

DÜNYA ÇOKLU KRİZLERLE KARŞI KARŞIYA

Swiss Re'nin her yıl ortaya çıkan risklerle ilgili değerlendirmelerini paylaştığı Sonar Raporu'nun 2024 edisyonunda, dünyanın birbirine bağlı ve karmaşık yeni ve yükselen risklerden oluşan çoklu krizle karşı karşıya olduğu belirtiliyor. Aynı şekilde AXA'nın her yıl yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu'nun 11'inci edisyonunda da birbiriyle bağlantılı risklerin öne çıktığı bir dünyada riskleri yönetmenin, karar vermenin ve zorlukların üstesinden gelmenin artan karmaşıklığına dikkat çekiliyor. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2024 YIL: 40 / SAYI: 553 AYDA BİR YAYINLANIR



BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI KENTSEL DÖNÜŞÜME EN BÜYÜK DESTEĞİ VERECEK

Hem deprem kuşağında yer alan hem de 20 yaş ve üzeri yoğunluklu yapı stokuna sahip ülkemizde güvenli binalarda yaşamak için kentsel dönüşüm çalışmaları hız kazanmaya başladı. Kentsel dönüşüm hareketi, afet riski olan alanlar ve riskli yapıların dönüşümü için atılmış en önemli adımlardan biri. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın riskli konut verilerine göre Türkiye'de 6,8 milyon riskli konutun 1,5 milyonunun acilen dönüştürülmesi gerekiyor. Hem bina stoku hem de nüfus olarak en yoğun illerin başında gelen İstanbul'da ise çok sayıda deprem yönetmeliğine uygun olmayan, riskli bina bulunuyor. İstanbul Planlama Ajansı'nın (İPA) yayınladığı "Türkiye'de Depremin 25 Yılı" isimli raporda, İstanbul'un konut stoku bakımından yaşlı bir kent olduğu ve her 3 yapıdan 2'sinin 2000 yılı öncesi inşa edildiği belirtiliyor. Ülke genelinde devam eden kentsel dönüşüm projelerindeki mağduriyetleri önlemenin yolu sigortadan geçiyor. Bina Tamamlama Sigortası, hem konut sahiplerini hem de müteahhidin yasal sorumluluklarını teminat altına alarak mağduriyetlerin önüne geçiyor. ›S.20



SEKTÖR GÜVEN, BİRLEŞME VE DÖNÜŞÜME ODAKLANACAK

Kamu kurumlarına ve özel kuruluşlara sektör odaklı denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan PwC'nin hazırladığı; sigorta sektörünün 2025 ve sonrası dönemde geleceği konumu ele alan 'Sigortacılık 2025 ve Sonrası' adlı rapor, yeniden tasarlanan sigortacılığın güven, birleşme ve dönüşüme odaklandığını belirtiyor. ›S.19

İKLİM KRİZİ SADECE ÇEVREYİ DEĞİL SAĞLIĞI DA ETKİLİYOR

Günümüzde iklim değişikliği, çevreyi olduğu kadar insan sağlığını da derinden etkiliyor. Artan sıcaklıklar, hava kirliliği ve doğal afetler; solunum hastalıkları, kalp rahatsızlıkları gibi akut sağlık sorunlarına yol açıyor. Bu yeni sağlık risklerine karşı sigorta sektörü önemli sorumluluklar yükleniyor. Yenilikçi ürünler, özellikle parametrik sigorta, bu tehditlere karşı sigorta sektörünün daha etkin çözümler üretmesini sağlamak amacıyla önemli bir adım olarak öne çıkıyor. ›S.23





NİKON Z50 II, SANİYEDE 30 KARE ÇEKİYOR

100-51.200 ISO aralığını kullanabilen Nikon Z50 II, elektronik perde ile saniyede 30 kare, mekanik perdeyle ise saniyede 11 kare seri çekim gerçekleştirebiliyor. ›S.32



SANATÇI VE ZAMANI

Sergi, sanatçının zamanı ile toplumun, kültürün, doğanın ve evrenin zamanı arasında kurulan bağa dair bir düşünce alanı öneriyor. ›S.35



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.

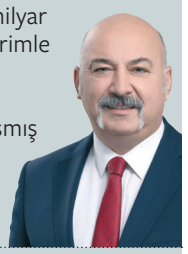
'MENTAL SAĞLIK SORUNLARI ARTTI'

Başta stres olmak üzere anksiyete, depresyon gibi mental sağlık sorunlarının tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de arttığını dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Pek çok bilimsel çalışma, zihin sağlığının fiziksel sağlığın temel taşlarından biri olduğunu gösteriyor" şeklinde konuştu. ›S.5



'SEKTÖR 2030'A KADAR 2 KAT BÜYÜYECEK'

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü ve sermayesini de her geçen gün güçlendirdiğini belirterek, "2030 yılında üretimini 2 kat artırarak yaklaşık 44,3 milyar dolarlık brüt primle %4,8 oranında penetrasyon seviyesine ulaşmış bir sigortacılık hedefliyoruz" dedi. ›S.13



'BES EN ÇOK TERCİH EDİLEN TASARRUF ARAÇLARINDAN'

BES'in en çok tercih edilen tasarruf araçlarından biri haline geldiğini vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, yıl sonunun yaklaşması sebebiyle BES katılımcılarının devlet katkısından maksimum seviyede yararlanabilmeleri için ödedikleri katkı paylarını yeniden değerlendirmeleri gerektiğini vurguladı. ›S.26



BES'TE SÖZLEŞME SAYI SINIRI YOK

Katılımcılar, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde birden fazla sözleşme düzenleyerek, sistemdeki birikimlerin farklı yatırım araçlarına yönlendirilip yatırım riskinin dağıtılmasını sağlayabilirler. Bu sayede, bir emeklilik hesabında yaşanabilecek yatırım kayıpları diğer hesapları etkilemez ve toplam risk azaltılmış olur. ›S.29



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

AXA Türkiye “Sular Bulanmadan” belgeseli ile su krizine dikkat çekiyor

AXA Türkiye belgesele verdiği destekle, “İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak” marka amacı doğrultusunda iklim değişikliğinin yarattığı olumsuz etkiler konusunda toplumda farkındalık yaratmayı amaçlıyor. Ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu “Sular Bulanmadan” belgeselinde; ekolojik denge ve biyolojik çeşitliliği korurken üreticiyi de destekleyen tarım ve su politikalarının şart olduğuna dair ortak mesajlar veriyor. 2023 yılında Tuluhan Tekelioğlu’nun yine AXA Türkiye’nin desteği ile hayata geçirdiği ‘Geleceğimiz İçin Üretmeye Değer’ belgeselinde tarım sektörünün içinde bulunduğu duruma değinilmiş ve sektörden üreticilerle birlikte çarpıcı veriler aktarılmıştı.



Tuluhan Tekelioğlu’nun hazırladığı, Türkiye’de su krizine dikkat çeken ‘Sular Bulanmadan’ belgeselinin galası Atatürk Kültür Merkezi’nde gerçekleştirildi. AXA Türkiye’nin katkılarıyla hazırlanan belgeselde acil su seferberliğine çağrı yapılıyor. Gösterime belgeselde yer alan bölge üreticileri de katıldı.

‘GELECEĞİMİZİ KORUMAYA DEVAM EDECEĞİZ’

Ekolojik denge ve biyolojik çeşitliliği korurken üreticiyi de destekleyen tarım ve su politikalarının şart olduğuna dair ortak mesajların verildiği devam niteliğindeki belgesel ile ilgili olarak AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, şunları söyledi: “Biz sigorta sektörüne hizmet veren profesyoneller olarak işimizin teknik tarafını bir yana bırakırsak, toplumu riskler konusunda bilgilendirmek ve farkındalık yaratmak önemli bir sorumluluk alanımız. Bu sebeple sanat ve iklim değişikliği gibi sürdürülebilirlik çatısı altında ele aldığımız 2 önemli konu sevgili Tuluhan Tekelioğlu’nun katkılarıyla bu belgeselde hayat buluyor. “Sular Bulanmadan” belgeseli, AXA Türkiye olarak iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik konularında yaratmak istediğimiz bilgilendirme, uyarma ve duyguları harekete geçirme gibi birçok detaya hizmet ediyor. Dünya dostu sigortacılık anlayışımız çerçevesinde geleceğimizi korumaya ve farkındalık oluşturmaya yönelik olarak elimizden geleni yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz.”

‘ACİL SU SEFERBERLİĞİ BAŞLATILMALI’

Sözlerine Dostoyevski’nin “Tabiat bir aynadır, hem de aynaların en parlağı” sözleriyle başlayan Tuluhan Tekelioğlu, filmle ilgili şunlara dikkat çekti: "Sahaya çıktığımızda bu kadar büyük çapta bir su krizi ile karşılaşacağımızı bilmiyorduk. Üretici kuraklık ve iklim krizinin etkilerini en acımasız şekliyle yaşıyor. Kısıtlı miktarda su ile üretim yapmak zorunda. Tüketici ise su krizini musluğundan su gelmeyince fark edecek. Su kıtlığı birkaç aya kalmaz, şehirleri de vurur. Acil su seferberliği başlatılmalı. Çünkü suyun en çok kullanıldığı yer %75 oranla tarım sektörü. Filmimiz su seferberliği için bir çağrıdır. ‘Sular Bulanmadan’ su kıtlığının birebir tanığı ve mağduru olan çiftçilerin gözünden bir yüzleşme belgeselidir. Belgeselimizde taşın altına elini koyan, geleceğimiz için harekete geçen girişimcilerin çabaları da yer alıyor. Yarın çok geç olmadan, sulara bulanmadan, harekete geçmeliyiz."

AXA Türkiye’nin Youtube kanalında yayınlanan belgesele QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

AXA Sigorta ve TotalEnergies İstasyonları’ndan yeni iş birliği

Sigorta ekosistemine katkı sağlamak için müşterilerinin ihtiyaçlarını analiz ederek farklı sektörlerden farklı şirketlerle projeler hazırlayan AXA Sigorta, uzun yıllardır iş ortağı olduğu OYAK Grup Sigorta Reasürans Brokerliği ile birlikte, OYAK’ın Enerji Şirketlerinden TotalEnergies İstasyonları’nın Club TotalEnergies üyeleri için yeni bir kasko ürünü hazırladı. Söz konusu kasko ürünü, çarpma-çarpışmadan hırsızlığa, doğal afet ve terör olaylarından kaynaklı hasarlardan anahtar kaybına, hatalı akaryakıt dolumundan kişisel eşyaya kadar geniş teminat ayrıcalıklarıyla dikkat çekiyor. Yeni kasko ürününden faydalanmak ise çok kolay. iOS ve Android telefonlardan TotalEnergies İstasyonları’na ait Club TotalEnergies mobil uygulamasını indirerek Club üyesi olan hususi tip araç, kamyonet ve kapalı kasa kamyonet sahipleri, uygulama üzerinden aldıkları kampanya kodu ile diledikleri AXA Sigorta acentesine başvurarak ürünü alabiliyor. Söz konusu kaskoyu yaptıranlar, Club TotalEnergies uygulaması üzerinden gerçekleştirdikleri ilk alışverişlerinde 5 kat puanın yanı sıra 200 lira değerinde yakıt puan da kazanacak.

‘HAYATI KOLAYLAŞTIRIYORUZ’

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, gerçekleştirdikleri iş birliği hakkında şunları söyledi: “AXA Sigorta olarak, müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıran yenilikçi çözümlerimizle fark yaratıyoruz. TotalEnergies İstasyonları ile yaptığımız iş birliğiyle kasko sahiplerine farklı teminat ve avantajların yanı sıra, AXA Sigorta’nın deneyimli servis ağının kalitesini de sunmaktan oldukça memnunuz.”

‘ÇOK KAPSAMLI BİR HİZMET HAYATA GEÇTİ’

Yeni çıkardıkları kasko ürününün sektörler arası iş birliğinin önemli bir örneği olduğunu belirten GüzelEnerji Genel Müdürü Mahmut Çil ise, “Yeni ürünümüz ile sigorta alanında çok kapsamlı bir hizmeti hayata geçirmekten mutluluk duyuyoruz” dedi.

‘ENERJİ SEKTÖRÜNDE BİR İLKE İMZA ATTIK’

OYAK Grup Sigorta Reasürans Brokerliği Genel Müdür Vekili Alp Tanrıverdi de yaptığı açıklamada, “AXA Sigorta ve TotalEnergies İstasyonları ile başlattığımız iş birliğimiz tüketicilerin değişen talep ve ihtiyaçlarına yönelik sunduğumuz yenilikçi bir çözüm. Biz de AXA Sigorta aracılığıyla Club TotalEnergies üyelerine sunduğumuz farklı teminatlar içeren kasko ürünü ile enerji sektöründe bir ilke imza attık” diye konuştu.



Soldan sağa; OYAK Grup Sigorta Reasürans Brokerliği Genel Müdür Vekili Alp Tanrıverdi, GüzelEnerji Genel Müdürü Mahmut Çil, Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken.

AXA Türkiye Milli Yüzücü Bengisu Avcı ile Değerler Ortaklığı’na imza attı

AXA Türkiye, Birleşmiş Milletler’in 17 sürdürülebilir kalkınma hedefinden biri olan sudaki yaşamı korumak ve konuyla ilgili farkındalık yaratmak amacıyla kulaç atan milli yüzücü Bengisu Avcı ile “Değerler Ortaklığı”na imza attı. Şirket, Cebelitarık Boğazı ile Türk ve Manş Denizi’ni en hızlı geçen Türk kadını ünvanlarının sahibi olan milli yüzücüye verdiği desteği, yol arkadaşlığı olarak tanımlıyor.

OCEANS-7 yolunda milli yüzücünün destekçisi ve yol arkadaşı olacak olan AXA Türkiye’nin sporcu için hazırladığı videoyu QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.







Doğa Sigorta Ailesi 10'uncu yılını görkemli bir gece ile kutladı

Doğa Sigorta Ailesi, Mandarin Oriental Bosphorus Otel'deki organizasyonda bir araya gelerek, 10'uncu kuruluş yılını görkemli bir gece ile kutladı.

Doğa Sigorta Yönetimi, Bölge ve Genel Müdürlük çalışanları, 16 Kasım Cumartesi akşamı Mandarin Oriental Bosphorus Otel'deki organizasyonda bir araya gelerek 10'uncu kuruluş yılını görkemli bir gece ile kutladı. Hoş Geldiniz Kokteyli ile başlayan geceye Açılış Seremonisi ile devam edildi.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ile Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar şirketin kuruluşu, bugünlere gelişi ve 10'uncu yılının önemi ile ilgili tüm çalışanları gururlandıran, duygu dolu konuşmalar gerçekleştirdi.


Nihat Kırmızı


Coşkun Gölpınar



'KURUMSAL DEĞERLERİMİZİ BÜYÜTTÜK'

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, 10'uncu yıl konuşmasında kurum çalışanlarına şu şekilde seslendi: "Bu yolculuğa başladığımızda elimizdeki en büyük sermayemiz, büyümeye olan inancımız ve başarılı olma arzumuzdu. Bugün geriye dönüp baktığımda, Kavacık'taki küçük bir ofiste başlayan bu hikâyenin ülke genelinde 2 binden fazla acente, 8 bölge müdürlüğü ve 350'yi aşan çalışanıyla adeta bir başarı öyküsüne dönüştüğünü görmekten gurur duyuyorum. Bu başarının ardında her birinizin büyük emeği ve özverisi yatıyor. Doğa Sigorta'nın en değerli kaynağı sizlersiniz. Emeklerinizle, dayanışmanızla ve Doğa Sigorta ailesine olan bağlılığınızla bu başarıyı mümkün kıldınız. Her gün, attığınız her adımda, en zor zamanlarda bile sergilediğiniz azimle hem Doğa Sigorta'yı büyüttünüz hem de Türkiye sigorta sektöründeki yerini sağlamlaştırdınız. Bu süreçte, sadece işimizi değil; birbirimize olan güveni, dayanışmayı ve kurumsal değerlerimizi de büyüttük. Sürdürülebilirlik anlayışını benimseyen, yeniliklere açık, fırsatları değerlendiren ve değişen koşullara hızla uyum sağlayabilen bu güçlü ekiple çalışmaktan gurur duyuyorum. Nice 10 yıllar diliyorum."



'BAŞARILARLA DOLU 10. YILIMIZI KUTLUYORUZ'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ise, kurumun 10 yıl içinde gerçekleştirdiği başarıları hatırlattığı konuşmasında zor günlere de değinerek, "Bugüne kadar birlikte ülkemizin çok zorlu süreçlerinden de geçtik. Dünyanın ilk kez karşılaştığı COVID-19 salgını sebebi ile çok uzun bir süre ofislerimizden ayrı kaldık, salgından etkilendik, hasta olduk, yakınlarımızı kaybettik. Normalleşme sürecine geçiş de kolay olmadı. Bu süreçlere rağmen hepimiz görevimizin başında olduk, yılmadan hedeflerimize ulaşmak için çaba gösterdik. Ülkemiz hiçbir zaman unutmayacağımız elim doğal afetler yaşadı. Büyük acılar, kayıplar yaşandı. Biz tüm gücümüzle zarar görenlerin yardımına koştuk, hasar ödemelerini en hızlı şekilde tamamladık.Kurumsal olarak yardım tırlarımızı bölgelere ulaştırdık. Bu süreçte de yine hepiniz önemli bir performans gösterdiniz, birlik olmanın gücünü, kurumsal birliğimizi bir kere daha ortaya koydunuz. Bu gece başarılarla dolu 10. yılımızı kutluyoruz. Kurumumuzu bugünlere taşıyan; emeğini, vizyonunu, aklını, fikrini bu yolda ortaya koyan, en iyi hizmeti vermeye, görevini layıkıyla yapmaya kendini adamış siz çalışanlarımıza teşekkür ederiz" şeklinde konuşmasını tamamladı. Şarkılar eşliğinde Bölge ve Genel Müdürlük anonsları ile renklenen gecede, 5'inci ve 10'uncu kıdem yılını dolduran 17 kişiye kıdem ödülleri takdim edildi. Ardından gerçekleştirilen hediye çekilişiyle 37 talihliye de hediyeleri sahnede teslim edildi. Kurumsal İletişim Departmanı tarafından organize edilen geceyi, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler sundu. 10'uncu yıl kutlamasında sahne alan Altay, dillerden düşmeyen şarkıları ile tüm Doğa Sigorta Ailesi'ne unutulmaz bir gece yaşattı.





Etkinlikte, 5'inci ve 10'uncu kıdem yılını dolduran 17 kişiye kıdem ödülleri takdim edildi. (solda)

Ray Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamına ruhsal sağlığı da ekliyor

Müşteri odaklı yenilikçi yaklaşımlarla ihtiyaçlara çözüm üreten Ray Sigorta, hem fiziksel hem de ruhsal sağlığı bir arada sunduğu Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası'nı müşterileriyle buluşturdu. Ray Sigorta yeni ürünüyle, fiziksel hastalıklara yönelik geniş teminatların yanı sıra online psikolojik danışmanlık, wellness hizmetleri ve stres kaynaklı hastalıkların tespitine yönelik genişletilmiş check-up olanağı sunuyor.

Müşteri ihtiyaçları odağında yenilikçi ürün ve hizmetleriyle sektörün en hızlı büyüyen şirketlerinden Ray Sigorta, ruhsal sağlığın önemine dair farkındalığı ve sigorta tercihlerine etkisini ölçmek amacıyla gerçekleştirdiği "Stres ve Sağlığımıza Etkileri 2024" araştırmasının sonuçlarını paylaştı. Araştırmaya göre vatandaşların %68'i en çok karşılaştıkları sağlık problemleri arasında 'stresi' açık ara ilk sıraya koyuyor. Her 3 kişiden biri 'ruhsal olarak sağlıklı' hissetmediğini, her 5 kişiden biri 'sürekli stres ve kaygı' yaşadığını söylüyor. Ruhsal açıdan sağlıklı hissetmeyenlerin arasında "Ruhsal durumum fiziksel sağlığımı etkiliyor" diyenlerin oranı ise %90'ı buluyor. Araştırma, bireylerin büyük çoğunluğunun mental sorunlarını hobilerle uğraşarak, spor yaparak ya da yakınlarından destek alarak aşmaya çalıştığını ortaya koyuyor. Psikoloğa gitmeyi tercih edenlerin oranı sadece %23'te kalırken, her 10 kişiden biri ise stres ya da ruhsal sorunların üstesinden gelmek için hiçbir şey yapmadığını dile getiriyor.


Koray Erdoğan

'HAREKETE GEÇİYORUZ'

Başta stres olmak üzere anksiyete, depresyon gibi mental sağlık sorunlarının tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de arttığını dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "İşte, evde, trafikte karşılaştığımız zorluklar, stres ve belirsizlikler, zihinsel sağlığımızı doğrudan etkiliyor. Üstelik pek çok bilimsel çalışma, zihin sağlığının fiziksel sağlığın temel taşlarından biri olduğunu gösteriyor. Yani fiziksel sağlığı korumanın yolu da önce zihin sağlığından geçiyor. Sağlık sisteminin en önemli paydaşları arasında yer alan sigorta sektörü olarak vatandaşlarımızın ruhsal sağlığına odaklanarak bu alandaki yükü devletimizle daha fazla paylaşmamız gerekiyor. Bu nedenle Ray Sigorta olarak müşterilerimiz için sadece ekonomik fayda ve teminatlar sunmanın ötesinde, ruhsal sağlığın önemine dair farkındalığın artması için harekete geçiyoruz. Ülkemizde ve dünyada hızla artan mental sağlık problemlerine karşı üretilecek çözümün parçası olmayı sosyal sorumluluğumuz olarak görüyor ve benimsiyoruz. Araştırmamız da bu çalışmalarımızın ilk adımlarından biri oldu."

'RUHSAL SAĞLIK TEMİNATINA YOĞUN TALEP VAR'

Araştırmanın, vatandaşların ruhsal sağlıklarını bedensel sağlıkları kadar önemsediğini ancak ruhsal sorunları için profesyonel destek almadıklarını ortaya koyduğunu ifade eden Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Aslında ruhsal sağlığımızın ne kadar önemli olduğunun farkındayız fakat ruhsal sağlığımızla ilgili konularda kime danışacağımızı, ne şekilde yardım alacağımızı çok fazla bilmiyoruz. Vatandaşlarımız çoğu zaman yüksek maliyet kaygısıyla ve pahalı olacağını düşünerek profesyonel destek almaktan uzak duruyor. Ancak yoğun bir talep var. Ankete katılanların %94'ü sağlık sigortalarında ruh sağlığı kapsamının olmasını isterken %89 ise sağlık sigortası seçiminde bu teminatın etkili olacağını belirtiyor. Ray Sigorta olarak müşteri ihtiyaçlarını en doğru çözümlerle karşılamak öncelikli hedefimiz. Bu nedenle dijital sağlık platformu Evital ile iş birliği yaparak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın tüm teminatlarına ek olarak ruhsal sağlığı da kapsayan "Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık" sigortamızı Türkiye'de bir ilk olarak müşterilerimize sunuyoruz. Böylece müşterilerimizin ruhsal sağlık hizmetlerine erişimini her zamankinden daha ekonomik, erişilebilir ve kapsamlı hale getiriyoruz."

YILDA 6 KEZ ONLİNE PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK

Ray Sigorta, Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası kapsamında sunduğu dijital sağlık hizmetlerini Eczacıbaşı Topluluğu'nun sağlık ekosistemi platformu Evital iş birliği ile gerçekleştiriyor. Ray Sigorta'nın ruhsal sağlık teminatlarıyla Türkiye'de ilk olan yeni ürünü kapsamında sigortalılar; yılda 3 kez ücretsiz, 3 kez de katılım paylı olarak online psikolojik danışmanlık desteği alabilecek. Sigortalılarına yaşam kalitesini yükselten wellness hizmetlerinden faydalanma imkânı sunan Ray Sigorta, stres kaynaklı hastalıkların tespitine yönelik olarak check-up paketini de Vitamin B12, Magnezyum ve D vitamini testleriyle genişletiyor. Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası, yatarak tedavi gerektiren ruhsal rahatsızlıklar için de 50 bin liraya kadar maddi teminat sunuyor.

ERDOĞAN'DAN DİKKAT ÇEKEN FARKINDALIK MESAJI

Türkiye'de ruhsal sağlık farkındalığını artırmayı amaçlayarak öncü rol üstlenen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, ünlü Uzman Klinik Psikolog Gökhan Çınar'ın Youtube kanalına konuk oldu. Evital Genel Müdürü Berk Boyacıgil ile programa katılan Erdoğan, ruhsal sağlık sorunlarının toplumsal boyutuna ilişkin görüşlerini ve bu alandaki çalışmalarının detaylarını paylaştı. Erdoğan, "Araştırmalara göre pandemiyle beraber depresyon ve diğer strese bağlı bozukluklarda %25'in üzerinde artış olmuş gibi gözüküyor. İş hayatında, evde, sokakta yaşadığımız stres çok önemli bir konu haline geldi ve buna hem devletlerin hem şirketlerin çok daha fazla eğilmesi gerekiyor. Halbuki hem devlet bütçelerinde hem Gayrisafi Yurt İçi Hasıla içerisinde ayrılan paylara baktığımız zaman bu oranın halen çok düşük düzeylerde kaldığını görüyoruz. Beden sağlığı bizi ve çok yakın çevremizi etkiler, oysa ruh sağlığımız tüm toplumu etkiliyor. Tüm toplumu etkileyen bir konuya da hepimizin birlikte eğilmesi gerekiyor" ifadelerini kullandı.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan'ın Uzman Klinik Psikolog Gökhan Çınar'ın Youtube kanalına konuk olduğu videoya QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



TARSİM 2025 yılı yeni üretim sezonu değerlendirme toplantısı gerçekleştirildi



Bitkisel Ürün Sigortaları branşında 2025 yılı üretim sezonu 4 Kasım'da açıldı. Açılış sonrası, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız ile Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde yöneticilerle bir araya geldi. Tarım sigortaları hakkında yeni yol haritası ve stratejik hedeflerin paylaşıldığı toplantıda, Dr. Osman Yıldız, Devlet Destekli Tarım Sigortalarında mevcut duruma yönelik değerlendirmelerde bulunarak, Bitkisel Ürün Sigortalarında 2025 yılı üretim sezonu açılışına ilişkin yapılan çalışmalar hakkında bilgiler aldı.

Trakya Birlik Tarım Sigortaları Bilgilendirme Toplantısı gerçekleştirildi

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, Edirne'de, Trakya Birlik'in ev sahipliğinde düzenlenen bilgilendirme toplantısına katıldı. Trakya Birlik Yönetim Kurulu Başkanı Şafak Kırbiç ve Trakya Birlik Genel Müdürü Hakan Çalen'in de yer aldığı toplantıya görüntülü arama ile katılan Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Osman Yıldız, tüm Türkiye'de olduğu gibi Trakya üreticisinin beklentilerini de yakından takip ettiklerini belirterek; ayçiçeği ürününün, %70 devlet prim desteği ile; kuraklık başta olmak üzere, don, sıcak rüzgar ve sıcak hava dalgası, aşırı nem, aşırı yağış risklerinin neden olduğu verim kaybına karşı Köy Bazlı Verim Sigortası kapsamına alınacağının müjdesini verdi. Sistemin yaygınlaştırılması ve üretici memnuniyetinin artırılması yönünde sigorta şirketleri ile paydaş kurumların önemli bir rol üstlendiğine değinilen toplantıda, katılımcılardan gelen sorular da yanıtlandı.



Dünya Bankası Heyeti, SEDDK koordinasyonunda TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) koordinasyonunda, TARSİM Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen toplantı kapsamında, Dünya Bankası Kriz ve Afet Riski Finans Sektör Uzmanı Tatiana Skalon, Özbekistan Cumhuriyeti Gelecek Projeleri Ulusal Ajansı Birinci Müdür Yardımcısı Vyacheslav Pak, Kazakistan Cumhuriyeti Finansal Piyasasını Düzenleme ve Geliştirme Ajansı Başkan Vekili Khadzhieva Maria Zhamalovna ve beraberlerindeki heyetlere, Türkiye tarım sigortası modeli TARSİM ve uygulamaları hakkında bilgiler verildi.



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK) Grup Başkanı Melih Özbulut ve Uzmanlar Ayşe Yar Okur ile Ramazan Küçükolgun, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti'nin hazır bulunduğu toplantıda, son yıllarda değişen iklim koşulları ile birlikte artan doğal afetler karşısında tarımsal üretimin devamlılığı ve sürdürülebilirliği açısından tarım sigortalarının giderek artan önemine dikkat çekilerek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları ile ilgili bilgi ve tecrübeler paylaşıldı.

TARSİM Uluslararası Balkan Tarım Kongresi'ne katıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, Trakya Üniversiteler Birliği koordinatörlüğünde, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen 'Uluslararası Balkan Tarım Kongresi'nin (IBAC) açılışına katıldı. Kongre, tarım, gıda ve su kaynaklarına yönelik yenilikçi yaklaşımlara ilişkin güncel araştırmaların paylaşılması, tarım ürünlerinin sorunlarını çözecek politikaların belirlenmesi ve yeni ulusal ve uluslararası araştırma programlarının oluşturulması amacıyla düzenlendi. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü'nden Prof. Dr. Sibel Tan'ın moderatörlüğünde gerçekleşen 'Planlı Üretim Dönemi ve Yeni Destek Mekanizmaları' paneline, Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı V. İhsan Emiralioğlu, Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan Neşe İloğlu, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden Prof. Dr. Gökhan Özertan ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü katıldı. Genel Müdür Engürülü panelde, TARSİM Sistemi ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulunarak, soruları yanıtladı.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Eksperleri İcra Komitesi'nden TARSİM'e ziyaret

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (TOBB SEİK) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nedim Erdem, İcra Komitesi Üyeleri Adem İren ve Engin Özaydın ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez ve Uzman Kenan Sarı, TARSİM'e ziyaret gerçekleştirdi. Ziyaret çerçevesinde, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi uygulamaları ve eksper atama süreçleri hakkında bilgiler verilerek, karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü, sistemin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için paydaş kurumlara da roller düştüğünü belirterek, ziyaretlerinden ötürü teşekkürlerini sundu.







Sompo Sigorta'dan yeni reklam filmi:

Kaskoda aklın yolu, Somponomi

Sompo Sigorta, yeni iletişim kampanyasında araç sahiplerini "Somponomi" kavramıyla tanıştırıyor. "Kaskoda Aklın Yolu Sompo" sloganıyla yayınlanan bu dikkat çekici reklam filmi, Sompo'nun kasko alanındaki uzmanlığını ve müşteri odaklı hizmet anlayışını vurguluyor. Kampanya, yıl sonuna kadar televizyon, radyo, dijital platformlar ve açık hava reklamlarıyla geniş bir mecrada izleyicilerle buluşacak.

Sigorta sektöründe ses getirmesi beklenen reklam filminde Sompo, her poliçede müşterilerinin güvenini ve ihtiyaçlarını öncelik haline getiren "akıllı sigortacılık" yaklaşımını ortaya koyuyor. Sompo Sigorta, "Kaskoda Aklın Yolu" sloganıyla aracılığıyla araç sahiplerinin akıllı ve doğru kararlar vermesini destekleyerek güvenilir bir çözüm sunmayı hedefliyor. Filmde, "Somponomi" kavramı, araç sahiplerinin her koşulda kaliteli hizmetten yararlanacağı mesajını güçlü bir şekilde vurguluyor.

ZAMANIN RUHUNU YAKALAYAN KAMPANYA

Reklam filmi, hip-hop müziğin enerjik ritimleriyle hazırlanan "Aklın Yolu Somponomi" jingle'ıyla dinamik bir atmosfer yaratıyor. Sompo'nun kasko hizmetleri, eğlenceli bir anlatımla izleyicilere sunulurken, araç sahiplerine Sompo'dan teklif alarak akıllı bir seçim yapmaları öneriliyor. Filmin kreatif süreci Indie İstanbul tarafından yürütülürken, prodüksiyonu Riders Film üstleniyor. Yönetmen koltuğunda ise Gürcan Güreşçi yer alıyor.

Yeni reklam kampanyasıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Pazarlama Başkanı Onat Dalaş, "Somponomi kampanyamızla, sigortacılıkta akıllı seçimlerin ve doğru kararların önemini vurgulayarak, markamızın gücünü ve bilinirliğini artırmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak ve sigorta alanındaki liderliğimizi pekiştirmek için yenilikçi projeler geliştirmeye ve markamıza yatırım yapmaya devam edeceğiz" dedi. Sompo Sigorta'nın bu yenilikçi reklam filmi; radyo, dijital platformlar ve açık hava mecralarında yıl sonuna kadar geniş bir kitleye ulaşmayı hedefliyor. Sompo Sigorta "akıllı sigortacılık" yaklaşımını yeni içerikler ile destekleyecek ve önümüzdeki dönemde de markaya yönelik yatırımlarına devam edecek.

"Kaskoda Aklın Yolu" sloganıyla akıllı sigortacılık yaklaşımını ortaya koyan dikkat çekici reklam filmini QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



KÜNYE
Reklamveren: Sompo Sigorta
Reklamveren Yetkilisi: Onat Dalaş, Elçin Agazade Cida
Reklam Ajansı: Indie İstanbul
Ajans Başkanı: Güngör Türkömer
Kreatif Direktör: Ali Hikmet Yavuz, Kemal Hayıt
Sanat Yönetmeni: Yiğit Çakar
Metin Yazarı: Beren Karahan
Ajans Prodüktörü: Burçin Şimşek
Stratejik Planlama: Gözde Yılmaz
Müşteri Grubu: Gözde Yılmaz, Sude Erdoğan
Yapım Şirketi: Riders Film
Prodüktör: Kerem Çelebi, Damla Sel
Yönetmen: Gürcan Güreşçi
Görüntü Yönetmeni (D.O.P): Soykut Turan
Medya Planlama: MG Media







Quick Sigorta ve Quick Finans ile finansa erişimin alternatif yolları Tarsus'ta konuşuldu

31 Ekim 2024'te "Finansal market vizyonuyla sigortadan fazlası" sloganıyla Tarsus'ta düzenlenen Quick Finansall toplantısı, finansa erişim ve kentsel dönüşümde sigortanın yenilikçi çözümleri gündemiyle iş dünyası ve sigorta sektöründen yoğun ilgi gördü.

Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde gerçekleştirilen Quick Finansall toplantısında, finans dünyası ve sigorta sektöründen isimler bir araya geldi. Gazeteci ve Sunucu Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde düzenlenen toplantının açılış konuşmalarını Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı H. Ruhi Koçak ve Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç gerçekleştirirken toplantıya sigorta sektörü ve iş dünyasından pek çok katılımcı ilgi gösterdi.

FİNANSA ERİŞİM VE ALTERNATİF ÇÖZÜMLER

Toplantının ilk oturumunda, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, finansa erişim ve alternatif çözümler üzerine değerli görüşlerini paylaştı.



Toplantının ikinci oturumunda ise "kentsel dönüşüm ve sigortadan fazlası" başlığı altında Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç, Quick Sigorta Finansal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Yasemin Ezenerden, Quick Sigorta Finansal Ürünler Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, Quick Finans Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz, QCAR Mobilite Pazarlama ve İş Geliştirme Koordinatörü Burçin Özkaçan ve Corpus Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik söz aldı.



Tüm paneller soru – cevap şeklinde interaktif bir şekilde gerçekleşti. Bina Tamamlama Sigortası'nın özellikle kentsel dönüşüm konusundaki önemi, acentelerin mobilite ve kredi alanlarında çalışmalarını genişletebilecekleri iş modelleri ve franchise başlıkları toplantının öne çıkan konuları oldu.



Quick Sigorta 3. Tarsus Şehir Festivali'nde yer aldı

Tarsus'un kültürel zenginliklerini kutlayan Tarsus 3. Şehir Festivali 1-3 Kasım tarihleri arasında gerçekleşti. 31 Ekim'de gerçekleştirilen Tarsus Quick Finansall toplantısının hemen ardından QTruck ve QKaravan ile festival alanında bulunan Quick Sigorta standı, festival süresince birçok önemli konuğu ağırladı.
Tarsus halkı ve bölgedeki ziyaretçilere finansal güvence ve sigorta çözümlerini tanıtan Quick Sigorta standı, festivalin yoğun atmosferine canlılık kattı.
AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler ve Türkiye'den çok sayıda sigorta acentesi de Quick Sigorta standını ziyaret eden değerli konuklar arasında yer aldı. Sektör yöneticileri, acente ve temsilcilerle bir araya gelerek bölgedeki faaliyetler ve iş birlikleri üzerine görüş alışverişinde bulundu.

GASTRONOMİ MERKEZİ'NDE ANLAMLI BULUŞMA

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, festival öncesinde Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç ile Tarsus Gastronomi Merkezi'nde bir araya geldi. Tarsus'un zengin gastronomik mirasını tanıtmayı amaçlayan Gastronomi Merkezi, festivalin de önemli duraklarından biri olarak dikkat çekti.



Galatasaray'ın en özel anları Quick Sigorta sponsorluğunda yarışacak

Galatasaray camiasının en özel anlarını ölümsüzleştiren Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması, bu yıl 22'nci kez düzenleniyor. 1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği (GSYİAD) tarafından geleneksel olarak düzenlenen bu prestijli yarışma, bu yıl da Quick Sigorta'nın desteğiyle gerçekleşecek.
Galatasaray'ın farklı branşlarında 1 yıl boyunca yaşanan heyecan ve başarı dolu anları ölümsüzleştiren foto muhabirleri, sosyal medya içerikleri ve spor dünyasının dikkat çeken haberleri, bu yarışmada değerlendirilecek.
Dereceye giren fotoğraflar, Quick Sigorta sponsorluğunda 2025 yılı için bastırılacak 1905 GSYİAD ve Galatasaray takvimlerinde yer alacak.



Yarışmaya yalnızca medyada aktif olarak çalışan foto muhabirleri katılabiliyor. Fotoğraf kategorisinde her katılımcı en fazla 5 eserle, içerik kategorisinde ise 3 eserle yarışmaya dahil olabiliyor. Bu yıl ilk kez düzenlenen "Sarı Kırmızı Paylaşım, Haber ve Söyleşi" kategorisiyle Galatasaray'ın tüm branşlarındaki unutulmaz anlar sosyal medya, yazılı basın, TV ve dijital medyada değerlendirilecek.
Dereceye girenler, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı, Yönetim Kurulu Üyeleri, sporcular, futbolcular ve Quick Sigorta yöneticilerinin de katılacağı ödül töreninde ödüllerine kavuşacak.

QCAR Mobilite Ankara'da açtığı üç yeni şubeyle 12 noktaya ulaştı

Mayıs 2023'te faaliyetlerine başlayan ve Maher Holding'in en dinamik iştiraklerinden biri olan QCAR Mobilite, Esenboğa Havalimanı ile başlayan Ankara yolculuğuna 3 yeni lokasyon daha ekledi. 21 Kasım'da Ankara'da gerçekleşen yeni şube açılışlarına Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ve Ankara Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran katılım sağladı. Çok sayıda Quick Sigorta acentesinin de katılım gösterdiği açılışlarda QCAR Mobilite ve Quick Sigorta'nın yönetim ekibi de tam kadro yer aldı. Konuşmasına Ankara'nın önde gelen sigortacılarından Başkent Sigorta Kurucusu merhum Recai Rençberoğlu'na rahmet dileyerek başlayan Yaşar ise, "Ankara'da ilk QCAR ofisini Esenboğa Havaalanı'nda açmıştık. Bugün 3 ayrı lokasyonda daha QCAR şubesi açtık ve Türkiye genelinde 12. QCAR ofisine ulaştık. Yıl sonuna kadar bu sayı 20'yi bulacak.
Önder SM Sigorta'nın sahibi Muhsin Önder'in bu yeni franchise şubeleri ise Maher Holding Sigorta Grubu'nun finansal market ekosisteminin işlerliğini ortaya koyuyor" dedi.
QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, açılışta yaptığı konuşmada şunları söyledi: "QCAR Mobilite olarak araç kiralamanın ötesinde hizmetler sunma yolculuğumuz, her yeni şubeyle daha da büyüyor. Türkiye genelindeki genişleme adımlarımız, hizmet kalitemizi daha fazla kişiye ulaştırma amacımızın bir göstergesi. Ankara'da açtığımız yeni şubelerimizden olan YHT, ücretsiz cafe ve çalışma alanı hizmetleriyle QCAR'ın gücünü ve kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına olan bağlılığımızı bir kez daha ortaya koyuyor. Aynı zamanda şunu da söylemeliyim ki büyüyen finansal ekosistemimizin Quick Sigorta acenteleriyle de QCAR aracılığı sayesinde geliştiğini görmek gurur verici."

ACENTELERİN AÇTIĞI FRANCHISE ŞUBELER ARTIYOR





QCAR açılışında konuşan ATO Başkanı Gürsel Baran (soldan ikinci) , "Her açılış, ekonomimize ve şehrimize katkısı olacak yeni bir işletme demek" dedi.







Quick Finans ve Carvak iş birliği 2. el otomobil pazarına yenilikçi finansal çözümler getiriyor

Meksika'nın ilk unicorn'u ve dünyanın lider ikinci el otomobil platformlarından Kavak'ın, Türkiye markası olan Carvak ile Türkiye'nin bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonundaki 2. el otomotiv sektöründe sunduğu istikrarlı finansman çözümleri ile sektörün güçlü markası Quick Finans, önemli bir iş birliğine daha imza attı.
Carvak Genel Müdürü Çağdaş Yıldırım, Carvak İş Geliştirme Direktörü Mehmet Ali Özışık'ın ve her iki şirket yetkililerinin katılımı ile 7 Kasım 2024'te Quick Tower'da gerçekleştirilen imza töreninde konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonunda kredi ve sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazede kredilendirme hizmetleri sunan Quick Finans, faaliyetteki 2 yılı içerisinde geliştirdiği stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile ülke sathında geniş bir kapsayıcılığa ulaştı. Araba alma ve satma sürecini güvenli, şeffaf ve hızlı bir deneyime dönüştürmeyi amaçlayan ve yenilikçi hizmetlerini teknoloji kullanımı ile destekleyen Carvak ile benzer vizyon ve tercihleri paylaşıyor olmamız, başlatılan iş birliğimizin çok güçlü sonuçlara dönüşeceğinden emin olmamızı sağlamakta ve bundan mutluluk duymaktayız. Carvak ve Quick Finans iş birliğinin hayırlı olmasını ve tüm taraflar ile finansal ekosistemimizde yer alan tüm bayilerimize katkı sağlamasını, yeni fırsatlar sunmasını diliyorum" açıklamalarında bulundu.

Altındaki hareketlilik 2. el araç satışlarını da etkiledi

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Ekim ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair en yeni trendler paylaşıldı.
2024 yılı ekim ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2023 yılı ekim ayına göre %4 azalarak 97 bin 274 adet oldu. 2024 yılı ocak-ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %1,2 oranında azalarak 947 bin 166 adet olarak gerçekleşti. Bununla birlikte, 2. el oto pazarında satışlarda geçen ay başlayan kıpırdanma ekim ayında da devam etti. Altında yaşanan hızlı yükseliş fırsatını değerlendiren bireysel müşteriler, yatırım gelirlerini 2. el araç pazarına yönlendirdi. Bireysel oto alımlarında regülasyondan kaynaklanan kredi tutar sınırı nedeniyle kredi kullanımı yetersizliğine bağlı olarak, altın ve dövizle araç alımı, senetli sistemlere talebin artması, kredi kartı kullanımına yönelim ve tüketici kredisi ile ödemelerde artış gözlemlendi.

Otomobilen ve Quick Finans'tan stratejik iş birliği

100 yılı aşkın bir başarı hikayesine sahip, 35 yılı aşkın otomotiv perakendeciliği deneyimi ile Türkiye'nin en güvenilir ve önde gelen kuruluşlarından Tunalar Şirketler Topluluğu'nun ikinci el araç alım-satım markası olan Otomobilen ile 2. el otomotiv sektöründe sunduğu istikrarlı, esnek, yaygın ve büyümeye yönelik erişilebilir finansman çözümleri ile hızla sektörün güçlü markası haline gelen Quick Finans stratejik bir iş birliğine imza attı.
İmza töreninde konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Quick Finans Türkiye'nin bir sigorta grubu tarafından kurulan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonundaki ilk ve tek finansman şirketidir. Türkiye'de yine bir ilk olan, Maher Holding'in Quick Sigorta liderliğinde hayata geçirdiği Quick Finansal Ekosistemi'nin de finans dinamosu olan Quick Finans, kredi ve sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazede kredilendirme hizmetleri sunmak suretiyle, faaliyetteki 2 yılı içerisinde geliştirdiği stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile ülke sathında geniş bir kapsayıcılığa ulaşmıştır. Her biri sektörünün lideri konumundaki güçlü ve global ya da yerli markalarla yeni iş birliklerini geliştirmeye devam ediyoruz. Otomobilen ve Quick Finans iş birliğinin hayırlı olmasını ve tüm taraflar ile finansal ekosistemimizdeki tüm katılımcılarımız, bayilerimiz ve iş ortaklarımıza katkı sağlamasını, yeni fırsatlar sunmasını diliyorum" ifadelerini kullandı.



Keşif tutkusu ve teknolojinin gücü:

Şirketlerin geleceğini yapay zekâ destekli

Epoch Teknoloji ve İnovasyon, yeniliğe olan bağlılığı ve keşfetme tutkusu ve yapay zekâ ile hiper otomasyonun mükemmel uyumunu sunan Epoch/X ile sigortacılığın geleceğini bugünden inşa ediyor.

EPOCH TEKNOLOJİ VE İNOVASYON KURUCU ORTAĞI VE CEO'SU ŞULE ŞENTÜRK:

Keşif tutkusuyla sınırları aşıyoruz: Epoch/X ile geleceğe yolculuk

Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, müşterilerimizin iş süreçlerini iyileştirmekle kalmıyor, aynı zamanda iş dünyasının geleceğini yeniden şekillendiren çözümler geliştirmek için çalışıyoruz. Epoch/X platformumuz, bu vizyonun somut bir yansıması olarak, işletmelerin potansiyelini yeniden tanımlıyor ve dijital dönüşümde yeni standartlar oluşturuyor. Epoch/X adını verdiğimiz platformumuzdaki "X", keşif ve bilinmeyeni temsil ederken; aynı zamanda, sınırsız yenilik arayışımızı ve müşterilerimize sınırları zorlayan çözümler sunma tutkumuzu simgeliyor. Epoch/X ile yapay zekâ, makine öğrenimi, görüntü işleme ve RPA teknolojilerini bir araya getirerek hiper otomasyonda bir devrim yaratıyoruz. Platformumuz, süreçleri otomatize etmenin yanı sıra; iş dünyasının çalışma biçimlerini kökten değiştiriyor ve işletmelerin geleceğe uyum sağlamalarını hızlandırıyor. Bir önceki nesil platformumuz olan aBoti, tekrarlayan görevlerin otomasyonu ile müşterilerimize operasyonel verimlilikte devrim niteliğinde katkılar sağlamıştı. Ancak, hızla değişen teknoloji dünyasında durağan kalmayı bir seçenek olarak görmüyoruz. Bu vizyonumuz doğrultusunda Epoch/X platformumuz, bu değişime yanıt olarak yalnızca bir yükseltme değil, tamamen yeni bir teknoloji anlayışıyla geliştirilmiş bir çözüm olarak ortaya çıktı. Epoch/X platformumuz, iş dünyasında operasyonel süreçleri dönüştürerek müşterilerimizin performansına çarpıcı bir ivme kazandırıyor. Platformun benzersiz yapay zeka ve hiper otomasyon entegrasyonu sayesinde, müşterilerimiz operasyonel verimliliklerini %40 artırırken, iş süreçlerini %50 daha hızlı tamamlıyor. Bu dönüşüm, yalnızca günlük operasyonları kolaylaştırmakla kalmıyor; aynı zamanda şirketlerin kârlılığını artırıyor, stratejik karar alma süreçlerini hızlandırıyor ve onları daha rekabetçi hale getiriyor. Teknolojinin gücü ve keşif tutkusuyla, yalnızca bugün için değil, geleceği şekillendirmek için de işletmelere ilham veriyoruz. Monopoli Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, Epoch/X platformumuzun gücünü sigorta sektörüne taşıyan ve dijital dönüşümde fark yaratan bir başarı



hikâyesi oldu. Bu dönüşümle beraber Monopoli Sigorta'nın iş süreçlerini daha hızlı, verimli ve doğru bir hale getirirken; aynı zamanda sürdürülebilirlik hedeflerine güçlü bir katkı sunduk. İş süreçlerinde sıradanlığı ortadan kaldırarak stratejik karar alma süreçlerini daha dinamik ve etkili hale getirdik. Bu iş birliği, sigorta sektöründeki diğer oyuncular için inovasyon ve dönüşüm yolunda ilham verici bir örnek olacaktır.

Epoch/X ile sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz

Monopoli Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, yalnızca bir proje değil, sektördeki dijital dönüşüm hareketinin güçlü bir parçasıdır. Sigorta sektörü, dijitalleşme ve yenilikçilik açısından her geçen gün daha büyük beklentilerle karşı karşıya. Epoch/X, bu beklentileri karşılamak için geliştirilmiş, esnek ve geleceğe uyumlu bir platformdur.
Gelecekte Monopoli Sigorta ile daha derinlemesine projelere imza atmayı planlıyoruz. Yapay zekâ ve veri analitiği çözümlerimizle, yalnızca iş süreçlerini değil, aynı zamanda müşteri deneyimini yeniden tanımlayarak, Monopoli Sigorta'nın müşterilerine daha hızlı, daha doğru ve daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunmasına olanak tanıyacağız.
Risk analizi ve müşteri ihtiyaçlarına hızlı yanıt verme gibi alanlarda daha güçlü çözümler sunarak Monopoli Sigorta'nın sektördeki lider konumunu pekiştirmeyi hedefliyoruz
Epoch/X ile başlattığımız bu dönüşüm yolculuğu, sadece Monopoli Sigorta'ya değil, sigorta sektörüne de ilham verecek.

MONOPOLİ SİGORTA KURUCU ORTAĞI VE CEO'SU EROL ESENTÜRK:

Epoch/X ile, sigortacılık daha inovatif bir hale gelecek

Monopoli Sigorta ve Epoch Teknoloji iş birliğine ilham veren vizyon

Sigortacılık sektöründe 24 yıllık deneyimimiz, bize geleneksel işleyişin hızla değişen müşteri beklentilerini karşılamakta artık yetersiz kaldığını gösterdi. Değişen dünya dinamikleri, süreçlerimizi modernize etme ihtiyacını doğurdu. Dijitalleşme ihtiyacı kaçınılmazdı ve biz de bu ihtiyacı fırsata dönüştürmek istedik. Bu doğrultuda, müşteri memnuniyetini artırmak, sürdürülebilirlik hedeflerimize ulaşmak ve çalışanlarımızın verimliliğini yükseltmek gibi stratejik önceliklerimizi gerçekleştirmek amacıyla Epoch Teknoloji ile iş birliği yaptık. Epoch/X platformu, yenilikçi teknolojileriyle dijital dönüşüm yolculuğumuzda ilham kaynağı oldu.



Epoch/X platformu ile iş süreçlerinde dönüşüm

Epoch/X platformu, sigortacılık süreçlerimizi yeniden şekillendirdi. Özellikle teklif alma, poliçe düzenleme, tahsilat operasyonları ve müşteri hizmetleri gibi alanlarda manuel iş yükünü ortadan kaldırarak süreçleri daha hızlı ve hatasız bir yapıya dönüştürdü. Bu sayede operasyonel verimliliğimizin artmasıyla, müşterilerimizin taleplerine anında yanıt verebilme yeteneğimizi de artırdı.

Dijitalleşme ile sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk hedeflerimize ulaşmak

Dijitalleşme, çevresel sürdürülebilirlik hedeflerimize ulaşmamızda büyük bir fark yarattı. Epoch/X sayesinde kâğıt tüketimimizi önemli ölçüde azalttık, enerji verimliliğini artırdık ve karbon ayak izimizi düşürdük. Çalışanlarımızın yaratıcı ve stratejik işlere odaklanmasını sağlayarak sosyal sorumluluk projelerimize daha fazla kaynak ayırma şansı bulduk. Böylece bu dönüşüm, hem bugünü hem de yarınları şekillendiren bir başarı hikayesi oldu. Sürdürülebilirliğin sadece bir kurumsal hedef değil, toplumsal bir sorumluluk olduğuna inanıyoruz ve bu iş birliği sayesinde bu hedefimize daha da yaklaşmış olduk.

İnovasyonla şirket kültüründe dönüşüm

Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, yalnızca süreçlerimizi dönüştürmekle kalmadı, aynı zamanda şirket kültürümüzde bir inovasyon dalgası yarattı. Epoch/X platformunun iş süreçlerimize entegrasyonu, çalışanlarımızın teknolojiye olan bakış açısını tamamen değiştirdi. Eskiden manuel ve zaman alıcı işlere yoğunlaşan ekiplerimiz, artık stratejik ve yaratıcı projelere daha fazla zaman ayırabiliyor.
Bu dönüşüm, şirketimizde dijitalleşme ve yenilikçilik odaklı bir vizyonun yerleşmesini sağladı. Çalışanlarımız, Epoch/X ile gelen teknolojik yenilikleri hızla benimseyerek bu dönüşüm sürecinin aktif bir parçası oldu. Bunun sonucunda ekiplerimiz hem daha üretken hale geldi hem de iş tatmini düzeyleri arttı. Bu iş birliği, Monopoli Sigorta'da yalnızca bugünün değil, geleceğin dijital sigortacılık lideri olma yolunda güçlendiren bir kültürel dönüşüm yarattı.

Güvenilir bir danışman: Epoch/X

Yapay zekâ asistanı olmasının yanı sıra iş ortaklarınıza ve çalışanlarınıza rehberlik eden güvenilir bir danışman olan Epoch/X, yapay zekâ ve makine öğrenimi algoritmaları ile donatılmıştır. Büyük veri setlerini analiz ederek trendleri ve fırsatları belirler. Bu sayede stratejik karar alma süreçleri hızlanır ve doğruluk oranı artar. Epoch/X'in tahmine dayalı analitik araçları, geçmiş verilere dayalı olarak gelecekteki olayları öngörür. Ayrıca, olası riskleri erken tespit ederek önleyici adımlar atmanıza yardımcı olur. Finans ve operasyonel alanlarda risklerin minimize edilmesini sağlar.

EPOCH X ile yeniden tanımlıyoruz

Epoch/X ile özelleştirilmiş müşteri deneyimi

Epoch/X, müşteri davranışlarını analiz ederek tamamen kişiselleştirilmiş hizmetler sunar. Bu, müşteri memnuniyetini artırır ve sadakat oranını yükseltir. Aynı zamanda müşteri alışkanlıklarını analiz ederek çapraz satış ve yukarı satış (upsell) fırsatlarını optimize eder.

MONOPOLİ SİGORTA KURUCU ORTAĞI VE COO'SU İZZET BONOFİYEL:

Dijitalleşme ve inovasyon ile operasyonel mükemmelliğe yolculuk

Dijital geleceği inşa etmek: teknolojik altyapının dönüşümü

Epoch Teknoloji ile yaptığımız iş birliği, dijitalleşme sürecimizi hızlandırmakla kalmadı, teknolojik altyapımızı da kökten dönüştürdü. Epoch/X platformu, yapay zeka ve veri analitiği çözümleriyle müşteri davranışlarını daha iyi anlamamızı sağladı. Bu sayede, müşterilerimize kişiselleştirilmiş sigorta teklifleri sunarak memnuniyet oranlarımızı ve sadakati artırdık.



Çalışan memnuniyeti ve verimlilikte sağlanan kazanımlar

Epoch/X, monoton ve tekrarlayan görevleri otomatikleştirerek çalışanlarımızın enerjilerini daha stratejik ve yaratıcı alanlara yönlendirmesine olanak tanıdı. Bu sadece çalışan memnuniyetini artırmakla kalmadı; ekiplerimizin daha yenilikçi ve değer odaklı bir bakış açısını benimsemesine de katkı sağladı. Verimlilikte ve iş tatmininde gözle görülür bir artış elde ettik.

Geleceğe yönelik stratejilerimizde Epoch Teknoloji'nin rolü

Dijitalleşme, müşteri odaklı hizmetlerin geleceği için vazgeçilmez bir unsurdur. Epoch/X platformu, yapay zekâ destekli projelerimizde bize yol gösteriyor ve geleceğin sigortacılığına yön vermemizde kritik bir rol oynuyor. Stratejimiz, daha hızlı, daha esnek ve daha akıllı iş süreçleriyle sektörde lider bir pozisyon elde etmek. Epoch Teknoloji'nin sunduğu inovasyonlar, bu vizyonumuzu hayata geçirmemizi sağlıyor.

Sigorta sektöründe Epoch/X ile liderlik

Epoch/X, yalnızca operasyonel verimliliği artırmakla kalmıyor, aynı zamanda sigorta sektöründe inovasyonun ve dijital dönüşümün standartlarını yeniden belirliyor. Platformun sağladığı hız, doğruluk ve esneklik, Monopoli Sigorta'yı sektörde fark yaratan bir lider haline getiriyor. Bu iş birliği, yalnızca Monopoli Sigorta için değil, sigorta sektörünün geleceği için de ilham verici bir model olma niteliğinde.

Dijital dönüşümün ekonomik gücü: Epoch/X ile finansal kazanımlar

"Epoch/X" platformu sunduğu yeni nesil teknolojiler ile iş süreçlerimizi dönüştürmekle kalmadı; aynı zamanda şirketimizin finansal performansında da önemli bir fark yarattı. Platform sayesinde operasyonel maliyetlerimizi ciddi ölçüde azaltırken, süreç hızını ve verimliliği artırmayı başardık.
En dikkat çekici kazanımlardan biri, müşteri hizmetleri süreçlerindeki verimlilik artışı oldu. "Epoch/X" ile işlem sürelerini kayda değer ölçüde kısalttık, bu da hem müşteri memnuniyetini artırdı hem de iş süreçlerini daha ekonomik hale getirdi.
Finansal kazançlarımızı değerlendirirken kullandığımız performans metrikleri, işlem sürelerindeki azalma, maliyet tasarruf oranı ve müşteri memnuniyeti artış oranı gibi somut kriterlere dayanıyor. Bu metrikler, kısa vadede maliyet avantajı sağlarken, uzun vadede sürdürülebilir büyüme ve müşteri sadakati oluşturma hedeflerimize ulaşmamızda önemli bir rol oynadı.
Monopoli Sigorta, Epoch/X'in sağladığı kazanımlar sayesinde finansal verimliliğini artırırken dijital dönüşüm hedeflerine ulaşmasında önemli bir katkı sağladı. Bu dönüşüm, yalnızca bugünkü iş sonuçlarımızı iyileştirmekle kalmadı, aynı zamanda gelecekteki yatırım stratejilerimizi de şekillendirdi.

Gerçek zamanlı veri analitiği ile hızlı karar alma

Epoch/X'in gerçek zamanlı veri analitiği, işletmenizin tüm verilerini anında analiz ederek hızlı ve bilinçli kararlar almanıza yardımcı olur. Özellikle hızlı hareket gerektiren süreçler için idealdir. Epoch/X, operasyonel süreçlerinizi sürekli izler, olası darboğazları tespit eder ve iyileştirme önerileri sunar.

EPOCH TEKNOLOJİ KURUCU ORTAĞI VE COO'SU KERİM DEDEOĞLU:

Operasyonel mükemmellik ve dijital dönüşüm

Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, operasyonel süreçleri yeniden tanımlayarak iş dünyasına değer katan çözümler sunuyoruz. Epoch/X platformumuz, yalnızca otomasyon sağlamakla kalmıyor; işletmelerin iş yapış biçimlerini kökten değiştirerek geleceğe yönelik sürdürülebilir bir yapı kurmalarına olanak tanıyor. Bu anlayışın en somut örneği, Monopoli Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinde hayat buldu.



Teknolojik yenilikler

Monopoli Sigorta'nın dijital dönüşüm yolculuğunda Epoch/X platformu, teknolojik altyapıyı güçlendiren pek çok yenilik sundu. Teklif alma, poliçe transferi ve tahsilat gibi kritik süreçlerde yapay zekâ, makine öğrenmesi, görüntü işleme ve veri analitiği çözümleri devreye alınarak iş süreçlerinin hız ve doğruluğunda büyük bir ilerleme sağlandı.

Dijital dönüşümün gücünü Monopoli Sigorta ile birlikte keşfediyoruz

Monopoli Sigorta ile kurduğumuz iş birliği, sigorta sektöründe dijital dönüşümün potansiyelini en etkili şekilde ortaya koyuyor. Epoch/X, yalnızca bir teknoloji çözümü değil; iş süreçlerini hızlandıran, verimliliği artıran ve stratejik karar almayı kolaylaştıran bir dönüşüm platformudur.
Güçlü platformumuz sayesinde, Monopoli Sigorta'nın teklif alma, poliçe yönetimi ve tahsilat süreçlerinde elde edilen otomasyon, operasyonel mükemmeliyet sağlamanın yanı sıra çalışanların daha yaratıcı ve stratejik işlere odaklanmasını mümkün kıldı.
Bu, hem şirket içindeki inovasyon kültürünü güçlendirdi hem de müşteri memnuniyetini zirveye taşıdı. Gelecekteki iş birliği vizyonumuzda, yapay zeka, görüntü işleme ve veri analitiğini daha fazla entegre ederek, Monopoli Sigorta'nın risk yönetimi, fiyatlandırma ve müşteri deneyimi alanlarında gelişmesine katkıda bulunmaya devam edeceğiz. Bu iş birliği, teknolojiyi kullanarak sektöre yön verecek yenilikçi çözümler geliştirmek için bir katalizör görevi görmektedir. Monopoli Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz dönüşüm, sigorta sektöründe dijitalleşmenin gücünü ve insan odaklı bir teknoloji vizyonunun nasıl fark yaratabileceğini ortaya koyuyor. Bu ortaklık, hem bugün hem de yarın için değer yaratmaya devam edecek.

Veri yönetiminde hız ve doğruluk

Epoch/X ile veri yönetim süreçlerinde gerçek bir devrim yaşandı.
Platform, müşteri verilerini anlık olarak işleyerek sigorta tekliflerini kişiselleştirme kabiliyetini önemli ölçüde artırdı. Bu yenilik, hem müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt vermemizi sağladı hem de müşteri deneyimini benzersiz bir seviyeye taşıdı.

Karar alma süreçlerinde proaktif yaklaşım

Epoch/X'in sunduğu yapay zekâ ve veri analitiği çözümleri, karar alma süreçlerini daha öngörülü ve etkin bir hale getirdi. Risk analizleri, fiyatlandırma stratejileri ve operasyonel planlamalar, daha hızlı ve isabetli bir şekilde gerçekleştirildi. Bu dönüşüm, sadece bugünkü ihtiyaçlara yanıt vermekle kalmadı; aynı zamanda geleceğe yönelik stratejik adımların daha sağlam temellerle atılmasını sağladı.

Epoch/X ile belgelerde dijital zekâ

Epoch/X, OCR (Optical Character Recognition) teknolojisiyle faturalar, kimlik belgeleri ve sözleşmeler gibi belgeleri hızlı ve doğru şekilde dijitalleştirir. Bu, belge işleme sürelerini büyük ölçüde azaltır. Epoch/X, faturaların tasarım ve içerik açısından belirlenen standartlara uygun olup olmadığını kontrol eder. Ek olarak Epoch/X, sistem içerisindeki görselleri tarayarak benzerlik skorları üretir. Böylece benzer veya aynı görseller hızlıca tespit edilir.

“Script ve kural motorlarıyla şirketlerin süreçlerini hızlandırıyoruz”

Script ve kural motorları hakkında konuşan SFS Ürün Müdürü Engin Fikir, “SFS şirketi olarak, siz de script ve kural motorlarıyla süreçlerinizi hızlandırabilir, daha verimli hale getirebilirsiniz. Geleceği birlikte inşa edelim, dijital dönüşümünüzü doğru teknolojilerle ve süreçlerle şekillendirelim” dedi.

Dijital dönüşümün hızla arttığı günümüzde şirketler daha esnek, daha hızlı ve daha verimli yazılım çözümleri arayışında. Bu noktada, yazılımlarının yönetilebilirliğini ve esnekliğini artırmak için scriptler ve kural motorları gibi araçlar devreye girmekte. Şirketlerin, özellikle karmaşık iş süreçlerini yönetirken kullandığı bu teknolojiler, sadece iş süreçlerini hızlandırmakla kalmıyor, aynı zamanda hata oranlarını azaltarak verimliliği de artırıyor.

SCRIPTLER: ESNEKLİK VE HIZIN GÜCÜ

Şirketlerin, scriptler ve kural motorlarından nasıl faydalandığı hakkında değerlendirmelerde bulunan SFS Ürün Müdürü Engin Fikir, şu ifadelere yer verdi: “Scriptler, genellikle tekrarlayan görevlerin otomatikleştirilmesi için kullanılan, yüksek seviyeli programlama dillerinde yazılmış küçük yazılım parçacıklarıdır. Bu yazılımlar, belirli bir işin ya da süreçlerin hızlı ve hatasız bir şekilde tamamlanmasını sağlar. Günümüz yazılımlarında scriptler, veri analizi, raporlama, otomatik test süreçleri ve sistem entegrasyonu gibi alanlarda sıklıkla kullanılabiliyor. SFS Script dili ve kural motoruyla da bir ferdi kaza ürünü bir gün gibi kısa bir zaman içinde ek belgeleriyle ve basım dizaynı ile birlikte yapılabiliyor. Trafik veya kasko ürünü gibi kompleks ürünler tarifesi ile birlikte hiçbir yazılım geliştirme ihtiyacı duymaksızın tasarlanabiliyor. Sektörde bugüne kadar kullanılmamış yeni bir vergi kesintisi zorunluluğu geldiğinde yine yazılım geliştirme ihtiyacı olmadan dakikalar içinde veriyi sisteme tanımlayıp, hangi ürünlere tabi olacak ise yeni vergi SFS Script yapısı ile ürünlere bağlanabiliyor. Bu yöntem, sigorta şirketlerinin zamanından büyük ölçüde tasarruf ettirirken hataları da en az seviyeye indiriyor. Ayrıca yazılım kaynaklarına olan ihtiyaç azaltılıp süreçlerin işletilmesinde analitik yeterliliği olan, daha az sayıda kaynakla da operasyon yürütülebiliyor. Yazılım sürüm güncellemelerindeki zaman ve kaynak kaybından tasarruf edilerek çok hızlı aksiyon alınması sağlanabiliyor.

AKILLI KARAR VERME SÜREÇLERİ

Kural motorları, özellikle karmaşık iş süreçlerini yönetmek ve otomatikleştirmek için kullanılan yazılım araçlarıdır. Bu motorlar, önceden tanımlanmış kurallar doğrultusunda kararlar alır ve uygulama mantığını kural setleri üzerine inşa ederler. Bu kurallar, şirketlerin iş yapma şekline özgü olabilir ve zamanla değiştirilebilir. SFS olarak kural motorlarını yazılımlarımıza entegre ederek, dinamik iş süreçleri oluşturuyoruz. Kural motorlarıyla, değişen koşullara göre esnek bir şekilde çalışarak, sürekli güncellenen iş kurallarıyla işletmelerin yönetimini daha verimli hale getiriyoruz. Bu sayede, kararlar daha tutarlı, doğru ve hızlı bir şekilde alınabiliyor. Değişim yönetimi çok etkin bir şekilde gerçekleştirilebiliyor. Karmaşık iş süreçleri ve şirketlerin onlarca sigorta ürününe sahip olduğunu düşündüğümüzde kural motorları, binlerce kuralı işleyerek sonuç üretme görevini başarıyla üstleniyor. Bazı çok teminatlı ürünlerde, 250 bin üzerinde kural, ürünün yönetilmesinde kullanılabiliyor. Mühendislik, yangın branşı gibi çok sayıda iş süreci olan ürünlerde ise kural adetleri ve karmaşıklıkları daha üst seviyelerde olabiliyor. Kural motorlarının bu ürünlerde kullanımı ve ürettiği değer maliyet, verimlilik ve hız açısından daha da önem kazanıyor. Ayrıca farklı geliştirme ortamları arası ürün tarifesi, basım dizaynı ve parametre tanımı gibi veri taşıma işlemleri rahatlıkla yapılabiliyor. Bu esneklikler tüm iş birimlerine de teknolojik işlemlerde harcanan zaman anlamında önemli bir kazanım sağlıyor. Kazanılan süre iş/süreç geliştirme odaklı harcanarak daha verimli kullanılabiliyor. İşlemci ve bellek başına düşen yük azaltılarak sunucular tarafından işlenen birim iş en az 5’e katlanıyor. Daha az sunucu ile hizmet verilip kaynak tasarrufu da sağlanabiliyor.

Sistemlerimizde kullanılan BTI kernel yapısı “İş Modelleme Yöneticisi” içindeki “Formül Yöneticisi”, formül sihirbazı aracılığı ile formüllerin tanımlanabilmesi sağlanmaktadır. Tanımlanan formüller SFS Script adı verilen ve son derece basit aritmetik ve mantıksal işlemleri içeren, yazılım bilgisi gerektirmeyen bir tanım dili ile oluşturulmaktadır. “Tablo Yöneticisi”, yazılım içerisinde yer almayıp veri tabanında bulunmayan tabloların tanımlanabildiği bir araç olarak kullanılmaktadır. Tanımlanan tablolar, “Formül Yöneticisi” ve “Soru Yöneticisi” tarafından kullanılabilmekte, programlamaya gerek olmadan efektif bir yazılım işleyişi oluşturulmaktadır. Tüm bu bileşenler etkili geliştirme araçları olarak ürünlerimizde yoğun şekilde kullanılmaktadır. Geliştirilen tüm çözümlerin aynı BTI Kernel’ı kullanmasının getirdiği güç tartışılmazdır. BTI Kernel’a yeni bir veri tabanı sistemi desteği eklendiğinde tüm SFS ürünleri bu desteği tekrar etkin bir şekilde kullanabilmektedir. BTI Kernel, gelecekte farklı araçlar ve yeni teknoloji bileşenlerinin eklenmesiyle daha da fonksiyonel bir yapıya dönüşebilecek esnekliktedir. Özetle kural motorları temel sigortacılık yazılım süreçlerinin dinamosu gibi çalışmaktadır diyebiliriz. Bir işletim sisteminin çekirdek (kernel) kısmına da benzetebiliriz.

TEKNOLOJİK LİDERLİK VE SÜREKLİ İNOVASYON

“No Code/Low Code” geliştirme yazılım geliştirme süreci ağırlıklı olarak kod yazma yerine görsel geliştirmeye dayanan uygulama geliştirme yöntemidir. Günümüzde kalifiye yazılımcı yetiştirmenin zor olduğu ve karmaşık iş süreçleri yoğun olan sigortacılık gibi alanlarda daha da öne çıkmaktadır. Sigortacılık süreçleri ilgili geliştirme disiplinine uygun birçok iş süreci içermektedir. Şirket olarak, no code/low code yazılım geliştirme

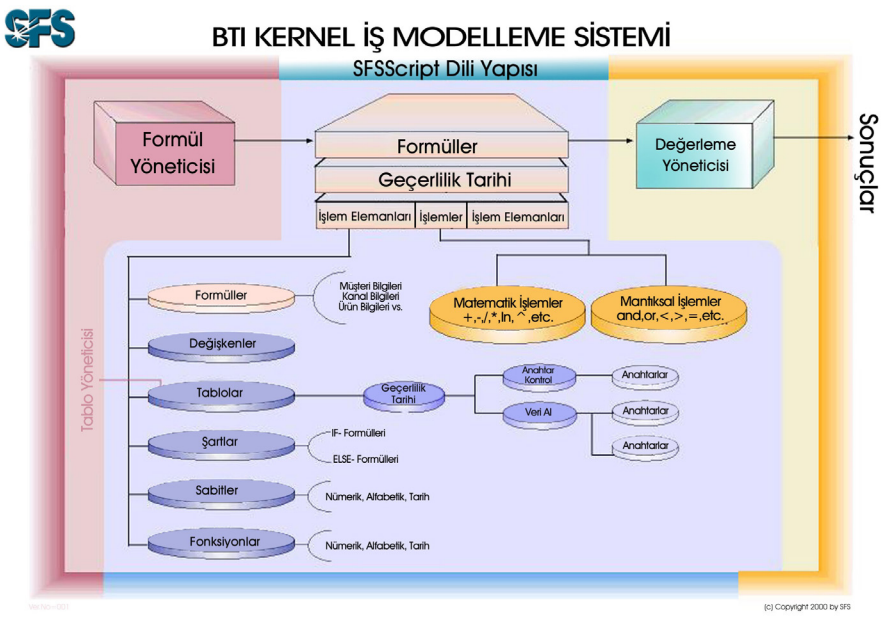


sürecimizde de yenilikçi, esnek ve modüler çözümler sunmaya devam ediyoruz.

SFS’nin yazılım vizyonu, her zaman değişen pazar koşullarına ve müşteri ihtiyaçlarına hızlıca uyum sağlayabilen çözümler üretmek üzerine kurulmuştur. Bu araçları, sadece iş süreçlerini otomatikleştirmek için değil, aynı zamanda yenilikçi iş modelleri oluşturmak, müşteri taleplerine hızla yanıt vermek ve verimliliği artırmak için kullanıyoruz.

GELECEĞE YÖNELİK ADIMLAR

Bugün, teknoloji hızla ilerliyor ve şirketler daha fazla otomasyon, veri analitiği ve karar destek sistemleri ile rekabet avantajı sağlıyor. Scriptler ve kural motorları, bu alandaki en önemli araçlar arasında yer alıyor. SFS olarak, gelecekte de bu teknolojileri kullanarak sektördeki liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Özellikle yazılım üreten teknoloji şirketlerinde yazılımın kullanıcıya ulaşma süresinin de giderek daha fazla önem kazandığını görüyoruz. Yazılımı kullanıcıya ulaştırdıktan sonra ise değişim yönetimini etkin yapmaya çalışarak tüm paydaşlarımıza katma değer üretmeyi ön planda tutuyoruz. Bu süreçleri başarıyla yürütebilen şirketlerin ve yazılım ürünlerinin pazarda önemli rekabet avantajı sağladığını görüyoruz. Yasal düzenleme veya pazar dinamikleri gereği müşterisine ilk ulaşan olmak için zamanla yarışan sigorta şirketlerinin çözüm ortağı SFS, sigorta sektörünün ihtiyaçlarına uygun teknolojik çözümleri ilk sağlayan şirket olmaya devam edecektir. SFS olarak, script ve kural motorlarıyla iş süreçlerinizi hızlandırabilir, daha verimli hale getirebiliriz. Otuz yılı aşkın sektör deneyimimizle, geleceği birlikte inşa edip, dijital dönüşümünüzü doğru teknolojiler ve süreçlerle birlikte şekillendirebiliriz."



Sektör için enflasyon muhasebesindeki belirsizlik devam ediyor

Sigorta şirketleri için enflasyon muhasebesi hakkında konuşan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:
"Enflasyon muhasebesi, enflasyonun finansal tablolar üzerindeki etkilerini en aza indirmek ve finansal bilgileri daha doğru bir şekilde okuyuculara sunmak amacıyla yapılıyor. Ancak, uygulamanın mevcut zorluklarının yanı sıra ek zorluklar yaratılmaya devam ediliyor. Bu konudaki ciddi sorunlardan biri; uygulama, vergi operasyonları açısından 31.12.2023 tarihli mali tablolar itibarıyla hayata geçerken, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'na (SEDDK) tabi şirketlerde ise Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) kapsamında 01.01.2025'te uygulamaya geçecek olmasıdır. Ayrıca TMS noktasında, geçişin olup olmayacağı konusunda da hala akıllarda soru işaretleri olduğunu söyleyebiliriz.
Bununla birlikte, SEDDK'ya tabi kurumların, 2025 yılında IFRS 17 kapsamında çok kapsamlı bir muhasebe politikası değişikliğine gitmesi, 2025 yılını oldukça zor bir yıl haline getiriyor. Öte yandan, bu yıl için enflasyon muhasebesi etkisinin bilanço üzerindeki etkisi öngörülemiyor.
2022 ve 2023 yıllarında resmi TÜFE artış oranları sırasıyla %64,27 ve %64,77 iken enflasyon muhasebesi uygulaması ertelenmişti. Ancak Eylül itibarıyla %49,83 olan TÜFE artış oranı doğrultusunda enflasyon muhasebesi uygulamaya girdi. Bu durum da aslında uygulamaya geç kalındığını gözler önüne seriyor.



Enflasyon muhasebesi standartlarının ve düzenlemelerinin belirsizliğinin devam ettiğini belirten **EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan**, "Enflasyon muhasebesinin ertelenmesi var olan ekonomik koşullar ile uyuşmuyor. Birçok konuda otoriteler tarafından çalışmalar yapılıyor ancak sektör oyuncuları açısından mevcut belirsizliklerin ortadan kaldırılması ve yaratılmaması en önemli konular arasında yer alıyor" dedi.

Aynı zamanda, vergi hesaplamalarında, Vergi Usul Kanunu'nun (VUK) enflasyon muhasebesi düzenlemesinden kaynaklanan zararın, vergi matrahının tespiti sırasında dikkate alınmaması da ayrı bir sorun olarak karşımıza çıkıyor.
Bu konu enflasyon muhasebesinin neden uygulandığı sorusunu gündeme getiriyor.
VUK'un enflasyon muhasebesi kayıtlarının nazım hesaplarda izlenme zorunluluğu ve 176 sayılı sirkülerle VUK enflasyon muhasebesi sonuçlarının kurumlar vergisi beyannamesi ekindeki TMS/TFRS gelir tablosunda gösterilmesi gerekliliği ciddi bir ek iş yükü olarak görülüyor.
2003 yılında olduğu gibi TMS/TFRS enflasyon muhasebesi sonuçlarının VUK tarafından kabul edilmesi uygulamada gerçekleşmedi.

'UYGULAMA EK MALİYETLER OLUŞTURABİLİYOR'

Enflasyon muhasebesi, geleneksel muhasebe yöntemlerine göre daha karmaşık ve detaylı hesaplamalar gerektirdiği için bu durum, sigorta ve emeklilik şirketlerinin muhasebe departmanlarında ek iş yükü yaratıyor. Aynı zamanda uzmanlık gerektiren bir alan olduğu için de personel eğitimi ve yetkinlik düzeyinin artırılmasını zorunlu kılıyor. Uygulamanın maliyeti ise ayrı bir konu olarak ele alınabilir. Enflasyon muhasebesi, ek yazılım ve sistem gereksinimleri, personel eğitimi ve danışmanlık hizmetleri gibi ek maliyetler oluşturabiliyor. Bu maliyetler, özellikle küçük ve orta ölçekli sigorta ve emeklilik şirketleri için de ek bir yük yaratabiliyor.

'PAYDAŞLARIN YORUMLARI DİKKATE ALINMALI'

Son olarak, belki en önemli konulardan biri de, enflasyon muhasebesi standartlarının ve düzenlemelerinin belirsizliğidir. VUK ve TMS/TFRS tarafında enflasyon muhasebesiyle ilgili yasal düzenlemelerin ve standartların uygulamaya girmeden çok önce belirlenmesi ve sürprizler yaratmaması gerekiyor. Dolayısıyla düzenlemelerin, en başta paydaşlarla paylaşılıp onların yorumları dikkate alınarak uygulamanın belirlenmesi en uygun yöntemdir.
Sonuç olarak, enflasyon muhasebesinin ertelenmesi var olan ekonomik koşullar ile uyuşmuyor. Birçok konuda otoriteler tarafından çalışmalar yapılıyor ancak sektör oyuncuları açısından mevcut belirsizliklerin ortadan kaldırılması ve yaratılmaması en önemli konular arasında yer alıyor."

SEKTÖRDEN

Uğur Gülen: Sigorta sektörü 2030 yılına kadar iki kat büyüyecek

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu basın mensuplarıyla buluştu. TSB Başkanı Uğur Gülen, Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte sigorta sektörünün yılın ilk 9 ayına yönelik sonuçlarını ve gündemdeki konuları değerlendirirken, TSB'nin önümüzdeki döneme yönelik hedeflerini paylaştı. Buluşmaya, TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar ve Taylan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı katıldı.
TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta ekosisteminin çok büyük bir yapı olduğunun altını çizerek, "Sektör olarak ülkemizde teminatsız varlık, güvencesiz ve sigortasız birey olmaması için yoğun şekilde çalışıyoruz. Sigortalının güven ve huzur içinde risk transferini yapabildiği, her türlü riskini teminat altına alabildiği, kolay ulaşılabilir

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü ve sermayesini de her geçen gün güçlendirdiğini belirterek, "2030 yılında üretimini 2 kat artırarak yaklaşık 44,3 milyar dolarlık brüt primle %4,8 oranında penetrasyon seviyesine ulaşmış bir sigorta sektörü hedefliyoruz" dedi.

bir sektör olunması ve sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırılması en önemli hedeflerimiz. Bu yolda en başta sektörümüzün düzenleyici kurumumuz SEDDK olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte ortak akıl çalışmalarıyla adım atacağımız alanları hep birlikte belirlemeye başladık. Stratejimizin temelini de sektörümüz için önceliklendirdiğimiz sigortalılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konuları üzerine oluşturuyoruz" diye konuştu.

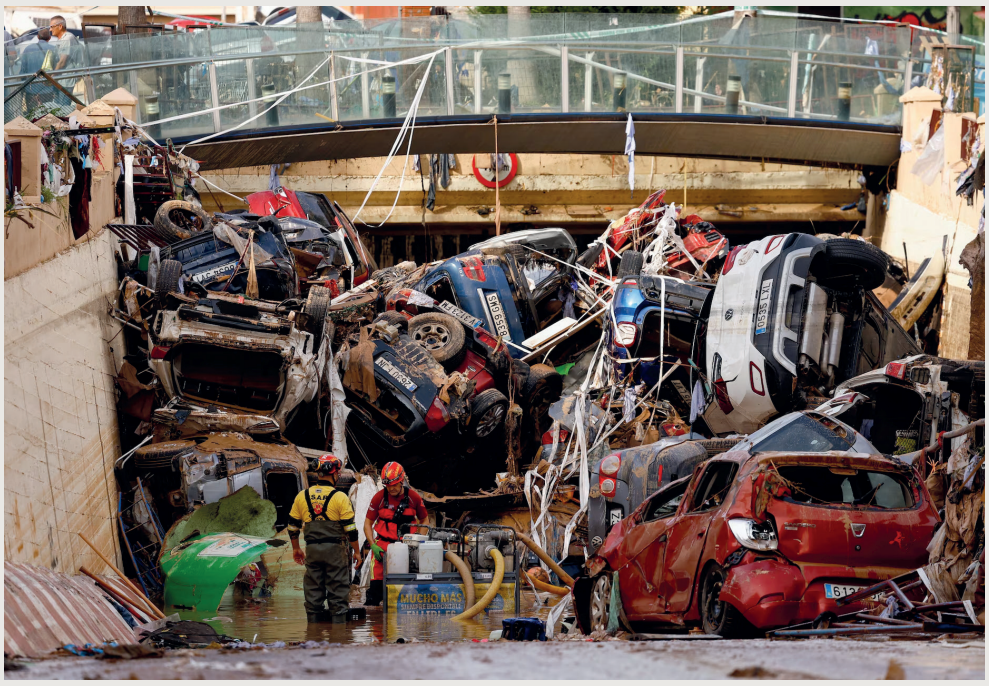


Uğur Gülen


Soldan sağa; Yavuz Ölken, Ahmet Yaşar, Uğur Gülen, Taylan Türkölmez, Özgür Obalı.

'YOL HARİTAMIZI BELİRLEDİK'

Sigorta sektörü olarak 2030 yılında prim üretimini iki kat artırarak 22 milyar dolardan 44,3 milyar dolara, penetrasyonu ise mevcuttaki %2,3'ten %4,8'e taşımak olduğuna dikkat çeken Gülen, "Bu hedefe ise zorunlu branşlarda penetrasyonu %100'e çıkararak, kaskoda sigortalılık oranını %25'ten %40'a yükselterek, BES'te yeni inisiyatiflerle sözleşme sayısını %68 artırarak, hayat branşında anüite, yatırım fonlu sigortaları yaygınlaştırılarak adedinde %30 artış sağlayarak ve TSS, ÖSS, finansal sigortaları teşvikler ve yeni ürünlerle yaygınlaştırarak yapacağız" açıklamasında bulundu.



MORNINGSTAR DBRS:

İspanya'daki sel felaketinin sigortacılara maliyeti 1 milyar eurodan fazla

Morningstar DBRS, Güney İspanya'da meydana gelen yıkıcı sellerin sigortacılara maliyetinin -insanlar, mülkler, araçlar ve işletmelerin yanı sıra bölgenin tarım sektörüne verdiği önemli zarar göz önüne alındığında- 1 milyar euro'nun (1,1 milyar dolar) çok üzerinde olmasını bekliyor. DBRS'in raporunda, sigortalı kayıpların bir kısmının İspanya devletinin olağandışı risk sigortası programı Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) tarafından karşılanacağı belirtildi. Ek olarak, CSS selden kaynaklanan mülk ve araç hasarlarını da karşılayacak. DBRS, CSS'nin çoğunlukla tarım ve hayvancılık sektörleri üzerindeki olumsuz iklim ve meteorolojik olaylarla ilgili riskleri kapsayan bir koasürans türü olan Seguro Agrario Combinado'ya (SAC) katılımı yoluyla tarım sektörüyle ilgili sigortalı kayıpların bir kısmını da telafi etmesinin beklendiğini söyledi.

NE OLMUŞTU?

İspanya'nın en kötü doğal felaketlerinden biri olan sellerde çok sayıda kişi hayatını kaybetti. Şiddetli yağışların yol açtığı ani seller çoğunlukla Valencia, Albacete, Cuenca ve Endülüs bölgesinin doğu kesimlerinde yoğunlaşarak sellere, çok sayıda ölüme ve mülk ve altyapıda yaygın hasara yol açtı.

İklim değişikliği sigorta fiyatlarını yükseltiyor

Avustralya Enstitüsü, iklim değişikliğinin Avustralya'da sigorta primlerini git gide artırdığını belirterek hane bütçelerini zorladığı ve enflasyonist baskıya sebep olduğunu söyledi. Enstitü, 2022'de sigortacıların ülkenin doğu bölgesindeki seller sebebiyle bir önceki kayıtlara göre neredeyse 2 kat olacak şekilde 7 milyar dolardan fazla para ödediğini vurguladı. Bu talep dalgasının, sigorta primlerinde %14 artışla son 10 yılın en yüksek yıllık artış olduğunu belirtiyor. Avustralya Enstitüsü'nde kıdemli araştırmacı olan Stephen Long, artan sigorta primlerinin iklim değişikliğinin doğrudan sonucu olduğunu belirtti.

Sigorta sektöründe yapay zekâ etkisi 3 kat artacak

Earnix'in 2024 Sektör Eğilimleri Raporu'na göre, yapay zekânın operasyonel kararlar üzerindeki etkisinin önümüzdeki yılda 3 kat artacağı ve çoklu iş modellerinde çarpıcı bir hızlanma yaşayacağı belirtiliyor. Bu hızlı benimseme, sektörün yapay zekâ destekli analitiğin yenilikçiliği teşvik etmek, operasyonel verimliliği artırmak ve günümüz pazarında rekabet avantajını sürdürmek için gerekli olduğuna dair artan farkındalığını yansıttığına dikkat çekiyor. Ancak, neredeyse sigorta şirketlerinin yarısı, eski sistemlerden taşınma ve operasyonlarını güncelleme konusunda geride kaldıklarını kabul ediyor. Bu teknolojik borç, mevzuata uygunluktan operasyonel verimliliğe kadar birçok alanda zorluklar meydana getiriyor. Raporda, en endişe verici durumun ise birçok sigorta şirketinin teknoloji yığınları, ürün geliştirme, yapay zekâ destekli analizler ve kârlı fiyatlandırma ve derecelendirme stratejileri gibi kritik alanlarda anlamlı bir yenilik yapmak için oldukça kötü bir biçimde hazırlandığı ifade ediliyor.



Sigorta sektörü Helene & Milton'ın zararını karşılayabilecek durumda

Küresel sigorta ve reasürans brokerliği grubu Aon, "sağlıklı" ve "iyi sermayelendirilmiş" sigorta ve reasürans piyasalarının Helene ve Milton kasırgalarından kaynaklanan 34 milyar ila 54 milyar dolar arasındaki sektör kayıplarını karşılayabilecek konumda olduğunu düşünüyor. Aon'un Reasürans Çözümleri tarafından yapılan tahminlere göre, Helene ve Milton kasırgalarının etkileri muhtemelen zorlu olacak olsa da sigortalı kayıplar ilk korkulandan daha az seyrediyor. Özellikle reasürans yenilemelerinde zorluk oluşabileceği öngörülse de sigorta ve reasürans sektörlerinin güçlü kapitalizasyonu sayesinde bu öngörü değişmiş oldu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

İklim finansmanı için sigortacılık hayati bir önem taşıyor

Howden'ın Boston Danışmanlık Grubu ile ortaklaşa yayınladığı teknik raporda, sigorta şirketlerinin finansı riskten arındırma, geçiş finansmanının kilidini açmaya, maliyetini düşürmeye ve geçişi hızlandırma gibi konularda birçok farklı çözüm geliştirdiği belirtiliyor. Ancak, bu durumun finansçılar, proje geliştiricileri, işletmeler ve hükümetler tarafından bilinmediği ifade ediliyor. Değinilen önemli bir faktör ise, geleneksel sigortacılık formlarının şu an dahi iklim geçişi ve proje uyarlamasında ne kadar fark edilebilir bir rol oynadığı; mülkiyet ve sorumluluk teminatında, ekonominin diğer bölümleri olduğu kadar iklim teknolojilerine geçiş yapan işletmeler için kilit bir örnek olduğuna dikkat çekiliyor. Raporun devamında, "Yenilikçi sigortacılık ürünleri, yatırımcılara gelişmiş iklim çözümlerini geniş ölçekte uygulama konusunda ve net sıfır için yeni teknolojilerin geliştirilmesinde onlara ihtiyaç duyduğu özgüveni verebilir. Sigorta şirketleri, birçok alanda belirsizliği düşürerek projelerin dağıtımına ticari olarak yardım etmek için benzersiz bir konumda. Örnek olarak, sigorta şirketleri, yeşil hidrojen gibi yeni teknolojilere performans garantisi verebilir, işletme marjlarını fiziksel iklim etkilerinden koruyabilir" deniyor.

Hindistan'ın penetrasyonu artırarak 10 milyar dolarlık tasarruf etme potansiyeli var

Yeni McKinsey & Company raporuna göre, Hindistan hükümeti, yetersiz hizmet gören nüfusu ve eylemleri kapsayacak şekilde sigorta penetrasyonunu genişletip potansiyel olarak 10 milyar dolar tasarruf sağlayabilir. McKinsey & Co'nun analizinde, kapsayıcı hayat sigortası teminatının, hükümete öngörülemeyen kazalardan kaynaklanan can kayıpları yaşayan ailelere karşı karşılıksız fayda sağlama konusunda omuzlarındaki yükü hafifletebileceğini ifade ediliyor. Büyüyen orta sınıf, daha büyük farkındalıklar, artan sağlık ücretleri ve destekleyici düzenlemeler, son birkaç yıldır Hindistan'ın sigorta sektörünün büyümesine katkı sağlamak için birleşti.
Ancak raporda, Hindistan nüfusunun ve sigortalanabilir varlıkların hala sigortalanmamış olması, cepten harcanan giderlerin riskinin artırması, ekonomik durgunluğa katkı sağlaması ve sektörün topluma katkı sağlama yetkinliğine darbe vurması nedeniyle muazzam bir büyüme potansiyeli olduğu ayrıca belirtiliyor.

Sel riskine karşı koruyucu önlemler almak maliyeti 10 kat azaltıyor



Swiss Re Enstitüsü'nün açıkladığı verilere göre 2023'te doğal afetlerin neden olduğu ekonomik kayıpların 51,6 milyar doları sellerden kaynaklandı. Bu kaybın iklim değişikliğinin aşırı hava olaylarını artırması ve hızlı kentselleşmenin etkisiyle yüksek riskli bölgelerdeki mülk değerlerini artırması sebebiyle daha da artması bekleniyor.
Sel riskine uyum önlemlerine yapılan yatırımların ne kadar etkili olabileceğini belirlemek için mali faydaları ölçmek önem taşıyor. Bu, yatırım kararları için bir kılavuz görevi görebileceği gibi toplumun ekonomik istikrarını, güvenliğini ve dayanıklılığını sağlamak için en iyi sel adaptasyon yöntemlerinin belirlenmesine de yardımcı olabilir. Fayda-maliyet oranı ise bölgeye bağlı olarak farklılıklar gösterebiliyor. Swiss Re Enstitüsü'nün bu konuda yürüttüğü araştırmasında, bentler ve setler gibi altyapının kıyı taşkın hasarını azaltmada oldukça etkili olduğunu gösteriyor. Araştırmada küresel olarak, bu altyapıların faydalarının maliyetlerinden 2 ila 7 kat daha fazla olabileceği ve hatta sele eğilimli bölgelerde 10 kata kadar çıkabileceği de belirtiliyor. Bu yapılar, özellikle yoğun nüfuslu bölgelerde sel hasarını %60-90 oranında azaltabilme özelliğine sahip.
Hiçbir önlemin selden tamamen koruyamayacağı gerçeği var ancak işte bu noktada sigorta devreye girerek hızlı finansal iyileşmeyi ve dayanıklılık inşasını destekleyen bir teminat sağlıyor. Kamu ve özel sektör, risk adaptasyonunu kolaylaştırmak ve hızlandırmak için iş birliği yapabilir. Peki, nasıl? Kamu sektörü, gelecekteki sel kayıplarını önlemeye ve azaltmaya odaklanarak, kalan riskleri sigorta sektörüne aktarabilir ve afetlerden sonra ekonomik istikrarı destekleyebilir.

Yapay zekâ teknolojisi raporlama süreçleri üzerinde kritik bir rol oynuyor

Uluslararası danışmanlık, denetim, güvence, strateji, kurumsal finansman ve vergi hizmetleri şirketi EY (Ernst&Young)'ın 2024 Küresel Kurumsal Raporlama Araştırması, yapay zekâ teknolojisinin finansal ve finansal olmayan raporlama süreçleri üzerinde kritik bir rol oynadığını gösteriyor. 2 binden fazla finans lideri ve 815 yatırımcının katılımıyla gerçekleştirilen araştırma, işletmelerin yapay zekâyı veri doğruluğunu artırmak ve raporlama şeffaflığını sağlamak için nasıl önemli bir araç olarak benimsediğini ortaya koyuyor. Katılımcıların %57'si yapay zekânın raporlama güvenilirliğini artırmada kilit bir rol oynayacağını belirtirken, bu oran şirketlerin teknolojiye olan güveninin giderek arttığını gösteriyor.

YAPAY ZEKÂ GELECEK BEKLENTİLERİNİ YÜKSELTİYOR

Araştırma, finans liderlerinin %96'sının, finansal olmayan veri güvenilirliği konusunda endişe taşıdığını ortaya koyuyor. Bu durum, işletmelerin etkili karar alma süreçlerini desteklemek için gerekli olan verilerin güvenilirliğinin sorgulanmasına yol açıyor. Katılımcıların %39'u veri formatlarındaki tutarsızlıklardan, %35'i ise veri uyumsuzluklarından şikâyet ediyor. Bu durum, uluslararası sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada önemli bir engel oluşturuyor.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



SONAR 2024 raporuna kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Swiss Re'nin her yıl ortaya çıkan risklerle ilgili değerlendirmelerini paylaştığı Sonar raporunun 2024 edisyonunda, dünyanın birbirine bağlı ve karmaşık yeni ve yükselen risklerden oluşan çoklu krizle karşı karşıya olduğu belirtiliyor. Aynı şekilde AXA'nın her yıl yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu'nun 11'inci edisyonunda da birbiriyle bağlantılı risklerin öne çıktığı bir dünyada riskleri yönetmenini karar vermenin ve zorlukların üstesinden gelmenin artan karmaşıklığına dikkat çekiliyor.

BİRBİRİNE BAĞLI VE KARMAŞIK RİSKLER:

Dünya çoklu krizlerle karşı karşıya

Swiss Re'nin her yıl ortaya çıkan risklerle ilgili değerlendirmelerini paylaştığı Sonar raporunun 2024 edisyonunda, dünyanın iklim değişikliği, jeopolitik istikrarsızlık, sosyal eşitsizlik, dijital dönüşüm ve sağlık sorunlarından kaynaklanan, birbirine bağlı ve karmaşık yeni ve yükselen risklerden oluşan çoklu krizle karşı karşıya olduğu belirtiliyor. Çoklu krizlerin yaşandığı bir çağda yaşadığımızı belirten Swiss Re CRO'su Patrick Raaflaub da, "Rekor kıran sıcaklıklar, aşırı hava olayları, savaş, terörizm ve hayat pahalılığı nedeniyle yaşanan sosyal huzursuzluklarla karakterize edilen bir ortamda, bir kriz diğerlerini beslemekte, hem insan hayatı hem de ekonomik/finansal değer açısından belirsizlik, risk ve kayıp potansiyeli zincirleme bir reaksiyon oluşturmaktadır" diyor.

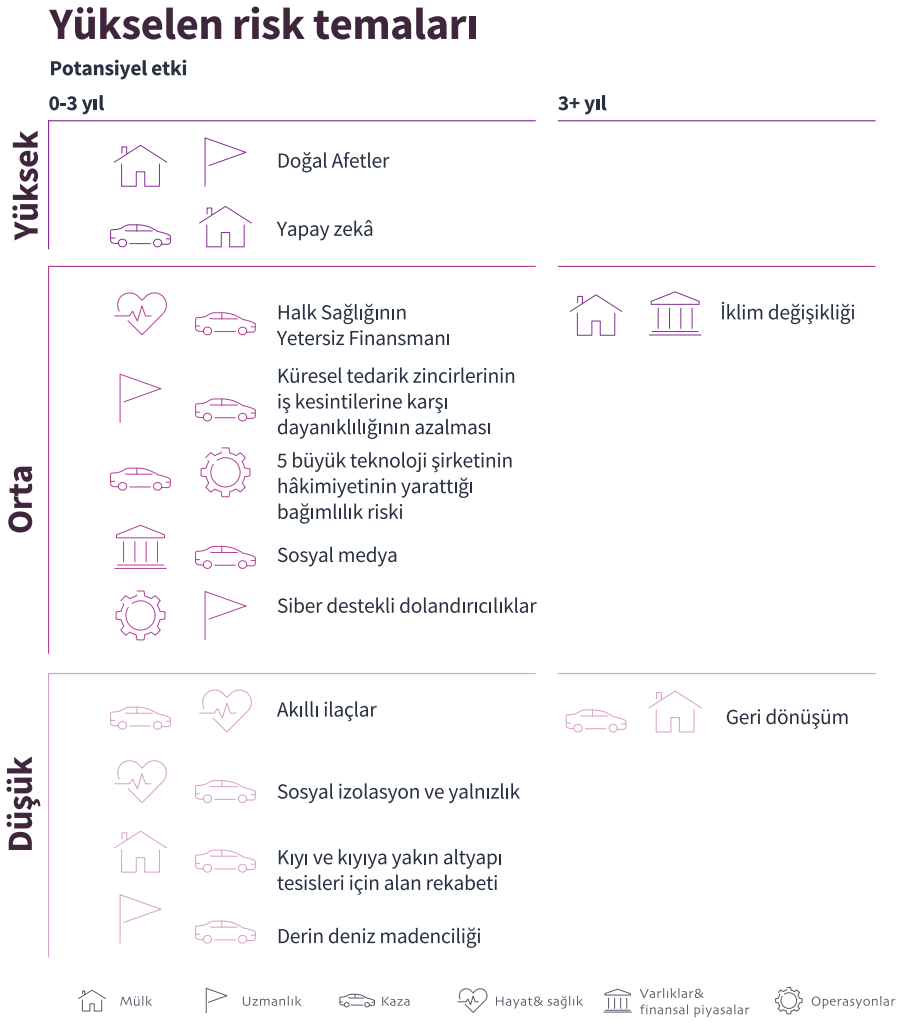
YÜKSELEN RİSKLER

Yükselen riskleri düşük, orta ve yüksek olmak üzere üçe ayıran raporda, kısa vadede (0-3 yıl) potansiyel etki olarak en yüksek 2 riskin doğal afetler ve yapay zekâ olduğu belirtiliyor. Orta etkili risklerde kısa vadeli yükselen riskler; halk sağlığına yönelik yetersiz finansman, küresel tedarik zincirlerinin iş kesintilerine karşı dayanıklılığının azalması, 5 büyük teknoloji şirketinin hâkimiyetinin yarattığı bağımlılık riski, sosyal medya ve siber destekli dolandırıcılıklar iken uzun vadede (3 yıl üzeri) iklim değişikliği yer alıyor. Son olarak düşük etkili yükselen risklerde kısa vadede akıllı ilaçlar, sosyal izolasyon ve yalnızlık, kıyı ve kıyıya yakın altyapı tesisleri için alan rekabeti ve derin deniz madenciliği öne çıkıyor. Uzun vadede ise geri dönüşüm var.

BRANŞ BAZLI ÖNE ÇIKAN RİSKLER

2024 yılı için toplamda 13 öne çıkan risk bulunuyor. Branş bazında en önemli riskler raporda şu şekilde sıralanıyor:

- **Mülk ve Uzmanlık (Property&Speciality)**: Doğal afetler
- **Kaza (Casualty):** Yapay zekâ
- **Hayat&Sağlık (Life & Health)**: Halk sağlığının yetersiz finansmanı
- **Finansal piyasalar (Financial markets):** Sosyal medya
- **Operasyonlar (Operations):** Siber destekli dolandırıcılık



MAKRO TRENDLER

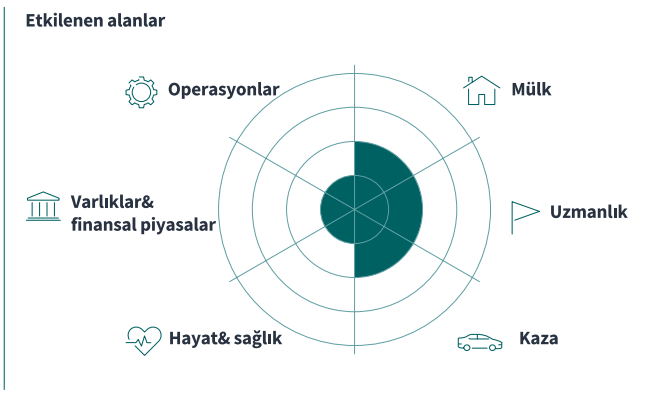
Swiss Re, raporda demografik ve sosyal çevre, politik ve ekonomik ortam, teknolojik ve ekolojik çevre ile rekabet ve iş ortamı olmak üzere toplamda 4 makro trend belirleyerek gelecek riskleri görünümünün nasıl olacağına dair bir tablo ortaya koyuyor. Makro trendlere bakacak olursak rapor, politik ve ekonomik ortam trendinin "yüksek alarm durumunda" olduğunu belirtiyor. Jeopolitik istikrarsızlık, hükümetlerin harcama önceliklerinde değişimlere yol açan devam etmekte olan savaşlar yoluyla kendini gösteriyor. Dünya genelinde askeri harcamalar artıyor. Ek olarak 2024'te gerçekleşen pek çok ulusal seçimin de uluslararası sonuçlarının olacağına dikkat çeken rapor, seçim sonuçlarının jeopolitik koalisyonları ve süregelen çatışmalardaki güç dengelerini şekillendireceğini, ayrıca iklim değişikliği ve düşük karbon ekonomisine geçiş gibi acil konularda iş birliği yapma isteğini etkileyeceğini de aktarıyor.

Doğal Afetler:



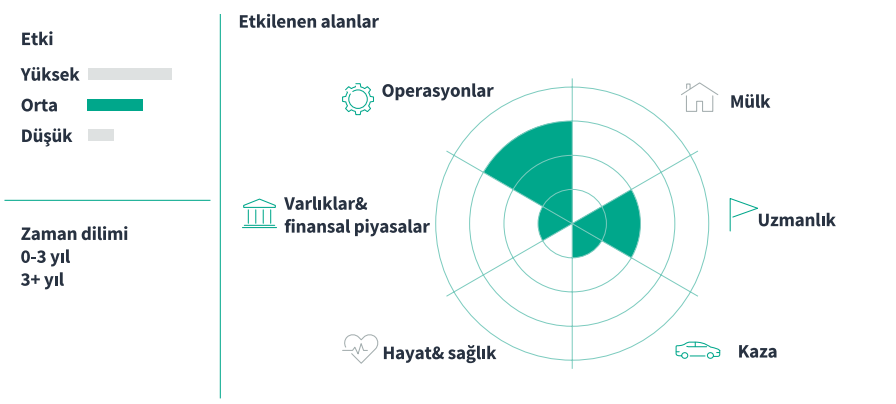
Seller, orman yangınları, şiddetli konvektif fırtınalar ve diğer doğal afetler geniş çaplı ekonomik ve sigortalı kayıplara neden oluyor. Bu tür olayların enerji, su ve ulaşım altyapısı da dâhil olmak üzere toplumun temelini oluşturan sistemler üzerindeki basamaklı (olumsuz) etkileri daha az biliniyor ve anlaşılıyor.

Yapay Zekâ:



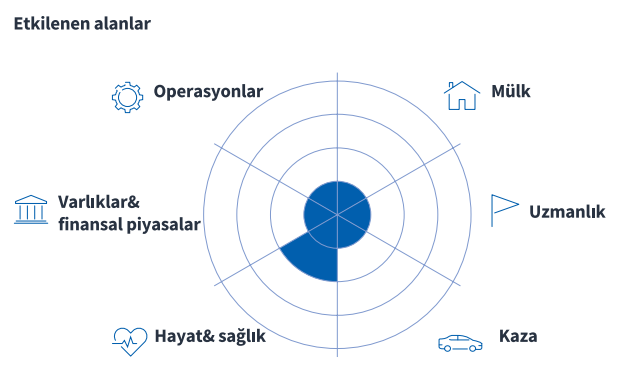
Yapay zekânın (AI) artan kullanımı, birçok iş kolunda tazminat taleplerini tetikleyebilir. Sigortacıların istenen ve istenmeyen etkilere ilişkin bir anlayış geliştirmeleri ve riskleri azaltan ürünler tasarlamaları gerekecek.

Siber destekli dolandırıcılık:



Dolandırıcılar ve suç grupları "hizmet olarak suç" ürünlerini çevrimiçi olarak satın alabilir ve böylece suç faaliyetlerini yeni teknolojiyle ölçeklendirebilir. Herkesin risk altında olduğu bu durumun maliyetleri çok büyük olabilir.

Halk Sağlığının Yetersiz Finansmanı:



Sağlam bir sağlık sistemi için ülkelerin gayrisafi yurtiçi hasılalarının (GSYH) yaklaşık %7 ila %7,5'ini harcaması gerekiyor. Ancak 132 ülke bu eşikten daha az harcama yapıyor. Zaman içinde, sürekli olarak yetersiz yatırım yapılması daha yüksek hastalık ve ölüm oranlarına yol açarak gelecekteki salgınları potansiyel olarak şiddetlendirebilir.

ENFLASYON BASKISI SÜRÜYOR

Süregelen enflasyon dünya genelinde hane halkları, iş dünyası ve hükümet bütçeleri üzerinde baskı yaratmaya devam ediyor. Rapor, artan fiyatlar ve sağlık sistemlerindeki finansman açıklarının birçok ülkede COVID-19 pandemisinin yol açtığı bakım hizmeti arzı üzerindeki baskıları uzattığını belirtiyor. Şu anda sağlık çalışanlarının daha cazip maaşlar ve çalışma koşulları sunan sektörlere, işlere ve hatta ülkelere göçü söz konusu. Bu duruma en iyi örnek ise ülkemizden verilebilir.

Makro trendler

Demografik ve sosyal çevre

- Değişen demografik özellikler ve küresel yaşlanma
- Yüksek büyüme gösteren pazarlarda büyüyen orta sınıf
- Uzun ömürlülük ve radikal tıbbi yenilikler
- Ruh sağlığı sorunlarının yaygınlığı
- Kitlesel göç ve kentleşme
- Değişen iş yeri ve yetenek boşlukları
- Artan sosyal eşitsizlik ve huzursuzluk

Politik ve ekonomik ortam

- Makroekonomik kırılganlık
- Zorlu küreselleşme
- Jeopolitik ve ekonomik istikrarsızlık
- Yükselen faiz oranları ve kalıcı enflasyon riski
- Altyapı finansman ihtiyaçları

Teknolojik ve ekolojik çevre

- İklim değişikliği risklerinin ele alınması
- Biyoçeşitlilik ve ekosistem hizmetlerinin artan önemi
- Düşük karbon ekonomisine geçiş
- Dijital ve siber riskin yaygınlaşması
- Bir varlık olarak veri
- Üretken yapay zekânın etkisi
- Dijital ürünler ve süreçler
- Yıkıcı dijital teknolojiler
- Otonom taşımacılık ve robotik

Rekabet ve iş ortamı

- Sigorta/reasürans değer zincirinin ayrışması ve alternatif sigorta/reasürans sağlayıcılarının yükselişi
- Stratejik ortaklıklar yoluyla platformların bir iş modeli olarak birleştirilmesi
- Bölgesel şampiyonlar küreselleşiyor
- Dijital müşteri etkileşiminin artırılması
- Giderek artan hukuki ortam
- Çevresel, Sosyal ve Yönetişim'in (ESG) artan önemi

DÜNYA NÜFUSU YAŞLANIYOR

Nüfus yaşlanıyor ve sağlık hizmetlerine olan yoğun talep artmaya devam ediyor. Sağlık hizmetlerinin karşılanabilirliği ise giderek artan bir zorluk. Bu durum, farklı yaş grupları, cinsiyet ve gelir grupları arasında artan sosyal eşitsizliklere neden oluyor. Ayrıca yaşlanan nüfus, üretken nüfus ile bağımlı demografi arasında dengesizliğe de neden oluyor.
İzolasyon ve yalnızlık, toplumsal refah açısından büyüyen bir sorun. Hem fiziksel hem de ruhsal sağlığın daha kötü olmasına neden olan izolasyon ve yalnızlık, sağlık hizmetlerine erişimi de engelliyor. Her 4 yetişkinden 1'i ve ergenlerin en az %5 ila %15'i yetersiz sosyal temas ve yalnızlık hissi yaşıyor. Rapora göre bu "yalnızlık salgını" azalan sağlık beklentileriyle bağlantılı.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VAROLUŞSAL BİR TEHDİT

İklim riskleri toplumlar için varoluşsal bir tehdit oluşturuyor. İklim değişikliği, bazı doğal afetlerin sıklığında ve şiddetinde değişikliklere yol açarak dünyanın bazı bölgelerinde belirli afetlerde daha yüksek ekonomik kayıplara neden oluyor. Rapor, uzun vadede, iklim değişikliğinin etkilerinin gıda ve su kıtlığına ve kitlesel göç baskılarına yol açarak toplumların ve uluslararası ilişkilerin istikrarını bozabileceğine işaret ediyor.
Düşük karbonlu ekonomiye geçiş, küresel siyasi ve ekonomik gündemin üst sıralarında yer almaya devam ediyor. Yenilenebilir enerjiye geçişi sağlayacak teknolojiler de daha geniş bir alana yayılmakta. Ancak enerji dönüşümü yeni riskleri de beraberinde getiriyor. Örneğin deniz dibinden mineral toplama işi olarak tanımlanan derin deniz madenciliği, deniz ekosistemlerini tehdit ederek çevresel hasarlara yol açma riski taşıyor.

DİJİTALLEŞME SİGORTACILIĞI ŞEKİLLENDİRİYOR

Dijitalleşme, sigorta sektörünü ve ilgili faaliyetlerini şekillendirmeye devam ediyor. Yapay zekânın ortaya çıkışı, birçok fırsatı ve zorluğu da beraberinde getiriyor. Üretken yapay zekâ alanında, yeni yetenekler sunan yeni araçlar ve güncellemeler birbiri ardına duyuruluyor. Rapor, yapay zekânın siber ve dolandırıcılık gibi birçok risk kategorisi ile uyumluluk ve regülasyonda karar verme sürecini etkilediğini belirtiyor.
Peki, sigorta sektöründeki dijitalleşme ne durumda? Rapor, sigorta sektörü için dijitalleşmeden kaynaklanan fırsatların ve zorlukların hem sigortacıları hem sigortalıları kapsadığını belirterek bu iki yönlü ilişkinin karmaşık ve değişen paydaş taleplerini de beraberinde getirdiğini vurguluyor. Ek olarak, sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu diğer beklentilerin de ESG standartlarına daha fazla bağlılık ve sigorta sektörünün tüketiciye karşı şeffaflığı ve adilliği konusundaki tartışmalar olduğu da raporda yer alan önemli bir detay.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr



AXA Gelecek Riskleri raporunda birbiriyle bağlantılı risklere vurgu

AXA'nın her yıl yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu'nun 11'inci edisyonu yayınlandı. Gelecekte karşılaşabileceğimiz yeni riskleri araştıran rapor, önümüzdeki 5 ila 10 yıl içinde toplum üzerindeki potansiyel etkilerine dayanarak, ortaya çıkan ilk 10 riskin sıralanmasını isteyen anketin sonuçlarını içeriyor. Raporun bu baskısında hızlı teknolojik ilerlemeler, jeopolitik, güvenlik ve yanlış bilgiye kadar giderek daha fazla birbirine eklemlenen risklerin öne çıktığı bir dünyada riskleri yönetmenin, karar vermenin ve zorlukların üstesinden gelmenin artan karmaşıklığına dikkat çekiliyor.

'GİDECEK UZUN BİR YOLUMUZ VAR'

AXA CEO'su Thomas Buberl, raporda çoklu krizlerin altının çizildiğini belirterek, "Üst üste üçüncü yılda da iklim değişikliği, jeopolitik istikrarsızlık ve siber güvenlik, uzmanların dile getirdiği endişeler listesinin başında yer alıyor. Yapay zekânın yarattığı risk ise 2023'te olduğu gibi dördüncü sırada yer alıyor. Ayrıca, sahte haberler de birbiriyle bağlantılı yeni bir risk olarak tanımlanıyor. Bu çalışma son olarak, günlük hayatımızda giderek daha fazla hissedilir hale gelen küresel hassasiyet hissinde keskin bir artış olduğunu gösteriyor. İklim değişikliğinin etkileri artık her an mevcut. Aynı zamanda, yeni teknolojilerin hızla ilerlemesi, dünyamızın şekillenmesine nasıl katkıda bulunacakları konusunda endişeleri artırıyor. Sigortacılar bu büyük zorluklara karşı küresel mücadelenin temel aktörleridir. Anketimiz, uzmanların %91'inin ve kamuoyunun %72'sinin, insanları gelecekte ortaya çıkacak risklere karşı korumada çok önemli bir rolümüz olduğuna inandığını gösteriyor. Kuşkusuz, dünyamızı daha güvenli bir yer haline getirmek için daha kat etmemiz gereken uzun bir yol var, ancak hep birlikte gelecekteki riskleri azaltacak yeni çözümler geliştirmek için bu fırsatı değerlendirmeliyiz" dedi.

İLK 3 RİSK

Raporda 2024'ün en önemli ilk 3 riski iklim değişikliği, jeopolitik istikrarsızlık ve siber güvenlik seçildi. İklim değişikliği, dünya genelinde en önemli endişe olarak belirtiliyor. Ancak bu riske karşı toplumun farkındalığı artmaya devam ediyor. İklim değişikliğini ilk 5'e koyan bireylerin %77'si günlük yaşamlarında bu riske karşı kendilerini savunmasız hissettiklerini söylüyor. Bu oran geçtiğimiz yıl %73 seviyelerindeydi ve yine ilk sırada yer alıyordu. Anketi yanıtlayan uzmanları endişelendiren jeopolitik istikrarsızlık riski, bu yıl 2'nci sırada yer alıyor. Bu risk, uzmanların %16'sı tarafından en önemli risk olarak gösterildi. Raporda bu artışın nedenlerinin ise Orta Doğu'da devam eden kriz, Ukrayna'da devam eden çatışma ve artan küresel gerilim, meydan okuma ve korumacılık atmosferi ile bağlantılı olduğu ifade ediliyor. 3'üncü en önemli risk olan siber güvenlik ise geçen yılki sıralamada ikinci sırada yer alırken, bu yıl 3'üncü sıraya geriledi. Ancak bu gerilemeye rağmen pek çok uzmanın ilk 5 riski arasında yer almaya devam ediyor. Bu riske ilişkin endişe, yapay zekânın yeteneklerinde devam eden ilerleme ve jeopolitik istikrarsızlıkla yakından bağlantılı.

SİGORTACILARIN ROLÜ

Raporda uzmanların %91'i ve kamuoyunun %72'si sigortacıların yeni ortaya çıkan risklere karşı koruma sağlamadaki rolünün gelecekte çok önemli olacağına inanıyor. Rapor, sigortacıların bu rollerini yerine getirmek için şeffaf olması ve kriz zamanlarında insanlarla güven inşa etmek için etkili iletişim kurması gerektiğine dikkat çekiyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Kamuoyunun ve uzmanların ilk 10 listesi

	UZMANLAR	KAMUOYU
1	İklim değişikliği	İklim değişikliği
2	Jeopolitik istikrarsızlık	Yeni güvenlik tehditleri ve terörizm
3	Siber güvenlik riskleri	Siber güvenlik riskleri
4	Yapay zekâ ve büyük veri bağlantılı riskler	Sosyal gerilimler ve hareketler
5	Sosyal gerilimler ve hareketler	Pandemiler ve bulaşıcı hastalıklar
6	Doğal kaynaklar ve biyoçeşitlilik riskleri	Jeopolitik istikrarsızlık
7	Enerji riskleri	Finansal istikrar riskleri
8	Yeni güvenlik tehditleri ve terörizm	Kirlilik
9	Pandemiler ve bulaşıcı hastalıklar	Enerji riskleri
10	Finansal istikrar riskleri	Yapay zekâ ve büyük veri bağlantılı riskler

UZMANLAR VE KAMUOYU NE DİYOR?

Rapor, uzmanların ve halkın risk profilini de ortaya koyan bir çalışma sunuyor. Bu yılki anketin sonuçları, uzmanların ve kamuoyunun algıları arasında giderek artan bir uyum olduğunu gösteriyor. Her 2 grubun da ilk 10 listesinde 9 ortak risk bulunuyor.
Listelere bakacak olursak yeni güvenlik tehditleri ve terörizm her iki sıralamada da yükseliyor ancak kamuoyunu daha fazla endişelendiriyor. Kamuoyu yeni güvenlik tehditleri ve terörizmi sürekli olarak listelerinin üst sıralarına koyarken (2'nci sırada), uzmanların listesinde geçen yıl 16'ncı sırada yer bulan bu risk bu yıl 8'inci sıraya taşındı.
Uzmanlar yapay zekâ ve büyük veri ile ilgili riskler (4'üncü sırada) konusunda daha endişeli. Bu risk ilk kez kamuoyunun ilk 10'una girerek son sırada yer aldı.
Her iki grubun da ilk sırasında yer alan risk ise iklim değişikliği. Kamuoyu ayrıca kirliliğe (8'inci sırada) de yer veriyor. Uzmanlar ise doğal kaynaklar ve biyoçeşitlilik riskleri (6'ncı sırada) konusunda daha fazla endişe duyuyor.



Gelecek Riskleri Raporu'na QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Sigorta sektörü güven, birleşme ve dönüşüme odaklanacak

PwC'nin hazırladığı; sigorta sektörünün 2025 ve sonrası dönemde gelecek konumunu ele alan 'Sigorta 2025 ve Sonrası' adlı rapor, yeniden tasarlanan sigortacılığın güven, birleşme ve dönüşüme odaklandığını belirtiyor.

Kamu kurumlarına ve özel kuruluşlara sektör odaklı denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan PwC'nin hazırladığı; sigorta sektörünün 2025 ve sonrası dönemde gelecek konumunu ele alan 'Sigorta 2025 ve Sonrası' adlı rapor, yeniden tasarlanan sigortacılığın güven, birleşme ve dönüşüme odaklandığını belirtiyor.

Rapora göre, sigorta sektörünün dönüşüme uğradığı ve sigortacıların COVID-19'un getirdiği zorlukları dikkat çekici bir biçimde üstesinden geldiği vurgulanıyor. Raporda, sektörün poliçe sahiplerine karşı artan sorumluluklarını karşıladığı, işlerinde daha önce benzeri görülmemiş kesintilerle uğraştığı, müşterileri için sınırlarını aştığı ve bu zor kriz döneminde değerini kanıtladığına dikkat çekiliyor.

Raporda; sektörün nereye evrildiğini, COVID-19'un makroekonomik etkilerini; ESG (çevresel, sosyal, yönetişim) ve işgücü ile ilgili zorlukları tanımlamak için hangi uzun vadeli değişikliklere ihtiyaç duyulduğunu değerlendirme zamanı olduğu ifade ediliyor.

Güven ve toplumsal amaç kavramları sektörde her zamankinden daha büyük bir rol oynadığı için bazı piyasa oyuncuları uzun vadeli stratejilerini yeniden gözden geçiriyor.

2025 SONRASI SİGORTACILIK

Rapor ayrıca, Geleceğin Sigortacılığı 2020 raporuna takip olarak, 2025 ve sonrasında sigortacılığa ilişkin görüşlerin geliştirildiği, sektörü etkileyecek 5 eğilimi ve sigortacıların stratejilerini gözden geçirirken düşünmesi gereken 5 zorunluluğu vurguluyor. Ayrıca, geleneksel olarak riskten kaçınan ve yavaş değişen sektör için heyecan verici ve zorlayıcı bir süreç olduğu ve sigortacıların kazandıkları ivmeyi geleceği yeniden değerlendirmek ve dünyadaki yerlerini yeniden tasarlamak için kullanması gerektiği belirtiliyor.

Rapor, sektörün içinde ve dışında hızla gelişmeye devam eden dijital ve analitik yetkinliklerin birçok oyuncuyu baskı altına aldığını ve dağıtım, operasyon ve taleplerde, dijital çabalar ve adaptasyonun keskin artışını gözlemlediğini ifade ediyor. Ancak, sigortacıların, özünden karmaşık olan ve geleneksel olarak biriktirilmiş operasyonlardan dolayı hala hız ve çabukluktan yoksun olduklarını, sürdürülebilir bir rekabet avantajı için dijitale taze bir yaklaşım gerektiğini ve tüm bunların yeni jeopolitik dünya düzeni, tedarik zinciri kopmaları, işgücü piyasası baskısı ve COVID-19 kaynaklı teşviklerin geri çekilmesi ile daha fazla tanımlanan küresel bir makroekonomik zeminde gerçekleştiği belirtiliyor.

GELECEĞİ ETKİLEYECEK 5 EĞİLİM

Raporda sigortacılığın geleceğini etkileyecek 5 eğilim ise şöyle sıralanıyor:

- Belirsiz dünyada genişleyen güven açığı,
- Çabuk evrimleşen müşteri ihtiyaçları ve tercihleri,
- Artan dijital ve yapay zekâ dünyası,
- İklim riski ve sürdürülebilirliğe odaklanma,
- Birleşme, iş birliği ve rekabet.

Raporda ayrıca, sigortacılara bir sonraki büyüme aşamasına geçerken göz ününde bulundurmaları için birbirleri ile bağlantılı ve karşılıklı destekleyici stratejik zorunluluklar şu şekilde belirtiliyor:



- Dijital ile atağa geçin.
- Müşteri merkezli ekosistemi benimseyin.
- Organizasyonlarınızın temeline ESG'yi yerleştirin.
- Yetenek için yarış kazanın.
- Uygulamaya öncelik verin.

Raporda, beklentilerin evrimleştikçe ve sektör dönüştükçe, sigortacıların sektöre yeni bir vizyon katmak adına kendi yollarını seçmeleri gerektiği, hangi yolları seçtiklerinden bağımsız, stratejilerini toplumsal hedefe demirleyen, müşterilerinin ortaya çıkan ihtiyaçlarını karşılamak için iş modelini dönüştüren ve çevik, teknoloji merkezli organizasyon geliştiren sigortacıların belirgin bir rekabet avantajı sağlayacakları anlatılıyor. Ek olarak odağın amaç, güven, dönüşüm üzerine olması ile birlikte, sektörün evrimleşmesi önümüzdeki yıllarda sigorta ekosisteminde bulunan herkes için büyük bir önemi olacağı vurgulanıyor.

DİJİTAL ATAĞA GEÇİN

Rapor, sigortacıların dijital yatırımlarını, yeni teklifler oluşturmak, büyüme ve yeniliğe yakıt sağlamak için farklılaştırıcı yetenekler oluşturmak adına eski modernizasyon çabalarının ötesine götürmesi gerektiğini vurguluyor. Ancak sigortacıların dijital çabalarının büyük bir bölümünün hala müşterilerine yeni değer oluşturmak yerine operasyonel verimliliği artırmaya yönelik olduğuna dikkat çekiyor. İlave olarak, temel yeteneklerin doğru bir şekilde inşa edilmesi belirtilirken, sigortacıların farklılaştırıcı ürünler, çözümler, ortaklıklar ve etkileşim modelleri için dijital yatırımlardan yararlanarak hücuma geçmeleri gerektiği de raporda mevcut.

Son olarak, dijital atağa geçmenin, dijital olarak yönlendirilen, müşteri görüşlerini, teklifleri, kabiliyetleri, çalışanları ve kültürü belirgin ve kopyasının yapılmasının zor olduğu bir şekilde birleştiren veri merkezli bir organizasyona gereksinim duyulduğu belirtiliyor.

Samet Erden
samet@sigortacigazetesi.com.tr

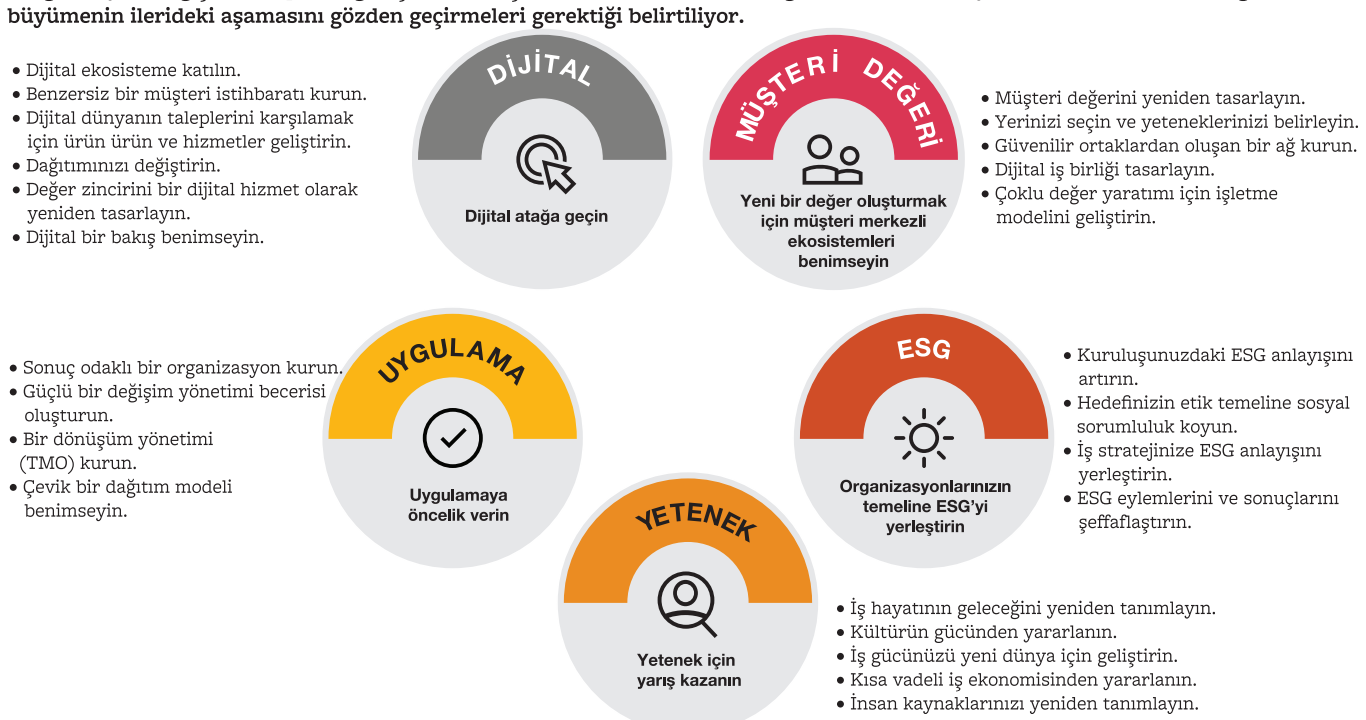
Sigortanın geleceğini etkileyen 5 eğilim

İddialı bir hedef, sigortacıların büyüme yörüngesini şekillendirecek eksiksiz bir anlayışla başlamalı



İş modelini yeniden tasarlamak için yollar bulunabilir

Raporda, sigortacıların eğilimlerini nasıl değerlendirdiklerinden bağımsız, geleceklerini öngörüp dünyada yerlerini tasarlamaları gerekliliğine dikkat çekilirken, pandeminin ilk 2 yılını başarı ile yönettikten sonra, hırslı bir hedef oluşturma zamanı olduğu vurgulanıyor. Değişimin kapsamı geniş ve karmaşık olsa da, birbirleri ile bağlantılı ve destekleyici zorunlulukları tüm sigortacıların büyümenin ilerideki aşamasını gözden geçirmeleri gerektiği belirtiliyor.





Olası İstanbul depreminde hasar tahminleri

İstanbul'da olası bir deprem halinde ne kadarlık hasar meydana geleceğine dair çeşitli çalışmalar yapılmış. Bu çalışmalardan öne çıkanlar ise şunlar:

1995- 1/50.000 Ölçekli İstanbul Metropoliten Alan Alt Bölge Nazım Planı Raporu: Raporda, İstanbul'da hasar oluşturabilecek 6 ve üzeri şiddetteki bir depremin oluşma ihtimali %83; 7, 7 şiddetindeki bir depremin oluşma ihtimali ise %30 olarak öngörülüyor. İstanbul ve çevresini etkileyebilecek en büyük depremin şiddetinin 7,5 olacağı; bunun da 50-100 yıllık dönemde oluşma ihtimalinin %3-5 arasında olduğu belirtiliyor. Raporda ayrıca İstanbul'da 7,5 şiddetindeki bir deprem olması halinde %20 ağır hasar, %40 orta hasar, %40 hafif hasar meydana geleceği de öngörülüyor.

2002- İstanbul İli Sismik Mikro-Bölgeleme Dâhil Afet Önleme/Azaltma Temel Planı Çalışması: Çalışma kapsamında 2 farklı deprem senaryosu modellemesi yapılmış. Kuzey Anadolu Fay Hattı'nın (KAF) batısından Silivri'ye kadar uzanan hat üzerinde 7,5 şiddetinde bir deprem meydana gelme durumunda İstanbul'daki binaların %34,8'inin ağır, orta ve hafif olmak üzere hasar göreceği tahmin edilirken ağır hasarlı binaların hasar alacak binalar içindeki oranı ise %7,1 olarak öngörülmüş.

2009- İstanbul'un Olası Deprem Kayıpları Tahminlerinin Güncellenmesi Çalışması: Bu çalışmada 7,5 şiddetindeki bir deprem senaryosunda çok ağır hasarlı bina sayısı ortalama 5 bin, ağır hasarlı bina sayısı ortalama 20 bin, orta hasarlı bina sayısı ortalama 110 bin arası ve hafif hasarlı bina sayısı ortalama 300 bin olarak öngörülüyor.

2019- İstanbul'un Olası Deprem Kayıpları Tahminlerinin Güncellenmesi Çalışması: Bu çalışmada ise 7,5 şiddetindeki bir deprem senaryosunda 13 bin 495 binada (%1,2) çok ağır, 34 bin 345 binada (%2,9) ağır, 146 bin 552 (%12,6) binada orta, 301 bin 626 (%25,9) binada ise hafif hasar oluşacağı öngörülmüş. Çalışmada, çok ağır ve ağır hasarlı 47 bin 840 binanın İstanbul'daki tüm binaların %4,1'ini oluşturduğu da belirtiliyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

KENTSEL DÖNÜŞÜME SİGORTA CAN SUYU: Bina Tamamlama Sigortas kentsel dönüşüme en büyü

Ülke genelinde kentsel dönüşüm hareketi devam ediyor. Kentsel dönüşüm projelerindeki mağduriyetleri önlemenin yolu ise sigortadan geçiyor. Bina Tamamlama Sigortası, hem konut sahiplerini hem de müteahhidin yasal sorumluluklarını teminat altına alarak mağduriyetlerin önüne geçiyor.

Hem deprem kuşağında yer alan hem de 20 yaş ve üzeri yoğunluklu yapı stokuna sahip ülkemizde güvenli binalarda yaşamak için kentsel dönüşüm çalışmaları hız kazanmaya başladı. Kentsel dönüşüm hareketi, afet riski olan alanlar ve riskli yapıların dönüşümü için atılmış en önemli adımlardan biri. Sağlıksız kentsel alanların fiziksel, ekonomik, toplumsal ve çevresel koşullarını iyileştirmeye yönelik bir projelendirme süreci olarak tanımlayabileceğimiz kentsel dönüşüm ile şunlar hedefleniyor:

• Toplumsal bozulmanın önlenmesi ve kentsel alanların çöküntüsünün engellenmesi,
• Kentsel dokunun ve altyapının sürekli değişim ihtiyacına yanıt verilmesi,
• Ekonomik kalkınma ve yaşam kalitesinin artırılması,
• Kentsel alanların etkin kullanımı ve gereksiz kentsel yayılmanın sınırlandırılması,
• Sivil toplum örgütleri ve toplumun farklı kesimlerinin kentsel politikalara katılımının sağlanması.

Kentsel dönüşüm; yeniden geliştirme, rehabilitasyon, entegrasyon ve yeniden canlandırma olmak üzere 4 farklı şekilde gerçekleşebiliyor. Bozulmuş ve korunacak değeri olmayan yapıların bulunduğu bölgelerde uygulanan yeniden geliştirme yönteminde genellikle yaşayan nüfus kentin başka bir kısmına yerleştiriliyor. Oldukça maliyetli olan bu yöntem, gelişmiş ülkelerde artık kullanılmazken gelişmekte olan ülkelerde konut koşullarını iyileştirmek ve şehir merkezindeki alanları modernize etmek için tek uygun yöntem olarak kabul ediliyor. Rehabilitasyon yönteminde, planlı olarak gelişmiş bölgelerin yıpranma ve işlevini yerine getirememesi nedeniyle mevcut bölge yapısının korunarak, tamir ve restore edilmesi söz konusu. Entegrasyon yönteminde de kent kimliğinin korunup yeni binalar ekleyerek çevrenin zenginleştirilmesi amaçlanıyor.
Son olarak yeniden canlandırma yönteminde ise adından da anlaşılacağı üzere çöküntü yaşayan alanların bu çöküntüye sebep olan nedenlerin ortadan kaldırılarak yeniden hayata döndürülmesi hedefleniyor.

İSTANBUL YAŞLI YAPI STOKUNA SAHİP

Hem bina stoku hem de nüfus olarak en yoğun illerin başında gelen İstanbul'da çok sayıda deprem yönetmeliğine uygun olmayan, riskli bina bulunuyor. İstanbul Planlama Ajansı'nın (İPA) yayınladığı "Türkiye'de Depremin 25 Yılı" isimli raporda, İstanbul'un konut stoku

Türkiye'de kentsel dönüşüme ilişkin yasal düzenlemeler

1966
775 sayılı Gecekondu Kanunu
Mevcut gecekonduların ıslahı, tasfiyesi, yeniden gecekondu yapımının önlenmesi ve bu amaçlarla alınması gereken tedbirler.

1984
2981 sayılı İmar ve Gecekondu Mevzuatına Aykırı Yapılara Uygulanacak Bazı İşlemler, 6785 sayılı İmar Kanunun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun
Gecekondu dönüşüm sürecine yönelik atılmış ilk adımlar.

2004
5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu
Büyükşehir belediyelerine kentsel dönüşüm ve gelişim projelerini uygulama yetkisi verilmesi.

2005
5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 73. maddesi
Belediyenin belediye meclisi kararıyla eskiyen kent kısımlarını yeniden inşa ve restore etmek, kentin tarihi ve kültürel dokusunu korumak veya deprem riskine karşı tedbirler almak amacıyla kentsel dönüşüm ve gelişim projeleri uygulayabilmesinin önünün açılması.

2005
5366 sayılı Yıpranan Tarihi ve Kültürel Taşınmaz Varlıkların Yenilerek Korunması ve Yaşatılarak Kullanılması Hakkında Kanun
Sit veya koruma alanı olarak ilan edilen bölgelerin yenilenmesi.



Yarısı Bizden kampanyasında destek 2,7 milyar liraya ulaştı

İstanbul'da kentsel dönüşüm hareketini hızlandırmak amacıyla başlatılan Yarısı Bizden kampanyası kapsamında Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın 269 binadaki 2 bin 567 ev ve dükkâna verdiği hibe, kredi ve taşınma desteği 2,7 milyar liraya ulaştı. Proje kapsamında hak sahibinin 1 konutu için 700 bin lira hibe ve 700 bin lira kredi desteği verilirken diğer her bir konutu için 1 milyon 400 bin lira kredi ve 100 bin lira taşınma desteği veriliyor. Ev sahibinin bir dükkânı için 350 bin lira hibe ve 350 bin lira kredi desteği yanında, diğer her bir dükkânı için de 700 bin lira kredi desteği sağlanıyor.

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

6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun'a ve uygulama yönetmeliğine QR kodları okutarak ulaşabilirsiniz.

İstanbul Planlama Ajansı'nın yayınladığı "Türkiye'de Depremin 25 Yılı" raporunu QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz.

İBB'den düşük gelirlilere %65 yapım maliyeti desteği

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB) KİPTAŞ ile hayat geçirdiği İstanbul Yenileniyor projesi, kentsel dönüşüm süreci yürütülen 1999 yılı ve öncesinde yapılan yapıların dönüşümünün sağlanması amacıyla düşük gelirli vatandaşlara %65'e varan yapım desteği sağlıyor. Öncelikle 50 bin riskli binanın yenilenmesi hedefleniyor. Evini yenilemek isteyen düşük gelirli vatandaşlar, Kentsel Dönüşüm Mali Destek Paketi ile evlerini yenileme fırsatı yakalıyor. İBB, verdiği bu mali destekle riskli yapıların depreme dirençli konutlar haline getirilmesini, olası depremde can kayıplarının önlenmesini amaçlıyor.

Konuyla ilgili daha fazla bilgiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

51
ik desteği verecek

bakımından yaşlı bir kent olduğu ve her 3 yapıdan 2'sinin 2000 yılı öncesi inşa edildiği belirtiliyor. Raporda ek olarak 2022 yılı Ağustos ayında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın riskli konut verilerine de yer veriliyor. Bakanlığın paylaştığı verilere göre Türkiye'de 6,8 milyon riskli konutun 1,5 milyonunun acilen dönüştürülmesi gerektiği belirtiliyor. İstanbul'da ise 1,3 milyon riskli konut olduğu ve 230 bin yapının acil dönüşmesi gerektiği vurgulanmış. Rapor ayrıca, İstanbul'un 23 ilçesindeki toplamda 20 milyon metrekarelik alanın riskli olarak ilan edildiğini ve bu riskli alanda yer alan yaklaşık 84 bin binanın dönüşümünün sağlandığını da aktarıyor. Bu tabloya eklenen Marmara depremi gerçeği ise İstanbul'da kentsel dönüşümün ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor.

2021

6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun
Afet riski altındaki alanlar ile riskli yapıların dönüşümünü sağlayarak şehirlerin sağlıklı ve güvenli yaşama çevrelerine dönüştürülmesi.



ÇÖKME RİSKİ OLAN KAÇ BİNA VAR?

Bu yılın Ağustos ayında Küçükçekmece'deki bir binanın bir etken olmaksızın çökmesinin ardından İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) şehir genelinde hızlı tarama çalışması yapmıştı. İBB'nin konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "İBB'nin hızlı tarama testini yaptırmak için 160 bin talep alındı. Aralıksız çalışan ekipler, bugüne kadar 35 bin yapıda analiz yaptı. Analiz yapılan konutlar dayanıklılığına göre A ve B (düşük risk), C (orta risk), D (yüksek risk) ve E (çok yüksek risk) kategorilerinde sınıflandırıldı. Bina incelemesi sonuçlarında analizi yapılan konutların %50'si D ve E kategorisinde, yani riskli yapı olarak yer aldı" denildi. Hızlı tarama testlerinde, kentte çökme riski taşıyan bin 556 bina belirlendi.

KENTSEL DÖNÜŞÜME SİGORTA DESTEĞİ

Son dönemlerde gündemde olan kentsel dönüşüm hareketi, Bina Tamamlama Sigortası'nı (BTS) da öne çıkardı. Aslında 2015 yılından beri var olan bu sigorta ürünü, hem konut sahibi olmak için vatandaşların yaptığı ödemeleri hem de inşaat şirketinin/müteahhidin yasal sorumluluklarını teminat altına alınarak oluşacak mağduriyetlerin önüne geçiyor. Geçtiğimiz aylarda SEDDK'nın, Bina Tamamlama Sigortası'nda yeni döneme ilişkin değerlendirmelerde bulunduğu yazılı açıklamasında, 2015 yılından bu yana uygulanmakta olan Bina Tamamlama Sigortası'nın kapsamında ve işleyişinde değişikliklere gidildiği ifade edilmiş, hem satıcının/müteahhittin hem de hak sahiplerinin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde bir işleyiş kurgulandığı belirtilmişti. Yapılan tüm bu değişikliklerle kentsel dönüşüm ve ön ödemeli konut satış projeleri başta olmak üzere tüm inşaat projelerinde yaşanan mağduriyetlerin önüne geçilmesi konusunda önemli bir adım atılmış oldu.

Şişli Belediyesi, KENTHAŞ ve Quick Sigorta'dan "Sigortalı Kentsel Dönüşüm" hamlesi

Geçtiğimiz yıl Şişli Belediyesi, iştirak şirketi KENTHAŞ ve Quick Sigorta iş birliğiyle "Bina Tamamlama Sigortası ve Sigortalı Kentsel Dönüşüm" modeli hayata geçirildi. Bu iş birliği ile Bina Tamamlama Sigortası, kentsel dönüşüm projelerinde uygulanarak Türkiye'de bir ilke imza atılmış oldu. İş birliğinin diğer belediyeler için de rol model olduğunu belirten Quick Sigorta Finansal Ürünler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, "Geçtiğimiz aylarda Ataşehir Belediyesi başta olmak üzere birçok belediyeyle de temasa geçtik, görüşmelerimizi sürdürüyoruz. İstanbul, İzmir, Bursa, Mersin, Hatay ve Antalya büyükşehir ve ilçe belediyeleri ile program anlaşmalarımız devam ediyor. Sadece 2024 yılında bin 200 adet bağımsız bölümün Bina Tamamlama Sigortası güvencesi ile projeye başladığını ve yakın gelecekte bu sayının çok üzerinde rakamlara ulaşacağımızı söyleyebilirim. Proje sahibinin iflası ya da projenin zamanında tamamlanamaması durumunda sigorta devreye girecek ve binayı tamamlayacağız. Bir diğer olasılık olarak birikimlerin geri alınması da sağlanabilir. Böylece hem tüketicilerin hem de ülkenin kaynakları korunmuş olacak" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği:

Bina Tamamlama Sigortası güçlü bir güvence sunuyor

Bina Tamamlama Sigortası'nın (BTS) sigortalılara, sektöre ve ülkemize katkılarının oldukça değerli olduğunu belirten Birlik, şöyle devam etti: "Öncelikle, özellikle ön ödemeli konut projelerinde ve kentsel dönüşüm projelerinde tüketicilere güçlü bir güvence sunmaktadır. İnşaat firmalarının veya müteahhitlerin iflas gibi öngörülemeyen durumlar nedeniyle projeyi tamamlayamaması halinde, BTS hak sahiplerini olası mali kayıplara karşı korur. Bu sayede, yatırım sahiplerine ya projenin tamamlanması ya da kayıplarının tazmin edilmesi yönünde güvence sağlanarak, projeye duyulan güven artırılmaktadır. Neredeyse tüm ülkenin deprem bölgesi içinde yer aldığı ve önümüzdeki dönemde beklenen Marmara depremi göz önünde bulundurulduğunda, güvenli binalara erişim sağlayan kentsel dönüşüm projeleri ve Bina Tamamlama Sigortası büyük önem taşımaktadır.

Öte yandan, Bina Tamamlama Sigortası sadece risk yönetimine katkıda bulunmakla kalmaz, aynı zamanda sigorta şirketlerinin satıcı/müteahhit üzerinde gerçekleştirdiği risk değerlendirmesi sayesinde projeye idari, teknik ve finansal risk denetimi de sağlamaktadır. Bu denetimle birlikte sigorta, inşaat sektöründe ikincil bir kontrol mekanizması rolünü üstlenerek projelerin güvenilirliğini artırır. Böylece, sigortanın risk yönetim fonksiyonu devreye girer ve sektörümüzde güvenilir bir risk azaltma kaynağı olarak konumlanır. BTS, aynı zamanda sektörü ekonomik dalgalanmalara karşı güçlendirirken, kentsel dönüşüm projelerine yönelik artan talep doğrultusunda sigorta şirketlerine ürün yelpazesini genişletme fırsatı sunar. Bu bağlamda, sektörün finansal sigortalar alanında büyümesine katkı sağlamakta ve ülkemiz ekonomisine dolaylı yoldan istikrar getirmektedir."

> **"Bina Tamamlama Sigortası, özellikle ön ödemeli konut projelerinde ve kentsel dönüşüm projelerinde tüketicilere güçlü bir güvence sunmaktadır."**

'AKTİF BİR ROL ÜSTLENDİK'

Bina Tamamlama Sigortası'nın yaygınlaştırılması için yürütülen çalışmalara da değinen Birlik, şu değerlendirmelerde bulundu: "Birliğimiz, Bina Tamamlama Sigortası'nın tanıtımı ve farkındalık yaratma çalışmaları kapsamında aktif bir rol üstlenmiştir. 6 Şubat 2023 tarihli Kahramanmaraş depremlerinin ardından artan kentsel dönüşüm talebine yanıt olarak, yasal düzenleme süreçleri hızlandırılmış ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile iş birliği içinde güncellenen genel şartlar Temmuz 2024'te yayımlanmıştır. Yeni genel şartlarla yapılan değişiklikler ile 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 beklenmektedir.

Bununla birlikte, finansal sigortaların geliştirilmesine yönelik birliğimiz bünyesinde bir Çalışma Grubu oluşturulmuş olup dağıtım kanallarına finansal ürünler konusunda eğitim sağlanması amacıyla çalışmalar yürütülmektedir. Bu kapsamda, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) ile iş birliği çalışmalarımız devam etmektedir. Öte yandan, banka teminat mektuplarında olduğu gibi, BTS kapsamında alınan teminatların da damga vergisi ve harçlardan muaf tutulmasını içeren mevzuat düzenleme taleplerimiz ilgili kurumlarla paylaşılmıştır. Bu düzenlemenin hayata geçirilmesi, sigorta şirketleri ile bankalar arasındaki haksız rekabetin önlenmesi ve müteahhitlerin maliyet yükünün azaltılması açısından önem arz etmektedir."

'TÜM GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ'

Birlik, son olarak Bina Tamamlama Sigortası ile ilgili olarak sektörden gelen taleplerle ilgili şu yorumda bulundu: "Uzun yıllardır temel amacımız, sigorta şirketleri tarafından düzenlenen kefalet senetleri ile bankalarca verilen teminat mektupları arasındaki rekabet dezavantajını gidermektir. Bu çerçevede, sektörümüzün önemli ihtiyaçlarından biri olan bina tamamlama ve kefalet sigortaları kapsamında sunulan teminatlar için, banka teminat mektuplarında olduğu gibi vergi ve harçlardan muafiyet sağlayacak yasal bir zemin oluşturulmasıdır. Söz konusu muafiyetlerin sağlanması, BTS'nin kentsel dönüşüm ve ön ödemeli konut projelerinde daha yaygın bir şekilde kullanımını teşvik edecektir. Bu bağlamda, vergi ve harç uygulamaları konusundaki önerilerimiz Gelir İdaresi Başkanlığı ile paylaşılmış olup, sektörün bu alandaki taleplerinin karşılanması için Birliğimiz, gerekli adımları atmaya devam etmektedir. Diğer yandan, Birliğimiz tarafından oluşturulan Çalışma Grubu'nun çıktıları, finansal sigortalar bağlamında dağıtım kanallarına yönelik eğitimlerin artırılmasının önemini ortaya koymaktadır.

Bu kapsamda, Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı ile iş birliği çalışmalarımız devam etmekte olup, dağıtım kanallarının finansal ürünler konusunda yetkinliğini artırmayı hedefliyoruz. Birliğimiz, sektörün taleplerini dikkatle değerlendirerek finansal sigortalara ilişkin uygulamaların daha etkin ve yaygın hale gelmesi için kapsamlı adımlar atmaya devam etmektedir. Bu doğrultuda, yalnızca mevcut talepleri karşılamakla kalmayıp, sektörün gelecekteki ihtiyaçlarına yönelik proaktif çözümler geliştirme hedefi de güdülmektedir. Eğitim ve farkındalık artırma çalışmalarından, yasal düzenlemelerin sağlanmasına ve kamu kurumları ile entegrasyona kadar geniş bir yelpazede sürdürülen bu çalışmalar, finansal sigortaların bilinirliğini ve güvenilirliğini artırmayı amaçlamaktadır."

Quick Sigorta Finansal Ürünler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş:

Bina Tamamlama Sigortası'nı tabana yaymak büyük önem taşıyor

Bina Tamamlama Sigortası'yla (BTS) alakalı otoriteden iki yönlü beklentileri olduğunu belirten Quick Sigorta Finansal Ürünler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, "İlki mevzuatlarla ilgili tüm engellerin kalkması ve süreçlerin kolaylaşması. En son 13 Haziran'da yürürlüğe alınan son biçimiyle hem topraktan ya da maketten satış olarak bilinen ön ödemeli konut satışları hem de kentsel dönüşüm uygulamaları için Bina Tamamlama Sigortası idarelerce aranan ve kabul edilen bir teminat halini aldı. Genel şartlar yayınlanmış olmasına rağmen kentsel dönüşümün önündeki en önemli konu olan harç ve vergi istisnası engeli hala kalkmış değil. Umutlar 2025'e kaldı gibi görünüyor. Ancak bu engel ne kadar hızlı kalkarsa proje sahipleri o denli BTS yaptırmaya gönüllü olurlar ve penetrasyon da o denli hızlı artar. İkinci beklentimiz ise BTS farkındalığının artırılmasına yönelik kamu spotu gibi çalışmaların artması. Ev sahipleri kentsel dönüşümle ilgili duydukları olumsuz deneyimler sonucu haklı olarak Dimyat'a pirince giderken ellerindeki bulgurdan olmak istemiyor. İnsanlar güvenli evlerde güvenle oturmak istiyor. Bina yıkıldığında yerine konulmazsa korkusu da yaşamak istemiyorlar. Bu problemi ortadan kaldırabilecek yegâne enstrüman da Bina Tamamlama Sigortası. Vatandaşın BTS ile kentsel dönüşümle ilgili duyduğu endişelerden kurtulacağını bilmesi gerekiyor" diye konuştu.

> **"BTS ürününün hem sektör hem de ülke ekonomisi açısından ne denli büyük olduğunu idrak etmek ve ülkenin tüm tabanına yaymak çok mühim."**



'BTS İÇİN REASÜRANS KAPASİTESİ MEVCUT'

"Reasürans şirketleri, geçtiğimiz yıl Türkiye özelinde olası Marmara depremi sebebiyle de teminat vermede biraz çekingen bir ruh haline sahipti" diyen Tekbaş, "Ekonomik belirsizlik de eklenince verdikleri teminatın fiyatını katladılar. Bu da sigorta fiyatlarının artmasına sebep oldu. Beklenen Marmara depremini de dikkate aldığımızda sigorta şirketlerinin 2-3 milyar dolarlık bir kapasite artışı talebi var. Bu yıl hem Monte Carlo hem de Baden Baden'daki görüşmelerde ise daha olumlu bir hava hâkimdi. Türkiye için fiyatlarda belirgin bir iyileşme olmayacağını ama geçen seneki kadar da sert yükselişler olmayacağın söyleyebiliriz. Ve şunu da rahatlıkla söyleyebiliriz ki, Türkiye artan deprem ve doğal afet riskleri sebebiyle kapasite sorunu yaşamayacak. BTS için reasürans kapasitesi mevcut. Biz sektör paydaşları olarak reasürans görüşmelerinde, gerek şehircilikte gerek kentsel dönüşümde gerekse sigorta sektöründe gerçekleştirdiklerimizi anlatma fırsatı yakaladık. Bu nedenle BTS ürününün hem sektör hem de ülke ekonomisi açısından ne denli büyük olduğunu idrak etmek ve ülkenin tüm tabanına yaymak çok mühim" diye konuştu.

İklim krizi sadece çevreyi değil sağlığı da etkiliyor



Cenevre Derneği ve Wellcome tarafından yayımlanan 'İklim Değişikliği: Hayat ve sağlık sigortasının geleceği ne olacak?' isimli rapora QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

PwC'nin "Sadece Mülk Değil: İklim Değişikliğinin Hayat, Sağlık ve Uzun Vadeli Sigorta Yükümlülüklerine Etkisi" başlıklı raporuna ulaşmak için QR kodu okutabilirsiniz.

Günümüzde iklim değişikliği, çevreyi olduğu kadar insan sağlığını da derinden etkiliyor. Artan sıcaklıklar, hava kirliliği ve doğal afetler; solunum hastalıkları, kalp rahatsızlıkları gibi akut sağlık sorunlarına yol açıyor. Cenevre Derneği ve Wellcome tarafından yayımlanan rapor, sigorta sektörünün bu yeni sağlık riskleriyle nasıl başa çıkabileceğine dair öneriler sunuyor. Yenilikçi ürünler, özellikle parametrik sigorta, bu tehditlere karşı sigorta sektörünün daha etkin çözümler üretmesini sağlamak amacıyla önemli bir adım olarak öne çıkıyor.

Günümüzde iklim değişikliği yalnızca çevreyi değil, insan sağlığını da derinden etkiliyor. Artan sıcaklıklar, hava kirliliği ve doğal afetler; solunum yolu hastalıkları, kalp rahatsızlıkları ve inme gibi akut sağlık sorunlarına yol açıyor. Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği (The Geneva Association) ve sağlık araştırmalarına odaklanan hayır kurumu Wellcome, iklim değişikliğinin insanların sağlığı üzerindeki etkisini anlatan ve sağlık ve hayat sigortacılarının iklim değişikliği ve sağlık risklerini nasıl ele alabileceklerine dair önerilerde bulunan 'İklim Değişikliği: Hayat ve sağlık sigortasının geleceği ne olacak?' isimli bir rapor yayımladı.

Küresel iklim krizinin giderek daha belirgin hale geldiğini belirten rapora göre, iklim değişikliğinin sadece mülk ve kaza (P&C) sigortacılarını etkilemediği, sağlık üzerindeki etkilerinin ve sigorta sektörüne yansımasının da büyük olduğuna dikkat çekiliyor. Bu etkiler, orman yangınlarının yol açtığı solunum sorunları ve sıcak hava dalgalarının tetiklediği felçler gibi akut risklerin yanı sıra, sıcaklık değişiklikleri sonucu hastalık taşıyan böceklerin yayılma alanını artırmasının sonucu olarak kronik sağlık riskleri de içeriyor. İklim değişikliğine neden olan fosil yakıt kullanımının bir sonucu olan hava kirliliği de birçok sağlık sorununun riskini artıran başka bir faktör olarak karşımıza çıkıyor.

PARAMETRİK SİGORTA GELİŞTİRİLMELİ

Rapor, hayat ve sağlık sigortacıları için iklim değişikliğinin etkilerinin şu ana kadar önemli olmadığını ancak iklim değişikliğinin etkileri daha sık ve şiddetli hale geldikçe bu etkinin artma olasılığını vurguluyor. Rapor, sigortacıların iklim değişikliğinin sağlık üzerindeki etkilerine karşı toplumu korumada somut bir rol oynamaları için, bazı yenilikçi adımlar öneriyor. Bu adımlardan biri ise, belirli bir 'tetikleyici olay' (şiddetli bir deprem, sel veya sıcaklık dalgası) gerçekleştiğinde önceden belirlenmiş sabit bir ödeme yapan parametrik sigorta türlerini geliştirmek. Ayrıca, hem iklime hem de sağlığa fayda sağlayan davranışları teşvik ederek önleme öncelik vermek ve iklimle ilgili sağlık risklerini ölçmeye yönelik veri sorunlarına çözüm bulmak da öneriler arasında yer alıyor.

Cenevre Derneği Genel Müdürü Jad Ariss, iklim değişikliğinin etkilerinden bahsedilirken insanların fiziksel ve ruhsal sağlığına olan büyük zararın göz ardı edilemeyeceğini vurguladı. Aşırı hava olaylarının sadece ev ve binalara zarar vermekle kalmayıp yaralanma ve ölümlere de neden olduğunu belirtti. İklim koşullarındaki değişikliklerin biyolojik çeşitliliği azalttığını, gıda tedarikini etkilediğini ve hastalıkları yaydığını ifade eden Ariss, iklim krizinin bir ruh sağlığı sorunu haline geldiğine dikkat çekerek, bu riskleri anlamanın ve azaltmanın önemini vurguladı.

Cenevre Derneği'nin Sağlık Direktörü ve raporun başyazarı Adrita Bhattacharya Craven, iklim değişikliğinin ölüm oranları üzerindeki etkilerinin açıkça görüldüğünü ancak raporun bunun morbidite üzerindeki artan riskini de gösterdiğini belirterek sözlerine şöyle devam etti: "İnsanlar olarak 100 yıl süren bir yaşamla yüzleşirken, iklim değişikliğinden kaynaklanan sağlık risklerinin boyutunu kavramamız gerekiyor. Sigortalanabilirliği sürdürmek ve geliştirmek için sigortacıların, kamunun ve sivil toplum kuruluşlarının güçlü bir iş birliği kurması gerekiyor."

Wellcome İklim Etkileri ve Uyum Bölümü Başkanı Madeleine Thomson, şunları söyledi: "Dünya genelinde insanların sağlığı, iklim değişikliği nedeniyle zarar görüyor. Sigorta sektörü, iklimle ilişkili riskleri önleme ve yönetme konusunda benzersiz bir konumda. Sağlık ve hayat sigortacıları, bu riskleri yönetmek için ürünler geliştirebilsin diye iklim değişikliğinin sağlık üzerindeki etkileri üzerine daha fazla araştırmaya ihtiyaç var. Parametrik sigorta gibi yenilikçi sigorta ürünleri, değişen iklimde sağlığı desteklemenin temel bir parçası olacak."

İklim Krizi ve Sağlık Riskleri

Dünya genelinde görülen iklim değişikliği, akut ve kronik sağlık sorunlarının artmasına yol açıyor. Örneğin:

- Akut Riskler: Sıcak hava dalgaları; inme ve kalp rahatsızlıklarına neden olurken, orman yangınlarından kaynaklanan hava kirliliği solunum yolu hastalıklarını tetikliyor.
- Kronik Riskler: Sıcaklık artışı; sıtma ve dang humması gibi hastalıkları taşıyan böceklerin yayılım alanını genişletiyor.
- Ruh Sağlığı: İklim değişikliği kaynaklı afetlerin neden olduğu kayıplar depresyon ve anksiyete gibi ruhsal sorunları artırıyor.

SEKTÖRDE YENİ RİSKLER VE FIRSATLAR

PwC'nin yayımladığı "Sadece Mülk Değil: İklim Değişikliğinin Hayat, Sağlık ve Uzun Vadeli Sigorta Yükümlülüklerine Etkisi" başlıklı rapor ise, sigorta sektöründe iklim değişikliğinin yarattığı etkilerin mülk ve kaza sigortası alanlarının ötesine geçerek, hayat ve sağlık sigortalarını da kapsamaya başladığını vurguluyor. Rapora göre, sigorta sektöründe iklim değişikliğinin etkileri genellikle fiziksel zararlar, özellikle mülk ve tarım hasarı üzerinde yoğunlaşsa da, hayat sigortası ve uzun vadeli sigorta yükümlülükleri açısından da ciddi endişeler bulunuyor.



Değişen iklim, insan ölüm oranlarını (mortalite) ve hastalık oranlarını (morbidite) artırma potansiyeline sahip. Aynı zamanda, giderek daha akut hale gelen sıcaklık streslerinin, bu tür zorluklara hazırlıklı olan bölgelerde bile önemli sorunlar yarattığı görülüyor.

Değişen iklim, sera gazı emisyonlarının yüksek olduğu senaryolarda insan ölüm oranlarını (mortalite) ve hastalık oranlarını (morbidite) artırma potansiyeline sahip.
İklim değişikliği; yükselen sıcaklıklar, uzun süreli kuraklıklar gibi kronik değişimlerle birlikte, sıklaşan ve şiddetlenen kasırga ve orman yangınları gibi ani olayları da beraberinde getiriyor. Bu faktörlerin toplam etkisi, insan sağlığı ve yaşam süresi üzerinde ciddi tehditler oluşturuyor. Sağlık sistemleri ve sigorta sektörü, bu risklere karşı dayanıklılığı artıracak stratejiler geliştirmek zorunda.
Bu durum, sigortacıların yalnızca maddi kayıplara değil, aynı zamanda insanların yaşam sürelerine ve sağlık masraflarına odaklanması gerektiğini gösteriyor. Özellikle iklim değişikliğinin etkileri uzun vadede artarak devam edeceğinden, sigorta sektörü için bu riskler daha kapsamlı politikalar ve yenilikçi ürünler gerektiriyor.

GELECEKTEKİ RİSKLERE KARŞI HAZIRLIKLI OLUNMALI

Rapora göre, gelişmiş ekonomilerde faaliyet gösteren hayat ve sağlık sigortacıları, iklim değişikliğiyle ilgili çalışmalarını uzun yıllar boyunca sadece kurumsal yönetişim ve düzenleyici açıklamalara odaklanarak sürdürdü. Ancak son dönemde, bu kısıtlı perspektifin yerini, iklim değişikliğinin çok daha geniş çaplı etkilerini ele alan yaklaşımlar almaya başladı. Özellikle geçtiğimiz yaz mevsimi, aşırı hava olaylarının hayatlarımız üzerindeki doğrudan etkisini bir kez daha gözler önüne serdi. Rekor sıcaklıklar, sel riski taşımadığı düşünülen bölgelerde meydana gelen ani taşkınlar ve büyük ölçekli orman yangınları, sağlık üzerinde olumsuz etkiler yarattığı gibi birçok can kaybına da yol açtı.
Bunun yanı sıra, iklim değişikliği nedeniyle yaşanan göç dalgaları ve gıda güvenliği gibi sorunlar şu an için ABD sigorta sektörü açısından doğrudan bir sorun teşkil etmiyor gibi görünse de, küresel tedarik zincirlerinin karmaşıklığı ve COVID-19 gibi krizlerin dünya genelindeki etkileri, uluslararası bağımlılığın ne denli kritik olduğunu gözler önüne serdi. Bu bağlamda, başka bölgelerde yaşanan bu tür etkilerin er ya da geç Amerika'da da görülebileceği düşüncesi uzak bir ihtimal olarak değerlendirilmemeli. Bu nedenle, sektörün proaktif bir şekilde hareket ederek gelecekteki risklere karşı hazırlıklı olması kritik bir önem taşıyor. Bu yaklaşım, sigorta sektörünün artık yalnızca finansal riskler yerine daha geniş çaplı toplumsal ve çevresel etkileri de dikkate alması gerektiğinin altını çiziyor.
İklim değişikliği etkilerinin giderek daha somut hale geldiği ve bu değişikliklerin sağlık üzerinde çok boyutlu bir tehdit oluşturduğu belirtilen raporda, su kıtlığı ve yağış düzenlerindeki değişikliklerin, sağlık üzerinde ciddi risklere yol açtığı ifade ediliyor. Rapora göre, özellikle kuraklık nedeniyle artan orman yangınları, sadece can kayıplarına yol açmakla kalmadı, aynı zamanda birçok yerleşim yerini tahrip etti ve sağlık hizmetlerine erişimi zorlaştırdı. Ayrıca, bu yangınlar su kalitesini bozarak, yerel su kaynaklarını kirletti ve alandaki topluluklar için içme suyu teminini tehlikeye soktu.

PSİKOLOJİK AÇIDAN DA ETKİLİYOR

Orman yangınlarının etkisi yalnızca su kaynaklarıyla sınırlı kalmadı; fiziksel sınırların çok ötesine yayılan hava kirliliği sorununu da beraberinde getirdi. Bu durum, hem yangın bölgelerindeki toplulukların hem de uzak yerlerdeki bireylerin sağlığı üzerinde ciddi sonuçlar doğurdu. Ayrıca kişisel travmalar, kayıplar ve geleceğe dair belirsizlikler nedeniyle artan iklim kaynaklı kaygı ve depresyon vakaları, ruh sağlığı üzerinde önemli olumsuz etkiler yarattı. Bu durum, yalnızca etkilenen topluluklarda değil, daha geniş kitleler üzerinde de derin psikolojik sonuçlar doğuruyor.
Küresel sıcaklıkların artmaya devam etmesiyle birlikte, sıcak hava dalgalarının daha sık ve yoğun hale gelmesinin beklendiğini vurgulayan raporda, bu durumun bireyler için ciddi sağlık riskleri oluşturduğuna dikkat çekiliyor. Aşırı sıcaklığa uzun süreli maruz kalmak, potansiyel olarak ölümcül olabilen sıcak çarpması ve ısı tükenmesi gibi ısıya bağlı hastalıklara yol açabiliyor. Özellikle dış mekânda çalışan işçiler, ısı stresi nedeniyle ölme olasılığı açısından genel nüfustan 14 kat daha fazla risk altındalar. Ayrıca, bu kişilerde böbrek hastalığı (nefropati) ve kardiyovasküler hasar oranları da daha yüksek olabiliyor.
Bu artan tehdit, dış mekân işçileri için önleyici tedbirlerin ve korunma yöntemlerinin önemini bir kez daha vurguluyor. Yeterli hidrasyon, ısı güvenliği protokolleri ve serinleme sistemlerine erişim gibi önlemler, bu risklerin azaltılmasında kritik rol oynuyor.
Rapora göre yükselen sıcaklıklar, yer seviyesindeki ozon ve diğer kirleticilerin artmasına neden olarak astım ve kronik obstrüktif akciğer hastalığı (KOAH) gibi solunum yolu hastalıklarını şiddetlendiriyor. Orman yangınlarından kaynaklanan hava kirliliği de benzer şekilde, kronik hastalıkları ağırlaştırıyor ve genel yaşam kalitesini düşürüyor. Bir araştırma, hava kalitesinin ölüm oranları üzerindeki etkisini inceleyerek, ince partikül madde (PM2.5) maruziyetinin, 30 yaş ve üzeri yetişkinlerde kardiyovasküler ölüm riskini %8 ila %18 arasında artırabileceğini ortaya koydu. Hava kalitesindeki bozulmanın, sigara kullanımı sonucu görülen akciğer kanseri ölümleri gibi uzun vadeli etkileri de olabiliyor. Orman yangınları sırasında duman inhalasyonu nedeniyle acil servislere yapılan ziyaretlerin ve PM2.5 seviyelerinin arttığı kaydedildi. Bu durum, hava kirliliği ve iklim değişikliğinin sağlık üzerindeki ciddi etkilerini bir kez daha gözler önüne seriyor. Raporda bu durumun, orman yangınları ve iklim değişikliği kaynaklı hava kirliliği ile ilgili sağlık tehditlerinin uzun vadeli etkilerini vurgulayan önemli bulgulara işaret ettiğine dikkat çekiliyor. Bu sorunları yönetmek, sağlık sektörünün yanı sıra sigorta sektörü için de giderek daha kritik hale geliyor.

ODAKLANILMASI GEREKEN ALANLAR

İklim değişikliği kaynaklı bu durumların artık yalnızca toplumun küçük kesimlerini etkilemediğini ve giderek yaygınlaştığını belirten rapora göre, hayat ve sağlık sigortacılarının, iklim değişikliğinin insan sağlığı ve yaşam süresi üzerindeki kötüleşen etkilerine hazırlıklı olmaları gerektiğine dikkat çekiliyor. Raporda hayat ve sağlık sigortacılarının odaklanması gereken konular ise şöyle:

Temel Risklerin Ölçülmesi

Sigortacılar, iklim senaryosu analizi yaklaşımını kullanarak temel riskleri nicel hale getirebilir. Kısa vadede değişikliklerin daha az belirgin olmasına rağmen, hayat portföylerinin uzun vadeli yapısı, nakit akışlarında potansiyel kırılganlıkları ortaya koyar. İklim senaryosu modellemesi sayesinde, sigortacılar reaktif bir yaklaşımdan proaktif bir duruma geçebilir. Bu, hem bireylerin sağlığını hem de finansal refahını koruyacak önlemlerin formüle edilmesini kolaylaştırır.
Bu yaklaşım, gelecekteki iklim risklerini anlamak ve yönetmek için kritik bir araç sunar. Aynı zamanda sigorta sektörü, bu modelleme yöntemleriyle risk ölçümünde daha kesin tahminlerde bulunabilir ve sigorta ürünlerini bu doğrultuda geliştirebilir.

Verilerin İzlenmesi

Sigortacılar, iklimle ilişkili riskleri zaman içinde izlemek için uygun veriler belirlemelidir. Bu veriler, satılan sigorta türüne göre değişiklik gösterebilir. Örneğin:
• Yıllık sıcaklık kaynaklı ölümler veya sigorta taleplerinin sayısı,
• Poliçe sahiplerinin yaşadığı bölgelerde meydana gelen iklim olaylarının (orman yangınları, kasırgalar vb.) sayısı gibi veriler kullanılabilir.
Bu tür izleme faaliyetleri, hem mevcut

Hava sıcaklığındaki değişimler sağlığı olumsuz etkiliyor

İklim değişikliğinin insan sağlığı üzerindeki etkileri hava olaylarındaki uç değişimlerde de görülüyor. Havanın çok soğuk, çok sıcak, çok nemli ya da çok kuru olması insan sağlığını olumsuz etkileyen nedenler arasında yer alıyor. Yapılan çalışmalar hava sıcaklığındaki artışın ve sıcak havaya maruz kalmanın insan sağlığıyla olumsuz yönde ilişkili olduğunu gösteriyor. IPPC (Uluslararası Bitki Koruma Birliği)'nin yayınlamış olduğu rapora göre, sıcak hava dalgalarındaki artışlar kalp ve solunum sistemi hastalıklarına bağlı ölümlere neden oluyor.



İklim değişikliğine bağlı sağlık sorunları, hava kalitesinin bozulması ve insanların karşılaştığı artan iklim riskleri, sigorta şirketleri için çok boyutlu bir zorluk yaratıyor. Bu faktörler yalnızca fiziksel varlıklarla ilgili değil, aynı zamanda insan sağlığı ve yaşam süresiyle de doğrudan ilişkili. Sigortacılar, bu yeni dinamiklere hazırlıklı olmak için sağlık ve hayat sigortası risklerini daha derinlemesine değerlendirmeli ve iklim değişikliğinin olumsuz etkilerine karşı stratejik adımlar atmalı.

İklim değişikliği ve sağlıkta sigorta sektörünün artan sorumluluğu

Pwc'nin "Sadece Mülk Değil: İklim Değişikliğinin Hayat, Sağlık ve Uzun Vadeli Sigorta Yükümlülüklerine Etkisi" başlıklı raporu, iklim değişikliğinin yalnızca çevreyi değil, aynı zamanda sağlık ve finansal sistemleri de etkilediğini ortaya koyarak sigorta sektörüne önemli sorumluluklar yüklüyor. Rapor, sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu yeni risklerin yanı sıra bu riskleri fırsata çevirme potansiyelini de ortaya koyuyor. Raporda öne çıkan çıkarımlar ise şöyle:



ARTAN SAĞLIK RİSKLERİ

Rapora göre, iklim değişikliği orman yangınları, sıcak hava dalgaları ve hastalık taşıyan böceklerin yayılımı gibi faktörler nedeniyle yeni sağlık tehditlerini tetikliyor. Bu gelişmeler, solunum rahatsızlıkları, kalp hastalıkları ve diğer kronik sağlık sorunlarının sigorta kapsamındaki maliyetleri artırabileceğine işaret ediyor.



SİGORTACILARIN STRATEJİK ROLÜ

Raporda, sektörün iklim değişikliğiyle bağlantılı riskleri yönetmede yenilikçi adımlar atması gerektiği belirtiliyor. Özellikle parametrik sigorta türleri, belirli olaylar karşısında hızlı ödeme mekanizmaları sağlayarak ekonomik dayanıklılığı artırabilir. Bunun yanında, ESG (çevresel, sosyal ve yönetişim) standartlarının benimsenmesi, sigortacıların hem sürdürülebilirliği teşvik etmesini hem de finansal istikrarını korumasını sağlayabilir.



UZUN VADELİ UYARLANMA ZORUNLULUĞU

Rapor, sigorta şirketlerinin poliçe ve yatırım stratejilerini, iklim değişikliğinin etkilerini göz önünde bulundurarak yeniden şekillendirmesi gerektiğini belirtiyor. Özellikle, savunmasız nüfuslar için iklime dayanıklı çözümler sunmak ve karbon ayak izini azaltmak için yenilikçi yaklaşımlar öneriliyor.

risklerin değerlendirilmesi hem de gelecekteki iklim risklerine karşı daha etkili stratejilerin oluşturulması için kritik önem taşır. Aynı zamanda sigortacılar, bu veriler sayesinde ürünlerini iyileştirme ve müşterilere daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunma fırsatı yakalayabilir.

Riskleri Anlama

Hem varlık hem de yükümlülük portföylerini etkileyebilecek iklimle bağlantılı potansiyel riskleri derinlemesine anlamak için kapsamlı bir iç değerlendirme yapılmalıdır. Bu adım, sigorta sektörünün, yalnızca mevcut tehditleri yönetmekle kalmayıp aynı zamanda uzun vadede dayanıklılık ve sürdürülebilirlik sağlamasına da yardımcı olacaktır.

YENİ FIRSATLAR

İklimle ilişkili ölüm ve hastalık risklerinin, daha sık ve şiddetli iklim olaylarıyla paralel olarak artsa da, her şeyin karanlık ve umutsuz olmadığına vurgu yapılan raporda, sigorta sektörünün, bireylerin ve toplumların sağlık ve yaşam süresini daha iyi yönetmelerine yardımcı olarak işlerini büyütme konusunda anlamlı fırsatların bulunduğu belirtiliyor. Sigorta şirketleri ve paydaşları için sürdürülebilirlik açısından umut verici bazı alanlar şöyle:

Kapsam iyileştirmeleri

İklim değişikliği gibi yeni ve gelişen risklere daha iyi cevap verebilmesi için sigorta poliçelerinde kapsam genişletilebilir. Sigorta şirketleri, özellikle iklimle ilişkili riskler (örneğin aşırı sıcak hava dalgaları veya sel gibi) nedeniyle daha yüksek risk altındaki bireyler veya bölgeler için poliçelerini özelleştirebilir.

İklim riski yönetiminde sensörler ve giyilebilir teknolojiler

Sensörler ve giyilebilir teknolojiler, sigorta şirketlerinin iklimle ilgili riskleri daha iyi değerlendirmesine, hafifletmesine ve fiyatlandırmasına yardımcı olabilir. Bu cihazlar, hem çevresel hem de insan düzeyinde verileri gerçek zamanlı olarak toplayarak sigorta sahiplerini iklimle ilişkili olayların en kötü etkilerinden koruyabilir. Bu tür sensörler ve giyilebilir teknolojiler, sigorta şirketlerinin müşterilerine daha kişiselleştirilmiş ve iklim odaklı hizmetler sunmalarını sağlayarak sektördeki rekabet avantajlarını artırabilir.

Ortaklıklar ve iş birlikleri

Sigorta şirketleri, sigorta teknolojisi (insurtech) firmaları ve sektöre yakın



Hızla değişen küresel iklim karşısında sigorta sektörü, bireylerin ve toplumların sağlık ve yaşam süresi yönetimini iyileştirmelerine yardımcı olarak işlerini büyütmek için önemli fırsatlara sahipler. İklimle ilgili olayların sıklığı ve şiddeti arttıkça sigortacılar, hem riskin azaltılmasında hem de yenilikçi çözümler sunmada önemli bir rol oynayabilir.

diğer işletmeler, iklimle ilgili koruma ihtiyacını karşılamak için giderek daha fazla ortaklık ve ekosistem oluşturma fırsatı buluyor.

- Müşterilere, iklimle ilgili tüm koruma ihtiyaçlarını karşılayan kapsamlı (yaşam, sağlık, mülk ve özel sigorta) poliçeler sunacak ortaklıklar kurmak.
- İklimle ilgili satın alma ihtiyaçları olan (örneğin, bir depo için klima sistemini yenileme) ancak sigorta düşünmeyen müşterilere yönelik yerleşik sigorta çözümleri sunmak.
- İklim risk yönetimi hizmetleri ve uzun vadeli hafifletme stratejileri sağlamak.
- İklim teknolojisi gibi yeni pazarlara giriş yapmak.

Bu tür iş birlikleri, sigorta sektörüne iklim değişikliğine karşı daha etkili bir koruma sağlama fırsatları sunuyor ve aynı zamanda sektördeki oyuncuların iş modellerini çeşitlendirmelerine yardımcı oluyor.

Sigorta şirketlerinin, yalnızca kendi başlarına değil, aynı zamanda hükümetler, STK'lar, sağlık kuruluşları ve eğitimcilerle işbirliği yaparak, iklim değişikliğinin ekolojik ve insan sağlığı üzerindeki etkilerini azaltmak için önemli bir rol oynadığı belirtilen raporda, ticari düzeyde ise sigortacıların, acenteler ve aracılarla birlikte çalışarak müşterilerini iklimle ilgili sağlık ve refah riskleri hakkında bilgilendirmeleri ve onlara uygun, kişiselleştirilmiş tavsiyeler sunmaları gerekliliği vurgulanıyor. Bu tür bir bilinçlendirme ve rehberlikle, sigorta sektörünün iklim değişikliğiyle ilgili zorluklara daha etkin bir şekilde yanıt vermesine yardımcı olabileceği ifade ediliyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

İklim değişikliği sağlığa ciddi bir tehdit oluşturuyor

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre, iklim değişikliği insan sağlığı üzerinde ciddi ve giderek artan bir tehdit oluşturuyor. İklim değişikliği; temiz hava, güvenli su, yeterli besin ve uygun barınma gibi temel sağlık gereksinimlerini doğrudan etkiliyor. Ayrıca bulaşıcı hastalıkların kontrolünde yeni zorluklar yaratarak doğal, ekonomik ve sosyal sistemler üzerinde baskı oluşturuyor.

Dünya Sağlık Örgütü, iklim değişikliğinin sağlık üzerinde gösterdiği olumsuz etkilerin bazılarını şöyle sıralıyor:

Sıcak Hava Dalgaları: Ölüm oranlarını artırarak ve özellikle kalp-damar ve solunum sistemi hastalıklarını tetikleyerek insan sağlığını tehdit ediyor.

Hastalık Kontrolü: Özellikle sıcaklıkların artması ve yağış rejimlerinin değişmesiyle sıtma gibi hastalıkların yayılma bölgeleri genişliyor.

Doğal Afetler: Kasırgalar, seller ve kuraklık gibi olaylar daha sık ve şiddetli hale geliyor, sağlık sistemleri üzerinde büyük baskılar yaratıyor.

Besin Güvenliği: Tarım üretiminin azalması ve gıda güvenliğinin bozulması, yetersiz beslenmeyi artırarak halk sağlığını olumsuz etkiliyor.

"Kasko ve trafikte uzmanlaşmayı hedefliyoruz"

5N1S'nin bu bölümdeki konuğu Hepiyi Sigorta Acenteler ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Burç Özer oldu. Özer, Hepiyi Sigorta'nın belirli ürünlere yoğunlaşıp uzmanlaşarak bu ürünlerde sektör lideri olmayı amaç edindiğini belirterek, "En önemli 2 ürünümüz ise kasko ve trafik. Bu 2 üründe uzmanlaşmayı hedefliyoruz. Oto sigortalarda büyüyoruz ve oto sigortaları seviyoruz. Piyasanın %70'i kasko ve trafik poliçelerinden oluşuyor. Eğer bir sigorta şirketi kasko ve trafikte rekabet etmiyorsa, acenteleri aracılığıyla ürünlerini müşterilere ulaştırıp pazar payı kazanmıyorsa işi çok zorlaşıyor. Kasko ve trafik sigortalarını Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Yabancı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve en son ürünümüz Konut Sigortası ile destekliyoruz. Dikeyde ürün sayısını artırmak yerine yatayda Filo Kasko, Alternatif Kasko gibi ürünlerle ürün çeşitlendirmeye gideceğiz. Ancak ana eksenimizde kasko ve trafik ürünleri olacağını belirtmek isterim" diye konuştu. Acentelerine yönelik 2025 planlarını da paylaşan Hepiyi Sigorta Acenteler ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Burç Özer, "2025 yılında acentelerimize rekabetçi fiyatları kolay bir şekilde sunmaya devam edeceğiz. Yeni kampanyalar yapacağız. Örneğin çark kampanyamız çok sevildi. Acentelerimizden olumlu dönüşler aldığımız bu kampanyayı genişletmeyi planlıyoruz. Seyahat kampanyaları yapmayı seviyoruz. Çünkü acentelerimizle bir araya gelme ve ilişkimizi sıkılaştırma fırsatı yakalıyoruz" şeklinde konuştu.



Hepiyi Sigorta Acenteler ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Burç Özer'in konuk olduğu bu bölüme QR kodu okutarak erişebilirsiniz.

Neova Sigorta'nın ConnectSure projesine IDC Future Enterprise'dan ödül

En son teknolojiler ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, sektörde teknoloji odaklı başarılarına bir yenisini daha ekledi. Neova Sigorta, geleceğin şirketlerini dijitalleşme çalışmaları kapsamında değerlendiren IDC Future Enterprise Ödülleri'nde "Sektör Ekosisteminde Geleceğin En İyisi" kategorisinde ConnectSure projesiyle ikincilik ödülü almaya hak kazandı. Ödül ile ilgili görüşlerini belirten Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, "Sigortacılık sektöründe müşteri odaklı dijital gelişim süreçlerine yaptığımız yatırımlarla sektördeki liderliğimizi pekiştiriyoruz. İşletmeleri, dijitalleşme ve sağladığı faydalar bazında değerlendiren IDC Future Enterprise'ta ConnectSure projemizle kazandığımız bu ödül, teknolojik altyapımızın gücünün yanı sıra müşteri ve paydaş odaklı yaklaşımımızın da önemli bir göstergesi niteliğinde. Müşterilerimize ve paydaşlarımıza daha hızlı ve esnek çözüm avantajı sunan projelerimizle, sektörümüzdeki dijital odaklı dönüşümün öncüsü olmaya devam edeceğiz" dedi.



Ekim sonu itibarıyla toplam prim üretimi 640 milyar lira oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2024 yılı Ekim sonu prim üretim verilerini açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Ekim sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %73,1 artış ile 640 milyar 858 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 166 milyar 700 milyon lira ile Zorunlu Trafik Sigortası oldu. Trafik branşını 104 milyar 94 milyon lira ile hastalık-sağlık takip etti. Hayat tarafında ise %75,4 artış ile toplam prim üretimi 78 milyar 448 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

“BES en çok tercih edilen tasarruf araçlarından biri”

Katılım Emeklilik, yılın son çeyreğinde de istikrarlı büyüme stratejisini sürdürüyor. Eylül ayı itibarıyla Katılım Emeklilik’in Bireysel Emeklilik Sistemi’ndeki toplam fon büyüklüğü yılın başına oranla %85 artarak 30 milyar liraya ulaştı. Katılım Emeklilik olarak katılım esaslı faizsiz fon seçenekleri ve yenilikçi ürünleriyle kendi alanında liderliği sürdürdüklerini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Katılımcılarımızın ilgisi ve güveni sayesinde fon büyüklüğümüzü ve pazar payımızı artırmaya devam ediyoruz. Eylül ayı itibarıyla Bireysel Emeklilik Sistemi’nde yılın başından itibaren %85’lik artışla 30 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştık. Sektördeki 10’uncu yılımızı geride bırakırken BES’in önemli bir paydaşı olarak sunduğumuz 17 faizsiz fon seçeneğimizle de faizsiz bireysel emeklilik hizmeti veren şirketler arasında en çok fon tercihi sunan şirketiz. Güçlü dağıtım kanallarımız, entegrasyon altyapımız, yenilikçi ürünlerimiz ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımızla pazardaki rekabetçi gücümüzü artıracağız” dedi.


Ayhan Sincek

BES KATILIMCILARINA ÖNEMLİ HATIRLATMA

BES’in en çok tercih edilen tasarruf araçlarından biri haline geldiğini vurgulayan Ayhan Sincek, “Farklı tasarruf araçlarından gelir elde etmek isteyen vatandaşların yoğun ilgi gösterdiği faizsiz fonlarda başarılı bir büyüme performansı gerçekleştirdik. Katılım Emeklilik olarak hem gönüllü BES hem de Otomatik Katılım Sistemi tarafında çeşitli katılım esaslı emeklilik planları sunuyoruz. Türkiye geneline yayılmış acente ve broker ağımız, yenilikçi ürün portföyümüzle katılımcılarımızın yanında oluyoruz. Ayrıca saha çalışmalarımızla katılımcıların ihtiyaçlarını birinci ağızdan dinleme ve ihtiyaçlarına cevap verme imkanına sahip oluyoruz” diye konuştu. Yıl sonunun yaklaşmasıyla birlikte, BES katılımcılarına önemli bir hatırlatmada bulunan Ayhan Sincek, devlet katkısından maksimum seviyede yararlanabilmeleri için ödedikleri katkı paylarını yeniden değerlendirmeleri gerektiğini vurguladı.

Ankara Sigorta’dan Yeni Nesil Kasko

Ankara Sigorta, kasko yelpazesine bir yeni ürün daha ekledi. Yeni Nesil Kasko ürünü, araç sahiplerinin sadece kaza gibi olumsuz koşullarda değil aracının tüm kullanım sürecinde yanında olarak, onlara güven dolu bir sürüş deneyimi sunuyor. Geleneksel kasko sigortalarının ötesine geçen Yeni Nesil Kasko ürünü; sigortalılarına mekanik arıza onarımı, periyodik bakım hizmeti ve oto yıkama gibi destekleri tek bir poliçede sunuyor. Arabasına özen gösterenler için her ayrıntıyı düşünen Yeni Nesil Kasko ürünü, sürüş deneyiminin her anında sigortalılarının yanında olmayı amaçlıyor. Müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak tasarladıkları ürünler ile her durumda yanlarında olmayı hedeflediklerini belirten Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, “Ankara Sigorta olarak, aracına değer veren müşterilerimizin ihtiyaçlarını derinlemesine anlıyor ve aracın değerini yıllarca koruyacak benzersiz bir kasko çözümü sunuyoruz. Sigortalılarımızı geleneksel bir kasko hizmetinin ötesinde, kaza dışında ihtiyaç duydukları her an destek olacak kapsamlı ve eşi olmayan teminatlara sahip Yeni Nesil Kasko ürünümüz ile buluşturduk. Bu üründe mekanik arıza onarımından periyodik bakıma ve oto yıkamaya kadar, bir araç sahibinin tüm ihtiyaç duyabileceği hizmetleri tek poliçede topladık. Müşteri odaklı ve yenilikçi ürünümüz ile hem araç güvenliğini sağlıyor hem de müşterilerimizin beklentilerini aşmayı hedefliyoruz. Bu yeni yolculuğa çıkarken nihai amacımız, yalnızca kaza anlarında değil, her durumda müşterilerimizin en güvenilir çözüm ortağı olmak” dedi.


Ersin Tüvar

Yeni Nesil Kasko

Sompo Sigorta 2024 3. çeyrekte %94 büyüdü



Onat Dalaş Fahri Uğur

Sompo Sigorta, 2024 yılının 3 çeyreğini güçlü bir finansal performansla tamamladı. Şirket, bu dönemde %94 prim artışı kaydetti. Sompo Sigorta, 2025 yılında da oto sigortalarındaki öncülüğünü sürdürmeyi hedeflerken, kurumsal sigorta ve sağlık segmentindeki pazar payını da artırmayı amaçlıyor. Sompo Sigorta’nın göstermiş olduğu %94’lük büyüme ile ilgili değerlendirmede bulunan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, “Bu yıl elde ettiğimiz %94’lük prim üretim artışı, inovatif çözümlerimiz ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemin en somut göstergesidir. Önümüzdeki yıl da büyümemizi sürdürmek ve daha geniş bir acente ağı ile hizmet sunmak için aynı kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz” dedi. 2024 yılında müşteri odaklı stratejilerini ve yenilikçi kampanyalarını başarıyla hayata geçirdiklerini belirten Sompo Sigorta Pazarlama Başkanı Onat Dalaş ise, “Önümüzdeki dönemde müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak ve sigorta alanındaki liderliğimizi pekiştirmek için yenilikçi projeler geliştirmeye ve markamıza yatırım yapmaya devam edeceğiz” diye konuştu.



Kasım ayında Ana Sigorta ile Ulus 29’da buluştuk

Kasım ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazarlarımız ve misafirimiz Ana Sigorta yöneticileri ile Ulus 29'da bir araya geldik. Misafirlerimiz Ana Sigorta Genel Müdürü Kantürk Öztürk, Satış Performans & Pazarlama & Kurumsal İletişim Direktörü Erhan Toprak oldu. Hava, Kasım ayı için çok güzel, İstanbul Boğazı büyüleyiciydi. Ulus 29'un leziz menüsüne sıcak sohbetimiz eşlik etti. **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

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 - Aralık 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.

“Sektördeki değişimlere uyum sağlanmalı”

Ülkemizde sigorta sektörünün dağıtım kanalları açısından durumunu değerlendiren TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut, “Sigorta sektöründe aracıların rolü, müşterilere erişim ve poliçe satışında kritik bir öneme sahiptir. Sektörde değişen müşteri beklentileri, dijital dönüşüm, regülasyonlar ve artan rekabet acenteleri etkileyen başlıca faktörlerdir. Bu durumda, hem sektör hem de acenteler özelinde bazı adımlar atılması faydalı olacaktır” diyerek, bu adımları şu şekilde sıraladı:



Sigorta aracılarının, teknolojiye yatırım yaparak, uzmanlıklarını artırarak ve müşteri odaklı bir yaklaşımı benimseyerek sektördeki değişimlere uyum sağlayabileceğini vurgulayan **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**, “Hem sektör hem de acenteler açısından atılacak gerekli adımlar, sigorta sektörünün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacaktır” dedi.

SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ İÇİN ATILMASI GEREKEN ADIMLAR

Dijitalleşme ve Teknolojiye Uyum

Sigorta sektörü hızla dijitalleşirken, aracılarında bu dönüşüme ayak uydurması kritik. Online satış kanalları, mobil uygulamalar ve veri analitiği gibi araçlar, müşteri memnuniyetini artırabilir ve satışları optimize edebilir. Acentelerin teknolojiye yatırım yapması, müşteri ilişkilerini güçlendirmesi ve verimliliği artırması adına önemlidir. Ayrıca, dijital araçlar, müşterilerin risk profillerini daha iyi anlamalarını sağlayarak, daha kişiselleştirilmiş sigorta çözümleri sunmalarına yardımcı olabilir.

Eğitim ve Uzmanlık

Günümüzde sigorta aracıları sadece poliçe satışı yapan birimlerden çok daha fazlasını ifade ediyor. Müşteriler, aracılardan risk yönetimi ve finansal danışmanlık hizmeti almayı bekliyor. Bu nedenle, aracıların kendilerini sürekli geliştirmesi, yeni ürünler ve yasal düzenlemeler konusunda bilgi sahibi olmaları önemlidir. Eğitim programlarına katılarak uzmanlıklarını artırabilir ve müşterilere daha kapsamlı hizmet sunabilirler.

Müşteri Deneyimini Geliştirme

Acenteler, müşterilerle birebir iletişimde olmalarından dolayı müşteri deneyimini iyileştirmede kilit rol oynar. Müşteri memnuniyetini artırmak için dijital araçlar yardımıyla hızlı ve kolay erişim sağlayabilirler.
Örneğin, chatbotlar veya 7/24 müşteri hizmetleri gibi çözümler ile müşterilerin taleplerine anında yanıt verebilir ve bu da hem acenteye hem de sigorta şirketine müşteri sadakatini artırır.

Regülasyonlara Uyum

Sigorta sektöründe sürekli değişen regülasyonlar, aracılar üzerinde büyük bir etkiye sahip.
Özellikle acentelerin, mevcut yasal çerçeveyi ve regülasyon değişikliklerini yakından takip etmesi, cezai yaptırımlardan korunmak adına önemlidir. Özellikle, veri koruma ve müşteri hakları gibi konulara uyum sağlamak, güven oluşturmanın anahtarıdır.

İş birlikleri ve Ağ Gelişimi

Sektördeki acenteler sigorta şirketleriyle stratejik işbirlikleri oluşturmak, acentelerin daha geniş müşteri kitlesine ulaşmalarına yardımcı olabilir. Bölgesel ağlar, işbirlikleri veya franchise anlaşmaları, büyümeyi hızlandırabilir. Ayrıca, acenteler arasında bilgi ve deneyim paylaşımı, yeni iş modellerinin benimsenmesini ve müşteri ihtiyaçlarının daha iyi anlaşılmasını sağlar.

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) ve Veri Analitiği Kullanımı

Aracılar CRM sistemlerini kullanarak müşterilerinin ihtiyaçlarını daha iyi analiz edebilir ve kişiselleştirilmiş teklifler sunabilir. Veri analitiği, sigorta risklerini ve müşteri beklentilerini anlamada oldukça değerlidir. Özellikle, müşteri sadakati yaratmak ve mevcut müşterilere çapraz satış yapabilmek için veri analitiği araçları önemli bir avantaj sağlar.

Çeşitlendirme ve Yeni Ürün Sunumu

Müşteri taleplerinin değişmesiyle, acentelerin portföylerini çeşitlendirmesi de önem kazanıyor. Yeni ürünler (siber sigorta, parametrik sigortalar, finansal sigortalar, bina tamamlama sigortaları ve pandemiye özel sigortalar vb.) sunarak ve geleneksel sigorta ürünlerinin ötesine geçerek müşterilere daha kapsamlı çözümler sunabilirler.”

‘ARACILAR DEĞİŞİMLERE UYUM SAĞLAYABİLİR’

Sigorta aracılarının, teknolojiye yatırım yaparak, uzmanlıklarını artırarak ve müşteri odaklı bir yaklaşımı benimseyerek sektördeki değişimlere uyum sağlayabileceğini vurgulayan Korkut, hem sektör hem de acenteler açısından bu adımlar, sigorta sektörünün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacaktır. Aracıların ve sektörün büyümesi adına sektör paydaşları olarak yukarıda belirttiğim aracıların gelişimi ve satış ve satış sonrası hizmet sunumunda kaliteyi artırmanın sektöre ciddi katkı sağlayacağı kuşkusuzdur” diye konuştu. “Eylül ayı son haftası ve Ekim ayı içerisinde kutlanan Sigortacılık Haftası ve SEDDK himayesinde ve TOBB-Sigorta Acenteleri İcra Komitesi ile TSB destekleri ile 3-4 Ekim'de Antalya'da ARAS Fuarcılık şirketince düzenlenen Sigortacılık Fuarı'ndaki etkinliklerinde, kısa süre önce TSB tarafından yaptırılan Sigorta Sektörü Gelecek 10 Yıl Vizyonu Arama konferansındaki tüm çalışmalarda ortaya çıkan, sigorta sektörü olarak yapmamız gereken oldukça önemli çalışmalar olduğu muhakkaktır” diyen Korkut, bu çalışmaları şöyle sıraladı:
“1-SEDDK'nın (hükümetin) yapması gerekenler,
2-Sigorta şirketlerinin yapması gerekenler,
3-Acentelerin yapması gerekenler,
4-Brokerlerin yapması gerekenler,
5-Eksperlerin yapması gerekenler,
6-Bankalar ve finans kuruluşlarının yapması gerekenler.”



‘ÖNCELİĞİMİZ HER ZAMAN GÜVEN’

Öncelikli olarak olması gerekenleri kapsayan ve düzenleyen, günün koşullarına uyumlu yasal düzenlemenin yapılması gerekliliğine dikkat çeken Korkut, “Sonrasında ise, tüm yukarıda belirttiğim sektör paydaşlarının çıkacak yasayla uyumlu çalışacak yönetmeliklerin çıkmasını sağlamalıyız. Tabii en önemlisi ise; sigortalının sigorta sektörüne, acentenin, brokerin, eksperin sigorta şirketine, sigorta şirketinin de paydaşlarına öncelikli güvenini sağlamalıyız. Bir sigorta şirketinin kendi dağıtım kanalları arasında farklı fiyat ve kendi dijital kanalı arasında farklı fiyat uygulayarak haksız rekabet yaptığı veya yaptırdığı bir sektörde güveni nasıl sağlarsınız? Bir otomobil bayii araç alan müşterisine, bir banka ve finans kuruluşunun verdiği kredi karşısında, kooperatiflerin üyesine, sigortanı benden yaptıracaksın diye metazori tüketicinin seçme hakkını gasp etmesini, Zorunlu Trafik Sigortası'na acentenin ulaşamadığı halde dijital kanallarından, bankalardan kesilmesine müsaade edilmesini önlemediğimiz müddetçe adaleti ve sektör içi uzlaşıyı nasıl sağlayacaksınız, bunlar sağlanmadan güven nasıl tesis edilir? O nedenle önceliğimiz her zaman güven, güven, güven. Sektörde güvene dayalı işbirliğini oluşturduğumuz zaman bu sektörde her bir paydaşın memnun bir şekilde iş süreçlerini devam ettirmesinde hiçbir paydaşın memnuniyetsizliği olmayacaktır. Sinerji yaratarak birlikte ortak paydada buluşmamız muhakkak ki sektöre en büyük katkıyı sağlayacaktır. Son dönemlerde sektör temsilcileri olarak süreçleri beraber değerlendirmenin önemini vurguluyor ve bu doğrultuda adımlar atılması için özen gösteriyoruz" açıklamalarında bulundu.

Getiriler dalgalı

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 Ekim ayında %7,55 oranında azalış gösterirken, BİST–100 endeksinde %8,30 oranında azalış kaydedildi. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,49 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma fonlarında %0,95 oranında azalış gerçekleşti. Altın fonlarında %5,29 oranında artışa karşılık gram altın fiyatında %2,59 oranında artış gerçekleşti.
Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %0,55 oranında artış gerçekleşti.
Tüketici Fiyat Endeksi ise 2024 yılının Ekim ayında %2,88 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

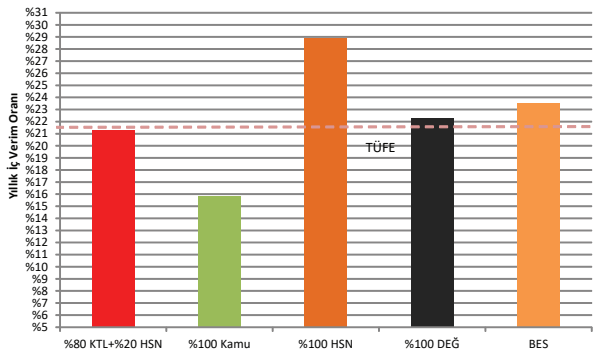
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

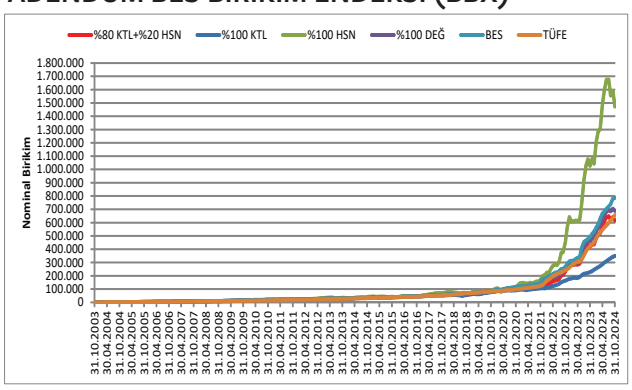
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.10.2024 ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)



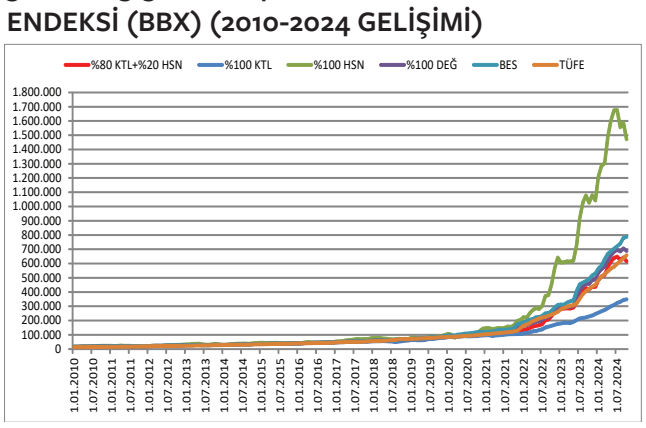
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %23,49 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %28,89 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



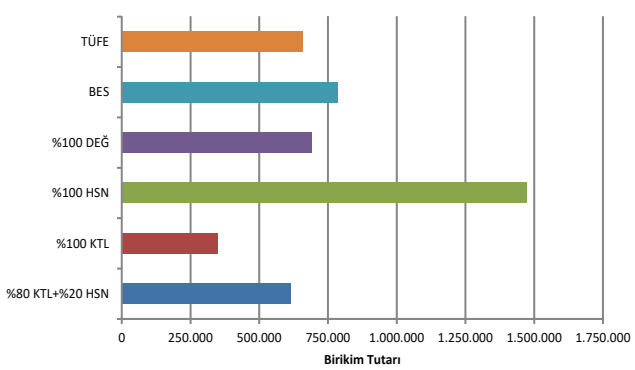
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2024 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2024 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 786.954 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 657.524, TL birikime ulaşmıştır.

31.10.2003-31.10.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX) (2010-2024 GELİŞİMİ)



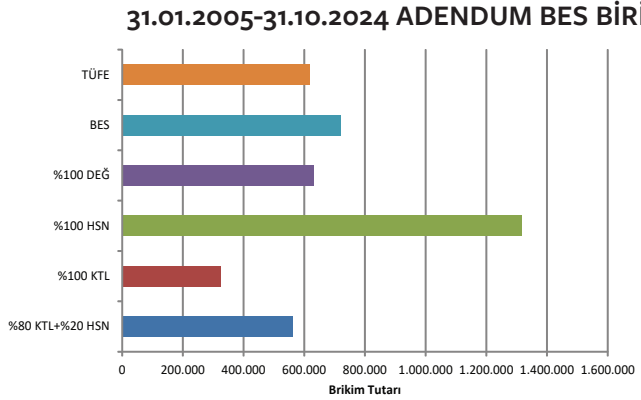
Aynı endeksin 2010-2024 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun üzerinde seyrettiği 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.

31.10.2003-31.10.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2024 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2024 tarihinde 786.954 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2024 döneminde bireysel emeklilik sistemine 2.599 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-31.10.2024 ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2024 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2024 tarihinde 1.315.450 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

BES'te sözleşme sayı sınırı yok



Katılımcılar, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde birden fazla sözleşme düzenleyerek, sistemdeki birikimlerin farklı yatırım araçlarına yönlendirilip yatırım riskinin dağıtılmasını sağlayabilirler. Bu sayede, bir emeklilik hesabında yaşanabilecek yatırım kayıpları diğer hesapları etkilemez ve toplam risk azaltılmış olur.

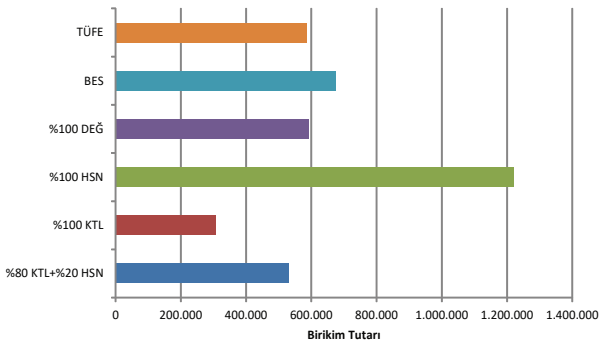
Katılımcılar, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) birden fazla sözleşme akdedebilirler. Bu sözleşmeler, tek bir emeklilik şirketinde veya farklı emeklilik şirketlerinde de düzenlenebilir. Yönetim gideri kesintisi, aynı emeklilik şirketinde düzenlenen BES sözleşmelerinde sadece ilk sözleşmeden tahsil edilirken, farklı emeklilik şirketlerinde düzenlenen sözleşmelerde her şirket ayrı ayrı yasal kesinti yapabilmektedir.
Sistemden emekli olmak isteyen bir katılımcının tek bir sözleşmede emeklilik şartlarını sağlaması yeterlidir. Emekliliğe hak kazanılması durumunda, tüm sözleşmeler talep edilen bir sözleşme üzerinde birleştirilebilir. Bunun için ilgili emeklilik şirketine başvuru yapılması yeterlidir. Emeklilik şirketi, Emeklilik Gözetim Merkezi'nden (EGM) aldığı bilgilerle tüm işlemleri tamamlar. Emekliliğe hak kazanan katılımcı dilerse emeklilik gelir planına geçerek düzenli geri ödeme alabilir. Sistemdeki birikimleri de yatırıma yönlendirilmeye devam eder. Sadece emekliliğe hak kazanılan sözleşmeden emekli olunması da mümkündür. Bu durumda sistemde kalan diğer sözleşmeler için emeklilik koşulları yeniden işleyecektir. Katılımcı bir yandan biriktirme sözleşmelerine katkı payı ödeyip devlet katkısı alırken, diğer yandan emeklilik gelir planından geri ödeme alabilmektedir.

BES VE OKS'DEN DEVLET KATKISI ALINABİLİYOR

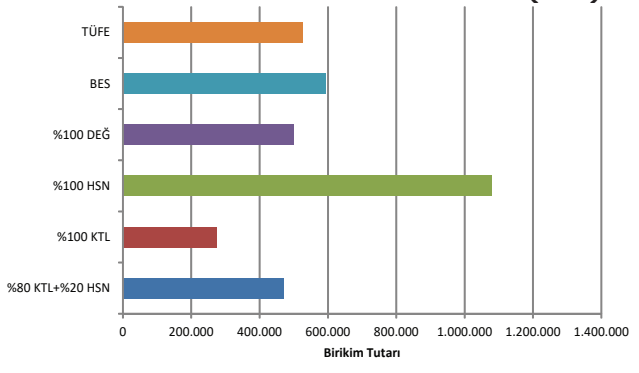
Birden fazla bireysel emeklilik sözleşmesinin olması halinde, alınacak devlet katkısı tutarı, sözleşmelere ödenen katkı payı tutarları nispetinde ve yıllık devlet katkısı limitini aşmayacak şekilde sözleşmelere pay edilir. Devlet katkısı sözleşme sayısına göre değil katılımcı bazlı bir sınırlamaya tabiidir. Bu sebeple katılımcıların sözleşmesinin sayısı alabilecekleri maksimum devlet katkısı tutarını değiştirmemektedir. Ancak, her bir katılımcının gönüllü katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES) ayrı, Otomatik Katılım Sistemi'nden (OKS) ayrı devlet katkısı limiti bulunmaktadır. Böylece, katılımcılar gönüllü BES ve OKS olmak üzere toplam 2 limit üzerinden devlet katkısından yararlanabilir. Ayrıca, aile içerisinde her bir birey için yeni bir sözleşme kurulması, devlet katkısı tutarından daha fazla faydalanabilme imkânı sağlamaktadır.

18 yaş altı her çocuk için sistemde ayrı devlet katkısı limitleri çalışmaktadır. EGM'nin yılsonu verilerine göre, katılımcıların %84,3'ünün tek sözleşmesinin olduğu, %11,7'sinin 2 sözleşmesinin ve %4'ünün ise 3 ve üzerinde sözleşmesinin olduğu görülmektedir.
Katılımcıların nakit ihtiyacının oluştuğu, kısmi çekim hakkını da kullanamadıkları durumlarda sistemde tek sözleşmenin olması, stopaj ve devlet katkısı avantajlarının tamamından feragat etmesine sebep olabilmektedir. Bu gibi durumlarda, süreye bağlı devlet katkısı ve emeklilik hakkını kaybetmemek adına, birden fazla sözleşmeye sahip olunması önemli bir avantaj oluşturabilmektedir. Ayrıca, birden fazla sözleşme düzenleyerek, sistemdeki birikimlerin farklı yatırım araçlarına yönlendirilip yatırım riskinin dağıtılması sağlanabilir. Bu sayede, bir emeklilik hesabında yaşanabilecek yatırım kayıpları diğer hesapları etkilemez ve toplam risk azaltılmış olur.

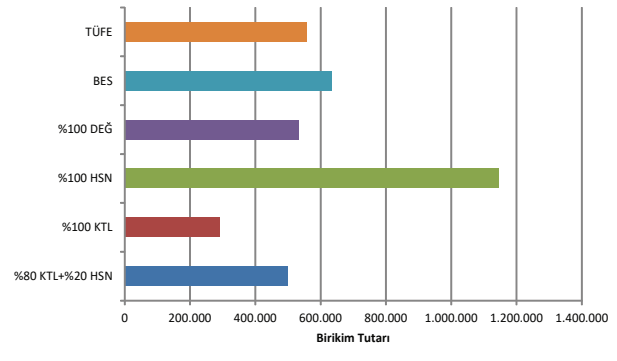
31.01.2006-31.10.2024
ADENDUMBES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



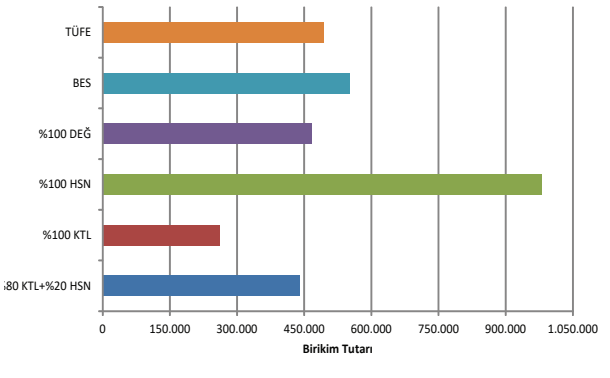
31.01.2008-31.10.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2007-31.10.2024
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)



31.01.2009-31.10.2024
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.

Sorumluluk sigortası yapan yabancı sigorta şirketlerine Türk mahkemelerinde dava açılması

Türk Ticaret Kanunu (TTK) zarar görenlere, zarardan sorumlu kişiye (onun sorumluluğu için) sigorta koruması sağlayan sorumluluk sigortacısına karşı doğrudan dava hakkı tanımıştır. Bu hak yalnızca "zorunlu" sorumluluk sigortalarında değil "isteğe bağlı" sorumluluk sigortaları bakımından da mevcuttur. Yürürlükteki TTK'nın yasalaştığı 2011 yılından önce, doğrudan dava hakkı (bunu özel olarak öngören yasa hükümleri dışında) "içtihat" yoluyla hayata geçirilmişti. Yargıtay, 1956 tarihli (önceki) TTK'nun yangına ilişkin sorumluluk sigortasını düzenleyen maddeleri arasında bulunan m. 1310 hükmünü (bunun zarar görene doğrudan sigortacıyı dava etmek hakkını verdiği kanısıyla) "genelleştirmiş" ve bütün sorumluluk sigortalarında uygulanması gereken bir kural düzeyine yükseltmişti. 2011 tarihli TTK ise 1478'inci maddesinde bütün sorumluluk sigortalarını kapsayan aşağıdaki hükme yer vermiş bulunmaktadır:

6. Doğrudan dava hakkı
MADDE 1478- (1) Zarar gören, uğradığı zararın sigorta bedeline kadar olan kısmının tazminini, sigorta sözleşmesi için geçerli zamanaşımı süresi içinde kalmak şartıyla, doğrudan sigortacıdan isteyebilir.

Türk sigorta şirketlerine karşı sorunsuz işlediği görülen bu düzenleme, yabancı sigortacılar -özellikle gemiler için sorumluluk teminatı sağlayan İngiliz P&I kulüpleri- bakımından bazı sorunlar yaratmıştır. P&I kısaltması İngilizce protection (koruma) ve indemnity (tazmin(at)) sözcüklerinin baş harflerinden oluşmakta ve gemilere yönelik sorumluluk sigortası yapan kuruluşlar için kullanılmaktadır. Limanlarımıza yük taşıyan gemilerin donatan veya işletenleri veya (gemi işletmemekle birlikte, taşıma edimini üstlenmiş bulunan) taşıyanlar taşıma sırasında meydana gelen yük zararından sorumlu oldukları takdirde gereksinim duyacakları sigorta koruması P&I kulüpleri tarafından sağlanmaktadır.

P&I kulüplerinin (bazıları başlangıçta karşılıklı sigorta (mutual) esasına göre örgütlenmiş olduğundan bunlara "kulüp" denmiştir) kuralları (Club rules) genellikle "pay to be paid" (önce öde, sonra sigortacıdan ödeme al) biçiminde tanımlayabileceğimiz bir kural içermektedir. Buna göre, sigortalı başkalarına (yük sahiplerine veya diğer zarar görenlere) karşı tazminat ödeme borcu altına girdiği zaman, sigortacı zarar görene ödeme yaparak sigortalının sorumluluğunu sonlandırmamakta (sigortalıyı sorumluluktan kurtarmamakta), tersine sigortalı önce kendi kaynaklarından tazminat ödeyerek borcunu kapatmakta ve daha sonra sigortacısından zarar görene yapmış olduğu ödemeyi geri istemektedir. "Pay to be paid" kuralı katı bir biçimde uygulandığında sigortalının ödeme yeteneğinin bulunmadığı hallerde zarar gören ne sigortalıdan ne de onun sorumluluğunu temin eden sigortacıdan (P&I kulübünden) ödeme alabilmekte; kısaca (eğer uğradığı zararı sigorta koruması altına almış olan kendi mal sigortacısı da yoksa veya bu sigortacı da bir nedenle ödeme yükümlülüğü altında değilse) açıkta kalmaktadır.

İngiliz hukukunda hâkim olan anlayış, zarar gören üçüncü kişinin zarardan sorumlu donatan veya işleten veya taşıyanın sorumluluk sigortacısına karşı bağımsız bir istem hakkına sahip olmadığı; kendisinin ancak sigorta sözleşmesi (kulüp kuralları) hükümleri çerçevesinde talepte bulunabileceği; sigorta ilişkisinde "pay to be paid" kuralı kararlaştırılmış olduğundan, bu sözleşme hükmünün zarar göreni bağlayacağı ve onun sigortacıya doğrudan başvurmasını engelleyeceği yönündedir.

Kanımızca Türk hukukunda zarar görene, zarardan sorumlu kişinin sorumluluk sigortacısına doğrudan istem yöneltme konusunda (sorumluluğu sigorta koruması altına alınan sigortalı ile sorumluluk sigortacısı arasındaki sigorta sözleşmesinden) bağımsız bir hak tanınmıştır. Bu husus zorunlu sorumluluk sigortaları söz konusu olduğunda daha belirgindir. Zorunlu sorumluluk sigortalarında sigortacı, sigortalı ile arasındaki sözleşmeden kaynaklanan savunmaları zarar görene karşı ileri süremez. Zorunlu sorumluluk sigortalarına ilişkin TTK 1484(1) ve (2) aşağıdaki gibidir:

2. Zarar görenle ilişkide ifa yükümlülüğü
MADDE 1484- (1) Sigortacı, sigortalıya karşı ifa borcundan tamamen veya kısmen kurtulmuş olsa da, zarar gören bakımından ifa borcu, zorunlu sigorta miktarına kadar devam eder.
(2) Sigorta ilişkisinin sona ermesi, zarar görene karşı ancak, sigortacının sözleşmenin sona erdiğini veya ereceğini yetkili mercilere bildirmesinden bir ay sonra hüküm doğurur.

Sorumluluk sigortasının zorunlu olmadığı hallerde de kanımızca zarar görenin zarardan sorumlu kişinin sorumluluk sigortacısına karşı yasadan kaynaklanan bağımsız bir isteminin olduğunu kabul etmek uygun düşecektir. Sorumluluk sigortalarına ilişkin yasal düzenlemeler zarar görenleri koruyan çeşitli hükümlere yer vermekte ve zarar göreni deyim yerinde ise "ayrıcalıklı" bir konuma getirme yönünde tercih kullanmaktadırlar. Nitekim İsviçre hukukunda 2020 tarihli (yeni) Sigorta Sözleşmeleri Kanunu (LCA) m.60 fk.1 önceki kanunda benimsenen "zarar görenin, sigortacı tarafından sigortalıya ödenecek tutar üzerinde rehin hakkına sahip olacağı ve sigortacının doğrudan zarar görene ödemede bulunabileceği" çözümünü korumuş; ayrıca m.60 fk.2'de zarar görene doğrudan dava hakkı vermiştir. Yeni İsviçre Yasası m.59 fk.3 uyarınca ise zorunlu sorumluluk sigortalarında sigortacının zarar görene karşı sorumluluğu doğuran olayın kasten veya ağır kusurla gerçekleştirildiği, görevlerin ihlal edilmiş olduğu, primlerin ödenmediği ve sözleşmede muafiyet indirimi kararlaştırılmış bulunduğu savunmalarını yapması yasaklanmıştır.

> "Gemiler için sorumluluk teminatı sağlamış olan yabancı P&I Kulüplerinin ülkemizde dava edilebilecekleri (Türk sigortacılara karşı sorunsuz işleyen doğrudan dava olanağının yabancı sigortacılar için devre dışı kalmasını haklı gösteren bir neden mevcut olmadığı) sonucuna ulaşmaktayız."

Alman Sigorta Sözleşmeleri Kanunu (VVG) § 108 isteğe bağlı sorumluluk sigortalarında sigortalının sigortacıya yönelik "sorumluluktan kurtarma" istemi (bu istemin parasal değer taşıdığını göz önünde tutmak lazımdır) hakkında yapacağı tasarruf işlemlerinin (mesela bu alacağını başkasına devretmesinin) zarar görene karşı geçersiz olacağını öngörmüştür. Söz konusu istem hakkında cebri icra yürütülmesi de zarar gören bakımından hüküm doğurmayacaktır. Böylece sigortacıya yönelik sorumluluktan kurtarma alacağının yalnızca zarar gören tarafından haczedilmesi ve tahsil edilebilmesi (zarardan sorumlu kişinin başka alacaklılarının bu alacağa el uzatmalarının engellenmesi) sağlanmış olmaktadır. Öte yandan sigorta ettiren ödeme güçlüğüne düşmüşse, onun sigortacıya yönelik (kendisinin sorumluluktan kurtarılmasına ilişkin) alacağını zarar gören doğrudan sigortacıya karşı ileri sürebilme hakkıyla donatılmıştır.

Zorunlu sorumluluk sigortalarında ise VVG § 115 belirli koşullarla (sigorta yaptırma zorunluluğunun mevcut olması, zarardan sorumlu sigortalının ödeme güçlüğüne düşmesi veya yerleşim yerinin belirsiz olması) sorumluluk sigortacısına doğrudan dava hakkı tanımaktadır. VVG § 117 fk.1 uyarınca zorunlu sorumluluk sigortası teminatı sağlayan sigortacı, sigortalısına karşı edim yükümlülüğünden tamamen veya kısmen kurtulmuş bulunsa dahi zarar görene karşı edimle yükümlü tutulacaktır. Buna ek olarak VVG § 117 fk.2 zarar görene karşı edim yükümlülüğünün sigortanın sona erdiğinin sigortacı tarafından yetkili kamu birimine bildirilmesinden bir ay sonraya kadar devam edeceğini hükme bağlamaktadır.

Fransa'da ise sorumluluk sigortalarında zarar görene tanınan ayrıcalık bizdeki gibi doğrudan dava hakkıdır.

Görüldüğü gibi, kara Avrupası ülkeleri zarar görenleri koruyan özel düzenlemeler getirmişlerdir. Aslında İngiliz hukuku da deniz sigortaları dışında zarar görenleri korumakta ve onlara sorumluluk sigortacısına doğrudan başvurma hakkı vermektedir (Third Parties (Rights against Insurers) Act 2010 m.1 fk.2 ve fk. 3 uyarınca zarardan sorumlu sigortalının sorumluluk sigortacısına karşı mevcut olan hakları belirli koşullar altında zarar görene geçmekte ve zarar gören sorumluluk sigortacısı aleyhine dava açabilmektedir). Zarar görenlere sigortacıya karşı bu gibi ayrıcalıklar tanınmasının gerekçesi, onları korumak lüzumudur. Bu da kamu düzeni ile ilgili sayılması gereken bir husustur.

Doğrudan dava hakkına ilişkin TTK 1478, Türk Ticaret Kanunu'nun emredici hükümleri arasında yer almamaktadır. Fakat bu hükmün zarar görene sağladığı doğrudan dava hakkının zarar gören dışındaki sigortacı ile sigortalı arasında yapılacak bir anlaşma ile ortadan kaldırılması (üçüncü kişi aleyhine sözleşme) hukuken mümkün olmadığından, pay to be paid gibi sözleşme koşulları aracılığı ile zarar görenin dava hakkının elinden alınabilmesine imkân yoktur.

İngiliz (veya diğer yabancı) P&I kulüpleri ile yapılan sorumluluk sigortaları uygulamada İngiliz hukukuna tabi kılınmaktadır.

Türk hukukunun zarar görene verdiği doğrudan dava hakkı İngiliz hukukunda geçerli şekilde kararlaştırılabilen pay to be paid klozu ile acaba engellenmiş sayılabilir mi? Kanımızca TTK 1478 zarar görenleri koruma amacına yönelik kamu düzeni ile doğrudan ilgili bir hükümdür. Bu hakkı kaldıran (payt to be paid klozu gibi) anlaşmalar hakkında MÖHUK m.5 ve/veya MÖHUK m.6 uyarınca Türk hukukunun uygulanması gerektiği kanısındayız. MÖHUK m.5 ve MÖHUK m.6 aşağıdaki gibidir:



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Kamu düzenine aykırılık
MADDE 5 – (1) Yetkili yabancı hukukun belirli bir olaya uygulanan hükmünün Türk kamu düzenine açıkça aykırı olması hâlinde, bu hüküm uygulanmaz; gerekli görülen hâllerde, Türk hukuku uygulanır.
Türk hukukunun doğrudan uygulanan kuralları
MADDE 6 – (1) Yetkili yabancı hukukun uygulandığı durumlarda, düzenleme amacı ve uygulama alanı bakımından Türk hukukunun doğrudan uygulanan kurallarının kapsamına giren hâllerde o kural uygulanır.
Türkiye'de gemilerin Türk limanlarına girebilmesi için donatanın sorumluluğunu temin eden bir sigortanın mevcut bulunması şarttır. Bu husus Deniz Alacaklarına İlişkin Gemilerin Sigortalandırılması ve Denetlenmesi Hakkında Yönetmelik'te düzenlenmiştir. İlgili yönetmelik hükmü şöyledir:

Deniz alacaklarına ilişkin sigorta
MADDE 5 – (1) Türk Bayrağı taşıyan gemiler, donatanları tarafından deniz alacaklarına karşı bir koruma ve tazmin sigortası ile sigortalandırılır.
(2) Bu Yönetmelik kapsamındaki liman tesislerine gelen tüm gemilerin, deniz alacaklarına karşı geçerli bir koruma ve tazmin sigortasına sahip olmaları zorunludur.
(3) Birinci ve ikinci fıkralarda belirtilen koruma ve tazmin sigortası, 1976 Konvansiyonu ve 1996 Protokolü çerçevesinde sınırlandırmaya bağlı olarak deniz alacaklarını kapsar.
Her bir olay başına herhangi bir gemi için sigorta miktarı, 1976 Konvansiyonunun 1996 Protokolünde belirlenen şekilde sorumluluğun sınırlandırılması için karşılık gelen azami miktara eşit olur.
Yönetmelik ile sigorta yaptırma zorunluluğu getirilmesi hukuken tartışmalıdır. Çünkü sigorta yaptırma zorunluluğu sözleşme özgürlüğüne müdahale anlamını taşır ve bunun yasa ile gerçekleştirilmesi lazımdır. Ancak Türkiye, ülkesinde bulunan limanlara giriş şartı olarak "sorumluluk sigortası yaptırılmış olmasını" öngörebilir ve bunun yönetmelikte hükme bağlanması da mümkün görülmek gerekir. Fakat yönetmelikteki düzenleme kanımızca sorumluluk sigortasını TTK 1483 veya Sigortacılık Kanunu m.13 anlamında bir zorunlu sorumluluk sigortasına dönüştürmez. Yalnızca liman otoritesine gemiyi sigorta bakımından denetleme ve gerektiğinde limana almama/limandan çıkarma olanağını tanır. Bununla birlikte, fikrimizce zorunlu sorumluluk sigortası söz konusu olmasa dahi, zarar görenlere doğrudan dava hakkının isteğe bağlı sigortalarda da tanınmış olması (bununla izlenen zarar görenleri koruma amacı), pay to be paid klozunun Türk hukuku bakımından geçersiz sayılması için yeterlidir. Yukarıdaki açıklamalar ışığında, gemiler için sorumluluk teminatı sağlamış olan yabancı P&I Kulüplerinin ülkemizde dava edilebilecekleri (Türk sigortacılara karşı sorunsuz işleyen doğrudan dava olanağının yabancı sigortacılar için devre dışı kalmasını haklı gösteren bir neden mevcut olmadığı) sonucuna ulaşmaktayız.
Bu bağlamda ayrıca değerlendirilmesi lazım gelen bir husus da yabancı P&I Kulüplerine karşı açılacak davanın Türk mahkemelerinde görülmesine engel olup olmadığıdır. Bu bağlamda ilkönce MÖHUK m.40, sonra da MÖHUK m.46 bakımından değerlendirme yapmak lazım gelir. MÖHUK m.40 aşağıdaki gibidir.

Milletlerarası yetki
MADDE 40 – (1) Türk mahkemelerinin milletlerarası yetkisini, iç hukukun yer itibariyle yetki kuralları tayin eder.
MÖHUK m.46 sigorta sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıklara bakacak mahkemeyi belirlemektedir.

Sigorta sözleşmesine ilişkin davalar
MADDE 46 – (1) Sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıklarda, sigortacının esas işyeri veya sigorta sözleşmesini yapan şubesinin ya da acentasının Türkiye'de bulunduğu yer mahkemesi yetkilidir. Ancak sigorta ettirene, sigortalıya veya lehdara karşı açılacak davalarda yetkili mahkeme, onların Türkiye'deki yerleşim yeri veya mutad meskeni mahkemesidir.
Kanımızca zarar görenin sorumluluk sigortacısına açacağı dava MÖHUK m.46 kapsamında sayılmamalıdır. Zarar gören kişi, (lehine yapılmış sayılan) bir sigorta sözleşmesi uyarınca değil, yasa ona bu gibi bir hak tanıdığı için sorumluluk sigortacısını dava etmektedir.
Bu hakkın hangi mahkemede kullanılması gerektiği ise MÖHUK'ta özel olarak öngörülmemiştir. O halde MÖHUK m.40'teki genel yetki kuralı uygulanmalı ve Hukuk Muhakemeleri Kanunu'ndaki yetki hükümlerine bakılarak sonuca varılmalıdır. Hukuk Muhakemeleri Kanunu (HMK) m. 7 fk.1 "davalının birden fazla olması hâlinde yetki" başlığı altında şu kurala yer vermiştir: MADDE 7- (1) Davalı birden fazla ise dava, bunlardan birinin yerleşim yeri mahkemesinde açılabilir.
Şu halde, zarardan sorumlu kişi bir Türk mahkemesinde dava edilebilmekte ise, onun sorumluluk sigortacısı da aynı mahkemede dava edilebilecektir. Yük zararları söz konusu olduğunda, HMK m.10 uyarınca sorumlu taşıyana karşı ileri sürülecek istemlerde varma yeri mahkemesi yetkilidir. Haksız eylemden kaynaklanan davalar ise HMK m.16 uyarınca haksız fiilin işlendiği veya zararın meydana geldiği veya gelme olasılığının bulunduğu yer mahkemesinde yahut zarar görenin yerleşim yeri mahkemesinde açılabilmektedir. Sorumlu kişi için sorumluluk teminatı sağlamış olan yabancı P&I Kulübü'nün, sorumlu kişi ile birlikte bu sayılan yer mahkemelerinde dava edilebileceği kanısındayız.
Yabancı sorumluluk sigortacıları (P&I Kulüpleri) hakkında Türkiye'de açılan bir davada, Türk mahkemesi tarafından onlar aleyhine "pay to be paid" kuralı dikkate alınmaksızın verilen kararların İngiltere'de icra edilebilmesi sorun yaratabilecektir. Büyük olasılıkla İngiliz yargısı bizim mahkememizden verilen bu gibi bir kararın tenfizini (exequatur) uygun bulmayacaktır. P&I Kulübü'nün Türkiye'deki üyelerinden olan alacakları (mesela prim alacakları) üzerine haciz uygulanması mümkün ise de, bu yolun çoğu halde sonuç vermeyeceği düşünülmelidir. Fikrimizce, zarardan sorumlu donatanın sigortacısını ödeme yapmaya yöneltmek için şu çözüme başvurulabilir: Zarara neden olan gemi üzerine ihtiyati haciz uygulatılır (Deniz hukukunda ihtiyati haciz kolaylaştırılmıştır ve mahkemelerin de bu bağlamda gereken kolaylığı göstermekten kaçınmamaları lazımdır). Sonrasında P&I Kulübü'nden bu haczi kaldırmak üzere donatan lehine güvence sağlaması beklenir. Hatırlatalım ki sorumluluk sigortalarında sigortacı sigortalısının mal varlığını kayıtlamalardan arınmış halde tutmakla, uygulanan haciz ve tedbirleri kaldırmakla yükümlüdür. Kulüp, ihtiyati haciz uygulanan gemiyi hacizden kurtarmayı sağlamak amacıyla güvence olarak genellikle "Club Letter of Undertaking" (Kulüp taahhüdü) olarak adlandırılan bir belge imzalamayı önerecektir. Zarar gören taraf, bu belgede yazılı olan "bundan doğacak uyuşmazlıkların İngiliz hukuku uygulanarak Londra'da çözüme bağlanacağı" maddesinin "Türk hukuku, Türk mahkemesi" olarak değiştirilmesini istemelidir. Veya bunun yerine haczi kaldırmak karşılığında alınacak güvencenin bir Türk bankasından verilen ilk talepte ödeme kayıtlı kesin ve süresiz bir banka teminat mektubu olmasını şart koşmalıdır. Bu sayılanları başarabilirse, P&I Kulübü'nü Türkiye'de dava etmesine gerek olmaksızın zararının tazmin edilmesini sağlayabilecektir.

Halil Bay HDI Katılım Sigorta Genel Müdürü

HDI Sigorta'nın katılım esaslarına uygun hizmet sunabilmek için 2023 yılında hizmet vermeye başlayan iştiraki HDI Katılım Sigorta'da genel müdürlük görevine Halil Bay atandı. 1 Kasım 2024 tarihi itibarıyla yeni görevine atanan Bay, HDI Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevi ile HDI Katılım Sigorta Genel Müdürlüğü görevini eş zamanlı olarak yürütecek.



Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut emekliye ayrıldı

Türk Reasürans Finans Grubu ve Doğal Afet Sigortaları Kurumu'ndan (DASK) Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut, emekliye ayrıldı. Şirketten yapılan açıklamada, Eylül 2019'dan beri Finans Grubu'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı ve DASK Koordinatörlüğü görevini yürüten Erdal Turgut'un, 14 Kasım 2024 tarihi itibarıyla emekliye ayrıldığı duyuruldu. Erdal Turgut'a, görev süresi boyunca Türk Reasürans'a sağladığı değerli katkılar için teşekkür edildi.



Güvence Hesabı'nda yeni hesap müdürü Özgür Öntürk oldu

Güvence Hesabı Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Öntürk, Güvence Hesabı Hesap Müdürü olarak atandı. Atama kararına ilişkin Güvence Hesabı'ndan yapılan açıklamada, "Yönetim Kurulumuzun 25 Kasım 2024 tarihinde yapılan toplantısında, Kurumumuz Hesap Müdürü Abdullah Kara'nın 31 Ekim 2024 tarihinde görevinden ayrılıyor olması nedeniyle, Emaa Sigorta Genel Müdürü ve Güvence Hesabı Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Öntürk'ün Güvence Hesabı yeni Hesap Müdürü olarak atanmasına karar verilmiştir. Yeni Hesap Müdürümüz Özgür Öntürk'e başarılar dileriz" denildi.





DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm İçin Yönetim ve Yönetici Stratejileri

SİZLERLE, yapay zekâ alan uygulamaları için yazılmış ve "Nobel Akademik Yayıncılık" tarafından kısa zaman önce yayınlanmış kitabın, bana ait bölümünde yayınlanan yazımdan bir bölüm paylaşmak istiyorum. Bunun temel nedeni, TSEV için Ekim-Kasım ayı içinde verdiğim TSEP programına katılan sigortacı arkadaşlarımdan gelen isteği yerine getirmek istememdir. Kitap bölümünün tamamında, sigortacılıkta yapay zekâ, dijitalleşme, dijital dönüşüm, insurtech ve ilgili konular üzerindeki bilimsel tartışmaları inceleyebilirsiniz. Benim sizlerle paylaşmak istediğim, başlıktaki ilgili konuyu alıntıladığım kısmıdır.

"Sigorta sektörünün hızlı bir şekilde değişen ve gittikçe büyüyen teknolojik yatırım talepleri, şirket yönetimlerindeki karar vericilerin öncelikli hedefi haline gelmiştir. Sigorta şirketlerinin amaçlara ulaşmak için belirledikleri hedeflere uygun yönetim stratejileri, yönetici karar ve eylemlerinde önemli rol oynamaktadır. Dijital dönüşümün gerçekleşmesi süreçlerinde, sigorta şirketlerinin aşağıdaki teknolojik stratejileri iş planlarında bulundurmaları önemli görülmektedir.

Yapay zekânın gelişimi

Operasyonel iyileştirme ve yeni fırsatlar sağlamak için Yapay zekâ (YZ) gelişiminden yararlanılmalı. Burada, hasar maliyetlerinin azaltılması ve daha hızlı ve kolay yapılabilecek şekilde müşteri hizmetlerinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca yapay zekâ sayesinde, sigorta işlemlerinde kötüye kullanma ve dolandırıcılıkların önlenmesi de kolayca yapılabilecektir. Bu amaçla aracılardan ve müşterilerden alınan ses kayıtları da genel müşteri deneyimini iyileştirmek ve hizmeti sürdürmek için kullanılabilir.

Otomasyon

Sürece ilişkin otomasyon araçlarının kullanımı yoluyla veri toplama süreçlerini otomatikleştirmenin ötesinde, uygulanan tahmine dayalı analitik ve makine öğrenimindeki ilerlemelere yönelik kararların alınması ve bu yönde eylem planlarının hazırlanması beklenir. Sigortacı yöneticileri, varlık değerlendirmesi, kişiselleştirilmiş müşteri etkileşimleri, dolandırıcılığa yönelik işlemlerin belirlenerek hukuki süreçlerin tespiti gibi otomatikleşen süreçlerin oluşturulmasına yönelik kararları vermelidirler.

Çalışan deneyiminin geliştirilmesi

Sigorta şirketleri düzenli olarak marka ve müşteri deneyimlerine yatırım yapar, ancak bunların ötesinde başarılı bir şirketin çalışanlarının deneyimlerine yaptığı yatırım çok daha önemlidir. Sigorta şirketleri, çalışanların ilgisini çekmek, elde tutmak ve üretkenliğini artırmak için, güvenlikten ödün vermeden çalışan deneyimini (sanal veya yüz yüze) iyileştirmenin yollarını giderek daha fazla arayıp geliştirmelidir.

Verilerin rol aldığı rekabet avantajı

Sigorta her zaman verilerden yararlanmış ve veri analitiğinde başarılı olmuştur. Ancak, verilere duyulan ihtiyaç günümüzde her zamankinden daha önemli hale gelmiştir. Makine öğrenimi ve analitik tahminle eşleştiren şirketler, yeni ürünler ortaya çıkarmak, maliyetlerden tasarruf etmek ve rekabet gücünü korumak için büyük verilerden yararlanabilir. Yeni veri kaynaklarından yararlanarak ve yeni ürünler sunarak sigortalamayı yeniden tasarlayan sigorta şirketleri rekabet avantajında çok çekici ilerlemeler kaydedebilir.

Sigorta şirketinin teknoloji şirketleriyle stratejik ortaklığı

Büyük veri, yapay zekâ ve veri analitiğindeki gelişmeler, sigorta şirketlerinin her zamankinden daha fazla teknoloji ve veri odaklı olmasına imkan sağlamaktadır. Teknoloji geçişi ne kadar kalpten benimsenirse, sigorta şirketlerinin teknik kapasitelerini geliştirmeleri o kadar daha fazla gerekli olacaktır. Teknik yeterliliklerini güçlendirmek için sigortacıların büyük teknoloji ortaklarıyla iş birliğine yönelmeleri ve böylece rekabet gücünü korumak için kullanılan teknolojik özellikleri şirket amaçları doğrultusunda planlamaları, onların verimliliği ve üretkenliğini olumlu bir şekilde etkilemiş olacaktır."

TEKNOLOJİ

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



Maxi-scooter normal yol ve araziye odaklanıyor

Harley-Davidson çatısı altında hayat bulan bir marka olan LiveWire, "maxi-scooter" modeliyle gündemde. Harley-Davidson hızla büyüyen elektrikli motosiklet pazarında uzun zamandır aktif olarak yer alıyor. Şirketin bu kategorideki ilk modeline LiveWire adı verilmişti. Daha sonra bu modelin ismi ayrı bir marka haline getirildi. LiveWire'ı bugün gündeme getiren model ise 2026'da çıkacak "maxi-scooter" oldu. Normal yol ve araziye odaklanan iki farklı gövde tipine sahip olan elektrikli motosiklet, oldukça uzun bir gövde üzerine kuruluyor.

Piyasadaki en gelişmiş robot süpürge: **Dreame X40 Ultra**



Dünyanın en gelişmiş robot süpürgelerinden biri olarak karşımıza çıkan Dreame X40 Ultra, bir robot süpürgeden çok daha fazlasını sunuyor. Sunduğu yenilikçi teknolojilerle fark yaratan X40 Ultra, ev temizliği deneyimini iyileştirmek için tasarlanmış, güçlü ve yenilikçi özellikleriyle öne çıkıyor. Gelişmiş navigasyon teknolojisi, yüksek emiş gücü ve etkili mop fonksiyonuyla hem süpürme hem de silme işlemlerini aynı anda gerçekleştirebiliyor.



Nikon Z50 2 saniyede 30 kare çekim gerçekleştiriyor

APS-C sensörlü aynasız fotoğraf makinesi Nikon Z50 II resmi olarak tanıtıldı. Yeni aynasız fotoğraf makinesi Nikon Z50 II, 20,9 megapiksellik bir APS-C sensör üzerine kuruluyor. Gücünü EXPEED 7 işlemciden alan lensleri değiştirilebilir gövde, 3D takip yetenekli güçlü bir otomatik netleme sistemiyle geliyor. 100-51.200 ISO aralığını kullanabilen model, elektronik perde ile saniyede 30 kare, mekanik perdeyle ise saniyede 11 kare seri çekim gerçekleştirebiliyor. Birçok objeyi otomatik olarak tanıyarak takip eden ve bir pop-up flaş taşıyan Z50 II, yerini aldığı modelden neredeyse 500 nit daha parlak (1.000 nit) bir elektronik vizöre sahip. Modelin, yurt dışı fiyatı ise 909 dolar.



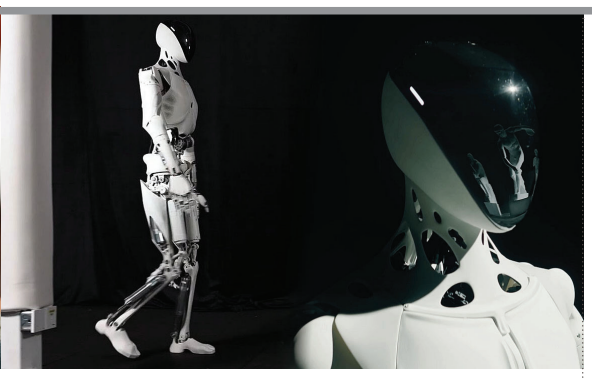
Geleceğin kablosuz teknolojisiyle sorunsuz bağlantı: **Huawei WiFi BE3**

Huawei WiFi BE3, Wi-Fi teknolojilerinde yeni bir dönemin kapılarını aralayan etkileyici bir router (yönlendirici) olarak karşımıza çıkıyor. Akıllı telefonlar, tabletler, dizüstü bilgisayarlar ve giyilebilir teknolojilerle birlikte Wi-Fi bağlantı teknolojisi daha fazla önem kazanıyor. Yıllar içinde büyük bir evrim geçiren Wi-Fi teknolojisinin geleceği olarak lanse edilen Wi-Fi 7; hız, bant genişliği ve gecikme süreleri açısından önemli yenilikler getiriyor. Huawei'nin kısa bir süre önce Türkiye'de satışa sunduğu yeni yönlendiricisi Huawei WiFi BE3, Wi-Fi 7 teknolojisine destek veren piyasadaki ilk yönlendiricilerden biri olarak kullanıcıların beğenisine sunuldu.



Tamamen elektrikli Kia EV3 için 435 km karma menzil açıklanıyor

Tamamen elektrikli Kia EV3, Türkiye'de 1 milyon 490 bin lira başlangıç fiyatıyla satışa sunuldu. Araç için 4 farklı versiyon sunuluyor. Ortak olarak 204 PS güç açıklanan 4 versiyondan bir tanesi "Elegance Standard Range" ve bu model için yaklaşık 435 km karma menzil açıklanıyor. Aracın farklı donanım paketlerine sahip "Long Range" versiyonları ise ortalama 600 km karma menzile sahip. Fiyatı en üstte 1 milyon 920 bin liraya kadar çıkan araç, 283 Nm tork ile 0'dan 100 km/s hıza 8 saniyenin hemen altında ulaşıyor. Maksimum hızı 170 km/s olan EV3, 17 ya da 19 inç jantlarla satılıyor.



Çin şirketi XPeng'ten insansı robot: **Iron**

Çinli otomobil devlerinden XPeng, düzenlediği Tech Day etkinliği kapsamında "Iron" isimli etkileyici bir insansı robot tanıttı. XPeng tarafından görücüye çıkarılan yeni insansı robot Iron, aktarıldığı kadarıyla şirketin kendi geliştirdiği Turing AI çip üzerine kuruluyor ve karşısına çıkan görevleri yerine getirmek ya da karşılaştığı engelleri aşmak için akıl yürütebiliyor. Bir hafızaya sahip olduğu belirtilen robotun, yetişkin bir insan eliyle benzer boyutta tasarlanan 15 serbestlik derecesine sahip oldukça hassas elleri bulunuyor. 60'dan fazla eklemle rahat şekilde hareket edebiliyor. 70 kg ağırlığındaki Iron, yapılan açıklamaya göre şirketin fabrikalarındaki bazı üretim süreçlerine yardımcı olmaya başlamış durumda.

Audi 40 TFSI 250 Nm tork gücüne sahip

SAIC ile ortaklık yapan Alman otomobil devi Audi, Çin'e özel yeni AUDI markasını tanıttı. Şirketin ikonik dört halkalı logosunun kullanılmadığı Çin pazarına özel AUDI markası, spesifik olarak elektrikli araçlara odaklanıyor. Yapılan açıklamaya göre yeni markanın satışa sunulacak araçları 2025'in ikinci yarısında görücüye çıkarılacak. Şirketten gelen en son araç yeni "Plug-In Hybrid" 2025 Audi A3 TFSI e olmuştu. Araç için 40 TFSI e ve 45 TFSI e olmak üzere iki farklı versiyon sunuluyor. 1.4 litrelik TFSI motordan daha yüksek sıkıştırma oranına sahip yeni 1.5 litrelik TFSI evo2 motor üzerine kurulan araçlardan 40 TFSI e, tek olarak 148 beygir güç ve 250 Nm tork, 45 TFSI e ise 174 beygir güç ve 250 Nm tork sunuyor.



EV Fun Concept yüksek performanslı sürüş odaklı



Honda, EICMA fuarında EV Fun Concept ve EV Urban Concept elektrikli motosiklet modellerini görücüye çıkardı. EV Urban Concept, fütüristik tasarıma sahip ve doğrudan şehir içi kullanımına odaklanan bir elektrikli scooter modeli. EV Fun Concept modeli ise bir "naked" olarak uzun yola ve yüksek performanslı sürüşe odaklanıyor. İlginç olarak değiştirilebilir batarya altyapısına sahip olmadığı belirtilen konseptler, CCS2 şarj standardını benimsiyor. Elektrikli motosiklet pazarında çok fazla öne çıkmayan Honda, elektrikli otomobil tarafında da önemli çalışmalar yapıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Ödeme ve tahsilatların bankalar aracılığıyla yapılması zorunluluğu

BİLİNDİĞİ üzere, 459 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu (VUK) Genel Tebliği uyarınca; tüccarların, serbest meslek erbabının ve defter tutan çiftçiler ile vergiden muaf esnafın 7 bin lirayı aşan her türlü tahsilat ve ödemelerini bankalar (veya tebliğin 3/a maddesinde sayılan diğer kurumlar) aracılığı ile yapması ve bu kurumlarca düzenlenen belgelerle tevsik etmesi zorunludur. Aksi takdirde; özel usulsüzlük cezası uygulanmaktadır. (VUK Mükerrer Madde:355) Ceza; anılan Maddedeki maktu tutarlardan az olmamak üzere işlem bedelinin %10'u kadardır.

Söz konusu genel tebliğde, 18 Ekim 2024 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 572 Sıra No'lu Genel Tebliğ ile bazı değişiklikler yapılmıştır. Yapılan değişiklikler esas itibariyle; yukarıda sayılan mükelleflerle mükellef olmayanlar arasındaki işlemlerde bu zorunluluğa uyulmaması halinde sadece mükellef olanlara değil, işlemin diğer tarafı olan mükellef olmayanlara da bu cezaların ayrıca kesileceğine ilişkindir. Mükellef olmayanlar: VUK 232. maddesinin birinci fıkrası kapsamında fatura almak zorunda olan birinci ve ikinci sınıf tüccar, serbest meslek erbabı, kazançları basit usulde tespit olunan tüccar, defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçi, vergiden muaf esnaf dışında kalanları ifade etmektedir.

Bu vesileyle genel tebliğde yer alan bazı hususları hatırlatmak istiyoruz: Araç kiralamalarında, 7 bin lira sınıra bakılmaksızın bankalar aracılığı ile ödeme/tahsilat yapılması ve bu kurumlardan alınacak belgelerle tevsik edilmesi zorunludur.

Konut ve iş yeri kiralamalarında, bu genel tebliğe geçerli olmayıp 328 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğine göre hareket edilmelidir. Anılan genel tebliğe göre; konut ve işyeri kira ödeme ve tahsilatlarının tutarına bakılmaksızın banka (veya tebliğde sayılan diğer kuruluşlar) aracılığı ile yapılması ve bu kurumların vereceği belgelerle tevsik edilmesi zorunludur.

Ödeme ve tahsilatların bankalarca verilecek belgelerle tevsik zorunluluğu sadece mal ve hizmet alım satım işlemleri ile sınırlı değildir. Tutarı 7 bin lirayı aşan her türlü tahsilat ve ödeme zorunluluk kapsamındadır.

Mükellef olmayanların kendi aralarındaki işlemlerde ise, tutar 7 bin lirayı aşsa da banka belgesi ile tevsik zorunluluğu bulunmamaktadır.

Ödemenin banka hesabı ile değil de, bizzat bankaya giderek karşı tarafın hesabına banka şubesinde yatırılması halinde işleme ait açıklamalara yer verilmiş banka belgesi alınırsa tevsik zorunluluğuna uyulmuş sayılacaktır.

Aynı günde aynı kişi veya kurumlarla yapılan işlemlerin toplam tutarının 7 bin lira haddi aşması durumunda, her bir tahsilat ve ödeme belirlenen haddin altında kalsa bile, toplamı aynı gündeki haddi aştığı işlemden itibaren işleme konu tahsilat ve ödemelerin de aracı finansal kurumlar aracılığıyla yapılması zorunludur.

Tahsilat ve ödemeye konu işlem tutarının tevsik zorunluluğu kapsamındaki haddi aşması halinde, bedelin farklı tarihlerde kısım kısım ödenmesinde işlemin toplam tutarı dikkate alınacak ve her bir tahsilat ve ödeme, tevsik zorunluluğu bankalar kanalıyla gerçekleştirilecektir. Örneğin; faturanın KDV dahil bedelinin 7 bin 500 lira olması halinde, ödemeler her biri 2 bin 500 liralık 3 taksitte yapılsa bile, işlem bedeli 7 bin lira üzerinde olduğu için, bu ödemelerin banka kanalı ile yapılması ve bankadan alınacak belgelerle tevsik edilmesi zorunludur.

Zorunluluk kapsamında olmayan tahsilat ve ödemeler tebliğin 4.2. bölümünde sayılmıştır. (Örneğin, noterlerde ve tapu sicilinde yapılan işlemler)



Katılım Emeklilik DigiZoo çocukları dinozorlar dünyasına götürüyor

Türkiye'nin ilk holografik hayvanat bahçesi ve dijital deneyim alanı olan Katılım Emeklilik DigiZoo'nun sıradışı ve eğlenceli deneyimlerinin yeni durağı Mall of İstanbul oldu. Katılım Emeklilik DigiZoo, ziyaretçilerini keşiflerle dolu bir zaman yolculuğuna davet ediyor. Farklı canlı türlerini hologram teknolojisiyle deneyimleme fırsatı sunan DigiZoo'da günümüz ve nesli tükenen dinozorlar, mitolojik unicorn'lar gibi 30'dan fazla canlı türü hologram tekniğiyle hayat buluyor. Çocuklarda sürdürülebilirlik farkındalığını artırmayı amaçlayan DigiZoo, çocukların doğa sevgisini ve çevre bilincini geliştirmeye katkı sağlayarak eğlenceli bir öğrenme ortamı sunuyor. DigiZoo'da yer alan sualtı dünyası da ziyaretçileri derinliklerindeki canlıları ve nesneleri holografik olarak gözlemleyebilme fırsatı sunuyor. Ayrıca çocukların yaratıcılıklarını keşfedebileceği bir çocuk atölyesi ve dijital akvaryumla tasarlanmış balık boyama alanı da bulunuyor.

DDAS'ta tebliğ değişikliği

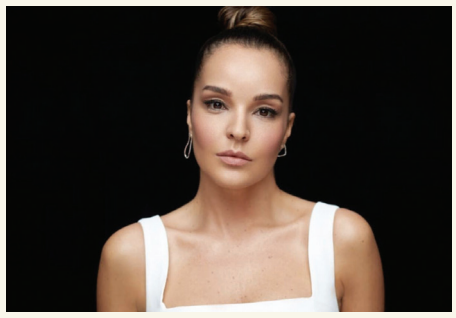
Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS) tebliğinde değişikliğe gidildi. Resmi Gazete'de yayımlanan "Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sisteminin Tarife ve Talimatları İle Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" ile DDAS Ticari ve DDAS Finansman ürünlerinde doğal afet riski ek teminat kapsamına alındı. KOBİ'ler mevcut prim oranlarına uygulanacak %15 ek prim ile bu ek teminattan yararlanabilecek. Söz konusu bu değişiklik, tebliğin yayım tarihinden 1 ay sonra yürürlüğe girecek. Poliçe bazında %17 olarak uygulanan komisyon oranı tüm DDAS ürünlerinde %20 olarak güncellendi.

Neova Ideathon'un kazananları belli oldu

Neova Sigorta'nın sektöre yönelik yenilikçi fikirleri değerlendirmek amacıyla düzenlediği Neova Ideathon'da inovatif fikirler yarıştı. 26 Eylül - 24 Ekim tarihleri arasında alınan başvurular jüri tarafından değerlendirildi. Değerlen dirmeler sonucunda 10 takım ve 27 katılımcı finale kaldı. Yarışmada InoTespit projesi birinci olarak 50 bin liralık ödülün sahibi oldu. SureAI projesi ikinci olarak 30 bin lira ile ödüllendirildi. NeoMate ise üçüncü olarak 20 bin liralık ödülü almaya hak kazandı. Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, "Neova Ideathon ile 2 yıldır gençlerin yenilikçi fikirlerini sektörümüze entegre etmek ve onlara gelecekteki sigorta çözümleri konusunda fikirler geliştirmeleri için fırsat sunuyoruz. Fikirleriyle bizimle olan tüm gençlerimizi tebrik ediyor, daha sağlam ve güçlü bir sigorta sektörü için önümüzdeki yıllarda da devam ettireceğimiz Ideathon'lara katkılarını bekliyoruz" dedi.



DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



BENGÜ İlk albümü 'Hoş Geldin'i 2000 yılında piyasaya çıkaran Bengü, 'Bağlasan Durmam' adlı 2. stüdyo albümünü 2005 yılında çıkardı. Bengü, 'Saygımdan' şarkısıyla müzikseverlerin yüksek beğenisini kazanarak müzik listelerinde ilk sırada.

YERLİ

1. Saygımdan - **Bengü**
2. Canın Beni Çekti - **Melike Şahin**
3. Sana Güvenmiyorum - **Dedublüman, Aleyna Tilki**
4. Gelme İstemem - **BLOK3**
5. Onlar Anlamaz Halden - **Semicenk**
6. Önümüz Yaz - **Simge**
7. Duydun Mu? - **Yusuf Güney**
8. Tırnağın Kırılmasın - **Emir Can İğrek**
9. Uzaktan - **Göksel**
10. Neyleyim İstanbulu - **Murat Dalkılıç**

Kaynak: Spotify



ROSE Çıkışını Blackpink grubu ile yapan sanatçı, 2021'deki solo çıkışı ile Billboard Global 200 listesinde yer alan ilk Koreli kadın solist oldu. Rose, ayrıca 24 saat içinde en çok izlenen YouTube müzik videosu listesinde yer alan ilk kadın solo K-pop sanatçısı.

GLOBAL

1. APT. - **Rose**
2. Die With A Smile - **Lady Gaga, Bruno Mars**
3. Birds of Feather - **Billie Eilish**
4. Who - **Jimin**
5. Tu Boda - **Oscar Maydon, Fuerza Regida**
6. Taste - **Sabrina Carpenter**
7. Night Changes - **One Direction**
8. Good Luck, Babe! - **Chappel Roan**
9. Sailor Song - **Gigi Perez**
10. Mantra - **Jennie**

AKTÜEL / KİTAP

Osmanlı İmparatorluğu'nda Doğal Afetler Elizabeth Zachariadou

Girit Üniversitesi Akdeniz Araştırmaları Enstitüsü'nün Türkoloji Programı tarafından 10-12 Haziran 1997'de Rethymno'da düzenlenen konferansa sunulan tebliğlerden oluşan bu kitap, Osmanlı İmparatorluğu'nda yaşanan doğal afetleri geniş bir zaman diliminde ele alıyor. İlk bölümdeki 14 makale depremleri; ikinci bölümdeki 3 makale ise selleri ve kuraklıkları ele alıyor. Osmanlı belgeleri, Venedik konsolosluk yazışmalarından St. Jean Şövalyelerinin raporlarına kadar son derece geniş bir kaynak çeşitliliğine dayanarak Osmanlı çağının çeşitli dönemlerinde meydana gelen doğal afetler inceleniyor.



Anlamsızlık Hissi Viktor E. Frankl

Viktor E. Frankl, sıra dışı bir hayat yaşadı. Ömrü boyunca yeni fikirlerin peşinde koştu, zaman zaman bu yüzden dışlandı, Hitler döneminde toplama kamplarında esir düştü, ailesini bu kamplarda kaybetti fakat her şeye rağmen yaşama tutunma çabasından ve anlam arayışından hiç vazgeçmedi. Şahsi tecrübelerini nöroloji ve psikiyatri uzmanlığıyla birleştirerek logoterapiyi yaratmasının sebebi de buydu. İnsanı yaşama bağlayan en önemli motivasyonun "hayatın bir anlamı olduğu"na inanmakla inşa edildiğini ve hayat mücadelesindeki en büyük engelin de bu yüzden "anlamsızlık hissi" olduğunu görmesi... Frankl, hepimizi kendi hayatımıza dair bir anlam bulmaya, yaratmaya davet ediyor.

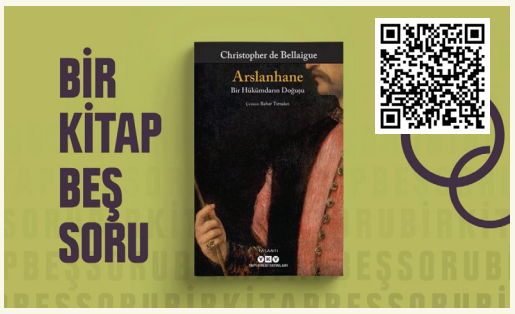


Paçinko Bilyeleri Elisa Shua Dusapin

Anne ve babasıyla İsviçre'de yaşayan Claire, yaz tatili için Tokyo'daki büyükanne ve büyükbabasını ziyarete gider. Niyeti, 50 yıl önce iç savaş yüzünden memleketlerinden ayrılmak zorunda kalan, o zamandan beri de Kore'ye bir daha ayak basmayıp Tokyo'da bir paçinko salonu işleten büyükanne ve büyükbabasının ölmeden önce yurtlarını yeniden görmelerini sağlamaktır. Ancak 50 yıllık sürgünün ardından "dönüş" fikri bu yaşlı insanlar için hiç kolay değildir. Onları nasıl ikna edeceğini bilemeyen genç kadın bu sessiz hüzünden kaçınmak, duyduğu yabancılık hissini hafifletmek için kendine bir uğraş bulur ve ileride bir tür kardeşlik ilişkisi geliştireceği küçük bir Japon kıza Fransızca dersleri vermeye başlar.

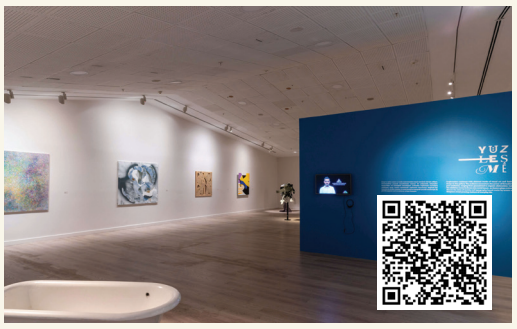


ONLINE GÖSTERİM/ MÜZE / DİNLETİ



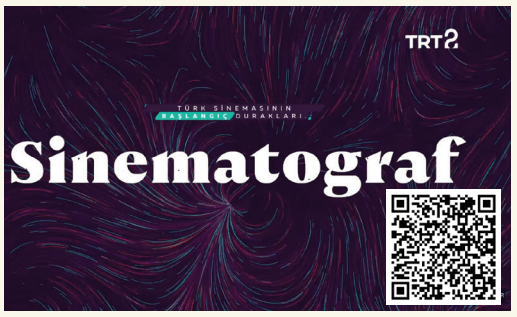
BİR KİTAP BEŞ SORU | ARSLANHANE

Bir Kitap Beş Soru'nun bu bölümündeki konuğu olan Christopher de Bellaigue, Kanuni Sultan Süleyman döneminin tarihini kurgusal öğelerle zenginleştirerek bir roman tadında okurlara sunduğu kitabı "Arslanhane"yi anlatıyor. Bu bölümü QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



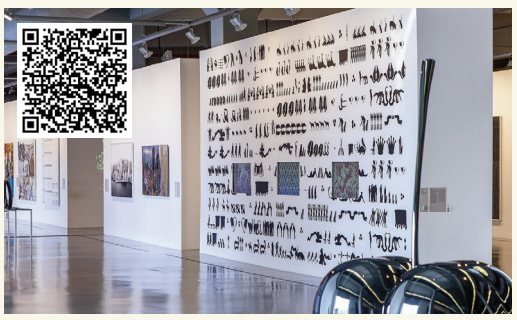
YÜZLEŞME

Yeditepe Üniversitesi'nin kuruluşunun 25'inci yılında, üniversitenin Güzel Sanatlar Fakültesi mezun ve öğrencilerinin üretimlerinden oluşan sergi, doğa-kent ilişkisi ve birey-toplum konularına odaklanıyor. Küratörlüğünü Marcus Graf'ın üstlendiği Yüzleşme sergisine QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



SİNEMATOGRAF

Ayşe Betül Kayahan'ın sunuculuğunu üstlendiği Sinematograf'ın bu bölümünde, sinematografın icadı konusu ele alınıyor. TRT2 ekranlarında yayınlanan programın konuğu Prof. Dr. Arda Odabaşı'nın sinematografın icadı ve Türkiye'de sinema tarih yazımı üzerine konuştuğu bu bölüme QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



SANATÇI VE ZAMANI

İstanbul Modern'de 3 sene boyunca ziyaretçilerle buluşan Sanatçı ve Zamanı sergisi, sanatçının zamanı ile toplumun, kültürün, doğanın ve evrenin zamanı arasında kurulan bağa dair bir düşünce alanı öneriyor. 109 sanatçının 193 çalışmasına yer verilen bu sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



ORHAN PAMUK | BALKON

Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık, yazar Orhan Pamuk'un Aralık 2012 ve Nisan 2013 tarihleri arasında İstanbul'daki evinin balkonundan telefoto lensli dijital fotoğraf makinesiyle çektiği 600'den fazla fotoğraftan oluşan bir sergiye ev sahipliği yapıyor. Küratörlüğünü ünlü Alman yayıncı Gerhard Steidl'ın yaptığı sergiye QR kodu okutarak keşfedebilirsiniz.



RELE SANAT VAKFI Kurulduğu 2015 yılından bu yana Nijerya, Afrika ve uluslararası sanat dünyaları arasında eleştirel bir arayüz olarak hareket etmek üzere kurulmuş Rele Gallery'nin kâr amacı gütmeyen girişimi olan Rele Sanat Vakfı, Nijerya sanat pratiklerini daha geniş ve uluslararası bir bağlama yerleştirmeyi amaçlıyor. Bu çağdaş sanat mekânını QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Mesela saat 10'da

"Şu güzeller güzeli yâr gibi geldi bana
Gözlerinde bir mana var gibi geldi bana
Bir münasip zamanda, mesela saat onda
Buluşalım Kordon'da der gibi geldi bana

Gel benim gonca gülüm kalmadı tahammülüm
Sensiz hayat İzmirlim zor gibi geldi bana
Bir münasip zamanda, mesela saat onda
Buluşalım Kordon'da der gibi geldi bana"

Bestesi ve güftesi Necip Mirkelamoğlu'na ait bu şarkı, mutlu bir buluşmayla ilgili bir randevudan bahsediyor.

Sanatçı, güzeller güzeli sevdiğinden Kordon'da saat onda bir randevu talebi geleceği umudu içinde... Daha çok bekler, randevu almak o kadar kolay mı?

Günümüzde randevu almadan bir iş yapmamız mümkün değil. Hele devlet kapısında yapılacak bir işiniz varsa, randevu almak İzmirli sevgiliden randevu almaktan çok daha zor.

Sağlığınızla ilgili bir sorununuz mu var? Aile hekimine veya hastaneye gideceksiniz, randevu almak zorundasınız. Tapu müdürlüğünde bir işiniz mi var? Randevu. Vergi dairesinde bir işiniz mi var? Randevu. Nüfus müdürlüğünde bir işiniz mi var? Randevu. Elektrik, su, doğalgazla ilgili bir abonelik işleminiz mi var? Randevu.

Randevu, randevu, randevu... Alabilirsen al.

Sadece Mezarlıklar müdürlüğünden randevu almaya gerek yok. Bir de tuvalete gitmek için galiba...

Konuya bir de etimolojik açıdan bakalım. Nedir randevu?

Randevu, "Belli bir saatte, belli bir yerde iki veya daha çok kişi arasında kararlaştırılan buluşma" olarak tanımlanabilir.

Sanırım kelime, dilimize Fransızca'dan girmiş. Rendezvous. İngilizcesi; appointment, date, meeting. İngilizce'de date aynı zamanda hurma demek. Demek ki bazı buluşmalar hurma tadında olabiliyor. Aynı, İzmirlinin saat onda, Kordon'da vereceği randevu gibi. Queen Grubu'nun unutulmaz solisti Freedy Mercury'nin "Seaside Rendezvous" adlı şarkısında da aynı tema işleniyor.

Ama devlet kapısından alınacak randevular hiç de bu tatda değil.

Ben de bugünlerde ehliyetimin yenilenmesi için nüfus müdürlüğünden randevu almaya çalışıyorum. Ama ne mümkün...

Sağlık randevusu aşamasını geçmeyi başardım. Sıra e-devletten randevu alıp nüfus müdürlüğüne başvurma aşamasına geldi. Yoğunluk nedeniyle bir türlü randevu alamıyorum. İşi son güne bırakırsan böyle olur.

Umarım, Yüce Allah'la randevum gerçekleşmeden bu randevuyu almayı başarırım. Çünkü Allah'la olan randevudan kaçış yok.

Dilerim, Yüce Allah bu randevuyu hepimize gecinden versin.

İstanbul, 21 Kasım 2024

* Eski tip sürücü belgesi olan sürücülerin belgelerini yenileme süresi 31 Temmuz 2025 tarihine kadar uzatıldı.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Sektörün Hali...

BU sayıda göreceğiniz üzere sektörün yeni sayılabilecek bir şirketinin yönetimiyle bir araya geldik öğlen yemeğinde.

Tabii ana konumuz "Ne olacak bu sektörün hali!" oldu.

Masanın etrafında farklı şapkalara sahip kişiler vardı: sermayedar, yönetici, eski yönetici, danışman, aracı, servis sağlayıcı vs.

Şapkalar ne olursa olsun teşhisler benzer ama: İnsan kalitesi seviyesi, teknoloji, hasar yönetimi, rekabet ve fiyatlama, kamunun rolü ve kararları...

Düşününce yaklaşık 40 yıllık sektör geçmişimde servis sağlayıcı şapkası hariç hemen her şapkaya sahip oldum ve o anki şapkadan bağımsız ben de hep aynı sorunları ön planda tuttum hep.

Bundan 30 yıl önce genç meslektaşlar olarak kurduğumuz dernekte de aynı teşhisler ve bunlara çözüm bulma hedefimiz vardı.

Bunca yıl ve yaşanmışlıktan sonra hala benzer yerlerdeysek yolunda gitmeyen ne diye düşünmeden edemiyor insan.

Evet, rakamlar çok büyüdü. Evet, dağıtım kanalları çok çeşitlendi ve ürünler geliştirildi. Evet, sektörün bilinirliği ve farkındalığı çok arttı. Doğal olaylar, finansal krizler ve mali önlemler ile sektör gündelik yaşamlarda çok daha görünür hale geldi.

Ama mesela aracının önemi neredeyse hiç değişmedi. Zorunlu sigortalardaki med cezir hep aynı. Bir yıl çok mutlu olan sektör sonraki yıl nasıl çıkacağız bu girdaptan tartışmalarına daldı. Hasarlardaki israf ve suistimalin hemen hep aynı seviyelerde kalması kanıksandı. Sigorta şirketinin para kazanması hep yadırgandı. "Kargacık burgacık" metinler hep suçlandı. "Güneşli havada şemsiye dağıtıp yağmur yağdığında ortada gözükmeyen sigortacılar" söylemi hep orada durdu.

Dışarıdan bakış bu iken içeride de hep aynı konular konuşulmaya devam ettiği için bu ayda dost ortamları dışında çok da katılımcı olmak istememeye başladım sektör buluşmalarına. Aynı tas aynı hamam. Sorunu çözmeye kendinden başlamak yerine onu bunu suçla, sorumluluğu yasa koyucuya pasla, ürünleri evirip çevirip yeni ambalajlara koymayı gelişim olarak ileri sür filan.

Pazarladığı ürünün ne denli uzun bir taahhüdü, ne kapsamlı bir hizmeti ve ne bağlayıcı koşulları içerdiğini anlamadan, benimseyip içselleştirmeden olmaz bu iş. Benzer şekilde senin o mikro çabalarının diğer meslektaşlarının uğraşları ile birleştiğinde ülke için, ekonomi için, toplum huzuru ve sağlığı için ne büyük faydalar sağladığını da anlamadan olmaz.

Pazarlamayı satış, satış sonrasını tedarikçi ve çağrı merkezi, tazminat ödemeyi de IBAN numarası olarak görerek de bir yere varılamaz.

Peki, iş işten geçti mi?

Hala değil en azından.

Önce bu konuda kalıcı eğitim ve uygulama politikaları. Sonra sektörün tarafları arasındaki iletişimi ve empatiyi artırma ortamlarının geliştirilmesi. Müşterilerde sigorta sahipliğinin vazgeçilmezliği ve önemi konusunda kalıcı bir kanı yaratılması. Ve yaygınlığı sağlayacak ekonomik ve yasal ortamın sağlanması ve korunması.

Buluşmalarına çok gitmediğim gibi sektör hakkında yazmayı da pek sevmiyorum. Hele bu yılın son yazısı da olunca daha da karamsar görünebilir.

Görünmesin! Çünkü bizler ne hatalar, ne ihmaller yaparsak yapalım, konuları ne kadar hafife alırsak alalım değişen dünya, tüketici hak ve beklentileri bizi zorla da olsa doğru kulvara yönlendiriyor, yönlendirecek. Yeter ki işimizi sevelim, işimize saygı duyalım, işimizin evrensel doğrularını yaparak işimize saygı duyulmasını da sağlayalım.

Herkesin yeni yılını şimdiden kutlar; sağlık, adalet, mutluluk ve barış dolu bir yıl dilerim.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Kasada Parti

Yönetmen: Murat Aslan
Senaryo: Şafak Sezer, Okan Özkunt
Oyuncular: Şafak Sezer, Deniz Akkaya, Okan Şenozan
Türü: Komedi
Platform: Prime Video

Zengin bir iş insanı olan Evren ve eşi, yıllarca hatırlanacak bir yılbaşı partisi düzenlemeye karar verir. Ancak onların asıl amacı, yeni satın aldıkları evde bulunan devasa kasayı arkadaşlarına göstermektir. Ancak işler hiç de Evren'in planladığı gibi gitmez. Davetliler yanlışlıkla kasanın içerisinde kilitli kalır. Zaman ilerledikçe kasanın içerisinde kaynaklar azalır ve bu durum konuklar arasındaki gerilimin artmasına, herkesin gerçek yüzünü ortaya çıkarmasına neden olur.



GERİLİM / FİLM ●●●

Zevcat

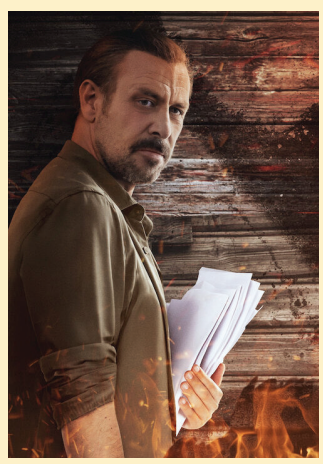
Kendi işini kurma ideallerini ve hayallerini gerçekleştirmek için farklı eğitimler alan Bahar'ın yolu, bir gün evli ve bir kız çocuğu sahibi olan Kadir'le kesişir. İkna yeteneği yüksek ve antisosyal kişilik bozukluğuna sahip olan Kadir, Bahar'ı birlikte yaşamaya ikna eder ancak Bahar'ın, Kadir ile eşi Filiz arasındaki çarpık ilişkiyi görmesi uzun sürmeyecektir. Film, Prime Video'da.



POLİSİYE / DİZİ ●●●

Sorgu

Sorgu biriminin tek kadın memuru olan Cihan Manoğlu'nun babası Hayati, ölü bulunur. Bu şüpheli ölümün dosyası Cihan gibi sorgu memuru olan mesai arkadaşı Metin Yazıcı'ya verilir. Dosyayla ilgili gerçekler ortaya çıktıkça Cihan ve Metin arasındaki derin aşk da sınanacaktır. Zira bu hikâyede, potansiyel bir cinayet şüphelisine dönüşmeyecek hiç kimse yoktur. Diziyi, TOD üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / FİLM ●●●

Meraklı Adamın 10 Günü

Gizemli davaların peşinde olan özel dedektif Sadık, Meraklı Adamın 10 Günü'nde, esrarengiz bir şekilde ortadan kaybolan "Yansın Bu Dünya" mahlaslı genç bir tiktok fenomenini arıyor. Başrollerinde Nejat İşler, İlayda Akdoğan ve Sezer Arıçay'ın bulunduğu filmin yönetmen koltuğunda ise Uluç Bayraktar oturuyor. Nejat İşler başrollü üçlemenin son filmini, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



Mavi Mağara

Yönetmen: Altan Dönmez
Senaryo: Osman Kaya, Kerem Bursin
Oyuncular: Kerem Bursin, Devrim Özkan, Okan Yalabık
Türü: Dram
Platform: Prime Video

Mavi Mağara, bir deniz kuvvetleri askeri ile onun ölmekte olan eşi arasındaki aşka odaklanıyor. Deniz kuvvetlerinde asker olan Cem, eşi Alara'yı kanserden kaybeder. Eşinin kaybıyla başa çıkmaya çalışan Cem, eşine büyük sevgisini bir gün göstereceğine söz verdiği yer olan "Mavi Mağara"ya doğru bir yolculuğa çıkar. Cem'in bu yolculuğu, Alara ile olan ilişkisinin detaylarını ortaya çıkarır ve gerçek aşkın sonsuz olduğunu yeniden doğrulayan sürpriz bir keşfe dönüşür.



GERİLİM / DİZİ ●●●

Asaf

Uber şoförü olan Asaf, eşi ve oğlu tarafından terk edildikten sonra hayatını yeniden düzeltmeye çalışır. Ancak onun hayatı, talihsiz bir araba kazası sonucu bambaşka bir hâl alır. Kaza sonucu Asaf, yanlış insanların piyonu haline gelir ve artık hiçbir şey eskisi gibi olmaz. Cihangir Ceyhan, Burçin Terzioğlu, Saadet Işıl Aksoy'un başrollerini paylaştığı dizi, Netflix'te.



FANTASTİK / FİLM ●●●

Kurt Adamlar

Kurt Adamlar, keşfettikleri bir oyun nedeniyle tehlikeli kurt adamlarla savaşmak zorunda kalan bir ailenin hikayesini konu ediyor. Gizemli bir kart oyunu keşfeden bir aile, kendilerini Orta Çağ'daki bir köyde bulur ve her gece tehlikeli kurt adamlarla yüzleşmek zorunda kalır. Franck Dubosc, Jean Reno, Suzanne Clément'in başrollerinde bulunduğu fantastik temalı film, Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

Ateşböceği Yolu

Kristin Hannah'ın aynı adlı romanından uyarlanan "Ateşböceği Yolu" çocukken tanışan ve uzun yıllarca dost kalan Tully ve Kate'in hikâyesini takip ediyor. Netflix tarafından ekrana uyarlanan yapımın başrollerinden biri "Grey's Anatomy" ve "Suits" gibi dizilerde izlediğimiz Katherine Heigl'a emanet edildi. Dizinin yönetmen koltuğunda ise Maggie Friedman var. Dizi, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Emek hırsızları

OLDUM olası sürekli şikâyet eden, sürekli söylenen, sürekli olayların kendi dışında ve bir başka kişi / kişiler yüzünden vuku bulduğundan yola çıkarak sorumluluğu hiç yüklenmeyen ve hatta kolaylıkla ciro eden ve asla ama asla etliye sütlüye dokunmadan tavşan dışkısı tabir edilen pasif agresif tiplere müthiş sinir, gıcık, ayar olmuşumdur.

İcra yeteneğinden aciz veya basitçe tembel veya kendini akıllı, milleti enayi zanneden kişiler oturdukları yerden nemalanmayı bir beceri sanırlar. Bu bir beceri değil, hırsızlıktır, emeğe gasptır, günahtır, ayıptır ve de suçtur. Bu hırsla daha da sayardım ama durayım burada.

Hani ebeveynler "durduk yere başıma icat çıkarma" diye paylarlar ya çocuklarını, işte sorun tam da buradan başlıyor. Bırakın çocuklar biraz icat çıkartsınlar, bir şey üretsinler, kendi başlarına bir şey yapsınlar. Yoksa büyüdüklerinde seyirci kalırlar her şeye, oturdukları yerden seyre dalarlar dünyalarını ve sadece söylenerek varlıklarını sebeplendirirler, ve nedense meyve veren ağaçları taşlamak onlar için bir yaşam biçimi haline gelir. Geçenlerde bir yazımda yazmıştım, yahu niye meyve veren ağaç taşlansın diye, ağacı taşlayanı hep beraber taşlayalım, hatta dışlayalım ki bir daha bu densizliği yapamasınlar. Bu tarz kimlikler hiç ama hiçbir şeyden tam mutlu olamazlar, bir güzellik karşısında etkilenmezler; teşekkür edemezler, takdir edemezler, çünkü bu duygularını açığa çıkartabilecek bir ödülleri hayatları boyunca olmamıştır. Emek gösteremeyen, emeğini sergileyemeyen hiç kimse emeğe saygı gösteremez. Bırakın çocuklarınız biraz emek versinler ve bu emeklerini ödüllendirin ki, emeğin ne denli kıymetli olduğunu anlasınlar.

Bir kişinin emek vermeden elde ettiği şeyleri hak ettiğine inanması çeşitli psikolojik, sosyal ve kültürel faktörlerden kaynaklanabilir:

1. Hak Sahipliği Zihniyeti: Bazı bireyler yetiştirilme tarzları, toplumsal şartlanmalar veya kişisel deneyimler nedeniyle bir hak sahibi olma duygusu geliştirebilirler. Sadece var oldukları veya belirli özelliklere sahip oldukları için (örneğin, belirli bir grubun üyesi olmak) belirli faydaları veya ödülleri hak ettiklerine inanabilirler. "Sen benim kim olduğumu biliyor musun" çıkışması tam olarak bu maddenin çıktısıdır.

2. Sosyal Karşılaştırma : İnsanlar kendilerini sıklıkla başkalarıyla karşılaştırırlar. Akranlarının görünür bir çaba göstermeden ödül veya fayda aldığını algılarlarsa, benzer bir muameleyi hak ettiklerine inanmakta haklı hissedebilirler ve bu da bunu alamadıklarında adaletsizlik hissine yol açabilir. "Ona yaptınız bana da yapın, ona verdiniz bana da verin" densizliği gibi.

3. Kültürel Etkiler : Bazı kültürlerde başarı ve ödüller bireysel çabalardan ziyade kolektif başarılar olarak görülür. Bu, bireylerin kişisel katkılarından bağımsız olarak topluluklarının veya ailelerinin başarılarından faydalanmaları gerektiği inancını yaratabilir. Babam sağ olsun .

4. Psikolojik İhtiyaçlar : İnsanların tanınma, ait olma ve öz saygı gibi doğuştan gelen psikolojik ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyaçlar karşılanmadığında, bireyler duygusal veya psikolojik eksikliklerini telafi edecek şeyleri hak ettiklerini hissedebilirler. "Ben her şeyin en iyisine layığım" diyen ve fakat hiçbir özelliği olmayan bir dizi insanlar gibi.

5. Bilişsel Uyumsuzluk : İnsanlar çok çalışıp bekledikleri sonuçları göremedikleri zaman, içinde bulundukları durumun rahatsızlığını hafifletmek için gösterdikleri çabaya rağmen ödül hak ettiklerini düşünebilirler.

6. Anında Tatmin : Hızlı tempolu, tüketici odaklı bir toplumda, genellikle anında tatmine odaklanılır. Bu kültürel norm, harcanan çabadan bağımsız olarak ödüllerin hızlı ve kolay bir şekilde gelmesi beklentisine yol açabilir. Sürekli haz ihtiyacı maalesef günümüz toplumunun en yersiz ihtiyacıdır.

Bu faktörleri anlamak, hak sahibi olma algısına katkıda bulunan temel inanç ve tutumların ele alınmasına yardımcı olabilir.

Emek hırsızlığı, emek arsızlığı yapmayın, yaptırmayın!

“Değişen ve çeşitlenen ödeme sistemleri dünyasına sigortacılık hızla uyumlanmalı”

Sigorta değer zincirinin önemli halkalarından birisi de prim tahsilatı ve ödeme süreçleri. Dijitalleşen, çeşitlenen ve hızla değişen ödeme sistemleri dünyası artık müşterilere çok farklı çözümler ve deneyimler sunma fırsatlarını da beraberinde getiriyor. Bu dünyaya çabuk ayak uyduran sektörlerdeki başarılı uygulamaları müşteriler hızla benimsiyor ve tüm sektörlerdeki ödeme süreçlerinde de benzer deneyimi bekliyor. Sigorta sektörü açısından da ödeme süreçleri öncelikli gelişim alanları arasında. Bu noktada, dijital ödeme orkestrasyonu hizmeti sunan firmalar önemli bir ihtiyacı karşılamaya aday görünüyor. Bu alana odaklanan Craftgate şirketinin kurucu ortağı ve COO'su Murathan Özcan, bu ayki söyleşi konuğumuz oldu. Sundukları çözümler, sigortacılığa yönelik değer önerileri, ödeme dünyasındaki son gelişmeler ve gelecek planları üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



Farklı ödeme yöntemlerini takip etmenin ve yeni uygulamaları süreçlere entegre etmenin oldukça zahmetli olduğunu, bu sebeple ödeme orkestrasyonu çözümlerinin öneminin gün geçtikçe arttığını ifade eden **Craftgate Kurucu Ortağı ve COO'su Murathan Özcan**, “Bugün artık ödeme yöntemleri sadece kredi kartları ve banka transferleri ile sınırlı değil. Sigorta şirketlerinin ödeme dünyasındaki bu gelişmeleri takip etmesi ve sistemlerine hızla adapte etmeleri sektöre büyük avantajlar sağlayacak” dedi.

Murathan selam. Craftgate'i bize bir cümleyle nasıl tanımlarsın?
Craftgate, işletmelerin yurt içinde ve yurt dışında çalışmak istedikleri ödeme hizmeti sağlayıcısına, ek bir entegrasyon gerekmeden tek noktadan erişebilmelerini sağlayan bir ödeme orkestrasyonu platformudur. Bu temel değer önerisinin ötesinde, işletmelere sunduğumuz katma değerli çözümlerle, online ödeme süreçlerinde ciro artışı ve maliyet avantajı elde etmelerini sağlıyor; müşterilerine kesintisiz bir ödeme deneyimi sunmalarına yardımcı oluyoruz.

Sigorta sektörü de hedef pazarlarınız arasında bildiğim kadarıyla. Bu alandaki deneyimleriniz ve sektöre ilişkin gözlemleriniz nedir?
Evet, sigorta sektörü Craftgate'in stratejik olarak odaklandığı sektörlerin başında geliyor. Bu alandaki deneyimlerimize dayanarak, sigorta şirketlerinin online ödeme süreçlerinde verimlilik, operasyonel esneklik ve maliyet optimizasyonuna öncelik verdiğini gözlemliyoruz. Acenteler, sahada tüketicilere en uygun ve anlamlı çözümleri sunmak için yoğun çaba harcıyor. Ancak, bu sürecin son adımı olan online ödeme deneyiminde yaşanan aksaklıklar hem operasyonel süreçlerde hem de müşteri memnuniyetinde ciddi sorunlara yol açabiliyor. Ödeme adımındaki bu tıkanıklıklar, sigorta şirketlerinin satış kaybı yaşamasına ve müşteri kaybetmesine neden olabiliyor. Sektör ayrıca, çok sayıda ödeme sağlayıcısıyla entegrasyonun karmaşıklığı, yüksek komisyon oranları, düşük ödeme başarı oranları ve mutabakat süreçlerinde yaşanan zorluklarla sıkça karşılaşıyor.

Peki Craftgate bu noktada nasıl bir rol oynuyor?
Ödeme süreçlerine yönelik yaşanan bu problemli alanlarda Craftgate devreye giriyor ve 3 temel faydayı sağlıyor. Öncelikle tahsilat hacmini artırarak gelir kayıplarını önlüyoruz. Ayrıca, farklı sağlayıcılar için entegrasyon yapma yükünü ortadan kaldırıyoruz. Son olarak da, acentelerin ve poliçe sahiplerinin deneyimini iyileştirerek sektöre değer katıyoruz.
Örneğin, Hepiyi Sigorta ve Doğa Sigorta gibi sektörde yenilikçi bakış açısına sahip öncü firmalar, online ödeme süreçlerini Craftgate üzerinden yöneterek operasyonel süreçlerini kolaylaştırdı, komisyon maliyetlerini optimize etti ve ödeme başarı oranlarını artırarak ciro kayıplarını azalttı. Getirdiğimiz çözümlerin sigorta sektöründe geniş yankı uyandırması bizi ayrıca sevindiriyor.

Sektör paydaşları için sunduğunuz değer önerileri, çözümler ve ürünler nedir?
Sigorta sektörü için sunduğumuz temel değer önerilerimiz, operasyonel esnekliği artıran, ciro artırıcı ve maliyet avantajı sunan çözümler üzerine kurulu. Ödeme orkestrasyonu platformumuz, farklı ödeme sağlayıcılarıyla tek entegrasyon üzerinden çalışma, komisyon maliyetlerini düşürme, ödeme başarı oranlarını artırma ve mutabakat süreçlerini kolaylaştırma imkânı sunuyor.
Online ödeme aldıkları kanalları çeşitlendirmek istediklerinde, Ödeme Geçidi çözümümüz onlara yardımcı oluyor. Çalışmak istedikleri sanal POS, ödeme kuruluşu, dijital cüzdan veya alışveriş kredisi gibi alternatif ödeme yöntemlerine ek bir entegrasyon yapmadan kolayca ulaşabiliyor. Bunun için ilgili kuruluşlarla ticari anlaşmalarını tamamlamaları yeterli oluyor. Farklı ödeme hizmeti sağlayıcılarının rekabetçi komisyon oranlarından yararlanarak maliyet avantajı elde etmek istediklerinde; Akıllı ve Dinamik Ödeme Yönlendirme çözümümüz, üye işyerlerimizin web site veya mobil uygulamalarına gelen ödeme isteklerini en düşük komisyonlu sanal POS'a otomatik olarak yönlendiriyor. Böylece komisyon tutarları için ödedikleri tutarı ciddi ölçüde azaltarak işletmelerine esneklik kazandırıyorlar. PCI-DSS Level-1'in son sürümü ile uyumlu Kapalı Devre Kart Saklama çözümümüz sayesinde poliçe ödemelerinde müşterilerinin saklı kartları ile kolayca işlem yapabilmelerini sağlıyor, dönüşüm oranlarını ve müşteri memnuniyetini artırıyorlar.
Biliyorsunuz, doğası gereği ödeme sağlayıcılarında zaman zaman kesinti (down) yaşanabiliyor. Bu kesinti anlarında üye işyerlerimizin müşterileri ödeme yapamıyor. Bu da olası ciro kaybı anlamına geliyor.
Bu sorunu ortadan kaldırmak için üye iş yerlerimizin anlaşmalı oldukları Sanal POS ve ödeme kuruluşlarının çalışma durumlarını anlık olarak izliyoruz. Autopilot özelliğimiz, herhangi bir banka veya ödeme kuruluşunda kesinti yaşandığında, onu devre dışı bırakıyor ve ödemelerin avantajlı olan bir diğer yerden geçmesini sağlıyor. Böylece müşterilerine kesintisiz bir ödeme deneyimi sunabiliyorlar. Bu çözümümüz sayesinde üye işyerlerimize bu yıl toplamda 338,1 milyon lira kazandırdığımızın da altını çizmiş olayım.

Sizi rakiplerinizden ayıran özellikleriniz, rekabet avantajı olarak gördüğünüz güçlü yönleriniz neler?
Craftgate'i benzersiz kılan üç temel özelliğimiz var. Bunlardan ilki ödeme alanında uzman ekibimiz. İkincisi, en iyi ödeme pratiklerine sahip yetkin ürünümüz ve son olarak, üye iş yerlerimize sunduğumuz, bir ürün şirketinden alınabilecekleri en üst düzeydeki destek hizmetimiz. Bu 3 unsur bir araya geldiğinde, üye iş yerlerimizden sıklıkla "Keşke yolumuz daha önce kesişseydi!" şeklinde geri bildirimler alıyoruz ve bu da motivasyonumuzu daha da artırıyor.

Ödeme sistemleri alanındaki son gelişmeler, trendler ve gelecek öngörülerini de biraz konuşalım istersen.
Ödeme dünyası hızla değişiyor ve çeşitleniyor. Bugün, ödeme yöntemleri sadece kredi kartları ve banka transferleri ile sınırlı değil. Sigorta sektöründen örnek verelim: Verimliliğini ve kârlılığını arttırmak isteyen bir sigorta şirketinin dijital süreçlerindeki poliçe satışını yalnızca “online ödeme kabul etmekten” ibaret sayması günümüzde pek de kabul edilir değil. Farklı ödeme yöntemlerini ve yeni nesil uygulamaları takip etmek ve entegre etmek ise oldukça zahmetli. Hal böyleyken, ödeme orkestrasyonu gibi tüm süreci konsolide eden çözümlerin önemi gün geçtikçe artıyor. Sigorta şirketlerinin tüm bu gelişmeleri takip etmesi ve sistemlerine hızla adapte etmeleri büyümelerini hızlandırmaları adına büyük bir avantaj sağlayacak.

Craftgate olarak mevcut durumunuza ilişkin bazı rakamsal verileri de paylaşır mısın?
Ne mutlu ki bugün için hedeflediğimiz metriklerin çok ötesindeyiz. Öyle ki, üye işyerlerimizin anlaşmalı oldukları ödeme hizmeti sağlayıcıları üzerinden Craftgate teknolojisi ile geçirdikleri ödeme hacmi 2023 yıl sonu itibarıyla bir önceki yıla oranla %441 büyüyerek 32,5 milyar liraya ulaştı. Söz konusu ödeme hacmi, 2024 yılının ilk altı ayında ise 40,24 milyar lira oldu. Bu rakamın yıl sonu itibarıyla 120 milyar lirayı bulacağını tahmin ediyoruz.
2022 yılında APY Ventures, Ak Portföy Girişim Sermayesi ve Boğaziçi Ventures'tan toplamda 2 milyon dolar yatırım aldık. 2023 yılında ise Hepsiburada ve D4 Ventures'dan aldığımız 1 milyon dolar ile aldığımız toplam yatırım tutarını 3 milyon dolara yükselttik. Gerçekleştirdiğimiz bu büyüme yerli ve global yatırım şirketlerinin de oldukça dikkatini çektiğini söyleyebiliriz.

Geleceğe ilişkin yol haritanız ve hedefleriniz nedir?
Gelecekteki öncelikli hedefimiz, sunduğumuz ürün kalitesini korumak ve üye iş yerlerimizin memnuniyetini sürdürebilmek. Geleceğe yönelik yol haritamızdaki en önemli gündem maddesi ise sigorta şirketlerinin ödeme süreçlerini Craftgate üzerinden tek bir platformda konsolide etmelerini sağlamak. Böylece operasyonel verimliliklerini artırarak maliyetlerini optimize etmelerine yardımcı olmayı hedefliyoruz.

OKAN UTKUERİ
okan@utkueri.com



EKOSİSTEMDEN HABERLER

Mobility dikeyinden güncel gelişmeler

Waymo- Google'ın otonom sürüş teknolojisi birimi Waymo, 5,6 milyar dolarlık yeni bir yatırım turunu tamamladığını duyurdu. Google'un şemsiye şirketi Alphabet'in liderlik ettiği finansman turunun diğer katılımcıları arasında Andreessen Horowitz, Fidelity, Perry Creek, Silver Lake, Tiger Global ve T. Rowe Price yer aldı. Waymo bu yatırım ile elde ettiği kaynağı, robotaksi uygulamasını daha fazla ABD şehrine genişletmek ve yapay zekâ destekli "Waymo Driver" otonom sürüş teknolojisini geliştirmek için kullanmayı planlıyor.

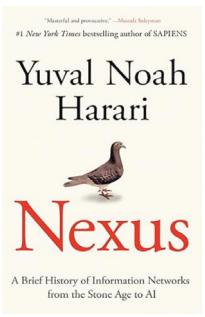
Root – 2015 yılından beri faaliyet gösteren, telematik bazlı sigorta ürünleri sunan insurtech girişimi Root, finansal tablolarında ilk kez kârlılığa ulaştığını açıkladı. 2024 yılı üçüncü çeyrek bazında ve ilk 3 çeyrek toplamında gerçekleşen bu pozitif tablonun veri bilimi ve makine öğrenimi teknolojisi ile birlikte başarılı müşteri deneyiminin bir çıktısı olduğu ifade edildi. 2024 yılı ilk 3 çeyrek toplamında 407 bin 313 aktif poliçe, 332 milyon dolar yazılan prim, %91 net bileşik rasyo ve %57 brüt hasar orana ulaşıldığı açıklandı.

Liberty Mutual – Jaguar iş birliği- Sigorta şirketi Liberty Mutual, ABD'deki Jaguar ve Land Rover araç sahiplerine yönelik özel oto sigortası çözümleri sunmak üzere bir iş birliği anlaşmasına imza attı. Açıklamaya göre, iş birliği sayesinde araç satın alma sürecine oto sigorta ürünleri entegre edilerek Jaguar müşterileri için sigorta deneyiminin kolaylaştırılması amaçlanıyor. Liberty Mutual şirketinin dijital yetkinlikleri ve bu alandaki deneyimi kullanılarak, Jaguar ve Land Rover satın alan araç sahiplerinin tüm sigorta hizmetlerine online olarak ulaşması hedefleniyor.

AYIN ÖNERİLERİ

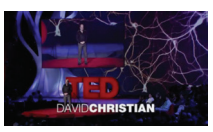
KİTAP: YUVAL NOAH HARARI | NEXUS

HomoDeus ve Sapiens gibi önemli kitaplara imza atan Yuval Noah Harari, bu yeni kitabında taş devrinden yapay zekâ çağına uzanan bilgi ağlarının tarihini aktarıyor. Neksus, insanlık tarihine derinlemesine bir bakış atarak, bilgi ağlarının bizi bugünlere nasıl getirdiğini anlatıyor.



TED TALK: DAVID CHRISTIAN | 18 DAKİKADA DÜNYA TARİHİ

Bu etkileyici Ted konuşmasında, büyük patlamadan internet evrimine kadar evrenin bütün tarihi 18 dakikada anlatılıyor. Tarihçi David Christian, milyonlarca yıla yayılan ve birçok önemli dönüşüme sahne olan dünya tarihini 18 dakikalık kısa bir konuşmayla çok güzel özetliyor.



DİZİ: DROPOUT

Startup ekosistemindeki en büyük sahtekârlık hikâyelerinden birisi Theranos. Gerçek hikâyeye dayanan bu dizide, Stanford Üniversitesi'ni terk eden, genç yaşta başladığı girişimcilik yolculuğunda sahte vaatlerle hızla parlayan ve ciddi finansal destek almayı başaran Elizabeth Holmes'un ilgi çekici hikâyesi aktarılıyor.





Q3 2024 Global Insurtech Raporu

Galagher Re ve CB Insights iş birliği ile hazırlanan 2024 Üçüncü Çeyrek Global Insurtech Raporu'nda ana tema olarak yapay zekâ uygulamalarının sigorta sektöründe oynadığı rol öne çıkıyor.

Bu çeyrekte yapılan yatırımların %63 gibi çok önemli bölümünün yapay zekâ odaklı insurtech girişimlere yapılmış olması dikkat çekiyor. Raporda, yapay zekânın sigorta ve reasürans sektöründeki rolünün ve etkisinin artarak devam edeceğinin altı çiziliyor. Rapor, sektör genelinde faaliyet gösteren yapay zekâ tabanlı insurtech girişimleri şu 4 ana kategori altında detaylı olarak inceliyor:

- Dağıtım ve satış,
- Fiyatlandırma, risk analizi ve underwriting
- Poliçe üretimi ve diğer merkezi operasyonlar
- Hasar süreçleri ve suistimal

Raporda aynı zamanda üçüncü çeyrek global insurtech yatırımlarına ilişkin oldukça detaylı istatistikler ve analizler yer alıyor. Bu çeyrekte insurtech girişimlere 77 yatırım turu kapsamında toplam 1,38 milyar dolar yatırım gerçekleşti. Bu rakam, 2023 birinci çeyrek sonrasındaki en yüksek tutara işaret ediyor.

Rapordaki bir diğer önemli tespit de yatırımlarının %55'inin 100 milyon dolar üzerindeki 5 yatırım turunda gerçekleşmiş olması. Bu 5 girişim Alan, Altana, Zing Health, Akur8 ve Devoted Health oldu.

125 sayfalık bu kapsamlı raporda aynı zamanda çok sayıda insurtech girişime yönelik kapsamlı analizler yer alıyor. ProNavigator, Solstice, Appian, Element, Denodo, Elixirr gibi çok sayıda girişime yönelik detaylı analizi raporda okuyabilirsiniz.

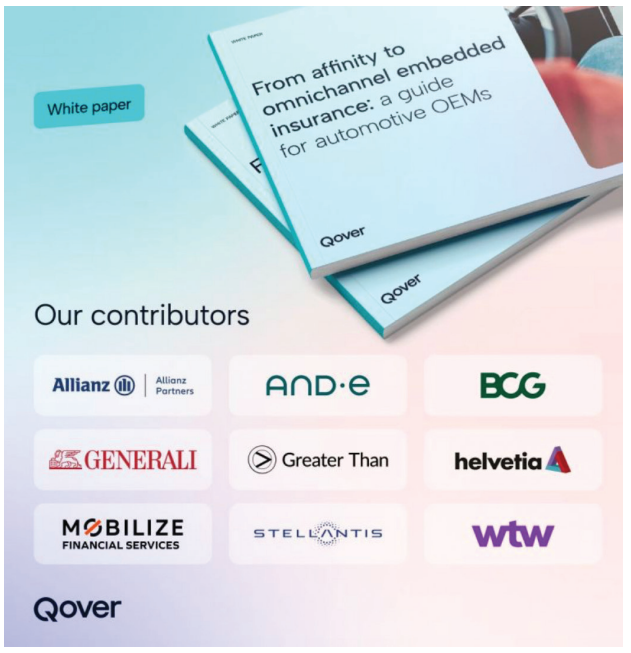
Raporun tamamını QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz.

Oto sigortaları alanında gömülü sigorta uygulamaları

Son dönemlerde sigorta sektörünün global trendleri arasında gömülü sigortacılık (embedded insurance) öne çıkıyor. Gelişmiş sigorta pazarlarında gömülü sigortacılık alanına odaklanan çok sayıda insurtech girişim yer alıyor. Bu trendle birlikte, sigorta şirketleri de bu alana yönelik birçok uygulamaya imza atmaya başladılar.

Gömülü sigortacılık uygulamalarının odaklandığı sigorta branşlarının başında oto sigortaları geliyor. Otomotiv markaları ve sigorta şirketlerinin iş birliğiyle, birçok pazarda gömülü sigorta uygulamaları git gide yaygınlaşıyor. Bu alanın öncü girişimlerden Qover, otomotiv ve OEM'lere (Orijinal Parça Üreticisi) yönelik gömülü sigorta uygulamalarını detaylı olarak ele alan bir rapor yayınladı. Telematik bazlı, kullandığın kadar öde sigorta ürünlerine yönelik analizlerle birlikte, kişi bazlı ürünler, araç sahiplerine yönelik pazarlama fırsatları ve hasar süreçlerinin dijitalleşmesi adına olası senaryolar raporda kapsamlı olarak ele alınıyor.

Raporun tamamına QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



Allianz Direct'den satın alım hamlesi: FRI:DAY

2017 yılında İsviçreli Bâloise Group desteğiyle kurulan Friday; oto, konut ve sorumluluk sigortalarına odaklanan dijital bir sigorta şirketi. Almanya'nın ilk kilometre başına kullandığın kadar öde (Pay-as-you-go) oto sigortası ürününü çıkarmış olan Friday, daha sonrasında faaliyetlerini konut ve sorumluluk sigortasını içerecek şekilde genişletti. Mevcut durumda Almanya ve Fransa pazarında faaliyet gösteriyor.

Yapılan anlaşmayı paylaşmak üzere yayınlanan basın bülteninde, Baloise CEO'su Michael Müller, yeniden odaklanma stratejilerinin bir sonucu olarak kâr marjı yüksek alanlara odaklanacaklarını, bu kapsamda detaylı bir değerlendirme sonucunda dijital sigortacı Friday'deki portföylerini Allianz Direct şirketine satma kararı aldıklarını açıkladı.

Bu anlaşma ile Allianz Direct, online sigorta şirketi Friday'in Almanya ve Fransa'daki 250 bin müşterisi ve 50 milyon CHF (İsviçre frangı) prim üretimini satın almış olacak.

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
TRAFİK SİGORTACISINDAN...

QUICK KASKO'DA SINIRSIZ İKAME ARAÇ



QUICK KASKO'NUZ VARSA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliçeniz varsa ikame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilite şubelerine teslim eder, sınırsız ikame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarılırken siz onarım süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.

Q>CAR MOBİLİTE QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

*Kullanım koşulları için detaylara www.quicksigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG Q>MAG Q>SÖZLÜK

QUICK SİGORTA