

TES İLE EMEKLİLİK SİSTEMİ DAHA SÜRDÜRÜLEBİLİR OLACAK

2025-2027 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program (OVP) yayımlandı. OVP kapsamında tasarrufların artırılmasına yönelik düzenlemelerde yer alan en önemli konu başlıklarından biri ise Otomatik Katılım Sistemi'nin işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) oldu. 2025 yılının son çeyreğinde hayata geçmesi planlanan TES ile daha fazla kişinin sistemin avantajlarından yararlanması, emeklilik sisteminin daha sürdürülebilir bir hale gelmesi ve emeklilik fonlarının hacminin artması bekleniyor. ›S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2024 YIL: 40 / SAYI: 551 AYDA BİR YAYINLANIR

TÜRKİYE'NİN CİĞERLERİ YANDI:

YANGINSIZ BİR TÜRKİYE MÜMKÜN MÜ?

Ekosistemlerin dengesini tehdit eden orman yangınları; karbon emilimi, biyoçeşitlilik ve su döngüsü açısından kritik öneme sahip ormanların yok olmasına neden oluyor. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizdeki ormanlar da yangınlar nedeniyle tehdit altında. Özellikle yaz aylarında sıcaklıkların artması ve nemin azalması nedeniyle orman yangınları daha çok görülüyor. Örneğin toplamda 139 bin hektarlık alanın yanmasına neden olan 2021 yazında meydana gelen büyük yangınlarda, biyoçeşitlilik ciddi şekilde zarar görürken birçok yerel topluluğun geçim kaynakları da yok oldu.

Yangınların sıklığı ve etkileri, ormanların korunması konusundaki acil ihtiyaçları gözler önüne seriyor. Türkiye'nin orman varlığını korumak ve sürdürülebilir stratejiler geliştirmek, bu kritik durumu aşmak için elzem. Yangınların önlenmesi için atılan adımların toplumsal farkındalık ve modern teknolojilerin entegrasyonu sayesinde daha aza indirgenmesi mümkün. Ancak yangın risklerinin azaltılmasına yönelik yapılan çalışmalar, yangınların sayısını ve etkilerini azaltmada çok önemli bir rol oynasa da yangınsız bir Türkiye yolunda daha gitmemiz gereken çok yol olduğu açık. ›S.20



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.

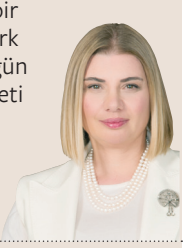
'EĞİTİM SİGORTALARINA İLGİ ARTTI'

Ailelerin eğitim sigortalarına ilgisinin son yıllarda arttığını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Beklenmedik durumlara karşı çocuklarımızı finansal olarak korumanın yolu sigorta. Ailelerin karşılaşabileceği zor durumlara karşı çocuklarının okul hayatına devam etmesini sağlıyoruz" şeklinde konuştu. ›S.14



TÜRK REASÜRANS 5 YAŞINDA

Türk Reasürans, 5'inci yaşını kutluyor. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Türk Reasürans'ın başarısı verdiğimiz emeğin, inancın ve hedeflerimize olan bağlılığımızın bir sonucudur. Türk Reasürans bugün 29 sigorta şirketi ve 5 kuruma güvence sağlıyor" dedi. ›S.34



'SİGORTA SEKTÖRÜ GÜVENİ OLUŞTURMALI'

Sigorta sektörünün öncelikli olarak güveni oluşturması gerektiğini belirten Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Sigortalıların sigortaya güven duyması gerekiyor. Bu güveni oluşturabilmek için bütün paydaşlar arasında da güveni oluşturabilmemiz lazım. Güven için el birliğiyle mücadele etmek gerek" diye konuştu. ›S.12



Monte Carlo'da reasürans görüşmeleri rüzgârı

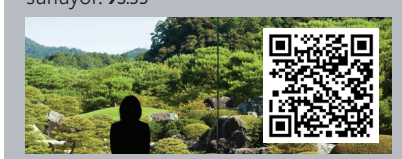
Bu yıl 66'ncısı düzenlenen Rendez-Vous de Septembre (RVS), 7-11 Eylül 2024 tarihleri arasında Monte Carlo'da gerçekleşti. 3 bin 400'e yakın sigorta ve reasürans profesyonelinin bir araya geldiği toplantılar, sektörün en büyük buluşmalarından bir tanesi. Bu yılki toplantılarda fiyatlama, iklim değişikliği ve doğal afetlerin etkilerinin yanı sıra artan reasürans talebi konuları ön plana çıktı. ›S.16





2025 CHEVROLET CORVETTE ZR1 1.064 BEYGİR GÜCE SAHİP

Chevrolet Corvette ZR1'in kalbinde 5.5 litrelik bir V8 motor (LT7) yer alıyor. Çift turbo ile desteklenen bu motor tam bin 64 beygir güç ve bin 211 Nm tork sunuyor. ›S.33



ADACHI SANAT MÜZESİ

Müzenin kurucusu Adachi Zenko'nun peyzaja olan tutkusu nedeniyle 165 bin metrekarelik bir Japon bahçesi içerisinde yer alan müzenin koleksiyonun da yaklaşık 2 bin eser yer alıyor. ›S.35

SİGORTA SEKTÖRÜNDEN GELECEK 10 YILIN YOL HARİTASI

Sigorta sektörünün tüm paydaşları Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde Arama Konferansı'nda bir araya gelerek iklim değişikliği, yapay zekâ, demografik değişim, insan kaynakları, reasürans sorunları, maliyet yönetimi, trafik sigortası ve yeşil dönüşüm gibi geniş bir yelpazeye yayılan konularda fikir alışverişinde bulundu. Konferansla ilgili değerlendirmelerde bulunan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, "Gelecek nesillere güvenli bir ülke bırakma adına çıktığımız bu yolculukta ortaya konan bu birliktelik güçlü bir iradenin de sembolü olacaktır. Tüm paydaşlarımızla el ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılacak adımlar atacağız" ifadelerini kullandı. ›S.17

BAĞIŞ YARDIMLAR ASGARİ KURUMLAR VERGİSİ MATRAHINDAN İNDİRİLEMEYECEK

Bu yaz döneminin önemli vergi düzenlemelerinden biri de Yurt İçi Asgari Kurumlar Vergisi uygulaması oldu. Asgari Kurumlar Vergisi matrahından düşülemeyen indirimler arasında sponsorluk harcamaları ile bağış yardımlar da sayılıyor. ›S.11



aveon



SAĞLIK TURİZMİ AMACIYLA ÜLKEMİZE GELEN YABANCILAR İÇİN MEDİKAL KOMPLİKASYON SİGORTASI AVEON'DA!

aveonglobalsigorta.com

"Sompo Sigorta EHOM Servisleri ile hasar onarımı artık daha kolay"

Kazalar beklenmedik anlarda karşımıza çıkar ve çoğu zaman maddi hasarlar kaçınılmazdır. Ancak, Sompo Sigorta'nın sunduğu yenilikçi EHOM (Ekspres Hasar Onarım Merkezi) hizmetiyle, araç sahipleri bu tür durumlarda endişe yaşamadan hızlı ve güvenilir bir çözüm bulabiliyor. Sompo Sigorta, kritik anlarda sigortalılarının yanında olmak için hizmet verdiği EHOM servisleri ile Türkiye genelinde yaygın bir anlaşmalı servis ağı kurarak, her noktada hızlı ve etkili bir çözüm sunuyor. "All in one" (hepsi bir arada) olarak tanımlanabilecek EHOM servisleri sektörde mini, küçük ve özel diye adlandırılan onarımlar için ayrı bir servise gitme ihtiyacı duymadan büyük, küçük tüm hasarlar için hızlı, kaliteli ve güvenli onarım sunuyor.



Sompo Sigorta, kritik anlarda sigortalılarının yanında olmak için hizmet verdiği EHOM (Ekspres Hasar Onarım Merkezi) servisleri ile Türkiye genelinde yaygın bir anlaşmalı servis ağı kurarak, her noktada hızlı ve etkili bir çözüm sunuyor.

SOMPO İLE GÜVENLİ VE KONFORLU BİR DENEYİM

Sompo, müşterilerine yalnızca bir sigorta şirketi olarak değil, aynı zamanda onların her zaman yanında olan bir partner olarak hizmet vermeye devam ediyor. EHOM servislerine ulaşmak ise son derece kolay.





90'DAN FAZLA NOKTADA GÜVENİLİR VE HIZLI HİZMET

Sompo, Türkiye'nin dört bir yanında 90'dan fazla noktada bulunan EHOM servisleri ile kalite sürekliliğini sağlıyor. Araç hasarı durumunda, sigortalılarımız EHOM servisine başvurarak; hızlı, garantili ve orijinal parçalarla onarım hizmeti alabiliyor. Bu servis ağı, Sompo Sigorta'nın uzman ekipleri tarafından sürekli olarak denetlenip geliştiriliyor. Böylece sigortalılarımız her zaman en yüksek kalitede hizmet alabiliyor.

ONARIM HASARSIZLIK İNDİRİMİNİ BOZMUYOR

EHOM servislerinde araç sahipleri yalnızca kaliteli onarım hizmetlerinden faydalanmakla kalmıyor, aynı zamanda Sompo Sigorta'nın sunduğu ek avantajlardan da yararlanabiliyor. EHOM servisleri, orijinal parçalar kullanarak yapılan onarımlar sayesinde aracın orijinalliğini koruyor. Ayrıca genişletilmiş hasarsızlık indirimi sayesinde, yapılan onarımlar sonrasında Sompo'dan aldıkları hasarsızlık indirimi bozulmuyor.

Şirket, sunduğu bu ayrıcalıklarla hasar onarım sürecinde ve sonrasında da sigortalılarını yalnız bırakmıyor.

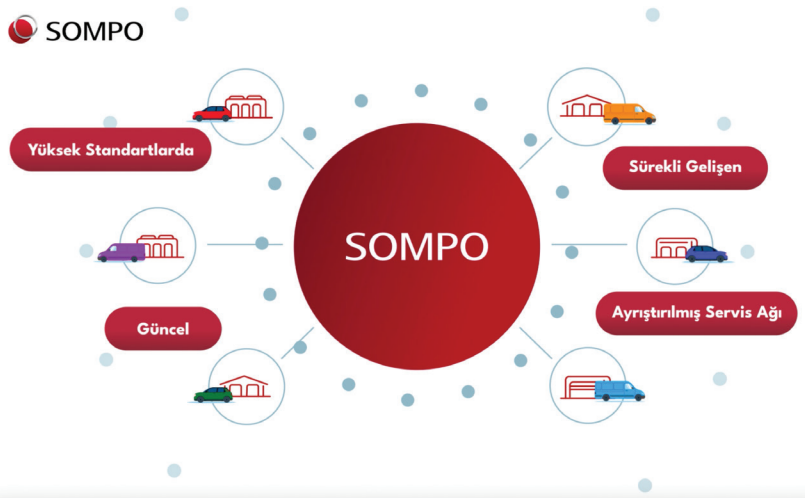
SOMPOLULAR KÜÇÜK HASARLARI DERT ETMİYOR

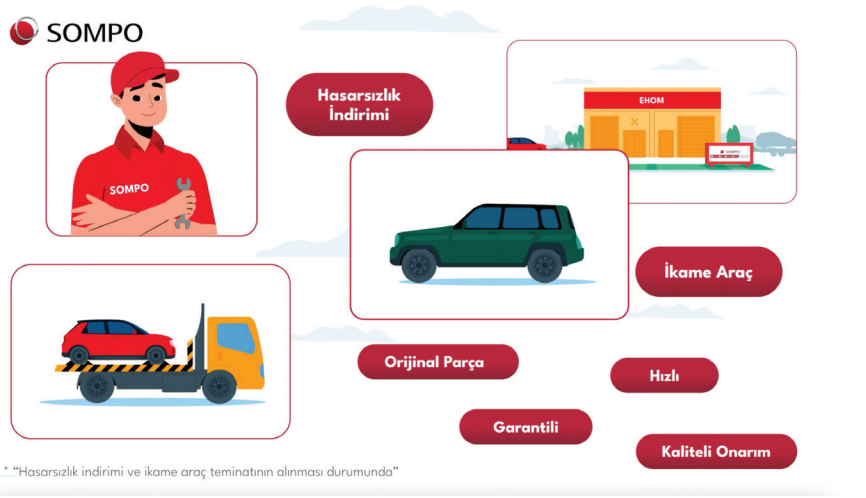
Sompo Sigorta, teknolojiye yaptığı yatırımlarla sigortalılarına en hızlı ve en modern çözümleri sunuyor. EHOM servislerinin sahip olduğu dijital altyapılar sayesinde hızlı bir şekilde hasar tespiti yapılabiliyor bu sayede onarım süreleri kısalıyor. Büyük kazalar kadar günlük hayatta karşılaşılan küçük hasarlar da can sıkıcı olabiliyor. Değişen parçalara göre boya, ezik ve göçük düzeltme gibi onarımlar, herhangi bir tutanak gerekmeksizin hızlıca gerçekleştiriliyor. Bu sayede hasar onarım süreçleri hem daha kısa sürede tamamlanıyor hem de sigortalıların yaşam kalitesi olumsuz etkilenmeden araçları yeniden kullanıma hazır hale getiriliyor. Sompo Sigorta, bu tür küçük hasarları da EHOM servisleri kapsamında değerlendirerek, sigortalılarının yanında oluyor.

0850 250 81 81 numaralı telefonu arayarak veya somposigorta.com.tr adresinden EHOM servislerine hızlıca erişim sağlayabilirsiniz.



Sompo'nun EHOM (Ekspres Hasar Onarım Merkezi) servisleri ile ilgili hazırladığı videoya QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.





Doğa Sigorta brokerlerini Polonya'nın başkenti Varşova'da ağırladı

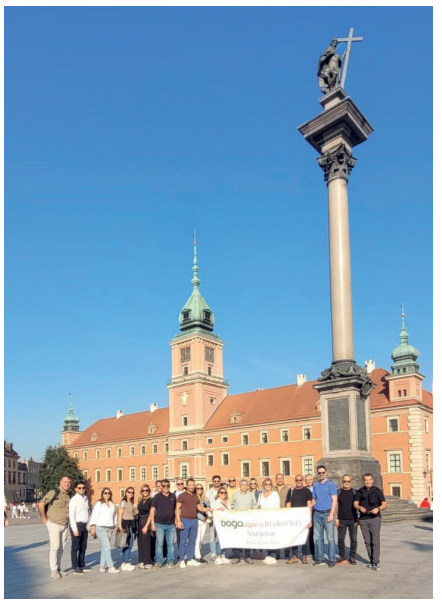
Doğa Sigorta, broker ve acentelerini yurt dışı motivasyon gezileri ile desteklemeye devam ediyor. Doğa Sigorta yöneticilerinin de katıldığı bu seyahatler, bir arada geçirilen keyifli vakitler, birlik ve beraberlik ruhunu her daim taze tutuyor.

Doğa Sigorta bu kez de hedeflerini gerçekleştiren brokerlerini, 20-22 Eylül tarihleri arasında Polonya'nın başkenti Varşova'da ağırladı. Doğa Sigorta brokerleri kendileri için özel olarak hazırlanan programda 3 gün boyunca birçok tarihi ve turistik yeri gezerek, gastronomik tadımlar yaparak şehrin tadını çıkardı. Geziye, Doğa Sigorta'dan Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Oto-Hasar Hasar Denetim ve Lojistik Ar-Ge&İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, Bilgi Teknolojileri, Stratejik Planlama, Bütçe ve Raporlama Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar, Kurumsal Satış ve Alternatif Kanallar Direktörü İpek Güner eşlik ettiler.

İlk gün, havaalanından öğle yemeğinin alınacağı restorana panoramik bir tur ile gelen grup, yemek sonrası gezisine; Üç Haç Meydanı ve Kilisesi, Charles de Gaulle Heykeli, Pilsudski ve meşhur Rynek Meydanı ile devam etti. Grup, akşam yemeğinin ardından otele geçerek günü sonlandırdı. İkinci gün Kültür ve Bilim Sarayı, Saxon Bahçesi ve Designer Outlet'e gidilen turun üçüncü gününde ise Varşova'nın eşsiz noktalarında geziye devam edildi. Varşova'nın en büyük ve Japon Bahçesi ile ünlü Lazienki Parkı ziyaret edilerek içindeki cafede kısa bir mola verildi, ardından da dönüş için havaalanına geçildi.



Doğa Sigorta, broker ve acentelerini yurt dışı motivasyon gezileri ile desteklemeye devam ediyor. Doğa Sigorta bu kez de hedeflerini gerçekleştiren brokerlerini, Polonya'nın başkenti Varşova'da ağırladı.





Öğle ve akşam yemeklerinin şehrin ünlü restoranlarında gerçekleştiği seyahat boyunca misafirler farklı lezzetler deneyimleyerek hoşça vakit geçirdiler.

'İLETİŞİMİ GÜÇLENDİRMEYE DEVAM EDECEĞİZ'

Varşova'nın tarihi ve kültürel güzelliklerine hayran kalan, tur programını çok keyifli ve özenli bulan brokerler bu vesile ile yeni dostluklar da başlattılar. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, bu seyahate dair duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Bilinen tarihi M.Ö. 3 binli yıllara dayanan ve Avrupa'nın en büyük 9'uncu ülkesi Polonya'nın başkentinden yeni dostluklar ve güzel anılar biriktirerek ayrıldık. Her yıl düzenli olarak, hedeflerini gerçekleştiren brokerlerimizle seyahat programımız mutlaka oluyor. Bu seyahatlerde brokerlerimiz ve şirket yöneticilerimiz uzunca bir süreyi beraber geçirerek iletişim bağlarını daha da kuvvetlendirmekteler. Gezilerin hoşça sohbetlerin yanı sıra önemli iş ve iş birliği fırsatlarının da gündeme gelmesine olanak sağladığını görmekteyiz. Yıl boyunca hedeflerine ulaşmak için yoğun bir iş temposuna giren brokerlerimizle keyifli sohbet ve gezi ortamlarında gerçekleşen buluşmalarımızda onların birçok yeni öneri ve fikirlerini de dinleme fırsatı buluyoruz. Ayrıca, onlar arasında kurulan yeni bağlar, yöneticilerimizle ilerlettikleri iletişimleri de kurum sinerjimize büyük katkı sağlıyor. Doğa Sigorta olarak gerek yurt içi gerekse yurt dışı motivasyon gezilerini sürdürerek, iletişim bağımızı güçlendirmeye devam edeceğiz."

Doğa Sigorta acente buluşmalarına devam ediyor





Doğa Sigorta, Türkiye'nin dört bir yanına yayılan acenteleri ile geleneksel kahvaltılarını sürdürüyor. Bölge müdürlüğü yönetici ve çalışanları ev sahipliğinde, genel müdürlük yöneticilerinin de katılımı ile gerçekleşen bu buluşmalarda keyifli sohbetler eşliğinde iş planları da değerlendiriliyor, acentelerin soru ve önerileri gündeme alınıyor. Doğa Sigorta Eylül ayında da 2 bölge kahvaltısı gerçekleştirdi. 4 Eylül Çarşamba günü İstanbul Avrupa Bölgesi Acenteleri Doğa Sigorta yöneticileri ile bir araya geldi. Grup iştiraki olan gastronomi ve eğitimin buluşma noktası Kanyon USLA'da gerçekleşen kahvaltıda lezzetli bir menü eşliğinde kurumsal ve sektörel değerlendirmelerde bulunuldu.

KAHVALTI GELENEĞİ KARADENİZ'DE DEVAM ETTİ

11 Eylül Çarşamba günü de Karadeniz Bölgesi Acenteleri Kahvaltıya Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ve Bölge Müdürü Aslıhan Öğüt ile acente temsilcileri katıldı.

Samsun Yelken İhtisas Spor Kulübü'nde düzenlenen kahvaltıya Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Acenteler ve Bankasürans Grup Müdürü Tolga Arslan katılırken, Bölge Müdürü Sadi Hasdemir ile acente temsilcileri ev sahipliği yaptı.

AXA SİGORTA | KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile

Dilediğiniz Zaman Dilediğiniz Yerde Kapsamlı Doktor Muayenesi

Koç Healthcare bünyesinde yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorları ile uluslararası standartlarda yeni nesil dijital sağlık çözümleri dilediğiniz zaman, dilediğiniz yerde sizinle. AXA Sigorta'nın yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile reçetenizi almak da bir o kadar kolay!

- E-Nabız Entegrasyonu
- Online Reçete



Dijital Ayakta Tedavi Teminatları
Dijital Muayene Cihazı

Detaylı bilgi ve hızlı teklif almak için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Ray Sigorta Umut İlkokulu ile öğrencilere umut oluyor

Ray Sigorta'nın, 6 Şubat Depremi'nden en fazla etkilenen illerden biri olan Hatay'ın İskenderun ilçesinde inşa ettiği Ray Sigorta Umut İlkokulu açıldı. Ray Sigorta çalışanlarının bağışları ve Ray Sigorta'nın ana sermayedarı VIG'nin de destekleri ile inşa edilen okul; devlet erkanının, şirket yönetiminin ve çocukların da katılımı ile düzenlenen özel bir törenle yeni eğitim ve öğretim dönemine başladı.
İskenderun'un Akarca Mahallesi'nde eğitim verecek olan 5 derslikli ilkokul binası, her sene yaklaşık 125 öğrenciyi geleceğe hazırlayacak.



Ray Sigorta'nın Hatay'ın İskenderun ilçesinde inşa ettiği Ray Sigorta Umut İlkokulu açıldı. **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan**, "Adı 6 Şubat Kahramanmaraş Depremi olsa da en büyük yarayı alan ilimiz Hatay'dı. Amacımız yıkılan kadim şehrimizde, gelecek aydın nesillerin yetişmesine vesile olabilecek bir eser yaratmaktı" dedi.

'EN BÜYÜK YARAYI ALAN İLİMİZ HATAY'

Ray Sigorta Umut İlkokulu'nun açılış törenine İskenderun Kaymakamı Murat Sefa Demiryürek, CHP Hatay Milletvekili Nermin Yıldırım Kara, İskenderun Belediye Başkan Yardımcısı Cihan Akyürekoğlu, İskenderun Teknik Üniversitesi (İSTE) Rektörü Prof. Dr. Tolga Depci, İl Milli Eğitim Müdürü Dr. Harun Tüysüz, İlçe Milli Eğitim Müdürü Ali Haytaz, İlçe Jandarma Komutanı Binbaşı Mustafa Açık, İlçe Emniyet Müdürü Nevzat Güneş'in yanı sıra Akarca mahallesi sakinleri de katıldı. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, törende yaptığı konuşmada şu değerlendirmede bulundu: "Yaşanan afet, belki de son yüzyılın en büyük felaketlerinden biriydi. 350 bin metrekare büyüklüğünde bir alanda, 3,3 milyon vatandaşımızı yaşadıkları kentleri ve evlerini terk etmek zorunda bırakan, 100 milyar doların üzerinde bir kayba yol açan büyük bir yıkım yaşadık. Ancak bu kadar büyük bir felaketten de tıpkı öncekiler gibi millet olarak dayanışma, birlik ve beraberlik duygularımızla çıktık.
Adı 6 Şubat Kahramanmaraş Depremi olsa da en büyük yarayı alan ilimiz Hatay'dı. Amacımız yıkılan kadim şehrimizde, gelecek aydın nesillerin yetişmesine vesile olabilecek bir eser yaratmaktı. Fikir böyle doğdu ve bugün geldiğimiz noktada da o güzel fikrin somut gerçeğe dönüştüğünü görmekten dolayı mutluyuz."

'KADİM KENTİMİZ HATAY'A UMUT IŞIĞI OLSUN'

Felaketin meydana geldiği ilk günden beri bölge halkı ile dayanışma içinde olduklarını dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Sorumluluklarının bilincinde olan her kurum gibi biz de ilk günden itibaren bölgedeki vatandaşlarımıza her türlü maddi ve manevi desteği vermeye çalıştık. Bugün de yaklaşık 1 yıllık bir çalışmanın sonucu olarak yılda 125 civarında öğrencimize eğitim-öğretim sağlayacak olan bu eğitim yuvamızı kentimize kazandırmaktan dolayı kıvanç duyuyoruz. İnşallah bu güzel şehrin, onlarca uygarlığa ev sahipliği yapmış bu kadim toprakların yeniden eski güzel günlerine dönmesinde küçük de olsa bir umut ışığı olur" diye konuştu.

Ray Sigorta'dan sektörde fark yaratan uygulama:
Ray Express Acente Mobil Uygulaması

2024 yılına hızlı giriş yapan Ray Sigorta, dijital dönüşüm kapsamında acentelerine yeni ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyor. Konut ve kasko branşlarında geliştirdiği kişiselleştirilebilir ürünlerle ürün gamını büyüten Ray Sigorta, iş süreçlerine dâhil ettiği teknolojik optimizasyonlarla da acentelere sunduğu hizmetleri çeşitlendiriyor. Şirket, kısa bir süre önce poliçenin üretilmesinden saniyeler sonra acentelerine komisyon ödemesi yaptığı Trink Komisyon projesi ile sektörde bir ilki gerçekleştirmiş ve bu proje sektörde oldukça ses getirmişti.

TÜM İŞ SÜREÇLERİNE HIZLI VE KOLAY TAKİP

Ray Sigorta'nın acenteler için geliştirdiği son proje ise Ray eXpress Acente Mobil Uygulaması oldu. Uygulama, kullanıcı dostu ara yüzü ve güncel teknolojik gelişmelerin entegre edildiği hizmet başlıklarıyla, sektördeki diğer şirket uygulamalarından ayrışıyor. Acentelerin birkaç dakika ayırarak tüm portföyüne ve iş süreçlerine hâkim olmasını sağlayan uygulama aynı zamanda geniş kapsamlı raporlarla müşterilerin mevcut portföylerine de dikkat çekiyor ve acentelere çapraz satış yapma fırsatı sunuyor. Teklif ve raporlama hizmetleriyle acentelerin üretim süreçlerini destekleyen uygulama ayrıca hasar süreçlerinde de acentelerin hayatını kolaylaştırıyor. Açılan hasar dosyaları acentelere bildirim olarak gelirken, süreç takibi de Ray eXpress Acente Mobil Uygulamadan anlık olarak yapılabiliyor.

'ACENTELERİMİZİN YANINDAYIZ'

Dijital dönüşümün, günümüz iş dünyasının belirleyici unsurlarından biri haline geldiğine dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "Teknolojinin hızla ilerlemesiyle birlikte, işletmelerin dijitalleşme sürecine uyum sağlamaları ve bu yeni çağın gereksinimlerine cevap vermeleri kaçınılmaz hale geldi. Dijitalleşme sadece bir seçenek değil, artık işletmelerin geleceği için bir zorunluluk olarak karşımıza çıkıyor. Bu değişimi yakından takip eden ve iş ortaklarına en iyi hizmeti sunmayı hedefleyen Ray Sigorta olarak, dijitalleşme yönündeki çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Dijitalleşmeyi iş stratejimizin merkezine yerleştiriyoruz ve dijitalleşmenin getirdiği fırsatları en iyi şekilde değerlendiriyoruz. Bu doğrultuda dijital teknolojilerin sunduğu imkânlarla müşterilere daha etkili ve verimli bir şekilde hizmet sunabilmeleri için acentelerimizi destekliyoruz."

'ACENTE İHTİYAÇLARINA GÖRE DİZAYN ETTİK'

Ray Sigorta acentelerinin dijitalleşme çağına başarıyla ayak uydurabilmesi ve rekabet avantajı elde etmesini çok önemsediklerini belirten Erdoğan, şu değerlendirmede bulundu: "Ray Sigorta olarak acentelerimize verdiğimiz değer doğrultusunda, onların işlerini rahatlatmak adına yaptığımız yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Büyük kolaylık sağlayacağına inandığımız Ray Express Acente Mobil Uygulaması, acentelerimizin işlerini daha verimli yönetebilmesine olanak tanıyor. Artık acentelerimiz her an her yerden poliçe tekliflerini oluşturabiliyor, poliçeleri düzenleyebiliyor ve işlerini daha iyi takip edebiliyor. Sektördeki benzer uygulamalardan farklı olarak Ray eXpress Acente Mobil Uygulaması ile ofise ya da bilgisayara bağlı kalmadan mobil uygulama üzerinden poliçe tanzim edilebiliyor. Yine sektördeki benzer uygulamaların ötesine geçerek, kasko ve trafik sigortalarında QR kod teknolojisinden faydalanarak teklif alma süreçlerini hızlandırıyoruz. Güne başlarken "Bugün Yapılacaklar Listem" ve gün sonunda ise "Günün Özeti" menüleri ile üretim süreçlerini kontrol edebilecekleri raporlar sağlayarak işlerini daha kolay takip edebilmelerini amaçladık. Acentelerimiz, tüm bu işlemleri Ray eXpress Acente Mobil Uygulaması üzerinden sadece birkaç dokunuşla, kolayca ve güvenle gerçekleştirebiliyor. Ray Sigorta olarak, müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmeyi sürdüreceğiz. Acentelerimiz ile birlikte kararlı bir şekilde büyümeye ve gelişmeye devam edeceğiz."

Ray eXpress Acente Mobil Uygulamasında Neler mi Var?

- Hızlı Teklif ve Satış
- Bugün Yapılacaklar Listem
- QR ile Kolay Teklif
- Poliçe, Teklif Yönetimi ve Yenilemeler
- Kasko Fırsatlarım
- Hasar Bildirimi ve Takibi
- Müşteri Yönetimi ve Müşteri İletişimi
- Bildirimler ve Hatırlatıcılar
- Günün Özeti Menüsü

“2024 yılında sektörümüzde önemli değişimler yaşandı”

Sigorta sektöründe 2024 yılının nasıl geçtiği ile ilgili konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, 2024 yılının sektörde önemli değişimlerin yaşandığı ve geleceğe dair yeni fırsatların doğduğu bir dönem olduğunu belirtti.

Sigorta sektöründe 2024 yılının nasıl geçtiği hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, “2024 yılı, sektörümüzde önemli değişimlerin yaşandığı ve geleceğe dair yeni fırsatların doğduğu bir dönem olarak karşımıza çıkıyor. Hayat dışı, hayat ve emeklilik ile reasürans tüm sektörde faaliyetlerimizde artışlar yaşanırken, bunun yanında yapısal dönüşümlerimiz, 2024 yılının ilk yarısında, sektörümüze hem büyüme rakamları hem de teknik kârlılık açısından kayda değer performanslar sağladı. Ancak bu büyüme, bazı alanlarda iyileştirme ve yenilik ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Bu yılın ilk yarısında, sektördeki şirket sayısında ve prim üretimlerinde önemli artışlar gördük. Hayat dışı şirketlerin prim üretimi %81 artışla 333 milyar liraya ulaşırken, hayat ve emeklilik şirketleri %75 büyüme ile 3,5 milyar liraya ulaştı. Bu büyümeler, sektördeki genel ekonomik toparlanmanın ve sigorta ürünlerine yönelik artan talebin bir yansıması olarak yorumlanabilir. Türkiye ekonomisinde yaşanan önemli dalgalanmalar, sigorta sektörünü de etkilemektedir. Dolayısıyla sektör olarak mali dengeleri koruma çabası içerisindeyiz. Sektörümüz, mali kârlılık konusunda hayat dışı sigortalar tarafında %7’lik bir düşüş yaşarken, hayat ve emeklilik sigortaları %164 büyüme kaydetti. Bu durum, hayat dışı branşlarda daha yenilikçi ürünler ve müşteri taleplerine uygun çözümler geliştirme gerekliliğini ortaya koyuyor. Özellikle dijital dönüşüm alanında yapılacak yatırımlar, sigorta şirketlerinin müşterilere daha hızlı, esnek ve kişiselleştirilmiş hizmet sunmasına olanak sağlayacaktır” dedi.

AVEON GLOBAL SİGORTA’NIN 2024 YOL HARİTASI

“Aveon Global Sigorta olarak, son çeyreğine girdiğimiz 2024 yılında artan ivmemizle hız kesmeden yolumuza güzel gelişmeleri katarak devam ediyoruz” diyen Gül, sözlerine şu şekilde devam etti: “Üretim anlamında kasko, yangın ve doğal afet sigortaları gibi branşlarda teknik kârlılığımıza önemli katkılar sağlarken, diğer yandan büyüme hedeflerimizi gerçekleştirme yolunda önemli bir projenin de temelini attık. Yıl içerisinde duyurduğumuz yeni teknoloji şirketimiz Innaveon ile IMU Teknopark’ta yerimizi aldık. Türkiye’nin dört bir yanından acentelerimizle Kıbrıs’ta, Adana’da ve Küba’da bir araya gelerek kurduğumuz güçlü bağın pekişmesini sağladık. Temmuz ayında duyurduğumuz sermaye artırımımızın da katkılarıyla yılın son çeyreğinde dijitalleşme odaklı projelerimizle müşteri deneyimini



iyileştirme hedefimiz devam edecek. Ayrıca sektörde daha dengeli bir portföy yönetimi stratejisi benimseyerek, sürdürülebilir büyüme hedefimize odaklanacağız. Ülkemizin karşılaştığı ekonomik ve iklimsel zorlukların sektör üzerinde de olumsuz etkileri olduğu bir gerçek, ancak bu aynı zamanda yeni fırsatların da kapısını aralıyor. Doğru adımlar atıldığında bu fırsatları başarıya dönüştürerek sektöre ve topluma fayda sağlayacağımıza olan inancımız tam. Aveon Global Sigorta olarak, sektördeki yenilikçi çözümlerimizle en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.”

“Hasar sürecimizi geliştirme çalışmalarını hız kesmeden sürdürüyoruz”

Aveon Global Sigorta’nın hasar sürecindeki gelişim yolculuğu hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Hasar Müdürü Mehmet Kuran, “Yeni fikirlerimiz ve çözümlerimizle hasar süreçlerimizi iyileştirmeye, bunu bir kültür haline getirmeyi hedeflemekteyiz. Bu yönde çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz” dedi.

Aveon Global Sigorta’nın hasar sürecindeki gelişim yolculuğu hakkında konuşan Aveon Global Sigorta Hasar Müdürü Mehmet Kuran, “Aveon Global ailesi olarak hasar süreçlerini optimize etmek adına yaptığımız görüşmeler sonucunda, hasar yönetimi adına zorlu ancak ciddi fayda sağlayacak bir yola çıkmamız gerektiği konusunda mutabık kaldık. Temelinde ‘inovasyon’ yer alan kalıcı çözümler üretme gayesiyle, üst yönetimimizin de ciddi desteği sayesinde ekip olarak özverili bir çalışma temposuyla süreç analizlerimizi tekrardan kurgulamaya başladık. Tüm hasar süreçlerimizi tekrardan ele aldık. Çalışmalarımızın sonucunda sigortalılarımıza ve acentelerimize daha iyi, daha hızlı ve kullanıcı dostu, teknolojik bir alt yapı kurmayı hedeflemekteyiz. Bu hedefleri gerçekleştirme yolunda ilerlerken,



sürecin zorluklarını görmezden gelemeyiz. Ancak, Aveon ailesi olarak hem teknik donanıma hem de altyapı olarak güçlü bir ekibe sahibiz, yeni fikirlerimiz ve çözümlerimizle hasar süreçlerimizi iyileştirmeye, bunu bir kültür haline getirmeyi hedeflemekteyiz. Bu yönde çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. İşlemekte olan bir sistemi yapısal olarak tekrardan kurgulamak ve değiştirmek oldukça zor. Bu kararları alırken gereksinimlerimiz; içinde bulunduğumuz çağa ait olarak, müşteri beklentileri, yeni iş modelleri, ürün ve hizmet yapıları, sosyal medya ve teknolojik gelişmeler gibi unsurları dikkate alarak şekillenmekte ve önceliklerimiz arasında yer almaktadır” dedi. Sigortacılık kavramının hız kesmeden ilerlediğini ve geliştiğini vurgulayan Kuran, “Bizler de hasar servisi olarak gelişime ve değişime mutlaka açık olmalıyız. Ağustos ayı başında almış olduğumuz kararla hasar ekranlarımızı ve işleyişimizi yeniledik. İş ortaklarımızın ve ekibimizin katkılarıyla bir ay kadar kısa bir süre içerisinde güzel bir yol kat ettik ve olumlu geri bildirimler almayı başardık. Mesai arkadaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve acentelerimizin özverili ve koordineli çalışmalarının sonucunda bu sürecin planladığımızdan da hızlı bir şekilde ilerlediğini gözlemledik” diye konuştu.

Aveon Global Sigorta’dan sağlık turizmi için yeni ürün:

Medikal Komplikasyon Sigortası

Aveon Global Sigorta, sağlık turizmi amacıyla Türkiye’ye gelen yabancı uyruklu ziyaretçilere yönelik yeni bir sigorta ürünü olan Medikal Komplikasyon Sigortası ile ürün portföyünü genişletiyor. Bu sigorta, teminat limitleri dahilinde, yapılan estetik operasyonlardan sonra ortaya çıkabilecek olası komplikasyonları kapsam altına alıyor.
Yeni ürün, saç ekimi (FUE, DHI), diş tedavisi (rutin diş hizmetleri, diş kronları/kaplamalar) ve göz ameliyatında (lazerle göz ameliyatı, katarakt ameliyatı) poliçe başlangıç tarihinden itibaren 6 ay içerisinde gerçekleşebilecek komplikasyonları teminat kapsamına alırken, poliçe başlangıç tarihinden itibaren 12 ay içerisinde diş implantları ile estetik operasyonlarda (rinoplasti, meme büyütme/implant) oluşabilecek komplikasyonlar için teminat sağlıyor.



Quick Sigorta Balıkesir Motofest kendi rekorunu yeniledi



Türkiye'nin en çok katılımlı gerçekleşen motosiklet fuarı 12'nci Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali'nde; Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite standında acenteler ve iş ortakları ağırlandı.

Türkiye'nin en çok katılımlı gerçekleşen motosiklet fuarı 12'nci Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, 5-8 Eylül tarihleri arasında Cunda'da gerçekleşti. 17 bin katılımcının yer aldığı festivalde, Quick Sigorta, Quick Finans ve QCAR Mobilite hem birbirinden eğlenceli aktivitelerle katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı hem de standında acentelerini ve iş ortaklarını ağırladı.

10Riders Balıkesir Motosiklet Kulübü tarafından düzenlenen, Quick Sigorta'nın ana sponsorluğunu yürüttüğü festival, kamp ve müziği Cunda ZOI SeaSide'da buluşturdu. "Türkiye'nin En İyi Motosiklet Festivali" ünvanına sahip ve aynı zamanda "Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji" Guinness Rekoru da bulunan bu uluslararası festivale bu yıl da dünyanın birçok ülkesinden katılım oldu.

12'nci Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest'te bu yıl Eypio, Reyhan Karaca, Grup Vitamin, Necati ve Saykolar, Jessiah, Mortiz Grubu, Önce Sen Kapat Grubu, Kanun Azap & Ahmet Özhan, DJ Ferhat Hakan ve DJ Fikret Kocamaz sahne aldı.

QUICK SİGORTA QTEAM İLE FESTİVALİN GÖZDESİ OLDU

QTruck, QKaravan ve tüm enerjik QTeam ekibiyle festivale renk katan Quick Sigorta, standında ziyaretçilere dolu dolu bir program sundu. 4 gün boyunca süren festival boyunca Quick Sigorta yaptığı aktivitelerle Quazzer motosiklet, QCAR'dan bir haftalık Opel Grandland kiralaması ve Quick Finans'tan %0 faizli 100 bin lira kredi imkanı başta olmak üzere birbirinden ilgi çekici hediyeler dağıttı. Ayrıca Quick Sigorta'nın oyunlarında kazananlara Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hediye edildi.

QUICK MOBİL KAMPANYASINA YOĞUN İLGİ

Festivale katılan herkes, yenilenen Quick Mobil'i indirip Acil Destek Sigortası, "Medline Kara Ambulansı" ve "Doktora Sor" tıbbi danışmanlık hizmetinden oluşan hediye paketini kazandı. Ayrıca mobil uygulamayı indirenler arasında Balıkesir Motofest'e özel Quick standında gerçekleştirilen özel bir çekilişle kazananlara akaryakıt hediye çeki verildi.

'BALIKESİR MOTOFEST İLK GÖZ AĞRIMIZ'

Quick Sigorta'nın da bu festivalle birlikte büyüdüğünü söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları aktardı: "Her yıl daha da büyüyen festivalle birlikte biz de büyüyoruz ve bu yıl Quick Finans ve QCAR Mobilite gibi iştiraklerimizle de alanda yer aldık. Motosiklet camiası bizim ailemiz gibi. Onlarla buluştuğumuz her ortam bizim için heyecan verici ancak Balıkesir Motosiklet Festivali'nin yeri bir başka. Çünkü sponsor olarak ilk göz ağrımız. Festivalin her geçen yıl daha fazla katılımcıya ulaşması ve coşkunun artması, bizim için büyük bir mutluluk kaynağı. Quick ailesi olarak bu heyecanı ve tutkuyu her zaman desteklemeye devam edeceğiz."









Quick Sigorta 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı Çanakkale'de kutladı

Avrupa kıtasındaki Eceabat Sahili'nden saat 08:30'da başlayan ve Çanakkale İskelesi'nde sona eren yarışlar 12 kategoride gerçekleştirildi. 20 ülkeden yaklaşık bin 300 amatör ve profesyonel sporcunun katıldığı yarışın değişmeyen sponsoru Quick Sigorta ise yönetim kadrosuyla birlikte alanda sporculara destek verdi.

Temelleri 1986-1987 yıllarına dayanan ve etki alanını genişleterek günümüze ulaşan Çanakkale Boğazı Yüzme Yarışı, "#kıtalarıbirleştir" sloganıyla bu yıl da heyecan dolu mücadelelere ev sahipliği yaptı. 30 Ağustos sabahı Gestaş feribotu ile Eceabat'a, oradan yarışma alanına geçildikten sonra 08:30'da kumsaldan başlayan yarış, 10:15'te Çanakkale İskelesi önünde son buldu. Yarışlar bittikten yaklaşık 2 saat sonra yapılan ödül töreninde dereceye girenler ödüllerini teslim aldı.

Quick Sigorta, su sporlarına olan özel ilgisini 7 yıldır sürdürdüğü sigorta sponsorluğu ile devam ettirdi. Çanakkale Boğazı yarışları kapsamında yarıştan 2 gün önce etkinlik alanına konuşlanan QTruck ile acentelerini ve iş ortaklarını ağırlayan Quick Sigorta sporcularla da keyifli anlar geçirdi.





30 Ağustos Zafer Bayramı dolayısıyla her yıl düzenlenen, Avrupa ile Asya'yı birbirine bağlayan ve dünyanın en eski yüzme yarışlarından biri olan Çanakkale Boğazı Yüzme Yarışları bu yıl 37'nci kez düzenlendi.



Yarışları yerinde izleyen ve sözlerine 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı kutlayarak başlayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar şu değerlendirmelerde bulundu: "20 ülkeden farklı tecrübelere sahip sporcuların dostluk içinde sürdürdüğü mücadeleyi, 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı kutladığımız böylesine özel bir günde izlemek çok kıymetli. Çanakkale Yüzme Yarışlarına verdiğimiz sigorta sponsorluğu ile 2017'den beri her 30 Ağustos'ta kalbimiz Çanakkale'de atıyor. Başta organizasyona hayat veren Çanakkale Rotary Kulübü ve Wilusa Turizm olmak üzere yarışlara katılan sporcular, sponsorlar ve yarışları izlemeye gelen tüm sporseverlere teşekkür ediyorum. Ne mutlu ki Zafer Bayramı gibi önemli bir kutlamayı sporla birleştirip harika bir atmosfere birlikte tanıklık ettik."

Quick Art Space “Bilgelik Terazisi” ile sezonu açtı

Quick Art Space, 'Bilgelik Terazisi' ile sezonu açtı. Açılışını Quick Art Space Yönetim Kurulu Başkanı Mine Erdemoğlu'nun gerçekleştirdiği sergi, 14 Eylül - 15 Kasım tarihleri arasında Quick Tower'de ziyaret edilebilecek.

Maher Holding'in girişimiyle, Quick Tower bünyesinde Mayıs 2023'te faaliyete geçen Quick Art Space, Nergis Abıyeva'nın küratörlüğündeki ikinci grup sergisini 14 Eylül-15 Kasım tarihleri arasında gerçekleştiriyor. “Bilgelik Terazisi” başlıklı sergide 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.
“Bilgelik Terazisi” sergisi ismini Şârika İslam Medeniyetleri Müzesi koleksiyonunda yer alan, Orta Çağ İslam dünyasında tasarlanan ve üretilen en karmaşık hidrostatik terazi olan bilgelik terazisinden ödünç alıyor. Bir metafor olarak ele alınan “bilgelik terazisi” ile ihtimam/bakım, tereddüt/tekrar, sorgulama/tartma ve dengede kalma süreçlerine odaklanılıyor. Sergi ev içi yaşamla profesyonel yaşam arasındaki bağları, ilişkileri ve sınırları sorguluyor. Sergide çoğunlukla görünmez kılınan ev içi emek, kendine ve başkalarına ihtimam göstermek, alma/verme dengesini tutturmak, karşılıklılık gibi meseleler irdeleniyor. Birçoğu sergiye özel olarak yapılan ve ilk kez izleyicilerle buluşacak olan yapıtlar, birbirleriyle ve serginin farklı veçheleriyle diyalog kuruyor. Sergi, 15 Kasım'a kadar haftanın her günü 09.00 - 20.00 saatleri arasında gezilebilir.




Nergis Abıyeva

Mine Erdemoğlu









AquaChallenge Heybeliada Etabı'nda sporcular Quick ile kulaç attılar

Quick Sigorta ve Quick Finans'ın sponsorları arasında yer aldığı 22'inci Uluslararası Arena AquaChallenge Yüzme Şampiyonası, 7-8 Eylül 2024 tarihleri arasında Heybeliada Su Sporları Kulübü'nde gerçekleşti.
Her yaştan sporcunun bir araya geldiği 22'nci Uluslararası Arena AquaChallenge Yüzme Şampiyonaları Heybeliada Etabı'nda yaklaşık 593 sporcu kulaç attı. Çeşitli yaş grupları ve mesafede gerçekleştirilen yarışlarda, Quick Sigorta 4X400m bayrak yarışı (erkekler), Quick Finans 4x400m Bayrak Yarışı (kadınlar) ve Su Şampiyonası 5K yarışları yapıldı. 87 farklı kulvarda ödüllerin dağıtıldığı yarışları oldukça kalabalık bir seyirci kitlesi izlerken, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ile Quick Sigorta ve Quick Finans'ın yönetim kadrosu da sporcuların heyecanına eşlik etti. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Quick ailesi olarak su sporlarına verdiğimiz destek her geçen yıl büyüyor. AquaChallenge, yarışmacıların yanı sıra doğa sevgisini ve denizlerin korunmasına yönelik farkındalığı da bir araya getiren önemli bir organizasyon. Kendi evimizde, Heybeliada Su Sporları Kulübü'nde gençlerden deneyimli sporculara kadar her yaştan katılımcıyı görmek, bizim için gurur verici” dedi. Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ise "Bilinçli nesillerin yetişmesine katkı sunma vizyonuyla sponsor olduğumuz Aquachallenge Yüzme Şampiyonalarının 2024 yılı ikinci ayağının Heybeliada Su Sporları Kulübü ev sahipliğinde gerçekleşmiş olmasından büyük gurur duyuyoruz” diye konuştu.





Quick Finans'tan 400 milyon liralık tahvil ihracı

Quick Finans, 400 milyon liralık tahvil ihracını tamamladı. Quick Finans tarafından yurt içinde nitelikli yatırımcılara yönelik 400 milyon lira nominal değerli ve 2 Eylül 2025 vadeli, 370 günlük, %55 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvili 27 Ağustos tarihinde tamamlandı. Tahvil ihracına yatırımcılar yoğun ilgi gösterdi. Quick Finans, SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli Kurul Kararı ile onaylanan 1,6 milyar liraya kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; Temmuz ayında da 700 milyon lira nominal değerli, 25 Temmuz 2025 vadeli, 372 günlük ve %57 basit faizli tahvil ihracı gerçekleştirmişti ve ilk tertip ihraca da yatırımcılar yoğun ilgi göstermişti. Quick Finans, ikinci tertip tahvil ihracını da 27 Ağustos tarihinde gerçekleştirmiş oldu. Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, yeni nesil finansman şirketi vizyonuyla kurularak, mobilite kredileri yanında ticari ve tarımsal tedarik zincirinden makine teçhizat ekipmanlarına, sağlıktan eğitime kadar geniş bir yelpazede yenilikçi finansman ürünleri sunduklarını belirterek şunları söyledi: “Finansman şirketlerinin misyonu ve kamu otoritelerince hedeflenen finansmanın tabana yayılması, geniş kesimlerin finansman kaynaklarına ulaşılabilirliğinin ve finansal çeşitliliğin yükseltilmesi hedefi paralelinde; güçlü sermaye yapısının yanında borçlanma aracı ihracı ile sermaye piyasalarından yaratılan imkanları da öncelikle KOBİ'lerimiz ve esnafımızın tedarik, stok ve yatırımlarına yönelik ihtiyaçlarının karşılanmasına yönlendirmeye devam ediyoruz.”


Nihat Karadağ

Konya'da üreticiler ile bir araya gelindi



Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın Konya ziyareti programına eşlik etti. Program kapsamında, "Tarım Sektör Paydaşları Toplantısı" ve "Sivil Toplum Kuruluşları Toplantısı"na katılan Başkan Dr. Osman Yıldız, Bakan İbrahim Yumaklı'nın bilgilendirmelerinin ardından üreticilerden gelen soruları yanıtladı ve değişen iklim şartlarına bağlı olarak doğal afetlerin şiddeti ve frekansının arttığına işaret ederek tarım sigortasının ihmal edilmemesi gerektiği yönünde uyarılarda bulundu.



Batman'da Tarım Sigortaları Tanıtım ve Bilgilendirme Toplantısı gerçekleştirildi

Ülkemizde Devlet Destekli Tarım Sigortalarının yaygınlaştırılması ve sigortalılığın artırılması hedefine yönelik olarak, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın talimatlarıyla planlanan TARSİM tanıtım kampanyası çerçevesinde, ülke genelinde tanıtım ve bilgilendirme toplantıları düzenlenecek. Bu kapsamda gerçekleştirilen tanıtım ve bilgilendirme toplantılarının ilk durağı Batman ili oldu.

Tarım ve Orman Bakanlığı İl-İlçe Müdürlükleri ve TARSİM'in koordinasyonunda, İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Kültür Merkezi'nde düzenlenen toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı Çalışma Grubu Sorumlusu Seyfettin Gün, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, Batman İl Tarım ve Orman Müdürü Mehmet Aydın, İl ve İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü personelleri, sivil toplum kuruluşları, üreticiler ve yetiştiriciler katıldı. Genel Müdür Bekir Engürülü, toplantı çerçevesinde gerçekleştirdiği sunumda, değişen iklim koşulları ve buna bağlı olarak artan doğal afetler karşısında, tarımsal üretimde sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için tarım sigortasının ihmal edilmemesi ve emeklerin mutlaka güvence altına alınması gerektiğine işaret ederek katılımcılara TARSİM ve uygulamaları ile Batman ili özelindeki tarım sigortaları verileri hakkında bilgilendirmelerde bulundu, üretici ve yetiştiricilerin sorularını yanıtladı. TARSİM Heyeti programın devamında, Batman İl Tarım ve Orman Müdürü Mehmet Aydın'ı, Batman Damızlık Koyun Keçi Yetiştiricileri Birliği Başkanı Salih Acar'ı ve Batman İl Kültür ve Turizm Müdürü Mehmet İhsan Aslanlı'yı ziyaret etti. Görüşmelerde, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ne ilişkin beklentilerin tespit edilmesi ve tarım sigortalarının yaygınlaştırılarak, penetrasyon oranının artırılması yönünde yapılabilecek çalışmalar hakkında karşılıklı bilgi alışverişinde bulunuldu.





Türkiye Damızlık Sığır Yetiştiricileri Merkez Birliği'nden TARSİM'e ziyaret

Türkiye Damızlık Sığır Yetiştiricileri Merkez Birliği Genel Başkanı Kamil Özcan, Genel Sekreteri İbrahim Karakoyunlu ve Ankara İli Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği Başkanı Cengizhan Yorulmaz, Hayvan Hayat Sigortalarının yaygınlaştırılması amacıyla bilgi alışverişinde bulunmak üzere TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi.

Ziyaret çerçevesinde, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, hayvancılığın ülkemizde önemli bir faaliyet alanı olduğuna ve bu doğrultuda Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için yoğun çalışmalar sürdürdüklerine dikkat çekerek bu noktada paydaş kurumlara da roller düştüğünü belirtti ve ziyaretlerinden ötürü Birlik temsilcilerine teşekkür etti.

Filipinler'den TARSİM'e ziyaret

Filipinler'in özerk Bangsamoro Bölgesi Yerel Hükümeti Tarım, Balıkçılık ve Tarımsal Reformlar Bakanlığı Tarım Reformu Destek Hizmetleri Direktörü Dr. Tong D. Pinguiaman, Tarım Servis Direktörü Engr. Ismail A. Guiamel, Finans Yönetimi Hizmetleri Direktörü Julie O. Maliga, Tarım Araştırma ve Düzenleme Hizmetleri Direktörü Jamer M. Guimba ve beraberindeki heyet, 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'ni ziyaret etti.

Ziyarette, TARSİM'in kuruluşu, gelişimi ve elde edilen sonuçlar hakkında bilgiler verilerek, devlet desteğinin önemine değinildi. Görüşmede ayrıca, son yıllarda iklim değişikliğinin tarımsal faaliyetler üzerindeki etkilerine bağlı olarak dünyada giderek önem kazanan tarım sigortaları uygulamalarının geliştirilmesi ve bu doğrultuda tarımda sürdürülebilirliğin sağlanmasına yönelik olarak gelecekte yapılabilecek iş birliği konuları hakkında fikir alışverişi de gerçekleştirildi.



Asgari kurumlar vergisi uygulaması sigorta şirketlerini nasıl etkileyecek?

Sigorta şirketlerinde Yerel Asgari Kurumlar Vergisi'nin nasıl uygulanacağı ile ilgili açıklamalarda bulunan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü, Vergi Bölümü Şirket Ortağı Melike Kılınç, "Asgari Kurumlar Vergisi matrahından düşülemeyen indirimler arasında sponsorluk harcamaları ile bağış yardımlar da sayılıyor" dedi.



Sigorta şirketlerinde Yerel Asgari Kurumlar Vergisi'nin nasıl uygulanacağı ile ilgili açıklamalarda bulunan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü, Vergi Bölümü Şirket Ortağı Melike Kılınç, enflasyon muhasebesi uygulamasına yönelik düzenlemeler bir yana koyulduğunda, bu yaz döneminin önemli vergi düzenlemelerinden birinin de 7524 sayılı Kanun'un 36. maddesiyle ihdas edilen Yurt İçi Asgari Kurumlar Vergisi uygulamasının olduğunu belirterek, şu ifadelere yer verdi: "GİB tarafından uygulama esaslarına yönelik hazırlanan tebliğ taslak halde olsa da bu sefer sigorta ve emeklilik şirketleri ile finans kurumları özelinde farklı bir uygulama öngörülmüyor. Söz konusu uygulamanın 2025 yılında ve izleyen vergilendirme dönemlerinde elde edilen kazançlara uygulanacağı anlaşılıyor.
Bu doğrultuda, Yurt İçi Asgari Kurumlar Vergisi uygulaması kapsamında, 2025 yılından itibaren sigorta ve emeklilik şirketlerine %30 kurumlar vergisi oranı uygulanmak suretiyle hesaplanan kurumlar vergisi, indirim ve istisnalar düşülmeden önceki kurum kazancının %10'undan az olamayacak. Kurumlar vergisinden muaf olan kurumlar vergisi mükelleflerine ve ilk defa faaliyete başlayan kurumlara, faaliyete başlanılan hesap döneminden itibaren üç hesap dönemi boyunca asgari vergi hükümleri uygulanmayacak.

KAZANÇTAN DÜŞÜLECEK İSTİSNA VE İNDİRİMLER

Ayrıca, ilgili maddede Yurt İçi Asgari Kurumlar Vergisi hesaplanırken kurum kazancından düşülecek istisna ve indirimler aşağıdaki şekilde sıralanıyor:
• Tam mükellef kurumlardan elde edilen iştirak kazançları istisnası,
• Emisyon primi kazanç istisnası,
• Sahip olunan taşınmazlardan elde edilen kazançlar dışında (d) bendinde sayılan yatırım fon ve ortaklıklarının istisna kazançları,
• Risturn istisnası,
• Finansal kiralama şirketleri ve varlık kiralama şirketleri ile yapılan sat-geri kirala işlemlerinden elde edilen kazançlara uygulanan istisna,
• Türk Uluslararası Gemi Siciline kayıtlı gemilerin işletilmesi ve devrinden elde edilen kazançlara uygulanan istisna,
• 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu kapsamındaki kazanç istisnası,
• Girişim sermayesi fonu indirimi,
• Korumalı iş yeri indirimi,
• Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamındaki kazanç istisnası ile kurumlar vergisi matrahından indirim konusu yapılabilen Ar-Ge ve tasarım indirimleri.
Konuyla ilgili GİB tarafından hazırlanan tebliğ taslağında Kurumlar Vergisi Beyannamesi "Diğer indirimler" veya "Diğer indirimler ve istisnalar" satırlarında gösterilmekle birlikte, mahiyet itibarıyla indirim veya istisna kapsamında olmayıp, daha çok vergi matrahının doğru hesaplanması amacıyla beyannamenin bu satırlarına yazılan tutarlar üzerinden Asgari Kurumlar Vergisi hesaplanmayacağı açıklanıyor (Bu tutarlar; Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları ile Vergi Usul Kanunu hükümleri arasındaki değerleme farkları, örtülü sermaye kabul edilen borçlanmalarda borç alan kurum nezdinde Türk Lirası'nın değer kazanması sonucu oluşan kur farkı gelirleri, kıdem tazminatı karşılığı iptali, vergi borçlarına mahsup edilen ve gelir olarak dikkate alınan 193 sayılı Kanunun mükerrer 121'inci maddesi kapsamındaki indirim hakkı gibi konulardan oluşuyor).
Buna göre, sigorta şirketlerinin yasal kayıtlarını TMS'ye göre tutmasından kaynaklı olarak vergi hesabında indirim olarak dikkate alınan menkul kıymet değerleme farkları, borç-alacak reeskontu, VUK-TMS farkları, gider karşılığı ve teknik karşılık iptalleri, sabit kıymet amortisman farkları, TFRS 16 standardı kapsamında indirim olarak dikkate alınan kira ödemeleri gibi kalemler Asgari Kurumlar Vergisi matrahından düşülebilecek.
Ayrıca, çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları kapsamında istisna kazanç olarak dikkate alınan tutarlar da (örn. KKTC şube kazancı gibi) Yurt İçi Asgari Kurumlar Vergisi matrahından düşülebilecek. Bu açıdan bakıldığında, ilk etapta Yurt İçi Asgari Kurumlar Vergisi uygulamasının sigorta şirketlerinin kurumlar vergisini artırmayacağı öne sürülebilir. Ancak, yüksek geçmiş yıl zararları, bağış ve yardımları bulunan ya da özel kanunlarda yer alan istisna ve indirimleri uygulayan kurumlar için bu öngörü doğru olmayabilir.

GEÇMİŞ YIL ZARARLARI

Kanunda Asgari Kurumlar Vergisi matrahından indirilebilecek istisna ve indirimler arasında geçmiş yıl zararları sayılmıyor. Geçmiş yıl zararının indirimi, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 10. maddesi kapsamında değil, 9. maddesi kapsamında yapıldığından esasen niteliği itibarıyla indirim olmadığı; dolayısıyla "Her hâlükârda Asgari Kurumlar Vergisi matrahından düşülmelidir" yönünde bir yaklaşım benimsenebilir. Bu konuyla ilgili beklenti, tebliğ taslağında geçmiş yıl zararlarının kurumlar vergisi matrahından indirilebileceği yönünde açıklama yapılması yönündeydi.
Tebliğ taslak halinde ve değişime tabi olmakla birlikte, mevcut halinde beyannamelerde indirim konusu yapılan geçmiş yıl zararlarının asgari kurumlar matrahından düşülmeyeceği ve Asgari Kurumlar Vergisinin hesaplanmasında dikkate alınacağı açıkça ifade edilmiştir. Tebliğ bu haliyle yayımlanırsa, geçmiş yıllardan devreden mali zararı bulunan kurumların da 2025 yılından itibaren kurumlar vergisi ödemesi gerekecek. Geçmiş yıl zararlarının Asgari Kurumlar Vergisi matrahından indirimine izin verilmeyecekse bile kazanılmış hakların korunulması açısından en azından kanunun yayımlandığı tarih itibarıyla geçmiş yıllardan devreden mali zararların ilgili olduğu yıldan başlayarak 5 yıl boyunca Asgari Kurumlar Vergisi matrahından indirimini sağlayacak bir düzenleme yapılmasının uygun olacağını değerlendiriyoruz.

SPONSORLUK HARCAMALARI VE BAĞIŞ YARDIMLAR

Tebliğ taslağında Asgari Kurumlar Vergisi matrahından düşülemeyen indirimler arasında sponsorluk harcamaları ile bağış yardımlar da sayılıyor. Buna göre, kurumlar vergisi mükelleflerinin Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 10/1-b kapsamında yaptıkları sponsorluk harcamaları ve Cumhurbaşkanı tarafından başlatılan yardım kampanyalarına yapılan bağışlar da dahil olmak üzere, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 10. maddesinde sayılan bağış yardımlar Asgari Kurumlar Vergisi matrahından indirilemeyecek.

İFM'DE FAALİYET GÖSTEREN ŞİRKETLERİN DURUMU

Asgari Kurumlar Vergisi matrahından indirilemeyecek diğer bir indirim de İstanbul Finans Merkezi Bölgesinde faaliyette bulunan kurumların elde ettiği kazançlara uygulanan indirim kalemidir. Mevcut kurumlar vergisi uygulamasında katılımcı belgesi almış finansal kuruluşlar tarafından İFM'de gerçekleştirilen finansal hizmet ihracatı niteliğindeki faaliyetler kapsamında elde edilen kazançların %75'i kurumlar vergisi matrahının tespitinde, kurumlar vergisi beyannamesi üzerinde ayrıca gösterilmek şartıyla kurum kazancından indiriliyor, hatta 7412 sayılı Kanun'un geçici 1. maddesine göre kurumların 2022 ila 2031 yılları vergilendirme dönemlerine ait kurum kazançları için bu oran %100 olarak uygulanacak. Ancak, tebliğ bu haliyle yayımlanırsa ve kanunda bir değişiklik yapılmazsa, Asgari Kurumlar Vergisi uygulamasında İFM'de gerçekleştirilen finansal hizmet ihracatı niteliğindeki faaliyetler kapsamında elde edilen kazançların tamamı %10 oranında Asgari Kurumlar Vergisi'ne tabi olacak. Bu da bölgenin kurumlar vergisi avantajını ciddi anlamda olumsuz yönde etkileyecek."

SEKTÖRDEN

DASK World Forum of Catastrophe Pools'un etkinliğine ev sahipliği yaptı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), uluslararası geleneksel bir etkinlik olan World Forum of Catastrophe Pools'un (WFCP) bu yılki ev sahipliğini yaparak, afet sigortası ve risk yönetimi alanında küresel iş birliğini güçlendirmeyi amaçlıyor.
Farklı ülkelerin ulusal katastrofik risk yönetimi havuzlarından üst düzey yöneticilerin katıldığı WFCP, afet sigortası yapılarına dair deneyimlerin paylaşılması ve global çözüm önerilerinin tartışılması açısından büyük önem taşıyor. DASK ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleşen etkinlik 2 önemli konuya odaklanıyor: "Afet Sigortası Yapılarının Evrimi ve Deprem Yönetimi" ve "İklim Değişikliğine Bağlı Afetler ve Ülkeler Arası Gelişmeler."
Türkiye, WFCP'nin üye ülkesi olarak ilk kez bu yıl etkinliğe ev sahipliği yaptı. Türk Reasürans'ın teknik işletici olarak yer aldığı etkinlikte, DASK ve T-Rupt Teknoloji'nin yöneticileri ile uluslararası düzeydeki yöneticilerle bir araya gelerek, kurumlar arası iletişimi artırma fırsatı yakaladı.

"Sigorta sektörü güveni

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu oldu. Neova Sigorta'nın iyi bir performans sergilediğini belirten Neciboğlu, sektördeki güçlü konumlarını korumaya devam ettiklerini ifade etti. Bu yıl Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünlerini hayata geçirmeyi planladıklarını söyleyen Neciboğlu, "Sağlık çok niş bir alan. Tıpkı kasko, yangın gibi sağlık da elementerde lokomotif bir branş. Biz de müşterilerimizin beklentilerinden hareketle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününü çıkarmaya karar verdik" dedi. Söyleşimizde Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, şu değerlendirmelerde bulundu:

Sigorta sektörünün öncelikli olarak güveni oluşturması gerektiğini belirten Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "Sigortalıların sigortaya güven duyması gerekiyor. Bu güveni oluşturabilmek için bütün paydaşlar arasında da güveni oluşturabilmemiz lazım. Çünkü kendi aramızda bu güveni en üst düzeye çıkarabilirsek sigortalıya da daha fazla yansıtabiliriz" dedi.



Neova Sigorta'nın 2024 yılı performansı hakkında neler söylemek istersiniz?

Öncelikle 2024 yılı Türkiye sigorta sektörü için iyi bir yıl oldu. Henüz yılı tamamlamadık ama sektör olarak iyi bir kapanış yapacağımıza inanıyorum. Özellikle 2023 yılının getirdiği finansal sonuçlar, reasürans maliyetlerinin yüksekliği gibi birçok konu aslında bu sene daha çok alışageldiğimiz, biraz daha rutinlere oturttuğumuz bir yıl oldu diye düşünüyorum. Tabii sektör olarak hala üzerinde çalıştığımız, konuştuğumuz ve neticelendirmek istediğimiz konularımız var.

Neova Sigorta'ya baktığımızda ilk 6 ayda 9,4 milyar lira brüt üretime ve 21 milyar lirayı aşan aktif büyüklüğe ulaştık. 8'inci ay sonuçlarında da toplam prim üretimimiz 12 milyar lirayı geçti. Performansa prim üretimi, şirketimizin aktif büyüklüğü ve fon büyüklüğü olmak üzere 3 boyutta bakıyorum. Neova Sigorta prim üretiminde ilk 6 ayda elementer branşta 10'uncu, aktif büyüklükte 9'uncu ve fon büyüklüğünde de 7'nci sırada. Dolayısıyla 3 boyutta da güçlü konumumuzu korumaya devam ettik.

'ACENTELER EN GÜÇLÜ KASIMIZ'

Branş bazlı baktığımızda kasko, yangın ve sağlık temel lokomotif branşlar. Kaskoda özellikle son 2 senedir sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme içerisindeyiz. Odağımız özel binek otomobiller ve pazar payımız %5,5'lerde. Geçen seneden bu yana bu istikrarı devam ettiriyoruz. Yangında büyüme oranımız %102. Özellikle konut tarafında çok güzel bir tarife modeline geçtik. Emeği geçen tüm arkadaşlarıma da teşekkür ediyorum. Modern bir modellemenin temelinde olduğu konut sigortası tarifemiz özellikle son 3 aydır son derece iyi gidiyor. Sağlık tarafında yeni bir ürüne başlıyoruz. Yükte hafif pahada ağır diye nitelendirdiğim finansal sigortalar tarafında ise %12'lik bir pazar payına ulaştık. Kanallarımıza gelecek olursak acentelerimiz en güçlü kasımız. 3 bin 400'e yakın acentemiz bulunuyor. Toplam üretimimizin %70'ini acente kanalımızla oluşturduk. Broker kanalımız bizim için yeni bir kanal. Son 2 senedir brokerlerimizin desteğiyle toplam üretimimizin %5'ini bu kanaldan elde etmeye başladık. Bankasürans kanalı, çok güçlü kaslardan bir tanesi daha. Birden çok bankaya hizmet etmeye gayret ediyoruz. Özellikle bankaların mobil şubelerinde dijital satışta varız ve bu konuda destek vermeye devam ediyoruz.

Banka kanalı da ilk 6 ayda %100'ün üzerinde büyüme gerçekleştirdi. Dolayısıyla süreçlerimizin iyileştirilmesi, Teknopark'taki projelerimiz, kanal geliştirmelerimiz, hasar tarafında yürüttüğümüz faaliyetler ve müşteri deneyimi projeleriyle beraber bu 8 ay Neova Sigorta'nın güzel bir performans sergilediğinin kanıtı.

Umarım daha nice başarılarla devam ederiz.

Acentelerinizin hayatını kolaylaştırmak üzere oluşturduğunuz Pratik Portal'ı sizlerden dinleyebilir miyiz?

Prim üretimimizin %70'i acentelerimize ait. Acentelerin hızlıca teklif alabilecekleri ve kullanıcı deneyimine odaklanan bir çözüm olarak, en güncel teknolojiyi kullanarak kendi kaynaklarımızla geliştirdiğimiz Pratik Portal'ı geçen yıl acentelerimizin hizmetine sunduk. Portal, ürün karşılaştırma ve bilgi edinme alanlarıyla acentelerimize verimli bir çözüm sunmakta. Ayrıca, Neova'ya ait API'ler aracılığıyla acentelerimiz kendi üretim, hasar ve yenileme raporlarına ulaşabilir, talepler oluşturabilir ve şirketin duyuru ve bilgilendirmelerini anında görüntüleyebilirler. Platform, minimum veri ile hızlı poliçe oluşturma imkânı sunarken, dahili iletişim, duyuru ve anketler için bir mekanizma da sağlamaktadır. Bu sayede acenteler, birden fazla iletişim platformuna ihtiyaç duymadan tek bir kanal üzerinden işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Ayrıca, periyodik raporlara ve grafiksel gösterimlere kolay erişim imkânı sunarak süreçleri daha da kolaylaştırmaktadır. Pratik Portal'ın yanı sıra kapsamlı bir acente mobil uygulaması üzerinde çalışıyoruz. Bu uygulama, acentelerimizin her an her yerde tüm işlemlerini takip edebileceği, satış hacimlerini artırabilecekleri ve hinterlant analizleri yapabilecekleri bir çözüm sunmayı hedefliyor.

'TSS ÜRÜNÜMÜZÜ HAYATA GEÇİRECEĞİZ'

Bu sene içerisinde hayata geçirmeyi ya da sunmayı planladığınız projeler, ürünler ya da hizmetler var mı?

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünümüzü hayata geçirmeyi planlıyoruz. Sağlık çok niş bir alan. Bu hizmeti verebilmek için de sağlık konusunda uçtan uca uzman olmak gerekiyor. Tıpkı kasko, yangın gibi sağlık da elementer branşta olmazsa olmaz. Biz de müşterilerimizin beklentilerinden hareketle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününü çıkarmaya karar verdik. Sağlık tarafında müşteri deneyimindeki hassasiyetin farkındayız. Bu yüzden TSS ürünümüzün teknik hazırlıkları yapılırken 2 aksiyon aldık. Birincisi bir müşteri deneyimi projesi başlattık. Acente ve brokerlerden, çok uzun yıllar sağlık poliçesi olup hep yenileyen ve memnun olan müşterilere; bir takım önyargıları nedeniyle sağlık poliçesi yaptırmayan kişiler, eczaneler, hastaneler, bankoda provizyon onayı alan çalışanlara kadar Türkiye'nin bir çok şehrindeki kişilerle yüz yüze mülakatlar yapıldı. Proje yaklaşık 2,5 ay sürdü. Çok güzel çıktıları oldu. Bununla alakalı bir harita hazırladık ve buna göre de ürün hazırlığımızı yaptık. Projenin temel amacı, "Acaba sağlıkta vatandaşlar sigorta şirketlerinden ne bekliyor?" sorusuna yanıt bulmaktı. Dolayısıyla müşteri deneyiminin nasıl daha yüksek düzeyde olacağını en baştan bilip bu bilgiyle ürünü hazır hale getirme kararımız vardı ve bunu gerçekleştirmiş olduk.

İkincisi ise mobil uygulama. Mobil uygulama, özellikle sağlık sigortası poliçesi olanlar için çok kritik. Profesyonel ekibimizle Neova Sağlık Mobil'i de paralelde devam ettirmekteyiz. Çok kısa bir süre sonra Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçemizi kesiyor olacağız.

Sigortalıların olası zor dönemlerine yönelik geliştirmiş olduğunuz NeoKritik Güvence Sigortası ürününüzden de bahsedebilir misiniz?

Bu yılın başında hayata geçirdiğimiz NeoKritik Güvence Sigortası, yeni sağlık ekibimizin geliştirdiği ilk üründür ve bu nedenle ekibimize çok teşekkür ederim. Ürünümüz, kısa bir süre önce aktif hale geldi ve 3 farklı paket seçeneği sunuyor. 18-55 yaş aralığındaki herhangi bir sağlık sorunu olmayan bireyler için tasarlanan bu sigorta kanser, inme ve organ nakli gibi 10 farklı kritik hastalığa karşı güvence sağlıyor.

Teknolojik yatırımlar yapan ve iş birliklerinde bulunan bir şirketsiniz. Teknopark'ta yer alan ilk sigorta şirketisiniz ayrıca. Sizce sigorta sektörü teknolojiyi hangi alanlara daha çok entegre etmeli?

Sigorta şirketi olmaktan bağımsız hangi sektörden olursak olalım hiç bir şekilde es geçemeyeceğimiz bir konudan bahsediyoruz. Öğrenme merakıyla teknolojinin getirdiği yenilikleri yakından takip etmek ve bunları hayata geçirmek, şirketlere yararlı olacak hale getirebilmek gerek. Teknoloji, satış gücünü ve verimliliği artırmak ve maliyetleri azaltmak için kullanılan bir araçtır. Sigorta sektörünün doğası, teknolojiyi

oluşturmalı"



Bireylerin şirketlerde huzurlu ve mutlu olmazsa başarılı olamayacağını vurgulayan Neciboğlu, “Bu herkes için geçerlidir. O yüzden çoğulcu, istişareye açık bir ortamda çalışmayı, çalışma arkadaşlarımla bir arada olmayı, sohbet etmeyi, beyin fırtınası yapmayı seviyorum. Merakın ve enerjinin yüksek olduğu, beraber bir amacın peşinde ilerlediğimiz, çoğulcu bir yönetim anlayışı benimsiyorum” dedi.

iyi kullanmanın getireceği verimlilik bakımından çok elverişli. Çünkü sigorta sektörü çok paydaşlı. Paydaşların her birini bir çark gibi düşünürsek bu çarkların en verimli şekilde işleyebilmesi için teknoloji gerekiyor. Neova Sigorta olarak biz de projelerimizle hem sektöre hem de şirketimize destek olmaya çalışıyoruz. Hayata geçirmek istediğimiz daha çok projemiz var.

‘FİNANSAL SİGORTALARIN POTANSİYELİ BÜYÜK’

Finansal sigortalar nedir? Ülkemizde finansal sigortalara olan ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Finansal Sigortaları kredi ve kefalet olmak üzere ikiye ayırıyoruz. Kredi sigortaları, alacakların garantilendiği risk transferi diyebiliriz. Devlet Destekli Alacak Sigortası’nı buna örnek verebiliriz. Kefalet tarafında ise Emniyeti Suistimal, Bina Tamamlama Sigortası ve doğrudan ve dolaylı kefalet sigortaları bulunuyor. 2022 yılında gerçekleşen kanun değişikliği ile devlet kurumlarına hitaben verilen banka teminat mektuplarının muadili olarak kefalet senetlerinin kabul edilmesi çok önemli bir eşikti. Bundan sonra da hareketlenme başladı. Finansal sigortalara olan ilgi artmaya başladı diyebilirim. Daha çok yeni olmasına rağmen potansiyeli büyük. Türkiye ekonomisi çok güzel bir dinamizme sahip. Tüm bu ekosistem içerisinde sistemin nasıl döndüğüne baktığımızda banka teminat mektuplarının önemli ayaklardan biri olduğunu görüyoruz. Ticarette, üretimde banka teminat mektupları çok kritik bir rol üstleniyor ve bankacılık sektörü de bunu Türkiye ekonomisine çok iyi bir şekilde sunuyor. Yurt dışına baktığımızda teminat mektuplarının muadili olan kefalet senetleri, sigorta şirketleri tarafından veriliyor. Ülkemizde ise henüz %1 bile değil. Neova Sigorta olarak toplam pazar payımız %12’lere ulaşmış durumda. Risk yönetimi gerektiren bir ürün olduğunun da altını çizmekte yarar var. Sigorta şirketlerinin finansal sağlığı için risk yönetimine dikkat etmek gerekiyor.

2024 yılındaki faaliyetlerinize baktığımızda yenilik ve sürdürülebilirliği önemseyen bir şirket olduğunuzu düşünüyoruz. Elektrikli araçlar için geliştirdiğiniz NeoEnerjik Kasko ürününden bahsedebilir misiniz?

İklim değişikliği, hepimizin hayatında önemli bir yer tutuyor ve bu gezegene, özellikle gelecek nesillere karşı büyük sorumluluklarımız var. Sürdürülebilirliği desteklemek ve bu fırsatı değerlendirmek adına NeoEnerjik Kasko ürününü geliştirdik. Elektrikli araçlar için özel bir tarifemiz mevcut. Diğer araçlara sunduğumuz teminatlar elektrikli araçlar için de geçerli. Ayrıca bu araçlara özgü ek teminatlar da sağlıyoruz. Şu ana kadar üretim sürecimiz olumlu ilerliyor ve gelecekte daha da iyi olacağına inanıyorum. Kasko alanındaki ivmemizi elektrikli araçlarla da pekiştirdik diyebiliriz. Amacımız, bu alanda daha fazla ilerlemek. Bu nedenle, hizmet kalitemizi en yüksek seviyede tutmayı çabalıyoruz. Sürdürülebilir bir gelecek hedefiyle attığımız bu adımda, her NeoEnerjik Kasko poliçesi için sigortalılarımız adına fidan dikiyoruz. Böylece çevreye olan katkımızı büyütürken, sigortalılarımızı da bu sürecin aktif bir parçası haline getiriyoruz.

‘YENİLİKÇİ OLMAKTAN KORKMAMALI’

2022 yılından bu yana genel müdürlük görevini yürütüyorsunuz. Nasıl bir yönetim anlayışı benimsiyorsunuz?

Genel müdürlük görevimi 2 yıldan biraz uzun süredir devam ettirmekteyim ancak çok daha uzun süredir sigorta sektöründeymişim gibi hissediyorum. Tabii bunun birkaç sebebi var. Birincisi sigorta sektöründeki her bir paydaşın sıcak, içten olması ve koordine halinde çalışması adaptasyonumu hızlandırdı. İkincisi son 2 yılda yaşanan ekonomik dalgalanmaların sigorta sektörüne yansıması, yaşadığımız deprem felaketi gibi makro konuların üstesinden bir takım olarak gelmeye gayret etmemiz alışma sürecimi hızlandıran bir diğer etken oldu. Bireyler şirketlerde huzurlu ve mutlu olmazlarsa başarılı olamazlar. Bu herkes için geçerlidir. O yüzden çoğulcu, istişareye açık bir ortamda çalışmayı, çalışma arkadaşlarımla bir arada olmayı, sohbet etmeyi, beyin fırtınası yapmayı seviyorum. Yenilik çok önemli. İyi giden eskiyi koruyarak ihtiyaç duyulan tüm konularda yenilikçi olmaktan korkmamak gerekiyor. Merakın ve enerjinin yüksek olduğu, beraber bir amacın peşinde ilerlediğimiz, çoğulcu bir yönetim anlayışı benimsiyorum.

'KAPASİTEDE TALEP ARTIŞI YAŞANMASINI BEKLİYORUZ'

Reasürans yenilemelerinde geçen seneden farklı bir durum olmasını bekliyor musunuz?

Küresel piyasalara baktığımızda fiyatların bir miktar düşüş trendinde olduğunu söyleyebiliriz. Fakat Türkiye fiyat konusunda negatif ayrışıyor. Ülkemizde sigorta bedellerindeki enflasyon artışı euro kurunun artışından daha yüksek. Bu durum sigorta şirketlerinin üzerinde tuttuğu riski artırmaktadır. Dolayısı ile kapasitede talep artışı yaşanmasını bekliyoruz. Küresel piyasalarda Türkiye için ayrılan kapasitenin artmasını bekliyoruz ama fiyatlarda geçen seneye göre büyük bir düşüş öngörmüyoruz. Bölüşmeli tretelerde ise geçen seneden daha zor bir yenileme dönemi bizi bekliyor.

'SEKTÖRÜN ANA ODAKLARI BELİRLENDİ'

Geçtiğimiz günlerde TSB’nin ev sahipliğinde gerçekleşen Arama Konferansı nasıl geçti?

Diğer arama konferanslarından farklı olarak sigorta sektörü paydaşlarının yanında birçok sektörden ve kamudan çok katılımlı 2 gün geçirdik. Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu ve ekibinin uyguladığı bir modelle grup çalışmaları yapılarak genelden özele doğru aslında sektörümüzün vizyonu, misyonu ve ana odakları belirlendi. Ayrıca teknoloji, dağıtım kanalları, mevzuat, müşteri deneyimi gibi çok kritik başlıklar altında olası projeler belirlendi. Belirli periyotlarda gruplar yine bir araya gelerek detayları netleştirilecek ve sonrasında da mutabakat toplantıları yapılacak. Güzel neticeler çıkacağına inanıyorum. Türkiye Sigorta Birliği Başkanımız Uğur Gülen ve TSB çalışanlarına teşekkür ederiz.

‘GELECEĞE HAZIRLANMAK DURUMUNDAYIZ’

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

Sigorta sektörünün önündeki konulardan bir tanesi güven. Öncelikli olarak sigortalıların sigortaya güven duyması gerekiyor. Bu güveni oluşturabilmek için bütün paydaşlar arasında da güveni oluşturabilmemiz lazım. Çünkü kendi aramızda bu güveni en üst düzeye çıkarabilirsek sigortalıya da daha fazla yansıtabiliriz. Güven oluşturmak için şeffaf iletişim, birbirimizi anlamak, empati kurabilmek, daha sık bir araya gelmek, sektörün gelişimi için el birliğiyle mücadele etmek gerek. Geleceğe hazırlanmak durumundayız. Teknoloji, sadece sigorta şirketleri için değil aracılar için de çok önemli. Geleceğe hazırlanmada teknoloji özelinde Neova Sigorta olarak ihtiyaç duyulan her yerde kanallarımızın yanındayız. Umarım 2024’ü başarılı bir şekilde bitirir, 2025’e çok güzel bir şekilde başlarız. Sektörümüzün büyüdüğünü ve en başta da sigortalı sayısının arttığını görmek arzusundayız. Bunun için de iş birliğinin öneminin altını çizmek isterim.

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

“Eğitim sigortalarına ilgi arttı”

Ailelerin eğitim sigortalarına ilgisinin son yıllarda arttığını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Ailelerin karşılaşabileceği zor durumlara karşı çocuklarının okul hayatına kesintisiz bir şekilde devam etmesini sağlıyoruz” şeklinde konuştu.

Ailelerin eğitim sigortalarına ilgisinin son yıllarda arttığını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ve Okul Taksit Hayat Sigortası ürünlerimizle çocuklarının eğitim hayatlarını olası risklere karşı güvence altına alıyoruz. Ailelerin karşılaşabileceği zor durumlara karşı çocuklarının okul hayatına kesintisiz bir şekilde devam etmesini sağlıyoruz” dedi. Sincek, “Çocuklarının sağlıkları kadar eğitimlerini de güvence altına almak isteyen ailelerimiz için oluşturduğumuz Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ve Okul Taksit Hayat Sigortası ürünlerimize de ilgi ve talep her geçen gün artıyor. Bugüne kadar 42 binin üzerinde aileyi eğitim sigortalarımızla tanıştırarak çocuklarının eğitim hayatını güvence altına aldık” diye konuştu.


Ayhan Sincek

‘ÖNEMİ BÜYÜK’

Çocukların güvenli bir geleceğe sahip olmasında eğitim sigortalarının büyük önem taşıdığını vurgulayan Ayhan Sincek, “Beklenmedik durumlara karşı çocuklarımızı finansal olarak korumanın yolu sigorta yaptırmak. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürünümüzle ailelere çocuklarının eğitimini olası risklere karşı finansal güvence altına alma imkânı sunuyoruz” şeklinde konuştu. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürünü ebeveynin sakatlık nedeniyle çalışamayacak duruma gelmesi ve vefatı gibi olaylarda çocuğun eğitimine devam edebilmesini güvence altına alıyor. 18-65 yaş arasındaki sağlıklı tüm bireyler çocukları için eğitim sigortası ürünlerinden yararlanabiliyor. Okul Taksit Hayat Sigortası ile de vefat, kaza sonucu kalıcı olarak sakat veya işsiz kalınması durumlarında çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gereken finansal destek sağlanıyor. Süresi 1 yıl olan sigorta kapsamında kaza sonucunda aniden ya da 2 yıl içerisinde kalıcı sakatlık durumunda tazminat sigorta sahibine ya da kanuni hak sahibine ödeniyor.



TÜSED’den değer kaybında eksper atamaları açıklaması

Türkiye Sigorta Eksperliği Derneği (TÜSED), değer kaybında eksper atamalarına ilişkin bir basın açıklaması yayınladı. TÜSED, açıklamasında, “Son dönemde Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’na (SEDDK) gelen şikayetlerde, bazı sigorta şirketleri tarafından değer kaybı taleplerinde, eksper ataması yapılmadığı veya değer kaybı için yapılan eksper atamalarının “Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları ve Değer Kaybı Taleplerinde Ekspertiz İşlemlerine İlişkin Genelge” hükümlerine uygun olarak yapılmadığı belirtilmiştir.
Bu kapsamda, 4 Eylül 2024 tarihinde SEDDK’nın son yaptığı sektör duyurusu çerçevesinde, değer kaybı talebi halinde söz konusu tazminat hesaplamasının EKSİST üzerinden sıralı olarak atanan sigorta eksperleri tarafından yapılacağının, ilgili mevzuat ile hüküm altına alındığı hatırlatılmıştır” ifadelerine yer verdi.

Neova Sigorta’dan dijital gelişim için şirket içi eğitim programı: **Dijital Düşün’üyorum**



Neova Sigorta, dijital gelişim stratejisinin bir parçası olarak, tüm çalışanlarına yönelik kapsamlı bir eğitim programı başlattı. “Dijital Düşün’üyorum” adı verilen, yapay zeka, makine öğrenmesi, siber güvenlik, blockchain, RPA (robotik süreç otomasyonu) gibi teknoloji gündeminde yer alan konuların ele alındığı eğitim programı, gruplar halinde gerçekleştiriliyor. Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcı Aslıhan Çandır, dijital dönüşümün şirketin gelecekteki başarısı için kritik öneme sahip olduğunu vurgulayarak, "Gelişim ifadesinin süreklilik içermesi ve değer katarak yol alması, düşünce yapısının gelişmesinde önemli rol oynuyor. Bu nedenle geleneksel dijital dönüşüm kavramını dijital gelişim olarak güncelleyerek ‘Dijital Düşün’üyorum’ eğitim programını başlattık" dedi.



Eylül ayında Koru Sigorta ile Lacivert’te buluştuk

Eylül ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Koru Sigorta ile Lacivert Restaurant’ta bir araya geldik. Misafirlerimiz Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili Atıf Bülent Bora, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erdoğan Çiftcioğlu, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Kasım Yılmaz, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Aydın ve Hasar Direktörü Tuncay Demirel oldu. Yemekler her zamanki gibi güzel, sohbet ise koyuydu. Feyza Kırmızı

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Araştırma Begüm Demir

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Videographer Berkay Sezer

Abone/Dağıtım Emine Berber

Ulaştırma İrfan Yılmaz

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak - Ali Erül - Okan Utkueri - Fazıl Karaman - Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Meral Öztürk Akbaş- Deniz Öztürk

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37 Kat:5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli - Ekim 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.

“Türk teknolojisini dünyaya taşımaya hazırlanıyoruz”

Hizmet verdikleri şirketlerin başarısına ve memnuniyetine odaklı olduklarını belirten SFS’nin şirket sahiplerinden Ercan Turfan, “Sigorta sektörünün bağrında yetiştik, hissi senet sahiplerimizle Türk teknolojisini dünyaya taşımaya hazırlanıyoruz” dedi.

Sektörde 10’un üzerinde sigorta şirketine hizmet vermeye devam eden SFS’nin şirket sahiplerinden Ercan Turfan ile bir röportaj gerçekleştirdik. “Sigorta sektörünün bağrında yetiştik, hissi senet sahiplerimizle Türk teknolojisini dünyaya taşımaya hazırlanıyoruz” diyen Turfan, röportajımızda şu değerlendirmelerde bulundu:

SFS’yi nasıl görüyorsunuz ?
Sigorta sektörünün bağrında yetişen, 33 yıldır sadece sektöre hizmet veren teknoloji sağlayıcısıyız. Hindistan’a, Azerbeycan’a yazılım ihracatını başarmış bir ekibiz. Hizmet verdiğimiz şirketlerin başarısına ve memnuniyetine odaklı bir insurtech’iz. Önceliğimiz, Türkiye’deki mevcut müşterilerimiz. Onları memnun edeceğiz ki birlikte dünyaya Türk teknolojisini taşıyalım. 2024 7’nci ay verilerine göre, Sektörün %37 trafik poliçesi SFS sistemleri ile kesiliyor. Çalışan başına trafik poliçesi adedinde en yüksek 5 şirketin 4’ü ilki dahil SFS ile çalışıyor. Seyahat sağlıktaki ferdi sigortalı adedi 1 milyon 745 bin 926. Bunun %51’i SFS ile çalışan şirketler tarafından oluşturuluyor. Seyahat sağlıkta en çok ferdi sigortalıya sahip ilk 10 şirketin ilki dahil 5’ini SFS sistemlerini kullanan şirketler oluşturuyor.

Insurtech terimini kullandınız, sizce insurtech nedir ?
Sigorta sektöründe teknolojiyi odağında kullanan yenilikçi çözümleri sunan kurumlar insurtech olarak adlandırılır. Sigorta ve teknoloji sözcüklerinin birleşiminden oluşan insurtech aynı zamanda, fintech içinde yer alan 8 segmentten biridir. Insurtech’te kendi içinde 4 segmente ayrılıyor. Yazılım ve veri/analitik, dijital dağıtım, teknoloji destekli hizmetler, dijital sigorta şirketleri. (Kaynak: Houlihan Lakey Insurtech Update, Kasım 2023)
Bu doğrultuda SFS, yazılım ve veri/analitik segmentinde hizmet veren bir insurtech şirketidir. Fintech’in insurtech’i kapsaması nedeni ile aynı zamanda bir fintech şirketidir. SFS, sadece klasik sigorta şirketlerine değil, dijital sigorta şirketleri, dijital dağıtım şirketleri ve teknoloji destekli hizmetleri alanında kurulan insurtechlere de uçtan uca yazılımları ile altyapı sağlar. Bu anlamda SFS hem kendisi bir insurtech şirketidir, hem de diğer insurtech şirketlerini güçlendirir.

Sigorta pazarı ve SFS’nin bu pazardaki pozisyonu hakkında bilgi verirmisiniz ?
Sigorta pazarı 2023 yılında 486 milyar lira büyüklükte. Yaklaşık 20,5 milyar dolar. Bunun %88’ini hayatdışı sigortacılık oluşturuyor. Hayat dışı, 2022 yılında 12,3 milyar dolardan 2023’te 18,1 milyar dolara büyüdü.2024 7’nci ay verileri de pazarın 2023 7’nci aya göre dolar bazında %16,9 büyüdüğünü gösteriyor. SFS’nin ağırlıklı çözümleri daha çeşitli ve kompleks ürünlerden oluşan hayat dışı pazarda. Yeni teknoloji ürün ailemiz InsureE’nin InsureE Health adlı sağlık yazılımı ile hayat dışında tüm branşlarda hizmet verir hale geldik. Yavaş ve emin adımlarla kaliteden ödün vermeden ilerliyoruz. 600 milyon dolar ve üstünde ciroya sahip 10 hayat dışı şirketin 3’ü SFS ile çalışıyor. Yıllardır oluşturduğumuz, Willis Towers Watson, EY, PWC gibi şirketlerin IFRS17 standardını sağlayan ürünleri ve SAP Financials, SalesForce gibi ürünlerle entegre çalışan InsureE Enterprise ürünümüzle bu segmentin ihtiyaçlarına daha iyi cevap vermeyi hedefliyoruz. ISO-27001:2022 standardları dışında AIG, Aviva, Lberty, Sompo, VIG gibi dünya sigorta büyüklerinin compliance kurallarını destekliyoruz. Seçilen SFS Yazılımı, Turkcell Dijital Sigorta’nın süreç ve standardlarından geçerek başarı ile kullanılmaya devam ediliyor.

SFS’nin yeni InsureE markası nereden geliyor ?
İngilizce açılımı Insurance Everywhere olup ‘her yerde sigorta’ anlamındadır. Brett King’in Bank 4.0 kitabında benzer şekilde ‘her yerde banka’ kavramı açıklanmaktadır. King, teknolojideki gelişmeler sayesinde bankacılık hizmetlerinin o kadar yaygın ve çeşitli platformlar, kanallar ve deneyimlere gömülü hale geleceğini savunur ki, insanların bankacılık işlemleri yapmak için bir bankaya gitmeleri gerekmeyecektir. ‘Her yerde sigortada’; açık bankacılık gibi açık sigortacılık, gömülü sigorta, görünmez sigortacılık gibi kavramlarla sigortacılığın geleceğini şekillendiriyor. Şirketlerin kendilerine ait yazılım sistemlerinin yerini ‘her yerde sigorta’ teknolojisi ile hizmet veren kanallar, platformlar, deneyimler alıyor. Hemen hemen tüm müşterilerimiz çok büyük hacimleri az sayıda sunucu ile yönetebilen ürünümüz InsureE’yi sağlık dahil hayat dışı sigortacılığının tüm branşlarında kullanmaya başladılar. Emaa Sigorta, Turkcell Dijital Sigorta gibi insurtech şirketleri dahil olmak üzere Sompo Sigorta, Türk Nippon Sigorta, Magdeburger Sigorta, GIG Sigorta, Quick Sigorta ve Hepiyi Sigorta gibi şirketlere kuruluşundan bu yana hizmet vermeye devam ediyoruz.

‘SATTIĞIMIZ YAZILIM DEĞİL GÜVEN’

Pazara ne sağlıyorsunuz, ne sağlamayı hedefliyorsunuz ?
Sigorta şirketleri birbiri ile kıyasıya rekabet halinde. ‘Her yerde sigorta’ tam anlamı ile devreye girince bu rekabet daha da artacak. SFS InsureE yazılımında bulunan Pazarlama Karması Tasarımcısı ile farklı şirketlerin farklı pazarlama karmalarına hizmet verebiliyor. Bu tasarımcıları şirketler kendi bünyelerinde kullanıyorlar. 4P ve 7P olarak adlandırılan pazarlama karması öğelerini istedikleri gibi farklılaştırıyorlar. Bu tasarımcılarda sigorta şirketlerinin tanımladığı ürünler, prosesler, fiyatlandırma biçimleri, kanal yönetimi ve işleyişi, promosyon mekanizmaları kendilerine ait. Onların fikir hakları. SFS hiçbir sigorta şirketinin bilgisini, fikir haklarını diğer bir şirkete taşımıyor. SFS yazılım mimarisi, aynı yazılımı kullanan farklı sigorta şirketlerinin güvenle, kendi ekipleri ile teknolojiyi bir araç olarak kullanmasını temin ediyor. Bu anlamda SFS sigorta şirketi adına sigorta teknolojilerini geliştirip büyütürken sigorta şirketi de kendi işine odaklanabiliyor. Sattığımız yazılım değil güven. SFS mimarisinin getirdiği bu iş bölümü, sigorta şirketlerine rekabet avantajı sağlıyor. Güven, güvenlik, rekabet avantajı ve kârlılık sağladığımız en önemli değerler. Kalitemizi artarak devam ettirmek için yatırımlarımıza devam edeceğiz.
2024 yılı 6’ncı ay verilerine göre sektörde çalışan başına teknik kârlılık 2 milyon 387 bin 449 lira. SFS ile çalışan şirketlerin çalışan başına kârlılığı ortalama 3 milyon 655 bin 424 lira yani çalışan başına kârlılıkları %51 daha fazla. Çalışan başına teknik kârlılıkta ilk 11 şirketin ilki ve 5’i SFS ile çalışan şirketler.

SFS’nin mevcut durumu nedir ?
SFS, büyüme sancılarını tamamen atlattı. Yönetim kurulumuzda Mehmet Nalbantoğlu, Nihat Ünalacak, Hakkı Eren gibi IT ve sigorta sektörünün tecrübeli üst düzey yönetim kurulu üyeleri mevcut. Genel müdürümüz Onursal Polat ve ekibi, 15 yılı aşan SFS tecrübeleri ile, sadece teknoloji değil hasar, finans ve üretim gibi sigortacılığın ana konularında da uzmanlaşmış bir kadro ile oldukça güçlü. Biz iki ortak olarak tamamen yönetimi ve şirketi kurumsallaştırdık. SLA seviyelerimiz 2024 yılında çok iyi seviyelere geldi. Teknolojimizi büyük yatırımlarla yeniledik. ARGE taahhütlerimizi zamanında yerine getiriyoruz. Turnoverımız çok azaldı. Hatta Halil Sayarsoy, Gökhan Polat, Caner Akar, M. Hakan İlhan ve Zafer Emir gibi çok sayıda eski çalışanımız yuvaya döndü. Halen katedecek çok yolumuz olduğunu biliyoruz. Bizler SFS’nin hisse senedi sahipleriyiz. SFS’yi asıl geleceğe taşıyan ve taşıyacak olan Sevgili



Sunay Akın’ın deneyimi ile SFS’nin hissi senet sahipleri olan eski ve mevcut çalışanları, müşterileri ve iş ortaklarıdır. Her birine ayrı ayrı emekleri ve yürekleri için tüm ekibim adına teşekkür ediyorum. Eski ve mevcut tüm hissi senet sahiplerimizi, Türk sigorta teknolojisini dünyaya çıkarmak için SFS ile işbirliğine, ortak akla çağırıyorum. Birlikte çalışmaya eskisinden daha çok ihtiyacımız var.

Ercan Turfan’ın bundan sonraki vizyonu nedir ?
33 yıldır SFS’de toplam 36 yıldır sigorta sektörüne hizmet veriyorum. Çeşitli derneklerde çalışarak amacım deneyimimi gençlerin, ülkenin yararı için kullanılacak hizmetlere yönlendirmek; kitap, patent gibi yayınlarla kalıcı eserler bırakmak. Yıkılmayacak binalar yapmak için müteahhitlerle nasıl mimar ve mühendislerin işbirliği yapması gerekiyorsa, ülkemizde az sayıda yetişen dijital mimar ve mühendislerin de ülkemizin yıkılmayacak dijital yapılarında görev alması kritik. Reformist Sigortacılar Platformu’nda ve çeşitli derneklerde danışma kurulu üyesiyim. Sadece sigorta şirketleri değil, tüm paydaşların ihtiyacı olan RASP adı altında önemli bir proje ürettik. Dijital sömürgeciliğin büyük bir hızla ilerlediği dünyamızda ülkemizin ve sektörün sürdürülebilir geleceği, teknolojinin doğru ellerde olumlu şekilde kullanımının sağlanması için ortak aklı oluşturmaya ihtiyacımız var. SAP’yi SAP yapan Alman firmalarıdır. SFS’yi SFS yapan da sigorta sektörüdür. Sektörün kendi bağrından yetişen bilişim kurumlarına daha fazla önem vermesi çok önemli. İyi bir müzik, bestekar, müzisyenler ve orkestra şefinin birlikteliği ile oluşur. Fikir eserleri olarak yazılımlar da müziğe benzer. Para ile yazılımcıları biraraya getirseniz iyi bir yazılım gerçekleştiremezsiniz. Bunun için büyük emekle (15.000 uzman. ay) geliştirilen SFS gibi bir beste altyapısına, SFS’nin dijital mimarları ile yazılımcıların, sigorta sektörü uzmanlarının, danışmanlarının ortak çalışmasına, ve bilişim yöneticilerine ihtiyaç var. Önce mevcut müşterilerimizin memnuniyetinden emin olmalı, sonra da dünyaya birlikte hizmet vermeliyiz.

Reasürans görüşmelerinin ilk ayağı Monte Carlo'da gerçekleşti

Rendez-Vous de Septembre (RVS), bu yıl 7-11 Eylül 2024 tarihleri arasında Monte Carlo'da gerçekleşti. RVS, 1957 yılından beri sigorta ve reasürans piyasasındaki tüm oyuncuların bir araya gelmesine ve yenilemeler öncesinde görüşmeler yapmasına olanak tanıyor. 3 bin 400'e yakın sigorta ve reasürans profesyonelinin 2024 yılı sonuçlarını ve 2025 yılından beklentilerini konuştuğu toplantılar, sektörün en büyük buluşmalarından biri.



Türkiye Sigorta Birliği'ni temsilen katılan Uğur Gülen ve BMS Group'un Türkiye CEO'su Kerim Gürkan'ın RVS'ten gözlem ve görüşlerine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Bu yıl 66'ncısı düzenlenen Rendez-Vous de Septembre (RVS), 7-11 Eylül 2024 tarihleri arasında Monte Carlo'da gerçekleşti. Toplantılarda fiyatlama, iklim değişikliği ve doğal afetlerin etkilerinin yanı sıra artan reasürans talebi ön plana çıktı.

HANGİ KONULAR ÖN PLANA ÇIKTI?

Bu yılki toplantılarda öne çıkan konuları şöyle sıralayabiliriz:

- Fiyatlama
- Şartlar ve limitler
- Reasürans talebindeki artış
- Sermaye
- İklim değişikliği
- Doğal afetler
- ILS (Sigorta Bağlantılı Menkul Kıymetler) pazarı
- Siber riskler

RVS GÖZLEMLERİ VE GÖRÜŞLER

Sigorta ve reasürans profesyonellerinin katılımlarıyla gerçekleşen etkinlikte, Türkiye'yi temsilen TSB Başkanı Uğur Gülen ve BMS Group'un Türkiye CEO'su Kerim Gürkan da katılım göstererek RVS'ten gözlem ve görüşlerini paylaştılar. Bu notlardan öne çıkanları sıralayacak olursak;

- Reasürans şirketleri güçlenme ve iyileşme trendini koruyor. Ancak bu iyileşme fiyatlarda bir düşüşün habercisi değil. Reasürörler, stabil bir fiyatlama trendi öngörmekte.
- Ülkemize yönelik algı pozitife dönerken iştah da artmış durumda. Artan reasürans fiyatları, trete anlaşma şartlardaki iyileşmeler, pazarın büyümesi ve hasar süreçlerindeki başarı geçen seneki karamsar ortamın iyimsere dönmesini ve iştahın artmasını sağlayan unsurlar.
- Bu yılki toplantılarda reasürörlerin bölüşmeli tretelerden hasar fazlası tretelere geçişine vurgu yapılırken bu noktada Milli Reasürans'ın alacağı pozisyon ülkemiz için belirleyici olacak.
- Türkiye, enflasyon ve sigorta prim ve değerlerinin artması nedeniyle 2025 yılında daha fazla CAT* kapasitesine ihtiyaç duyacak. Bu kapasiteyi ise hâlihazırdaki reasürörlerin kapasitelerini artırması sağlanarak ya da ülkemize bu zamana kadar mesafeli yaklaşmış olan Bermuda gibi yeni marketlerin Türkiye piyasasına sokulması ile temin edilecek.
- Türkiye, CAT riskinde uluslararası piyasalarda bolca yeni kapasite bulamayabilir ancak alternatif coğrafyalarda bulabilir. Ancak kapasite ihtiyacı arttıkça fiyatlar da artacak.
- ILS (Insurance Linked Securities) pazarlarına ilgi artıyor. ILS şirketleri Türkiye'ye geçen seneden itibaren teminat vermeyen başlamıştı. Özellikle 2025'te fiyat ve şartların uygunluğuyla artan iştahla beraber çok miktarda ILS kapasitesi ülkemize girmek için hazırda beklemekte. Bu da kapasite açıklarını



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

HANNOVER RE: Şartlardaki sıkılaşma trendi devam ediyor

Hannover Re Yönetim Kurulu Başkanı Jean-Jacques Henchoz'a göre, sektör genelinde reasürans şart ve koşullarındaki sıkılaşma gelişimi 2024 yılında da devam eden bir eğilim olarak görülüyor. Henchoz, "Piyasa birkaç yıl önce reasürans şart ve koşullarında bir sıkılaşma gördü ve 2024'te de bu sıkılaşmaya doğru devam eden bir eğilim gördük. Ancak, genel olarak belirli bir istikrara doğru bir hareket de gördük. Segmentler ve coğrafyalar arasındaki farklılıklarla birlikte, risklerin fiyatlandırılması ve modellenmesi açısından risk yeterliliklerinin beklentilerimizle uyumlu olduğunu düşündüğümüz bir noktaya geldik" dedi.

SWISS RE: Reasürans korumasına talep artıyor

Swiss Re'nin P&C Reasürans CEO'su Urs Baertschi, sigortacıların reasürans koruması arama nedenlerinin doğal afet riskleri, ekonomik belirsizlik ve jeopolitik istikrarsızlık olduğunu belirterek, "Reasürans sektörü için kilit konular geçen yıla göre büyük ölçüde değişmedi ancak zorluklar arttı ve bu da talebin yükselmesine yol açtı" diye konuştu.

MUNICH RE: Reasürans piyasası makul bir dengeye ulaştı

Munich Re'e göre reasürans piyasası yüksek taleple karakterize edilen bir ortamda makul bir dengeye ulaştı. Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Thomas Blunck, Monte Carlo'da şunları söyledi: "Reasürans piyasası şu anda makul bir dengeye ulaşmış durumda. Bununla birlikte, önemli ölçüde belirsizlik devam etmekte. Hasar enflasyonu bazı segmentlerde hala yüksektir ve genel ekonomik ortam üzerinde önemli aşağı yönlü riskler bulunmaktadır."

kapatma ve risk devrinde alternatif yöntemlerden yaralanma anlamında çok önemli bir etken.

• Toplantılarda ülkemiz açısından belki de en çok konuşulan ve en merak edilen konu ise Zorunlu Afet Sigortası. Reasürörler ise eklenecek yeni teminatların DASK'ın reasürans programında yer alan şirketler tarafından sağlanmasının mecbur bırakılmayacağına dair bir beklentiye sahipler.

CAT (Catastrophe)*

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



Sigorta sektörü gelecek 10 yılın yol haritasını belirledi

Sigorta sektörü paydaşları tarihi bir adım attı ve geleceği üzerine önemli bir beyin fırtınasında buluştu. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde 2 günlük 'Arama Konferansı' düzenlendi. TSB Başkanı Uğur Gülen'in öncülüğünde gerçekleştirilen konferans, iklim değişikliği, yapay zeka, demografik değişim, insan kaynakları, reasürans sorunları, maliyet yönetimi, trafik sigortası ve yeşil dönüşüm gibi geniş bir yelpazeye yayılan konularda derinlemesine fikir alışverişlerine sahne oldu. Sabancı Üniversitesi Arama Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu liderliğindeki arama ekibiyle gerçekleştirilen etkinliğe sigorta şirketlerinin genel müdürleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı uzmanları, sektörün regülatör kurumu SEDDK'dan Başkan ve Başkan Yardımcıları, uzmanları, acente, eksper, asistans, meslek örgütleri ile sigorta ekosisteminde yer alan tüm kurum ve kuruluşların temsilcilerinden oluşan yoğun bir katılım oldu.

'GÜÇLÜ ADIMLAR ATACAĞIZ'

TSB Başkanı Uğur Gülen, konferansa yönelik yaptığı değerlendirmede, "Tüm sektörlerden onlarca temel paydaş ve birçok çevre paydaşla iş birliği halinde faaliyet gösteren sigorta sektörümüz 2030 gelecek planını yapmak üzere ilk defa düzenlenen arama konferansında bir araya geldi. Gelecek nesillere güvenli bir ülke bırakma adına çıktığımız bu yolculukta ortaya konan bu birliktelik sadece Türk sigorta sektörünün barış ve güven içinde birlikteliğini değil ülkemizin depremden iklim değişikliği risklerine, sağlıktan yaşlanmaya koruma açıklarını ortadan kaldıracak güçlü bir iradenin de sembolü olacaktır. Ortak akılla ilerleyerek, sorunlarımızı birlikte çözmek zorundayız. Sigorta sektörü, tek taraflı çözümlerle ilerleyemez. Bu nedenle tüm paydaşlarımızla el ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılacak adımlar atacağız" diye konuştu.

63 MADDELİK RİSK HARİTASI BELİRLENDİ

Sektörün gelişimi için birçok önemli konunun ele alındığı etkinlikte, sigortayı vatandaşa dost, vatandaşı ve kamuyu da sigortaya dost yapma hedefine vurgu yapıldı. Tüm paydaşların yüksek katılım gösterdiği konferansta sigorta sektörüne ilişkin 63 maddelik bir risk haritası belirlendi. Konferansta, gelecek 5-10 yılda sektörü bekleyen riskler belirlenirken, sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırıp, kamunun üzerindeki yükü hafifletmek adına yapılacaklar da tespit edildi. Sigorta sektöründe 10 yıllık hedefler ve projelerin bazıları şu şekilde:

- Dünya sigorta liginde ilk 10'da olmak
- Sigorta sektörünün finansal sistemdeki payını %5'ten %10'a çıkarmak
- 10 trilyon lira prim üretimi
- Kişi başı prim üretimini 350-400 dolara çıkarmak
- Penetrasyonu ilk 5 yılda %5'e akabinde %7'ye çıkarmak
- Emeklilik fonlarının GSMH oranının %20'ye çıkarmak.
- BES fon büyüklüğünün GSMH'nın %10'unun üzerine çıkarılması
- Zorunlu ürünlerde %100 poliçe sahipliği
- Yeni finansal ürünlerin geliştirilmesi
- Tüketicinin sigorta konusunda bilinçlendirilerek bir sigorta kültürünün oluşturulması
- Serbest piyasa, serbest tarife
- Türkiye Sigorta Platformu oluşturulması
- MEB / YÖK iş birliğinde erken yaşta eğitimle okullarda müfredata girmesi
- Zorunlu ürünleri vadesiz hale getirmek (süresiz, abonelikler)
- Riskli-risksiz sürücü ayrımı ve adil fiyatlama için trafik sigortasında kişi temelli poliçeye geçilmesi
- Türk Devletleri Teşkilatı pazarına nüfuz etmek
- Müşteri odaklı sigortacılık kanununun çıkarılması
- Uçtan uca dijitalleşmeye tüm tarafların entegrasyonunun sağlanması

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

“Amacımız aktüerliğin sektördeki yüksek konumunu perçinlemek”

BRG Danışmanlık’ın kurucu ortağı Dr. Genco Fas, “Sektör gittikçe büyüyor ve her yıl yeni mezunlar aktüerliğe ilgi gösteriyor. Bizim de amacımız, online dersler ile başlayan geniş katılımı daha da geniş kitlelere, coğrafyalara yaymak ve aktüerliğin sektördeki yüksek konumunu perçinlemek” dedi.



Bu ayki konuğumuz, 2009 yılından bugüne finansal danışmanlık hizmeti sunan, sigorta sektörü özelinde ise aktüerlik sınavlarına hazırlık alanında tüm sigorta ve audit şirketlerinin çözüm ortağı olan BRG Danışmanlık’ın kurucu ortağı Dr. Genco Fas. Kendisiyle aktüerya başlığındaki çalışmaları ve 2025 planları üzerine konuştuk.

Sizi tanımayan okurlarımız için şirketinizin faaliyetlerinden kısaca bahsedebilir misiniz?

BRG Danışmanlık olarak 2009 yılından beri bankalar, sigorta ve audit şirketleri için danışmanlık hizmetleri veriyor ve kurumsal eğitimler düzenliyoruz. Faaliyetlerimiz; veri biliminden kurumsal iletişime, finansal optimizasyondan üniversite MBA ve MT programlarına kadar farklı başlıklarda olsa bile sanırım sektörde en bilindiğimiz alan aktüerlik sınavlarına hazırlık çalışmalarımız. Bu bilinirliği de insanların kariyerlerine, dolayısıyla hayatlarına yaptığımız olumlu dokunuşa bağlıyorum.

‘15 YILDA BİNLERCE ADAYLA ÇALIŞTIK’

Bu alanda yaptığınız katkıları biraz daha açar mısınız?

Aktüerlik sınavlarına hazırlık çalışmalarımız kuruluşumuzdan beri süreklilik arz eden ve adeta üzerine titrediğimiz faaliyet alanlarımızdandır. Aradan geçen bu 15 yılda binlerle ifade edilecek sayıda aday arkadaşımızla çalıştık ve bu isimler arasından 100’e yakın arkadaşımız aktüer unvanına sahip oldu. Bugün şirketlerinde country manager, partner, gmy ve grup yöneticisi pozisyonlarında bulunan birçok aktüer arkadaşımız vardır ve gelecekte de aktüerler tüm sektöre hakim olacaklardır.
Bu öngörüyü ise halen çalışma yaptığımız arkadaşlarımızın kalite ve kapasitelerini yakından bilen bir öğretim üyesi ve daha özelde onların “matematik hocası” olarak söylüyorum. Çünkü bu dönemde de yine en az 10-12 ismin aktüer unvanını alacağını ve sigorta sektörünün bu en ayrıcalıklı topluluğunun çok çalışkan ve bilgili bir kuşakla güçleneceğini düşünüyorum.

Sınav başlıklarından ve çalışmalarınızdan biraz bahseder misiniz, bunu bir ekip olarak mı yapıyorsunuz, eğer öyleyse öğretim üyeleriniz kimlerdir?

Aktüerlik sınavları 3 seviyede, toplamda 13 sınavla gerçekleşiyor. Birçok sınav; olasılık teorisinin ve uygulamalı matematiğin alanlarından biri olan rassal süreçlerin farklı başlıklarını test ediyor. Yani finansta, hayat dışı risklerde, hayat matematiğinde ve hatta sağlık, emeklilik gibi sistemlerde rassal süreçlerle ilgili pratikleri çalışıyoruz.
Tabii bu başlıklar yanında sınavlarda; mikro-makro ekonomi, finansal raporlama ve muhasebe gibi belki biraz daha az sayısal diyebileceğimiz başlıklar da bulunuyor. İşte tüm bu başlıklar için yaptığımız çalışmaları Bilgi, Boğaziçi ve MEF Üniversiteleri ile İTÜ gibi seçkin okullardan gelen öğretim üyesi hocalarımızla organize ediyoruz. Rassal süreçlerle ilgili ve çoğunluğu oluşturan dersleri, dilim döndüğünce arkadaşlarımıza ben anlatıyorum. Ekonomi dersi, makro ekonomi alanında uzman olan Prof. Dr. Burhan Karahasan’a, finans ve istatistik ile ilgili başlıklar finans alanında uzmanlığı olan Prof. Dr. Cenktan Özyıldırım’a ve muhasebe ile raporlama başlıkları ise bu alanın bilinen ismi Vefa Toroslu hocamıza emanettir. Matematik dersinde ise Boğaziçi’ndeki öğrencilik yıllarımdan arkadaşım ve sonrasında 4 yıl öğretim üyesi olarak Matematik Bölümü’nde aynı odayı paylaştığımız Prof. Dr. Atabey Kaygun zaman zaman bize destek vermektedir.
Bu noktada bir parantez açarak bu isimlerin nasıl bir motivasyon ile bir araya geldiklerini de aktarmak isterim. Oluşturduğumuz bu birliktelik şüphesiz ki gelip geçici bir eğitim süreci için değildir. Eğer sınavlarda başarı, yüksek konsantrasyona sahip adaylar ve ileri seviye bilgilendirme gerektirmeseydi, bu seviyede akademik donanıma sahip hocalar da bu çalışmalara ilgi göstermezlerdi. Bunun karşılığında ise aday arkadaşlarımızın derslerimize gösterdikleri teveccühün bizi ne kadar memnun ettiğini ve gururlandırdığını size anlatamam. İstisnasız her dönem derslerimizin 20’li 30’lu katılımcı sayılarıyla açılması oluşturduğumuz bu değerin insanlara gerçekten faydasının dokunduğunu ve ekipçe çok doğru bir iş yaptığımızı bize anlatıyor.

‘PANDEMİ BİZİ HAZIRLIKSIZ YAKALAYAMADI’

Sanırım pandemiden sonra dersler online olarak veriliyor. Biraz bu tarzın artılarını eksilerini konuşmak isterim.

Evet, derslerimiz pandemiyle beraber, yani 2020’den beri tamamen online platformda yapılıyor. Aslında ilginç bir tesadüfw pandemiden hemen önce artan katılımcı sayısı nedeniyle derslerimizi online’a taşımak için girişimlerimiz zaten vardı. Bir yandan sınıfa gelen arkadaşlara sınıfta dersi anlatıyorduk, bir yandan da aynı anda kamera ve mikrofon yardımıyla derse gelemeyen ya da gelmeyi tercih etmeyen arkadaşlar için online ve canlı yayın yapıyorduk. Yani aslında pandemi bizi hazırlıksız yakalayamadı. Hem hocalar hem de katılımcılarımız bir anda her şeyin online olması sürprizine hazırlıklıydı ve neredeyse hiç ara vermeden çalışmaya devam ettik.
Eksisi nedir derseniz hiç bir eksisi olmadığını söyleyebilirim. Bugün Beyoğlu Galata’da, çok merkezi bir konumda ofisimiz olmasına rağmen sınıfta ders yapmak artık inanın hiç kimsenin tercihi değil. Dünyada herkes daha fazla zaman ve her anlamda daha fazla özgürlük istiyor. Bu nedenle, sadece yükseköğrenim ve uzmanlık eğitimleri değil, iş yerlerinin çalışma prensiplerinin de bu eksende gözden geçirilmesi gerekiyor. Sınıftaki eğitimlere zaten hiç kimse gelmiyor ama günümüzde en basit örnekle 5 gün boyunca ofise gelmeyi zorunlu tutan ya da çalışanlarını ofise döndürmeyi düşünen iş yerlerinin de yakın gelecekte tercih edilmeyeceğini çok açık bir şekilde görüyoruz.

‘AKTÜER ADAYLARINI DİKKATLE SEÇİYORUZ’

Yeni dönem projelerinizden de bahseder misiniz?

Çalışmalarımızda beraber olduğumuz aktüer adayı arkadaşlarımızı dikkatle seçiyoruz. Bu bahsettiğim garip gelebilir fakat hocalarımızın harcadığı istisnai efor yanında en az 4 yıl sürecek bu uzun süreçte gerçekten başarı isteniyorsa bu ancak adaylarımızda aradığımız yüksek motivasyon ile mümkün. Adaylar konuları bilmeyebilir ya da eksiklere sahip olabilirler. Zaten bizim vazifemiz de bu eksikleri gidermek. Ancak yılmadan çalışmak için olmazsa olmazımız yüksek motivasyon ve azim. Arkadaşlarımız da bir kere bizim tempomuza ayak uydurduklarında artık onları tüm gücümüzle desteklemeye başlıyoruz. Öncelikle web sitemizde herkese açık olarak sunduğumuz bir soru bankası oluşturduk. Sanırım Türkçe içeriğe sahip benzer bir web sitesi yok. Sınavlara hazırlık soruları ve cevapları ile özgün deneme sınavlarından oluşan bir seçki. Zaman içinde gelişmeye de devam ediyor. Ayrıca her seviye için, yani I., II. ve III. seviyelerdeki arkadaşlarımızın bulunduğu 3 WhatsApp grubumuz var. Bir dördüncü olarak da aktüerlerimizin bulunduğu “Sınavlı Aktüerler” grubumuzu oluşturduk. Bu gruplardan sınavlara yönelik doküman ve ders notları ile sektörden iş ilanlarını paylaşıyoruz. Böylece gruplarımız adeta ilgili seviyeye ve aktüerlere ait birer kulüp gibi çalışıyor. Gruplarda sektörün neredeyse tamamı bulunuyor ve grup üyeleri birbirleri ile tanışarak yardımlaşıyor, iş dünyasından haberdar oluyor. Bu grupların varlığını artık şirketler de öğrendi. Mesela IK departmanları zaman zaman gruplarımıza ilan gönderiyor ve özel olarak bu gruplardan işe alım yapmak istiyorlar. Böylece arkadaşlarımız sektördeki fırsatlardan doğrudan haberdar oluyor ve başvuru süreçlerinde öne çıkıyorlar.
Son olarak da canlı yaptığımız online derslerimizin yanında her başlık için olmasa da bazı önemli derslere ait videoların adaylara sunulması, 2024 sonu ve 2025’teki yeni projemiz. Derslerimize ve gruplara dahil olmayan adayların da online üyelik sistemiyle yararlanacağı bu videolarda ders anlatımı ve soru çözümlerine yer vereceğiz. Böylece her aday belli başlıklardaki dersler için daha düşük maliyetle bize ulaşabilecek.
Sektör gittikçe büyüyor ve her yıl yeni mezunlar aktüerliğe ilgi gösteriyor. Bizim de amacımız, online dersler ile başlayan geniş katılımı daha da geniş kitlelere, coğrafyalara yaymak ve aktüerliğin sektördeki yüksek konumunu perçinlemek. Bunu yaparken de öğrenci olan, henüz çalışmayan, çalışan fakat eğitimler için şirketinin desteğini alamayan ya da farklı kurumlarda eğitime zorlanan adaylar için bir çıkış yolu yaratıyor ve oluşturduğumuz bu ayrıcalıklı küçük kulübün kapılarını bizlerle çalışmak isteyenler için aralıyoruz.
Tüm çabalarımızın adaylar için faydalı olacağını ümit ediyor, Sigortacı Gazetesi’ne de sektöre ulaşabilmemize imkân tanıdığı için teşekkür ediyorum. Son olarak tüm adaylara bu rekabetçi süreçte başarılar dilerim. Desteklerimizin her zaman onlarla olduğunu bilsinler.

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

TÜRKİYE'NİN CİĞERLERİ YANDI:

YANGINSIZ BİR TÜRKİYE MÜMKÜN MÜ?

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



Sigorta sektöründen fidan bağışı

Axa Türkiye'nin yaz aylarında meydana gelen yangınlar sebebiyle zarar gören bölgelerin yeniden yeşermesi amacıyla Ege Orman Vakfı'na her bir AXA çalışanı için 7'şer fidan bağışı yapmasının ardından birçok sigorta şirketi ve kurum da bu kampanyaya destek verdi. Destek verenler arasında yer alan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) de her bir çalışanı adına TEMA Vakfı'na 7'şer fidan bağışında bulundu. Birlik, sosyal medya üzerinden yaptığı paylaşımda, "Yaz aylarında ülkemizin cennet köşelerinde etkili olan orman yangınları, hepimizi derinden etkiledi. Orman yangınlarında yitirdiğimiz her ağaç, sadece doğamızı değil, ormanları yuva edinen her canlıyı ve geleceğimizi de eksiltti. Ancak, umut ışığımızı kaybetmeden, doğayı yeniden yeşertmek yine bizlerin elinde. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) olarak, bu zor günlerde doğamıza ve geleceğimize sahip çıkma sorumluluğumuzun bilinciyle ormanlarımızın yeniden nefes alması ve doğanın yeniden canlanabilmesine katkı sağlamak için her bir çalışanımız adına TEMA Vakfı'na 7'şer fidan bağışında bulunuyoruz" açıklamasında bulundu.

Ekosistemlerin dengesini tehdit eden orman yangınları; karbon emilimi, biyoçeşitlilik ve su döngüsü açısından kritik öneme sahip ormanların yok olmasına neden oluyor. Son yıllarda iklim değişikliğinin bir yansıması olan artan sıcaklıklar ve insan faktörü de bu yangınların sıklığını ve şiddetini artırarak dünyanın akciğerleri olan ormanlık alanların kül olmasına neden oluyor. Yangınlar, sadece ağaçları değil, bölgedeki tüm ekosistemi olumsuz etkilediği için bu durumu daha derinlemesine ele almak gerekiyor.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizdeki ormanlar da yangınlar nedeniyle tehdit altında. Özellikle yaz aylarında sıcaklıkların artması ve nemin azalması nedeniyle orman yangınları daha çok görülüyor. Örneğin toplamda 139 bin hektarlık alanın yanmasına neden olan 2021 yazında meydana gelen büyük yangınlarda, biyoçeşitlilik ciddi şekilde zarar görürken birçok yerel topluluğun geçim kaynakları da yok oldu.

Orman Genel Müdürlüğü'nün yayınladığı orman yangını istatistikleri de yangınların yıkıcı etkilerini ortaya koyuyor. 2018-2023 yılları arasında çıkan 15 bin 786 adet yangında 205 bin 769 hektar alan yanmış. Bu tarih aralığında 2020 yılı yangın sayısı (3 bin 399 adet), 2021 yılı ise yanan alan bakımından (139 bin 503 hektar) öne çıkıyor. Yangın çıkış nedenlerini incelediğimizde ise ilk sırada 7 bin 307 adet ile sebebi bilinmeyen yangınlar yer alıyor. Bunu 5 bin 696 adet ile ihmal-kaza nedenli yangınlar takip ederken üçüncü sırada 2 bin 207 adet ile doğal sebepler ve dördüncü sırada 576 adet ile kasıt nedeniyle çıkan yangınlar bulunuyor. 2024'ün Eylül ayına kadar ise 3 bin 43 adet yangın çıktı ve 25 bin 342 hektarlık alan yandı.

'ORMAN YANGINLARI ARTIYOR'

Orman Mühendisleri Odası'nın orman yangınları ile ilgili yapmış olduğu basın açıklamasında artan sıcaklık, düzensiz yağışlar ve kuraklığın orman ekosistemleri üzerindeki etkilerinin çok daha fazla arttığı belirtilerek, "Tüm dünyada orman yangınlarının şiddeti, sayısı ve yanan alanların büyüklüğü artış eğilimindedir. Son yıllarda Kuzey ülkelerinde bile şiddetli orman yangınlarının görülmeye başlaması değişimi kanıtlayan en iyi örnektir. Dünya üzerinde yapılan bilimsel raporlara göre Akdeniz havzası ve özellikle Doğu Akdeniz çok hızlı bir şekilde ısınmaktadır. Hatta en çok ısınan bölgelerden biridir" ifadelerine yer verildi. Ülkemizde çıkan orman yangınlarının ana aktörünün insan olduğuna da dikkat çekilen açıklamada, "Orman yangınlarının % 88'i insan kaynaklı meydana gelmektedir. Yanan alan bakımından ise bu oran % 97'lere çıkmaktadır. Bu sebeple vatandaşlarımızın bilinçlendirilmesi ve daha dikkatli olmaları konusu hayati öneme sahiptir. Ülkemizde orman yangını istatistiklerine bakıldığında, yangınların özellikle 1970 yılından itibaren arttığı, artış eğiliminin özellikle son 20 yılda katlanarak büyüdüğü görülmektedir. Geçen yıl 1 Ocak-19 Ağustos döneminde 1.419 orman yangını çıkarken, bu rakam 2024'ün aynı döneminde 2 bin 529'a ulaşmıştır. İçinde bulunduğumuz yılın başından günümüze kadar geçen sürede çıkan orman yangını sayısı yıllık ortalamanın üzerinde gerçekleşmiştir" denildi.

NE YAPILMALI?

Yangınların sıklığı ve etkileri, ormanların korunması konusundaki acil ihtiyaçları gözler önüne seriyor. Türkiye'nin orman varlığını korumak ve sürdürülebilir stratejiler geliştirmek, bu kritik durumu aşmak için elzem. Bu noktada öne çıkan sigorta ise orman yangınlarının ekonomik ve sosyal etkilerini azaltmada önemli bir araç. Bireysel ve toplumsal düzeyde büyük maddi kayıplara yol açabilecek orman yangınlarına karşı finansal güvence sağlayan sigorta, bu kayıpların hızla telafi edilmesini sağlıyor. Sigorta aynı zamanda yangın sonrası acil durum yönetiminde de etkili bir rol oynuyor. Hızlıca yapılan tazminat ödemeleri sayesinde toparlanma süreci de hızlanmış oluyor. Sigorta şirketlerinin risk yönetimi konusunda sundukları danışmanlık hizmetleri sadece risk gerçekleştikten sonra değil, risk gerçekleşmeden de koruma sağlamaya yardımcı oluyor. Sigortanın yanı sıra ormanların korunması için atılacak birçok adım bulunuyor. Bunlardan en önemlilerini sıralayacak olursak;

• **Bilinçlendirme ve Eğitim:** Toplumda orman yangınları konusunda farkındalık yaratmak amacıyla kampanyalar düzenlemek.

• **Yangın Eğitimi ve Tatbikatlar:**

ORMAN YANGINLARI 2018-2023

	Yanan alan miktarı	Yangın sayısı	Yangın çıkış nedeni							
			Kasıt		İhmal-Kaza		Doğal		Sebebi Bilinmeyen	
Yıl	Hektar	Adet	Adet	Hektar	Adet	Hektar	Adet	Hektar	Adet	Hektar
2018	5 644	2 167	92	148	693	2 216	413	141	969	3 139
2019	11 332	2 688	124	686	883	6 529	372	373	1 309	3 744
2020	20 971	3 399	72	718	1 156	8 285	312	197	1 859	11 771
2021	139 503	2 793	110	46 147	1 001	46 879	353	208	1 329	46 269
2022	12 799	2 160	86	4 722	830	5 428	358	517	886	2 132
2023	15 520	2 579	92	663	1 133	11 259	399	365	955	3 233
	205.769	**15.786**	**576**	**53.084**	**5.696**	**80.596**	**2.207**	**1.081**	**7.307**	**70.288**



Ülkemiz bu yılın yaz aylarında çok ciddi orman yangınları ile karşı karşıya kaldı. Binlerce hektarlık alan küle döndü. Yangın risklerinin azaltılmasına yönelik yapılan çalışmalar ve önleyici tedbirler yangınların sayısını ve etkilerini azaltmada çok önemli bir rol oynasa da yangınsız bir Türkiye yolunda daha gitmemiz gereken çok yol olduğu açık.

Yangın eğitimi ve tatbikatlar düzenleyerek, acil durumlarda nasıl hareket edilmesini öğretmek.

• **Çevre Dostu Tarım Uygulamaları:** Tarım alanlarında yangın riski düşük, çevre dostu uygulamaların teşvik edilmesi.

• **İş Güvenliği ve Yangın Yönetimi Eğitimi:** Orman işçilerine ve ilgili sektör çalışanlarına yangın güvenliği konusunda sürekli eğitim verilmesi.

• **Yenilikçi Teknolojiler Kullanımı:** Drone ve uydu görüntüleri gibi teknolojilerle ormanlık alanların sürekli izlenmesi, yangın riski taşıyan alanların tespiti.

• **Yangın Gözlem Kuleleri:** Ormanlık alanlarda yangınların erken tespiti için gözlem kuleleri kurmak.

• **Yangın Yolları:** Ormanlarda yangın yolları oluşturmak, yangın müdahale ekiplerinin hızlıca ulaşımını sağlamak.

• **Kamp Alanları Düzenlemesi:** Kamp yapacak alanların belirlenmesi ve buralarda ateş yakma kurallarının sıkılaştırılması.

• **Ateş Yasağı:** Özellikle yaz aylarında ormanlık alanlarda ateş yakma yasağının uygulanması ve denetimlerin artırılması.

• **Orman Bakımı:** Kurumuş ağaçlar, dal ve yaprakların temizlenmesi; ormanların sağlıklı bir şekilde yönetilmesi.

• **Yangın Alarm Sistemleri:** Ormanlık alanlarda yangın algılama ve alarm sistemlerinin kurulması.

• **Arazi Kullanım Planlaması:** Ormanlık alanların çevresinde yapılaşmayı kontrol etmek ve yangın riski yüksek bölgelerde tarım veya inşaat faaliyetlerini sınırlamak.

• **Ağaçlandırma Çalışmaları:** Toprak erozyonunu önlemek ve ekosistemi yeniden canlandırmak için yangın sonrası zarar gören alanların hızlıca ağaçlandırılması.

SONUÇ

Yangınsız bir Türkiye hayali aslında alabildiğine yeşil, biyoçeşitliliği zengin ve ekosistem dengesinin korunduğu bir ülke tasviri. Ormanlarımızın sağlıklı bir şekilde gelişmesi, hem iklim değişikliğiyle mücadelede önemli bir rol oynuyor hem de tarım, turizm gibi sektörlerin sürdürülebilirliğine katkı sağlıyor. Orman yangınlarının önlenmesi için atılacak adımlar ile toplumsal farkındalık ve modern teknolojilerin entegrasyonu sayesinde yangınların daha aza indirgenmesi mümkün. Ancak yangın risklerinin azaltılmasına yönelik yapılan çalışmalar ve önleyici tedbirler yangınların sayısını ve etkilerini azaltmada çok önemli bir rol oynasa da yangınsız bir Türkiye yolunda daha gitmemiz gereken çok yol olduğu açık. Doğayla uyum içinde yaşayan bir Türkiye, gelecek nesillere bırakılacak en değerli miras olacak.

Yangın gözetim kuleleri ile yangınlara hızlı müdahale

Ormanlardaki gözetim kuleleri, yangınların erken tespiti için kritik bir rol oynuyor. Yüksek konumları sayesinde geniş alanları kapsayan bir görüş açısına sahip olan bu kuleler, orman yangınlarının ortaya çıkma ihtimalini minimize etmek amacıyla sürekli izleme yapıyor. Gözetim ekipleri, kulelerden gelen verilerle yangın tehdidini hızlı bir şekilde değerlendirerek, gerekli müdahaleleri zamanında gerçekleştirebiliyor. Bu sistem, ormanların korunmasında önemli bir savunma hattı oluştururken, aynı zamanda orman ekosisteminin sürdürülebilirliği için de hayati öneme sahip. Şu anda Türkiye genelinde 776 adet yangın gözetleme kulesi bulunuyor. Anadolu Sigorta da 2022 yılında hayat geçirdiği Ormanın Gözleri projesi kapsamında hizmete sundukları 10 adet gözetleme kulesi sayesinde Türkiye'nin yangınla mücadele kapasitesini büyütüyor.

Orman yangınlarına müdahale süresinin 40 dakikadan 11 dakikaya kadar düşmüş olmasında insansız yangın kulelerinin payının büyük olduğuna dikkat çeken Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan, "Kuleler yaygınlaştıkça bu rakamın daha da aşağıya ineceğini öngörüyoruz. Kuleler, başta orman yangınları olmak üzere güvenlik dâhil birçok alanda ilgili birimlere kesintisiz iletişim olanağı tanıyor. İnsansız yangın gözetleme kuleleriyle sadece yangın gözetlemesi yapılmıyor, yaban hayat da izleniyor ve önemli durumlar kayda alınıyor, gerekli yerlerde müdahale yapılıyor. Kuleler, orman alanı işgali, kaçak kesim, kaçak avcılık, kontrolsüz piknik ateşi gibi yasadışı faaliyetlerin azalmasında ve bu sayede biyoçeşitliliğin korunmasında büyük rol oynuyor. Adana il merkezindeki kulemizin faaliyete geçmesi ile gözetlediği alan içindeki suçlarda %50 oranında azalma yaşandığı bilgisine sahibiz" dedi.



●●● Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Orman Fakültesi, Orman Koruma Uzmanı Prof. Dr. Mustafa Avcı:

Yangınsız bir Türkiye mümkün değil

Ülkemizde çıkan orman yangınları ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Orman Fakültesi, Orman Koruma Uzmanı Prof. Dr. Mustafa Avcı, şunları söyledi: "Bulunduğu coğrafya, iklim, bitki örtüsü, yoğun nüfus ve özellikle yaz aylarında Ege ve Akdeniz'deki nüfusun turizmle artması sebebiyle Türkiye'nin yangınsız bir hale gelmesi mümkün değil ancak hem yangın sayısı hem de hem de yanan alan miktarı azaltılabilir. Akdeniz kuşağında bulunan ormanlarımız bugüne kadar yangınlarla evrimleşmiştir ve yangınla iç içedir. Ancak insan kaynaklı yangınların olması doğal seyrin dışında bir durumdur. Bu noktada yangın sayılarını azaltmak ve yanan alan miktarını düşürmek yönünde alınan tedbirler geliştirilebilir. Ülkemizdeki son birkaç yılı dikkate aldığımızda yangın sayılarının ve yanan alan miktarlarının ne denli arttığını görüyoruz. Özellikle 2021 yılı, tek yangında yanan alan miktarıyla ülkemiz için bir milat olmuştur. 2021 yılında toplam 139 bin hektar orman alanı yanmıştır. Ayrıca 2021 yılı, yanan alan bakımından da en yüksek 2'nci yıldır (İlk sırada yaklaşık 165 bin hektar ile 1945 yılı yer almaktadır). Yakın yıllara baktığımızda ise 2022 ve 2023 yılları yangın sayısı ve yanan alan bakımından nispeten daha makul seviyelerde gerçekleşmiştir. Ancak 2024 yılı yangın sayısının yüksek olacağı görülmektedir. Nitekim 2024 yılı Eylül ayı ilk haftasına kadar 3 bin 43 adet yangın çıkmış durumdadır. 2023 yılı boyunca 2 bin 579 adet yangın çıkmıştır. Eylül ve Ekim'de de yangınların devam edeceğini düşünürsek yangın sayısı yıl sonunda 3 bin 400'lere ulaşacaktır diye tahmin ediyorum. Yanan alan bakımından da güncel verilere göre 2024 yılında 25 bin 342 hektar alan yandı. Yıl sonuna kadar bu rakam artacaktır ancak bundan sonra hava sıcaklıklarının nispeten düşmesi ve nemin artmasıyla beraber çok büyük yangın beklememekteyiz."



> "Bulunduğu coğrafya, iklim, bitki örtüsü, yoğun nüfus ve özellikle yaz aylarında Ege ve Akdeniz'deki nüfusun turizmle artması sebebiyle Türkiye'nin yangınsız bir hale gelmesi mümkün değil ancak alınacak önlemler ve eğitim ile hem yangın sayısı hem de hem de yanan alan azaltılabilir."

'YANGINLARIN %87'Sİ İNSAN KAYNAKLI'

Yangınların %87'sinin insan kaynaklı nedenlerle ortaya çıktığını ifade eden Prof. Dr. Avcı, "Yangının oluşması için oksijen, yanıcı madde ve ateşe ihtiyaç var. Ormanlarda yanıcı madde ve oksijen bol miktarda var. Burada önemli olan ise ateşin yanıcı maddeyle buluşmaması. Peki, ateşi yanıcı maddeyle buluşturan kimdir? İnsandır. Bu nedenle ilk aşamada insanların eğitilmesi, cezalar ve yasaklar konusunu tartışmak gerekiyor. İkinci aşamada çıkan yangının büyümeden söndürülmesidir. OGM, orman yangınlarının nedenlerini yıldırım (doğal nedenler), ihmal ve dikkatsizlik, kasıt, kaza ve nedeni bilinmeyen olmak üzere 5 ana başlıkta toplar. Ülkemizde son 10 yılda çıkan yangın sayısına baktığımızda 2 bin 150 ile 3 bin 400 arasında değişiyor ve %47,4'ü nedeni bilinmeyen yangınlardan oluşuyor. Ülkemizde son on yıl verilerine göre yangınların %13,1'i yıldırım, %29,5'i ihmal ve dikkatsizlik, %4,5'i kasıt, %5,6'sı kaza ve %47,4'ü nedeni bilinmeyen sebeplerden çıkıyor. Biraz daha açacak olursak ihmal ve dikkatsizlik içerisinde kırsal alanlarda bahçede ya da tarlalarda anız yakma, piknik ateşi ve sigara yangınları öne çıkıyor. Kasıtlı yangınlarda daha çok terör amaçlı çıkan yangınlar ön planda. Son yıllarda Adana, Hatay, Şanlıurfa ve Elazığ'da terör amaçlı yangınları görmekteyiz. Kazayla çıkan yangınlarda ise enerji nakil hatları en önemli hususlardan biri. Enerji nakil hatlarından çıkan yangınlar sayısal olarak düşük olsa da son 10 yılda çıkan yangınlarla yanan alanların 4'te 1'i bu sebepten meydana geliyor. Örneğin 2008 yılında Antalya'nın Taşağıl ilçesinde elektrik direğinden çıkan kıvılcımın anızın üstüne düşmesiyle çıkan yangında 15 bin 797 hektar alan yandı. Bu çok ciddi bir sorun. Elektrik hatlarını modernize edebilirsek yanan alan miktarını önemli oranında azaltabiliriz. Çıkan yangınların hemen hemen yarısının neden çıktığını bilmiyoruz. Teşhis konamadığı için tedavi imkânı da daha zor oluyor diyebiliriz. Yangının sebebini bilirsek önlemlerimizi buna göre alabiliriz" açıklamalarında bulundu.

●●● Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan:

Yangınlarla mücadelede toplumsal bilincin artırılması en önemli faktörlerden biri

Yangınların ve etkilerinin azaldığı bir Türkiye hedefine ulaşmanın çok yönlü bir yaklaşımı ve geniş çaplı bir iş birliğini gerektirdiğini ifade eden Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan, sözlerine şöyle devam etti: "Yangınlarla mücadelede en önemli faktörlerden biri, yangınların nasıl önlenebileceği konusunda toplumsal bilincin artırılması ve yangınların daha başlangıç aşamasında tespit edilmesi. Eğitim programları, bilinçlendirme kampanyaları ve yangın güvenliği ile ilgili farkındalık yaratmak bu konuda büyük önem taşıyor. Yapay zekâ destekli yangın algılama sistemleri de, yangınları erken tespit ederek yayılmadan müdahale edilmesini sağlayabiliyor. Anadolu Sigorta olarak 2 yıl önce Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde hayata geçirdiğimiz Ormanın Gözleri projesiyle tam da bunu hedefledik. Yangınların büyük etkilerini azaltmak için yeşil alanların korunması ve yangından zarar gören bölgelerin hızla ağaçlandırılması da oldukça önemli bir adım. Ormanlık alanlar, yangın sonrası uzun süreli rehabilitasyon gerektirdiğinden, bu bölgelerin korunması sürdürülebilir bir ekosistem için önem taşıyor. Sigorta sektörü olarak bizler, sürdürülebilirlik ilkesini iş modellerimize daha çok entegre etmeliyiz. Sigortacılık sadece bir finansal güvence mekanizması değil, aynı zamanda risklerin önlenmesi ve azaltılmasına yönelik stratejilerin de merkezinde yer alıyor. Yeşil sigorta ürünleri geliştirerek, hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimizi sürdürülebilir uygulamalara teşvik edebiliriz. Bu çerçevede, çevre dostu teknolojileri, enerji verimliliğini ve karbon ayak izini azaltan projeleri destekleyerek, hem sigorta sektöründe hem de toplum genelinde sürdürülebilir bir dönüşüm sağlayabiliriz. Böylelikle, sigorta sektörü olarak sadece riskleri teminat altına almakla kalmaz, aynı zamanda doğaya ve geleceğe duyarlı politikalarla değer yaratabiliriz."

> "Yangınlarla mücadelede en önemli faktörlerden biri, yangınların nasıl önlenebileceği konusunda toplumsal bilincin artırılması ve yangınların daha başlangıç aşamasında tespit edilmesi. Bilinçlendirme kampanyaları ve yangın güvenliği ile ilgili farkındalık yaratmak büyük önem taşıyor."

İNSAN KAYNAKLI YANGINLARA KARŞI EĞİTİM

"İnsan kaynaklı yangınların çoğu, ihmalkârlık ve bilinç eksikliğinden kaynaklanıyor" diyen Ergüntan, "Bu nedenle, toplumun tüm kesimlerine yönelik eğitim ve farkındalık kampanyaları yine en önemli unsurlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle kırsal bölgelerde ve yangın riski yüksek olan alanlarda, yangın öncesi alınacak tedbirler konusunda eğitimler vermek, bu konuda önemli bir adım olabilir. Ormanlık alanlarda yangınlara yol açan anız yakma veya dikkatsiz piknik ateşi gibi durumlara çok daha sıkı denetimler getirilmeli ve caydırıcı cezalar uygulanmalı. Yangınla mücadelede kamu kuruluşlarına olduğu kadar özel sektöre ve bireylere de büyük sorumluluklar düşüyor. İnsan kaynaklı orman yangınlarının önlenmesi için toplumsal bilinç, teknolojik yenilikler, kamu-özel sektör iş birliği ve sürdürülebilir politikalar temel adımlar arasında bulunuyor. Sigorta sektörü, yangın sonrası zararların telafisi kadar, yangın öncesi risk yönetimi ve korunma önlemlerine de odaklanmalı" şeklinde konuştu. Son olarak 2022'de başlattıkları Ormanın Gözleri projesine değinen Ergüntan, "İklim krizinin etkilerinin her geçen gün daha da hissedildiği bu dönemde ormanların korunması için Ormanın Gözleri Sosyal Sorumluluk Projemizi 2022 yılında başlattık. Bu proje ile orman yangınlarını önlemek için farkındalık ve bilinçlendirme çalışmaları yaparken yangına erken müdahalede hayati önemi bulunan gözetleme kuleleri ile ormanların gözü kulağı olmayı amaçlıyoruz.

'420 BİN HEKTAR ALANI 7/24 GÖZETLİYORUZ'

Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü öncülüğünde hayata geçirdiğimiz Ormanın Gözleri Projesi ile şu ana kadar 10 adet gözetleme kulesi sayesinde Türkiye'nin yangınla mücadele kapasitesini büyütüyoruz. Ulaştığımız noktada kulelerimiz ile 420 bin hektarlık alanı 7/24 kesintisiz gözetleyebiliyoruz. Her yıl yeni kulelerle hem kule sayısını hem de gözetlenen alanı artırıyoruz. Ormanın Gözleri projemiz kapsamında, Orman Genel Müdürlüğü hizmetine sunduğumuz insansız yangın gözetleme kulelerimiz sayesinde toplam 94 yangın tespit edilerek bu yangınlara vaktinde müdahale edildi" ifadelerini kullandı.



●●● Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Yangınla mücadele tüm toplumun iş birliğini gerektiriyor

Türkiye'nin yaz aylarında sıklıkla orman ve yerleşim yeri yangınlarıyla mücadele ettiğini ifade eden Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, şöyle devam etti: "Yangınların önlenmesi ve etkilerinin azaltılması, tüm toplumun ortak çabasını gerektiren bir süreçtir. Yangın riskini azaltmak için atılacak adımların başında, yapısal önlemler gelir. Binaların yangına dayanıklı malzemelerle inşa edilmesi ve mevcut yapıların güçlendirilmesi, yangın güvenliğinin temelidir. Ayrıca, otomatik sprinkler sistemleri, duman dedektörleri ve yangın alarm sistemlerinin kurulması, yangın anında erken uyarı sağlar. Yangın güvenliği konusunda yapılan eğitimler, bina sakinlerini ve yöneticileri acil durum prosedürleri konusunda bilinçlendirir ve hazırlıklı olmalarını sağlar.
Orman yönetimi de yangın riskinin azaltılmasında kritik bir rol oynar. Ormanlık alanlarda düzenli temizlik ve bakım, yanıcı materyallerin birikmesini engellerken, uygun ağaçlandırma uygulamaları, yanıcı bitki örtüsünü azaltır. Toplum genelinde yangın güvenliği konusunda farkındalık yaratmak için bilgilendirme kampanyaları ve eğitim programları düzenlenmelidir. Yangın anında etkili tahliye planlarının oluşturulması ve acil durum ekiplerinin hazır bulunması, can güvenliğini sağlamak açısından önemlidir. Bu planlar, köy ve şehirlerde düzenli tatbikatlarla test edilmelidir.



> "Yangınların önlenmesi ve etkilerinin azaltılması, tüm toplumun ortak çabasını gerektiren bir süreçtir. Sigorta, bu sürecin ayrılmaz bir parçası olup, yangın risklerini azaltma ve yangın sonrası etkileri minimize etme noktasında kritik bir rol oynar."

'SİGORTA KRİTİK ROL OYNUYOR'

Yangın sonrası hasar tespiti ve yeniden yapılanma süreci de en az öncesi kadar önemlidir. Yangın sigortası, bu süreçte finansal destek sağlayarak maddi kayıpları telafi eder. Kapsamlı sigorta poliçeleri hem bireylerin hem de kurumların yangın riskine karşı korunmasını sağlar. Sigorta şirketleri, müşterilere poliçe kapsamı ve hakları hakkında bilgi vererek, yangın risklerini azaltma konusunda önerilerde bulunabilir. Bu bağlamda, sigorta yalnızca yangın sonrası hasarların karşılanmasında değil, aynı zamanda yangın risklerinin azaltılmasına yönelik teşviklerde de önemli bir rol oynar. Sonuç olarak, yangın riskini yönetmek ve azaltmak, tüm toplumun iş birliği gerektiren bir çabadır. Atılacak her adım, daha güvenli bir çevre için katkı sağlar. Sigorta, bu sürecin ayrılmaz bir parçası olup, yangın risklerini azaltma ve yangın sonrası etkileri minimize etme noktasında kritik bir rol oynar. Bu nedenle, yangın güvenliği önlemlerini ciddiye almak ve etkili bir sigorta poliçesi ile desteklemek güvenli bir Türkiye için atılacak en önemli adımlardandır."

'KAPSAMLI BİR YAKLAŞIM GEREK'

"Son yıllarda, Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde karşılaşılan orman yangınlarının büyük bir kısmının insan kaynaklı olduğu görülüyor" diyen Tümer, "Bu durum hem çevresel hem de ekonomik açıdan büyük tehditler oluşturuyor. Orman yangınlarını önlemek ve etkilerini azaltmak için atılacak adımların yanında, sigorta sektörünün bu süreçte oynadığı kritik rolü de göz ardı etmemek gerekiyor. Orman yangınlarının önlenmesinde atılacak ilk adım, toplumun bilinçlendirilmesidir. Eğitim ve bilinçlendirme kampanyaları, ormanlık alanlarda yaşayan veya bu alanlara yakın bölgelerde yaşayan halkın yangın riskleri hakkında bilgi sahibi olmasını sağlar. Bu kampanyalar, özellikle ateş yakma ve çöp yakma gibi yangına neden olabilecek faaliyetler konusunda dikkatli olunması gerektiğini vurgular. Sigorta şirketleri, bu tür kampanyaların desteklenmesiyle, toplumsal bilinçlendirme süreçlerine katkıda bulunabilir. Yasal düzenlemeler ve denetimler de orman yangınlarının önlenmesinde önemli bir rol oynar. Güçlendirilmiş çevre yasaları ve yönetmelikler, orman yangınlarına neden olabilecek faaliyetleri kısıtlar ve bu kurallara uyulup uyulmadığını denetler. Sigorta şirketleri, bu tür düzenlemelere uyum sağlamak adına müşterilerine önerilerde bulunabilir ve risk yönetimi konusunda danışmanlık hizmetleri sunabilir. Orman yönetimi ve bakım uygulamaları, yangın riskini azaltmada etkili araçlardır. Düzenli temizlikler, yanıcı materyallerin temizlenmesi ve yangın yollarının oluşturulması, orman yangınlarının yayılmasını engeller. Sigorta sektörü, bu tür önleyici tedbirlerin teşvik edilmesi ve desteklenmesi konusunda önemli bir rol üstlenebilir. Sigorta poliçeleri, orman yönetimi ve bakım faaliyetlerine yönelik teşvikler sunarak, bu uygulamaların yaygınlaşmasına katkı sağlayabilir. Yangın anında etkili müdahale ve acil durum planları, büyük zararlara yol açabilecek olayları sınırlayabilir. Bu noktada, sigorta şirketlerinin sunduğu poliçeler, yangın sonrası hasarların telafi edilmesine yardımcı olur. Yangın sigortaları, mülk sahiplerinin maddi kayıplarını karşılamanın yanı sıra, yeniden yapılanma süreçlerinde de önemli bir destek sağlar. Sonuç olarak, orman yangınlarının önlenmesi ve etkilerinin azaltılması için kapsamlı bir yaklaşım gereklidir. Eğitim ve bilinçlendirme, yasal düzenlemeler, orman yönetimi ve acil durum planları, bu sürecin temel bileşenleridir. Sigorta sektörü hem bu önlemlerin teşvik edilmesinde hem de yangın sonrası finansal koruma sağlanmasında kritik bir rol oynar. Yangın riskinin azaltılması tüm toplumun ortak çabalarını gerektiren bir hedeftir" açıklamalarında bulundu.

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

Yangınla mücadelenin ilk ve en önemli adımı önlemektir

Yangınla mücadelenin ilk ve en önemli adımının önleme aşaması olduğunu belirten Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Sigorta sektörü olarak, yangın sigortalarındaki temel bakış açımızı ve risk tanımımızı, "Olası yangın çıkış nedenlerini nasıl ortadan kaldırabiliriz" olarak özetleyebilirim. Özellikle risk yönetiminin ne zaman başlayacağı çok önemli. Allianz Türkiye olarak, bu noktada biz üzerimize düşeni yerine getiriyoruz ve en baştan yangının çıkmasını nasıl önleyebiliriz, onu planlamaya çalışıyoruz.
Türkiye'nin ilk ve tek Akredite Deprem & Yangın Test ve Eğitim Merkezi olan Allianz Teknik ile çocuklar dâhil olmak üzere her yaştan bireylere ve kurumlara yangın mühendisliği, temel afet bilinci, risk mühendisliğinin temelleri, yangın sistemleri bakım ve işletmesi konularında eğitim programları düzenliyoruz. Aynı zamanda her yaştan katılımcılarımız için uygulamalı eğitim programlarımız ile bilinçlendirme eğitimleri organize ediyoruz. Müşterilerimizin tesislerinin yangın riskleri konusunda, ulusal ve uluslararası standartlara uygun önlemlere sahip olması için danışmanlık vererek destek oluyoruz.

> "Yangınla mücadelenin ilk ve en önemli adımı, önleme aşamasıdır. Sigorta sektörü olarak, yangın sigortalarındaki temel bakış açımızı ve risk tanımımızı, "olası yangın çıkış nedenlerini nasıl ortadan kaldırabiliriz" olarak özetleyebilirim."

'RİSK YÖNETİMİ TEK SEFERLİK DEĞİLDİR'

Yangın sigortaları konusunda ise risk yönetiminin mutlaka proje aşamasında başlaması gerektiği, kullanım amacına uygun olarak tasarlanmış, doğru yapı malzemeleri ile yeterli yangın önlemlerine sahip binalar inşa edilmesi gerektiği konusunda farkındalık oluşturmaya odaklanıyoruz. Allianz Türkiye bünyesinde bulunan konusunda deneyimli risk mühendislerimiz ile inşaat, deprem, yer kayması, sel-su baskını, kar ağırlığı, hırsızlık, nakliyat, iş güvenliği gibi konularda risk mühendisliği hizmetleri de veriyoruz. Projesi hazırlanmış, bina inşa edilmiş, tüm ekipmanları ile donatılmış, üretim yapılmaya başlanmış bir firmanın en son aşamada yangın sigortası yaptırmak üzere risk analizi talep etmek yerine, risk yönetimini projenin en başında başlatması gerektiğini her fırsatta hatırlatıyoruz. Tüm bunların yanı sıra risk yönetimi döngüsünün yapı yaşadıkça devam etmesi gerektiği ve risk yönetiminin tek seferlik bir çalışma olmadığı unutulmamalı" açıklamasında bulundu.



"Maddi ve manevi açıdan ciddi kayıplara yol açan yangınlar, geleceğe dair ciddi önlemlerin alınması ihtiyacını doğuruyor" diyen Örkün, sözlerini şöyle noktaladı: "İnsan kaynaklı yangınların önlenmesi için güçlü bir farkındalık oluşturulması büyük önem taşıyor. Doğada vakit geçirirken ateş yakmamak, yakıldıysa tamamen söndüğünden emin olmak, sigara izmariti atmamak, cam şişe veya parçalarını etrafta bırakmamak gibi alınacak basit önlemlerle orman yangınları önlenebilir.

'GÜÇLÜ BİR FARKINDALIK OLUŞTURULMALI'

İnsan kaynaklı yangınlar yaşam alanlarında ve iş yerlerinde de yaşanabiliyor. Allianz Türkiye olarak biz de bu gerçeklikten yola çıkarak; bireysel, kurumsal ve toplumsal risk farkındalığımızın artmasına katkıda bulunma hedefiyle Allianz Teknik'te eğitim çalışmaları yürütüyoruz. Allianz Teknik'e gelen her yaştan katılımcıya, yangın anında neler yaşanabileceğini ve bu durumda ne yapmaları gerektiğini bizzat deneyimleyerek öğretiyoruz."

●●● **Aveon Global Sigorta Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız:**

Sigorta sektörü yangın sonrası kilit bir rol oynuyor

Yangınsız bir Türkiye hayalinin tüm sektörlerin iş birliği ile gerçekleştirilebileceğini belirten Aveon Global Sigorta Teknik Ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, "Bunun için ilk adım, toplumda yangın riskleri konusunda farkındalık yaratmak ve eğitimi artırmaktır. İlgili devlet kurumları, sivil toplum kuruluşları ve sigorta sektörü, yangın öncesi ve sonrası için stratejik bir eylem planı oluşturmalıdır. Yapısal önlemler, yangına dayanıklı bina tasarımları, acil durum planlamaları ve yangın söndürme sistemlerinin yaygınlaştırılması bu planın kilit unsurlarındandır.

"Sigorta sektörü, yangın sonrası maddi kayıpların telafisinde kilit bir rol oynar. Ancak bu rol, yalnızca hasar sonrası değil, hasar öncesi de olmalıdır. Önleyici tedbirlerin sigorta ürünlerine entegre edilmesiyle yangın riskini minimize etme ve güvenli bir gelecek inşa etme noktasında kritik bir rol oynuyoruz."



Sigorta sektörü, yangın sonrası maddi kayıpların telafisinde kilit bir rol oynar. Ancak bu rol, yalnızca hasar sonrası değil, hasar öncesi de olmalıdır. Risk değerlendirmesi ve yangın güvenlik danışmanlığı sunarak, birey ve işletmelerin yangın riskine karşı daha dayanıklı olmalarını sağlayabiliriz. Önleyici tedbirlerin sigorta ürünlerine entegre edilmesiyle yangın riskini minimize etme ve güvenli bir gelecek inşa etme noktasında kritik bir rol oynuyoruz" şeklinde konuştu.

'BİLİNÇLENDİRME FAALİYETLERİ ARTIRILMALI'

İnsan kaynaklı orman yangınlarının önlenmesinin farkındalık ve caydırıcılık ile mümkün olabileceğine dikkat çeken Yıldız, sözlerine şöyle devam etti: "Ormanların korunması için insanları bilinçlendirmek adına eğitim programları ve kampanyalar düzenlemek büyük önem taşır. Özellikle ormanlık alanlarda ateş yakma, izmarit atma gibi ihmallerin yaratabileceği tehlikeleri anlatan bilinçlendirme faaliyetleri artırılmalıdır. Ayrıca, sıkı bir denetim mekanizması da bu süreçte önemlidir. Yangın çıkma riskinin yüksek olduğu yaz aylarında ormanlık alanlara girişlerin kontrollü yapılması ve ihmal ya da kasıt sonucu çıkan yangınlara karşı ağır yaptırımlar uygulanması caydırıcı olabilir. Teknolojiden yararlanarak orman yangınlarını erken tespit eden izleme sistemleri ve dronlar gibi modern araçlarla, yangınların hızla kontrol altına alınması sağlanabilir. Son olarak, yangın riski taşıyan bölgelerde yerel halkın eğitilmesi ve hızlı müdahale ekiplerinin kurulması da önemli bir adımdır."

●●● **Neova Sigorta Dijital Kanallar, Pazarlama ve Bankasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya:**

Sigorta toplumu yangınlara karşı daha hazırlıklı hale getirir

Orman yangınlarının etkilerini azaltmak ve oluşumlarını engellemek için daha kapsamlı ve bütüncül stratejik önlemler alınması gerektiğini vurgulayan Neova Sigorta Dijital Kanallar, Pazarlama ve Bankasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, "Sadece yangın sonrası müdahaleye odaklanmak yeterli olmayıp, önleyici tedbirlerin de daha etkin şekilde planlanması önemlidir. Ülkemizin en önemli doğal kaynaklarından olan ormanların korunması, ağaçlandırma çalışmalarının artırılması ve mevcut ormanlık alanların sürdürülebilir şekilde yönetilmesine yönelik faaliyetler hızlandırılmalıdır. Bu süreçte, kamu ve özel sektör iş birliğinin önemi oldukça büyük. Biyoçeşitliliğe, ekosisteme ve yabani hayata ev sahipliği yapan ormanlarımız, özellikle son yıllarda artan oranda yangınlara maruz kalmaktadır. Orman Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre, 2024 yılının yalnızca ilk yarısında Türkiye'de 2 bin 500'den fazla orman yangını meydana gelmiş ve bu yangınlar sonucunda binlerce hektarlık orman alanı zarar görmüştür. Bu oranlar, önleyici politikaların önemini göstermektedir. Yangın riski yüksek bölgelerde, yerel halkın bilinçlendirilmesi ve acil durum planlarının oluşturulması önceliklidir. Halkın hazırlıklı olması, yangınların erken fark edilip müdahale edilmesini sağlar. Bu kapsamda farkındalık eğitimleri ve tatbikatlar düzenlenebilir, yangına dayanıklı malzemelerin kullanımı teşvik edilip ve riskli araziler temizlenebilir. Yangın sonrası maddi kayıpların en aza indirilmesinde sigorta önemli bir rol oynar. Sigorta sadece hasarları karşılamakla kalmaz, toplumu yangınlara karşı daha hazırlıklı hale getirir. Bu nedenle sigorta farkındalığının artırılması ve yangına özel sigorta ürünlerinin yaygınlaştırılması gereklidir. DASK, konut sigortaları ve iş yeri sigortaları gibi sigorta poliçeleri, yangın hasarlarına karşı farklı kapsamlarda maddi güvence sağlayarak hem bireysel hem de ticari alanda risk yönetimi konusundaki bilinci artırıyor. Bireysel müşteriler dışında, kurumsal müşteriler için iş yeri sigortaları da büyük önem taşımaktadır. Kurumsal işletmelerin sigortalanma oranının artırılması, yangın ve diğer doğal afetlere karşı daha sürdürülebilir bir ekonomik yapı oluşturmada kritik bir rol oynar" dedi.

"Yangın sonrası maddi kayıpların en aza indirilmesinde sigorta önemli bir rol oynar. Sigorta sadece hasarları karşılamakla kalmaz, toplumu yangınlara karşı daha hazırlıklı hale getirir. Bu nedenle sigorta farkındalığının artırılması ve yangına özel sigorta ürünlerinin yaygınlaştırılması gereklidir."

'PROAKTİF TEDBİRLER ALINMALI'

Son yıllarda artan orman yangınlarının sıklığı ve etkisi göz önüne alındığında sigortalılık oranının artırılmasının daha da büyük bir önem kazandığını belirten Kaya, "Bu doğrultuda, DASK'ın yangın gibi diğer doğal afetlerin yol açtığı maddi kayıplara karşı daha geniş güvence sunmayı hedefleyen Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) için çalışmalarda sona yaklaşıldığı belirtilmektedir. ZAS ile sigortalılık oranının artırılması, doğal afetler nedeniyle oluşan zararların azaltılmasını hedeflemektedir. ZAS'ın devreye girmesiyle birlikte, yalnızca deprem değil, yangın, sel ve diğer doğal afetlerden kaynaklanan kayıpların daha geniş bir çerçevede karşılanması sağlanabilecek ve sigorta sistemine duyulan güven daha da artırılacaktır. Bu bağlamda, hem bireysel hem de kurumsal sigortacılığın önemi gün geçtikçe daha fazla ortaya çıkmakta ve doğal afetler karşısında toplumun maddi olarak korunmasına katkı sağlamaktadır. Sadece yangınlar değil, tüm doğal afetlere karşı proaktif tedbirler almak, sürdürülebilir bir gelecek için gerekli adımlardan biridir" ifadelerini kullandı.



YILDA ORTALAMA 2 BİN 100 ORMAN YANGINI

"Türkiye'de yılda ortalama 2 bin 100 civarında orman yangını meydana gelmektedir. Bu yangınlar sonucunda yıllık ortalama 14 bin hektar ormanlık alan zarar görmektedir" diyen Kaya, şöyle devam etti: "Son yıllarda en büyük zarar, 2021 yazında yurt genelinde meydana gelen yangınlarla yaşanmış, bu felaket sonucunda son 10 yılın en büyük zararı olarak 139 bin hektar ormanlık alan yok olmuştur. Orman yangınlarının özellikle yaz aylarında ve %90 oranında insan kaynaklı çıkarıldığı bilgisi dikkate alındığında, önlemlerin alınması noktasında toplumsal bir farkındalık oluşturmak öncelikli konular arasında gelmektedir. Yerel halkın bilinçlendirilmesinin yanı sıra, kamp ve piknik yapan kişilerin ateş yakma, yanıcı maddeleri ormana bırakma ve çöp bırakma alışkanlıklarını önlemek amacıyla kamuoyuna yönelik bilinçlendirme çalışmaları yürütülmelidir. Erken uyarı sistemleri kurulmalı, acil durum planlarıyla müdahalelerin hızlı bir şekilde yapılması sağlanmalıdır. Yangınla mücadele ekiplerinin sayısının artırılması ve personelin yangınla başa çıkma yeteneklerinin düzenli eğitimlerle geliştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca, ormanlık bölgelerde yaşayanların yangın tehlikesine karşı hazırlıklı olmalarını sağlamak amacıyla yerel yönetimler tarafından bilgilendirme ve destek çalışmaları yapılmalıdır. Bu tür önlemler, insan kaynaklı orman yangınlarının etkilerini azaltmada önemli rol oynayacaktır. Bu bağlamda, Neova Sigorta olarak toplumsal sorumluluğumuzu yerine getirme ve çevresel farkındalık yaratma amacıyla aktif bir rol üstleniyoruz. Ormanların korunması ve gelecek nesillere aktarılması için başlattığımız projelerle bu mücadeleye katkı sağlamayı hedefliyoruz. Şirket olarak gelecekteki risklere karşı müşterilerimizi korumanın yanı sıra sürdürülebilir bir dünya için sorumluluk alarak "Geleceğimizin Sigortası Ormanlarımız" projesini başlattık. Bu projeyle, gelecek nesillere ormanların önemini aktarmak için çalışmalarımıza başladık. Bu kapsamda ilk çalışmamızı Neova Sigorta ve Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle Bursa ve Balıkesir'de hatıra ormanı oluşturduk. Gelecek kuşaklarda da bu bilinci yerleştirmeyi misyon edinerek çocuklara yönelik "ormanların önemi" temasıyla bir resim yarışması düzenledik ve ormanların önemini anlatmayı hedefledik. Bu projeyle çevre ve sürdürülebilirlik alanında bir başlangıç yaparak önümüzdeki dönemde farklı iş birlikleri ve projelerle sürdürülebilirlik alanında farkındalık yaratacak çalışmalar yapmaya devam edeceğiz."

“Dağıtım kanallarının rekabet çerçevesi belirlenmeli”

Sağlığımızdan evimize, eşyalarımıza, arabamıza; tatilimizden işyerimize, sahip olduğumuz cihaz ve ekipmanlara, hatta emekliliğimize kadar hayatımızın her alanında var olan sigorta, ekonomik açıdan koruyucu olması nedeniyle ülkelerin önde gelen büyük sektörleri arasındadır” diyen İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, şu ifadeleri kullandı: “Sigortanın önemi ve türlerini geniş kitlelere daha iyi anlatmak amacıyla ilk olarak her yıl Mayıs ayının son Pazartesi günü başlayan ve o hafta devam eden Sigorta Haftası pandemi ve deprem gibi etkenler sebebiyle her yıl farklı tarihlerde kutlanmak durumunda kalındı. Ülkemizde sigorta bilincinin yaygınlaşması, farkındalık yaratması ve sigorta çözümlerini daha geniş kitlelere tanıtmak amacıyla 2011 yılından bu yana Mayıs ayı son haftasında düzenlediğimiz Sigorta Haftamızı artık Ekim ayı ilk haftasında kutlayacağız. Sektörümüz 13’üncü Sigorta Haftası’nı kutlamaya hazırlanırken, bu önemli hafta kapsamında düzenlenecek etkinlikler, sigorta sektöründe yeniliklerin ve iş birliklerinin önünü açacak. Ağırlıklı olarak İstanbul, Antalya ve diğer illerde gerçekleşecek zirvede, fuar ve etkinliklerle sektördeki profesyoneller, sigortalılarımız ve halkımızla geleceğin sigortacılığı üzerine fikir alışverişinde bulunma fırsatı yakalayacağız.
Bu yıl, etkinlikler 30 Eylül -5 Ekim tarihleri arasında gerçekleşecek. Haftanın başlangıcı 1-2 Ekim’de İstanbul’da düzenlenecek Sigorta Zirvesi, sektördeki son gelişmelerin masaya yatırılacağı ve dijitalleşme, sürdürülebilirlik gibi geleceğin trendlerine dair önemli bilgi paylaşımlarının yapılacağı bir organizasyon olacak. Haftanın fuar bacağı ise 3-5 Ekim tarihleri arasında Antalya’da düzenlenecek. Bu fuar, sadece yeniliklerin sergilenmesine değil, aynı zamanda sektörün farklı oyuncuları arasında yeni iş birliklerinin kurulmasına da zemin hazırlayacak. Sigorta Haftası boyunca düzenlenecek bu etkinlikler, sadece sektöre değil, aynı zamanda ekonomiye de katkı sağlayacak. Bu nedenle, zirve ve fuar etkinlikleri, hem sigortacılık hizmetlerine erişimi kolaylaştıracak hem de sektördeki gelişmelerin toplum genelinde daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacak.”



5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve ilgili diğer mevzuatta sigorta şirketlerinin dağıtım kanallarının tanımlanmış ve faaliyet usullerinin belirlenmiş olduğunun altını çizen **İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz**, “İlgili mevzuatta dağıtım kanallarının rekabet çerçevesi belirlenmeli, sigorta şirketlerinin farklı dağıtım kanallarına farklı uygulamalar yapması engellenmelidir” dedi.

‘RİSTURN VE İSKONTO YASAKLANMALI’

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve ilgili diğer mevzuatta sigorta şirketlerinin dağıtım kanallarının tanımlanmış ve faaliyet usullerinin belirlenmiş olduğunun altını çizen Yılmaz, “Diğer yandan, uygulamada dağıtım kanallarının kendi arasında ya da farklı dağıtım kanalları arasında, haksız rekabet ve uygulamalara sıkça rastlanılmaktadır. Poliçe primi üzerinden risturn ve iskonto yapılması gibi uygulamalar ile poliçe yanında promosyon ürünü verilmesi ya da poliçenin promosyon unsuru olarak kullanılması dağıtım kanalları arasında haksız rekabete neden olduğu gibi, sigortalıların çeşitli mağduriyetler yaşamalarına ve sektöre duyulan güven ile itibarın zedelenmesine neden olmaktadır. İlgili mevzuatta dağıtım kanallarının rekabet çerçevesi belirlenmeli, sigorta şirketlerinin farklı dağıtım kanallarına farklı uygulamalar yapması engellenmelidir. Poliçe primi üzerinden risturn ve iskonto yapılması yasaklanmalı, promosyon uygulamaları sona erdirilmelidir. Sigorta poliçelerinin satışı; sigorta acenteleri, sigorta brokerleri, bankalar ve özel kanunlarına istinaden sigorta acenteliği yapma yetkisi verilen kurumlar tarafından ya da aracı kullanılmaksızın doğrudan ilgili sigorta şirketleri tarafından yapılmaktadır. Satış sürecinde, geleneksel satış uygulamalarının yanı sıra web siteleri, sosyal medya alanları gibi dijital ortamlar ile çağrı merkezleri gibi yeni satış alanlarının da kullanımı her geçen gün artmaktadır.
Diğer yandan, poliçe üzerinde yazan primin altında prim tahsil edilmesi ya da sözleşme sonrası komisyon iadesi yapılması gibi sigorta aracılarının mali yapılarını bozan haksız rekabet ve uygulamalar sigorta pazarında sıkça yaşanmaktadır. Ayrıca, başka bir ürün ya da hizmetin satışında sigorta poliçesinin promosyon olarak hediye edilmesi (Bu durumda tüketiciye genellikle eksik teminatı poliçe hediye edilmektedir) veya ürün ya da hizmetin yanı sıra sigorta poliçesinin de alınması halinde ürün ya da hizmetin fiyatında indirim yapılması (Bu durumda, tüketiciye genellikle eksik teminatlı ve yüksek primli poliçe satışı yapılmaktadır) gibi tüketici aleyhine uygulamalar yapılmaktadır.
Söz konusu uygulamalar, ülkemiz sigortacılığının gelişimini ve tüketicilerin sigorta sektörüne olan güvenini olumsuz etkilemektedir.
5684 sayılı Sigortacılık Kanununun “İyi niyet” başlıklı 32’nci maddesine altıncı fıkrası olarak, “Sigorta şirketleri ve sigorta aracılığı hizmeti yapan gerçek ve tüzel kişiler, tanzim edilecek sözleşme, tecditname, zeyilname ve sair işlemler dolayısıyla sigortalılara veya sigorta emrini verenlere tarifeleri dışında doğrudan doğruya veya dolaylı olarak her ne şekilde olursa olsun risturn ve iskonto yapamayacakları gibi, bu nitelikte telakki edilecek terk, tenzil ve ödemelerde bulunamazlar ve bu gibi menfaatler sağlayamazlar. Sigorta sözleşmeleri başka bir mal veya hizmetin satışında promosyon ya da indirim unsuru olarak kullanılamaz.” hükmünün eklenmesi ve anılan kanunun İdari Para Cezalarını düzenleyen 34’üncü maddesinin ikinci fıkrasının (j) bendinin, “32’nci maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca alınan tedbirlere ve beşinci ile altıncı fıkrası hükümlerine aykırı davranılması halinde, her bir vaka için ayrı ayrı uygulanmak üzere yüz bin Türk lirası,” şeklinde değiştirilmelidir.
Bu konudaki taslak kanun çalışmamızı tamamlamış, gerek bakanlık gerekse meclise çalışmamızı teslim etmiş bulunmaktayız” diye konuştu.

SEDDK’YA SUNULAN MESLEKİ ÇALIŞMALAR

Özgür Yılmaz, SEDDK’ya sunulan mesleki diğer çalışmaları da şu şekilde sıraladı:
“-Brokerlerin sadece sigorta brokeri olarak yapılanması, diğer satış kanallarının aracılar olarak tanımlanarak mevcut TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi’nin, “TOBB Sigorta Aracıları İcra Komitesi” olarak yasada gerekli düzenlemenin yapılması.
- Trafikte ‘devir zeyli’; acentenin gereksiz iş yükünü azaltacak, komisyon iadesinin önüne geçecek aynı zamanda araç devirlerinden sonra belli süre eski malik adına yapılan trafik poliçesinin herhangi bir kaza vukuunda sürücü kusuru neticesi aracını satmış poliçe sahibine yapılan rücu taleplerinde haksızlıkların önüne geçmiş olacaktır.
- 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nda çerçevesi çizilmiş ancak, sınırları, içeriği pek belirlenmemiş ve bugüne kadarki geçen yıllarda bu konudaki açılan davalarda çok farklı kararların çıktığı ve taraflar arasında mutsuzluk yaratan ‘Portföy Mülkiyet Kanunu’, taraflar arasında kararlaştırılıp sektör beklentilerine cevap verebilecek bir düzenleme yapılmalı.
- Doğrudan tazmin sistemi uygulamasına geçişin ivedilikle sağlanması için gerekli yasal değişiklik sağlanmalı
- Çöp ve emlak vergisi işlemlerinde DASK poliçe kontrolü yapılması suretiyle DASK penetrasyonunun artışının sağlanması için gerekli yasal düzenleme sağlanmalı
- Meydana gelen 11 ili etkisi altına alan deprem felaketinde görüldüğü üzere Bankalar ve diğer kredi sağlayan kuruluşlarının kredi tahsis işlemlerinde poliçe satış baskısı ile yapmış oldukları Poliçelerin hemen hemen tamamı eksik yapılmış ve teminatların çok düşük tutulması sonucu ciddi mağduriyetler yaşanmış ve dolayısıyla bu durum sigortaya olan güveni zedelemekte ve Sigorta sektörünün gelişimine engel olmaktadır.
- Banka ve Finans kuruluşları dışındaki dağıtım kanalı olan aracıların
Bu konuda etkin hale getirilerek mağduriyetlerin yaşanmayacağı daha doğru kurgulanmış ve sigortalıyla daha yakın temas ile sektöre güvenin sahada ileri taşınması ve olası bir hasar vukuunda memnuniyetsizliklerin önüne geçilmedi önem arz etmektedir.
- Yönetmelikte, Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği ile bireysel işlemler için söz konusu düzenleme yapılmış olup, ilgili yönetmeliğin anılan maddesinin Ticari ve sınai krediler içinde geçerli olduğu hususunda gerekli yasal düzenleme yapılmalıdır.
Bu Yönetmelik kapsamına Zirai ve ticari kredilerde de sigortalılara cayma hakkı tanınması hususu ilave edilmelidir."



EMEKLİLİK PLANLAMALARI DAHA ÖNEMLİ HALE GELİYOR

Nüfus yapısının hızla değiştiği günümüzde, teknolojideki gelişmeler ve tıptaki ilerlemeler sayesinde yaşam süresi daha çok uzuyor. Bu dönüşüm, yaşlı nüfusun giderek artmasına ve yaşlı nüfusun toplam nüfustaki oranının yükselmesine neden oluyor. Swiss Re'nin yayınladığı bir rapora göre, 2050 yılına kadar, gelişmekte olan ülkeler 65 yaş ve üstü 1,54 milyarlık nüfusun neredeyse %80'ine ev sahipliği yapacak. Türkiye'de ise 65 yaş ve üzeri nüfusun 2040 yılında %20'ye ulaşacağı öngörülüyor. Özellikle yaşam süresinin bu kadar uzadığı ve yaşlı nüfusun giderek arttığı günümüzde emeklilik planlamaları daha önemli bir hale geliyor. Emeklilik, bireylerin uzun bir dönemi kapsayan yaşamlarında ekonomik güvencelerini sürdürmelerini sağlayan bir dönemdir. Bu nedenle, yalnızca devletin sunduğu Sosyal Güvenlik Sistemi yerine, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ve Bireysel Emeklilik Sistemi gibi ikinci ve üçüncü basamak emeklilik sistemlerinin de etkin bir şekilde kullanılması büyük önem taşıyor. Her bireyin emeklilik için erken yaşlarda tasarruf yapmaya başlaması ve finansal güvenliğini sağlaması, emeklilik döneminde daha konforlu bir hayat yaşamasını sağlıyor.

TES ile emeklilik sistemi daha sürdürülebilir hale gelecek

2025-2027 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program, Resmi Gazete'de yayımlandı. Ekonominin 3 yıllık yol haritasını sunan programda, tasarruf bilincinin ve finansal araç yetkinliğinin artırılması amacıyla finansal okuryazarlığın geliştirileceği, uzun vadeli tasarrufların artırılması bakımından önemli olan Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım Sistemi'ni geliştirici düzenlemelerin hayata geçirileceği ifade edildi.

OVP'DE SEKTÖR HEDEFLERİ

Programda, sigorta ve emeklilik sektörünü ilgilendiren hedefler ise şu şekilde sıralandı:

• "Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS)'nin işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi kurulacaktır.

• Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) standart emeklilik yatırım fonları, katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanacaktır.

• OKS katılımcılarına BES'te yer alan emeklilik fonlarına erişim imkânı tanınacak, kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılacak ve bu kapsamda sistemin cazibesi artırılarak fon tutarı ve katılımcı sayısında artış sağlanacaktır.

• Finansal eğitim faaliyetleri yaygınlaştırılarak finansal okuryazarlık artırılacaktır.

• Katılım sigortacılığı mevzuat altyapısı geliştirilecek, katılım sigortacılığının ve katılım emeklilik planlarının kapsayıcılığı artırılacaktır.

2025 yılının son çeyreğinde hayata geçmesi planlanan TES ile birlikte daha fazla kişinin sistemin avantajlarından yararlanması, emeklilik sisteminin daha sürdürülebilir bir hale gelmesi ve emeklilik fonlarının hacminin önemli ölçüde artması bekleniyor.

• Tüm afet tehlikelerini kapsayacak afet sigortası geliştirilerek yaygınlaştırılacak, Zorunlu Deprem Sigortası'nın beyanı ve ödemesinin etkin takibi sağlanacaktır."

TES 2025'İN SON ÇEYREĞİNDE HAYATA GEÇECEK

OVP kapsamında tasarrufların artırılmasına yönelik düzenlemelerde yer alan en önemli konu başlıklarından biri de Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES).

Programa göre, 2025 yılının son çeyreğinde hayata geçmesi planlanan TES, birçok ülkede uygulanan ve bireylerin kendi emeklilik fonlarını oluşturmasını ve yönetmesini sağlayan bir emeklilik tasarruf sistemi türü olarak karşımıza çıkıyor.

Türkiye'de birinci basamak emeklilik sistemi ve üçüncü basamak emeklilik sistemi uygulanıyor. Birinci basamak, çalışanların Sosyal Güvenlik Sistemi'nden emekli oldukları devletin sunduğu zorunlu emeklilik sistemi. Üçüncü basamak ise gönüllü katılım ile bireylerin kendi isteğiyle birikim yaptığı sistem olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES). İşveren katkılı, çalışan maaşından kesilen ve fonlarda değerlendirilen özel emeklilik sistemi olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin de uygulanmasıyla Türkiye'de ikinci basamak emeklilik sistemi de hayata geçmiş olacak.

BES'TE TOPLAM FON BÜYÜKLÜĞÜ 1 TRİLYON LİRAYI AŞTI:

TES ile BES'in daha da büyümesi bekleniyor

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 20 Eylül 2024 verilerini açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 1 trilyon 43 milyar lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 918 milyar 37 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 124 milyar 816 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 9 milyon 310 bin kişi oldu.

Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 20 Eylül 2024 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 7 milyon 544 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 73 milyar lira oldu. Sistemdeki devlet katkısının 4 milyar 775 milyon olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 11 milyon 299 bin olarak kayıtlara geçti.

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin faaliyete geçmesiyle BES'in daha da büyümesi öngörülüyor. Sistemin yürürlüğe girmesi durumunda bir yıllık geçiş süreci içinde yaklaşık 16 milyon çalışanın sisteme dahil olması bekleniyor. Fon büyüklüğü tarafında ise TES, zorunlu katılım ile çıkışa izin verilmeyen bir yapıda olacağı için çok kısa sürede yüksek fon büyüklüğüne ulaşılabilir.

FİNANSAL İSTİKRARA KATKI SAĞLAYACAK

Bireylerin mevcut Sosyal Güvenlik Sistemi'ne ek olarak gelecekteki emeklilik gelirlerini artırmayı amaçlayan birikim odaklı bir emeklilik sistemi olan TES, bireylerin emeklilik döneminde ekonomik olarak daha güvende olmalarını sağlıyor.

Bu sistem ile çalışanlar, emekli olduğunda hem Sosyal Güvenlik Sistemi'nden hem de Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nden emeklilik maaşı alabilecekler.

Yaşlanan nüfus ve artan emeklilik dönemindeki mali ihtiyaçlar düşünüldüğünde Sosyal Güvenlik Sistemi'ne ek olarak, çift kaynaklı emeklilik geliri sunması, işveren katkısıyla tasarrufların artırılması ve uzun vadeli mali güvence sağlaması TES'in emeklilik dönemindeki önemini ortaya koyuyor. Emeklilik döneminde TES gibi tamamlayıcı sistemler, bireylerin mali bağımsızlıklarını korumaları ve yaşam kalitelerini sürdürmeleri açısından kritik bir rol oynuyor.

Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin hayata geçmesiyle, emeklilik fonlarının hacminin önemli ölçüde artacağı ve şu an 1 trilyon lirayı aşan bireysel emeklilik fonlarının, TES ile birlikte daha da büyüyeceği konusunda hemfikir.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

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

TES'e farkındalık oluşturulması büyük önem taşıyor

"TES'e farkındalık oluşturulması büyük önem taşıyor. Bu farkındalığı sağlamak için özellikle işverenlerin ve bireylerin finansal okuryazarlığının artırılması, fon danışmanlığı hizmetlerinin geliştirilmesi ve sistemin sürdürülebilirliği adına iletişimin güçlendirilmesi gerekiyor."

2024'ün son çeyreğinde yürürlüğe girmesi beklenen TES'in geçtiğimiz günlerde açıklanan OVP'nin ekonomiyi kapsayan 3 yıllık planına göre, 2025'in son çeyreğinde yürürlüğe gireceğini belirten Agesa Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Mevcut OKS'nin, işverenlerin de katkı sağlayacağı bir modele dönüştürülmesi çok önemli. TES, mevcut emeklilik sistemine ek bir ikinci basamak oluşturacak ve çalışanların emeklilikte daha yüksek bir gelir elde etmelerine olanak tanıyacak. İşveren katkılarıyla desteklenen bu yeni sistemin, emeklilerin refah düzeyini artırması amaçlanıyor. Çünkü artan yaşlı nüfus ve yükselen refah beklentileri, ülkelerin Sosyal Güvenlik Sistemleri'nin finansal sürdürülebilirliğini risk altına sokmaya başladı. Sosyal Güvenlik Sistemleri'nin gittikçe daha da zorlanacağı dikkate alındığında BES'in önemi de günden güne artıyor. TES gibi yeni teşvikler ve düzenlemelerle önümüzdeki dönemde sistemin de sektörümüzün de daha da büyüyeceğini öngörüyoruz. Ancak, hatırlamakta fayda var; BES, ülkemizde hala Avrupa ülkeleri kadar gelişmiş bir konumda değil. Bu payı sürdürülebilir bir şekilde artırmak için BES'in bireye, ekonomiye ve topluma sunduğu katkıları daha fazla konuşmamız gerekiyor. Bu noktada TES'in başarıya ulaşması için de hem kamu hem de özel sektöre önemli sorumluluklar düşüyor. Bu süreçte OKS'de yeterince sağlanamayan farkındalığın TES'le oluşturulması büyük önem taşıyor. Bu farkındalığı sağlamak için özellikle işverenlerin ve bireylerin finansal okuryazarlığının artırılması, fon danışmanlığı hizmetlerinin geliştirilmesi ve sistemin sürdürülebilirliği adına iletişimin güçlendirilmesi gerekiyor" dedi.



Mevcut ve gelecekteki emeklilerin refahını sağlamak için karar vericilerin yeni düzenlemelerle sistemi desteklemesinin önemine dikkat çeken Kuruca, "Aynı zamanda işveren katkısının olduğu ve tüm katılımcıların düzenli olarak birikim yaptığı bir sistem kurgulamak çok önemli bir adım. TES'te, OKS'den farklı olarak işverenler de sisteme katkı sağlayacak. Bu durum katılımcıların sistemdeki birikimlerinin ve katılımcı sayısının daha hızlı artmasını sağlayacak. Bunun yanı sıra işverenlerin katkısı, sistemin uzun vadeli sürdürülebilirliğine katkı verecek" diye konuştu.

●●● AXA Türkiye Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel:

TES ile emeklilik fonlarının hacmi artacak

"Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin hayata geçmesiyle, emeklilik fonlarının hacminin önemli ölçüde artması bekleniyor. Şu an 1 trilyon lirayı aşan bireysel emeklilik fonlarının, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ile birlikte daha da büyüyeceği öngörülüyor."

TES uygulamasının 2025-2027 OVP'de resmi olarak yer alması ve başlangıç tarihinin de 2025 4'üncü çeyrek olarak belirtilmesi nedeniyle bu konudaki çalışmaların son dönemde daha da hız kazandığını belirten AXA Türkiye Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel, "2016 yılından beri yoğun çaba gösterilerek destek verilen OKS maalesef istenen kapsayıcılık seviyesine ulaşamamıştır. Bunun öncelikli sebebi sisteme girişlerin zorunlu, çıkışların ise gönüllülük esasına dayalı olmasıdır. Bu sebeple mevcut tecrübeler dikkate alınarak OKS'nin dönüştürülmesi değil yeni bir Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi kurulması yönünde çalışmalar sürdürülmektedir. Teknolojik açıdan değerlendirdiğimizde, mevcut uygulamaların yürütüldüğü gelişmiş bir altyapı zaten mevcuttur. Dolayısıyla kanuni düzenlemeler tamamlandıktan sonra 1 yıldan daha kısa bir süre içerisinde tüm süreçlerin tasarlanarak sistemin hayata geçirilebileceği görüşündeyim. Özellikle devlet kurumları tarafından farklı platformlarda TES altyapısına sağlanacak destek, süre açısından belirleyici olacaktır" dedi.

TES'in temel hedefinin çalışanlara emeklilik dönemlerinde ekonomik refahı artıracak imkânlar sunmak olduğunun altını çizen Adıgüzel, "Emekliliğe giden yolun süresini ve bu dönemde değişebilecek ekonomik koşulları düşündüğümüzde sadece çalışanların katkıları ile sürdürülebilir bir sistemin var olması mümkün değildir. Dolayısıyla TES'in kurgusunda düzenli olarak çalışanın, işverenin ve devletin katkı sağlaması öngörülmektedir. İşveren açısından ilk bakışta bir maliyet olarak görülse de katkı paylarının uzun dönemde çalışan bağlılığını ve iş verimliliğini de çok olumlu etkileyeceğini dikkate almak gerekir. Yapılan aktüeryal hesaplamalar sisteme yeni katılacak bir çalışanın kendi katkısının yanında işveren tarafından brüt maaşının %2-3'ü kadar desteklenmesi ile tatmin edici bir birikim büyüklüğüne ulaşılabileceğini göstermektedir. Söz konusu oran şimdilik gösterge niteliğinde olup azalış veya artış yönünde farklı senaryolar üzerinde çalışılmaktadır. TES'in kapsayıcılığına ilişkin kararlar netleştiğinde sisteme dahil olacak potansiyel katılımcı sayısı da belirlenmiş olacaktır. Mevcut değerlendirmeler öncelikli olarak 4a ve 4c sigortalıların sisteme dahil edilmesi yönündedir ve bu kapsamda çalışan sayısını ise yaklaşık 20 milyon olarak kabul edebiliriz" diye konuştu.



'TES İLE FONLAR DAHA DA BÜYÜYECEK'

Gönüllü BES ve OKS fonlarının toplam büyüklüğünün 1 trilyon lirayı geçtiğini ve bu büyüklüğün 20 yılı aşan başarılı bir tasarruf ve fon yönetimi sürecinde gerçekleştiğini vurgulayan Adıgüzel, "TES'in durumu ise bu durumdan farklı, sistemin uygulamaya geçmesi durumunda 20 milyona yakın katılımcının daha kısa bir sürede sisteme dahil olmasını, katkı paylarının kesintisiz toplanmasını ve böylelikle birikimlerin daha hızlı artmasını öngörmeliyiz. Rakamsal parametreler henüz netleşmediği için fon büyüklüğü açısından bir tahmin yapmak mümkün değil ancak tüm katılımcıların asgari ücret aldığını, tüm tarafların toplamda %5'lik sisteme katkı sağladığını, düzenli ödenen birikimlerin de enflasyon ortalaması ile fonlandığını varsaymamız durumunda 3-4 yıl içerisinde TES sistemi fonlarının mevcut gönüllü emeklilik sistemi fon büyüklüğünü aşabileceğini tahmin edebiliriz. TES'in hayata geçmesiyle, emeklilik fonlarının hacminin önemli ölçüde artması bekleniyor. Şu an 1 trilyon lirayı aşan BES fonlarının, TES ile birlikte daha da büyüyeceği öngörülüyor" ifadelerini kullandı.

●●● SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan:

Kıdem tazminatı ile ilgisi yok

"TES'in OKS'nin yerine geçmesi planlanan bir sistem olmasından dolayı kıdem tazminatı ile ilişkilendirilmemesi gerektiğini özellikle vurgulamak isteriz."

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) ana hatlarına yönelik çalışmalarla ilgili olarak görüşlerini aldığımız SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "TES'te sona yaklaşmakla birlikte sistemin teknik ve hukuki detaylarına yönelik değerlendirmelerimiz devam etmektedir. Ülkemizde 2,2 milyon iş yerinde aktif 24 milyon sigortalı çalışanın olduğu düşünüldüğünde TES'in çok güçlü bir tahsilat ve altyapı sistemine sahip olması, çalışan ve işverenler tarafından doğru anlaşılması, hukuki ihtilaf ve mağduriyetlere izin vermemesi son derece önemlidir.

Model tasarımında öncelikli olarak takip ve tahsilat işlemleri ile birikimlerin değerlendirileceği emeklilik yatırım fonlarının "çalışanların tüm hayat döngüsünü" dikkate alacak şekilde kurgulanması konularına yoğunlaştık. Alanında uzman kişilerin de katılımlarıyla çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Belirtilen alanların teknik detaylarına ilişkin süreçlerin tamamlanmasını müteakip taslak mevzuat, etki analizleri ve projeksiyon çalışmaları hazırlanarak ilgili paydaşlar ile istişare edilmesi planlanmaktadır. Orta Vadeli Program'da (OVP), Kurumumuzca yapılacak bu çalışmaların tamamlanma tarihi olarak 2025 yılının son çeyreği belirlenmiştir. Çalışanın emekliliğinde de refah seviyesini korumasına destek olacak tam anlamıyla tamamlayıcı bir emeklilik sisteminin kurulmasına yönelik sürdürülen model çalışmalarımızda; OKS'den farklı olarak işverenlerin de sisteme katkı yaptığı bir sistem kurgulanmış olup buna bağlı olarak fon tutarı ve çalışan sayısında artış beklenmektedir.

Kamuoyunda, TES ile çalışanların ayrı bir hakkı olan kıdem tazminatı arasında ilişki kurulmaya çalışıldığını ve kıdem tazminatının TES'e devredileceğine yönelik iddialar olduğunu görmekteyiz. TES'in OKS'nin yerine geçmesi planlanan bir sistem olmasından dolayı kıdem tazminatı ile ilişkilendirilmemesi ve bu suretle ülkemiz için ihtiyaç haline gelen özel emeklilik reformu hakkında kamuoyunda olumsuz bir intiba yaratılarak çalışanlar üzerinde bir önyargı oluşturulmaması gerektiğini özellikle vurgulamak isteriz.

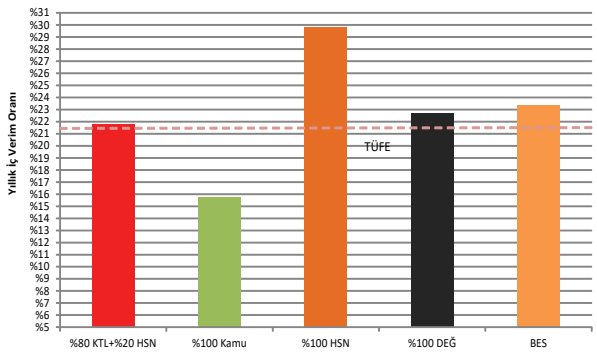
İşveren katkısı ile OKS'ye kıyasla cazibesi artacak olan ve düzenli tahsilatlar ile hızlı bir şekilde ivme kazacağı düşünülen TES'in tasarımına bağlı olarak 10 yıl sonunda GSYİH'nın %10'u kadar bir fon büyüklüğüne erişmesi beklenmektedir."



İÇ VERİM ORANI NEDİR?

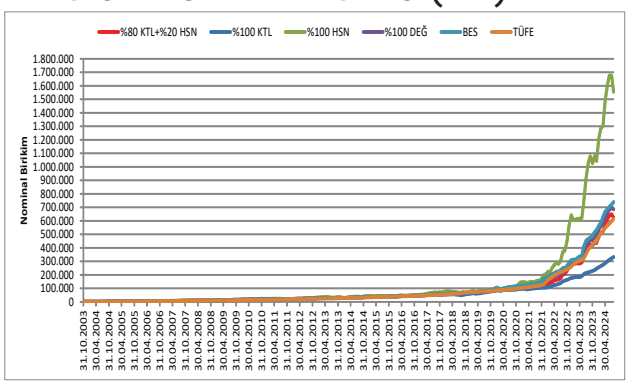
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.08.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



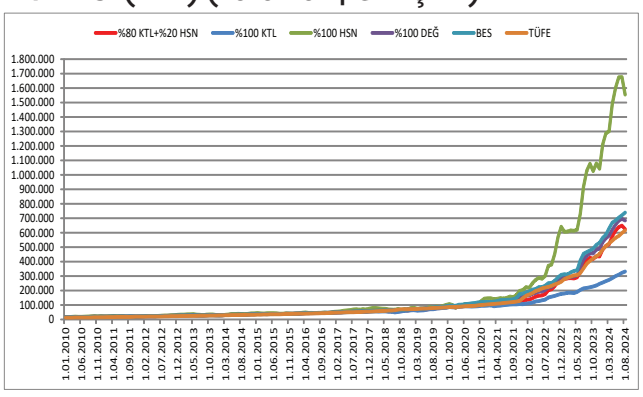
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.08.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,32 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %29,75 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.08.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.08.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 29.08.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 739.364 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 615.788 TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-29.08.2024 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.

Altın fonları Ağustos ayında kazandırdı

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 Ağustos ayında %7,32 oranında düşüş gösterirken, BİST–100 endeksinde %7,57 oranında azalış kaydedildi. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,92 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %4,60 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %10,33 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %8,26 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %2,27 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Ağustos ayında %2,47 oranında artış gösterdi.

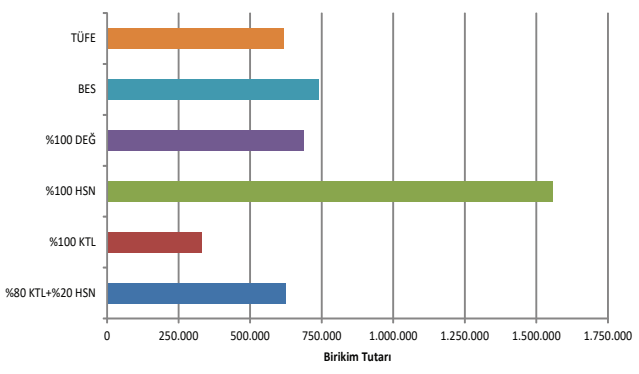
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

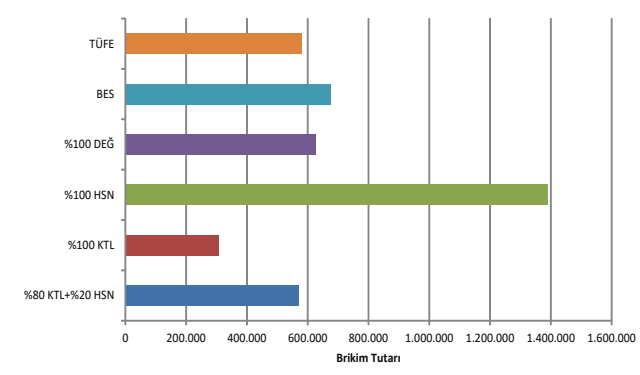
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda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

31.10.2003-29.08.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-29.08.2024 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.08.2024 tarihinde 739.364 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.453 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-29.08.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.08.2024 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.08.2024 tarihinde 1.389.186 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



OVP'de hedef TES

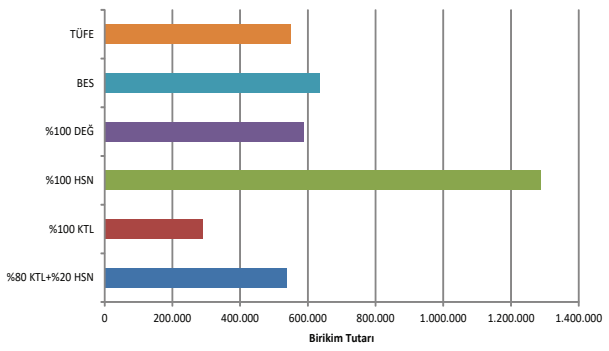
Otomatik Katılım Sistemi'nin işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin kurulması hedefi , geçen yıl olduğu gibi bu yıl da 2025-2027 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'da yer alıyor.

2025-2027 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Plan (OVP) 5 Eylül Çarşamba günü açıklandı.
OVP kapsamında, tasarruf bilincinin ve finansal araç yetkinliğinin artırılması amacıyla finansal okuryazarlığın geliştirilmesi, uzun vadeli tasarrufların artırılması bakımından önemli olan bireysel emeklilik ve otomatik katılım sistemini geliştirici düzenlemelerin hayata geçirilmesi hedeflenmekte. Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin kurulması hedefi (TES), geçen yıl olduğu gibi bu yıl da OVP kapsamında yer alıyor. TES ile ilgili Kanunun, 2025'in son çeyreğinde tamamlanması hedefleniyor.

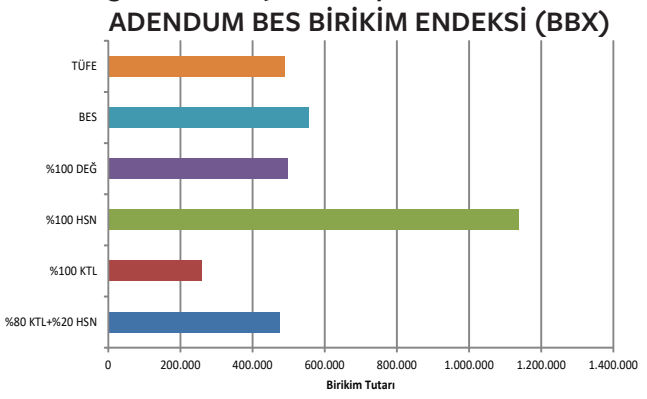
EMEKLİLİK SİSTEMLERİ 3 BASAMAKTAN OLUŞUYOR

Ülkemizde, emeklilik sistemleri 3 basamaktan oluşuyor. Birinci basamakta, kamu tarafından sunulan Sosyal Güvenlik Sistemi ve yine kamu tarafından sunulan Sosyal Güvenlik Sistemi ayarındaki Kanuni Vakıflar yer alıyor. İkinci basamakta, Zorunlu Katılımlı Emeklilik Sistemleri ve üçüncü basamakta da gönüllülük esaslı emeklilik sistemleri yer alıyor. 2017 yılında yürürlüğe giren Otomatik Katılım Sistemi (OKS), İkinci Basamak Emeklilik Sitemleri yani Zorunlu Katılımlı Emeklilik Sistemleri altında değerlendiriliyor olsa da katılımcılar talepleri doğrultusunda cayma haklarını kullanarak sistemden ayrılabiliyor. Hâlihazırda ülkemizde, İkinci Basamak Emeklilik Sistemi altında, Otomatik Katılım Sistemi (OKS) haricinde, zorunlu üyelik şartı bulunan Vakıf ve Sandıklar yer alıyor. Üçüncü basamak emeklilik sistemlerinde, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve iş yeri bazlı emeklilik sistemleri olan zorunlu ve ihtiyari üyelik şartının bulunduğu Vakıf ve Sandıklar bulunuyor.
Tüm emeklilik sistemleri, nimet-külfet dengesi üzerine kuruludur. Bu emeklilik sistemlerinin kimisi belirlenmiş fayda esaslı kimisi de belirlenmiş katkı esaslı yapılardır. Belirlenmiş fayda esaslı yapılarda, hak ve menfaatler üyenin son maaşı, hizmet suresi, unvanı, bir katsayı vb. kısmen veya tamamen önceden tanımlanmış parametrelere bağlı olarak hesaplanıyor. Belirlenmiş katkı esaslı yapılar ise emeklilik taahhüdü tamamen üyenin birikimlerine ve bunların getirilerine bağlıdır.
OVP'de planlanan düzenlemeyle, Sosyal Güvenlik Kurumu'na ek olarak, Vakıf ve Sandık uygulamalarına benzer şekilde işveren katkısının da bulunduğu yeni bir emeklilik yapısının oluşması bekleniyor. Bu yapının tüm çalışma alanlarına yayılması ve çalışanlar için uzun dönemli ve tamamlayıcı bir tasarruf ve özel emeklilik sistemine dönüşmesi hedefleniyor.
Diğer taraftan, halihazırda birçok holding ve iş yeri çalışanları için tesis ettikleri işveren grup emeklilik planlarına işveren katkısı ödemekte. Bu işveren katkılarını, çalışanın kendisinin de gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmesine katkı ödeme koşuluna bağlayan kuruluşlar bulunuyor. Haziran 2024 sonu itibarıyla 781 bin civarında işveren grup emeklilik sertifikasında 41,7 milyar lira fon büyüklüğü söz konusu. İşverenlerin çalışanları adına katkı payı ödediği mevcut yapıdaki sertifikalar ve birikimleri ile yeni Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin nasıl entegre edileceği henüz belirsizliğini korumakta.

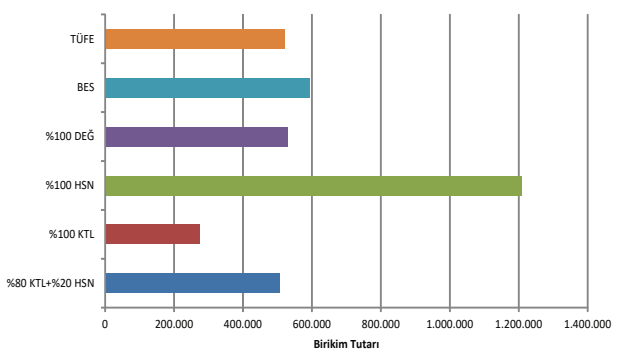
31.01.2006-29.08.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



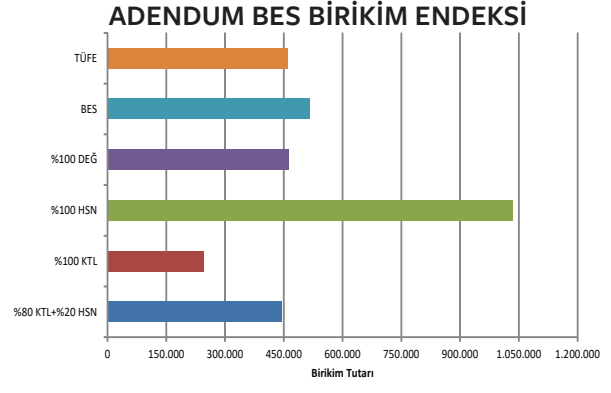
31.01.2008-29.08.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2007-29.08.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2009-29.08.2024
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.

"Engellilik durumunun belirlenmesinde yönetmelik dışına çıkılmamalıdır"

"Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik" engellilik durumunun değerlendirilmesi hususunda ayrıntılı ve uygun bir sistem oluşturmuştur. Kural olarak bunun dışına çıkılmaması beklenir.

Sigorta ilişkisi mutlaka bir sözleşmeye (sigorta sözleşmesine) dayanır. Sigortacıyla bağıtlanmış bir sigorta sözleşmesi yoksa sigorta da mevcut olmaz. Mal sigortalarında sigortacı tarafı olduğu sigorta sözleşmesiyle sigorta ettirene (veya lehine sözleşme yapılan üçüncü kişiye sigortalıya) ait bir rizikonun bazı zararlı sonuçlarını üzerine almakta ve bu zararları giderme borcu altına girmektedir. Ancak sigortacının bu tazmin etme borcu altına girdiği zararlar çok büyük çoğunlukla onun bilgisi ve denetimi dışında gerçekleşir. Zarara uğrayan hak sahibi (duruma göre sigorta ettiren veya sigortalı zararını (bunun meydana geldiğini ve tutarını) kanıtlayarak sigortacıdan istemde bulunacaktır. Acaba bu kanıt yükü hangi belgelerle yerine getirilecektir?

Mal sigortalarında genel işleyiş şöyledir: Sigorta ettiren veya sigortalı rizikonun gerçekleşmiş olduğunu sigortacıya TTK 1446(1) uyarınca "derhal" bildirecektir. Bu bildirim şu bakımdan önemlidir: Sigortacı kendi denetimi dışında meydana gelen rizikonun teminat kapsamında bir zarara yol açmış olup olmadığını (diğer bir anlatışla o riziko için sigorta korumasının devreye girip girmeyeceğini) ve kendisinin tazminat ödemesi gerekip gerekmediğini gecikmeden (deliller henüz taze ve mevcut iken) saptamak ihtiyacı içindedir. Bunu yapabilmesi için de ilkönce rizikonun meydana geldiğinden haberdar olması lazımdır. İkinci olarak, sigortacı, rizikonun teminat kapsamında gerçekleştiğinin belirlendiği durumlarda, ödemesi gereken zarar tutarı hakkında da inceleme, araştırma ve belirleme yapma ihtiyacı duyar.

Bu inceleme ve araştırma ve değerlendirmenin yapılabilmesi için gereken bilgiler ve deliller kural olarak zarara uğrayan hak sahibinin elindedir. O nedenle (mal sigortalarına ek olarak sorumluluk sigortaları ve can sigortalarına da uygulanması lazım gelen TTK 1427(2) rizikonun gerçekleşmesi üzerine sigorta ettirenin rizikoyla ilgili belgeleri sigortacıya vereceğini öngörmüştür. TTK 1427(2) yalnızca "belgeden" söz etmiş ise de belgeye bağlanmış olmayan fakat sigortacı için önem taşıyan bütün bilgilerin de sigortacıya aktarılması gerektiğinden kuşku duyulmamalıdır. Nitekim TTK 1447 bunu açıkça hükme bağlamıştır. "Bilgi verme ve araştırma yapılmasına izin verme yükümlülüğü" başlıklı TTK 1447 aşağıdaki gibidir:

(1) Sigorta ettiren, rizikonun gerçekleşmesinden sonra, sözleşme uyarınca veya sigortacının istemi üzerine, rizikonun veya tazminatın kapsamının belirlenmesinde gerekli ve sigorta ettirenden beklenebilecek olan her türlü bilgi ile belgeyi sigortacıya makul bir süre içinde sağlamak zorundadır. Ayrıca, sigorta ettiren, aldığı bilgi ve belgenin niteliğine göre, rizikonun gerçekleştiği veya diğer ilgili yerlerde sigortacının inceleme yapmasına izin vermekle ve kendisinden beklenen uygun önlemleri almakla yükümlüdür.

(2) Bu yükümlülüğün ihlal edilmesi sebebiyle ödenecek tutar artarsa, kusurun ağırlığına göre tazminattan indirim yapılır.

Mal sigortalarında sigortacının riziko ve sonuçlarına ilişkin incelemesi, çoğunlukla atadığı "sigorta eksperi" tarafından hazırlanan "eksper raporu" temelinde söz konusu olmaktadır. Uygulamada eksper, raporunu hazırlamak için ihtiyaç duyduğu bilgi ve belgeleri sigorta ettirenden/sigortalıdan talep etmekte ve bu bilgi ve/veya belgeler kendisine verilmedikçe raporunu (uygulamadaki deyimle) "kapatmamaktadır".

Eksperin raporunda belirttiği hususlar ve raporuna eklediği belgeler yeterli görülmediği takdirde, sigortacı ek belge ve bilgi talep edebilir. Sigortacının değerlendirme yapması için lazım gelen bütün belgeler ve bilgiler kendisine aktarılınca "değerlendirme süresi" devreye girer. Bilgi ve belgelerin verilmesinden sonra sigortacının makul bir süre içinde bunları inceleyerek riziko ve sigorta ettirenin tazminat talebi hakkında "ödeme", "kısmen ödeme" veya "hasarı ret" seçeneklerinden birine karar vermesi gerekir.

TTK 1427(2) bu değerlendirme sürecinin sigorta ettiren/sigortalı tarafından yapılacak rizikonun gerçekleştiğine ilişkin bildirimden başlamak kaydıyla zarar sigortalarında en fazla 45 gün, can sigortalarında da en fazla 15 gün içinde tamamlanacağını hükme bağlamaktadır. Uygulamada bu süre yeterli olmamaktadır. Ancak TTK 1427(2) son cümle uyarınca "sigortacıya yüklenemeyen bir kusurdan dolayı inceleme gecikmiş ise süre işlemez". Bu nedenle, sigorta ettiren veya sigortalı gerekli bulunan tüm bilgi ve belgeleri sigortacıya aktarmamış olduğu takdirde süre işlemeye başlamayacaktır. Kanımızca -her ne kadar eksperi çoğu halde sigortacı atamakta ise de- eksperler Sigortacılık Kanunu m. 3(n)'de (sigorta konusu risklerin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan kayıp ve hasarların miktarını, nedenlerini ve niteliklerini belirleyen ve mutabakatlı kıymet tespiti, ön ekspertiz ve hasar gözetimi gibi işleri mutat meslek olarak yapan) "tarafsız ve bağımsız kişi" olarak tanımlandıklarından (tarafsız olma gereği ayrıca Sigortacılık Kanunu m. 22 fk.13'te de vurgulanmıştır) eksperin gecikmesi sigortacıya yüklenebilecek durum değildir.

Eksper raporu zararın nedenini, niteliğini ve miktarını saptamakta ise de taraflar arasında (bu yolda ayrıca özel bir anlaşma yapılmış değilse) "bağlayıcı" değildir. Eksper raporuna dayanarak hasarı reddeden sigortacı yargıç tarafından haksız bulunabilir ve tazminat ödemeye mecbur tutulabilir. Eksper raporuna dayanarak tazminat isteyen sigorta ettirten/sigortalının istemi de mahkemece yerinde görülmeyebilir.

Özetlemeye çalışırsak: Mal sigortalarında rizikonun yol açtığı zararı kanıtlayarak sigortacıdan tazminat almak için hangi belgelere dayanılması gerektiği hakkında sigorta hukukuna özgü bağlayıcı bir genel kural bulunmamaktadır. O sebeple Hukuk Muhakemeleri Kanunu hükümleri çerçevesinde iddiayı kanıtlayan değişik delillere dayanılabilecektir. Sorumluluk sigortalarında da üçüncü kişinin zarara uğramış bulunduğu olgusu hukukun izin verdiği bütün delillerle (zarar görme bir "olgu" niteliğini taşıdığından tanık ile de) kanıtlanabilecektir. Ancak çoğunluğu tutar (meblâğ) sigortası niteliğini taşıyan can sigortalarında maruz kalınan can zararının ve bunun tutarının hesaplanması ile ilgili bazı ilke ve kuralların dikkate alınması söz konusudur. Bu bağlamda (ferdi veya grup) kaza sigortasında engelliliğin ne ölçüde meydana gelmiş olduğunun ispatı özellikle önem taşımakta ve sorunlara yol açmış bulunmaktadır. Uygulamada, hem zarar (mal ve sorumluluk) sigortalarında hem de can sigortalarında ilgililer arasındaki çekişme yargıya taşınmış olduğu zaman, yargıç bilirkişi incelemesi yapılmasına karar vermekte ve eğer bilirkişi raporunu yeterli bulursa, o rapor doğrultusunda hüküm kurmaktadır. Mahkemelerde uzman oldukları inancıyla bilirkişi olarak görevlendirilen bazı kişilerin aslında yeterli uzmanlığa sahip bulunmadıkları ve bu nedenle de görev almamaları gerektiği uzun zamandır dile getirilmektedir. Mesela destekten yoksun kalma hesaplarının "aktüer" sıfatını taşıyan kişilerce yapılması lazımdır. Fakat mahkemeler bu hesaplar için aktüer olmayan bilirkişilere de görev vermektedirler. Bu da sürekli yakınmalara neden olmaktadır.

Can zararları alanında en fazla tartışma yaratan hususlardan biri olan engellilik bağlamında ödenmesi gereken tutarlar için esas alınacak raporların hangi kuruluşlar tarafından verilmiş olması gerektiği hususu sorun yaratmayı sürdürmektedir. Yargı organlarının bazıları tarafından mevzuatta bu belirlemeyi yapmaya yetkili sayılmış olan kuruluşlar yerine yetkili olmayan kişi veya kurumların düzenlediği raporlar esas alınarak hüküm kurulduğu sigortacılar tarafından ısrarla öne sürülmekte ve bu durum eleştirilmektedir. Engelliliği değerlendirmeye yetkili olmayan kurumlardan alınan raporların birçok halde gerçeği yansıtmadığı ve bunun da sigortacıların gereğinden çok yüksek (hak edilmeyen) tutarları ödemelerine yol açtığı vurgulanmaktadır.

Günümüzde engellilik durumunun belirlenmesi Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı tarafından ortaklaşa hazırlanan "Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik" hükümlerine tabi bulunmaktadır.

Bu yönetmelikteki bazı önemli düzenlemeler aşağıdaki gibidir:

- Yönetmeliğin amacı, Erişkinler İçin Engellilik Sağlık Kurulu Raporu ile Erişkinler İçin Terör, Kaza ve Yaralanmaya Bağlı Durum Bildirir Sağlık Kurulu Raporunun alınışı, geçerliliği, değerlendirilmesi ve bu raporu verebilecek yetkili sağlık kurum ve kuruluşlarının tespiti ile ilgili usul ve esasları belirlemek; engellilerle ilgili derecelendirmelere, sınıflandırmalara ve tanımlamalara gereksinim duyulan alanlarda ortak bir uygulama geliştirmek ve uluslararası sınıflandırma ve ölçütlerin kullanımının yaygınlaştırılmasını sağlamaktır (m.1)
- Engelli bireylere ilişkin değerlendirme çalışmalarında, sınıflandırma sistemi olarak İşlevsellik Yetiyitimi ve Sağlığın Uluslararası Sınıflandırması (ICF) kullanılacaktır (m.5)
- Değerlendirme "Engellilik Sağlık Kurulu" tarafından yapılacaktır. Kurulda birden fazla uzmanlık dalını ilgilendiren durumlarda uzman hekimlerden oluşan en az yedi sürekli üye görev yapmaktadır (m.6 fk.1); tek bir uzmanlık dalını ilgilendiren hallerde o dala mensup üç uzman hekim üye görevlendirilmektedir (m.6 fk.5)
- Kurul, başkan ve tüm üyelerinin katılımıyla toplanmakta ve kararlar oy çokluğu ile alınmaktadır. (Oyların eşit olması hâlinde kurul başkanının



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

kullandığı oy yönünde karar alınmış sayılacaktır). Öte yandan bir "Kurul Karar Defteri" tutulması lazımdır. Karara itirazı olan üyenin, karar defterine karşı oy yazısını gerekçeli olarak yazıp imzalaması gerekli görülmüştür. Bundan başka, karar defterine, kararın oy birliği veya oy çokluğu ile verildiği de yazılmakta ve karar heyete katılan üyeler tarafından imzalanmaktadır (m.6 fk.6).

• Kurulda görüşülen rapor, kurul üyelerince mutlaka ıslak ve/veya elektronik imza ile imzalanacaktır. Ancak, iIgiliye verilecek veya kurumuna gönderilecek rapor nüshalarında karşı oy gerekçesinin yer alması söz konusu değildir (m.6 fk.7).

• Aynı dalda birden fazla uzman bulunması durumunda, uzmanlar belirli zaman aralıklarında kurulda görevlendirilmektedir (m.6 fk.9).

• Raporlara 30 gün içinde itiraz edilmesi imkânı vardır. Ancak eğer itiraz eden bir kurum ise ("kurum" ifadesinden maksat Sağlık Kurulu Raporu talep eden kamu ve/veya özel kurum ve kuruluşlardır) itirazın "gerekçeli" olması kaydıyla süre koşulu aranmamaktadır (m.12 fk.1).

•Rapora itiraz edilmesi hâlinde engelliliği değerlendirilen birey, yetkili en yakın farklı bir yetkili (en yakındaki) sağlık kuruluşuna (önceki rapor farklı sağlık kuruluşundan alınmış ise sürekli izleminin yapıldığı sağlık kuruluşuna) gönderilecektir. İtiraz edilen rapor ile itiraz üzerine verilen rapordaki kararlar aynı yönde ise rapor kesinleşmiş olacaktır. Rapor sonuçlarının farklı olması ve itirazın devam etmesi hâlinde ise engelliliği bakımından değerlendirme yapılan birey en yakın "hakem hastaneye" yönlendirilecektir. Hakem hastanenin vereceği karar kesindir (m.12 fk. 2).

Görüldüğü gibi "Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik" engellilik durumunun değerlendirilmesi hususunda ayrıntılı ve uygun bir sistem oluşturmuştur.

Yönetmelikte belirtilen raporları düzenlemeye yetkili sağlık kurum ve kuruluşları ile hakem hastaneler Sağlık Bakanlığınca belirlenmekte ve Bakanlığın internet sitesinde yayımlanmaktadır (m.7 fk.1).

Öte yandan, yönetmelik

• Yetkili olmayan sağlık kurum ve kuruluşları ve

•Yönetmelikte belirlenen şekilde sağlık kurulunu teşkil edemeyen sağlık kurum ve kuruluşları

tarafından verilen raporların kurumlarca değerlendirmeye alınmayacağını da hükme bağlamaktadır (m.7 fk.2).

Sağlık Bakanlığı (çoğunluğu Sağlık Bakanlığı Hastaneleri'nden, bir kısmı Üniversite Hastaneleri'nden ve bir kısmı da özel hastanelerden oluşan) 400 civarında sağlık kuruluşunun engellilik değerlendirmesi yapmaya yetkili olduğunu duyurmuştur.

Ancak yukarıda da altını çizmiş olduğumuz gibi uygulamada yargı organları, önlerine gelen uyuşmazlıklarda yönetmelik uyarınca yetkili bulunmayan kuruluşlardan da engellilik değerlendirmesi alma yoluna gitmişlerdir. Yargı organlarınca itibar edilen değerlendirmelerin bir kısmı Üniversitelerin Adli Tıp Anabilim Dalları tarafından verilmiştir. Yargının T.C. Adalet Bakanlığı Adli Tıp Kurumu'na sıklıkla başvurduğu bir gerçektir.

T.C. Adli Tıp Kurumu'nun misyonu "kendisine kanunla tanınmış olan adli bilirkişilik görevini her zaman bilimsel kıstas ve tespitler ışığında, en tarafsız ve güvenilir şekilde icra etmek; gerçeğin ortaya çıkmasına ve adaletin tecellisine mümkün olan en hızlı şekilde katkı sağlamak" şeklinde tanımlanmıştır. Buna göre T.C. Adli Tıp Kurumu bilirkişi sıfatıyla görev yapmaktadır. Konumuzla ilgili olan birimi ise 3. Adli Tıp İhtisas Kurulu'dur. Bu ihtisas kurulu ortopedi ve travmatoloji, genel cerrahi, nöroloji, iç hastalıkları göğüs hastalıkları, kardiyoloji, üroloji, tıbbî onkoloji, ruh sağlığı ve hastalıkları ve beyin ve sinir cerrahisi uzmanlarından oluşmakta ve malûliyetler, meslekte kazanma gücü kaybı, beden çalışma gücü kaybı, meslek hastalıkları, hapis cezalarının infazının ertelenmesi, sürekli hastalık, engellilik ve kocama sebepleri ile belirli kişilerin cezalarının hafifletilmesi veya kaldırılmasına ilişkin işlemlerle görevli bulunmaktadır.

Sigortacılar arasında yaygın bir kanı uygulamada yargı organları tarafından T.C. Adalet Bakanlığı Adli Tıp Kurumu ile üniversitelerin adli tıp ana bilim dallarının birbirine karıştırıldığı ve bunun sonucunda adli tıp ana bilim dallarının da yasa uyarınca engellilik değerlendirmesi alanında yetkili sanılması sonucu onların verdiği raporlar temelinde hükümler kurulduğu yolundadır.

Yargı acaba yukarıda değindiğimiz "Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik" hükümleriyle ve özellikle bu yönetmeliğin "hangi kurumların engellilik değerlendirmesi hususunda yetkili olduğuna ve bu yetkili kurumlar dışındaki sağlık kurum ve kuruluşlarından alınan raporlara itibar edilmeyeceğine" ilişkin 7'nci maddesiyle bağlı mıdır? Sağlık Bakanlığı'nın (Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı ile ortak bir çalışma sonucunda) yayınladığı bir yönetmeliğin mahkemeleri sınırlaması tartışma yaratabilir. Bu nedenle düzenlemenin yasada yapılması kanımızca en sağlıklı yöntemdir.

Bununla birlikte, konu hakkında söz sahibi olduğu tartışmasız bulunan Sağlık Bakanlığı'nın diğer ilgili bakanlıklarla birlikte engellilik değerlendirmesine ilişkin olarak öngördüğü kuralların yargı organlarınca göz ardı edilmesi de kabulü mümkün bir husus sayılamaz.

Şu halde yargı üniversitelerin adli tıp ana bilim dalları tarafından üretilen raporlara dayalı olarak hüküm kurma yoluna gittiği ve bu uygulamaya ilişkin ısrarını sürdürdüğü takdirde, bunun gerektirici sebeplerini açıklamalıdır. Aksi halde, doğru temelde karar verilmediği kuşkusu doğacaktır. Bu da yargının makul tercihler yapacağına olan güveni sarsıcı bir rol oynayacaktır. Yönetmelik, yukarıda da değindiğimiz gibi engellilik değerlendirmesi hususunda gayet uygun bir sistem oluşturmuştur. Kural olarak bunun dışına çıkılmaması beklenir.



AXA Türkiye'den eğitime anlamlı destek

AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile deprem bölgesinde kalıcı bir çözüm sunma amacıyla Hatay'da inşa edilen Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından resmi onaylarını tamamlayarak eğitim öğretim faaliyetlerine başladı. Okulun açılışı Hatay İli Valisi, İl Milli Eğitim Müdürü, Belediye Başkan Vekili, AXA Türkiye yönetimi ve Hatay acentelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

2024 – 2025 eğitim öğretim döneminde faaliyetlerine başlayan okul, bölgeyi etkileyen yıkıcı depremlerin ardından ortaya çıkan uzun vadeli eğitim ihtiyaçlarına bir yanıt olarak inşa edildi.

AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile inşa edilerek toplam 8 derslikle 200 çocuğa hizmet vermeye başlayan okul, toplumsal dayanışmanın ve sigorta sektörünün toplumun ihtiyaçlarına nasıl etkili bir şekilde yanıt verebileceğinin somut bir örneği olarak öne çıkıyor. Açılış töreninde konuşan AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, AXA Türkiye'nin toplumun geleceğine olan inancını vurgularken bu okulun, sadece bir bina değil; çocukların geleceğe umutla bakmasını sağlayacak, hayatlarına dokunacak bir yuva olacağını belirterek şunları söyledi:

"Bugün toplum için faydalı bireylerin yetişmesine ortam yaratacak olan okulumuzun açılışında bir aradayız. Acentelerimizin destekleriyle birlikte şehrin tekrar ayağa kalkabilmesine katkı sağlamak için kurduğumuz okulumuzun bölge halkının yaşamına bir nebze de olsa fayda sağlayacak olmasının mutluluğunu yaşıyoruz. 2024 – 2025 eğitim öğretim yılında aktif bir şekilde hizmet vermeye başlayan okulumuzun tüm bölge halkına hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

Hepiyi Sigorta yenilikçi hizmetlerle sektörde liderliği hedefliyor

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, sigortanın beklenmedik risklere karşı koruma sağlarken, aynı zamanda ekonomik istikrarı destekleyerek toplumların kriz dönemlerinde daha hızlı toparlanmalarına yardımcı olduğunu belirtti. Sektörde yenilikçi yaklaşımın ve dijitalleşmenin önemini vurgulayan Ortaç, "Sigorta sektörü, dijital dönüşümün ve yenilikçi yaklaşımların hızla benimsendiği bir döneme girdi. Biz de Hepiyi Sigorta olarak, bu dönüşüme liderlik etmeyi ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz" dedi. Empatiyi ve teknolojiyi birleştirerek sigortacılıkta yeni bir standart belirlediklerini söyleyen Ortaç, "Müşteri memnuniyetini her şeyin önünde tutuyoruz. Empatiyi temel taşı olarak belirleyerek, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamaya ve bu ihtiyaçlara en uygun çözümleri sunmaya çalışıyoruz. Teknolojiyi en üst düzeyde kullanarak, sigorta süreçlerini hızlı, basit ve erişilebilir hale getiriyoruz" diye konuştu. Dijitalleşme ve yenilikçi çözümlerle sektörde fark yaratmayı hedeflediklerini ifade eden Ortaç, "Kurulduğumuz günden itibaren teknolojinin imkanlarını sonuna kadar kullanarak, yepyeni bir sigortacılık deneyimini poliçe sahipleriyle buluşturuyoruz. Dijital çözümlerimiz sayesinde, müşterilerimize hızlı ve etkili hizmet sunuyor, karmaşık sigorta işlemlerini bile basit ve anlaşılır hale getiriyoruz" dedi.



Şenol Ortaç



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Dijital Sigortada Müşteri Deneyimi

SİGORTA sektörü oldukça rekabetçi bir pazar içinde yer almaktadır. Değişik branşlarda faaliyet gösteren birçok marka en iyi sigorta poliçelerini sunduğunu iddia etmekte ve kendi pozisyonlarını güçlendirmek için yeniliğe dayalı girişimlerde bulunmaktadır. Ancak bu, her zamanki kadar kolay görünmeyebilir. Çünkü sigortalıların deneyimi, markanın pazardaki konumunu yeniden tanımlama ve lider konuma gelmede önemli bir rol oynar. Dahası, günümüzde dijital sigortacılıkta yenilenme genişledikçe, sigorta şirketlerinin sigorta tüketicileri için iş akışını kolaylaştıran yeni trendleri benimsemesi önemli hale gelmiştir. Sigortacılıkta da müşteri beklentileri, diğer dijital sektörlerin sunduğu kolaylık ve kişiselleştirme amacıyla hızla değişime yönelmektedir. İşte bu nedenle, 2024'te, kusursuz ve ilgi çekici bir dijital müşteri deneyimine (Customer Experience) öncelik veren sigortacılar rekabette öne çıkacak. Bu yazının amacı da dijital sigorta görünümünü şekillendiren temel eğilimleri yorumlamak, müşteri merkezli bir yaklaşımın zorluklarını ve faydalarını incelemek ve güveni teşvik eden bir sigorta deneyimi tasarlamak için çözümleri vurgulamaktır.

Günümüzde müşteri deneyimi her sektörde olduğu gibi sigorta sektörünün de temel odak noktasıdır. Yenilikçi yaklaşımlarla sigorta müşterisinin ihtiyaçları için önemli bir alan açılan dijital sigorta dünyasında bile, tüm dijital kanallar aracılığıyla kusursuz bir müşteri deneyimi sağlamak zorunlu hale gelmiştir. Çünkü, sigortalı için müşteri deneyimi, bir sigortalı kullanıcısının; web sitesini, uygulamayı veya çevrimdışı mağazayı ilk ziyaret ettiği andan itibaren geçirdiği tüm yolculuğu demektir. O halde, dijital sigortada olumlu bir müşteri deneyiminin oluşturulması için neler yapılmalıdır? Bu sorunun cevabını hem dijital sigortacılıkta hizmeti verenler hem de bu deneyimi talep edenlerin durumlarını değerlendirerek vermeye çalışalım.

Öncelikle, hizmet veren için bütün işlerde müşterinin taleplerini karşılayacak basitliği ve kolaylığı ön planda tutmak gerekir. Poliçe için teklif alma veya tazminat ödeme konusunda sorunsuz bir deneyime sahip olunmalıdır. Anlaşılabilir yönergelere sahip sezgisel bir arayüz ve herhangi bir online cihazda gezinmesi kolay bir tasarım oluşturmak amaçlanmalıdır. Bunun yanı sıra, günümüzde her müşteri kişiselleştirilmiş bir deneyim arıyor. Örneğin, sigortalının/adayının risk profiline dayalı kayıplarını ortadan kaldıran/yatırım stratejileri sağlayan bir uygulamaya sahip olduğunu varsayarak, bunun ihtiyaçları ne kadar etkili bir şekilde karşılayabileceğini düşünün. Böylece sigortalının böylesine bir durumda belirli ihtiyaçlara göre hedeflenen teklifleri alması, risk profiline uygun proaktif güvenlik ipuçlarını elde etmesi veya durumu anlayan donanımlı, uzman, özel bir müşteri hizmetleri temsilcisine erişim sağlaması gibi çok önemli hizmetlere sahip olabilmesi çok daha kolay olacaktır. Tabii bu sunulan hizmetlere erişimin sağlanması da önemlidir. Günümüzde tüketiciler teknoloji konusunda oldukça bilgili ve donanımlı hale geldi. Dizüstü bilgisayarlara ve akıllı telefonlara erişimleri artık çok daha kolaylaşmıştır. Artık dijitalleşme, farklı kanalları birbirine bağlayan, ürün veya fiyat araştırmasını farklı platformlar üzerinden yapan ve bunlar arasında sorunsuz bir şekilde çalışan uygulamalara veya web sitesine sahip olan müşteriyle anında bağlantı kurmanın bir yolu olarak kabul edildi. Bu yolla elde edilen sigortalıların şirketin 360 derece döngüsü içinde yer alması ve asla dışarıya çıkmaması için yeni uygulamalara yönelen şirketler, yapay zekâ'nın sunduğu kolaylıkları da kullanarak marka bağlılığı duygusunu yaratmaya ve marka değerini teşvik etmeye yönelik yeni yatırım arayışı içine girmektedirler. Zamanın hızla tüketildiği günümüzde, olumlu bir dijital sigorta deneyimi hız ve verimliliği önceliklendirir. Anında teklif taleplerinin karşılandığı, hızla değerlendirildiği ve müşteri hizmetlerinden hızlı ve yardımcı yanıtların verildiği bir hizmet akışının oluşturulması için gösterilen gayretler sonucu artık müşteriler kendi zamanlarını daha verimli kullanmaktadır. Sonuç olarak, en iyi dijital sigorta deneyimi, müşteriye yardımcı bir rehberlik hizmeti sunar. Net ve bilgilendirici içerik, kolayca erişilebilen kaynaklar ve proaktif iletişim, müşterinin destek ve güvenlik duygu arayışına katkıda bulunur.



TEKNOLOJİ

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

Yeni MG ZS o'dan 100 km/s hıza 8,7 saniyede çıkabiliyor

Yeni MG ZS, daha keskin hatlara sahip bir tasarımı benimsiyor ve daha modern görünüyor. Modelin kalbinde 1.5 litrelik dört silindirli bir 101 beygirlik motor yer alıyor. Aynı zamanda şanzıman sistemine entegre 134 beygirlik elektrik motoru taşıyan araç, bu hibrit altyapı sayesinde toplam 194 beygir güç sunuyor. 0'dan 100 km/s hıza 8,7 saniyede çıkabilen araçta, hibrit sistemi 1.83 kWh'lık ufak bir batarya destekliyor. Bu bataryayı sürüş sırasında şarj edebilen araç, düşük yakıt tüketimiyle oldukça dikkat çekecek bir alternatif olarak öne çıkıyor.

Skoda Superb Sportline sportif bir çizgi benimsiyor

Yeni Skoda Superb Sportline görücüye çıkarıldı. Daha sportif bir çizgiyi benimseyen Sportline versiyonu, ileride Türkiye'de de satılabilir. Skoda Superb Sportline, 18 inç ya da 19 inç boyutundaki sportif jantlarla satın alınabiliyor ve taşıdığı siyah detaylarıyla fark yaratıyor. Yere normalden 15 mm daha yakın olan araç, LED Matrix farlarla donatılmış durumda. Bu modelin arkasındaki Skoda logosunu da siyah hale getiren marka, arkada animasyonlu LED stoplara da yer veriyor. İki farklı gövde tipiyle alınabileceği açıklanan Sportline versiyonu, aktarıldığı kadarıyla normal versiyon için sunulan her motor seçeneğiyle beraber tercih edilebilecek. Sportline, performanslı sürüşe odaklanan özel bir ekran temasıyla geliyor.



Google sadece dinleyerek hastalık teşhisi yapabilecek

Google, son dönemde üretken yapay zekâ sistemlerine büyük yatırımlar yapıyor. Çok gelişmiş büyük dil modelleri geliştiren firma, bu modelleri sağlık tarafına da odaklıyor. Örneğin kısa süre önce şirketin sadece dinleyerek hastalık teşhisi yapabilecek sistemi için önemli bir adım attığını öğrendik. Solunum sağlığı alanında çalışan bir yapay zekâ girişimi olan Hindistan merkezli Salcit Technologies ile bir araya gelen şirket, geliştirdiği sesli algılama sistemini akıllı telefonlara entegre etmeye hazırlanıyor. Geliştirilen sistemin arkasında birden fazla amaç bulunuyor ancak merkeze tüberküloz (verem) hastalığı ile mücadele konuluyor. Şirket tüberküloza yakalanan birini tespit etmek için geliştirdiği yapay zekâ modelini öksürük, burun çekme ve zor nefes alma seslerini içeren tam 300 milyon parçalık devasa bir veri tabanı ile eğitmiş. Sistem, sağlık sistemlerine erişimin zor olduğu ülkelerdeki teşhis sürecini kolaylaştırmak ve hızlandırmak için kullanılabilir.



80 saat pil ömrüyle öne çıkan oyuncu fare: Pusat Ghost Pro

Monster Notebook, yeni Pusat ürün ailesini duyurdu. Ürün ailesinde tanıtılan Pusat Ghost Pro, hafif tasarımı ve özellikleriyle fark yaratıyor. FPS (First Person Shooter) oyunları için özel olarak geliştirilen cihaz, yüksek performansı ve hafifliğiyle dikkat çekiyor. Sadece 54 gram ağırlığındaki Monster Pusat Ghost Pro, ergonomik yapısıyla da öne çıkıyor. Ürün, özel tasarımı sayesinde kullanıcıların ihtiyaç duyduğu ani mouse hareketlerini kolayca gerçekleştirmeleri için yardımcı oluyor. Cihaz, mekanik anahtarları sayesinde uzun süreli tıklamaya imkân sağlıyor. Oyun faresinde PixArt PAW 3395 adı verilen bir sensör bulunuyor. Fare, 26 bin DPI değeri, 50G hızlanma değeri ve 650 IPS tarama hızı gibi özelliklerle de dikkat çekiyor. Kullanıcılar farenin pilini %100 şarj ettiğinde 80 saate varan kullanım deneyimi elde edebiliyor. Pusat Ghost Pro beraberinde gelen kablosuz alıcıyla mouse ile dongle arasındaki mesafeyi minimuma indirerek kesintisiz bağlantı sunuyor.



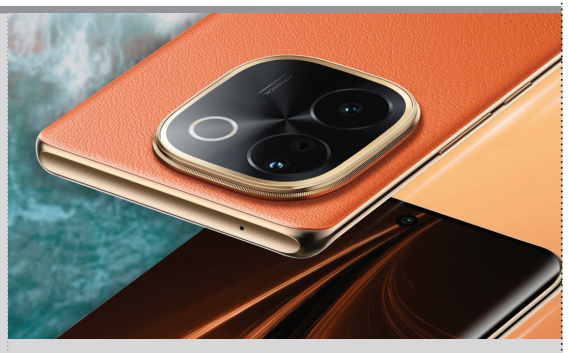
2025 Chevrolet Corvette ZR1 1064 beygir güce sahip

2025 Chevrolet Corvette ZR1, modelin ikonik çizgisini benimsiyor ancak aerodinamik açıdan çok daha iddialı görünüyor. Keskin hatların ve karbon fiber gövde parçalarının dikkat çektiği aracın kalbinde, 5.5 litrelik bir V8 motor (LT7) yer alıyor. Çift turbo ile desteklenen bu motor tam bin 64 beygir güç ve bin 211 Nm tork sunuyor. Lamborghini Revuelto, McLaren 750S, Pagani Huayra ve Mercedes-AMG One gibi hiper otomobillerden daha güçlü olan yeni Corvette ZR1, Amerikalı bir otomotiv üreticisi tarafından şimdiye kadar üretilen en güçlü V8 motor ile karşımıza çıkıyor.

HMD'den Barbie temalı kapaklı cep telefonu

HMD, telefon pazarında dikkat çekmeye devam ediyor. Firmadan bu sefer Barbie temalı bir kapaklı cep telefonu gelmiş durumda. 129 dolar satış fiyatı açıklanan Barbie temalı kapaklı cep telefonu, temelde Nokia 2660 Flip'in özelleştirilmiş bir versiyonu olarak karşımızda. 1.450 mAh batarya üzerine kurulan ve sadece temel iletişim ihtiyaçlarına odaklanan pembe renkli telefon, Barbie sevenlerin hoşuna gidecek zengin bir kutu içeriğine sahip. Gücünü Unisoc T107 işlemciden ve sadece 64 MB RAM'den alan telefonda, 128 MB'lık dahili depolama alanı bulunuyor.





Vivo T3 Pro fotoğraf odaklı yapay zekâ özelliklerine sahip

Şık tasarımlı Vivo T3 Pro, resmi olarak tanıtıldı.
Şu anda sadece Hindistan'da satılan telefon, ileride Türkiye'ye de gelebilir. Gücünü Snapdragon 7 Gen 3 işlemciden ve 8 GB RAM'den alan telefon, 80W hızlı şarj destekli 5.400 mAh batarya ve 120 Hz yenileme hızına sahip "kavisli" bir 6,77 inç AMOLED ekran üzerine kuruluyor. Bu ekran "bölgesel olarak" 4.500 nit parlaklık sunabiliyor. Arkasında Sony IMX882 sensörlü 50 megapiksellik bir geniş açı kamera ile 8 megapiksellik ultra geniş açı kameraları bir araya getirilen telefon, 16 megapiksellik selfie kamerası taşıyor. 128 GB için yaklaşık 303 dolar, 256 GB içinse yaklaşık 327 dolar satış fiyatı açıklanıyor.

Elektrikli Smart #5 100 kWh batarya taşıyor

Smart Concept #5 modelinin satışa sunulacak versiyonu Smart #5 resmen tanıtıldı. Tamamen elektrikli araç, Geely SEA2 platformu üzerine inşa edilmiş durumda. 4 bin 705 mm uzunluğunda, bin 920 mm genişliğinde ve bin 705 mm yüksekliğinde olan #5, henüz teknik olarak detaylandırılmadı. Ancak modelin 100 kWh bataryaya sahip bir versiyonu bulunuyor ve bu model için 560 km menzil açıklanıyor. 800V elektrik mimarisini temel alan model, uygun şartlar altında yüzde 10-80 arasını 15 dakikada doldurabiliyor. Çift motorlu versiyonlarının 637 ve 579 beygir güçlerinde olduğu aktarılan aracı, 335 ve 358 beygirlik tek motorlu versiyonlarının olduğu da söyleniyor. Aracın kokpit alanı oldukça etkileyici görünüyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Uzlaşma hükümlerinde değişiklik yapıldı

MÜKELLEFLER cezalı vergi tarhiyatı ile karşılaştıklarında, dava yoluna gidebilecekleri gibi bunun yerine uzlaşma talep edebilirler yada doğrudan ceza indirimi hükümlerinden yararlanarak ödeme yapabilirler. Uzlaşma; tarhiyat öncesi ve sonrası uzlaşma olmak üzere iki şekilde yapılabilmektedir. Kesilmiş olan cezada indirim ile ilgili hükümler ise Vergi Usul Kanununun (VUK) 376. maddesinde mevcuttur.

2 Ağustos 2024 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7524 sayılı Kanunla VUK'nun uzlaşma ile ilgili hükümlerinde bazı değişiklikler yapılmıştır. Yazımızda, bu değişiklikleri ele aldık.

Gerek tarhiyat öncesi uzlaşma ve gerekse tarhiyat sonrası uzlaşma, 7524 sayılı Kanun değişikliği öncesinde hem vergi aslı hem de vergi cezaları için yapılabiliyordu. 7524 sayılı Kanun değişikliği ile, 2 Ağustos 2024 tarihinden geçerli olmak üzere, vergi aslı uzlaşma kapsamından çıkarılmıştır. Buna göre; bu tarihten itibaren sadece vergi cezaları (vergi ziyaı cezası, belli haddi aşan usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezaları) için uzlaşma talep edilebilecektir. Cezalı vergi tarhiyatı yapıldığında, mükellef sadece vergi cezası için uzlaşma talep edebilecek, vergi aslı için ise dava yoluna gidecek yada (vergi aslını) ödeyecektir Kanuna eklenen geçici madde uyarınca; 2 Ağustos 2024 tarihinden önce uzlaşma talep edilmiş ancak henüz uzlaşma görüşmesi yapılmamış yada uzlaşma talep süresi geçmemiş olan vergi ve cezalarda 7524 sayılı Kanun öncesi hükümler geçerli olacaktır. Uzlaşma uygulamalarında esasen vergi tutarının yanlış hesaplanmış olması gibi özellikli durumlar haricinde zaten vergi aslında indirim yapılmamakta, cezalarda indirim söz konusu olmaktaydı. Bu açıdan bakıldığında, değişiklik önemli değil gibi görülebilir. Ancak yeni hükümlere göre, mükellefe cezalı vergi tarhiyatı yapıldığında, mükellefin cezada uzlaşma talep etmiş olması, vergi aslı için geçerli olmadığından, bu gibi durumlarda ihbarnamenin tebliğinden itibaren vergi aslı için dava açma süresi çalışmaya başlayacaktır. Ya da; cezanın uzlaşma sonucu beklenmeksizin vergi aslının vadesinde ödenmesi gerekecektir (Gecikme zammı ile karşılaşmamak için). Uzlaşma talep etmenin dava açma hakkını ortadan kaldırmadığı malumdur. Cezada uzlaşma vaki olmazsa kalan dava açma süresi içinde ceza için de dava yoluna gidilebilecektir.

VUK'nun 376. maddesine göre mükellefler; cezalı tarhiyatta verginin tamamı ve kesilen cezaların yarısını süresi içinde vergi dairesine başvurarak vadesinde ödeyeceğini bildirirse kesilen cezanın kalan yarısı indirilmektedir (Ya da; 6183 sayılı Kanuna göre teminat gösterilerek vade sonundan itibaren 3 ay içinde ödeneceğinin bildirilmesi durumunda). Bununla birlikte; vergi ve indirim sonrası ceza, süresi içinde ödenmezse bu indirim hakkı ortadan kalmaktadır. Bu hükümler yürürlüktedir. Ancak aynı maddede yer alan uzlaşma sonrası ek ceza indirimine ilişkin fıkra ise 7524 sayılı Kanunla kaldırılmıştır.

Kaldırılan bu fıkraya göre; uzlaşmanın vaki olması halinde, uzlaşılan verginin tamamı ile uzlaşılan ceza tutarının %75'inin yasal süresi içinde ödenmesi hainde uzlaşılan cezanın %25'i daha indirilmekteydi. Dolayısıyla, artık uzlaşılan cezalarda 376. maddeye göre ilave bir indirim uygulanmayacaktır.

Uzlaşmalarda gecikme faizi, uzlaşma tutanağının imzalandığı tarihe kadar hesaplanmaktaydı. (VUK madde:112) Vergi aslı uzlaşma kapsamından çıkarıldığından bu hüküm de kaldırılmıştır.

Türk Reasürans 5 yaşında

Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliğini sağlamak hedefleriyle, sermayesinin tamamı T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanarak 2019 yılında kurulan Türk Reasürans, 5'inci yaşını kutluyor. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Türk Reasürans ailesinin başarısı; birlikte verdiğimiz emeğin, inancın ve ortak hedeflerimize olan sarsılmaz bağlılığımızın bir sonucudur" diyerek başladığı sözlerine şu şekilde devam etti: "Kuruluş öz kaynağımız olan 600 milyon lirayı, 5'inci yılımızda 4,3 milyar lira seviyesine ve aktif büyüklüğümüzü de 23,6 milyar lira seviyesine çıkardık. Türk Reasürans kuruluşunda yurt içinde 16 sigorta şirketi ve 3 kuruma teminat verirken, bugün geldiği noktada 29 sigorta şirketi ve 5 kuruma güvence sağlıyor. Aynı zamanda 5 kıtada 57 farklı ülkeye güvence ihraç ediyor olmanın gururunu yaşıyoruz."
Eren, kuruluşlarının ilk gününden itibaren vizyonları ve misyonları doğrultusunda ülkeye hizmet ettiklerini ve daha büyük başarıları hedeflediklerini belirterek, "Türk Reasürans ailesi olarak, her adımda gösterdiğimiz gayret ve birlikte çalışma anlayışımız bizi daha büyük başarılara taşıyor. Elde ettiğimiz sonuçlar ve ürettiklerimiz ile ülkemizin güvence ihraç edecek finansal güce ve istikrara muktedir olduğu mesajını vermek bizler için çok kıymetli. Türk Reasürans olarak 5 yıllık serüvenimiz boyunca ulaştığımız hedefler, bizleri daha büyük başarılara ulaştıracak olan basamaklardır. Birlikte yürüdüğümüz bu yolda azim ve kararlılıkla tüm hedeflerimize ulaşacağımıza inancım tamdır" açıklamalarında bulundu.

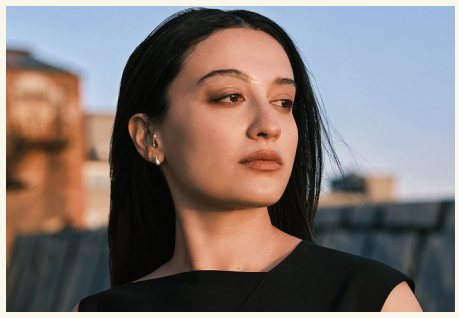

Selva Eren



2023 seyahat sigortası tazminat ödemeleri 511 milyon sterline ulaştı

İngiliz Sigorta Şirketleri Birliği'ne (ABI) göre, seyahat sigortası tazminat ödemeleri 2023 yılında 511 milyon sterline ulaştı. Birlik ayrıca, anket yaptığı sigortacıların geçen yıl toplam 574 bin seyahat sigortası talebiyle ilgilendiğini ve bunların 29 bininin İspanya'ya yapılan seyahatler için olduğunu ve bu ülke için toplam 41,7 milyon sterlin ödeme yapıldığını belirtti. ABI, İspanya seyahatleri için yapılan tazminat taleplerinin sayısını, ülkenin Birleşik Krallık'taki seyahat edenler arasında denizaşırı bir tatil destinasyonu olarak süregelen popülerliğine bağladı. Tıbbi tazminat talepleri ise 2023 yılında 291 milyon sterline ulaşmış ve talep başına ortalama ödeme bin 724 sterlin olarak kayıtlara geçmiş. Birlik, bazı münferit vakaların ortalamadan çok daha pahalıya mal olduğunu belirtiyor. Birlik, üye şirketlerden birinin bir sigortalısına orman yangınında meydana gelen yaralanmalar için tıbbi masrafları ve ülkesine geri gönderilmeyi karşılamak üzere 25 bin sterlin tutarında ödeme yaptığını aktarıyor.
ABI verileri, ödemelerin ortalama değerinin hak sahibinin yaşıyla birlikte arttığını vurguluyor. Yaşları 36-40 arasında olanlar ortalama 518 sterlin alırken, yaşları 71-75 arasında olanlar yaklaşık bin 830 sterlin ödeme almış. Bu durum, her yaş grubunun ortalama tek seferlik primine de yansıyor (Sırasıyla 38 sterlin ve 190 sterlin).

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



MELİKE ŞAHİN Solo kariyerine 2017'de başlayan şarkıcı, söz yazarı ve besteci Melike Şahin'in şarkıları kısa sürede milyonlarca dinlenmeye ulaştı. Göz dolduran sahne performanslarıyla tanınan sanatçı, 'Ortak' şarkısıyla müzik listelerinin ilk sırasında.

YERLİ

1. Ortak - **Melike Şahin**
2. Kader Sağolsun - **Semicenk**
3. Önümüz Yaz - **Simge**
4. Sen Bilmezsin - **Dedublüman**
5. Ölüyorum Anla – **Mert Demir**
6. Sana El Pençe Durmam – **Emre Fel**
7. Kehribar – **Burak Bulut, Ebru Yaşa**r
8. Ben Sana Gelemem - **Mela Bedel**
9. Kufi - **Duman**
10. Kumralım - **Yaşar**



LADY GAGA Amerikalı müzisyen, şarkı yazarı ve oyuncu 2008'de yayımladığı ilk stüdyo albümü ile müzik listelerinde zirveye yerleşen şarkılarıyla ünlenerek tüm zamanların en çok satan sanatçılarından biri olmayı başardı.

GLOBAL

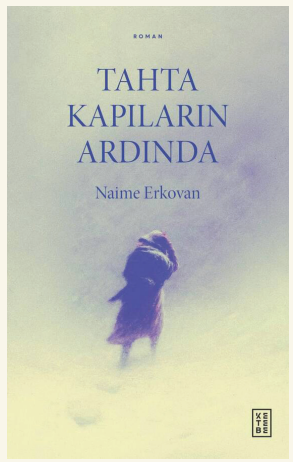
1. Die With A Smile- **Lady Gaga, Bruno Mars**
2. Birds Of A Feather- **Billie Eilish**
3. Taste- **Sabrina Carpenter**
4. Who- **Jimin**
5. Si Antes Te Hubiera Conocido- **Karol G**
6. Good Luck, **Babe- Chappel Roan**
7. Beautiful Things- **Benson Boone**
8. Big Dawgs- **Hanumankind, Kalmi**
9. Too Sweet- **Hozier**
10. A Bar Song- **Shaboozey**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Tahta Kapıların Ardında **Naime Erkovan**

Yazar, seneler süren bir hasretin kıskacında mutluluğun ne denli kırılgan olabileceğini anlatıyor. Roman boyunca yazar, acı kayıpların ve uzun bekleyişlerin çevrelediği insanı irdeliyor. Geçip giden yılların derin izleriyle çizili bu yerde yaşayan Gülhanım için zaman, bir ömrün en ağır yükleriyle doludur. Gülhanım'ın doğurduğu çocukların büyüyüp göverdiğine; her birinin, kendi savaşlarını verirken annelerinin kalbinde derin yaralar açan kayıplara dönüştüğüne ve bu yaraların hayatın kaçınılmaz birer parçası haline geldiğine kederle tanık oluruz. Tahta Kapıların Ardında; insanın yüzleştiği, kaybettiği ve aradığı pek çok şeyle bir hesaplaşmadır.



Memleket Hikâyeleri **Ayfer Tunç**

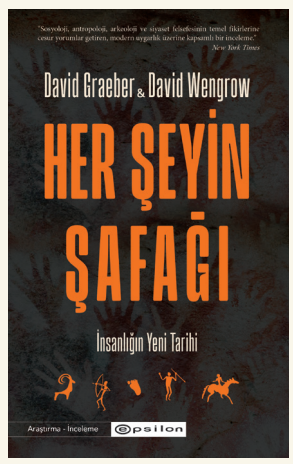
"Bu topraklarda doğan herkes gibi ben de kusurlu genlerimizden az çok taşıyor olmalıyım ki anlattığım küçük hikâyelerin hangisini yaşadım, hangisini dinledim, hatta bazılarını farkında olmaksızın uydurdum, bilemiyorum. Belki başkalarının anılarını benim sanıyorumdur. Belki gerçeklerin hafızamda kalan parçalarını örüp genişletiyorumdur ya da yaşadım sandığım şeyleri çocukluğumu dolduran kitaplarda okumuş ve o güzel yazarların anlattıklarını bizzat yaşadım sanacak kadar benimsemişimdir." Memleket Hikâyeleri, Ayfer Tunç'un duygu ve düşünce dünyasının yerel kaynaklarını açığa çıkaran yazılardan, fotoğraf okumalarından ve hikâyelerden oluşuyor.



Her Şeyin Şafağı

David Graeber & David Wengrow

Nesiller boyu uzak atalarımız ya özgür masumlar ya da haydut savaşçılar olarak ilkel açıdan nitelendirildi. Bize uygarlığın ancak başlangıçtaki bu özgürlüklerimizden vazgeçerek ya da temel içgüdülerimizi kontrol altına alarak elde edilebileceği söylendi. David Graeber ve David Wengrow, bu tür teorilerin ilk olarak 18. yüzyılda, yerli gözlemciler ve entelektüeller tarafından Avrupa toplumuna yöneltilen eleştirilere karşı muhafazakâr tepkilerin nasıl ortaya çıktığını gösteriyor. Her Şeyin Şafağı, insanlık tarihine dair anlayışımızı kökten değiştirerek yeni özgürlük biçimlerini, toplumsal örgütlenmenin yeni yollarını hayal etmeye giden bir yol çiziyor.

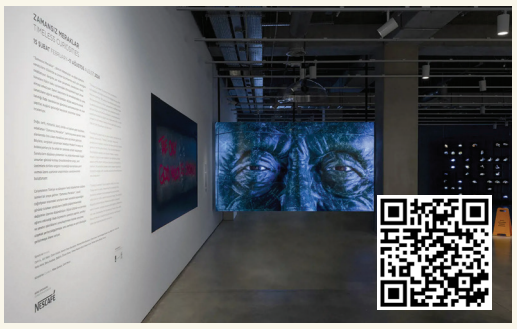


ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | PROF. DR. BAHADIR DUMAN

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu Tripolis Antik Kenti Kazı Başkanı Prof. Dr. Bahadır Duman oldu. Duman'ın Tripolis Antik Kenti'nin detaylarını anlattığı podcast serisinin bu bölümünü QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.



ZAMANSIZ MERAKLAR

Güncel teknolojiler ve dijital kültürün sanatçıların düşünce ve üretim biçimlerine nasıl yön verdiğine odaklanan sergi, sanatçıların farklı temalara ilişkin bakış açılarındaki dönüşümleri kayıt altına almayı amaçlıyor. Küratörlüğünü Nilay Dursun ve Ümit Mesci'nin üstlendiği sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



100. YIL GALA KONSERİ

İş Sanat'ın 24. sezon programı kapanışı Gala Konseri ile gerçekleşti. Dünyanın en büyük seslerinden Plácido Domingo, dünyaca ünlü tenorumuz Murat Karahan, başarılı soprano Elena Stikhina ve şef Carlo Tenan'ın yönettiği Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası'nın bir araya geldiği konsere QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



İSTANBUL'DA BU NE BİZANTİNİZM

Bizans'ın popüler kültürdeki eklektik varlığını keşfe çıkan, İstanbul Araştırmaları Enstitüsü'nün Pera Müzesi için hazırladığı sergi, Bizantinizmin çoklu ve birbiriyle çakışan anlamlarını ortaya çıkarıyor. Sergiyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



AMBROSIAN KÜTÜPHANESİ

Kardinal Federico Borromeo tarafından kurulan kütüphanenin koleksiyonunda farklı dillerde yaklaşık 40 bin el yazması, 12 bin çizim ve 22 bin gravür olmak üzere 1 milyondan fazla basılı cilt bulunuyor. Bir eğitim ve kültür merkezi olarak tasarlanan ve halka açılan ilk kütüphanelerden biri olan Ambrosian Kütüphanesi'ne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ADACHI SANAT MÜZESİ Müzenin kurucusu Adachi Zenko'nun peyzaja olan tutkusu nedeniyle 165 bin metrekarelik bir Japon bahçesi içerisinde yer alan müzenin koleksiyonunda yaklaşık 2 bin eser yer alıyor. Modern Japon resminin büyük sanatçılarının eserlerinin eşsiz bir manzara eşliğinde sergilendiği bu müzeyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Güle güle Eylül

EYLÜLÜ bitirmek üzereyiz. Her ay gibi Eylül de bitiyor.

Bitmeyen bir şey var mı? Ömür bitiyor, sevinçler bitiyor, arzular bitiyor, hedefler bitiyor; üzüntüler bitmese bile külleniyor. Sanırım tek bitmeyen, egolarımız ve hırslarımız; keşke onları da bitirebilsek.

Evet diğer aylar gibi Eylül de bitiyor, hem de çok büyük bir hızla. Belli bir yaşa ulaştıktan sonra dünya güneşin etrafında daha da hızla dönmeye başladı gibi geliyor bana...

Çocukluğumuzda sıkıntıdan patlayıp bir türlü geçiremediğimiz vakit, şimdi gemi azıya almış bir atın dört nala koşması gibi akıp gidiyor.

Ne diyordu şair,

"Geçsin günler, haftalar,
Aylar, mevsimler, yıllar...
Zaman sanki bir rüzgâr
ve bir su gibi aksın...

Sen gözlerimde bir renk
Kulaklarımda bir ses
ve içimde bir nefes
Olarak kalacaksın..."

Sevgiliye yazılmış çok güzel bir şiir ama şairimiz çok genç yaşlarında yazmış olmalı bu şiirini. Zaman konusunda çok cömert davranmış. Benim yaşlarımda olsaydı, zamanın bir rüzgar ve bir su gibi akmasını ister miydi?

Şiir bana biraz da çocukluğumuzda top oynadıktan sonra, musluktan avuç dolusu içtiğimiz suyu ve sonrasında göğsümüzü rüzgara verip nasıl mutluluk duyduğumuzu anımsatıyor. Hele bir de oyunu galip bitirdiysek.

Tabii hiç birimiz hızla geçen zamanın bizi nasıl oyunun sonuna getirdiğinin farkında bile değildik. Tek istediğimiz zamanın çabuk geçmesiydi. Çocukluk işte... Durumun, televizyon dizisine konu olduğu gibi; "öyle bir geçer ki zaman" olduğunu hiç anlayamadık. Meğer öyle bir geçiyormuş ki...

Saatler günleri, günler haftaları, haftalar ayları, aylar mevsimleri, mevsimler yılları, yıllar bir ömrü kovalayıp duruyor. Hayat hiç durmayan bir dönme dolap gibi. Sırası gelen biniyor, sırası gelen iniyor. Artık kaç tur attıysanız arada geçen zamana da hayat deniyor. Hayat çıkışlarla, inişlerle dolu. Çıkışları da yokuşlarla dolu, zor tırmanıyor insan. İnişleri ise bazen birdenbire, bazen de daha yumuşak.

Mesele yokuşları çıkabilmek. Çünkü inişler kaçınılmaz.
Yokuşlar;
Çıkışları zor,
İnişleri kolay yokuşlar,
İnişleri olduğunu bilseydim,
Çıkar mıydım bu yokuşları?
Madem ki inişler başladı,
İşimiz kolaylaştı.

Bu şiir denemesi de benden. Hep alıntı yapacak değiliz ya...

Deniz de Eylül'den sonra bir başka olur. Sert hava denizciyi denizci yapar. Rüzgarı değiştiremezsiniz ama yelkenlerinizi rüzgara göre ayarlayabilirseniz yol alırsınız. Tıpkı hayat yolculuğunda olduğu gibi.

Evet, inişin Eylül'ündeyiz.

Şair, diğer ayları mevsim, Eylül'ü ise "sanat" olarak nitelemiş. Şurada Aralık'a ne kaldı?

Güle güle Eylül, yine gel emi...

24.09.2024



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Haberler...

TANINMIŞ bir kişi hakkında bir haber yapılıyor bir yerlerde. Hemen sonrasında o haber alıntılanarak bir sürü başka ortamda yeni haberler türetiliyor, yorumlar yapılıyor ve sonuçta o tanınmış kişi bir şekilde mahkum ediliyor toplum nezdinde; yasalara karşı izinsiz, usulsüz bir şey yapmıştır hükmü veriliyor.

Sonra o tanınmış kişi çıkıyor ve diyor ki "haber doğru değil, ben bir şey yapmadım, yaptığım iddia edilen şeyi ben yapmadım, komşum yaptı.."

Yorum yapanlar tıss, en güvenilir ve en yaygın izlenenlerinden biri diyor ki "haber çok inandırıcı idi, ben de o tanınmış kişiyi arama gereği hissetmedim yorum yapmadan önce"

Buyurun buradan yakın!

Özellikle sosyal medyanın ve bağımsız haber kanallarının güçlenmesi tam da bu nedenden değil miydi sahiden? Özgür ve güvenilir habere ulaşmak.

Başka bir sosyal medya habercisi öz eleştiri yapıyor ve diyor ki "Biz eskiden sahada idik, haber konusu kişiler ile gidip yüz yüze konuşur, gözlerinin içine bakar duygularını anlamaya çalışırdık, etraftaki insanlarla da benzer görüşmeler yapıp, elimizdekileri süzüp öyle haber üretirdik; ama şimdilerde rahat bir ortamda seçtiğimiz haberleri alıp ahkam kesiyoruz sadece."

Sosyal medya haberciliği biraz evden çalışma modeli sanki. Eski işi yeni yöntemlerle ve steril, konforlu ortamlarda yapmak. Ama olmuyor tam anlamıyla, olamıyor.

Esas dikkat çekmeye çalıştığım konu ise bizim ne yapacağımız. TV kanallarını izleme, gazeteleri okuma ama öte yandan da güvenilir ve tarafsız kaynaklardan haber almaya devam et.

Haber almak bir zorunluluk. Çalışıyorsan, üretiyorsan, borcun varsa, yatırım yapmayı düşünüyorsan, okuyan çocuğun ya da bakıma muhtaç ebeveynin varsa, bir takımın taraftarı ya da bir akımın takipçisi isen veya müzik ve sanat etkinliklerini takip ediyorsan sürekli haber girdisine gereksinim duyuyorsun alacağın kararlar veya atacağın adımlar için.

Bu yüzden de tarafsız, nesnel, hesapsız, doğru ve güncel haberler vaz geçilmez. Önsezilerine, mantık gücüne, analiz becerine, deneyimine güvenebilirsin ama doğru girdi olmadan bunların hiçbirinin anlamı yok gerçekten.

Öte yandan dünyanın her yerinden doğru haber yağsa da bunları gerçeğe ve orjinaline uygun şekilde derleyip aktarabilecek beceriler de çok azaldı. Meydana gelen bir olayın nedenleri, olası sonraki aşamaları, olayın buraya yansımalarının ne olacağı gibi temel konularda çeviri siteleri bir şey yapamıyor tabii. Hele olayın gerçek mi sahte mi olduğunu süzecek bir yapay zeka kolaylığı henüz ortada yokken.

Çocukluğumdan beri hep gazete alınan evlerde oldum. Çoğu zaman da birden fazla gazete alınan. Bugün dahi hafta içinde en az 1-2, hafta sonunda 3-4 gazete alıyorum. Evet gazeteler eskiye göre daha ince, bu iletişim çağında haberleri görece "bayat" filan ama en azından elinde bir belge olduğu zaman kişi daha etraflıca anlamaya çalışıp değerlendiriyor haberleri ve yorumları sanki, bence...

Gazeteler ve televizyon kanallarındaki tüm bozulmalara rağmen hala ufak da olsa bir toplumsal sorumluluk duygusu ve hesap verebilirlik düşüncesi var. Ama sosyal medya tam bir kuralsızlık ortamı. Yanlış haber yap, sonra özür dile; eksik haber yap, sonra görünme ortalarda bir süre, ya da hiç değinme o konuya ve görmedim diyebil olayca.

Bu yüzden de sosyal medyada okuduğum haberlerinin büyük çoğunluğu için çapraz sorgular yapıyorum, birkaç farklı yerde gördükten sonra haberin doğruluğuna inanıyorum, ancak o aşamada dostlarım ile paylaşıyorum o haberleri.

Sonuçta hepsini yapan insanlar. Haberlerdeki ve genel olarak iletişimdeki bozulma büyük ölçüde beşeri yetilerdeki bozulmanın doğrudan bir sonucu. Bu yalnızca bizim değil tüm dünyanın da sorunu ayrıca.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Sevmek Yüzünden

Yönetmen: Ahmet Kapucu
Senaryo:
Seçil Çömlekçi, Ahmet Kapucu
Oyuncular: Ayça Ayşin Turan, Serhat Teoman, Ezgi Şenler
Türü: Komedi
Platform: Netflix

Filmde, beklenmedik bir anda geçmişiyle yüzleşmek zorunda kalan ve bu süreçte hemcinsi için mücadele eden güçlü bir kadının hikâyesi anlatılıyor.
Ayça Ayşin Turan, kendi hayatına yön vermeye çalışan İdil'i canlandırırken, Serhat Teoman ise yaşadığı kaybın ardından kendi kabuğuna çekilen Ömer'e hayat veriyor. Bir moda tasarımcısı olan İdil, kendini eski sevgilisinin yeni nişanlısı için gelinlik tasarlarken bulunca bu birlikteliği bozmaya karar verir. Üstelik tek amacı, müstakbel gelini korumaktır.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Mafya Anası

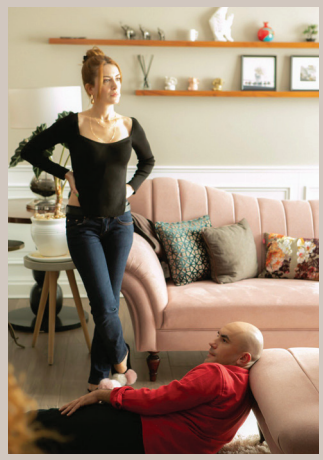
Hayatındaki zorlukların üstesinden gelmeye çalışan Kristin, bu sırada büyükbabasının vefat ettiğini öğrenir. İtalya'daki cenazeye katılmak için yola çıkan Kristin, burada hayatının değişeceğinden bihaberdir. Yolculuk onun için güzel geçer ancak büyükbabasının cenazesi kanlı bir silahlı çatışmaya dönüştüğünde hayatını değiştirecek gerçekleri öğrenir. Film, Amazon Prime'da.



DRAM / FİLM ●●●

Çirkinler

Çirkinlerin dünyasında 16 yaşına gelene kadar herkes çirkin kabul ediliyordur. 16 yaşından sonra ise herkese güzel olmaları için aynı estetikler uygulanıyor ve tüm fiziksel farklılıklar ortadan kaldırılıyordur. Arkadaşları Shay ve David, Tally'den önce estetik olmuşlardır ve Tally, gördüklerinden sonra bulundukları toplumun bu geleneğine karşı çıkmaya kararlıdır. Film, Netflix'te.



KOMEDİ / DİZİ ●●●

Var Bunlar

Kahkahanın yeni adresi "Var Bunlar", gündelik hayatın içinden çıkılmaz tekdüzeliğine sürüklenen iki yakın arkadaş olan Samet ve Tufan'ın, hayatın içinden çıkılmaz tekdüzeliğine sürüklenirken başlarına gelenleri konu ediyor. Senaryosunu da kaleme aldıkları projede başrolleri paylaşan Giray Altınok ve Kerem Özdoğan'a, her bölüm ünlü konuk oyuncular eşlik ediyor. Dizi, TOD'da.



Türk Tutkusu

Olivia, intihar girişimi nedeniyle komaya girdikten sonra, İstanbul'daki bir hastanede uyanır. Ancak onun tek sorunu bu değildir. Olivia aynı zamanda, o ve sevgilisi Yaman ile bir sanat eseri kaçakçılığı ağında iş birliği yaptığı iddiasını soruşturan bir polis müfettişi tarafından sorgulanır. Genç kadın çok geçmeden, Yaman ile Türkiye'ye seyahat etmek için İspanya'daki hayatını terk etmeye zorlayan ilişkisini hatırlar. Ancak hapisten çıkmak istiyorsa Yaman'ın tüm hareketlerini polise bildirmek zorundadır.

Yönetmen: Iñaki Peñafiel
Senaryo:
Esther Gonzalez, Irene Rodríguez
Oyuncular: Maggie Civantos, İlker Kaleli, Arlette Torres
Türü: Drama
Platform: Netflix



AKSİYON / FİLM ● ● ●

Birlik

Mike, Jersey'li ayakları yere basan bir inşaat işçisidir. Eski kız arkadaşı Roxanne onu yüksek riskli bir ABD istihbarat görevi için işe aldığında Mike, hızla süper casusların ve gizli ajanların dünyasına atılır. Mark Wahlberg, Halle Berry, J.K. Simmons'ın başrollerini paylaştığı aksiyon temalı filmin yönetmen koltuğunda Julian Farino oturuyor. Filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / DİZİ ● ● ●

Sadece Arkadaşız

Aynı evi paylaşmaya karar veren Ece ve Umut'un hayatı; Umut'un halasından gelen sürpriz bir kararla altüst olur. Tüm mal varlığını elinden çıkarmaya karar veren hala, elinde kalan tek evi ilk önce kim evlenirse ona bırakacaktır. Umut ve Ece, evliliğe sıcak bakmasalar da evin sahibi olabilmek için her gün farklı biriyle randevuya çıkarak doğru eşi aramaya başlarlar. Dizi, Exxen'de.



GERİLİM / DİZİ ● ● ●

Terapist

Terapist, geçmişin bugüne düşen gölgesini ararken daha önce hiç fark etmediği gerçeklerle yüzleşmek zorunda kalan terapist Çetin ve her biri birbirinden farklı sendromlarıyla şüpheli hale gelen danışanlarının hikâyesini konu alıyor. Muhammet Uzuner, Dolunay Soysert, Zeynep Çamcı'nın başrollerini paylaştığı 7 bölümlük gerilim temalı diziyi, Gain üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Suistimal

SUİSTİMAL kelime kökeni bakımından Arapçadır. Suistimal kelimesi, yanına etmek fiilini alır. Bu sayede bir deyim haline gelmiştir. Her iki şekilde kullanımı da yaygındır. Suistimal Türk Dil Kurumu'na göre görevi kötüye kullanmak demektir. Sadece görev değil herhangi bir yetkiyi ya da otoriteyi etik olmayan amaçlar için kullanmaktır. Bu bakımdan kullanımı olumsuz bir anlam da içermektedir.

Son günlerde bu konu biraz fazla gündeme geldi, yazılı halde etrafta türlü suç isnatları yapılıyor. Bu yüzden hepimize bir hatırlatma olsun istedim.

1940'lı yıllarda Amerikalı bir suç bilimci ve sosyolog olan Donald R. Cressey doktora tezi için araştırma yaparken, dolandırıcılık faaliyetlerinin nedenlerini açıklamayı amaçlayan çığır açan bir teori geliştirmiştir. Cressey, fonları zimmetine geçiren 200 mahkûmu analiz ederek, bu suçlara dahil olmalarına yol açan bir davranış modeli belirledi. "Suistimal veya Dolandırıcılık Üçgeni" olarak adlandırdığı bu teoriyi, baskı, fırsat ve rasyonelleşme olmak üzere 3 temel unsura bağladı.

Suistimal Üçgeni Teorisi

Suistimal Üçgeni Teorisi, bireylerin finansal suçlara nasıl karıştıklarını anlamak amacıyla bu davranışlara katkıda bulunan psikolojik ve çevresel faktörlere ışık tutar. Bu teoriye göre suistimal davranışının temelinde 3 ana unsur bulunmaktadır.

1. Baskı: Teorinin ilk unsuru olan "baskı", bireyleri suistimal eylemlere yönelten itici sebep veya motivasyonu ifade eder. Finansal zorluklar, kişisel borç, bağımlılık veya para gerektiren acil durumlar bireyler üzerinde büyük bir baskı yaratarak, bu sorunlara bir çözüm ararken dolandırıcılık eylemlerine yönelmelerine neden olabilir.

Özellikle finansal krizin çığ gibi büyüdüğü şu dönemde çalışanların geçim kaygıları onları geri dönülmez suç yöntem ve alternatifleri ile para kazanma yöntemlerine yönlendirmiş durumdadır. Bu gerçek suçun aklanması veya suçu hafifletici bir sebep asla olamaz ancak yöneticilerin bu dönemlerde kontrol mekanizmalarını güçlendirmeleri adına önemli bir gösterge olmalıdır.

2. Fırsat: Suistimal Üçgeni teorisinin ikinci unsuru, yolsuzluğa olanak tanıyan uygun koşulların varlığına odaklanır. Zayıf iç kontrol, yetersiz denetim, görev ayrımının olmaması bireylere sistemin içindeki boşluklardan yararlanma ve dolandırıcılık eylemlerinin tespit edilmeden gerçekleştirilebilme fırsatını sunar.

Operasyonu yüksek, para sirkülasyonunun yoğun olduğu iş birimlerinde bu fırsat zemini var ise, diğer şartlarla birleşen ortam suistimalin yapılabilmesine büyük olanak sağlamaktadır. Hayatında zimmetine para geçirmemiş bir kişinin zimmetine büyük bir para teslim ettiğinizdeki davranışına bakmak lazım gelir.

3. Rasyonelleşme: Teorinin üçüncü ve son unsuru, bireylerin yolsuzluk eylemlerini haklı çıkarma sürecini içerir. Bireyler, yaptıklarının haklı veya kabul edilebilir olduğuna kendilerini ikna ederler. Bu gerekçelendirme, "Bu parayı hak ediyorum" veya "Herkes yapıyor, ben neden yapmayayım?" gibi düşünceleri içerebilir. Diğer meslektaşlarının suistimali aleni bir şekilde herkes tarafından biliniyor ve hatta cezalandırılmayıp , kabul görüyor ise, bunu gören birey, kendinde de bu hakkı meşrulaştırma yanılgısına çok kolaylıkla düşebilir.

Yolsuzluğun potansiyel finansal zararları göz önünde bulundurulduğunda, şirketlerin bu tür faaliyetleri tespit etmek ve önlemek adına güçlü mekanizmaları hayata geçirmeleri ve eğitime, tecrübeye, deneyime büyük özen göstermeleri ve vitrin ile uğraşırken dükkanının içini boş bırakmamaları gerektiği de zaruri olarak ortaya çıkmaktadır. Yolsuzluk olan bir ortamda itibarı ne kadar cilalayıp parlatsak yine de fayda etmez. Her sektör mesleğine leke süren bu tarz davranış sahibi kişileri derhal sistemden men etmelidir, resmi olarak hukuki yollara başvurulmalıdır ve iş sonuna kadar takip edilmelidir. Hiçbir suç cezasız kalmamalıdır.

“Aktüeryanın her alanında teknolojik çözümler sunmayı hedefliyoruz”

Ülkemiz insurtech ekosistemindeki öncü girişimler arasında yer alan Lumnion cephesinde son dönemlerde pek çok yeni haber ve gelişmeyi sizlerle paylaşmıştık. Yola sigorta alanında yapay zekâ tabanlı risk modellemesi ve fiyatlama çözümleri sunmak üzere çıkan Lumnion, son gelişmelerle birlikte çok daha geniş bir ürün ve hizmet gamına ulaştı. Başta fiyatlama ve karşılık hesaplama olmak üzere aktüerya alanında ihtiyaç duyulan yeni nesil, teknolojik çözümleri tek bir çatı altında sunmayı hedeflediklerini belirten Lumnion kurucu ortağı ve CEO’su Cenk Tabakoğlu ile yeni yatırım turu, EY ile yapılan stratejik iş birliği, ürünlerde yapılan yenilikler, ürün gamına eklenen yeni çözümle üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.



EY iş birliği sayesinde sektörün fiyatlandırma, aktüerya, analitik ve UFRS 17 benzeri regülasyonlara dayalı ihtiyaçlarını karşılamayı planladıklarını belirten **Lumnion kurucu ortağı ve CEO’su Cenk Tabakoğlu**, “Risk modelleme modülümüzü ücretsiz kullanıma açtık ve fiyatlama motoru ürünümüzün yeni versiyonunu sunduk. Ayrıca, RESTA isimli karşılık hesaplama uygulaması artık ürün gamımızda. Aynı çatı altında aktüerya alanındaki tüm teknolojik çözümleri sunmayı hedefliyoruz” dedi.

Lumnion’u sektör genelindeki büyük çoğunluk tanıyor, ama yine de kısaca şirketi tanıyarak başlayalım sohbete.
2019 yılında kurulan Lumnion, hayat dışı ve sağlık sigortacılığı alanında uçtan uca yapay zekâ tabanlı fiyatlama platformları geliştirmektedir. Lumnion’un yapay zekâ tabanlı fiyatlama platformunda yeni nesil makine öğrenmesi algoritmaları ile aktüeryal risk modellemesinden, saha fiyatlama yönetimi ve dış veri ile davranışsal fiyatlamaya kadar çalışan modüller bulunmakta. Kurulduğumuz günden beri hedefimiz bu alanda önde gelen global şirketlerden birisi olmak, dolayısıyla hem Türkiye’de hem de yurt dışında ofislerimiz ve çalışmalarımız bulunmakta.

Son dönemlerde birçok önemli gelişme yaşandı Lumnion cephesinde. İstersen öncelikle son yatırım turunu konuşalım. Bu yatırım turuna kimler katıldı? Yatırım sonrası planlar neler?
Ara yatırım turumuzda 1 milyon dolar daha yatırım aldık. Yatırım turuna Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, Vakıf Katılım Bankası A.Ş, OBBS Teknoloji A.Ş ve Yapay Zekâ Fabrikası (İş Bankası) katıldı. Gerçekleşen bu yatırım turu, Lumnion’un makine öğrenmesini, yeni teknolojileri ve yapay zekâyı sigorta sektöründe kullanılabilir hale getirme ana hedefini daha da ileriye taşımasına destek olacak.

Bir diğer önemli gelişme de EY ile sigorta sektörüne yönelik yapmış olduğunuz stratejik iş birliği. Bu iş birliğinin arkasındaki amaçlar, Lumnion için hedefler ve sektör paydaşları için anlamı nedir?
İş birliği kapsamında EY ve Lumnion, sektörün fiyatlandırma, aktüerya, analitik ve UFRS 17 (Uluslararası Finansal Raporlama Standardı) benzeri regülasyonlara dayalı ihtiyaçlarını karşılayarak yapay zekâ tabanlı çözümleriyle şirketlere çeviklik ve optimizasyon sağlayacak. Yine EY, Lumnion Fiyatlama Platformu üzerinde çalışarak fiyatlama danışmanlığı alanına da girmiş olacak. Bu çalışmalarla ulaşmak istediğimiz hedef, sektör ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılamak, sektörü daha çevik bir hale getirmek. Ayrıca, fiyatlandırma alanında önümüzdeki günlerde gündeme gelecek farklı regülasyonlara uygun bir şekilde sürecin takip edilmesi ve raporlanabilmesi konularında da şirketlere destek olmak. Ayrıca, globalde de bir iş birliği ortamı yaratmayı da hedeflemekteyiz.

Ayrıca, yeni bir ürün sunmaya başladınız. Beltios ile iş birliği yaparak, karşılık hesaplaması alanında kullanılan bir “reserving tool” artık ürün gamınızda. Bu konudaki hedefler ve planlar nedir?
Alman BELTIOS P&C GmbH ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği ile ürün ve hizmet gamımıza kullanıcı dostu bir ara yüze sahip bir reserving tool olan RESTA’yı ekledik. Karşılık hesaplamalarını en yeni teknolojileri kullanarak gerçekleştiren bu ürün sayesinde, sigorta sektörünün fiyatlama ve karşılık hesaplama ihtiyaçlarına aynı çatı altında çözümler sunabileceğiz. Aynı zamanda BELTIOS P&C GmbH, müşterileri ve projeleri için yapay zekâ odaklı fiyatlama platformumuzu kullanacak ve bu da DACH pazarındaki konumumuzu güçlendirecek.

Mevcut ürünleriniz ile ilgili iyileştirmeler de bir yandan devam ediyor bildiğim kadarıyla. O açıdan gelişmeler nelerdir? Hangi ürünler daha ön plana çıkıyor son dönemlerde?
Bizi çok heyecanlandıran bir projemiz var. Yüksek teknoloji kullanarak hazırladığımız ve tüm ana makine öğrenmesi algoritmalarını çok hızlı koşturabilen Risk Modelleme modülümüzü, tüm sektörün ücretsiz kullanımına açmaya karar verdik. Bu şekilde global pazarda küçük şirketlerin de son teknolojilere sahip olmasını kolaylaştırarak sigorta sektörünü demokratikleştiriyoruz diyebiliriz. Diğer yandan da Pricing Engine (Fiyatlama Motoru) ürünümüzün yeni versiyonunu geliştirerek kullanıma sunduk. Bu sayede şirketler trafik sigortası gibi sürekli regülasyon değişikliklerine uyumlanmak zorunda oldukları ürünler de dahil olmak üzere tüm fiyatlama süreçlerini çok esnek ve kontrollü şekilde hızla değiştirebilme olanağına sahip olmakta. Yine risk modellemesi modülümüze otomatik model oluşturma özelliğini getirdik, dünyada bir ilk olan ve tüm algoritmalarla kendinden model kurabilen bu özellik sayesinde aktüerler işin operasyonu yerine karar verme tarafına odaklanabilecekler, kısaca yeni teknolojiler artık aktüeryanın rolünü de yavaş yavaş değiştirmeye başlıyor. Bunun bir adım sonrası ise makine öğrenmesi ile fiyatlamayı daha otonom hale getirmek. Yani fiyatların biraz daha makinelerden otonom çıkması, bu konuda AWS ile iş birliğimiz var.

Yurt dışında büyüme konusunda da oldukça aktifsiniz. Global pazarlara açılma konusunda planlar ve hedefler neler?
Almanya’da federal hükümetin desteklediği 2 insurtech merkezinin de üyesiyiz ve buralardan çok iyi faydalanıyoruz. Bu sebeple Almanya, bizim için stratejik önemde bir ülke. Ama akabinde özellikle Amerika, İngiltere ve körfez bölgesine de girme planlarımız var. Yurt dışı penetrasyonumuzu ağırlıklı olarak SAP Fioneer, Beltios ve EY gibi iş birliklerimiz üzerinden planlamaktayız. Bu iş birliklerinin bizi çok daha hızlı şekilde ve hızlı bir penetrasyonla hedefimize ulaştıracağını düşünüyoruz.

Odak alanınız olan risk modellemesi, fiyatlama ve tarife yönetimi alanında ana trendler ve gelecek öngörüleri neler? Şirketler nelere dikkat etmeli ve odaklanmalı? Önerilerin neler olur?
Teknoloji her alanda olduğu gibi sigorta sektöründe de iş yapış şekillerimizi değiştirmeye aday. Küresel sigorta pazarı, milyarlarca dolar değerinde 'dijital öncelikli' iş modellerine doğru bir dönüşüm yaşıyor. Çok daha fazla veri var ama bu verileri işleyebilmek, anlamlandırmak ve bunları da aslında hem sigortalıları korumak hem de sigorta şirketlerinin verimliliğini artırmak için kullanmak mümkün. Yapay zekâ, makine öğrenmesi ve bunların getirdiği çözümlerin sigortacılıkta da kullanıldığını görüyoruz. Nesnelerin İnterneti ve ondan gelecek veriler önemli. Elektrikli araçlar ve yeni teknoloji ülkemizde de var. Bu araçlardan gelen veriyi çok hızlı bir şekilde değerlendirmek, kullanım ve sürücü özellikleri ile ilgili çok daha fazla veri elde edebilmek, daha ayrıntılı bireysel risk profilleri geliştirmek mümkün. Bunların da sonucunda hem sigorta sektörü hem de sigortacılık ürünlerinde kişiselleştirilmiş primlere ve kullanıma dayalı teminatlara giderek daha fazla odaklanmak önemli olmaya başladı. Geleneksel sigorta ve insurtech girişimleri arasındaki iş birliği de daha yeni iş modelleri, gelir kaynakları, daha yüksek kârlılık ve daha düşük operasyonel maliyetler doğuracaktır. Tabii hantal ana sistemleri değiştirmek çok kolay değil. Dolayısıyla yeni nesil çözümleri uydular gibi etrafa koyup teknolojiyi geliştirmek daha doğru bir yöntem olacaktır.

İlave olarak değinmek istediğiniz mesajlar var mı?
Biz 5 senedir ciddi yatırımlar yapıyoruz. Şirketlerin fiyatlama, karşılık ayırma ve UFRS17 alanında yaptığı çalışmaları görüyoruz k,i bazı şirketlerin uygulamalarında iyileştirme ihtiyacı gözüküyor. Bu sorunların modern teknoloji kullanılarak daha doğru şekilde çözülebileceğini düşünüyorum. Yapay zekâ tabanlı platformumuz bizce şirketlerin tam da ihtiyacı olan desteği sağlamakta. Bizim ürünlerimizi kullanmalarını öneriyorum. Amacımız, aldığımız geri bildirimlerden faydalanıp ürünlerimizi geliştirmek ve globalde bu işi en iyi yapan şirket olmak. Sektör oyuncuları bizimle yakın iletişimde olsun, onlara destek olmak için elimizden geleni yapıyoruz.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER

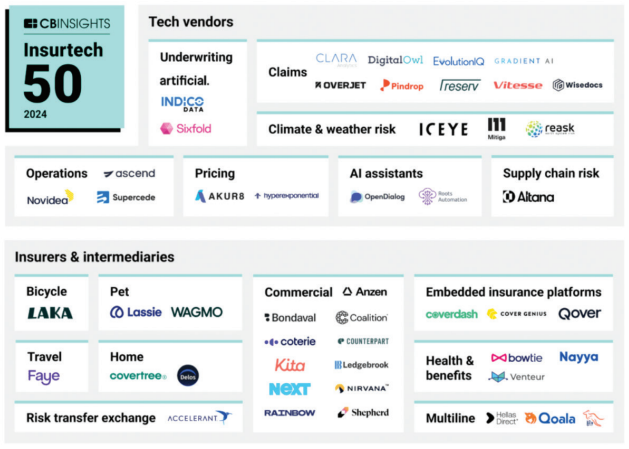
2024 Top 50 Insurtech listesi

CB Insights tarafından hazırlanan, global ölçekte en gelecek vadeden 50 insurtech girişimin yer aldığı "2024 Insurtech 50" listesi açıklandı. Bu yılın listesinde yapay zekâ asistanlarından gömülü sigortaya kadar pek çok alanda çalışan girişim yer alıyor.

Raporun tamamını incelemek için QR kodu okutun.

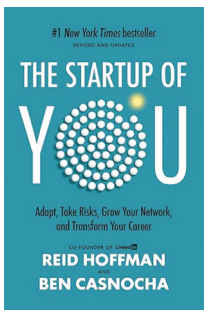
Listedeki 23 girişim teknoloji sağlayıcısı konumundayken, 27 adedi ise sigorta ürünleri satan veya aracılık eden girişimler. Bu girişimler şimdiye kadar toplam 5,6 milyar dolar yatırım topladı. Listenin %40'ı erken aşama insurtech girişimler.

Listede Asya, Avustralya, Avrupa ve Kuzey Amerika'yı kapsayan bir düzineden fazla ülke temsil edilmekte. Amerika Birleşik Devletleri 30 ve Birleşik Krallık ise 8 girişimle ilk 2 sırada yer kalıyor.



AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: STARTUP OF YOU



LinkedIn kurucusu Reid Hoffman ve Ben Casnocha günümüzün rekabetçi dünyasında kariyerinizi bir startup gibi yönetmenin yollarını anlatıyor. Startup girişimlerin sahip olduğu özelliklerin, kariyer yönetimi açısından ihtiyaç duyulan becerilerle benzerlik gösterdiği tezini savunan kitap, başarılı girişimlerin taktiklerini ve stratejilerini kariyerinize nasıl uyarlayabileceğinizi anlatıyor.

PODCAST: BARIŞ ÖZCAN İLE 111 HZ



Sosyal medyanın en çok takip edilen isimlerinden olan Barış Özcan, sanat, tasarım ve teknoloji dünyasından en sıradışı hikâyeleri "111 Hz" podcast serisinde paylaşıyor. Haftalık olarak yayınlanan podcast yayınları sizleri eşsiz bir işitsel yolculuğa çıkarıyor.

DİZİ: SUPER PUMPED



Girişim ekosisteminin öncülerinden Uber şirketinin hikayesini anlatan 7 bölümlük bu mini diziyi startup meraklılarının kaçırmaması gerekir. Kurucu ortak ve CEO Travis Kalanick'in ana karakter olduğu dizide, yola çıkış hikâyesiyle birlikte startup yolculuğunda yaşanan kavgalar anlatılıyor.

WAYMO

Otonom araçlar insan sürücülere göre daha güvenli (mi?)

Google'ın ana şirketi olan Alphabet bünyesinde faaliyet gösteren otonom araç teknolojileri şirketi Waymo, çok hızlı büyümeye devam ediyor. Ağustos itibarıyla 3 ana lokasyonu olan Los Angeles, San Francisco ve Phoenix'te haftalık 100 binden fazla ücretli robot taksi seferi yaptığını açıkladı.

Uzun süredir Phoenix'te faaliyet gösteren Waymo, en ciddi büyümeyi geçtiğimiz Ağustos ayında ticari olarak bir robot taksi hizmeti işletmek için gereken son izinleri aldığı Kaliforniya'da kaydetti.

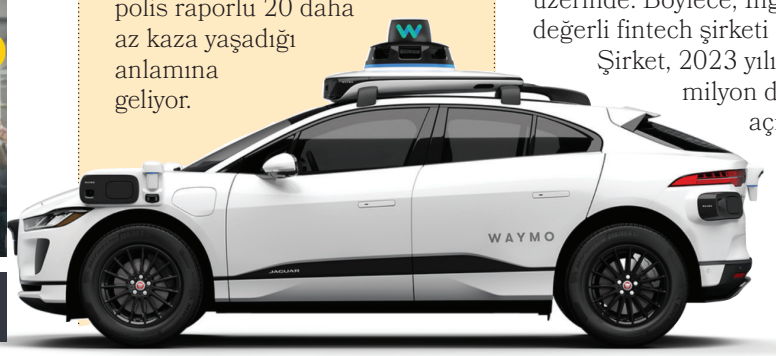
Şirket filo sayılarını paylaşmamakla birlikte, Phoenix'de yaklaşık 800 robotaksisi olduğu ifade ediliyor. Waymo, San Francisco'nun tamamında 24 saat, haftada 7 gün hizmet vermeye başladı.

Esas dikkat çeken nokta ise, Waymo'nun istatistiki verilerle tam otonom bu araçların insan sürücülere göre çok daha güvenli olduğunu iddia etmesi. 10 milyon kilometre otonom sürüş verisine dayalı olarak, Waymo otonom araçların insan sürücülere göre yaralanmaya sebep olan kaza sayılarında %87 ve polis raporuna yansıyan tüm kazalarda %57 oranında daha güvenli olduğu savunuluyor.

Waymo otonom sürüşlerde, herhangi bir yaralanma içeren kazalarda 1 milyon mil başına 0,41 vakaya karşılık insan sürücülerde 2,78 vaka olduğu ifade ediliyor. Bu rakam, 6,8 kat daha düşük.

Polis raporlu kazalarda ise Waymo, 1 milyon mil başına 2,1 vakaya karşılık insan sürücüler 4,85 vakaya karışıyor. Bu da 2,3 kat daha düşük.

Sonuç olarak, Waymo'nun yaklaşık 10 milyon kilometrelik bu seferler boyunca, insan sürücülere göre tahmini olarak yaralanmalı daha az 17 ve polis raporlu 20 daha az kaza yaşadığı anlamına geliyor.



FT Partners Q2 2024 Insurtech Raporu yayınlandı

54 sayfalık bu detaylı raporda dikkatimi çeken özellikle 3 konu oldu.

1) 2021 - 2022 dönemindeki rakamların hala oldukça gerisinde olunmakla birlikte, yatırım tutarları ve adetleri konusunda bir kıpırdanma olması. 2024 yılının 2. çeyreğinde, insurtech yatırımları 1,4 milyar dolara ulaştı ve ilk çeyrekteki 698 milyon dolarlık hacme kıyasla 2 kat artış gösterdi. Bu artış trendin tekrar yükselme eğilimine girdiğinin göstergesi olabilir. Ayrıca, yılın ilk yarısında açıklanan 147 anlaşma geçen yıla göre %17'lik bir artışa işaret ediyor. 2024 ilk yarısında açıklanan turların %40'ının 5 milyon doların altında olması önemli gösterge. 2017 yılından beri en yüksek seviye olan erken dönem girişimlere yapılan bu yatırım düzeyi, sigorta alanındaki inovasyon ve insurtech girişimlerin geleceğinin hâlâ ilgi çektiği gerçeğine işaret ediyor.

2) Kurumsal şirketlerin yatırımlara katılım oranında yeni bir dip seviyeye ulaşılması. Başta sigorta, reasürans ve brokerlik şirketleri olmak üzere kurumsal oyuncuların yılın ilk yarısında duyurulan tüm turların yalnızca %32'sinde yer alması, 2015'ten bu yana en düşük seviyeye işaret etti. Görünüşe göre bazı şirketler insurtech dünyasının beklenenden daha az başarılı olduğunu düşünerek bu alana olan inançlarını kaybetmiş durumda.

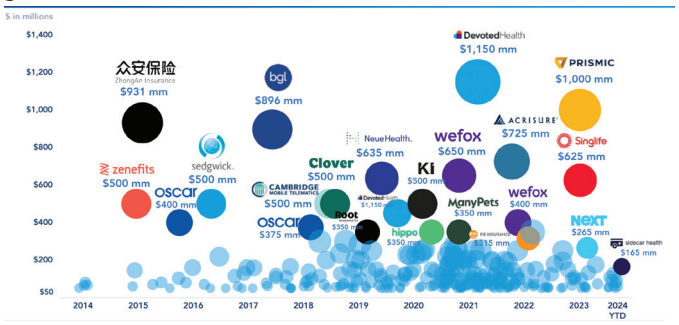
Raporun tamamını incelemek için QR kodu okutun.

3) Avrupa insurtech sektörüne yönelik yatırım aktivitesinin yılın ilk yarısında hız kazanmış olması. Avrupa'daki insurtech yatırımları 2023'ün ilk yarısına kıyasla anlaşma sayısında %66'lık bir artış gösterdi. Finlandiya merkezli ICEYE, İngiltere merkezli Vitesse, FintechOS ve Hyperexponential ile Almanya merkezli Element 50 milyon dolardan fazla fon toplayan girişimler olarak öne çıktı.

Raporda dikkat çeken diğer bazı mesajlar ise şöyle:

- Büyük finansman turlarında bir artış yaşandı. 50 milyon dolar üzeri yatırım turu sayısı 2024'ün ilk çeyreğindeki 3 ve 2023'ün ikinci çeyreğindeki 6 adede karşılık, bu çeyrekte 9 olarak gerçekleşti.
- Çeyrek boyunca açıklanan en büyük 3 sermaye artırımından ikisi doğrudan işverenlere yönelik sağlık hizmeti platformları içindi. Sidecar Health 165 milyon dolar ve Transcarent 126 milyon dolar yatırım aldı.
- İkinci çeyrekteki üçüncü en büyük yatırımı, 108 milyon dolar ile Avustralya merkezli Honey Insurance aldı.

50 MİLYON DOLAR ÜZERİ INSURTECH YATIRIMLARI



Kaynak: FT Partners Q2 2024 Insurtech Raporu

Revolut 45 milyar dolar değere ulaştı

Fintech ekosisteminin önemli oyuncusu Revolut, çalışanlara ait hisselerin yatırımcılara satışı sürecinde 45 milyar dolar değerlemeye ulaştığını açıkladı. Bu rakam 2021 yılındaki son yatırım turundaki 33 milyar dolar değerin oldukça üzerinde. Böylece, İngiltere merkezli Revolut Avrupa'nın en değerli fintech şirketi oldu.

Şirket, 2023 yılında 2,2 milyar dolar gelir ve 545 milyon dolarlık vergi öncesi rekor bir kâr açıklamıştı. Dünya çapında 45 milyonun üzerinde müşterisi bulunan şirketin müşteri sayısı da hızla büyüyor.

Revolut, 45 milyar dolar değer ile, HSBC'nin ardından İngiltere'nin en değerli ikinci bankası konumunda.

BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 6.500'ü aşan acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA