DİKEY TARIM SÜRDÜRÜLEBİLİR GIDAYA ERİŞİMİN ANAHTARI OLABİLİR Mİ?



Büyük bir potansiyel taşıyan ve sürekli olarak gelişen bir pazar olan dikey tarım, geleceğin tarım modeli olarak görülüyor. Özellikle artan nüfus ve gıdaya erişimde yaşanan problemler nedeniyle dikey tarım, sürdürülebilir bir çözüm olarak öne çıkıyor. Şehir içerisinde binaların, metro istasyonlarının, otoparkların atıl bölgelerinde üretim yapılmasına olanak tanıyan model, yerinde üretim sağlayarak gıda temininin sürdürülebilirliğini artırıyor. İklim krizi gibi tüm dünyayı etkileyen bir sorunun varlığı göz önüne alındığında, dikey tarım sürdürülebilir yaşam ve gıda güvenliği için gerekli bir adımı temsil ediyor. ›S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2024 YIL: 40 / SAYI: 552 AYDA BİR YAYINLANIR



Reasürans yenilemeleri maratonu devam ediyor:

BADEN BADEN'DA ANA GÜNDEM DOĞAL AFETLER

Reasürörlerin ve sigortacıların reasürans yenilemeleri süreci tüm hızıyla devam ediyor. Yenilemelerin ilk adımı ise Monte Carlo'da atılıyor. Ardından Baden Baden'da sürecin ikinci ayağı gerçekleşiyor ve sigortacılar yıl sonuna kadar reasürans anlaşmalarını tamamlıyor. 2024 yılı, iklim değişikliği ve onun yansıması olan aşırı hava olaylarıyla öne çıkıyor. Doğal afetlerin sıklığı ve şiddeti de sigortacıların daha fazla doğal afet kapasitesine ihtiyaç duymasına neden oluyor.

Yenilemelerde önemli bir durak olan Baden Baden Reasürans Toplantısı, bu yıl 20-24 Ekim arasında gerçekleşti. Etkinlik, 3 bine yakın reasürans ve sigorta profesyonelinin yeni iş dönemi öncesinde sözleşmelerin yenilenmesini yüz yüze görüşmelerde ele aldıkları ve risk değerlendirmeleri yaptıkları en önemli toplantılardan biri. Görüşmelerde bu yıl aşırı hava olayları, doğal afetler, ikincil tehlikeler, kapasite, veri, modellemeler ile eğitim konuları öne çıktı. ›S.24



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.

'RİSKİ EN İYİ BİZ SİGORTACILAR YÖNETEBİLİRİZ'

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, iş ortakları ile bir araya geldiği toplantıda, "Önümüzde çok kompleks bir risk kümesi var, belirsizlik çok fazla. Bütün bu karmaşaya, bizi bekleyen mega trendlere, kompleks kurguya rağmen riski ve belirsizliği en iyi ancak biz sigortacılar yönetebiliriz" şeklinde konuştu. ›S.3



'KENTSEL DÖNÜŞÜM SİGORTALI GERÇEKLEŞMELİ'

Kentsel dönüşümün riski azaltmada büyük bir rolü olduğuna vurgu yapan TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Vatandaş güvenli binada güvenle oturmak istiyor. Kentsel dönüşümü sigortalı gerçekleştirmemiz lazım" ifadelerine yer verdi. ›S.9



ANADOLU HAYAT'TA YENİ GENEL MÜDÜR SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK

Anadolu Hayat Emeklilik'in genel müdürlük görevine Serkan Uğraş Kaygalak atandı. Kaygalak, Ocak 2022'den bu yana e-ticaret pazaryeri Pazarama'nın kurucu genel müdürü olarak görev yapıyordu. ›S.34





2025 MİNİ COOPER COVERTIBLE 161 BEYGİR GÜCE SAHİP

2025 Mini Cooper Convertible, gücünü dört silindirli 2.0 litrelik turbo destekli bir motordan alıyor. Bu motor 161 beygir güç üretiyor ve aracı 100 km/s hıza 7,9 saniyede taşıyor. ›S.32



KLIMPT VILLA

Avusturyalı ressam Gustav Klimt, 1911'den 1918'deki ölümüne kadar atölye olarak kullandığı bu evde 50'den fazla tablo çalışmış. ›S.35

3. SİGORTA ZİRVESİ'NDE ANA TEMA: *KORUMA AÇIĞI VE PENETRASYON*

Bu yıl 30 Eylül-5 Ekim tarihleri arasında kutlanan 13. Sigorta Haftası'nda birçok önemli etkinlik gerçekleşti. Sektör profesyonellerini bir araya getiren etkinliklerden biri olan Türkiye Sigorta Birliği liderliğinde Sigorta Tatbikatçıları Derneği, IUC ve Middle East Insurance Review'ın organizasyonunda gerçekleşen 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde en çok konuşulan konu başlıkları koruma açığı ve penetrasyon oldu. ›S.16

YÜKSEK TOPUKLAR 2. KADIN ZİRVESİ'NDE "ÇÜNKÜ KADIN SİGORTADIR" VURGUSU

Kadın Sigortacılar Derneği'nin (KASİDER) bu yıl ikincisini düzenlediği Yüksek Topuklar: Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi, 30 Eylül tarihinde Boğaziçi Üniversitesi'nde gerçekleşti. Bu yılki zirvenin ana teması yeni umutlara, fırsatlara, yeni iş bağlantılarına, yeni topluluklar kurmaya odaklanarak "Çünkü Kadın Sigortadır" olarak belirlendi. ›S.19

MİLLİ REASÜRANS 95 YAŞINDA

Millî Reasürans, 95'inci yaşını kutladı. Millî Reasürans Genel Müdürü Utku Özdemir, 95'inci yıla özel yaptığı açıklamada, "95 yıl boyunca, ülkenin ve sektörün yararını azami ölçüde gözetmeyi başlıca ilke edinen şirketimiz dünya ölçeğinde de azımsanmayacak sermayesiyle hem yurt içinde hem yurt dışında onlarca şirkete kapasite sağlıyor" dedi. ›S.22



NÜFUS YAŞLANDIKÇA BAKIM HİZMETLERİNİN ÖNEMİ ARTIYOR

Modern yaşam ve tıptaki gelişmeler sayesinde yaşam süresinin uzadığı ve yaşlı nüfusun giderek arttığı günümüzde, sigorta ve bakım hizmetleri daha önemli hale geliyor. Uzun süreli yaşlı bakım sigortası bu noktada bireylerin ileri yaşlarında karşılaşabilecekleri sağlık ve bakım ihtiyaçlarına sürdürülebilir bir çözüm sunuyor. ›S.10

UZUN ÖMÜR RİSKLERİNE KARŞI SİGORTA ÖNEMLİ ROLDE

Yaşam süresinin artmasıyla birlikte, bireylerin daha uzun süre sağlık sorunlarıyla karşılaşma ve bakım hizmetlerine ihtiyaç duyma olasılığı da artıyor. Yaşlılık döneminde beklenmedik sağlık sorunları veya bakım ihtiyacı, ciddi mali yükler getirebiliyor. Sektör, bu tür risklere karşı önemli bir güvence sağlıyor. ›S.12

aveon



aveonglobalsigorta.com



AXA Türkiye, İstanbul acente ve brokerleri ile iş ortaklarını ağırladığı toplantı organizasyonunda 2024 yılını değerlendirdi, 2026 yılı hedeflerini paylaştı. Atatürk Kültür Merkezi'nde gerçekleşen toplantıya katılan 1.100'ün üzerinde iş ortağı, AXA Türkiye'nin stratejik vizyonunu ve teknolojik yatırımlarını dinleme fırsatı buldu.

AXA Türkiye 2026 hedeflerini açıkladı

AXA Türkiye, İstanbul Atatürk Kültür Merkezi'nde iş ortakları ile bir araya geldi. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, toplantı esnasında gerçekleştirdiği sunumda 2024 sonunda ulaşmayı hedefledikleri finansal verilerle ilgili şunları söyledi: "Şu an öz sermayesi 5,7 milyar liraya ulaşan bir AXA Türkiye var. Sermaye yeterlilik oranımız sektör ortalamasının üzerinde %153 seviyelerinde. 2024 sonu itibarıyla AXA Sigorta'da 65 milyar lira toplam prim büyüklüğüne, AXA Hayat ve Emeklilik'te ise 10 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz. Aktif müşteri sayımız ise 4 milyona ulaşacak. İş ortaklarımız bizim için çok değerli, gücümüze güç katıyorlar. Böylesine güçlü bir yapının elbette ki geleceğe yönelik yüksek hedefleri var. 2026 yılı için çok daha büyük bir finansal başarı elde edebileceğimize inanıyoruz; prim büyüklüğümüz 2 milyar euro'yu aşacak. Kâr hedefimiz ise 100 milyon euro'nun üzerinde. Hayat ve Emeklilik fon büyüklüğümüz 25 lilyar lirayı aşacak, BES yaşayan sözleşme hedefimiz 100 bin adedin, OKS yaşayan sertifika hedefimiz ise 250 bin adedin üzerinde. Aktif müşteri sayımız ile 4,5 milyona ulaşacağız."

GELECEK NEDEN BİR RİSK OLSUN Kİ?

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken toplantı esnasında gerçekleştirdiği sunumda, dünyanın her geçen gün değiştiği bir ortamda, Ar-Ge çalışmalarına yatırım yapan, teknolojik anlamda altyapısını geliştiren markaların ilerleyen dönemlerde daha da öne çıkacağına değindi. Tüm olasılıklara karşı şimdiden ilerlemenin herkese fayda sağlayabileceğine inandıklarını dile getiren Ölken, marka olarak bugünden gerekli tüm hazırlıkları gerçekleştirdiklerini, gelecekte oluşabilecek yeni risk ve hassasiyetlere "Gelecek Neden Bir Risk Olsun Ki?" bakış açısıyla odaklandıklarını belirtti. Toplantı esnasında, Veri ve Veri Teknolojileri Uzmanı ve Yazar Akan Abdula, hem gelecek risklerini katılımcılar ile geniş bir perspektifte paylaştı hem de gelecek dönem mega trendlerini ve bu trendlerin tüketicilere yansımalarını ele aldı.

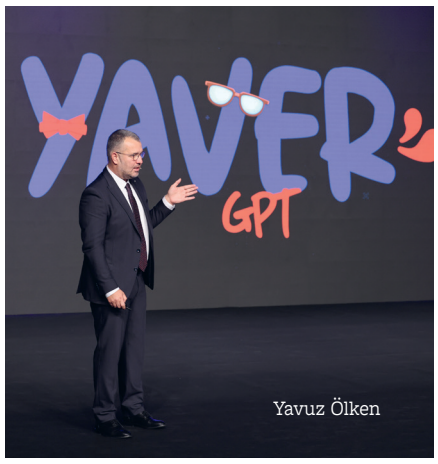


'TAM DA SİGORTACI OLMA ZAMANI'

Birbirine bağlı ve öngörülemeyen risklerin olduğu yeni dünyada, korumaya duyulan ihtiyacın daha da önemli bir misyon haline geldiğine dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Ölken, "Dünya değişiyor ve dönüşüyor. Bizim de aynı şekilde evrilmemiz gerek. Önümüzdeki 10 yıl içinde, dünyanın her noktasında biz sigortacılar başta olmak üzere, hizmet sağlayıcılar ve perakendeciler ilk defa 5 farklı jenerasyona aynı anda ürün ve hizmet sağlayacağız. AXA Türkiye olarak bu 5 farklı jenerasyona hizmetlerimizi nasıl sunmamız gerektiğine dair çalışmalarımıza şimdiden başladık. Gelecek kurgumuzu, araştırma ve verilere dayanan verimli bir süreç üzerine inşa ediyoruz. Amacımız, tüm müşterilerimiz için her geçen gün katma değer yaratan bir sigortacı olmak. Yapılan araştırmalar, küresel ısınma ve iklim değişikliğinin 2024 yılı sonrasında artık sıradan risklere dönüşeceğini söylüyor. Bu risklerin sigorta primlerini artırması kaçınılmaz. Önümüzde çok kompleks bir risk kümesi var, belirsizlik çok fazla. Biz, yeni ihtiyaçlara göre şekillenecek yeni ürünler ile hizmet vermeye ve ürün geliştirmeye her zaman hazırız. Profesyonel sigortacılar olarak bu dönüşümleri bir fırsat olarak görmeli; fiyatlama, iş kabul, önleyici sigortacılık gibi kavramları yatırımla destekleyip sigortalılarımızı geleceğe hazırlamalıyız. Bütün bu karmaşaya, bizi bekleyen mega trendlere, kompleks kurguya rağmen riski ve belirsizliği en iyi ancak biz sigortacılar yönetebiliriz. Bu sebeple 'Tam da sigortacı olma zamanı!' diye düşünüyorum" dedi.

AXAGPT'NİN DEMO SÜRÜMÜ İLK KEZ PAYLAŞILDI

Bu yıl Haziran ayında dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanındaki liderliğini bir adım ileriye taşıyarak, sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen AXAGPT'yi çalışanlarının kullanımına sunmaya hazırlandığını açıklayan AXA Türkiye, gerçekleştirdiği toplantıda kurum içinde "YAVER" olarak adlandırdıkları AXAGPT'nin demo sürümünü de ilk kez katılımcılar ile paylaştı. Sektörde bir ilk olan uygulama sayesinde yapay zekâ teknolojisi iş süreçlerinde kullanılmaya başlanarak, veriye dayalı bilgiye daha hızlı ve etkili ulaşılarak hem çalışan hem de acente deneyimi üst seviyelere taşınacak.



Yavuz Ölken

'FARKINDALIK YARATTIYSAK NE MUTLU BİZE'

Toplantının son bölümünde, AXA Türkiye sponsorluğunda Tuluğhan Tekelioğlu tarafından hazırlanan "Sular Bulanmadan" belgeselinin ilk gösterimi de gerçekleştirildi. Belgesel hakkındaki kısa değerlendirmesini paylaşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "AXA Grubu, yeşil yatırımlarını artırarak ve çevresel riskleri en aza indirerek, iklim değişikliğine karşı küresel mücadelenin öncüsü olmaya ve dünyayı sigortalanabilir durumda tutmaya devam ediyor. Bunu yaparken toplumun dikkatini bu konulara çekmek ve tetikte olmalarını sağlamak hep gündemimizde. Biz de bu sebeple Tuluğhan Tekelioğlu tarafından hazırlanan iklim, su, sürdürülebilir tarım konularına dikkat çeken "Sular Bulanmadan" belgeselineb destek verdik. Toplumda geleceğin riskleri konusunda farkındalık yaratıp, insanları harekete geçirebilirsek ne mutlu bize" diye konuştu.



Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi'nin 2'nci mezunlarına sertifikalarını takdim etti

Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde, Acente Gelişim Akademisi'nin 2'nci dönem mezunlarına sertifikalarını takdim etti.

Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde, acentelerinin mesleki yetkinliklerini güçlendirerek, gelişimlerine destek sağlayan Acente Gelişim Akademisi'nin 2'nci dönem mezunlarına sertifikalarını takdim etti. İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Doğa Sigorta Konferans Salonu'nda düzenlenen törende mezun olan acentelerin başarısı cübbe giyme onuru ile taçlandırıldı.
Acentelere sertifikalarını İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar takdim etti. Türkiye genelinde toplam 30 Doğa Sigorta acente yetkilisi, Dijital Pazarlama, Müşteri Odaklı Satış Teknikleri, Sigorta Fiyatlaması, Hasar Süreci Yönetimi ve Sigorta Hukuku alanlarında birbirinden değerli akademisyenler tarafından özenle oluşturulan geniş kapsamlı, ücretsiz online eğitim programını başarı ile tamamladı. 96 saat (3 ay) süren teknik ve pratik online eğitimlerde devamlılık sağlayarak, sınav sonucunda başarı gösteren acenteler, e-devlet tanımlı sertifikalarını almaya hak kazandı.



'ACENTELERİMİZLE BİRLİKTE GELİŞMEYE ODAKLIYIZ'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, mezun acentelerin mutluluğunu paylaşırken, duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi'nin bu sene 2'nci eğitim dönemini tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu eğitimlerin acentelerimizin mesleki gelişimine büyük katkı sağladığına yürekten inanıyor, iş ortaklarımızın profesyonel gelişimleri ve mesleki yetkinliklerine destek verdiğimiz için de gurur duyuyoruz. Doğa Sigorta olarak her zaman acentelerimizle birlikte büyümeye, gelişmeye odaklıyız. Beraber başarmak, kazançlı işlere birlikte imza atmak, verimliliklerini artırmak için gereken desteği sağlamak ve acentelerimizin gelişimini bizzat takip etmek için tüm imkanlarımızı seferber ediyoruz. Günün koşulları ve değişen piyasa ekonomisi ile iş yapış biçimlerinde oluşan değişimleri acentelerimize her daim aktarmaya çalışıyoruz. Özellikle teknolojinin gelişimi, dijital dünyanın hızla büyümesi sonucu sigorta sektörünün de bu dünyada rol alması ile gerekli adaptasyonları biz şirketler kadar acentelerimizin de uygulaması ve benimsemesi gerekliliğine de mutlak inanıyoruz. Söz konusu eğitim olunca da bizim için değerli bir kaynak olan, grup bünyemizdeki İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin de gücünü yanımıza alarak, geçen yıl bu verimli eğitim programını oluşturduk ve beraber bir akademik dönemi daha tamamladık."


Coşkun Gölpınar









Doğa Sigorta Outdoor Awards'da altın ödül sahibi oldu

Outdoor Türkiye Platformu bu yıl da sürdürülebilirlikten doğaya katkıya kadar pek çok alanda öne çıkan markaların başarısını 'Outdoor Awards' ile ödüllendirdi.
İlk aşamada Outdoor Türkiye Platformunun saha çalışmasını yaptığı kapsamlı araştırmayla tüketici algısında öne çıkan "out the door" markalar tanımlanırken, "out the door" yaşamın fikir önderlerinden oluşan uzman jüri görüşleriyle kazananlar belirleniyor.
Sigorta sektöründe altın ödülü hak eden marka Doğa Sigorta oldu.



Bedeninizi de zihninizi de rahat ettiren sigorta...

Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası!

Ray Sigorta'dan alacağınız Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası ile artık hem fiziksel sağlığınız hem de ruhsal sağlığınız güvence altında.



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Türk Devletleri Teşkilatı Genel Sekreteri'ne ziyaret gerçekleştirildi



Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı, Türk Devletleri Teşkilatı (TDT) Genel Sekreteri Büyükelçi Kubanıçbek Ömüraliyev'i İstanbul'da ziyaret etti.
Ziyarette, Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı'ya, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, 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 ile Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel eşlik etti.
Ziyarette, "TDT Ortak Tarım Politikası" kurularak, ortak tarım politikaları için akademi açılması ve 2025 yılında tarım sigortası ve yeni destekleme modelinin ele alınacağı, "Tarım Politikaları Zirvesi" gerçekleştirilmesi konularında görüş alışverişinde bulunuldu.





TARSİM, Uluslararası Sigorta Zirvesi ve Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'ne katıldı

TARSİM, 13. Sigorta Haftası kapsamında, sigorta sektörünün gündemindeki konuları değerlendirmek, çözüm önerileri geliştirmek, iş birlikteliklerini artırmak ve etki alanlarını geliştirmek amacıyla bu yıl İstanbul'da 3.kez düzenlenen Uluslararası Sigorta Zirvesi'ne ve Antalya'da gerçekleştirilen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'ne katıldı. Sigorta sektörünü bir araya getiren organizasyonlara, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı'ndan Mehmet Kerem Tekin, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel'in yanı sıra çok sayıda paydaş kurum ile ulusal ve uluslararası düzeyde sektör temsilcisi katılım sağladı.Kongre'de yer alan TARSİM standında 3 gün boyunca, tarım sigortaları ve uygulamaları hakkında katılımcılara bilgilendirmelerde bulunuldu, sorular yanıtlandı.

Tarım sigortaları tanıtım ve bilgilendirme toplantılarının ikinci durağı Kırşehir oldu

Ülkemizde Devlet Destekli Tarım Sigortalarının yaygınlaştırılması ve sigortalılığın artırılması hedefine yönelik olarak, ülke genelinde tanıtım ve bilgilendirme toplantıları düzenlenmeye devam ediyor. Bu kapsamda gerçekleştirilen geniş katılımlı toplantıların ikinci durağı Kırşehir ili oldu.
Tarım ve Orman Bakanlığı İl-İlçe Müdürlükleri ile TARSİM'in koordinasyonunda, Kırşehir İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nde düzenlenen toplantıya, 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 ile Kırşehir İl Tarım ve Orman Müdürü Mustafa İlmeç, İl ve İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü personelleri, sivil toplum kuruluşları, acenteler, üreticiler ve yetiştiriciler katıldı.



TARSİM Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri ve Bereket Sigorta'nın Manisa ve Malatya'da düzenlediği değerlendirme toplantılarına katıldı

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez ve Bölge Birlikleri ile Bereket Sigorta çalışanları, Manisa ve Malatya'da düzenlenen toplantılarda, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları hakkında bilgilendirildi.
Toplantılarda, Manisa ve Malatya illeri özelindeki tarım sigortası verileri katılımcılarla paylaşılarak; söz konusu illerin tarımsal üretiminin yüksek olmasından ötürü, tarım sigortasının üreticiler açısından çok önemli bir güvence olduğu belirtildi. Aynı zamanda, Sistemin yaygınlaştırılması ve üretici memnuniyetinin artırılması yönünde sigorta şirketleri ile paydaş kurumların önemli bir rol üstlendiğine de değinilerek, katılımcıların soruları yanıtlandı.



Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı Çalışma Grubu Sorumluları Seyfettin Gün ile Mahmut Bıçaklı, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberlerindeki TARSİM Heyeti, Malatya'da düzenlenen toplantının ardından, Malatya İl Tarım ve Orman Müdürü Osman Akar'ı ziyaret ederek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ne ilişkin beklentilerin tespit edilmesi ve sigortanın yaygınlaştırılarak, penetrasyon oranının artırılması yönünde yapılabilecek çalışmalar hakkında karşılıklı bilgi alışverişinde bulundu.

Aveon Global Sigorta'ya altın ödül

Bu yıl 3'üncüsü düzenlenen prestijli Smart-i Awards 2024'te, Aveon Global Sigorta "En İnovatif Ürün" kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Ödülü alan Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, başarılarının arkasında yatan güçlü ekip çalışmasına vurgu yaptı.







Bu yıl 3'üncüsü düzenlenen prestijli Smart-i Awards 2024'te, Aveon Global Sigorta "En İnovatif Ürün" kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Sigorta sektöründe inovasyon ve müşteri deneyimi konusundaki başarısıyla öne çıkan bu proje, sektörde oyunun kurallarını değiştiren teknolojik bir adımı temsil ediyor. Ödülü, Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz aldı ve başarılarının arkasında yatan güçlü ekip çalışmasına vurgu yaptı.

İNOVATİF HASAR ONAY SÜRECİ

Ödül kazandıran bu inovatif projede, sigorta şirketlerinin kasko ürünlerine yönelik yeni bir dijital çözüm geliştirildi. Proje, sigorta süreçlerinin hızlandırılması ve daha kullanıcı dostu hale getirilmesi amacıyla hayata geçirildi. Bu kapsamda, Aveon Global Sigorta ve Wyseye iş ortaklığıyla geliştirilen web tabanlı platform, araç sahiplerinin hasarlı araçlarının fotoğraflarını canlı olarak sisteme yüklemelerine olanak tanıyor. Sisteme entegre edilen yapay zekâ teknolojisi, yüklenen fotoğrafları anında analiz ediyor ve hasar tespiti yapıyor. Daha önce sistemde öğretilmiş olan makine öğrenimi algoritmaları sayesinde, araçtaki hasarlar birkaç saniye içinde tespit edilip sigorta onay süreci başlatılabiliyor. Böylece hem sigorta sahiplerinin süreçleri hızlanıyor hem de sigorta şirketleri operasyonel verimlilik kazanıyor. Bu teknoloji, klasik manuel onay süreçlerinin aksine, hata payını azaltarak daha güvenilir sonuçlar sunuyor ve müşterilere zaman kazandırıyor.

Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreçler Yönetimi Genel Müdürü Yardımcısı Melek Yılmaz, bu başarıya nasıl ulaştıklarını şu sözlerle ifade etti: "Bu ödül, sadece inovatif düşünceye verdiğimiz önemin bir göstergesi değil, aynı zamanda arkasında güçlü bir ekip çalışmasının eseri. Ekibimizle birlikte, sigorta sektörüne yenilikçi çözümler sunma vizyonumuz doğrultusunda büyük bir tutku ve kararlılıkla çalıştık. Aveon Global Sigorta olarak, teknolojiyi hizmetlerimize entegre ederek müşterilerimize daha hızlı, güvenilir ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunmayı hedefliyoruz." Bu proje ve ödül, Aveon Global Sigorta'nın teknolojiye ve müşteri odaklı çözümlere verdiği önemi bir kez daha gözler önüne serdi. Sigorta sektöründe dijital dönüşümün öncülerinden biri olarak şirket, gelecekte de inovatif çözümler sunmaya devam edecek.

"Dijitalleşme yolculuğumuzu iyileştirmeye devam edeceğiz"

Aveon Global'in sigortacılıkta dijital dönüşüm süreçleri hakkında konuşan Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, "Dijitalleşme yolculuğumuzda attığımız teknolojik adımlar, sektördeki rekabet gücümüzü korumanın ve iş süreçlerimizi iyileştirmenin anahtarı olmaya devam edecek" dedi.

Aveon Global'in sigortacılıkta dijital dönüşüm süreçleri hakkında konuşan Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, "Sigorta sektörü, dijital dönüşümün gücünü her geçen gün daha fazla hissediyor. Aveon Global Sigorta olarak, iş süreçlerimize entegre ettiğimiz RPA uygulamasıyla zaman ve operasyonel maliyetlerde ölçülebilir faydalar sağladık. Özellikle finansal operasyonlar kapsamında ele aldığımız mutabakat süreçleri, finans kaynaklı verilerin ve hasar kayıtlarının modellenmesiyle günlük iş akışlarımızın parçası haline geldi. Kullanıcılarımızın, bu gelişmelerle birlikte yalnızca sonuçlara odaklanarak verimliliklerini artırmalarını hedefledik. Ayrıca, regülasyonların getirdiği zorunluluklar doğrultusunda periyodik olarak talep edilen, satış kanalı hesap mutabakatları gibi yüksek efor gerektiren süreçleri de aynı teknoloji ile otomatik hale getirdik. Bu yenilik, iş birimi ekiplerimizin daha stratejik görevlere odaklanmalarına imkân tanıyarak, genel iş süreçlerinde sürdürülebilir bir iyileşme sağlama potansiyeli taşıyor. Epoch Teknoloji'nin sağladığı bu çözümler, gelecekteki iş yapış şeklimizi de köklü bir şekilde değiştirecek ve verimliliği daha da üst seviyelere taşıyacak. Dijitalleşme yolculuğumuzda bu tür teknolojik adımlar, sektördeki rekabet gücümüzü korumanın ve iş süreçlerimizi iyileştirmenin anahtarı olmaya devam edecek" açıklamalarında bulundu.



'SÜREÇLER DAHA KISA SÜREDE TAMAMLANIYOR'

Dijital dönüşüm süreçlerinde hayata geçirilen projelerden birinin de RPA teknolojisini kullanarak bilirkişi ödemelerine dair işlemlerin otomasyonu olduğunu belirten Yılmaz, "Bilirkişi dosyalarının ayrıştırılması ve ilgili birimlere kullanıcı bazlı gönderilmesi gibi manuel efor gerektiren işlemler, artık algoritmalarla yönetiliyor. Bu sayede operasyonel süreçlerin minimum hata ile kısa sürede tamamlanması ve zaman maliyetlerinin düşürülmesi hedefleniyor. Ayrıca, tüm bu işlemlerin aynı platformda tasarlanabilir olması, operasyonel esnekliği artırıyor. Dijitalleşme adımlarımız, müşteri memnuniyetimize de doğrudan yansıdı. Epoch Teknoloji ile olan iş birliğimiz sayesinde sigorta poliçesi oluşturma ve hasar değerlendirme gibi süreçlerimizi hızlandırdık; bu da müşteri taleplerine daha hızlı yanıt vermemizi ve operasyonel maliyetlerimizi düşürmemizi sağladı. Aveon Global Sigorta olarak, sektördeki dijital dönüşümün öncüsü olmayı hedefliyoruz. Epoch Teknoloji ile kurduğumuz stratejik ortaklık, yalnızca mevcut süreçlerimizi optimize etmekle kalmayıp, gelecekteki teknolojik yeniliklere de zemin hazırlıyor. Bu iş birliği, rekabet gücümüzü artırarak müşteri memnuniyetine dayalı inovatif çözümler sunmamıza olanak tanıyor" ifadelerine yer verdi.



Maher Holding Sigorta Grubu'ndan Sigorta Haftası'na etkin katılım

13'üncü Sigorta Haftası, Maher Holding Sigorta Grubu'nun aktif katılımı ve dopdolu etkinliklerle geride kaldı. ME-NOVA ve TSB iş birliğiyle 30 Eylül'de başlayan hafta, İstanbul'daki 3'üncü Sigorta Zirvesi ve Antalya'da düzenlenen 3'üncü Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi ile sektörün nabzını tuttu.



Sigorta Haftası, 30 Eylül'de TSB tarafından ME-NOVA'ya hazırlatılan "Geleceğin Sigortası Çocuklar" etkinliğiyle start aldı. Etkinliklerde, çocuklara sigorta bilincini aşılamak amacıyla seminerler ve eğitici atölye çalışmaları gerçekleştirildi.

TSEV BİRİNCİSİ QUICK SİGORTA'DAN

"41.Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı" mezuniyet töreninde dereceye girenler plaketlerini teslim aldı. Maher Holding Sigorta Grubu'ndan 6 kişinin mezun olduğu programda dönem birincisi Quick Sigorta çalışanlarından Cansu İrem Kışla, Yangın ve Mühendislik branşı ikincisi ise Edanur Yeşildağ oldu.

ZİRVE'DE ÖNEMLİ PAYLAŞIMLAR

1-2 Ekim tarihlerinde İstanbul'daki Sheraton Grand Ataşehir'de düzenlenen 3'üncü Sigorta Zirvesi "Koruma Açığının Azaltılması:



Türkiye'nin Dayanıklılık ve Sürdürülebilirlik Yolculuğu" temasıyla yapıldı. Zirvede Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye sigorta piyasasındaki gelişmelere ilişkin sunumunda ülkemizin dünya ekonomisindeki ve sigorta sektöründeki konumuna ilişkin veriler paylaşarak en azından sektörümüzü, ülkemizin bulunduğu yere getirmek üzere penetrasyonunun artırılması için stratejik önerilerde bulundu. Acentelerin branş ve iş modeline göre lisanslanması gerektiğine dikkat çeken Yaşar, bütünleşik bir sigorta sektörünün önemini vurguladı.

QUICK SİGORTA'YA ALTIN ÖDÜL

Zirvenin ikinci gününde açılışını Ahmet Yaşar'ın yaptığı Smart-i Awards ödül töreninde, Quick Sigorta "Dijital Dönüşüm" kategorisinde "Quick Finansall Dijital Ekosistemi" projesiyle altın ödülün sahibi oldu.

3'ÜNCÜ ULUSLARARASI SİGORTA FUARI

SEDDK Başkanı Davut Menteş, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve TSB Başkan Yardımcısı & Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Noyan Doğan'ın sunduğu "Bakış" programına konuk olarak sektörün güncel konularını ele aldı.

Ahmet Yaşar'ın moderatörlüğünü yaptığı "Sigortacılık Sektöründe Dağıtım Kanalları Sorunları ve Acentelerin Finansal Markete Dönüşümü" panelinde, SEDDK Grup Başkanı Melih Özbulut, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşçan, TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz ve Brokerler Derneği Başkanı Cenk Ecevit sektörün dağıtım kanallarındaki sorunları ve çözüm önerilerini tartıştı.

DİJİTALLEŞME VE YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLAR ÜZERİNE

Quick Sigorta Finansal Sigortalar Direktörü Serkan Dedik, fuarın ilk günü düzenlenen "Ticari Alacak Sigortası" temalı sunumda panelist olarak yer aldı.

Fuarın ilk gününün son panelinde, Maher Holding şirketlerinden Valde'nin Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Azak Yaşarkurt, "Dijitalleşmenin Sigortaya Etkileri: Yakın Gelecekte Fırsatlar & Tehditler, Sigorta Sektöründe Yapay Zekâ ve Makine Öğrenmesi" başlıklı sunumuyla dijital dönüşümün sektöre etkilerini değerlendirdi.

Fuarın ikinci gününde Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un katıldığı "Asistans Hizmetlerinin Sigorta Sektöründeki Yeri ve Paydaşlar Tarafından Değerlendirilmesi" paneli büyük ilgi gördü.













Quick Sigorta destekli VacciZone'a TeknoFest 2024'ten büyük ödül

Quick Sigorta'nın destek verdiği aşı girişimi, VacciZone'un kurucusu Prof. Dr. Nesrin Özören ve ekibinin kanser immünoterapisinde ASC specks zerrecikleri buluşuyla, TeknoFest 2024'te düzenlenen 9'uncu Uluslararası Patent Fuarı'nda "En İyi Akademik Buluş" ödülüne layık görüldü. Bu ödül, biyoteknoloji alanındaki yenilikçi çalışmaların ve Quick Sigorta'nın vizyoner yatırımlarının bir yansıması olarak dikkat çekiyor.



“Kentsel dönüşümü sigortalı gerçekleştirmek gerekiyor”



Kentsel dönüşümün riski azaltmada büyük bir rolü olduğuna vurgu yapan TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Yasalar, teşvikler, kira ödemeleri varken neden yavaş ilerliyor? Çünkü vatandaş güvenli binada güvenle oturmak istiyor. Burada tek enstrüman Bina Tamamlama Sigortası. Kentsel dönüşümü sigortalı gerçekleştirmemiz lazım” diye konuştu.

Sigorta sektörünü büyütmek ve Türkiye ekonomisine katma değer sağlamak için çalışan sektörün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) liderliğinde bu yıl Sigorta Tatbikatçıları Derneği, IUC ve Middle East Insurance Review’ın organizasyonunda gerçekleşen 13'üncü Sigorta Haftası’nda düzenlenen 3'üncü Uluslararası Sigorta Zirvesi’nin 2'nci günü önemli panellere sahne oldu. Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, zirvenin 2. gününde “Türkiye Sigorta Piyasasındaki Gelişmeler: Sigorta Penetrasyonu ve Potansiyel Çözümler Üzerine Bir Analiz” başlığı altında dikkat çeken bir sunum gerçekleştirdi.

Yaşar, ülkemizin dünya ekonomisi ve sigorta sektöründeki konumuna ilişkin rakamsal veriler paylaşırken, sektörün kat edecek yolunun olduğunun altını çizdi. Sektör verileri ve penetrasyon oranlarını paylaştığı sunumunda Zorunlu Afet Sigortası (ZAS), sağlık sigortaları ve Bina Tamamlama Sigortası ürünlerindeki gelişmelere ilişkin bilgi veren Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: “Biz zorunlu sigortayı bile zorla satıyoruz. Trafikte sigortasızlık %20 ve en çok sigortasızlık motosiklet ve traktörde. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası pandemiden sonra ÖSS’nin önüne geçti. Ama TSS’de %8, ÖSS’de %5 sigortalılık oranı var. Konutta ise sigortalılık oranı maalesef %18 civarında. Dünya genelinde Kahramanmaraş Depremi’yle aynı yıl gerçekleşen afet hasarlarının %40’ını sigorta karşıladı. Bizim de İstanbul depremi gerçekleşmeden sigortalılık oranını artırıp gerekli önlemleri almamız gerekiyor. DASK, ZAS’a dönecek ve orman yangınları dahil birçok doğal afeti karşılayacak bir sigortaya dönüşecek.”

‘VATANDAŞ GÜVENLİ BİNADA GÜVENLE OTURMAK İSTİYOR’

Kentsel dönüşümün riski azaltmada büyük rolü olduğuna vurgu yapan Yaşar, “Kahramanmaraş Depremi büyüklüğünde bir deprem Marmara bölgemizde olursa bekâ sorunuyla karşılaşabiliriz. Yasalar, teşvikler, kira ödemeleri varken neden yavaş ilerliyor? Çünkü vatandaş güvenli binada güvenle oturmak istiyor. Burada tek enstrüman Bina Tamamlama Sigortası. Kentsel dönüşümü sigortalı gerçekleştirmemiz lazım. 13 Haziran 2024’te burada genel şartlar yayınlandı. Fakat bu alanda bankalara uygulanan bazı istisnalara sigorta sektörü olarak sahip değiliz. Bir an önce harç ve vergi istisnasının yürürlüğe girmesi ve kentsel dönüşümün önündeki en büyük engelin kaldırılması lazım ki burada penetrasyon hızla artsın” diye konuştu.

Quick sponsorluğundaki Aquamasters finali nefes kesti

Antalya,18-20 Ekim 2024 tarihlerinde 23’üncü Uluslararası Arena Aquamasters Yüzme Şampiyonası’nın sezon finaline ev sahipliği yaptı. Şampiyonada %40 oranında kadınlardan oluşan 600 sporcu, 9 farklı etkinlikte bin 750’ye yakın ferdi kulaç atarken, küçükler kategorisinde yarışan 60 çocuk yüzücünün kıyasıya mücadeleleri de yarışmalara renk kattı.

SU SPORLARINA ÖZEL DESTEK

Quick Sigorta, 5 km ve erkekler 4×400 metre bayrak yarışının sponsorluğunu üstlenirken, Quick Finans da kadınlar 4×400 metre bayrak yarışı kategorisine sponsor olarak şampiyonaya destek verdi. Quick Sigorta ayrıca şampiyona boyunca tüm sporcuların, hakemlerin ve görevlilerin sigorta güvencesi altında olmasını sağladı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bu destek hakkında şunları söyledi: “Marmaris’te başlayıp Heybeliada’da devam eden ve Antalya’da finalini gerçekleştirdiğimiz Aqua Challenge’ın üçüncü etabı ile 2024 sezonunu başarıyla kapattık.







Su sporlarına olan inancımızla, Quick Sigorta ve Quick Finans’in katkılarıyla bu organizasyonun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Gelecek sezonda da desteğimizi artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz. Bizi takip etmeye devam edin!”

Şampiyona süresince Quick Sigorta ve Quick Finans, etkinlik alanında kurdukları stantlarla katılımcılara ve ziyaretçilere sundukları ürün ve hizmetleri tanıtma fırsatı buldu. Antalya’daki bu sezon finali, sadece su sporlarındaki rekabetin değil, aynı zamanda Quick Sigorta ve Quick Finans’in sektörlerine getirdikleri yenilikçi ürün ve çözümlerinin tanıtıldığı önemli bir platform görevi de gördü.

NİHAT KARADAĞ DA YARIŞLARDA YER ALDI

Etkinlikte, Quick Finans Genel Müdür Nihat Karadağ da hem 1km hem de 2 km yarışlarında yer alarak yüzme sporunun desteklenmesi ve yaygınlaşmasına yönelik sembolik örnek ve somut önceliğini oluşturdu. Karadağ, şampiyona ile ilgili düşüncelerini şöyle ifade etti: “23’üncü AquaChallenge Yüzme Şampiyonası’nın üçüncü ve son etabını başarıyla tamamladık. Quick Sigorta ve Quick Finans olarak, bayrak takım yarışlarıyla bu heyecan dolu organizasyonu sonlandırdık. 18 ülkeden birçok farklı yaş grubundaki yüzücünün yer aldığı bu değerli şampiyonada yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Yüzme sporuna gönül veren yüzücülere destek olmak amacıyla ben de bizzat yarışlara katıldım. Bu şekilde su sporlarına olan desteğimizi sadece finansal olarak değil, fiziki katılımla da göstermiş olduk. Bu yıl Marmaris’te ve Heybeliada’da düzenlenen şampiyonalarda da aktif olarak yer aldık ve su sporlarına olan desteğimizi hep vurguladık. Bundan sonraki dönemde de bu desteği artırarak sürdüreceğiz. Ülkemizin eşsiz güzellikteki denizlerinde kulaç atarak sahip çıkmak, tanıtımına katkıda bulunmak ve bu gönülden sevgiyi taşıyarak her yaştaki tüm kuşaklara yaymak, taşımak çok önemli. Buradaki dinamik, azim ve heyecan dolu rekabetçi renkli ortamda bulunmaktan ve bu güzel organizasyona katkı sağlamaktan büyük gurur duyuyoruz.”

Digital Impact Awards’tan Quick Sigorta’ya ödül

Dijital dünyanın ve sosyal medyanın en başarılı projelerini ödüllendiren Londra merkezli Digital Impact Awards sahiplerini buldu. Bu yıl 14’üncüsü düzenlenen ödül töreninde, Quick Sigorta “En İyi Mobil veya Kurumsal Aplikasyon Kullanımı” (Best Use of Mobile or Corporate App) kategorisinde bronz ödüle layık görüldü. Pratik kullanımı ve kullanıcı dostu özellikleriyle öne çıkan Quick Mobil, ağustos ayında yenilenmiş ve yeni arayüz tasarımına kavuşmuştu. Hem iOS hem de Android platformlarında yer alan mobil uygulaması, zenginleştirilmiş bir kullanıcı deneyimi sunarken kullanıcılar için sigorta yönetimini kolaylaştırmayı amaçlayan bir dizi özellik eklendi. Sorunsuz hasar bildirimi yapmaktan poliçe tekliflerini gözden geçirmeye kadar, müşterilerin parmağının ucunda kapsamlı bir sigorta dostu olarak hizmet veriyor.



‘BU TÜR ÖDÜLLER BİZİ MOTİVE EDİYOR’

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy konuyla ilgili, "Quick Sigorta olarak, dijitalleşmeye yaptığımız yatırımların uluslararası arenada ödüllendirilmesi doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. Müşterilerimize her zaman en iyi deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Quick Mobil uygulamamızın aldığı bu ödül, kullanıcı dostu çözümler ve yenilikçi teknolojilerle sigortayı daha erişilebilir hale getirme vizyonumuzun bir yansıması. Dijitalleşme yolculuğumuzda bu tür ödüller bizi motive etmeye devam ediyor” dedi.


Eyüp Özsoy



TÜRKİYE NÜFUSUNUN YAŞLANMAYA DEVAM ETMESİ BEKLENİYOR

Türkiye İstatistik Kurumu'nun yayınladığı 'Nüfus Projeksiyonları 2023-2100' verilerine göre, Türkiye'de doğuşta beklenen yaşam süresi artarken nüfus yaşlanmaya devam ediyor. Nüfusun yaş yapısının önemli bir göstergesi olan ortanca yaş ile yaşlı nüfus olarak tanımlanan 65 ve üzeri yaştakilerin oranının tüm senaryolara göre artması bekleniyor. Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi 2023 yılı sonuçlarına göre ortanca yaş 34 iken 2050 yılında ana senaryoya göre 44,8, 2075 yılında 51,5 ve 2100 yılında 52,2 seviyesine ulaşması öngörülüyor. Yine Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi 2023 yılı sonuçlarına göre, yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranı ilk kez %10'un üzerine çıktı. Ana senaryoya göre yaşlı nüfus oranının 2050 yılında %23,1, 2075 yılında %31,7 ve 2100 yılında ise %33,6 seviyesine ulaşması bekleniyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Nüfus yaşlandıkça bakım hizmetlerinin önemi artıyor

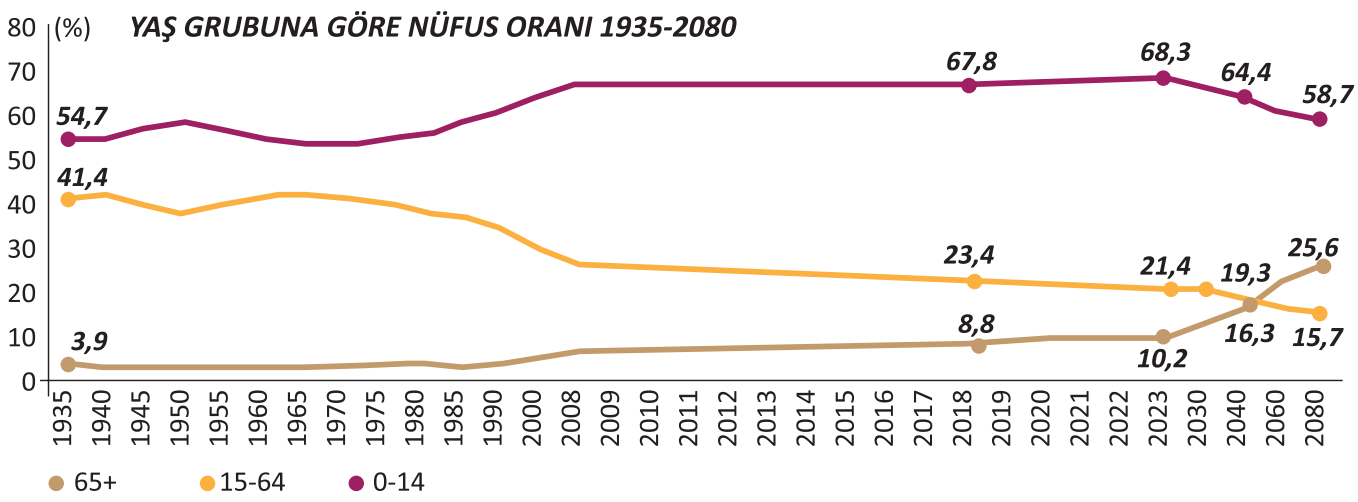
Modern yaşam ve tıptaki gelişmeler sayesinde yaşam süresinin uzadığı ve yaşlı nüfusun giderek arttığı günümüzde, sigorta ve bakım hizmetleri daha önemli hale geliyor. Nüfusun yaşlanması nedeniyle, bakıma muhtaçlık riskine karşı önlemler almak giderek daha fazla önem kazanıyor. Uzun süreli yaşlı bakım sigortası bu noktada bireylerin ileri yaşlarında karşılaşabilecekleri sağlık ve bakım ihtiyaçlarına sürdürülebilir bir çözüm sunuyor.

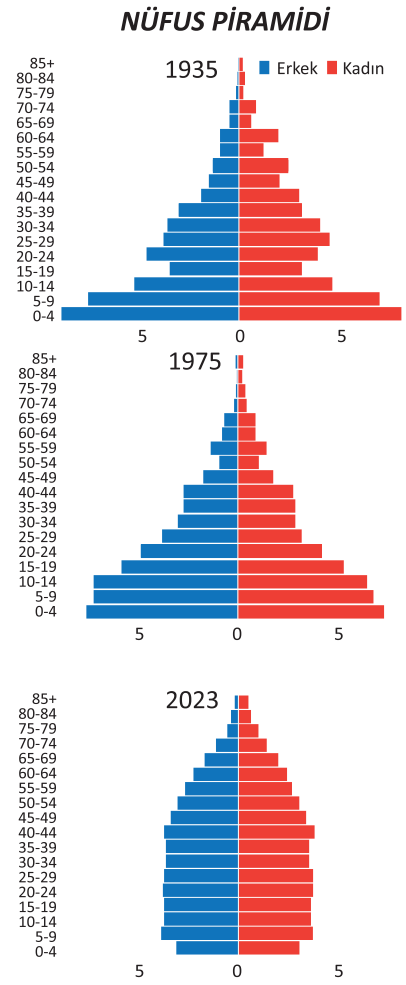
Uzun süreli yaşlı bakım sigortası, yaşlanma sürecinde bireylerin günlük yaşam aktivitelerinde (giyinme, yıkanma, yemek yeme, hareket etme gibi) bağımsızlıklarını kaybetmeleri durumunda ihtiyaç duyacakları bakım hizmetlerinin finansmanını karşılayan bir sigorta türü olarak karşımıza çıkıyor. Bu sigorta, yaşlılık döneminde veya kronik bir hastalık ya da kaza sonrası uzun süreli bakıma ihtiyaç duyan bireylerin sağlık ve bakım masraflarını hafifletmek amacıyla geliştirilmiş bir sigorta türü. Özellikle modern yaşam ve tıptaki gelişmeler sayesinde yaşam süresinin uzadığını ve yaşlı nüfusun giderek arttığını görüyoruz. Swiss Re'nin yayınladığı bir araştırmaya göre 2050 yılına kadar, gelişmekte olan ülkeler 65 yaş ve üstü 1,54 milyarlık nüfusun neredeyse %80'ine ev sahipliği yapacak. Bu büyük demografik değişim, bakım hizmetlerine gösterilen talebi de büyük oranda artıracak.

YAŞLI NÜFUS ARTIYOR

TÜİK'in verilerine göre ise ülkemizde, yaşlı nüfus olarak kabul edilen 65 ve daha yukarı yaştaki nüfus 2018 yılında 7 milyon 186 bin kişi iken 5 yılda %21,4 artarak 2023 yılında 8 milyon 722 bin kişi oldu. Yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranı ise 2018 yılında %8,8 iken, 2023 yılında %10,2'ye yükseldi. Nüfus projeksiyonlarına göre yaşlı nüfus oranının 2030 yılında %12,9, 2040 yılında %16,3, 2060 yılında %22,6 ve 2080 yılında %25,6 olacağı öngörülüyor. Yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranının %10'u geçmesi nüfusun yaşlanmasının bir göstergesi olarak karşımıza çıkıyor.

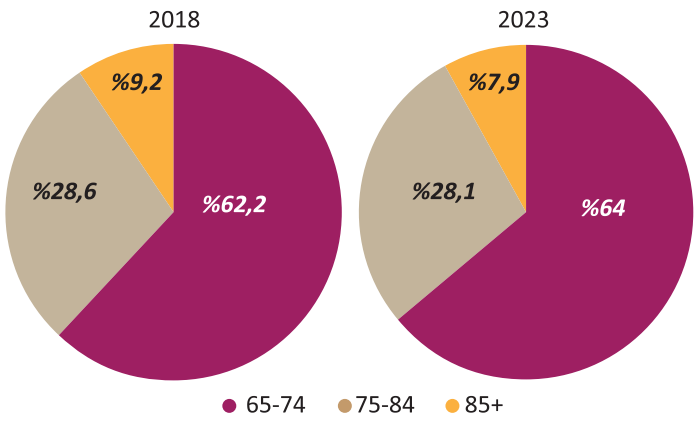
Türkiye'de yaşlı nüfusun, diğer yaş gruplarındaki nüfusa göre daha yüksek bir hız ile artış gösterdiği görülüyor. Özellikle yaşam süresinin bu kadar uzadığı ve yaşlı nüfusun giderek arttığı günümüzde sigorta ve bakım hizmetleri de daha önemli hale geliyor. Nüfusun yaşlanması nedeniyle, bakıma muhtaçlık riskine karşı önlemler almak da giderek daha fazla önem kazanıyor. Bu noktada bireylerin ileri yaşlarında karşılaşabilecekleri sağlık ve bakım ihtiyaçlarına çözüm sunarak önemli bir güvence sağlayan uzun süreli yaşlı bakım sigortası devreye giriyor. Uzun süreli yaşlı bakım sigortası, yaşlı nüfusun artışıyla birlikte aileler





Yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranının %10'u geçmesi nüfusun yaşlanmasının bir göstergesi. Türkiye'de yaşlı nüfus, diğer yaş gruplarındaki nüfusa göre daha yüksek bir hız ile artış gösterdi. Küresel yaşlanma süreci olarak adlandırılan "demografik dönüşüm" sürecinde olan Türkiye'de, doğurganlık ve ölümlülük hızlarındaki azalma ile birlikte sağlık alanında kaydedilen gelişmeler, yaşam standardının, refah düzeyinin ve doğuşta beklenen yaşam süresinin artması ile nüfusun yaş yapısı şekil değiştirdi. Çocuk ve gençlerin toplam nüfus içindeki oranı azalırken yaşlıların toplam nüfus içindeki oranı artış gösterdi.

YAŞ GRUBUNA GÖRE YAŞLI NÜFUS ORANI- 2018, 2023



Yaşlı nüfus yaş grubuna göre incelendiğinde, 2018 yılında yaşlı nüfusun %62,2'sinin 65-74 yaş grubunda, %28,6'sının 75-84 yaş grubunda ve %9,2'sinin 85 ve daha yukarı yaş grubunda yer aldığı görülürken, 2023 yılında %64'ünün 65-74 yaş grubunda, %28,1'inin 75-84 yaş grubunda ve %7,9'unun 85 ve daha yukarı yaş grubunda yer aldığı görüldü. Yaşlı nüfusun %0,1'ini oluşturan 100 yaş ve üzerindeki yaşlı kişi sayısı, 2023 yılında 6 bin 609 oldu.

Senaryolara göre ortanca yaş ve geniş yaş gruplarının toplam nüfus içindeki oranı, 2035-2100

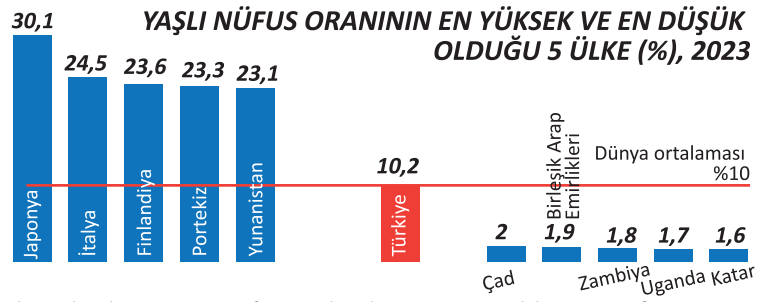
			Toplam nüfus içindeki oranı (%)		
Yıl	Senaryolar	Ortanca yaş	0-14 yaş	15-64 yaş	65+ yaş
2035	Ana	39,3	15,4	69,2	15,4
	Düşük	39,6	14,8	69,7	15,5
	Yüksek	39,1	16,0	68,8	15,2
2050	Ana	44,8	15,1	61,9	23,1
	Düşük	46,1	12,9	63,2	24,0
	Yüksek	43,7	16,6	61,2	22,2
2075	Ana	51,5	12,4	55,9	31,7
	Düşük	56,1	9,2	55,0	35,8
	Yüksek	47,4	15,3	55,9	28,9
2100	Ana	52,2	11,8	54,6	33,6
	Düşük	59,7	7,9	49,3	42,8
	Yüksek	46,5	15,3	56,5	28,2

ve toplumlar üzerindeki bakım yükünü hafifletmeye yardımcı olurken, yaşlanan toplumların gelecekte karşı karşıya kalacakları bakım ihtiyaçlarına sürdürülebilir bir çözüm sunuyor.

DEMANS VAKALARI 2050 YILINDA 3 KAT ARTACAK

Swiss Re'nin yayınladığı araştırmada, sakatlık ya da bulaşıcı olmayan hastalık riskinin artması da dikkat çekiyor. Bu riskler çok ciddi finansal yüklere yol açabiliyor. Örneğin, demans vakalarının sayısının 2050 yılında dünya çapında 3 katına çıkarak 130 milyona ulaşacağı düşünülüyor. Yaşlılıkla birlikte artan demans, Alzheimer gibi kronik hastalıklarda uzun süreli bakım sigortası önemli bir rol oynuyor. Yaşlanan toplumların gelecekte karşı karşıya kalacakları bakım ihtiyaçlarına sürdürülebilir bir çözüm sunan yaşlı bakım sigortası, bireylerin refahını koruyarak yaşam kalitesini artırırken; ailelerin ve devletin üzerindeki mali ve fiziksel yüklerin de azalmasına yardımcı oluyor. Özellikle yaşlanan nüfus yapısına sahip ülkelerde, bakım sigortalarının önemi her geçen gün daha fazla artıyor. Kronik hastalıklar, demans ve Alzheimer gibi sağlık sorunları, uzun süreli bakım gerektiriyor ve bu bakımın hem profesyonel hem de finansal açıdan sürdürülebilir olması kritik bir önem taşıyor. Uzun süreli yaşlı bakım sigortası, yaşlı bireylerin ihtiyaç duyduğu bakım hizmetlerine erişimini kolaylaştırırken bu süreci daha yönetilebilir hale getiriyor. Dünyada pek çok ülkede yıllardır uygulanan uzun süreli yaşlı bakım sigortası, 2024-2026 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'da da yer aldı. Programda, "Tamamlayıcı Uzun Süreli Bakım Sigortası"nın ülkemizde de hayata geçirileceği belirtildi. Günümüzde ülkemizde de yaşlı nüfusun giderek arttığı göz önünde bulundurulduğunda, yaşlanmaya bağlı olarak bakıma muhtaç olan kişi sayısının da gelecek yıllarda artış göstereceği ve buna bağlı olarak yaşlandığında kendine bakamayacaklar için yapılacak sağlık ve sosyal güvenlik harcamaları ile bakım hizmetlerine duyulan ihtiyacın da giderek artacağını söyleyebiliriz. Bu noktada, uzun süreli yaşlı bakım sigortasının ülkemizde de uygulanmasının gerekliliği yadsınamaz bir gerçek.

YAŞLI NÜFUS ORANININ EN YÜKSEK VE EN DÜŞÜK OLDUĞU 5 ÜLKE (%), 2023



Birleşmiş Milletler dünya nüfus tahminlerine göre 2023 yılı için dünya nüfusunun 8 milyar 45 milyon 311 bin 448 kişi, yaşlı nüfusun ise 807 milyon 790 bin 294 kişi olduğu tahmin edildi. Bu tahminlere göre dünya nüfusunun %10'unu yaşlı nüfus oluşturdu. En yüksek yaşlı nüfus oranına sahip ilk 3 ülke sırasıyla %30,1 ile Japonya, %24,5 ile İtalya ve %23,6 ile Finlandiya oldu. Türkiye, 184 ülke arasında 67'nci sırada yer aldı.

HANGİ ÜLKELERDE UYGULANIYOR?

Çoğu gelişmiş ülkede sunulan bir sigorta türü olarak karşımıza çıkan uzun süreli bakım sigortası, sunulan kapsam ve koşullarıyla ülkeye göre farklılık gösterebiliyor. Uzun süreli bakım sigortasını bazı ülkelerde devlet desteklerken, bazılarında fonlar oluşturuluyor, bazılarında zorunlu olurken, bazılarında ise devletin sunduğu sosyal güvenliğin üstü özel sigortayla tamamlanıyor. Uzun süreli bakım sigortasının yaygın olduğu ülkelerden bazıları ise şunlar:

ALMANYA

Almanya, dünyada zorunlu uzun süreli bakım sigortası sistemini uygulayan ilk ülkelerden biri. 1995 yılında uygulamaya konulan Zorunlu Uzun Süreli Bakım Sigortası (Pflegeversicherung), Almanya'daki tüm çalışanları kapsıyor. Zorunlu sağlık sigortasının bir parçası olarak çalışanlardan ve işverenlerden alınan primlerle finanse ediliyor ve sigortalı bireylerin maaşlarından %3,05 (çocuğu olmayanlar için %3,4) oranında bir kesinti yapılıyor. Sigorta, hem evde bakım (ayakta bakım) hem de huzurevlerinde bakım (yatarak bakım) hizmetlerini karşılıyor. Bakım ihtiyacına göre bireylere nakdi yardım, hizmet temini ya da kurum bakımı seçenekleri de sunuluyor.
Kişinin bakım ihtiyacı derecelendiriliyor ve ihtiyaç seviyesine göre sigortadan alınan yardımların miktarı belirleniyor. Almanya'nın uzun süreli bakım sigortası sistemi, yaşlanan nüfusun bakım ihtiyaçlarını karşılamak için kapsamlı bir model olarak kabul ediliyor.

JAPONYA

Dünyanın en hızlı yaşlanan nüfuslarından birine sahip olan Japonya, 2000 yılında kamu tarafından finanse edilen Uzun Süreli Bakım Sigortası Sistemi'ni (Kaigo Hoken) uygulamaya koydu.
40 yaş üzeri tüm bireylerden zorunlu olarak alınan primler ile finanse ediliyor ve sigorta maliyetinin yarısı primlerden, diğer yarısı ise merkezi ve yerel hükümetler tarafından karşılanıyor.
Hem evde bakım hem de kurum bakımı hizmetlerini kapsayan hizmetler, yaşlıların evde daha uzun süre bağımsız yaşamalarını destekleyecek şekilde organize edilmiş. Bakım ihtiyacı olan bireyler bir değerlendirmeden geçiriliyor ve bu değerlendirme sonucunda belirlenen bakım düzeyine göre sigorta kapsamındaki hizmetlere erişim sağlanıyor.
Japonya'nın uzun süreli bakım sigortası, özellikle yaşlıların evde bakım almalarını teşvik eden ve devletin aktif olarak sürece katıldığı bir model olarak karşımıza çıkıyor.

HOLLANDA

Hollanda, 1968 yılında Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ) adı altında kapsamlı bir uzun süreli bakım sigortası başlatmış, 2015 yılında ise bu sigortayı reform ederek Wet Langdurige Zorg (WLZ) adıyla devam ettirmiştir.
Bu sistem, gelir vergisine dayalı ve devlet tarafından yönetiliyor. Hollanda'daki tüm bireyler zorunlu olarak bu sigortaya dahil. WLZ, yalnızca uzun süreli ağır bakım ihtiyaçlarına odaklanıyor. Kapsamında huzurevi bakımı, zihinsel engelli bakım evleri ve ciddi sağlık sorunları olan kişilerin evde bakım hizmetleri yer alıyor.
Bireyler, sigorta kapsamındaki hizmetlerden yararlanabilmek için sağlık durumlarının değerlendirilmesi sürecinden geçiyorlar ve uzun süreli bakım ihtiyaçlarına göre destek alıyorlar. Hollanda, uzun süreli bakımda devletin geniş rol oynadığı bir modele sahip. Bu model, hem özel hem de kamu sektörünü birleştiren hibrit yapıya sahip bir model olarak karşımıza çıkıyor.

ABD

Amerika Birleşik Devletleri'nde uzun süreli bakım sigortası, özel sigorta şirketleri tarafından sunuluyor. Devlet destekli Medicare programı ve Medicaid gibi kamu hizmetleri de uzun süreli bakım hizmetleri sağlıyor.
- **Medicare:** Yaşlı bireylerin sağlık hizmetlerini karşılayan federal bir programdır. Ancak Medicare, yalnızca kısa süreli ve sınırlı bakım hizmetlerini kapsamaktadır; uzun süreli bakım hizmetlerini karşılamaz.
- **Medicaid:** Düşük gelirli bireylere yönelik bir kamu programı olan Medicaid, uzun süreli bakım ihtiyaçlarının önemli bir kısmını karşılayabilir. Ancak bu hizmetten yararlanmak için kişinin belli bir gelir düzeyinin altında olması gerekir.
- **Özel Sigorta:** ABD'deki bireyler, yaşlılık dönemlerindeki bakım ihtiyaçlarını karşılamak için özel uzun süreli bakım sigortası satın alabilirler. Bu sigorta, genellikle oldukça maliyetli olmakla birlikte, gelir düzeyi yüksek bireyler için önemli bir seçenek sunar.

ABD'de devlet destekli programlar kısıtlı olduğundan, bireylerin büyük bir kısmı uzun süreli bakım masraflarını kendi başlarına karşılamak durumundadır.

FRANSA

Fransa'da yaşlı bakım ihtiyacı olan bireyler için kamu destekli bir yardım sistemi olan Allocation Personnalisée d'Autonomie (APA) yürürlüktedir. Bu sistem, uzun süreli bakım sigortası yerine bakım yardımı sağlayan bir model olarak çalışır.
APA, genel vergilerden karşılanmaktadır ve yaşlı bireylerin bakım ihtiyaçlarını karşılamak için nakit yardımı yapılır. Yardım, hem evde hem de kurumlarda bakım gören yaşlı bireylere yönelik. Yardımın miktarı, kişinin bakım ihtiyacına ve gelirine göre belirlenir.
Yaşlı bireylerin bakım ihtiyaçları bir değerlendirme sürecinden geçirilir ve belirlenen bakım düzeyine göre yardım yapılır. Fransa'nın APA sistemi, daha çok yaşlı bireylerin bakım ihtiyaçlarına yönelik mali yardım sağlayarak onların bakım masraflarını hafifletmeyi hedefliyor.

KANADA

Kanada'da uzun süreli bakım sigortası, eyalet ve bölge düzeyinde yönetilen sağlık hizmetleri tarafından sunuluyor. Ayrıca özel uzun süreli bakım sigortası da mevcut.

İNGİLTERE

İngiltere'de uzun süreli bakım hizmetleri çoğunlukla Ulusal Sağlık Hizmetleri (NHS) tarafından sunuluyor. Ayrıca, özel uzun süreli bakım sigortası da mevcut ve kişiler istedikleri takdirde ekstra koruma sağlayabiliyor.

İSVEÇ

İsveç'te uzun süreli bakım sigortası, kamu sağlık hizmetleri tarafından sunuluyor ve evde bakım veya huzurevi bakımı gibi hizmetleri de içeriyor.

ÖMÜR UZADIKÇA RİSKLER DE ARTIYOR:

Uzun ömür risklerine karşı sigorta önemli bir rol üstleniyor

Ortalama yaşam süresinin yıllar içinde uzaması, hastalık örüntülerinin değişmesi ve bakım maliyetlerinin artması, geleneksel sağlık ve sigorta sistemlerinin üzerindeki ekonomik baskıyı da artırıyor. Bu ekonomik baskı sonucunda gitgide daha fazla insan, yaşlılığını zor şartlar altında geçirme riskiyle karşı karşıya kalıyor. Bu risklere karşı sigorta ve emeklilik sektörünün önemi daha da artıyor. Özellikle yaşlılık döneminde beklenmedik sağlık sorunları veya uzun süreli bakım ihtiyacı, ciddi mali yükler getirebiliyor. Sigorta sektörü, bu tür risklere karşı önemli bir güvence sağlıyor.

Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği (The Geneva Association), artan yaşam beklentisinin getirdiği uzun ömür risklerinin yarattığı zorlukları ve fırsatları ele alan 'Uzun Ömürlülük Riskleri' hakkında bir araştırma yayınladı. İnsanların daha uzun yaşamasının; finansal, sosyal ve sağlık sistemleri üzerinde önemli bir baskı oluşturduğuna dikkat çeken araştırma, bu risklerin nasıl yönetileceğine dair sigorta, emeklilik ve sosyal refah politikalarına odaklanan çeşitli yaklaşımları ve bakış açılarını bir araya getiriyor.



Yaşam süresinin artmasıyla birlikte, bireylerin daha uzun süre sağlık sorunlarıyla karşılaşma ve bakım hizmetlerine ihtiyaç duyma olasılığı da artıyor. Özellikle yaşlılık döneminde beklenmedik sağlık sorunları veya uzun süreli bakım ihtiyacı, ciddi mali yükler getirebiliyor. Sigorta sektörü, bu tür risklere karşı önemli bir güvence sağlıyor.

UZUN YAŞAM SAĞLIKLI YAŞAM DEMEK DEĞİL

Daha uzun yaşam sürelerinin daha sağlıklı bir yaşam anlamına gelmediği ifade edilen araştırmada, insanlar daha uzun yaşıyor olsa da, sağlıklı yaşam sürelerinin kısalması, bireylerin yaşlandıkça artan sağlık sorunlarıyla karşı karşıya kalmasına yol açtığı belirtiliyor. Bu durumun, özellikle uzun süreli bakım ihtiyacını artırarak sigorta şirketleri, bireyler ve hükümetler üzerinde ekonomik baskı oluşturduğu vurgulanıyor.

Uzun ömür risklerine yanıt olarak, yeni sigorta ürünleri ve daha gelişmiş ölüm oranı tahmin modelleri geliştiriliyor.

Sağlıklı yaşam beklentisinin, genel yaşam beklentisi ile aynı hızda artmadığına dikkat çekilen araştırmada, ülkeler ve bölgeler arasında belirgin farklılıkların görüldüğü aktarılıyor.

65+ KRONİK HASTALIĞI OLAN KİŞİLERİN ORANI %78

TÜİK'in açıkladığı 'Türkiye Yaşlı Profili Araştırması'na göre, kronik hastalığı olan 65 ve üzeri yaştaki kişilerin oranı %78,7 oldu. Kronik hastalığı olan 65 ve daha yukarı yaştaki kişiler içinde kronik hastalığının günlük faaliyetlerini; ciddi ölçüde kısıtladığını belirtenlerin oranı %32,3, ciddi ölçüde kısıtlamadığını belirtenlerin oranı %55,2 ve kısıtlamadığını belirtenlerin oranı %12,5 oldu. Kronik hastalığı olan 65 ve daha yukarı yaştaki kişiler İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması* (İBBS) 1'inci düzeye göre incelendiğinde, kronik hastalığı olan kişilerin oranının en fazla olduğu bölgenin %83 ile Doğu Karadeniz Bölgesi olduğu görüldü. Bu bölgede kronik hastalığının günlük faaliyetlerini ciddi ölçüde kısıtladığını belirtenlerin oranı ise %46,6 oldu. Kronik hastalığı olan kişilerin oranının en az olduğu bölge %74,9 ile Doğu Marmara Bölgesi oldu. Bölgede kronik hastalığının faaliyetlerini ciddi ölçüde kısıtladığını belirtenlerin oranı ise %30,2 oldu.

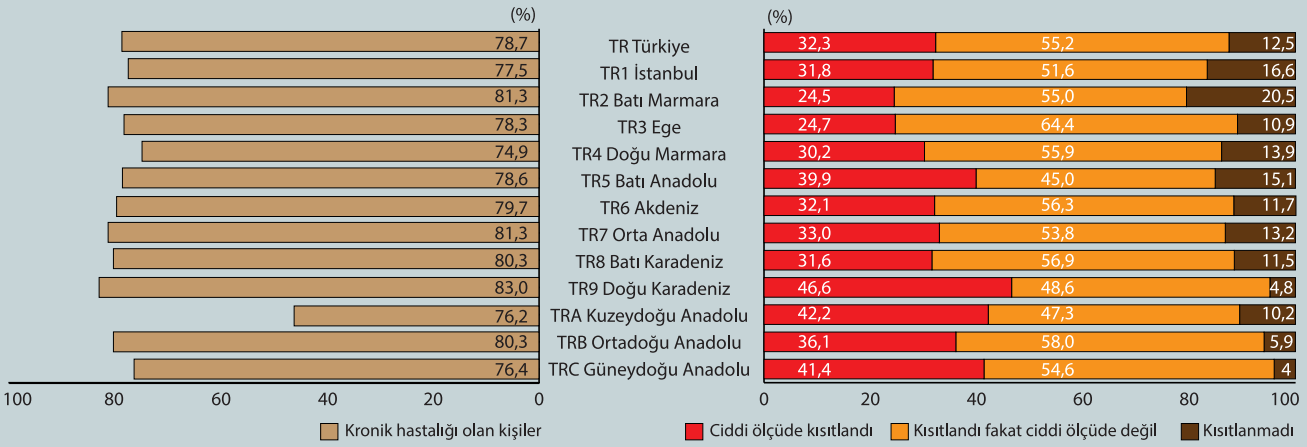


Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

İBBS* 1. Düzeye göre kronik hastalığı olan kişilerin oranı ve günlük faaliyetlerinin kısıtlanma düzeyi, 2023



BİREYSEL TASARRUFUN ÖNEMİ DAHA DA ARTIYOR

Uzun bir yaşam beklentisi, sadece bireylerin değil, Sosyal Güvenlik Sistemi'nin de üzerinde ciddi bir yük oluşturuyor. Bu bağlamda, bireysel tasarrufların rolü her geçen gün daha da artıyor. Geleneksel emeklilik sistemleri, bireylerin daha kısa bir emeklilik dönemi geçireceği varsayımıyla kurulmuştu. Oysa günümüzde insanlar, geçmişe kıyasla çok daha uzun süre emekli olarak yaşamlarını sürdürüyorlar. Bu durum, hem bireyler hem de devletler açısından çeşitli zorluklar doğuruyor. Uzun süren bir emeklilik döneminde, bireylerin emeklilik maaşları ve sağlık harcamaları gibi ihtiyaçlarının karşılanması daha da önem kazanıyor. Özellikle yaşlılık döneminde artan sağlık giderleri ve bakım ihtiyacı, emeklilik planlamasının ne kadar kritik olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor.
Bireylerin emeklilik dönemine yeterli birikim yapmadan girmesi, yaşam standartlarının düşmesine neden olabilir. Bu nedenle, çalışma döneminde yapılan bireysel tasarruflar ve emeklilik planlamaları, maddi güvence sağlama açısından büyük bir öneme sahip. Yaşam süresinin uzadığı günümüzde, emeklilik süresince rahat bir yaşam sürdürebilmek için bireylerin kendi finansal geleceğini güvence altına alması gerekiyor. Bireysel tasarruflar, uzun emeklilik dönemlerinde bireylerin karşılaşabileceği finansal zorluklara karşı bir güvence oluşturuyor. Özellikle bireysel emeklilik planları, devlet destekli SGK'nın sunduğu imkânlara ek bir gelir kaynağı sağlanıyor. Bu sistemler sayesinde bireyler, emeklilik dönemlerinde daha rahat bir yaşam sürdürülebiliyor.

BAKIM SİGORTASINA OLAN TALEP HALA DÜŞÜK

Daha fazla insanın yaşamlarının sonunda uzun süreli bakım gerektiren kötü sağlık koşullarıyla karşı karşıya kalacağı ve buna rağmen uzun süreli bakım sigortasına olan talebin düşük olduğu belirtilen araştırmada, Tayvan Ulusal Sağlık Sigortası verilerine göre uzun süreli yaşlı bakım sigortası ihtiyacının gerekliliği vurgulanıyor. 2040 yılına kadar Tayvan nüfusunun %10'unun uzun süreli yaşlı bakım sigortasına ihtiyaç duyacağı tahmin ediliyor ancak uygunluk kriterleri gibi çeşitli sorunların, uzun süreli yaşlı bakım sigortasının uygulanmasını zorlaştırdığı belirtiliyor.

YENİ BAKIM MODELLERİ

Alternatif uzun ömür bağlantılı ürünler, uzun yaşam risklerine karşı yeni çözümler sunmayı hedefliyor. Bu ürünler arasında uzun ömür tahvilleri ve yeniden yapılandırılmış emeklilik planları öne çıkıyor. Ayrıca, bireylerin yaşlılıkta ihtiyaç duyacakları bakımı karşılamak için geliştirilmiş esnek sigorta modelleri ve ileri yaş risklerini dengelemek üzere yapılandırılan poliçeler de bu alanda değerlendirilen seçenekler arasında yer alıyor. Bu yenilikçi ürünler, artan uzun ömür ve sağlık hizmetleri maliyetleri karşısında sigorta sektörüne ve bireylere çözüm sunmayı amaçlıyor. Emeklilikte gelir yetersizliği, özellikle düşük faiz oranlarının uzun sürdüğü dönemlerde, yaşam sürelerinin uzamasıyla artan bir risk haline geliyor. Bu sorunu çözmek için uzun ömür risklerine daha uygun, yenilikçi ve esnek ürünlere ihtiyaç var. Ölüm oranı modellerinin iyileştirilmesi, sigorta ve emeklilik planlaması için büyük önem taşıyor. Daha doğru tahminler yapmak amacıyla, mevcut modellerdeki belirsizlikleri azaltmak ve uzun ömür risklerini daha iyi değerlendirmek için yeni yöntemler geliştiriliyor. Bu iyileştirmeler, yaşlanan nüfusun artan sağlık ve yaşam beklentisine uyum sağlamak ve bireylerin emeklilik gelirlerini daha iyi yönetmek amacıyla yapılmakta. Modellerdeki gelişmeler, sağlık durumu ve çevresel faktörler gibi değişkenleri daha kapsamlı şekilde değerlendirmeyi hedefliyor. Yaşam süresinin artmasıyla birlikte, bireylerin yaşlılık dönemlerinde karşılaşabilecekleri riskler ve ihtiyaçlar da değişiyor. Yaşam süresinin uzaması, bireylerin daha uzun süre sağlık sorunlarıyla karşılaşma ve bakım hizmetlerine ihtiyaç duyma olasılığını artırıyor. Yaş ilerledikçe insanlar, günlük aktiviteleri yerine getirmekte zorlanabiliyor. Özellikle kronik hastalıklar, bireylerin sürekli bir bakıma ihtiyaç duymasına neden olabiliyor. Bu tür bakım hizmetleri, hem bireyler hem de aileleri için ciddi mali yükler getirebiliyor. Bu noktada devreye bakım sigortası giriyor. Yaşam süresinin uzaması, bireylerin yalnızca uzun süre yaşamaları anlamına gelmiyor; aynı zamanda daha uzun bir süre bakım hizmetlerine ihtiyaç duyacakları anlamına da geliyor. Yaşlılık döneminde bağımlılık oranı arttıkça, bakım hizmetlerine duyulan ihtiyaç da artıyor. Bakım sigortası, bu tür ihtiyaçları öngörerek, bireylerin yaşlılıkta karşılaşabileceği bakım maliyetlerini güvence altına alıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

EMEKLİLİK SİSTEMİ İYİLEŞTİRMELERİNE OLAN İHTİYAÇ GİDEREK ARTIYOR

Marsh McLennan çatısı altında faaliyet gösteren ve firmaların değişen işgücünün sağlık, varlık ve kariyer alanlarındaki ihtiyaçlarını yönetmeleri için çözümler sunan Mercer, 'Küresel Emeklilik Endeksi'nin sonuçlarını paylaştı. Bu yıl 16'ncısı gerçekleştirilen endeksin sonuçlarına göre; Hollanda emeklilik gelir sisteminde yakaladığı başarıyla listede en üst sıraya yerleşirken, İzlanda ve Danimarka sırasıyla 2'nci ve 3'üncü sırada yer aldı. Rapora 6 yıldır giren Türkiye ise 45'inci sırada yer buldu. Artan yaşam süresi, yüksek faiz oranları ve yükselen bakım maliyetleri, emeklilik programlarını finanse etmek için hükümet bütçeleri üzerinde daha fazla baskı oluştururken, bu yıl genel olarak puanların biraz düşmesine neden oldu. Bununla birlikte, Çin, Meksika, Hindistan ve Fransa gibi ülkeler, son yıllarda reformlar yaparak puanlarını yükseltti.
Rapor, dünyanın en iyi emeklilik sistemlerini belirlemenin yanı sıra, emeklilik ve sosyal güvenlik sistemlerini iyileştirmek ve insanlara emeklilik döneminde daha iyi yaşam kalitesi sağlamak için de öneriler sunuyor. Hükümetler ve işverenler, gelecekteki emeklilik maliyetlerini azaltma ve risklerini düşürme çabası içindeyken, dünya genelindeki emeklilik sistemleri giderek tanımlanmış fayda (DB) planlarından, tanımlanmış katkı (DC) düzenlemelerine geçiş yapıyor. Rapor, hem emeklilik planları hem de bireyler için tanımlanmış katkı planlarının sunduğu fırsatları ve karşılaşılan zorlukları ele alıyor.



Sigortacılıkta Yeni Bir Dönem: SFS InsureE Health+

SFS'nin yeni ürünü SFS InsureE Health+ hakkında konuşan SFS Genel Müdürü Onursal Polat, "Bu ürünümüz, kullanıcı dostu arayüzü, modüler yapısı ve hızlı entegrasyon özellikleriyle sigorta şirketlerine, acentelere, brokerlere ve sağlık sigortası alanında hizmet sağlayan tüm kurumlara rekabet avantajı kazandırmayı hedefliyor" dedi.

SFS olarak, teknolojik altyapımızı ve sektördeki köklü deneyimimizi birleştirerek sağlık sigortacılığında çığır açacak yeni ürünümüz "SFS InsureE Health+" ile sigorta sektörüne yenilikçi bir çözüm sunmaktan büyük bir gurur duyuyoruz" diyen SFS Genel Müdürü Onursal Polat, "Bu ürünümüz, kullanıcı dostu arayüzü, modüler yapısı ve hızlı entegrasyon özellikleriyle sigorta şirketlerine, acentelere, brokerlere ve sağlık sigortası alanında hizmet sağlayan tüm kurumlara rekabet avantajı kazandırmayı hedeflemektedir" ifadelerini kullandı.

Günümüzde sağlık sigortacılığının toplam elementer sigortalar pazarı içindeki prim üretim payının artış gösterdiğini belirten Polat, "2024 yılı Ağustos sonu verilerine göre, hayat dışı üretim 445 milyar liraya ulaşmış olup, sağlık sigortası branşının geçtiğimiz yılın aynı dönemindeki 40 milyar lira olan üretimi, bu yıl 80 milyar liraya çıkarak toplam sigorta pastasından %18'lik bir pay almıştır. Sigorta yaptıran kişi sayısı 12,5 milyona ulaşırken, sağlık sigortacılığında talep her geçen yıl katlanarak artmaktadır. Bu büyüme ile birlikte sağlık sigortası pazarının karşılaştığı zorluklar da artış göstermektedir. 2022 yılında pandeminin getirdiği farkındalık ile yükselen talep karşısında kontrolsüz poliçe kullanımı ve etkin risk değerlendirmesi yapılmadan oluşturulan poliçeler, hasar prim oranlarını %87 seviyelerine çıkarmıştır. Ancak, 2023 yılında yapılan düzenlemelerle birlikte bu oran %75 seviyelerine gerilemiştir. Yine de pazar, daha sağlıklı fiyatlandırma ve sürdürülebilir bir kârlılık yapısı için dijitalleşmeye ve teknoloji odaklı çözümlere her zamankinden daha çok ihtiyaç duymaktadır" açıklamalarında bulundu.

SAĞLIK SİGORTACILIĞINDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

SFS InsureE Health+'ın, bu ihtiyaçları karşılamak ve sağlık sigortacılığını daha etkin bir hale getirmek amacıyla geliştirildiğini vurgulayan SFS Genel Müdürü Onursal Polat, "Sigorta sektöründeki partnerlerimize sunduğumuz bu çözüm, sadece mevcut ihtiyaçlara yanıt vermekle kalmıyor, geleceğin sigorta trendlerine uyum sağlayarak sektörde fark yaratıyor. Ürünümüz, sağlık sigortacılığının ağırlıklı olarak acente (%53) ve broker (%30) kanalıyla yürütüldüğü pazarda, bu üretim kanallarının taleplerine ve ihtiyaçlarına göre tasarlandı. Bu bağlamda, SFS InsureE Health+ ile kurumlar, bir aile için özel olarak tasarlanmış Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) paketlerini kolayca müşterilerinin beğenisine sunabiliyor. SFS'nin dinamik kural motoru, ülkemizdeki ve dünyadaki sektör trendlerine, regülasyonlara ve kullanıcı beklentilerine hızlıca adapte olabilme yeteneğine sahiptir. Bu yapı sayesinde müşterilerimizin pazara hızlı, rekabetçi ve talebe uygun yeni ürünler sunabilmeleri mümkündür" şeklinde konuştu.

33 YILLIK TECRÜBE İLE AÇIK SİGORTACILIK EKO SİSTEMİ

SFS olarak, uzun yıllara dayanan bilgi birikimlerinin ve güçlü teknoloji altyapılarının sektör, akademik dünya, fintech ekosistemi ve sahadaki uzmanlar ile etkin iş birlikleri kurarak zengin bir dijital sigortacılık ekosistemini inşa etmeyi hedeflediklerine dikkat çeken Polat, "Bu kapsamda geliştirdiğimiz SFS InsureE Health+, sektördeki tüm paydaşlarımız için dijital sigortacılığın kapılarını açacak bir çözüm olarak öne çıkıyor. SFS ürünlerini tercih eden sağlık sigortası müşterilerimizin toplam pazar payı 4,7 milyar lira olup, sağlık üretimindeki payları %5,8'e ulaşmıştır" ifadelerine yer verdi.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ SAĞLIK SİGORTASI

SFS InsureE Health+'ın sunduğu en önemli avantajlardan birinin, prim hesaplamada kişiye özel veriyi kullanarak doğru fiyatlandırma yapabilmesi olduğunun altını çizen Polat, "Gelişmiş yapay zekâ ve veri analiz araçları sayesinde kullanıcıya özel veri ambarından elde edilen verilerle daha hassas ve kişiselleştirilmiş prim hesaplamaları yapılmaktadır. Bu da hem sigorta şirketleri için daha sağlıklı bir kârlılık imkânı sunmakta, hem de sigortalılar için daha uygun fiyatlarla geniş kapsamlı sağlık güvencesine erişim sağlamaktadır" dedi.

WEB TABANLI KOLAY YÖNETİM

Sigorta şirketleri için kritik olan hız ve entegrasyon yeteneklerinin, SFS InsureE Health+ ile maksimum seviyeye taşındığını belirten Polat, sözlerine şöyle devam etti: "Kullanıcı dostu ekranları ile sigorta şirketlerinin üretim süreçlerini, hasar takibini, tahsilat ve tazminat işlemlerini tek bir ekrandan yönetebilmelerini sağlıyoruz. Ürünün 7/24 erişilebilen platformu, sektördeki tüm kullanıcılar için pratik ve kolay bir kullanım sunmaktadır. Özellikle acenteler için geliştirdiğimiz hızlı teklif ekranları sayesinde, poliçe satış süreçlerini uçtan uca yönetebilme imkânı tanımaktayız.

YENİ NESİL SAĞLIK SİGORTACILIĞI

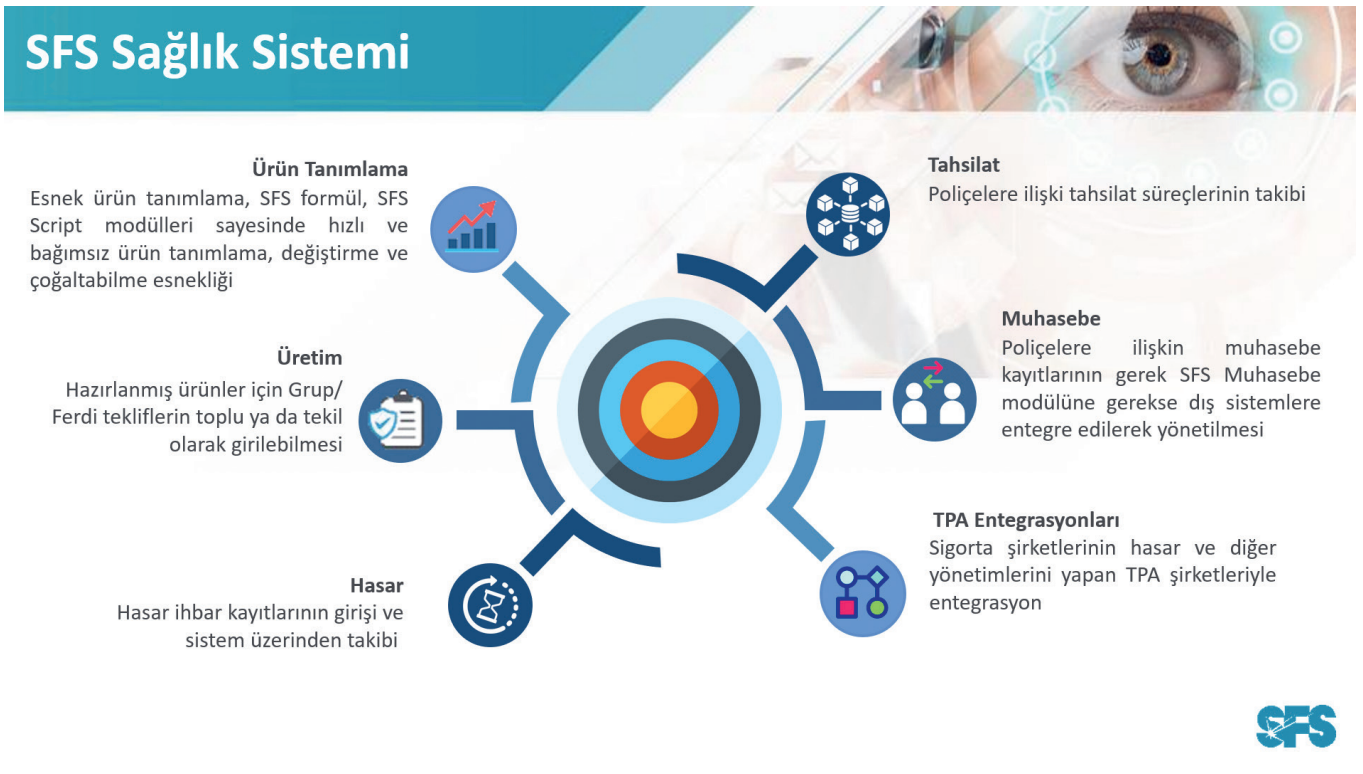
Açık sigortacılık kavramı, SFS'nin bu yeni ürününde önemli bir yer tutmaktadır. Parametrik tanımlanabilen iş süreçleri, kullanıcıların iş akışlarını ve yetki yönetimlerini kolayca



yapılandırmalarına olanak tanır. Bu sayede sigorta şirketleri, pazara daha hızlı giriş yapabilmekte ve doğru bir konumlanma ile hizmetlerini geniş kitlelere sunabilmektedir. Özetle, dijitalleşmeye odaklanan bu yeni çözümümüzle sektöre, geleceğin sigorta anlayışını bugünden sunmaktayız.

SİGORTACILIKTA İNOVASYONUN YENİ ADI

SFS olarak, sektördeki tüm paydaşlarımız için dijital sigortacılık ekosistemini daha etkin hale getirmeyi hedefliyoruz. SFS InsureE Health+ ile sağladığımız yapay zekâ destekli, dijitalleşmiş sağlık sigortacılığı hizmetleri, müşterilerimize zaman ve verimlilik kazandırırken süreçlerdeki sürtünme noktalarını minimize ediyor. Bu ürünümüzün tüm sektöre hayırlı olmasını diliyor; gelecekte sağlık sigortacılığında yeni bir dönem başlatacağımıza inanıyoruz."



"Yapay zekâ ve analitik odaklı bir yaklaşım ile değer yaratmak mümkün"

Son dönemde sigorta sektörünün, yapay zekâ ve veri analitiğini odağa alan bir yaklaşıma doğru yöneldiği görülüyor. Kapsamlı, yapay zekâ destekli, veri analitiğinin etkinleştirildiği bir sistem; değer katan, daha stratejik bir risk yönetimine zemin oluşturuyor. Sigorta sektöründe etkin risk yönetimi hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat, bu doğrultuda, sigorta sektöründe etkin bir risk yönetimi için yapay zekâ (AI) teknolojisiyle sistemin hayata geçirilmesine yardımcı olabilecek 4 temel çıkarımın dikkat çektiğini belirterek, şu ifadelere yer verdi: "Geleneksel olarak mevzuata uyumluluk; menkul kıymetler ve sigorta kapsamındaki düzenlemelerin inceliklerine derinlemesine hakim olan kişilerin üzerinde çalıştığı bir alan. Ancak, finansal çözümlerin ve ürünlerin çeşitliliğinin her geçen gün artması, teknolojik ilerlemeler ve genişleyen pazar ile birlikte uyumluluk ve risk yönetimi, yapay zekânın ve veri analitiğinin gücüyle hızla gelişmeye devam ediyor. Yapay zekâ ve analitik odaklı bir yaklaşımdan yararlanmanın sunduğu birçok fırsat bulunuyor.



Sigorta sektöründe etkin risk yönetimi hakkında konuşan **EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat**, "Yapay zekâ ve veri analitiği alanlarına yatırım yaparak, liderlerin uyumluluğu ve risk yönetimini dönüştürmesi, yeteneklerden daha verimli bir şekilde yararlanması, risk kapsamını artırması ve düzenleyici baskıları yönetmesi mümkün olabilir" dedi.

VERİ ANALİTİĞİ MANUEL EFORU AZALTIYOR

Bununla birlikte sigorta şirketleri, verimliliği en üst düzeye çıkarmak ve işletme genelinde risk kapsamını artırmak için iç baskılarla karşı karşıya kalıyor. Mevzuat düzenleyiciler de şirketlerin yapay zekâ ve analitikten nasıl yararlandığını yakından takip ediyor. Ayrıca, düzenleyici kurumlar süreci takip edebilmek için bu araçları da giderek daha fazla kullanıyor. Şirketlerin veri analitiğinden yararlanması, risk alanlarını proaktif bir şekilde belirlerken, manuel eforu azaltmaya yardımcı oluyor. Buna rağmen birçok şirket, getirisi olmadığını düşündüğünden dolayı bu alana yatırım yapma konusunda çekimser davranıyor.

4 TEMEL YAKLAŞIM ELE ALINIYOR

EY tarafından gerçekleştirilen bir araştırma, sigorta şirketlerinin ortalama olarak veri analitiği alanındaki uyumluluk yetkinliklerinin hala başında olduğunu ortaya koyuyor. Şirketlerin yetkinlikleri; kapsamlı strateji ve vizyonun yanı sıra metodoloji açısından uygulama yetkinliği, gelişmiş yetenek, veri erişilebilirliği ve kalitesi, teknolojinin kullanımı olmak üzere 4 farklı yaklaşım üzerinden değerlendiriliyor. Ayrıca liderlerin uyumluluk faaliyetlerine analitiği entegre etmenin veya yapay zekâ (AI) ve üretken yapay zekâ (GenAI) gibi ileri teknolojileri kullanmanın yollarını araştırdığı görülüyor. Bu doğrultuda EY araştırması; şirketlerin veri analitiği alanında kapsamlı ve yapay zekâ destekli bir uyumluluk programı benimseyerek iş faaliyetleri ve risk yönetimi genelinde önemli değerler elde edebileceğini gösteriyor.

VERİ VE ANALİTİK DÖNÜŞÜM YOLCULUĞU

Şirketlerin veri ve analitik dönüşüm yolculuğunda izlemesi gereken adımlar şu şekilde sıralanıyor;
İlk olarak; liderlik desteğinin alınması oldukça önemli görülüyor. Bu, aynı zamanda kapsamlı bir vizyon ve strateji, yüksek kaliteli veri ve yetenekli ekipler ile ilişkili olup başarıya ulaşmada temel bir unsur olarak dikkat çekiyor.
İkinci olarak; analitik programlar, risk tabanlı ve veri odaklı uyumluluğu etkinleştirmeye doğru evrilirken henüz dönüşüm sürecinin başında olan sigorta şirketleri, manuel işlemleri azaltmak için tekrarlanabilir işlevleri otomatikleştirmeye odaklanabilir.
Bununla birlikte şirketler; şikayetler, mali suçlar, test ve izleme, lisanslama ve kayıt dahil olmak üzere çeşitli alanlarda veri tabanlı risk değerlendirmeleri için de düzenli izleme panoları gibi daha gelişmiş programlar kullanılabilir. Analitik programlarının olgunluk seviyesi yükseldikçe sigorta şirketleri, acente davranışlarını değerlendirmek için yapay zekâ ve makine öğrenimi gibi ileri teknoloji araçlarından yararlanabilir.
Üçüncü olarak; veri ve analiz ekibinin yakın olması da büyük bir önem taşıyor. Bu kapsamda şirketler; büyüklüklerine göre teknik, uyumluluk ve iş bilgisi konularında deneyime sahip ekipler oluşturabilir. Çünkü özel veri analitiği ekiplerine sahip şirketler, paylaşımlı bir veri hizmeti ekibine kıyasla uyumluluk programlarını daha etkili bir şekilde hızlandırabilir. Aynı zamanda uyumluluk sürecini başarıyla yönetmek ve analitik işlevlerdeki bilgi açığını kapatmak için eğitimler düzenlenebilir.
Son olarak, en yaygın görülen zorluklardan biri olan farklı veri kaynaklarının bulunması ve bunlara olan erişim konusu ele alınabilir. Şirketler, analitiği daha işlevsel hale getirmek için veri kaynak yöntemlerini standartlaştırmaya odaklanabilir. Veri havuzları oluşturmak, kullanılabilirliği ve veri altyapısını iyileştirebilir.
e-uygulamalar ve elektronik teslimatlar aracılığıyla iş süreçlerinin dijitalleştirilmesi, müşteri verilerinin ve bilgilerinin toplanmasını kolaylaştırarak veri kaynaklama engellerini azaltır.
Tüm bunlar doğrultusunda; yapay zekâ ve veri analitiği alanlarına yatırım yaparak, liderlerin uyumluluğu ve risk yönetimini dönüştürmesi, yeteneklerden daha verimli bir şekilde yararlanması, risk kapsamını artırması ve düzenleyici baskıları yönetmesi mümkün olabilir. Stratejik, analitik odaklı bir yaklaşım, şirketlerin reaktif bir zihniyetten değer yaratan ve çevik bir risk tepkisi sağlayan proaktif bir zihniyete geçmesini sağlayabilir."

SEKTÖRDEN

Sincek: 18 yaş altı katılımcılar sektörün dinamik gücü olmaya devam ediyor

18 yaş altı BES hayata geçirildiği günden bu yana istikrarlı bir yükseliş sağlayarak aileler tarafından en çok tercih edilen yatırım aracına dönüştü. BES fonlarının getirisi ve %30 devlet katkısının ailelerin BES'e ilgisini artırdığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak Ekim ayı başında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 30 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştık. BES'in büyümesinde önemli bir paya sahip olan 18 yaş altı katılımcılar sektörün dinamik gücü olmaya devam ediyor. Çocuklarının geleceğini erken yaşta teminat altına almak isteyen ailelerin güveniyle büyüyoruz" dedi. Yılın başından bu yana % 30 oranında artarak 1 milyon 322 bin katılımcıya ulaşan 18 yaş altı segmenti, sektörün dinamik gücü olmayı sürdürüyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin %14'ünü 18 yaş altı katılımcıların oluşturduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak gelecek odaklı Erken BES planlarımızla gençlerimizin erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazanmasını sağlıyoruz. BES ile erken yaşta tanışan gençler finansal okuryazarlık farkındalığı da kazanarak ülkenin tasarruf açığının azaltılmasına katkıda bulunuyorlar. 143 bin sözleşme adedimiz ile 18 yaş altı BES'in önemli bir paydaşıyız" diye konuştu.



Ayhan Sincek

"ERKEN BES" BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Erken BES planının çocukların tasarruf etme bilinci kazanmasındaki önemine değinen Sincek, "Erken başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımıza ciddi bir birikimle hayata atılma imkânı sağlıyoruz. Aynı zamanda birikimlerini faizsiz fonlarımızda değerlendirirken fon dağılımını ebeveynler kendileri belirleyebildikleri gibi fon uzmanlarımızdan destek de alabiliyorlar. Erken BES'li gençler yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı gibi ek masraflar ödemiyor. Bununa birlikte %30 devlet katkısından yararlanıyorlar. Ayrıca 18 yaşına geldiklerinde sözleşme haklarını katkı payı ödeyenden devir alabiliyorlar" şeklinde konuştu.

3. Sigorta Zirvesi'nde ana tema:

Bu yıl 30 Eylül-5 Ekim tarihleri arasında kutlanan 13. Sigorta Haftası'nda birçok önemli etkinlik gerçekleşti. Sigorta ve reasürans profesyonellerini bir araya getiren etkinliklerden biri de Türkiye Sigorta Birliği (TSB) liderliğinde bu yıl Sigorta Tatbikatçıları Derneği, IUC ve Middle East Insurance Review'ın organizasyonunda gerçekleşen 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi'ydi.


Uğur Gülen

"Koruma Açığının Azaltılması: Türkiye'nin Dayanıklılık ve Sürdürülebilirlik Yolculuğu" ana temalı zirve, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı (TSB) Uğur Gülen'in açılış konuşmasıyla başladı. Sigortacılığın ekonomide, kişilerin ve kurumların karşılaştıkları riskin sosyal transferi ile ekonomik büyümeyi, yeni girişimleri ve inovasyonu desteklerken ekonomik hayatın devamlılığını sağladığına ve yatırımları finanse ettiğine vurgu yapan Gülen, şöyle devam etti: "İçinde yer aldığımız finansal sektördeki rolüne baktığımızda ise, uzun vadeli varlık ve yükümlülükleri sayesinde sigorta şirketlerimiz uzun vadeli finansman sağlıyor. Tabii ki düzenleyen bir yapımız da var ve böylelikle kurumların ve bireylerin risk bilincini artırırken, risklere karşı koruyucu önlem almayı teşvik ediyoruz. En önemli sorumluluğumuz olan risk yönetimi konusunda da risk havuzu oluşturarak koruma sağlıyor, işletme ve kişilere güvence sağlarken devletimizin üstündeki yükü hafifletiyoruz."

'KORUMA AÇIĞI EL BİRLİĞİYLE AZALTILABİLİR'

Bu yılki zirvede koruma açıkları konusunu ana tema olarak belirlediklerini söyleyen Gülen, son yıllarda tüm dünyayı etkileyen 4 küresel mega trendin jeopolitik gelişmeler ve bölgesel savaşlar, dijital dünyanın siber saldırılar ve yapay zekâ ile dönüşümü, demografik değişimler ile doğal afetler ve iklim değişikliği olduğunu belirtti. Koruma açığını hep birlikte çalışarak azaltmanın önemine değinen Gülen, "Sigortacılık durağan bir yapıda olmadığı için küresel düzeyde karşılaştığımız zorluklar ve değişen risk profilleri, bizleri her geçen gün daha yenilikçi ve etkili çözümler üretmeye yönlendiriyor. Ülkemiz sigortacılığını nasıl hak ettiği seviyelere ulaştırabiliriz diye sürekli çalışıyoruz. Bu yolda Arama Konferansı düzenleyerek önemli bir projeye başladık ve sektörümüzün gelecek 10 yılının yol haritasını belirledik. 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" diye konuştu.


Davut Menteş

FİNANSAL DAYANIKLILIK VURGUSU

Zirvenin bir diğer açılış konuşmacısı olan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş, kurumun gündeminde ilk sırada yer alan finansal dayanıklılığın önemine vurgu yaparak önümüzdeki dönemde bu alanda daha fazla adım atılacağını ifade etti. Menteş, kurum gündeminde yer alan diğer maddelerin Zorunlu Afet Sigortası, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi, katılım sigortacılığı ve trafik sigortası olduğunu belirtti. Menteş, şirketlerin sermayeleri ile orantılı üretim yapmalarını hedeflediklerini de belirterek güçlü bir sigortacılık için sürdürülebilir ve sağlam bir özsermaye yönetimi hedeflediklerini sözlerine ekledi.


Osman Çelik

'DÖNÜŞÜMLER YAŞANIYOR'

Zirvenin son açılış konuşmacısı Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik, konuşmasına Türkiye ekonomisindeki gelişmeler ve Orta Vadeli Plan (OVP) ile ilgili önemli açıklamalarla başladı. Küresel ölçekte önemli dönüşümlerin yaşandığı bir dönem beklediklerini söyleyen Çelik, sözlerine şöyle devam etti: "Dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm ve demografik dönüşüm büyük bir hızla gündelik yaşamımızı daha çok etkiliyor. Bu dönüşümler, hazırlıklı olmamız halinde ülkemiz açısından büyük fırsatlar sunarken hazırlıklı olmamamız halinde ise içerisinde büyük riskler barındırıyor."
Çelik, ek olarak sigorta sektörünün siber güvenlik ürünleri ile firmaların sürdürülebilirliğine katkıda bulunacağını, iklim değişikliğinin neden olacağı risklere karşı önemli koruma sunacağını ve demografik değişikliklerin emeklilik, bakım ve özel sağlık sigortasında yeni ürün gereksinimleri doğuracağını ifade etti. Günün ilk oturumundan önce Guy Carpenter Global İlişkiler Başkanı Charles Whitmore, sigorta sektörünün genel durumu hakkında bir sunum gerçekleştirdi. Whitmore sunumunda; reasürans piyasasının mevcut durumu, koruma açığına ilişkin mevcut durum, kamu ve özel sektör paydaşları arasındaki iş birliği ve Türkiye'deki koruma açığını azaltmaya yönelik önemli konulara değindi.



"Kilit Alanlarda Sigorta Koruması Açıklarının Değerlendirilmesi: Doğal Afetler, Siber Güvenlik, Yaşam ve Sağlık Hizmetleri ve Emeklilik Kapsamı ve Dayanıklılığı Artırmaya Yönelik İçgörüler ve Stratejiler"

KORUMA AÇIĞI ARTIYOR

"Kilit Alanlarda Sigorta Koruması Açıklarının Değerlendirilmesi: Doğal Afetler, Siber Güvenlik, Yaşam ve Sağlık Hizmetleri ve Emeklilik - Kapsamı ve Dayanıklılığı Artırmaya Yönelik İçgörüler ve Stratejiler" isimli günün ilk oturumu; Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı moderatörlüğünde, SorS Academy Belgrade CEO'su Zorana Pejcic, Insurance Europe Genel Müdür Yardımcısı Olav Jones, SCOR SE Yönetim Kurulu Üyesi ve Güney Akdeniz, Kuzey Afrika ve Frankofon Afrika Pazar Müdürü Marc Büker, Howden Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye & Orta Asya Bölge CEO'su Atınç Yılmaz panelistliği ile gerçekleşti.
Oturumda Insurance Europe Genel Müdür Yardımcısı Olav Jones, koruma açığının gittikçe büyüyen bir konu olduğunun altını çizerek siberde, sağlıkta ve doğal afetlerde koruma açığının öne çıktığını belirtti.
Gittikçe belirsizliklerle dolu, çalkantılı bir yıl yaşandığını ifade eden SCOR SE Yönetim Kurulu Üyesi ve Güney Akdeniz, Kuzey Afrika Pazar Müdürü Marc Büker, her riskin sigortalanabilir olmadığı ve risk evreninin makroekonomik ortam, teknoloji, sağlık ve demografi ile insan davranışlarındaki değişimlere bağlı olarak hızla genişlediği belirterek sigortacıların karşısındaki zorluğun sigortalı/sigortalanabilir riskler alanının büyütmesi olduğunu söyledi.
Siber sigortalardaki koruma açığıyla ilgili konuşan SorS Academy Belgrade CEO'su Zorana Pejcic ise açığın artmaya devam ettiğini ve açıkla beraber siber risklerin de büyüdüğüne vurgu yaptı. Pejcic, maliyeti oldukça fazla ve sürekli değişen bir yapıya sahip olan siber saldırılarla ilgili sigortacıların yeterli veriye sahip olmadığını ve riske maruziyet seviyesinin belirlenmesinin oldukça zor olduğunu da sözlerine ekledi.

'HİÇBİR YATIRIM ARACINDA BÖYLE DESTEK YOK'

Öğle arasının ardından motivasyon konuşmacıları oyuncu, girişimci ve sunucu Ceyda Düvenci ve yazar Mert Başaran sahnedeydi. Düvenci ve Başaran, sigorta yaptırmanın önemine değinirken, kendi yaşamlarında da sigortanın yerinden söz etti.


Ceyda Düvenci Mert Başaran

Başaran, BES'te küçük birikimlerle büyük tasarruflar yapılabileceğine dikkat çekerek, "Başka hiçbir yatırım aracında %30 destek yok. Toplumun her kesimi bundan mutlaka faydalanmalı" dedi.

'HAYAT SİGORTALARI MEVDUATTAN PAY ALMALI'

Moderatörlüğünü A.M. Best MENA, Güney & Orta Asya Genel Müdürü Vasilis Katsipis'in üstlendiği "Türkiye'de Hayat Sigortasının Geleceği: Eksik Sigortacılığın Ele Alınması, Cinsiyet Eşitsizliğinin Giderilmesi ve Değişen Demografiye Uygun Yenilikçi Ürünlerin Geliştirilmesi" isimli günün ikinci oturumu; QNB Sigorta CEO'su & TSB Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi Pınar Kuriş, BNP Paribas Cardif CEO'su & TSB Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi Cemal Kişmir ve Swiss Re Avrupa, Orta Doğu ve Afrika L&H Müşteri Yöneticisi Yannick Vincent'in katılımlarıyla gerçekleşti.
Oturumda hayat sigortacılığının büyümesini engelleyen en önemli faktörler, dijital kanalların sigortacılar tarafından daha sık kullanılması gerekliliği ve sigorta sektörünün kadın istihdamını destekleyen bir alan olması gibi pek çok konu masaya yatırıldı.
Hayat tarafında sene sonunda 90 milyar büyüklüğe ve 40 milyon poliçeye ulaşılmasının beklendiğini söyleyen BNP Paribas Cardif CEO'su & TSB Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi Cemal Kişmir, şöyle devam etti: "Kredili hayat oluşturulan

KORUMA AÇIĞI VE PENETRASYON



poliçelerin yaklaşık %85-90'ına karşılık gelirken hacim olarak sadece %50'sini oluşturuyor. Yüksek faiz oranları ve regülasyonun kredilerden kaynaklı parasal genişlemeyi kısıtlaması kredili hayatı geriye doğru çekiyor. Hayat sigortalarının yapısı itibariyle düşük ve orta gelir grubu bu alandaki ürünleri tercih etmekte zorlandı. Kredili hayat sigortaları ise düşük ve orta gelir grubundaki hayat sigortasının büyümesi için çok önemli bir unsur. Kredilerin içine gömülmüş kredili hayat sigortalarının devamı, özellikle Türkiye gibi harcanabilir gelirlerini krediyle artırmaya çalıştığı ülkelerde son derece önemli. Hayat sigortalarının büyümesi için öncelikle hayat sigortalarının mevduattan pay alması görüşündeyim. İngiltere'deki Bireysel Tasarruf Planı'na (Individual Savings Account- ISA) benzer ürünlerle hayat sigortalarının mevduat pazarından pay alabildiği ürünlere odaklanılmalı. Birikimli hayat sigortalarını da büyütmemiz gerekiyor. Bu üründe tanımlanmış vergi avantajları var ancak bu vergi avantajları yeterince görünür, bilinir değil. Uzun dönemli bakım sigortalarına gelecek olursak, sermaye piyasalarındaki convertible (dönüştürülebilir) bonoları bireysel emekliliğe taşıyarak bireysel emekliliğin Uzun Dönemli Yaşlı Bakım Sigortası'na dönüşebileceği görüşündeyim."

'BES'İN TABANA YAYILMA PROBLEMİ VAR'

Moderatörlüğünü Huntington Partners LLP Yardımcı Direktör Alper Yapalak'ın üstlendiği "Emeklilik Geliri Koruma Açığını Kapatmak – Fırsatları Değerlendirmek ve Zorlukların Üstesinden Gelmek" isimli günün son oturumuna İngiltere Sigortacılar Derneği Uzun Vadeli Tasarruflar Yöneticisi Hetty Ahern, Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü ve TSB Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi Burak Ali Göçer ile TOBB ETÜ Öğretim Üyesi Prof. Dr. Cem Kılıç konuşmacı olarak katıldı. Oturumda koruma açığının nasıl kapatılabileceği, BES'in oynadığı rol oynaması gibi konular konuşuldu.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 23 senedir saat gibi işleyen bir sistem olduğunu söyleyen Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü ve TSB Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi Burak Ali Göçer, "BES, neredeyse 10 milyon katılımcının olduğu, 1 trilyonun üzerinde fon büyüklüğüne sahip ve 23 senedir sağlıkla çalışan bir sistem. Ancak BES'in tabana yayılmak ve vadeyi uzatmakta problemi var. Katılımcılar ortalama 3-4 sene sistemde kalıyor. Dolayısıyla gerekli birikim gerçekleşmiyor. Ancak bunun ürünle bir alakası yok. Problem, gönüllü olarak para biriktirecek insan sayısının az olması veya düzenli olarak ödeme yapılamaması" dedi.

Göçer, ikinci basamak emeklilik sistemi hakkında ise şu yorumda bulundu: "2017 yılında OKS'yi hayat geçirdik. Aşağı yukarı 7,5 yıl oldu ve yaklaşık 80 milyar liralık bir fon büyüklüğü var. Eğer bugün TES'i devreye alsak 20 milyon kişi bu sisteme dâhil olacak ve ayda 50 milyar lira sisteme girmiş olacaktı. Yani 7,5 yılda sistemde biriktirdiğimiz 80 milyar lirayı 2 ayda fazlasıyla elde ediyoruz. Bizim işte böyle kuvvetli bir ilaca ihtiyacımız var."

Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin ilk günü, akşam düzenlenen gala gecesi ile sona erdi.



3. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin ikinci günü, Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) Başkanı Fahri Altıngöz, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin'in açılış konuşmaları ile başladı.



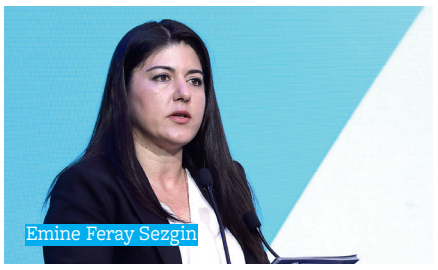
'PENETRASYONDA İLERLEME KAYDEDİLMELİ'

Zirvenin ilk günü yapılan panellerde penetrasyon ve koruma boşlukları konularının ele alındığını belirten Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) Başkanı Fahri Altıngöz, "Eksik sigorta, muafiyet, teminat, koasürans açısından sigorta kapsamı içerisinde oluşan eksiklikler ve boşlukların yanı sıra bir de sigortasız olan önemli bir boşluk var" dedi. Penetrasyon konusunda ilerleme kaydedilmesi gerektiğini vurgulayan Altıngöz, Türk sigorta endüstrisindeki en önemli konu başlığının penetrasyon ve sigortalılık oranı olduğunu söyledi.



'YENİ HEDEFLER BELİRLEDİK'

Günün ikinci açılış konuşmacısı Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı ise konuşmasında sektörel rakamlar, mega trendler ve koruma açığına değindi. Obalı, "Sigortacılar, sundukları finansal koruma sayesinde vatandaşların ve işletmelerin yaşadığı zorlukları hafifletir ve günlük yaşamın sürdürülebilmesi, ekonomik refahın sağlanması açısından önemli bir rol oynar. Bu durum sigorta sektörünün ekonomik büyümeye katkısının altını çizen önemli bir noktadır. Ayrıca, sigorta şirketlerinin risk azaltma ve yönetme konusundaki bilgi birikimi ve uzmanlığı, iklim değişikliği ve siber güvenlik gibi yeni ortaya çıkan riskler karşısında bireylerin, işletmelerin ve kamu sektörünün daha dirençli olmasına yardımcı olur" diye konuştu. Birlik olarak gündemlerinde DASK teminatının diğer doğal afetleri kapsaması, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ve katılım sigortacılığının büyümesi konularının yer aldığını söyleyen Obalı, "Türkiye Sigorta Birliği olarak yeni hedefler belirledik ve bu hedeflere ulaşmak için stratejiler geliştiriyoruz. Topluma ve ekonomiye katkı sağlamaya kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.



'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KORUMA AÇIKLARINA NEDEN OLUYOR'

Son açılış konuşmacısı olan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, sigorta sektörünün büyük bir ekosisteme sahip olduğunu ve sektörün şirketler, acenteler, brokerler, emeklilik aracıları, sigorta ve tarım eksperleri, asistans firmaları ve servisler olmak üzere 200 bine yakın kişiye istihdam sağladığını belirtti. "İklim değişikliği kaynaklı meydana gelen aşırı hava olayları; çeşitlenen, karmaşıklaşan ve etkileri artan riskler nedeniyle önemli koruma açıklarına sebebiyet vermiştir" diyen Sezgin, sözlerine şöyle devam etti: "Görünen bir gelecekte de bu tür olayların şiddetinin ve frekansının artması beklenmektedir. Maruz kalanların bu tür risklere karşı yeterince korunmama ihtimali yüksektir. Sigortanın varlığı; olayın hemen ardından alınan tazminat ile hızlı toparlanmaya olanak tanımak, afetlerin uzun vadeli sosyoekonomik etkilerini en aza indirmek, iklim uyumu ve dayanıklılık planları için iş birliği, davranış değişikliği yönünde tavsiyeler ve teşvikler sunmaktır. Sigorta korumasının eksikliği ise gerekli korumanın sağlanmaması halinde afet sonrası mali yıkım, toparlanma zorluğu, artan uyumsuzluk riski gibi riskler barındırmaktadır."



'AZERBAYCAN SİGORTA PİYASASI BÜYÜYOR'

Açılış konuşmalarının ardından Azerbaycan Cumhuriyeti Merkez Bankası İcra Direktörü Ziya Aliyev, "Gelişen Azerbaycan Sigorta Pazarındaki Fırsatlar ve Zorluklar" isimli sunumunu gerçekleştirdi. Azerbaycan sigorta piyasasındaki gelişme trendleri ve performansı, Merkez Bankası'nın atacağı adımlar, piyasa sorunları ve büyümeyi etkileyen etkenleri ele alan Aliyev, "Ekonomik performansın yanı sıra nüfus da sigorta piyasasının gelişimi için önemli. Nüfusumuz genç ve genç nüfus önemli bir potansiyele sahip. Azerbaycan sigorta piyasası gelişmeye ve büyümeye devam ediyor. Penetrasyon oranı %2'ler seviyesine ulaştı ancak diğer ülkelerde olduğu

gibi koruma açığı bizde de var. Hükümet ve Merkez Bankası olarak koruma açığını daraltarak toplumun, ekonominin korumasını artırmayı amaçlıyoruz" açıklamasında bulundu.


Prof. Dr. Sinan Akkar

'KAYIP MODELLEMESİNİN ROLÜ KRİTİK'

Aliyev'in sunumu sonrası "Reasürans Sektörü için Deprem Kayıp Modellemesinin Temelleri" isimli sunumunu gerçekleştirmek üzere Prof. Dr. Sinan Akkar sahnedeydi. Akkar sunumunda, deprem kayıp modellemesinin temel ilkelerini ve reasürans sektöründeki kullanımını ele aldı. Deprem kayıp modellemesinin depremlerin sosyal ve finansal etkilerini tahmin etmek için kullanılan önemli bir araç olarak tanımlayan Prof. Dr. Akkar, "Deprem kayıp modelleri, gelecekteki olası deprem olaylarının sıklığını ve portföy üzerindeki etkilerini tahmin etmek için olasılık teorisine dayanır. Bu modeller, farklı aşılma olasılıklarına göre sigortalı portföyler için potansiyel kayıpları öngörür ve bu kayıpların mekânsal dağılımını tahmin eder. Deprem kayıp modellemesi, reasürans kapasitesinin belirlenmesi, büyük depremler sonrası nakit akışı ve operasyonel planlama, sigorta primlerinin rasyonalize edilmesi gibi pek çok alanda kritik bir rol oynar" dedi.

Zirve, Liberty Mutual Reinsurance Tarım ve Parametri Başkanı Jean-Christophe Garaix, "Yenilikçi Deprem Riski Çözümleri: Gelişmiş Dayanıklılık için Sensör Tabanlı Parametrik Kapsama ve İzleme" isimli sunumuyla devam etti. Sensör tabanlı parametrik sigorta ve izleme sistemleri ile artırılmış dayanıklılığı ele alan Garaix sunumunda, Safehub'un olay anında ve sonrasında hızlı ve doğru hasar tahminleri sunduğunu ve hasar tahminlerinin durum farkındalığını artıran mesaj ve e-posta uyarılarıyla paylaşıldığını aktardı.

Sigorta Zirvesi'nin 2'nci günü, "Türkiye'de Depreme Dayanıklılığın Artırılması: Kritik Konuların Ele Alınması ve Koruma Açığının Kapatılması" isimli ilk oturumla devam etti. Oturuma T-Rupt Teknoloji Genel Müdürü Erdem Karabostan, Allianz Türkiye Teknik ve Risk Mühendisliği Bölümleri Direktörü Dr. Ceyhun Eren, AXA Sigorta CEO'SU Yavuz Ölken, Munich Re Capital Partners Kamu Sektörü Uygulama Lideri Michael Roth ve Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Özgür Bülent Koç konuşmacı olarak katılırken Lloyd's Limited Orta Doğu ve Türkiye Bölge Başkanı Andrew Woodward oturumun moderatörlüğünü üstlendi. Oturumda Türkiye'deki çeşitli modelleme teknikleri ve bu tekniklerin risk yönetimindeki rolleri, stres testleri, tekil risk modellemesi, parametrik modellemenin önemi ve gelecek risklerini dikkate almadan sigortacılık yapılmasının mümkün olmaması gibi konulara değinildi.


Özgür Koç

DEPREM SİGORTASINDA %90 PENETRASYON HEDEFİ

Oturumda Kahramanmaraş Depremi sonrası çok hızlı bir penetrasyon artışı yaşandığını belirten Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Özgür Bülent Koç, "Yeni poliçe girişleri oldu fakat bu yıl poliçe yenilemelerde %8'lik bir kayıp yaşadık. Amacımız penetrasyonu daha yukarılara çekmek. Bunun için de Zorunlu Afet Sigortası'nı (ZAS) önümüzdeki yıl hayata geçirmeyi planlıyoruz. Enflasyon ve prim artışları nedeniyle bizi bir penetrasyon kaybı ihtimali de bekliyor. Bu yüzden 2025 yılında gerekli düzenlemeler yapıldıktan sonra ZAS'ı 12 eşit taksitle ödeme imkânı tanıyarak vatandaşların daha kolay ödemesini sağlayacağız. ZAS için yapılan ödemeleri aylık sabit bir ödeme haline getirmeyi planlıyoruz. Penetrasyonu istediğimiz seviyelere çıkabilmek için de 2026 yılında yenilemeleri otomatik yapmayı planlıyoruz. Önümüzdeki 2 yılda alacağımız aksiyonlarla önümüzdeki 5 yılda penetrasyonu %90'lara çıkarmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

'SİGORTACILIĞI YENİDEN TANIMLAMALIYIZ'

Koruma açığı konusunun sigortacılığın tabana yayılmasıyla ilişkili olduğunu vurgulayan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ise şu değerlendirmede bulundu: "Bilmediğimiz mega trendler geliyor. Bu mega trendlere baktığımızda önümüzde bizi çok zorlayacak bir dünya var. Geleceği kucaklamaya hazır bir sektör olup olmadığımıza



"Türkiye'de Depreme Dayanıklılığın Artırılması: Kritik Konuların Ele Alınması ve Koruma Açığının Kapatılması"



"Sigortacılıkta Yapay Zekâ, Makine Öğrenimi ve Gelişen Teknolojilerin Gücünü Ortaya Çıkarmak: Uygulamalar, Zorluklar ve Fırsatlar"


Yavuz Ölken

bakıyorum. Açığı kapatacaksak buna da odaklanmamız gerekiyor. Olası en kötü senaryoda iyi ve kötü riski ayırmak mecburiyetindeyiz. Riske uygun fiyatlamanın da bu açığı kapatacağına inanmamız gerekiyor. Gelecek fırsat dolu ve büyük bir potansiyel var. Koruma açığını konuşuyoruz. Öncelikle sigortacının rolünü yeniden yazmamız lazım. Sigortacılığı yeniden tanımlamadan bu açıkları kapatma olasılığımızın olmadığını düşünüyorum. Sigortacılığı yeniden tanımlarken de risk iştahından uzaklaşmamak gerek. Riskleri doğru kategorize edip bu risklere uygun olarak ürün ve hizmetleri geliştirmek zorundayız. Sigortacılığı eğitim içine sokmamız şart. Gelecek riskleri hem daha fazla hem de bugünden daha belirsiz. Ancak bunların birer fırsat olduğunu düşünüyorum."


Ahmet Yaşar

'ZORUNLU SİGORTAYI ZORLA SATIYORUZ'

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, "Türkiye Sigorta Piyasasındaki Gelişmeler: Sigorta Penetrasyonu ve Potansiyel Çözümler Üzerine Bir Analiz" sunumuyla sahnedeydi. Sektörel rakamları ve penetrasyonla ilgili verileri paylaşan Yaşar, "Zorunlu sigortayı zorla satıyoruz. Zorunlu sigortalardan trafik sigortası, penetrasyon oranında başı çeken sigortalardan biri ancak onu da zorla satıyoruz. Trafik sigortalarında toplamda %20'lik bir sigortasızlık oranı bulunuyor. En çok sigortasızlık motosiklet ve traktörde. Konut sigortasında %18 civarında sigortalılık oranı var. Maalesef burada da sigortalılık oranımız çok düşük. Zorunlu Deprem Sigortası'na geldiğimizde %56 civarında bir sigortalılık oranımız var. Dünya genelinde Kahramanmaraş Depremi ile aynı yıl gerçekleşen afet hasarlarının %40'ını sigorta sektörü karşıladı. Ülkemizin bu anlamda daha gidecek yolu var. Bizim de Marmara depremi gerçekleşmeden sigortalılık oranını artırıp gerekli önlemleri almamız gerekiyor. Bunun için yapılan çalışmalardan bir tanesi de Zorunlu Deprem Sigortası'nın (ZDS) Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) dönüştürülmesi. ZAS, orman yangınları dâhil birçok doğal afeti karşılayacak bir sigortaya dönüşecek. Sağlık sigortaları tarafına baktığımızda da Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS), özellikle pandemiden sonra Özel Sağlık Sigortası'nın (ÖSS) önüne geçti. Ancak TSS'de %8'lik, ÖSS'de %5'lik sigortalılık oranı olduğunu görüyoruz" dedi.

Sigorta sektörünün dijital dönüşüm süreci, yapay zekânın sektördeki pazarlama, ürün geliştirme, otomasyon süreçlerindeki rolü, çalışanların teknik yeterlilikleri, entegrasyon süreçleri gibi konuların konuşulduğu "Sigortacılıkta Yapay Zekâ, Makine Öğrenimi ve Gelişen Teknolojilerin Gücünü Ortaya Çıkarmak: Uygulamalar, Zorluklar ve Fırsatlar" oturumu; Ekonomi Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ moderatörlüğünde Lumnion Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, Ultimate Risk Solutions Italia Operasyon Direktörü Dario Schiller, Anadolu Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Korhan Kuyu ve Agito Yazılım ve Danışmanlık CEO'su Mutlu Uğursal'ın katılımıyla gerçekleşti.


Menekşe Uçaroğlu

3. Uluslararası Sigorta Zirvesi ve Türkiye Buluşması, Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu ve Middle East Insurance Review & Asia Insurance Review CEO'su Sheela Suppiah'ın katılım gösteren ve organizasyonda emeği geçen herkese teşekkürlerini ilettiği kapanış konuşmaları ile sona erdi.

13 SİGORTA HAFTASI
#SigortaKıymetiBilmektir
30 Eylül - 6 Ekim 2024

2. Kadın Zirvesi'nde 'Çünkü Kadın Sigortadır' vurgusu

Kadın Sigortacılar Derneği'nin (KASİDER) bu yıl 2'ncisi düzenlediği Yüksek Topuklar: Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi, 30 Eylül tarihinde Boğaziçi Üniversitesi'nde gerçekleşti. Geçtiğimiz yıl ilk kez düzenlenen zirvenin ana teması 6 Şubat 2023'te Kahramanmaraş merkezli yaşanan deprem felaketinden duyulan büyük üzüntüyü ve sonrasında oluşan seferberlikte kadının düzen sağlayan etkisine dikkat çekmek amacıyla "Tabiat Ana: Zorluklar ve Umutlar" olarak belirlenmişti. Bu yılki zirvede ise yeni umutlara, fırsatlara, yeni iş bağlantılarına, yeni topluluklar kurmaya odaklanarak "Çünkü Kadın Sigortadır" olarak belirlendi. Zirvede konuşmacılar değerler, güven, liderlik, mizah, sürdürülebilirlik, sağlık, güç, barış, risk gibi birçok konuyu kadın ve sigorta ilişkisi üzerinden irdeledi.



Dilek Sakallıoğlu

'SEKTÖR DENGELİ BİR CİNSİYET DAĞILIMINA SAHİP'

Zirvede ilk açılış konuşmasını gerçekleştiren SEDDK Başkan Yardımcısı Dilek Sakallıoğlu, son yıllarda pandemi, iklim değişikliği, katastrofik düzeyde afetler, jeopolitik gerilimler ve dijitalleşme gibi yeni olguların bireyleri, toplumları, kamu ve özel sektörü değişime ve dönüşüme de zorladığını belirterek, "Bu dönüşümler yönetimleri hizmet ve sunumundan insan kaynaklarının yönetimine kadar artık farklılıklara saygı duyan, daha adil, eşitlikçi ve kapsayıcı anlayışları benimsemelerini zorunlu kılıyor. Sürdürülebilirlik kavramının tartışıldığı şu günlerde dezavantajlı grupları dışlayan, her kademede cinsiyet dağılımını ve çalışanların sosyal ve mental ihtiyaçlarını önemsemeyen, sadece kâr odaklı yönetimlerde kurumsal ve operasyonel dayanıklılıktan bahsedilemeyeceği gibi bu yönetimlerin yeni trend ve akımlar karşısında uzun vadede varlıklarını sürdürebilmeleri de mümkün görünmemektedir. %55 kadın çalışan oranı, %45 erkek çalışan oranıyla sigorta sektörünün dengeli bir cinsiyet dağılımına sahip olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu kadın işgücünün istihdamı açısından iyi bir dağılım olarak görülmekle beraber üst yönetimlere çıktıkça kadın işgücünün giderek azaldığını hepimiz biliyoruz. Kadın işgücünün özellikle karar alma mekanizmalarında da bulunmasını gerektiğini tekrar vurguluyorum. Bu noktada 3 kadın başkan yardımcısıyla SEDDK olarak güzel bir örnek oluşturduğumuzu belirtmek isterim" ifadelerini kullandı.

Sakallıoğlu'nun ardından açılış konuşmasını gerçekleştiren KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler, şunları söyledi: "Son 20 yıldır o kadar hızlı bir geçiş yaşıyoruz ki bu hıza adapte olmak gerçekten çok zor. 21'inci yüzyılın en büyük riski de bu değişen dünyaya adapte olmamak. Her şey bu kadar hızlı değişirken ne yazık ki değişmeyen bazı gerçekler var. Bunlardan bir tanesi de kadınlar. 5 yıl önce Kadın Sigortacılar Derneği olarak "Kadın Erkek Beraber Var'ız Birlikte Tam'ız" sloganıyla yola çıkmıştık. Bu 5 senede belki de 20 yıllık başarı sığdırdık. Bugün buradaysak sizlerin sayesinde. Hepinize gönülden teşekkür ediyorum."





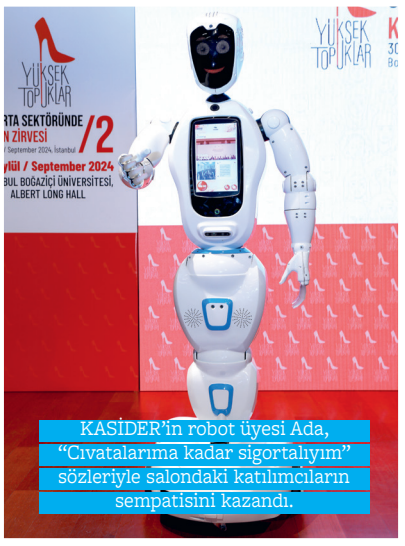
Sema Tüfekçiler

'CAM TAVANLAR ÇATLIYOR'

Zurich Yaşam Genel Müdürü ve Zurich Sigorta Genel Müdür Başyardımcısı Atilla Benli, "Güven-Kadın-Sigorta" isimli konuşmasında şunları söyledi: "Özellikle son yıllarda Türk kadınlarının elde ettiği başarıların çok daha görünür olmasının da diğer kadınlara büyük güç ve ilham verdiğini düşünüyorum. Kadınların başarılarına rağmen cam tavan olgusu da hala varlığını sürdürüyor. Cam tavan, kadınların iş hayatında karşılaştıkları görünmez bariyerleri temsil ediyor. Ancak şunu da unutmamalıyız ki, bu cam tavanlar kadınların azmi, kararlılığı ve yetkinliği karşısında her geçen gün biraz daha çatlıyor. Sigorta sektörü gibi güvenin merkezde olduğu bir alanda kadınlar sadece bu cam tavanları kırmakla kalmıyor aynı zamanda başarılarıyla tüm sektöre ilham oluyorlar."


Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu ise "Sürdürülebilirlik-Kadın-Sigorta" isimli konuşmasında sürdürülebilirliğin çok geniş bir konu olduğunu belirterek, hayatının 30 yılını bu dünyanın ömrünü fiziksel olarak nasıl daha uzatılabileceği konusuna adamış Elinor Ostrom'ı anlattı.


KASİDER'in robot üyesi Ada, "Civatalarıma kadar sigortalıyım" sözleriyle salondaki katılımcıların sempatisini kazandı.



Bu yıl 30 Eylül-5 Ekim tarihleri arasında kutlanan 13. Sigorta Haftası, "Geleceğin Sigortası Çocuklar" isimli ilk etkinliğiyle başladı. Çocuklara sigortanın önemini anlatan atölye çalışmaları, seminerler ve yaratıcı aktivitelerin gerçekleştirildiği etkinlikte, sigorta farkındalığını öğretecek kitaplar da hediye edildi.

"Geleceğin Sigortası Çocuklar" mottolu etkinlikte çocuklarla yapılan sigorta konulu röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

MAKALE YARIŞMASININ KAZANANLARI BELLİ OLDU

Sigorta sektöründe kariyerine yeni adım atan çalışanlar ve üniversite öğrencilerinin katıldığı, bu yıl 3'üncüsü düzenlenen Sigortacılık Makale Yarışması'nda dereceye girenler, 3. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin ilk gününün akşamında düzenlenen gala gecesinde ödüllerini Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen ve Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar'dan teslim aldı.

Makale Yarışması'nın kazananları ise şöyle:

- **Adil Can Aksu:** İklim Değişikliği Bağlamında Sigortacılık Sektörünün Dönüşümü ve Yeşil Sigortacılık Ürünlerinin Önemi Sigorta
- **Ekin Babayiğit:** Sektöründe Risk Yönetimi ve Müşteri Hizmetlerindeki Dönüşüm: Yapay Zekâ ve Büyük Veri
- **Hasan Pala:** Dijitalleşme ve Oyunlaştırma Yoluyla Sigorta Bilincinin Artırılması: Genç Nesillere Yönelik Stratejiler
- **Mustafa Süner:** Blokzincir Teknolojisi ile Sigortacılıkta Yeni Dönem – Z Kuşağının Rolü ve Beklentileri
- **Betül Yaşar:** Jeopolitik Risklerin Sigorta Sektörüne etkisi.



Artan nüfus, gıdaya erişim, maliyetler ve daha fazlası:

DİKEY TARIM SÜRDÜRÜLEBİLİR GIDAYA ERİŞİMİN ANAHTARI OLABİLİR Mİ?



Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Büyük bir potansiyel taşıyan ve sürekli olarak gelişen bir pazar olan dikey tarım, geleceğin tarım modeli olarak görülüyor. Özellikle artan nüfus ve gıdaya erişimde yaşanan problemler nedeniyle dikey tarım, sürdürülebilir bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Geleceğin tarım modeli olarak öne çıkan dikey tarım modeli, geleneksel tarımın aksine çok daha küçük bir alanda maksimum verimi amaçlıyor. Özellikle nüfusun yoğun olduğu şehirlerde yerleşim alanlarının artması ve tarımsal üretim için ayrılan alanların azalması, yerinde üretim yerine başka bölgelerden gıda temin edilmesine neden olurken gıdanın taşınması için oluşan lojistik maliyeti de gıda teminin sürdürülebilirliğini azaltıyor. Şehir içerisinde binaların, metro istasyonlarının, otoparkların atıl bölgelerinde ya da konteynerlerin içinde üretim yapılmasına olanak tanıyan dikey tarım uygulamaları, yerinde üretim sağlayarak gıda temininin sürdürülebilirliğini artırıyor. Sınırlı alanda daha fazla ürün elde etmeyi sağlayan dikey tarım modeli, genellikle kapalı bir ortamda bitkilerin dikey yüzeylerde katmanlar halinde üst üste konularak yetiştirilmesi prensibine dayanıyor. Daha çok kıvırcık, marul, nane, ıspanak gibi mikro yeşilliklerin üretiminde tercih edilebilen bu sistemde, dikey eksende konumlandırılan üretim raflarına konulan LED lambalar ile güneşsiz ortamda sürekli üretim gerçekleştiriliyor. Dikey tarım teknikleri hidroponik, aeroponik ve akuaponik olmak üzere 3'e ayrılıyor. En yaygın yetiştirme sistemi olan hidroponik, topraksız bitki yetiştirmeye imkân tanıyor. Bitki kökleri potasyum, kalsiyum, magnezyum gibi makro besinler ve demir, klor, çinko vb. içeren sıvı solüsyonlara daldırılıyor. Kök desteği için çakıl, kum da kullanılıyor. Bu yöntemin faydası ürün başına verimi artırması ve su kullanımını azaltması. Ek olarak herhangi bir gübre de kullanılmıyor. Yapılan bir çalışmaya göre, geleneksel tarım uygulaması yapılan 1 hektarlık alandaki üretimde hidroponik sistem uygulayan bir seraya göre 75 bin ton daha fazla su tüketimi olduğu görülmüş. Aeroponik sistem, hidroponik sistemin daha ileri adımı diyebiliriz. Havada veya gübre ortamında agregat* veya toprak ilavesi olmadan tarım yapma yöntemi olan aeroponik sistem, geleneksel tarıma göre %95 daha az su kullanıyor. Su problemi olan veya düşük kaliteli suların olduğu yerlerde bu sistem daha çok kullanılıyor. Ancak bu sistemin dezavantajı, ışık geçirmemesi gereken köklerin asılı durduğu haznenin devamlı nemli olması nedeniyle zararlı bakteri ve mantar üremesini önlemek için haznenin hidrojen peroksit ile işlemden geçirilmesi gerekiyor.

Son olarak akuaponik sistem, bir birleşimden oluşuyor. Su kültürü (balık yetiştiriciliği) ve hidroponiğin birleşiminden oluşan sistem, balıkları ve bitkileri aynı ekosisteme sokarak bitki köklerinin balık havuzu için doğal filtre, balık atıklarının da bitkiler için biyolojik gübre kaynağı olması sağlanıyor. Bu sistem, daha çok arazinin az veya kalitesiz olduğu şehir merkezleri veya kırsal alanlarda kullanılıyor. Dikey tarım uygulamaları şu durumlarda kullanılıyor:

- Klasik tarımda kontrol edilmesi mümkün olmayan doğa olaylarına bağlı üretimin zarar görmesi,
- Üretim sürecinde kontrolsüz kaynak kullanımı,
- Üretim ile tüketim noktaları arasındaki transfer maliyetlerinin yüksek olması,
- Lojistik süreçlerde ürün firelerinin fazla olması,
- Tüketim noktasında üretim için yeterli alan olmaması veya bu alanların pahalı olması.

ÖNEMLİ DİKEY TARIM UYGULAMALARI

Dikey tarım modeliyle çiftlik kuran birçok yatırımcı ve hükümet bulunuyor. Güney Kore, Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, ABD, Fransa, Hindistan, Kanada, Singapur, Danimarka, İngiltere ve Türkiye gibi birçok ülkede dikey tarıma yatırımlar yapılıyor. Dünyada ve ülkemizde öne çıkan dikey tarım girişimlerini ve merkezlerini şu şekilde sıralayabiliriz:

Sky Greens Farms (Singapur): 2012 yılında dünyanın ilk ticari dikey çiftliği olarak kuruldu.

Nordic Harvest (Danimarka): Avrupa'nın en büyük dikey tarım çiftliği ve bu çiftlikte geleneksel çiftliklere göre metrekare başına 200 kat daha fazla ürün elde edilebiliyor.

AeroFarms (ABD): New Jersey'deki en büyük dikey tarım tesislerinden birine sahip.

Vertical Roots (ABD): Ülkenin en büyük hidroponik kapalı konteyner çiftliklerine sahip

Growing Underground (İngiltere): II. Dünya Savaşı sonrası terk edilmiş yeraltı tünellerinde yeşil yapraklı ürünlerin üretimini yapıyor.

Local Roots (ABD): TerraFarm isimli mobil konteyner çiftlikleri ile öne çıkan şirket, 3 ila 5 dönümlük tarım arazisine eşdeğer ürün üretmekte.

Plant Factory (Türkiye): 2014 yılından beri tüm yıl boyunca %95 daha az su tüketerek ve metrekare başına 20 kat daha fazla verimlilik ile üretim yapılıyor.

İstanbul Kapalı Dikey Tarım Uygulama Merkezi: Kâğıthane Yeni Kültür Merkezi Binası'nın -8'inci katında, yerin 30 metre altında kurulan dikey serada özel LED bitki büyütme ışıkları ile topraksız ve hidroponik yetiştirme yöntemi kullanılarak, iklimden bağımsız, %95 su tasarrufu sağlanarak 12 ay boyunca bitki yetiştirilmekte.

ARTILAR EKSİLER

Dikey tarımın en büyük artıları toprak, su, gübre ve pestisit** kullanımını azaltması. Küçük bir alanda maksimum verimliliği hedefleyen dikey tarım modelinde, geleneksel tarıma göre çok daha az (%70-95) su kullanılıyor. Diğer avantaj ve dezavantajları şöyle sıralayabiliriz:

İklim kontrolü: Geleneksel tarımda kontrol edilmesi mümkün olmayan doğa olaylarına ve hava koşullarına karşılık dikey tarımda böyle bir durum söz konusu değil.

Kontrollü ortam: Bitki yetiştirme ortamının sıcaklık, nem ve diğer koşullarının kontrolü kolaylaştığından verim ve kalite artışı sağlanıyor.

Verimlilik: Üretim süreci tam zamanlı ve sürekli olduğundan geleneksel tarıma kıyasla 10 kattan daha fazla verim alınabiliyor.

Mevsimsel bağımsızlık: Her mevsimde üretim yapılabildiğinden yılın 365 günü mevsim dışı ürün yetiştirilebiliyor.

Topraktan bağımsızlık: Toprağa bağımlı olmadan her yerde üretimin önünü açar.

Sıfır zirai ilaç kullanımı: Kontrollü ortamın faydalarından biri de bitkilerde hastalığa neden olacak zararlıları



ortadan kaldırması. Böylece herhangi bir zirai ilaçlamaya ihtiyaç duyulmuyor.
Azalan lojistik maliyetler: Dikey tarım yerinde üretim ve tüketim için elverişli bir model olduğundan tedarik zinciri kısalıyor.
Ürün çeşitliliği: Geleneksel tarımda olduğu gibi her çeşit ürün üretilemiyor. Dikey tarımda daha çok mikro yeşilliklerin üretimini yoğun olarak görülüyor.
Teknoloji ve uzmanlık: Tüm sistemin devamlılığı için teknolojiye yatırım yapılmasına ve konusunda uzman kişilerle çalışılmasına ihtiyaç duyuluyor.
Yatırım maliyeti: Dikey tarım ilk yatırım maliyeti oldukça yüksek.
Enerji bağımlılığı: Aydınlatma, ortam sıcaklığı gibi parametreler için yüksek miktarda enerjiye ihtiyaç duyuluyor Enerjideki herhangi bir kesinti ortamda ciddi sorunlara neden olabilir.
Tozlaşma: Dikey tarımda kontrollü bir ortam söz konusu olduğu için doğal tozlaşma olmuyor. Bu sebeple manuel tozlaşma maliyeti ortaya çıkıyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKLE İLİŞKİSİ

Son zamanlarda her yerde duyduğumuz sürdürülebilirlik kavramını geleceğin ihtiyaçlarını bugünden tüketmemek, kaynakları etkin bir şekilde kullanmak olarak tanımlayabiliriz. İklim değişikliği, küresel ısınma, karbon emisyonları ve artan nüfusla birlikte bu kavram daha da ön plana çıkıyor. Peki, dikey tarım ve sürdürülebilirliğin nasıl bir ilişkisi var? Aslında dikey tarım modelinin kendisi sürdürülebilir bir çözüm. İklim krizi gibi tüm dünyayı etkileyen bir sorunun varlığı göz önüne alındığında, dikey tarım sadece teknolojik bir yenilik değil, sürdürülebilir yaşam ve gıda güvenliği için gerekli bir adımı temsil ediyor.

***Agregat:** Topraktaki kil, mil, kum fraksiyonlarının organik materyal ile canlı salgıları sayesinde oluşturdukları en küçük doğal toprak parçasına verilen isim.
****Pestisit:** Pestisitler endüstriyel tarımda yetiştirilen ürünler için zararlı olabilecek böcek, ot gibi canlılar ile hastalık etmenlerine karşı, koruma amaçlı kullanılan kimyasal maddeler veya mikroorganizmalar.

İstanbul Kapalı Dikey Tarım Uygulama Merkezi:

Merkezin amacı sektöre kılavuzluk etmek

"Merkezde yürütülen çalışmaların ana amacı; geleceğin tarım teknolojilerini tanıtmak, su israfını önlemek ve kapalı dikey tarım üzerine üretimin yanı sıra, tesiste Ar-Ge yoluyla bilgi üreterek sektöre kılavuzluk etmektir."

2022 yılında İstanbul'da Kâğıthane Yeni Kültür Merkezi Binası'nın -8'inci katında kurulan İstanbul Kapalı Dikey Tarım Uygulama Merkezi, faaliyetleri hakkında şu açıklamada bulundu: "İstanbul Kapalı Dikey Tarım Uygulama Merkezi, 2022 yılı Aralık ayında, 20 milyonu aşan nüfusu ve sınırlı tarım alanı olan İstanbul'un merkezinde kurulmuştur. T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı ile özel sektör iş birliğiyle kurulan tesis, Kâğıthane Yeni Kültür Merkezi Binası'nın -8'inci katında yer almakta olup, 30 metre yerin altında olmasıyla dünyanın en derin ikinci tarımsal üretim alanıdır.
Tesisin toplam alanı 700 metrekare olup, Bitki Yetiştirme Ünitelerinin toplam alanı 320 metrekaredir. 4 katlı hidroponik sistemdeki tüm üretim parametreleri (sıcaklık, nem, CO2, ışık, pH, EC vb.) otomasyon yazılımı tarafından kontrol edilmektedir. Güneş ışığı yerine farklı spektrumlarda gelişmiş LED bitki büyütme ışıkları kullanılarak en yüksek kalite ve verimlilik elde edilmektedir. Projede kullanılan tüm akıllı tarım teknolojileri Türkiye'de üretilmiştir.

%99'A VARAN SU TASARRUFU

Hidroponik yetiştirme tekniği ile yapılan üretim sayesinde, geleneksel üretime göre %99'a varan su tasarrufu sağlanabilmektedir. Gelişmiş yetiştirme yöntemleri kullanılarak toplam 320 metrekarelik bir alanda yapılan tarım, geleneksel tarımda 20 bin metrekarelik üretime eşdeğerdir. Tesiste Kapalı Dikey Tarım üzerine Ar-Ge çalışmaları yürütülmekte olup, 1 buçuk yıl içinde 82 farklı bitki türü (yeşil yapraklı sebzeler, üzümsü meyveler, tıbbi ve aromatik bitkiler vb.) test edilmiş ve bunların yetiştirme reçeteleri hazırlanmıştır. Ar-Ge çalışmalarının yanı sıra, tesiste üretilen ürünler taze, yüksek besin değerli ve pestisit kullanılmaksızın yakınlardaki lüks restoran zincirlerine ve süpermarketlere satılmaktadır.
Merkezde yürütülen çalışmaların ana amacı; geleceğin tarım teknolojilerini tanıtmak, dünyanın en büyük çevre sorunlarından biri olan su israfını önlemek ve kapalı dikey tarım üzerine üretimin yanı sıra, tesiste Ar-Ge yoluyla bilgi üreterek sektöre kılavuzluk etmektir."

AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar:

Dikey tarım geleceğin tarım modeli

"Dikey tarım, şehir içindeki binalarda ve kapalı alanlarda yapılabilmesi sayesinde sağlıklı, taze ürünlere erişimi kolaylaştıran ve karbon ayak izini minimize eden geleceğin tarım modeli."

AXA Türkiye'nin dikey tarıma verdiği destek ve yarattığı değerler ortaklığının çevresel sürdürülebilirlik ve toplumsal refah anlamında önemli bir adım olduğunu belirten AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, şöyle devam etti: "Dikey tarım, geleneksel tarım yöntemlerine göre daha az su ve alan kullanarak daha yüksek verimlilik sağlama potansiyeli olan bir girişim. Ayrıca, şehir içindeki binalarda ve kapalı alanlarda yapılabilmesi sayesinde sağlıklı, taze ürünlere erişimi kolaylaştıran ve karbon ayak izini minimize eden geleceğin tarım modeli. Dikey tarım bazı durumlarda dönüm başına verimin geleneksel yöntemlere göre on katından daha fazlasını elde etmeye imkân veriyor. Bazı örneklerde bu oran 40 kata çıkabiliyor. Geleneksel tarımın aksine kapalı alanda tarım ile yıl boyunca mahsul alınabiliyor. Bu verimlilik doğal kaynakların kısıtlı olduğu günümüz şartlarında muazzam bir imkân. Özellikle artan dünya nüfusu, azalan tarım arazileri ve iklim değişikliğinin getirdiği zorluklar göz önüne alındığında, dikey tarımın gelecekte tarım sektöründe önemli bir rol oynayacağına inanıyoruz."



'DİKEY TARIMA SİGORTA DESTEĞİ ARTACAK'

"The Smart Farmers ile yaptığımız değerler ortaklığı, tarım sektöründe yenilikçi çözümleri sigortacı kimliğimiz ve yetkinliğimizle destekleme gayretimizin ve geleceğin tarım teknolojilerine katkıda bulunma konusundaki kararlılığımızın önemli bir göstergesi" diyen Koçkar, "Dikey tarım tesislerinin ihtiyaçlarına özel yenilikçi sigorta ürünümüz ile bir ilke daha imza atacağız. Bu nedenle, gelecekte dikey tarıma yönelik sigorta desteğinin artacağını öngörüyoruz. Dikey tarımda karşılaşılan risklerin yönetilmesi, sigorta sektörü için yeni fırsatlar yaratırken, bu alandaki gelişmeleri desteklemek de önemli bir stratejik adım olacaktır. Tarım sektörüne sorumlu şirket ve sigortacı kimliklerimizle değer katmaya, çevresel sorumluluğumuzu yerine getirerek sürdürülebilir bir gelecek yaratmak için yeni adımlar atmaya devam edeceğiz. AXA Türkiye olarak, dikey tarımın geleceğin tarım modeli olma potansiyelini destekliyor ve bu alanda sigorta çözümleri sunarak, sürdürülebilir bir gelecek inşa etmeye katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Dikey tarım, modern tarımın geleceği için umut verici bir yol sunuyor ve AXA Türkiye olarak, bu alandaki yenilikçi projelere yatırım yaparak tarımın geleceğini güvence altına almak için çalışmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



Telesure Sigorta başarılarını kutluyor

Telesure Sigorta, KASİDER'in bu yıl ikincisini düzenlediği Yüksek Topuklar "Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi" etkinliğine sponsor oldu. Şirket ayrıca özel bir kutlama yemeği ile bölge çalışanları ile bir araya geldi.

Telesure Sigorta, KASİDER'in bu yıl ikincisini düzenlediği Yüksek Topuklar "Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi" etkinliğine sponsor oldu. Şirketten yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Telesure Sigorta olarak, toplumsal cinsiyet eşitliğine ve kadınların güçlenmesine olan inancımız doğrultusunda KASİDER öncülüğünde Yüksek Topuklar "Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi" etkinliğine sponsor olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. "İş Hayatında ve Sigorta Sektöründe Kadın" gibi önemli bir konuya dikkat çeken bu etkinlikte yer almak, bizim için öncelikli bir görevdir. Telesure Sigorta olarak, kadınların her alanda eşit fırsatlara sahip olmasını ve topluma aktif katılımlarını destekliyoruz. Bu tür etkinliklere sponsor olarak, çalışanlarımızın da bu konudaki farkındalığını artırmayı hedefliyoruz."





ÖZEL KUTLAMA YEMEĞİ

Telesure Sigorta'nın Eylül ayı gündemlerinden bir diğeri ise başarılı geçirdiği 2024 yılının ilk 3 çeyreğinin ardından bölge çalışanlarının da katıldığı özel bir kutlama yemeğinde açıkladıkları ara zam ve terfilerdi. Şirket, bu yıl elde edilen başarıların büyük ölçüde çalışanlarının özverisi ve yetkinlikleri sayesinde olduğunu vurgulayarak, ara zam ve terfi haberlerini de bu özel gecede duyurdu.

Çalışanlarının başarısının en büyük gurur kaynağı olduğunu belirten Telesure Sigorta Genel Müdürü Meltem Yiğit, "Bu akşamki kutlama, onlara olan minnettarlığımızı göstermek ve başarılarını kutlamak için harika bir fırsat oldu. Ara zam ve terfilerle, çalışanlarımızın motivasyonlarını daha da artırmayı hedefliyoruz" dedi.

Şirket, bu başarılara paralel olarak çalışanlarına önemli yatırımlar yapmaya devam ediyor.





Millî Reasürans 95'inci yaşını kutladı



Millî Reasürans, 95'inci yaşını kutladı. Geceye, SEDDK Başkanı Davut Menteş, Banka-Finans ve Sigorta İşçileri Sendikası (BASİSEN) yöneticileri, Türkiye İş Bankası yetkilileri, Trakya Yatırım Holding Yöneticileri ve TSB (Türkiye Sigorta Birliği) katıldı. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, 95'inci yıla özel yaptığı açıklamada, "Millî Reasürans, faaliyette bulunduğu süre boyunca ülkemizde sigortacılığa yön vererek, sektörün öncü kuruluşu niteliğini daima korudu. 95 yıl boyunca, ülkenin ve sektörün yararını azami ölçüde gözetmeyi başlıca ilke edinen şirketimiz bugün 15 milyar liraya yaklaşan sermayesiyle yalnızca yurt içinde değil yurt dışında da onlarca şirkete kapasite sağlıyor. Sigorta sektöründeki yolculuğumuzda güçlü mali yapımızı korumak, paydaşlarımızla uzun yıllara ve güvene dayalı ilişkiler kurabilmek, her koşulda sektörün yanında olmak, ülkemizin geleceğine yatırım yapmak başarımızdaki en önemli anahtarlar oldu" dedi.



Ekim ayında Ankara Sigorta yöneticileri ile Kandilli Borsa'da buluştuk

Ekim ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Ankara Sigorta yöneticileri ile Kandilli Borsa Restaurant'ta bir araya geldik. Misafirlerimiz Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Esra Alkan, Bilgi Teknolojileri Direktörü Ramazan Ersoy, Hasar Direktörü Metin Uzun, Satış Direktörü Ali Ünal ve Oto Sigortaları Grup Müdürü Harun Ali Ahmetoğlu oldu. Boğazdan geçen gemileri izleyerek güzel bir sohbet eşliğinde ve çok güzel bir sonbahar havasında yemeğimizi gerçekleştirdik. **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 - Samet Erden

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 - Kasım 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.

“Sigorta sektörü kendini sürekli yenilemeli”

Dünyada kendisini sürekli yenilemesi gereken sektörlerden birinin sigorta sektörü olduğunu belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Hem kanuna bağlı hem de suistimale çok açık olan sigortacılığı ‘ben tam anlamıyla biliyorum’ demek mümkün değil. Mevcut ve yenilenen kanun ve yönetmeliklerin güncel olarak takip edilmesi, poliçe genel ve özel şartlarının güncel olarak takibi, hasar uygulamalarındaki süreçlere ve olası fraud hasarlara hakim olabilmek ve aynı zamanda bunları doğru şekilde nihai sigortalıya anlatabilmek gerçekten de büyük bir emek ve zaman istemekte. Bütün bunları bir yerde layıkıyla yapabilmek de sektörde o hep istediğimiz penetrasyon oranının artışını olumlu yönde etkileyecektir muhakkak.



Dünyada kendisini sürekli yenilemesi gereken sektörlerden birinin sigorta sektörü olduğunu belirten **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut,** “Hem kanuna bağlı hem de suistimale çok açık olan sigortacılığı ‘ben tam anlamıyla biliyorum’ demek mümkün değil” dedi.

'SİGORTALI MAĞDUR EDİLMEMELİ'

Bir işletmenin temellerinin sağlam olması ve büyüyebilmesinin en önemli kaynağı, ortaya koyduğu hizmetin ya da ürünün kalitesine bağlıdır. Sigortacılıkta da özellikle hasar anında nihai sigortalının yani mağdur olan ve kaybettiği değerlerini yerine koyma endişesi taşıyarak sigorta yaptırmış olan kişinin mağduriyetinin giderilmesi büyük önem arz etmektedir. Mağduriyetinin kendisine baştan anlatıldığı şekilde giderildiğine şahit olan sigortalılardan daha büyük bir pazarlama tekniği olamaz sigortacılıkta. Hele ki ülkemiz gibi insani ilişkilerin ticari tercihleri etkileyebildiği bir ülkeden bahsediyorsak. Sigortacılıkta en önemli aşama nedir derseniz üzerine uzunca düşünmek gerekir diye düşünüyorum. Zira yeni bir ürünü ortaya çıkarmak, ürünün teknik şartlarını belirlemek, mevcut yönetmeliklerine uygunluğunu belirlemek ve uyumunu sağlamak, ürünün pazarlamasına geçmek ve yaygınlığını artırmak, ürünü kullanan ya da tercih edenlerde memnuniyet yaratabilmek ve ürün talebinde istikrarı sağlamak, sigorta ürününe bağlı olarak verilecek hizmetlerin gerek asistans gerek olası hasar anında ihtiyaç duyulduğunda layığıyla yerine getirebilmek ve tüm bunları yaparken şirketinizin kârlılığını koruyabilmek oldukça zor ve başarılması halinde de takdir edilmesi gereken bir durum. Burada bahsettiğimiz zor olan o başarıyı sağlayabilmek de sigorta sektöründe hizmet veren ve hizmet alan her kesimin ortak fayda sağlamak adına özverili davranması ile mümkün olabilir ancak.

‘SEKTÖR OLARAK SİGORTA BİLİNCİNİ YAYMALIYIZ’

Dolayısıyla sektörün belirli branşlarda yaşadığı yüksek hasar frekansına bağlı uzun soluklu zarar edişi oldukça normal bir yerde. Yani birileri ya da bazıları bu işi başaramadığından değil. Bu kötü yönetilen ya da aktüer hatalarıyla dolu çalışan şirketler yok demek değil tabii. Maalesef geçmişten günümüze yönetim hatalarıyla sektöre zarar vermiş şirketler muhakkak ki var. Onları bir kenara bırakıp özellikle sektör genelinde tüm sigorta şirketlerini olumsuz etkileyen trafik sigortası gibi zarar edilen branşlarda zararın yükünü sadece sigorta şirketlerine de yıkmamak gerektiğini düşünüyorum. Burada trafik sigortasında sigorta teminatlarını belirleyen kamunun, sigortayı günü kurtarmak ya da sıralamada daha yüksek bir yerde yılı kapatmak adına olması gerekenden çok daha düşük rakama sigortayı sunan sigorta şirketlerinin ve tabii fraud hasarlar ile sigortadan fayda sağlamaya çalışan kötü niyetli talep sahiplerinin payı büyük. Eğer biz sektör olarak zararı minimuma indirmek istiyorsak sigorta bilincini yaymalı, sigortanın gerçekten ihtiyaç duyulduğunda önemli olduğunu nihai sigortalılarımıza aktarmalıyız. Bunu yaparken de tabii hizmeti veren tarafın da standartlara ve yönetmeliklere uyum göstermesi önemli” açıklamalarında bulundu.

‘SEKTÖRÜN TEMELLERİNİ SAĞLAMLAŞTIRMALIYIZ’

Yaklaşık 2 yıldır özellikle trafik sigortalarında dengeyi korumakta sektör olarak oldukça zorlandıklarını dile getiren Korkut, “Ortak paydada bir noktaya varmak adına da sektörün ilgili kurumları ile sürekli istişare halindeyiz. SEDDK Başkanımız Davut Menteş ve ekibi de büyük bir hassasiyet ile taleplerimizi ve önerilerimizi değerlendirmekte, buradan kendilerine de teşekkürlerimizi iletiyoruz. Aynı gemide yol alırken gemi su almaya başladığında yol arkadaşlarından vazgeçerek ya da onları zora sokarak yola devam edemeyiz. Hep beraber bu gemiyi yürütmeyi başarabilmemiz lazım. Bizi zora sokan ve zarar eden branşların etkilerini yok edebilmek mümkün olmasa da minimuma indirebilmek beraberce ortaya koyacağımız akıl ile mümkün olabilir. Bu nedenle sektörün her bir temsilcisinin olacağı daimi çalıştay gruplarının olması gerektiğine inanıyorum. Bu çalıştay grupları belirli zaman dilimlerinde ve süreklilik arz edecek şekilde bir araya gelmeli ve mevcut ürün ve sorunları kadar yeni ürün oluşumları konusunda da fikirler ortaya çıkarabilmeli. Bunu yaparken özellikle sigorta sektörünün büyümesinde etkisi olan başta sigorta acenteleri olmak üzere sigorta aracılarını da devreye almalı ki pazarı en iyi bilenlerin bilgisinden fayda sağlanabilsin. Ayrıca sigortacılık bölümlerinin akademisyenlerinin de burada katkısı fazlasıyla olacaktır, dolayısıyla böylesi bir daimi çalıştay yaratılması halinde mutlaka akademisyenlerimizin de işin içerisinde yer alması gerektiğini düşünüyorum. Biz sektör olarak uzun soluklu faydalar sağlayacak adımlar atmak istiyorsak bir yerden de uzun zaman alacak ama sonucunda ileriki yıllarda sektörü rahata erdirecek adımlar da atıyor olmamız lazım. Mesela ilköğretim düzeyinde sigorta bilincini yaratabilecek dersler verilebilir, sigortacılık bölümünde okuyan öğrencilerin teorik eğitimler dışında fakültede konusunda uzman sigortacılar tarafından sigorta ekranları konusunda da eğitim almaları sağlanabilir. Bunların hepsi yeni bir nesil ile daha hazır bir sigortalı profili ve daha nitelikli hizmet verebilecek iş gücünün hayata geçmesini sağlayacaktır. Gün geçtikçe kendini yenilemesi mecbur olan sigorta sektörünün temellerini de bu şekilde sağlamlaştırmaya da zaman ayırmak gerektiğini düşünüyorum. Bu nedenle bu temelleri oluşturacak adımları sektörün tüm paydaşları olarak bir araya gelerek hep birlikte belirliyor olmamız lazım. Şu an baktığınızda güzel bir sinerji ile çalışan ve birbirini anlamaya çalışan ve çaba gösteren bir SEDDK - TSB ve TOBB - SAİK üçgeni var. Henüz her konuda ortak noktaya varılamıyor olsa da amaçlar aynı ve niyetler aynı yönde. Bu nedenle de sık sık istişare toplantıları ile ortak payda da buluşmaya çalışmak adına çaba gösteriyoruz. Unutmamak gerekir ki kurumlar her zaman bakidir, kişiler ise dönemsel olarak bu kurumları temsil eder. Önemli olan kurumlar arası iş birlikteliğinin önemini unutmamak ve bu kurumlarda ki temsil edilen asıl sigorta sektörünün tüm iş gücünün haklarını korumak ve daimi kılmaktır. Tabii bunu yerine getirirken de kamu faydasını da ön planda tutabiliyor olmak gerekli” ifadelerine yer verdi.

'SİGORTA HAFTASI ÇOK VERİMLİ GEÇTİ'

Ekim ayının ilk haftasında kutlanan Sigorta Haftası’nın oldukça güzel organizasyonlara imza attığını belirten Korkut, “Bunlardan biri de Türkiye Sigorta Birliği ve TOBB-SAİK iş birlikteliği ile 3-5 Ekim tarihlerinde Antalya'da düzenlemiş olduğumuz 3'üncü Sigorta Fuarı oldu. Fuara özellikle ilk günkü katılım oldukça güzeldi. Sektörü ilgilendiren önemli konu başlıklarının değerlendirildiği panellerin soru cevap şeklinde devam etmesi sonucu katılımcıların da söz alması tüm sektörün konulara ilişkin düşüncelerini dile getirmesi adına anlamlı oldu. Sigorta Haftası’nın geneline baktığımızda özellikle üzerinde durduğumuz konu başlıkları tüm sektör paydaşları için aynı noktada. Önemli olan bu sorunların yine ortak akıl yolu ile herkese eş değer fayda sağlayacak şekilde çözüme kavuşuyor olması. Bizler de TOBB-SAİK olarak üzerimize düşeni meslektaşlarımız adına yerine getiriyor olacağız. Sigorta Haftası’ndaki gibi tüm sektör temsilcilerinin sık sık bir araya gelerek sektörümüz için atılması gereken önemli adımlar ile ilgili aksiyonları hızlı şekilde alabilmesini temenni ediyorum. Sigorta Haftası ile ilgili düzenlenen organizasyonlarda emeği geçen ve ilgili organizasyonlara katılan değerli tüm sektör çalışanlarına teşekkürlerimi iletiyorum” dedi.

REASÜRANS YENİLEMELERİ MARATONU DEVAM EDİYOR:

Baden Baden'da ana gündem doğal afetler

Her yıl sonu sigorta sektörü reasürans yenilemelerine yoğun bir şekilde başlıyor. Yenilemelerin ilk adımı ise Monte Carlo'da atılıyor. Ardından Baden Baden'da sürecin ikinci ayağı gerçekleşiyor ve sigortacılar yıl sonuna kadar reasürans anlaşmalarını tamamlıyor. 2024 yılı, iklim değişikliği ve onun yansıması olan aşırı hava olaylarıyla öne çıkıyor. Doğal afetlerin sıklığı ve şiddeti de sigortacıların daha fazla doğal afet kapasitesine ihtiyaç duymasına neden oluyor. Bloomberg Intelligence Kıdemli Sektör Analisti Charles Graham'e göre 2024 yılında doğal afetlerin toplam sigortalı maliyeti 150 milyar doları aşabilir. Graham ayrıca, 2024'ün sadece 9 ayında doğal afetlerin yarattığı toplam maliyetin 108 milyar dolara ulaştığını da belirtiyor. Yenilemeler öncesi meydana gelen Helene ve Milton kasırgaları fiyatları ne ölçüde etkileyeceği konusunda endişe yaratmış olsa da Fitch'e göre fiyatlarda gerçekleşen sertleşme, 2023 yılında görülen yüksek artış oranları kadar olmayacak. Ayrıca artan doğal afet kayıplarının 2025'te olası fiyat düşüşlerini engelleyebilmesi muhtemel gözüküyor.



IAN'DAN SONRA MİLTON REKORA KOŞUYOR

Kısaca hatırlamak gerekirse, Helene Kasırgası'ndan yaklaşık 2 hafta sonra Kategori 3 fırtına olarak saatte 120 mil hızla Florida Siesta Key yakınlarında karaya çıkarak Florida'nın orta kesimlerinde ciddi yıkımlara sebep olan Milton Kasırgası'nın 17 ila 50 milyar dolarlık bir kayıp yaratacağı tahmin ediliyor. Milton Kasırgası, 2022 yılında meydana gelen Ian Kasırgası'ndan (60 milyar dolar) sonraki en maliyetli doğal afet olacak gibi gözüküyor.

FİYATLANDIRMADA FARKLI BEKLENTİLER

Derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings 81 reasürör, sigortacı, broker ve diğer sektör paydaşlarının katılımlarıyla gerçekleştirdiği ankette, sektörün 2025 yenilemelerine yönelik beklentilerini ortaya koydu. Katılımcıların %50'den fazlası reasürörlerin 2025 yenilemelerinde fiyatları artıracağını ve yüksek hasar enflasyonu nedeniyle son yıllarda yaşanan artışların devam edeceğini düşünüyor. %30'luk kesim fiyatların %5'ten fazla artmasını beklerken, %26'sı daha makul artışlar beklemekte. Katılımcıların sadece %22'si fiyatların düşeceğini düşünüyor, Fitch de fiyatların düşeceği görüşünde. Fitch'in sektörün sermaye bolluğu nedeniyle 2025 yılında daha yumuşak bir piyasa beklentisi var.

BADEN BADEN'DA GÜNDEM YOĞUNDU

Reasürans görüşmelerinin ikinci ayağı olan Baden Baden Reasürans Toplantısı, 20-24 Ekim arasında Almanya'da gerçekleşti. Her yıl düzenlenen Baden Baden Reasürans Toplantısı, 3 bine yakın reasürans ve sigorta profesyonelinin Ocak ayındaki ana yenileme ve yeni iş dönemi öncesinde sözleşmelerin yenilenmesini yüz yüze görüşmelerde ele aldıkları ve risk değerlendirmeleri yaptıkları dünya çapındaki en önemli toplantılardan biri. Bu yılki toplantılarda aşırı hava olayları, doğal afetler, ikincil tehlikeler, kapasite, veri ve veri paylaşımı, modellemeler ile eğitim konuları öne çıktı.

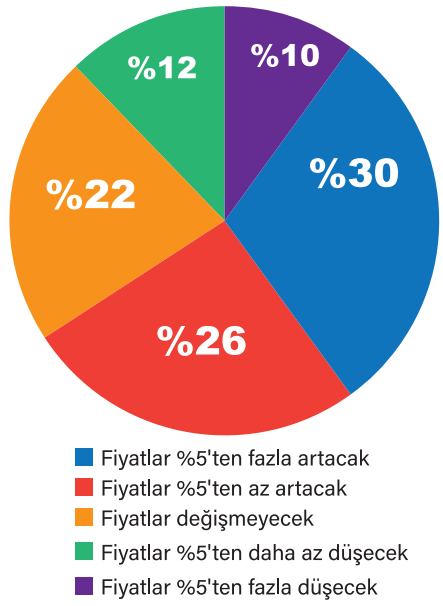
TSB İKİNCİ KEZ BADEN BADEN'DA

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) geçtiğimiz yıl ilk kez katıldığı Baden-Baden Reasürans Toplantıları'nda bu yıl da yerini aldı. Toplantılara Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Genel Sekreter Özgür Obalı, Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay ve Reasürans Departmanından Sorumlu Koordinatör Canan Ceyda Coşar katılım gösterdi. Türkiye'den toplantılara TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve ekibi de katıldı.



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) heyeti, bu seneki toplantılarda Türk sigorta sektörünün attığı adımları ve gelinen noktayı reasürörlere anlatmak üzere Baden Baden'daydı.
Soldan sağa: Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Başkan Uğur Gülen ve Genel Sekreter Özgür Obalı.

Ocak 2025 yenilemelerinde reasürans fiyatlandırmasına ilişkin beklentileriniz nelerdir?



'GÖRÜŞMELERDEN ÇOK BÜYÜK FAYDA GÖRDÜK'

Toplantı görüşlerini paylaşan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, şunları söyledi: "Sigorta şirketlerinin kendi bilançolarını koruyacak reasürans anlaşmalarının yenileme tarihleri 31 Aralık'tır. Bu nedenle yılın sonuna doğru yoğun bir yenileme maratonu başlar. Baden Baden, aslında bu yenileme öncesindeki son görüşmelerdir ve piyasanın rengi, nereye gittiği, kapasitelerin nasıl dağıtılacağı, fiyatların ne aşamada olacağı burada belirlenir. Yıl içinde meydana gelen ve sigorta ve reasürans sektörünü etkileyen afetler konuşulur. Çok yakın bir zamanda ABD kıyılarını vuran Helen ve Milton kasırgaları toplantılarda konuşulan en önemli konulardan biri. TSB olarak geçen yıl ilk kez Baden Baden'da sektörü temsil ettik. Geçen yıl Kahramanmaraş Depremi'nin arkasından sektörün reasürans koruması bulmakta, fiyatları makul ve mantıklı fiyatlarla bulmakta bir hayli zorlanacağını düşünüyorduk. Türkiye'de sigorta ve reasürans sektörüyle özellikle afetler için alınan tüm önlemleri bütünsel şekilde ele alıp bunlarla ilgili bir bilgi notu hazırlamıştık. Türkiye ile çalışan reasürans şirketlerine Türkiye'de neler yapılıyor, hangi önlemler alınıyor, kamu otoriteleri nasıl çalışıyor, sigorta otoritesi neler yapıyor, bakanlıklarda neler yapılıyor ve hangi önlemler alınıyor, bunları şeffaf bir şekilde geçen yıl anlattık. Bunun çok faydasını da gördük. Bu hamlemiz ile birçok reasürörden övgü aldık. Bu yıl da bu toplantılara katılma kararını aldık. Bu yıl aslında geçen yıl söylediklerimizin hangilerinin yapıldığını, hangilerinde ne kadar ilerleme kaydedildiği gibi konuları reasürörlere anlatıyoruz.



TSB BİLGİ KİTAPÇIĞINDA NELER VAR?

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Baden Baden toplantılarında Kahramanmaraş depremleri sonrası atılan adımların anlatıldığı bir bilgi kitapçığı hazırladı. Kitapçıkta, 2025 yılı beklentileri de paylaşıldı. Kitapçıkta öne çıkan başlıklar ise şunlar:

- 2025 yılında daha fazla CAT (doğal afet) korumasına ihtiyaç duyulması bekleniyor.
- 2025'te 2-3 milyar dolar ek reasürans korumasına ihtiyaç duyulması öngörülüyor.
- Daha fazla kentsel dönüşüm projesinin Bina Tamamlama Sigortası kapsamına alınması ve stabil olan konut satışlarının canlanmasıyla birlikte, orta ve uzun vadede söz konusu sigorta penetrasyonunun artması bekleniyor.
- İnşaat kalitesini güvence altına alma amacıyla Yapı Denetim Sigortası'nın uygulanmasına yönelik öneriler kamu otoriteleriyle paylaşıldı.
- Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), sigorta şirketlerinde mali dayanıklılığı artırmak ve sermaye artırımı sağlamak amacıyla yürüttüğü çalışmalar, şirketlerin karşılaştığı gerçek riskleri daha iyi yansıtmayı ve sermaye yeterliliği hesaplamalarının daha doğru olmasını sağlamayı amaçlıyor.
- Milli Reasürans'ın 'En İyi Şartlar' uygulamasının olumlu etkileri piyasa dinamiklerini iyileştirmeye katkıda bulundu. Bu olumlu etkinin 2025'te de devam etmesi bekleniyor.
- Ülke genelinde kentsel dönüşüm devam ederken özellikle İstanbul ve çevresinde olası Marmara depremine hazırlık amacıyla alınan önlemlere ağırlık veriliyor.



“Doğal afet risklerine karşı koordine olmalıyız”

Swiss Re Kuzey, Orta ve Doğu Avrupa P&C Reasürans Başkanı Leopoldo Camara, Baden Baden’da artan doğal felaketler, jeopolitik gerilimler ve birbirine bağlı riskler karşısında sigorta sektörü genelinde koordineli bir yaklaşıma duyulan ihtiyacın altını çizdi. Baden-Baden’da konuşan Camara, “Bu yıl çok sayıda yıkıcı kasırga gördük ve Boris Fırtınası özellikle Doğu Avrupa’da ciddi bir etki yarattı. Aşırı hava olaylarının yarattığı zorluk çok büyük ve sigorta sektörünün değer zincirindeki tek unsurun tek başına çözebileceği bir sorun değil” dedi.
Camara, doğal afetlerin ve makroekonomik dalgalanmaların baskın bir tartışma konusu haline gelmesini beklediğini belirtti. Camara ayrıca, hem sigortacılar hem de reasürörler üzerindeki baskıyı artıran yükselen enflasyon ve mülk değerleri gibi süregelen risklere de dikkat çekerek bu zorlukların üstesinden gelmenin reasürörler, sigortacılar, hükümetler ve sermaye piyasalarının ortak çabalarını gerektirdiğini vurguladı.

Bütün yönleriyle yapılanları anlatmamız reasürörler tarafında Türk sigorta sektörü ile ilgili ciddi bir güven oluşmasını sağlıyor. Bu sebeple Baden Baden Reasürans Toplantısı’na katılmaktan, görüşmeler yapmaktan çok büyük fayda gördüğümüzü söyleyebilirim.”

‘TÜRK SİGORTACILARIN KAPASİTE ARTIŞI TALEBİ VAR’

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Baden Baden Reasürans Toplantısı’nda geçen seneye göre daha iyi bir havanın hakim olduğunu belirterek, “Geçen seneki kadar sert bir piyasayla karşı karşıya olmayacağımızı söyleyebiliriz. Reasürörler sermaye ve kapasite açısından problemleri olmadıklarını vurguluyor. Fakat Türkiye'nin özel bir durumu var. Türkiye'den çok sayıda sigorta şirketimiz her zaman olduğu gibi Baden Baden’da ikili görüşmelerini gerçekleştiriyor. Beklenen Marmara depremini de dikkate aldığımızda Türk sigorta şirketlerinin 2-3 milyar dolarlık bir kapasite artışı talebi var. Dolayısıyla bu, Türkiye için geçen seneki kadar sert olmasa da fiyatlarda belirgin bir iyileşme olmayacağını gösteriyor. Çünkü kapasitede bir artış talebi söz konusu. Özellikle 2025'e doğru reasürans şirketlerinin artan sermayeleri ve kapasiteleri sebebiyle piyasalarda 2025 ve sonrasında rekabet artacak ve piyasalar biraz daha rahatlayacak. 2025 yılı yenilemeleri açısından 2024 yılı yenilemelerine baktığımızda fiyatlarda geçen seneki kadar sert bir yükseliş olmamakla birlikte fiyatların aşağıya gelmeyeceği ya da bir miktar yukarıda seyredeceğini gözlemleyebiliyoruz. Dolayısıyla buradan şu sonucu çıkarabiliriz. Türkiye artan deprem riski ve doğal afet riskleri sebebiyle kapasite bulmakta bir problem yaşamayacak. Sigorta şirketlerimiz anlaşmalarını tamamlayarak, en azından ön görüşmelerinde prensip anlaşmalarını tamamlayarak Türkiye’ye dönecekler. Yıl sonuna kadar da bu anlaşmaları gerçekleştirmiş olacaklar. Fakat fiyatlarda geçen seneki kadar sert bir yükseliş olmamakla birlikte bir miktar fiyat artışlarıyla karşı karşıya kalabilecekler. Aartan prim hacmini dikkate aldığımızda belki oransal olarak toplam maliyetleri çok artırmayacak ama ufak bir fiyat artışıyla konu kapanacak gibi gözüküyor” dedi.

‘DÜNYANIN GELECEĞİ İÇİN EL ELE VERMELİYİZ’

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı ise görüşmelerde öncelikli olarak son yıllarda artan katastrofik risklerin masaya yatırıldığını belirterek, şu değerlendirmede bulundu: “Baden Baden görüşmeleri bir sempozyum ile başlıyor. Sempozyumda verilen mesajlar genel olarak reasürans ve sigorta sektöründeki ağırlıklı gündemin iklim olduğuna işaret ediyor. Bu seneki ağırlıklı konu artan iklim olayları nedeniyle, son 5 yıldır 100 milyar doların üzerinde oluşan hasarlar. Ana konulardan bir tanesi buydu. Bunu tetikleyen konulardan bir tanesi iklim riski ve ısınan şartlar yanında varlıkların artan değerlerinin de bunda çok önemli bir etki oluşturduğu tartışıldı. Öte yandan, sigorta şirketleri, reasürörler ve onların arkasındaki teminat sağlayan organizasyonların birbiriyle iş birliği içerisinde olması gerektiği, özel sektörle devletlerin birbiriyle olan iş birliğinin sürekli artırılması gerektiği; bu boyuttaki zararları ele almanın veya bunları karşılamanın, kapasite sağlamanın tek başına sadece özel sektörün veya devletlerin altından kalkamayacağı, hepimizin aynı gemide olduğu, piyasanın ciddi bir iş birliği içerisinde olması gerektiği vurgulandı. Veri paylaşımı konusu çok önemli şekilde masaya yatırıldı ve veri paylaşımı konusu tartışıldı. Verilerin ne kadar önemli olduğu, özellikle son dönemde meydana gelen doğal afetlerin modellemesi konusunda veri eksikliğinin, geçmişte yaşanmamış olan boyuttaki risklerin ve oluşan zararların yeni dönemde çok ciddi anlamda bizim modellemelerimize etki edeceği, dolayısıyla bu verinin mutlak surette herkesin birbiriyle paylaşarak daha iyi sonuçlar elde etmesi ve iyi öngörülebilir modeller kurması gerektiği ele alındı. Verinin insanlığın, dünyanın faydasına ortak olarak kullanılması gerektiği vurgulandı. Eğitimin önemine de vurgu yapıldı. Hepimizin menfaatlerinin ortak olduğu belirtildi. Dolayısıyla yeni dönemde dünyanın geleceği için el ele vermeliyiz.”

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren:

2025 reasürans yenilemeleri fiyatlarda artışa yol açabilir

“2025 reasürans yenilemelerinin, makroekonomik belirsizlikler ve artan doğal afet riski gibi faktörlerin etkisiyle fiyatlarda artışa yol açmasını bekliyoruz. Kapasite sınırlı hale geldikçe, sigorta şirketleri portföylerini yeniden değerlendirmek zorunda kalacak.”

Sigorta ve reasürans piyasalarının iklim değişikliğinin büyük etkilerini hissettiği bir dönemin içerisinde olduğunu ifade eden Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “Ekstrem doğa olaylarının; sel, kasırga ve orman yangını gibi büyük ölçekli afetlerin sıklığı ve şiddeti arttıkça reasürans şirketleri bu riskleri yönetirken daha yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalıyor. Bu durumun, 2025 yılında prim fiyatlarına doğrudan yansımasının kaçınılmaz olduğunu söylemek mümkündür. Sigorta sektörünü etkileyecek diğer bir etken ise, globaldeki yüksek enflasyon ve ekonomik koşullar olarak değerlendirilebilir. Enflasyonun yüksek seyretmesi, hasar ödemelerinin maliyetini artırırken, reasürans şirketlerinin talep edeceği primlerde bir miktar artış talebi getirebilir.
2025 yılına hazırlandığımız bu süreçte, sosyal enflasyonun da etkisiyle özellikle kaza branşında reasürans şirketlerinin karşılaştığı zorlukların devam ettiğini görmekteyiz. 2024’ün ilk yarısında yaşanan doğal afetlerin sektöre getirdiği hasar yükü, fiyatların artan maliyetleri karşılayıp karşılamayacağı konusunda bazı belirsizliklere sebep oluyor. 2025 yılında, reasürans piyasası için büyüyen bir başka alan olan siber risklerin de yenilemelerde daha fazla gündemde olacağını düşünüyorum. Artan dijitalleşme ve siber saldırıların doğurduğu riskler, reasürans şirketlerinin bu branşı daha dikkatli fiyatlandırmasını gerektirecek. Sonuç olarak, 2025 reasürans yenilemelerinin, makroekonomik belirsizlikler ve artan doğal afet riski gibi faktörlerin etkisiyle fiyatlarda artışa yol açmasını bekliyoruz. Kapasite sınırlı hale geldikçe, sigorta şirketleri portföylerini yeniden değerlendirmek zorunda kalacak. Ancak bu durum aynı zamanda sigorta şirketlerine, reasürans ortaklıklarını güçlendirerek ürün yelpazelerini çeşitlendirme fırsatı sunacaktır” şeklinde konuştu.

‘SEKTÖRÜN SERMAYE YAPISI GÜÇLÜ’

“Belirtilen tüm bu zorluklara rağmen, sektörümüzün sermaye açısından güçlü bir yapıya sahip olduğunu düşünüyorum” diyen Eren, “Özellikle, küresel reasürans piyasasının her yıl bir araya geldiği Monte Carlo Reasürans Buluşması’nda yaptığımız görüşmelerde de, faizlerin gidişatına göre oluşacak muhtemel sermaye bolluğunun, 2025 yılı sonrası için geçen senelere göre daha yumuşak piyasaya doğru bir gidişatın habercisi olacağını gözlemliyorum. Türk Reasürans olarak, vizyonumuz doğrultusunda global sigorta ve reasürans piyasasında güvenilir, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler sunmaya devam ediyoruz. Ülkemizde 29 sigorta şirketi, 5 kuruma güvence sağlıyoruz. Globalde ise 17 ülkede yerleşik 27 şirket ile çalışıyoruz. 2025 reasürans yenilemelerinde de piyasaya sunduğumuz kapasite ve iş birlikleriyle, sürdürülebilir büyüme hedeflerimizi gerçekleştirmeyi, sigorta sektörünün küresel dalgalanmalara karşı dirençli olmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda yapmakta olduğumuz çalışmalarla yakında farklı çözümlerle ek reasürans kapasitesi sağlayıp, Türk Sigorta sektörüne müjdeli haberler vermek için uğraş vermekteyiz” ifadelerini kullandı.



Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Sigorta şirketlerinin kapasite ihtiyaçları artacak

"Sigorta bedellerindeki artışların yansıması olarak sigorta şirketlerinin kapasite ihtiyaçlarının artmasını beklemekteyiz. Ek kapasite ihtiyacının tamamının geleneksel reasürans plasmanları ile karşılanamamasını beklemekteyiz."

2023 yılının tüm sektör ve Doğa Sigorta için hasar sonrası hizmetlerin büyük önem arz ettiği bir sınav dönemi olduğunu belirten Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Tüm sigorta sektörü olarak bu sınavdan başarıyla çıktığımızı düşünüyoruz. Sigorta şirketleri içinde koruma panellerinde yer alan reasürörlerin performansını görebildiği ve değerlendirdiği bir süreç geçirdik. Bu noktada da Doğa Sigorta olarak panelimizde yer alan tüm reasürörler üstlerine düşen görevleri tam ve eksiksiz olarak yerine getirdiler. Bu yaşananlar sonrası 2024 yılı reasürans yenilemelerinin zorlu geçeceği, dünyadaki tüm doğal afet hasarları ile birlikte fiyatlarda bir artışa neden olacağı zaten bekleniyordu ve bir sürpriz ile karşılaşılmadı. Reasürans kapasitesi daralması ve zorlayıcı market fiyatları ile sigorta şirketleri beklentilerinin çok üzerinde maliyetler ödeyerek 2024 yılına girdiler. 2024 yılı içerisinde maliyet artışlarını mevcut poliçe fiyatlarına yaptıkları artışlarla kompanse etmeye çalışan sigorta şirketleri, yıl içerisinde beklenenin üzerinde seyreden enflasyon nedeniyle sigorta bedellerindeki artışları ve buna paralel kur artışlarının beklenen seviyede gerçekleşmemesinden ötürü kapasite ihtiyaç artışlarını gündemlerine almak durumunda kaldılar" dedi.



'MALİYETLER YÜKSEK SEVİYEDE OLACAK'

Tümer, 2025 yılı yenilemelerinde sigortacıların değerlendirmesi gereken ana başlıkları şu şekilde sıraladı:

- "2024 yılında hasar fazlası anlaşma fiyatlarında ulaştığı noktada devam edeceği ve burada bir yumuşama beklenmediği dolayısıyla maliyetlerin yüksek seviyelerde olacağını beklemekteyiz.
- Sigorta bedellerindeki artışların yansıması olarak sigorta şirketlerinin kapasite ihtiyaçlarının artması beklemekteyiz.
- Türk piyasasına kapasite sağlayan uluslararası oyuncuların geçen yıl ile aynı kapasiteleri ayırdığı görülmekte olup, yeni ortaya çıkacak olan ek kapasite ihtiyacının tamamının geleneksel reasürans plasmanları ile karşılanamamasını beklemekteyiz.
- 2025 yılı içerisinde yasal kanun koyucunun mevzuatta değişiklik yapabileceği ve buna bağlı yıl içerisinde aksiyon alınması gereken durumların doğmasını beklemekteyiz."

Neova Sigorta Teknik, Hasar ve Reasüranstan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen:

2025'te sektör daha temkinli bir yaklaşım benimseyebilir

"2025 yılında sigorta sektörü birçok branşta iş kabulü ve kapasite sunma açısından daha temkinli bir yaklaşım benimsemek durumunda kalabilecek."

Reasürans yenilemelerinin 2025 yılında sigorta piyasasına yansımaları hakkında görüşlerini paylaşan Neova Sigorta Teknik, Hasar ve Reasüranstan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, şu değerlendirmede bulundu: "Türkiye sigorta sektöründe, uygun maliyeti ve esnekliğiyle sigorta şirketlerine avantaj sağlayan eksedan reasürans yapıları yaygın olarak tercih ediliyor. Sigorta şirketlerinin rahatlıkla kapasite sağlayabildiği bu yapılar için özellikle, 2023'te yaşanan Kahramanmaraş merkezli depremler sonrasında kapasite temininde zorluk yaşanıyor. Bunun yanı sıra, bu yapıların geçmişte sağladığı esneklikler azalarak maliyetlerinde de önemli artışlar yaşanıyor. Bu durum ise sigorta şirketlerini, sermaye yapılarına uygun yeni stratejiler geliştirmeye yönlendiriyor. 2024 yılında mal sigortalarında yaşanan prim artışları ve iş kabulündeki sıkılaşmanın 2025 yılında da devam etmesini bekliyoruz. Global reasürans piyasasındaki dinamikler, Türkiye'deki sigorta sektörünü doğrudan etkiliyor. Özellikle ikincil risklerin (sel, fırtına, yangın gibi) artan sıklığı ve doğal afetlerin şiddetinin artması, reasürans maliyetlerini tüm dünyada yükseltiyor. İklim değişikliğinin etkileri, dünya genelinde risk hesaplamalarını karmaşık hale getirirken, Türkiye gibi doğal afet riski yüksek ülkelerde bu maliyetlerin daha belirgin hale gelmesine neden oluyor. 2023'te meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremlerin ardından, bu durum biraz daha dikkat çekmeye başladı. Güçlü Türk lirası ve yüksek enflasyon koşulları, sigorta şirketlerinin katastrofik reasürans kapasite ihtiyaçlarını artırıyor. Kahramanmaraş merkezli depremler sonrasında artan reasürans maliyetlerinin yakın dönemde keskin bir düşüş göstermesi beklenmiyor. Bu maliyet artışları da mal sigortalarındaki primleri yukarı yönlü etkilemeye devam edecek.



'RİSK ODAKLI STRATEJİLER GELİŞTİRİLECEK'

Kahramanmaraş merkezli depremler, çok vurgulanmasa da, kasko branşında önemli hasar oranlarına yol açtı ve olası bir Marmara depreminin daha da kötü etkileri olabileceği düşünülüyor. Mevcut reasürans yapılarına ve prim hesaplamalarına bakıldığında, bu riskin daha fazla dikkate alınması gerektiği görülüyor. Bu durum, kasko branşının risk yönetimi ve prim hesaplamaları açısından geliştirilmesi gereken bir alan olduğunu işaret ediyor. 2025 reasürans maliyetleri şekillendiğinde ve 2024 sonu teknik sonuçlar bir araya geldiğinde, bu etkiler daha net bir şekilde ortaya çıkacak. Bu nedenle, 2025 yılında sigorta sektörü birçok branşta iş kabulü ve kapasite sunma açısından daha temkinli bir yaklaşım benimsemek durumunda kalabilecek."

Ankara Sigorta Reasürans Müdürü İpek İbrahimoğlu:

Toplam katastrofik teminat 15 milyar euroya ulaşacak

"Türk piyasasında yükümlülüklerdeki artışa paralel olarak doğal afet teminatında da artış beklemekle birlikte piyasanın toplam katastrofik teminatının 14-15 milyar euroya ulaşacağını öngörmekteyim."

Reasürans yenilemelerinin 2025'te sigorta piyasasına yansımaları hakkında değerlendirmede bulunan Ankara Sigorta Reasürans Müdürü İpek İbrahimoğlu, şöyle konuştu: "Türkiye piyasasının şuan için toplam katastrofik teminat tutarı orantılı anlaşmalar, olay limitleri ve Cat XL programları kapsamındaki teminatlar dâhil 2024 yılı için 12 milyar eurodur.

'DOĞAL AFET TEMİNATINDA ARTIŞ OLACAK'

Konservasyon oranlarındaki artış, trete kapasitelerinin aşağı çekilmesi, muafiyet ve istisnaların artırılması, olay limitlerinin baskılanması, deprem komisyon oranında yapılan indirim ve asgari yangın primi uygulaması vs. gibi bölüşmeli anlaşma şartlarında reasürörler lehine önemli iyileştirmeler yapılmıştır. Fakat buna rağmen bölüşmeli anlaşmalara yönelik kapasite sağlanması konusunda önemli zorluklarla karşılaşılmış, bazı sigorta şirketleri kot-par/eksedan bileşik yapılara, bazı şirketler ise tamamen bölüşmesiz yapılara yönelmek zorunda kalmışlardır. Cat XL programların plasmanları ise, reasürörler lehine gelişen fiyat ortamından yararlanma beklentisiyle piyasaya giren yeni kapasitenin yardımıyla tamamlanmıştır. Ayrıca görece rekabetçi fiyatlara sahip programlar, daha büyük programlar veya kümüllerinde ciddi bir büyüme trendi görülen programlarda ise genel plasmandan farklı şartlarla plasman yapıldığı da gözlenmiştir. Bazı şirketlerin plasmanları içinde parametrik kapasite kullanılmış, bazı şirketler bölüşmeli anlaşmaların olay limitlerinin tükenmesi karşısında üstlenebilecekleri olay limit aşım tutarı için özel düzenlenmiş hasar fazlası anlaşmalara yönelmiş, bazı şirketler olay limitlerinin plase edilememiş kısımları için özel düzenlenmiş hasar fazlası teminat almıştır. Bu şartlar göz önüne alındığında; Türk piyasasında yükümlülüklerdeki artışa paralel olarak doğal afet teminatında da artış beklemekle birlikte piyasanın toplam katastrofik teminatının 14-15 milyar euroya ulaşacağını öngörmekteyim."



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.

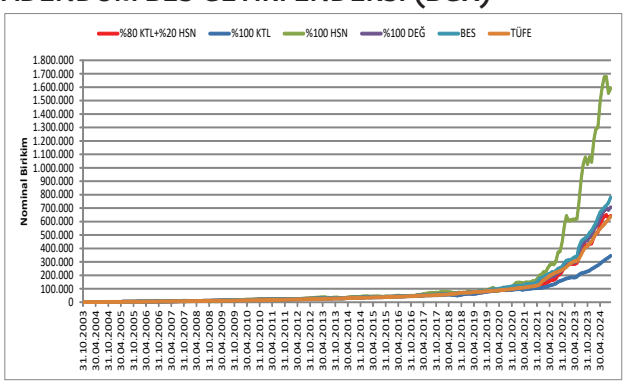
0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

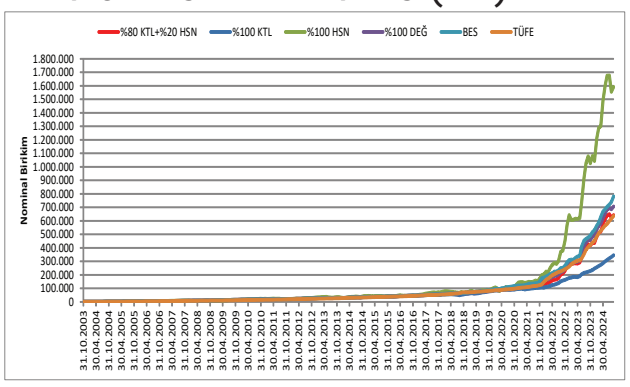
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.09.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSI (BGX)



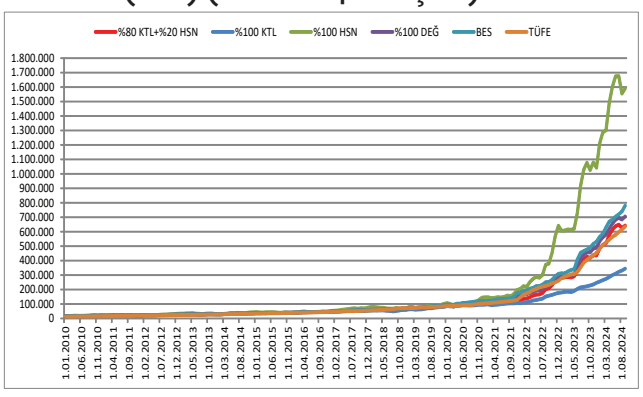
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,61 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %29,73 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.09.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.09.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 780.142 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 636.592, TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-30.09.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX) (2010-2024 GELİŞİMİ)



Aynı endeksin 2010-2024 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının 2011 yılsonu ile 2018 ve 2019 yıllarında enflasyon seviyesine gerilediği, 2020 yılının ilk çeyreğinde enflasyonun altında kaldığı diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

BES getirileri enflasyonun üstünde

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 Eylül ayında %2,05 oranında artış gösterirken, BİST–100 endeksinde %1,70 oranında azalış kaydedildi. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %3,18 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %2,35 oranında artış gerçekleşti. Altın fonlarında %9,78 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %9,25 oranında artış gerçekleşti. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %5,18 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Eylül ayında %2,97 oranında artış gösterdi.

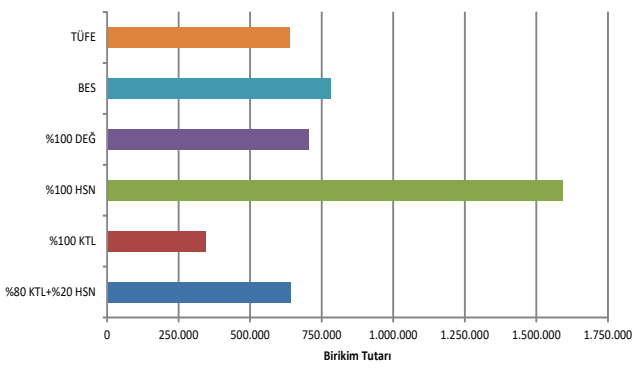
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

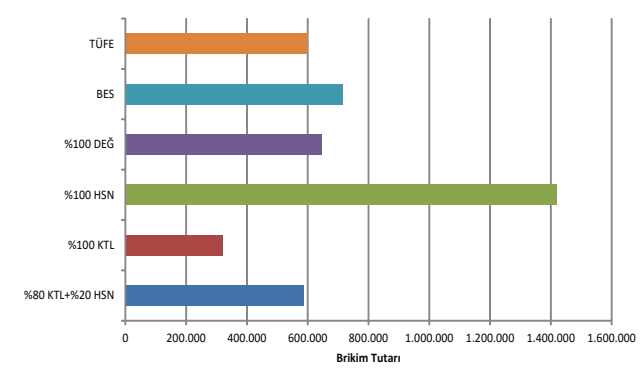
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay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

31.10.2003-30.09.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-30.09.2024 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.09.2024 tarihinde 780.142 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.526 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-30.09.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.09.2024 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2024 tarihinde 1.420.112 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



Kısmi ödeme kapsamında 52 milyon lira ödeme yapıldı

Kısmi çekim ve kredi kullanım verileri yayınlandı. Kısmi ödeme uygulamasında, 30 Eylül 2024 tarihi itibarıyla 114 sözleşmeden toplam 51,87 milyon lira ödeme yapıldı.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından kısmi çekim istatistikleri yayınlandı. Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES), ayrılmadan konut alımı, evlilik veya doğal afet durumunda devlet katkısı dâhil BES birikimlerinin bir kısmını çekme fırsatı tanıyan kısmi ödeme uygulaması 1 Temmuz 2024 tarihi itibarıyla başladı.

Kısmi ödeme uygulamasında, 30 Eylül 2024 tarihi itibarıyla evlilik için 8 sözleşmeden 2,84 milyon lira, konut alımı için 106 sözleşmeden 49,03 milyon lira olmak üzere toplam 114 sözleşmeden toplam 51,87 milyon lira ödeme yapıldı.

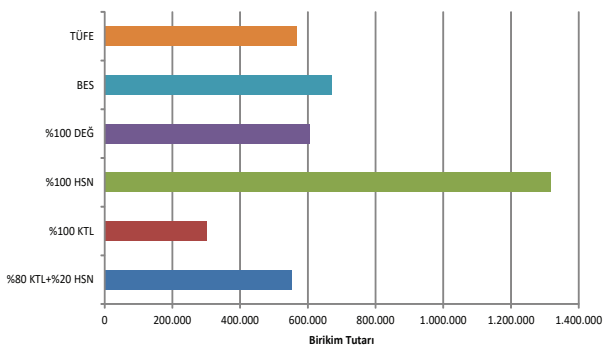
Konut kredisi için kısmi çekim hakkını kullanan katılımcıların, %45'ini 40-49 yaş aralığı, %29'unu 50-55 yaş aralığı oluşturuyor. Evlilik için kısmi çekim hakkını kullanan katılımcıların %50'si 30-39 yaş, %25'i 18-29 yaş ve %25'i 50-55 yaş aralığında. Sürecin henüz yeni başladığı düşünüldüğünde, kısmi çekim hakkı kullanımının ilerleyen süreçlerde artması bekleniyor.

BES katılımcılarının sözleşmelerini sonlandırmadan, birikimlerini teminat göstererek kredi alabilmesi 3 Haziran'da başlamıştı. EGM verilerine göre, 30 Eylül 2024 tarihi itibarıyla, yaklaşık 4 aylık süreçte, bankalar tarafından 475 kredi başvurusu emeklilik şirketlerine iletildi. Bu başvurular için gösterilen teminat tutarı 147,5 milyon lira oldu. Emeklilik şirketleri tarafından 475 kredi başvurusunun 410'u onaylanmış olup onaylanan başvuruların teminat tutarı ise 119 milyon lira oldu. Halihazırda ise 390 kredi kesinleşti ve bu krediler için toplam 106,5 milyon lira teminat Merkezi Alacağın Devri Fonu'na aktarıldı. Bankalar tarafından alınan başvuruların %86'sı emeklilik şirketleri tarafından onaylanmış, %82'si kesinleşmiş durumda.

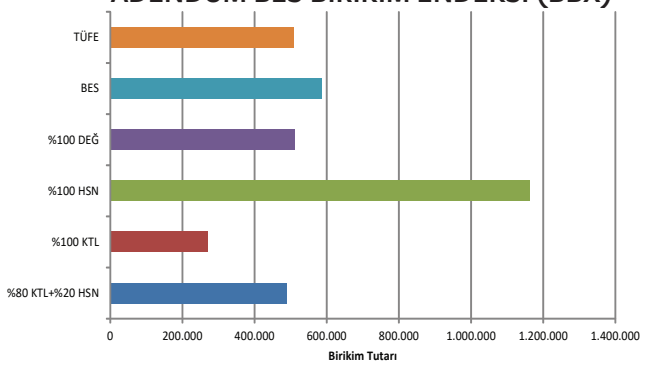
Yaşam süresi arttıkça emekliliğe dönük ek tasarruf yapmanın önemi artıyor

Türkiye İstatistik Kurumu 2021-2023 yıllarına ilişkin hayat tablolarını açıkladı. Ülkemize özel hayat tabloları, 2013 yılından itibaren Türkiye ve il düzeyinde idari kayıtlardan yıllık olarak üretiliyor. Türkiye'de 2020-2022 döneminde erkeklerde 74,8 yıl olan doğuşta beklenen yaşam süresi, 2021-2023 döneminde 74,7 yıla gerilerken, kadınlarda ise 80,3 yıldan 80 yıla geriledi. Hayat tabloları yoluyla elde edilen doğuşta beklenen yaşam süresi bilgisine ek olarak ilk kez eğitim durumuna göre beklenen yaşam süresi bilgisi de hesaplandı. Türkiye'de eğitim düzeyine göre beklenen yaşam süresi incelendiğinde; eğitim düzeyi yükseldikçe beklenen yaşam süresinin de uzadığı görüldü. Örneğin; 30 yaşındaki kişilerde, ortaöğretim altı mezuniyeti olanlarda beklenen yaşam süresi 45,7 yıl, ortaöğretim mezununda 47,7 yıl ve yükseköğretim mezunlarında 50,5 yıl oldu. Dolayısıyla, artan yaşam süresi daha uzun bir emeklilik dönemini de işaret ediyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) emekliliğe dönük ek tasarruf yapmanın ne kadar kıymetli olduğu TÜİK tarafından açıklanan verilerde görülmüş oldu. Kişilerin uzayan emeklilik döneminde, çalışma dönemindeki yaşam standartlarını koruyabilmek ve huzurlu bir emeklilik süreci geçirebilmek adına BES gibi uzun vadeli tasarruflara yönelmeleri gerekiyor.

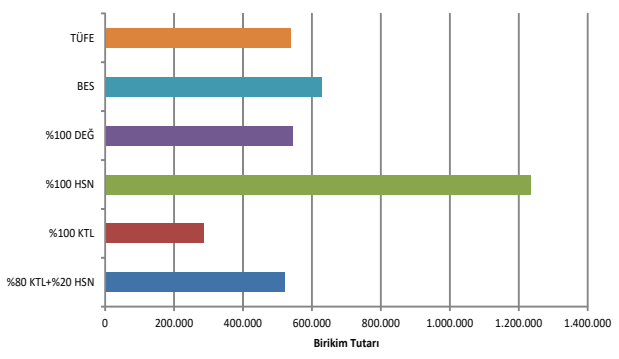
31.01.2006-30.09.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



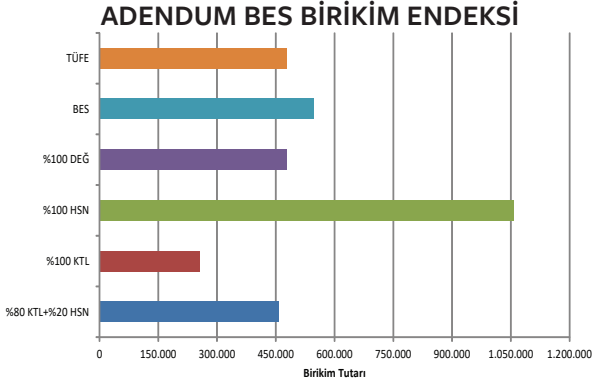
31.01.2008-30.09.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2007-30.09.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2009-30.09.2024
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.

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne doğru

Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi Türkiye'de de emekli olma çağına erişmiş bulunan kimselerin artık çalışmayacakları dönemde (emeklilik süresince) ihtiyaçlarını karşılayacak gelire sahip olmalarını sağlamak için çeşitli çözümler öngörülmüştür. Genel bir yaklaşımla emeklilik için 3 değişik basamaktan söz edilmektedir: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çatısı altındaki "kamu emekliliği" birinci basamağı oluşturmaktadır. Üçüncü basamakta "özel emeklilik" (kısaca BES olarak bilinen gönüllü- bireysel emeklilik) yer almaktadır. Bu iki basamak arasındaki ikinci basamak ise mesleki emeklilik veya iş yeri emekliliği olarak tanımlanmaktadır. Ülkemizde ikinci basamak kapsamında "Otomatik Katılım Sistemi" (kısaca OKS) olarak isimlendirilen uygulama yürürlüktedir. Ancak -bazı ilgililerin aksini düşünmelerine rağmen- OKS'nin beklenen yararı sağlamamış olduğu belirtilmekte ve bu nedenle de ikinci basamağın revize edilerek Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) kurulması çalışmaları yürütülmektedir. Aşağıda TES ile ilgili bazı değerlendirmelerde bulunmaya çalışacağız.

EMEKLİLİK SİSTEMİNDE REVİZYON İHTİYACI

Türkiye'de Sosyal Güvenlik Sistemi 1970 yılından bu yana açık vermektedir. 1950 yılında 60 yaş olarak belirlenen emekli olma yaşı 1969 ve 1976'da düşürülmüş; daha sonra yaş şartı aranmaksızın erkeklerde 25, kadınlarda 20 yılın sonunda ve 5000 gün için prim ödeme üzerine emekliliğe hak kazanılmasına ilişkin düzenleme yapılmıştır. "Erken emeklilik" olanağının tanınması ve (sosyal güvenlik fonlarından düşük gelir elde edilmesi, prim tahsilatının düşük olması gibi) başka bazı sebeplerin de eklenmesiyle sosyal güvenlik sisteminin "gelir-gider dengesi" bozulmuştur. Bu da 1990'ların başında bütün ilgililerin sosyal güvenlik reformu yapılması gerektiği düşüncesini benimsemeleriyle sonuçlanmış ve bu yoldaki çalışmalara hız verilmiştir.
2001 yılında kısaca BES Kanunu olarak bilinen "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu" çıkarılmış ve böylece bir yandan kamu emekliliği sistemi sürdürülürken diğer yandan da üçüncü basamak (gönüllü veya bireysel emeklilik) hayata geçirilmiştir.
Bireysel Emeklilik Sistemi'nde hedef, katılımcıların kendi tercihleri doğrultusunda oluşturacakları birikimler sayesinde emeklilik döneminde daha fazla ekonomik kaynağa sahip olmaları idi. Birikimler katılımcılar tarafından düzenli şekilde yatırılacak katkı paylarının (yine kendilerinin seçtiği) fonlarda değerlendirilmesi neticesinde oluşmaktadır. Fonlar aynı zamanda kamu borçlanma enstrümanlarını da içermektedir. Bu çerçeve içinde BES fonları bir yandan devletin borçlanma gereksinimini karşılamakta, diğer yandan da katılımcıya getiri sağlamaktadır. Böylece herkesin kazanması (moda deyimle "win-win") esasına dayanan bir sistem oluşturulmaya çalışılmıştır. BES, gönüllü katılım esasına dayalı bir sistemdir. Bu sisteme dâhil olma zorunluluğu yoktur. BES başlangıçta "vergi" avantajı ile desteklenmiştir. Ancak daha sonra parasal devlet desteği öngörülmüştür.
2016 yılında kısaca OKS olarak ifade edilen "Otomatik Katılım Sistemi" yürürlüğe konulmuştur. OKS "işverence bütün çalışanlarını kapsayacak şekilde yapılan bir sözleşme uyarınca çalışanların otomatik şekilde (ancak cayma hakkı sayesinde sistemden ayrılmak mümkündür) bir emeklilik planına dâhil edilmesini" ifade etmektedir. Bu niteliği açısından "ikinci basamak" kapsamında görülmektedir.

> "TES oluşturulurken çok dikkatli hareket etmek gereklidir. Çünkü hukuksal açıdan sağlam bir sistem kurulması, en azından anayasa hukuku, idare hukuku, iş hukuku, sosyal güvenlik hukuku, bireysel emeklilik hukuku uzmanlarının değerlendirme ve yönlendirmeleri ile mümkün olabilecektir. Uzun ve ayrıntılı tartışmalara ve çalışmalara yeterli zaman ve mesai ayrılması şarttır."



Zaman içinde OKS'nin de beklenen ölçüde yarar hâsıl etmediği görüşü (farklı düşünenler mevcut olmakla beraber) hâkim olmuştur.
Türkiye'nin karşı karşıya olduğu demografik değişim göz önüne alınırsa (SGK'nın aktif/pasif oranı 1,63'e düşmüş bulunuyor), yurttaşların emeklilik döneminde hiç değilse mevcut ekonomik durumunu koruyabilmesi amacıyla yeni çözümler aranması zorunludur.
2024-2028 arasını kapsayan 12. Kalkınma Planı'nda OKS'nin işveren katkısını da içeren Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne (TES) dönüşeceği bir ikinci basamak emeklilik sisteminin kurulması öngörülmüştür. TES, aynı şekilde 2004-2026 arasını kapsayan Orta Vadeli Plan'da da mevcuttur.
TES'ten devletin beklentisi yalnız katılımcıların refah düzeyini artırmak değildir. TES'in yurt içi tasarrufları özendireceği ve makroekonomik istikrara destek olacağı düşünülmektedir. 10 yıl içinde Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla'nın (GSYİH) %10'una ve 20 milyon katılımcıya ulaşılması hedeflenmektedir.
Şu anda TES konusundaki tartışma, görüşme ve değerlendirmeler sürmektedir. Sistemin ayrıntılarına ilişkin tercihler henüz kesinleşmemiştir. Bununla birlikte, ilgili çevrelerde dile getirilen düşüncelerden yola çıkılarak bunun özelliklerine ilişkin bazı saptamalar yapılabilir.

TASARLANAN SİSTEMLE İLGİLİ ÖNEMLİ NOKTALAR

TES'e katılımın "zorunlu" mu yoksa "gönüllü" mü olacağı konusunda yapılacak tercih, kimlerin (hangi çalışanların) bu sistemde yer alacağına ilişkin tercihi de doğrudan etkileyecek gibi görünmektedir.
Eğer "zorunlu katılım" yönünde tercih kullanılırsa, katılımcıların yalnızca (daha önce SSK'ya bağlı olan şimdi ise 4A sigortalıları olarak tanımlanan) özel sektör çalışanlarıyla sınırlı tutulmaması ve ayrıca (daha önce Emekli Sandığı'na bağlı olarak çalışan şimdi ise 4C sigortalıları olarak tanımlanan) kadrolu devlet memurlarını da kapsaması güçlü bir olasılıktır. Buna karşılık (daha önce Bağkur'a bağlı olarak çalışan ve şimdi ise 4B sigortalısı olarak tanımlanan) kendi işinde çalışan kimselerin TES'e dâhil edilmesi en uzak olasılıktır.
Katılımcının çalışmakta olduğu iş yerinin büyüklüğü bakımından bazı sınırlamalar öngörülüp öngörülmeyeceği de tartışılan hususlar arasındadır. Özellikle bütün iş yerlerinin mi yoksa en az 5 veya en az 10 çalışan istihdam etmekte olan iş yerlerinin mi sistem içine alınacağı henüz netleşmemiştir.
Katkı paylarının kim veya kimlerden tahsil edileceği konusunda ağırlık kazanan çözüm, aynı anda hem çalışanın hem devletin hem de işverenin (belirli oranlarda mesela bunlardan her biri aylık ücretin %3'ü kadar) ödeme yükümlüsü olması yönündedir.
Devlet katkısı, tartışmaların üzerinde özellikle yoğunlaştığı konu başlıklarından biridir. OKS'nin arzulanan yararın oldukça gerisinde kaldığı görüşü dikkate alınarak, OKS'nin son bulması ve yerini TES'e bırakması (böylece devletin artık OKS'de değil, TES kapsamında katkı sağlaması) düşüncesi öne çıkmaktadır. Bu bağlamda karşılaşılan temel sorun, OKS'den ayrılmak mümkün olduğu halde, TES'in "katılımın zorunlu olduğu" ve "cayma hakkı içermeyen" bir sistem olarak yürürlüğe konulması durumunda OKS'deki katılımcıların gereksiz ölçüde elverişsiz bir pozisyona getirilmiş olup olmayacağıdır.
Öncelikle, devletin OKS kapsamında ödeyeceğini öngördüğü (yasa ile düzenlenmiş olan) devlet katkısını bir tarihte "kesmesi" (daha doğru bir anlatışla bu katkıyı bundan sonra başka bir sistem -TES- içinde sürdürecek olması) hukuken kendi (tek taraflı) takdirine bağlı, serbestçe kararlaştırabileceği bir husus sayılmaktadır. Sonuçta devletçe yapılması (devletin kendi çıkarına olması da dâhil değişik nedenlerle) uygun görülmüş bulunan karşılıksız bir kazandırma söz konusudur. Bu karşılıksız kazandırmaya sürekli devam edilmesi yükümlülüğünün bulunmadığı görüşü ağır basmaktadır. O halde, OKS'ye nokta konularak, yeni bir ikinci basamak (TES) öngörülebilecektir.
TES'e katılımın zorunlu kılınması da hukuka uygun sayılabilecek bir karar olarak değerlendirilebilecektir. Kamu yararı bulunduğu kabul edilerek yasada bu yolda düzenleme getirilmesinin hukuka aykırı düşmeyeceği söylenebilir. Ancak, hiç kuşkusuz halen OKS'de bulunanların kazanılmış haklarının korunması uygun düşecektir.
Seçenekler arasında OKS kapsamındaki birikimlerin (mevcut ilişki sonlandırılarak) olduğu gibi TES'e aktarılmasına izin verilmesi ve katılımcının TES'te sıfırdan değil, aktarılan birikimleriyle birlikte başlangıç yapması veya OKS'de mevcut olan ilişkinin emeklilik şirketiyle artık devlet katkısı olmadan bireysel olarak devam etmesi bulunmaktadır (son halde bireysel emeklilik hesabına katkı yapan katılımcı, devletin OKS dışındaki bireysel emeklilik sözleşmelerine yaptığı katkıya da hak kazanmış



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

sayılabilecektir). OKS'deki birikimlerin zorunlu olarak TES'e aktarımı ise büyük olasılıkla tercih edilmeyecektir. Yine (çok) uzak görünen bir diğer olasılık, OKS'nin TES yanında varlığını sürdürmesidir (TES, yürürlükteki OKS'nin beklenen yararı sağlamadığı fikrinden yola çıkılarak tasarlandığına göre, OKS'nin korunması çelişki içeren bir tercih olur).
OKS'ye dâhil bulunan bir katılımcının (cayma hakkını kullanmayarak) bu sistemde kalmaya devletin OKS'ye yapmakta olduğu katkıyı göz önünde tutarak devam ettiği ve durumun bu şekilde değişikliğe uğramasına rızasının bulunmadığı gerekçesiyle OKS'nin sürdürülmesi talebinde bulunması acaba haklı görülebilir mi? Kanımızca bu soruya olumlu cevap verilmemelidir. Çünkü yukarıda da vurguladığımız gibi devlet yapmakta olduğu katkıyı sürdürmek gibi bir yükümlülük altında sayılmamaktadır. Kaldı ki, TES kurulduğunda devlet katkısı başka bir sistem içinde devam ediyor olacaktır. Katılımcı, OKS kapsamında mevcut olan sözleşmesini bireysel olarak sürdürme olanağına kavuşturulur ve bu kapsamda yapacağı katkı payı ödemeleri için de devlet katkısı alma hakkı kendisine tanınırsa (belki ayrıntı niteliğindeki bazı küçük farklar dışlında) zararlı çıkmayacaktır. Hatta OKS'den bireysele dönüşen emeklilik sözleşmesini var olan diğer bireysel emeklilik sözleşmeleri ile birleştirme olanağı sayesinde (daha erken emekli olabilme bakımından) kazançlı da çıkabilecektir.
Önem taşıyan tercihlerden biri de şuna ilişkin olacaktır: Devletin her bir katılımcı için sağlayacağı toplam katkı acaba "kişi başına" mı yoksa "emeklilik sözleşmesi kategorisi" başına mı öngörülecektir? Diğer bir anlatışla, bir katılımcının aynı anda TES'teki ilişkisine ek olarak bireysel sözleşmesi de mevcut olduğu takdirde, devlet katkısı için toplam (hem bireysel sözleşmeyi hem de TES'teki sözleşmeyi kapsayan) bir tavan mı söz konusu olacaktır? Yoksa TES için ayrı, diğer bireysel emeklilik sözleşmeleri için ayrı bir tavan mı belirlenecektir? Katılımcının yararına olan çözüm ikincisidir. Eğer bu ikinci seçenek benimsenirse BES'in kümülatif olarak sağlayacağı yararın artacağı beklenebilir.
OKS'deki devlet katkıları ile TES'teki devlet katkıları arasında hak kazanma bakımından farklılık söz konusu olabilecektir. Şu an için TES'te devlet katkılarına (tamamına) ancak emeklilik anında hak kazanılması çözümü üzerinde durulmaktadır. Buna karşılık OKS'deki devlet katkısının hak edilme koşullarının daha değişik (katılımcının daha lehine) olduğu görülmektedir. OKS yerine TES geçtiğinde, kanımızca TES'in OKS kapsamında sağlanmış olan bütün avantajları içermesi kesin bir zorunluluk değildir. TES, yeni bir sistemdir ve devlet de bu sistemi, mevcut gereksinim ve koşulları dikkate alarak takdirine göre oluşturabilmelidir. Kuşkusuz ilke olarak katılımcıların kazanılmış haklarından yoksun bırakılmaması lazımdır. OKS'ye son verme ve TES'e geçiş sırasında katılımcı (yukarıda değindiğimiz seçenekler arasından onun en fazla yararına olanların tercih edilmesi sayesinde) elverişsiz bir duruma düşürülmezse sorun olmayacaktır.

ÖNE ÇIKAN DİĞER HUSUSLAR

TES ile ilgili olarak öne çıkan diğer bazı hususları şöyle özetleyebiliriz:
• Emeklilik yaşı ve sistemde en az kalma süresi (muhtemelen emeklilik yaşı 56 olarak belirlenecek ve sistemde en az 10 yıl kalma koşulu da öngörülecektir),
• Yatırım tercihlerinin nasıl olacağı (özel bir seçim söz konusu olmadığında katılım tutarlarının hangi fonlarda nemalandırılacağı),
• İşveren için hangi özendirme mekanizmasının tercih edileceği (mesela işveren katkısının vergiden indirilmesi),
• Katkı tutarlarından yapılacak kesintiler (yalnızca fon işletim gideri mi kesilecek yoksa giriş aidatı, yönetim gider kesintisi gibi başka kesintiler de söz konusu olacak mıdır?),
• Katkı tutarlarının nasıl tahsil edileceği (tahsilatın SGK aracılığı ile mi gerçekleştirileceği, işverenlerden tahsilat yönteminin mi benimseneceği yoksa başka bir çözüm mü öngörüleceği),
• İş yeri değişikliği,
• Çalışanın iş hayatından ayrılması,
• Sistemden ayrılma olanağı (böyle bir olanağın tanınmaması olasılığı güçlüdür),
• Emekliliğe hak kazanılınca hangi şekilde ödeme alınacağı (Yıllık gelir sigortası, programlı geri ödeme veya toplu ödeme),
• Kısmi ödeme alma,
• TES kapsamında oluşacak birikimler için alacak devri yapılmasının mümkün olup olmayacağı,
• Vergilendirmenin nasıl olacağı (birikimlerden vergi alınıp alınmayacağı).
Önem taşıyan hususlardan biri de işveren tarafından ödenmesi gereken katkıların (aslında işveren çalışan katkısını da maaşından keserek ödeyecektir), ödemeleri tahsil edecek olan kuruluşa aktarılmaması halinde hangi zorlayıcı yaptırımlara başvurulabileceğidir. Ülkemizde çalışanlar için yatırılması gereken SGK primlerinin tahsilinde (çok) büyük sorunlar yaşandığı bilinen bir gerçektir. Bu sebeple mevcut yaptırımlardan daha ağır ve daha yeni yaptırımların öngörülmesi muhtemelen sorunu çözmeye yeterli olmayacaktır. Kişisel düşüncemiz başka çözümlerin hayata geçirilmesine ihtiyaç olduğu yönündedir. Özel bir fon kurulması veya zorunlu sigorta (mesela kefalet sigortası) öngörülmesi olanaklarının araştırılması yararlı olacaktır. Yukarıda değindiğimiz hususlarda hangi çözümlerin benimseneceği zamanla belirgin hale gelecektir.
TES oluşturulurken çok dikkatli hareket etmek gereklidir. Çünkü hukuksal açıdan sağlam bir sistem kurulması, en azından anayasa hukuku, idare hukuku, iş hukuku, sosyal güvenlik hukuku, bireysel emeklilik hukuku uzmanlarının değerlendirme ve yönlendirmeleri ile mümkün olabilecektir. Uzun ve ayrıntılı tartışmalara ve çalışmalara yeterli zaman ve mesai ayrılması şarttır.

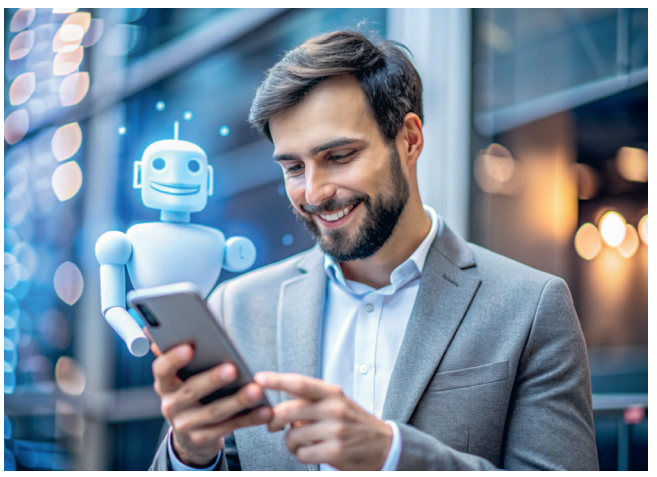


Birçok kişi sigorta yaptırmadan seyahat etmeyi planlıyor

TD Insurance'ın yaptığı ankete göre, Kanadalıların neredeyse 10'da 7'si (%68) önümüzdeki yıl içinde seyahat etmeyi planlıyor ancak seyahat edeceklerin 3'te 1'i bir sonraki seyahatleri için sigorta satın almayı planlamıyor. Ankette, seyahate çıkmayı planlayanların sadece 3'te 1'inin (%32) hem acil seyahat sağlık sigortası hem de seyahat kesintisi veya iptali sigortası satın almayı planladığı ortaya çıktı.
Bu oran, seyahate çıkmayı planlayanların %40'ının cepten yapılan harcamaları karşılayacak maddi imkâna sahip olmadığını söylemesine rağmen gerçekleşmiş. Her 7 kişiden 1'i (%15) sadece 300 Kanada dolarına kadar olan cepten harcamaları karşılayabilecekken, 4'te 1'i (%25) yardım almadan beklenmedik harcamaların üstesinden gelemeyeceğini belirtmiş.

Orta Avrupa'daki sel felaketi 2,5 ila 3,5 milyar euro sigortalı kayıp yaratabilir

Moody's RMS, 11-19 Eylül arasında Orta Avrupa'da meydana gelen sel felaketinden kaynaklanan sigortalı kayıpların 2,5 milyar ila 3,5 milyar euro aralığında olacağını tahmin ediyor.
Bu tahmin; Çek Cumhuriyeti, Avusturya, Polonya, Slovakya, Macaristan, Almanya ve İtalya'da en çok etkilenen bölgeleri içerirken Moody's RMS, zararın büyük kısmının Çek Cumhuriyeti, Avusturya ve Polonya'dan kaynaklanacağını öngörüyor.



Sigortalıların %39'u yapay zekâyla etkileşim kurmaya olumlu bakıyor

Veri ve analiz şirketi GlobalData, küreselde tüketicilerin önemli bir kısmının hasar taleplerinde yapay zekâ ile etkileşime açık olduğunu belirtiyor. "2024 Yükselen Trendler Sigorta Tüketici Anketi"nin sonuçlarına göre, katılımcıların %39'u hasar taleplerinin sonucuna bir yapay zekâ aracının karar vermesinden oldukça veya çok memnun. Yapay zekânın sektörde öne çıkan bir konu olduğunu söyleyen GlobalData Kıdemli Sigorta Analisti Ben Carey-Evans, "Anket verileri, dünyanın önde gelen ülkelerindeki tüketicilerin önemli bir kısmının yapay zekâ araçlarıyla etkileşime girmeye hazır olduğunu vurguluyor. Üçte birinden fazlasının (%39) hasar sürecinde yapay zekâyı kullanma konusunda rahat olması, bunu başarıyla uygulayan sigortacıların müşterilerden güçlü bir kullanım göreceğini ve rekabette öne çıkacağını vurguluyor" dedi.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yüksek enflasyon ve sigortacılıktaki etkileri

YÜKSEK enflasyona dayalı ekonomilerde sigorta sektörünü etkileyen birden fazla faktör bulunmaktadır. Bu faktörler hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar açısından önemli sonuçlar doğurur. Bu nedenle, güçlü bir sigorta sektörü geliştirmenin sisteme dayalı birden fazla zorluğu vardır. Bu yazında yüksek enflasyonun sigortacılığa olan etkilerine dair başlıca alanları değerlendirmeye çalışacağım.

Yüksek enflasyonun sigortacılığa olan etkilerinden birisi prim artışlarıdır. Bu da, maliyetlerin hızla artışına neden olur. Bu nedenle sigorta şirketleri, artan hasar, tazminat giderlerini ve operasyon maliyetlerini karşılayabilmek için primleri yükseltmek zorunda kalabilir. Bu, özellikle hayat sigortası ve uzun vadeli sigorta ürünlerinde önemli bir baskı yaratabilir. Enflasyonun sigortacılığa etkisinde bir diğer başlık tazminat maliyetleridir. Çünkü enflasyon tedarik edilen malzeme ve hizmet fiyatlarının artmasına neden olur. Sigorta şirketleri, sigortalılara hasar durumunda ödeyecekleri tazminat tutarını enflasyon oranında artırmak zorunda kalabilir. Özellikle oto, konut ve sağlık sigortalarında hasar onarım ve tazminat maliyetleri yükseldiği için şirketlerin ödeme yükümlülükleri de artmış olur. Enflasyonun etkilediği bu alanların yanı sıra bir diğer etki alanı reasürans maliyetleridir. Yüksek enflasyon ortamlarında sigorta şirketlerinin risk paylaşım mekanizmasına dayalı maliyetleri de artar. Bu da sigorta şirketlerinin kendilerini koruma maliyetlerini yükseltir, dolayısıyla poliçe sahiplerine yansıyacak şekilde prim artışlarına sebep olabilir. Enflasyonun yüksek olmasının sigortacılığın gelişimini etkilediği bir diğer alan yatırım getirileridir. Sigorta şirketleri genellikle primlerden elde ettikleri gelirleri yatırıma yönlendirirler. Ancak yüksek enflasyon dönemlerinde yatırımların reel getirisi düşebilir. Özellikle sabit getirili menkul kıymetler, enflasyon karşısında değer kaybedebilir. Buda, sigorta şirketlerinin finansal gücü ve gelişimi üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir. Sigorta şirketlerinin gelir düzeyinin önemli bir belirleyicisi olan satış gelirleri prim üretimleriyle gerçekleştirilmektedir. Yüksek enflasyon etkisinin hissedildiği bu alanda sigortalıların veya potansiyel alıcılarının satın alma gücü azalır. Böylece sigorta ürünlerine olan talebin azalmasına yol açabilir. Yüksek primlerle başa çıkamayan bireyler ya da şirketler, sigorta yaptırmaktan kaçınabilir ya da poliçe kapsamlarını daraltabilir. Bu nedenle sigorta sahipliliğindeki inanırlığın zayıflaması kaçınılmaz olur. Hayat sigortası, emeklilik planları ve yenileme bağımlılığı olan sağlık sigortası gibi ürünlerde, enflasyon beklentilerinin doğru bir şekilde tahmin edilememesi, sigorta şirketleri açısından büyük riskler doğurabilir. Uzun vadeli sözleşmelerde sigorta şirketleri, gelecekteki tazminatları karşılayabilmek için enflasyonu doğru öngörmek zorundadır. Enflasyonun yüksek olmasının etkisiyle sigortacılar bu tür sözleşmelerde zarar edebilirler. Sigorta hizmetlerinin sürdürülebilir olması poliçe sahiplerinin kendi poliçelerini devam ettirmesi ve yenileme isteğindeki beklentilerinin karşılanmasıyla oluşur. Enflasyonun etkisi maalesef poliçe yenilemelerinde de görülmektedir. Bu bağlamda enflasyon mevcut poliçelerin yenilenmesi sürecinde yeni sorunlara neden olabilir. Sigortalılar, daha yüksek primlerle karşı karşıya kalabilir ve poliçelerini yenilemekten vazgeçebilirler. Bu durum, özellikle fiyat duyarlılığı yüksek olan bireysel ve küçük işletme sigortalarında azımsanmayacak oranda satış geliri düşüklüğü yaratır. Son olarak yüksek enflasyonun sigortacılığın gelişiminde etkisini gösterdiği bir alan da faiz oranlarındaki oynaklıktır. Yüksek enflasyonda genellikle merkez bankaları faiz oranlarını artırır. Faiz oranlarındaki artışlar, sigorta şirketlerinin yatırım portföylerindeki getiriyi artırabilir; ancak bu olumlu etki, enflasyonun diğer maliyetler üzerindeki baskısında bir değişiklik yaratmayabilir. Sonuç olarak yüksek enflasyon, sigorta sektöründe birçok zorluğa neden olabilir. Hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar, artan maliyetler ve belirsizliklerle başa çıkmak zorunda kalırlar. Varsayıma dayalı işlemlerin çokluğu nedeniyle belirsizliğin sürekli kontrol altında bulundurulması gerekir. Aksi bir durumda belirsizlik artacaktır. Bu durum, sektörün kârlılığını etkileyebilir ve poliçe sahipleri için daha yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalma anlamına gelebilir.



Skoda Enyaq RS Race 100 km/s hıza 5 saniyede ulaşıyor

Skoda Enyaq RS Race konsepti görücüye çıkarıldı. Enyaq Coupe vRS modelini temel alan araç, iddialı görünüşüyle dikkat çekiyor. Araç, tamamen elektrikli ve aerodinamik olarak yüksek performanslı sürüşe hazır bir gövde üzerine kuruluyor. İçi de tam bir yarış aracı olarak hazırlanan Skoda Enyaq RS Race konsepti, temel aldığı Enyaq Coupe vRS'ten 316 kg daha hafif bir seçenek konumunda. 82 kWh batarya paketi ve toplam 335 beygir güç üzerinden dört çeker sunan çift elektrik motoruna sahip olan araç, 0'dan 100 km/s hıza 5 saniyenin altında ulaşıyor.

Yeni Opel Combo Elektrik 346 km'lik sürüş menzili sunuyor



Yeni Opel Combo Elektrik Türkiye'de 1 milyon 749 bin liradan satışa sunuldu. Araç 346 km'lik sürüş menzili sunuyor. Yeni Opel Combo Elektrik modelinin Türkiye macerası hakkında Opel Türkiye şunları aktardı: "Emisyonsuz bir sürüş deneyimi sunan yeni Opel Combo Elektrik, Edition donanım seviyesi ile 1 milyon 749 bin liradan başlayan fiyatlarla tüketicilerle buluşuyor. Aileler için ideal bir elektrikli olan yeni Opel Combo Elektrik, detoks etkisine sahip tasarımıyla öne çıkıyor."



2025 Mini Cooper Convertible 161 beygir güce sahip

2025 Mini Cooper Convertible, markanın tanıdık tasarım çizgisiyle boy gösteriyor. Önde ve arkada LED aydınlatmalara yer verilen araç için farklı motor seçenekleri sunuluyor. Giriş seviyesi modele gücünü dört silindirli 2.0 litrelik turbo destekli bir motor veriyor. Bu motor 161 beygir güç üretiyor ve aracı 100 km/s hıza 7,9 saniyede taşıyor. Aracın "S" modelinde 201 beygir güç üreten bir 2.0 litrelik turbo motora yer veriliyor. Bu versiyon 0'dan 100 km/s hıza 6,7 saniyede çıkabiliyor. 9,45 inç boyutundaki yuvarlak OLED ekranın domine ettiği sade bir kokpit alanına sahip olan modelin tamamen otomatik kumaş tavanı, 18 saniyede açılıyor ve 15 saniyede kapanıyor.

ASUS Zenbook S 14 gücünü yapay zekâdan alıyor

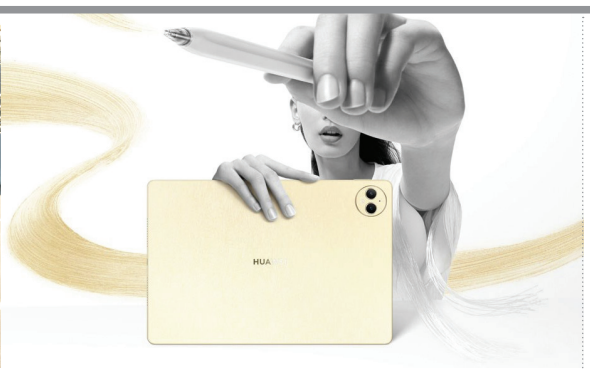


ASUS Zenbook ailesinin yeni bir üyesi olan ASUS Zenbook S 14, hafif gövde yapısını estetik bir tasarımla buluşturuyor. Intel Core Ultra 7 İşlemciyle güçlendirilen performansının yanında taşınabilirliği ve multimedya deneyimini bir arada sunan bilgisayar hafif ve ince tasarımıyla öne çıkıyor. Sadece 1,2 kilogram ağırlığında ve 1,1 mm kalınlığında olan bilgisayar özellikle hareket halinde çalışmayı seven kullanıcılarla birlikte tasarıma ve performansa önem veren kullanıcılara da hitap ediyor. Bilgisayarın kalbinde 1,8 GHz hızında çalışan Intel Core Ultra 7 işlemci, Intel Arc grafik işlemcisi ve Intel AI Boost özelliği yer alıyor. Yapay zekâdan güç alan bilgisayar bu konuda fark yaratıyor. Bilgisayar sunduğu 27 saate varan pil ömrü ve hızlı şarj özelliğiyle de öne çıkıyor. Cihazda 72Wh'lık bir pil kullanılıyor. Bu pil bilgisayarı tüm gün boyunca rahatlıkla çalıştırabiliyor.



Volkswagen Tayron 100 km'nin üzerinde elektrikli menzil sunuyor

2025'te Türkiye'de de satılacağı resmi olarak duyurulan yeni SUV modeli Volkswagen Tayron görücüye çıkarıldı. Tiguan Allspace'in yerini alan 7 kişilik yeni Volkswagen Tayron hakkında Volkswagen Türkiye'den gelen açıklamalar şöyle oldu: "Gelişmiş çok yönlü bir SUV olan Tayron, son derece geniş yaşam alanı ve bagaj kapasitesi, 5 veya isteğe bağlı olarak 7 koltuk ve maksimum 2 buçuk tona kadar römork çekme kapasitesiyle dikkat çekiyor. Tayron eHybrid, günlük kullanım için 100 km'nin üzerinde elektrikli menzil ile elektrikli bir aracın konforunu da sağlıyor."



Dünyanın en parlak OLED tableti: **Huawei MatePad Pro 12.2**

Dünyanın en parlak Tandem OLED PaperMatte tableti olan Huawei MatePad Pro 12.2, yaratıcılıkta sınırları zorluyor. İnce ve hafif tasarımıyla dikkat çeken tablet, 512 gram ağırlığa ve sadece 5.1 mm kalınlığa sahip. Hafif gövde tasarımı sayesinde konforlu bir deneyim vadeden tablet aynı zamanda %92'lik ekran gövde oranıyla da öne çıkıyor. Ekran deneyimine katkı sağlayan bu oran tabletin estetik tasarımına katkıda bulunuyor.
Cihazın ön tarafında yer alan akıllı kamera görüntülü arama sırasında (Skype veya Teams görüntülü arama gibi) insan yüzlerini ve vücut hareketlerini akıllı şekilde takip ve tespit edebiliyor.

4'ü 1 arada güçlü temizleme sihirbazı: **Dreame H12 Dual**

Hem ıslak hem de kuru temizleme yapabilen Dreame'nin yeni dikey süpürgesi Dreame H12 Dual, kenardan kenara temizleme, kendi kendini temizleme ve uzun pil ömrü gibi özelliklerle öne çıkıyor. Süpürgede 4 farklı temizleme modu bulunuyor. Akıllı kir algılama özelliği sayesinde otomatik mod, temizleme gücünü ayarlayarak çeşitli kir yoğunluklarına uyum sağlıyor. Ayarları akıllı bir şekilde ayarlayabilen bu özellikle başarılı bir şekilde çalışıyor. Emme modu ise sıvıları temizlemeye gerek kalmadan süpürüyor. Standart ve turbo mod ise el süpürgesini ellerinizle rahatça kontrol etmeniz için özel olarak tasarlanmış durumda. Süpürge bununla birlikte sesli bilgilendirmede bulunabiliyor.



2025 Lotus Emira Turbo SE
290 km/s hıza rahatlıkla ulaşıyor

2025 Lotus Emira Turbo SE görücüye çıkarıldı. Dikkat çekmeyi başaran Emira ailesinde artık 3 farklı versiyon yer alıyor. Lotus Emira Turbo SE, Emira Turbo ve Emira V6 sonrasında seriye dahil edilen en yeni versiyon oldu. Yeni modelin kalbinde AMG'den alınan 2.0 litrelik dört silindirli bir motor yer alıyor. Turbo destekli bu motor 400 beygir güç ve 480 Nm tork sunuyor. Karşılaştırmak adına Emira Turbo modeli 360 beygir güç ve 430 Nm tork getiriyordu. Emira V6 modeli ise 400 beygir güç ve 420 Nm tork değerine sahipti. Sadece 8 vitesli çift kavramalı şanzıman ile satılacağı açıklanan Emira Turbo SE, 0'dan 100 km/s hıza 4 saniyede çıkabiliyor. Model resmi verilere göre 0-100 hızlanma konusunda Emira Turbo'dan sadece 0,03 saniye daha hızlı. 290 km/s hıza kadar rahatlıkla ulaşabilen spor otomobil, standart olarak daha sportif parçalar ve özellikler taşıyan Lotus sürücü paketiyle donatılmış.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Yurt içi Asgari Kurumlar Vergisi

2 Ağustos 2024 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7524 sayılı Kanunla, Kurumlar Vergisi Kanununa (KVK) "Yurt içi Asgari Kurumlar Vergisi" başlıklı 32/C Maddesi eklenmiştir. Madde hükümleri; 2025 yılı ve izleyen vergilendirme dönemlerinde elde edilen kazançlara uygulanmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir. 28 Eylül 2024 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nde (Seri No:1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'de (Seri No: 23) ise yurt içi asgari kurumlar vergisi ile ilgili açıklamalara yer verilmiştir.

Asgari kurumlar vergisi özetle şu şekilde hesaplanacaktır ticari bilanço kârına kanunen kabul edilmeyen giderler eklenecek, bu tutardan tüm indirim ve istisnalar değil, sadece 32/C maddesinde özel olarak sayılan indirimler ve istisnalar düşülecek ve kalan kazanç üzerinden %10 oranıyla hesaplanacaktır. Geçmiş yıllardan devreden mali zararlar asgari kurumlar vergisine esas kazanç tespitinde indirim olarak dikkate alınamayacaktır. Diğer bir ifadeyle, kurumlar vergisi matrahının tespitinde indirim konusu yapılabilecek geçmiş yıllar mali zararları, asgari kurumlar vergisi hesabında kurum kazancından indirilemeyecektir.

Asgari kurumlar vergisi hesabında kurum kazancından indirimi kabul edilen istisnalara örnek olarak kurumların tam mükellef başka bir kurumdan elde ettikleri iştirak kazançlarını (kâr paylarını) gösterebiliriz. Buna karşılık; örneğin, kurumlar vergisi matrahının tespitinde indirim konusu yapılabilen bağışlar ve sponsorluk harcamaları, taşınmaz ve iştirak hissesi satış kazancı istisnası (KVK Madde:5/1-e) ise asgari kurumlar vergisi hesabında indirim ve istisna olarak dikkate alınmayacaktır. Beyannamede "diğer indirimler" veya "diğer indirimler ve istisnalar" satırında gösterilmekle birlikte mahiyet itibarıyla indirim veya istisna kapsamında olmayıp, daha çok vergi matrahının doğru hesaplanması amacıyla beyannamenin bu satırlarına yazılan bazı tutarlar asgari kurumlar vergisi hesaplamasında kurum kazancından düşülecektir. (TMS/TFRS ile Vergi Usul Kanunu hükümleri arasındaki değerleme farkları, kıdem tazminatı karşılığı iptali gibi),

Asgari kurumlar vergisine esas kazanç yukarıdaki şekilde tespit edildikten sonra bunun üzerinden %10 oranıyla hesaplanan asgari kurumlar vergisi ile, genel hükümlere göre hesaplanan kurumlar vergisi karşılaştırılacak ve daha yüksek olan tutar üzerinden kurumlar vergisi tahakkuk ettirilecektir. Geçici vergi dönemlerinde de asgari kurumlar vergisi uygulanacaktır.

İlk defa işe başlayan kurumlar, 3 yıl boyunca asgari kurumlar vergisi dışında tutulmuştur. Ancak birleşme, devir, tür değişikliği ile kısmi ve tam bölünme suretiyle kurulan şirketler ilk defa faaliyete başlayan şirket olarak kabul edilmememektedir.

KVK'ya göre; imalatçı ve ihracatçı kurumlara uygulanan oran indirimleri, payları Borsa İstanbul Pay Piyasası'nda ilk defa işlem görmek üzere en az %20 oranında halka arz edilen kurumlara sağlanan oran indirimi, 2 Ağustos 2024'ten önce alınmış yatırım teşvik belgeleri kapsamında yapılan yatırım harcamaları üzerinden yararlanılan katkı tutarları nedeniyle alınmayan vergiler, hesaplanan asgari kurumlar vergisinden düşülmek suretiyle ödenmesi gereken asgari kurumlar vergisi tespit edilecektir.

Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni genel müdürü Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik'in genel müdürlük görevine Serkan Uğraş Kaygalak atandı.



Ocak 2022'den bu yana e-ticaret pazaryeri Pazarama'nın kurucu genel müdürü olarak görev yapan Kaygalak, gerekli yasal onayların alınmasının ardından Anadolu Hayat Emeklilik'teki görevine başlayacak. 2022 yılından bu yana sürdürdüğü Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlük görevinden emeklilik nedeniyle ayrılan Murat Atalay, genel müdürlük görevini Serkan Uğraş Kaygalak'a devredecek.

SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK KİMDİR?

1997 yılında ODTÜ İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra çalışma hayatına Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş olarak başlayan Kaygalak, Ocak 2022 itibarıyla e-ticaret pazaryeri Pazarama'nın sahibi Topkapı Danışmanlık Elektronik Hizmetler Pazarlama ve Ticaret'e kurucu Genel Müdür olarak atandı. Bu görevinin yanı sıra Moka Ödeme Kuruluşu Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini de yürütmekteydi.



DASK 6. Kısa Film Yarışması sonuçlandı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun "Keşke Demeden" temasıyla bu yıl altıncısını gerçekleştirdiği kısa film yarışmasında Ahmet Burak Açıkgöz "Denge" filmiyle birinci, Ali Can Öztürk "Zamanında" filmiyle ikinci, Bayram Orak "Yıkımın Ardından Umut" filmiyle üçüncü oldu. Ramazan Yakut "Mozaik Yaşam" filmi ile Halk Oylaması Ödülü'nün sahibi oldu. DASK Koordinatörü Erdal Turgut, yarışmanın gördüğü ilgiden duyduğu memnuniyeti belirterek, "Bu yıl altıncısını düzenlediğimiz yarışmamıza birbirinden değerli filmler başvurdu. Deprem ve Zorunlu Deprem Sigortası konusundaki duyarlılığı artırmak için birçok proje yürütüyoruz. Bu amaçla yürüttüğümüz çalışmalardan biri olan kısa film yarışmamıza katılarak bilinçlendirme çalışmalarımıza destek olan tüm vatandaşlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

Hepiyi Sigorta'dan MG ve Suzuki araç sahiplerine özel Marka Kasko

Hepiyi Sigorta, MG ve Suzuki marka araçlara özel yeni "Marka Kasko" ürününü duyurdu. Bu yeni ürünle, MG ve Suzuki marka araç sahipleri, Hepiyi Sigorta'nın sunduğu genişletilmiş kasko teminatlarından yararlanarak araçlarını güvence altına alabilecekler. Hepiyi Marka Kasko, "Genişletilmiş Kasko" teminatlarını ve benzersiz avantajları tek bir poliçede birleştiriyor. Hasarlar, anlaşmalı yetkili servislerde orijinal parça kullanılarak uzmanlar tarafından onarılıyor ve eksiksiz şekilde ödeniyor. Cam hasarlarında herhangi bir ek ödeme olmaksızın orijinal cam değişimi sağlanıyor. Ayrıca, hasarlarda herhangi bir eskime payı düşülmüyor ve anahtarla çalınma hasarlarında muafiyet uygulanmıyor. Kişisel eşya teminatı ve genişletilmiş hukuksal koruma teminatı da ürün kapsamına dahil edilmiş durumda.



DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



YALIN 2004 yılında yayınladığı ilk albümü "Ellerine Sağlık" ile müzik sektörüne giriş yapan Türk pop şarkıcısı, besteci ve söz yazarı Yalın, "Zalim" şarkısıyla tanındı. Yalın, 'Halbuki' şarkısıyla ise müzik severlerin beğenisini toplamaya devam ediyor.

YERLİ

1. Halbuki - **Yalın**
2. Geçiyor Zaman - **Semicenk**
3. Sen Bilmezsin - **Dedublüman**
4. Sevmeyi Denemedin - **BLOK3**
5. Naçar - **Emre Fel**
6. Önümüz Yaz - **Simge**
7. Aradan Çok Yıllar Geçti - **Tuğçe Kandemir**
8. Beni Hatırla - **Nazan Öncel**
9. Canın Beni Çekti - **Melike Şahin**
10. Dilerim ki - **Dolu Kadehi Ters Tut**



CHAPPELL ROAN Gerçek ismi Kayleigh Rose Amstutz olan sanatçı müzik listelerinin zirvesinde. Müzik dünyasında hızla yükselen Amerikalı şarkıcı ve söz yazarı, benzersiz vokal tarzı ve güçlü sahne enerjisiyle dikkat çekiyor.

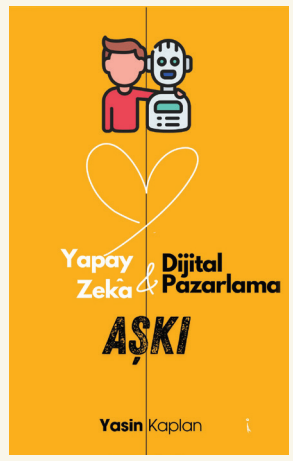
GLOBAL

1. Good Luck, Babe! - **Chappell Roan**
2. Die With A Smile - **Lady Gaga, Bruno Mars**
3. Birds Of A Smile - **Billie Eilish**
4. Timeless - **The Weeknd, Playboi Carti**
5. Who - **Jimin**
6. Taste - **Sabrina Carpenter**
7. Si Antes Te Hubiera Conocido - **Karol G**
8. The Emptiness Machine - **Linkin Park**
9. Beautiful Things - **Benson Boone**
10. A Bar Song - **Shaboozey**

Kaynak: Spotify

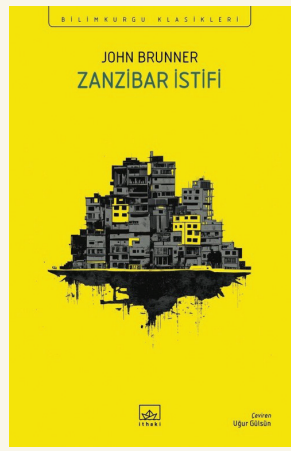
AKTÜEL / KİTAP

Yapay Zekâ ve Dijital Pazarlama Aşkı Yasin Kaplan



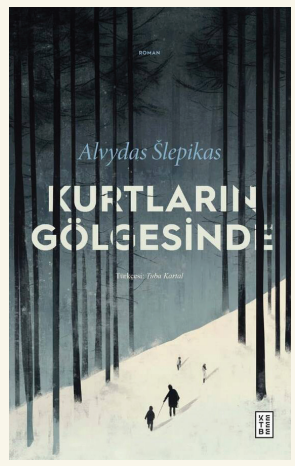
"Elinizdeki bu başucu kitabında dijital reklamcılıkta yapay zekânın dokunduğu alanlar, makine öğrenimi kavramı, yapay zekâ kullanarak geliştirebileceğiniz pazarlama aksiyonlarını ele aldım." Pazarlama sektörünün ilk yapay zekâ konulu kitabı, yapay zekânın (AI) dijital pazarlama dünyasında nasıl bir dönüşüm yarattığını ve markaların bu teknolojiyi kullanarak nasıl stratejik avantaj elde edebileceklerini derinlemesine inceliyor. Yazar; yapay zekâ algoritmalarının büyük veri yığınlarını analiz etme, tüketici davranışlarını tahmin etme ve pazarlama kampanyalarını optimize etme yeteneğini nasıl kullanabileceğini örneklerle açıklıyor.

Zanzibar İstifi John Brunner



2010 yılında dünya, aşırı nüfus artışı yüzünden kaynaklarını tüketme noktasına gelmiştir. Devletler genetik mühendislik, doğum kontrolü ve baskıcı politikalarla hakimiyeti ellerinde tutmaya çalışırken bireyler bu yeni düzenin içinde var olma savaşı vermektedir. Tüm bunlar olup biterken New York'ta iki oda arkadaşı dünyanın kaderini belirleyecek iki farklı göreve gönderilirler. Norman, Beninya adlı kurgusal Afrika ülkesine yapılacak devasa bir yatırımın danışmanlığıyla görevlendirilir. Oda arkadaşı Donald Hogan ise aslında bir casustur ve dünyayı değiştirecek bir teknolojinin peşinden Yatakang'a gidecektir. Zanzibar İstifi, 60'lardan günümüze seslenen bir başyapıt.

Kurtların Gölgesinde Alvydas Šlepikas



II. Dünya Savaşı'nın ardından Rus ordusu Doğu Prusya'ya doğru ilerlerken pek çok Alman yerinden edildi. Kıtlık ve sert kış koşulları baş gösterdiğinde bir grup çaresiz çocuk için hayatta kalma mücadelesi daha yeni başlıyordu. "Kurtçocuklar", açlıktan ölmek üzere olan ailelerine götürmek üzere yiyecek aramak için gizlice Litvanya sınırını geçmeye çalıştılar. Kurtların Gölgesinde bir yıkım, dayanıklılık ve umut hikâyesi. Çağdaş Litvanya edebiyatının yetenekli ismi Alvydas Šlepikas'ın titiz araştırmasına dayanan ve ona birçok ödül kazandıran bu çarpıcı tarihî roman, yürek parçalayıcı bir gerçekliğin önündeki sessizlik perdesini aralıyor.

ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



KAHVERENGİ YOL PANOLARI | PROF. DR. NURETTİN ARSLAN

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın pek çok isimle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümündeki konuğu Assos Antik Kenti Kazı Başkanı Prof. Dr. Nurettin Arslan. Arkeolojik kazılar ve Assos'un tarihinin konuşulduğu bu bölümü QR kodu okutarak dinleyebilirsiniz.



KİBARLIK BUDALASI

17. yüzyıl Fransa'sında, cahil, saf ama çok zengin bir adam olan Mösyö Jourdain'in bir tek amacı vardır: Asilzade olmak... Bunu gerçekleştirebilmek için her şeyi göze alır. Moilere'in 1670 yılında kaleme aldığı ve Haldun Dormen'in başrolünde yer aldığı bu kült komediyi QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



OYUN VE OYUNCAK

"Psikanalistlerle Çocuk ve Ergen Söyleşileri"nin bu toplantısında "Psikanaliz Defterleri: Çocuk ve Ergen Çalışmaları" dizisinin son kitabı "Oyun ve Oyuncak"ta yer alan konular tartışılıyor. Oyun, oynamak, oyuncak, video oyunlarında ergenlerin maneviyat boyutu gibi konuların ele alındığı bu bölüme QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



YARINA NOTLAR

Yarına Notlar sergisi, COVID-19 küresel salgını sürecinde yaşanan kültürel geçişi ele alan güncel sanat çalışmalarını bir araya getiriyor. Uluslararası Bağımsız Küratörler (ICI) oluşumunun hazırladığı ve 25 ülkeden 30 küratörün seçkisinden oluşan bu sergiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



KOLEKSİYON SERGİSİ

İstanbul Modern'in koleksiyonunu oluşturan 3 önemli yönelimi bir araya getiren sergi, 1950 sonrası Türkiye sanat ortamındaki soyut ve figüratif resmin gelişiminden başlayarak çağdaş sanat dünyasının doğa ve çevre üzerinden şekillenen yapıtlarına kadar uzanıyor. Levent Çalıkoğlu ve Deniz Pehlivaner'in küratörlüğünü üstlendiği bu sergiyi QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



KLIMPT VILLA Avusturyalı ressam Gustav Klimt'in 1911'den 1918'deki ölümüne kadar atölye olarak kullandığı bu evde, sanatçı 'Adele Bloch-Bauer II', 'Friederike Beer', 'Gelin' ve 'Adem ve Havva' gibi dünyaca ünlü resimlerinin de bulunduğu 50'den fazla tablo çalışmış. Klimpt'in ölümünün ardından 1923 yılında villaya dönüştürülen ev, bölge halkı ve sanatına ilgi duyanlar arasında Klimt Villa adını almış. Klimt Villa'yı QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

101. yıl kutlaması

Ölümsüz önder ve eşsiz kahraman Yüce Atatürk'ün kurduğu, Türkiye Cumhuriyeti'nin 101. yılını kutluyoruz.

Ne mutlu bize...

Bilindiği gibi, demokratik yönetimi kabul etmiş ülkelerde "Anayasa"lar, devletin gücünü, bireylerin hak ve özgürlük alanlarıyla, yükümlüklerini belirleyen temel yasalardır.

T.C. Anayasası'nda, devletin şekli "Cumhuriyet" olarak belirlenmiştir.

Türk vatanı ve milletinin ebedi varlığını ve yüce Türk devletinin bölünmez bütünlüğünü belirleyen Anayasa'mızın "Başlangıç" bölümünde özetle;

"Hiçbir faaliyetin Türk milli menfaatlerinin, Türk varlığının, devleti ve ülkesiyle bölünmezliği esasının, Türklüğün tarihi ve manevi değerlerinin, Atatürk milliyetçiliği, ilke ve inkılapları ve medeniyetçiliğinin karşısında korunma göremeyeceği ve laiklik ilkesinin gereği olarak kutsal din duygularının, devlet işlerine ve politikaya kesinlikle karıştırılamayacağı;

Millet iradesinin mutlak üstünlüğü, egemenliğin kayıtsız şartsız Türk milletine ait olduğu ve bunu millet adına kullanmaya yetkili kılınan hiçbir kişi ve kuruluşun, bu anayasada gösterilen hürriyetçi demokrasi ve bunun icaplarıyla belirlenmiş hukuk düzeni dışına çıkamayacağı;

Her Türk vatandaşının bu anayasadaki temel hak ve hürriyetlerden eşitlik ve sosyal adalet gereklerince yararlanarak milli kültür, medeniyet ve hukuk düzeni içinde onurlu bir hayat sürdürme ve maddi ve manevi varlığını bu yönde geliştirme hak ve yetkisine doğuştan sahip olduğu;

Topluca Türk vatandaşlarının milli gurur ve iftiharlarda, milli sevinç ve kederlerde, milli varlığa karşı hak ve ödevlerde, nimet ve külfetlerde ve millet hayatının her türlü tecellisinde ortak olduğu, birbirinin hak ve hürriyetlerine kesin saygı, karşılıklı içten sevgi ve kardeşlik duygularıyla ve "Yurtta sulh, cihanda sulh" arzu ve inancı içinde, huzurlu bir hayat talebine hakları bulunduğu fikir ve inancıyla anlaşılmak, sözüne ve ruhuna bu yönde saygı ve mutlak sadakatle yorumlanıp uygulanmak üzere, demokrasiye aşık Türk evlatlarının vatan ve millet sevgisine emanet ve tevdi olunduğu" belirtilmiştir.

Anayasamızın ilk maddesi Türkiye Devleti'nin Cumhuriyet olduğunu, ikinci maddesi cumhuriyetin niteliklerini, üçüncü maddesi Devletin bütünlüğünü ve dördüncü maddesi de ilk 3 madde hükümlerinin değiştirilemez olduğunu ve değiştirilmesinin teklif dahi edilemeyeceğini belirtmektedir.

Son günlerde bu konuların gündeme getirilmesi; toplumsal huzurun bozulmasına neden olsa dahi, hiçbir şey, Cumhuriyetimizin 101. yılı kutlamalarının önüne geçemeyecektir. Milli sevinç ve beraberlik içinde bu mutlu günümüzü kutluyoruz.

Cumhuriyetimizin 101. yılı ebediyyen kutlanmak üzere kutlu ve mutlu olsun.

Yüce önder Atatürk, Gençliğe Hitabesi'nde, birinci vazifemizin; Türk istiklalini, Türk cumhuriyetini, ilelebet muhafaza ve müdafaa etmek, her ahval ve şerait içinde dahi vazifemizin, Türk istiklal ve cumhuriyetini kurtarmak olduğunu söylüyor.

Muhtaç olduğumuz kudretin, damarlarımızdaki asil kanda mevcut olduğundan kimsenin şüphesi olmasın.

İstanbul, 25.10.2024



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

On

10 sene önce 50 yaşımı idrak etmiştim ama buruktum çünkü annem iyi değildi o dönemde. O gün *"altmışa daha on sene var, uzun bir yol"* diye düşündüğümü anımsıyorum. O on sene bir çırpıda geçti. Gittikçe daha çabuk geçiyor sanki bu 10 yıllar...

Yirmi

2003 Haziran'da ev ofis bir şirket kurup sigorta acenteliği yapmaya başlamıştım. Yakın çevremin poliçelerini yapıp hem biraz gelir yaratmak, hem de daha önemlisi boş durmamak için. 6 ay sonra tanıdığım bir iş adamı benimle temasa geçti. Yurt dışındaki şirketinin sigortalarını yapan bir yabancı broker Türkiye'ye yatırım yapmak istiyor, kendisi de o brokera ortak olacak ama işi yönetecek üçüncü bir ortağa ihtiyaçları var. Görüşmeler 8-9 ay sürdü, ben gittim, onlar geldi ve sonunda Kasım 2004'te şu an 20. yılını dolduran şirketi kurduk ortaklaşa.

Yazarken bile inanması zor geliyor. Vadelerin çok kısa olduğu, kalıcılığın çok zor olduğu bir ortamda 20 koca yıl bitmiş!

Suadiye'de bir ofis odasında kurduğumuz şirket kısa süre sonra Levent'e, oradan Akatlar'a, sonra yeniden Levent'e ve en sonunda 2019'da halen bulunduğumuz Zekeriyaköy'e taşındı.

Yola çıkarken yanımızda üç sigorta şirketi varken bugün bir düzineden fazla şirket var iş ortaklığı yaptığımız. Yıllar içinde çalışanlar değiştiyse de ortalama çalışma süreleri sektör ortalamalarının üstünde oldu. Aynı durum müşterilerde de yaşandı, değişseler de çalışma süremiz ortalamaların üstünde kaldı hep.

Piyasadaki yıpratıcı rekabete hiç girmedik, bize özel çalışma konularına odaklandık, herkesin değil belirli sektör ve kişilerin çözüm ortağı olduk ve hiçbir zaman en ucuz taahhüdü vermeyip hep en iyi çözümü sunma peşinde olduk.

Başarılı mıyız? Madden tam değil belki, çünkü çok daha kalabalık ekipler ile çok daha farklı hacimlere ulaşabilirdik, şubeleşebilirdik, satın almalar veya birleşmeler olabilirdi ama istemedik. Manen evet kesinlikle. Bir kurum kültürü, bir tanınırlık, hizmette süreklilik ve tutarlılık sağladık, hem müşteriler hem iş ortakları bağlamında.

Otuz

1994 yılında müşterisi oldum bankanın. Önce cari hesaplar, sonra kredi kartı, çek karnesi, ekstra havaalanı hizmetleri filan. Sonra kredi ile aldığım bir küçük daire ve bir otomobil.

Sonra işler değişti. Geçici bir dinlenme dönemi, sonra serbest çalışmaya başlama. Sonra şimdi başında olduğum şirketi kurduk ortaklarımla. Ama uzun süre sallandım mali olarak. O sallanmalarda da bankanın kredi kartından çok destek aldım.

Sonra toparlar gibi oldum ama kızımı yurtdışına okumaya gönderince tekrar kollarını açtı bana aynı banka.

Kızım mezun oldu. Sonra yeniden toparlandım. Artık başka bankalar vardı yaşamımda. Şirketin büyüyen işleri sonucu diğer bankalar ön plana çıkmaya başladı bireysel yaşamımda da.

Enteresandır o ilk göz ağrım diyebileceğim banka beni merak etmedi bir daha. Bir zamanlar bütçemin yarısına yakınını döndürdüğüm banka ile ilişkim neredeyse yok denecek kadar azaldı.

On yıla yakın bir sürede kart limitim aynı kaldı, yeni ürün, kredi teklifi, cazip faiz vs kimse aramadı. Ufak tefek kullanmaya devam ettim kredi kartını ama işime ve evime yakın şubeleri ve ATM'leri de kalmayınca gönlümden de uzaklaşmaya başladı sanki.

Geçen sene bir beyan istediler benden, gönderdim. Konu hallolmamış görününce kendilerine ulaşmaya çalıştım, şubeye de gidip talepte bulundum ama geri dönen olmadı. Aylar sonra konunun hallolduğunu öğrendim bir şekilde. Ama sonrasında kart ile yaptığım düzenli ödemeleri başka bir karta aktardım.

Birkaç gün önce *"Kredi kartınızı kullanmayacaksanız şu tarihte kullanıma kapatacağız kartınızı"* diye bir SMS gönderdiler. Ben de bugün iş yerime en yakın şubelerine gittim. Kredi kartımı ilettim görevliye ve *"iptal edelim"* dedim. Sonra *"açık olan tüm hesaplarımı da kapatalım"* dedim. 5 dakikada 30 yıl kapandı...

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Tam Bir Centilmen

Yönetmen: Onur Bilgetay
Senaryo: Deniz Madanoğlu
Oyuncular: Çağatay Ulusoy, Ebru Şahin, Şenay Gürler
Türü: Dram
Platform: Netflix

Dışarıdan lüks ve parıltılı bir dünyada kendine yer edinmiş bir adam olarak görülen Saygın, zengin kadınların gözdesi, baştan çıkarıcı bir avcı olarak tanınır. Ancak bu görünüşün ardında bambaşka gerçekler vardır. Saygın; kadınlara istediklerini, içten içe arzulayıp dile getirmedikleri duygusal tatmini sunan bir adamdır. Kadınlara kendisini özel hissettirmeyi başaran Saygın, "kendi mutluluğum nerede?" sorusunu sormaktan kaçınır. Nehir ile tanışmasıyla Saygın'ın hayatı alt üst olur.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Muhteşem Fırsat

Birbirlerinin varlığından haberi olmayan iki kız kardeş, babalarının ölüm haberini alır. Babalarından kalan tek miras ise Puerto Madero'nun seçkin bir mahallesindeki dairedir. Kardeşler, daireyi ziyaret ettiklerinde birbirlerinden haberdar olur ve bir duvarın arkasına gizlenmiş 3 milyon doları bulur. İki kardeş birlikte bu parayla ne yapacaklarına karar vermek zorundadır. Film, Netflix'te.



DRAM / FİLM ●●●

Deha

Çocuk yaştaki bir dâhi olan Marry, onu yetiştiren iyi kalpli dayısı Frank Afler ile onun yeteneklerini geliştirmek isteyen büyükannesi Evelyn ile arasındaki velayet savaşının ortasında kalır. Film, bu mücadelenin yasal sürecine odaklanıyor. Yönetmenliğini Marc Webb'in üstlendiği yapım, aile için dramaya ağırlık veriyor. Başrollerini Chris Evans ve Mckenna Grace'in paylaştığı film, Netflix'te.



AKSİYON / DİZİ ●●●

Tulsa Kralı

Mafya üyesi Dwight Manfredi, hapishanede geçirdiği 25 yılın ardından New York'tan Oklahoma'ya sürülür. "General" lakaplı Manfredi, artık yeni ve son derece zorlu bir mücadeleyle karşı karşıyadır. Oklahama'nın Tulsa kasabası, renkli karakterlerle kendi suç hükümranlığını kurmaya çalışan General'in ve çetesinin karanlık oyun alanına dönüşecektir. Dizi, TOD'da.



Güneşi Söndürmem Gerek

Yönetmen: Hande Türkel
Senaryo: Doğukan Cantimur
Oyuncular: Serra Arıtürk, Samet Kaan Kuyucu, Gürberk Polat
Türü: Dram
Platform: Netflix

Güneşi Söndürmem Gerek, sevgilisinin kaybıyla hayatı alt üst olan Umut'un hayatına odaklanıyor. Umut, kendisi için mükemmel olabilecek hayat süren bir gençtir. Ancak onun hayatı, hayatındaki en değerli varlığı sevgilisi Anıl'ı kaybetmesiyle alt üst olur. Büyük bir yıkıma uğrayan Umut, hayatına kaldığı yerden devam etmekte zorlanır. Ancak bu sırada hiç beklemediği bir gerçekle karşı karşıya kalıp, onunla yüzleşmek zorunda kalır.



AKSİYON / FİLM ● ● ●

Zamanın Bekçikleri

Dört kuzen, Keoherus Krallığı'na giden gizli bir geçitten eve dönmek için Zamanın Koruyucusu, karanlık güçler ve canavarlarla yüzleşmek zorunda kalırlar. Natalie Daniels ve Ava Torres'i izlediğimiz filmin yönetmeni ise, "Cinayete Davet - Invitation to a Murder" filminin de yönetmenliğini üstlenen Stephen Shimek. Aksiyon temalı filmi, TOD üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / DİZİ ● ● ●

Sizi Dinliyorum

Onur Buldu'nun farklı karakterlere hayat verdiği Sizi Dinliyorum'da her bölümde farklı çiftler ve birçok konuk oyuncu yer alıyor. Onur Buldu ve karakterleri, Sizi Dinliyorum'da eşsiz bir ilişki terapisi deneyimi sunuyor. Onur Buldu, Hasibe Eren, Alican Yücesoy, Ayşenil Şamlıoğlu, Gözde Seda Altuner, Meral Çetinkaya gibi birçok ünlü oyuncunun yer aldığı diziyi, Exxen üzerinden izleyebilirsiniz.



KOMEDİ / FİLM ● ● ●

Gelinin Annesi

Londra'da geçirdiği bir yılın ardından eve dönen Emma, annesi Lana'yı bir ay içinde Tayland'da bir tatil köyünde evleneceği haberiyle şaşkına çevirir. Lana, kızının kalbini çalan erkeğin, yıllar önce kendi kalbini kıran adamın oğlu olduğunu öğrenince işler sarpa sarar. Mark Waters tarafından yönetilen ve Robin Bernheim tarafından yazılan filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Mesajlarınıza cevap verin lütfen

OLDUM olası havada kalan ve karşı tarafa geçmeyen sohbet ve konuşmalardan nefret etmişimdir ve iletişememeye başladığımda direkt olarak ortamı nazik bir biçimde ve çaktırmadan terk etmişliğim çoktur.

Eski şirketimde çalışan Yunanlı bir arkadaşım var (şu anda 76 yaşında kendisi ama gerçek bir dost), kendisine Haziran ayında attığım mesaja dün cevap verdi, oysa o anın üstünden günler, aylar ve hatta mevsimler geçti, bir sürü durum güncellendi, verdiği cevap artık o sorunun cevabı olmaktan çoktan çıktı yani. Ama serzenişim bu dostuma değil, iş yaparken gerçekleşen mesajlara verilmeyen cevaplara ait isyanım daha çok.

Günümüzde hızlı akan iş yaşantısında WhatsApp'ın en hızlı ve güvenli iletişim aracı olduğuna hepimiz hemfikiriz sanırım. Artık tamamen ücretsiz bir yapıya bürünen WhatsApp mevcut durumda aylık 1 milyar aktif kullanıcıya ulaşmış durumda.

Facebook F8 2016 Geliştirici Konferansı'nda konuşan Facebook CEO'su Mark Zuckerberg, WhatsApp ve Messenger aracılığıyla gönderilen günlük mesajların 60 milyar adete ulaştığı bilgisini verdi. Ama nedense bu mesajlaşma yöntemini çok iyi kullanan Türk halkı, kendilerine iş için gelen mesajlara dönüş hızında biraz yavaş, hatta bazen duyarsız ve hatta bu duyarsızlıklarının belgelenmemesi adına okundu mesajının karşı tarafa gitmesini engelleyip, çevrimiçi olduğunu gizleyecek kadar da hassas.

Ne kadar yoğun olursak olalım, bize özel iletilmiş olan bir sorunun muhatabı biz iken sessiz kalmak, geç kalmak, hiç cevap vermemek büyük ayıp, hatta 2-3 hatırlatma mesajına dahi duyarsız kalmak çağın hızına adapte olamamanın en temel göstergesi bana göre, zira buna karşılık sunulan savunma hep "çok yoğunum" oluyor. Yankelovich Research tarafından yapılan ve New York Times'da yer verilen bir araştırmaya göre bir tüketici günde ortalama 5 bin ila 20 bin mesaja maruz kalıyor. Günlük ortalama 8 saat uyuduğumuzu düşündüğünüzde geriye 16 saatlik bir zaman kalıyor. Gün içerisinde ortalama 6 bin mesajla karşılaştığımızı düşündüğümüzde neredeyse her 9,6 saniyede, bir pazarlama mesajı ile karşılaşıyoruz. Sonuç ilginç olmasına karşın işin daha da ilginci dijital iletişim araçlarının henüz bu araştırmaya dahil edilmemiş olması. Dijital iletişim araçlarının da sürece dahil edilmesiyle 9,6 saniyelik bu sürenin çok daha aşağılara düşeceğini öngörmek çok zor değil.

İletişim noktalarının internete doğru kayması, maruz kalınan reklam sayısında da çok ciddi bir artış ortaya çıkardı. Bugün bir haber sitesine girildiğinde nerede hangi reklamın olduğunu, nereden bir reklam çıkabileceği artık bilinmiyor. Hatta otomatik açılan pop-up'lara dahi dikkat etmeden kapatma durumu söz konusu. Bu davranış şekli öylesine önemli bir seviyeye gelmiş olacak ki bu konu literatüre 'Banner Körlüğü' olarak geçmiş durumda.

Başka bir araştırmanın sonuçlarına göreyse bir tüketicinin günlük 5 binin üzerinde reklama maruz kaldığı, tüketicilerin bu reklamlardan sadece 86'sının farkına vardığı, bu 86 reklamdan ise sadece 12 tanesinin tüketiciler ile etkileşime girdiği sonucu ortaya çıkmış. Yani bir tüketicinin günde bir reklama tepki verme olasılığı binde 2 düzeylerinde.

Tüketicilerde ortaya çıkan 'Geride Kalma' ve 'Yokluk' hissiyatları, mecra tüketimlerindeki artışı tetikleyen diğer önemli etkenlerden.

İşte bu bilgi çöplüğünü ben büyük otellerdeki açık büfe yemek çılgınlığına benzetiyorum, tatsız, tuzsuz, zevksiz, sağlıksız, doyurmayan ama şişiren, haz vermeyen ama açgözlülüğe hitap eden bir stil. Bu kadar mesaja maruz kalmak elbette bizleri yıldırıyor, ama asıl işimize yarayacak olan da bu çöplükte heba oluyor, iletişimi baltalıyor.

Dijital detoks şart, öncelendirmek zaruri, mesajlara cevap vermek ise başlı başına asli görevimiz...

“Müşteriler ihtiyaç duydukları tüm işlemleri dijital olarak yapabilmeli”

Global ölçekte sigortacılık alanında ana trendler ve odak alanları olarak son yıllarda özellikle açık sigortacılık ve gömülü sigortacılık öne çıkıyor. Bizim insurtech ekosistemimizde de bu alana odaklanan girişimlerin sayısı artıyor. Yeni bir insurtech girişim olarak yola çıkan ve teknolojiyi etkin kullanan bir sigorta aracısı olarak iş ortaklarıyla birlikte dijital çözümler sunmayı hedefleyen Insurext'in CEO'su Ayşe Seda Düğmeli bu ayki söyleşi konuğumuz.



Fark yaratan unsurun sadece satış yapma odağından çıkıp, müşterilerin değer zincirinde ihtiyaç duyduğu tüm işlemleri dijital olarak yapabilmelerine imkân vermekte yattığını belirten **Insurext CEO'su Ayşe Seda Düğmeli**, “Değişen trendler, müşteri beklentileri ve yeni teknolojilerle birlikte ihtiyaçlar da değişiyor. Biz bu noktaya odaklanarak müşterilerimizi merkeze koyduğumuz bir eksende tüm paydaşlarımız için teknolojik çözümler üreterek değer yaratmayı hedefliyoruz” dedi.

Selam Seda. Sohbetimize seni kısaca tanıyarak başlayalım istersen.
Merhabalar. Sigorta yolculuğum henüz üniversite yıllarında, Hacettepe Aktüerya Bilimleri ile otomatik olarak başlamış oldu aslında. Sigorta sektöründe 17 yılımı geride bırakacağım. Bu 17 yıllık dönemde birçok sigorta şirketinde müşteri ve deneyim yönetimi, ürün, teknik, strateji, dijital satış ve pazarlama gibi farklı alanlarda liderlik yaptım. Yolculuğum boyunca kendimi her zaman “sigortacı” olarak gördüm ve şimdi bu yolculuğum “Insurext” ile sigortacılığın yeni, gelişime açık ve iştahlı farklı bir cephesinde devam ediyor.

Insurext sektörde yeni bir marka. Kuruluş süreci ve yola çıkış hikâyesini kısaca paylaşır mısın?
Insurext, Türkiye'nin en önemli girişim sermayesi şirketlerinden biri ile yeni nesil uygulamalarıyla bilinen bir teknoloji firmasının yatırımları ile kuruldu. Bizim yolculuğumuzu sigortacılığa ve teknolojiye emek veren insanların bu tecrübeyi sigortacılığa farklı bir soluk getirmek, daha geniş kitlelere yaymak adına büyük bir heyecanla çıktıkları yol olarak da düşünebilirsiniz. Teknolojimize çok güveniyoruz, yeni nesil teknolojilerle yaptığımız yazılımımızın ve oluşturacağımız müşteri deneyimimizin fark yaratacağına inanıyoruz. Kuruluş amacımızı özetleyecek olursam sigorta dağıtım modeline, teknoloji ve dijital yetkinlikler ile yeni bir yaklaşım getirerek fark yaratabilmek. Bu amaçla çıktığımız yolda kendimize 3 temel hedef belirledik. Birincisi, dijital sigortacılıkta lider bir marka yaratmak. İkincisi, müşteri odaklı yeni nesil dijital sigortacılık hizmeti sunmak. Son olarak da iş birliğinde olduğumuz partner ve müşterilere değer ve fark yaratan çözümler sunmak.

Insurext'i nasıl tanımlarsın? Odaklandığınız iş modeli, sunduğunuz çözümler hakkında neler söylemek istersin?
Ben Insurext'in vizyonunu iş ortaklarımız ve müşterilerimiz ile iş birliği halinde, teknolojiyi etkin kullanarak geleceğin sigortacılık deneyimini inşa etmek olarak tanımlıyorum. Diğer bir anlatım ve en yalın tanımı ile Insurext, yeni nesil sigortacılık deneyimi sunan bir insurtech girişimidir. Odaklandığımız iş modelinin temelinde ise 3 ana bölüm bulunuyor:

- Gömülü sigortacılık, yani Embedded insurance,
- Açık sigortacılık, yani Open insurance
- Sigorta karşılaştırma ve sorgulama, yani Aggregation.

Bu 3 alan da global ölçekte son derece hızlı gelişen ve son zamanların en popüler kavramları. Sigortacılığın geleceğinde bu iş modellerinin etkin bir rol oynayacağı konusunda herkes hemfikir.

İş modelinizdeki bu 3 alan hakkında kısa bilgiler alalım senden.
Öncelikle gömülü sigortacılık konusuna değineyim. Genel olarak bir ürün ve hizmet ile birlikte, sürece entegre olarak satın alınabilen sigorta çözümlerini gömülü sigorta olarak tanımlayabiliriz. Örnek olarak cep telefonu satın aldığınızda size sunulan cihaz koruma sigortası ya da satın aldığınız bir uçak bileti ile birlikte satın alabildiğiniz seyahat sigortası gibi. Bu örnekler birçok iş kolu için uyumlu olan sigorta ürünleri ile birleştirilerek artırılabilir.
Açık Sigortacılık Ağ Geçidi olarak ifade edebileceğimiz Open Insurance konsepti ise, uygulama programlama arayüzleri (API'ler) aracılığıyla sigortayla ilgili verilerin, uygulamaların ve diğer kişisel bilgilerin farklı organizasyonlar arasında paylaşılması ve yönetilmesi anlamına gelmekte. Sigorta şirketlerinin ürünlerine ve hizmetlerine erişebilmek adına sigorta geliştirme platformu sunuyoruz. Bu API'ler sayesinde, geliştiriciler sigorta API'lerini farklı uygulamalar ile hızlı ve kolay bir şekilde entegre edebilirler. Açık sigorta ile sigortalılara ürünleri ve hizmetleri için daha büyük bir pazara ulaşmalarını sağlıyoruz. Yeni iş ortaklarıyla beraber, geleneksel satış pazarlarının ötesinde büyüme sağlayabilmesi hedefliyoruz. Daha iyi bir müşteri deneyimi sunmak için ürünlerini, iş ortaklarının sigorta dışı teklifleriyle de entegre edebilirler. Sigorta sorgulama, karşılaştırma alanında ise bireysel müşterilerin sigorta ürün ve alternatiflerine dijital ortamlardan ulaşabilmesini, ürün teminat ve fiyatlarını karşılaştırabilmesini sağlıyoruz.

Sigorta şirketleri ve sektör paydaşları için sunduğunuz değer önerisi nedir? Sigorta şirketleri niçin sizinle birlikte çalışmalı?
Sunulan ürün ve hizmetlerin satış sürecine müşterilerinin ihtiyacını karşılayan ya da ihtiyaçları için farkındalık yaratan, en doğru ve uygun sigorta ürünlerini entegre ediyoruz. Burada sektör ve ürün tecrübemizin, bilgimizin önemli fark yarattığını düşünüyorum. Kritik bir nokta, ölçek ekonomisi şartlarında değerlendirirsek sigorta ürünlerini tekrarlayan bir entegrasyon maliyetine katlanmadan daha geniş bir hedef kitleye ulaştırıyoruz ki bu önemli bir fark. Ürünlerin "değerini ve faydasını" öne çıkarıyor, ihtiyaç duyulan ürünler için fırsat yaratıyoruz. Operasyonel maliyetlerde azalma ile daha yüksek marjlara imkân sağlıyoruz ve tamamen dijital deneyim ile tek noktadan satın alma imkânı sunuyoruz. Kurumsal müşteriler için de sigorta sağlayıcı kısıtını ortadan kaldırıyoruz. Kârlı alanlarda kazan-kazan ortamı yaratıyoruz. Açık Sigortacılık Ağ Geçidi rolünden bakacak olursak, yeni nesil teknolojileri kullanarak, esnek ve hızlı hizmetler tasarlıyoruz. Ve bu sayede paydaşlarımıza değer yaratıyoruz.

Özellikle dijital sigortacılık alanında uzun yıllara dayanan bir deneyimin var. Sektörün dijital olgunluğu, yeni nesil iş modelleri ve inovasyon alanındaki gelişmelere dair gözlemlerin neler?
Sektörümüzde dijitalleşme aslında her gün gelişen teknoloji ve artan müşteri beklentileri nedeniyle her paydaşın ajandasında ve önceliğinde olan bir alan. Ve bu hedef ile birçok çalışma yapılmış, birçok başarılı adım atılmış durumda. Sektör adına umutluyum. Bu noktada fark yaratan unsur; bu adımı daha ileriye taşıyarak sadece satış yapma odağından çıkıp, müşterilerin değer zincirinde ihtiyaç duyduğu her işlemi dijital olarak yapabilme imkânı veren paydaş olabilmede yatmakta. Bu hedef henüz yakalanmış değil. Hepimizin bildiği üzere değişen müşteri trendleri, farklılaşan müşteri beklentileri ve yeni teknolojilerle ihtiyaçlar da değişiyor. Biz bu noktaya odaklanarak müşterilerimizi merkeze koyduğumuz bir eksende tüm paydaşlarımız için teknolojik çözümler üreterek değer katmayı hedefliyoruz.

Geleceğe ilişkin yol haritanız ve hedeflerinize de değinelim istersen.
Insurext olarak önceliğimiz, kurumsal iş ortaklarımız ile sigortacılık ürünlerinde gömülü sigortacılık (embedded insurance) üzerine en iyi uygulamaları yaratabilmek. Bu sayede iş ortaklarımız için verimli ve teknolojik çözümler sunarken müşterilerimiz için en iyi deneyimi yaşatabilme hedefindeyiz. Bu uygulamaları global ölçeğe taşımak ve buradan kazandığımız ivme ile bireysel müşterilerimiz için dijital platformumuzu hizmete sokmak bir sonraki adımımız olacak. Satış sürecinde ulaşmak istediğimiz hedeflerimiz ise; beklenti ve ihtiyaçlara uygun premium sigortacılık hizmetlerini ve platformu hayata geçirmek, iş ortaklarımızın tüm süreçlerinde en iyi müşteri ve kullanıcı deneyimini sağlamak. Özetle, bu alandaki paydaşlarımız ve iş ortaklarımız için güvenilir yol arkadaşı ve uçtan uca dijital çözüm sağlayıcı olmak.

İlave etmek istediğin bir mesaj var mı?
Sektördeki dijital çözümlerin daha da ivme kazanacağına inanıyoruz. Özellikle gömülü sigortacılık iş modelinin hem diğer sektörlerde hem de müşterilerde sigorta ihtiyacına dair farkındalığın yaratılması adına önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum. Müşterileri için fark yaratmak isteyen tüm paydaşlarımızla birlikte kendi sektör, iş ve dağıtım modellerine yönelik terzi yapımı teknolojik çözümler yaratmak için biz hazırız.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER



Tesla'dan ilgi çekici yeni ürünler

Warner Bros stüdyolarında "We, Robot" sloganıyla düzenlenen Tesla'nın yeni ürünlerini ve gelecek planlarını paylaştığı etkinliğe özellikle 3 yeni ürün damga vurdu. Robo taksi "Cybercab", Robo minivan "Robovan" ve insansı robot "Optimus".
Elon Musk etkinlik alanına Cybercab ile gelerek yine şovunu yaptı. Direksiyonu, pedalları olmayan, wifi üzerinden şarj edilen, 2 kişilik sürücüsüz bir taksi olan Cybercab, görüntüsüyle ve teknolojisiyle sıra dışı bir araç. Üstelik fiyatının 30 bin dolar altında olacağını ifade eden Elon Musk, aracın üretiminin 2027 yılından önce başlanacağını duyurdu.
Etkinlikte tanıtılan diğer bir araç, 20 yolcu kapasitesine sahip bir otonom ulaşım aracı olan Robovan oldu. Yine fütüristik bir tasarıma sahip Robovan, yük taşıma için de kullanılabilecek. Robovan lansman tarihi henüz belli değil.
Tesla'nın insansı robotu Optimus da etkinlikte öne çıkan bir diğer ürün oldu. Bu insansı robotlarının ileride bebek bakımı, market alışverişi ve çim biçme gibi gündelik görevler için insanlara yardımcı olacağı belirtildi.

AYIN ÖNERİLERİ

KİTAP: GECE YARISI KÜTÜPHANESİ



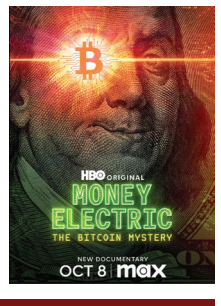
Matt Haig imzalı bu kitap, okurlarına ihtimallerin sonsuzluğunu sorgulatıyor. Sonsuz büyüklükteki bir kütüphanedeki her kitabın, eğer farklı tercihler yapsaydın yaşayabileceğin farklı bir hayatı anlattığını düşünün. Konusu ile büyük merak uyandıran kitap pişmanlıklar, olasılıklar ve yeniden seçim olasılığı arasındaki yolculuğunu anlatıyor.

TED TALK: MARTIN SELIGMAN POZİTİF PSİKOLOJİ



Pozitif Psikoloji alanının kurucusu olan Martin Seligman bu etkileyici TED Talk konuşmasında, modern psikolojinin bireylerin daha mutlu ve pozitif bir yaşam sürmesi adına ne tür katkılar yapabileceğini anlatıyor. 2004 yılına ait bu konuşma, global düzeyde en çok izlenen TED Talk listesinde yer alıyor.

BELGESEL: MONEY ELECTRIC



HBO tarafından Ekim ayında yayınlanan bu belgesel, bitcoin ve blockchain teknolojisini ele alıyor. Özellikle de kim olduğu hala bilinmeyen Satoshi Nakamoto'nun kimliği üzerine öngörülerde bulunan belgeselde, kripto varlıkların global ekonomik sistemin geleceğinde oynayacağı rol anlatılıyor.

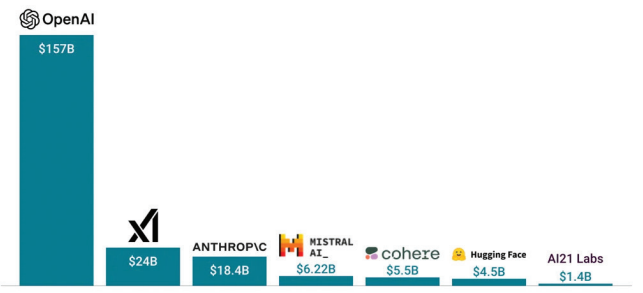
Avrupalı insurtech unicorn girişimler için zorlu dönem

Avrupa insurtech ekosisteminde 8 adet unicorn girişim bulunuyor. Bu girişimlerin hepsi 2021 yılında yaşanan yoğun yükseliş döneminde bu ünvanı hak etmişti. Sonrasında startup yatırımları ve şirket değerlemelerinde yaşanan sıkıntılı dönem bu insurtech unicorn girişimleri de etkilemiş görünüyor.
Bu 8 girişim üç farklı kategori altında toplanıyor. Alan, Wefox, Marshmallow ve Zego sigorta ürün ve hizmetlerini sunan, teminat sağlayan konumdayken; Shift Technology ve Tractable ise sigorta şirketlerine teknoloji sağlayıcısı olarak B2B iş modeline sahip. ManyPets ve Clark ise dijital broker olarak faaliyet gösteriyor.
Bu girişimler oto, sağlık, pet sigortası gibi farklı ürün gruplarına ve B2B, B2C, B2B2C gibi farklı iş modellerine odaklanıyor.
Önemli bir ortak nokta, insurtech yatırımlarındaki yavaşlama ile birlikte, son yıllarda bu girişimlerin büyük tutarlı yatırım alamamış olması. Bu unicorn girişimlerin yarısı, Clark, Zego, ShiftTechnology ve ManyPets, 3 yıldan uzun zamandır yeni yatırım turu açıklayamadı.
Yatırım ortamındaki bu bozulma ve yavaşlamaya çözüm olarak en ideal senaryo kârlılığa ulaşarak ek yatırım ihtiyacını azaltmak. Ancak şu ana kadar bu 8 unicorn arasından sadece Clark resmi olarak kârlılığa ulaştığını açıkladı.
Birçok şirket maliyetleri düşürmek için küçülmeye gitti. LinkedIn verileri Wefox, Zego, Tractable ve ManyPets'de çalışan sayılarının azaldığını gösteriyor. Genel olarak insurtech ekosistemini etkisi altına alan sert rüzgarlar ve zorlu koşullar unicorn düzeyine ulaşmış Avrupalı bu 8 girişimi de etkilemiş görünüyor.

ZEGO · marshmallow · alan · Tractable · wefox · ManyPets · SHIFT · CLARK

OpenAI 6,6 milyar dolar yatırım aldı

Başta ChatGPT olmak üzere pek çok popüler ürünü olan, üretken yapay zekâ alanının lider oyuncu OpenAI uzun zamandır konuşulan yatırım turunu başarıyla tamamladı. 6,6 milyar dolar yatırım aldığını duyuran OpenAI'ın şirket değeri bu yatırım turuyla birlikte 157 milyar dolara yükseldi.
Thrive Capital liderliğindeki gerçekleşen tura Microsoft, Nvidia, Softbank gibi önemli yatırımcıların katıldığı belirtildi. 2023 yılında 29 milyar dolar olan OpenAI'nin değeri bu yılın başlarında 80 milyar dolara yükselmişti.
157 milyar dolarlık bu şirket değeriyle OpenAI üretken yapay zekâ alanındaki ana rakipleri olan xAI, Anthropic ve Mistral'in açık ara önüne geçerek, en yakın rakibi olan Elon Musk'ın xAI şirketinin 6,5 katı daha değerli konuma gelmiş oldu.
Üretken yapay zekâ alanındaki ana oyuncuların güncel şirket değerlerini aşağıdaki görselde inceleyebilirsiniz.



CNBC Top 150 Insurtech listesi

Medya devi CNBC, sigorta sektörünün geleceğini şekillendirecek insurtech girişimleri belirlemek üzere, pazar araştırma şirketi Statista ile birlikte hazırladığı raporu yayınladı. "2024 Top 150 Insurtech" isimli bu rapor, küresel olarak en iyi 150 insurtech şirketini listeliyor.
Raporda aynı zamanda insurtech ekosistemine ilişkin tespitler de yer alıyor. Özellikle, insurtech yatırım tutarının son 6 yılın en düşük seviyesine geldiğine işaret edilerek, bu ortamda ne pahasına olursa olsun büyüme zihniyeti yerine kısa vadeli kârlılığa giderek daha fazla öncelik verildiği belirtiliyor.
Bu yılın ana teması olarak, kural tabanlı algoritmalar ve makine öğreniminden yeni nesil büyük dil modellerine kadar yapay zekânın giderek daha fazla oyun alanı bulmasının altı çiziliyor.

Raporun tamamını incelemek için QR kodu okutabilirsiniz.

Rapordaki 150 girişim, 6 ana kategori altında listeleniyor. Bu kategoriler ve öne çıkan insurtech girişimlere örnekler aşağıda yer alıyor;
1. Hasar ve suistimal önleme uygulamaları
Snapsheet, Tractable, Cambridge Mobile Telematics
2. Dijital brokerlik ve karşılaştırma siteleri
Coverfox, Everquote, Policybazaar, Insurify
3. Dijital sigorta ve ürün sağlayıcılar
Alan, Betterfly, Clover Health, Hippo
4. Pazarlama, satış ve dağıtım
Agentero, Bolttech, Cover Genius, CoverGo
5. Poliçe operasyonları ve sistem yönetimi
InsureMo, Majesco, Fadata, Guidewire
6. Underwriting ve risk analizi
Bdeo, Friss, Akur8, Hyperexponential

Listede dijital sigorta ve ürün sağlayan girişimler 30 adetle en büyük segmenti oluşturuyor. En küçük kategori ise, 20 adet girişimin bulunduğu hasar ve suistimal, poliçe operasyonları ve dijital brokerler oldu.
Her bir kategori altında alfabetik olarak listenen 150 insurtech girişimi raporda detaylı olarak inceleyebilirsiniz.



Oturduğunuz yerden

Dijital Ticari Kredi

Quick Finans'ta!

Quick Finans Dijital Ticari kredi ile anlaşmalı satıcılarımızdan yapacağınız alışverişlerinizi 36 aya varan vadelerle taksitlendirin. Web sitesinden gerekli evrakları yükleyin. Kredi onayı sonrası satıcıdan ürünü teslim alın. Bu kadar kolay.

Eğer satın almak istediğiniz ürünün satıcısı Quick Finans'ta tanımlı değilse "Satıcı Öner" alanından satıcıyı önerin, gerisini biz halledelim.

Tamamı dijital süreç

36 aya kadar taksitlendirme imkanı

Her aşamada gizlilik

Karekodu telefonunuzun kamerası ile okutarak kredi sürecini başlatın.

QUICK FiNANS