta en başta çıkar yokluğu dolayısıyla geçersiz sayılacaktır.

TÜRK BORÇLAR KANUNU'NDAKİ DÜZENLEME

TBK, geçersizlik için "sözleşmenin" TBK m.27 fk.1'de sayılan (yukarıda kısaca özetlemeye çalıştığımız) hususlara aykırı olmasını aramaktadır. Sigorta sözleşmesi çoğu zaman "geniş" bir alanı kapsar ve sigorta ettiren veya sigortalıların farklı nedenlerle maruz kalabilecekleri çok sayıda değişik rizikolar için koruma sağlar. Sigorta sözleşmesinin tek bir eylem veya aynı nitelikte eylemler için yapılması oldukça uzak bir olasılıktır. Aynı faaliyet (mesela taşıma) sürdürülürken, sigorta sözleşmesi uyarınca sigorta koruması kapsamına alınmış olan bazı haller, emredici kurallara aykırı düşebilir. Mesela taşıma faaliyeti sırasında hukuka uygun şekilde taşınan yükler yanında kaçakçılık konusu bir yük de (uyuşturucu, silah) taşınıyor olabilir. Bu olasılıkta, yaptırılan sigorta sözleşmesinin hukuka uygun şekilde taşınan yükleri de kapsayacak şekilde değil, kural olarak sadece taşınması hukuka aykırı olan yükler bakımından geçersiz olacağını (kısmi geçersizlik) kabul etmek lazım gelir. TBK m.27 fk.2 bu sonucu öngörmektedir. Fakat eğer geçersiz olan kısım olmadan sözleşme hiç yapılmayacak idiyse o takdirde sözleşmenin tamamı geçersiz hale gelecektir.

Zarar sigortası sözleşmelerinde ahlaka aykırılık, kamu düzenine aykırılık ve imkânsızlık nedeniyle geçersizlik halleri ender gerçekleşir. Buna karşılık (aşağıda TTK düzenlemesi bağlamında inceleyeceğimiz) emredici kurallara aykırılık ve kişilik haklarına aykırılıktan kaynaklanan geçersizliğin söz konusu olup olmadığı sorusu daha sık gündeme gelebilmektedir.

TÜRK TİCARET KANUNU'NDAKİ DÜZENLEME

TTK 1404 bağlamında ilk olarak üzerinde durmamız lazım gelen nokta, TBK m.27 varken TTK'da aynı nitelikte bir hükme gerek olup olmadığıdır. Her iki hüküm de benzer sonuçları öngördüğünden, kanımızca TBK m.27 yeterli idi ve TTK 1404'e gerek yoktu. Sigorta sözleşmelerinin emredici hükümlere aykırılıktan dolayı geçersizliği TTK'nın sigorta



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

sözleşmesine ilişkin 5'inci kitabındaki emredici hükümler ve söz konusu 5'inci kitap dışındaki emredici hükümler olmak üzere 2 ayrı başlık altında incelenmelidir.
5'inci kitapta yer almayan emredici hükümlere aykırılık TBK m.27 uygulamasından farklı değildir. Ancak sigorta sözleşmesi bakımından daha çok kısmi geçersizliğin söz konusu olacağını anımsatalım (yalnızca emredici düzenlemeyle bağdaşmayan sigorta teminatının geçersiz sayılacağını, bu geçersizliğin aynı sözleşme kapsamında temin edilen hukuka uygun rizikolar bakımından da geçersizliğe yol açmayacağını).
Diğer yandan, emredici hükümlere aykırılığın sigorta konusu malvarlığı unsuru ile bir şekilde bağlantısının bulunduğu (ancak buna sigorta ettirenin sebep olmadığı) hallerde TTK 1404 uyarınca sigorta korumasının devre dışı kalmaması gerektiğini vurgulayalım. Mesela, zemin katta binanın taşıyıcı kolonunun kesilmiş olması yukarıdaki katlarda bulunan bağımsız bölümler için yaptırılan sigortalardaki deprem teminatını geçersiz kılmayacaktır. Aynı şekilde oturma iznine konu olmayan bir yapı için yaptırılan sigortanın da emredici kurala aykırılık gerekçesiyle geçersiz sayılmaması gerekir. Ancak sigorta sözleşmesinde kapsam dışı bırakılmış olmayan bu gibi hallerin sigorta yaptırılırken sigorta ettiren tarafından sigortacıya sözleşme öncesi bildirim görevi uyarınca bildirilmiş olması lazımdır. Sigorta ettiren sözleşme sırasında gerçek durumu bilmiyor olsa dahi, TTK 1435 uyarınca bunu "bilmesi gerektiği" belirlenirse, sigortacı bu halde de sözleşme öncesi bildirim görevinin ihlaline dayanabilecektir.
Yabancı bir ülkenin emredici kurallarına (mesela gümrük ve göçmen mevzuatına) aykırılık, kural olarak bizim hukukumuza tabi bir sigorta sözleşmesinin geçersizliğine yol açmaz.
Üzerinde durulması gereken diğer bazı önemli hususlar şunlardır:

• **Emredici hükümlere aykırılığın hangi andan başlayarak söz konusu olacağı:** Sigorta sözleşmesinin genellikle bir senelik bir süreyi kapsadığı dikkate alınırsa, emredici hükümlere aykırılık sözleşme süresi içinde ortaya çıkmış olabilecektir. Mesela kasko sigortasına konu olan gemi, sigorta ettiren donatan tarafından sigorta süresinin dördüncü ayı başından itibaren (başka bir kullanım amacı söz konusu olmaksızın) sırf göçmen kaçakçılığı için kullanılmaya başlamış olabilir. Bu gibi bir durumda, sözleşmenin ilk 3 ayı içinde gerçekleşmiş olan rizikolar sigortacının sorumluluğu altında olmalıdır. Daha sonra gerçekleşen rizikolar ise emredici kurala aykırılık ile nedensellik bağı içinde oldukları (mesela kıyı güvenlik birimlerinin denetiminden kaçmak için güvensiz şekilde seyir yapılması sırasında meydana gelmiş bulundukları) takdirde sigorta koruması dışında kalmalıdırlar.

• **Emredici hükümlere aykırılığın sigorta ettirenden başka kişiler tarafından gerçekleştirilmesi:** Yukarıdaki örnekte, insan kaçakçılığı eylemi (emredici kurallara aykırılık) donatanın bilgi ve onayı dışında kaptan tarafından gerçekleştirilmiş olsa idi acaba durumda değişiklik olur muydu? Kaptanın eyleminin sigorta hukuku bakımından sigorta ettirenin eylemiyle bir tutulduğu (kaptanın sigorta hukuku anlamında "temsilci" sayıldığı) hallerde kaptan tarafından gerçekleştirilen emredici hükümlere aykırı eylemler, kanımızca sigorta teminatından yararlanılmasını engeller. Bu bağlamda sigorta ettiren donatanın riziko ile ilgili hususlar bakımından kaptana ne oranda hareket alanı bırakmış olduğu önem taşır. Rizikonun yönetiminin önemsiz görülemeyecek bir ölçüde kaptanda olduğu durumlarda, nasıl kaptanın kastı veya yasada sigorta ettirene yüklenmiş olan görevlere ilişkin ihlal eylemleri bizzat sigorta ettirenin kastı veya eylemi imiş gibi sonuç doğurmakta ise, onun emredici kuralı ihlal eden davranışı da aynı şekilde bizzat sigorta ettiren tarafından gerçekleştirilmiş sayılacaktır.

• **Emredici hükümlere aykırılık ile rizikonun gerçekleşmesi arasında nedensellik bağı yoksa sigortacı sorumlu olacak mıdır?** Kanımızca sigorta sözleşmesinin emredici hükümlere aykırılık olgusu anından itibaren tümüyle geçersiz hale gelmediğini, yalnızca bu hükme aykırılıkla arada nedensellik bağı bulunan sigorta teminatlarının geçerliliklerini yitireceğini kabul etmek uygun olacaktır. Yük gemisinde küçük bir miktar uyuşturucu taşındığı sırada kaptan hatası sonucu gemi karaya oturmuş ve bu nedenle karinesinde hasar meydana gelmişse, sigortacının bu hasarı ödemekten "geminin riziko anında emredici kuralları nihlal etmekte olduğu" gerekçesini ileri sürerek kaçınması yerinde bir çözüm değildir.
TTK sigorta sözleşmesini düzenlediği 5'inci kitabında 3 değişik grup emredici hüküm içermektedir:
• Aykırılık halinde sigorta sözleşmesinin bütünüyle geçersiz sayılmasına yol açan nitelikte emredici kurallar.
• Aykırılık halinde yalnızca sigorta sözleşmesinde bulunan emredici kurala aykırı hükmün geçersizliğine yol açan (fakat sözleşmenin diğer hükümlerini geçersiz hale getirmeyen) nitelikte emredici kurallar.
• Aykırılık halinde sigorta ettiren veya sigortalının aleyhine olan sözleşme hükümlerinin geçersizliğine yol açan nitelikte emredici kurallar.
TTK, tarafların sigorta sözleşmesinde emredici hükmün aksini sözleşme yaparken açıkça kararlaştırmış olacaklarını varsaymakta ve bu olasılıkta sözleşmenin veya sözleşme şartının geçersiz hale geleceğini öngörmektedir. Oysa birçok halde taraflar sözleşme yaparken emredici düzenlemeye açıkça aykırı düşen bir hüküm üzerinde anlaşmazlar. Mesela TTK 1420(1) sigorta sözleşmesine uygulanacak zamanaşımını düzenlemektedir. Bu hüküm, tarafların buna aykırı bir anlaşma yapmadıkları hallerde de uygulanacaktır. Buna göre, sigortacıya yönelik bir tazminat alacağı, muaccel olmasının üzerinden 3 sene geçtikten sonra dava veya takip konusu yapılırsa, sigortacı zamanaşımı savunmasında bulunabilir ve TTK 1420'ye dayanarak ödeme yapmaktan kurtulabilir. Kısaca, TTK 1420 hükmündeki 2 yıllık zamanaşımı süresi, taraflar aksini kararlaştırmış olmasalar da zorunlu şekilde uygulanacaktır. TTK 1420 ikinci grup emredici hükümler arasında sayılmış olduğundan, tarafların sigorta sözleşmesini bağıtlarken buna aykırı anlaşma yapmış olduğu hallerde, sigorta sözleşmesi tümüyle geçersiz sayılmayacak, yalnızca TTK 1420'ye ters düşen anlaşma hükmü geçersiz kabul edilecektir. Tarafların daha sonra -mesela rizikonun gerçekleşmesi ertesinde- zamanaşımının TTK 1420'ye aykırı olarak 3 yıl olacağını kararlaştırmaları halinde de sonuç aynıdır. Sonradan yaptıkları bu anlaşma geçerli olmayacaktır.
Sigorta sözleşmesi sırasında aksinin kararlaştırılması halinde sözleşmenin tümünün geçersiz sayılmasını gerektiren birinci grup emredici hükümler bakımından da durum benzerdir. Daha sonra (özellikle riziko sonrasında) yapılan emredici hükme aykırı anlaşma, daha önce meydana gelmiş bulunan geçersizliği (emredici hükme aykırılığı) düzeltmeyecektir. Mesela sigortalanabilir çıkar bulunmadığı halde yapılmış olan bir sigorta sözleşmesi TTK 1408 uyarınca geçersiz olacak ve bu geçersizlik daha sonra sözleşme ile ortadan kaldırılamayacaktır.
Kişilik haklarının zedelenmesi hususunda şunu vurgulamakta yarar olduğunu düşünmekteyiz: Sorumluluk sigortasında can zararları (ölüm ve yaralama; engelliliğe neden olma) sebebiyle ileri sürülen tazminat istemleri de çoğu halde sigorta koruması kapsamında olacaktır. Başkasının can zararına maruz kalması dolayısıyla sorumlu tutulan kişi (mesela araç işleticisi, hekim) malvarlığı üzerinde mali yük oluşturan bu tazminat ödeme borcu (pasifteki artış) sebebiyle zarara uğramış (malvarlığı kötüleşmiş) bulunacaktır. TTK 1404 ise "kişilik haklarına aykırı eylemden doğan zarar" için sigorta yaptırılamayacağını öngörmektedir. Can zararlarından sorumluluğu temin eden sigortaların geçersiz sayılması düşünülemeyeceğine göre yasa hükmünü farklı anlamak gerekecektir.



3. Türkiye Rendezvous 1-2 Ekim'de

Türkiye Rendezvous, "Koruma Açığının Daraltılması: Türkiye'nin Dayanıklılık ve Sürdürülebilirlik Yolculuğu" ana temasıyla 1-2 Ekim tarihlerinde düzenlenecek. Türkiye Rendezvous'da Türkiye'den ve dünyanın dört bir yanından sektör oyuncularının bir araya getirilmesi amaçlanıyor. Etkinlik; Invest in Türkiye, Türkiye Sigorta Birliği, IUC ile Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından desteklenecek.



TSB'nin yeni İntraneti hizmete sunuldu

TSB'nin yeni İntraneti, rapor ve dokümanların paylaşımını kolaylaştırmak ve etkin bir iletişim merkezi oluşturma amacıyla kullanıma sunuldu. Birlik tarafından yapılan duyuruda, "Birliğimizin nezdinde projelendirilen Türkiye Sigorta Birliği TSB İntraneti 25.07.2024 tarihinde aktive edilerek hizmete sunuldu. Yeni intranet, raporlar ve dokümanların yetkiler çerçevesinde kolay biçimde üye şirketler ile paylaşılması ve üye şirketler için etkin bir iletişim merkezi olması hedeflenerek hazırlandı" ifadelerine yer verildi.

TSB İntranet sayfa ve içeriklerine ulaşmak için QR kodu okutabilirsiniz.

Sigorta sektörü güven, birleşme ve dönüşüme odaklanacak

PwC'nin hazırladığı; sigorta sektörünün 2025 ve sonrası dönemde geleceği konumu ele alan 'Sigortacılık 2025 ve Sonrası' adlı rapor, yeniden tasarlanan sigortacılığın güven, birleşme ve dönüşüme odaklandığını belirtiyor. Rapora göre, sigorta sektörü bir dönüşüm geçirdi. Sigortacılar, COVID-19'un sunduğu zorlukların üstesinden olağanüstü bir şekilde geldi. Sektör, sigortalılara yönelik artan yükümlülüklerini yerine getirdi, daha önce benzeri görülmeyen krizlerle başa çıktı, müşterileri için olağanüstü çaba sarf etti ve bu kriz döneminde sigortanın önemini kanıtladı.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta sektörünü bekleyen birleşme ve değişim baskısı...

EKONOMİNİN küresel olarak yeniden yapılandırılması ve günümüz ekonomisinde işletmelerin faaliyet gösterme ve rekabet etme alanındaki köklü değişimi, birleşme stratejisi ve uygulamalarına doğru bir kayma oluşturmaktadır. Şirketler ve yatırımcılar giderek artan bir şekilde yeni kurulan sinerjilerden yararlanmaya çalışmakta ve hissedarlarının yararına birleşme planlarında belirlenen maliyet tasarrufu hedefleri için çalışmalarını yoğunlaştırmaktadır. Birleşmelerin ardındaki mantık, iki şirketin birlikte olmasının, iki ayrı varlıktan ekonomik olarak daha uygulanabilir olmasıdır. Birleşme stratejileri, iki şirketin çıkarlarının her iki hissedar grubunun da anlaşmasını gerektiren yeni bir girişimde bir araya getirilmesiyle ilişkilidir. Firmalar bu nedenle bulundukları pazarlarda ve faaliyet ortamlarında kendilerine maksimum etki sağlayacak stratejik konumlandırmayı aramaktadırlar. Birleşmeler, şirketin rekabet gücünü artırmak ve daha büyük pazar payı elde ederek, iş riskini azaltmak için portföyü genişleterek, yeni pazarlara ve coğrafyalara girerek ve ölçek ekonomilerinden yararlanarak diğer firmalara karşı rekabet avantajı elde etmek için kullanılır. Birleşme anlaşmaları mutlaka kurumsal güç ve rekabet eksikliğinden dolayı değil, sinerji yaratmanın bir yolu olarak alınır. Birçok şirket öne geçmenin en iyi yolunun birleşmeler yoluyla var oluş nedenlerinin sınırlarını genişletmek olduğunun farkına varmışlardır. Birleşmelerin temel amacı, şirket büyümesini teşvik edebilecek, piyasa gücünü artırabilecek, üretim verimliliğini artıracak, karlılığı yükseltebilecek ve sermayedar gücünü daha da iyileştirebilecek sinerjilerin yaratılmasıdır.

Dünya, küreselleşmenin baskı gücünü ve hızlı teknolojik değişikliklerin etkisini hissetmekte ve bunun doğal sonucu olan değişime uyum sağlama pozisyonu halindedir. Böylece firmalar, rekabete açık bir düzen içinde kendilerine yön belirlemeye çalışmaktadırlar. Firmalar, zorluklarla yüzleşmek ve fırsatları keşfetmek için birleşmeler, stratejik ittifaklar, ortak girişimler vb. gibi çeşitli stratejik alternatifler yoluyla inorganik büyümeye gitmektedir. Birleşmeler, rakiplerine karşı rekabet avantajı elde etmeyi amaçlayan firmalar arasında tartışmasız en popüler stratejidir. Birleşmenin temel kurumsal hedefleri, daha fazla ve geniş pazar gücü elde etmek, yenilikçi yeteneklere kolayca erişim sağlamak, böylece yeni bir ürün veya hizmetin geliştirilmesiyle ilişkili riskleri azaltmak ve son olarak bazı durumlarda rekabet kapsamını yeniden şekillendirmektir. Birleşmelerin ekonomik kazanç elde etme umuduyla yapıldığını savunulduğu günümüz koşullarında, birleşmelerin potansiyel avantajlarından bazıları; ölçek ekonomileri elde etmek, tamamlayıcı kaynakları birleştirmek, vergi avantajları elde etmek ve verimsizlikleri ortadan kaldırmaktır. Tüm bu nedenlerin sonucu olarak firma performansının artırılması amaçlanmasına rağmen, bunun çok da firma performansını doğrudan etkilediğini söylemek zordur. Çünkü firma performansını etkileyen faktörlerin firmanın bulunduğu ortam koşullarına bağlı olduğu söylenebilir.

Türk sigorta sektörü 2001 ulusal ekonomik krizin, 2008 ve 2009 yıllarında ise küresel ekonomik krizin etkilediği büyük bir verimsizlik süreciyle tanışmış ve bu dönemde sigorta şirketlerin gelirlerinde önemli kayıplar yaşanmıştır. Ancak 2010 yılı sonrası dünyada yaşanan ekonomik iyileşmeye paralel olarak, tekrar reel gelişme göstermiştir. 2003 yılında Türkiye'de bulunan yabancı ortaklı, sermaye payı %50 yi geçen şirket sayısı 6 iken, bu sayı 2010 yılında 37 ye ulaşmıştır. Daha sonraları bu artış küçükte olsa covid-19 dönemini başına kadar devam etmiştir. Ancak, geçtiğimiz 10 yılın yükü olarak bugüne taşıdığımız yüksek maliyetli dağıtım sistemi ve fiyat rekabeti nedeniyle yeniden finansal güce dayalı bir risk alanı oluşmaktadır. Artan rekabetin kar marjlarını daraltacağı gerçeğinden hareketle, şirketler maliyetleri azaltma ve mali tablolarda güçlendirme yönünde güçlü adımlar atmak zorunda kalacaklar. Bu gelişmeler, ölçek ekonomilerinin ve potansiyel verimlilik kazanımlarının etkisiyle, sigorta sektöründe gelecekteki birleşme ve satın almalar için önemli bir motivasyon sağlayabileceğini göstermektedir.



TEKNOLOJİ

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

2025 Toyota GR 300 beygir güce sahip

2025 Toyota GR Corolla resmi olarak görücüye çıkarıldı. Araç hem manuel hem de otomatik şanzıman ile satın alınabiliyor. 2025 Toyota GR Corolla, yerini aldığı modelden farklı olarak sadece altı ileri manuel şanzıman ile satılmıyor. Model için artık "Gazoo Racing Direct Automatic Transmission" ya da kısaca "DAT" olarak geçen 8 ileri otomatik şanzıman seçeneği de sunuluyor. Aynı zamanda 6 ileri manuel şanzımanla da satın alınabilecek olan araç, otomatik şanzıman ile çok daha fazla kişiye hitap ediyor. Çünkü manuel vites araç kullanmayı bilmeyenlerin sayısı her geçen gün artıyor. GR Corolla, gücünü üç silindirli 1.6 litrelik G16E-GTS motordan alıyor. Bu motor 300 beygir güç ve 400 Nm tork getiriyor.

Bronco E-Bike ve Mustang E-Bike 45 km/s hıza çıkabiliyor

Elektrikli otomobil pazarına önem veren Ford, N+ ile kurduğu ortaklığın ilk meyvelerini görücüye çıkardı. Mustang ve Bronco'dan ilham aldığı iki yeni elektrikli bisiklet tanıtan şirket, modern özelliklere sahip seçenekler ile dikkat çekmeyi bildi. Bronco E-Bike ve Mustang E-Bike adı verilen bisikletler, çift süspansiyon üzerinden arazi odaklı modeller ve retro bir çizgiye de sahipler. Özellikle Bronco modeliyle geçmişle gelecek arasında güzel bir denge kuran şirket, iki bisikletin de elektrik motorunu arka jantın ortasına konumlandırıyor. 750W gücündeki bu motorlar ile 45 km/s hıza rahatlıkla çıkabilen bisikletler, büyük disk frenler ile dizginleniyor.





Huawei nova Flip 50 megapiksellik geniş açılı kameraya sahip

Dikey formdaki katlanabilir telefon modeli Huawei nova Flip'in arkasında iki farklı kamera ve renkli bir ekran yer alıyor. Kameraları ve ekranı tek bir modül içerisine alan Huawei, cihazın içinde merkeze konumlandırılmış bir selfie kamerasına yer veriyor. Parmak izi sensörü yanda olan katlanabilir telefon, içinde 6,94 inç boyutunda 120 Hz LTPO OLED, dışında ise 2,14 inç boyutunda 60 Hz OLED ekran taşıyor. 66W şarj destekli 4.400 mAh batarya üzerine kurulan model, 32 megapiksel selfie kamerasına sahip. Arkada ise 50 megapiksellik geniş açı ve 8 megapiksellik ultra geniş açı kameralar bir araya getiriliyor. 4 farklı renk seçeneği olan HarmonyOS 4.2 temelli nova Flip için 744 dolarlık bir yurt dışı satış fiyatı açıklanıyor.

TCL Moveaudio Go, 3 EQ moda sahip



TCL Moveaudio Go, 2 mikrofonlu ve yapay zekâ destekli çevresel gürültü engelleme özellliğiyle geliyor. Bu teknoloji net görüşmeler için arka plan gürültüsünü filtreliyor.

Kulaklıkta ayrıca bas, dengeli ve podcast olmak üzere 3 EQ modu var. Varsayılan bas güçlendirici modu, gelişmiş bas ağırlıklı müzik dinlemeye yardımcı oluyor.

Dengeli mod sayesinde sesler dengeli bir şekilde duyulabiliyor. Podcast modu ise sesleri net bir şekilde öne çıkarıyor. Kulaklıktaki Bluetooth 5.3 ve iki yönlü senkron iletim teknolojisi ile ses ve görseller her zaman senkronize oluyor. Kulaklıkta gecikmesizlik modunu açarak ses gecikmesini 100 ms'ye kadar düşürmek mümkün. Kulaklık tam şarjla 7 buçuk saate varan bir deneyim sağlıyor. Şarj kutusuyla birlikte bu süre 30 saate kadar çıkıyor. Kulaklık 15 dakika şarj edildiğinde 2 saat kullanım imkânı sunuyor.

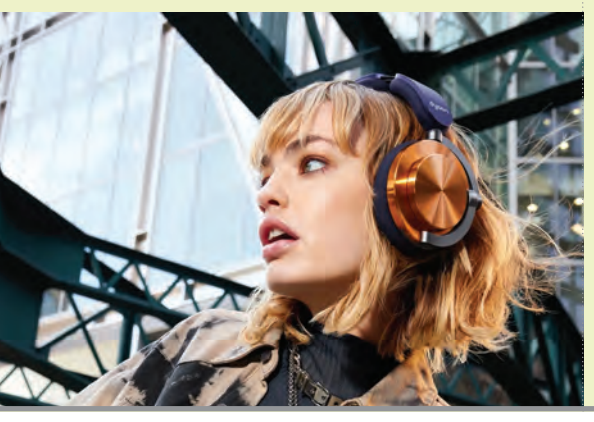


2025 BYD Seal EV 600 km üzerinde bir menzil sunabilir

En büyük Çin merkezli otomobil üreticilerinden BYD, 2025 BYD Seal EV modelini görücüye çıkardı. Elektrikli sedan otomobil 2025 BYD Seal EV, özellikle yenilenen yaşam alanıyla dikkat çekti. Merkeze 15,6 inç boyutunda büyük bir ekranın konumlandırıldığı yeni kokpiti oldukça şık görünen araç, büyük bir dijital gösterge takımına da sahip. Heybetli bir direksiyon simidiyle gelen 5 kişilik araç, şık görünen vites topuzunun etrafında yuvarlak formda bir tuş dizilimi kullanıyor. Türkiye'de satılması beklenmeyen araç, 600 km üzerinde bir menzil sunabilir.

Dyson OnTrac uzun süre kullanımda rahat bir deneyim sunuyor

Dyson OnTrac adı verilen premium kablosuz kulaklıkta, hem kulaklık yastıkları hem de kulaklık kapakları kolay ve hızlı bir şekilde değiştirilebiliyor. 4 renk seçeneğine ek olarak, Dyson OnTrac'i çeşitli renk ve yüzeylerde özel dış kapaklar ve kulaklık yastıkları ile kişiselleştirebilmek mümkün. Ultra yumuşak mikrofiber ve yüksek dereceli köpükten üretilen kulaklık yastıkları uzun süre kullanımlarda rahat bir deneyime katkı sağlıyor. 451 gram ağırlığa sahip olan kulaklıkta çok yönlü denge kolları ve kafa bandında konumlandırılmış pil, dengeli ağırlık dağılımı sağlıyor.





Huawei MatePad **Pro** 12.2 çift katmanlı OLED ekran taşıyor

Huawei MatePad Pro 12.2, özellikle ekranıyla dikkat çeken bir model oldu. Çift katmanlı OLED ekranında 2 bin nit parlaklık sunan model, bu göz alıcı ekranda 2.8K çözünürlük ve yüksek akıcılık getiren 144 Hz yenileme hızı sunuluyor. P3 renk gamına destek veren 3:2 ekranıyla çok iddialı görünen tablet, 508 gram ağırlığında. Gücünü yeni Kirin 9010W işlemciden alan ve tam 100W şarj destekli 10.000 mAh batarya ile donatılan MatePad Pro 12.2, 8 megapiksel ön kameraya ve 13 megapiksel arka kameraya sahip. Sekiz farklı hoparlör ile donatılan tablet, bir kaleme sahip şık klavyesiyle dizüstü formunu alabiliyor. Çin'de yaklaşık 600 dolardan başlayan ürün, ileride Türkiye'de de satılabilir.

Honor 200 Pro sunduğu uzun pil ömrüyle başarılı bir performans sunuyor

Yapay zekâdan güç alan kamerasıyla DSLR kalitesinde fotoğraflar çekebilen Honor 200 Pro, göz alıcı tasarımı, güçlü performansı ve uzun pil ömrüyle akıllı telefon pazarına yeni bir soluk getiriyor. Dünyanın en önemli fotoğraf stüdyolarından biri olan Studio Harcourt ile iş birliği kapsamında geliştirilen telefon fotoğraf çekimine meraklı çoğu kullanıcının beklentisini karşılıyor. Android 14 yüklü gelen telefon kamera yeteneklerinin yanında şık tasarımı, güçlü performansı ve uzun pil ömrüyle de öne çıkıyor. Cihazda kullanılan 5.200 mAh'lik pil standart kullanımda 2 güne kadar dayanabiliyor. Honor 200 Pro'nun kalbinde Qualcomm Snapdragon 8s Gen 3 işlemcisi yer alıyor. Snapdragon 8s Gen 3, 4 nm'lik süreçle üretiliyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

7524 sayılı kanunla yapılan vergisel düzenlemeler:

2 AĞUSTOS 2024 Tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7524 sayılı kanunla çeşitli Kanunlarda değişiklikler ve yeni düzenlemeler yapılmıştır. Bunlardan sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren firmaları ilgilendirebileceğini düşündüğümüz bazılarını çok kısa olarak aşağıdaki şekilde özetledik.

İşletmenin dönem sonu bilançosunda yer alan altın, gümüş, platin gibi kıymetli madenler, kıymetli maden cinsinden alacak ve borçlar, mevduat ve krediler (muvazaalı durumlar dışında) borsa rayici ile değerlenecektir. Yapılan bu değişiklik 2 Ağustos 2024 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarının tutarlarında ciddi artışlara gidilmiş, ilgili maddelerde bazı değişikler yapılmıştır. Örneğin; anonim ve limited şirketlere, Kanun değişikliği öncesinde 1. derece usulsüzlük cezası 1.100 lira olarak uygulanmakta iken, 7524 sayılı Kanun sonrası bu cezanın tutarı 20 bin lira olmuştur.

Vergi aslı (tarhiyat öncesi ve tarhiyat sonrası) uzlaşma kapsamından çıkarılmıştır. Öte yandan; uzlaşılan verginin tamamı ile cezanın %75'i Kanuni süresi içinde ödenirse uzlaşılan cezada %25 daha ilave bir indirim yapılmaktaydı. Bu hüküm kaldırılmıştır. Dolayısıyla; uzlaşılan cezada artık ilave bir indirim sözkonusu olmayacaktır. Gecikme faizinin, uzlaşma tutanağının imzalanmasına kadar hesaplanacağı hükmü de Kanunda çıkarılmıştır. Kanuna eklenen geçici madde ile 2 Ağustos 2024 tarihinden önce mevcut uzlaşma başvurularının Kanun değişikliği öncesi hükümlere göre sonuçlandırılması imkanı sağlanmıştır.

2025 yılından itibaren uygulanmak üzere, asgari kurumlar vergisi uygulaması getirilmiştir. Kurumların, ticari bilanço karına kanunen kabul edilmeyen giderlerin ilavesi sonrası bulunan tutar üzerinden, (Kanunda özel olarak sayılanlar hariç) indirim ve istisnalar düşülmeden %10 oranıyla vergi hesaplanacaktır. Emisyon primi istisnası, iştirak kazancı (kâr payı) istisnası, AR-GE merkezi indirimi ve Kanunda belirtilen diğer bazı istisna ve indirimler ise asgari matrahın hesabında indirilecektir. Sonrasında; şirketin her türlü indirim ve istisnanın düşülmesi sonrası çıkan normal matrahı üzerinden hesapladığı vergi ile asgari vergi karşılaştırılacak olup, daha yüksek olanı hesaplanan kurumlar vergisi olarak dikkate alınacaktır.

Çok uluslu şirketlerin nihai ana işletmesinin konsolide hasılatının belli sınırı aşması halinde uygulanmak üzere Kurumlar Vergisi Kanununa yerel ve küresel asgari tamamlayıcı kurumlar vergisi ile ilgili hükümler eklenmiştir. 2024 yılı kazançlarından itibaren uygulanacaktır.

Yatırım fonu ve ortaklıklarının kazançlarındaki istisna ile ilgili Kurumlar Vergisi Kanunu Madde: 5/1-d ye ilave istisna şartı eklenmiş, Madde:5/1-a ya eklenen hüküm ile de, bu şartları sağlayamadığı için istisnadan faydalanamayan yatırım fon ve ortaklıklarından kâr payı elde eden kurumların, bu tutarlar için iştirak kazançları istisnasından faydalanabilmesine imkân tanınmıştır. 1 Ocak 2025 tarihinden itibaren uygulanacaktır.

Yurt dışına çıkış yapan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarından çıkış başına alınan harç tutarı 500 lira olarak yeniden belirlenmiş, harcın her yıl yeniden değerleme oranında artırılarak uygulanması hükmü getirilmiş, ayrıca her yılın Ocak ayının onuncu günü sonuna kadar yapılan yurt dışına çıkışlarda, bir önceki yılda o yılın sonu itibarıyla geçerli tutar üzerinden harç ödemiş olanların bu ödemelerinin geçerli kabul edilmesi, artış tutarının aranmaması hususu düzenlenmiştir.

2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanununun istinafa ve temyize başvurma sınırları ile ilgili değişiklikler yapılmıştır. (Madde:52,53,54, Geçici Madde:1)



PERILS'ten nihai Kahramanmaraş Depremi sektörel kayıp tahmini

Zürih merkezli afet sigorta verisi sağlayıcısı PERILS, 6 Şubat 2023 meydana gelen Kahramanmaraş Depremi'ne ait beşinci ve son sektörel kayıp tahminini açıkladı. Kurumun yayınladığı bültende, depremin sigorta sektörüne maliyetinin 116,9 milyar lira olduğu belirtiliyor. PERILS'in önceki 4 tahmini ise şöyleydi:

- 21 Mart 2023: 65,4 milyar lira
- 5 Mayıs 2023: 86,4 milyar lira
- 8 Ağustos 2023: 92,8 milyar lira
- 6 Şubat 2024: 117 milyar lira

'TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ PROAKTİF DAVRANDI'

PERILS Ürün Müdürü Luzi Hitz, konuyla ilgili olarak şu yorumda bulundu: "Kahramanmaraş Depremi büyük bir insanlık trajedisiydi ve bu olayın tüm etkilerini ele almak uzun yıllar alacaktır. Sigorta, böyle bir felakete verilecek genel yanıtın yalnızca bir bileşenidir. Türk sigorta sektörü son derece proaktif davranarak hasarların etkin bir şekilde ele alınmasını ve hızlı ödeme yapılmasını sağlamıştır. Olay sonrası reasürans yenilemelerinde önemli değişiklikler yapılmış ancak başarılı bir şekilde sonuçlandırılmış, Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarafından sağlanan teminatın enflasyona göre ayarlanması için yeni bir mekanizma uygulamaya konulmuştur. Bu olayın Türk sigorta piyasası için çok zorlayıcı olduğu açıktır, ancak inanılmaz derecede pragmatik, 'yapılabilir' tepkisiyle karşılanmıştır."



2024'ün ilk yarısında fırtına hasarları etkili oldu

Swiss Re Enstitüsü, doğal afetlerden kaynaklanan küresel sigortalı hasarın 2024'ün ilk yarısında 60 milyar dolara (10 yıllık ortalamanın %62 üzerinde) ulaştığını açıkladı. 2024'ün ilk yarısında başta ABD olmak üzere küresel ölçekte sigortalı hasarların %70'ini oluşturan şiddetli fırtınalardan kaynaklanan sigortalı kayıplar 42 milyar dolara (10 yıllık ortalamanın da %87 üzerinde) ulaşarak kayıtlara geçen en maliyetli ikinci dönem oldu.
Swiss Re Katastrofik Riskler Başkanı Balz Grollimund, konuyla ilgili şunları söyledi: "Son yıllarda, şiddetli fırtınalar sigortalı hasarlarda önemli bir artışın ana nedeni olarak ortaya çıkmıştır. Bunun nedeni, kentsel alanlarda artan nüfus ve daha yüksek mülk değerlerinin yanı sıra sigortalı mülklerin dolu hasarına karşı daha savunmasız olmasıdır. Bu nedenle, bu afetten kaynaklanan milyarlarca dolarlık hasarların daha yaygın hale gelmesi muhtemeldir."

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



SEMİCENK 2021 yılının Aralık ayında çıkardığı 'Düşer Aklıma' isimli teklisiyle tanınan Türk müzisyen ve söz yazarı Semicenk, 'Geri Dönemedim' şarkısıyla müzik severlerin yüksek beğenisini toplayarak adından söz ettiriyor.

YERLİ

1. Geri Dönemedim - **Semicenk**
2. Kadehimi Boş Bırakma – **Ezhel**
3. Küle Dönüşsün – **Semicenk, Doğu Swag**
4. Aradan Çok Yıllar Geçti – **Tuğçe Kandemir**
5. Sen Bilmezsin - **Dedublüman**
6. Ölüyorum Anla – **Mert Demir**
7. Ben Sana Gelemem – **Mela Bedel**
8. Canın Sağ Olsun – **Semicenk, Rast**
9. Kufi - **Duman**
10. Önümüz Yaz - **Simge**



JIMIN Güney Koreli şarkıcı, söz yazarı ve dansçı 2013'te Güney Koreli müzik grubu BTS'in bir üyesi olarak ilk çıkışını yaptı. Billboard Artist 100 listesinde zirveye yerleşen ilk Koreli solo sanatçı olan Jimin, Who şarkısı ile müzik listelerinde zirvede.

GLOBAL

1. Who- **Jimin**
2. Birds Of A Feather- **Billie Eilish**
3. Espresso- **Sabrina Carpenter**
4. Not Like Us- **Kendrick Lamar**
5. Good Luck, Babe!- **Chappel Roan**
6. Si Antes Te Hubiera Conocido- **Karol G**
7. Beautiful Things- **Benson Boone**
8. A Bar Song- **Shaboozey**
9. Too Sweet- **Hozier**
10. Alibi- **Sevdaliza, Pabllo Vittar, Yseult**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Benden Gidenler Bana Gelenler

Ali Aktuğ



"Bu kitap, yöneticilik ve iş hayatım boyunca kalem aldığım makaleler, yazılar ve bana gelen özel metinlerden oluşan bir derleme aslında. Onun için kitabın adını "Benden Gidenler Bana Gelenler" diye belirledik. Yaşanan güzel şeylerden bazen de bana üzüntü veren ya da düşündüren olaylardan sonra yazılan veya okunan yazılar bunlar. Her bir sayfada farklı bir dünyaya kapı aralayacak, çeşitli konularda derinlemesine düşünme fırsatları bulacaksınız. İlham verici, düşündürücü ve kimi zaman da duygusal anılarla dolu bu kitap, okurlara zengin bir okuma deneyimi sunuyor."

Kalandar Gecesi **Arzu Güldöşüren**



Sonlar, vedalar biraz böyledir. İnsan bir yola niyet eder. Daha doğrusu bir bilinmeze. Yol boyu hayalinde olmayan pek çok şey gelir başına. Yaşadıkları yüzünde bir gülümseme bırakıyorsa, kişinin ismi bahtiyarlar hanesine eklenir. Bir de hayatın sukutuhayale uğrattıkları vardır. Belki onların hikâyesi de yazılır bir gün. Her devirde yel değirmenleri var ve herkesin mızrağı korkuları kadar. Arzu Güldöşüren, annesinden dinlediği bir hikâyeyi Don Kişot'a yapmış olduğu metinlerarası göndermelerle anlatıyor. Kahramanımız, bu topraklarda bizi biz yapan hiçbir mirasın değirmenler gibi unutulmasına razı değil. Kalandar Gecesi'nde zırhını giyinip meşhur gülümsemesiyle sürüyor atını.

Kapsayıcılık **Rıza Kadılar**



El olanı, yabancıyı, farklıyı, senden olmayanı olduğu gibi kabul etmek, senden olmayanla ülkü birliği yapmak, birlik olmak. Erişilmeyen, uzak, zor, inanılmaz gibi durana gönülden el uzatmak; genişlemek, büyümek, serpilmek, dışta olanı içe almak. Görüldüğünü, duyulduğunu bilmek, saygılı ve güvenli bir ortamda olmak, kapsamak, kapsanmak... Bu kitabın amacı bu yolculukta size eşlik etmek, iç dünyanızı değişen dışsal koşullarla hizalandırırken destek olmak, bütün bu süreç boyunca hem kendinizi daha iyi tanımanıza hem kendinizle olan iç diyaloğunuzun kalitesinin artmasına hem de değişen dünyada daha refah ve huzur içinde yaşamanıza vesile olmak...

ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



BUGÜNÜ RESMETMEK | TUVALDEN TAŞAN RESİM

"Bugünü Resmetmek" sergisinde eserleriyle yer alan Eda Gecikmez, Can Aytekin ve Derya Ülker sergi küratörlerinden Burcu Çimen moderatörlüğünde "Tuvalden Taşan Resim" kavramını ele alıyor. Serginin çağrıştırdığı meselelerin ele alındığı panele QR okutarak erişebilirsiniz.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | PROF. DR. SEZA SİNANLAR USLU

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın sunduğu Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu akademisyen Prof. Dr. Seza Sinanlar Uslu oldu. Uslu'nun 1840'lardan başlayarak Beyoğlu'ndaki kültür mekânlarının gelişimini anlattığı bu bölümü QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.



DOSTLUK KONSERİ

Türk-Macar Dostluk Anlaşması'nın 100'üncü yıl dönümü şerefine düzenlenen bu özel konserde Anima Musicæ Oda Orkestrası ve Gwendolyn Masin, İş Sanat sahnesinde bir performans sergiledi. Repertuvarında önemli bestecilerin seçkin eserlerinin yer aldığı bu dostluk konserini QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



İKSV İLE İSTANBUL'DAN SEVGİLERLE

İKSV'nin 10 müzisyeni İstanbul'un dört mekânında bir araya getirdiği video serisinin bu bölümündeki konuğu Paptircem. Sanatçının müzik yazarı ve projenin danışmanı Alper Bahçekapılı ile gerçekleştirdiği kısa sahne arkası sohbetine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



HEP BARABAR

Hem yerel hem de batı enstrümanlarını ustalıkla harmanlayarak kendisine özgü bir tarz oluşturan müzik grubu Barabar, İş Sanat sahnesinde oldukça renkli bir performans sergiledi. Serkan Keskin, Taner Ölmez ve Fırat İkisivri'nin kurduğu grubun dinleyicilerin de eşlik ettiği ve adeta müzik ziyafeti yaşattığı bu konserine QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



Nergis Abıyeva'nın küratörlüğündeki ikinci grup sergisi Bilgelik Terazisi'nde Alp İşmen, Başak Kaptan, Beyza Boynudelik, Çiğdem Menteşoğlu, Damla Sari, Merve Zeybek, Selin Göksel ve Züleyha Altıntaş'ın resim, video, enstalasyon, heykel gibi farklı türlerdeki yapıtları gösteriliyor. İsmini Şârika İslam Medeniyetleri Müzesi koleksiyonundaki teraziden alan sergi, 14 Eylül-15 Kasım tarihleri arasında Quick Art Space'te.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Yangın var

"Yangın var, yangın var
Ben yanıyorum, yetişin a dostlar
Tutuşuyorum."

Günümüz kanto sanatçılarından Nurhan Damcıoğlu'nun seslendirdiği eski bir gönül yangınından bahseden neşeli bir kantoyla başlıyorum yazıma.

Keşke bütün yangınlar böyle neşeli gönül yangınlarına konu olabilseydi. Maalesef bugünlerde tüm ülke olarak karşı karşıya kaldığımız yangınlar bağrımızı yakıyor.

Her yerde yangın var. Ormanlarımız yanıyor, evler yanıyor, emeklinin ve dar gelirlinin mutfağı yanıyor.

Yangın ateşin kontrolümüz dışına çıkıp tahripkar hale dönüşmesi sonucu büyük zararların doğmasına neden olan bir olay. Katastrofik sonuçlar doğuruyor. Kimi zaman doğadan, kimi zaman kişilerin davranışlarından kaynaklanıyor.

İngilizlerin bir atasözü var; "Ateş mükemmel bir hizmetkâr, kötü bir efendidir."

Ateş tarih boyunca insanlar için çok önem arz ediyor. Antropolojik yapı içinde ateşin rolü çok büyük. İnsan vücudunun evrimine baktığımızda daha önce çiğ et yemeleri nedeniyle güçlü ve büyük bir çene yapısına sahip olan Neandertal insanın, daha sonra ateşten yararlanarak pişmiş et yemeye başlamasıyla çene yapısının giderek küçüldüğünü ve bu günkü hale geldiğini görüyoruz. Laf aramızda et fiyatlarındaki artış böyle devam ederse artık çenelerimize hiç ihtiyaç duymayacağımız bir evrimleşme süreci ile karşı karşıya kalabiliriz.

Ateş kendine özgü bir yerde kaldığı sürece dost ateş olarak tanımlanıyor. Eğer kendisine tahsis edilen yerin dışına çıkar alevli ve tahripkâr bir hale gelirse düşman ateş olarak anılıyor. Maalesef şu günlerde ülkemiz diğer düşmanlarımız dışında böyle büyük bir düşmanla mücadele etmek zorunda.

Bir de konuya mesleğimiz açısından bakalım. Yangın sigortaları, büyük mal kayıplarının doğmasına neden olduğundan, hem dünya sigortacılığı, hem de ülkemiz sigortacılığı açısından önemli bir sigorta dalı. Aslında sigortacılık milattan önce 3.500-3000'li yıllarda denizde başlamış ve 17. yüzyılın ortalarına kadar deniz sigortaları başat sigorta dalı olarak önemini muhafaza etmiş. Ta ki 1666 yılında meydana gelen büyük Londra yangınına kadar. 1666 yılında meydana gelen ve dört gün devam eden bu yangın sonunda 13 bin binanın ve 100'ü aşkın kilise ve katedralin yanmasıyla konunun önemi anlaşılmış ve artık sadece deniz risklerinin değil karada karşı karşıya kalınacak risklerin de farkına varılarak başta İngiltere olmak üzere Avrupa ülkelerinde yangın sigorta şirketleri kurulmuş ve bütün dünyaya yayılmış.

Benzeri bir yangının 1870 yılında İstanbul'da Pera'da (bugünkü Beyoğlu) meydana gelmesi o tarihlerde sigortacılığa çok mesafeli kalan ülkemizde de yangın sigortacılığının başlangıç noktasını oluşturmuş. Bu yangınların söndürülmesi için "Tulumbacı Takımları" kurulmuş ve böylelikle modern itfaiye teşkilatının temeli atılmış.

Bütün tedbirlere rağmen çeşitli nedenlerle yangınlar çıkmaya devam ediyor. Özellikle son günlerde başta İzmir olmak üzere ülkemizin birçok yerinde çıkan ve devam eden orman yangınları, insanların ve doğanın acımasız bir şekilde zarar görmesine neden oluyor. İnsanlar ölüyor, evler yanıyor, oksijen kaynağımız ormanlarımız ve bütün orman canlıları yok oluyor.

Özellikle İzmir'de meydana gelen yangınlar, yüce Atatürk'ün Yunan'ı denize dökerken düşmanın vermiş olduğu zararın çok üzerinde.

Durum kantoda bahsedilen durumdan çok ama çok farklı. Bağrımız yanıyor...

Aslında yangın sigortası, özellikle gelir seviyesinin ortanın altında olduğu kesim için olmazsa olmaz. Ama kim farkında?

İstanbul, 20 Ağustos 2024



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Acil Toplanma Yeri

1999 Marmara Depremi'nden sonra bir anda gündemimize girdi bu kavram. "Acil Toplanma Yeri", "Toplanma Alanı", "Acil Durum Toplanma Bölgesi" vb.

İlk duyulduğunda kötü bir durum, afet ertesi, karanlık, paniklemiş ve ürkmüş insanlar geliyor akla, hatta belki mahallenin kırtasiyecisinin duvarındaki tozlu bir plaka gibi de algılanabilir ama diğer taraftan da yaşanan tatsız, istenmeyen bir olaydan normale geçiş evresi olarak da görülebilir bu yerler, alanlar.

Felaketler bir yana herkesin birileri ile bir acil toplanma yeri olmalı. Mesela biz yaşlardaki birçok arkadaş grubu düzenli olarak bir yerlerde buluşuyor. Her ayın ilk salısı, 2 haftada bir pazartesileri gibi rutinler ile aynı mekanda ya da önceden duyurulan başka yerlerde bir araya geliyorlar. Gelen geliyor, gelemeyen bir sonrakine katılıyor.

Ailelerin de böyle toplanma yerleri var. Ya en yaşlı aile üyesinin evi, ya en merkezi yerde oturanın evi ya en geniş ve ferah olan ev.

Şirketlerde de var benzer yerler. Müşteriler ve yöneticilerden uzak köşeler ya da öğle arasında ofise yakın bir kafe mesela.

Hatta çekirdek aile üyeleri bile aynı evde farklı yerlerde farklı şeyler yaparken belirli bir süre için bir masa etrafında ya da bir oturma grubunda bir araya gelip gündemlerini paylaşıyorlar birbirleri ile.

Şimdilerde pek kalmasa da eskiden mahallelerde de vardı böyle buluşma yerleri. Köşedeki manav ya da ilerideki bakkal veya tuhafiyeci dükkanı mahalle halkının rezervasyon yapmadan bir araya geldikleri yerlerdi.

Üniversite yıllarında kampüse yakın, öğrenci dostu yerler aynı işi görürdü.

Şehir Hatları vapurunda bile o gün vapura binmeyen biri için endişe duyardı diğer yolcular.

Neden bu kadar uzattım biliyor musunuz? Çünkü AVM , otopark veya rezidanslara dönüşen Acil Toplanma Yerleri ne kadar seyrekleşti ise insanların düşünmeden bir araya geldiği diğer toplanma yerleri de çok azaldı. Ve bu azalmanın topluma olumsuz yansımalarının olduğunu da düşünüyorum kesinlikle.

Kişi tek başına iken kendini çok yalnız veya çaresiz hissedebilir. Yaşadığı kötü bir olayın ya da kötü geçen gününün ona özel, ona ceza olduğu hissine kapılabilir. Ya da acaba toplum, çevrem nasıl karşılar dediği, aslında paylaşmak istediği ama ev & iş döngüsünde bir türlü içini açmaya fırsat bulamadığı konuları olabilir. Tüm bunların çaresi paylaşmak. Ve hiçbir kaygı, gelecek endişesi, statü veya güç zedelenmesi düşüncesi olmadan paylaşmak. Bunu en rahat ve en gelişine yapabildiğimiz ortamlar da bu toplanma yerleri bence.

60 kişilik bir Whatsapp grubumuz var lise arkadaşlarımız ile. Geçen gün bugüne kadar ev halkı dışında kimse ile paylaşmadığım, belki gerek de olmayan, bir konuda bir anket yaptım o grupta. Gördüm ki ankete katılan 30 kişinin yarısından fazlası sorduğum konuda benimle aynı şekilde davranıyor o örnek durumda. İnsanın eşi ve çocukları dışında kimsenin fark edemeyeceği, bilemeyeceği; belki de kendini çok sıra dışı hissedip kendini sorgulayacağı bir konuda gerçekte yalnız olmadığını, benzer sosyal özelliklere sahip yaşıtlarının yarısı ile aynı şekilde davrandığını fark etmesi bu toplanma yeri sayesinde aslında.

Mahalledeki deprem toplanma alanı bilinmez ama günlük sosyal toplanma yerleri bellidir. Bu bilinme ve erişme kolaylığı da kullanmayı bilene hem barınma, hem çözüm ve rahatlama olanakları sağlar.

Bu tarz yerlere sahip çıkmak, destek olmak ve yaşatmak gerek. Demografik değişimler, ekonomik gelişmeler, dönüşen ve farklılaşan yaşam biçimlerine rağmen...

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Erdal ile Ece

Yönetmen: Togan Gökbakar
Senaryo: Şahan Gökbakar
Oyuncular:
Şahan Gökbakar, Seda Türkmen
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Erdal ile Ece, ilişkilerinde acı tatlı çatışmalar yaşayan ve bu nedenle kendilerini türlü komik durumların içerisinde bulan evli bir çiftin hikâyesini konu ediyor. Erdal, kuzeni Oğuz ile birlikte oto sanayide araç kaplama, modifiye işleriyle uğraşan bir adamdır. Karısı Ece ise kurumsal bir firmada yönetici olarak çalışan bir kadındır. Uzun yıllardır evli olan Erdal ile Ece'nin yaşadığı acı tatlı çatışmalar, onları birbirinden komik olayların içine sürükler.



BİYOGRAFİ / FİLM ●●●

Hayatla Barış

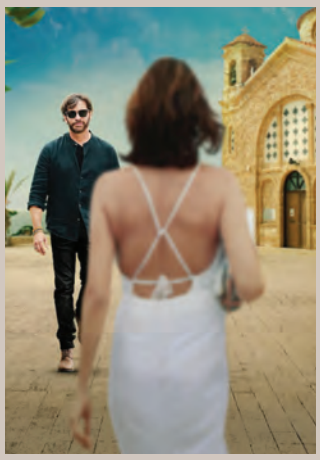
Hayatla Barış, engellerin hayatını engellemesine izin vermeyen Barış Telli'nin hayatına odaklanıyor. Geçirdiği kaza sonucu sağ bacağını kaybeden Barış Telli, yıllar içinde tenisten atletizme, sporun birçok alanında Türkiye rekoru kırdı. Ampute Futbol Milli Takımı'nda sayısız şampiyonluklar, gol krallıkları kazanan Barış Telli, zamanla "Ampute Messi" olarak anılmaya başladı. Film, Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

Aslında Özgürsün

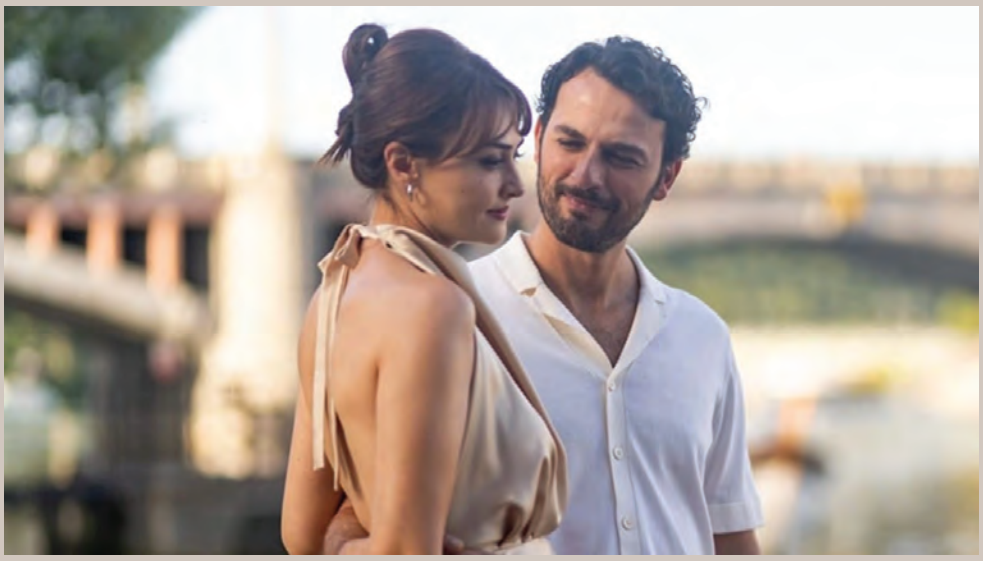
Aslında Özgürsün, Belgin ve Berna'nın özgürlük ve kimlik arayışına odaklanıyor. Belgin, tükenmiş bir evliliğin içinde sıkışan bir kadındır. Ünlü bir yazar olan Berna ise hem kariyer hayatında hem de özel hayatında sorunlar yaşamaktadır. Bir kardeş kadar yakın olan Berna ve Belgin, toplumun ve erkeklerin dayatmalarına karşı çıkarak, hayatta kendileri olarak var olabilmek için savaş verir. Dizi, Gain'de.



ROMANTİK / FİLM ●●●

Aşka Atlamak

Başarısız bir albümün ve en büyük hitinin popüleritesinin azalmasının ardından rock yıldızı John Allman, yeni ilham bulmak için kariyerine ara verir. Sakin bir yaşam sürmek isteyen John, Kıbrıs'ta ücra bir eve taşınır. Dikkat çekmeme hayali, çaresiz ruhlarla karşı karşıya kaldığında paramparça olur ve eski bir aşkı yeniden alevlendiğinde sürprizlerle karşı karşıya kalır. Film, Netflix'te.



Zamanın Kapıları

Yönetmen: Yunus Ozan Korkut
Senaryo: Büşra Cebe
Oyuncular: Birkan Sokullu, Esra Bilgiç, Cem Bender, Erkan Can, İbrahim Selim, Alper Saldıran, Selen Uçer, Elçin Afacan
Türü: Gerilim
Platform: Tod

Asosyal bir hayat süren Sinan, tam bir bilgisayar dehasıdır. Onun hayatı, Türkiye'nin en büyük iş insanlarından birinin kızı Nevra ile yollarının kesişmesiyle bambaşka bir hâl alır. İkisinin yollarının kesişmesiyle geçmişin kapıları açılır ve bu süreçte gün yüzüne çıkan sırlar ile Nevra kendi gerçekliği ile buluşur. Köklerine doğru birlikte yolculuk yapan Nevra ve Sinan, kendilerini beklenmedik olayların içerisinde bulur. Yaşayacakları tutkulu aşk birçok felaketi getirecektir.



KOMEDİ / FİLM ● ● ●

Cennete Bilet

Kısa bir süre önce Chicago Üniversitesi'nden mezun olan Wren Butler, en yakın arkadaşı Lily ile Bali'ye gider. Burada yaşayan bir adamla tanışan Lily, ani bir evlilik kararı alır. Bunun üzerine Lily'nin ebeveynleri, kendilerinin 25 yıl önce yaptığı hatayı çocuklarının yapmasını engellemek için harekete geçer. Bu sırada düğün hazırlıkları için Bali'de kalan Wren de hayatının aşkı ile karşılaşır. Film, Netflix'te.



ROMANTİK / DİZİ ● ● ●

Bizden Olur Mu?

Hayal kırıklıklarıyla dolu ilişkilerden yorulan Deniz ve Sarp son çareyi ilişki tavsiyeleri veren kitaplarda arar. Birbirlerini tanımaya çalıştıkları her buluşmada bazen güler, bazen duygusal anlar yaşar, bazen de kendilerini çeşitli tuhaflıkların içinde bulurlar. Doğal halleriyle nefis bir çift olabilecekken, uydukları tavsiyelerle her buluşmayı berbat eden ikilimiz "biz" olmayı başarabilecek mi? Dizi, Blutv'de.



POLİSİYE / DİZİ ● ● ●

Ölüm Zamanı

Dört arkadaş birlikte kamp yapmak için yola çıkarlar. Yol boyunca, onları karavanlı birinin takip ettiğini fark edip huzursuz olurlar ama aldırmazlar; ta ki içlerinden biri sabah üstü başı kan içinde uyanana dek... Komiser Cevat'ın işin içine girmesiyle, işler daha da karışık bir hal almaya başlar. Mert Yazıcıoğlu, Ahmet Mümtaz Taylan'ın başrollerini paylaştığı dizi, Exxen'de.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Kartallar yüksek uçar ama...

KARTAL, kuş türleri içinde en uzun yaşayan bir türdür. 70 yıla kadar yaşayan kartalların olduğu bilinir. Ancak bu yaşa ulaşmak için 40 yaşlarındayken çok ciddi ve zor bir karar vermek zorundadırlar.

Çünkü kartalların yaşı 40'larına geldiğinde pençeleri bir hayli sertleşir, adeta esnekliğini yitirir ve bu nedenle de beslenmesini sağladığı avlarını kavrayıp gereği gibi tutamaz bir duruma gelir.

Gagası uzunlaşır ve göğsüne doğru kıvrılır. Kanatları yaşlanır ve ağırlaşır. Tüyleri kartlaşır ve kalınlaşır. Artık kartalın uçması iyiden iyiye zorlaşmaya başlar.

Dolayısıyla kartalın bu zamanlarında bir seçim yapması gerekir; ya ölümü seçecektir ya da yeniden doğuşun acılı ve zorunlu sürecini kabullenip bu yolda ilerleyecektir. Bu yeniden doğuş süreci 150 gün kadar sürmektedir.

Kartal yeniden doğuş sürecine karar verirse bir dağın tepesine doğru uçar ve orada bir kaya duvarı kenarında, artık uçmasına gerek olmayan bir yerde yuvasında bir süre kalır. Bu uygun yeri bulduktan sonra kartal gagası ile sert bir şekilde kayayı gagalamaya başlar. En sonunda kartalın gagası yerinden sökülür ve düşer. Kartal bir süre yeni gagasının çıkmasını bekler. Gagası çıktıktan sonra bu yeni gaga ile pençelerini yerinden söker çıkarır. Yeni pençeleri çıkınca kartal bu kez eski kartlaşmış tüylerini yolmaya başlar. 5 ay sonra kartal, kendisine 20 veya daha uzun süreli bir yaşam bağışlayan meşhur yeniden doğuş uçuşunu yapmaya hazır bir duruma gelir.

Yukarıdaki hikâyenin doğruluğu hakkında sizlere net bir şey söyleyemem ama bende yarattığı his biraz daha insan yaşamına dair zaten.

Kendi yaşantılarımızda sık sık bir yeniden doğuş sürecini yakalamak ve yaşamak durumunda kalırız. Zafer uçuşumuzu sürdürmek için, bize acı veren eski alışkanlıklarımızdan, geleneklerimizden ve anılarımızdan kurtulmak için bazı değişimlere ihtiyaç duyarız. Ancak geçmişin gereksiz safralarından ve yüklerinden kurtulduğumuzda, deneyimlerimizin yeniden doğuşumuzun getireceği olağanüstü sonuçlarından tam olarak yararlanabilir bir hale gelebiliriz.

Aynı nehirde iki defa yıkanamayacağımız gibi, aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar da bekleyemeyiz.

"Kartalın Hikâyesi" başlıklı bu bilgi bana göre "motivasyonlu bir anlatım" kategorisinde olsa bile çıkarım olarak hayatımızın kalitesi adına bize çok güzel ipuçları vermektedir.

1. Hayat her zaman gençlik çağımızdaki gibi olamaz.
2. Her yaşın ayrı güzelliği ve özelliği vardır.
3. Yaşam sürecimizde türlü farklı versiyonlarımız olmalıdır.
4. Güzel şeyler için bedel ödememiz gerektiğinde, bunu ödemeye hazır olmalıyız.
5. Bazen bazı kararlarımız bize acı verebilir ama kapanan yerden "Yeniden Doğuşu" müjdeleyebilir.
6. Değişim, yenilenme, acı & kazanç , fedakârlık, yeniden doğuş, sıfırlamak, vazgeçmek, sil baştan, reset atmak hayatta güzel yollar alabilmek için zaruridir.
7. Yeniden Doğuş Felsefesi sadece kartala ve insanlara has değildir. Kurumlar, işletmeler, devletler de bu prosese tabidirler. Varlığın uzun süre devam edebilmesi adına , aksayan yönlerine müdahale edilerek, yenilenerek ömürlerini uzatabilirler.
8. Dinginleşmek, şükretmek, şükrederken olgunlaşmak, olgunlaşırken hayata başka türlü bağlanmak da gerekiyor. Daha sessiz, daha sakin, daha vakur, daha bilge bir biçimde hayatı yaşamak .
9. Olabildiğince olmak. Aklın ve mantığın çok ötesinde işleyen evrensel düzenin akışına bırakıp kendimizi teslim etmek, biraz da gönüllü teslim olmak. Ve sadece yaşamak.
10. Gerçek olgunluğun geri kazanılmış masumiyet olduğunu anlamak ile başlar insanın bilgeliğe taşınması.

Küllerinden doğmak tam olarak budur işte ...

Smart Advice

"Daha akıllı, hızlı ve doğru finansal kararlar alma imkânı sunuyoruz"

Başta yapay zekâ olmak üzere yeni nesil teknolojiler pek çok alanda ciddi bir değişim ve dönüşüm yaratıyor. Yatırım ve finansal varlık yönetimi alanında bu değişimin önemli bir yansıması robo danışmanlar ve yapay zekâ tabanlı yatırım platformları. Insurtech ekosistemimizin öncü girişimleri arasında yer alan Smart Advice bu alanda önemli başarılara imza atıyor. Kuruluş hikâyeleri, gelişim yolculukları ve son yatırım turu sonrası gelecek planlarını konuşmak üzere Smart Advice kurucusu ve CEO'su Onur Yurtsever ile keyifli bir söyleşi yaptık.



Robo danışmanlar, varlık yönetimi ve finansal analiz platformları, yapay zekâ tabanlı yatırım danışmanları gibi ürünler sayesinde yatırımcılara daha akıllı, daha hızlı ve daha doğru finansal kararlar alma imkânı sunarak, geleneksel finansal hizmetlerin ötesine geçmeyi hedeflediklerini belirten **Smart Advice kurucusu ve CEO'su Onur Yurtsever,** "Ülkemizde hem Ar-Ge çalışmalarına hem de girişimlerle iş birliklerine daha fazla ağırlık verilmesi ve yapay zekâ teknolojilerinin entegre olduğu ürünlerin kullanıcılara daha hızlı sunulması gerektiğini düşünüyorum" dedi.

Selam Onur. Öncelikle seni kısaca tanıyarak başlayalım istersen.
ODTÜ Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümü mezunuyum. Marmara Üniversitesi'nden Sermaye Piyasası Borsa ve İngiltere'de bulunan Exeter Üniversitesi'nden Finans ve Yatırım alanlarında Yüksek Lisans derecelerine sahibim. 3 yılı yurt dışında olmak üzere 17 yıllık bankacılık ve finans tecrübesine sahibim. Garanti Bankası, Garanti Bankası Hollanda, Fibabanka, Yapı Kredi Bankası, TSKB, Yatırım Finansman ve Menkul Değerler ve ING Bank gibi önde gelen finansal kurumlarda çalıştım. En son ING Bank'ta Yatırım Ürünleri Bölüm Müdürü olarak görev aldım. Sermaye piyasaları, yatırım, portföy yönetimi ve özel bankacılık alanlarında birçok sorumluluk üstlendim. Kurumsal yaşam sonrası, girişimcilik yolculuğuma Smart Advice Finansal Teknolojiler ve X Level Yazılım Teknolojileri firmalarının kurucusu ve CEO'su olarak devam ediyorum.

Smart Advice olarak yola çıkış hikâyeniz ve yolculuktaki ana aşamalara ilişkin neler söylemek istersin?
En son Türkiye'nin önde gelen bankalarından birinde çalışmaktayken robo danışmanlık uygulamalarının dünyada hızla büyüdüğünü ve finansal teknolojiler alanında önemli bir inovasyon olacağını gördüm. Ardından yapay zekâ çalışmalarının ve teknolojilerinin hızla geldiğini fark ettim. Bu 5 sene önceydi. Çalıştığım kurumda yöneticilerimi ikna edemeyince kendi girişimimi kurarak fikrimi hayata geçirmek istedim. Fikrim, bireysel emeklilik ve portföy yönetimi sektörlerinde fark yaratma arzusuyla başlayan bir girişimcilik hikayesine dönüştü. Ülkemizin önde gelen finansal kurumlarının ve kullanıcılarının güvenini kazanarak hızla büyüyen bir başarı hikâyesi haline geldi. Öte yandan, satış ve ikna süreçlerinin tahminimden daha uzun sürdüğünü ve başarıya ulaşmak için sabırlı olmak, vazgeçmemek gerektiğini bu yolculukta çok iyi öğrendim.

'BİREYSEL EMEKLİLİK HIZLI BİR DÖNÜŞÜM İÇERİSİNDE'

Sigortacılığın önemli bir alanı olan bireysel emeklilik sektörü odak alanlarınız arasında. Sektörün dijital olgunluğu, inovasyon ve dönüşüm süreçlerine ilişkin gözlemlerin ve deneyimlerin neler?
Bireysel emeklilik sektörü, dijitalleşme ve inovasyon açısından hızlı bir dönüşüm geçiriyor. Dijital olgunluk sayesinde, katılımcılar artık emeklilik birikimlerini kolayca yönetebiliyor ve daha bilinçli yatırım kararları alabiliyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi teknolojiler, katılımcılara kişiselleştirilmiş tavsiyeler sunarak risk yönetimini iyileştiriyor. Bu süreçte müşteri beklentileri de hızla değişiyor, bu da sektördeki şirketlerin rekabetçi kalabilmek için sürekli yenilikçi çözümler üretmesini gerektiriyor. Sonuç olarak, dijitalleşme ve inovasyon, sektördeki büyüme ve rekabet avantajı için kritik hale geldi. Ancak bu alanda ülkemizde hem Ar-Ge çalışmalarına hem de girişimlerle iş birliklerine daha fazla ağırlık verilmesi ve yapay zekâ teknolojilerinin entegre olduğu ürünlerin kullanıcılara daha hızlı sunulması gerektiğini düşünüyorum.

'ANA ODAĞIMIZ BES'

Sunduğunuz ürünlere de kısaca değinelim. Özellikle sigortacılık alanındaki odaklandığınız konular neler?
Sigortacılık alanında ana odağımız Bireysel Emeklilik Sistemi. Temel amacımız, yapay zekâ ve davranışsal finansın gücünden beslenen yenilikçi finansal ürünler geliştirmek. Bunlar arasında robo danışmanlar, varlık yönetimi ve finansal analiz platformları, yapay zekâ tabanlı yatırım danışmanları gibi ürünler yer alıyor. Bu ürünler, yatırımcılara daha akıllı, daha hızlı ve daha doğru finansal kararlar alma imkânı sunarak, geleneksel finansal hizmetlerin ötesine geçmeyi hedefliyor.

Farklı markalar altında ürünleriniz ve onları tanıttığınız web siteleri de var bildiğim kadarıyla. Onlar hakkında kısa bilgiler paylaşır mısın?
Tüzel kişiliğimiz Smart Advice Finansal Teknolojiler ve bunun altında AkıllıBES, BESAsistan, AkıllıParam ve More Wealth markalarımız bulunuyor. AkıllıBES, bireysel emeklilik sistemine özel fon dağılım haklarının kullanılmasına yardımcı olan bir robo danışman. BES Asistan, bireysel emeklilik satış ve saha ekiplerine özel fon analiz, simülasyon ve bilgilendirme platformu. Akıllı Param ise bankacılık ve portföy yönetimi sektörlerine yönelik yapay zekâ tabanlı yatırım danışmanı ve fon yöneticisi. More Wealth ise global markamız olup global borsa yatırım fonları üzerine yapay zekâ destekli yatırım danışmanı ve fon yönetim platformumuz. smartadvice.com.tr web adresi üzerinden tüm bu bilgilere ve linklere ulaşabilirsiniz.

'350 BİN KULLANICIYA HİZMET VERİYORUZ'

Bugüne kadarki başarı hikâyeleriniz, yönettiğiniz fonların performansı nasıl? Kullanıcılara sunduğunuz değer önerileri olarak neler ön plana çıkıyor?
Oldukça başarılı ve müşteri memnuniyeti çok yüksek çözümlerimizle fark yaratıyoruz. Yaklaşık 350 bin son kullanıcıya hizmet verirken 200 milyon dolar büyüklüğünde bir varlığın yönetilmesine yardımcı oluyoruz. İlk ve en büyük yapay zekâ yatırım fonu başta olmak üzere birçok yatırım fonu ve bireysel emeklilik sözleşmesinin yönetilmesine destek veriyoruz. İki örnek paylaşmak isterim. Yapay zekâ destekli yatırım fonumuz halka arz tarihinden itibaren %293 kazandırdı. Mevduatın üstünde getiri hedefi ve özgün yapay zekâ destekli modeli ile QNB Finans Portföy ile iş birliğimiz sonucunda 2 milyar lira büyüklüğe yaklaşan ve yatırım alternatifleri arasında önemi her geçen gün artan fon sepeti fonumuzu FFP kodu ile tüm banka ve aracı kurumlardan herhangi bir alt limit olmadan ve masraf ödemeden alabilirsiniz. Allianz Türkiye Akıllı BES Robo Danışmanımız son 1 yılda %159 getirdi. Alanında ilk olan finansal algoritma ve yapay zekâ destekli optimizasyonlarla en uzun süreli robo danışmanlardan olan Allianz AkıllıBES ile fon dağılım değişiklik haklarını kullanmak çok kolay. Piyasa şartlarına göre değişen düzenli otomatik önerilerle ve devlet katkısı avantajı ile daha iyi getiriler elde etmek mümkün. Her iki getiri de kıstas endekslerinin ve karşılaştırma ölçütlerinin 3 katına yakın daha fazla kazandırdı.

'YATIRIM TURU ÖNEMLİ BİR DÖNÜM NOKTASI OLDU'

Yakın dönemde yeni bir yatırım turunu da başarıyla tamamladınız. Bu yatırım sonrası planlar neler? Geleceğe ilişkin yol haritanız ve hedeflerinize de değinelim istersen.
Son yatırım turunu başarıyla tamamlamamız, Smart Advice'ın büyüme ve gelişme hedefleri doğrultusunda önemli bir dönüm noktası oldu. Bu yatırımı, öncelikle teknolojik altyapımızı daha da güçlendirmek ve kullanıcılarımıza daha yenilikçi çözümler sunmak için kullanmayı planlıyoruz. Yapay zekâ ve makine öğrenimi algoritmalarımızı geliştirerek, yatırımcılara daha kişiselleştirilmiş ve gelişmiş tavsiyeler sunmayı hedefliyoruz. Özellikle Avrupa pazarlarında varlığımızı artırmak için stratejik adımlar atmayı planlıyoruz. Ayrıca, kullanıcı deneyimini daha da iyileştirmek için yeni ürün ve hizmetler geliştirerek, platformumuzu sektördeki en ileri düzeyde dijital finansal danışmanlık çözümü haline getirmeyi amaçlıyoruz. Bu yatırım turu, bizi bu hedeflere bir adım daha yaklaştırdı ve gelecekteki büyüme potansiyelimizi artırdı.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER

Google'un 23 milyar dolarlık teklifini reddeden şirket: Wiz

Bulut sistemlerine yönelik siber güvenlik hizmetleri ve ürünleri sunan İsrail merkezli Wiz şirketi, Google'un yaptığı 23 milyar dolarlık satın alım teklifini reddetti.
Wiz'in kurucu ortağı Assaf Rappaport, "Böylesine alçakgönüllü tekliflere hayır demek zor" diye belirterek şirketin bir sonraki kilometre taşlarına odaklanacağını ifade etti.
Wiz'in bu anlaşmadan vazgeçme nedenleri arasında antitröst ve yatırımcı endişelerinin öne çıktığı ifade ediliyor. 2020 yılında kurulan Wiz, son yatırım turunda 12 milyar dolarlık değerlemeye ulaşmıştı. Rappaport yönetiminde hızla büyüyen, yıllık tekrar eden geliri 350 milyon dolara ulaşan şirketin yakın bir tarihte bir halka arz sürecine hazırlandığı belirtiliyor. Siber risklere yönelik girişimlere ilgi daha da artacak gibi görünüyor.

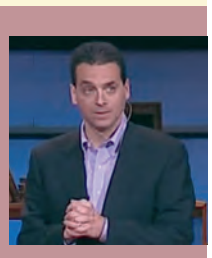
AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: BIÇAK SIRTINDA DİYALOGLAR

Çok satan "Tongue Fu!" kitabının yazarı Sam Horn'un bu yeni kitabı, iş ve özel yaşamda hepimizin karşılaştığı pek çok zorlu duruma yönelik iletişim becerilerine odaklanıyor. Yaşam yolculuğu esnasında sürekli kendimizi içinde bulunduğumuz farklı zorlu koşulları ve senaryoları ele alan Bıçak Sırtında Diyaloglar, iletişimde ustalaşmak adına bu durumlara ilişkin pratik, uygulanabilir stratejiler, yöntemler, çözümler sunuyor.



TED TALK: DANIEL PINK | MOTİVASYON BULMACASI



Çok satan pek çok kitabın yazarı Daniel Pink, bu konuşma boyunca sosyal bilimcilerin bildiği ancak çoğu yöneticinin bilmediği bir gerçekle başlayarak motivasyon bulmacasını inceliyor. Drive isimli kitabında anlatılanların özeti niteliğindeki bu konuşmada, insanları motive etme anlamında geleneksel ödüllerin ve paranın her zaman düşünüldüğü kadar etkili olmadığı anlatılıyor.

FİLM: BLACKBERRY



Akıllı telefon pazarının bir dönem öncü oyuncusu Blackberry'nin ilgi çekici hikâyesini anlatan filmde yola çıkış aşamaları, cihazın pazarı ele geçirme süreci ile sonrasında felaketle sonuçlanan çöküşünü izliyorsunuz. Özellikle MVP, yani ilk prototip ürünü hazırlama bölümünü dikkatle izlenmeli. Alanında açık ara lider oyuncu olan, herkesin elinden düşürmediği bu cihazın nasıl hızlı bir şekilde tarihin tozlu sayfalarına karıştığını merak ediyorsanız film tam size göre.

Araç verilerinin kullanımı üzerine tartışmalar büyüyor

New York Times'da yayınlanan makale, araç üzerinden sağlanan verilerinin kullanım şekli ve sigorta şirketleri ile paylaşılıyor olması üzerine tartışmaları tetikledi.
Bağlantılı araç teknolojisiyle birlikte, artık araçlar birer "tekerlekli veri merkezi" haline geldi. Bu araçlarda, herhangi bir ilave donanıma gerek olmadan aracın ürettiği inanılmaz boyuttaki veriye dışarıdan ulaşmak ve kullanmak mümkün.



Dünya genelinde şu anda trafikte 200 milyona yakın yeni nesil araç olduğu tahmin ediliyor. Bu araçların her biri saatte yaklaşık 25 GB veri üretiyor.
Makaleye göre, General Motors araçlardan topladığı verileri, LexisNexis isimli, risk çözümleri ve veri sağlayan bir firmayla paylaştığını kabul ediyor. Bu veriler General Motors 'un sunduğu "OnStar Smart Driver" uygulaması üzerinden toplanıyor.
Anlaşıldığı kadarıyla, LexisNexis 'de bu verileri risk analizi ve fiyatlama konusunda kullanmak üzere sigorta şirketleri ile paylaşmakta.
Araç verilerinin en önemli kullanım alanlarından birisi sigorta olacak. Aracın nasıl, ne kadar ve nerede kullanıldığı verisi sektör için son derece değerli. Önümüzdeki süreçte risk önleyici ve güvenli sürüşü destekleyen, sürüş koçluğu hizmeti sağlayan, kişi ve kullanım bazlı fiyatlanan sigorta ürünleri ve hizmetlerinin çoğalacağı kesin. Yıllardır konuştuğumuz telematik sigorta ürünleri için artık doğru zaman geliyor gibi. Bu süreçte araç sahiplerinin sürüş verilerinin takibi ve kullanılması konusunda nasıl bir tavır sergileyeceği ve hukuki zemin ise ayrı bir tartışma konusu olacak gibi görünüyor.



Avrupa Insurtech piyasası hızlı büyüyor

CB Insights tarafından hazırlanan "Q2 2024 Global Insurtech Raporu" yine çok sayıda dikkat çeken rakam, analiz ve tespit içeriyor.
Raporda özellikle Avrupa bölgesindeki hareketlilik ve artan yatırım hacimleri öne çıkıyor. Avrupa bölgesinde gerçekleşen yatırım hacmi, ilk defa global rakamların %35'i seviyesine yükseldi ve ABD rakamlarına yaklaştı.
Raporda öne çıkan bazı bilgiler şunlar:
• 2024 ilk 6 ayda global ölçekte insurtech girişimlere 1.3 milyar dolar yatırım yapıldı. Yatırım turu sayısı ise 82 olarak gerçekleşti.
• Çeyrek bazında yatırım hacmi stabil olmakla birlikte, işlem sayısı uzun süre sonra 100 rakamının altına geriledi. Rekor seviye olan 2021 yılı ilk çeyreğinde bu sayı 206 idi.
• Avrupa bölgesinde 29 anlaşmada ile toplam 500 milyon dolar yatırım gerçekleşti. Avrupa insurtech piyasası, ABD'de gerçekleşen 40 anlaşmada 700 milyon dolar seviyesine oldukça yaklaşmış durumda.

Raporun tamamını QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz.



Avrupa'dan dikkat çeken bir insurtech hikâyesi: Getsafe

Almanya merkezli insurtech girişim Getsafe kârlı ve yüksek hacimli bir şirket olma yolunda önemli adımlar atıyor. CEO ve kurucu ortak Christian Wiens, Handelsblatt'a verdiği röportajda, 2024'ün ilk yarısında sigorta şirketi faaliyetlerinde ilk kez pozitif bir net sonuç elde ettiklerini söyledi. 2018 yılında faaliyete geçen Getsafe bugüne kadar 550.000'den fazla müşteriye hizmet verdi. İngiltere'deki faaliyetlerine 2020'de başlayan, 2022'de Avusturya'ya genişleyen ve bu yıl Fransa pazarına giren Getsafe, Avrupa pazarına genişleme çabasında.
Yola dijital sigorta aracısı olarak çıkan, sonrasında MGA olarak sigorta şirketleri adına risk kabul eden Getsafe ayrıca ruhsatlı bir sigorta şirketi haline gelmiş durumda. 250 civarı çalışanı olan Getsafe, 2021 yılında Almanya'da sigorta lisansı aldı. Getsafe Insurance, 2023 yılında 1,4 milyon euro zarar açıklamıştı. Yapılan operasyonel iyileştirmeler, müşteri hizmetleri ve hasar ödemelerindeki yüksek otomasyon seviyesi sayesinde bu yılın ilk 6 ayında sigorta şirketi operasyonlarının kâra geçtiğini ve grup olarak kârlılık adına önemli bir yol aldıkları ifade edildi. Bugüne kadar topladığı 120 milyon euro yatırım alan Getsafe, Avrupa'nın en çok fonlanan 10 insurtech'inden biri.

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta Acenteleri!

Krediniz hazır



Quick Finans'ta size özel tanımlanmış kredi limitiniz hazır.

İster QCAR projeleri, ister başka ticari alımlarınız için limitinizi öğrenmek ve size özel Quick Finans ayrıcalıklarından hemen yararlanmak için şimdi başvurun.

QUICK FİNANS