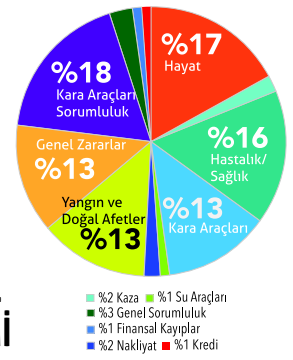


KÜRESEL INSURTECH YATIRIMLARI REKOR KIRMAYA DEVAM EDİYOR

Yeni ekonomik koşullarla beraber sigorta girişimlerine ilgi hızla artıyor. 2018 yılından bu yana her yıl rekor kıran insurtech ve fintech yatırımlarındaki ivme yükselerek devam ediyor. FT Partners'ın raporuna göre 2020 yılında insurtech girişimleri 7 milyar dolarlık yatırım alarak rekor kırarken, 50 milyon doların üzerinde yatırım alan girişimlerin sayısı ise 33'e çıktı. **›S.35**

2021'İN İLK ÇEYREĞİNDE 25 MİLYAR TL PRİM ÜRETİMİ



TSB, sektörün 2021'in ilk 3 ay sonundaki toplam prim üretim verilerini açıkladı. Toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %15,8 artışla 25 milyar 292 milyon lira oldu. Hayat dışı tarafında %21 oranında artış ile 21 milyar 420 milyon lira prim üretilirken hayat tarafında ise prim üretimi geçen yıla kıyasla %6 gerileme ile 3 milyar 871 milyon lira oldu. **›S.18**

SİGORTA HAFTASI KUTLU OLSUN!

Her yıl mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası ile birlikte sigortanın ve tasarruf bilincinin artırılması amaçlanıyor. COVID-19 tedbirleri kapsamında bu yıl çevrimiçi olarak yapılacak kutlamalar kapsamında tüm sektörümüzün Sigorta Haftası'nı kutlarız.

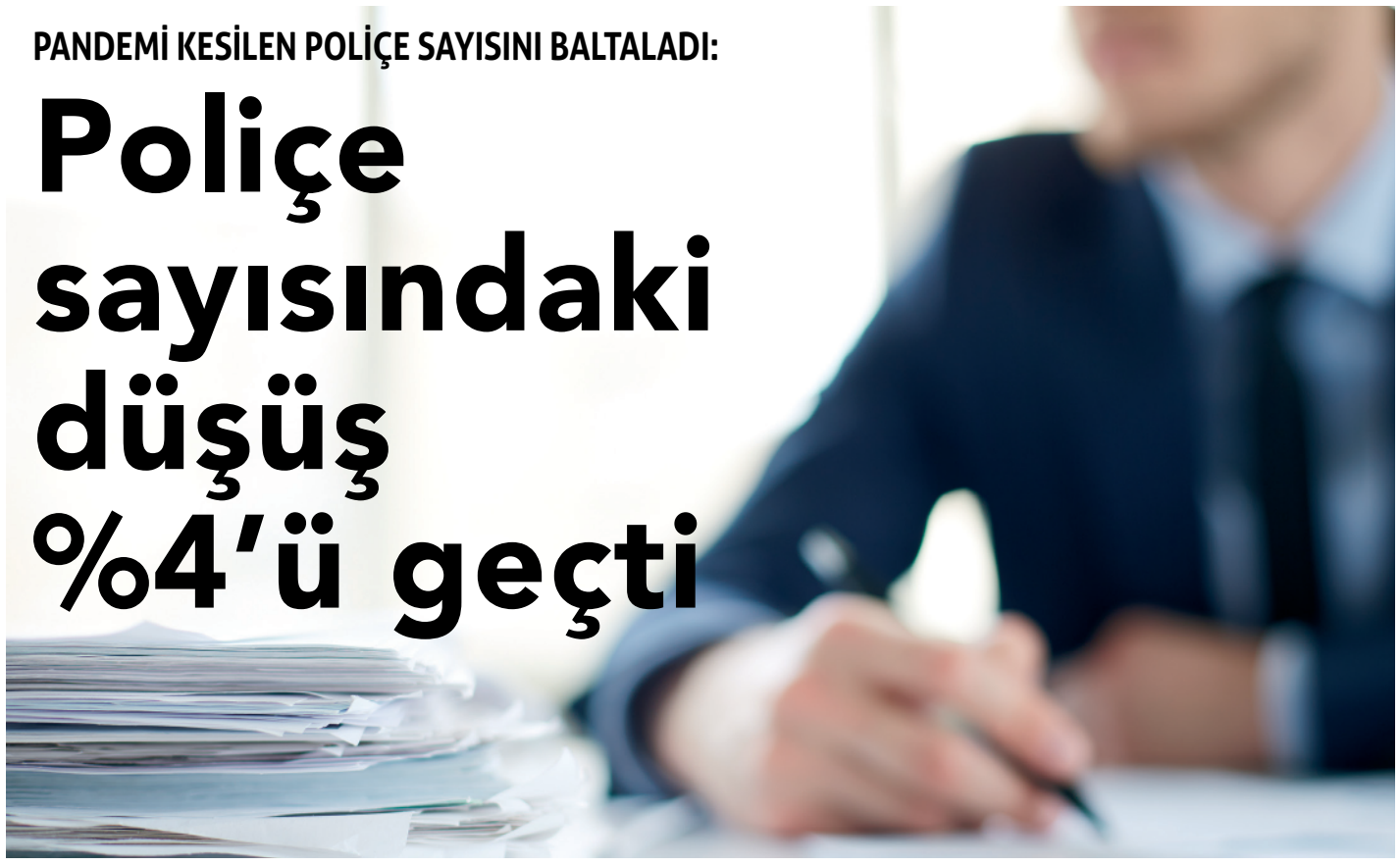
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2021 YIL: 37 / SAYI: 510 AYDA BİR YAYINLANIR

PANDEMİ KESİLEN POLİÇE SAYISINI BALTALADI:

Poliçe sayısındaki düşüş %4'ü geçti



Pandeminin etkisini gösterdiği ve pek çok belirsizliğin hayatımıza girdiği 2020 yılının sigorta sektörü üzerindeki sonuçları ortaya çıkmaya başlıyor. Yayınlanan rakamlara göre Türk Sigorta Şirketlerinin kestiği poliçe sayısı bir önceki yıla göre %4.4 azalarak, 73 milyon 724 bin seviyesinden 70 milyon 619 bin poliçeye geriledi. Pandemiden negatif olarak en çok etkilenen branş ise bir önceki yıla göre poliçe sayısının %63'ün üzerinde azaldığı seyahat sağlık sigortaları oldu. Söz konusu branşta üretilen poliçe sayısı 2013 yılındaki rakamlara yaklaştı.

Poliçe sayısındaki düşüş acentelerin gelirinin büyük bir kısmını oluşturan hayat dışı branşlarda gerçekleşti. Hayat dışında poliçe sayısı önceki yıla göre %5.5'in üzerinde azalarak 65.5 milyon poliçeye geriledi. Lokomotif branşlar trafik ve kaskoda 2020 yılının son iki ayında toparlanma görülse de yıl sonunda kaskodaki %11.2 ve zorunlu trafik sigortasındaki %4.2'lik artış sektörü tatmin etmedi. Deprem nedeniyle büyük acıların yaşandığı 2020 yılında zorunlu deprem sigortasında kesilen poliçe sayısının önceki yıla göre %2.8 gerilemesi de dikkat çekiyor. **›S.14**



'SİGORTACILIĞIN GELİŞMESİ İÇİN ÇATI KANUN İHTİYAÇ'

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından düzenlenen "Sigortacılığın Gelişiminde Çatı Kanun İhtiyacı Paneli" Axa Sigorta Genel Müdürü Yavuz Ölken, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı ve STD Başkanı Fahri Altıngöz ve IUC CEO'su Menekşe Uçaroğlu'nun katılımıyla gerçekleşti. Panelde sürdürülebilir ve öngörülebilir bir sektör için çatı kanunun gerekliliğine vurgu yapıldı. **›S.16**

5N1S

TÜM HIZIYLA DEVAM EDİYOR

Acente, sigortacı ve sigortalı başta olmak üzere sektör paydaşlarının ilgisini çekecek konu başlıkları ile 5N1S tüm hızıyla devam ediyor. Sigortacılık kanunlarından, tamamlayıcı sağlık sigortalarına ve sektörün kârlılık oranlarına kadar birçok konu 5N1S ekranlarında masaya yatırıldı. Nisan ayı konuklarımız: Ankara Sigorta Genel Müdürü Vefa Murteza, Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu ve Karayazgan Hukuk & Danışmanlık Yönetici Ortağı Ahmet Karayazgan oldu. **›S.15**

SEKTÖRÜMÜZÜN DUAYENİ İLHAM SANER'İ KAYBETTİK

Aksigorta'nın kurucu Genel Müdürü ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin kurucu üyesi olan, sektörümüze değerli hizmetlerde bulunmuş sigorta duayeni İlham Saner hayatını kaybetti. Ülkemizde sigortacılığın gelişmesine önemli katkılar sağlamış İlham Saner'e rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyoruz. **›S.30**



Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

Dergilik uygulamasını üstteki karekodu tarayarak yükleyebilir, Sigortacı Gazetesi'ni dijitalde de kolayca okuyabilirsiniz.

İKİ YENİ ŞİRKETE SEDDK'DAN ONAY

Hayat dışı sigorta sektöründe faaliyetlerine başlamak üzere iki sigorta şirketi SEDDK'dan faaliyet ruhsatı aldı. Genel Müdürlüğü Beykoz'da yer alan Arex Sigorta'nın Genel Müdürü olarak Hakan Muştu görev alacak. Yine merkezi İstanbul'da olan Prive Sigorta ise Şişli Torun Center'da hizmetlerine başlayacak. **›S.23**

'ARAÇ GÜVENLİĞİNDE EN DOĞRU KORUMA KASKO'

Dolu ve doğal afetlerin araçlara ve tarım arazilerine verdiği hasarlarla ilgili konuşan Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü A. Bülent Bora, "Vatandaşlar araçlarını halı, kilim vb. yerine kaskoyla; çiftçiler ise ürünlerini tarım sigortasıyla güvence altına almalı. Araç güvenliğinde en iyi korumayı kasko, tarımda ise tarım sigortası sağlıyor" dedi. **›S.7**



ALPER KARAYAZGAN YENİDEN ORIENT SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

Alper Karayazgan, bireysel sosyal medya hesabı üzerinden gerçekleştirdiği açıklama ile yeniden Orient Sigorta Genel Müdürü olarak göreve başladığını duyurdu. Sigorta sektöründe pek çok yerli ve yabancı şirkette üst düzey yönetici olarak görev yapan Karayazgan, Orient Sigorta'da göreve başlayışını "Yine, yeniden..." notuyla paylaştı.





VGSIII UZAYA TURİST TAŞIMAYA HAZIRLANIYOR

Uzay aracı Virgin Galactic Spaceship III (VGSIII) geçtiğimiz ay basına tanıtıldı. Amacı en geç 2022 yılına kadar uzaya turist taşımak olan VGSIII sayesinde uzay turizminin kolaylaştırılması ve seyahatlerin daha sık hale getirilmesi planlanıyor. Aracın uçuş denemeleri ise bu yaz başlayacak. **›S.28**

Baby on Board ürün ailesi genişliyor!

BoB ürün ailesine, kaskodan sonra trafik sigortası da eklendi, 0-6 yaş arası çocuk sahibi ebeveynlerin faydalanacağı ürünler avantajlarıyla geldi!



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Türkiye Hayat Emeklilik BES'te "Ara Ödeme Kampanyası"nı başlattı

Kampanya kapsamında yapılacak çekiliş sonucunda; 1 kişiye Iphone 12 Pro Max 128 GB, 3 kişiye Ipad Pro 11 inc 512 GB, 10 kişiye Apple Watch 6, 10 kişiye Airpods Pro, 25 kişiye 1.000 TL değerinde Boyner hediye çeki hediye edilecek. Çekilişe Bireysel ve Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Sözleşme sahipleri katılabilecek ve katılımcının birden fazla sözleşmesi olması durumunda her bir sözleşmesi adına ödeyeceği her 1.000 TL'lik ödeme için bir çekiliş hakkı verilecek. Üstelik ara ödeme yapan katılımcılar kampanya dönemi için hazırlanan özel bilgi güncelleme formu üzerinden bilgilerini güncelledikleri takdirde mevcut çekiliş hakkına ek olarak 1 çekiliş hakkı daha kazanacaklar.
Katılımcılar kampanya hakkında



detaylı bilgiye 0850 202 20 20 numaralı Müşteri İletişim Merkezi'ni arayarak ya da www.turkiyehayatemeklilik.com.tr internet sitesi üzerinden ulaşabilirler. Çekilişi kazanan talihliler 28.06.2021 tarihinde Takvim Gazetesi ve şirket internet sitesinden duyurulacak.

Gücünü adından alan Türkiye Hayat Emeklilik, katılımcılarının refah bir emeklilik dönemine sahip olabilmesi için tasarruf ve birikim yapmayı teşvik edici "Ara Ödeme Kampanyası"nı hayata geçiriyor. 1 Nisan-31 Mayıs 2021 tarihleri arasında geçerli olacak kampanya ile katılımcılar, Bireysel Emeklilik sözleşmelerine yapacakları her 1.000 TL'lik ara ödeme ile belirlenen hediyelerden birine sahip olabilmek için çekiliş hakkı kazanıyor.

Türkiye Sigorta'dan "Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projesi



Türkiye Sigorta Kitapsepeti KÖK Platformu iş birliği ile "Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projesini başlattı. Buna göre Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik çalışanları ve acenteleri 31 Mart – 22 Haziran 2021 tarihleri arasında Kitapsepeti'nden yapacakları her 10 TL'lik alışveriş karşılığında bir adet kitabı köy okullarına bağışlamış olacaklar. 3 aylık süreçte 1.500 kitabın bağışlanması hedefleniyor.

"Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projesini başlatan Türkiye Sigorta; çalışanları ve acentelerinin üç ay boyunca Kitapsepeti'nden yapacakları alışveriş ile üç köy okuluna toplam 1.500 kitap bağışlamayı hedefliyor. Proje hakkında bilgi veren Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Atilla Benli, "Türkiye Sigorta ailesi olarak ülkemize sunduğu katkıyı sadece ticari faaliyetlerimizle değil, sosyal yaşama sağlayacağımız değerle de yerine getirmeyi hedefliyoruz. İnsan odaklı anlayışımız çerçevesinde bu kapsamdaki projeler çok önemli yer tutuyor. KÖK Platformu ile yaptığımız iş birliği sayesinde okullarımıza kitap desteği vererek, çocuklarımıza okuma alışkanlığı ve sevgisi kazandırmayı, gülümsemelerine katkı sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

HEDEF 3 AYDA 1.500 KİTAP

Türkiye Sigorta çalışan ve acentelerinin vereceği her 10 TL'lik siparişle köy okullarına kitap desteğinde bulunacağını belirten Atilla Benli, "Türkiye Sigorta ailesi olarak 22 Haziran tarihine kadar köy okullarımıza üç ayda 1.500 adet kitap bağışlamayı hedefliyoruz. Proje kapsamında bağışladığımız kitapları Kahramanmaraş'ta bulunan Tufanpaşa İlkokulu, Çağlayancerit İlkokulu ve Ekinözü Abdurrahim Karakoç İlkokulu öğrencilerimize göndereceğiz" şeklinde konuştu.

Söz konusu eviniz ve eşyalarınızı korumaksa
TÜRKİYE SİGORTA
her an yanınızda!
Eviniz ve eşyalarınız; hırsızlıktan su basmasına, depremden yangına kadar onlarca riskle karşı karşıya.
Türkiye Sigorta, avantajlı ve geniş kapsamlı **Konut Sigortası** ile her an yanınızda.
Siz de **Konut Sigortanızı** yaptırın, Türkiye Sigorta güvencesiyle evinizin huzuru hiç bozulmasın.
Daha birçok ayrıcalık ve ayrıntılı bilgi için **banka satış kanallarımıza** ve **acentelerimize** başvurabilirsiniz.

Müşteri İletişim Merkezi
0 850 202 20 20
www.turkiyesigorta.com.tr
TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

Mersin'de Tarım Sigortaları Bilgilendirme Toplantısı yapıldı

Mersin'in Bozyazı ilçesinde devlet destekli tarım sigortaları konulu bilgilendirme toplantısı gerçekleştirildi. Anamur Ziraat Odası'nın ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyetin yanı sıra Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, İcra Komitesi Üyesi Osman İnandıoğlu, Anamur, Aydıncık, Çamlıyayla, Erdemli, Gülnar, Mut ve Tarsus Ziraat Odaları Başkanları, acente temsilcileri ile üreticiler katıldı. Toplantıda söz alan Günal, Mersin'in verimli toprakları, iklim koşulları, su kaynakları ile tarıma elverişli ve zengin ürün desenine sahip olduğuna dikkat çekerek, burada yaygın olarak yapılan örtü altı yetiştiriciliğinde giderek artan risklere ve doğal afetlere karşı sera sigortası yaptırılmasının önemli olduğunu vurguladı.



Giresun ve Ordu'daki hasar tespit çalışmaları incelendi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kâmil Özdemir, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki ekip, Giresun ve Ordu'ya ziyaretler gerçekleştirdi. Program kapsamında Giresun ve Ordu İl Tarım ve Orman Müdürlükleri, Fındık Araştırma Enstitüsü ve FİSKOBİRLİK ziyaret edildi.

Aynı zamanda, eksperlerle görüşmeler gerçekleştirilerek, fındık ürünündeki hasar tespit çalışmaları yerinde incelendi.





Bursa ve Manisa'ya ziyaretler

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, Bursa ve Manisa'ya ziyaretler gerçekleştirdi. Bursa'ya yapılan ziyaret çerçevesinde, Mudanya ve Nilüfer ilçelerine bağlı köylerde, Ar-Ge çalışmaları kapsamında zeytin ağaçlarında incelemelerde bulunulurken; Manisa'da ise üzüm bağlarında meydana gelen don hasarları yerinde incelendi.

Hizmete açılacak Sakarya Bölge Müdürlüğü ziyaret edildi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki ekip, Sakarya'ya ziyaret gerçekleştirdi. Ziyaret kapsamında, sigortalı fındık bahçelerinde ve hizmete açılacak yeni Bölge Müdürlüğü binasında incelemelerde bulunuldu.



TARSİM'le Tarım Dünyası'nda yolculuk devam ediyor

TARSİM, A Para TV'de her hafta Pazar günleri ekrana gelen Tarım Dünyası Programı'na ev sahipliğine devam ediyor. Programda, tarımla ilgili güncel başlıkların yanı sıra TARSİM ve uygulamalarına ilişkin bilgilendirmelerde bulunuluyor.

TARSİM BİLGİ EKRANI BİLGİLENDİRECEK

Aynı dönemde A Haber Kanalı'nda TARSİM'in sponsorluğunda yayınlanacak olan "Bilgi Ekranı" aracılığıyla ise izleyiciler tarım sigortalarına ilişkin uygulamalar hakkında bilgilendirilecek.



Acenteler için Ray Sigorta'dan "nefes aldıracak" uygulamalar

İş süreçlerinin odağına memnuniyet kavramını koyan ve "acente dostu" bir şirket olarak her koşulda acentelerin yanında olduğunu gösteren Ray Sigorta, en önemli iş ortaklarının kazançlarına ciddi oranda katkı sağlayacak. Nisan ve mayıs aylarında geçerli olacak kampanya kapsamında trafik, kasko ve Ferdi Ray ürünlerinde uygulanacak prim avantajları ile acenteler adeta ikinci bahar yaşayacak. Kampanyaya göre havuz dışı trafik sigortalarında prim ne olursa olsun, sabit olarak belirlenen acente komisyonu tavan fiyattan verilecek. Bu sayede rekabetçi fiyatlar aynı zamanda acenteler için de avantaj konumuna gelecek. Bireysel kasko poliçelerinde ise Ray Sigorta acenteleri poliçe üzerine ek %2,5 komisyon kazanacak. Trafik sigortalarının tamamlayıcısı niteliğindeki Ferdi Ray ürünlerinde ise acentelerin komisyonu tam olarak %50'ye çıkarılacak.

'NEFES ALDIRACAĞIZ'

Ülkemizde faaliyet gösteren acentelerin toplam gelirlerinin


Koray Erdoğan

yaklaşık %60'ının trafik ve kasko poliçelerinden geldiğini hatırlatan ancak söz konusu branşlarda geçtiğimiz yıl büyümenin trafikte %8,6 ve kaskoda %14 olarak sınırlı gerçekleşmesinin iş devamlılığını zor duruma düşüreceğini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, şirket olarak elde ettikleri her başarıyı, başarıda büyük payı olan acentelerle paylaşmaya devam edeceklerini söyledi. "Sigorta şirketleri pandemi döneminde kârlarını artırdılar, ancak aynı şeyi acenteler için söylemek oldukça güç. Bu zorlu dönemde, acentelerimizin sorunlarını önemseyen ve onlara maddi manevi destek veren gerçek bir çözüm ortağı olduğumuza inanıyorum" diyen Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "İş ortaklarımızı bir nebze olsun rahatlatmak, onlara nefes olmak için buradayız. Nasıl ki nefes almadan hayat olmaz, acentelerimiz olmadan da olmaz. Bu yolda acentelerimizle birlikte yürüyor, birlikte büyüyor olacağız."

ACENTEYİ YALNIZ BIRAKMADI

Ray Sigorta, pandeminin başında açıkladığı desteklerle sektörde ses getiren şirketler arasında yer almıştı. Bu dönemde trafik ve kaskoda acentelere ek komisyonlar veren Ray Sigorta, peşin komisyonlara finansman desteği, taksit sayılarının artırılması ve vadesi gelen borçların ötelenmesi gibi pek çok destek uygulamasını hayata geçirdi. 2020 yılında oldukça başarılı bir yıl geçiren Ray Sigorta, başarıda büyük payı olan acentelerini desteklemek için tam 3 milyon lira bonus ödemesi gerçekleştirdi. Bu ödemeden şu ana kadar 300'e yakın acente faydalandı.

Pandemi döneminin henüz en başındayken acentelere hızla sundukları desteklerle sektöre öncü olan Ray Sigorta, acentelere nefes olacak yeni çözümler üretmeye devam ediyor. Kasko ürünlerinde ek komisyon uygulamasını devreye alan Ray Sigorta, trafik sigortasında da poliçe fiyatına bakılmaksızın tavan fiyat üzerinden acentelerine komisyon verecek.

Ray Sigorta genişleyen Baby on Board ürün ailesiyle ev ekonomisine katkıda bulunuyor

Her ihtiyaca uygun çözümler sunma misyonuyla tasarladığı ürünlerle kısa sürede büyük bir başarı yakalayan Ray Sigorta, yenilikçi ürün portföyünü geliştirmeye ve genişletmeye devam ediyor. Geniş kapsamlı kasko özellikleriyle 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel indirimle sunulan Baby on Board Kasko çözümü büyük ilgi gören Ray Sigorta, şimdi de Baby on Board'un avantajlı dünyasını trafik sigortalarına taşıyarak ürün ailesini genişletiyor. Çocuklu ailelerin hem bütçelerine yardımcı olmak hem de güvenli bir şekilde seyahat etmelerini sigorta güvencesine almak için tasarlanan Baby on Board Kasko ve Trafik Sigortası ürünleri 0-6 yaş çocuğu olan ailelere kasko poliçesinde %25'e, trafik poliçelerinde ise %15'e varan indirim sağlıyor. Her iki ürünün alınması halinde toplamda trafik sigortasında %25'e varan fiyat avantajı sunuyor. Hanede uygun yaş aralığındaki her çocuğun ebeveynlerine ait hususi kullanım tarzındaki araca indirim sağlamasına ek olarak; Baby on Board Kasko poliçesi sahipleri, çocukları 6 yaşını doldurana kadarki dönemi hasarsız geçirdiklerinde kasko yenilemelerinde Baby on Board tarafından sunulan indirimleri de koruma hakkı kazanıyor. Standart ürünlerle bireylerin ihtiyaçlarına temas etmenin güç olduğunu ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Müşterilerimizin hayatlarına dokunan sigorta ürünlerimizle fark yaratmak için en ince detaya bile önem veriyoruz. Baby on Board ürünlerimizi de, çocukların ihtiyaçlarına odaklı asistans hizmetleri ile zenginleştirmeye yönelik çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

'OLUŞTURDUĞUMUZ DEĞERİ PAYLAŞIYORUZ'

Yaşamımızdaki değerleri koruma gayesiyle hareket ettiklerini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Baby on Board ürünümüz, kurum olarak oluşturduğumuz değeri müşterilerimiz ve vatandaşlarımızla paylaşmamızı sağlayan özel bir ürün. İlk etapta sağladığımız maliyet avantajı ile çocuklu ailelerin finansal yüklerini bir nebze azaltarak ev ekonomisine yardımcı oluyoruz. İkinci adımda ise sigortalının hasarı olmaması durumunda finansal avantajları devam ettirerek, hasarsızlık motivasyonunu daha da artırmış oluyoruz. Özellikle çocuklu ailelerin faydalandığı bir üründe böylesi bir teşvik sunmak, bir şirket olarak toplumumuza karşı sorumluluklarımızı yerine getirme noktasında attığımız önemli bir adım" diye konuştu. Ülkemizde trafik sigortası penetrasyonunun da zorunlu olmasına karşın %100'lere ulaşamadığını belirten Erdoğan, "Her geçen gün trafiğe çıkan araç sayısı artıyor. Şubat verilerine göre bir önceki yıla kıyasla trafikteki araç sayısı %40 arttı. Araç sayısı artsa da trafik sigortasında aynı artışı göremiyoruz. Keza ülkemizde kaskodaki %28'lik sigortalılık oranı da yeterli değil. Sigorta şirketleri olarak oto sigortalarının gerekliliğini iyi ifade edebilmenin yanı sıra kullanıcılara konvansiyonel teminatların dışında farklı faydalar da sağlayabilecek ürünlerle ilgiliyi artırmak mümkün. Ray Sigorta olarak Baby on Board ürün ailemizle bu yönde değerli bir katkıda bulunduğumuzu düşünüyoruz" dedi.

Ray Sigorta'nın çocuklu ailelere özel geliştirdiği ve aile bütçesine sağladığı katkılarla kasko tarafında büyük beğeni toplayan Baby on Board ürünü şimdi de zorunlu trafik sigortasında hayat buluyor. İndirimlerin yanında destek hizmetleriyle de büyük avantajlar sağlayan ürün ailesi, artık 0-6 yaş grubu çocukları olan aileleri kapsıyor.

“Doğa Sigorta müşteri memnuniyeti başarısı ile fark yaratıyor”

Doğa Sigorta, müşteri memnuniyeti odaklı yapısını 2021 yılında da geliştirerek sürdürüyor. Sigortalıların memnuniyeti için en önemli unsurun empati olduğunu söyleyen **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, “Doğa Sigorta olarak yaygın servis ve hizmet ağımızla, sigortalılarımızın memnuniyetini sağlayacak en üstün hizmeti sunarak müşterilerimizin gözünde güven kazanmaya devam ediyoruz” dedi.

Sigortacılığın temelinde yer alan en önemli unsurların başında müşteri memnuniyeti geliyor. Sadece ürün satışı, kâr getirisi ve bilanço büyüklüğünün artışı değil sigorta şirketlerinin iş planında en üst sıralarda yerini alan müşteri deneyiminin iyileştirmesi ile sigortalıların memnuniyet oranı yükselirken sigorta şirketleri de hizmet kalitesini artırma imkanı yakalıyor. Sigortalıların ve sigortalı adaylarının en öncelikli beklentilerinden biri ulaşılabilir olmak. Acente ve sigortalı memnuniyetini iş anlayışının temeline koyan Türkiye’nin yerli ve milli sigorta şirketi Doğa Sigorta, hem Müşteri Hizmetleri departmanı hem de geniş acente kanalı ile birlikte sigortalılarının ürün satın alma, hasar ve diğer tüm süreçlerinde yanında yer almaya devam ediyor.

CEVAPLAMA SÜRESİNDE LİDER

Kurulduğu günden bu yana sigortalılarından gelen geri dönüş ve görüşleri değerlendirerek çalışma yapısını şekillendiren Doğa Sigorta, hizmet kalitesi ile örnek oluşturan marka değerini geliştirmeyi sürdürüyor. Türkiye’nin ilk ve en büyük müşteri memnuniyeti platformu Şikayetvar.com platformu üzerinde elementer sigorta şirketleri arasında Doğa Sigorta, başarılı marka karnesi ile dikkat çekiyor. Şikayetvar.com sitesinin Müşteri Deneyim Endeksi sıralamasına göre Doğa Sigorta; Elementer Sigorta A kategorisinde Şikayetvar.com müşteri markaları arasında 1.çeyrek diliminde 1. sırada yer alarak sigortalılarının yanında olduğunu bir kez daha kanıtladı. %100 cevaplama oranı, sektörde faaliyet gösteren şirketlere kıyasla açık ara farkla 1 dakikadan kısa süren ortalama cevaplama süresi ile birlikte fark yaratan Doğa Sigorta,



müşteri memnuniyetinde üst sıralara adını yazdırıyor.

‘MEMNUNİYETİN TEMELİNDE EMPATİ YER ALIYOR’

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “Sigortalılarımızın memnuniyeti için en önemli unsur, kendimizi onların yerine koyabilmek ve empati ile yaklaşabilmekten geçiyor. Kurulduğumuz günden bu yana müşteri odaklı anlayışımız ile sigortalı memnuniyetini her geçen gün daha da ileri taşımayı hedefliyoruz. Doğa Sigorta olarak yaygın servis ve hizmet ağımızla, sigortalılarımızın memnuniyetini sağlayacak en üstün hizmeti sunarak güven kazanmaya devam ediyoruz” ifadelerini kullandı.

Türk sigorta sektörünün ve ülke genelinde sigortalılığın gelişimi için de müşteri memnuniyetinin büyük önemi olduğunun altını çizen Gölpınar, “Tüm sektör paydaşları olarak müşteri memnuniyet oranlarımızın yüksek olması sektörümüzün gelişmesi için de büyük önem taşıyor. Müşteri memnuniyetinin yüksekliği sigortalılık oranını da artırıyor, kişiler bir sonraki sene de sigortalarını yenileme ihtiyacı duyuyor. Bu noktada sektör olarak sigortalılarımızdan gelen her türlü geri dönüşü, görüş ve şikayetleri takip edip, sigortacılığın başarılı imajını desteklemeliyiz. Satış sonrası verilen hizmetler asıl değerimizi ortaya çıkarıyor. Biz Doğa Sigorta olarak bu önemli konuyu gündemde tutarak sektörümüzün pozitif algısını artırmak için çalışmalarımızı artırarak sürdürüyoruz” açıklamalarında bulundu.

‘BİLGİLENDİRME MEMNUNİYET OLUŞTURUYOR’

Doğa Sigorta’nın müşteri memnuniyet oranının başarısı ile ilgili Gölpınar şunları söyledi: “Sigortalılar için diğer önemli bir konu bilgi sahibi olabilmek. Sigortalılar sordukları sorulara makul ve doyurucu cevaplar almak isterler. Bu süreçte de bizler, kendi duymak istediğimiz şekilde sigortalılarımızı bilgilendiriyoruz. Kendi hasarları hakkında bilgi verilmesi müşterilerin şikayetlerinin büyük ölçüde önüne geçmekte, memnuniyet oluşturmaktadır. Doğa Sigorta olarak müşterilerimizin hasarlarının her aşamasında sistem desteği ile bilgilendirilmelerini sağlıyor, tarafımıza iletilen her şikayet / talebe cevap verip, sonuçlanana kadar takip ediyoruz. Sigortalılarımız gerek poliçe üretiminde ve gerekse hasar hizmetlerinde hızlı bir şekilde işlemlerinin yapılmasını, hasarın eksiksiz ve doğru ödenmesini ister. Doğa Sigorta olarak yaygın servis ve hizmet ağımızla, sigortalılarımızın memnuniyetini sağlayacak en üstün hizmeti sağlayarak memnuniyetimizi artırıyoruz. Hem Müşteri Hizmetlerimiz hem de acente kanalımız ile bu hizmeti en iyi şekilde sağlıyoruz, tüm süreçlerimizle sigortalılarımıza her zaman yanlarında olduklarını hissettiriyoruz.”

10-18 yaş aralığındaki çocuklara TSS güvencesi Doğa Sigorta’dan

Tamamlayıcı sağlık sigortası alanında sigortalılarına çeşitli fırsat ve kampanyalar sunan Doğa Sigorta, TSS’de yarattığı farkı bir adım öteye taşıyor. Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile birlikte artık 10-18 yaş aralığında bulunan tüm çocuk ve gençler yanlarında sigorta ettiren 18 yaş üzerinde ebeveyn olması şartı ile tek başına sigortalanabiliyor.



Doğa Sigorta’dan acentelere özel portal: Acentenin Doğa’sı

Doğa Sigorta, en önemli iş ortakları olan acentelerine özel olarak hazırladığı çalışmalar ile güven vermeyi sürdürüyor. Acentelerin iş süreçlerini kolaylaştırmayı hedeflediği “Acentenin Doğa’sı” ile yeni bir dijital dönüşüm projesine imza atan Doğa Sigorta’dan, acentelere özel olarak geliştirilen bu portal ile ilgili şu açıklama yapıldı:

“Acentelerimizin hayatına kolaylık katacak bir yeni dijital dönüşüm projesi daha! Değerli iş ortağımız acentelerimiz için hazırladığımız portalımız Acentenin Doğa’sı yayında! Acentenin Doğa’sı ile poliçe üretebilir, hasar, hedef ve performans, şirketimizin kampanya ve duyurularına kolayca ve birçok veriye anlık olarak rahatlıkla ulaşabilirsiniz.”

“Araç güvenliğinde en doğru koruma kaskodan geçiyor”

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü A. Bülent Bora, kasko ve trafik sigortasından tarım sigortasına kadar birçok önemli konuda bilgilendirmeler yaptı. İklim değişikliği sebebiyle ülkemizde son yıllarda sıkça görülen dolu ve doğal afetlerin verdiği zarara değinen Bora, sözlerini şöyle sürdürdü: “Artık her sene ciddi boyutta dolu hasarları oluşmaya başladı ve bu risk her geçen sene giderek artıyor. Vatandaşlar bu riske karşı araçlarını halı, battaniye, kilim vb. yerine kasko sigortasıyla; çiftçiler ise ürünlerini tarım sigortasıyla güvence altına almalı. Araç güvenliğinde en doğru korumayı kasko sigortası; tarımda ise tarım sigortası sağlıyor.”
Serbest rekabet ortamının kasko ve trafik sigortalarında primlerin azalması yönünde etki yarattığını söyleyen Bora, bu sürecin sigortalı açısından pozitif bir durum yarattığını ve son derece uygun fiyatlarla sigorta yaptırılabileceğini belirtti.

‘SEDDK YERİNDE KARARLAR ALIYOR’

Bülent Bora, sigorta şirketlerinin mali bünyelerinin kuvvetli olması gerektiğine de dikkat çekti ve sözlerini şöyle noktaladı: “2019 yılında kurulan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) aldığı kararlardan ikisi çok büyük önem taşıyor. Bir tanesi trafik sigortalarında sermayeyle orantılı limit getirmeydi ki bu son derece güzel bir karardı. İkincisi ise yıl sonlarında sermaye yeterlilik hesabı yapılır. Burada da yine yazım riski için bir oran vardır, o oranlarda da artış oldu. Dolayısıyla, şirketler sermayelerini kuvvetlendirmek



zorunda. Aksi takdirde, ya kendi ceplerinden sermaye koymaları ya da primleri artırmaları gerekecek. Bu sebeple, sigorta şirketlerinin, gelecek hasarları ödeyebilmeleri açısından mali bünyelerini güçlendirmeleri gerekiyor.”

Dolu ve doğal afetlerin araçlara ve tarım arazilerine verdiği hasarlarla ilgili konuşan **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü A. Bülent Bora**, “Vatandaşlar bu riske karşı araçlarını halı, battaniye, kilim vb. yerine kasko sigortasıyla; çiftçiler ise ürünlerini tarım sigortasıyla güvence altına almalı. Araç güvenliğinde en doğru korumayı kasko sigortası; tarımda ise tarım sigortası sağlıyor” dedi.







Koru Sigorta’dan Hatayspor’a ziyaret

Çıkış noktasını Türkiye’de sporun öneminin artması ve gelişmesi olarak belirleyen Koru Sigorta, binicilikten ralliye, dağcılıktan futbola kadar sporun birçok branşında Türk sporuna ve Türk sporcusuna her alanda destek sağlıyor.
Son olarak Süper Lig’in iddialı temsilcilerinden Atakaş Hatayspor Futbol Kulübü’nün 2020- 2021 sezonu için forma sponsoru olan Koru Sigorta, sadece maddi değil manevi sponsorluk görevini de üstlenerek, Hatayspor futbolcularını ve teknik kadrosunu İstanbul’da kaldıkları otelde ziyaret etti.

KORU SİGORTA’YA ÖZEL İMZALI FORMA

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, Strateji Geliştirme ve Planlama Başkanı Erdoğan Çiftcioğlu, Satış Direktörü Barış Tabakoğlu, Pazarlama Direktörü Murat Aydın ile Hatayspor Onursal Başkanı ve Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş, Hatayspor Başkan Vekili Aydın Toksöz ve Altyapıdan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Akıllı’nın yanı sıra Teknik Direktör Ömer Erdoğan, futbolcular David Akıntola, Adama Traore, Youssouf Kone ve Aaron Boupendza’nın yer aldığı samimi ziyarette Koru Sigorta yönetimi, Hatayspor Futbol Kulübü’nün teknik kadrosu ve futbolcularını sezon içerisinde ortaya koydukları başarılı performanstan ötürü tebrik ederken, Süper Lig’de boy gösteren kulübün iddialı ve başarı odaklı ilerleyen profilinin artarak devam etmesini temenni etti.
Ziyaretin sonunda Hatayspor Futbol Kulübü’nün oyuncuları ve idari ve teknik kadrosu tarafından imzalanmış forma ile birlikte temsili kupa Koru Sigorta yöneticilerine takdim edildi.

Spora ve sporcuya olan desteğini hız kesmeden sürdüren Koru Sigorta, sponsoru olduğu Hatayspor Kulüp yöneticileri ve futbolcuları ile bir araya geldi.

Quick Sigorta 2,4 milyar lira bilanço büyüklüğü ile ilk 10 şirket arasında

Quick Sigorta 2020 yılını 514 milyon lira özkaynak büyüklüğü ve 2 milyar 472 milyon lira bilanço büyüklüğü ile kapattı. Yıl sonu toplam rakamı ile Quick Sigorta, 2020 yıl sonunda hayat dışı sigorta şirketleri içinde ilk 10 şirket arasında yerini aldı.

Quick Sigorta, 2020 yılını 514 milyon lira özkaynak büyüklüğü ve 2 milyar 472 milyon lira bilanço büyüklüğü ile kapattı. Faaliyete başladığı 2017 yılından bu yana geçen 4 yılda yaratılan tüm değerlerin şirkette tutulması ve temettü dağıtılmaması sonuçlarını göstermeye başladı ve Quick Sigorta bilanço büyüklüğü bakımından hayat dışı sigorta şirketleri içinde ilk 10 büyük şirket arasında yer almayı başardı.

Quick Sigorta'nın 2020 mali yılı sonuçlarıyla ilgili açıklama yapan Genel Müdür Ahmet Yaşar, "2020 yılı dünya ve ülke ekonomisi için ilginç bir yıl oldu. Pandemi etkisi, milli gelirdeki büyümenin yavaşlaması, enflasyondaki yükseliş, döviz kurlarındaki oynaklık tüm şirketler gibi Quick Sigorta'yı da etkilerken biz bu dönemdeki gelişmeleri doğru yönetmeyi başardık" dedi.

Sigortacılıktan kazandığını sigortacılığa yatıran Quick Sigorta'nın 4 yıl gibi kısa bir sürede 2 milyar 472 lira bilanço büyüklüğüne ulaşarak sektörün en büyük ilk 10 şirketi arasına girmeyi başardığının altını çizen Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın ulaştığı bilanço büyüklüğünün yanında bilançosunun kalitesine de vurgu yaparak, "Tabii ki bir şirketin bilanço büyüklüğü kadar varlıklarının kalitesi de önemlidir. Quick Sigorta'nın yatırım portföyünü oluşturan hazır değerler, finasal varlıklar ve yatırım amaçlı gayrimenkullerine baktığımızda toplamda 2 milyar 206 milyon liralık bir portföy taşıyoruz. Bilançomuzun yaklaşık %90'ı yüksek kalitede ve finansal getiri yaratan aktiflerden oluşuyor. Bilançomuzda peşin ödenen


Ahmet Yaşar

giderler kalemleri yaklaşık %3,5 paya sahipken, alacakların bilanço içindeki payı ise %6,8 olarak gerçekleşti" dedi.

Şirketin gelecekle ilgili planlarına da değinen Ahmet Yaşar, "Bir sigorta şirketinin en önemli itibar kaynaklarından birisinin bilançosu olduğunu düşünüyorum. Ancak bizim amacımız sadece bilançoyu büyütmek değil. Amacımız bilançomuzu kaliteli bir şekilde büyütmek. Üretimle ilgili kısa vadeli hedefler koyabilirsiniz ancak konu bilançoya geldiğinde orta ve uzun vadeli planlar yapmak zorundasınız. Bizim de önümüzdeki 3 yıl sonundaki hedefimiz hayat dışı sigorta sektöründe en büyük bilançoya sahip ilk 5 şirket arasına girmek" diye konuştu.

2020 FİNANSAL PERFORMANSI BEKLENTİLERİ AŞTI

Brüt prim üretimlerine göre Quick Sigorta hayat dışı sektörde 1,6 milyar liralık üretimle 14. sırada yer alırken, reasürör primleri düşülmüş net prim üretimi 1,25 milyar lira olarak gerçekleşti ve Quick Sigorta bu parametreye göre hayat dışı şirketler arasında %3 pazar payı ile en büyük ilk 10 şirket arasında yer aldı. Quick Sigorta, 2020 yılını brüt 373,2 milyon lira kâr ve 304,4 milyon lira vergi sonrası net kâr ile tamamlayarak, finansal performans olarak tüm paydaşlarının güvenini tazeledi. Söz konusu net kâr rakamı, 2019 yıl sonu özkaynak büyüklüğüne göre %145 rekor özkaynak kârlılığı anlamına geliyor.

Şirketin finansal performansı ile ilgili Ahmet Yaşar; "Şirketin kârının kaynağına baktığımızda, underwriting kârından ziyade yatırım gelirlerinin 2020 sonuçlarını etkilediğini gördük. Şirketin net yatırım gelirleri 482,3 milyon lira olarak gerçekleşti. Diğer bir ifadeyle, sigortacılığın teknik tarafı malesef 2020 yılında da kâr üretemedi ve bu sadece bizim değil tüm sektörün sorunu" dedi.

Quick Sigorta'nın 2020 yılında teknik sonuçlarını en çok etkileyen konunun muallak hasar artışı olduğunu belirten Ahmet Yaşar, "Quick Sigorta 1,1 milyar lira net kazanılan prim tutarına ulaşırken, net muallak hasar değişimi ise 478,6 milyon lira oldu. Diğer bir ifadeyle şirket net kazanılan priminin %43,6'sı oranında muallak hasar artışını finansallarına yansıttı" diyerek muallak hasarlar konusunda Quick Sigorta'nın ihtiyatlı duruşunun devam edeceğini belirtti. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, açıklamasında finansal büyüklükleri kadar finansal tablolarının kalitesine özellikle vurgu yaptı.

TSEV'den Quick Sigorta acentelerine özel A'dan Z'ye Sigorta Eğitim Sınıfı

TSEV'in "Satışçılar için A'dan Z'ye Sigorta Eğitimi" programı Quick Sigorta acente ve çalışanları için yeniden dizayn edilerek, Sigortaya Giriş, Satışçılar için Hukuk, Satış Yaklaşımları, Oto Sigortaları, Yangın Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Sağlık Sigortaları Sorumluluk Sigortaları ve Ferdi Kaza Sigortalarından oluşan başlıkların yanı sıra Quick Sigorta'nın katkılarıyla bu sınıf için özel olarak tasarlanan Finansal Sigortalar, Agent Değil Acente, Qport Kullanımı ve Web Sayfa Oluşturma ile Sosyal Medya derslerinden oluşan özel eğitim programı üç ay sürecek. Bu programla birlikte ilk kez TSEV bünyesinde, özel bir Quick Sigorta sınıfı açılmış oldu. 30 Mart 2021 itibarıyla açılışı yapılan program, 29 Haziran 2021 tarihine kadar alanında uzman eğitimcilerden Faruk Ömrüuzak, Av. Nuray Dinçment, Mehmet Muratoğlu, Ali Börü, Dr. Kaspar Zakaryan, İbrahim Dörter, Zafer Şenler, Kaptan Murat Işıklı, Mahmut Saraçoğlu'nun vereceği derslerin yanı sıra Pınar Güzey, Yasemin Ezenerden, Emre Tuncer ve Azak Yaşarkurt'un katılımlarıyla online olarak devam edecek.

Programın ilk eğitimi olan ve dört gün süren "Sigortacılığa giriş" eğitimini, 50 yıllık sigortacılık deneyimiyle Faruk Ömrüuzak üstlenirken, programın açılışında Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Türk Sigorta Enstitüsü Müdürü Mehmet Kalkavan da konuşmacı olarak katıldı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Bugün Anadolu'daki arkadaşlarımızın, acentelerimizin TSEV'in eğitimlerine katılabiliyor olması benim de bir dileğimin gerçekleşmesi anlamına da gelen çok önemli bir gelişme" dedi. Yaşar, konuyla ilgili bir anısını anlattı; "Sigortacılığa başlayan bir gençken ziyaret için geldiğim İstanbul'da bir sigorta şirketinin tabelasını gördüm ve içeri girdim. Yönetici asistanına bana verebilecekleri, sigortacılığa ilişkin doküman olup olmadığını sordum. Asistan hanım, beklememi söyledi. Daha sonra genel müdürün beni çağırdığını iletti. Heyecanlanarak içeri girdim, keyifli bir sohbet ve tavsiyelerden sonra bugün hala arşivimin en değerli parçalarından birisi olan 'Temel Sigortacılık Notları' ile şirkete ait broşürleri bana vererek uğurladı. O gün beni odasına kabul eden Batı Sigorta Genel Müdürü, bugün sizlere eğitim verecek olan hocam Faruk Ömrüuzak'tı…"



Quick Sigorta finansal sigortalar ile acentelerine can suyu oluyor

Quick Sigorta 2020 yılında sadece kefalet sigortalarında piyasaya 860 milyon liralık teminat sundu. Piyasaya verilen teminat, 2019 yılındaki 428 milyon liralık büyüklüğe göre %100 arttı. Quick Sigorta'nın 2018'den 2021'in Ocak sonuna kadar sağladığı kefalet teminatı ise 1.7 milyar lira seviyesini aştı. Şirketin finansal sigortalar alanında üretim gerçekleştiren acentelerinin sayısı 2021'in başında 450 adede ulaştı. Acentelerin hayat dışı sigortacılıkta yeni bir alan olan finansal sigortalara ilgisinin büyüdüğü görülüyor. Sektör için yenilikçi ve büyük bir ihtiyacı karşılayacak olan bu ürünler, tüm hayat dışı sigorta acentelerine yeni kapılar açacak gibi görünüyor. Quick Sigorta'nın finansal sigortalarında yüksek üretim seviyelerine ulaşan acenteleri Veri Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Ali Karaoğlu, Camadan Sigorta'dan Tülay Sugeç, Es Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Esra Durlanık ve Özgökçe Sigorta'dan Sultan Özgökçe deneyimlerini paylaştılar. (Ali Karaoğlu ve Tülay Sugeç'in röportajları Nisan sayımızda yayınlandı.) (Özgökçe Sigorta'dan Sultan Özgökçe'nin röportajı bir sonraki sayımızda yayınlanacak.)

Quick Sigorta, iddialı olduğu finansal sigortalar ile acentelere ürün gamını genişletme fırsatı tanıyor. Yeni fırsatlar ile birlikte acenteler, yeni bir alanda yüksek kârlılık ve diğer portföylere ulaşım kolaylığı yakalıyor.

ES GRUP SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ'NDEN ESRA DURLANIK:

Kefalet senedi ile firmaların lokomotifi olmak gurur verici

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Mesleki geçmişinizden bahsedebilir misiniz?
2012 yılında sigorta sektöründe çalışmaya karar verdim. Altı aylık bir çalışma sonrasında bu işin ciddiyetini kavradım ve aynı yıl Sompo Japan Sigorta'dan acentelik aldım. Eksperlerden, oluşan hasarlar hakkında bilgi alarak hasar yönetimini öğrenerek kendimi geliştirdim. Projelerde oluşabilecek hasarları araştırarak danışmanlık anlamında da hizmet vermeye başladım. Ardından sektörel büyümeye giderek yeni acenteliklerle İnşaat All Risks Sigortaları başta olmak üzere hemen hemen tüm sigorta dallarında hizmet vermeye başladım. Gerek akademik gerekse sigorta sektöründe kendimi geliştirmek için Başkent Üniversitesi'nde Sigortacılık ve Risk Yönetimi bölümünde yüksek lisans yapıp bu sene mezun oldum. Amacım; müşterilerin ihtiyaçlarını tespit ederek doğru ürünlerin sunulması, aynı zamanda müşterilerin sigorta sektörüne güvenilirliğini artırarak toplumda sigorta bilincini oluşturulması ve müşterilerle sigorta şirketleri arasında doğu iletişimin kurulmasıdır.



"Özellikle ülkemizde yaşanan ekonomik krizde bankalarda kredi limitleri olmayan şirketlere kefalet senedi verilmesini sağlayarak firmaların lokomotifi olmak gurur verici"

Kefalet sigortasıyla nasıl tanıştınız? Varsa kefalet senedine aracılık ettiğiniz proje veya işlerden bahsedebilir misiniz?
Özellikle ülkemizde yaşanan ekonomik krizde bankalarda kredi limitleri olmayan şirketlere kefalet senedi verilmesini sağlayarak firmaların lokomotifi olmak gurur verici. Çok fazla hikaye var aslında… Yakın zamanda konkordato sürecindeki bir firmanın aldığı projeye ait ihale şartlarını yerine getirmeyerek iptal olma durumu vardı. Tam bu sırada Quick Sigorta'nın kefalet senediyle projenin devam etmesi sağlandı. Pek çok uluslararası firmanın teminat veremediği/vermek istemediği projelerin altına imza atarak sigorta ihtiyacı duyan firmalara katkı sunuyoruz. Quick Sigorta sayesinde sayısız üretim dahi yapsanız, emsalsiz projelere poliçe ve teminat sağlamak bizler için onur ve gurur kaynağı oluyor.

Quick Sigorta'nın finansal sigortalarına ilgi göstermenizde ve yüksek üretim rakamlarına ulaşmanızdaki motivasyonunuz neydi?
Quick Sigorta'nın kefalet sigortası, Türkiye'de sigorta sektörünün gelişmesine ve aynı zamanda acentelerin bu ürün sayesinde üretimlerinin artmasına ve dolayısıyla itibar kazanmalarına vesile olmuştur. Quick Sigorta'nın kefalet sigortasındaki eğitimleri, acentelerin kendilerini finansal anlamda geliştirmesine sebep olmuş ve bu da acentelerin mali verileri okuyarak finansal gelişmelerini hızlandırmıştır. Acentelerin itibar kazanarak sigortacılık mesleğini daha saygın bir şekilde yapmaya başladığını düşünüyorum. Müşterilerin sigortacılara karşı tutumu değişiyor ve firmalar artık acentelere ulaşmaya çalışıyor.

Satış yaptığınız müşteriler eski müşterileriniz miydi? Yoksa portföyünüze yeni eklediğiniz müşteriler mi?
Satış yaptığımız eski ve yeni müşterilerimiz de var.

Finansal sigortalarda üretim yaparken sizi en çok zorlayan konular neler? Müşteriler ve Quick Sigorta tarafında neler yaşadınız?
Müşterilerin bu yeni ürünle ilgili çok fikri olduğundan konuyu anlatırken biraz zorluk yaşıyoruz. Ayrıca kurumlar da kefalet senedi hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığı için araştırma ve sorgulama sürecine giriyorlardı. Bilgi sorununu Quick Sigorta eğitimlerine katılarak, internetten kefalet sigortası ile ilgili bilgi edinerek ve mali verileri okumayı öğrenerek yaşadığım zorlukları aştım. Kefalet senedi taleplerini öncelikle acenteliğim tarafından inceleyip firma araştırmasını yaptıktan sonra başvuru yapıldığında, Quick Sigorta ile daha sağlıklı ilerliyoruz.

Quick Sigorta Güven Damgası'na sahip ilk sigorta şirketi oldu

Trendyol, Beko, Arçelik, Pegasus, Migros, Gittigidiyor, Hepsiburada gibi alanında öncü olan markaların yer aldığı sistemde, Quick Sigorta Güven Damgası'na sahip ilk sigorta şirketi olma özelliğini taşıyor. Ticaret Bakanlığı ile Odalar ve Borsalar Birliği tarafından, e-ticarette güvenli alışverişi sağlamak amacıyla, "Gönül rahatlığıyla" sloganı ile başlatılan Güven Damgası'na tüm sektörlerden öncü 28 firma sahip olabildi.

"Cepten, Netten, Acenteden" müşterilerine en iyi deneyimi yaşatmayı hedefleyen Quick Sigorta'nın ürünlerine web ve mobil sitelerinden %100 online şekilde güvenle ulaşılabiliyor. Geliştirdiği dijital teknolojilerle e-sigortacılıkta hibrit modeli başlatan Quick Sigorta, yurt içi ve yurtdışından pek çok ödül alan Agent değil Acente projesi ile Quick Sigorta müşterilerine web ve mobil sitesinde tam bir çoklu kanal deneyimi yaşatıyor. E-ticaret sırasında bir sigorta uzmanına danışmak isteyen sigortalı bu proje sayesinde kendisine en uygun sigorta acentesi ile online ortamda eşleşiyor ve bundan sonra kendisine çoklu kanal yapısı ile seçtiği acente hizmet ediyor. Bu sayede güvenli e-ticaret "agent değil acente" ile gerçekleşmiş oluyor.
Quick sigorta web ve mobil sitesinde müşterilere, e-ticaret, güvenle ve aynı zamanda acente uzmanlığı ile birleştirilmiş hibrit bir şekilde deneyimlendiriliyor.
Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Ortak Aklı Teknoloji ile Birleştirdik mottomuzla teknolojiye hep ilk günden beri yatırım yaptık. Pratik ve kaliteli hizmet vermeyi ön planda tuttuk ama bunları yaparken güvenilirlikten asla vazgeçmedik. Quick Sigorta'dan hizmet alan sigortalılarımızın alışveriş güvenliğini sağlayan, ödeme ve kişisel bilgilerini koruyan teknik alt yapılara yaptığımız yatırımların karşılığını bulduğunu düşünüyorum.
Keza Güven Damgası da doğru bir yolda olduğumuzun kanıtı oldu. Güven Damgası'nı alan ilk sigorta şirketi olmanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta yenilenen konut poliçesi ile memnuniyeti amaçlıyor

Türk Nippon Sigorta'nın Konut ve Avantajlı Konut ürünlerinde yapılandırma projesi kapsamında çalışmalara başladığını duyuran **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Ürün çeşitliliğimizi farklılaştırarak, ihtiyaca yönelik çalışmalar yapmak, sigortalı ve acente memnuniyeti yaratmak temel önceliklerimiz arasında yer alıyor" dedi.

COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut "Sağlığınız Bizde" TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil eden Türk Nippon Sigorta, kasko, konut, ferdi kaza poliçesi yaptıracak olan sigortalılarına ücretsiz COVID-19 Yoğun Bakım Teminatı da sağlayarak, endişe ile geçen pandemi döneminde sigortalılarına destek olmak için büyük bir yenilik sundu. Şirket olarak önceliklerinin, sigortalılarının hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle maksimum fayda sağlamak olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, tüm faaliyetlerinin sigortalılarının her an yanında olarak kendilerini iyi ve güvende hissetmesi için yürütüldüğünü belirtti.



TEMEL ÖNCELİK SİGORTALI VE ACENTE MEMNUNİYETİ

"Değişmeyen mottomuz hem sigortalılarımızın hem de acentelerimizin her zaman yanında olmak" diye belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu kapsamda sağlanan yenilikleri ise şöyle anlattı: "Konut ve Avantajlı Konut ürünlerimizde yapılandırma projesi kapsamında çalışmalara başladık. Yapmış olduğumuz saha araştırmaları sonucunda acentelerimizi ve bölge müdürlüklerimizi dinledik. Onların ve sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak iki ürünümüzü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştürmeyi amaçladık. Plus teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirerek hem sigortalılarımıza fayda sağlayacak hem de acentelerimize ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturmayı planladık."

Yeni ürün tasarımı çalışmalarının da başladığını duyuran Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Devam eden çalışmalar sonrasında devreye alacağımız konut sigortalarıyla ilgili yeni ürün tasarımı çalışmalarına da başladık. Ürün çeşitliliğimizi farklılaştırarak, ihtiyaca yönelik çalışmalar yapmak, sigortalı ve acente memnuniyeti yaratmak temel önceliklerimiz arasında yer alıyor" açıklamalarında bulundu.

TNS iyilik peşinde koştu

Türk Nippon Sigorta, KAÇUV'un umut elçisi olarak 27 Mart-3 Nisan tarihleri arasında sanal koşu, 4 Nisan'da ise fiziki koşu olarak gerçekleşen İstanbul Yarı Maratonu'nda "Umudum Eğitim" programı kapsamında; tedavisi süren ve tamamlanmış çocuklara burs desteği sağlamak için amacıyla adımlarını iyilik için attı. "Eğitim tüm çocukların hakkı" mottosuna vurgu yapan Türk Nippon Sigorta, sosyal sorumluluk projelerine ağırlık veren bir şirket olarak geçmişte olduğu gibi gelecekte de bunun gibi organizasyonlara devam edeceğini duyurdu.





Türk Nippon Sigorta sponsorluğunda Ecem Güzel Milli Takım seçmelerinde birinci oldu

Türk Nippon Sigorta Türk Sporu'nun gelişimi ve sporculara destek sağlayabilmek amacıyla sponsorluk desteğini sürdürüyor. Türkiye Yelken Federasyonu tarafından 10-17 Nisan 2021 tarihleri arasında İzmir/Urla – Torosan'da Laser Sınıfı için milli takım seçmeleri düzenlendi. Laser 4.7 Sınıfı'nda 34 kulüpten 104 yelkenci, Laser Radial Sınıfı'nda 17 kulüpten 37 yelkenci ve Laser Standart Sınıfı'nda 6 kulüpten 8 yelkenci katıldı.

Türk Nippon Sigorta'nın sponsor olduğu milli sporcu Ecem Güzel, Laser Radial Genel Kategorisi'nde birinci oldu. Olimpiyat seçmesini kazanan ilk yelken sporcusu olmasının yanı sıra Galatasaray Yelken Şubesi'nden Olimpiyatlara katılacak ilk kadın sporcu olarak da tarihe geçmeyi başaran Ecem Güzel'e sponsoru Türk Nippon Sigorta başarılar diledi.

Türk Nippon Sigorta kadın çalışanlarının Anneler Günü'nü özel bir hediye ile kutladı

Türk Nippon Sigorta her yıl mayıs ayında kutlanan ve en anlamlı günlerden biri olan Anneler Günü için özel bir kutlamaya imza attı. Çalışanlarına verdiği değeri hissettirmeye her zaman özen gösteren Türk Nippon Sigorta, Anneler Günü için kadın çalışanlarına özel olarak hazırladığı kişisel hediye paketi ve Anneler Günü özel mesajı ile çalışanlarının Anneler Günü'nü kutladı.

Sompo'dan acentelerin gelişimini destekleyen platform:
Sompo Acente Akademi

Sigorta sektöründe en önemli dağıtım kanalı olan acentelerinin eğitimi ve gelişimine önem veren Sompo Sigorta, Sompo Acente Akademi'yi kurdu. Yeni portal, acenteler için kişilere özel eğitimlerden ürün ve hizmetlere, ödüllerden kârlılığa kadar birçok eğitim ve gelişim programı sunuyor.

Sompo Acente Akademi'nin temellerinin, yaptıkları Acente Memnuniyet Anketine dayandığını belirten Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli; acenteleri her dönem eğitimlerle desteklediklerini, hayata geçirdikleri akademi platformu ile bu eğitimleri daha da geliştirerek kolay ulaşılabilecek bir yapıya dönüştürdüklerini söyledi.



'10 KONUDA 98 ONLINE EĞİTİM GERÇEKLEŞTİRDİK'

"Tüm çalışmalarımızı ve hazırlıklarımızı yaparak Temmuz 2020'de 'Acente Gelişim Yolculuğu' programımızı başlattık ve 6 ay içerisinde 10 bölgemizde 9 ürün, 1 uygulama olmak üzere toplam 10 konuda 98 online eğitim gerçekleştirdik" diyen Mengenli, "Bu eğitimlerde 2 bin 357 katılımcıya ulaştık. Eğitimler sonrasında da acentelerimizden çok güzel geri dönüşler aldık. Pandemi süreci başından bu yana dijital yeteneklerimizi de kullanarak her bölgeden olabildiğince fazla acentemize eğitimlerimizi ulaştırmaya çalıştık. 2021 Acente Gelişim Yolculuğu sürecimiz başladı. Bu yıl hedefimiz 100'ü aşkın eğitim gerçekleştirmek ve 3000'den fazla katılımcıya ulaşmak. Acentelerimizden aldığımız geri bildirimlerle programımıza yeni konular da ekledik" ifadelerini kullandı.

SOMPO ACENTE AKADEMİ'DEN KİŞİYE ÖZEL EĞİTİM FIRSATI

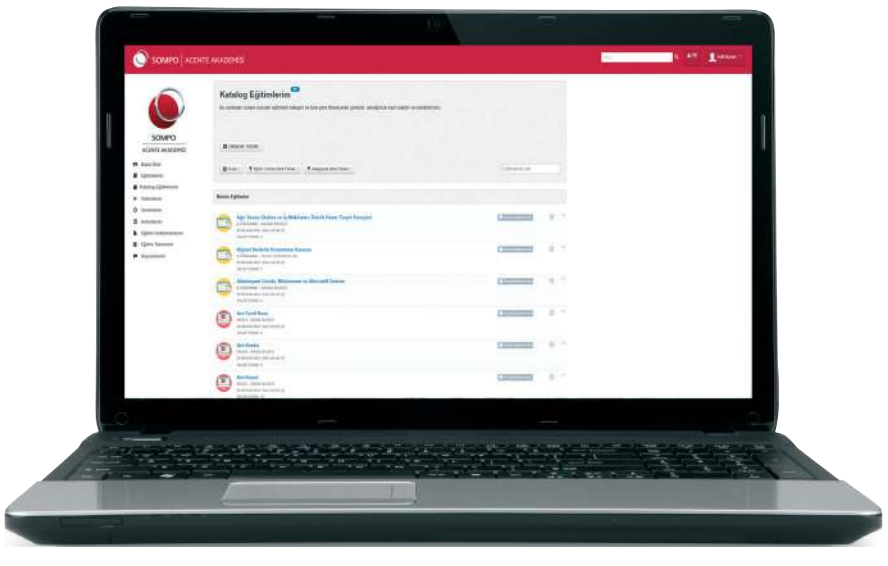
Mengenli, sözlerine şöyle devam etti: "Bu eğitimlerden de yola çıkarak acentelerimiz için online öğrenme platformumuz, 'Sompo Acente Akademi' hayat buldu. Bu öğrenme platformu ile acentelerimize sunduğumuz gelişim fırsatlarını çok daha sistematik ve çeşitli hale getirdik. Hem e-eğitim hem de sınıf içi eğitim gibi farklı öğrenme süreçlerinizi tek noktadan yönetilmesini sağladık. Sektörde bu kapsamda kişiye özel eğitim fırsatı sunan ilk çalışmayı yaptık. Akıllı telefon, tablet ve mobil cihazlar üzerinden erişim imkanı da sunan platformumuz sayesinde eğitimleri, zaman ve yer sınırı olmaksızın ulaşılabilir hale getirdik. Platformumuzu, eğitim, gelişim çözümlerimizi acentelerimizle buluşturmak ve bunu sürekli kılmak adına önemli bir adım olarak görüyoruz.

EJENTO KULLANICISI ŞİFRESİZ GİRİYOR

Platformumuza Ejento kullanıcısı olan acente çalışanları şifresiz erişebiliyor. Ejento Web'in ana sayfasındaki Akademi butonuna tıklayarak Sompo Acente Akademi'ye girebiliyor. Platformda, eğitim programı dışında dijital eğitim seçenekleri de bulunuyor. Ayrıca eğitim kataloğu, video kataloğu ve doküman kütüphanesi gibi seçeneklerle de içeriklere istenilen zamanda kolayca ulaşılabiliyor.

EĞİTİM SERTİFİKASI VERİLİYOR

Platformumuzda her eğitim sonrası katılımcı acente çalışanlarının ismine özel Online Eğitim Sertifikaları gönderiyoruz. Sompo Acente Akademi Platformu'ndan herkes kendi profilinden sertifika ve eğitimlerini takip edebiliyor aynı zamanda mail ya da pdf olarak sertifikasını alabiliyor. Acente çalışanları kendi hesapları üzerinden; eğitim geçmişlerini, planlanan eğitimlerini, eğitim kayıtlarını bireysel olarak takip edebiliyor. Eğitim davetleri, anket bilgilendirmeleri, eğitim hatırlatmaları mail yolu ile kişilere iletiliyor. Tüm bunlara ek olarak platformun kişilere özel hatırlatma özelliği de bulunuyor. Sompo Acente Akademi'de acente çalışanlarına atanmış eğitim aktiviteleri, Ejento Web'deki yapılacaklar bölümünden takip edilebiliyor. Acenteler bu alana girdiklerinde, akademi platformuna geçiş yaparak bekleyen eğitimlerin detaylarını görüp eğitimlerini tamamlayabiliyor."



GELİŞİMİ EĞLENCEYE ÇEVİRİYOR

"Sompo Acente Akademi üzerinden ödüllü bir yarışma gerçekleştirme planlarımız arasında yer alıyor" diyen Işın Mengenli, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Sompo Bilgi Çarkı yarışmamızla gelişimi ve öğrenmeyi eğlenceli hale getirmeyi amaçlıyoruz. Bu kapsamda da yarışmamızın sloganını 'Gelişimi Eğlenceye Çevir' olarak belirledik. Yarışmamızla acentelerimiz hem bilgilerini tazeleyecek hem de ödüllü ve heyecanlı bir mücadeleye girecek. Sigortacılık sektörünü, Sompo Sigorta'nın ürün ve hizmetlerini kapsayan bilgi yarışmasında en çok doğru cevabı en hızlı veren ilk 3 kişiye sürpriz hediyemiz olacak."


Işın Mengenli

SFS, yeni nesil sağlık sigortacılığını başlatıyor

SFS, tüm branşlarda kârlı, güvenli, çevik ve akıllı sigortacılık vadeden InsureE ürün ailesinin yeni üyesi InsureE Health ile sağlık branşında da benzersiz, hızlı ve pratik çözümler sunuyor.

SFS, sigorta sektörüne inovatif, esnek ve uçtan uca sigortacılık çözümleri sunmaya devam ediyor. Pazarlama Müdürü Aslı Çolpan ve Ürün Müdürü Ayhan Durak, SFS'nin yeni ürünü InsureE Health ile ilgili açıklamalarda bulundular. Çolpan, "SFS olarak 29 yılı aşkın süredir sigorta sektörünün ihtiyaçlarını tespit edip çözümler üretmek gayretiyle çalışıyoruz. Bu kapsamda ülkemizdeki ve dünyadaki teknolojik gelişmeleri, sektör trendlerini, son kullanıcı beklentilerini yakından takip ederek yeni trend ve teknolojilere kolaylıkla ve hızlıca adapte olabiliyoruz. Son yıllarda şirketlerin daha büyük bütçeler ayırdığı dijitalleşme süreçleri, pazara hızlı giriş ve pazarda lider konumlanma arzusu, tüketicilerin beklemeden hızlıca ürüne ulaşma iştahı; bizim de ürün yelpazemizi genişleterek yeni nesil ve katma değer sağlayan ürünleri sigorta sektörünün hizmetine sunmamıza neden oldu. Bu kapsamda yalnız bugünün değil yarının ihtiyaçlarını da karşılayarak sigorta şirketlerine rakiplerine oranla çok ciddi rekabet avantajı sağlayan yeni nesil ürünümüz InsureE'yi hayata geçirdik" dedi.


Aslı Çolpan

Çolpan, InsureE ürün ailesinin yeni üyesi InsureE Health'i şöyle anlattı: "InsureE ürün ailesinin bir üyesi olan InsureE Health'i de yakın zamanda sigorta sektörünün hizmetine sunmanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz. InsureE Health çok ciddi bir araştırma ve analiz sürecinin ardından oluşturuldu. Bu süreçte ürün analiz ekibi oluşturarak 8 farklı sigorta şirketinin ürününü 32 farklı kullanıcı ile görüşerek yakından inceledik, kullanıcıların sorunlarını, ihtiyaç ve beklentilerini dinledik. Bu süreçte birçok kullanıcının pek de kullanıcı dostu olmayan ekranlarda, yüzlerce paket arasından müşteriye en uygun ürünü bulmaya çabaladığını gözlemledik. Aile poliçelerinde kişiye özel tercihler yapma imkanı vermeyen ürünler, farklı networklerde teklif kıyaslama yaptırmayan ekranlar; müşterisinin indirim talebini genel merkeze ilettikten sonra günlerce cevap bekleyen, kendi performansını ölçümleyemeyen kullanıcılar olduğunu gördük. İşte InsureE Health tüm bu gözlemler sonucunda, beklentileri bütünüyle karşılayacak şekilde sektörün en kullanıcı dostu, hızlı, pratik, esnek ve modüler ürünü olacak şekilde tasarlandı. SFS olarak InsureE Health ile artık sağlık branşında da benzersiz, hızlı ve pratik çözümlerimizle müşterilerimizin yanındayız. Bundan böyle sağlık sigortacılığında tüm dengelerin değişeceğini söyleyebilirim."


Ayhan Durak

DOĞRU VE HIZLI TEKLİF OLUŞTURMA

SFS Ürün Müdürü Ayhan Durak, "InsureE Health, SFS'nin sigortacılık bilgisi ve deneyimi üzerine sektörün ihtiyaçlarını ekleyerek güncel teknolojilerle hazırlanmış yeni bir ürün. Sağlık Sigortaları hızla büyüyen bir sektör ve 2020 yılında ortaya çıkan, tüm dünyayı etkileyen pandemi nedeniyle büyümesini ivmelendirerek sürdürmesi beklenmekte. Bu yüzden sağlık branşı sigorta sektörü için olduğu kadar SFS için de stratejik bir öneme sahip" bilgilerini verdi.
InsureE Health'in sektörün beklentilerini karşılayacağını söyleyen Durak, "InsureE Health; tüm ürün grupları için (özel sağlık, tamamlayıcı sağlık ve seyahat sağlık) sektörün beklentilerini karşılayacak şekilde hazırlanmıştır. Özellikle etraflıca değerlendirdiğimiz ve üzerinde çokça çalıştığımız 'doğru, pratik ve hızlı teklif hazırlama', 'seçilen teminatlara ve özelliklere göre sayfadan ayrılmadan fiyat güncelleme', 'hastane gruplarına göre otomatik karşılaştırmalı fiyat gösterme', 'poliçe verisini oluşturan tüm alanlar üzerinden iskonto tanımlayabilme', 'acenteler için sigorta şirketine iletilen indirim ve onay taleplerini iş akış sistemi içinde görme ve takip etme' ve 'yapay zeka destekli akıllı prim hesabı' özellikleri ön plana çıkmakta, bu özellikler hem acenteler hem de sigorta şirketleri için rekabet avantajı ve verimlilik yaratmaktadır" diye konuştu.
Ayhan Durak InsureE Health'in faydalarını şöyle sıraladı: "Teklif oluşturma süreci; sigorta şirketinin ve acentenin iş yapış tarzına göre farklılık göstermektedir. Modüler bazda çalışan şirketler için doğru ürün, paket ve planın hızlıca seçimi şeklinde olabildiği gibi; bazı sigorta şirketleri teminat listesinden uygun olanları seçerek de teklif hazırlayabilmektedir. InsureE Health yeni web teknolojileri ile hazırlanmış kullanıcı dostu ekranları sayesinde her iki iş yapış tarzına da uygun çalışmaktadır. Ayrıca ürünün özelliklerine göre kullanıcı, ekrandaki yönergeleri izleyerek teklif oluşturmakta böylece hem teklifin doğru hazırlanması hem de ürünün özelliklerinin müşteriye daha rahat aktarılmasını sağlamaktadır."

SEKTÖRÜN EN GELİŞMİŞ TEMİNAT TABLOSU

InsureE Health sektördeki en gelişmiş teminat tablosuna sahip. Ayakta ve yatarak muayene, tanı, tedavi, ilaç, ek tedavi, kontrol, özel teminatlar, check-up, doğum, diş, evde bakım, ambulans, rehabilitasyon gibi sınırsız teminat birimi için; günlük, vaka başı, yıllık limit tutar, yıllık limit vaka sayısı, katılım payı/tutarı, ödeme yüzdesi, muafiyet tutarı tanımlanırken; bu matris tabloya 3. boyut olarak yurt içi ve yurt dışı kapsamı ile anlaşmalı ve anlaşmasız kurumlar eklenmekte, sonuç olarak gelişmiş kübik bir teminat yapısına ulaşılmakta.

SLA SEVİYESİNDE TALEP TAKİP SİSTEMİ

InsureE Health ile birlikte sunulan Teklif Karşılaştırma Modülü 'T-Rate' ve Talep Takip Sistemi 'Med-Flow'un ürüne artı güç ve değer kattığına dikkat çeken Durak, "T-Rate farklı sigorta şirketlerinden alınan teklifleri tüm detaylarıyla satır satır karşılaştırabilmekte, farklılıkları oran ve tutar olarak raporlayabilmektedir. Med-Flow ise teklif alma ve poliçe oluşturma aşamalarında Genel Müdürlük onayı gerektiren 'indirim talepleri', 'sigortalı geçiş onayı', 'mevcut hastalık onayları' gibi süreçleri iş akış sistemi içinde yönetmektedir. Taleplerle ilgili belirlenmiş hedef çözüm sürelerine bağlı kalarak delegasyon ve eskalasyon prosedürleri işletilmekte, acentelerin de bu süreçleri izleyebilmesi sağlanmaktadır. Acenteler taleplerinin hangi aşamada ve hangi yöneticide olduğunu, çözüm sürelerine ne kadar uyulduğunu teklif üzerinde hiç bir ek işlem yapmadan görebilmektedirler. Böylece excel veya e-mail sistemi üzerinden işletilmeye çalışılan ve zaman zaman merkezde kaybolup giden talepler yerine müşterilere hızlı ve proaktif hizmetler sunulmaktadır" açıklamalarında bulundu.

AI DESTEKLİ AKILLI PRİM HESABI

Ayhan Durak sözlerini şöyle noktaladı: "Ürünün diğer bir inovatif yönü 'Yapay Zeka Destekli Akıllı Prim Modülü' ile tüm risk bileşenlerine göre prim hesabı yapılabilmesidir. Prim hesabını oluşturan bileşenler ile uygun yapay zeka fonksiyonlarıyla işlenmiş kişiye özel veri ambarından gelen katsayılar bir araya getirilmekte ve daha hassas bir prim tutarı hesaplanabilmektedir. Örneğin; aynı şehirde yaşayan, aynı yaş ve meslek grubuna ait iki ayrı müşteri için yapay zeka risk değerlendirmesine göre farklı prim tutarları ortaya çıkabilmektedir. InsureE Faz-2 çalışmaları kapsamında 2021 yılının 2. yarısında piyasaya sunulacak InsureE Health ürününün yeni pek çok özelliği ve inovatif yönleriyle sigorta sektörüne çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz."

“Mutlu çalışan prensibimizden ödün vermiyoruz”

VHV Reasürans sigorta sektöründeki birçok şirket gibi pandemiyle birlikte çalışanlarının sağlığını önceliklendirerek hızla esnek çalışma modeline geçti. Pandemi ortamında geride kalan 1 yıllık sürede sundukları çözüm ve hizmetlerde hiçbir aksama yaşanmadan başarılı ve istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ettiklerine dikkat çeken VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, “Genç ve dinamik kadromuz esnek çalışmaya çok hızla adapte oldu. Bu süreçte arkadaşlarımızı sürekli dinledik. Onlardan aldığımız talepleri ve geri bildirimleri tek tek ele alarak onların mutluluğunu ve VHV’ye olan bağlılıklarını sürekli pekiştiriyoruz” diye konuştu.



Pandeminin ilk gününden bu yana esnek çalışma modelini başarılı bir şekilde uyguladıklarının altını çizen **VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl,** “Çalışanlarımızın sağlığı ve mutluluğu şirketimizin en önemli sorumluluğu. Bu bilinçle mutlu ve sağlıklı çalışan prensibimizden ödün vermeden esnek çalışma düzenimizi başarılı bir şekilde uyguluyoruz“ dedi.

‘GELİŞMİŞ BİR İK POLİTİKAMIZ VAR’

İçinden geçilen salgın döneminin etkin planlamanın ne kadar önemli olduğunu hatırlattığını ifade eden Maximilian Stahl, güçlü bir ekonomi olma yolundaki en öncelikli sektörlerden bir olan sigortacılığın ani ve beklenmedik senaryolar karşısında hızla aksiyon alabildiğini böyle bir dönemde yaşayarak görmenin çok önemli olduğunu söyledi. VHV Reasürans olarak pandemi kararının alındığı ilk günden itibaren çok hızlı hareket ederek esnek çalışmaya geçtiklerinin altını çizen Stahl, “Çalışma arkadaşlarımızı evlerinde yüksek bir performansla motive şekilde çalışmaları için VHV Almanya’nın sürdürülebilir, verimli ve esnek çalışma temelli gelişmiş insan kaynakları politikalarından aldığımız destekle hızla çalışma arkadaşlarımıza yönelik çözümlerimizi devreye aldık. Bu konuda arkadaşlarımızın ofiste çalıştıklarındaki tüm haklarını evde çalışırken de kendilerine sunuyor ve onların tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz” diye konuştu.

‘EKSİKSİZ ŞEKİLDE HİZMET SUNUYORUZ’

İş hayatının önümüzdeki yıllarda da birçok değişime uğrayacağını belirten Maximilian Stahl, “Pandemi bizlere gösterdi ki, bu tip kaotik problemlerle daha fazla karşı karşıya kalacağız. Bu nedenle de, çalışma şeklimizi her duruma hızla adapte olabilen esnek bir yapıya evirmeliyiz. Bizler hizmet sektörüyüz. Hizmetimizi en iyi şekilde sunmak ise olmazsa olmazımız. Reasürans çözümleri sunduğumuz tüm müşterilerimize pandemi ortamında da eksiksiz şekilde hizmet sunmanın gururunu yaşıyoruz. Bunu da müşterimiz olan sigorta şirketlerimiz ve brokerlerimizin geri dönüşlerinden çok net görebiliyoruz” şeklinde konuştu.

‘EKİP ÇALIŞMASININ BAŞARISI EN ÖNEMLİ GÖSTERGE’

VHV Türkiye olarak genç ve dinamik bir kadro ile takım ruhuyla hareket ettiklerine vurgu yapan VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, sözlerini şöyle sürdürdü:
“Hibrit çalışma şeklinin hızla kabullenildiği bir dünyaya doğru gidiyoruz. Bu dünyada da ekip çalışmasının başarısı önemli bir gösterge olacak. Burada da başarılı olmak çalışanlar arasındaki iletişim ve uyumla ortaya çıkacaktır. VHV Türkiye olarak bizde pandemide bu düşünce temelini hızla içselleştirdik ve başarılı bir şekilde uyguluyoruz.”

YARATICI ÜRÜNLERE İHTİYAÇ ARTTI

Pandemi sonrası yeni ürünleri piyasaya çıkacağına ve bu dönemde sektörün yaratıcı ürünlere ihtiyacının arttığına dikkat çeken Maximilian Stahl, "Bu konuda başta sağlık sigortaları artık vazgeçilmez bir ürün olacaktır. Öte yandan uzaktan çalışma bizleri çok mobil ve dijital yaşama sürükledi. Bunun sonucu olarak siber risklerde de çok hızlı artış yaşanıyor. Bu konuda sigorta çözümleri yaygınlaşacaktır“ diye konuştu.



'DİJİTALLEŞME, SÜREÇTEN AZ HASARLA ÇIKMANIN ÖNEMLİ BİR UNSURU OLDU'

"Teknoloji, iş yapma biçimimizde devrim yaratmaya devam ediyor" diyen Maximilian Stahl, pandemi sonrasında da daha esnek koşullarda, iş/özel yaşam dengesinin sağlandığı çalışma koşullarının artık hayatımızda daha fazla yer alma başlayacağı öngörüsünde bulundu. İşlerin sürekliliği için farklı dijital çözümlerin ve online altyapıların önemini ortaya koyduğunu ifade eden Stahl, "Dijitalleşme süreçten az hasarla çıkmanın önemli bir unsuru oldu. Sektörümüzde üretim, satış, hasar yönetimi, müşteri deneyimi ve uzaktan çalışma gibi konularda devam etmekte olan dijitalleşme sürecinin de hızlanacağını düşünüyorum" dedi.

SALGIN POLİÇE SAYISINDA ÜRETİMİN ÖNÜNÜ KAPADI:

Poliçe sayısındaki azalış 2020'de %4'ü geçti

Pandeminin etkisini gösterdiği 2020 yılında Türk sigorta sektöründe kesilen toplam poliçe sayısı bir önceki yıla göre %4.4 azaldı. Hayat dışında bu oran %5.5'i geçerken hayat tarafında poliçe sayısı %14 arttı.

İnsanlığın başına gelmiş en büyük felaketlerden birinin sigortacılığa olan etkilerini incelemek, hem pandemide yeni dalgaların meydana gelmesi hem de gelecekte insanlığın karşılaşabileceği yeni pandemiler karşısında daha sağlam önlemler alınabilmesi anlamına geliyor. İnsanların sigorta ile ilişkisini doğrudan inceleyen verilerden biri de yıl içinde imzalanan sigorta sözleşmelerini ortaya koyan poliçe üretim rakamları. Rakamların dikkatli bir analizi, sektörün önümüzdeki dönemlerde çıkabilecek zorlukları öngörmesine ve buna göre doğru kararlar almasına yardımcı olabilir.

PANDEMİ İLE BERABER ÖNCELİKLER DEĞİŞTİ

2020 yılı, hepimiz için hayatımızın geri dönülmez bir şekilde değişeceği ve alışkanlıklarımızı yeni normale göre planlamaya başladığımız bir yıl oldu. Tüm ailelerin planlarını yeni öncelikleri doğrultusunda güncellediği bir yılda özel aracımız ile sokağa çıkma kararının yanı sıra yeni bir ev almak ya da yatırım yapmak için verdiğimiz kararları da gözden geçirdik.
Geçtiğimiz yılın poliçe rakamlarına baktığımız zaman da aslında bu önceliklerin bir izdüşümüyle karşılaşıyoruz. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayınladığı "Poliçe Üretim" istatistiklerine göre hayat ve hayat dışı toplamında bakılırsa poliçe üretim sayısında 2020 yılında bir önceki yıla göre %4.39'luk bir küçülme yaşandı. En çok üretimin gerçekleştiği ve acentelerin gelirinin en yüksek kısmını teşkil eden hayat dışı poliçe adedindeki düşüş ise %5.52'yi buldu.

'HAYAT' TARAFI VERİLEN KREDİLERLE BÜYÜDÜ

Diğer taraftan, yılın başına kamu eliyle konut satışlarının ve harcamaların teşvik edilmesi amacıyla bireysel kredilere yapılan yönlendirmeler sonucunda hayat sigortalarında 2020 yılının ilk döneminde kredi bağlantılı hayat sigortalarının da etkisiyle poliçe sayısında 2019 yılına göre %13.98'luk artış yaşandı.

DEPREMİ HATIRLAMAK YETERLİ OLMADI

Geçtiğimiz yıl hayatımıza giren tek felaketler pandemi ile sınırlı kalmadı. 2020 yılında dünya üzerinde gerçekleşen depremlerde ABD Jeolojik Araştırmalar Merkezi'nin (USGS) verilerine göre 193 kişi hayatını kaybetti. Bu 193 can kaybının maalesef 155'i Türkiye'de gerçekleşen İzmir ve Elazığ depremlerinden kaynaklandı. Yine aynı merkezin aşağıdaki

Büyüklük	Merkez	Vefat	Tarih
6.7	Elazığ	41	24/01/20
5.9	Bingöl	1	14/06/20
7+	İzmir	105	30/10/20

tabloda paylaştığımız verilerine göre İzmir'de 105, Elazığ'da 41 ve Bingöl depremindeki 1 can kaybı tüm dünyadaki kayıpların büyük bir kısmını oluşturdu.
Depremden sonra ilk kaydedilen verilere göre zorunlu deprem sigortasına ülke çapında ilgi hızlı bir şekilde artış gösterdi. Medyada yer alan, poliçe satışlarının depremi takip eden günlerde katlanmaya başladığı yönündeki haberler de ülkemizde deprem ve sigorta bilincinin artması noktasında umut vericiydi. Zorunlu deprem sigortası günlük poliçe üretiminin depremi takip eden günlerde Ege Bölgesi'nde %118, İzmir'de %169, Türkiye genelinde %37 arttığı kaydedildi.
Ancak geçtiğimiz yılın nihai poliçe rakamlarına baktığımızda umutların cisimleşemediğini, zorunlu deprem sigortasında toplam poliçe sayısının bir önceki yılın ve hatta 2018 yılının altında kaldığı görülüyor. 2020 yılında zorunlu deprem poliçesi sayısı 9 milyon 20 bin olarak kaydedilirken bu rakam 2019 yılında 9 milyon 285 bin, 2018 yılında ise 9 milyon 144 bin civarındaydı.
Yine de bu rakamların yıl içinde üretilen poliçe olduğunu ve yürürlükteki poliçe rakamlarıyla farklılık gösterebildiğini dipnot olarak belirtmek gerek.

SAĞLIKTA PRİM ARTTI POLİÇE AZALDI

2020 yılında pandemiyle beraber öne çıkan branşlardan biri sağlık sigortaları oldu. COVID-19 tedavi masraflarının karşılanacağının sigorta şirketleri tarafından açıklanması müşteriler pozitif bir algı yaratırken, alternatif ve ekonomik tamamlayıcı sağlık sigortası ürününün ivme kazanması da sağlık üretimini hızlandırdı. Nitekim, yıl sonu poliçe rakamlarına bakıldığında sağlık tarafında toplam poliçe adedinde bir düşüş göze çarpıyor.
2019 yılında toplam poliçe sayısı 2 milyon 894 bin seviyesindeyken, bu rakam 2020 yılında %4.04 düşüşle 2 milyon 777 bin poliçe olarak kaydedilmiş. Yine de söz konusu branşta 2020 sonunda prim üretimindeki reel olarak %6.7'lik artışı da not düşmekte fayda var.
Bu durumda özel sağlık sigortası sayısının azalması ve yıl içinde yaşanan kur hareketlerine de bağlı medikal enflasyonun etkisinin olduğu kabul ediliyor.
Seyahat sağlık tarafına ise rakamlar pandemi nedeniyle büyük darbe aldı. Seyahatlerin pandemi nedeniyle bıçak gibi kesilmesini takiben, 2019 yılında 2 milyon 285 bin poliçe kesilen seyahat sağlık branşında 2020 yılında azalan hacimle beraber poliçe üretimi %63.3 düşerek 1 milyon 50 bin seviyesine geriledi.

FERDİ KAZA 2017 SEVİYESİNİN BİLE GERİSİNDE KALDI

Üretimde düşüşün en dramatik şekilde etkilediği branşlar arasında ferdi kaza branşı da yer aldı. Son 4 yılda hızlı bir artış gösteren ferdi kaza poliçesi sayıları 2020 yılında düşerek 2017 öncesi seviyelere geriledi. Bu branşta da 2019 yılında 10 milyon 411 bin poliçe üretilirken, geçtiğimiz yıl üretilen poliçe sayısı 8 milyon 519 bin seviyesinde kaldı. Ferdi kaza branşındaki poliçe sayısında düşüş böylelikle %18 seviyesinin üzerinde gerçekleşti.

Yıl	Hayat Dışı Poliçe Adedi (bin)	Hayat Poliçe Adedi (bin)	Toplam Poliçe Adedi (bin)
2020	65.447	5.172	70.619
2019	69.275	4.449	73.724
2018	65.703	2.849	68.552
2017	62.185	4.918	67.103
2016	55.049	2.847	57.896

Yıl	Kasko	Zorunlu Trafik Sigortası (Yeşil Kart Hariç)	Deprem	Ferdi Kaza	Seyahat
2020	6.307	18.143	9.020	8.519	1.050
2019	5.670	17.413	9.285	10.411	2.868
2018	5.889	17.004	9.144	8.248	2.262
2017	5.881	16.644	8.281	9.490	2.319
2016	5.477	16.480	7.582	6.959	1.679

5N1S tüm hızıyla devam ediyor

Sigorta sektörünü en güncel haberler ile buluşturmaya devam eden Sigortacı Gazetesi, YouTube kanalına özel olarak hazırladığı 5N1S programında sektörün önemli isimlerini ağırlamaya devam ediyor. Acente, sigortacı ve sigortalılar başta olmak üzere herkesin yakından ilgilendiği konu başlıkları 5N1S'de konuşulmaya devam ediyor. Sigorta hukukundan pandemi döneminde tamamlayıcı sağlık sigortalarının değişimine, sektörün kârlılık oranlarına kadar birçok konu 5N1S ekranlarında konuşuldu.



'FAZLA İHTİYAT KÂRIN ÖNÜNE GEÇİYOR'

Sigorta şirketlerinin verdikleri kararlarda fazla ihtiyatlı davranılmasına neden olan teknik konuların kârlılığın önüne geçtiğini vurgulayan Ankara Sigorta Genel Müdürü Vefa Murteza, sektörün sorunlarının yanı sıra ekip olarak tasarladıkları ve piyasaya canlılık katacak yeni ürünlerinden bahsetti. "Tüm branşlarda üretim yapan bir şirketiz ama bazı ürünlerin dokunuşa ihtiyacı olduğunu hissettik" diyen Vefa Murteza, son olarak çıkardıkları tamamlayıcı sağlık sigortaları ürünleri ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Bu noktada sigorta acentelerinden de fikirler aldık. Bizim acentemiz olsun veya olmasın tamamlayıcı sağlık sigortaları ile ilgili görüşlerini aldık. Poliçenin içine farklı teminatlar ekledik, Türkiye'nin de ileriki dönemde tamamlayıcı sağlık sigortasına çok daha fazla ihtiyacı olacağı kanaatindeyim." Geçen yıla kıyasla Ankara Sigorta'nın acente sayısının %69 artırdıklarını dile getiren Murteza, "Bu bana göre ciddi bir rakam. Bir buçuk yıl içerisinde %69 artış var. 820 acente ile başlamıştık, şu an 1.267 acente sayısına ulaştık. Pandemi bittikten sonra 81 ildeki tüm acentelerimizi ziyaret edeceğiz. Memleketimizin her tarafına dokunmak istiyoruz" şeklinde konuştu. "Dijital pazarlamayı acenteler için yapıyoruz" diyen Vefa Murteza, "Acenteler olmadan bu sektör olmaz, mümkün değil. Bir şirket ne kadar dijital olursa acentesine sağladığı olanaklar da çok daha fazla olur. Dijitalleşmeyi acentemizin satışındaki kolaylık olarak görüyoruz" açıklamalarında bulundu. Ankaravan kasko sigortası ürünü ile ilgili de konuşan Murteza, "Çok geniş bir ürün. Bu ürün içerisinde özel bir takım klozlar var. Bir karavan kulübümüz var, kasko poliçesini yaptıran sigortalı otomatik olarak kulübe üye olmuş oluyor" ifadelerini kullandı. Güvencem Ankara'm ferdi kaza ürünü ile ilgili de açıklamalarda bulunan Murteza, şunları kaydetti: "Farklı bir ferdi kaza ürünü, içerisinde deprem de yer alıyor. Poliçe sahibinin başına bir şey geldiğinde, onun ailesine 10 yıl boyunca maaş ödüyoruz. Her sene enflasyon kadar güncelleme yapıyoruz. Bu poliçe Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından da beğenildi. EGM personeline de bu poliçenin farklı versiyonunu uyguluyoruz."



'GENEL ÇIKIŞ NOKTASI KORUNUYOR'

5N1S yayınlarımızın konuğu Karayazgan Hukuk&Danışmanlık Yönetici Ortağı Ahmet Karayazgan oldu. Sigorta alacaklarının tahsil ve devrine yönelik 2021/2 nolu kararla ilgili görüşlerini paylaşan Karayazgan, sektördeki güncel düzenlemeler ve sigorta hukukunun işleyişi hakkında da önemli değerlendirmelerde bulundu. Hukukun evrensel olarak özelliğinin lider değil takip eden durumda olduğunu söyleyen Karayazgan, "Hayat geliştirir, hukuk takip eder. Hukuku devre dışı bıraktığınız durumda hayat ve toplum bir karmaşa içerisine girecektir" dedi. Karayazgan, 2021/2 nolu kararla ilgili: "Uygulama içerisinde hasar noktasında özellikle bireyler yönünden mağduriyetlerin yaşandığı görülmekte. Bunun en büyük nedeni de yıllar üzüne hasar yönetim şirketlerinin kurulması ve bu şirketlerin maalesef ticari faaliyetler kapsamında yürütüp sigorta mevzuatı içerisine dahil edilmemeleri. Destek hizmetleri nasıl düzenleniyorsa hasar yönetim şirketlerinin de regüle edilmesi, kontrol edilmesi son derece önemli. Fakat bu konuda bir reaksiyon alınmadı ve hep ticari faaliyet olarak sigortalı tarafında özgürce faaliyet gösteren kurumlar oluştu. Bu serbestliğin getirdiği sıkıntılar yaşandı" açıklamalarında bulundu. "Bu kanun ve devam eden genelge ve sektör duyurularının tümünü birlikte değerlendirdiğimizde genel çıkış noktasının korunduğunu görüyoruz" diyen Karayazgan, tüketicilerin, hak sahiplerinin veya sigortalıların haklarının korunduğunu söyledi ve şunları ekledi: "Bu hakların özellikle temliki noktasında bir hukuki tasarrufa girmelerinin önüne geçmeye çalışıldığını görüyoruz, mevzuat burada netleşiyor." Kanunun geriye dönük olarak uygulanması sorusuna ise Karayazgan, "Düzenleyici kurum, bu kanunun çıktığı tarihten itibaren olan bu tür tasarruf işlemlerini, özellike alacak temliki özelinde geçersiz olacağını açıkça vurguladı. Bundan öncesinde ise yargıya ve mahkemelerin kararlarına bıraktı. Aslında prensip olarak kanun gereği yürümediği için kanunun çıktığı tarihten önceki işlemler bakımından o hakların korunuyor olması lazım" dedi.



'TSS'DE BÜYÜME HIZI %52'

5N1S programımıza katılan Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu, Cigna olarak sundukları sağlık çözümleri ve ek hizmetler ile ilgili önemli bilgileri paylaştı. Şuayipoğlu, pandemi dönemi ile birlikte rakamlardaki değişimleri şöyle aktardı: "Pandemi ile beraber bu hizmetler yeniden şekillendi. Şu anda sağlık sigortası kapsamında yaklaşık 4 milyon vatandaşımız var. Tabii ki bu nüfusa oranla %5 seviyesinde, önemli bir gelişim alanımız var ve hızlı bir büyüme trendi var. Aralık ayında üretim rakamları özel sağlık tarafında 7.8 milyar liraya kadar ulaştı. TSS tarafında ise bu rakam 1.5 milyar seviyesinde ama büyüme hızı olarak %52'leri telaffuz edebiliriz." Şuayipoğlu, "Daha önce salgın hastalıklar poliçe özel şartlarında istisna olmasına ve buna rağmen hiçbir poliçede bir risk primi tahsil edilmemesine rağmen pandeminin hemen akabinde sektörün tüm şirketleri COVID-19'a bağlı tedavi teminatlarını ödediklerini ilan ettiler. Cigna olarak biz de COVID-19 dahil olmak üzere salgın hastalıkların tedavisini kapsamımıza aldık. Sadece sunduğumuz muayene ve tedavi masrafları değil bu ürünlerimizle sağlık giderlerini yönetebilecek check-up, asistans gibi farklı yan faydalar sağlıyoruz. Asistans hizmetimizi de online ile zenginleştirdik. Hem fiziki rahatsızlıklar hem ruhsal rahatsızlıklar için uzaktan tedavi ve görüş alma imkanı sunuyoruz" diye konuştu.

Acente, sigortacı ve sigortalı başta olmak üzere sektör paydaşlarının ilgisini çekecek konu başlıkları ile 5N1S tüm hızıyla devam ediyor. Sigortacılık kanunlarından, tamamlayıcı sağlık sigortalarına ve sektörün kârlılık oranlarına kadar birçok konu 5N1S ekranlarında masaya yatırıldı.

5N1S

Ankara Sigorta Genel Müdürü Vefa Murteza, sigorta şirketlerinin verdikleri kararlarda fazla ihtiyatlı davranılmasına neden olan teknik konuların kârlılığın önüne geçtiğini söyledi.

5N1S

Sigorta alacaklarının tahsil ve devrine yönelik 2021/2 nolu kararla ilgili görüşlerini 5N1S ekranlarında paylaşan Karayazgan Hukuk&Danışmanlık Yönetici Ortağı Ahmet Karayazgan, sektördeki güncel düzenlemeler ve sigorta hukukunun işleyişi hakkında önemli değerlendirmelerde bulundu.

5N1S

Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu pandemi dönemi ile hizmetlerin yeniden şekillendiğini belirtirken, sağlık sigortalarının hızlı bir büyüme trendi olduğuna dikkat çekti.

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Güneş Öztürk

Art Direktör Feyza Nimet Kırmızı

Editör Umut Deniz Elçi

Haber Merkezi

Esra Nur Mocu

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Sosyal Medya Eylem Tay

Abone / Dağıtım Emine Berber

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

Ulaştırma İrfan Yılmaz

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37
Kat: 5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
Fax: (0212) 256 34 33-256 34 46
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli - Mayıs 2021, İstanbul

Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

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

STD'DEN "SİGORTACILIĞIN GELİŞİMİNDE ÇATI KANUN İHTİYACI" PANELİ:

Sektörde sürdürülebilirlik ve öngörülebilirlik için çatı kanun şart

STD tarafından düzenlenen ve sektörü yakından ilgilendiren "Sigortacılığın Gelişiminde Çatı Kanun İhtiyacı" Paneli düzenlendi. Sürdürülebilir ve öngörülebilir bir sigorta sektörü için çatı kanunun bir şart olduğunu belirten katılımcılar, hızla yapılacak düzenlemeler ile birlikte sigorta sektörünün çağa ayak uydurabileceğini aktardı.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) 28 Nisan tarihinde acente, sigortacı, sigortalı ve tüm paydaşları çok yakından ilgilendiren "Sigortacılığın Gelişiminde Çatı Kanun İhtiyacı" başlıklı paneli düzenledi. Pandemi koşulları nedeniyle online olarak düzenlenen panelin moderatörlüğünü Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar üstlenirken, Axa Sigorta Genel Müdürü Yavuz Ölken, Piri Reis Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Samim Ünan ve STD Başkanı Fahri Altıngöz konuşmacı olarak katılım gösterdi. STD Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroğlu'nun açılış konuşmasını yaptığı "Sigortacılığın Gelişiminde Çatı Kanun İhtiyacı" başlıklı panelde geçtiğimiz ay vefat eden STD kurucu üyesi sigorta duayeni İlham Saner, panelin tüm katılımcıları tarafından anıldı. Sigortacılık kanununun önemine değinen panel moderatörü Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, uzun yıllardır konuyla ilgili çalışmalar olduğunu ancak düzenleme konusundaki dağınıklığın giderilemediğini aktardı. SEDDK'nın kurulmasının bu anlamda herkesi memnun ettiğini söyleyen Yaşar, hızla yapılacak düzenlemeler sayesinde sürdürülebilirlik ve öngörülebilirliğin tesis edilmesi gerektiğine değindi.



'KAMU FİNANSMANINA KATKI SAĞLAYACAK'

STD Başkanı Fahri Altıngöz, sektörün önemli konularını şöyle açıkladı: "Sektörün temel konularından biri penetrasyon. Penetrasyonu artıracak itici güçlere ihtiyacımız var. Sektörümüzdeki şirketler %70'i yabancı ortaklığında veya uluslararası yatırımcılar. Yatırım iştahının devamı ve yeni yatırımcılar oldukça önemli. Bu açıdan büyüme en önemli konu başlığı. İkinci önemli başlık ise regülasyon. Gelişmiş ve gelişmekte olan pazarlarda regülasyonun günün koşullarına cevap verilecek nitelikte olması gerekiyor." Mevcut düzenlemede bir dağınıklık mevcut olduğunu aktaran Altıngöz, "Dağınık yapı içerisinde herhangi bir ihtiyaca cevap verecek yasal düzenleme gecikebiliyor, proaktif şekilde ve zamanında ihtiyaca cevap verilemiyor. Sektörün önünde bir bariyer görüyoruz. Reform paketi içerisinde bir çatı kanun olarak toplanması konusu makroekonomik istikrara, kamu finansmanına katkı sağlayacak ve mevzuatta bir eşgüdüm sağlanacak. En önemli konu ise tek bir kamu otoritesinin yetkisi dahilinde düzenlemeler hızla sağlanabilecek. Almanya, Fransa, İngiltere gibi gelişmiş ülkelerde iyi örnekleri görülüyor" dedi.

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Sigortacılığın özünde güven meselesi var. Güven tesis ederken en önemli konu hasarı zamanında ve düzgün ödemek. Bunun için sözleşmeler basit, yalın ve anlaşılır olmalı. Bugün değişiklik konuşuyorsak bunun bir tane hedefi var: Bu işi büyütmek, geliştirmek. Günün koşulları dijital, bu yüzden bilgilendirme aydınlatma yükümlülüğü düzenlemesine ihtiyacımız var. Sistemi, müşteri ve acente haklarını korumamız gerektiği için bunu söylüyoruz. Bütün düzenlemeleri baştan aşağı toplamamız gerekiyor" diye konuştu.

'HIZLI, UYGUN VE DENGE SAĞLAYAN ÇÖZÜMLER'

Ölken'den sonra söz alan Prof. Dr. Samim Ünan, "Hukuk arkadan gelen bir kurum. Hukukun önden gittiği haller çok nadir, bu sebeple birçok hukuki problem gelecekte de karşımıza çıkacak" diyerek sözlerine başladı. "Bizim çabuk hareket eden, acele ve uygun çözüm üretebilen, çelişen menfaatleri en iyi şekilde dengeleyen çözümlere ihtiyacımız var" diyen Ünan, üretilecek yeni çözümler ile ilgili şu bilgileri verdi: "Dijitalleşmeye ayak uydurabilmek için hızlı hareket gerekiyor fakat kanuna uygun düşmeme problemini de gidermek gerekiyor.

Kanunun ayak bağı olmaktan çıkması yeniliklere açık hale gelmesi, bunu yaparken de bazı aktörlere avantaj sağlamasını engellemek gerekiyor. SEDDK'nın patronajı altında düzenlemelerin toplanması uygun bir çözüm olur."

Sigortacılığın çok özel bir alan olduğu ve bu sebeple de özel düzenlemeler gerektiğinin altını çizen Prof. Dr. Samim Ünan, sigortacılık alanındaki çatı kuruluş olan SEDDK'nın hukuki düzenlemelerin önemli bir bölümünü ikincil düzenleme olarak yaptığını söyledi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Sigorta sektöründe UFRS17 için büyük hazırlık

Sigorta muhasebesi ve finansal raporlama alanında son yirmi yıldan bu yana yapılmış en büyük değişiklerden biri de UFRS17. EY Türkiye Aktüeryal Hizmetler Lideri Utku Meşhur, şirketlerin sadece muhasebe ve aktüerya süreçlerine etki eden bir standart olmaktan ziyade sigorta şirketlerinin mevcut bilgi teknolojileri altyapısını ve iş yapma şekillerini de etkileyecek bir değişim olduğundan büyük önem arz eden UFRS17'ye geçiş süreçleri hakkında şu açıklamalarda bulundu: "UFRS17 ile birlikte finans ve aktüerya ekiplerinin yakın temas içinde olması bir zorunluluk haline geliyor ve yeni yazılım ihtiyaçları doğduğundan ekip yapılarında değişiklikler yapılmaya başlanıyor. Aynı zamanda, şirket stratejisini etkileyecek bir dönüşüm olması sebebiyle sigorta şirketleri, yeni sigortacılık standardına uyum sağlayabilmek için önümüzdeki dönemlerde de ciddi teknik ve operasyonel değişikler yapmak zorunda kalacak.

Bunun bir nedeni de UFRS17 ile beraber sigorta şirketlerinin oldukça fazla sayıda muhasebe politikası kararı alması gerekliliği ve alınan her kararın şirketlerin finansal tabloları üzerinde önemli ölçüde etkisi olacağından şirket yöneticileri UFRS17 ile ilgili en ufak detaya bile hâkim olmak için yoğun bir şekilde çalışıyorlar.

'PROJELERİN BAŞLAMASI GEREKİYOR'

Bu süreçte yaşanan zorlukları göz önüne alarak, UFRS17'ye geçiş tarihi olan 1 Ocak 2023 tarihinin uzatılmasına ilişkin sigorta sektöründe bir beklenti olmasına rağmen şirketlerin en az bir yıl boyunca paralel raporlama yapmanın faydalarını düşünerek vakit kaybetmeden UFRS17 geçiş projelerini başlatmaları gerekiyor. EY Türkiye olarak, bu zorlu dönüşüm sürecinde sektörün ihtiyaçları doğrultusunda UFRS17 hizmetleri sunuyoruz. Şirketleri etkileyecek her konuda yerel ve global en iyi uygulama örneklerini paylaşarak farklı alternatif çözümler geliştiriyoruz. Bunun bir örneği olarak aktüerya, muhasebe ve BT ekiplerinin beklentilerini karşılayan, kalite standartlarına uygun ve en önemlisi UFRS17 ile hayatımıza girecek olan aktüeryal modelleme, muhasebe ve finansal raporlama gerekliliklerini karşılayan bir yazılım yani EY RCP'yi geliştirdik. EY RCP (Reporting and Calculation Platform), UFRS17 sürecinde EY'nin dünya genelinde faaliyet gösterdiği 150'den fazla ülkede kullandığı global yazılım olarak seçildi ve uluslararası birçok şirket tarafından halihazırda kullanılıyor.

UFRS17 İÇİN PRATİK ÇÖZÜM

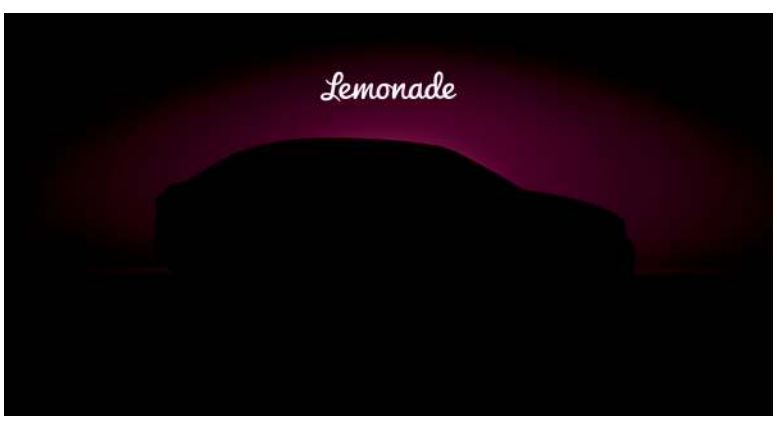
EY RCP, sigorta şirketlerinin sadece aktüerya, muhasebe ve finansal raporlama alanındaki ihtiyaçlarına değil, aynı zamanda bütçe, yönetim raporlaması ve yatırımcı ilişkileri gibi konularda da faydalanabileceği bir yazılım. Türkiye Sigorta Birliği tarafından tavsiye edilen hesap planı yapısını içerisinde barındırması ve daha birçok pratik çözüm sunması sebebiyle Türkiye'deki sigorta şirketlerinin muhasebe ve finansal raporlamalarını mevzuata uygun olarak yapabileceği bir çözüm sunuyor. Aynı zamanda da yabancı hissedar yapısına sahip sigorta şirketlerinin grup raporlaması gibi ihtiyaçlarına göre şekillendirilebilen bir yapıya sahip olmasıyla her sigorta şirketinin ihtiyacına cevap verebiliyor. UFRS17 geçiş projelerine harcanan süreler de dikkate alındığında, önümüzdeki dönemlerde sigorta şirketlerinin UFRS17 geçiş projelerine yoğunlaşacağını, sigorta sektöründe ilave istihdam olanaklarının artacağını ve UFRS17 geçişi sonrası şirketlerin bütçe ve yönetim raporlaması faaliyetlerini uyarlamaya odaklanacağını söyleyebiliriz."

Yeni sigorta sözleşmeleri standardı UFRS17'ye geçiş tarihi olan 1 Ocak 2023 tarihinin uzatılmasına ilişkin sektörde bir beklenti olmasına rağmen şirketlerin en az bir sene boyunca paralel raporlama yapmanın faydalarını düşünerek UFRS17 geçiş projelerini başlatmaları büyük avantaj sağlayabilir.

DÜNYADAN

Lemonade araç sigortalarına da el attı

ABD merkezli insurtech Lemonade yeni bir döneme girmeye hazırlanıyor. Ev sahiplerine ve kiracılara sunduğu hızlı sigortalama imkanı ile öne çıkan Lemonade, son dönemde ürün gamına evcil hayvan sigortası ve hayat sigortası ürünlerini eklemişti. Şirket şimdide araç sigortalarına giriş yapmaya hazırlanıyor. Lemonade, araç sigortası ürününü yıl içerisinde piyasaya sürmeye hazırlandığını açıkladı.



Allianz Re'nin yeni CEO'su belli oldu

Küresel sigorta şirketinin reasürans kolu Allianz SE Reasürans (Allianz Re), Holger Tewes-Kampelmann'ın 1 Mayıs 2021'den itibaren İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak Amer Ahmed'in yerini alacağını duyurdu. Tewes-Kampelmann bu görevinden önce Allianz Re'de Finans Direktörü (CFO) ve Allianz Çözüm Yönetimi Genel Müdürü olarak görev yapmaktaydı.

Lloyd's COVID-19 kaynaklı olarak 900 milyon sterlin zarar etti

Londra merkezli Lloyd's of London, 2020 yıl sonu rakamlarını açıkladı. Lloyd's 2020 yıl sonunda sadece COVID-19 kaynaklı 3,4 milyar sterlin hasar kaydetti. Bir önceki yıl 2,5 milyar sterlin kâr etmesine rağmen Lloyd's, 2020'de 900 milyon sterlin zarar bildirdi.

Konuyla ilgili açıklamalar yapan Lloyd's CEO'su John Neal şunları kaydetti: "Daha önce görülmemiş boyutta bir küresel sağlık krizinin yaşandığı ve oldukça zorlu geçen bir yılın ardından Lloyd's, COVID-19 kaynaklı tazminat taleplerine toplam 6,2 milyar sterline ulaşması beklenen ödemelerle birlikte müşterilerini desteklemeye devam etti. Aynı zamanda 2020 içerisinde sıkça yaşanan doğal afet kaynaklı tazminat talepleri ve İngiltere'nin AB'den resmi çıkışı ile belirsizlik ortamı giderek arttı. Pandemiye rağmen performans, dijitalleşme ve dönüşüm planlarımızda iyi düzeyde ilerleme kaydettik."



Insurtech yatırımları 2021'in ilk çeyreğinde rekor kırdı

Küresel sigorta brokeri Willis Towers Watson'ın (WTW) son yayınladığı raporda yer alan yeni veriler, insurtech sektöründeki küresel yatırımın 2021 yılının ilk çeyreği sonunda 2,55 milyar dolarlık yeni bir 3 aylık rekora ulaştığını ortaya koyuyor. Söz konusu çeyrek boyunca toplam finansman, COVID-19 pandemisi kaynaklı olarak büyük düşüşler yaşanan 2020 yılının birinci çeyreğine kıyasla %180 arttı. Yatırımlar 2020'nin 4. çeyreğine göre %22 artarken, münferit işlemlerin sayısında da %42 artış kaydedildi.

2021'in ilk çeyreğinde toplam prim üretimi 25 milyar lirayı geçti

1.1.2021-31.03.2021 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S
TÜRKİYE	133.944	1	175.533	5	252.930	6			21.799	1	38.388	2	13.895	10	495.500	1	1.271.377	1	468.726	2	4.930	4
ALLIANZ	29.165	4	1.268.212	1	294.635	4			505	7	8.846	5	28.056	4	243.406	4	80.834	7	356.433	5	1.387	5
ANADOLU	52.711	3	335.643	3	405.719	1			8.467	2	45.107	1	41.265	2	327.508	2	171.280	3	473.671	1	21.420	1
AK	10.994	14	138.453	7	331.127	3			1.846	4	3.818	10	24.555	5	238.623	5	141.122	4	465.804	3	5.900	2
AXA	22.104	5	157.256	6	280.049	5			551	6	3.552	11	29.043	3	275.614	3	106.633	6	198.341	9		
HDI	13.294	12	33.239	12	397.956	2					7.693	6	96.907	1	223.201	6	129.073	5	121.080	11		
TÜRKİYE HYT VE EMK	7.381	15																				
BUPA ACIBADEM	301	43	765.676	2																		
MAPFRE	4.233	24	265.076	4	85.865	10			159	9	3.379	12	21.403	6	128.292	9	74.496	10	59.038	16	279	11
SOMPO	3.210	27	40.349	11	155.376	7					1.605	13	14.038	9	110.070	10	78.661	8	209.476	8		
BEREKET	3.253	26	6.598	24	38.855	18					1.226	15	4.922	19	42.963	16	471.754	2	54.806	18		
EUREKO	17.718	8	103.311	8	85.601	11			2.877	3	5.589	7	14.090	8	197.041	7	76.679	9	23.262	24	5.479	3
QUICK	738	40	178	33	51.157	14			468	8	101	19	11.087	13	12.503	23	13.098	22	362.393	4	684	8
NEOVA	19.522	6	26.923	14	49.544	16			-27	14	70	20	8.824	17	58.524	11	46.298	14	246.129	7	948	7
METLIFE EMK VE HYT	93.925	2																				
RAY	3.705	25	12.858	21	85.988	9					4.049	9	10.613	14	144.225	8	69.997	11	71.520	15	147	12
ALLIANZ YŞM VE EMK	486	42																				
AVIVASA EMK VE HYT	17.155	9																				
DOĞA	14.529	11	25.464	16	66.016	13			0	12	25	23	18.060	7	58.521	12	15.128	20	197.643	10		
ANADOLU HYT EMK	264	44																				
GROUPAMA	4.410	22	69.633	9	135.397	8					4.498	8	10.179	15	55.238	14	56.897	13	30.981	22		
ETHICA	14.904	10	9.087	22	46.335	17									17.483	21	1.749	28	254.968	6		
GARANTİ EMK VE HYT	0	52																				
AEGON EMK VE HYT			3.558	26																		
ZURICH	941	38	21.406	18	75.206	12					714	16	13.739	11	57.573	13	20.579	17	23.601	23		
CIGNA SAĞLIK HYT VE EMK	19.516	7	1.235	29																		
UNICO	2.719	30	21.559	17	50.996	15			1.457	5	1.253	14	8.507	18	44.516	15	17.793	19	53.690	19	648	9
TÜRK NİPPON	6.381	18	41.322	10	18.281	24							3.142	22	16.305	22	5.228	27	85.588	14		
ANKARA	2.981	28	25.920	15	23.466	19							358	29	22.425	19	11.827	23	87.168	13		
GULF	7.359	16	1.990	28	10.941	26					428	17	12.692	12	34.165	17	43.623	15	1	28	964	6
KORU	971	37	546	30	21.845	21					2	25	482	27	7.158	26	20.268	18	94.381	12		
FİBA EMK VE HYT	1.307	33	2.545	27																		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	11.168	13																				
ŞEKER	4.332	23	15.837	20	4.284	30					412	18	4.739	20	10.398	24	9.929	25	57.627	17		
BNP PARIBAS CARDIF	7.335	17															64.158	12				
CORPUS	1.279	34	55	36	3.255	31					10.862	4	3.247	21	7.322	25	8.227	26	46.716	20		
DUBAI	1.876	32	70	35					0	13	51	21	2.708	23	26.903	18	14.524	21			90	13
GENERALI	1.242	35	362	32	15.585	25	31	1			9	24	2.066	24	20.929	20	11.135	24	3.006	25	314	10
NN HYT VE EMK	5.090	20	7.658	23																		
ALLIANZ HYT VE EMK	259	45																				
BEREKET EMK VE HYT	6.315	19																				
MAGDEBURGER	530	41	3.856	25	10.255	27			9	11	44	22	290	30	1.434	31	222	31	36.803	21	9	14
GRI	752	39			22.079	20									1.632	30	25.032	16				
TÜRK P & I											22.745	3										
COFACE																						
ATRADIUS																						
KATILIM EMK VE HYT	2.932	29	18.308	19																		
CHUBB	4.955	21	530	31									9.276	16	6.319	27	-7.025	34				
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
EULER HERMES																						
DEMİR SAĞLIK VE HYT	39	49	32.936	13																		
ORIENT	1.107	36	78	34	19.584	22			33	10			860	26	5.446	28	1.361	30				
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	2.568	31			19.311	23					0	26	1.298	25	1.029	32	121	32				
MAPFRE YAŞAM	51	48																				
BEREKET KATILIM	248	46			5.824	29							114	31	4.585	29	1.606	29	418	26		
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	246	47			10.157	28							382	28								
GROUPAMA HYT	-5	54																				
BEREKET KATILIM HYT	0	53																				
AXA HYT VE EMK	3	50																				
ANA	0	51			7	32									9	33			4	27		
2021/3 ay toplamı	**562.443**		**3.633.259**		**3.073.627**		**31**		**38.145**		**164.465**		**410.839**		**2.896.862**		**3.053.685**		**4.083.273**		**43.198**	
2020/3 ay toplamı	**605.606**		**3.129.441**		**2.370.272**		**15**		**24.944**		**114.463**		**311.994**		**2.259.961**		**2.152.268**		**3.989.349**		**36.791**	
Artış oranı 2020/2021	**-7,13**		**16,10**		**29,67**				**52,92**		**43,68**		**31,68**		**28,18**		**41,88**		**2,35**		**17,42**	

* Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda, iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Yapılan hesaplamalara göre 2017 Nisan ayından itibaren prim ve poliçelerin yaklaşık %5'i iki kere yazıldı. Haberdeki istatistiklerde sadece direkt prim üretimi üzerinden hesaplanmış ve double count düşülmüştür.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) sektörün 2021 yılının ilk 3 ay sonunda ürettiği toplam prim üretim verilerini açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre %15,8 artışla toplam prim üretimi 25 milyar 292 milyon lira oldu. Hayat dışı tarafında %21 oranında artış ile 21 milyar 420 milyon lira prim üretilirken hayat tarafında ise prim üretimi geçen yıla kıyasla %6 gerileme ile 3 milyar 871 milyon lira oldu.

Branş bazında baktığımızda kara araçları sorumluluk branşında 5 milyar 58 milyon liralık toplam prim üretimi kaydedildi. Hastalık-sağlık branşında 2021 yılının ilk 3 ayında 3 milyar 915 milyon liralık prim üretildi. Hastalık-sağlık branşını 3 milyar 186 milyon liralık prim üretimi ile yangın ve doğal afetler branşı takip etti. En çok prim üretilen diğer branşlar ise 3 milyar 660 milyon lira ile genel zararlar branşı, 3 milyar 88 milyon lira prim ile kaskonun da içinde yer aldığı kara araçları oldu.

KATILIM SİGORTACILIĞI %20 BÜYÜDÜ

Türkiye Sigorta Birliği katılım sigortacılığına dair ilk çeyrek prim üretim verilerini de internet sitesi üzerinden duyurdu. Geçen yılın aynı dönemine göre %19,9 artış ile 2021 yılının ilk 3 ayında toplam 1 milyar 444 milyon lira prim üretildi.

Hayat dışı tarafta 1 milyar 365 milyon lira prim üretilirken hayat branşında ise 78 milyon lira prim üretildi.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

S sıralamayı, A artış yüzdesini, PP ise pazar payını göstermektedir

Su Araçları Sorumluluk	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2020/3 ay	S	Hayat dışı 2021/3 ay	S	A %	Hayat 2020/3 ay	S	Hayat 2021/3 ay	S	A %	2020 3 aylık genel toplam	S	2021 3 aylık genel toplam	S	A %	PP
		78.302	4	6.719	3	5.539	6	8.699	7	4.610	5	2.106.375	1	2.984.391	1	42						2.106.375	1	2.984.391	1	42	13,06
		40.398	7					27.936	2	634	18	1.984.829	2	2.380.786	2	20						1.984.829	2	2.380.786	2	20	10,42
		79.893	3	1.511	5	23.229	1	22.850	4	6.974	3	1.639.908	3	1.995.065	3	22						1.639.908	3	1.995.065	3	22	8,73
		94.574	2	698	10	14.192	4	29.385	1	1.421	10	1.161.613	4	1.488.966	4	28						1.161.613	5	1.488.966	4	28	6,52
		96.770	1	745	9	3.463	7	24.113	3	3.038	6	1.066.327	5	1.198.449	5	12						1.066.327	6	1.198.449	5	12	5,24
		41.320	5	862	8			-1	30	17.585	1	762.355	8	1.082.209	6	42						762.355	9	1.082.209	6	42	4,74
						2.916	9					72.557	27	7.381	47	-90	1.240.227	1	906.668	1	-27	1.312.784	4	914.049	7	-30	4,00
						15.313	3					827.570	6	765.977	7	-7	1.260	19	1.390	20	10	828.831	7	767.367	8	-7	3,36
		34.534	8	424	12	1.963	11	1.332	14	369	21	636.946	9	678.878	8	7						636.946	10	678.878	9	7	2,97
661	2	14.509	12	143	17	887	17	3.245	12	1.557	9	787.148	7	632.900	9	-20						787.148	8	632.900	10	-20	2,77
		1.844	24	1.057	7			317	19	405	20	490.923	10	628.000	10	28						490.923	12	628.000	11	28	2,75
		13.805	13	0	29			7.593	8	882	15	404.903	12	554.133	11	37						404.903	16	554.133	12	37	2,42
		2.809	21	16.167	1	1.162	16	152	21	2.810	7	278.337	17	474.345	12	70						278.337	24	474.345	13	70	2,08
		4.013	18	54	19	1.561	14	133	22	2.796	8	426.222	11	463.749	13	9						426.222	14	463.749	14	9	2,03
												75.643	25	93.925	25	24	390.947	4	341.981	5	-13	466.590	13	435.905	15	-7	1,91
		14.652	11	382	14			10.044	6	889	14	334.753	14	429.069	14	28						334.753	19	429.069	16	28	1,88
						17.569	2					324	48	486	51	50	408.853	3	416.655	2	2	409.178	15	417.141	17	2	1,83
						136	20					21.220	41	17.155	42	-19	306.721	6	388.622	4	27	327.941	20	405.777	18	24	1,78
		2.888	20	243	16	0	30	624	16	1.100	12	340.694	13	400.241	15	17						340.694	18	400.241	19	17	1,75
												139	51	264	52	89	510.040	2	393.532	3	-23	510.180	11	393.796	20	-23	1,72
		2.943	19	86	18	131	22	3.704	11	960	13	325.691	15	374.925	16	15						325.691	21	374.925	21	15	1,64
		749	26	35	22	109	24			7.852	2	304.934	16	353.164	17	16						304.934	22	353.164	22	16	1,55
												0	57	0	57	-343	348.139	5	324.545	6	-7	348.139	17	324.546	23	-7	1,42
												2.891	46	3.558	50	23	214.460	8	308.157	7	44	217.352	27	311.715	24	43	1,36
		24.888	9	1.510	6			1.961	13	467	19	261.185	18	242.586	18	-7						261.185	25	242.586	25	-7	1,06
						2.027	10					22.565	40	20.751	41	-8	257.405	7	220.585	8	-14	279.971	23	241.336	26	-14	1,06
		11.423	14	389	13	82	25	1.098	15	6.962	4	141.554	21	222.779	19	57						141.554	29	222.779	27	57	0,97
		7.043	16	17	23	882	18					199.001	20	183.307	20	-8						199.001	28	183.307	28	-8	0,80
		1.985	23	6	26	1.284	15	14	25	852	16	96.827	23	177.002	21	83						96.827	32	177.002	29	83	0,77
205	3	40.900	6	3.073	4	7.797	5	4.344	10			139.049	22	160.686	22	16						139.049	30	160.686	30	16	0,70
		902	25	272	15	18	28	0	28	1.400	11	229.890	19	148.226	23	-36						229.890	26	148.226	31	-36	0,65
												1.409	47	3.852	49	173	85.941	10	125.398	9	46	87.350	34	129.250	32	48	0,57
												-28	58	11.168	45	-39.391	110.706	9	114.359	10	3	110.678	31	125.527	33	13	0,55
		569	28					319	18			75.477	26	108.446	24	44						75.477	36	108.446	34	44	0,47
						56	27	16.955	5			49.192	29	88.449	26	80						49.192	39	88.449	35	80	0,39
		6.198	17	14	24	123	23	248	20			37.670	34	87.423	27	132						37.670	45	87.423	36	132	0,38
		10.707	15	37	21			4.947	9	1	27	86.697	24	66.923	28	-23						86.697	35	66.923	37	-23	0,29
		2.718	22	45	20			0	29	98	23	47.531	30	57.540	29	21						47.531	40	57.540	38	21	0,25
						140	19					6.921	44	12.749	44	84	81.226	11	42.964	13	-47	88.147	33	55.712	39	-37	0,24
												151	50	259	53	72	31.406	13	54.270	11	73	31.557	46	54.530	40	73	0,24
						133	21					5.654	45	6.315	48	12	33.429	12	48.037	12	44	39.084	43	54.351	41	39	0,24
		213	30	2	28			373	17	97	24	57.350	28	54.137	30	-6						57.350	37	54.137	42	-6	0,24
		642	27									0	55	50.137	31							0	58	50.137	43		0,22
26.977	1					3.314	8					37.866	33	49.722	32	31						37.866	44	49.722	44	31	0,22
												43.272	31	48.676	33	12						43.272	41	48.676	45	12	0,21
												28.767	36	47.165	34	64						28.767	47	47.165	46	64	0,21
												32.614	35	21.240	40	-35	23.966	15	22.709	15	-5	56.581	38	43.949	47	-22	0,19
		24.701	10	-99	31	1.920	12	25	24			41.674	32	38.683	35	-7						41.674	42	38.683	48	-7	0,17
						56	26					0	56	0	59		24.968	14	38.376	14	54	24.968	50	38.376	49	54	0,17
				10.619	2							28.014	37	37.954	36	35						28.014	48	37.954	50	35	0,17
						1.800	13					27.272	38	32.975	37	21	217	20	150	21	-31	27.489	49	33.125	51	21	0,14
		244	29	12	25			26	23	201	22	22.634	39	28.952	38	28						22.634	51	28.952	52	28	0,13
				527	11			4	26	762	17	18.608	42	25.620	39	38						18.608	52	25.620	53	38	0,11
												49	52	51	54	4	18.200	16	21.741	16	19	18.249	53	21.792	54	19	0,10
		111	31	2	27			2	27	50	26		59	12.962	43							0	59	12.962	55		0,06
						4	29			69	25	8.864	43	10.855	46	22						8.864	55	10.855	56	22	0,05
												191	49	-5	60	-103	9.570	17	10.123	17	6	9.761	54	10.118	57	4	0,04
														0	58				4.290	18		0	57	4.290	58		0,02
												4	53	3	56	-31	3.941	18	4.015	19	2	3.945	56	4.018	59	2	0,02
														20	55							0	60	20	60		0,00
27.844		**657.250**		**45.551**		**107.807**		**170.442**		**64.841**		**15.800.226**		**19.065.625**		**20,67**	**4.101.625**		**3.788.567**		**-7,63**	**19.901.851**		**22.854.192**		**14,83**	
24.323		**464.806**		**12.851**		**83.177**		**119.183**		**55.547**				**15.800.226**					**4.101.625**					**19.901.851**			
14,47		**41,40**		**254,46**		**29,61**		**43,01**		**16,73**				**20,67**					**-7,63**					**14,83**			

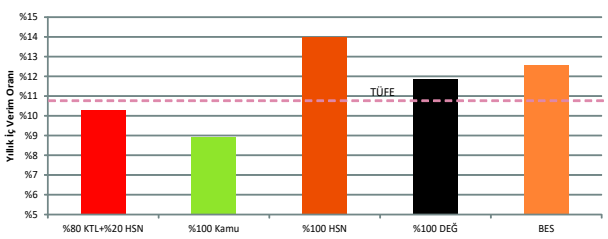
Türkiye Sigorta Birliği'nin 2021-3 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

2021 yüksek enflasyon ile başladı

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

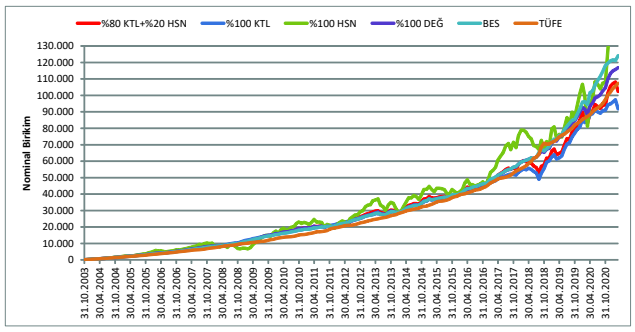
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.03.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



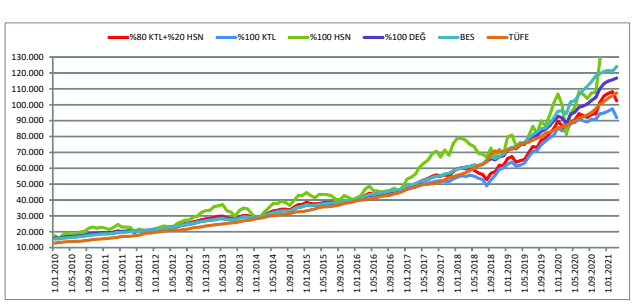
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,57 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,99 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (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 31.10.2003-31.03.2021 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, 31.03.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 124.102 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 107.354 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2020 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 hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

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 Sistemi'ndeki 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 yıl sonunda 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 Sistemi'nde dahil 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 Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2021 yılının Mart ayında %0,43 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %0,14 oranında gerçekleşti. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,83 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %1,74 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Mart ayında %0,91 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

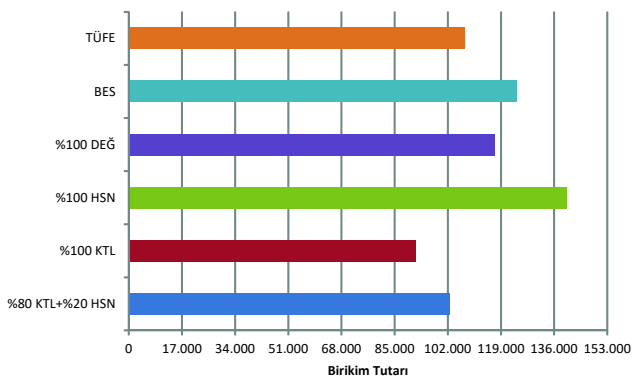
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

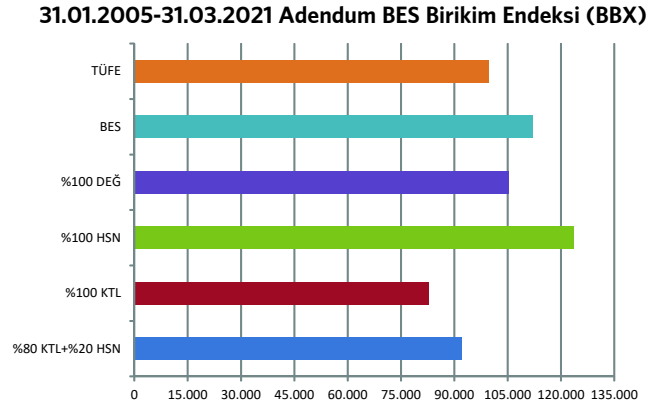
Yandaki grafik 31.10.2003-31.03.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.03.2021 tarihinde 124.102 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 511 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.03.2021 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 31.03.2021 tarihinde 123.562 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Katılım esaslı sigortacılık ve BES genelgesi yayınlandı

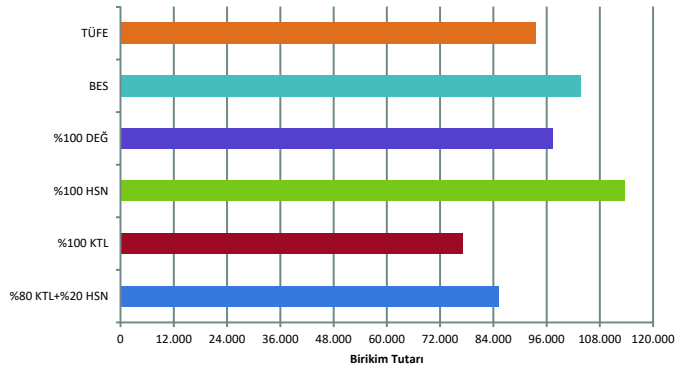
19 Aralık 2020'de yayınlanan "Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik" hükümlerini detaylandıran ve uygulama esaslarına büyük ölçüde açıklık kazandıran 2021/3 sayılı "Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Genelge" 1 Nisan 2021'de yayınlandı. Genelge kapsamında katılım esaslı faaliyet yürütecek sigorta ve emeklilik şirketlerindeki genel müdür ve genel müdür yardımcıları da dahil olmak üzere neredeyse tüm personelin katılım esaslı sigortacılık ve bireysel emeklilik sertifikası alması gerekiyor. Halihazırda, katılım finans alanındaki lisans veya lisansüstü eğitim programlarından mezun olmuş kişilerin ise bu sertifikayı almalarına gerek olmadığı belirtilmekte. Fonlarının tamamı katılım fonlarından oluşmayan geleneksel emeklilik şirketlerinde ise her departmanda gerekli eğitim ve sertifika koşullarını sağlayan bir yöneticinin olması yeterli görülmekte. Şirketlerin bu sertifikasyon programını, yönetmeliğin yürürlük tarihi olan 19 Haziran 2021'den itibaren bir yıl içinde tamamlanması gerekmekte. Yönetmelik ile görev ve sorumlulukları hakkında genel bilgiler sunulan Danışma Kurulu'nun faaliyet esasları, sorumlulukları ve yetkileri Genelge ile daha da detaylandırıldı. Danışma Komitesi'nin en az üç üyeden oluşması ve komite üyelerinin İslami ilimler veya İslam hukuku veyahut İslam hukuku alanının muamelat branşında lisansüstü düzeyde eğitim görmüş olması ve sigortacılık veya bireysel emeklilik sektöründe mesleki deneyime sahip olması gerekmekte. Sigortacılık veya bireysel emeklilik sektöründe 5 yıldan az çalışmış olan Danışma Komitesi üyeleri için de hasar yönetimi, aktüerya, ürün geliştirme, reasürans yatırım, pazarlama ve satış faaliyetleri vb. konuları içeren bir sektör eğitim programı şart koşulmakta.

SON TARİH 31 ARALIK

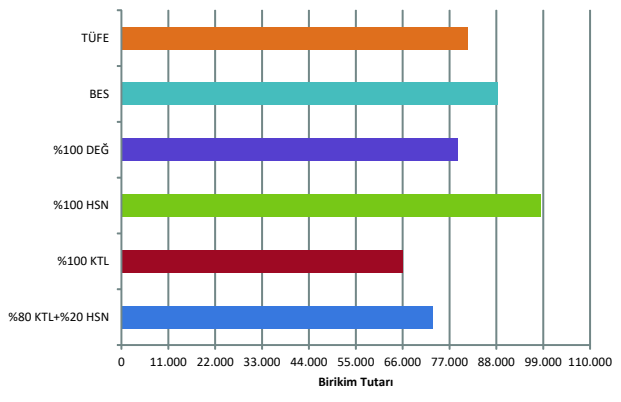
Genelgede belirtilen bir diğer önemli husus ise Danışma Komitesi hizmetinin şirket dışından temin edilebilecek olması. Dışarıdan Danışma Komitesi hizmeti vermek isteyen kuruluşlar gerekli bilgi ve belgelerle birlikte SEDDK'ya başvuruda bulunarak "Müessese" olabilecekler. Danışma Komitesi hizmeti sunabilecek müesseseler SEDDK'nın internet sitesinde yayınlanacak. Pencere usulüne göre faaliyet yürüten sigorta ve reasürans şirketleri için sigortalıyı bilgilendirme ve onay işlemlerinin 31 Aralık 2021 tarihine kadar tamamlanması ve bu tarihi müteakiben bir ay içerisinde devir işlemleri sonuçlandırılması gerekiyor. Bununla birlikte portföy devrine ilişkin yasal işlemlerin şirketlerden kaynaklanmayan sebeplerle uzaması durumunda SEDDK'nın bu süreyi bir yıla kadar uzatabileceği belirtilmekte. Genelge kapsamında, otomatik katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, faiz içeren ve içermeyen emeklilik yatırım fonlarının bir arada sunulduğu planların, bir tanesi katılım emeklilik planı olmak üzere ikiye ayrılması gerekiyor. Bu düzenleme nedeniyle kurulabilecek katılım emeklilik plan sayısı ise mevcut plan sayısı limitlerine ek olarak 40 adetle sınırlandırılmış durumda.

1 Nisan 2021 tarihli "Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Genelge" kapsamında, katılım esaslı faaliyet yürütecek sigorta ve emeklilik şirketlerindeki genel müdür ve genel müdür yardımcıları da dahil olmak üzere neredeyse tüm personelin katılım esaslı sigortacılık ve bireysel emeklilik sertifikası alması gerekiyor.

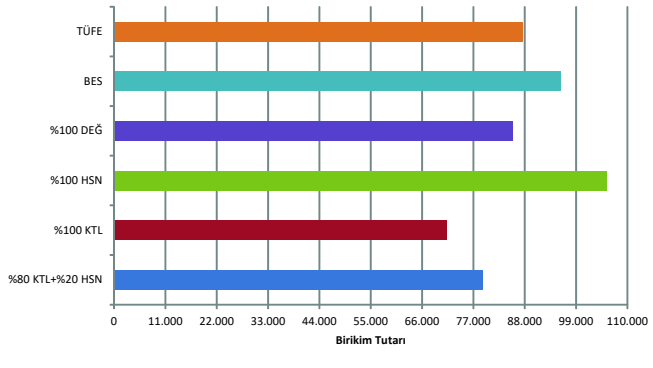
31.01.2006-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



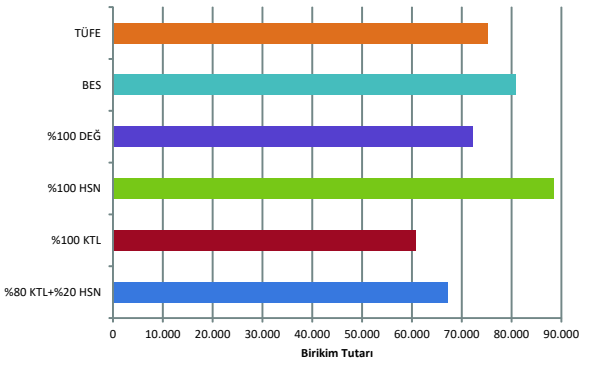
31.01.2008-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.03.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



%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)

Emeklilik yatırım fonların okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, 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.

"DASK poliçeleri çapraz satışlar için bir anahtar"

TOBB SAİK ve DASK'ın ortak çalışmaları olduğuna dikkat çeken **TOBB SAİK Üyesi Osman İnandıoğlu,** "Özellikle Anadolu'da üretim yapan acenteler için DASK poliçeleri, trafik sigortalarından sonra önemli bir kazanç kaynağı ve çapraz satışlar için de bir anahtar" dedi.

TOBB SAİK'in gündem çalışmaları hakkında bilgiler veren TOBB SAİK Üyesi Osman İnandıoğlu, en önemli gelişmelerden birinin DASK ile yapılan ortak çalışmalar olduğunu belirtti. İnandıoğlu, "DASK üretim ve penetrasyonunun artırılması adına önerimiz ile DASK, 1.04.2021-31.07.2021 dönemlerini kapsayan 4 aylık dönemde, DASK poliçe adet artışını %4 olarak gerçekleştiren acentelere %10 ek komisyon kampanyası düzenledi. Acentelerin çalıştığı tüm şirketlerden yapacakları üretim için geçerli olan bu yüksek ek komisyonu meslektaşlarımız adına önemli buluyoruz. Özellikle Anadolu'da üretim yapan acenteler için DASK poliçeleri, trafik sigortalarından sonra önemli bir kazanç kaynağı ve çapraz satışlar için de bir anahtar. Temmuz 2021'den itibaren ise DASK ile yeni satışlara ek komisyon verilmesi konusunda mutabık kaldık. Pandemi nedeniyle ekonomik daralmaların olduğu bu süreçte ek komisyonlarla meslektaşlarımıza ek katkılar sağladığımız için mutluyuz" dedi. SAİK yönetimi olarak 6 Nisan tarihinde SEDDK yöneticileri ile gerçekleştirdikleri toplantı ile ilgili İnandıoğlu şunları kaydetti: "SEDDK yöneticileri ile video konferans aracılığıyla yaptığımız toplantının ana gündem konusu taslak çalışmaları uzun süredir devam eden 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik' oldu. Son aylarda taslak ile ilgili olarak SEDDK yöneticileri ile farklı zamanlarda toplantı ve görüşmeler gerçekleştirdik ve bu toplantıda da SEDDK tarafından son yapılan revizyonları



görüştük. Toplantıda SAİK yönetimi son taslakta bulunan ve acentelerin hak ve menfaatlerine aykırı olan maddelere kararlılıkla itiraz etmiştir. SAİK yöneticileri acentelerin aleyhine olan ve zora sokacak yönetmeliklerin karşısında olacağımızı SEDDK yöneticilerine kesin olarak bildirdik."

'DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİ UYGULAMAYA ALINMALI'

"3.500 katılımcı ile sektör tarihine geçen Dağıtım Kanalları Paneli'nin sektörde SAİK yönetimi ve acentelerin gücü anlamında çok ses getirdiğini düşünmekteyiz" diyen İnandıoğlu, konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu panelde İcra Komitesi Başkanımız Levent Korkut tarafından da dile getirilen ve özellikle de SEDDK Başkanı Türker Gürsoy tarafından da olumlu karşılanarak desteklenen birçok öneri ve düşüncemizi yakın ve orta vadede hayata geçirilmesi için daha istekli ve daha azimle çalışacağız." İnandıoğlu, konu başlıklarını şöyle sıraladı:
"-Trafik sigorta branşında doğrudan tazmin sistemi uygulaması. Bu uygulama talebimizi göreve geldiğimizden bu yana kamu nezdinde ve farklı ortamlarda söylemekle birlikte halen uygulamaya konmamış olup, behemehâl öncelikli olarak uygulamaya alınması gerektiğini düşünüyoruz. Tüketicinin fiyat önceliğini hep birlikte hizmet önceliğine döndürmek zorundayız. Aksi halde fiyatı düşürüp üretimde öne geçme alışkanlığımız aynı şekilde devam eder. Hasar oluştuğunda ise maliyeti düşürmenin yol ve yöntemlerini uygulamak ise müşteri memnuniyetsizliğini ve dolayısıyla tüketici güveninin sarsılmasına neden olmaktadır.
-Trafik branşında şirketlerin zarar ettiği gerekçesiyle neredeyse yarı yarıya azalan komisyonların, şirketlerin son bir yıldan fazla süredir gerçekleştirdikleri teknik kârlılıkları da göz önüne alarak acilen eski oranlarına getirilmesini ısrarla talep etmekteyiz.
-Risturn yani komisyon iadesi konusu. Bu hususta çok önemli olup sektörde yapılmakta olan haksız rekabetin önüne geçecek ve sigortalı komisyon, fiyat indiren aracı yerine, hizmeti alabileceği doğru aracıyı tercih edecektir. Sigorta şirketleri ise tüm dağıtım kanallarına aynı fiyatı verecektir.
-Devir Zeyli konusu. Trafik sigortalarındaki aracın satılması neticesi poliçe iptalleri ise hem operasyonel yük hem de satış yaparak işlemini tamamlamış olan acenteye komisyonu iade etmek gibi mağduriyet yaratması nedeniyle eski yıllarda olduğu gibi devir zeyli ile çözüm bulunması sektöre her konuda katkı sağlayacaktır."
Panelin ana gündem konularından biri olan dijitalleşme ile ilgili olarak da şu ifadeler kullanıldı: "Tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de dijitalleşme konusu farklı biçimlerde ve sürekli gündeme getiriliyor. SAİK olarak dijitalleşme olgusunu yadsımıyoruz ama bu olguyu da sadece internetten poliçe satmak ve satış odaklı olarak görmüyoruz. Bu konu ile ilgili bakış açımız, tüm sektörlerin, bizlerde dahil bu salgın geçtikten sonra dijital süreçlerimizi gözden geçirerek daha da ileri noktalara taşıması gerekeceğini düşünüyoruz. Acenteler olarak iş yapış modellerimizi de gözden geçirmeliyiz. Dijital ve teknolojiye yatırım yaparak biz acentelerin geleneksel satış tecrübelerini ve saha bilgilerini, 7/24 sigortalılara ulaşma, ilişki ve hizmet iş gücü ile birleştirip insan gücüyle destekleyerek hizmet odaklı satış modelleri hayata geçirmeliyiz. Bu şekilde olursa sektör penatrasyonu uzun, kalıcı ve olumlu sonuçlarla sürdürülebilir olur."

SAİK VE TARSİM'DEN TARIM SİGORTALARI EĞİTİMİ

SAİK'in 2020'nin ilk aylarından itibaren TARSİM ile ortaklaşa çalışmalar gerçekleştirdiğini hatırlatan İnandıoğlu, "Tarım sigortalarında acentelerin üretim payını yükseltmek adına uzun süredir çalışma ve girişimler içindeydik. Bu amaçla SAİK ve TARSİM yöneticilerinin katılımları ile yurdumuzun farklı bölgelerinde meslektaşlarımıza yönelik olarak video konferanslar aracılığıyla bilgilendirme ve eğitim programları gerçekleştirdik. Meslektaşlarımızın ağırlıklı üretim yaptığı kaza branşına alternatif üretim ve pazar paylarını onlara anlatmak ve tarım sigortalarında da daha fazla önde olmalarını hedefledik. Bu eğitimlerden sonra da bunun gerçekleşmeye başladığını farklı bölgedeki meslektaşlardan duymaktan mutlu olduk. Acenteliğimin olduğu Tarsus ve yöresinde de bu yıl farklı meyve üretimlerinde ciddi oranda üretim rekolteleri oluyor. Tabii ki bu üretim aşamalarında da ürünler farklı risklerle karşılaşabilir. İşte bu risklere karşı meslektaşlarımızın tarım üreticilerine ulaşarak bu yüksek rekoltelerinin zarar görme ihtimaline karşı priminin yarısı devlet tarafından karşılanan TARSİM ürünlerinin tanıtım ve satışlarını anlatmalarının, ödenen iyi komisyonları da düşünerek önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi. İnandıoğlu, "Tarım sigortaları dışında meslektaşlarımız için alternatif gelir ve pazar yaratabilecek yeni sigorta ürünleri de geçtiğimiz bir iki yılda sektörde sunulmaya başlandı. İnşaat tamamlama sigortası, kefalet sigortaları, devlet destekli alacak sigortaları gibi yeni ürünlere yönelmenin meslektaşlarımıza artı kazançlar dışında farklı yeni kazanımlar da getireceğini düşünüyoruz. Salgın kaynaklı olağan dışı şartlardan dolayı daralan otomotiv pazarı ve buradan gelen üretimin azalmasına karşı bu türden yeni ürünlerin ve yaratacağı pazarın etkileri olumlu olacaktır" açıklamalarında bulundu.

"BES ile ailelerde tasarruf bilinci artacak"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in ekonomik ve toplumsal sürdürülebilirliğin sağlanmasına yönelik çok önemli bir sorumluluğu üstlendiğini hatırlatarak, "BES 2002'den beri hayatımızda var. Bugüne kadar 10 milyondan fazla kişi sisteme girdi. Gönüllü olan üçüncü basamakta halihazırda yaklaşık 7 milyon kişi aktif olarak devam ediyor. OKS ile birlikte 6 milyon çalışanın da bulunduğu ikinci basamak ile birlikte yaklaşık 13 milyon kişiyi kapsayan bir tasarruf sisteminden bahsediyoruz. BES'te 156 milyar liralık da fon söz konusu. 2020 yılında enflasyonun üzerinde sağladığı getirilerle BES, tercih edenleri sevindiren bir sistem olmayı sürdürüyor. Yüzde 25 devlet katkısı ayrıca hiçbir


Ayhan Sincek

tasarruf aracında olmayan çok önemli bir avantaj sunuyor. Tüm bunları düşününce BES'in hem ekonomide hem de sosyal yaşamdaki anahtar rolü daha iyi anlaşılabilir. BES, gösterdiği performansla, Türkiye'nin lider tasarruf ve gelecek planlama aracı olduğunu ispatladı. Özellikle pandemiyle geçirdiğimiz son bir yıllık süreçte, bireysel tasarrufun önemi, herkes tarafından çok daha iyi görüldü. Enflasyonun üzerinde getiri sağlayan emeklilik fonları ile sadece tasarruf sahipleri değil sektör de, Türkiye ekonomisi de yukarı yönlü bir ivme yakaladı" dedi.

'GENÇLER TASARRUFU SAHİPLENECEK'

Sincek, "Sektör olarak düzenlemeler bizleri memnun etti. Özellikle 18 yaş altı 23 milyon gencimizin yarınlarını BES ile güvence altına alma imkanı oluştu. Tasarruf etme ve gelecek planlamaya yönelik bilgi ve beceriler, çocuklar ve gençler tarafından da giderek daha çok sahiplenilecek. Yeni düzenlemeyle birlikte 2-3 yıl içinde BES'e katılımın gençlerde de çok ciddi sayılara ulaşılacağını tahmin ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Axa Sigorta'dan %10 "Sülale İndirimi"

Axa Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortasının sunduğu hizmetlerine ek olarak sigorta sahiplerinin 5 ile 20 kişi arasında grubunu oluşturanlar için %10 "Sülale İndirimi" fiyat avantajı sağlıyor. "Sülale İndirimi" kapsamında ise tamamlayıcı sağlık sigortasının fiyat avantajlarına ek olarak %10 oranında ek bir indirim tanımlanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran herkes minimum 5, maksimum 20 kişilik bir grup oluşturarak, akrabalık durumuna bakılmaksızın Sülale İndirimi'nden yararlanılabilecek. TSS, sigortalılara özel hastanelerde sadece 15 lira devletin zorunlu katılım payını ödeyerek özel sağlık sigortasının sunduğu tedavi imkanları sunuyor. Böylece sigortalılar özel sağlık sigortalarından farklı olarak tedavi ücreti tutarının %20-30'u civarında değişebilen katılım payını da ödememiş oluyor; ayrıca özel sağlık sigortasına nazaran hem yıllık bazda çok daha düşük primler hem de tedavi başına çok daha düşük katılım payı ödüyor. Axa Sigorta Pazarlama Direktörü Alper Tanyer, "Sektörde yer alan 'Aile Paketi'ni farklı bir noktaya taşımak istedik, toplumumuzda yer alan geniş aile, yani 'sülale' kavramından yola çıktık. Geçtiğimiz yıl mart ayında aile indiriminde %7,5 indirim oranını %10'a çıkardık. 'Sülale İndirimi' ile tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerimizin akrabalık ilişkisi şartı olmaksızın sevdiklerini de düşünerek sağlıklarını korumak adına bir adım atmalarında destek olmak istedik" dedi.



SEDDK'dan ruhsat aldı

Sektörün hayat dışı sigortalar tarafında faaliyet gösteren şirketlere bir yenisi eklendi. AREX Sigorta sektörde faaliyet gösterebilmek için gerekli koşulları yerine getirerek zorunlu trafik sigortası haricinde hayat dışı sigorta branşlarında işlem yapabilmek için SEDDK'dan faaliyet ruhsatı aldı. Genel Müdürlüğü Beykoz'da yer alan AREX Sigorta Genel Müdürlük görevine Hakan Muştu getirildi.

faaliyet ruhsatını aldı

Sektöre yeni bir şirket daha dahil oldu. Hayat dışı sigortalarda faaliyet gösterecek olan Prive Sigorta, SEDDK'dan lisans aldığını duyurdu. Yapılan açıklamada şu ifadeler yer aldı: "Prive Sigorta sigortacılık mevzuatının gerektirdiği şartları yerine getirerek Kaza, Hastalık/Sağlık, Kara Araçları, Raylı Araçlar, Hava Araçları, Su Araçları, Nakliyat, Yangın ve Doğal Afetler, Genel Zararlar, Hava Araçları Sorumluluk, Su Araçları Sorumluluk, Genel Sorumluluk, Kredi, Kefalet, Finansal Kayıplar, Hukuksal Koruma ve Destek sigorta branşlarında faaliyet göstermek üzere SEDDK'dan ruhsat almıştır."

Sermaye yeterlilik hesaplaması değişti

SEDDK, sermaye yeterlilik hesaplamasına ilişkin genelge yayınladı. Sermaye Yeterlilik Hesaplamasında Yazım Riski İçin Kullanılan Katsayılarda Değişiklik Yapılması Hakkında Genelgenin 1. maddesinde değişikliğe gidildi. SEDDK'nın ilgili genelgesine göre belirtilen branşlara ilişkin katsayılar aşağıdaki şekilde değiştirildi;

c) Kara Araçları 0,13
h) Kara Araçları Sorumluluk 0,18
l) Kefalet 0,09



"Küçük birikimlerle tasarruf söylemi geride bırakılmalı"

Özellikle %25 devlet katkısı gibi bir avantajın olduğu Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) birikim yapmak isteyenlerin sisteme mümkün olan en yüksek seviyede katılım payı ile girmesinin teşvik edilmesi gerektiğini ifade eden **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas**, yüksek birikimlerin gelecekte hayal kırıklığı yaşanmasının önüne geçeceğini ve bunu sağlayacak birincil aktörlerin acenteler olduğunu söyledi.

Sigortacılıkta hataların en aza indirilmesi, ürünlerin ve emeklilik sistemlerinden en doğru şekilde faydalanılması ve ülkemizdeki sigorta potansiyelinin değerlendirilmesi için en önemli etkenlerden biri sigortacıların eğitim ve tecrübelerini artırmak. Sektördeki eğitim kökenli isimlerden biri de SAB Başkanı Reşit Çakas. Üniversite ve diğer eğitim kurumlarıyla yakın bir işbirliğinde bulunmayı ana konularından biri olarak seçtiklerini ifade eden ve Marmara Üniversitesi ile bu konuda bir işbirliği protokolü imzaladıklarını hatırlatarak sözlerine başlayan Çakas, SAB'ın eğitim ile ilgili attığı adımları şöyle derledi: "SAB olarak eğitime büyük önem veriyoruz. Bu kapsamda, sigortacılık bölümünde okuyan öğrencileri bir aylık dönem tatilinde stajyerlik adı altında acentelerimize yönlendirdik. Acentelerle birlikte uygulamayı gören bölüm öğrencileri acenteler tarafından takdir edildi. Genç kuşaktan zeki, birikimli ve en iyi puanı alan öğrenciler acentelerde hiç unutulmayacak izlenimler bıraktı." Bir yıl boyunca SAB olarak öğrencilerle yüz yüze eğitim gerçekleştiğini ifade eden Çakas, "Bu eğitimlerde baktık ki, öğrencilerin sigortaya olan ilgisi çok yüksek. Pandemi nedeniyle uzaktan eğitimin olması sebebiyle yine öğrencilerimize uzaktan eğitim şekilde ders vermeye devam ettik. İkinci dönemde gördük ki, sağlık sigortası adı altında verdiğimiz seçmeli sigortacılık dersine 30'un üzerinde sigortacılık dersi seçenler oldu. Bu derse büyük bir ilginin olması hepimizi memnun etti" diye konuştu. Bugün sigortacılığın gelişmiş olduğu ülkelerde sigortacılığın mutlak surette eğitimle paralel ve doğru orantılı olduğunu da sözlerine ekleyen Çakas, "SAB, önümüzdeki süreçte de sigortacılık ve eğitim kavramları üzerindeki çalışmaları bir arada yürüterek sektöre hizmet vermeye devam edecektir" diye konuştu.

'ACENTEYLE TEMAS OLMAZSA OLMAZIMIZ'

Acentelik mesleğinde ve güçlü bir acente dayanışmasının kurulmasında sıcak temasın önemine de değinen



Çakas, "Genel Kurulumuzdan önce, yine önümüzdeki dönem için belirlediğimiz hedeflerimiz var. Sigortacılıkta bazı durumlar var ki sıcak temasta bulunmanız gerekiyor. SAB olarak sadece sigortacılık mesleği yapan 100'ün üzerinde acenteyi ziyaret ettik. Fırsat buldukça, meslektaşlarımızın çayını içme fırsatını da her zaman görev haline getireceğimizi belirtmek istiyorum" ifadelerini kullandı.

'CENTİLMENLİK PROTOKOLÜ'

SAB'ın hedeflerini de değerlendiren Çakas, sektörde devam eden sorular özelinde SAB'ın bakışını açıkladı. Sektörün en büyük sorununun haksız rekabet olduğunu dile getiren Çakas, "Ürün bazında konuşursak, örneğin bir işyeri sigortası için birkaç sigorta şirketi fiyat veriyor. Deprem fiyatı dediğimiz; bütün kârların minimize edildiği fiyatlarla, sadece müşteriyi kazanmak için zararına olsa da pek çok sigortacının çalıştığını görüyoruz. Bu da sektörde çok büyük bir sorun olduğunun göstergesi. Serbest rekabet, serbest fiyat politikası ayrı. Sigorta şirketleri arasında en azından centilmenlik protokolü şeklinde yeni iş almak konusunda bir çözüm bulunması zor olmasa gerek" açıklamalarında bulundu. Çakas, durumu başka bir örnekle de anlattı: "Dahası, piyasaya çıkan lüks araç segmentindeki bir aracın sigortalanması için zararına bir kasko yapıldığını biliyoruz ve görüyoruz. Hatta bazı yerlerde müşteri almak için aracın bedeli altında eksik sigorta dediğimiz tekliflerin yapıldığını görüyoruz. Bunların olmaması için temennimiz, fiyatlandırma konusunda son derece dikkatli olunması. Bazen de zorunlu dediğimiz sigortalarda, trafik sigortalarında bile şirketler arasındaki fiyat farklarını görüyoruz. Burada gerek otorite, gerek sigorta şirketleri ve acenteleri çok sıkıntı içinde bırakan bir duruma dur demeli. Böylece yapılan işlerin, müşteri kazanmak uğruna uygulanan haksız rekabet hareketlerinin önüne geçilmiş, sektörün gelişiminin önü açılmış olacak."

Geçtiğimiz yıl sektörün toplam 83 milyar liraya yakın bir üretim gerçekleştirdiğini, bir önceki yıldaki 65 milyar liralık üretim göz önüne alındığında ancak enflasyon bazında bir artış yakalabildiğini ifade eden Çakas, "Oysa 150-200 milyar liraları konuşuyor olmalıydık. Türkiye'nin potansiyelini değerlendirmekte zorundayız. Bu potansiyelin yabancı sigortacıların iştahını kabarttığını biliyoruz. Yabancı sermayenin gelmesi her zaman sektör için önemli. Biz bu potansiyeli değerlendirmeliyiz" dedi.

'SİGORTA BİR İHTİYAÇ'

Ülkemizin sigorta tarafındaki potansiyelini de yorumlayan Çakas, "BES'te 172 milyar liralık bir fon birikimi söz konusu. 172 milyar lira yaklaşık 22 milyar dolara denk geliyor. Tüm potansiyele bakıldığında bu çok ciddi bir rakam değil. GSYİH'ye oranına bakılırsa ise birikim henüz oldukça düşük. Bunun yanında hayat sigortalarında da çok yüksek bir potansiyel var. Ancak bu tarafta poliçeler neredeyse tamamen bankalar ve finans kuruluşları tarafından yazılıyor. Oysaki, birikimli ya da birikimsiz çeşitli hayat sigortaları var. Toplum olarak bu sigorta branşının gelişmesine ihtiyacımız var. Ailede anne babanın başına bir şey geldiği zaman bir hayat sigortasının çocukların hayatını güvenceye aldığını görmek lazım. Bu bir tasarruf değil, ekmek gibi su gibi bir ihtiyaçtır" diye konuştu.

'KÜÇÜK BİRİKİMLERLE TASARRUF YAPILMAZ'

"Bazı sigortacı arkadaşlarımızın 'çok küçük tasarruflarla' vurgusunu görüyoruz" diyen ve bu vurgunun kullanımının yanlış olduğunu vurgulayan Çakas, "Sosyal güvenlik sistemi eğitim gibi maliyetlidir, yiyecek gibi maliyetlidir. Biz insanlara 50-100 lira ile başlayın ve küçük küçük biriktirin dersek, katılımcıların hayal kırıklığına uğrama riskiyle karşı karşıya kalabiliriz. Bu bakımdan, bunu 30 yıllık bir sigortacı olan ve sigortacılık kariyerine BES ve hayat sigortalarında başlayan biri olarak tekrar vurgulamayı bir borcum olarak görüyorum. BES'te sistem şöyle çalışır: Siz ilk yıllarda sisteme ne kadar yatırım yaparsanız, alacağınız getiri de aynı oranda olumlu olur. Eğer küçük birikimlerle başlarsanız, hedeflediğiniz yıllarda ne kadar yüksek yatırmaya başlasanız da aradaki farkı telafi edemeyebilirsiniz. Bu nedenle başlangıçlarda mümkün olduğu kadar kayda değer bir rakamla sisteme girilmesi gerekiyor" dedi.

'18 YAŞ ALTI BES'TE ACENTENİN ROLÜ BÜYÜK'

Çakas, Otomatik Katılım hakkında şunları söyledi: "Otomatik Katılım Sistemi gibi sabit bir model kullanıp %80'e varan cayma ile karşılaşmak başarı değil. Bu sistemden ayrılanlar Bireysel Emeklilik Sistemi'ne karşı durumda kalmaktadır. Acenteler sistemin içinde olsaydı ve birikim konuları çok iyi anlatılmış olsaydı ayrılma oranı bu kadar yüksek olmayacaktı. BES'te, sisteme soktuğunuz kişilerde sisteme devam oranı ancak %80'in üzerinde ise başarılısınız demektir. 18 yaş altındaki potansiyeli de değerlendirirken küçük rakamlar vurgusunu kesinlikle kullanmamak gerekir. Aslında, brüt asgari ücretin yıllık tutarı kadar %25 katkıdan faydalanma imkanı varken, 50-100 TL ile sisteme girip aylık bazda 12,5 ya da 25 TL'lik bir fayda çok ciddiye alınacak bir rakam değil. Bu noktada, geçmişteki tecrübeleri göz önünde bulundurarak doğru kararları vermek gerekiyor. Katılımcıları aydınlatmak, bilgi vermek ve olası hayal kırıklıklarının önüne geçmek acentenin elinde."

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Mayıs ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Günlük 2-4 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli online eğitim programları aşağıda yer alıyor.

TSEV MAYIS AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme	3-4 Mayıs	Şahap Bayram Tokgöz
Yangın Sigortalarında Suistimal	4-5 Mayıs	Ali Börü
Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama	5-6 Mayıs	Can Demirağ
Kişisel Etkinliği Artırmak ve Stres Yönetimi	6-7 Mayıs	Nilgün Yüksel
Havacılık Sigortaları	7-8 Mayıs	Zekeriya Dur
Meditasyon Öğrenelim	20-21 Mayıs	Iris Steinfeld Tunçay
Hayat Sigortaları ve BES Satışında Konu Olan Hukuki Kavramlar	24-25 Mayıs	Av. Bayram Battal
Eşel ve Kar Komisyon Hesaplamaları	24-25 Mayıs	Nihat Tavşanlı
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	25-26 Mayıs	Balkır Demirkan
Neden Hep Aynı Döngüyü Yaşıyorum?	26-27 Mayıs	Funda Sezgin Tokgöz
Nakliyat Enstitü Klozlarına Hukuksal Bakış ve Yargıtay Kararları	27-28 Mayıs	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Temel Yangın Mühendisliği	27-28 Mayıs	Dr. Ceyhun Eren
Müşteri Deneyimi	28-29 Mayıs	Tuğçe Seçkin Arslan
Çatışma Yönetimi	31 Mayıs	Erhan Tunçay



Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme (Online)

Sigorta Özelinde Müşteri Konumlandırma ve Strateji Belirleme (Online) eğitimi 3 ve 4 Mayıs tarihlerinde Şahap Bayram Tokgöz tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Satış ve pazarlama stratejileri kurum geleceğini oldukça net parametreler ile etkiliyor. Bu eğitim içeriği sigorta sektörü özelinde stratejileri ve buna bağlı müşteri konumlarını ele alıyor. Müşteriye dokunan ekiplerin, müşterileri ve kurum yönünden müşteri iletişimini belirgin stratejiler ile yönetecek öngörüyü edinmesi amaçlanıyor. Eğitim özellikle satış ve müşteri iletişimi süreçlerinde aktif olarak çalışanlar için tasarlandı. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Müşteri Deneyimi (Online)

Müşteri Deneyimi (Online) eğitimi 28 ve 29 Mayıs tarihlerinde Tuğçe Seçkin Arslan tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Günümüz dünyasında bilgi ve teknolojiye ulaşım kolaylaştıkça, mal ve hizmet üretiminde farklılaşmak her geçen gün zorlaşıyor. Değişen tüketici beklentileri ve teknolojik dönüşüm sigorta sektöründeki dinamikleri de değiştirmekte, geleneksel sigorta anlayışı yerini esnek çözümlerle kurgulanan müşteri odaklı bir hizmet deneyimine bırakıyor. 'Müşteri Deneyimi Yönetimi' kavramı bu noktada şirketlerin gündeminde hızla yerini alarak, kendilerini rakiplerine göre farklılaştıracak ve hayatlarını sürdürmelerini sağlayacak en önemli nokta haline geliyor. Uçtan uca müşteri deneyimi kurgulanması, müşteriyi merkeze koyarak farklılaşma, müşterinin gerçekte ne beklediğini öngörme, müşteri deneyimiyle hizmet kalitesini artırma konuları ele alınacak.
Eğitim özellikle pazarlama ve satış birimi ekipleri, müşteri deneyimi sorumluları, ürün/hizmet geliştirme sorumluları, dijital ürün/kanal birimleri ve insan kaynakları birimi çalışanları ihtiyaçları için tasarlandı. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kadrajımda Sigorta ödüllü fotoğraf yarışması sonuçları 20 Mayıs'ta açıklanacak

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından Türkiye Sigorta Birliği sponsorluğunda düzenlenen 'Kadrajımda Sigorta' fotoğraf yarışması ile 'sigorta'yı anlatan en güzel 3 kare ödüllendirilecek. Yarışmaya katılacak fotoğrafların 'Sigorta nedir?' gibi doğrudan veya 'Neden sigorta yaparız?' gibi dolaylı yoldan 'sigorta' konusunu anlatmaları bekleniyor. Seçici kurul tarafından seçilerek ödüllendirilecek olan 3 fotoğraf, yine seçici kurul tarafından beğenilen 30 fotoğrafla birlikte, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla her yıl Mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası'nda online olarak sergilenecek.



YARIŞMA TAKVİMİ

SON KATILIM TARİHİ ..... 12 MAYIS 2021
SEÇİCİ KURUL DEĞERLENDİRMESİ ..... 18 MAYIS 2021
SONUÇLARIN AÇIKLANMASI ..... 20 MAYIS 2021

12 Mayıs 23.59'a kadar Şartnamede belirtilen kriterlere uyan fotoğraflarınızı sistemimize yükleyerek yarışmaya katılabilirsiniz. Yarışma için özel olarak oluşturulmuş kadrajimdasigorta.com adresini detaylı bilgi ve kayıt için ziyaret edebilirsiniz.

Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama (Online)

Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama (Online) eğitimi 5 ve 6 Mayıs tarihlerinde Can Demirağ tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Bu eğitim ile birlikte operasyon yönetimi ve planlamasının; bu planlama sırasında operasyonel verimlilik kavramından elde edilecek faydaların; karar alma aşamasında ölçüm tekniklerinin ne kadar büyük öneme sahip olduğunun; operasyon planlamasında kullanılan bütçe, iş gücü ve yatırım planlaması gibi araçların excel üzerinde sıfırdan oluşturularak ve ekrana yansıtılarak uygulamalı olarak anlatılması ve bu sayede katılımcıların çalıştıkları firmalara katkı sağlamaları hedefleniyor. Eğitime katılan katılımcılar "Etkin Ölçümleme ve KPI Yönetimi"nin yanı sıra "Vardiya Planlaması", "Yıllık İşgücü Bütçesi Planlaması", "Yıllık Gider Bütçesi Planlaması", bir iş için kaç kişiye ihtiyacın olacağının hesaplanması (Çalışan/Gün Planlaması) ve "Yatırım Planlaması" konularında bilgi sahibi olacaklar. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



TSEV, Azerbaycan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitimlerin II. Modülü tamamlandı

TSEV sigorta sektörünün aktüer ihtiyacının kapatılmasına destek amacıyla aktüerlik sınavlarına girecek katılımcıların eğitim ihtiyacını karşılamaya yönelik eğitim programları sunuyor. Yurt içinde bu desteğin yanı sıra, 2020 yılı Kasım ayı itibarıyla Azerbaycan'da da bu hizmeti sunmaya başladı. Bu kapsamda, Azerbaycan Merkez Bankası patronajında, Azerbaycan Sigorta Birliği sponsorluğunda aktüer adaylarına yönelik eğitim programlarına başlandı. "İstatistik ve Olasılık" eğitimi ile birlikte başlayan I. Modül Ocak ayında sona erdi ve sınavı yapıldı. Mart ayında başlayan II. Modül eğitimleri de Nisan ayında tamamlandı. Eğitimler online platformda gerçekleşiyor. Başta Türk Cumhuriyetleri olmak üzere, bölgesel olarak da sigortacılık eğitimleri talep edilen bir kurum olma hedefinde böylelikle önemli bir ilerleme sağlandı.

Bütünleşik yeni bir sigorta kanunu

Sigortacılık Kanunu ve bu kanuna ilişkin ikincil ve diğer mevzuatın ve sigorta genel şartlarının oluşturulmasında SEDDK söz sahibidir. Geriye esas olarak sigorta sözleşmesi kalmaktadır. Bu konuyu da SEDDK'nın sorumluluğuna vermek zincirin halkalarını birleştirecek ve bütünlüğü sağlayacaktır.

Sosyal sigortalardan ayrı bir hukuk alanı olan sigorta hukuku temelde iki alt bölüme ayrılmaktadır: "sigorta sözleşmesi hukuku" ve "sigorta denetim hukuku".
Sigorta ilişkisi bir sözleşme ile meydana geldiği diğer bir anlatışla temelinde bir sigorta sözleşmesi olmayan bir sigorta ilişkisi mevcut bulunmadığı için, söz konusu sözleşmeyi ayrıntılı yasal kurallara bağlamak gerekmiştir.
Sigorta denetim hukuku ise esas olarak sigortacılık faaliyetinde rol üstlenen oyuncuların (en başta sigorta ve reasürans şirketleri, sigorta aracıları, sigorta eksperleri) tabi olacakları kurallarla ve devletin (ilgili kamu biriminin) bu oyuncuların öngörülen kurallara uygun biçimde hareket edip etmediklerini nasıl denetleyeceği ile ilgilidir.
Ülkemizde yürürlükte bulunan sigortacılık ile ilgili yasa hükümlerini

- Sigorta sözleşmesine ilişkin hükümler
- Sigortacılık faaliyeti ile ilgili diğer bütün hükümler

olmak üzere iki ayrı kategoride inceleyebiliriz.
Sigorta sözleşmesi hakkındaki düzenleme esas olarak Türk Ticaret Kanunu (TTK) içinde yer almaktadır. TTK, "kitap" adı verilen altı ana bölümden oluşmaktadır. TTK'nın son kitabı "Sigorta Hukuku" başlığını taşımaktadır. Bu başlık doğru görünmemektedir. Çünkü söz konusu "6. Kitap" sigorta hukuku ana başlığı altında yer alması gereken değişik hususları değil, yalnızca sigorta hukukunun alt ayrımlarından biri olan "sigorta sözleşmesini" düzenlemektedir. Kaldı ki TTK sigorta sözleşmesini düzenleyen tek kanun da değildir. Mesela Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) ve Karayolları Trafik Kanunu (KTK) da sigorta sözleşmesine uygulanacak hükümler içermektedir. TKHK tüketici işlemi niteliğini taşıyan (taraflarından biri ticari veya mesleki amaçlarla olmaksızın sigorta sözleşmesi kuran bir "tüketici" olan) sigorta sözleşmelerine uygulanacak kuralları, KTK ise ülkemizdeki en yaygın sigorta olan zorunlu trafik sigortası sözleşmesi ile ilgili bazı kuralları öngörmüştür.
Bundan başka afet sigortalarına ilişkin bazı hükümlerin Afet Sigortaları Kanunu'nda, tarım sigortalarını düzenleyen hükümlerin de Tarım Sigortaları Kanunu'nda yer almakta olduğunu; ayrıca Türk Sivil Havacılık Kanunu, Tababet ve Şuabatı Sanatların Tarzı İcrası Hakkında Kanun ve Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gibi metinlerde de sigorta ile ilgili yasal hükümlerin mevcut bulunduğunu hatırlatalım.

Türkiye'de sigortacılık faaliyetinin yürütülmesinde rol oynayan oyunculara ve devletin bunlarla ilgili olarak gerçekleştireceği denetime ilişkin yasal hükümler için ise ayrı bir kanun yapılmıştır. 2007 yılına kadar "Sigorta Murakabe Kanunu" adıyla uygulamada kalan bu kanun 2007 yılında "Sigortacılık Kanunu" olarak yeniden düzenlenmiştir.
Sigortacılık faaliyetine ilişkin yasal hükümler, devlet yapılanması içinde farklı kurumların yetki alanına dahil bulunmaktadır. Mesela, TTK temel bir kanun olması sebebiyle yapılması açısından Adalet Bakanlığı'nın, uygulanması açısından Ticaret Bakanlığı'nın; TKHK Ticaret Bakanlığı'nın, Sigortacılık Kanunu (bugünkü yapılanmada) Sigortacılık ve (Özel) Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) alanı içindedir. Bundan başka TKHK



ve elektronik ticaretle ilgili yasanın ikincil mevzuatı da (başka Bakanlıklar ile eşgüdümlü olarak) Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulmaktadır.
Aşağıda sigortacılığa da uygulanan düzenlemelerin yapılmasında ve uygulanmasında çok sayıda değişik kurumun rol almasından kaynaklanan sonuçları belirtecek ve bu durumun yol açtığı sakıncaları gidermeye yönelik çözüm önerimizi sunacağız.

BAĞIMSIZ BİR YASADA DÜZENLENMELİ

Osmanlı Devleti'nde kara sigortası niteliğindeki sigorta sözleşmelerine ilişkin ilk düzenleme 1906 tarihlidir. Sigortaya ilişkin bu ilk hükümler 1850 tarihli Kaanunname-i Ticaret'in (Ticaret Kanunu) Eklerinden biri olarak yürürlüğe konulmuştur.
Cumhuriyet döneminde sigorta sözleşmeleri hakkındaki hükümler ilk olarak 1926 yılında çıkarılan Ticaret Kanunu'nda yer almıştır.
İkinci Dünya Savaşı sonrasında 1956 yılında (1957-2012 yılları arasında yürürlükte kalan) 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu kabul edilmiş ve sigorta sözleşmesi bu kanunun 5. Kitabını oluşturmuştur.
6762 sayılı (1956 tarihli) TTK'nın Gerekçe'sinde şu açıklama mevcuttur: *"……her nevi sigortalara mütaallik kaidelerin, tasarının beşinci kitabında bir araya toplanması münasip görülmüştür. Bununla beraber esaslı değişiklikler teklif edilmemiştir. Çünkü hazırlanmakta olan sigorta kodunun yürürlüğe girmesi zamanına kadar geçecek süre içinde bugünkü durumu değiştirmeyi gerektiren âcil bir sebep yoktur."*
1956 yılında "hazırlanmakta olduğu" belirtilen sigorta kodu 2011 yılında yasalaşan (yeni ve en son) Türk Ticaret Kanunu hazırlandığı sırada halâ şekillenmiş olmadığı gibi bugün (2021 yılında) dahi maalesef ortada yoktur.
Bu noktada şu soruyu sormak lazımdır: Sigorta sözleşmesi tarihsel süreç içinde neden hep TTK'da düzenlenmiştir? Böyle yapılmış olmasının bir "gereklilik" olmadığını belirtmemiz lazımdır. Sigortacıların "tacir" olmaları ve sigortacılığın da "ticari iş" kategorisi içinde bulunması bunda rol oynamış olmalıdır. Başlangıçta ancak temel kanunlar çıkarıldığı ve özel faaliyetler hakkında ayrı kanun yapılmadığı için sigorta sözleşmesi hakkındaki hükümleri genel nitelikli bir ticaret yasasına yerleştirmek yoluna gidilmiş olduğu anlaşılıyor. Ancak daha sonra bu tercihten vazgeçilmesi ve sigorta sözleşmesinin içinde başka bir hususun bulunmadığı (veya yalnızca sigortaya ilişkin hükümlerin yer aldığı) bağımsız bir yasada düzenlenmesi daha doğru olurdu.
Nitekim Almanya, Fransa ve İsviçre'de sigorta sözleşmesi (ticaret kanunu gibi) geniş kapsamlı yasalar içinde bir alt başlık olarak değil, "bağımsız bir kanun" olarak veya bir "sigorta kodu" içinde düzenlenmektedir: Almanya'da VVG (sözleşme kanunu) ve VAG (düzenleme ve denetleme kanunu); İsviçre' de LCA (sözleşme kanunu) ve Fransa'da Code des assurances (sigorta kodifikasyonu) mevcuttur. İngiltere'de de sigortaya ilişkin kurallar MIA (Deniz Sigortaları Yasası) ve Insurance Act 2015 gibi sırf sigortaya ilişkin (başka hususu içermeyen) yasaların içinde bulunmaktadır.

FAZLA GECİKMEDEN ZAMANA AYAK UYDURULMALI

Sigorta sözleşmesine uygulanacak hukuk kurallarının (esas olarak) TTK içinde ve özel bazı yasalara dağılmış halde bulunması zorluk ve ahenksizlik yaratmaktadır.
Sigorta çok hızlı gelişen ve değişime uğrayan "evrensel" bir alandır. Hukuk kurallarının gelişme veya değişimin ortaya çıkmasından bir süre sonra da olsa, fazla gecikmeden buna ayak uydurması lazım gelir. Aksi halde çağın gereklerini çağdaş olmayan kurallarla karşılama zorunluluğu ortaya çıkar ki bunun doğru ve sürdürülebilir olmadığı/olmayacağı açıktır.
Ülkemizde sigorta sözleşmesine ilişkin yasal hükümler cumhuriyet sonrasında 1926 tarihli (ilk) TTK ile 2011 tarihli (şu an yürürlükteki) TTK arasındaki dönemde çok az değişikliğe uğramıştır (Hatta hemen hemen aynı kalmıştır desek yanlış olmaz). 1956 tarihli (önceki) TTK, tarihin derinliklerinden gelip 1926 tarihli TTK'ya aktarılmış olan kuralları kayda değer bir iyileştirme gerçekleştirmeksizin devralarak ileriye taşımış böylece 20. yüzyıl maksimum ölçüde durağanlıkla tamamlanmıştır. Donmuş vaziyette uygulamada kalmış olan bu hükümler ülkemizde sigortacılığın gelişmesine katkıda bulunmamış, aksine gelişme ve değişimlere ayak uydurmamızı engellemiştir.
Günümüzde büyük bölümü "tüketici sözleşmesi" niteliğini kazanmış olan sigorta sözleşmelerine ait yasal kuralların ticarete ve tacirlere ilişkin kanun içinde yer alması zaten başlı başına "çelişkili" bir durumdur. Bununla birlikte, sigorta sözleşmesinin TKHK içinde düzenlenmesi de uygun bir çözüm sayılamaz. Çünkü her şeyden önce sigorta sözleşmelerinin bir bölümü tüketici işlemi değildir ve bunların TKHK ile bir ilgisi yoktur. Yasada yer alması gereken "tüketici işlemi" niteliğindeki sigorta sözleşmelerine ilişkin tüm kuralları TKHK'da öngörmek ise, sigorta sözleşmesinin özellikleri çok fazla olduğundan TKHK'un genel yapısı ve iç dengesi ile bağdaşmayacaktır (TKHK'da mevcut olandan daha fazla sayıda ve genişlikte kuralın yalnızca sigorta sözleşmesi için öngörülmesi gerekecektir. Oysa TKHK bir sözleşmeye ilişkin bütün kuralları



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

veya bunların çoğunluğunu içermesi gereken bir yasa değildir). Kaldı ki kuralların tüketici işlemi niteliğindeki sigortalar ve bu nitelikte olmayan sigortalar şeklinde ikiye bölünmesi ve farklı yasalarda düzenlenmesi bunlara ortak olan kuralların her yasada ayrı ayrı belirtilmesine veya bir yasanın diğerine yollamada bulunmasına neden olacaktır ki bunların ikisi de uygulamada zorluk yaratır.

Bu durumda özel (yalnızca sigorta sözleşmesine özgü olan) bir düzenleme yapmaktan başka seçenek kalmamaktadır ("ne TTK ne TKHK; sigortaya özgü bağımsız yasa").

Öte yandan, sigorta sözleşmesine ilişkin hükümler içeren özel yasalardaki düzenlemeyi de yapılacak sigortaya ilişkin özel kanuna aktarmak kolaylık getirecek ve ahenkli bir uygulamaya katkıda bulunacaktır. Bütün kuralların aynı metin içinde yer alması bunların arasında olması gereken öncelik-sonralık sırasının daha basit şekilde belirlenmesine, kıyaslama ve yorumların daha sağlıklı bir biçimde gerçekleştirilmesine hizmet edecektir. (Ancak Türk Borçlar Kanunu'nun (TBK) bütün sözleşmeler hakkında geçerli olan hükümleri zorunlu olarak bu temel yasa (TBK) içinde kalacak; sigorta sözleşmesine ilişkin özel düzenleme bu hükümler hakkında TBK'ya genel bir yollama yapmakla yetinecektir).

Bu uygulama kolaylıklarının yanında sigorta sözleşmesine ilişkin hükümlerin tek bir metinde toplanması, asıl bundan sonra yapılacak hukuk reformlarında (yeni yasa çıkarılması, mevcut yasal düzenlemenin değiştirilmesi) büyük yarar (özellikle sürat ve uzmanlık) sağlayacaktır. Temel alanı sigorta olmayan kamu birimleri, sigortaya ilişkin yasaların yapılmasında gerekli uzmanlığa çoğu zaman sahip bulunmamaktadırlar. Bu yüzden de lazım gelen arzu ve çabuklukla hareket etmeleri ve gereken zamanda gereken girişimleri yapmaları birçok halde mümkün olamamaktadır. Diğer yandan, temel kanunların yapılması ve değiştirilmesi her vakit daha yavaş ve zor olmaktadır. Mesela 2011 tarihli (şu an yürürlükteki) TTK'nun yasalaşması için on seneden fazla bir sürenin geçmesi lazım gelmiştir. Önce Adalet Bakanlığı tarafından çok sayıda değişik alanın uzmanını bir araya getiren bir komisyon kurulmuş; bu komisyon değişik alanlar için alt komisyonlar oluşturmuş ve 2000-2005 yılları arasında beş senelik bir çalışma sonucu bir taslak hazırlamıştır. Daha sonra bu taslak Hükümet tarafından benimsenmiş ve "Hükümet Tasarısı" olarak TBMM'ne gönderilmiştir. Muhalefetin çok sayıda değişiklik önergesi vermesi sebebiyle TBMM'nde başlayan görüşmelerin uzun süreceği ve bu arada TBMM çalışmalarının aksayacağı anlaşılınca tasarı geri çekilmiş ve rafa kaldırılmıştır. Tam beş sene boyunca rafta bekletilen bu metin nihayet 2011 yılında iktidar ve muhalefet arasında anlaşmaya varılması üzerine Türk Borçlar Kanunu ve Hukuk Muhakemeleri Kanunu gibi iki diğer temel yasa ile birlikte jet hızıyla kanunlaşmıştır.

Belirtmek gerekir ki 2011 tarihinde TBMM'de kabul edilen TTK, daha çıkarıldığı anda sigorta hukuku ile ilgili düzenlemesi açısından çağın gerisine düşmüştü. Çünkü kanun taslağı hazırlanırken örnek alınmış olan Alman Sigorta Sözleşmeleri Kanunu bu arada yürürlükten kalkmıştı (Almanlar bunun yerine 2008 yılında farklı çözümler içeren yeni bir kanunu yürürlüğe koymuşlardır). Ancak biz TBMM'de 2011 yılına kadar süren bekleme döneminde Almanların yeni düzenlemesini dikkate alarak tasarımızı modernleştirme yoluna -her nedense- gitmedik. Bunun sonucunda da "eski model" hükümleri yasalaştırmış olduk. Daha da vahimi, on senedir hiç değiştirmeden bunlarla hayatımızı sürdürmekteyiz. Böylece, çağdaş sigortacılık uygulamasından her gün biraz daha uzak kalmaktayız.

ÇELİŞKİLİ HÜKÜMLER ÇIKABİLİYOR

Bu bağlamda ayrıca vurgulamakta yarar olduğunu düşündüğümüz bir diğer husus da şudur: sigortaya ilişkin hükümler de içeren yasalar yapılırken (veya yasaların sigortaya ilişkin hükümleri değiştirilirken) sigorta alanında uzmanlığı bulunan kurum ve kişilerden destek alınması zorunludur. Ancak bu her zaman gereken şekilde yapılamamakta ve bu yüzden uygulanması sorun yaratan, diğer düzenlemelerle ahenkli olmayan ve onlarla en azından kısmen çelişen veya aynı konuyu gereksiz yere aynı veya kısmen farklı şekilde düzenleyen yasa hükümleri ile karşılaşılmaktadır. Mesela:

- (Taşınmaz rehniyle ilgili olduğu ölçüde) Türk Medeni Kanunu m. 879 ile TTK 1456(1) ve (2) aynı hususu düzenlemektedir. (TTK yasalaşırken TMK m.879 hükmü iptal edilmeliydi)
- Türk Borçlar Kanunu m. 130 hükmü TTK 1473(1) karşısında gereksizdir. (TTK yasalaşırken TMK m.130 hükmü iptal edilmeliydi).
- Karayolları Trafik Kanunu m.95 ile TTK 1484(1) uyumsuzdur. (TTK 1484(1) hükmü KTK m.95 örnek alınarak düzenlenmeli ve zarar görene karşı yasal veya sözleşmesel savunmaları ileri süremediği için ona ödeme yapmak zorunda kalan sigortacının sigorta ettirene rücu hakkına sahip olacağı madde metninde mutlaka belirtilmeli idi).
- TKHK m.29 cümle 2, aynı husus Sigortacılık Kanunu m.32 fk.5'te zaten düzenlenmiş olduğundan gereksizdir.

Son olarak şu çok önemli hususun da altını çizmemiz gerekir: Yukarıda da belirttiğimiz gibi 2011 tarihli TTK hazırlanırken, bu kanunu oluşturan altı kitabın ilgili bulunduğu değişik alanların uzmanlarından kurulu bir komisyon hazırlık çalışmalarını yürütmekle görevlendirilmiştir. Sigorta hukuku için de bir alt komisyon oluşturulmuştur. Ancak ülkenin sigorta hukuku uzmanlarının bir bölümü bu alt komisyonda bulunmamışlardır. Komisyonun hazırladığı (kanımızca birçok eksik ve yanlış yönü olan) taslak kamuoyunda yetersiz bir şekilde tartışılmış ve yapılan haklı eleştiriler de dinlenmeyerek sonuçta bugün uygulanmakta olan metin (daha iyisini hazırlama olanağı kullanılmayarak) yasa haline gelmiştir. (Haklı eleştirilere örnek: Büyük rizikolar kavramına kanunda hiç yer verilmemesi; deniz sigortalarının ve abonman sözleşmelerinin emredici hükümlere tabi kılınması; reasürans sözleşmelerinin TTK'nın uygulama alanı dışında bırakılmaması. Bunlar TTK'nun 6. Kitabında mevcut olan çok sayıda hatalı düzenlemeden yalnızca bazılarıdır). Bu olumsuz manzaranın ortaya çıkmasında yalnızca sigorta sözleşmesine ilişkin bir metin hazırlayacak geniş katılımlı bir çalışma grubu yerine ticari işletme, şirketler, kıymetli evrak, taşıma ve deniz ticareti alanlarını da düzenlemek üzere çok geniş alanda görevli bir komisyonun oluşturulması da kanımızca önemli bir rol oynamıştır.

Yukarıda sayılan türden durumlara neden olmamak için sigortayı genel nitelikli kanunlardan bağımsızlaştırıp özel düzenlemeye tabi kılmamız lazımdır.

SİGORTA SÖZLEŞMELERİ SEDDK'YA BIRAKILABİLİR

Fikrimizce sigorta sözleşmesine ilişkin bütün hükümlerin tek bir kapsamlı metinde toplanması ve hükümler arasında eşgüdümün sağlanması amacıyla tek bir kamu otoritesinin yetkili kılınması doğru ve gerçekçi bir çözümdür.

Şu anda, sigorta sözleşmesine ilişkin hükümler içeren değişik kanunların farklı Bakanlıkların görev ve yetki alanına girdiği dikkate alınırsa, sigorta ile ilgili hükümlerin yasalaştırılması ve değiştirilmesi hususunda her seferinde başka (esas olarak sigortacılıkla ilgili bulunmayan) bir kamu makamının sevk ve yönetimi söz konusu olmaktadır. Bu da gereken çözümlerin zamanında benimsenmesini çok zorlaştırmaktadır. Lâzım gelen yenileştirmeleri gecikmeden yapabilmek için sigortayı diğer konulardan ayrıştırmak ve bir bütünlük içinde yalnızca sigortaya ilişkin bir kodifikasyonda toplamak lazımdır. Sigortacılık Kanunu ve bu kanuna ilişkin ikincil ve diğer mevzuatın (çok sayıda yönetmelik, genelge, tebliğ, sektör duyurusu, tarife ve talimat) ve sigorta genel şartlarının oluşturulmasında SEDDK söz sahibidir. Geriye esas olarak sigorta sözleşmesi kalmaktadır. Bu konuyu da SEDDK'nın sorumluluğuna vermek zincirin halkalarını birleştirecek ve bütünlüğü sağlayacaktır.

Ancak, SEDDK'nın da bu sorumluluğun üstesinden gelmek üzere Türkiye'de hakim olan geleneksel aceleci ve tekelci uygulamaya itibar etmemesi; ilgili ve uzman bütün kişi ve kuruluşlarla gereken ölçüde işbirliği içinde ve toparlayıcı olması lazımdır.

Türkiye'de sigorta hukuku alanında küresel ölçekteki gelişmeleri, yeni çözümleri yakından izleyen gayet bilgili ve başarılı genç sigorta hukukçusu akademisyenler mevcuttur. Bu meslektaşlarımızın sigorta sözleşmesine ilişkin yapılacak yeni düzenlemede (buna ihtiyaç olduğu düşüncesindeyiz) hep birlikte çok önemli öncü ve belirleyici rol oynamalarının sağlanması zorunludur. Aksi halde 2011 tarihli TTK'nın sigorta sözleşmesine ilişkin başarısız düzenlemesine benzer sonuçların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Kapalı devre yöntemiyle karar verme alışkanlığı bize yarar getirmemektedir. Bunun en son üzüntü verici örneklerinden biri Sigortacılık Kanunu'na eklenen "sigorta tazminatının takip, tahsil ve devrine" ilişkin özgürlüğü sınırlayıcı Ek madde 6'dır. Bir anda yasalaşmış olan bu madde mevcut bütün işleyişleri olumsuz etkilemiş ve etkilemeye de devam etmektedir. Uzmanların katılımıyla gereken genişlikte bir ön inceleme ve hazırlık yapılsaydı, bu yanlışlık önlenebilirdi. Bu noktada çok uzun zamandan bu yana gözlemlediğimiz bir hususu da takdirlerinize sunalım: Türkiye'de zaman ve emeğimizin en az yarısı hiç yapılmaması (veya -daha da kötüsü- tekrarlanmaması) gereken yanlışların düzelmesini (boşuna) talep etmekle geçmektedir. Demek ki, sistemimiz (kanımızca) sürekli yanlış sonuç üretmektedir. Bunun değişmesi (en azından düzelmeye başlaması) zorunludur.

"TÜRKİYE'DE SİGORTA HUKUKU ALANINDA KÜRESEL ÖLÇEKTEKİ GELİŞMELERİ, YENİ ÇÖZÜMLERİ YAKINDAN İZLEYEN GAYET BİLGİLİ VE BAŞARILI GENÇ SİGORTA HUKUKÇUSU AKADEMİSYENLER MEVCUTTUR. BU MESLEKTAŞLARIMIZIN SİGORTA SÖZLEŞMESİNE İLİŞKİN YAPILACAK YENİ DÜZENLEMEDE HEP BİRLİKTE ÇOK ÖNEMLİ ÖNCÜ VE BELİRLEYİCİ ROL OYNAMALARININ SAĞLANMASI ZORUNLUDUR."



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Gücü, cinsiyetinin ne olduğunda değildir!..

YAZIMA, sigorta sektörünün hızla gelişimine ve yeni uygulamalara olan uyumun önemine vurgu yaparak başlamak istiyorum. Çünkü sigortacılığın teknik konularının çok ötesinde bir konuyu değerlendirmenize sunmak istiyorum.

Nisan ayı içinde, finans sektöründe cinsiyet eşitliğini ele alan "Sex equality in the financial services sector in Turkey and the UK" konu başlıklı bir makale okudum. Özellikle, makalenin dikkatimi çekmesinin nedeni, kurucu başkanı olduğu arkadaşım ve kurucu üyelerinin 'KASİDER' için verdikleri mücadelenin coşkulu ve enerjik yolculuğunu daha iyi özümsemek ve onları destekleyecek bilgi kaynağımı genişletmekti. Makalenin bana çok ilginç gelmesi nedeniyle hem ondan aklımda kalanları, hem de kendi yorumlamamı katarak, iş yaşamındaki kadın ve erkek fırsat eşitliği ile ilgili görüşmelerimi aktarmak istiyorum.

Sektörün gelişimi için yapılan çalışmaların çoğunun, teknik altyapı ve operasyona dayalı işlemlerin yenilenmesine yönelik olduğu hepimizce bilinmektedir. Bununla beraber, sektöre değer katan zincirin en önemli halkalarından birisi de insan kaynağı ve gelişimidir. Gerek kurum içi, gerekse bireysel gayretlerin sonucunda yetenekleriyle sektörel büyümeye katkı sunan kadın ve erkek yöneticilerin fırsat eşitliği anlayışıyla rollerini ve sorumluluklarını gerçekleştirmeleri çok daha anlamlı olmaktadır. Temel amacının, kadının çalışma hayatında kendini güçlü bir şekilde ve fırsat eşitliğine dayalı olarak temsil edebilmesinin gerekleri için faaliyetlerini yürüten KASİDER'in, sigortacılığın gelecekteki yönetim kadrolarında eşit ölçütlerde mücadele edecek donanımlı kadın yöneticilerin bulunması için çalışan bir STK kuruluşu olmasını da, ayrıca değerli bulmaktayım.

Çoğu gelişmiş toplumlarda, finans sektöründe kadınlara verilen kariyer fırsatları diğer sektörlerin çoğundan daha iyi olduğu görülmektedir. Psikolojik sermayesi güçlü birçok kadın yöneticinin, orta ve üst düzeyde yönetimde olduklarını görmek mümkündür. Ancak, makaleye konu olan araştırmada, yalnızca geleneksel cinsiyet, sınıf, yaş, cinsel yönelim, din ve fiziksel yetenek çizgilerinde değil, aynı zamanda evlilik, güvenlik, kişisel ağ kurma gibi faktörlerin önemindeki yerel ve kültürler arası farklılıklara rağmen, her iki ülkedeki kadın yöneticilerin maruz kaldığı kümülatif dezavantaj dikkat çekici ölçüde benzerlik göstermekteydi. Makalede vurgulanan bir konu da, bankaların yönetim kurullarında ve para piyasalarında en prestijli ve kazançlı pozisyonların hala büyük ölçüde erkekler tarafından temsil edilmeleri ve bunun da sektördeki kadın personel için devam eden bir dezavantaj olarak görülmesiydi.

Yine yazının bir bölümünde, Türkiye'deki kadın çalışanların sosyo-ekonomik, dini ve etnik kökenlerine bakılmaksızın finansal sektörde eşit fırsatlara sahip olduklarına dair yaygın bir görüş olduğu bilinmektedir. Bununla beraber uygulamada Türk finans kurumlarının, donanımlı, kabul edilebilir bir yaşam tarzı ve fiziksel görünümüne önem veren isteklilikte bulunan ayrıcalıklı çalışanların azınlığına istihdam fırsatları sunmakta olduğu belirtilmektedir. Bu nedenle, finans sektörü içindeki istihdam fırsatları sadece cinsiyet açısından değil, aynı zamanda sınıf, eğitim, doğum yeri, etnik köken, yaş ve fiziksel görünüm gibi diğer sosyo-ekonomik ölçütler tarafından belirlenmektedir. Kurumların farklılıklar yönetimine geçmesiyle birlikte, yetenekleri farklı düzeylerdeki kadınlara ilişkin güvenilir istatistiklerin ortaya çıkması ve kurumsal iletişim ağıyla birlikte bilinirliklerin artması cinsiyet eşitliğinde önemli bir faktör olarak görülmektedir. Genel olarak finans sektörü içindeki hiyerarşik yapıya bakıldığında kadınların üst düzeyde temsil edilme fırsatının hala büyük mücadeleler sonucunda gerçekleştiğine şahit olmaktayız. Bu nedenle, eşitliğe yönelik değişim stratejilerinin başında güçlü bir örgütlenme gelmektedir. KASİDER benzeri derneklerin sadece sigorta sektöründe değil, diğer sektörlerde de oluşturulması sonucunda, toplumsal hareketlenme teşvik edilecek ve kadın yöneticilerin cinsiyet eşitliği mücadelesinin fark edilmesi ve işverenlerin dikkatinin çekilmesi çok daha önemli hale gelecektir.



Virgin Galactic SpaceShip III uzaya turist götürecek

Virgin Galactic SpaceShip III kısa süre önce görücüye çıkarıldı. Bu uzay aracının amacı tam olarak uzaya turist götürmek. 2022 itibarıyla uzaya turist götürmeye başlamak isteyen Virgin Galactic, SpaceShip III ile uzay turlarının daha sık yapılabileceğini aktarıyor. Şimdiye kadar milyonlarca dolar harcayan ve süreci henüz ticari hale getirmeyen Virgin Galactic, uzay turizmini sıradan hale getirmek istiyor. Firma yeni uzay aracı için yaz aylarında ilk uçuş denemelerini yapacak.

Facebook tarafından Clubhouse rakibi:

Dünya genelinde en fazla kullanılan sosyal medya platformlarından biri olan Facebook, Clubhouse rakibi olarak geliştirilen Hotline uygulaması ile kullanıcılarının karşısına çıkıyor. Facebook'un deneysel uygulama geliştirme ekibi NPE, ilk Clubhouse alternatiflerini görücüye çıkardı. Hotline ismi seçilen uygulama, direkt olarak sesli iletişime odaklanmıyor. Soru cevap mantığını merkeze alan Hotline, sesin yanında görüntülü konuşma desteğine de sahip. Aynı zamanda bu serviste içeriklerin kayıt altına alındığı da aktarılıyor. Canlı soru cevap yayını odağında görev yapan uygulama, ilginç olarak Twitter hesabı üzerinden giriş ve SMS ile onay gerektiriyor. Yani servisi kullanmak isteyen kullanıcılar telefon numaralarını veriyor.
Kişiler Hotline'da isterlerse sürece dahil olup kanal / oda sahibine soru sorabiliyor, isterlerse de sadece dinleyici / izleyici olarak kalabiliyor. Oda sahibine izleyenleri yönetme konusunda yetki veren uygulama, şimdilik sadece ABD'de çalışıyor.



Akıllı saat Huawei Band 6 tanıtıldı

Huawei, akıllı saat ürün gamına Huawei Band 6 akıllı saati de ekledi. Akıllı saat, tasarımsal olarak önceki modelleri ile benzerlik gösteriyor. Temel olarak Honor Band 6 ile hemen hemen aynı görünen kare formundaki Band 6, teknik açıdan bakarsak 1.47 inç 194×368 piksel AMOLED ekran üzerine kuruluyor. Yan tarafında tek bir fiziksel buton yer alan model, birçok farklı saat arayüzü taşıyor. Gövdesi kayış olmadan 18 gram ağırlığında olan Band 6, 14 günlük bir pil ömrü sunuyor. 5 dakikalık şarj ile 2 günlük pil ömrü getiren saat, 96 farklı spora destek veriyor. Arkasında nabız sensörü yer alan ürün, NFC desteğini taşıyor. Dört farklı renkte tasarlanan akıllı saatin yurt dışı fiyatı 53 dolar seviyesinde yer alıyor.

LG'den yenilenebilir enerji çözümü: LG NeON H güneş paneli

Teknoloji devlerinden LG, yeni güneş panelini duyurdu. LG NeON H isimli güneş panelinde şirketin yenilikçi N-tipi yarı kesilmiş hücreleri bulunuyor. Yüksek güç çıkışı sağlayan panel, 25 yıl garanti desteğiyle geliyor. LG NeON H güneş paneli, önceki modele kıyasla gelişmiş performans sunan bir paket içinde karbonsuz enerji ve uzun süreli güvenilirlik sunduğu için hem konut hem de ticari uygulamalar için ideal çözüm olarak gösteriliyor. Günümüzde piyasadaki güneş panellerinin çoğunda pozitiftip hücreler kullanılırken, LG NeON H, santigrat derece başına yüzde -33 sıcaklık katsayısına sahip negatif N-tipi hücreler kullanıyor. N tipi hücrelerin iki yüzeyli hücre yapısı, hücrelerin güneş ışığını hem ön hem de arka taraftan absorbe etmesini sağlıyor.





Will.i.am'den ANC'li kulaklığa sahip yüz maskesi: "Xupermask"



Müzik dünyasının ünlü isimlerinden Will.i.am, teknoloji dünyasında denemeler yapmaya devam ediyor. Alanda birçok farklı deneme yapan ünlü şarkıcı, bu sefer bünyesinde ANC yani aktif gürültü engelleme özellikli kablosuz kulaklık olan bir yüz maskesi ile ses getirdi. Genel olarak modern bir görüntüye sahip olan maske, ilk olarak HEPA filtresi ile yüksek bir koruma getiriyor. Xupermask, ANC'li kulaklık özelinde telefonlar ile Bluetooth 5.0 üzerinden bağlantı kuruyor. Will.i.am, ürünü ABD ve Avrupa merkezli olarak satışa sunuyor. 299 dolarlık fiyat etiketi bulunan ürünün kısıtlı bir kitleye hitap edeceği düşünülüyor.

Tasarımıyla dikkat çeken elektrikli bisiklet: "CyberX"

Elektrikli bisiklet pazarındaki seçenekler devamlı olarak artıyor. Elektrikli bisiklet pazarında artık her ihtiyaca yönelik bir seçenek bulmak mümkün. Bunların en yenisi CyberX, her koşulda yol alabilecek bir seçenek. Arazi kabiliyetinin yüksek olduğu görülen Xion imzalı bisiklet, teknik olarak bakarsak 5.000W gücünde bir elektrik motoru üzerine kuruluyor.
Bu motor ile beraber 80 km/s hıza çıkabilen CyberX, 72V ve 32Ah pil paketiyle maksimum 160 km menzil getiriyor. Bir motosiklet gibi yol alındığı zaman 32 km/s ortalama hız ile 120 km, maksimum hızda ise 80 km menzil açıklanıyor.
Bu özellik birçok kullanıcı için fazlasıyla yeterli görünüyor. Maksimum taşıma kapasitesi 227 kg olan yani iki farklı kişiyi ilginç maceralara götürebilen CyberX, ismindeki Cyber ibaresini dışındaki LED ışıklı panelden alıyor. Aynı zamanda modelin jantları içerisinde dahi ışıklar kullanılıyor. ABD'de yaşayan Ali Horuz tarafından kurulan Xion şirketinin dikkat çekmeyi başaran bisiklet modeli CyberX için 3.399 dolarlık bir yurt dışı fiyatı açıklanıyor.



"Hey Spotify" dönemi başlıyor

Dünyanın en büyük çevrimiçi müzik servisi Spotify, duyurusu uzun süre önce yapılan faydalı bir özelliği kullanıma sunmaya başladı. Son olarak kişiselleştirilmiş çalma listeleri ile ses getiren Spotify şimdi ise "Hey Spotify" döneminin başladığını açıkladı. Şimdilik Android sürümünde ve bazı ülkelerde aktif edildiği aktarılan özellik, kişilerin sesli olarak Spotify'da arama yapmasına imkan tanıyor. Burada verilen komut üzerinden istenilen şarkı ya da çalma listeli rahatlıkla çalınabiliyor. Bu özellik görüldüğü kadarıyla sadece uygulama açıkken görev yapıyor. Bunun için sürekli ortam dinlemesi yapan uygulama, verileri sadece belirlenen komuttan sonra işliyor. Şirket burada sadece arama komutlarının kayıt altına alındığını aktarıyor.



Instax Mini 40'ın fiyatı 100 dolar

Fujifilm, Instax serisini Instax Mini 40 ile sürdürüyor. Ufak boyutu olan model, bu özelliği ile her zaman taşınabilecek bir seçenek oluşturuyor. Bünyesinde sadece iki ayar seçeneği ve iki adet fiziksel buton yer alan fotoğraf makinesi, içerisine konulan kağıtlar ile anlık olarak fotoğraf baskısı verebiliyor. Pozlamayı otomatik olarak ayarlayabilen model, bünyesinde flaş da bulunduruyor. 35 mm eşdeğeri lensinin önünde selfie çekimini kolaylaştırmak adına ayna konumlandırılan fotoğraf makinesi Instax Mini 40, kısıtlı bir kitleye hitap ediyor. Model 100 dolarlık bir fiyat etiketiyle raflardaki yerini alıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

KDV Tevkifatında son durum

KDV Genel Uygulama Tebliğinde yapılan değişiklikle sigorta ve reasürans şirketlerine 1 Mart 2021 tarihinden itibaren yurtiçinden mal ve hizmet alımlarında kısmi KDV tevkifatı yapma zorunluluğu getirilmiştir. Sigorta ve reasürans şirketleri; tebliğde özel olarak sayılan mal ve hizmet alımlarında bunlar için belirlenmiş oranlarla, tebliğde özel olarak belirlenmeyen diğer bütün hizmet alımlarında ise 5/10 oranında KDV tevkifatı yaparak sorumlu sıfatıyla beyan edecek ve vergi dairesine yatıracaktır. Sigorta ve reasürans şirketlerinin tebliğde "belirlenmiş alıcı" olarak tanımlanmış olanlardan yaptığı alımlarda tevkifat uygulanmayacaktır. Konuyla ilgili tereddütlü bazı hususlardaki Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) görüşlerini aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'ne (TSB) verilen 5 Mart 2021 tarihli yazıda; hasarlı eşyanın tamirine ilişkin olarak sigortalının, sigorta şirketi adına yaptığı ve KDV'ye tabi olan masrafların KDV'li fatura ile aynen sigorta şirketine yansıtılması işlemlerinde, sigorta şirketlerinin yansıtma faturalarındaki KDV üzerinden tebliğe göre tevkifat uygulayacakları,

TOBB'a verilen 23 Mart 2021 tarihli yazıda; sağlık hizmet sunucuları tarafından, özel sigorta şirketlerine sigortalıların tedavileri için düzenlenen sağlık hizmeti faturalarında, tebliğde özel olarak belirlenmeyen diğer bütün hizmet alımları bölümüne göre (5/10) oranında tevkifat uygulanacağı ifade edilmiştir.

Sonrasında, GİB ile TSB arasında 29 Mart 2021 tarihinde video konferans yoluyla yapılan toplantının tutanağına göre; sigortalı eşya, araç vs.'nin bakım onarım faturalarının servis-tamir firmalarınca doğrudan sigorta şirketlerine kesilmesi halinde tebliğin makine, araç, demirbaş tadil, bakım, onarım hizmeti bölümüne göre 7/10 oranıyla tevkifat yapılacağı, buna karşılık bu konuda sigortalılarca sigorta şirketine düzenlenen yansıtma faturalarında ise tebliğin diğer hizmetler bölümüne göre 5/10 tevkifat hesaplanacağı GİB yetkilisi tarafından ifade edilmiştir. GİB adına toplantıya katılan yetkili; bu konuda bir özelge talebi olduğu ve bu özelgenin halen komisyonda değerlendirildiği, değerlendirme sonucunda verilecek özelge cevabının GİB internet sitesine yükleneceğini de ayrıca belirtmiştir.

Konuyla ilgili değerlendirmelerimiz aşağıdaki şekildedir:

GİB yetkilisinin sözlü beyanı hukuki olarak GİB'i bağlayıcı bir görüş kapsamında yeterli olmayabilir. Bu nedenle; konuyla ilgili olarak GİB'in özelgesi takip edilmeli ve özelgedeki cevaba da bakılmalıdır.

GİB web sitesinde halen mevcut olan 7 Mayıs 2013 tarihli ve 37 sayılı özelgede; özel hastanelerin SGK hastalarına sunduğu sağlık hizmetleri nedeniyle SGK'ya düzenledikleri faturalarla ilgili olarak (SGK'nın hizmetin gerçek alıcısı konumunda olmayıp sigorta uygulamaları çerçevesinde bedelin ödenmesini garanti eden bir başka anlatımla sigorta hizmeti veren kurum olduğu gerekçesiyle) KDV, tevkifatı yapılmayacağı belirtilmiştir. Diğer hizmetlerden tevkifat yapacak belirlenmiş alıcılar açısından özel sigorta şirketleri ile SGK aynı durumdadır. O zaman, aynı mahiyetteki faturalarla ilgili KDV tevkifatı hangi gerekçeyle farklı değerlendirilmektedir?

Diğer taraftan; sigortalılara ait araçların sigorta şirketi ile anlaşmalı servislerde yapılan bakım, onarım faturalarının doğrudan servislerce sigorta şirketine fatura edilmesinde de KDV tevkifatı açısından yukarıdaki özelgede geçen mantığın geçerli olması gerektiğini düşünüyoruz. Bakım, onarım sigortalının aracına, eşyasına yapılmaktadır. Sigorta şirketi hizmetin gerçek alıcısı değil, bedelin ödenmesini garanti eden kurumdur. Yansıtma faturaları için de bunu söyleyebiliriz.

Sektörümüzün değerli isimlerinden duayen İlham Saner'i kaybettik



Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin kurucu üyesi ve Aksigorta'nın kurucu Genel Müdürü olan, sektörümüze çok değerli hizmetlerde bulunmuş olan duayen isimlerimizden İlham Saner hayatını kaybetti. Değerli duayen, ülkemizde sigortacılığın gelişmesine büyük katkı sağlamış, sigortacıların yetişmesine büyük destek sağlamıştır. Sigortacı Gazetesi olarak ülkemizde sigortacılığın gelişmesinde ve büyümesinde büyük emeği olan İlham Saner'e Allah'tan rahmet; yakınlarına ve tüm sevenlerine baş sağlığı diliyoruz.

Bereket Emeklilik'ten 2021 yılının ilk çeyreğinde yüksek fon getirisi


Mahmut Güngör

2019'da %33,52'lik getiri oranı ile yılı lider olarak kapatan Bereket Emeklilik, 2020'de sergilemiş olduğu yüksek fon performansıyla sektördeki konumunu güçlendirirken 2021'in ilk çeyreğinde enflasyon üzerindeki fon getirisi ile sektör birincisi oldu. 2021 yılına güçlü bir başlangıç yaptıklarını ifade eden Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör; salgın dönemi ile tasarruf etmeninin öneminin anlaşıldığını, kişilerin BES'teki tasarruflarını korumayı seçtiklerini, fon getirilerinin olumlu seyretmesi ile birlikte BES'in zor zamanların güvenilir ve yüksek getirili tasarruf aracı olduğunu bu süreçte ispatladığını belirtti. Bereket Emeklilik olarak pandemi sürecinde dijital dönüşüme ağırlık vererek dijital mecralarda gerçekleştirdikleri yenilikler ile kullanıcı deneyimini uluslararası standartlara taşıdıklarını belirten Güngör; müşterilerinin beklentilerine ve yatırım tercihine uygun sadece 3 adımda birikim yapmalarına olanak sağlayan mobil uygulamaları da destekleyen online BES uygulamasını hayata geçirdiklerini ifade etti.

Magdeburger Sigorta'da üst düzey atamalar


Kamil Demirel


İlkay Demirel


Alpaslan Tanrıver

Magdeburger Sigorta, müşteri potansiyelini etkin şekilde yönetmek için yeni organizasyon çalışmalarına atamalar ile devam ediyor. Magdeburger Sigorta, stratejik iş hedeflerine ulaşma yolunda artan müşteri potansiyelini doğru ve etkin şekilde yönetmek, aynı zamanda hasar anında müşteri ihtiyaçlarına hızla yanıt veren şirket konumunu güçlendirmek amacıyla yeni bir Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonu oluşturdu. Yeni oluşturulan Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Alpaslan Tanrıver atanırken; İlkay Demirel, Teknik ve Bilgi Teknolojileri Departmanlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Yeni yapılanmanın son aşaması olarak Kâmil Demirel, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.



EDİS
2014 tarihli ilk single'ı 'Benim Ol' ile büyük şöhret yakalayan genç şarkıcı Edis, 2021 yılının hit parçası 'Martılar' ile listeleri zorlamaya devam ediyor.



LIL NAS X
Henüz 22 yaşında olan genç rapçi Lil Nas X son dönemlerde adından sıkça söz ettiriyor. Lil Nas X 'Montero' ile adını ilk sıraya yazdırdı.

YERLİ
1 - Martılar - Edis
2 - Sakatat - Ezhel
3 - Ah Ellerim Kırılaydı - Tuğçe Kandemir
4 - Seni Dert Etmeler - Madrigal
5 - Kusura Bakma - Tuğkan
6 - Alaz Alaz - Buray
7 - Barbar - Kaan Boşnak
8 - Gece Gündüz - Murda ft. Mero
9 - Güya - Irmak Avcı
10 - Uzunlar - Evdeki Saat

YABANCI
1 - Montero- Lil Nas X
2 - RAPSTAR - Polo G
3 - Astronaut In The Ocean - Masked Wolf
4 - Kiss Me More - Doja Cat ft. SZA
5 - Leave The Door Open - Bruno Mars
6 - Save Your Tears - The Weeknd
7 - Drivers license - Olivia Rodrigo
8 - Heartbreak Anniversary - Giveon
9 - Fiel - Los Legendarios
10 - Levitating - Dua Lipa ft. DaBaby

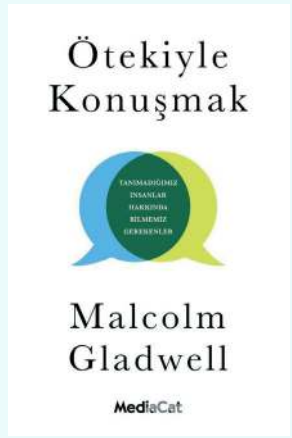
Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Ötekiyle Konuşmak

Malcolm Gladwell

Sosyal yaşamın içinde tanımadığımız insanlarla her gün temas halindeyiz. Çoğu zamanda ise tanımadığımız birine hemen inanmak ile hiç inanmamak arasındaki uç varsayımlarda gidip geliyoruz. Oysa çoğu sorun bir yanlış anlamayla, yersiz bir varsayımla, dinlemeden atılan beklenmedik bir adımla başlıyor. İnsanları yanlış anlamak basit bir mesele değil; büyük çatışmalara, ölümlere hatta savaşa yol açabiliyor. Malcolm Gladwell, Ötekiyle Konuşmak kitabında insanlar arasındaki ilişkilere yepyeni bir ışık tutuyor.



392 sy. 35 TL

Miras *Vigdis Hjorth*

Vigdis Hjorth Miras'ta bir aile portresinin arka planını resmediyor ve gerçeklere dayalı bir travma hikâyesi anlatıyor. Yakınlığın ve yakınların açtığı yaraların, bağların ve bağları koparmanın hikâyesi bu, tiyatro eleştirmeni Bergljot'un ailesine rağmen sağ kalma, yaşamına sahip çıkma mücadelesinin hikâyesi. Soğuk ve karanlık bir hikâye, portredeki gülümsemelerin gerisinde gizleniyor ama tüm saklı şeyler gibi eninde sonunda açığa çıkıyor. Norveç'te büyük ses getiren ve çok satan, çok tartışılan roman, babanın ölümüyle başlıyor ve yaranın kökenine iniyor.



309 sy. 24 TL

Kitapları Kurtaran Kedi

Sosuke Natsukawa

"Kitaplar oldukları yerde kaldığı sürece, yalnızca kâğıt tomarından öteye geçmez. Muazzam güç harcanan şaheserler bile, muhteşem öykülerin anlatıldığı büyük eserler bile, kapakları açılmadığı sürece kâğıt parçalarından ibarettir. Fakat insanların duygularını döktükleri, değer verdikleri kitaplar, yürek barındırır." Lise öğrencisi Rintaro Natsuki, şehrin kıyısında küçük bir kitabevinin sahibi olan dedesinin ölümünden sonra bir başına kalır. Natsuki Kitabevi'nin tıka basa kitap dolu raflarının arasında mutsuz ve umutsuz geçirirken günlerini, nereden geldiği bilinmeyen konuşan bir kedi çıkar ortaya ve her şey birdenbire değişmeye başlar...



207 sy. 14 TL



KAHVE MOLASI

Etiyopya'da keşfedilen ve 15. yüzyılda Yemen'den Osmanlı topraklarına ulaşan kahve, kısa zamanda yaygınlaşmış, itibarlı bir içecek olarak sarayda ve zengin evlerinde yerini almış, etrafında ritüeller şekillenmeye başlamış ve sosyal hayatın gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır. Pera Müzesi'nin online sergisine QR kod ile ulaşabilirsiniz.



MİLLİ REASÜRANS ODA ORKESTRASI

Milli Reasürans Oda Orkestrası'nın konseri bir ilke imza atıyor. Batuhan Uzgören'in şef, Can Özhan'ın solist olduğu konserde, İtalyan besteci Vivaldi'nin Dört Mevsim Keman Konçertosu, Ecevit Tunalı tarafından her mevsim için özel olarak tasarlanan dört farklı kemanla ses buluyor.



OSMAN HAMDİ BEY

Osman Hamdi Bey, Tanzimat Dönemi'nin yetiştirdiği bir Osmanlı aydını; resim, arkeoloji, müzecilik, sanat eğitimi gibi kültür-sanat yaşamının farklı alanlarında, bir ömre ancak sığdırılabilecek zenginlikte ve çeşitlilikte katkıları olmuş bir kişilik. Osman Hamdi Bey'in eserlerine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



SEMAVER VE KUMPANYA

İş Sanat'ın pandemi nedeniyle çevrim içi sürdürdüğü sezonunda "Provadan İzle" başlığıyla izleyicilerle buluşturulan tiyatro oyunlarına bir yenisi ekleniyor. Daha önce Moliere'in Cimri başlıklı oyunun provasını İş Sanat çevrim içi sahnesine taşıyan Semaver Kumpanya oyuncuları bu kez tiyatro grubuna da ismini veren "Semaver ve Kumpanya" başlıklı oyunun provasını sunuyor.



BANA AMY DE

Genç yaşta dramatik bir şekilde hayata gözlerini yuman dünyaca üne kavuşmuş efsane şarkıcı Amy Winehouse'un son 3 günü, yakın çevresinin duyarsızlığı, onu ölüme götüren olaylar serisi, çağdaş dans ve canlı jazz rock müzik eşliğinde özgün bir yorum ile birlekte seyircilere sunuluyor. 'Bana Amy De' online tiytro oyununa sol tarafta bulunan QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



SEYİRCİ

Saat tamir edilir de zaman tamir edilebilir mi? Bir saat tamircisi. Kim bilir kimlerin saatini tamir etmiştir. Kim bilir kimlerin zamanının sular seller gibi akmasını ya da durmasına sebep olmuştur. Onun tamir ettiği zamanı kim bilir kimler nasıl kullanmıştır. Ya kendi zamanı? Onu da tamir edebilir mi? Ya seyirci kaldığı olaylar, yansımaları? Tiyatroyla geçmişten geleceğe zamanda dolaşmaya hazır mısınız?

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Tosbağa paradoksu

BİLİM dünyasında ortak bir atadan evrimleşen türlerin "cins" adı verilen bir başlık altında toplandığını biliyoruz. Biz insanlar da "Homo" cinsinin üyeleriyiz. Homo cinsi yaklaşık 2,5 milyon yıl önce homo erectus olarak zuhur etmiş; çeşitli evrelerden geçerek yaklaşık 70 bin yıl önce bugünkü türümüzün atası olan 'Homo Sapiens'e yani 'Düşünen İnsan'a dönüşmüş. Homo sapiens türünün erkekleri avcılık, kadınları da toplayıcılık yaparak gül gibi geçinip hayatlarını mutlu bir şekilde sürdürmüşler. Belki de tek başına avcılık yapan erkeklerin kadınlara göre daha az konuşmasının nedeni, görevlerinin sessizlik gerektiren bir iş olması; buna karşın kadınların çok konuşmalarını nedeni de grup halinde meyve toplarken aralarında dedikodu yapmalarına bağlıdır. Bu durum, yaklaşık 12 bin yıl önce gerçekleşen Tarım Devrimine kadar sürüp gitmiş ve asıl yaşam ve zorluklar bundan sonra ortaya çıkmaya başlamış. Daha önce gezgin tavuk gibi avlanarak ve toplayarak geçimini sağlayan homo sapiens toprağa bağlı yaşamın yani medeniyetin temelini atmış. Tarım ve hayvancılıkla uğraşarak toprağa bağlı olarak başlayan hayat, yaşam koşullarını iyileştirmiş, daha önce mağaralarda yaşayan atalarımız hayvanları ehlileştirmeyi öğrenmişler, artık kendi yaptıkları evlerde yaşar hale gelmişler, başta unlu mamuller olmak üzere pişmiş yemekleri yemeğe başlamışlar, yaşam başka bir boyuta taşınmış, sosyal hayat başlamış.

Burada üzerinde durmak istediğim husus, insanların artık mağara hayatından kurtularak kendi yaptıkları evlerde yaşamaya başladıkları... Ev vazgeçilmez bir kale olarak hayatımızda yerini almış. Ne demişler dünyada mekân, ahirette iman...

Biz insanlar açısından ele aldığımız konuyu kısaca hayvanlar açısından ele aldığımızda, bazılarıyla aramızda bir benzerlik olduğunu görmek mümkün. İşte bunlardan biri de kaplumbağa, yani bildiğimiz tosbağa. 200 milyon yıl önce hayvanlar âleminde ortaya çıkan kaplumbağa çok sert ve kemiksi bir kabuk içinde yaşayan, ağır yürüyüşlü, dört ayaklı, sürüngen bir hayvan. Tarih boyunca gelişimi çok yavaş olan kaplumbağaların günümüze kadar geçen süre içinde vücut yapıları önemli hiçbir değişikliğe uğramamış. Dünyada soyu henüz tükenmemiş en eski hayvanlardan biri olan kaplumbağa çok uzun ömürlü.

Biz insanlar kaplumbağalar kadar uzun ömürlü değiliz ama kaplumbağalarla aramızda ortak bir nokta var. Ortak noktamız, evimiz. Bizler 12 bin yıldan beri mimari ve mühendislik açısından geliştirdiğimiz kendi yaptığımız evlerde yaşarken; kaplumbağalar milyonlarca yıldır Allah'ın bahşettiği kendi konutları içinde yaşamlarını sürdürüyorlar. Hem de herhangi bir satın alma bedeline katlanmadan veya bir kuruş kira ödemeden. Aramızdaki tek fark bizler istersek evimizi değiştirebiliyoruz, kaplumbağaların ise böyle bir şansı yok. Gelgelelim, bu pandemi belası son günlerde bizi kaplumbağalardan farksız kıldı. Pandemi artık bizleri de kaplumbağalar gibi evimizden çıkamaz hale getirdi. Evden çıkamaz olduk, çünkü dışarıda ölüm var. Öyleyse otur evinde. Tosbağa gibi...

İçinde bulunduğumuz durum bana felsefe tarihinde paradokslar üretme konusunde ustalığı ile ünlü Elealı Zenon'un 'Akhilleus ve Kaplumbağa' Paradoksunu anımsattı.

Paradoksuna göre, Akhilleus (Aşil) ile kaplumbağa bir gün yarışmaya karar verirler. Akhilleus kaplumbağadan çok daha hızlı koşacağını düşündüğü için kaplumbağaya avans verir. Yarış başlar Zenon'a göre, "Akhilleus kaplumbağanın başlama noktasına vardığında, kaplumbağa önde başlamış olduğu için bir miktar daha yol almış olacaktır. Akhilleus kaplumbağanın aldığı yolu tamamlamak için her zaman bu yolun önce yarısını koşmak zorunda değil midir? Ve her yarı yolu tamamladığında, kaplumbağa daha da ilerlemiş olacağından bu sonsuza kadar devam eder ve Akhilleus asla kaplumbağaya yetişemez."

Ben de şimdi bizleri evine tıkılmak zorunda kalan tosbağaya; COVID-19'u da Akhilleus'a benzeterek, paradoksu içinde bulunduğumuz duruma uyarlamaya çalışıyor ve Zenon'un haklı olduğunu farzedip COVID'in bizi yakalayamayacağını umuyorum. Kuşkusuz, Zenon da hepimiz gibi Akhilleus'un kaplumbağaya yetişeceğini biliyordu, onun burada anlatmak istediği Akhilleus'un kaplumbağaya hiçbir zaman yetişemeyeceğini kanıtlamak değil; COVID-19 örneğinde olduğu gibi bizi yanlış bir sonuca götüren kusursuz mantıksal akıl yürütmenin varlığıdır. Biz yine evimizden çıkmayalım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Deplasman Golü

ŞAMPİYONLAR Ligi'nde çeyrek final ikinci karşılaşmaları oynandı. Maçlardan birinde ev sahibi (A Takımı) maçı 0-1 kaybetmesine rağmen ilk maçı rakibinin (B Takımı) sahasında 3-2 kazandığı için yarı finale yükseldi.

Bu eşleşmeye baktığınızda 2 takım da rakibini bir kez yenmiş, iki maç sonunda atılan gollerde de 3-3 eşitlik var. Ama tüm bu eşitliğe rağmen turu atlayan rakibinin sahasında daha çok gol atan A Takımı oldu.

Futbol dilinde buna "Deplasman Golü" (kuralı) deniyor ve sıkça gerek duyuluyor bu tip elemeli maçlarda.

Bu tip turnuvalarda tur atlamak demek sadece sportif başarı, taraftar mutluluğu filanın da ötesinde ciddi bir ek gelir demek çünkü sonrasında ne kadar kötü sonuç alırsa alsın sadece bu turu geçtiği için ilave milyonlarca Euro gelire hak kazanıyor A Takımı.

(Bu 2 takım açısından) "Aslında bayağı eşitsiniz ama biriniz daha eşit"

(A Takımının o deplasman golllerini atan oyuncular açısından) "Farkında değilsin ama o attığın gol(ler)le bana başarı ve ek gelir getirdin"

(B Takımının oyuncuları açısından) "Kendi sahanızda yenildiğiniz rakibi gidip kendi sahasında yendiniz ama bu da yetmedi, gelecek sene yine bekleriz"

Bu arada enteresan bir şey de oldu. Bu yazıya tam başlamıştım ki "Deplasman golü kuralı maçların uzatma dakikalarında atılacak goller için geçerli olmayacak" diye bir haber düştü sosyal medyaya Çok uzatmadan söyleyeyim. Bana doğru gelmiyor bu kural. İş görüşmesi yapıyorsunuz ve diğer adaylardan eksik hiçbir şeyiniz yokken o iş için aslında önemi olmayan bir kriter yüzünden şansınızı kaybediyorsunuz. Ya da yeni bir müşteriye bir teklif vermeye gidiyorsunuz. Teklifiniz tam da müşterinin gereksinimi, en uygun fiyat, en geniş kapsam/kullanım vs ama müşteri öznel bir dürtüyle sizin teklifinizi devre dışı bırakıyor bir anda.

Bazı kurallar işlerlikleri gözetilerek veya taraflar düşünülerek değil de karar vericileri sıkıntıdan kurtarmak için yürürlüğe konuyor sanki.

Geçmişte çalıştığım bir kurumda şöyle bir kural vardı: "Fazla mesaiye kalma durumlarında çalışanlar (18.00 servisini kaçırdıkları için) işten çıkışları ancak saat 20.00'den olduğu durumlarda taksi ücretine hak kazanacaktır". Belli ki 10-15 dk ya da belki 1 saatlik fazla mesailer için taksi ücreti talep edenler olmuş, işveren de bu taleplerin önünü kesmek için "Madem taksiyle gideceksiniz o zaman işyerinde 2 saat daha çalışın da değsin bu ekstra masrafa, bana da münferit olarak gelmeyin bundan sonra" gibi bir yol benimsemiş.

Sonuçta fazla mesaicilerin büyük çoğunluğu 18.00 ile 20.00 arasındaki sürenin ilk yarım saatini akşam yemeği olarak ne yiyeceklerini tartışarak, sonraki 15 dk'yı sipariş vererek, sonraki yarım saati yemeklerini beklerken tek tük kalan işleri bitirerek, yemekleri gelince yiyip son 10 dakikalarını da etrafı toplayıp taksilerini çağırarak geçirirlerdi.

Tüm kurallar, hatta yasalar yürürlük tarihleri itibarı ile ortadaki bir sorunu giderme amacıyla ortaya çıkar bu kesin. Ama belli bir süre geçtikten sonra sorunun bu kural ile ortadan kalkmadığı, ya da belli dinamikler nedeniyle sorunun başka bir aşamaya evrildiği anlaşılır. İşte o anda hiç düşünmeden kuralların, yasaların gözden geçirilmesi, revize edilmesi gerekir. Hatta gerekiyorsa tamamen kaldırılması.

Kurallara uyan bir insanım. Toplum düzenini bozmamak adına etrafımdaki insanların da kurallara uyması için çaba sarf ederim. Ama bu demek değil ki yanlış ya da gereksiz olan kuralları olduğu gibi benimserim. Böylelerini sorgular, gücüm oranında değiştirmeye uğraşır ve her fırsatta neden uygun olmadıklarını seslendirip ortak bir bilinç oluşturmaya çalışırım.

İlk maçta taraflar açık futbolu tercih edip karşılıklı gollerin olduğu bir maç oynarlar. Rövanşta bunun aksine iki taraf da defansa önem verir ve toplamda tek gol atılan bir maç oynarlar. İki maçın toplamında her şey eşit hale gelir ama ilk maçta rakibin sahasında daha çok gol atan kazanır.

Bence bir 15 dakika daha oynarlar, olmazsa penaltılar ile belirlenir sonuç.

Görüşmek üzere,



KÜNYE
Yönetmen: Edward Berger
Senaryo: Peter Moffat
Oyuncular: Bryan Cranston, Hunter Doohan, Hope Davis, Sofia Black-D'Elia
Türü: Aksiyon
Platform: Bein Connect

Your Honor

"Kvodo" adlı İsrail dizisinden uyarlanan Your Honor, New Orleans'ta gelişen bir hukuk davasını konu ediniyor. Dizinin başrolünde yer alan "Breaking Bad"in yıldızı Bryan Cranston, oğlu suça bulaşan bir hakimi canlandırıyor. Yıllar boyu adaleti sağlamak için çalışan adam, oğlunun bir suça karışmasının ardından, onu koruyabilmek için kendisini zor bir duruma sokar. 10 bölümden oluşan dizinin Showrunner koltuğunda, senarist Peter Moffat yer alıyor.



DİZİ/DRAM

La valla

Distopik bir Madrid'de, bir ailenin hayatta kalma mücadelesi, birbirinden bir bariyerden daha fazlası ile ayrılmış iki dünya arasındaki eşitsizliği gözler önüne seriyor. 2045 yılı içerisinde İspanya, batı dünyasının geri kalanı gibi, doğal kaynakların yetersizliği nedeniyle diktatörlük rejimine sürüklenir. Dram teması etrafında şekillenen 'La valla' dizisini Netflix platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM/KOMEDİ

Seni Buldum Ya

İstanbul pandemi nedeniyle karantina altındadır. Felek ve Kerim, bu dönemde akla gelebilecek en güzel vurgun yolunu bulur. İnsanların bilgisayarına erişip kendilerini devlet yetkilisi olarak tanıtacak, onlara "suçlar"ını itiraf ettireceklerdir. Ne var ki söz konusu olan şehir İstanbul'dur ve burada her türden insan yaşar! Komedi türündeki "Seni Buldum Ya" filmini Mubi platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/KOMEDİ

The Great

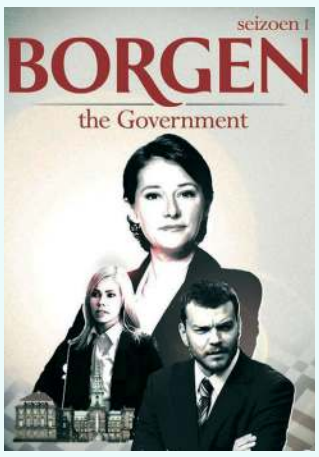
The Favourite'ın Oscar adayı yazarı olan Tony McNamara imzalı komedi türündeki dizisi "The Great", İmparator Petro ile evlenen genç ve idealist Katerina'nın hikayesini eğlenceli bir dil ile seyircilere aktarıyor. Birinci sezonu toplam 10 bölümden oluşan 18. yüzyıl Rusya'sında geçen "The Great" dizisini BeinConnect platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



Condor

KÜNYE
Yönetmen: Jason Smilovic, Todd Katzberg
Senaryo: Todd Katzberg, Ken Robinson, Jason Smilovic
Oyuncular: Mira Sorvino, Max Irons, Brendan Fraser, Leem Lubany
Türü: Polisiye, Macera
Platform: Blutv

Turner, CIA için yaptığı çalışmalarla hep çelişmiştir. Fakat keşfettiği bir şey, bütün ofisin öldürülmesi ve tek hayatta kalan kişi olarak kaçmaya zorlaması ile sonuçlanınca bütün teorik şüpheleri gerçek ahlaki ikilemlere dönüşür. Baskı altında Joe, gerçeği keşfetmek ve milyonların hayatını tehdit eden bir planı durdurmak için kim olduğunu ve neler yapabileceğini yeniden tanımlamak zorunda kalacaktır.



DİZİ/POLİTİK DRAMA

Borgen

Dizi muhalefet parti liderlerinden biriyken, umulmadık şekilde başbakanlığa kadar yükselen güçlü bir kadına odaklanıyor. Ülkenin iki muhtemel başbakan adayı televizyon ekranında hesaplaşırken halkın güvenini kaybetmesi, Birgitte Nyborg'a yarar ve Nyborg genel seçimden sürpriz bir zaferle çıkar. O artık hem bir başbakan, hem iki çocuklu bir anne, hem de mütevazi bir ev hanımı… Dizi Netflix'te.



BELGESEL

İstanbul Apartmanları

Her bir köşesi, her bir semti tarih kokan İstanbul, kafanızı kaldırdığınız anda sizi yüzlerce yıl öncesine ışınlayan apartmanlar ile dolu. Bu belgeselde o tarihi İstanbul Apartmanları'nın yapım aşamaları, geçmişten bugüne yaşanmış tüm hikayelerini ve kimlere ev sahipliği yaptıklarını bulacaksınız. 'İstanbul Apartmanları' belgeselini Gain platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/KOMEDİ

Doğu

Ailesi ve çevresi, Doğu'yu 7 yıldır okuduğu mühendislik bölümünü bitirip herkesçe kabul gören sigortalı bir meslek edinmeye, sabah 9 akşam 6 işe gitmeye, münasip bir eş bulup bir an önce çoluk çocuk sahibi olmaya yönlendirmektedir. Oysa olağanüstü sıradan bir hayatı olan Doğu'nun tek isteği komedyen olmaktır. Doğu Demirkol'un başrolünde olduğu diziyi Blutv platformu üzerinden izleyebilirsiniz.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Hayata yansıtma faturamızı kime keseriz

BİREYİN bilinç dışından gelen rahatsız edici dürtülerini, sanki onlar dışarıdan geliyorlarmış, başkaları tarafından kendisine yöneltiliyorlarmış gibi algılayarak veya bu şekilde kurgulayarak bu dürtülerin baskısından kurtulma çabasına yansıtma denir. Yansıtma, yani bireyin kendisinde görmek istemediği özelliklerini başkasına yüklemesi önemli ve ilkel bir savunma mekanizmasıdır. Ayrıca kendimizde görmek istemediğimiz, kendimize yakıştıramadığımız özelliklerimizi değiştirmek, onlarla baş etmeye çalışmaktansa onları başkalarına yansıtmak çok daha kolayımıza gelir. Yani kendimizi anlamak yerine direkt suçu karşımızdakine yüklemek hep daha kolayımıza gelir.

Bireylerin başarısızlık durumları ise bunu en fazla kullandığı durumlardır. Bireyin tamamı ile kendisine ait suçu şansa, talihe, kısmete atma ya da sorumluluğu alınyazısına ve feleğe yükleme tutumunun altında da bu mekanizma kendisini gösterir.

Yansıtma mekanizması sık kullanılmasına rağmen olgun bir mekanizma değildir. Çoğu zaman insan ilişkilerinde sorunlarla ve nevrotik düzeyde yakınmalarla birliktedir, örneğin kararsız, çelişkili duygu ve düşünceler içinde bulunan birisi, bu özelliklerini yakın bir ilişkide bulunduğu eşine, dostuna, arkadaşına, diyelim ofis arkadaşına yüklediğinde her ikisi de birbirlerini karşılıklı olarak anlaşılmamış ve sinir ve öfke dolu olarak hissedeceklerdir. Yine örneğin kendini güvensiz ve çaresiz hisseden ve kendine karşı düşmanca duygular besleyen bir kimse bu duygularını başkalarına yüklediğinde, onların kendisine karşı olan tüm tutumlarını bu olumsuz perspektiften değerlendirecektir. Sonuçta insan ilişkilerinde önemli bir engel olan çok alıngan, hatta saldırgan ve toplumda toksik etki yaratan bir ilişki silsilesi gelişecektir.

Bu kişilerde en önemli kök sorun özgüvenlerinin düşük olduğu olarak çıkmaktadır. Özgüven, bireyin kendisine yönelik iyi, olumlu duygular geliştirmesi sonucu kendini iyi hissetmesidir. Bu iyi hissetme sonucunda kendisiyle ve çevresindeki kişilerle barışık olması demektir. Özgüven "yüreklilik, cesaret" veya kişinin kendine güvenme duygusu olarak tanımlanır.

Kendini tanımak kendini sevmekle başlar. Kendini seven kişiler kendilerine güven duyarlar ve kendileriyle barışıktırlar. Kendilerine güvenli kişilerin ise her zaman belli hedefleri vardır.

Kişinin kendi vicdanını kanırtan sorundan kurtulmanın biricik yoludur: başkasını eleştirerek sorumluluktan kaçınmak, ama bu işin faturası en yakınınızdakilere kesilmekte, bunu farkında mısınız?

Bu kişiler başlarına gelen kötü olaylar için kendilerini bir kurban gibi göstermenin durumu açıkladığı düşüncesi ile hareket ettikleri için, başkalarını ve daha çok yakınındakileri ve içinde bulundukları koşulları suçlamaya ihtiyaç duyarlar. Bu şekilde hiçbir şey yapmak zorunda kalmazlar ve sadece şikâyet edip beklemekle yetinirler ve bu davranışlarının çok da normal olduğunu düşünürler. "Ben şartlara inanmıyorum. Bu dünyada bir şeyler başarabilen insanlar, istedikleri şartları arayan ve bulamayınca da onları yaratan insanlardır" demiş George Bernard Shaw.

Başkalarını daha az suçlayarak kendi hayatımızın kontrolünü ele alırız.

Ancak kendimize doğru şeyleri söylediğimiz zaman büyürüz.

Bir hatayı kabul etmek konusunda objektif olmak, kişiliğimizi geliştirme şeklimiz ve erdemimizdir.

Yani diyeceğim odur ki, yanınızda bu faturayı ödemeyi istemeyen kişiler kalmadığında sakın darılmayın, artık kendinizi tanıyın, büyüyün, sevin ve hayatınızın kontrolünü ele alacak cesareti gösterin.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Satışçılar CRM* altyapılarını kullanmakta zorlanıyor

*Müşteri ilişkileri yönetimi

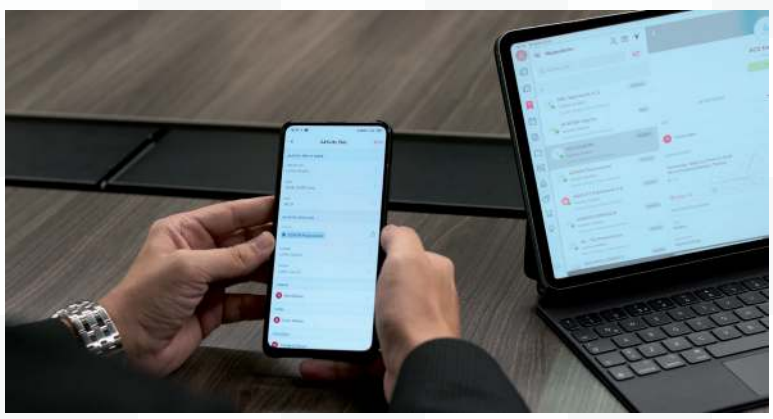
Günümüzde saha satış ekiplerinin yönetiminin genelde mesajlaşma programları, Excel, telefon ve e-posta gibi dağınık iletişim kanalları üzerinden yapıldığına dikkat çeken Ekmob kurucu ortağı Sunay Şener, bu sistemlerin kullanıcı dostu bir şekilde tasarlanmasının doğru kullanımı artıracağını belirtti.

Sektör genelindeki paydaşlar ile buluşmalarına ortam sağlamak adına, bu sayfalarda startup ekosistemindeki girişimler ve fikir önderleri ile sohbetlere yer vermeye gayret ediyoruz. Bu ayki konuğumuz Ekmob kurucu ortağı Sunay Şener oldu. Ekmob'un hikayesini, yol haritasını ve özellikle sigorta sektörüne yönelik deneyimlerini, gözlemlerini ve planlarını konuştuk.

Sunay merhaba. Okuyucular için Ekmob'u kısaca nasıl tanımlarsın?
Ekmob satış ekipleri için bir "Satış Gücü Otomasyonu" olarak kuruldu. Satış yapanlar için mesai kavramı çok geçerli değil. Satış fırsatları ve süreçleri zamandan ve mekandan bağımsız işliyor. Bize göre, iyi bir satışçı TV seyrederken, araba kullanırken, ofiste veya yürürken satış fırsatı yakalar veya yönetir. Ekmob, tüm süreçlerde satış ekiplerinin aksiyonlarını hızlandırmak ve verimlilik kazandırmak için tasarlandı.

Odaklandığınız sürecin aksadığı noktalar ve problem alanları neler?
Günümüzde saha satış ekiplerinin yönetimi genelde WhatsApp, Excel, telefon ve e-posta gibi dağınık iletişim kanalları üzerinden yapılıyor. Ayrıca satış ekiplerine günlük çalışma düzenine uygun olmayan CRM ve ERP sistemleri veriliyor. Mobil anlamda kullanıcı dostu olmadığı için, bu sistemler satış ekipleri tarafından ek bir iş yükü olarak algılanıyor. Bir çok firmada satış ekipleri tarafından CRM altyapılarının kullanılmadığını, yöneticilerinin sahadan içgörü toparlayamadığını ve buraya yapılan yatırımların boşa gittiğini görüyoruz.

Peki, sizin çözümleriniz ve değer önerilerinizi kısaca anlatır mısın?
SFA ürünümüz sayesinde, sahada aktivite yönetiminin anında yapılmasını sağlıyoruz. Sahada bir satışçı, ziyaret öncesi 45 saniyeden daha kısa bir sürede müşterisi hakkında tüm





bilgilere ulaşabiliyor. Diğer yandan müşteri ile iletişimi esnasında yapması gereken tüm aktiviteleri 60 saniyeden daha kısa bir sürede girebiliyor. Satış ekipleri akşamları rapor yazmaktan kurtulduğu gibi gün içinde doğru planlama, müşteri verilerine ulaşma gibi boşa geçirdiği zamanları daha etkin yönetebilme özelliği kazanıyor. Bugün Ekmob kullanan firmalarda saha satış çalışanın haftalık minimum 1 iş gününü tasarruf ettiriyoruz.

Sigorta sektörüne ilişkin gözlemleriniz, deneyimleriniz ve planlarınız neler?
Dediğiniz gibi sigorta sektörü öncelik verdiğimiz dikeylerden bir tanesi. Sigorta sektöründe iki farklı kullanıcı profili özelinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bunlardan bir tanesi acente ve banka ziyaret eden ve kanal yöneten saha ekipleri. Diğeri ise, doğrudan müşteriye satış yapmaya çalışan ekipler. Sektör özelinde ilk araştırmalarımızda her iki satış ekiplerinde CRM kullanımının çok az olduğu ve genelde Excel, telefon, e-posta ve Whatsapp ile süreçlerin yönetilmeye çalışıldığını gördük.
Ayrıca satış ekiplerinin sahada mobil haldeyken hedeflerini görebilme, müşterileri bilgilerine ulaşabilme yetkinlikleri de çok azdı. Ekmob ile birlikte acente ziyaret eden ekipler ziyaret öncesinde acentesinin geçmiş üretim hacimlerini, takip ettiği yüksek değerli poliçeleri, acentenin şikayetlerini görerek ziyaretlerini daha verimli hale getirmesini sağlıyoruz.
Diğer taraftan direkt satış yapan satış ekiplerinde potansiyel müşterileri takipbi, fırsat yönetimi, sözleşmesi bitmesi yakın olan müşterileri gibi birçok içeriği hızlı bir şekilde görüntülemesini, raporlamasını ve aktivite yapabilmesini sağlıyoruz.
Sigorta özelinde geliştirdiğimiz makine öğrenmesi algoritmasını da proje bazlı firma özelinde özelleştirip yayına alabiliyoruz. Böylece satış ekiplerinin müşteri önceliklerini ön plana çıkararak daha verimli ziyaret ve satış yönetimi yapmasını sağlıyoruz.
Tabii ki her sektör gibi biz de pandemi başında olumsuz etkilenen firmalar arasında yer aldık. Fakat elimizden geldiğince bu süreci, hizmet verdiğimiz firmalar ve sektörler için doğru okumaya çalıştık. Her şeye rağmen, son 12 ayda ciro bazında %90'lık bir büyüme sağladık. Kullanıcı sayımızı %55 firma sayımızı ise %50 oranında artırdık. Ayrıca yeni bir ürün çıkardık.

Bu ürünün farkı ne oldu?
Bu ürün ile birlikte satış ekipleri yer, zaman, ve platformdan bağımsız çalışma yetkinliği kazandı. Saha satış ekipleri ister web ister mobil cihazlarında evde, yolda veya iş yerinde her zaman satış süreçlerini yönetebilme yetkinliği kazandı. Teams, Zoom entegrasyonları ile Ekmob içinde video konferans, IVR entegrasyonları sayesinde telefon ile iletişim gibi süreçleri tek bir platformdan yapılabilmesini sağladık. Böylece satış ekipleri iletişim türü ne olursa olsun Ekmob içinden yapıp saniyeler içinde CRM verisine dönüştürebilme yeteneğini kazandılar. Gün içinde 4 ile 7 arasındaki müşteri etkinliği Ekmob ile birlikte 20 etkinliğe kadar çıktı.

Pandemide saha ekiplerinin performans takibi daha da kritik. Bu konuda neler yapıyor Ekmob?
Çok doğru. Satışın dinamiğinin bu kadar değiştiği bir ortamda KPI'ların içerikleri ve ölçümlenme metotlarında değişiklikler oldu. Biz de 2021 başında Ekmob BI isminde yeni ürünümüzü yayına aldık. Bu sayede, sahadaki ekiplerin aktivite performansları ile birlikte yapılan aktivitelerin fırsata ve satışa dönüşümünü çok net bir şekilde ölçümleyebiliyor ve raporlayabiliyoruz. Her firma kendi KPI ölçümüne göre kendi dashboardlarını oluşturabiliyor. Böylece hem saha satış ekipleri hem de yöneticiler ay içinde performans ve verimlilikte nerede olduklarını net bir şekilde görebiliyorlar.

Bundan sonrası için yol haritanızın ana başlıkları neler olacak?
Ekmob olarak 5x5 ismini verdiğimiz bir stratejimiz var. Hedeflediğimiz 5 sektörde satış ekipleri için 5 yetkinlikte hizmet veriyoruz.
-Doğru müşteri segmentasyonu,
-Doğru aktivite yönetimi,
-Hedefler bazında doğru satış ve fırsat yönetimi,
-Doğru raporlanan KPI'lar
-Firma özelinde devamlı öğrenen makine öğrenmesi.
Bu yetkinlikleri sigorta sektöründe geliştirmeye devam ediyoruz.
Bu yıl Ukrayna ve Polonya pazarlarına yönelik çalışmalarımıza başladık. 2022 ikinci çeyreğine kadar gelirlerimizin %30'unu Doğu Avrupa pazarından elde etmeye odaklandık.

Teknoloji okur yazarlığı

“Bir Konu — Bir Konuk”



Blockchain ve Bitcoin

Ali Erhan Tamer
Colony İstanbul

Henüz Adem ile Havva’dan mütevellit bir hayatın var olduğu günlerde, değer değişimleri sadece güven üzerine inşa edilirdi. Adının kötüye çıkmaması hassasiyeti o günlerin temel akçesiydi. Güven tamamen kişilerin taahhüdüne kalmış ve aksini düzenleyen mekanizmalar kurulmamıştı.

Ne zaman ki bu takas dönemi yerini paraya bıraktı ve artık kişilerin şahsi güvenilirliğinden çıkıp, kontrol ve tasdik edilmesi gereken bir hal aldı, o zaman biz merkezi otorite ile tanıştık.

Bugün noter, banka, tapu ve hatta devlet kurumunun kendisi kişiler arasındaki bu değer değişimlerine şahitlik etsin ve bir güven aracısı olarak olup biteni belgelesin diye var.

Diğer yandan bu güven sağlayıcı kurumların, farklı unsurlardan kaynaklanan suistimale açık bir yapıları var. Dolayısıyla aslında kuruma güven diye idealize edilmiş bu yapılar, o kurumları yaratan ya da yöneten kişiler kadar güvenilir.

Bunun en güzel örneği 2008’de Amerika’da patlak veren ve dünyayı çok büyük ölçüde etkileyen Mortgage Krizi. Yatırım ve finansman şirketlerinin ellerindeki fonu aşırı kâr odaklı ve yüksek riskli ürünlere aktarması ve geri ödemelerinin patlaması ile başlayan büyük kriz, hem bu büyük finans şirketlerine hem de bu ekonomik modele karşı büyük bir güven erezyonu yaşattı.

Bitcoin: Kişiden Kişiye Elektronik Nakit Sistemi

Aynı yıl bitmeden kimliği halen meçhul Satoshi Nakamoto’nın “Bitcoin, kişiden kişiye elektronik nakit sistemi” adlı makalesi mevcut finansal düzene yeni bir alternatif önerdi. Satoshi, tanışma bölümündeki ilk cümlesinde, internet üzerinden ticareti, neredeyse tamamen, elektronik ödemeleri işlemek için güvenilir üçüncü şahıslar olarak hizmet veren kurumlara dayandırmaya başladı.

Bitcoin, bildiğimiz Blockchain teknolojisinin (Blockchain 1.0 diyelim) en iyi çıktısı olması ve Blockchain’in vaatlerini anlamamız açısından çok önemli. Bitcoin bugün nakit olarak tarif ettiğimiz cebimizdeki kağıt paranın en basit anlatımıyla elektronik versiyonu. Anonim bir dijital para.

Bugün bankalar üzerinden yaptığımız para transferi ilgili bankalar ve o bankaları denetim hakkı olan tüm kurumlar tarafından izlenebiliyor durumda. Bunun karşılığında ilgili kurumlar transferin güvenli şekilde gerçekleşmesi için varlar ve biz komisyonları bu hizmet için ödüyoruz.

Merkeziyetsiz ve Dağıtık Mimari

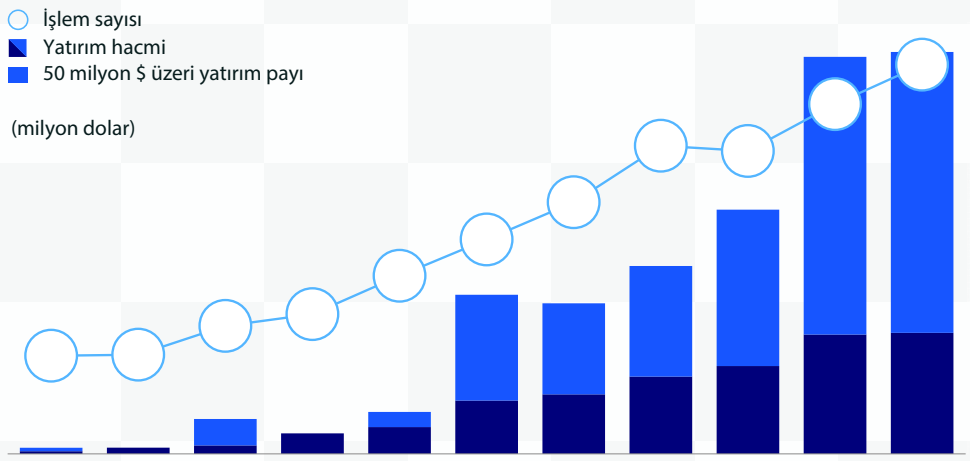
Bitcoin ve üzerinde çalıştığı Blockchain teknolojisi ise anonim ve izlenemez bir şekilde elektronik nakit transferi öneririyor. Bunu merkezi olmayan dağıtık mimarisi, bu dağıtık sunucuların kullandığı paylaşımlı kayıt defteri, tarafları ve işlemin gizliliğini sağlayan hash fonksiyonu ve bu işlemlerin dağıtık sunuculardaki onaylama mekanizması olan konsensüs algoritmaları ile güveni dağıtık makinelere ve matematiğe dayandıran yeni bir sistem önerdi.

Birisine nakit vermek kadar anonim ve üstelik dijital. Ekonomik model olarak yepyeni bir öneri getirmesi, özellikle anonimliği ile güveni, kurumların merkeziliğine değil teknolojinin dağıtıklığına dayandırması ile çokça ilham veren bu dönüşüm sonrasında Blockchain 2.0 olarak tarif ettiğimiz akıllı kontratlar ve sonrasın yeni yeni hayatımıza giren NFT’ler (Blockchain 3.0) ile evrimini sürdürmeye devam ediyor.

İnsana değil matematiğe, kurumların merkeziliğine değil teknolojinin dağıtıklığına güven öneren bu yeni dünya düzeni hala kusursuz olmayabilir ancak vaatleri açısından çokça umut ve ilham verdiği kesin.

Global insurtech yatırımları rekor üstüne rekor kırıyor

Yeni ekonomik koşullarla beraber finans ve sigorta girişimlerine ilgi hızla artıyor. 2018 yılından bu yana her yıl rekor kıran insurtech ve fintech yatırımlarındaki ivme FT Partners’ın son yayınladığı rapora göre yükselerek devam ediyor. Rapora göre 2020 yılında insurtech girişimler 7 milyar dolarlık fon toplayarak rekor kırarken, 50 milyon doların üzerinde yatırım alan girişimlerin sayısı ise 33’e çıktı.



Dünyanın küresel bir pandemiyle tanıştığı 2020 yılı, girişimler ve yeni uygulamalara olan talebin de büyük oranda arttığı bir yıl oldu. 2020 yılında insurtechler tarafında 290 yatırım turunda toplam 7 milyar dolarlık yatırım hacmine ulaşıldığının ve bu rakamların hem miktar hem de adet olarak sektör için bir rekor olduğunun belirtildiği, FT Partners tarafından yanınlanan “2020 Yıllık Insurtech Almanağı”, küresel çapta bu girişimlere yatırım iştahının arttığına işaret ediyor. Raporda aynı zamanda 50 milyon doların üzerinde fon toplanan yatırım turlarının sayısının 33’e çıktığı belirtiliyor.

AVRUPA’DA HAREKETLİLİK ARTIYOR

Bir diğer çeken nokta ise Avrupa’daki yatırımlar. Halen girişim ekosistemi ve insurtech yatırımları büyük oranda ABD üzerinde toplanıyor. Ancak, FT Partners’ın araştırmasında Avrupa’daki insurtech hareketliliğinin önceki dönemlere göre hızla büyümeye başladığı belirtiliyor. 2020 yılında, bir önceki yıla göre ciddi bir artışla, 80 yatırım turuna sahne olan Avrupa’da toplanan fon miktarı yine önceki yıla göre neredeyse 300 milyon dolarlık bir yükselişle 1.2 milyar dolara ulaşmış. Bu da Avrupa’nın önümüzdeki dönemde bir insurtech merkezi olma potansiyelini vurguluyor.

INSURTECH GİRİŞİMLERİN KALBİ YİNE ABD’DE ATIYOR

Başka bir pencerede ise, 2020 yılı ABD’li insurtechlerin halka arzlarında tarihin en aktif yılı oldu. Geçtiğimiz yıl Lemonade, Root, GoHealth, SelectQuote ve Duck Creek Technologies gibi 9 insurtech halka arz edildi. Bir diğer rekor ise insurtech alanındaki satın alma ve birleşme anlaşmalarında gözlemlendi. Şirketler arasında 115 anlaşma ile rekor kırılan 2020 yılındaki satın alma ve birleşme hareketlerinin %78’den fazlası yine Kuzey ABD’de gerçekleşti.

BİRLEŞMELER ARTINCA UFUKTA SPAC’LAR GÖZÜKTÜ

Rapora göre rekor seviyelerde gerçekleşmeye başlayan bu yoğunluktaki birleşme ve satın alma hareketleri, SPAC olarak adlandırılan (special purpose acquisition companies) özel amaçlı satın alma şirketlerinin de ilgisini çekiyor. 2020 yılında fintech sektöründe 2 büyük birleşmeye SPAC’ların aracı olduğu görülüyor. Bu anlaşmalar Clover Health’in Social Capital Hedosophia Holdingi’yle gerçekleştirdiği 3.7 milyar dolarlık birleşme ve Metromile’ın INSU Acquisition Corp’la 1.3 milyar dolara el sıkışması.

2020 INSURTECH İSTATİSTİKLERİ

INSURTECH YATIRIMLARI

7 milyar $
HACİM (REKOR)

290 FONLAMA TURU

SATIN ALMA VE BİRLEŞMELER

55.5 milyar $
HACİM (REKOR)

115 İŞLEM

BEREKET SİGORTA

BİR “BİP” UZAĞINIZDA!



*Hizmetten faydalanmak için IOS veya Android yazılıma sahip akıllı cihazlarınız üzerinden BIP uygulamasını indirip Bereket Sigorta kanalını takip edebilirsiniz.

bip | BEREKET SİGORTA