

TEKAFÜLDE BİR DÜNYA LİDERİ
MALEZYA ›S.32



HARVEY VE IRMA'NIN SİGORTACILARA FATURASI

100 MİLYAR DOLAR

ABD'nin Atlantik kıyıları ve Karayipler'i vuran Harvey ve Irma kasırgalarının sigortalı hasarının 100 milyar doları bulabileceği tahmin ediliyor. Üstelik Irma'nın ardından gelen üç kasırganın ne kadar hasar getireceği henüz bilinmiyor. ›S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2017 YIL: 33 / SAYI: 467 AYDA BİR YAYINLANIR



Yeni nesil felaket: SİBER

Siber risklerin dünya çapında meydana getirdiği hasarlarda görülen büyük artış sigorta endüstrisini endişelendiriyor. Siber hasarların sigorta sistemi tarafından karşılanabilecek seviyeyi aşabileceği öne sürülüyor ve devlet destekli siber risk havuzları oluşturulması isteniyor. Ayrıca siber hasarlara teminat vermemek de sigortacılar için çözüm olmuyor. "Sessiz siber" adı verilen dolaylı siber hasarlar, sigorta şirketlerinin pek çok branştaki hasar prim oranlarını negatif yönde etkiliyor.
Öte yandan, Lloyd's'un raporu, bir bulut hizmeti sağlayıcısına düzenlenecek organize saldırıda ekonomik hasarın 121 milyar doları bulabileceğine işaret ediyor. Böyle bir saldırının sigortacılara maliyetiyse 18 milyar dolar düzeyinde. Bu yıl yaşanan WannaCry ve Petya fidye virüsleri, WikiLeaks'in CIA bilgilerini sızdırması gibi siber saldırılar, 'felaket'le sonuçlanabilecek siber risklere karşı sigorta tedbiri almanın önemini ortaya koyuyor. ›S.21

HEKİM SORUMLULUKTA HAVUZ DÖNEMİ



M. Akif Eroğlu

Hekim sorumluluk sigortasında da, trafik sigortasındaki havuz uygulamasına benzer bir yapıya geçildi. Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, hekim sorumlulukta hasarın paylaşılmasının, bu branştaki yapısal sorunlar için bir çözüm olmadığını ifade etti. Bu branşta hasar prim oranı %100 seviyesini geçmesine rağmen yıllardır aynı tarifenin kullanıldığını belirten Eroğlu, "Hatta teminat limitlerinin artması gibi birçok yapısal sorun da var. Dolayısıyla, hasarın paylaşılmasının bu sorunlara çözüm olmayacağını düşünüyoruz" dedi.
Eroğlu, TSB olarak bu branşta kalıcı bir çözüm için çalıştıklarını da sözlerine ekledi.
Prof. Dr. Samim Ünan ise yeni havuz modelinin hukuki bir değerlendirmesini yaptı. ›S.38-39



Ünan

RİSKLER DE EVRİLİYOR

İklim, teknoloji ve bilgi güvenliği alanlarında hayatımıza giren yeni risk tanımlarıyla birlikte sigorta sektörünün çehresinin hızla değiştiğini ifade eden Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, yeni dönemde risklerin de evrildiğini söyledi. ›S.3



İNSAN KAYNAKLARINDA YENİ TREND 'ESNEKLİK'

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, insan kaynaklarında görülen değişimi Y kuşağının yaklaşımı ve teknolojinin tetiklediğini belirtti. Mengenli, iç içe olan bu iki faktör sebebiyle daha esnek uygulamalara geçildiğini kaydetti. ›S.18



OTO BES'TE KAMU ÖNDE GÖNÜLLÜDE ÖZEL...

Otomatik katılım sistemindeki ve gönüllü bireysel emeklilikteki tercihler birbirinden farklılık gösteriyor. Gönüllü BES tarafında özel şirketlerin ağırlığı görülürken, otomatik BES'te kamuya ait BES şirketleri öne çıkıyor. Kamu şirketlerindeki oto BES katılımcılarının oranı %46'yken, gönüllü BES'te özel şirketleri tercih eden katılımcı oranı %78. ›S.14





TEKNOLOJİNİN 'MODA TERİMLERİ'

Büyük veri, nesnelerin interneti, yapay zeka, dijital fabrika... Teknolojik gelişmelerle beraber hem sosyal hem de profesyonel hayatımıza pek çok yeni terim girdi. Ancak Hitachi'nin yaptığı araştırmaya göre çalışanlar, moda olan dijital terimlerin sadece düşük bir kısmının anlamını biliyor. ›S.28

AVRUPA'DA INSURTECH YARIŞI HIZLANIYOR

Yeni teknolojilerin faydasını görmeye başlayan sigorta şirketleri, teknolojiye yaptıkları yatırımlarda gaza basmış durumda. Geçtiğimiz yılın ilk yarısında Avrupa'da yapılan 50 milyon dolarlık insurtech yatırımı, bu yılın aynı döneminde 8 kat artarak 400 milyon dolara çıktı. ›S.20



SİGORTA SATIŞI İÇİN 10 İPUCU

Faydası anında görülemediği için sigorta satışının zor olduğunu söyleyen Mehmet Muratoğlu, sigorta satan acentenin aslında fikrini, sözünü ve uyandırdığı güveni sattığını vurguladı. Muratoğlu, özellikle sigorta satışına yeni başlayanlar için satışı kolaylaştıracak 10 değerli ipucunu derledi. ›S.44



OTO SİGORTALARININ GELECEĞİ

Emin Özcan, Alman yazar Udo Gollub'un önümüzdeki döneme dair öngörülerini paylaştı. Gollub'a göre, sürücüsüz araçların yaygınlaşmasıyla beraber bireysel araçların satışı oldukça düşecek. Bu durum primleri aşağı çekecek ve oto sigortası branşının ciddi oranda daralmasına neden olacak. ›S.49



TÜRK STARTUP EKOSİSTEMİ

Ülkemizdeki startup'ları analiz eden Okan Utkueri, "Toplam startup sayısı 5.507. Sistemde 36 hızlandırıcı program, 47 teknopark ve 278 yatırımcı var. 2016'da 70 milyon dolar olan yatırım, bu yılın ilk yarısında 36 milyon dolara ulaştı. Fintech alanındaki startup sayısı ise 200 civarında" dedi. ›S.50



ARTIK KÜÇÜK BÜYÜĞÜ YUTUYOR

Dijital dönüşümle beraber geleneksel iş kalıplarının yıkıldığını ifade eden Ali Erhan Tamer, büyük şirketlerin, küçük bir girişim tarafından yutulabileceği bir döneme girdiğimizi söyledi. Tamer, yeni döneme ayak uydurmak isteyen yöneticiler için "yapılacaklar" listesi hazırladı. ›S.40





Dört elle, geleceğe.

Dünyanın 150 ülkesinde faaliyet gösteren bir sigorta deviyseniz, böyle bir başarının sırrının sadece iyi ürün, iyi hizmet olmadığını bilirsiniz. Sizi zirveye çıkaracak tek şey doğru işbirlikleridir.

Türkiye'deki 10. yılımızda yüzlerce acentemizle birlikte adım adım başarıya doğru ilerliyoruz. Aynı amaç için çalışan, aynı hayali paylaşan, aynı yolda el ele yürüyen gerçek bir ekibiz. Acentelerimizle birlikte işimize dört elle sarıldık ve müşterilerimizin hayatlarına güven ve mutluluk katarak yolumuza devam ediyoruz.

KOLAY HAT
444 8 434

www.**hdisigorta**.com.tr /**hditurkiye**

HDI
Sigorta

AXA inovasyon ile 'derman' oluyor

AXA Sigorta, inovasyonu merkeze koyan dönüşümünü ve bu dönüşümün Türkiye'deki yansımalarını aktarmak amacıyla bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda AXA'nın iletişimden pazarlamaya, teknolojiden süreç yönetimine kadar hayata geçirdiği yenilikçi projeler ve son kampanyası "Dert Varsa Derman AXA" tüm detaylarıyla anlatıldı.

AXA Sigorta, küresel başarısının arkasındaki itici güç olan inovasyonun Türkiye'deki güncel çalışmalarına nasıl yansıdığını bir basın toplantısıyla anlattı. 13 Eylül Çarşamba günü düzenlenen basın toplantısında, "Dert Varsa Derman AXA" sloganıyla hayata geçirilen yeni iletişim kampanyası, tüketici ile buluşan yeni ürün ve hizmetler, değişen ve gelişen tüketici ihtiyaçlarına uygun olarak gerçekleştirilen inovasyon projeleri ve AXA'nın sektörüne örnek teşkil eden dijital projeleri aktarıldı. AXA Sigorta Türkiye CEO'su Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ve AXA Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken'in katılımıyla düzenlenen toplantıda "Dert Varsa Derman AXA" iletişim kampanyasının ana karakterine hayat veren ünlü oyuncu Gürgen Öz de yöneticilere eşlik etti.

'DEĞER KATAN BİR ORTAĞIZ'

İklim, teknoloji ve bilgi güvenliği gibi alanlarda hayatımıza yeni giren risk tanımlarıyla birlikte sigorta sektörünün çehresinin hızlı bir şekilde değiştiğini ifade eden AXA Sigorta Türkiye CEO'su Guillaume Lejeune bu değişikliğe paralel olarak risklerin de evrildiğini ifade etti. "Teknoloji olumlu gelişmelerle elimizi güçlendirmeye devam ediyor. Örneğin biyoteknoloji ile hastalıkların tedavisinde yeni sayfalar açmak ya da daha güvenli sürüş sistemleriyle trafik kazalarıyla mücadele etmek gibi. Bu dönüşüm kaçınılmaz bir şekilde sigorta ekosistemindeki tüm ilişkileri de hızlı bir şekilde dönüştürüyor" diyen Lejeune, sözlerine şöle devam etti: "AXA olarak tüketicilerimizin değişen davranış ve satın alma beklentilerine hızla yanıt verebilmek için aynı hızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Finansal olarak güçlü ve zarar tazmini konusundaki etkin şirket duruşumuzu bir adım öteye taşıyarak, müşterilerinin hayatlarına 'değer katan bir ortak' olmaya doğru ilerliyoruz. AXA'nın misyonu insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunmak. Bu da inovasyondan geçiyor. Bu yüzden AXA olarak tamamen müşteri odaklı inovatif çözümlere odaklanan bir ekosistem yaratarak dünyanın her yerindeki müşterilerimizin beklentilerini en üst seviyede karşılamak için çalışıyoruz. Oluşturduğumuz bu ekosistem inovasyon konusundaki tüm ihtiyaçlarımız için AXA'yı besliyor. Bu yapılar; startup'larla işbirliği yaptığımız AXA Labs, sektöre yeni startup'lar kazandırdığımız Kamet ve FinTech ve InsurTech projelerine yatırım yaptığımız AXA Strategic Ventures. AXA'nın dünyanın en yenilikçi 50 şirketinden biri seçilmesi de doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. İnovatif işbirlikleri geliştirmek noktasındaki iddiamızın bir göstergesi olarak ise Uber, BlaBlaCar, OuiCar, SocialCar Alibaba ve Jumia ile gerçekleştirdiğimiz anlaşmaları sıralayabiliriz."

'ŞEFFAFLIKTA DA ÖNCÜYÜZ'

Müşterilerinin zaman ve mekan bağımsız kesintisiz olarak hizmet almasını sağlamak için dijital dönüşüme hız verdiklerini ve alternatif kanallardan satış yaptıklarını da ekleyen Lejeune, bu alanda sektöre öncülük ettiklerini, ayrıca acentelerini de dijital dönüşümün bir parçası haline getirmek için gerekli platform ve uygulamaları hayata geçirdiklerini söyledi. Öte yandan müşteri görüşlerine ve şeffaflığa da büyük önem verdiklerini aktaran Lejeune, haziran ayından bu yana müşterilerinin ürün ve hizmetlere ilişkin geri bildirimlerini web sitelerinde bağımsız bir değerlendirme altyapısı olan eKomi aracılığıyla paylaştıklarından bahsetti. Müşteri odaklı bu çalışmalarıyla onlardan tam not aldıklarını da söyleyen Lejeune, "AXA Sigorta müşterilerinin 2016 rakamlarına göre memnuniyet oranı %85,2 seviyesinde ve pazarda en çok tavsiye edilen şirketiz. Öte yandan marka bilinirliği açısından da %42 ile müşterilerin aklına gelen ilk sigorta markasıyız" dedi.

'BAŞARI İNOVASYONDA!'

Dünyanın içinden geçtiği dönüşümün ve yaşam biçimlerindeki değişikliklerin sigorta sektörünü kökten etkilediğini belirten AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ise ürün ve hizmetlerinin yanı sıra tüm iletişim faaliyetlerini de yenilikçi bir bakış açısı ile ele aldıklarını söyledi. "Dert ve dermanın tanımı artık değişti" diyen Özer Şimşek, yaşanan tüm sosyal değişimleri ve müşteri taleplerini yenilikçi ürün ve hizmetlere dönüştürme becerisine sahip olduklarını ifade etti: "Pazarda birbirinden çok farklı özelliklere sahip nesiller bir araya geliyor. Dolayısıyla bu farklılardan elde ettiğimiz iç görülerle çeşitlenen ihtiyaçlara yönelik yenilikçi çözümler bulmak önceliğimiz. Ayrıca anlık değişimlere de anında uyum sağlayabilecek esnek bir yapıda çalışıyoruz."



Soldan sağa: Yavuz Ölken, Gürgen Öz, Guillaume Lejeune, Özer Şimşek.

'GELECEĞİ DİJİTAL BELİRLEYECEK'

AXA'nın dijital vizyonunu daha detaylı bir şekilde anlatan AXA Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken de AXA'nın 8 yıldır dünyanın en değerli sigorta markası seçilmesinin sebebinin inovatif yaklaşımlarının yanı sıra dijital dönüşüm kararlılıklarının olduğunu ifade etti. Sigorta sektöründeki dijital ve teknolojik gelişmelere de değinen Ölken, önümüzdeki günlerde yapay zeka, blockchain, nesnelerin interneti, endüstri 4.0 ve giyilebilir teknolojiler gibi alanlarda attıkları adımlarla liderliklerini koruyacaklarını söyledi.

AXA, Denizbank müşterilerine teklifi iBeacon ile sunuyor

AXA Sigorta, stratejik iş ortaklarından DenizBank ile başlattığı yeni uygulamasıyla dijital alanda bir ilke daha imza attı. DenizBank'ın şubelerinde kullandığı iBeacon teknolojisini kullanan ilk sigorta şirketi olan AXA Sigorta, ürünleriyle ilgili fiyat bilgilerini DenizBanklılara bluetooth teknolojisini kullanarak ulaştırmaya başladı. Uygulama kapsamında şu an için DenizBank'ın mobil uygulamasına sahip kullanıcıların mobil cihazlarına DenizBank şubelerine girdiklerinde AXA Sigorta'nın ürünlerinden Sağlığım Tamam Sigortası ile ilgili detayları gönderiliyor. Bu sayede müşterilerin hem sigorta konusunda bilinçlenmesine katkı sağlanıyor hem de kendilerinin ve ailelerinin sağlığını korumaya yönlendiren bir mesaj fiyat avantajı ile sunuluyor.

AXA Sigorta Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek konuyla ilgili şunları söyledi: "AXA Sigorta olarak hayata geçirdiğimiz inovasyonlarla müşterilerimize hızlı ve kolay hizmetler sunuyoruz. Acentelerimize özel mobil uygulamanın geliştirilmesi, sigorta poliçelerinin iPhone Passbook'a aktarılması ve acentelerimizin dijital dönüşümün bir parçası haline gelmesi için Bahçeşehir Üniversitesi işbirliğiyle dijital eğitimler düzenlenmesi gibi sektörümüzde birçok ilke imza atmıştık. Bu alanda öncülük etmeyi de da sürdüreceğiz çünkü dijitalleşmeye adapte olan değil katkıda bulunmaya odaklı bir vizyona sahibiz. İş ortaklarımızdan DenizBank ile hayata geçirdiğimiz en güncel çalışmamız da bu inovatif yaklaşımımızın bir yansıması."

İstanbul'un önemli projelerine MAPFRE Sigorta koruması

MAPFRE Sigorta, Başakşehir-Kayaşehir Metrosu Projesi'ni yaklaşık 970 milyon TL teminat ile güvence altına aldı. **Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar**, MAPFRE Sigorta'nın Mühendislik Sigortaları'nda yüzde 11.9'luk pazar payıyla sektör lideri olduğunu söyledi.



Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta, Türkiye'nin en önemli projelerine sigorta desteği sağlamaya devam ediyor. Her yıl Mühendislik Sigortaları'ndaki gücünü artırarak liderliğini koruyan MAPFRE Sigorta, son olarak yaklaşık 970 milyon TL teminat ile İstanbul Başakşehir-Kayaşehir Metrosu Projesi'ni güvence altına aldı. Başakşehir ile Kayaşehir arasını 4,5 dakikaya düşürecek olan Başakşehir-Kayaşehir Metrosu hattının 2019 yılı sonunda tamamlanması planlanıyor. Uzunluğu 6 kilometre olan ve dört istasyondan oluşan hat, 3. Havalimanı Metro Hattı ile de bağlantılı olacak.

MAPFRE %11,87'LİK PAZAR PAYI İLE MÜHENDİSLİKTE İLK SIRADA

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan MAPFRE Sigorta Ticari,



Endüstriyel Sigortalar Teknik ve Oto Dışı Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar: "Türkiye'nin gelişimine katkı sağlayan önemli projelere destek olmaktan gurur duyuyoruz. Tüm sigorta branşlarında olduğu gibi Mühendislik Sigortaları branşında da iddialıyız. 2017'nin ilk yarı verilerine göre Türkiye'de sigorta şirketleri arasında Mühendislik Sigortaları branşında ilk sırada yer alıyoruz. 105 milyon liralık toplam prim üretimimizle pazarda yüzde 11,87'lik bir paya sahibiz" dedi. Türkiye'nin en büyük şirketlerinin yanı sıra Türk inşaat sektörünün öncü firmalarına da çözüm ortağı olan MAPFRE Sigorta, Başakşehir-Kayaşehir Metrosu Projesi'nin yanı sıra Gelibolu-Eceabat karayolu ve Tekfen - Katar Karayolu projesine de desteğini sürdürüyor. 483 milyon TL teminatla sigortalanan Gelibolu-Eceabat karayolu projesi, 6 adet tünel ile birlikte 47 km. uzunluktan oluşuyor. Tekfen İnşaat'ın Katar'da yapımına devam ettiği Al-Khor Karayolu projesinin teminat bedeli ise 2,2 milyar dolar.







Brandon Hall'dan MAPFRE Sigorta'ya EN İYİ UYGULAMA ÖDÜLÜ

Mapfre Sigorta, tüm çalışanlarının hem işyerinde hem de iş dışında yaşamlarını daha sağlıklı sürdürebilmesi için hayata geçirdiği 'Sağlıkla Yaşam Programı' ile dünyanın en prestijli danışmanlık şirketlerinden Brandon Hall tarafından verilen Mükemmeliyet Ödülleri'nin En İyi Çalışan Sağlığı Uygulaması ve Yan Haklar kategorisinde (Best Wellness and Benefits Program) gümüş ödüle layık görüldü. Diyetisyen, sigarayı bırakma, psikolojik danışmanlık, doğuma hazırlık desteği gibi çok çeşitli alanlarda çalışanlara programlar sunan Mapfre Sigorta en son bu yıl içerisinde programa 0-4 yaş çocuğu olan annelere koçluk desteğini eklemişti.

Mapfre Türkiye İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy, ödülle ilgili şunları söyledi; "Burada oluşturduğumuz çalışma ortamının, çalışanlarımızın birbirleri ve aileleriyle olan ilişkilerine, sosyal hayatlarına ve dolayısıyla performanslarına yansıdığına inanıyoruz. Bu kapsamda uygulamaya geçirdiğimiz ve içerisinde çalışanların yaşamlarının her alanında ihtiyaç duyduğu hem fiziksel hem ruhsal hem de ailevi desteklerden oluşan Sağlıkla Yaşam Programı'mız, Brandon Hall Mükemmeliyet Ödülleri'nde çok önemli bir ödül kazandı. Vermiş olduğumuz emeğin karşılığını almanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Çalışanlarımızın büyük katılımıyla, projemiz daha da anlam kazandı. Mapfre Sigorta ekibi olarak, örnek çalışmalara imza atmaya devam edeceğiz."

ÇALIŞANLARIN YAŞAM KALİTESİNE KATKI

Mapfre Sigorta, Sağlıkla Yaşam Programı başlığı altında çalışanlarına; diyetisyen desteğinden, şirket içi yogaya, doğuma hazırlık kurslarından sigarayı bırakma desteğine, diyet menüsüne kadar sağlık desteği sunuyor. Aynı zamanda programdaki her bir başlık için %50 ile - %100 oranında finansal destek sağlıyor. Çalışanlara özel indirimler de Mapfre Sağlıkla Yaşam Programı başlığı altında devam ediyor.

Müşteri sadakatini artıracak çözüm:

MAPFRE SİGORTA, AFFINITY DEPARTMANI İLE MÜŞTERİYE ÖZEL YENİLİKÇİ PROJELER SUNACAK

MAPFRE Sigorta, müşterilerinin üyelerini korumak, onlara yeni üyeler kazandırmak, müşteri sadakatini artırmak ve ek gelir sağlamak amacıyla "Affinity Departmanı"nı hayata geçirdi. MAPFRE Sigorta Affinity Departmanı, tüketicilerin ihtiyaçlarına yönelik olan ürünlerin geliştirilmesinden satış aşamasına kadar her türlü desteği müşterilerine sağlıyor. Departman, sigortacılık hizmetini ürün haline getiriyor ve kurumların hem çalışanlarıyla, hem müşterileriyle hem de üyeleriyle arasındaki bağı kuvvetlendiriyor.

Affinity Departmanı, kurumsal acentelerin büyük müşterileriyle, brokerlarla ya da direkt müşterilerle proje geliştiriyor. Acentelerden gelen talepler doğrultusunda müşteriye özel proje hazırlayan departman, müşteri sadakatini artırmayı da hedefliyor. Kasko, sağlık, yangın, bayi, asistans, hayat, seyahat gibi birçok sigorta hizmetiyle ihtiyaca yönelik projeler sunan Affinity Departmanı, gerek ulusal gerekse uluslararası firmalara en doğru hizmeti vermeye devam ediyor.



Ömer Ürün
Affinity Uzmanı

Tuna Çayırlıoğlu
Affinity Birim Yöneticisi

“Kârlı büyümek için dinamik risk kabul kriterlerimiz var”

Gulf Sigorta Yangın, Mühendislik ve Nakliyat Sigortaları Teknik Direktörü Anıl Özkaynak, teknik kâr elde etmenin temel prensibinin doğru bir risk seçimi ve yönetiminden geçtiğini bilen şirketlerin risk mühendisliği birimlerine olan yatırımını 2000’li yıllarla birlikte artırmaya başladığını söyledi. Özkaynak, sektörün Yangın ve Doğal Afetlere ilişkin prim hacminin yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönenime göre %22’lik bir artış gerçekleştirdiğini belirterek, “Bu prim hacmi büyümesine rağmen teknik kârlılık oranı hemen hemen aynı kalmış olsa da bu bir büyüme olduğu gerçeğini gölgelemiyor” diye konuştu.



“YANGIN SİGORTALARI ARTIK ÇOK ŞEFFAF”

Türk sigorta sektöründe yangın sigortalarının 1990 yılına kadar bir tarife ile yönetilen, riske özel değerlendirme yapmaktan uzak, otomatik bir fiyatlama ile çalışan bir sistem olduğunu hatırlatan Anıl Özkaynak sözlerini şöyle sürdürdü: “Serbest tarifeye geçişle birlikte, olması gereken, rekabetçi ortamın yaratılması için gerekli şartlar oluşmuş oldu. Günümüzde risk kabul kriterlerinin riskin kabulü kararına olan etkisi artmıştır. Sigorta şirketlerinin bu yaklaşımının sigortalılar üzerinde de büyük olumlu etkileri oldu ve olmaya devam etmektedir. Bu olumlu etkinin en iyi görülebildiği nokta sigortaya konu risklerin yangın sigortaları kapsamındaki risklere karşı aldıkları önlemlerdir. Sigortalılar ticari hayatlarını kesintisiz şekilde devam ettirebilmek için, sigorta şirketlerinin danışmanlığı ile iş süreçlerini devamlı olarak yenileyebilmektedirler. Sonuç olarak ülkemizde yangın sigortaları eski döneme göre artık daha şeffaf bir biçimde sigortalı ve sigortacının bir ticari faaliyetin devamını sağlamak için beraber çalışmaya başladıkları bir sektör durumuna gelmektedir. Orta dönemde bu ortaklığın daha da gelişerek artacağına inanıyorum.”

“HER ŞİRKET KENDİ PRİMİNİ BELİRLİYOR”

Yangın poliçeleri içinde ağırlıkla deprem priminin yer aldığı yönlü eleştirileri değerlendirmesini istediğimiz Özkaynak, ülkemizde belirli bir bedelin altındaki riskler için yürürlükte olan deprem tarifesi olduğuna dikkat çekerek, “Bu tarife risk için hem fiyatı hem de muafiyeti belirlemekte. Bu fiyat ve muafiyetin yüksek mi veya düşük mü olduğu her sigorta şirketine göre farklı yorumlanabiliyor. Şirketin yorumuna göre de fiyatlamalar sadece deprem fiyatı ya da diğer riskler için de prim alınarak yapılıyor. Sonuçta uygulanan fiyat her şirketin kendi değerlendirmesi bu nedenle doğru ya da yanlış olarak nitelendirmek doğru olmaz. Tamamıyla serbest tarifeye geçiş ile beraber bu tür tartışmalar ortadan kalkacaktır ancak kısa vadede zorunlu deprem tarifesinin bir anda kalkacağını sanmıyorum” şeklinde konuştu.

“TEK AMACIMIZ BÜYÜMEK DEĞİL”

Sektörün “Yangın ve Doğal Afetlere” ilişkin prim hacminin yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre %22’lik bir artış gerçekleştirdiğini belirten Özkaynak, “Bu prim hacmi büyümesine rağmen teknik kârlılık oranı hemen hemen aynı kalmış ama bu bir büyüme olduğu gerçeğini gölgelemiyor. Biz de her şirket gibi büyüyerek yolumuza devam etmek istiyoruz ancak tek amacımız büyümek değil. Büyümenin yanında, hiç şüphesiz, şirket kültürümüzün bir parçası olan kârlılığı da korumak ve artırmak birincil amaçlarımız arasında. Bu iki ana amacı gerçekleştirebilmek için dinamik risk kabul kriterlerimiz var. Dinamik olarak niteliyorum çünkü pazar ve ekonomik şartlara göre hızlı değişiklikler yapabiliyoruz. Bu kriterler ışığında riskin portföyümüzde olması hem teknik hem de ticari açıdan değerlendirilmekte ve değerlendirme sonucuna göre karar verilmektedir” dedi.

Mühendislik sigortalarına da değinen Anıl Özkaynak, gerek sigorta bilinci gerekse de sigortacıların projeler için geliştirdikleri çözümler anlamında mühendislik sigortalarının geliştiğini belirtti. “İnşaat sektöründeki yükseliş dar bir alanla sınırlı olmayıp hem altyapı hem de üstyapı projelerinde gelişimini sürdürmektedir” diyen Özkaynak sözlerini şöyle sürdürdü: INTES’in yayımladığı verilere göre inşaat sektörünün ülke ekonomisindeki doğrudan payı %8, dolaylı payı ise %30 düzeyindedir. Türk sigorta sektörü de bu büyümeden etkilenerek sigorta prim hacmini artırmıştır. 2017 yılı ilk 7 aylık dönemde 1.000.000.000 TL’nin üzerinde bir prim hacmi sağlanmıştır. Önceki yıllarda bu değer 750.000.000 - 850.000.000 TL bandında kalmıştır.”

GULF SİGORTA MÜHENDİSLİK BRANŞINDA DA İDDİALI

Gulf Sigorta olarak Fairfax ve Gulf Insurance Group’un (GIG) etkin ve kuvvetli olduğu Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde aktif durumdayız ve o bölgedeki iş ortağımız olan grup şirketleri ile risklerin değerlendirilmesi ve sigortalanması aşamasında iş birliği içerisindeyiz. Şirketimizin kârlılığını da koruyarak, doğru bir teknik değerlendirme ve fiyatlamayla, her türlü mühendislik konusu için teminat sağlamayı hedeflemekteyiz. Sahip olduğumuz teknik bilgi birikimine ve dahil olduğumuz grubun sinerji etkisinin de avantajlarını kullanarak önümüzdeki birkaç yıl içinde marketin bu konudaki önemli oyuncularından biri olmayı amaçladık” dedi.

Mühendislik sigortalarında yaşanan sorunlara da değinen Anıl Özkaynak, sigortacı olarak karşılaştığımız en büyük sorunlardan birinin projeler ve sigortalanacak kıymetler hakkında detaylı bilgiye ulaşılması sürecinde karşılaşılan zorluklar olduğunu söyledi. “Bilgi edinmek her ne kadar 5 yıl öncesine kadar daha rahat olsa da günümüzde hala gerek proje bilgileri gerekse de sigortalanacak cihaz/makinelerin detayları anlamında sıkıntılar yaşanmaktadır” diyen Özkaynak sözlerini şöyle sürdürdü: “ Dijitalleşme birçok sorunumuzu çözmekte ve gelecekte daha da etkin çözüm yöntemleri sunulacağına güvenim tam. Özellikle makine/cihaz listesi temin edilmesi konusunda kayıtların manuel kayıtlarla değil teknoloji kullanılarak dijital olarak oluşturulmaya başlaması hem sigortalı hem de sigortacı açısından büyük kolaylık sağlayacaktır.”

“TEKNİK AÇIDAN DONANIMLI BİR EKİBİZ”

Gulf Sigorta’nın Fairfax ve Gulf Insurance Group (GIG) ortaklığı olduğunun altını çizen Anıl Özkaynak, hem Fairfax hem de GIG’in çoğu çok uluslu şirketin aksine merkeziyetçi olmayan bir yönetim şeklini benimsediğini söyledi. “Grup kapsamındaki her şirket kendi kurallarını belirlemekte ve grubun temel stratejilerini rehber alarak kendi planlarını oluşturmaktadır” diyen Özkaynak sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu yaklaşımın temel dayanağı lokal bir pazarı en iyi yine lokal oyuncuların tanıdığına olan inançtır. Ülkemiz sektörünü çok iyi tanıyan, teknik açıdan donanımlı iyi bir ekibiz. Gulf Sigorta olarak güven faktörünü önde tutan bir çalışma şeklimiz var. Her iş ortağımız zaman ilerledikçe güven duyulan bir ortak ile çalışmanın rahatlığını güçlü şekilde hissedecektir. Bu bilgi birikimi ile güven ortamı, Fairfax ve GIG’nin gücüyle birlikte yapmak istediğimiz iki temel hizmet var; birincisi sigortalılarımıza en yüksek faydayı sağlayabilecekleri en uygun şartları sunmak, diğeri ise sektörde var olan kapasite ihtiyacını güçlü sermaye yapımız ve teknik bilgimiz ile karşılamak. Altyapı çalışmalarımızı büyük ölçüde yeniledik. Çok uluslu bir şirket olmamızın avantajlarını gerek teknik değerlemede gerekse de yurtdışındaki Türk menfaatlerinin sigortalanmasında artık daha çok kullanacağız.”

Gulf Sigorta Yangın, Mühendislik ve Nakliyat Sigortaları Teknik Direktörü Anıl Özkaynak, büyümenin yanında, şirket kültürlerinin bir parçası olan kârlılığı da korumak ve artırmanın birincil amaçları olduğunu belirterek, “Bu iki ana amacı gerçekleştirebilmek için dinamik risk kabul kriterlerimiz var” dedi.


Adana


İstanbul-Kanyon


İstanbul-Meydan


İzmit

ZAMAN MAKİNASI, YOLCULUĞUNU İSTANBUL'DA TAMAMLADI

Vakıf Emeklilik, Zaman Makinası ile insanları geleceğe götürdü

Vakıf Emeklilik, Zaman Makinası Projesi ile 'Şimdiden Rahat Bir Gelecek' için BES yaptırmanın önemine dikkat çekti. İnsanlara geleceklerinden mesaj veren Zaman Makinası ilk yolculuğuna 14 Ağustos'ta İzmit'ten çıktı. Anadolu'yu gezen Zaman Makinası'nın son durağı ise 15-17 Eylül'de İstanbul oldu.

Vakıf Emeklilik, Zaman Makinası Projesi ile insanları geleceğe yolculuğa çıkardı. Zaman Makinası ile kişileri 30 yıl sonrasına götüren ve hayalini kurdukları emeklilik dönemini yaşatan Vakıf Emeklilik, zamanın ne kadar çabuk geçtiğini, "Şimdiden Rahat Bir Gelecek" için BES yaptırmanın önemine dikkat çekti.
Gelecekten mesaj veren Zaman Makinası, BES yaptıran kişilerin gelecekte de rahat ve keyifli bir zaman geçirmesinin mümkün olduğunu vurguladı. İlk yolculuğuna 14 Ağustos'ta İzmit'ten yola çıkan Zaman Makinası, Sakarya, Zonguldak, Samsun, Ankara, Kayseri, Adana, Antalya, İzmir ve Bolu'yu gezdikten sonra yolculuğunu İstanbul'da tamamladı.

30 YIL SONRA DA 'RAHAT GELECEK'

Zaman Makinası ile yolculuğa çıkan kişilerin, öncelikle 30 yıl sonraki halleri gözlerinin önüne geldi. "Geleceğe Hoş Geldin" mesajı ile çıkılan yolculukta; kişilerin emeklilik günlerinde de şu andaki hayat standartlarında bir yaşam sürmelerinin BES ile mümkün olabileceği mesajı verildi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin sağladığı faydaların kişilere bir kere daha anlatıldığı bu yolculukta zamanın çabuk geçtiği bu nedenle bir an önce birikim yapmanın önemine işaret edildi.




Samsun


Sakarya


Kayseri


Bolu


İzmir


Antalya


Zonguldak

Vakıf Emeklilik'in Zaman Makinası, kişileri 30 yıl sonrasına götürerek hayalini kurdukları emeklilik dönemini yaşattı.

Eğitimler tamam; Liberty Sigorta acenteleri yeni döneme hazır

Liberty Sigorta, artık geleneksel hale gelen "Liberty Yaz Okulu" eğitimlerinin üçüncüsünü bu yıl daha yoğun bir katılımla gerçekleştirdi.

Acentelerinin teknik bilgilerinin artması, ürün bilgilerinin güncellenmesini önemseyen Liberty Sigorta bu yıl üçüncüsünü düzenlediği yaz okulu etkinliği kapsamında acenteleri ile bir araya geldi. Eğitimleri ticari ve bireysel olarak ikiye ayıran Liberty Sigorta'da eğitimler teknik ekipler tarafından verildi.

'EĞİTİME OLAN İLGİ BİZİ MUTLU EDİYOR'

Liberty Yaz Okulu eğitimlerini oldukça önemsediklerini belirten Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay acentelerin, özellikle yeni personellerin eğitime büyük ilgi gösterdiğini ve bu ilgiden dolayı da sigortacılık mesleği adına mutlu olduklarını söyledi. Bay, sözlerine şöyle devam etti: "Nispeten işlerin azaldığı yaz aylarında acentelerimizle bu eğitimlerde bir araya gelmemiz hem bilgilerimizi güncel tutuyor, hem de acentelerimizle olan ilişkilerimize olumlu katkı sağlıyor. Özellikle yıl içerisinde değişen ve gelişen teminatlarımızı, yeni ürünlerimizi acentelerimizle konuşmaya ve onlardan geri bildirim almaya fırsat veren bu eğitimlerden biz de çok fazla yeni şey öğrenerek çıkıyoruz. Eğitimleri Genel Müdürlük çatısı altında vermek yerine her bölgede ayrı ayrı yapmayı tercih ediyoruz. Böylece bölgesel farklılıkları da dikkate alarak, acentelerimizin o bölgeye özel taleplerini dinleme olanağı yakalıyoruz."

Sektörde acentelere verilen teknik eğitimlerin geçmişe nazaran azaldığını da sözlerine ekleyen Halil Bay, her geçen yıl Liberty Yaz Okulu'nun kapsamının ve içeriğinin geliştiğini, önümüzdeki yıllarda bu eğitimlerin daha fazla talep gören Liberty Sigorta ile özdeşleşen eğitimler olmasını umduğunu söyledi.



Halil Bay verilen eğitim içeriğinin sürekli güncellendiğini söyledi.









Liberty Sigorta Yaz Okulu etkinliği acentelerden büyük ilgi gördü.

Suzuki marka araç sahiplerine Liberty Sigorta'dan Ultrakasko

Müşterilerine verdiği hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini daha da artırmak için yeni ürünler geliştiren Liberty Sigorta, şimdi de Suzuki marka araç sahibi olan müşterileri için yeni geliştirdiği Ultrakasko ürününü tanıttı. Tüm Liberty Sigorta acentelerinden alınabilen Ultrakasko, Suzuki marka araç sahiplerine Suzuki Yetkili Servisleri çatısı altında, orijinal parçalar kullanılarak konusunda uzman teknisyenler tarafından hasar onarımı yapılmasını sağlıyor.

ULTRAKASKO İÇİN EKSTRA İŞLEME GEREK YOK

Ultrakasko ürününe sahip olmak isteyen müşterilerin ekstra bir talepte bulunması da gerekmiyor. 10 yaşa kadar Suzuki marka araç sahibi olanlar Liberty Sigorta'dan kasko yaptırırken ürün otomatik olarak devreye giriyor. Liberty Sigorta, Suzuki marka araç sahipleri için yeni bir kasko ürünü tasarladı. Liberty Sigorta, ilk markalı kasko ürünü olan Ultrakasko ile Suzuki araç sahibi sigortalılarına anlaşmalı Suzuki yetkili servislerinde önemli avantajlar sağlıyor.



444 4 729

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba konuşmasında iklim değişikliğine dikkat çekti.



TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, zirvedeki konuşmacılar arasında yer aldı.



TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, doğal afetler nedeniyle tarım sigortalarının artan önemine değindi.

TARSİM 2. kez tarımın zirvesinde

TARSİM, 20 Eylül tarihinde, İstanbul'da gerçekleştirilen Bloomberg HT 2. Tarım Zirvesi'ne katıldı.

Açılışını Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba'nın gerçekleştirdiği zirvede, tarım sektörünün paydaşları bir araya geldi. Bakan Fakıbaba, toprağın suyla, çiftçimizin bilgiyle buluşması ve çok çalışıp, çok üretmemiz gerektiğine dikkat çekerek; "Dünyadaki iklim değişikliği ülkemizi de etkiliyor. Üreticilerimiz, iklim değişikliği ve doğal afetlere karşı mağdur olmamak için %50 devlet desteği imkanı sunan TARSİM sigortasını yaptırmalıdır" uyarısında bulundu.

Zirvede, "Toprak, Su ve Tohumun Geleceği", "Tarımda Risk Analizi ve Yönetimi", "Tarımsal Planlama, Verimlilik ve Kalite Yönetimi", "İnovasyon ve Tarımda Akıllı Gelecek", "Hayvancılık ve Bitkisel Üretimde Yeni Yaklaşımlar" başlıklı oturumlar gerçekleştirildi.

Zirveye, sektörün önde gelen temsilcilerinin yanı sıra, TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı ve Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürü İsmail Kemaloğlu, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt katıldı.

Kemaloğlu, yer aldığı "Hayvancılık ve Bitkisel Üretimde Yeni Yaklaşımlar" başlıklı oturumda, tarım piyasalarının analizini yaptı.

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ise TARSİM'in sponsor olduğu, "Tarımda Risk Analizi ve Yönetimi" başlıklı oturumda, iklimsel değişiklikler ve doğal afetler nedeniyle tarım sigortasının giderek artan önemine değindi, dünyadaki tarım sigortası modelleri, TARSİM ve Sistem'in 10 yıllık gelişimi ile 2018 yılında uygulamaya alınması hedeflenen yenilikler hakkında bilgi verdi. Aynı oturumda konuşma yapan sigortalı bir işletme sahibi, TARSİM'i çok başarılı bulduğunu ve Sistem'in çiftçilerin kara gün dostu olduğunu belirterek, TARSİM yönetimine teşekkürlerini sundu.

TARSİM fotoğraf yarışması başvuruları başladı!



Katılım şartları ve detaylı bilgi için; tarsim.gov.tr ve tfsfonayliyarismalar.org adresleri ziyaret edilebiliyor.

TARSİM, her yıl düzenlediği Tarım ve Risk konulu fotoğraf yarışmasıyla, tarım faaliyetlerinin önemini vurgulayarak, bu faaliyetlerin kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine işaret ediyor ve tarım sigortaları ile ilgili ülke genelinde farkındalığı artırarak, yaygınlaştırmayı amaçlıyor.

TARSİM Fotoğraf Yarışması, Seçici Kurul Üyeleri, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) Temsilcileri, TARSİM ve İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği (İFSAK) Yönetim Kurulu Üyeleri ile birinci dereceden yakınları dışında, Türkiye'de ikamet eden ve 18 yaşını doldurmuş herkesin katılımına açık olarak düzenleniyor.

Yarışmaya www.tfsfonayliyarismalar.org web sitesi üzerinden ücretsiz olarak başvuruda bulunulabiliyor. Başvuruların 31 Aralık'ta sona ereceği yarışmaya en fazla 4 adet eser ile katılım sağlanacak.

FAV TURKEY basına tanıtıldı

FAV TURKEY Meyve Sebze, Kuru Gıda, Kesme Çiçek Fuarı ve Zirvesi, "Sürdürülebilir Tarım" teması ile gerçekleşti. Organizasyon 28 Eylül-1 Ekim tarihleri arasında, İstanbul Fuar Merkezinde (IFM) kapılarını ziyaretçilere açtı. Bu kapsamda, tarımda sürdürülebilirliğinin sağlanması için çözümler arandı, Türk tarımı için uluslararası pazarda yeni kapılar aralandı. 4 günde 15 bin kişinin ziyaret ettiği FAV TURKEY çerçevesinde gerçekleştirilen fuarın ana sponsorluğunu TARSİM üstlendi.

Organizasyonun tanıtımına ilişkin olarak İstanbul'da basın toplantısı düzenlendi. Toplantıya, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu'nun yanı sıra, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Eğitim Yayım ve Yayınlar Daire Başkanı Dr. İlkay Kılıç, Tarım Kredi Kooperatifleri Pazarlama Daire Başkanı Göktürk Hakan Şahin, MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Zeki Güvercin, İDTM Yönetim Kurulu Üyesi Rasim Mazlum ve İTO Meclis Üyesi Mevlüt Yılmaz ve basın mensupları katıldı.





TARSİM'den "Bir Poliçe Bir Fidan Her Köy Bir Orman" projesi

TARSİM, "Bir Poliçe Bir Fidan Her Köy Bir Orman" Projesi kapsamında, tarım sigortası ile ilgili, üretici nezdinde bilincin geliştirilmesi amacıyla, Erzurum ve Kars illerine bağlı çeşitli köylerde fidan dikimi yapacak. TARSİM tarafından yürütülen projede, ilk olarak Erzurum'un Pasinler İlçesi'ne bağlı Alvar Köyü'nde, yerel yönetim temsilcileri ile köy muhtarı ve üreticilerin katılımıyla, sarıçam fidan dikimi gerçekleştirildi.

‘Quick Sigorta sektöre, acentelere ve Kamu’ya iyi geldi’

Sektörün çalkantılı olduğu bir dönemde faaliyete başladıklarını belirten **Quick Sigorta CEO’su Levent Uluçeçen**, kısa bir sürede acenteleriyle tam bir iş birliği yakalamayı başardıklarını söyledi. Üretimden çok memnun olduklarını söyleyen Uluçeçen, “Quick Sigorta sektöre, acentelere ve Kamu’ya iyi geldi” diye konuştu.

Sektöre hızlı bir başlangıç yapan Quick Sigorta, piyasadaki 5’inci ayını da doldurmuş bulunuyor. Bu kısa sürede bin acenteye ulaştıklarını ifade eden Quick Sigorta CEO’su Levent Uluçeçen, hedeflerinin üstünde bir performans gösterdiklerini belirtti. “Sektöre girişimizin 5’inci ayı içerisindeyiz. Hedeflerimizin çok üzerinde gidiyoruz moralimiz çok yüksek” diyen Uluçeçen, sözlerine acentelerine gösterdikleri performans ve bağlılık için teşekkür ederek başladı: “Bizimle beraber çalışarak bu noktaya gelen acentelerimize öncelikle çok teşekkür ediyorum. Tam iş birliği içinde bir çalışma tutturduk. Birbirimize incinmedik, kırılmadık. Biz onlara ne kadar destek olduysak, onlar da bize o kadar güvendiler ve sahiplendiler. Biz sektöre son derece zor bir dönemde girdik ve acentelerimizin önünü açtık. En çok ihtiyaç olan dönemde arz güvenliğini sağladık, acenteyi rahatlattık ve Hazine’nin birtakım dirençlere karşı elini kuvvetlendirdik. Her iki bayram da, ‘Bayram harçlığını sizin sayenizde götürebildik’ diye mesajlar aldık. Acentelerimiz de kesinlikle bizim yüzümüzü kara çıkarmadılar ve çok iyi bir çalışma yaptılar.” Üretim alanında çok iyi bir noktaya geldiklerini de vurgulayan Uluçeçen, “Trafik ve diğer branşlarda iyi bir üretim yakaladık. Sene sonu rakamlarında ise özellikle belli branşlarda Quick Sigorta’nın başarılı sonuçlarını göreceğiz. Sermayedarımız da gidişattan son derece memnun” diye konuştu.

5 AYDA TAM 1000 ACENTE

Bölge teşkilatı olmayan bir şirket olarak çok kısa bir sürede büyük sonuçlar aldıklarını dile getiren Uluçeçen, sürecin bir değerlendirmesini yaptı: “Çok kısa bir süre için bu inanılmaz bir performans. 5 ayda 1000 acenteye ulaştık ve hepsinden de çok memnunuz. Tüm acentelerimize tekrardan çok teşekkür ediyorum. Biz dijital bir şirketiz, ancak acentelerimizle beraber dijital bir şirketiz. Teknolojik altyapımız son derece yeterli. Bölge teşkilatı olmayan bir şirketin 6 bin başvuruyu gözden geçirip, bin tane acenteliğin bu kadar kısa sürede tesis edilmesi, tescillerinin yapılıp, teminatlarının alınması teknolojiyi doğru ve etkili kullandığımızın bir göstergesi. Halen de değerlendirdiğimiz 5 bin acentelik başvurusu bulunuyor.” Uluçeçen, başarının diğer tarafının da son derece tecrübeli şirket çalışanlarından ve yöneticilerinden geldiğini belirterek: “Aslında bütün



başarımızın sebebi, iyi bir yönetimle, çalışanlarımızın çok özverili bir çalışma yapması ve eforları. Şirket yeni, biz değiliz. Biz damıtılmış bir ekiple iş yürütüyoruz. Şirketimiz yeni ama kıdem ortalamamız 30 yıl civarında. Hepimiz neredeyse yönetici seviyesindeyiz. Çok rafine bir ekiple hizmet veriyoruz. Biz iş modelimizi çok doğru planladık. Tüm işlerimizi 25 kişilik çekirdek bir ekiple gerçekleştiriyoruz. İşleri yöneten de bu ekip. Zaten 5 ayda 6 bin başvuruyu elden geçirmek başlı başına bir başarı. Bu ekiple ne söylediysek bunu hayata geçirdik. Hatta söylediklerimizin çok önünde gittiğimizi söyleyebilirim.” Hekim sorumluluk branşında da çalışmalarımızı tamamladık. Bu branşta da acentelerimizin elini rahatlatacağız. Belli branşlarda uzmanlaşma gibi bir hedefimiz var. Özellikle oto dışı branşlarda da zaman içinde kendimizi hissettireceğiz” dedi.

QUICK SİGORTA’DAN SİGORTA SÖZLÜĞÜ

Uluçeçen, sektöre getirecekleri bir yeniliğin de müjdesini verdi: “Biz vatandaşın sigortacılık konusunda da ayrıntılı bilgilenmesi ve bilinçlenmesi için çok özel bir kaynak oluşturuyoruz. Tasarımına da başladık: Sigorta Sözlüğü. Sözlüğün tamamlanmasına çok yaklaşmış bulunuyoruz. Sözlükte terimlerin yanında, ses butonları da olacak ve isteyen dinleyebilecek. Web üzerinden girilen Sigorta Sözlüğü sitemizde vatandaşın tüm sorularını cevaplandıracağız. “DASK nedir? DASK’ımı ne zaman yenilemem gerekir?” gibi soruların hepsinin cevabını bulabilecekler. Aynı zamanda belirli dosyalarımız olacak; evinin sigortası olmayan ne yapmalı, hasar meydana geldiğinde ne yapılmalı konularına cevap vereceğiz. Biz bunu kendimiz için yapmıyoruz. Sözlük bütün sektöre ve bütün vatandaşlarımıza açık bir hizmet. Sadece Quick Sigorta müşterisi değil, herkes faydalanabilecek.”

SOSYAL DİJİTAL ATILIM

Sigorta şirketleriyle müşterilerin sadece hasar anında temasta olduklarını ifade eden Uluçeçen, Quick Sigorta olarak bu durumu değiştirecek bazı adımlar attıklarını belirterek şunları söyledi: “Quick Sigorta olarak özellikle sosyal medyada çok güçlü olduğumuzu hissediyoruz. Sadece sigorta haberi vermiyoruz. Vatandaşın ilgisini çekebilecek, hayatın içindeki konulardan bahsediyoruz. Biz sigortacılığın da sosyal olarak büyüyeceğini düşünen bir şirketiz. Türkiye’de sigortanın gelişmesi de sosyal medya üzerinden gerçekleşecektir. Önümüzdeki dönemde pek çok projemiz var. En önemli projemiz ise acentelerimizin dijital entegrasyonunu, sosyal medyada bize gelen iletişimle bir araya getirmeye çalışıyoruz. Genel iş akışı çerçevesini tamamladık. Projeyi hayata geçirdiğimiz zaman sektörde çok ses çıkaracağımızı söyleyebiliriz. Gece gündüz projelerimiz için çalışıyoruz. Quick Sigorta olarak en büyük farkımız ise, acenteyi düşünmeden geliştirdiğimiz bir projemiz olmaması. Bizim için bütün kanallarımız aynı değeri görüyor ve birbirini ezmiyor. Bizim bütün satış kanallarımız entegre çalışacak. Bizimle çalışan acenteler de bunu hissedecekler.”

‘DOĞAL AFETLER GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURULMALI’

Uluçeçen, son olarak sigortanın geleceğini değerlendirdi. Doğal afetlerin artık hayatın bir gerçeği olduğunu belirten Uluçeçen, artık sigorta şirketlerinin hesabını bu gerçeğe göre yapması gerektiğini sözlerine ekledi. Uluçeçen, “Dolu hasarı ülkemizdeki sigortacıları çok etkiledi. Ancak artık böyle olayların gerçekleşeceği fikrine alışmalıyız. Sigortacılığı doğal afetlere göre kurgulamamız gerekiyor. Türkiye’de büyük afetleri şirketler ancak reasürans ile beraber kaldırabilirler. Riskleri doğal afetleri de kapsayan bir şekilde, doğru olarak görmemiz ve hesaplamalarımızı buna göre yapmamız gerekiyor. Bu tür risklerin olduğunu da vatandaşımıza anlatmamız gerekiyor. Yılda bir defa olan bir olayda binlerce araç etkileniyor. Bizim elimizdeki sınırlı sayıdaki dosyayı bir hafta gibi kısa süre içinde bitirdik. Ancak, diğer şirketlerin derdi de bizim derdimiz, olaya sektör olarak bakıyoruz. Bu şekilde bakmamız da bizi temkinli hâle getiriyor” diyerek sözlerini sonlandırdı.

Generali ile, 'BİRLİKTE' daha güçlü geleceğe

Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini liderliğinde tüm Generali Sigorta yönetim ekibi ve çalışanları "BİRLİKTE" daha güçlü bir gelecek için 16-17 Eylül tarihlerinde, Bolu Büyük Abant Oteli'nde buluştu. Vizyon Toplantısı, Genel Müdür Maurizio Pescarini'nin şirketin daha güçlü ve daha sağlam ilerleyeceği yeni dönem stratejik hedefleri ve yeni dönem planları ile ilgili yaptığı sunumla başladı. Generali Grubun, bilhassa Generali Türkiye'yi daha yalın ve akıllı çözümler ile hızlı ve çevik bir işletim modeli kullanarak Türkiye'de sigorta sektörünün lider kuruluşlarından birisi yapmaya kararlı olduğunu dile getiren Maurizio Pescarini, "Vizyonun ise esas itibarıyla çalışanlarımızın uzmanlığı, tutkusu ve yaratıcılığına dayandığına



güçlü şekilde inanıyorum" dedi.

ÇALIŞANLAR STRATEJİDE SÖZ SAHİBİ OLDU

Çalışanlarının yetkilendirilerek şirketin geleceğinde söz sahibi olmasını, iz bırakmasını ve katkıda bulunmasını sağlamayı amaçlayan Hackathon stili bir çalışma olarak başlatılan, yaklaşık bir ay boyunca takımların ön çalışmalarını sürdürmüş olduğu Proje Yarışması olan Hack4Action finali "BİRLİKTE" toplantısında tüm takımların katılımıyla gerçekleşti. Hack4Action ile Generali çalışanları şirket stratejisine direkt katkıda bulunma şansı elde etti. Hack4Action kapsamında 20 ekip inovasyon yoluyla etkinlik, üretkenlik ve dönüşümü sağlamaya yönelik ürettikleri projelerini sundu. En iyi 5 proje arasından En İyi Proje Ödülü kazanan ekibe özel bir ödül takdim edilmesinin yanı sıra, projeleri şirketin yeni sektörel planının bir parçası olarak seçildi ve projelerinin yönetiminde aktif rol alma ve şirketin gelecek vizyonunu yönetme şansı elde ettiler. Ödül töreni ardından Generali çalışanları, yılın yorucu tarafını bir kenara bırakarak gerçekleşen Simge Sağın konseri sonrası DJ performansı ile eğlenceli bir gece geçirdiler.

Generali Sigorta Vizyon Toplantısı 16-17 Eylül tarihlerinde Bolu Büyük Abant Oteli'nde gerçekleştirildi. Toplantının "BİRLİKTE" temalı içeriğinde 2017 yılını ve 2018 beklentilerini değerlendiren Generali ailesi, sürpriz partide gönüllerince eğlendi.







Generali Sigorta'da inovasyon rüzgârı

Generali Sigorta iş süreçlerinin merkezine inovasyonu koymaya devam ediyor. Generali'nin sigorta sektöründe yaptığı teknolojik yatırımlardan bahseden Generali Sigorta Pazarlama Direktörü Kerem Ölmez, Generali olarak insurtech kavramına çok yakın bir şirket olduklarını ifade etti. Ölmez, Generali'nin başta Avrupa olmak üzere teknolojileri Grup ülkelerinde yaygın olarak kullandığını da sözlerine ekledi. Grubun yatırımlarını detaylandıran Ölmez, şunları söyledi: "Grubumuz yaşam bilekliği, akıllı ev sistemi olarak geliştirilen domotik ve arabalardaki telematik sistemleri ile kişilerin hayatının korunması ve risklerin azaltılması süreçlerinde dünyada yenilikçi ve güçlü bir rol oynuyor."

DİJİTALDE 'GENERALI' İDDİASI

Türkiye'de dijital sigortacılığa odaklanan, zaman ve mekandan bağımsız, "Yalın & Akıllı" sigortacılık çözümleri ile Türkiye'de online sigortacılığı başlatan ilk şirketin Generali Sigorta olduğunu hatırlatan Ölmez, "Direkt sigortacılık yatırımımız, iletişim ve pazarlama faaliyetlerimiz ile desteklediğimiz önemli bir satış kanalımız. Bu yola 2013 yılında çoklu dağıtım kanalı stratejimiz, altyapı yatırımları ve iletişim çalışmalarımız ile çok sağlam ve kararlı bir şekilde girdik" diye konuştu. Ölmez, şirket içi süreçlerden de bahsetti: "Bu strateji ile Türkiye'de ilk kez "Kolay Sigortacılık" başlatıldı. Generali geleneksel dağıtım kanallarının modernleştirilmesi, mobil çağrı merkezi, generali.com.tr ve 7/24 hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanlığı Hattı projelerinin ardından internet satış kanalının mobil cihazlara optimizasyonu projesini tamamladı. Dünyanın en iyi ve yeni teknolojilerinden birini tercih ederek tamamen yazılım tabanlı, Türkiye'nin ilk mobil çağrı merkezini kuran Generali Sigorta, kullanım kolaylığı sunan "Kolayla" mobil uygulaması ile kaza anında yüz yüze iletişimin gücünü çağrı merkezi ortamına taşıdı."

TÜRKİYE'YE YATIRIM ARTACAK

Yakın zaman içinde hızla büyümeye devam eden bir ekonominin ve tüketici davranışlarını değiştiren büyük ölçekli bir internet/sosyal medya dönüşümünün olduğu, dünyadaki en canlı toplumlardan biri olan Türkiye pazarında büyük fırsatlar bulunduğunu gören Generali'nin ülkemize daha fazla yatırım yapma kararı aldığını aktaran Ölmez, sözlerini şöyle noktaladı: "Türkiye, Grubumuz tarafından global projelerinin uygulamalarının yapılacağı, fiyatlandırma modülü, Big Data, müşteri etkileşimi ve ürün geliştirme gibi alanlarda inovatif yatırımlar ve dijitalleşme projesi ile yeni çözümlerin sunulacağı önemli bir inovasyon merkezi olarak ilan edildi. Son yıllarda çoğu şirket organizasyonunu inovatif olarak konumlandırıyor. Bu alanda başarılı olanları diğerlerinden farklılaştıran ise nasıl inovatif oldukları. Generali Sigorta olarak, Generali Grup'un da desteğiyle dünyada farklı sektörlerde pek çok örneği inceleyebiliyor ve bu örneklerden ne öğrenebiliriz diye ciddi gözlem yapıyoruz. Sigorta sektöründe teknolojik altyapısı ve dijital dönüşüm projeleri ile sektöre yön veren şirket olarak bizim işimiz hizmet. Bu alanda müşterilerimizle etkileşim halinde olmak bizim için çok önemli."

Müşterileriyle iletişim halinde olmanın Generali Sigorta'nın önceliği olduğunu söyleyen **Kerem Ölmez**, "Teknolojik altyapımız ve dijital dönüşüm projelerimizle sektöre yön veriyoruz" diye konuştu.



Doğa Sigorta anonim şirket olarak büyümeye devam ediyor

Yılın ilk 6 ayında 2 milyona yakın poliçe adedi ve muallak haricinde sigortalılarına hızlı bir şekilde ödediği 197 milyon lirayı aşkın hasar ile dikkat çeken Doğa Sigorta, artık yoluna anonim şirket olarak devam ediyor.

2014'ten bu yana üstün bir büyüme performansı sergileyerek, sürdürülebilir kârlılık hedefiyle ilerlemeyi başaran Doğa Sigorta, yenilikçi ve vizyoner bakış açısıyla bir kooperatif şirketi olarak başladığı faaliyetlerine, anonim şirket olarak devam ediyor. Doğa Sigorta, sektörün en geniş acente ağına sahip olan şirketlerinden biri olarak alanındaki öncü rolünü sunduğu başarı grafiğiyle de desteklerken, yılın ilk 6 ayında 2 milyona yakın poliçe adedi ve muallak haricinde sigortalılarına hızlı bir şekilde ödediği 197 milyon lirayı aşkın hasar ile gösterdiği üstün büyüme performansıyla dikkat çekiyor. Özellikle hayat dışı branşlardaki prim kârlılık oranlarında sergilediği pozitif tablo ile yükselişe geçen Doğa Sigorta, acenteleri ve çözüm ortaklarıyla birlikte oluşturduğu güç birliğiyle sektörün önde gelen kuruluşlarından biri olarak rol oynuyor. Yenilikçi ve vizyoner bakış açısıyla sürdürdüğü yeni yapılanma çalışmaları altında, kooperatif şirketi olarak başladığı faaliyetlerine anonim şirket olarak devam eden Doğa Sigorta, ayrıca sağlık, seyahat, trafik, deprem gibi hayat dışı branşlarda sunduğu ürünleriyle de sektörde fark yaratıyor.

'ACENTELERİMİZLE KAZANDIK'

Acenteleri ve çözüm ortaklarıyla kurdukları güç birliğiyle hedefledikleri sürdürülebilir büyümeyi kısa sürede yakalamayı başardıklarını, yılın ilk 6 aylık verilerinde bunu çok net bir şekilde görebildiklerini belirten Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Sahip olduğumuz yaygın acente, servis ve hizmet ağı sayesinde onlarla birlikte kazanarak bugünlere geldik. Yılın ilk 6 ayında elde ettiğimiz kâr oranları bunun bir göstergesini oluşturuyor. Doğa Sigorta olarak sunduğumuz başarılı performansını


Nihat Kırmızı

artırarak önümüzdeki aylarda daha ön sıralarda yer almayı hedefliyoruz. Acenteleriyle birlikte büyüyen bir şirket olarak müşterilerimize kusursuz hizmet verebilmek ve hedef kitlemizi bu yönde geliştirebilmek adına kendimizi yenileyerek mevcut yapımızla paralellik gösteren anonim şirket altyapısıyla çalışmalarımızı devam ettireceğiz" dedi.

Katılım Sigortacılığı, İstanbul'un finans merkezi olması yolunda büyük bir adım

Yönetmeliği yeni yayınlanan katılım sigortacılığı alanında oluşacak fonlar aracılığıyla ekonomiye ciddi bir katma değer kazandırılacağını dile getiren Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, bu sayede finans merkezi olma yolunda ilerleyen İstanbul'a da büyük bir fon akışı sağlanacağını söyledi.

Dünyada hızlı bir büyüme performansı sergileyen ortak risk paylaşımı ile dayanışma üzerine kurulu katılım sigortacılığına yönelik Türkiye'de önemli adımlar atılıyor. Sektörün heyecanla beklediği 'Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'in yürürlüğe girmesiyle birlikte bu alanın sağlıklı bir şekilde işleyerek var olan potansiyelini ortaya koyması açısından önemli bir adım atılmış oldu.

'PENCERE MODELİ İLE SEKTÖRDE BİR İLKE İMZA ATTIK'

Resmi Gazete'de yayınlanan yeni yönetmelikle katılım sigortacılığının yaygınlaşarak büyümesi ve ekonomiye sağladığı katkıyı artırması açısından çok önemli bir adım atıldığına dikkat çeken Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 2015 yılında henüz bir yönetmelik yokken, dünyadaki uygulamaları dikkate alarak pencere modeliyle sundukları katılım sigortacılığı hizmetiyle Türkiye'de bir ilke imza attıklarını hatırlattı. Kırmızı, "Bugün yürürlüğe giren yönetmeliğin olgunlaşması noktasında, Doğa Sigorta olarak bundan 3 yıl önce önemli bir adım atmış olduk. O dönem bir yönetmelik olmadığı için dünyadaki uygulamaları inceleyerek sektöre kazandırdık" şeklinde konuştu.
Yönetmelikteki pencere modelinin katılım sigortacılığının gelişimindeki engelleri de ortadan kaldırdığını sözlerine ekleyen Kırmızı, "Pencere modeliyle birçok oyuncunun sisteme dahil olması sağlanarak fonların çeşitliliği ve büyüklüğünde yaşanan artışla sektör büyüyecek. Ayrıca Hazine Müsteşarlığı'nın konuyu iyi tahlil etmesi ve büyük özveriyle gerçekleştirdiği çalışmalar ve Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in bu konudaki duyarlılığı, konuya hakimiyeti ve konuyu sahiplenmesi süreçteki zorlu çalışmaları kolaylaştırmış, sektörde de büyük bir güven sağlamıştır. Başbakan Yardımcımız ve Hazine Müsteşarlığımız bu çalışmayla sektörümüzün ve ülke ekonomimizin uzun yıllar faydalanacağı önemli bir finansal enstrüman kazandırmıştır" ifadelerini kullandı.

İSTANBUL'A BÜYÜK FON AKIŞI

Katılım sigortasının işleyişi hakkındaki tüm soru işaretlerini ortadan kaldıran yeni yönetmeliğin İstanbul'un finans merkezi olması yönünde destek sağlayacağını belirten Kırmızı, "Bu alanda oluşacak fonlar ile sigorta sektörünün ekonomiye sağladığı katma değer artacak. Yatırımcılar için cazibe merkezi olan İstanbul, sahip olacağı büyük fonlarla cazibesini artıracak" diye konuştu.

'SEKTÖRE GÜVEN GELECEK'

Sigortalılık oranı, yani penetrasyon noktasında da önemli kazanımlar sağlandığını kaydeden Kırmızı, şunları söyledi: "Yönetmelikle sigorta sistemine dahil olmamış birçok kişi ve kuruma da güvence sağlanacak. Bu da penetrasyonda artışı sağlayacak. Sektörün ihtiyacı olan güven konusu çözülmüş olacak. Hem sektör büyüyecek hem de önemli diyebileceğimiz orana sahip bu kesim, sigorta güvencesine girerek ani ve beklenmedik zararların önüne geçebilecek."



HİNDİSTAN'DA BÜYÜK ATILIM

Katılım sigortacılığında ilklere imza atan Doğa Sigorta'nın CEO'su Nihat Kırmızı ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar; Malezya, Bahreyn, İngiltere ve İsviçre'den sonra Hindistan'da da, dünyanın en büyük katılım fonlarıyla temas edip işbirliği sağlayacak girişimlerde bulundu ve önemli anlaşmalara imza attı.

Türk Nippon Sigorta ‘genç’ ama tecrübeli

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, dünyadaki ve Türk Nippon Sigorta’daki insan kaynakları (İK) uygulamalarını değerlendirdi. İK’nın son 10 yılda ciddi bir değişim yaşadığını belirten Pamukçu, “Bundan 10 yıl önce İK politikalarının gündemini özlük işleri ve yasal süreçler oluştururken, artık tüm İK’cıların gündemini yetenek yönetimi, motivasyon, verimlilik, çalışan memnuniyeti oluşturuyor” dedi.
Aynı şekilde İK’nın konumunun da değiştiğini kaydeden Pamukçu, artık İK departmanlarının şirketlerin süreçlerine hakim, inovatif, yenilikçi ve stratejik bir departman haline geldiğini vurguladı.
Değişimin başlamasının nedenleri arasında genç kuşağın yaklaşık 10 yıldır şirketlerde var olmasını ve teknolojinin ilerlemesini gösteren Pamukçu, “Eskiden daha resmi ve eski formatlarda yapılan iş görüşmeleri, Skype, telefon üzerinde görüşme, video konferans gibi daha modern formatlara taşınmaya başlandı. Genç kuşağın tüm dünyaya getirdiği yenilik, modernleşme ve dijitalleşme neredeyse tüm İK politikalarında etkisini göstermeye başladı. Eskiden kullanılan programlar, yerini web tabanlı programlara bıraktı” diye konuştu.



‘GELİŞİM KONUSUNA ÖNEM VERİYORUZ’

Türk Nippon Sigorta olarak kendilerini genç ama tecrübeli bir şirket olarak tanıtmayı sevdiklerini ifade eden Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: “Özellikle son yıllarda genç çalışanlarımızın şirketimizde artmış olmasıyla, şirket içerisindeki sinerji ve hareket alanı canlandı. Genç yeteneklerin şirketinizi tercih etmeleri için fark yaratmanız gerekiyor. Biz bu farkı, Türk Nippon Sigorta olarak, çalışanlarımızın gelişimlerine önem vererek ve onları bu alanda her zaman destekleyerek yarattığımızı düşünüyoruz.
Çalışanlarımız için hem teknik hem de kişisel gelişim adına fırsatlar sunuyoruz. Genç yeteneklerimizin yaşam boyu öğrenme güdüsünü benimsemelerini ve şirket kültürümüzle onları yetiştirmeyi hedefliyoruz” dedi.





EĞİTİM VE GELİŞİM YILI

Türk Nippon Sigorta, şirket bünyesinde düzenlenen tüm iç ve dış kurumsal eğitimleri bir çatı altında toplamak amacıyla TNS AKADEMİ’yi kurarak, eğitim çalışmalarına başladı. TNS AKADEMİ bu yıl; teknik / mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil gibi ana konu başlıkları altında çeşitli eğitimler düzenleyerek çalışmalarına start vermiştir. Telefonda Etkili İletişim / Kurum Kültürü, içerisinde koçluk, geribildirim, yönetim becerileri gibi farklı konu başlıkları olan, uzun dönemli olarak düzenlenen Yönetici Gelişim Programı, sigortacılık ile ilgili kısa ve yine uzun dönemli teknik eğitimler ile yabancı dil eğitimleri, takım çalışması, müzakere teknikleri ve koçluk eğitimleri bu sene TNS Akademi çatısı altında düzenlenen ve çalışanlardan oldukça güzel geri bildirimler alınan eğitim programlarından sadece birkaçı.
Eğitimlerin planlanma safhasında özellikle interaktif ve geribildirimle beslenen ve sürekli öğrenmeyi ilke edinmiş eğitim firmaları ve eğitmenlerle, çalışanların bir araya getirilmesine özen gösterilmektedir.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, genç yetenekleri çekmek için şirketlerin fark yaratması gerektiğini söyledi. Türk Nippon Sigorta olarak bu farkı, çalışanlarının kişisel gelişimini her zaman destekleyerek yarattıklarını ifade eden Pamukçu, genç ama tecrübeli bir şirket olduklarını sözlerine ekledi.

TNS AKADEMİ

KEYİFLİ SEMİNERLER

Türk Nippon Sigorta, çalışanlarının iş ve özel hayat dengelerini sağlamak adına, nefes, stres yönetimi, yoga, çocuğum ve ben gibi iş dışı platformlarda, ilgili konularda uzman kişilerle çalışanlarını bir araya getirdiği TNS-TALKS adı verilen seminerler düzenlemeye başladı.



Türk Nippon, sigortalılarını ‘Uçuran Kampanya’ ile Avrupa’ya gönderiyor

Türk Nippon Sigorta, ekim ayı itibarıyla sigortalılarını sevindirecek bir kampanyaya start vermeye hazırlanıyor.
1 Ekim itibarıyla, Türk Nippon Sigorta’dan bireysel kasko poliçesi alan tüm sigortalılara gidiş dönüş olmak üzere bir Avrupa uçak bileti hediye edilecek. Sigortalılar, Amsterdam, Budapeşte, Brüksel, Milano, Paris, Londra, Viyana, Münih, Berlin, Roma ve Atina arasından diledikleri yeri seçebilecek.
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017 yılını sigortalıları için fark yaratarak kapatmak istediklerini dile getirerek, ‘Uçuran Kampanya’nın Türk Nippon Sigorta’dan kasko poliçesi alan tüm sigortalıları ayrıcalıklı kılan bir kampanya olduğunu söyledi.
Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta olarak 2018 yılında da sigortalılarımız için, güçlü satış kanallarımız sayesinde, farklı ve yeni kampanyalarla kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz” dedi.



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NDE KATILIMCI SAYISI TOPLAMDA 10 MİLYONU AŞTI

OTOMATİK KATILIMDA KAMU, GÖNÜLLÜDE ÖZEL ŞİRKET FARKI

14'üncü yılını dolduran "Gönüllü BES"te özel şirketlerin ağırlığı görülürken, Ocak 2017 itibarıyla hayatımıza giren "Otomatik BES"te ise kamuya ait BES şirketlerinin liderliği gözleniyor. Gönüllü BES'te katılımcı sayısı 6.8 milyon kişiyi, "Otomatik BES"te katılımcı sayısı 3.2 milyon kişiyi aşıyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) Türkiye'de yoluna tam gaz devam ediyor. İki yapıda uygulanan sistem 10 milyon kişiyi aştı ve toplamda 10 milyon 117 bin 314 kişiye ulaştı. Yakın bir gelecekte uygulamaya girmesi beklenen 18 yaş altına BES ile birlikte ise bu tutarın hızla daha da yukarılara çıkması bekleniyor.

1 Ocak 2017 tarihinde kademeli bir yapıda hayatımıza giren Otomatik BES'teki toplam katılımcı sayısının yaklaşık olarak yarısı kamuya ait bankaların BES ve hayat şirketleri olan, Halk Hayat ve Emeklilik, Vakıf Emeklilik ve Hayat ile Ziraat Hayat ve Emeklilik şirketlerinde bulunuyor.

Bireysel emeklilikte otomatik katılımı öngören sistem 1 Ocak 2017'den itibaren yürürlüğe girdi. Bugüne kadar 7 milyondan fazla çalışan sisteme otomatik olarak dahil edilirken, 4 milyon çalışan cayma hakkını kullanarak sistemden ayrıldı. Cayma oranı yüzde 57 olarak hesaplandı.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) rakamlarına göre, bugüne kadar sisteme girenlerin 3 milyon 287 bini ise sistemden çıkmayarak otomatik BES'e devam etti. BES'e devam edenlerin 1.5 milyondan fazlasının Ziraat, Halk ve Vakıf gibi kamu bankalarının iştirakleri olan hayat ve emeklilik şirketlerinde olması dikkat çekti.

Sigortacı Gazetesi'nin hesaplamalarına göre, bu rakamların toplam katılımcı sayısına oranı %46.

Otomatik Katılım'da Ziraat Hayat ve Emeklilik, 643 bin 674 katılımcı sayısı ile liderliğe otururken, Halk Hayat ve Emeklilik, 481 bin 813 katılımcıyla ikinci sırada, Vakıf Emeklilik ve Hayat ise 393 bin 185 katılımcı ile üçüncü sırada yer aldı. Bu üç şirketi 338 bin 481 katılımcıyla Garanti Hayat ve Emeklilik takip ediyor.

GÖNÜLLÜ BES'TE YÜZDE 60 İLK 4'ÜN

EGM'nin 8 Eylül tarihli raporunda gönüllü BES'teki toplam katılımcı sayısı 6 milyon 829 bin olarak hesaplandı.

Bu branşta en fazla katılımcıya sahip dört şirket Garanti Hayat ve Emeklilik, Anadolu Hayat ve Emeklilik, Avivasa Emeklilik ve Hayat ile Allianz oldu. Bu şirketlerin toplam katılımcı sayısının 4 milyon 97 bin 976 kişi olduğu görülürken, ortaya çıkan bu rakam da toplam katılımcı sayısının %60'ı olarak hesaplandı.

Gönüllü BES'te Garanti Emeklilik ve Hayat 1 milyon 193 bin 179, Anadolu Hayat Emeklilik, 1 milyon 128 bin 969, Allianz'ın iki ayrı şirketinde toplam 889 bin 909, Avivasa Emeklilik ve Hayat'ın ise 885 bin 919 katılımcısı bulunuyor.

Bu arada 14 yılı geride bırakan gönüllü BES'te önemli sayıda işveren grup emeklilik katılımcısı da olduğu gözlerden kaçmıyor. EGM verilerine göre, 593 bin 400 çalışan katılımcı olduğu görüldü.

Öte yandan Otomatik BES'teki toplam katılımcı sayısının yarısına sahip olan üç kamu şirketi, gönüllü BES'te toplam bir milyon 514 bin katılımcıya sahip bulunurken, bu da toplam katılımcı sayısının %22'sine denk geliyor.



ŞİRKET BAZINDA OTOMATİK KATILIM TEMEL GÖSTERGELERİ (08/09/2017)

Emeklilik Şirketi	Çalışan Sayısı	Çalışanların Fon Tutarı (TL)	Sertifika Sayısı
Allianz Yaşam ve Emeklilik	254.329	80.021.864	257.546
Anadolu Hayat Emeklilik	326.338	106.903.311	330.895
Avivasa Emeklilik ve Hayat	308.833	102.518.431	313.639
Axa Hayat ve Emeklilik	37.376	10.337.175	39.066
Bereket Emeklilik ve Hayat	10.849	4.945.746	10.870
BNP Paribas Cardif Emeklilik	93.368	18.814.875	93.872
Cigna Finans Emeklilik ve Hayat	44.217	10.251.355	44.576
Fiba Emeklilik ve Hayat	24.802	8.356.915	24.874
Garanti Emeklilik ve Hayat	338.481	87.430.420	342.927
Groupama Emeklilik	8.879	1.586.883	8.919
Halk Hayat ve Emeklilik	481.813	165.173.932	485.745
Katılım Emeklilik ve Hayat	123.278	36.927.748	126.271
Metlife Emeklilik ve Hayat	65.828	20.175.043	66.224
NN Hayat ve Emeklilik	132.067	30.863.836	135.000
Vakıf Emeklilik ve Hayat	393.185	139.791.567	401.659
Ziraat Hayat ve Emeklilik	643.674	240.274.250	663.369
Sektör Toplamı	**3.287.317**	**1.064.373.353**	**3.345.452**

ŞİRKET BAZINDA BES TEMEL GÖSTERGELER (08/09/2017)

Emeklilik Şirketi	Katılımcı Sayısı	Katılımcıların Fon Tutarı (TL)	Devlet Katkısı Fon Tutarı (TL)	Emekli Olan Katılımcı Sayısı	İşveren Grup Emeklilik Sertifikaları
Aegon Emeklilik ve Hayat	41.517	148.211.005	15.920.591	372	867
Allianz Hayat ve Emeklilik	112.274	2.116.644.702	285.197.674	2.766	4.476
Allianz Yaşam ve Emeklilik	777.635	8.678.131.164	1.034.216.950	7.327	158.012
Anadolu Hayat Emeklilik	1.128.969	11.713.936.813	1.884.345.216	14.904	31.026
Avivasa Emeklilik ve Hayat	885.919	12.338.138.837	1.730.110.596	11.725	45.008
Axa Hayat ve Emeklilik	34.737	278.918.466	57.160.353	37	517
Bereket Emeklilik ve Hayat	113.872	317.393.240	70.865.833	21	28.464
BNP Paribas Cardif Emeklilik	184.377	1.752.013.426	249.450.885	1.582	27.167
Cigna Finans Emeklilik ve Hayat	111.317	645.744.755	121.280.641	75	1.915
Fiba Emeklilik ve Hayat	41.981	412.761.290	51.841.092	138	4.996
Garanti Emeklilik ve Hayat	1.193.179	9.716.184.137	1.482.297.952	7.839	74.854
Groupama Emeklilik	58.195	858.499.902	96.815.199	2.537	969
Halk Hayat ve Emeklilik	477.919	2.472.348.905	470.351.545	184	53.718
Katılım Emeklilik ve Hayat	178.837	723.366.261	146.037.958	36	50.474
Metlife Emeklilik ve Hayat	186.863	1.239.487.015	213.240.149	241	17.671
NN Hayat ve Emeklilik	266.326	2.386.556.057	346.658.842	3.167	10.608
Vakıf Emeklilik ve Hayat	476.099	4.845.336.688	678.555.265	5.050	28.985
Ziraat Hayat ve Emeklilik	559.981	2.621.225.241	511.587.161	707	53.673
Sektör Toplamı	**6.829.997**	**63.264.897.905**	**9.445.933.903**	**58.708**	**593.400**

Kaynak: EGM

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr



SİZİN İÇİN! çalışıyoruz

- Yol Yardım
- Ev ve İşyeri Yardım
- Konut Hasar Onarım
- İşyeri Hasar Onarım
- Seyahat Yardım
- Sağlık Yardım
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri
- Hasar Yönetimi
- Call-Center Hizmetleri
- Butik Hizmetler
- Oto Cam Hizmetleri





Tel: 0212 334 20 00

www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

VHV REASÜRANS TÜRKİYE'DEKİ İKİNCİ YILINI KUTLADI

VHV Reasürans, Türkiye'deki ikinci yılını sigorta ve finans sektöründen birçok temsilcinin katılımıyla Four Seasons Bosphorus'ta kutladı.

Türkiye'nin uluslararası sermayeli tek yerel reasürans şirketi VHV Reasürans, Türkiye'deki ikinci yılını iş dünyasının ünlü isimlerinin katılımıyla Four Seasons Bosphorus'ta düzenlenen bir davetle kutladı. VHV Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt ve VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl'ın ev sahipliğinde düzenlenen davete sigorta sektörünün ilgisi büyük oldu.

Four Seasons Bosphorus'ta düzenlenen ve sigorta sektörünün ilgi odağı olan davete, VHV Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt ve VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl'ın yanı sıra; VHV Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dietrich Werner ile Yönetim Kurulu Üyeleri Dr. Gülen Özaktürk ve Fatih Ağacık ev sahipliği yaptılar.

Sigorta ve finans sektörünün büyük ilgi gösterdiği davette konuşan VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Türkiye'de bulundukları kısa zamanda ilk yabancı reasürör olarak başarılarına katkı sağlayan tüm sektör temsilcilerine içten teşekkürlerini iletti.

'AMAÇ FİKİR ALIŞVERİŞİ İÇİN BİR PLATFORM OLUŞTURMAK'

Maximilian Stahl sözlerine, "Bu etkinliklerimizle sektör temsilcilerinin bir araya gelerek fikir alışverişinde bulunabilecekleri bir platform oluşturmayı amaçlıyoruz. Sektörün önde gelenleri ile gelecek vaat eden temsilcilerini bir araya getirebilmek çok kolay olmuyor. Buluşmaya ikinci kez yine Four Seasons Bosphorus'ta ev sahipliği yapmaktan dolayı son derece mutluyuz" şeklinde devam etti.

Açılış konuşmasından sonra misafirler müzik ve sahne şovu eşliğinde sohbet ederek keyifli vakit geçirdiler.



VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'deki ilk yabancı reasürör olarak başarılarına katkı sağlayan tüm sektör temsilcilerine teşekkür etti.



Kokteyl, sektörün her kesiminden birçok konuğun katılımıyla keyifli bir havada geçti.



Katılımın yoğun olduğu kokteylde davetliler gece boyu farklı konuklarla sohbet etme fırsatı buldular.









VHV Reasürans'ın ikinci yıl kutlamasına sigorta sektörünün de ilgisi büyüktü.















İNSAN KAYNAKLARI

SOMPO JAPAN SİGORTA İNSAN KAYNAKLARI VE AKADEMİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI IŞIN MENGENLİ:

İnsan kaynaklarında yeni

Işın Mengenli, insan kaynakları alanında değişimi tetikleyen önemli faktörlerin Y kuşağının yaklaşımı ve teknolojik gelişmeler olduğunu ifade etti.

"İnsan Kaynakları" köşemiz için bu ay Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli ile sohbet ettik. Dünyadaki insan kaynaklarının dönüşümü hakkında konuştuğumuz Mengenli, teknolojik gelişmeler ve Y kuşağının beklentileri sebebiyle İK uygulamalarının dönüştüğünü ifade etti. Gerek uygulamalarda gerek politikalarda daha esnek yapılara geçilmesine gerek duyulduğunu kaydeden Mengenli, sorularımızı yanıtlayarak, hem dünyadaki hem Sompo Japan Sigorta'daki İK uygulamalarını paylaştı.

Son 10 yılda hem dünyada hem Türkiye'de İK politikaları nasıl bir değişim gösterdi?
İK politikalarındaki değişimler çok hızlı gelişiyor. Eskiden personelcilikle başlayan bu süreç çoktandır 'İnsan Kaynakları'na dönüştü. Bu değişimi iki şey tetikliyor. Birincisi çalışanların profili; şu anda Y kuşağı ağırlıklı işgücünü oluşturuyor. İkincisi ise teknolojinin hızlı gelişimi. Teknoloji ve Y kuşağı zaten fazlasıyla iç içe. Dolayısıyla trendler ve politikalar da teknolojiye ayak uydurmak ve Y kuşağının talep ettiği esneklikleri sağlamak üzerine kuruluyor.
Sistemler de daha interaktif, kullanımı kolay sistemler haline geliyor. Mesela, interaktif iletişim platformları önemli bir yer kazandı. Şirketlerin kendi Facebook, Twitter ya da Instagram gibi sosyal medya platformları oluyor. Bulut İK sistemleri kullanılmaya başlandı. Gelişim ihtiyaçları açısından, İK tarafında çalışanlara özel gelişim planları yapılmaya başlandı. Daha çok Y kuşağının talebi üzerine şirketlerde esnek çalışma modellerine geçiliyor.

Genç yetenekleri kendinize çekmek için neler yapıyorsunuz?
Esnek kariyer fırsatları sunuyoruz. Bizim şirketimizde bir departmanda başladınız diyelim; illaki orada ilerleme şartınız yok. Eğer sizin hamurunuz başka departmanlar için daha doğruysa oralarda değerlendirilme fırsatı buluyorsunuz. Bunu da dışarıya çıktığımız iş ilanlarını içeriye de çıkarak, arkadaşlarımıza değişim fırsatı sağlayarak yapıyoruz.



'POTANSİYELİ OLANA FIRSAT SUNUYORUZ'

Biz zaman içerisinde sigortacılığı ve yönetici olmayı öğrenebileceğine inandığımız arkadaşlarımıza imkan veriyoruz. Bizim için doğru kişi olmaları önemli. Bunu her görüşmede vurguluyoruz. İş görüşmelerinde de "Bu pozisyon için başvurdunuz, gelecekte olduğunuz yerde de şu şekilde ilerleme fırsatlarınız olabilir, ama departmanlar arası geçiş sağlayarak da kariyerinizi yönlendirebilirsiniz" diye belirtiyoruz. Bu da aslında bir esneklik örneği.

Yetenek yönetimine nasıl yatırım yapıyorsunuz?
Biliyorsunuz ki biz bir Japon şirketiyiz ve Japonya'nın en büyük sigorta şirketiyiz. Çok fazla uluslararası eğitim ve gelişim fırsatları var. Uluslararası değişim programları yapıyoruz, buradaki arkadaşlarımıza Japonya'daki eşlenik departmanlardaki işi deneyimlemeleri için 2-3 aylık programlar yapabiliyoruz. Japon meslektaşlarımız buraya gelebiliyor, bizim çalışanlarımız oraya gidebiliyor. Bu programları da gayet yapılandırılmış şekilde gerçekleştiriyoruz. Bunun amacı çalışanlarımıza uluslararası deneyim kazandırmak.
Yüksek potansiyelli çalışanlarımız için de fazlasıyla fırsat sunuyoruz. Şirketimizin Singapur Üniversitesi ile anlaşması var, çalışanlarımızı oradaki programlara da gönderebiliyoruz. Çok fazla eğitim fırsatımız var. Kendini geliştirmek isteyen çalışanlarımıza fırsatlar sunuyoruz.

BES'TE FARKLI İMKANLAR

Çalışanlarınıza ne gibi sosyal haklar sağlıyorsunuz?
Kurum katkılı BES imkanı sunuyoruz. BES için yaptığı katkı oranı başka şirketlerde yönetim seviyelerinde daha yüksektir. Bizdeyse yönetici olmayan gruplarda şirket katılım oranı daha yüksek. Bu sektörün, hatta Türkiye piyasasının aksi bir uygulamadır. Bundaki amacımız çalışanlarımızı genç yaştan birikime teşvik etmek. Onlar ne kadar biriktirirsa biz de o kadar onları destekleyelim isteriz. Sağlık sigortası da sağlıyoruz. Sadece çalışanımıza değil, çalışmayan eşine ve çocuğuna da sağlıyoruz. Doğum zamanı, evlilik zamanında da ekstra desteğimiz oluyor.

Singapur Üniversitesi'yle nasıl bir anlaşmanız var?
Singapur Üniversitesi'nde bir mini MBA programı fırsatı sunuyoruz. Dünyanın çeşitli yerlerindeki Sompo Japan şirketlerindeki başarılı çalışanlar bu mini MBA programından faydalanıyor. Ayrıca kişisel gelişim ve yöneticilik programları da oluyor. Bu programlara çeşitli ülkelerden insanlar katılıyor, biz de aynı şekilde bu fırsatları çalışanlarımıza sunabiliyoruz.

'BAŞARILI BİR ŞİRKETTE ÇALIŞMAK BAĞLILIK SAĞLIYOR'

Amacımız daha çok çalışanlarımıza başarılı bir şirkette çalıştıkları hissiyatını aktarabilmek. Biz 15 yaşında, ama çok hızlı ve kârlı büyümüş bir şirketiz. Bizim çalışanlarımız başarılı bir şirkette çalıştıklarını biliyorlar ve bu da bir bağlılık sağlıyor.

Başka ne gibi gelişim fırsatları sunuyorsunuz?
Mentorluk ve koçluk programları kişisel gelişim programlarına dahil. Kişisel gelişim eğitimleri de oluyor, ama koçluk ve mentorlukta kişiye direkt olarak dokunma ve gerçek ihtiyacına cevap verebiliyoruz. Bunlar çok daha yararlı olabiliyor. Mentorluk programında birbirimizden öğreniyoruz. Orta veya üst düzey bir yönetici, ilk seviye yöneticilerle beraber çalışarak buradaki iş yapış şekilleri konusunda mentorluk edebiliyor.

'BİRBİRİMİZDEN ÖĞRENİYORUZ'

Teknik olarak da aynı şekilde birbirimizden öğrenmeyi seviyoruz. Bu sene underwriting çalışanlarımız, risk

ŞİRKET İÇİ BİRLİK İÇİN İLETİŞİM KRİTİK ÖNEMDE

Sompo Japan'ın kendi içinde sosyal medya oluşumları var mı?
Kendi iç gruplarımız var zaten. Mesela iç iletişim grubumuz var; şirketteki tüm iç iletişim aktivitelerini ya da önemli konuları oradan paylaşıyoruz. Onun dışında, şu anda proje halinde olan iç iletişim platformumuzu yeniliyoruz. Çok daha interaktif güzel bir platformumuz olacak. Facebook veya Instagram tadında bir iç iletişim platformu olacak. İletişim çok kritik bir konu. Üst yönetimin vizyonunu aktarmak ve şirket içi birlik için düzgün kurgulanmış bir iç iletişim platformu şart, bu sebeple üzerinde çalışmayı sürdürüyoruz.

'BİZİM İÇİN EN ÖNEMLİ KONU İNSAN'

İzlediğiniz İK politikasında diğer şirketlerden farkınız nedir?
Bizim için insanın hamuru önemli. Biz çalışanlarımızı sadece "Sigortacılık biliyor" ya da "Şu konuda uzman" diye değil, "Bu konuda potansiyeli var mı?" diye bakarak alırız. Bizim için kaliteli insan ve onları mutlu ve başarılı olabilecekleri doğru yerde konumlamak önemli. Politika olarak bu ayırıyor diyebiliriz, "İnsanın mutluluğu ve kendini gerçekleştirmesi " bizim için en önemli konu.

trend: ESNEKLİK

mühendislerimiz ve satış ekiplerimizi eğiterek satış okulu projesi yaptık. 10 bin adam/saat üzeri eğitim verdik. Bu projemizle Japonya'daki merkezimizden ödül aldık. Bu tarz projelerle çalışanlarımızı stratejilerimiz doğrultusunda geliştiriyoruz.

Sompo Japan olarak içinizde startuplar var mı?
İnovasyon grupları kurduk. Bu gruplar kendi içlerinde belirli teknolojik gelişmelerin nasıl Sompo Japan Sigorta'da uygulanabilir olduğu konusunda çalışıyor olacaklar. Herkesin kendine ait bir konu başlığı var. Bu gruplar çalışanlar arasından gönüllü olarak seçildi. Akademik destekle beraber ileride startup olabilecek bu gruplar çalışmaya başladılar.

Yeni çalışan alırken ne gibi kriterlere bakıyorsunuz?
Yeni çalışan alırken vizyon ve değerlerimizi göz önünde bulunduruyoruz. Bunlardan en önemlisi belki de aksiyon ve başarı odaklı olmamız. Hareketli çalışanlar bekliyoruz; yerinde durmayan, yarını düşünen, sürekli "Daha iyi nasıl yapabilirim?" diyen, sürece önem veren, inovatif fikirler üretebilecek çalışanlar arıyoruz. Burada en önemli konu, öğrenmeye açık olmaları. Biz sigortacılığı da yönetimi de öğretebileceğimize inanıyoruz. Bir iş için kendi kendinizi desteklemeniz ve eylemde bulunmanız da çok önemli. Bir işin yapılması için kişinin kendini motive edip ona göre davranması da çok önemli.

Sompo'nun küresel İK politikası ile Türkiye'deki arasında ne gibi farklar var?
Japonya'nın İK politikaları ve Türkiye'ninkiler tabii ki uyumlu. Japonya'da insan kaynakları daha farklı yönetilebiliyor, çünkü oradaki sistem bizden farklı. Biz biraz daha uzmanlıklar üzerine kuruluyuz. Ben 22 senedir çalışıyorum, alanım hep insan kaynakları oldu. Buna karşın Japonya'da bir kişi okuldan mezun olur olmaz pazarlama alanında işe giriyor diyelim, 5 sene orada çalışıp finansa geçiyor, orası bitiyor underwriting tarafına geçiyor. Farklı departmanlarda derin uzmanlıklar kazanmadan çalışma sistemi var. Biz burada bunu uygulamıyoruz.

'ÇALIŞANLARIMIZ KURUM KÜLTÜRÜNE UYUM SAĞLAMALI'

Bazı politikalarımız farklılaşsa da, yetenek yönetimi dediğimiz konuyla ilgili görüşlerimiz aynı, içeriye katmak istediklerimiz ve çalışanlarımızdan beklediklerimiz aynı. Bu şirketin bir kültürü var ve buna uyum sağlayacak insanları işe almak zorundayız. Size biraz kültürümüzden de bahsedeyim. Bu sene şirket içinde bir kültür araştırması yaptık. "Nasıl bir kültüre sahibiz?" ve "Nasıl bir kültüre sahip olmak istiyoruz?" diye çalışanlarımızın hepsine sorduk. Uzun vadeli bakış açısı olan, inovatif ve müşteri odaklı bir şirket olduğumuz konusunda hemfikiriz. Bu özelliğimizi de korumak istiyoruz. Uzun vadeli ve inovatif bakış açısı olan bir şirkete daha fazla vizyonu olan, kendini geliştiren, yenilikleri gören ve uygulamak isteyen insanları almak durumundasınız. Kültürümüz ile çalışan profilimizin birbirine uyması gerekiyor. İşe alımlarda buna dikkat ediyoruz. Japonya'nın da istediği, bizim isteklerimizle örtüşüyor: Kendini, işini ve bulunduğu ortamı geliştiren, inisiyatif alabilen insanlarla çalışmak.

Sosyal sorumluluk projeleriniz var mı?
"Var mısın Akıllım?" projemiz var. Onun dışında, köy okullarına bilgisayar gönderiyoruz. Geçen sene bunu yaptık, bu sene de bilgisayar ve kitap göndermeyi düşünüyoruz. Satranç turnuvalarına sponsor oluyoruz. Sporu destekliyoruz, Beşiktaş Sompo Japan maçlarımız var. Bunlara bazen toplu olarak da gidiyoruz.

'ÇALIŞAN DEVİR ORANIMIZ SEKTÖRE GÖRE DAHA AZ'

Çalışanlarınızın devir oranı ne durumda?
Sektöre göre bizde turnover düşük, %13 seviyelerine düştü. Sektör %16'larda. Kuruluşumuz esnasında başlayan ve hâlâ devam eden çok çalışanımız var. İcra Kurulu Başkanımız da onlardan biri, aynı durumda birçok yöneticimiz de var. Hep uzun vadeli bakış açısı olan çalışanlarımız var, yeni çalışanlarımıza da bunu aktarma çabası içindeyiz. Yeni çalışanlarımız da var, çünkü şirket olarak çok büyüdük. Geçen sene sektörde en fazla işe alım yapan şirkettik. Onları aynı kültürde, aynı amaç doğrultusunda koşturmak bizim işimiz. Son derece saygılı, departmanlar arası işbirliği yapan, fakat tatlı bir rekabet içerisinde olan bir çalışan profilimiz var. Biz de çalışanlarımızdan bunu bekliyoruz; hatta rekabeti de kendileriyle yapmalarını, sürekli daha iyi olmak için çalışmalarını bekliyoruz.

Çalışanların performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Performans değerlendirmesi de, çalışanlarımızın performansını motive etmek için de çeşitli uygulamalarımız var. Burası proje şirketi. İrili ufaklı birçok projemiz var, çalışanlarımızı bu projelerde sürekli değerlendiriyoruz. Yöneticilerimiz için 360 derece yetkinlik değerlendirilmesi uyguluyoruz. Bunun dışında, geleneksel performans yönetimi de yapıyoruz. Hedef bazlı çalışıyoruz. Herkes hedeflerini en tepeden aşağıya indirmiş şekilde alıyor. Departmanlar arası ortak hedefler de var.

Çalışanlarınız için sosyal faaliyetler düzenliyor musunuz?
İletişimin önemli olduğuna inanıyoruz, bir arada olmak ve iletişim kurmak adına her sene yaptığımız geleneksel Antalya toplantımız var. Bütün çalışanlarımız katılıyor, bir hafta sonunu beraber geçiriyoruz. Yılbaşını da beraber kutluyoruz. Ödül almış projelerimizi de beraber kutluyoruz. Japonya'dan gelen ödül olduğu için bizim için oldukça gurur verici oluyor.

ÇALIŞAN FİKİRLERİNE DESTEK

Çalışanlarımızı sosyal olarak da destekliyoruz. Bugünlerde pinpon turnuvamız var. Çeşitli gruplarımız var, tenis, basketbol, bowling turnuvalarımız da oluyor. Ayrıca çalışanlarımıza her bir seneyi doldurduklarında spor salonu üyeliği şeklinde bir ödül veriyoruz. Bu insanları bir araya getirecek ve onları ruhsal ve bedensel olarak iyi hissettirecek faaliyetler yapıyoruz.

'ÇALIŞANLARIMIZIN %70'İ Y KUŞAĞINDAN'

Sompo Japan Sigorta'da Y kuşağı ne kadar ağırlıklı?
%70 oranında Y kuşağına sahibiz. Y kuşağının X kuşağından farkı, biraz daha süreç odaklı olması. Ben X kuşağından biri olarak sonuç odaklıyım, ama Y kuşağı için sonuca giderken yaşanan sürecin de iyi olması, zevk alarak ya da sürekli bir şeyler öğrenerek çalışmak onlar için daha önemli. Böyle bir anlayış farkı mevcut. Daha farklı uygulamalar geliştirmek durumunda kalıyoruz. İK olarak politikalarımızı Y kuşağı için esnek uygulamalarla geliştiriyoruz.



AVRUPALI SİGORTACILAR teknoloji yatırımında yarışıyor

Yeni teknolojilerin faydasını görmeye başlayan sigorta şirketleri, teknoloji yatırımlarında gaza basmış durumda. Geçtiğimiz yılın ilk yarısında Avrupa'da yapılan 50 milyon dolarlık insurtech yatırımı bu yılın aynı döneminde 8 kat artarak 400 milyon dolara çıktı.

Sigortacıların yeni hedefi, giderleri sadece underwriting ile değil, sigortalıların davranışlarını da değiştirerek azaltmak. Bunu başarmak isteyen şirketler, gemi kaptanını yaklaşan korsanlara karşı uyarandan, uykusu gelen sürücülere yol kenarındaki yakın bir dinlenme tesisinde kahve ısmarlayan telefon uygulamasına kadar pek çok gerçek zamanlı teknolojiye yatırım yapıyor. Sigorta şirketleri bu şekilde hasarı daha oluşmadan önlemiş, aynı zamanda müşterilerinin de hayatını kolaylaştırmış, belki de "kurtarmış" oluyor.



INSURTECH'E TALEP REKOR SEVİYEDE

Hesaplama yöntemlerine ihtiyaç duymadan, oluşan hasarı direkt engelleyerek sigorta şirketlerine yüksek miktarda tasarruf ettiren bu gibi insurtech uygulamalarına olan talep, piyasayı da patlatıyor. Rekabetin son dönemde yüksek oranda arttığı insurtech piyasasına 2017 yılında Avrupa'dan yapılan yatırım 2017'nin ilk yarısında 400 milyon doları aştı. Bu rakam geçtiğimiz sene aynı dönemde sadece 50 milyon dolar seviyesindeydi. Burada şirketlerin asıl amacı, sigortacılığı hasar gerçekleştikten sonra başvurulan bir sektör olmaktan çıkarıp, günlük hayatın içine daha fazla sokarak, insanların daha güvenli hareket etmesini sağlayan bir sektör haline getirmek. Bu fikir sigortacılıkta en güncel fikir olmasa da, fikrin gerçekleştirilmesini mümkün kılan teknolojiler son derece yeni. Yeni teknolojilerle beraber sigorta şirketlerinin yeni fikirleri uygulaması da daha kolay oluyor. Özellikle Büyük Veri'nin kullanımı şirketlerin hasar trendlerini kolayca yakalayabilmesi ve önlenmesi için adım atabilmesine olanak veriyor.

YATIRIMDA BAŞI İNGİLTERE ÇEKİYOR

Accenture araştırma şirketinin İngiltere ve İrlanda Sigorta Araştırmaları Başkanı Simon Tottman, yeni teknolojilerin "oyunu tamamen değiştireceğini" söylüyor. Tottman'a göre en büyük faktörler ödeme ve riskin oluşmadan engellenmesi alanlarında olacak. Bu potansiyeli fark eden ülkeler arasında en çok yatırımı yapan ise İngiltere. Brexit ile Avrupa Birliği'nden ayrılma yönünde karar alan İngiltere, Accenture'ün verilerine göre bu yılın başından temmuz ayına kadar geçen süreçte 279 milyon dolar insurtech yatırımı yaptı. Bu rakam geçtiğimiz yıl sadece 9 milyon dolar seviyesindeydi. Avrupa ülkelerinde ise yatırım geçen yılın aynı dönemdeki 37 milyon dolarlık seviyesinden 137 milyon dolara fırladı. Aynı zamanda bazı sigorta şirketlerinin insurtech şirketleriyle partner olarak çalışmaya başladığı da görüldü.

Doğal olarak, yeni teknolojilerin bu derece yaygın kullanımı denetleyici kuruluşlar tarafından şüphe ve endişeyle karşılanıyor. Sigortacıların ise bu endişelere karşı da cevabı var. Sigortacılar, teknolojinin yoğun kullanımı nedeniyle oluşabilecek dijital riskleri "blockchain" gibi güvenli sistemlerin kullanımıyla çözülebileceğini söylüyorlar. Blockchain sistemi tek bir kaynakta bulunmadığı gibi yapı taşları üzerine inşa edildiği ve üzerinde oynanması neredeyse imkansız olan bir sistem.

BULUT, BLOCKCHAIN VE DAHA NİCELERİ

Insurtech yatırımları sadece tek bir alanda değil, geniş bir çerçeve içerisinde yapılıyor. Bunların arasında telematik, bulut, blockhain gibi pek çok teknolojiyi kullanan insurtechler bulunuyor. İngiltere'den en büyük insurtech yatırımını alan ise Gryphon isimli yerel insurtech şirketi. Şirket, bulut-bazlı teknolojileri kullanarak kişiye özel hayat, kritik hastalık ve gelir koruma sigortası çözümleri sunuyor. Araçlara konulan ve sigortacıların araç sahiplerinin sürüş davranışlarını görebilmesini ve ödüllendirebilmesini sağlayan kara kutu telematik uygulamaları ise İngiltere'de uzun süredir kullanılıyor. Discovery Insure start-up'ının CEO'su Anton Ossip, sundukları telematik hizmetini kullananların hasar frekanslarının %11 seviyesinde düştüğünü söylüyor. İngiliz RSA şirketi ise genç sürücülerin doğru sürüş davranışlarını ödüllendirmek için toplam 2 milyon pound ayırdı. Aynı zamanda, telematiklere çerçevenin dışından bakan uygulamalar da ilgi görüyor. Geliştirilen bir uygulama, sürücünün uykusu geldiğini fark ediyor ve ona yakın bir istasyonda kahve içmesini öneriyor. Hem de kahvenin parasını sigortacı ödüyor.

Diğer taraftan, danışma şirketi EY, veri güvenlik şirketi Guardtime, Microsoft ve gemi işletmecisi Maersk, blockchain bazlı bir sigorta platform için temelleri atmış durumda. Sistem, korsanların olduğu bölgeye yaklaşmakta olan gemileri önceden uyararak, rotalarını değiştirmelerini öneriyor.



Görüldüğü gibi pek çok şirket teknoloji yatırımında gaza basmış durumda. Araştırma şirketi Capgemini tarafından yapılan ve 100'den fazla katılımcısı olan ankete göre şirketlerin büyük bir kısmı insurtech şirketleriyle ortak olmak istiyor. Danışma şirketi KPMG de insurtech'in sigorta pazarının "değişmez bir parçası" olacağını söylüyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



‘SİBER’ endişe BÜYÜYOR

Geçtiğimiz yıllarda ‘fütüristik’ bir risk olarak görülen siber riskler sigortacılar için günümüzün bir gerçeği olmuş bir durumda. Yapılan araştırmalara göre siber riskler artık pek çok sigortacı tarafından terör, doğal afetler ve politik risklerden daha tehlikeli görülüyor. Sadece birkaç yıl önce listelerde yer bile bulamayan bu yeni risk türü, günümüzde listelerin başlarında yerini almış durumda. Dünyada gerçekleşen WannaCry gibi siber saldırılar ve bu saldırıların verdiği hasarlar da riskin boyutunu ortaya koyuyor.
Siber teminat versin vermesin, siber risklerin tüm sigorta aktörlerini etkileyeceği düşünülüyor. Artan siber saldırıların faturası reasürans şirketlerine, buradan da sigorta şirketlerine yansıyabilir. Bu da neredeyse tüm branşlarda sigorta poliçelerinin zamlanması anlamına gelebilir.

SEKTÖRDE DİJİTALE GEÇİŞ SİBER RİSKLERİ DE BÜYÜTÜYOR

Bunun yanında görülemeyen siber hasarlar da bulunuyor. “Sessiz siber” denilen bu hasarlar, siber riskler nedeniyle başka branşlarda meydana gelen hasarlara tekabül ediyor. İçinde büyük reasürörlerin de bulunduğu bazı sigortacılar, hayatın dijitale geçmesiyle beraber siber risklerin, şirketlerin altından kalkabileceğinden daha da büyük olabileceğini savunuyor. Çok da uzak olmayan bir gelecekte siber risklerin devlet politikalarını etkileyecek seviyeye geldiğini ve bu risklere karşı devlet destekli havuzların kurulduğunu görebiliriz.

DEVLER ENDİŞELİ

Son bir yıl içinde düzenlenen WannaCry ve Petya saldırıları, Game Of Thrones’un hacker’lar tarafından ele geçirilen bölümlerinin internette yayınlanması ve son olarak da kredi bürosu Equifax’a yönelik siber saldırı sebebiyle 148 milyon kişinin kimlik bilgilerinin çalınması, sektörün siber risklere odaklanmasına sebep oldu.
Reinsurance Magazine’e konuşan Swiss Re’nin üst düzey yöneticisi Moses Ojeisekhoba, “Bu yıl içerisinde yaşanan saldırılar, hacker’ların tehdit potansiyelini ortaya koyuyor” dedi. Siber riskleri nükleer ve biyolojik saldırı potansiyeli sebebiyle terörizmle eş tutan Ojeisekhoba, siber risklerin sistemik olduğunu, ancak hasarlara hükümetlerin desteğiyle çözüm sağlanabileceğini vurguladı.
Reasürans sektörünün en ciddi endişelerini içeren PwC’nin yeni analizine göre, siber risk listenin tepesinde bulunuyor. PwC, pek çok işletmenin siber riskin farkında olduğunu, ancak kısıtlı kapsam nedeniyle siber sigortayı satın almak istemediğini ortaya attı.

RİSK SIRALAMASINDA ‘SİBER’ HIZLA YÜKSELİYOR

Siber riskler, küresel sigorta sektöründe öne çıkan riskleri belirlemek için gerçekleştirilen “Banana Skins” araştırmasında da hızlı bir yükseliş gösterdi. Londra merkezli “Finansal İnovasyon Çalışmaları Merkezi” (CSFI) tarafından her iki yılda bir yapılan araştırmada, siber riskler sadece son iki çalışmada ilk 10 arasında yer bulabildi.

WANNACRY SİBER SİGORTAYA TALEBİ %38 ARTIRDI

150 ülkede 200 binden fazla bilgisayara bulaşan WannaCry isimli fidye yazılımıyla düzenlenen saldırının ardından Asya’da siber sigortaya ilgi %87 oranında arttı. American International Group (AIG) şirketinin yöneticileri, “WannaCry” saldırısının ardından Çin’de veya Asya’nın herhangi bir ülkesinde faaliyet gösteren firmalardan gelen siber sigorta talebinin arttığını bildirdi. Saldırı sonrası küresel artış %38 oldu. WannaCry isimli zararlı yazılım 150 ülkede 200 binden fazla bilgisayara bulaşmıştı.

2015 yılında yapılan çalışmada listeye 4. sıradan giren siber riskler, 2017’de yapılan son çalışmada 2. sıraya yükseldi.
Allianz’ın yaptığı “Risk Barometresi” araştırmasında da, en büyük risklerin belirlendiği listede siber riskler 3. sıradaydı. Allianz, 2013 yılında 15. sırada olan siber risklerde endişelerin sadece hack’lenmekle sınırlı olmadığını belirtti. Araştırma sonuçlarında, en korkulan siber risk hack’lenmek ya da organize siber suçlar olsa da, veri ya da güvenlik ihlalleri, fidye yazılımları ya da başka virüsler ve çalışanlar tarafından yapılabilecek hataların da yöneticileri korkutan olasılıklar olduğu ortaya çıktı. Siber riskler, Aon Benfield’ın küresel risk yönetimi araştırmasında da yükseldi. 1800’ün üzerinde yöneticinin katıldığı anket sonucunda en önemli görünen riskler belirlendi. 2015’te yapılan araştırma sonucunda ortaya çıkan listede 9. sırada bulunan “siber suçlar, hacker’lar, virüsler ve kötü yazılımlar” riski, 2017 yılında kendine 5. sıradan yer buldu.

Son dönemde gerçekleşen ve milyonlarca dolar hasara neden olan siber saldırılar sigorta devlerini de endişelendirmeye başladı. Neredeyse tüm iş süreçlerinin dijitale geçtiği bir dönemde siber kaynaklı hasarlar sigorta şirketlerinin altından kalkabileceğinden daha büyük boyutlara ulaşabilir.

POLİÇELERİN ARDINDAKİ "SESSİZ" TEHLİKE:

Görünmez siber hasarlar PRİMLERİ FIRLATABİLİR

Siber teminat vermeyen sigortacılar da siber hasarları ödemek zorunda kalabiliyor. Bir aracın navigasyonunun ele geçirilmesi, aracın kaza yapmasına neden olabiliyor ve trafik poliçesine hasar olarak yansıyor. "Sessiz siber" denilen bu gibi riskler çoğu branşta hasarların görünmez bir şekilde artmasına neden olabilir.

Siber risklere teminat veren poliçelerin sigorta pazarındaki yeri hızla büyüyor. Siber risklere karşı kurumlar ve bireyler sigorta önlemi almaya başlamış durumda. Ancak, sigortacılar siber risklerin kapsamı konusunda endişeli. Dolaylı olarak siber risklerle alakalı olan, ancak düzenlenirken siber riskler düşünülmemiş sigorta poliçelerinin "sessiz teminat"ları sigortacıların korkulu rüyası olabilir. Willis Re tarafından yapılan "Sessiz Siber Risk Görünümü" araştırması, hakkında çok az verinin olduğu bir alanı inceliyor. Siber riskler konusunda kesin bir hüküm bulunmayan sigorta poliçeleriyle ilgili araştırma, siber nedenli hasarların olasılığını ve potansiyel etkilerini ortaya koyuyor. "Sessiz siber" denilen, dolaylı siber hasarların ortaya çıkmasına neden olabilecek senaryolardan bazı örnekler vermek gerekirse:

- Endüstriyel bir fabrikanın kontrol sistemlerine zarar vererek, patlamaya ve ortaya çıkan yangın sonucunda işletmede çok yüksek hasara neden olan bir saldırı,
- Transit sistemi bozarak bir yolcu treninin rayından çıkmasına neden olan, bedeni hasar ve ölümle sonuçlanan siber saldırı,
- Asansörün düzgün çalışmasını engelleyen ve çok sayıda ölüme neden olan bir zararlı yazılım,
- GPS navigasyon sistemine girip, sürücüyü yanlış yönlendirerek trafik kazasına neden olan bir virüs.

SİBERDEN DOĞAN HASARLAR TÜM POLİÇELERİ ETKİLEYECEK

Siber risklerden doğan dolaylı hasarların ödenmesinde en büyük faktör poliçelerdeki maddeler ve olayların meydana geliş şekli olacak. Hasarların hepsi ödenmeyecek olsa da, varsayıma dayalı tahminler bile sessiz siber olayların, siber risklere güvence vermek için dizayn edilmemiş poliçelerin bile prim/hasar rasyolarını değiştirebileceğini ortaya koyuyor.

"SESSİZ SİBER RİSK GÖRÜNÜMÜ"

Willis Re son araştırmasında 70 sigorta şirketi ve grubundan 750 katılımcıya danışarak, bahsettiğimiz risklerin sektör için maliyetini saptamaya çalışıyor. Araştırma konuya 4 farklı branştan yaklaşıyor. Bu branşlar arasında konut sigortası, trafik sigortası, üçüncü şahıs mali sorumluluk sigortası ve iş kazası sigortası olarak ayrılıyor.

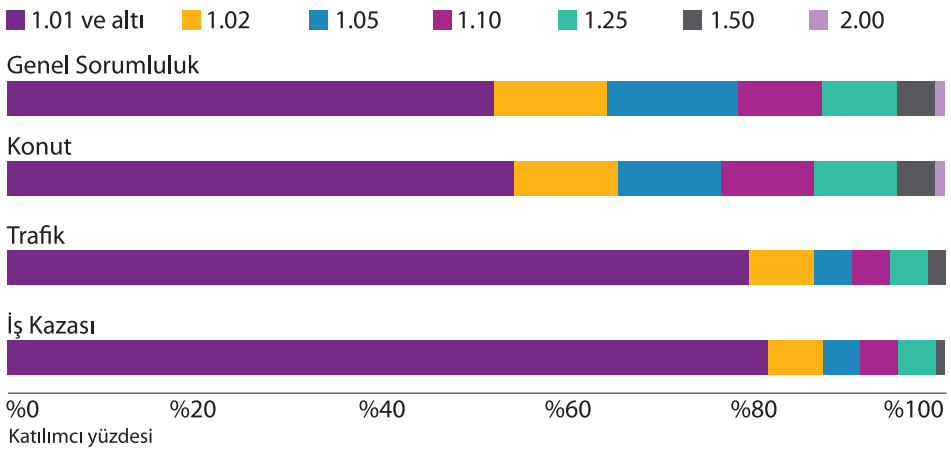
SESSİZ DİJİTAL RİSK KÂRI ALIP SÜPÜREBİLİR

Araştırmaya verilen geniş skaladaki ve birbiriyle zıt cevaplar, aslında konu hakkında kamuda ne kadar az veri olduğunu gösteriyor.
Örnek olarak, Tablo 1'e göre, katılımcılardan %50'sinden fazlası yangın sigortalarında sessiz siber risk faktörünün 1.01'den az olduğunu düşünüyor.
Ancak, katılımcıların az bir kısmı da sessiz siber risklerin çok daha yüksek hasara neden olacağını söylüyor.
Bu da konu hakkındaki belirsizliği ortaya koyuyor. Riskin büyüklüğü hakkındaki tahminlere bakıldığında branşlar arasında da büyük farklılıklar görülebiliyor. Trafik ve iş kazası sigortası branşlarında katılımcıların %75'inden fazlası risk faktörünü 1.01'in altında görüyor.
Trafik sigortalarında siber kaynaklı risk beklentisinin bu denli düşük olmasının nedeni, teknolojik zafiyetlerden oluşabilecek hasarların da ürün sorumluluk poliçelerine gireceğinin düşünülmesi olabilir. İş kazaları sigortalarında ise beklentinin bu kadar düşük olmasının açıklaması daha zor. Farklı yöndeki cevapların dağılımı göz önüne alındığında, çoğunluğun sorumluluk ve konut sigortası branşlarında risk faktörü olarak 1.01 verdiği görülüyor. Ancak, cevap olarak verilen tüm sessiz siber risk faktörlerinin ortalaması alındığında ise bu oran çok daha yükseklere çıkıyor. Risk faktörü sorumlulukta 1.07'ye, konut sigortalarında ise 1.074 seviyesine çıkıyor. Peki, bu ne anlama geliyor? Siber bağlantılı hasarları hariç tuttuğumuzda konut sigortalarındaki prim/hasar oranının %60 olduğunu düşünelim. Siber kaynaklı hasarların da diğer hasarlarla aynı vahamette gerçekleştiğini hesaba alırsak, 1.01'lik risk faktörü, prim/hasar oranını %60.6'ya çıkarıyor. Ancak, diğer, yani görüşlerin ortalaması alınan 1.07 civarındaki risk faktörü dikkate alınırsa bu oran %64.4 seviyesine çıkabiliyor. Bu %4'lük değişim de kârlı bir branşta kâr değil, zarar edilmesi anlamına dahi gelebilir.

MÜŞTERİ BİLGİSİ TOPLAYAN SEKTÖRLER RİSK ALTINDA

Araştırma, katılımcılardan farklı sektörlerdeki siber riskleri kategorilendirmelerini de istiyor. Trafik sigortası ve iş kazası sigortası branşlarında sektörler arasında sessiz siber risk kayıpları beklentisi son derece düşük. Bunun nedeni, bu branşlardaki genel düşük siber risk beklentisi. Diğer taraftan, konut ve sorumluluk branşlarında, ilk tabloya

SESSİZ SİBER RİSK FAKTÖRÜ

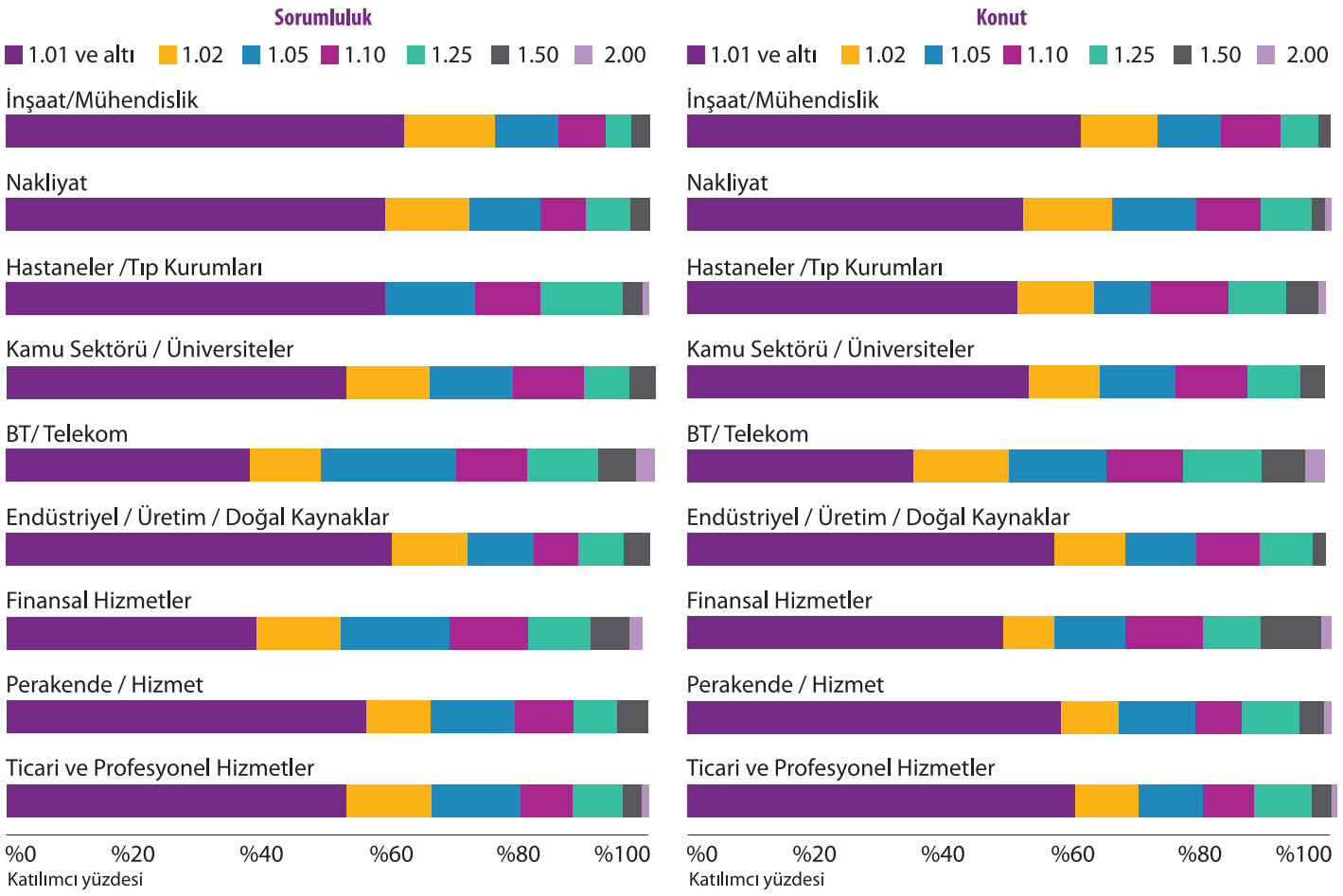


NUMARALARIN ANLAMI

Willis Re araştırmasında katılımcılara gelecek 12 ay içinde siber kaynaklı hasarların teminat verilen hasarları ne oranda artıracağı soruluyor. %100 üzerinden gelen cevaplar (%0 "siber nedenli ekstra hasar olmaz", %100 ise "Gerçekleşen hasar kadar siber kaynaklı hasar da gerçekleşir" anlamına geliyor) daha sonra siber risk faktörüne dönüştürülüyor. 1.01 100 siber kaynaklı olmayan hasar için bir siber kaynaklı hasar anlamına gelirken, 1.5 şeklindeki kullanım her 100 hasar için 50 de siber kaynaklı hasar meydana gelmesi anlamına geliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SEKTÖRE GÖRE RİSK FAKTÖRÜ



tezat olarak sektörler arasında büyük farklar gözlemleniyor (Tablo 2). Özellikle İnşaat/Mühendislik ve Endüstriyel/Üretim/Doğal Kaynaklar gruplarındaki düşük risk faktörü, bu sektörlerde kişisel bilgilerin diğerleri kadar saklanmadığını ve veri hırsızlığının o kadar etkili olmayacağını gösteriyor. Araştırmaya göre genel görüş, sessiz siber risklerin veri ihlali riskleriyle direkt bağlantılı olduğu yönünde. Müşteri bilgisini saklayan Hastane/Tıp Kurumları, BT/Telekom ve Finansal Servisler gibi gruplar yüksek riskli olarak görülenler arasında. Geçtiğimiz yıllardaki büyük ölçekli siber saldırılara karşı, Perakende/Hizmet endüstri grubu yine düşük risk grupları arasında yer aldı.

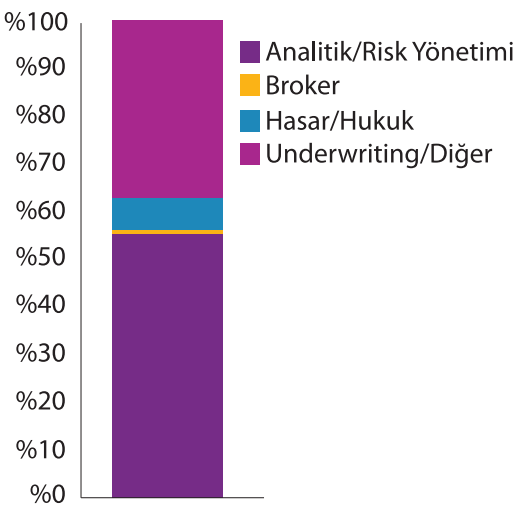
BT, TELEKOM VE FİNANSAL HİZMETLER İLK SIRADA

İlginç olan ise; bilinen en büyük sessiz siber hasarların endüstriyel ortamlarda meydana gelmesine rağmen, katılımcılar Endüstriyel/Üretim/Doğal Kaynaklar grubunu yüksek risk arasında saymadı. Bunun yerine BT/Telekom ve Finansal Hizmetler yüksek risk grupları arasında yer aldı. Bu da altyapıya gelebilecek zararların katılımcılar tarafından önemsendiğini gösteriyor.

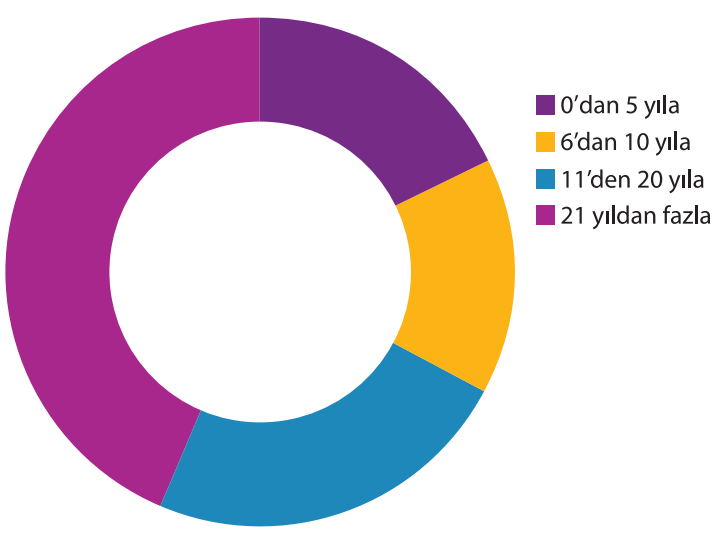
RİSK ALGISININ DEĞİŞİMİ GÖZLEMLENECEK

Ortaya çıkan son derece ilginç sonuçlar, araştırmanın tekrarlanması için adeta ortamı hazırlıyor. Gelecek yıllarda anket çalışmalarına başlayacak olan Willis Re'nin yeni araştırmasında, geçen süreçte siber risk algısının da nasıl değiştiği gözlemlenebilir. Şirketin açıklamalarına göre 2018 yılının başlarında araştırmanın tekrarlanması bekleniyor. Diğer önemli bir nokta ise araştırmanın WannaCry ve Petya saldırılarından önce yapılmış olması. Yeni dönemde katılımcıların görüşlerinin ne yönde değiştiğini görmek hayli ilginç olacak.

ARAŞTIRMAYA KATILANLARIN UZMANLIK ALANLARI



KATILIMCILARIN SEKTÖR TECRÜBESİ



KATILIMCI DEMOGRAFİSİ

Siber risklerin gelişme hızını dikkate alan Willis Re, araştırmayı özellikle çeşitli tecrübe gruplarından katılımcılar kullanarak gerçekleştirdi. Kıdemli çalışanlar hasar senaryoları ve poliçe konusunda daha derin ve geniş bir uzmanlık sağlarken, daha yeni çalışanlar yeni teknolojiler ve bunların nasıl kullanılabileceği (doğru ya da yanlış yönde) hakkında bilgi verdiler.



Lloyd's ve Cyence tarafından yayınlanan rapora göre, bir bulut hizmeti sağlayıcısına düzenlenecek organize bir saldırıda ekonomik hasar 121 milyar doları bulabilir. Ekonomik hasarı 75 milyar dolar olan Sandy kasırgasını geride bırakacak böyle bir saldırının sigortacılara maliyetiyse 18 milyar doları aşabilir.

BÜYÜK BİR SİBER SALDIRININ EKONOMİK HASARI SANDY KASIRGASINI GEÇEBİLİR

Siber riskler de

Siber riskler üzerine uzmanlaşmış analiz platformu Cyence, Lloyd's işbirliğiyle "Counting the Cost", yani "Masrafı Hesaplamak" başlıklı bir rapor yayınladı. Siber riskin giderek büyüyen küresel bir tehdit olduğuna dikkat çeken rapora göre, siber saldırılar tüm dünyada yılda 450 milyar dolar hasara yol açıyor. Sigortacılar, hacker'lar ve kötü niyetli çalışanların yol açtığı veri ihlalleri gibi ufak çaplı bireysel saldırılardan, POS cihazlarına yapılan sızıntılar, BitLocker ve WannaCry gibi zararlı yazılımlar ile birden fazla bilgisayardan tek noktaya yapılan, Mirai gibi DDoS saldırıları örnek olmak üzere daha geniş çaplı saldırılara kadar birçok konuda poliçe sahiplerine yardımcı olmaya çalışıyor. Siber risk büyüdükçe, siber sigortalara talep de artıyor. Günümüzde, küresel siber sigortaların 3 ile 3.5 milyar dolar arasında bir büyüklüğe sahip olduğu düşünülüyor. Bazı analistler 2020 yılında pazar büyüklüğünün 7.5 milyar dolara yükseleceğini öngörüyor. 2016'da siber risk sigortalarında 1.35 milyar dolar prim üretildiği, 2015'e göre bu alanda %35 oranında bir büyüme gerçekleştiği de biliniyor.

RİSK SÜREKLİ DEĞİŞİYOR

Büyümeye karşın, sigortacıların siber risk ve siber sorumluluklar konusundaki bilgisi, saldırılar sonucunda kazanılan deneyime paralel olarak gelişmeyi sürdürüyor. Sigortalıların da interneti kullanma şekli sürekli değişiyor; bu da, diğer risklerden farklı olarak siber risklerin yoğunlaştığı alanların devamlı farklılık göstermesine yol açıyor.
Sigortacılıkta geleneksel risk modelleme, ulusal ya da endüstriyel veriler gibi güvenilir bilgi kaynakları gerektiriyor. Fakat, siber riskler için bu kadar somut bilgiler bulunamıyor ve modelleme yapmak için internet üzerinden toplanacak çok fazla veriye ihtiyaç duyuluyor. Sürekli evrimleşen siber riskleri daha iyi anlamanın yolu da veri toplamak ve toplanan veriyi daima güncel tutmaktan geçiyor.

GÜVENLİKTE ETKİLİ 6 TREND

Dijital hasarlara karşı korunmasızlığı etkileyen altı trend bulunuyor.
Bu trendleri şu şekilde sıralamak mümkün:
1. Yazılımcıların sayısı: Son 30 yıldır, yazılım geliştiren kişilerin sayısı hızla artıyor. Her bir yazılımcı, kasten olmasa da ufak bir hata sonucunda potansiyel olarak sistemde ciddi bir açık olmasına yol açabilir.
2. Yazılımların sayısı: Kodlama yapan kişilerin sayısındaki artışa paralel olarak, yazılan kodlar da giderek artıyor. Daha fazla kod olması, potansiyel olarak daha fazla hata olması, dolayısıyla daha savunmasız bir yapı olmasına sebep olabilir.
3. Açık kaynaklı yazılımlar: Açık kaynak hareketi, birçok inovatif girişim oluşmasını sağladı. Ancak, birçok açık kaynaklı kod online olarak yükleniyor ve her ne kadar fonksiyonları ve güvenlikleri açısından yeterli denetim yapıldığı varsayılsa da, her zaman düşünüldüğü gibi olmayabiliyor. Ana koddaki herhangi bir hata, gelecekte bu kod baz alınarak oluşturulacak diğer kodlara da kopyalanabilir.
4. Eski yazılımlar: Yazılımlar piyasada ne kadar uzun süre kalırsa, kötü niyetli kişilerin de yazılımdaki açıkları bulmak için o kadar çok vakti olur. Birçok bireysel kullanıcının yanı sıra birçok şirket, daha güvenli alternatifleri olmasına rağmen modası geçmiş yazılımlar kullanmayı sürdürüyor.
5. Çok katmanlı yazılımlar: Yeni yazılımlar, önceki yazılımın kodlarının üstüne kod eklenerek oluşturuluyor. Bu durum da yazılımları test edip düzeltmeyi oldukça zorlaştırıyor.
6. 'Üretilmiş' yazılımlar: Kodlar, kötü niyetle modifiye edilmiş otomatik süreçler vasıtasıyla yazılabilir.

İKİ 'SİBER' SENARYO

Raporda, siber saldırıların olası sonuçlarını anlamak için üretilen iki senaryo üzerinden ilerleniyor.
Bu senaryoların ilkinde, bir grup "hacktivist", yani aktivistlerden oluşan bir hacker grubu, modern ekonominin ve işletmelerin çevreye verdiği zararlara dikkat çekmek için bulut hizmeti sağlayıcılara ve onların müşterilerine yönelik bir eyleme girişiyor. Bu eylem sonucunda grup, bulutun altyapısını kontrol eden hipervizörü, yani diğer sistemlerin de çalışmasını sağlayan ara katmanı modifiye ediyor. Bu eylem, bulut temelli birçok müşteri sisteminin çökmesi ve geniş çaplı bir servis ve iş durmasıyla sonuçlanıyor.
İkinci senaryoda ise, bir siber güvenlik

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

BU YIL NELER YAŞANDI?

● Fidye virüsü WannaCry, 150'den fazla ülkede 200 binden fazla bilgisayarı etkiledi. Virüs, İngiltere'deki Ulusal Sağlık Hizmeti'ne bağlı hastaneleri geçici olarak felç etti. Rusya İçişleri Bakanlığı'nda bulunan 1000 bilgisayarın da virüsten etkilendiği belirtildi. Japonya'da Nissan ve Hitachi firmaları da saldırıdan etkilenenler arasındaydı. ABD'de lojistik firması FedEx'in operasyonları da virüs yüzünden sekteye uğradı. İspanya'da ise önde gelen enerji, jaz ve telekom firmaları WannaCry virüsü ile hedef alındı.

● WannaCry'dan kısa bir süre sonra bir başka fidye yazılımı olan Petya krize yol açtı. WannaCry'dan bir nebze daha gelişmiş olan bu virüs, ABD'li ilaç firması Merck, Danimarkalı deniz taşımacılığı firması Maersk, Rus petrol devi Rosnoft gibi büyük firmaları da etkiledi.



● Kredi derecelendirme kuruluşu Equifax hacker'ların saldırısına uğradı. 143 milyon tüketicinin sosyal güvenlik, kredi kartı ve ehliyet numaralarının yanı sıra doğum tarihleri ve adresleri saldırı esnasında çalındı. 400 bin İngiltere vatandaşının da verileri ihlal edildi. Saldırıdan, ABD nüfusunun %44'ünün bir şekilde etkilendiği düşünülüyor.

● Shadow Brokers isimli bir hacker grubu, ABD'nin ulusal güvenlik dairesi NSA'den çaldıkları bilgileri ifşa etti. Bunlar arasında dairenin casusluk amacıyla kullandığı araç ve yöntemler ile Windows işletim sistemindeki EternalBlue olarak bilinen bir açık yer alıyordu. WannaCry ile Petya virüslerinin de önünü sistemdeki bu açığın gün ışığına çıkmasının açtığı konuşuluyor.

● 7 Mart'ta WikiLeaks, ABD'nin merkezi istihbarat teşkilatı CIA'den sızdırdığı 8 bin 761 belgeyi yayınladı. Bu belgelerde iOS ve Android sistemlerinde bulunan açıklar, Windows işletim sistemlerinde bulunan yazılım hataları, bazı akıllı telefonların nasıl dinleme cihazlarına dönüştürülebileceği ve hack yapmak için kullanılan yöntemlerle araçlara dair detaylı bilgiler bulunuyordu.



● Ağ altyapısı firması Cloudflare, şubat ayında platformlarındaki bir yazılım hatasının, hassas kullanıcı bilgilerinin rastgele sızmasına sebep olduğunu açıkladı. Sorun birkaç saat içinde düzeltilse de, sızıntının Ekim 2016'da başlamış olabileceği ifade edildi.

● ABD'li araştırmacı Chris Vickery, 198 milyon ABD seçmenine ait kişisel bilgilerin yer aldığı, 10 yıl öncesine uzanan verilerin, herkesin erişimine açık bir platformda olduğunu fark etti. Veriler, Deep Root Analytics diye bir veri firmasının hatası sebebiyle herkese açıktı. Her ne kadar verilerin bir kısmı korunuyor da olsa, 1 terabayttan fazla veri kamuya açık haldeydi. Firma verilerin Vickery'den başka kimse tarafından keşfedilmediğini öne sürdü, ancak bunu kesin olarak bilmenin bir yolu yoktu.

● Fransa'da cumhurbaşkanlığı seçiminin son etabından birkaç gün önce, şimdi cumhurbaşkanı olan aday Emmanuel Macron'un e-postası hack'lendi. Hacker'lar toplam 9 gigabayt büyüklüğünde e-postayı sızdırdı.

'felaket' olabilir

analisti, içinde küresel piyasanın %45'i tarafından kullanılan bir işletim sisteminin tüm versiyonlarındaki güvenlik açıklarına dair bir rapor olan çantasını trende unutuyor. Bu rapor "deep web", yani Google gibi arama motorlarının bulamadığı, ulaşılması güç internet sitelerinin bütününü anlatan derin web üzerinden satışa çıkarılıyor. Kim olduğu bilinmeyen birçok farklı suçlu tarafından sistemdeki açıkları kullanarak maddi kazanç sağlamak amacıyla rapor satın alınıyor.

18 MİLYAR DOLARLIK SİGORTALI HASAR MÜMKÜN

Rapora göre, bulut hizmeti sağlayıcısının siber saldırıya maruz kaldığı birinci senaryoda, büyük bir saldırı olması durumunda ortalama 4.6 milyar dolar ekonomik hasar oluşması mümkün. Gerçekten çok büyük bir saldırı olduğundaysa, hasarın 53 milyar dolar civarında olacağı düşünülüyor.

Söz konusu tutarlar, olabilecek en düşük ve en yüksek hasarların ortalaması bulunarak hesaplanıyor. Saldırıyı düzenleyen organizasyon sayısı ya da bulut sisteminin kullanılamaz halde kaldığı süre gibi faktörler, hasarın boyutunu doğrudan etkiliyor. Raporda yine aynı senaryo için, olası ekonomik hasarın 121.4 milyar doları bulabileceği belirtiliyor. Sandy kasırgasının ekonomik hasarının yaklaşık 75 milyar dolar civarında olduğu düşünüldüğünde, tehdidin boyutu daha iyi anlaşılıyor. Aynı senaryoya sigorta penceresinden bakıldığındaysa, sigortalı hasarın büyük bir olayda ortalama 620 milyon dolar, gerçekten çok büyük bir saldırıdaysa ortalama 8.1 milyar dolar olacağı belirtiliyor. En kötüsü düşünüldüğünde, sigortalı hasar 18.4 milyar dolara çıkabiliyor.

Raporda, bu senaryo için sadece doğrudan masrafların kayda alındığı ifade ediliyor. Doğrudan masraflar arasında sistemi düzeltmek için harcanan para ile iş durması hasarı bulunuyor. Ancak bulutta depolanan kritik verilere ulaşılamaması sebebiyle doğabilecek can ve mal kaybı, itibar kaybı ya da hizmet sağlayıcıya müşterileri tarafından açılabilecek davalar gibi ikincil hasarlar hesaplama sırasında dikkate alınmıyor.

SİSTEM AÇIĞININ SEKTÖRE MALİYETİ 2.4 MİLYAR DOLAR

Siber güvenlik analistinin çıkardığı raporun derin web üzerinden satıldığı diğer senaryoya bakıldığında, kötü niyetli kişilerin işletim sistemindeki açıkları kullanmalarının ekonomiye maliyeti ortalama 9.7 milyar dolar oluyor. Sistemde gerçekten büyük bir açık bulunması durumundaysa, 28.7 milyar dolar ortalama hasar ortaya çıkıyor. Bu senaryo için de en kötü koşullarda olabilecek en yüksek ekonomik hasara bakıldığında, maliyetin 34.2 milyar dolara yükselebileceği görülüyor.

Sigorta sektörü açısındansa ortalama 763 milyon dolar, sistemde büyük bir açık bulunması ve daha ciddi bir ihlal gerçekleşmesi durumundaysa ortalama 2 milyar dolar hasar oluşması olası. Gerçekleşebilecek en kötü senaryodaysa, sektörün cebinden 2.4 milyar dolar çıkıyor.

Bu senaryoda da ihlale verilecek cevabın masrafı, ödenecek fidyeler, iş durması ve yasal sorumluluk gibi birincil masraflar hesaba katılıyor. İtibar kaybı, IP'nin çalınması ve ekstra güvenlik kontrolleri gibi ikincil masraflar göz önüne alınmıyor. Her iki senaryoda da, ikincil masrafların da katılması durumunda, hasarın daha da artacağı belirtiliyor.

'SEKTÖR BU ALANDAKİ İHTİYACI KARŞILAYABİLMELİ'

İki senaryoda da oluşan masrafın az bir kısmının sigorta kapsamı altında olması dikkat çekiyor. Siber sorumluluk, sigortacılıkta nispeten yeni bir alan. Sigortacıların siber riskleri daha iyi anlaması ve daha geniş teminatlarla doğru fiyatlayarak piyasanın ihtiyacını karşılayacak ürünler sunmaları gerekiyor.

Raporda, siber ihlallerden doğan hasarların neredeyse afetlere denk bir hasar yarattığı vurgulanıyor. Siber risklerin katastrofik risklerle yarıştığı günümüzde, sektörün bu alandaki ihtiyacı karşılaması büyük önem arz ediyor.

Raporda, sigortacıların öncelikle siber risklerin sürekli değiştiğini anlaması gerektiği vurgulanıyor. Sektörün siber saldırı senaryolarını inceleyerek ortaya çıkan sonuçları göz önüne alması ve bunlardan yola çıkarak riskleri nasıl minimize edip bu alanda teminat verebileceğine yoğunlaşması gerektiği ifade ediliyor.

Harvey ve Irma kasırgalarından sonra sırada Jose, Maria ve Lee var

İki kasırganın sigortacılara faturası 100 MİLYAR $

Hızlı başlayan kasırga sezonu, büyük zararlara yol açarak devam ediyor. 200 milyar doların üzerinde ekonomik hasar yaratması beklenen Harvey ile Irma kasırgalarının ardından gelen Jose kasırgasının da toplam hasarı artırması bekleniyor. Jose'yi, güçlenmesi sonucunda tropik fırtına olmaktan çıkıp 5. kategoriden kasırgaya dönüşen Maria ve tropik fırtına Lee, Karayipler'e doğru takip ediyor.

'500 YILDA BİR' OLABİLECEK SEL FELAKETİ

Sezonun ilk kasırgası olan Harvey, 25 Ağustos'ta 4. kategori bir kasırga olarak ABD'nin Teksas eyaletini vurdu. 82 kişinin ölümüne yol açan kasırga, broker Aon Benfield'a göre bölgede "500 yılda bir görülebilecek" sellere yol açtı. Aon ayrıca, Harvey kasırgasının son yıllarda ABD'de gerçekleşen en maliyetli afetlerden biri olduğunu da açıkladı. Teksas valisi Greg Abbott da bunu doğrulayarak, Harvey kasırgasının ekonomik hasarının 180 milyar dolara kadar çıkabileceğini söyledi.
Buna karşın, Harvey'yi takip eden Irma kasırgası da neredeyse Harvey kadar çok hasara yol açtı. 6 Eylül'de 5. kategori kasırga olarak Barbuda'yı vuran Irma, Karayipler boyunca yıkıma yol açarak 3. kategoriye geriledi ve 10 Eylül'de Florida eyaletine ulaştı. Kasırga, en az 60 kişinin de canına mal oldu.

EKONOMİK HASAR 200 MİLYAR DOLAR

Kasırgalar hakkında farklı tahminler olsa da, genel kanı iki kasırganın toplam ekonomik hasarının 200 milyar dolar olacağı yönünde. Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Harvey'nin ekonomiye maliyetinin 108 milyar dolar, Irma'nın maliyetininse 64 ile 92 milyar dolar arasında olacağını tahmin ediyor. İki fırtınadan gelecek toplam hasarın 200 milyar dolar civarında olacağını düşünüyor. Buna karşın afet modelleme şirketi, AIR Worldwide Harvey'den gelecek ekonomik hasarın 65 ile 75 milyar dolar arasında olacağına inanıyor.
Lloyd's of London CEO'su Inga Beale de 200 milyar dolar ekonomik hasar bekliyor, ancak bu tahminin içinde Jose kasırgasından gelecek hasar da bulunuyor.



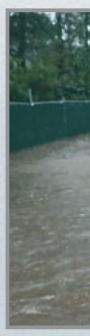
TARİHTE 2. KEZ AYNI SEZONDA 5. KATEGORİDEN İKİ KASIRGA

5. kategoriden olan Irma kasırgasının ardından, Maria kasırgası da sadece 15 saat içinde 1. kategoriden 5. kategoriye yükseldi. Aon Benfield'a göre, tarihte ikinci kez bir kasırga sezonunda iki tane 5. kategori kasırga görülmüş oldu. 18 Eylül'de Karayipler'i vuran Maria kasırgası önce 4. kategoriye geriledi, sonra tekrar güçlenerek 5. kategoriye yükseldi. Yazıyı hazırladığımız sırada, Karayipler'deki Dominika'yı ve Virgin Adaları'nı vurarak buralarda büyük bir yıkıma yol açan Maria kasırgası hâlâ yoluna devam ediyordu. En son 10 yıl önce aynı sezonda iki tane 5. kategoriden kasırga görülmüştü.

SON 10 YILDA İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KAYNAKLI EKONOMİK HASAR 1.4 TRİLYON DOLAR



Bu yıl kasırga sezonunun yanı sıra Hindistan, Pakistan, Bangladeş ile Nepal'deki aşırı muson yağışları olmak üzere dünya geneli iklim değişikliğinden kaynaklanan büyük doğal afetlerle karşı karşıya kaldı. Lloyd's'tan yapılan açıklamaya göre, son 10 yılda küresel ısınma kaynaklı ekonomik hasar 1.4 trilyon dolara ulaştı. Açıklamada, "Bu ekonomik kayıpların birçoğu hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde sigortasız kalıyor. Hasarları karşılayamayacak kadar fakir ülkeler ciddi sorunlarla karşı karşıya, çünkü aşırı hava koşullarının, doğal afetlerin en çok yaşandığı yerlerde bulunuyorlar" ifadesi kullanıldı.



EN ÇOK SİGORTALI HASARA YOL AÇAN HAVA KAYNAKLI 10 DOĞAL AFET (milyar $)

Sigortalı hasar	Tarih	Afet	Bölge
80.7	Ağustos 2005	Katrina kasırgası	ABD, Meksika Körfezi
30.1	Kasım 2012	Sandy kasırgası	ABD, Karayipler, Kanada
27.3	Ağustos 1992	Andrew kasırgası	ABD, Bahamalar
22.5	Eylül 2008	Ike kasırgası	ABD, Karayipler, Meksika Körfezi
16.4	Eylül 2004	Ivan kasırgası	ABD, Karayipler, Venezuela
16	Temmuz 2011	Şiddetli muson yağmurları	Tayland
15.4	Kasım 2005	Wilma kasırgası	ABD, Meksika, Karayipler
14.5	Şubat 1990	Kış fırtınası Vivian	İsviçre, Almanya
13.2	Eylül 2005	Rita kasırgası	ABD, Meksika Körfezi
11.5	Temmuz 2012	Corn Belt kuraklığı	ABD

Kaynak: Swiss Re

** Henüz kesin bir sonuç olmadığı için, son kasırga sezonu tabloya eklenmemiştir. Buna karşın Irma kasırgasının yarattığı sigortalı hasarın, Sandy kasırgasını geçeceğine neredeyse kesin gözüyle bakılıyor ve listeye en azından ikinci sıradan yerleşeceği düşünülüyor.*

KASIRGALAR NASIL KATEGORİLENDİRİLİYOR?



Saatte 75 mil, yani 118 kilometreden daha yüksek hızla ve dönerek esen tropik rüzgarlar kasırga olarak adlandırılıyor. Kasırgaların şiddeti, 5 kategori altında ölçülüyor. En düşük şiddetli kasırgalar 1. kategori olarak adlandırılıyor. 1. kategorideki kasırgalarda rüzgar saatte 74 ile 95 mil, yani 119 ile 153 kilometre arasında esiyor ve beraberinde 1.2 ile 1.5 metre aralığında dalgaları getiriyor. En şiddetli kasırgalarsa 5. kategori olarak sayılıyor. Rüzgar hızının 155 mil, yani 249 kilometrenin üzerinde olduğu kasırgalar bu kategoriye giriyor. En şiddetli bu kasırgalarda dalga boyu 5.5 metreyi aşıyor.



Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTALI HASAR İÇİN TAHMİNLER FARKLI

Sigortalı hasar açısından bakıldığında da tahminler farklılık gösteriyor. AIR Worldwide, Harvey kasırgasından gelecek sigortalı hasarın 10 milyar doları geçeceğini öngörüyor. Irma'nın hem ABD'de hem Karayipler'de yol açtığı sigortalı hasarıysa 32 ile 50 milyar dolar arasında tahmin ediyor. Lloyd's sigortacısı Hiscox ise, iki kasırgadan gelecek toplam sigortalı hasarın 50 ile 70 milyar dolar arasında değişeceğini düşünüyor.

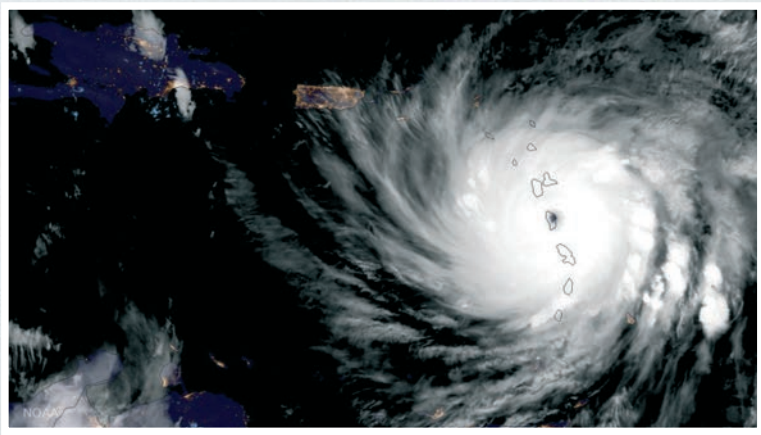
Afet modelleme şirketi RMS de, Irma kasırgasında sadece rüzgarlardan gelecek sigortalı hasarın 60 milyar doları aşma ihtimali olduğuna işaret ediyor. RMS'in Harvey kasırgası için açıkladığı tahmini sigortalı hasar ise 35 milyar dolar. Firmanın tahminleri, iki kasırganın toplam sigortalı hasarının 95 milyar doları bulabileceğini ortaya koyuyor.

Aon Benfield da Harvey'nin sigortalı hasarının 10 milyar doları geçeceği konusunda AIR Worldwide ile hemfikir, ancak şirketin henüz Irma kasırgasıyla ilgili bir öngörüsü bulunmuyor. Irma'nın hasarını öngörmek için erken olduğunu açıklayan Munich Re ise, Harvey kasırgasından gelecek sigortalı hasarın 20 ile 30 milyar dolar arasında olacağını belirtiyor.

Bir diğer afet modelleme şirketi olan Karen Clark & Company'nin (KCC) tahminleriyse diğer öngörülerin aşağısında kalıyor. Şirketten yapılan açıklamada, Harvey ve Irma kasırgalarının toplam sigortalı hasarının 25 milyar dolar olacağı ifade ediliyor.

'KATRINA'YI GEÇEBİLİR'

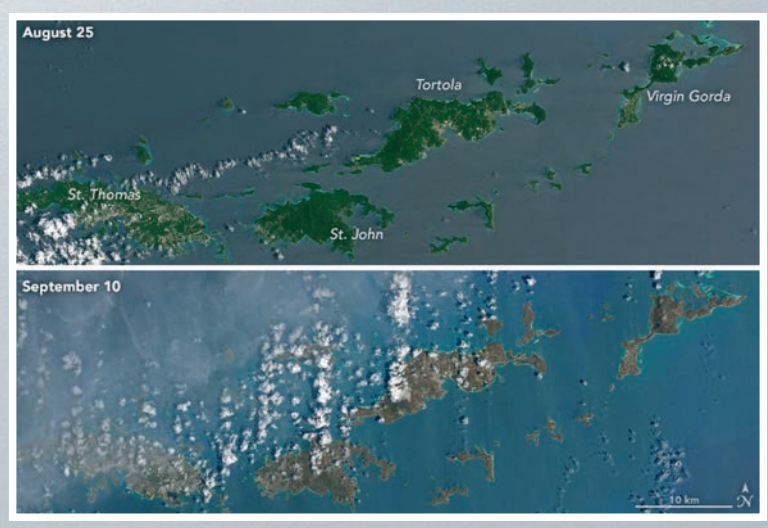
JLT Re, sadece Irma kasırgası için 50 ile 65 milyar dolar arasında sigortalı hasar öngörüyor. 2005'te gerçekleşen ve tarihin en çok sigortalı hasara yol açan doğal afeti Katrina kasırgasının enflasyona göre revize edilmiş sigortalı hasarının 41 milyar dolar sigortalı hasara yol açtığını hatırlatan JLT Re, Irma kasırgasının Katrina'yı geçebileceğine dikkat çekiyor. Brokerlik firması UBS de Irma kasırgasından gelecek sigortalı hasarın 60 milyar doları geçeceğini tahmin ediyor.



Maria kasırgası Dominika'yı vururken uzaydan çekilen görüntüler, kasırganın şiddetini ortaya koyuyor.







5. kategori olarak karayı vuran Irma kasırgası Karayipler'deki birçok adanın bitki örtüsüne de zarar verdi. NASA'nın uydusu tarafından çekilen fotoğraf, kasırgadan önce uzaydan yeşil görünen adaların kasırga sonrasında ne hal aldığını ortaya koyuyor.

Son dönemdeki teknolojik gelişmelerle beraber sigorta sektörü dünyanın en hızlı evrimleşen sektörlerinden biri haline geldi. Bu da pek çok yeni terimi hayatımıza soktu. Yapılan bir araştırma ise moda terimlerin birçoğunun anlamının bilinmediğini ortaya koyuyor.

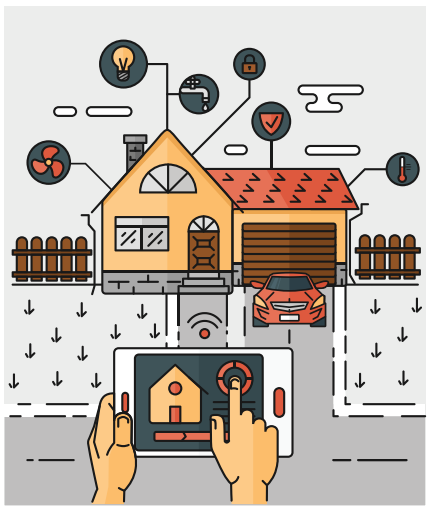
Dijital çağın 'moda terimleri'

Teknoloji ve gelecek hakkında konuşulurken, kullanımı son zamanlarda yaygınlaşmış sözcüklerin -bunlara moda sözcükler diyebiliriz- arasında birçok mesleki terim de kullanılıyor. Fakat araştırmalar, birçok insanın bu terimlerin gerçekten ne anlama geldiklerinden emin olamadığını belirtiyor. Teknoloji hizmetleri sunan Hitachi şirketinin yaptırdığı bir ankete göre, katılımcıların dörtte biri 'nesnelerin interneti'ni açıklayabileceğini söylerken, %7.5'i ise "büyük verinin" ne anlama geldiğini anlayabiliyor. Bunu çözümlemeye yardım etmek için harekete geçen Hitachi, finans sektöründe moda olan sözcükleri açıklamak için bir rehber yayınladı. Rehberde en çok kullanılan sigorta terimlerinin de anlamları yer alıyor.



YAPAY ZEKA

Bilgisayar sisteminin insan zekasının benzerini yapmasıdır. Yapay zeka üç seviyeden oluşuyor. Bunlardan ilki, sınırlı zeka. Makineler belirli görevleri öğrenebiliyor. Örnek olarak, satranç ya da Go gibi oyunları oynamayı öğreniyor ve yaratıcılarını bu oyunlarda mağlup edebiliyor. İkincisi, insan eşdeğer zeka. Bu seviyedeki makineler insan seviyesinde etkileşim içinde olabiliyor. İnsan refakatçisi robot buna bir örnek. Son seviye ise -süper insan zekası-. Bu seviyede makineler bizim zihinsel kapasitemizi bile aşıyor.



NESNELERİN INTERNETİ

Birçok farklı eşya ve nesnelerin internet aracılığıyla birbirlerine bağlanabileceğini ifade ediyor. Örneğin; aracınız evinizle iletişime geçmek için interneti kullanabilir eve dönüşünüze hazırlamak için su ısıtıcınızı açabilir. Hatta bir bardak çayınız bile hazır olabilir!

KESTİRİMCİ BAKIM

Makine parçalarının durumunu gerçek zamanlı izlemek için internet üzerinden bağlanan sensörlerin kullanımına öngörücü bakım adı veriliyor. Parçalar (örneğin trenin frenleri) bir noktada aşındığında, tamamen arızalanmadan önce, en uygun zamanda yenisi ile değiştirilebiliyor. Bu sensörleri bağlayarak makinelerin bütün ağları izlenebiliyor, bu, makinelerin (örneğin tren filosu) hiç bozulmayacağı anlamına gelebiliyor.



AKILLI ŞEHİR

Her şehrin sahip olduğu bir altyapı bulunuyor. Bu sistemde binalar ve hatta insanlar birbirleriyle iletişim kurmak için dijital olarak bağlılar. Bu, hayatı kolaylaştıracak şekilde adapte olunmasına olanak tanıyor. Örneğin, trafik sıkışıklığını önlemek için zamanı ayarlayan trafik ışıkları daha fazla kişi platformlarda bir araya geldiğinde daha sık çalışıyor.

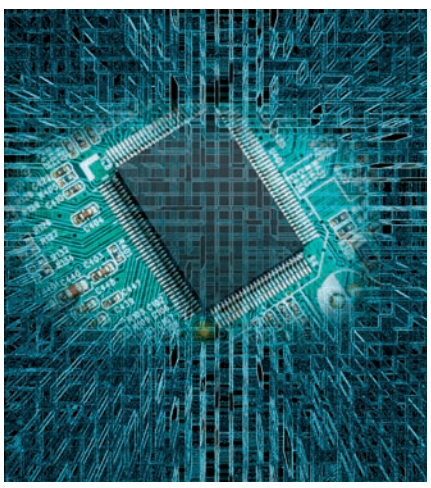


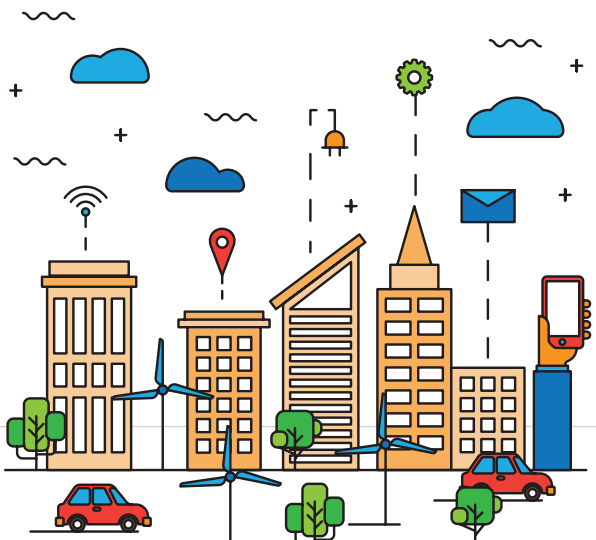
DİJİTAL FABRİKA

Üretim sürecini yönetmek için teknoloji ve internet kullanımı anlamına geliyor. Bütün şirketlerin varlıkları mesela; hammaddeler, taşımacılık için kullanılan kamyonlar, fabrika makineleri, işçiler ve üreticiler verimliliği artırmak ve maliyetlerini azaltmak için gerekli olan işlemleri dijital verilere dönüştürüyor.

BÜYÜK VERİ

Büyük veri, adından da anlaşılabileceği gibi büyük miktarda veri anlamına geliyor. İnternet sayesinde, bu veriyi toplamak ve analiz etmek, altta yatan kalıpları ve eğilimleri ortaya çıkarmak ve bunlara dayalı olarak gelecek için öngörülerde bulunmak mümkün olabiliyor. Haiti depreminden sonra, Twitter'daki verileri kullanarak koleranın yayılmasının izlenmesi, potansiyel bir suçla ilgili popüler noktalar hakkında tahmin yapılması ve buna benzer şaşırtıcı durumlar için kullanılabilen bir teknoloji.





“İklim değişikliğine karşı tedbir alınmalı”

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, dünyanın her bakımdan hızla değiştiğini söyledi. İnsanların ve devletlerin giderek daha materyalist olduğunu kaydeden Şen, “İnsanoğlu liyakat, aidiyet duygularından hızla uzaklaşarak bencilleşiyor, günü kurtarma yarışı içine giriyor. İnsan, doğa, hayvan sevgisi gibi bizi gelecek nesillere taşıyacak ulvi değerlerden, hümanizmden uzaklaşıyor” dedi. Dünya nüfusu artarken ormanların azaldığını dile getiren Şen, sözlerine şöyle devam etti: “Yeraltı kaynaklarını paylaşamıyoruz. Çevreci enerji kaynaklarına geçmekte de geç kalındı. Bu nedenlerle doğayla çok oynadık ve dolayısıyla iklim değişikliği başladı.”

'HEP ‘EN’LERİ YAŞIYORUZ'

Artık haberlerde ve meteoroloji yorumlarında hep ‘en’leri yaşadığımıza dikkat çeken Şen, “Son 10 yılın en sıcak ayı, bir ayda yağacak yağmur bir saatte yağdı, en yıkıcı kasırga, en kurak ay, suların en çok yükseldiği yıl... Bunlar gibi haberlere alıştık. Doğa hasarları her ülkede farklı özelliklerde devamlılık ilkesi ile ortaya çıkıyor. Bazı ülkelerde kasırga, bazı ülkelerde aşırı yağış, kuraklık, sel basması, heyelan olarak karşımıza çıkıyor” diye konuştu.
İklim değişikliği kaynaklı hasarların beklenen hasar olma eğilimine girdiğini ifade eden Şen, “Oysa, sigortacılığın ana prensiplerinden biri beklenmedik ve umulmadık risklere karşı teminat vermektir. Bu nedenle, bazı reasürans şirketleri bazı bölgeler için fırtına, sel teminatları vermiyorlar veya çok yüksek prim, muafiyet teklif ediyorlar” dedi.
ABD’yi etkisi altına alan Irma kasırgasının milyarlarca dolar hasar ve 100’e yakın can kaybına neden olduğunu hatırlatan Şen, bazı sigorta şirketlerinin kasırga bölgelerine seyahat edenlerin teminatlarının geçersiz olduğunu duyurduğunu da sözlerine ekledi.
Doğan Şen, kasırgaların başlıca zararlarını şu şekilde sıraladı: “Can kayıpları; mal kayıpları; altyapının zarar görmesi neticesi ortaya çıkan salgın hastalıklar, genel sağlık sorunları, psikolojik tahribat; yaban bitki örtüsünün değişmesi, ekolojik dengenin bozulması; tarım arazilerinin tahrip olması ile seyahatlerin iptali, global ekonomik bozulma.”

ÜLKEMİZDE DURUM

“Ülkemiz için en büyük doğa afeti deprem olarak kabul edilmişken, 2017 yılında özellikle dolu, aşırı yağışlar ve fırtına da önemli doğa olayları olarak kayıtlara geçti ve bunun sürekliliği gündemde” diyen Şen, şu şekilde devam etti: “Ülkemizde 1999 depreminden sonra adetsel bazlı en büyük katastrofik hasarın bu neticede olduğu, sektör olarak böyle bir anda çok sayıda hasarı karşılamak için yeterli hazırlığımızın olmadığı görüldü.” Özellikle dolunun neden olduğu 40 bin araç hasarı olduğunu aktaran Şen, binlerce evin dış cephesinde, çatı, balkon ve cam hasarları meydana geldiğini söyledi. Seraların da zarar gördüğünü belirten Şen, “Henüz açılmamış hasar dosyaları var ve hasarın adedi, ödenen hasar, muallak hasar tutarı gibi konularla ilgili net bir bilgi yok” diye konuştu.



Doğan Şen, 2017 yılında dolu, aşırı yağışlar ve fırtınanın da ülkemiz için önemli felaketler olarak kayıtlara geçtiğini belirterek, iklim değişikliği sebebiyle artan bu tür afetlere karşı tedbir almanın önemine dikkat çekti.

Doğan Şen, şunları söyledi: “Servisler yetersiz, düzeltme yapacak istasyon yok. Hasar bedellerini düşürecek, genel şartlara aykırı teklifler, eksper sayısının yetersiz olması, poliçelerin yetersiz olması, hasarsızlık tenzilatının bozulması gibi birçok konu, müşteri ile sigorta şirketi arasında güven duygusunun zarar görmesine neden oldu.”

‘DOLU HASARLARI İÇİN TEK BİR DOSYA AÇILMALI’

Ancak yine devreye biz acenteler girdik, bunun çok sıra dışı bir afet olduğunu müşterilerimize anlattık, ikna ettik, beklemelerini rica ettik” diyen Şen, Acentenin Geleceği Platformu olarak Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’ne (SBM) yaptıkları ziyarette dolu hasarlarının tek hasar dosyası olarak açılması gerektiğini anlattıklarını kaydetti.
Dolu hasarından aracın farı, kaportası ve camının zarar gördüğünü dile getiren Şen, “Müşteri camcıya, oto elektrikçisine, kaportacıya ayrı ayrı gidip hasar dosyası açtırıyor. Bu da SBM kayıtlarında üç ayrı hasar gibi görünüyor. Oysa tek hasar var, bu yanlışlığa düşülmemesi için gerekli tedbirlerin alınmasını önerdik” dedi.

‘SİGORTA EĞİTİMİ İLKOKULDA BAŞLAMALI’

İklim değişikliği kaynaklı hasarların dünyada olduğu gibi ülkemizde de artarak süreklilik göstereceği beklentisinin yüksek olduğunu vurgulayan Doğan Şen, “Bu nedenle, tüketicilerin elindeki tek korunma yöntemi, kıymetlerini sigortalatmak olacaktır. Devlet ve yerel yönetimlerin de dere ve dere yataklarına bina yapılmaması, afet yönetmeliğine uygun binalar yapılması, altyapıların iyileştirilmesi, toplanma alanlarının oluşturulması gibi bir dizi tedbir alması gereklidir. İklim değişikliğinin yol açtığı hasarlardan korunmak, sigortalı olmak konusunda halkın eğitimine ilkokullardan başlayarak hız verilmelidir” diye konuştu.
Şen sözlerini şu şekilde tamamladı: “Biz SAB olarak sigortalı olmanın bizleri nasıl koruduğunu, çevremize, insanlara, hayvanlara saygılı olunması halinde gerek ülke gerekse birey olarak nasıl kazanımlar elde ettiğimizi ‘Karagöz sigortalandı’ perde oyunumuzla çocuklara anlattık. CD olarak çoğalttık ve okullara dağıttık. Tabii imkanlarımız çok sınırlı, üyelerimizden alabildiğimiz küçük aidatlarla katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Tüm acenteleri SAB çatısında birlik olmaya çağırıyoruz, birlik olursak güçlü oluruz, daha etkin mücadele verebiliriz.”

SAB Başkanı Doğan Şen, iklim değişikliği kaynaklı felaketlerin ve bunlara bağlı hasarların giderek arttığını söyledi. Şen, iklim değişikliğinin yol açtığı hasarlardan korunma ve sigortalı olma konusunda halkın eğitimine ilkokuldan başlayarak hız verilmesi gerektiğini kaydetti.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV ekim ayında Nakliyat, Sağlık, Yangın sigortaları gibi ana branşların yanında sigorta hukuku, reasürans, satış gibi diğer alanlardaki eğitimler de sunuyor.

Ekim ayı programında, Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Nakliyat, Sağlık, Yangın sigortaları gibi ana branşların yanında sigorta hukuku, reasürans, satış gibi diğer alanlardaki eğitimlere de yer veriliyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

TSEV EKİM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
İşsizlik Sigortası	12 Ekim	Oktay Güner
Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası	13 Ekim	Mahmut Saraçoğlu
Nakliyat Sigortaları Hasar Örneklemeleri ve Yargıtay Kararları	16 Ekim	Ali Akşener
Hayat Sigortası Şirketlerinde Ürün Geliştirme ve Ürün Yönetimi	17 Ekim	Evren Özkan
Raporlama Odaklı Dashboard Uygulamaları	17-18 Ekim	Ulaş Çardak
Sigorta Vergi Mevzuatı	17 Ekim	Ahmet Turul
Pazarlama Planı ve Kampanya Yönetimi ve Pazar Araştırması Temelleri	19 Ekim	Mahir Çipil
Uygulamalı Temel Reasürans Bilgileri	19 Ekim	Nihat Tavşanlı
Sağlık Sigortalarında Risk Yönetimi	20 Ekim	Dr. Kaspar Zakaryan
Sorumluluk Sigortaları ve Uygulamalarına İlişkin Yargı Kararlarına Bakış	23 Ekim	Av. Nuray Dinçment
Rekabet Analizi	23 Ekim	Utku Birdal
Satış Kanalı Personeline Yönelik Mülakat Yapma Teknikleri ile Seçme ve Yerleştirme Süreçleri	24 Ekim	Mehmet Muratoğlu
Yöneticiler için Solvency II	24 Ekim	Serhat Yücel
Temel Yangın Mühendisliği	25 Ekim	Dr. Ceyhun Eren
Sigorta Poliçelerinde Bedeni Tazminat Talepleri İnceleme Süreçleri ve Muallak Ayrımındaki Püf Noktalar	26 Ekim	Leyla Erden
Sigortacılıkta Stratejik Düşünme ve Problem Çözme Teknikleri	26 Ekim	Emir Sarıcalı
Motivasyon Yönetimi	27 Ekim	Dr. Yaprak Tecir

3. seviye Aktüerya eğitimleri başlıyor

Aktüerlik sınavlarına hazırlanan aktüer adaylarını desteklemek amacıyla sınav dönemleri öncesinde sunulan eğitimler ekim sonrasında da 3. Seviye sınav başlıklarında devam ediyor. Bu kapsamda 3. Seviye sınav başlıklarından 'Emeklilik Sistemleri' eğitimi kasım ayı içinde başlıyor. Yrd. Doç. Dr. Genco Fas'ın vereceği eğitim, hafta içi akşam saatlerinde ve hafta sonu olarak gerçekleşecek. TSEV'de bu dönem 1. Seviye eğitimlerden Matematik ve İstatistik&Olasılık; 2. Seviye eğitimlerden Sigorta Matematiği ve Risk Analizi&Aktüeryal Modelleme ağustos ve eylül aylarında gerçekleşmişti. Kayıt ve ayrıntılı bilgi için www.tsev.org.tr 'yi ziyaret edebilirsiniz.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
EMEKLİLİK SİSTEMLERİ (3. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	1-25 Kasım (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-15.00 arası belli saatler) Toplam 18 Saat



İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları

TSEV'in sektörde ve ilgili departmanlarda tecrübeli çalışanlara yönelik hazırladığı İleri Düzey Eğitim Programları devam ediyor. Sigorta şirketlerinin muhasebe ve finans departmanlarında görevli çalışanlara yönelik olarak hazırlanmış olan İleri Düzey Muhasebe ve Finans eğitimi 25 Ekim'de başlıyor. Konusunda uzman eğitmenlerin vereceği eğitimlerin ardından katılımcılar bir proje hazırlayarak programdan mezun olmaya hak kazanacaklar. Program sonunda yapılacak proje çalışmasının ardından katılımcılara başarı sertifikası verilecek. Eğitim programına; Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları veya ilgili branşta en az 3 yıl deneyimli, karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar katılabilecekler.

PROGRAM ADI		EĞİTİM TARİHİ
İLERİ DÜZEY EĞİTİM PROGRAMI / MUHASEBE BRANŞI	• TMS/TFRS / Dr. Metin Sarıaslan • Sigorta Muhasebesi / Dr. Metin Sarıaslan • Sermaye Yeterliliği /Dr. Metin Sarıaslan • Mali Analiz / Sibel Yelmenoğlu	25 Ekim-25 Kasım (Hafta içi 17.00-20.00 veya 9.30-17.30 ve Hafta sonu 9.30-17.30) Toplam 41 Saat

TSEP 35. dönem başlıyor

TSEV'in sektöre sunduğu en kapsamlı eğitim programı olarak bilinen Temel Sigortacılık Eğitim Programı (TSEP) 35. dönemi ekim ayında başlıyor. Gündüz ve akşam sınıfı olarak iki ayrı saat diliminde gerçekleşen programın ilk yarı yılı, her sınıfa farklı gün ve saatlerde olmak üzere, 7-9 ve 10 Ekim tarihlerinde başlayacak. Temel Sigorta Bilgileri eğitiminin verileceği ilk yarı yılın ardından, şubat ayında başlayacak olan programın ikinci yarı yılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birini seçerek seçtikleri branşta uzmanlaşacak. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştirilecek. Program için son başvuru tarihi 5 Ekim olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ay düzenli olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 9 Ekim'de başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 5 Ekim'dir. Büyük beğeni toplayan ve yeni başlayanlar ile sektör dışında sigortaya ilgi duyanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye web sitemizden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

Hazine Müsteşarlığı Eğitim Programları

2015 yılından bu yana Sigorta Denetleme Kurulu ile kesintisiz devam eden ve geçtiğimiz nisanda da Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile gerçekleştirilen eğitim programları sigorta ve emeklilik şirketleri katılımcıları tarafından oldukça beğenildi. Bu nedenle her yıl olduğu gibi bu yıl sonunda gerçekleştirilecek Sigorta Denetleme Kurulu eğitimleri ile birlikte Sigortacılık Genel Müdürlüğü eğitimleri de verilecek. TSEV'e ulaşan talepler doğrultusunda şekil verilerek planlanmaya başlanan bu eğitimler, ekim sonu veya kasım başı başlayacak. Oldukça geniş kapsamlı olan bu eğitimlerle ilgili detaylı bilgi için www.tsev.org.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

STARTERSHUB PROGRAM DİREKTÖRÜ İNCİ ÇÖMLEKÇİOĞLU:

Sektörde bilinen tüm yöntemler unutulacak

Son yıllarda iş dünyasında en çok konuşulan konuların başında startuplar ve fintech geliyor. Sigorta sektörü de bu gelişmelerden etkileniyor ve dünyada sigortacılık alanında da ciddi insurtech gelişmeleri oluyor. Biz de bu gelişmeleri sayfalarımızdan duyuruyoruz. Bu sayımızda ise ülkemizde neler olduğunu öğrenmek için StartersHub Program Direktörü İnci Çömlekçioğlu'yla konuştuk. Telekomünikasyon sektörü kökenli olan Çömlekçioğlu, StartersHub'ın 2.5 yıl önce kurulduğunu söyleyerek "O dönemde hızlandırma merkezleri örneği olarak Türkiye'de bu girişimler başlamıştı. Fakat, StartersHub aslında ekosistem içerisinde önemli bir eksikliği gördü ve bunu gidermeyi kendisine misyon edinerek kuruldu" dedi. Çömlekçioğlu, sigorta sektöründeki gelişmelerle ilgili ise şunları söyledi: "Aslında sigorta sektöründe de iş tamamen historik datanın yorumlanması ve buna göre risk değerlendirmesi. Sigorta sektöründen gelen biri değilim, teknolojiden gelen biriyim fakat bu süreçte sektörle ilgili şöyle bir tanım yapabilirim: Doğru bir şekilde, neredeyse sıfıra yakın bir hata payıyla risk değerlendirmesinin yapılması gereken bir sektör. Ya geleneksel yöntemlerle risk değerlendirmesinde uzman olan insanlar bakacaklar ve değerlendirme yapacaklar ya da bugün dünyanın geri kalan birçok sektöründe olduğu gibi sigortacılık sektörü de değişime uğrayacak ve teknolojiyle insan birlikte karar verecek. Bunun çok güzel örneklerini çeşitli startup'larda görmeye başladık."



"Bir sektörde tüm kalıpları yıkacak ve bilinen bütün yöntemleri değiştirecek çok önemli bir gelişme 10-15 yıl boyunca olmadıysa, çok yakında olacak demektir" diyen İnci Çömlekçioğlu, "Teknolojinin ve bilimin bu kadar geliştiği bir dünyada hiçbir sektör bundan etkilenmeden kalamaz" şeklinde konuştu.

HER SEKTÖR ETKİLENECEK

Insurtech'in yıkıcı etkilerinden de bahseden Çömlekçioğlu, "Bir sektörde 10-15 yıl boyunca çok önemli, sektörü yıkacak ve bilinen bütün yöntemleri değiştirecek bir gelişme olmadıysa, çok yakında olacak demektir. Teknolojinin ve bilimin bu kadar geliştiği bir dünyada, hiçbir sektör bundan etkilenmeden kalamaz. Bu yaklaşımla, bundan 1-2 sene önce biz sigorta sektöründe çok önemli değişiklikler olacağını söyleyebildik. Bir kere sektörün ihtiyaçlarına baktığımızda çok maliyetli bir sektör olduğunu görüyoruz. Operasyonel işi çok maliyetli bir sektör kendi içinde. IT ekiplerinin olmadığı, teknoloji işlerinin dışarıdan halledildiği... Insurtech odağımızdan dolayı sigorta şirketleri ile tanışma imkanımız oldu ve oralarda şunu gördük: Artık IT ekibinin içeriye alınmasının ne kadar önemli olduğu anlaşıldı. Dünyadaki gelişmeler daha yakından takip ediliyor. İnsan aracı nasıl kullanıyor, sigorta poliçesi buna göre dinamik hesaplanıyor mu, bunların örnekleri artık dünyada var. Bizdeki Otto da buna bir örnek" dedi.

STARTUP'LAR SORUNLARA DAHA HIZLI CEVAP VERİYOR

Sigortanın bizde yarattığı değerin ve bu değerin hayatımızdaki yerinin çoğu insan tarafından farkına varılmadığını da belirten Çömlekçioğlu, "Sigorta şirketlerinden daha hızlı olarak startup'ların bu sorunlara cevap vereceğini düşünüyorum ki bütün sektörlerde bu böyle oldu. Startup'lar çözümü geliştiriyor ve büyük şirketler de o startup'larla anlaşma yapıyorlar tekrar sıfırdan ürün geliştirmemek adına. Zaten çok büyük şirketler startup kadar esnek de olmuyor. Startup bir ürünü birkaç hafta içerisinde kullanıcıya çıkartabiliyor" dedi.

UZUN SÜRE ÇALIŞANLARDA KÖRLÜK OLUŞUYOR

Çömlekçioğlu, sigortacılıkta, bankacılıkta veya telekomünikasyon tarafında çalıştığı sektörde ne olduğunun farkında olan çok az insan olduğunu söyleyerek şöyle devam etti: "İçeride iş tanımları ve uzmanlaşma çok daralmış durumda, kişiler sadece kendi yaptıkları işi biliyorlar. Sektörlerin geneline karşı bir körlük var. Kuş bakışı görüş ve değerlendirme henüz çok gelişmedi. Sorunu yaşayan kişi daha çözümcü olacaktır. İlk olarak, sorunu yaşadım, bunu tekrar yaşayabilirim, benden başka insanlar da yaşıyor olabilir, ben bu sorunu nasıl çözebilirim? Problemi ve teknolojiyi birleştirip bir çözüm geliştirmeliyim. Bundan sonra bana sektör bilgisi lazımsa, bizim gibi kuruluşlar sigorta şirketleri ile startup'ları bir araya getiriyor. Örneğin "Otto", araçlara takılan cihazla hem araç hem de sürücüyle ilgili datayı topluyor ve topladığı data üzerinden birtakım analizler çıkarıyor, size tavsiyeler verebiliyor araç hakkında. Masraflar hakkında ya da sürücü iyi bir sürücü mü, bunları tespit ediyor. Otto bir sigorta şirketi değil, sigorta ile alakası yok fakat bu geliştirilen çözüm sadece sigortada kullanılacak diye de bir şey yok. Bir tur şirketi de araçlarını kullanan şoförlerin takibi için bunu kullanabilir. Fakat bu startup'ı bir sigorta şirketi ile tanıştırırsak ya da sektörün kanaat önderi biriyle tanıştırırsak, Otto'ya senin çözümün sigorta için uygun, gel bunu orada değerlendirelim deyip desteklerse Otto artık Insurtech şirketine dönüşmüş olur. O yüzden uygulamayı geliştiren, mutlaka sigorta şirketinden olmalı diyemiyoruz. Ama siz sağlık teknolojileri ile ilgili bir iş yapıyorsunuz sağlık sektöründen olmanız gerekir. Otto'nun kurucusu yazılımcı ama sigortacılık üzerine bir startup."

İYİ BİR STARTUP GİRİŞİMCİSİ NASIL OLUR?

"İyi bir startup girişimcisi nasıl olur diye bir tanım olmasa da başarılı örneklere bakılınca birtakım ortak özellikler var aslında. Bu özellikler, ihtiyacın bizzat kendisi ya da çok yakınındaki biri o problemi yaşamış ve bildiği teknolojik yöntemlerle bunu çözmeye çalışmış. Bunlar genelde başarılı oluyor. Daha önce bir şirkette çalışmış da olabilir çalışmamış da olabilir; üniversiteden mezun da olabilir üniversiteye yeni başlamış da olabilir, 60 yaşında da olabilir, fark etmez. Önemli olan ihtiyacı bizzat deneyimlemesi ya da yakınından görmesi. Ama tabii ki bunu hiç yaşamamış girişimciler de var. Mesela görme engellilerle ilgili bir uygulama geliştirirsiniz, gerçekten onların hayatını geliştirirsiniz ama sizin ya da yakınınızdaki birinin öyle bir problemi yoktur. Ama bunların oranı diğerlerine göre çok daha düşük. O yüzden bizim tavsiyemiz de yaşadığınız sorunu çözmeye çalışın, mutlaka başkaları daha bu sorunu yaşıyordur. Böylece büyümesini de garantilemiş olursunuz."



Malezya'nın başkenti ve en kalabalık şehri Kuala Lumpur'un canlılığı gece gündüz demeden devam ediyor.

Tekafül, yani faizsiz sigorta ürünlerinin revaçta olduğu Malezya'da, sigorta sektörü son dönemde oldukça hızlı bir büyüme trendi içerisinde.

TEKAFÜLDE BİR DÜNYA LİDERİ

MALEZYA

Dünyada tekafül, faizsiz sigortacılık ve İslami sigorta dendiğinde akla ilk olarak Malezya geliyor. Sigorta sektörünün önemli bir bölümünün faizsiz olarak yürütüldüğü ülkede sigorta sektörü finans sisteminin içinde önemli bir yere sahip. Aynı zamanda sigorta sektörü son dönemde istikrarlı bir şekilde büyüme gösteriyor. 2015 yılı rakamlarına göre sigorta ve tekafül sektörünün toplam varlıkları %5.6 artarak 65.3 milyar dolara yükseldi. 2015 yılında toplam prim üretiminin %18'ini oluşturan hayat sigortaları ve aile tekafül branşı da iyi performansıyla büyümeyi etkileyen faktörlerden oldu.

Malezya'nın sigorta tarafında koyduğu bir hedefi var. Bu hedef sigorta ve tekafülde sigortalılık oranını %75'e çıkarmak. Rakam çok yüksek gibi gözükse de Malezya sigortalılık oranında hiç fena değil. Ülkede sigortalılık oranı (yani 100 kişiden ortalama kaçının sigortalı olduğu) 2015 yılında %54.9 seviyesindeydi. 2014 yılında ise bu seviye %55.5'e kadar yükselmişti.



SADECE MALEZYA'DA

Dış görünüşü ve bunaltıcı kokusuyla bilinen Durian meyvesi, Malezya'ya özgü lezzetlerden. Kabuğunun kokusu nedeniyle toplu taşıma araçlarına alınmayan meyve adeta bir enerji deposu.

SAYILARLA MALEZYA

Nüfus: 30.4 milyon
GSYİH: 284 milyar $
Kişi Başı GSYİH: 9 bin 500 $
Dünya sigortacılığındaki payı: %0.32
Prim Üretimi: 14 milyar 350 milyon $
Hayat: 9 milyar 590 milyon $
Hayat Dışı: 4 milyar 760 milyon $
Kişi Başı Prim: 472 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %5.05

Malezya merkez bankası Bank Negara Malaysia (BNM), ülkedeki tüm sigorta ve tekafül kuruluşlarını denetleyen kurum. Ülkede faaliyet göstermek isteyen sigortacılar ve tekafül işletmelerinin BNM'den tavsiye mektubu alıp bununla Maliye Bakanlığı'na gitmesi gerekiyor.

Danışma şirketi Oxford Business Group'un raporuna göre an itibarıyla Malezya'da 40 lisanslı sigortacı bulunuyor. Bu şirketlerden 10'u hayat, 19'u hayat dışı ve 4'ü hayat ve hayat dışı sigorta satışı yapıyor.

Ülkede aynı zamanda çok sayıda reasürör bulunuyor. Malezya'da 5'i hayat dışı, biri hayat ve biri hayat ve hayat dışı olmak üzere 7 reasürans şirketi faaliyet gösteriyor. 2014 sonu rakamlarına göre ülkede 29 broker, 85 binin üstünde hayat sigortaları acentesi ve 40 bin kadar hayat dışı acentesi bulunuyor.

SİGORTA VARLIKLARI ARTIYOR

Sigortacılık Malezya finansal hizmetler sektörünün büyümesini en çok destekleyen faktörlerden biri konumunda. Ülkenin merkez bankası verilerine göre 2011 yılında 48.2 milyar dolar olan sektörün toplam varlıkları, 2012 yılında %9.9 artarak 52.9 milyar dolar, 2013 yılında %7.3 artarak 56.9 milyar dolar, 2014 yılında %6.9 artarak 60.9 milyar dolar ve 2015 yılında da %5.7 artarak 64.4 milyar dolara çıktı.

BNM Başkanı Muhammed İbrahim'in de dediği gibi, özellikle hayat sigortası branşı, Malezya'nın sermaye pazarının gelişmesinde önemli bir rol oynuyor. Hayat sigortasının yatırım yaptığı tahviller yaklaşık 37.1 milyar dolara tekabül ediyor. Bu da kritik altyapı projelerine uzun dönemli finansal destek bulmaya çalışan hükümeti rahatlatıyor. Muhammed İbrahim'e göre, kriz dönemlerinde bile sigorta sektörü tahvil ve sukuk (İslami tahvil) pazarında yüksek katılım gösteriyor.

HEDEF %75 SİGORTALILIK ORANI

Malezya hükümeti tarafından hazırlanan Malezya Ekonomik Dönüşüm Planı (ETP) ülkemizin 2023 hedeflerine benzer 2020 hedefleri üzerine kurgulanmış. ETP dahilinde 2020 yılına kadar belirlenen sektörlerde belli büyüme hedeflerinin yakalanması ve kişi başı gelirin artması bekleniyor. Sigorta tarafında ise 2020 hedefi, sigortalılık oranının %75'e çıkması şeklinde belirlenmiş. Sigorta penetrasyonundaki (üretilen sigorta priminin GSYİH içindeki oranı) hedef ise aynı dönemde günümüzde %5.05'lik oranın %6 seviyelerine çıkarılması.

Bunun yanında ülkede sigorta poliçesi bulunan insanların oranı hiç de azımsanacak bir seviyede değil. 2015 yılında Malezya Sigorta Kurumu CEO'su Syed Kamarulzaman'ın yaptığı açıklamaya göre 2014 yılında sigortalılık oranı %56 seviyesinde seyrediyordu. Bu oran 2013'teki %41 seviyesinin çok üstünde. Bu oranlar da konulan %75 hedefinin başarılabileceğini gösteriyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

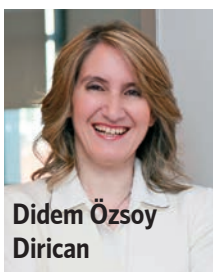
En hızlı büyüme "finans ve sigorta işlemleri"nde


Mehmet Şimşek

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), yılın ikinci çeyreğine (nisan-haziran) ilişkin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verilerini açıkladı. TÜİK'in rakamlarına göre, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ikinci çeyrek ilk tahmini; 2017 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %5,1 arttı. Üretim yöntemiyle Gayri Safi Yurtiçi Hasıla tahmini, 2017 yılının ikinci çeyreğinde cari fiyatlarla %16,3 artarak 734 milyar 211 milyon TL oldu. Yılın ikinci çeyreğinde iktisadi faaliyet kollarına göre cari fiyatlarla en yüksek büyüme hızı yüzde 27,4 ile "finans ve sigorta faaliyetleri" sektöründe kaydedildi. İmalat sanayisi sektörünün büyüme hızı yüzde 21,8, bilgi ve iletişim sektörünün ise yüzde 19,2 olarak belirlendi.
Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, %5.1'lik büyümeye ilişkin, "Bu büyümenin kapsayıcı olması temel önceliğimizdir" dedi. Şimşek, değerlendirmesinde "İstihdamı artıran tedbirler ve ekonomik büyümedeki ivmelenmeyle, 2017 ikinci çeyreğinde bir önceki yıl sonuna göre 600 bin ilave istihdam sağladık" dedi.

NN Hayat'ta yeni genel müdür yardımcısı

NN Hayat ve Emeklilik'in İş Ortakları Müdürü Didem Özsoy Dirican, Bankasürans ve Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.Tarsus Amerikan Koleji sonrasında, 1997 yılında Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Dirican, 2004 yılında Yeditepe Üniversitesi'nde finans ve pazarlama yüksek lisansını tamamladı. 2005-2013 yılları arasında AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta Pazarlama ve Bankasürans departmanlarında İş Geliştirme, Ürün Yönetimi ve Satış Geliştirme fonksiyonlarında yönetim kademesinde bulundu.


Didem Özsoy Dirican

Mayıs 2013'te NN Hayat ve Emeklilik ailesine katılarak, Bankasürans Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Müdürü olarak çalışmaya başladı ve daha sonra İş Ortaklığı Müdürü olarak görevine devam etti. Bankasürans ve Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atanan Dirican, evli ve iki çocuk annesi.



Eylül ayı konuğumuz SFS

Eylül ayında SFS kahvaltıda konuğumuz oldu. SFS ile yeni dönem stratejileriyle ilgili görüş alış verişinde bulunduk. Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Art Direktörü Feyza Nimet Kırmızı, SFS Yazılım Geliştirme Direktörü Burak Sol, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, SFS Yönetim Kurulu Danışmanı Sema Tüfekçiler, Genel Müdür Vekili Şule Şentürk, Satış ve Pazarlama Grup Müdür Vekili Atilla Munlu ve Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız.

Vakıf Emeklilik, BES katkı payını artıranlara ödül kazanma şansı sunuyor

Vakıf Emeklilik, bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan müşterilerine yönelik olarak Katkı Payı Artış Kampanyası düzenliyor. Vakıf Emeklilik müşterileri, katkı paylarında yapacakları her 50 TL'lik artış için çekilişle ödüller kazanma şansı yakalayacak. Kampanyaya katılan müşteriler arasında yapılacak çekiliş ile, 10 kişiye 2.000 TL değerinde ETS Tur hediye çeki, 5 kişiye iphone 7 32GB cep telefonu, 3 kişiye Samsung SMART LED TV verilecek.
15 Ağustos 2017 tarihinde başlayan kampanya, 15 Kasım 2017 tarihinde sona erecek. Kazanan talihliler 1 Aralık 2017 tarihinde www.vakifemeklilik.com.tr adresinde ve Takvim gazetesinin Türkiye baskısında duyurulacak.





İstanbul Kandilli sırtlarından bir başka güzel...

Sigortacı Gazetesi yazarlar yemeğinin eylül ayındaki durağı, İstanbul Boğazı'nın en güzel manzaralarından birine ev sahipliği yapan Adile Sultan Sarayı'ndaki Kandilli Borsa Restaurant'tı. Adile Sultan Sarayı, 19'uncu yüzyılda Sultan Abdülmecit'in kız kardeşi Adile Sultan'ın yazlık ikameti olarak kullanılıyormuş. 20'nci yüzyılda Kandilli Kız Lisesi olarak işlev gören saray, 1986 yılında çıkan yangında kül olmuş. Daha sonra yeniden yaptırılmış.
Konuklarımız Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, Genel Müdür Yardımcıları Adem Duman, Ender Şenol ve Kurumsal İletişim Müdürü Örge Doğan'dı. Kandilli'nin güzel manzarası eşliğinde konuklarımızla keyifli bir yemek yedik. Tabii, BES'teki güncel gelişmelerle ilgili sohbet etme fırsatı da bulduk. (Feyza Kırmızı)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk
Genel Müdür Volkan Yılmaz
Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız
Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan
İş Geliştirme Koordinatörü
Güneş Öztürk Yılmaz
Art Direktör Feyza Kırmızı
Editör Yakup Sayar
Haber Merkezi
Renk Özcan - Umut Deniz Elçi - Ninsu Kahraman
Reklam Müdürü Tuba Öncü
Web Editörü Oğul Doğa Gökşin
Fotoğraf Editörü Kemal Genç
Grafiker Emre Kaya
Abone / Dağıtım Emine Berber
Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak
Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Eşber Erülgen
Merter Demirdelen - Mehmet Muratoğlu - Okan Utkueri
Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer
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 - Ekim 2017, 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.

TOBB SAİK eylül toplantısında mevzuat taslakları konuşuldu

TOBB SAİK'in eylül ayı toplantısı 21 Eylül'de Ankara'da gerçekleştirildi. TOBB Birlik Merkezi'nde İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, Hazine Müsteşarlığı tarafından uygulamaya konulması planlanan mevzuat taslakları, trafik kazalarının azaltılmasına yönelik alınması planlanan aksiyonlar, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen muhtelif şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları gündeme alındı. Ayrıca, 20 Eylül'de gerçekleşen Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Danışma Komitesi Toplantısı'nda görüşülen hususlar üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu.



Üniversitelilerden TARSİM'e iklim değişikliği sunumu

Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü son sınıf öğrencileri Yeliz Erginsoy, Kerem Çilek, Kübra Arslan, Semra Yalçın ve Esra Erdil, hazırladıkları "İklim Değişikliği Riskleri ve Yönetimi" adlı raporun sunumunu sektörün ileri gelenlerine yaptı. Öğrenciler çiftçilerin dolu ve yağmur hasarlarını karşılayan TARSİM'in üst düzey yöneticilerine iklim değişikliğinin etkisini anlattı. İklim değişikliğinin, doğrudan ya da dolaylı olarak küresel atmosferin bileşimini bozan doğal olaylar ve insan etkileri sonucunda iklimde oluşan bir değişiklik olarak tanımlanan sunuma TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt ile TARSİM ekibi katıldı. İklim değişikliğinin sektöre olan etkisini anlatan öğrenciler, sunumda sigorta sektörünün devamlılığı için iklim değişikliği sorununun birinci gündem maddesi olarak ele alınması ve acil harekete geçilmesi gerektiğine vurgu yaptı.

Sunumda "Dünya genelinde en çok zarar depremden beklenirken sel ve su hasarları daha büyük zarara neden olmuştur. Türkiye'de ise başta kuraklık ve seller olmak üzere meteorolojik ve hidrolojik afetler oldukça sık meydana gelmektedir" şeklinde ifadelere yer verildi.



Yüksek performanslı 50 CEO'dan 3'Ü SİGORTACI

Business Life dergisi "Türkiye'nin en performanslı" başlıklı bir anket çalışması gerçekleştirdi. Buna göre, araştırma kapsamında iş dünyasını temsilen 500'ün üzerinde şirketten 722 yöneticiye ulaşıldı, 3 ay süren araştırma telefon ve online anket tekniği kullanılarak gerçekleştirildi. Ankete katılan yöneticilerin "kendisi dışında" hem Türkiye'nin hem de sektörlerinin en performanslı CEO'sunu seçmesi istendi. Bu şartlar altında yürütülen araştırma sonucu çıkan listeye 3 sigortacı girdi. Listeye giren sigorta şirketi CEO'larının Business Life dergisine yaptığı açıklamalar şöyle:



İNSANA İNANAN VİZYON

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'yle ilgili başarılı çalışmalara imza atan AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, aynı zamanda AvivaSA'nın iklim ve kültüründe önemli değişiklikler yaptı.

CEO'LUKTAKİ EN KRİTİK KONU

"Bir şirketi şirket yapan, insanlar ve onların doğru yerde konumlandırılmasıdır. O sebeple insana yatırım yapmak son derece önemli. İnsan kaynağı performansınız arttıkça, hizmet kaliteniz de, şirket performansınız da artacaktır. Doğru insanı, doğru pozisyonda konumlandırdıktan sonra, doğru iklim ve kültürü oluşturmak önem kazanıyor. Aynı zamanda, müşteriyi odağa koyan bir yapı çok ama çok önemli... Kendi başarı formülümü, 'Mutlu çalışan; mutlu müşteri' şeklinde özetleyebilirim."



GÜNLÜK TEMPOSU

"Oldukça yoğun bir iş temposu söz konusu. Hem sektörümüz çok hareketli bir sektör hem de yapılacak çok güzel işler var. Bunun getirdiği ekstra bir motivasyon var tabii ki."

EN DETAYCI OLDUĞU NOKTA

"Çok detaycı olduğum söylenemez ama kalite konusuna çok duyarlı olduğumu düşünüyorum. Titizim diyelim... Yapılan işe gösterilen özen, kaliteyi çok etkiliyor. Bu da çıktılara ve performansa doğrudan yansıyor. Meraklı ve araştırmacı bir yapım var. Çok okurum. Bu entelektüel ilgi alanlarıma da yansıyor doğal olarak. Tarih, bilim, fizik, astro fizik, antropoloji ve psikoloji özel ilgi alanlarım arasında yer alıyor."

ALLIANZ: TÜRKİYE'YE İNANIYORUZ

Dünyanın en büyük sigorta ve varlık yönetimi şirketlerinden Allianz'ın Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui, "Türkiye sigorta sektörünün lideri olarak Türkiye'nin potansiyeline inanıyoruz" dedi. Başarılı kadın CEO; "Yatırımlarımıza İzmir'deki Allianz Kampüs projemizle devam ediyoruz. 27 milyon euroluk yatırım ile Allianz Kampüs ülkemizin ekonomisine, sürdürülebilir büyüme ve istihdam hedeflerine katkıda bulunacak. Kendi iş sürekliliğimize önemli bir güvence getirecek Allianz Kampüs, müşterilerimize her aşamada daha iyi operasyonel süreç ve hizmet sunmamızı sağlayacak" dedi.



NİHAT KIRMIZI, GELECEĞİN YEŞİL IŞIĞINI YAKTI

Ekonomik büyüme ve kalkınmada girişimcilik kavramının en önemli etken olduğunu düşünen Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, girişimciliği işsizlikle mücadelede en etkin yollarından biri olarak gören bir CEO. Kırmızı, "Girişimci sayısı ne kadar artarsa, istihdam oranı da o kadar artacaktır. Girişimciler, hem vergi mükellefi olarak hem de işveren olarak sağladıkları istihdamla ülke ekonomisine katma değer oluşturmaktadır" dedi. Sigorta sektöründe güncel açıklamalarıyla takip edilen Nihat Kırmızı, girişimci ruh ve yenilikçi fikirleri teşvik ederek girişimci ekosistemini güçlendirmeyi tavsiye etti.



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



Katılım Emeklilik'e mükemmellik ödülü

Katılım Emeklilik web sitesi, uluslararası WebAward Yarışması'nda sigorta kategorisinde "Mükemmellik Standardı (Standart of Excellence) Ödülü" kazandı. Daha önce de dünyanın prestijli web ödüllerinden "The Horizon Interactive Awards"tan Corporate & B2B kategorisinde Silver Ödülü alan Katılım Emeklilik, dijital alanda başarılarını tescilleyen uluslararası iki ödülün sahibi oldu.
ABD merkezli Web Marketing Association jürisi tarafından yapılan değerlendirme sonucunda Katılım Emeklilik internet sitesi inovasyon, teknoloji ve tasarım kriterlerinde rakiplerinden daha yüksek puan aldı. Jüri üyeleri, sitenin bilgi ve görsel uyumuna dikkat çekerek yorumlarında tasarımların marka kimliğine uygunluğunu vurguladı.

Giresun takımlarının sponsoru da HDI Sigorta

Türk sporuna en çok destek veren sigorta şirketlerinden biri olan HDI Sigorta, şimdi de Giresunspor'un futbol ve Yeşilgiresunspor'un basketbol takımına sponsor oldu. 1965 yılında kurulan Giresunspor, TFF 1. Lig'de başarılı bir performans sergiliyor. 2006 yılında kurulan Yeşilgiresunspor ise, Türkiye Tahincioğlu Basketbol Ligi'nde mücadele ediyor. Takımların forma sponsorluğunu üstlenen HDI Sigorta, 2016 yılından bu yana Türkiye'nin profesyonel ve amatör branşlarında yarışan spor kulüplerine destek veriyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Şehir kulüplerimize desteğimiz sürüyor. Amacımız sporcularımıza ve ülkemize, ulusal ve uluslararası arenalarda hak ettikleri galibiyetlere ulaşmaları için destek olabilmek. Bunun yanı sıra, başarı için uğraş veren takımlarımızı ve sporcularımızı risklere karşı güvence altına almak. HDI Sigorta olarak Türk sporunun ve sporcusunun her zaman yanındayız."

Protez bacaklı dansçının rol aldığı Axa'nın İngiltere'deki yeni reklam filmi dikkat çekti

Axa İngiltere'nin reklam filmi ilk olarak televizyonlarda yayınlandı. Kampanya aynı zamanda açık hava, radyo ve dijital gösterimlerle destekleniyor. Marka stratejilerini açıklayan Axa İngiltere'nin yöneticileri, reklam filminin sigortacının müşterilerinin hayatlarını iyileştirme çabasını vurguladığını belirtti.
Reklam filminin kahramanı Haines'in hikayesi ise çok ilginç. Kemik bozukluğu ile doğan Haines, çocukluğunu protez bacakla geçirdi. Buna karşın dansa merak saran küçük kız çok çalışarak başarılı bir dansçı oldu. Haines bununla birlikte koreograf olarak sanatını icra ediyor.
Insurance Business Mag'in haberine göre, Axa İngiltere'nin müşteri şefi ve yenilik sorumlusu Darrell Sansom, "Bir nedenden ötürü hareketten vazgeçmeyen Taylor Haines'in yer aldığı bu yeni kampanyamızda, gelişmekte olduğumuz yolların bazılarını sergiliyoruz" diye konuştu.



Reklam filminde kemik bozukluğu ile doğan dansçı Taylor Haines oynuyor.

Swiss Re'den doğal afet analizi: Sigortalılık oranı neden düşük?

Swiss Re Enstitüsü tarafından yapılan tahminlere göre, doğal afetler sebebiyle sigortalanmamış hasar 2016 yılında 180 milyar dolar olarak gerçekleşti. Enstitü, bu durumun hem olgun hem de gelişmekte olan piyasalara katkıda bulunacağını savunuyor. Enstitü, sigortasız hasarın sebeplerini "farkındalık veya güven eksikliği", "uygun poliçeye erişimin sınırlı olması" ve "poliçelerdeki fiyat farklılığının yarattığı endişeler" olarak sıraladı.
Düşük sigortalılığın çözümüne ilişkin yenilikçi çözümler de gündemde. Swiss Re, yenilikçi reasürans çözümlerine olan talebin artmasıyla birlikte birçok yeni teknolojik ürün geliştirdiğini açıkladı. Insurance Business Mag'de yer alan habere göre, Swiss Re Group CEO'su Christian Mumenthaler, "Sigortacılar, yeni fırsatları değerlendirmek ve tüketicilere daha iyi hizmet sunmak için iş modellerini yeniden kurguluyor" dedi.
CEO sözlerine şöyle devam etti: "Reasürans sektörü,



büyüme ve kârlılığa hitap eden kullanıma hazır hizmetler ve çözümler konusunda yardımcı olabilir. Aynı zamanda, yenilikçi çözümler, sektörün gittikçe büyüyen küresel sigorta boşluğunu kapatmaya yönelik ilerleme kaydetmesine yardımcı oluyor."

A.M. Best'ten en iyi 50 reasürans şirketi listesi

Uluslararası derecelendirme kuruluşu A.M. Best, en iyi 50 reasürans şirketini açıkladı. Buna göre, İsviçre reasürans devi Swiss Re, Alman reasürens devi Munich Re'yi geçerek birinci sıraya oturdu. New Jersey merkezli kredi derecelendirme kuruluşuna göre, ilk üç sıra 2010'dan beri değişmezken Hannover Re, geçen sene olduğu gibi listede 3 numaralı sırada yer alıyor.

PARTNER RE VE EVEREST RE LİSTEDE GERİLEDİ

Business Insurance'ın haberine göre, Best'in "Aşağıya ama dışarıya değil; reasüranslar dağılan pazarın arasında pozisyon arıyor" başlıklı raporuna göre Partner Re ve Everest Re Group ilk 10'dan aşağı düştü.
Best yöneticisi Robert DeRose, rapordan çıkan sonucun "Swiss Re ve Munich Re'nin reasürans piyasasının tartışılmaz en büyük ve en etkili oyuncuları" olduğuna dikkati çekti.
A.M. Best'in 2017 yılı sıralamasında reasürans şirketlerinin ürettiği brüt primler baz alındı. Ayrıca sıralamanın sonuçlarına bakıldığında, ilk 10 şirketin, 50 şirketin ürettiği toplam primin %70'ini ürettiği ortaya çıktı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Borsanın yükselişi devam ediyor

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 edemediğini 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 2017 yılının ağustos ayında %1.68 oranında artarken, BIST–100 endeksindeki artış %2.31 olarak gerçekleşti. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.80 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.45 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı ağustos ayında %0.52 oranında yükseldi.

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 lira ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

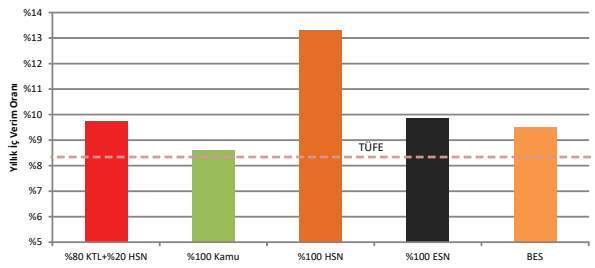
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının fiyatları Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından hazırlanan ve www.emeklilik.egm.org.tr adresinde yayınlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

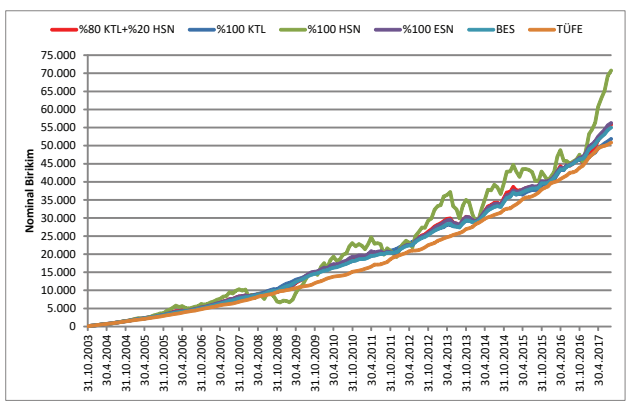
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.08.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



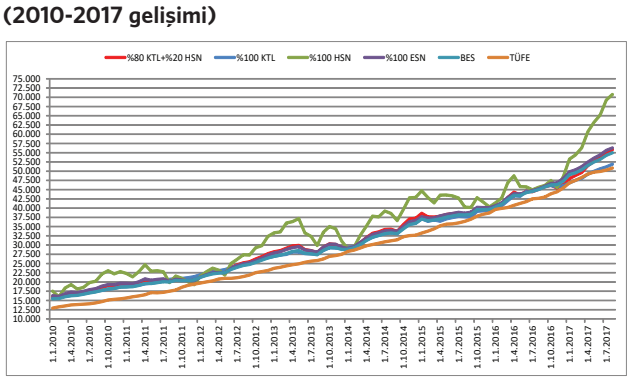
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,51 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,31 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.08.2017 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 31.10.2003-31.08.2017 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, 31.08.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 54.998 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 50.868 TL birikime ulaşmaktadır.

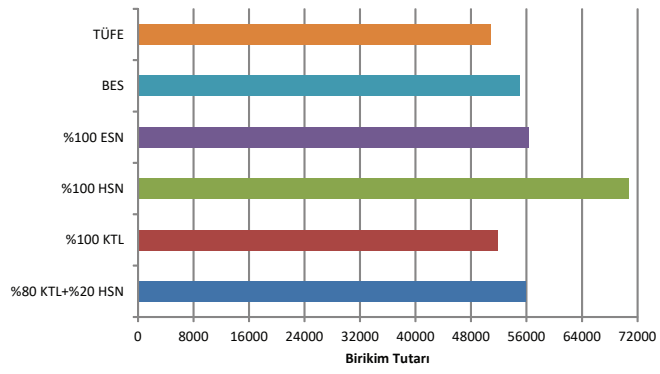
31.10.2003-31.08.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2017 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

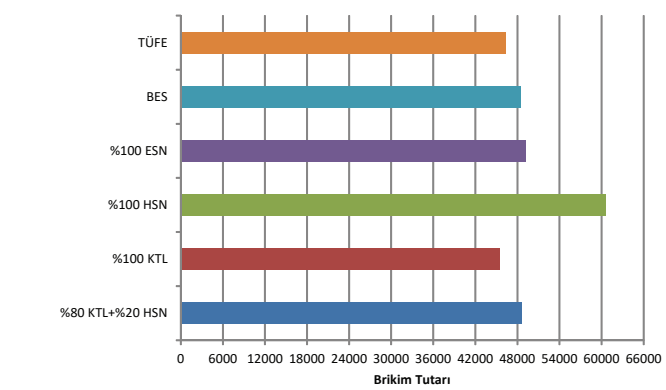
31.10.2003-31.08.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.08.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 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 bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.08.2017 tarihinde 54.998 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 305 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.08.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.08.2017 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 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 bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.08.2017 tarihinde 60.573 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Oto BES'ten cayanlara ERKEN DÖNÜŞ SİNYALİ

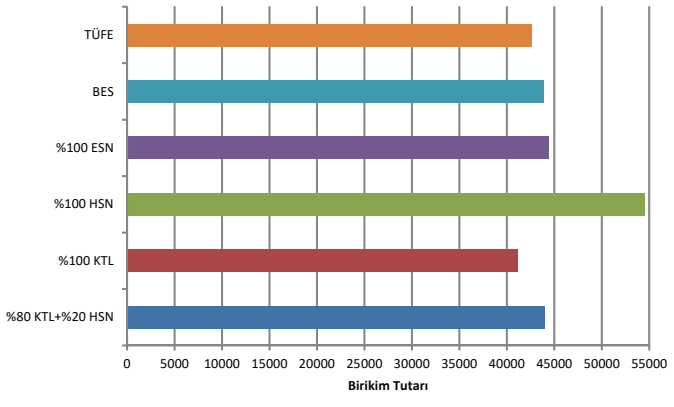
Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından açıklanan otomatik katılım verilerine bakıldığında, ağustos sonu itibarıyla sistemdeki katılımcı sayısı 3.3 milyona, çalışanların toplam fon tutarı ise 1 milyar liraya ulaştı. Bu sayılara rağmen, cayma oranlarının da beklenenin üstünde olması, alternatif çözümlerin düşünülmesine yol açtı.

Otomatik katılımla sisteme dahil edilip, ilk iki ay içerisinde cayma hakkını kullanan katılımcıların, iki yıllık periyotlar halinde sisteme tekrar dahil edilmesi zaten mevzuatta yer alıyor. Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Uğur Erkan, cayma hakkını kullanıp pişman olan ve tekrar sisteme girmek isteyen çok kişinin olduğunu ve bu kişilerin iki sene beklemeyip, daha erken sisteme girebilmesi için bir düzenleme olacağının sinyalini verdi. 2017'nin ilk yarısında otomatik katılım ile sisteme dahil olan çalışanların yarısından çoğunun cayma hakkını kullandığını anımsatan Erkan, yüksek cayma oranının, otomatik katılımın yeterince tanıtılmadan uygulamaya geçmesinden kaynaklandığını ve otomatik katılım gibi önemli bir reforma olumlu yönden bakılması gerektiğinin altını çizdi. İlk 6 ayda otomatik katılımda cayma hakkını kullanmayan 2.5 milyon çalışanın azımsanmaması gerektiğini, cayma hakkını kullanan 3.5 milyon kişininse tekrar sisteme kazandırılması ile ilgili bazı çalışmaların olduğunu belirtti. Otomatik katılımın yanı sıra gönüllü katılım için de tasarruf oranlarını artırmak ve sistemi daha da canlı hale getirmek için alternatif yollar aranmaya başlandı. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından, ağustos sonu itibarıyla sistemdeki katılımcı sayısı 6.8 milyon, katılımcıların toplam fon tutarı 62.8 milyar lira olarak açıklandı.

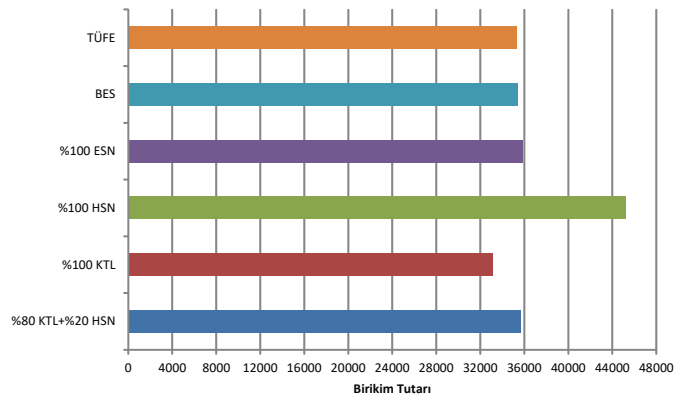
Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, kişilerin BES'e katılabilmesi için 18 yaş ve üstü olma zorunluluğunun olduğunu ve 18 yaş altına da bu olanağın sunulmasının mümkün olduğunu ifade etti. BES'teki yaş sınırlamasının kalkmasıyla birlikte, uzun vadeli tasarruf oranlarının ne yönde değişeceğine ilişkin çalışmaların başladığını ve çalışma sonuçlarına göre yol haritası çıkaracaklarını da kaydetti.

Otomatik BES'te cayma hakkını kullanan katılımcılar iki yıllık periyotlar halinde sisteme tekrar dahil edilebiliyor. Buna karşın, cayma hakkını kullanıp pişman olan ve tekrar sisteme girmek isteyen çok kişinin olduğunu kaydeden Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Uğur Erkan, bu kişilerin iki sene beklemeyip, daha erken sisteme girebilmesi adına bir düzenleme olacağının sinyalini verdi.

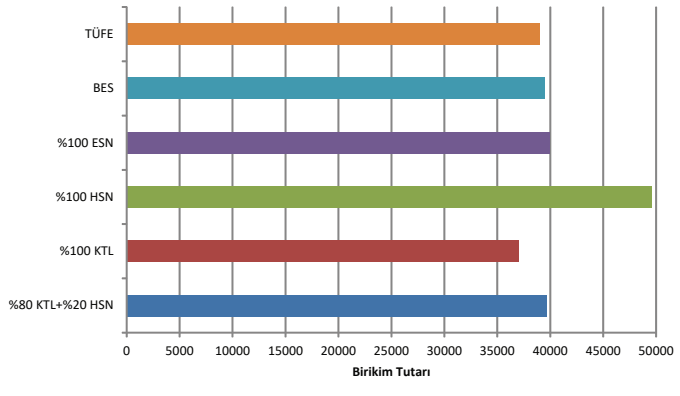
31.01.2006-31.08.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



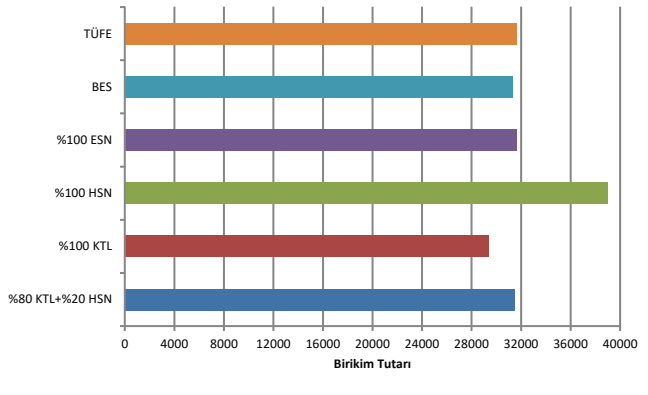
31.01.2008-31.08.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.08.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.08.2017 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 ESN: Tamamı Esnek fonlara yapılan yatırım.

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım.

TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan).

Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar 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.

"Tıbbi Kötü Uygulama" sigortasına da havuz modeli

Hazine Müsteşarlığı, bazı şirketlerin belirsizlikler nedeniyle Tıbbi Kötü Uygulama Zorunlu Sorumluluk Sigortası yaptırmaktan endişe duyması nedeniyle yeni bir model getirdi. Artık bu sigortalarda da trafik sigortası gibi bir havuz olacak.

"Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu sorumluluk sigortasına (TKU sigortası) ilişkin poliçe düzenlenmemesinden kaynaklanan sıkıntıların giderilmesi"…. Yeni düzenleme yapılmasının sebebi 2017/4 sayılı Sektör Duyurusu'nun ilk cümlesinde bu şekilde açıklanmıştır. Sigorta şirketlerinin, son zamanlarda artan bir oranda bazı zorunlu sigortaları yapmakta "gönülsüz" davranmaları sigorta alanındaki düzenleyici-denetleyici makam olan Hazine Müsteşarlığı'nı (HM) harekete geçmeye zorlamıştır. Bir süre önce zorunlu trafik sorumluluğu sigortası (ZTS) alanında sektörün (kendi değerlendirmelerine göre) ufukta görünen zararlardan kurtulmak amacıyla savunmaya çekilmesi HM'yi ceza yaptırımı yönünde adım atmaya itmişti. Bu sefer HM değişik bir girişimde bulunmayı; sorunu çözecek farklı bir uygulamaya yönelmeyi uygun görmüş ve "prim ve hasar paylaşımı" çözümünü hayata geçirmiştir.

DÜZENLEME TÜM HEKİMLERİ KAPSIYOR

Kısa süre önce zorunlu trafik (sorumluluğu) sigortası bağlamında "Riskli Sigortalılar Havuzu" ile başlayan zorunlu sorumluluk sigortalarına ilişkin prim ve hasarın paylaşılması biçimindeki uygulamanın yeni bir örneğini şimdi de "Tıbbi Kötü Uygulama (Malpraktis)" (TKU) zorunlu sorumluluk sigortası (ZSS) alanında görmekteyiz. Ancak TKU hakkındaki düzenleme yalnızca riskli olan sigortalıları değil, zorunlu sigorta yaptırmakla yükümlü olan bütün sigortalıları (hekimleri) kapsamaktadır.

HAVUZU BİR ŞİRKET YÖNETECEK

Aşağıda bazı ayrıntılarını kısaca belirteceğimiz TKUZSS'na ilişkin prim ve hasarın paylaşılması esasları sigortalılar için uygulanacak primlere ek olarak hasarın paylaşılmasına ilişkin ana kuralları da içermektedir.

I. 06.09.2017 gün ve 2017/4 sayılı Sektör Duyurusu'nda TKU hakkında belirlenen prim ve hasar paylaşımı esaslarının "Başbakan Yardımcılığı Makamından alınan 05.09.2017 tarih ve 22863 sayılı Onaya dayandığı" açıklaması mevcuttur. Diğer bir anlatışla HM, bu düzenlemenin Bakan tarafından uygun görüldüğü (diğer bir anlatışla, bizzat Bakan tarafından gerçekleştirilmiş sayılması gerektiği) anlamına gelen bir duyuru yapmış bulunmaktadır. Böylece Sigortacılık Kanunu m.12 fk.1'de öngörülen tarife ve talimatın Bakan tarafından tespit edilmesi koşulunun yerine getirilmesi hedeflenmiştir. Bu arada hatırlatalım ki Sigortacılık Kanunu m.12 fk.1'de ayrıca "Resmi Gazete ile ilan" şartı da söz konusudur. Diğer yandan, "görevlendirilen şirket" olarak kamuya duyurulan Güneş Sigorta'nın hangi kıstaslara göre ve diğer hangi sigorta şirketleriyle kıyaslanarak belirlendiğine dair de elimizde bir bilgi bulunmamaktadır. HM, sanırız görevin en iyi bu şirket tarafından yerine getirileceğini belirlediği için Güneş Sigorta'yı seçmiştir.
Hukuk düzeni Bakan'a zorunlu sigortanın primlerini saptama yetkisini açıkça vermektedir. Buna karşılık, "primin paylaşılması" ve "hasarın paylaşılması" konusunda bağlayıcı düzenleme yapma yetkisinin kaynağı tartışılması gereken bir husustur. Bakan'ın zorunlu sigortaya ilişkin tarife ve talimatı belirleme yetkisinin primi ve hasarı paylaşmayı da kapsadığı yorumu oldukça geniş yapılmış bir yorumdur.

TEMMUZ SONRASI KESİLEN POLİÇELER HAVUZ KAPSAMINDA

II. Prim ve Hasar Paylaşımı Esasları hakkında şu gözlemleri yapabiliriz:

1) 01.07.2017 tarihinden sonra düzenlenen poliçeler düzenleme kapsamındadır (geçmişe etkili düzenleme).

2) "Değerlendirme Komitesi" kurulacaktır. Bu komite HM (temsilcisi), Birlik (temsilcisi) ve prim ve hasar paylaşım sürecini yönetmekle görevlendirilen Güneş Sigorta'nın yetkilisinden oluşacaktır. Uyuşmazlıklar bu komite tarafından HM'nin görüşü alınarak çözümlenecektir. (Aslında HM temsilcisi de bu komitede üye olarak bulunmaktadır; ancak onun kişisel görüşü yetmeyecek ve "merkezden" gelecek görüş Komiteye ulaştıktan sonra uyuşmazlık çözüme bağlanacaktır.)

3) Çalışma Prensibi:

- Prim ve hasarın sigorta şirketleri arasında paylaştırılması Güneş Sigorta (görevlendirilen şirket) tarafından SBM verileri dikkate alınarak yapılacaktır.
- Prim ve hasarın şirketler arasında paylaştırılması %50 eşit olarak, %50 oranında ise son üç yıllık piyasa payına göre söz konusu olacaktır. Ancak HM bu oranları %20 oranında artırıp eksiltebilecektir. Paylaşım oranı her yıl için o yılın başındaki veriler temelinde belirlenecektir.
- Ödemede geciken sigorta şirketi, ticari işlerde uygulanan gecikme faizini de ödemekle yükümlü olacaktır. Faiz tutarı geç ödeme alan alacaklı şirketler arasında (alacakları oranında) dağıtılacaktır.

4) Prim Devri:

- Sigorta şirketleri, prim üzerinden devlete aktarılması gereken vergi ve diğer yükümlülükleri düştükten ve Değerlendirme Komitesi tarafından belirlenen komisyonu da indirdikten sonra kalan tutarı devir hesabına alacak olarak kaydedecektir. Değerlendirme Komitesi tarafından belirlenecek komisyon tutarı bir yandan aracı komisyonunu diğer taraftan da operasyon maliyetini karşılamaya yönelik olacaktır.
- Bu esas iptal edilen poliçeler için de geçerli olacaktır.
- Taksitli poliçeler hususunda uygulamanın (prim devrinin) nasıl olacağı Değerlendirme Komitesi tarafından kararlaştırılacaktır. Görevlendirilen şirkete (Güneş Sigorta) ödenecek yönetim ücreti de Değerlendirme Komitesi tarafından belirlenecektir. Değerlendirme Komitesi, bunlardan başka, sigorta şirketine ait bir reasürans anlaşmasının bulunması durumunda, bu anlaşmayı dikkate alarak devredilecek prime ve paylaşılacak hasara ilişkin usul ve esasları da saptayacaktır. Bu düzenlemenin Reasüröre prim devri zorunluluğu sebebiyle, TKU havuzuna aktarılacak primin düşük olması veya hiç söz konusu olmaması olasılığı göz önünde tutularak öngörüldüğü anlaşılmaktadır.

5) Hasar Devri:

Hasar süreçleri her sigorta şirketleri tarafından kendi düzenlemiş oldukları poliçeler itibarıyla ayrı ayrı kendileri tarafından yönetilecektir. Ödenen hasar tutarı devir hesabına "borç" olarak kaydedilecektir.

6) Hasar Sürecinin İzlenmesi
Sigorta şirketlerinin hasar yönetimine ilişkin veriler SBM'den temin edilecektir. Değerlendirme Komitesi, Güneş Sigorta'dan (görevlendirilen şirket) hasar dosyalarının incelenmesini isteyebilecektir.

7) Şirket ve Görevlendirilen Şirket arasındaki Hesap İşlemleri
Özet (icmal) bordroları, bir sonraki ayın 20'sine kadar Güneş Sigorta'ya



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

gönderilecektir. Bordro içerikleri Değerlendirme Komitesi tarafından saptanacaktır.
Güneş Sigorta, sigorta şirketinin paylaşım kapsamındaki borç-alacak durumunu gösteren hesap belgesini düzenleyecek ve bunu izleyen ayın 15'ine kadar yollayacaktır. Borçlu şirketin bunun üzerine 10 iş günü içinde borcunu nakden ödemesi lazımdır. Ödeme Güneş Sigorta'ya yapılacaktır.
Güneş Sigorta, alacaklı şirketlere, borçlu şirketlere tanınan 10 günlük ödeme süresinin sona ermesini izleyen 10 iş günü içinde ödeme yapacaktır.

8) Hesap:
Güneş Sigorta her bir sigorta şirketi için her yıla ait ayrı bir hesap tutacaktır. Bu hesapta devredilecek prim, ödenen hasar, şirket için (Güneş Sigorta tarafından hesaplanan) paylaşım kapsamındaki prim ve hasar tutarları, gecikme faizi borç veya alacağı bilgileri yer alacaktır.
HM, burada da "Tüm iş ve işlemler konusunda denetim yetkisine sahip" olacaktır.

İSTEKSİZLİĞİN SEBEBİ BELİRSİZLİKLER

Yukarıda özetlediğimiz bu yeni düzenleme, yine yukarıda vurguladığımız üzere, yalnızca primin ve hasarın paylaşılmasına ilişkin bulunmaktadır. HM, kendi açıklamasına göre, bu gibi bir düzenleme ile yalnızca poliçe düzenlenmesine ilişkin (sigorta şirketlerinden gelen) direnci kırmak amacını izlemiştir. TKU'ya ilişkin direnç acaba hangi sebeple ortaya çıkmıştır? Bunda bazı belirsizliklerin rol oynadığı görülmektedir:

- TKU kapsamındaki tazminat taleplerinin büyük bölümü manevi tazminata ilişkindir. Ancak manevi tazminatın hesaplanması hakkında kural yoktur. Takdire kalmıştır.
- Yargılama süreci oldukça uzun sürmektedir. Bu, maliyeti (faiz ve masraf bakımından) artırmaktadır.
- Elde yeterli istatistik veri bulunmamaktadır.

Bu sayılan sakıncaları ortadan kaldırmak için, sigorta sektörünün tazminat taleplerini sulh yoluyla sona erdirme girişimlerini ve bu alanda sağlanan başarıyı ciddi olarak artırması gereklidir. Manevi tazminat için özel bir limit öngörülmesi de yarar sağlayacaktır.

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETERİ MEHMET AKİF EROĞLU:

Hekim sorumlulukta hasarın paylaşılması çözüm değil

Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda yıllardır aynı tarifenin kullanılması gibi birçok yapısal sorun olduğunu söyleyen Akif Eroğlu, hasarın paylaşılmasının bu sorunlara çözüm olmadığını belirtti. Eroğlu, TSB olarak bu branşta kalıcı bir çözüm için çalıştıklarını da sözlerine ekledi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda trafikteki "havuz" uygulamasına benzer bir yapıya geçilmesini yorumladı. Eroğlu, tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali mesuliyet sigortasının, hatalı tıbbi müdahale nedeniyle zarar gören kişi ya da yakınlarının hekime yönelttiği tazminat taleplerine karşı hekimin mali sorumluluğunu güvence altına aldığını hatırlattı.

'UZAYAN YARGI SÜREÇLERİ AYRILAN KARŞILIKLARI ARTIRIYOR'

Hatalı tıbbi müdahale ile komplikasyon arasındaki farkın ayırt edilmesi ile kusur ve sorumluluğun belirlenmesinin konuya ilişkin uzmanlık gerektiren bir durum olduğunu ifade eden Eroğlu, "Bu nedenle hekim aleyhine tazminat talebinde bulunulduğu zaman mahkemeler adli tıp kurumu, yüksek sağlık şurası ya da üniversitelerden alınan bilirkişi raporu çerçevesinde değerlendirmede bulunmaktadır. Öte yandan, hatalı tıbbi müdahale ceza davasına da konu olabilmekte ve uzayan yargı süreci sigorta şirketleri tarafından ayrılan karşılıkların artmasına neden olmaktadır. Sigorta şirketlerinin bilançosunu etkileyen bu durumun sektör tarafından paylaşılması için prim ve hasar paylaşım esasları belirlenmiştir" dedi.

'YILLARDIR AYNI TARİFENİN KULLANILMASI ASIL SORUN'

Yüksek tazminat talepleri ve artan hasar frekansının bu ürüne ilişkin reasürans kapasitesini her geçen gün daralttığına dikkat çeken Eroğlu, "Ülkemizde sorunun temeli aslında hekim sorumluluk uygulaması başladığından beri tarifede bir artış yapılmamış olmasıdır. Mevcut tarife zarar üretmektedir. Özellikle riskli gruplardaki hasar prim oranı %100'lerin üzerinde gerçekleşmektedir. Üstelik geçen dönemde teminat limitleri artmış ancak tarife artmamıştır" diye konuştu.
Uzayan yargı sürecinin sigorta şirketlerinin ayırdığı karşılıkların artmasına neden olurken bir yandan hasar prim oranını yükselttiğini, diğer yandan hak sahiplerinin mağduriyetinin giderilmesini de geciktirdiğini kaydeden Eroğlu, prim ve hasar paylaşımının sigorta şirketlerinin bilançosu üzerindeki olumsuz etkinin sektörce paylaşılmasına ilişkin esasları belirlediğini, ancak yapısal sorunlara çözüm getirmediğini vurguladı.

'ÇOK BOYUTLU YAPISAL SORUNLAR'

Sorunun çözümünün tek başına tarifenin yükseltilmesi de olmadığından bahseden Eroğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Çok boyutlu yapısal sorunlar söz konusudur. Tüm bu sorunların ayrı ayrı ele alınması gereklidir. Yapısal sorunların çözümü, tazminat hukukunu, ceza hukukunu, aktüeryal dengeyi, adalet sistemindeki temel sorunları ilgilendirmektedir dersek yanlış olmaz." Bu amaçla TSB olarak tüm bu disiplinlerden oluşan bir çalışma grubu kurduklarını aktaran Eroğlu, "Grupta ceza hukukunun yanı sıra



ticaret ve sigorta hukuku profesörleri de var. Dava sürecinin uzamasına özellikle kusur tespit dosyalarının adli tıpta birikmesinin de neden olduğunu, ceza hukuku bağlamında kasıt veya taksir hususlarının belirlenmesinin süreci uzattığını, ayrıca uzlaşmaya davet noktasında hekimlerin bazı çekinceleri olduğunu görmekteyiz. Tüm bunları çözecek yeni yaklaşımlar oluşturmaya çalışacağız. Bu amaçla Adalet Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı ile temaslar gerçekleştireceğiz" dedi.
Diğer yandan karşılıkların yüksek oluşmasına neden olan bir diğer konu olan manevi tazminatlarda sınırlama talep ettiklerini ifade eden Eroğlu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bu çerçevede özetle Birliğimizce hem tarife yapısı hem de tazminat sürecine ilişkin değerlendirmelere devam edilerek yapısal sorunların giderilmesi suretiyle konuya kalıcı çözüm getirilmeye çalışılmaktadır."

DİĞER ÜLKELERDEN ÖRNEKLER

Hekimlerin mesleki sorumluluğunun güvence altına alınmasının pek çok ülkede özel düzenlemelerle mümkün olduğunu dile getiren Eroğlu, şu örnekleri paylaştı:
"• Avustralya'da poliçe priminin %80'i devlet tarafından ödenmekte ve devlet sigorta şirketlerine hasar fazlası reasürans desteği sağlamaktadır. Hekimin emekli olmasından sonra talep edilen tazminat talepleri ise devlet güvencesi altındadır.
• Kanada'da hekimler, sağlık kurumlarınca finanse edilen 'Canadian Medical Protection Association' tarafından teminat altına alınmaktadır.
• Fransa'da devlet hem sigorta primlerine katkı sağlamakta hem de sigorta poliçesinin teminat kapsamı dışında ya da limitinin üzerindeki tazminat talepleri için güvence sağlamaktadır.
• İsveç'te hastaneler tarafından kurulan sigorta şirketi 'Landstingets Omsesidiga' tarafından teminat sağlanmaktadır."



ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Kurtuluş: Open API

GÜNÜMÜZÜN şirketleri şüphesiz ki farklı sektörlerde hizmet veren teknoloji şirketleri. Şu günlerde çokça gündemde olan ve hemen her CEO'nun ajandasına girmiş "Dijital Dönüşüm" süreçlerinin altında bu teknoloji şirketi haline geçme motivasyonu var.

Çeşitli etkinliklerde paylaştığım ve "yıkıcı bir çağ içerisindeyiz ve kendilerini yeniden tanımlamayan şirketler yıkımlarını bu çağda yaşayacaklar" olarak tarifliediğim süreci, sadece bir dijital dönüşüm meselesi görmek düşülebilecek en büyük hata.

Mevcut iş modellerinin ve kabullerin yok olmaya başladığı ve bunun temsilcisi şirketlerin, cafe köşelerinde 3 arkadaş tarafından kurulan küçük girişimler tarafından yutulacağı bir zaman dilimi içerisinde dijital dönüşümü, kurumsal refleksler ile gerçekleştirmek neredeyse imkansız.

Bu sebepledir ki Amerika'daki büyük şirketlerin yönetim kurulları artık yavaş yavaş kendi iş modellerini tehdit eden girişimleri satın alarak o girişimlerin sahiplerini dönüşümün başına getiriyor.

Bir fintech girişimcisi, bir bankanın genel müdürü olursa şaşırmayacağımız bir dönemdeyiz. Dolayısıyla şirketlerin bu dönüşüm sürecine dün başlamaları lazımdı ve her geçen gün bunu başarabilme ihtimalleri ortadan kalkıyor.

Şimdi bu köşeden, nezaket gösterip okuyan yönetici dostlarımıza, büyük büyük danışmanlık şirketlerine ödedikleri paralar karşı okumakta zorlanacakları raporlar yazmayacak netlikte bir yapılacaklar listesi paylaşıyorum.

Bir ve en öncelikli olarak yapılacak şey Açık API (uygulama programları arayüzü) dünyasına girmek. Dünyadaki tüm regülatif düzen artık üretenler ile sunanlar arasındaki geçişkenlik ve buradaki sorumluluklar konusunda net çizgiler belirlemeye başladı. Gerek teknolojik gelişmelerin yarattığı baskılar gerekse yeni tüketicinin davranış modelleri, artık hızlı davranan, moda ve ikonik tavra sahip girişimleri tercih ediyor. 100 kişilik organizasyonların ve karar alma mekanizmalarının tatmin edemeyeceği bu müşteri kitlesini kaçırmamak için elinizdeki tek fırsat API tabanlı işletme modeline geçmek. Her ne hizmet veriyorsanız verin, hizmetlerinizi başka uygulama ya da hizmet sağlayacılarının sunabileceği teknolojik arayüzler haline getirin ve aslında asıl eforunuz artık bu arayüzleri satmak olsun.

API'ları olmayan, servislerini dünyaya açmamış, Google'da arama yaptığınızda bir geliştirici hesabınızın olmadığı bir iş modeline sahipseniz üzgünüm çok ömrünüz kalmadı. Özellikle yapay zeka dünyası ile birlikte Siri benzeri uygulamaların artacağı ve ne ihtiyacımız olursa bize cevap verecek sanal asistanlara sahip olacağımız yakın takvim içerisinde yapacağınız tek şey servislerinizi daha çok 3. taraf uygulamaya kullandırmak ve müşterinin ayağına gitmek.

Girişimler ve kurumsal şirketler arasında ne fark var diye çokça soruluyor bana özellikle halen kurumsal dünya içerisinde yer alan arkadaşlarım tarafından. Durumu tek kelimeyle özetliyorum hepsi için. Girişim dediğiniz yapının büyüme modeli "İnovasyon Temelli"dir. Hatta bu konuda takıntılı durumdadır. Bu sebeple müşteri odaklılık konusunda en iyi kurumsal şirketten daha hızlı refleks gösterirler. Üstelik ellerinde teknoloji gibi çok önemli bir değer ve bunu kullanma kabiliyeti vardır. Kurumsal şirketler içinse kabalıklar, süreçler, yönetim kurulları, kârlılıklar, maliyetler vardır ve bütün bu karmaşa içerisinde bir yerde müşteriyi memnun etmeye çalışırlar.

İşte tam bu adil olmayan girişimci lehine rekabet şartları içerisinde, kurumsal yapıların yapmaları gereken ilk şey API tabanlı bir iş modeli ile hızlı balık olan girişimlere entegre olmak. Hali hazırda, servis üretme meselesi hala büyük maliyetler, lisanslar, yasalar, yönetmelikler, uyumlar ve büyük yatırımlar gerektiriyor ve yakın zaman içerisinde hiçbir girişimi o alanda göremeyecekseniz. Diğer yandan müşterinin tam da olduğu yerde tüm teknolojik yenilikleri kullanarak bir iş modeli yaratmış ve bunun temeline inovasyonu koymuş hiçbir girişim kadar, milyon dolar IT bütçelerinize rağmen başarılı olamayacaksınız.

Şimdi hemen ve hatta dün, dönüşümün birinci maddesine Open API Mağazası Oluşturulacak diye not düşün. Teşekkür edeceksiniz...



01 **NOKIA GO** health.nokia.com
02 **BUSHNELL TROPHY EXTREME** bushnell.com
03 **GIBSON LES PAUL PEACE** gibson.com
04 **MANFROTTO OFF ROAD HIKER** manfrotto.com
05 **QUE KATLANABİLİR ŞİŞE** quebottle.com
06 **KAWASAKI NINJA ZX14R** kawasaki.com
07 **BOSE SOUNDLINK COLOR** bose.com
08 **PROTAG DUET TAKİP ETİKETİ** theprotag.com
09 **THOMPSON BİLEKLİK** thompsonlondon.com
10 **HUAWEI P10 PLUS** www.huawei.com/tr



6 TL

MİTHAT CAN ÖZER

Yeni nesil müzisyenlerden Mithat Can Özer müzikseverlerle buluşuyor. Özer Proje için Barış Manço'nun efsane şarkısı "Kara Sevda"yı yorumladı.



25 TL

U2

1987 yılında piyasaya sürülen Joshua Tree, rock gruplarından U2'nun 20. yılı şerefine günümüz teknolojileri ile kaydedilerek tekrar piyasaya sürülüyor.

YERLİ

1- Mithat Can Özer - Kara Sevda
2- Müslüm Gürses - Mahzendeki Şarkılar
3- Fazıl Say - İlk Şarkılar
4- Tarkan - 10
5- Hande Yener - Hepsi Hit vol.1
6- Hadise - Şampiyon
7- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
8- Adamlar - Rüyalarda Buruşmuşuz
9- Yaşar Gaga - Alakasız Şarkılar
10- M.F.Ö - Kendi Kendine

YABANCI

1- U2 - The Joshua Tree
2- Kesha - Rainbow
3- Stevie Parker - The Cure
4- 50 Cent - Best of 50 Cent
5- Cristina Branco - Abril
6- Homeland - Hindi Zahra
7- El Dorado - Shakira
8- Purpose [Licensee] - Justin Bieber
9- Hugh Laurie - Let Them Talk
10- Sonic Youth - Murray Street

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Eşik *Irmak Zileli*

Eylül, siyasi kimlikleriyle ön saflarda yer alan ailesinin en küçük bireyi olarak ideolojik çatışmalar arasında büyümekte; diğer yandan, yıkılan bir yuvanın enkazı altında kendi yolunu bularak ilerlemeye çalışmaktadır.
Eşik'te Eylül'ün gölgesinde, evin kapısından çıkanlar ve bir daha dönmeyenler, siyasetteki eşikler, büyüme eşikleri, karar anları, dayatmalar ve itirazlar, söylenmek istenip de - o eşik atlanamadığı için - bir türlü söylenemeyenler; Türkiye'nin 80'lerde ve sonrasında beklediği o eşik var.

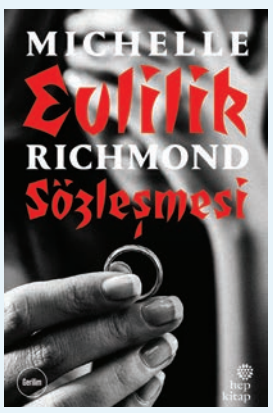


325 sy. 25 TL

Evlilik Sözleşmesi

Michelle Richmond

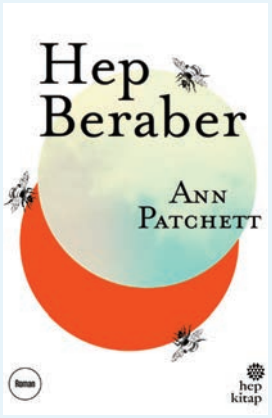
Evliliğinizi korumak için neleri göze alırsınız? Alice ve Jake farkında olmadan düşündüklerinden daha fazlasını göze alıyor. Düğünlerinde gelen bir hediyeyle kendilerini "Sözleşme" isimli bir grubun içinde buluyorlar. Sözleşmenin amacı çok basit: Evliliklerin sonsuza dek sürmesini sağlamak. Ufak kuralları ilk bakışta hoş geliyor: "Eşiniz aradığında telefonu her zaman açın", "Her bir üye eşine, her ay bir hediye sunmalıdır", her yeni gün onları başka bir bilinmezin içine sokuyor.



444 sy. 33 TL

Hep Beraber *Ann Patchett*

Roman, bir vaftiz töreniyle başlıyor. Bölge savcısı olan Cousins evdeki hamile eşinden ve gürültücü çocuklarından kaçarak davet edilmediği bir eve gelir. Cin ve portakal suyuyla sarhoş olunca, ev sahibinin karısı Beverly Keating'i öper. İkisi de eşlerinden ayrılır ve California'dan Virginia'ya taşınırlar. Daha önceki evliliklerinden olma altı çocuk da, kendilerini aile bağlarından oluşan bir düğümün içinde bir kıyıdan ötekine savrulur halde bulurlar. Otuzun üzerinde dile çevrilen, PEN/ Faulkner ve Orange ödülleri sahibi olan Ann Patchett'ın yedinci romanı.



204 sy. 28 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik canavarları (2)

GEÇEN ayki yazımda yollardaki araçları sıralamış ve her birinin trafikte yaptığı hataları, elimden geldiği kadar, çözümleriyle beraber listelemeye çalışacağımdan bahsetmiştim, aşağıda bu araçların yol açtığı sıkıntıları açıklamaya çalışacağım.

TRAFİĞE ÇIKAN İNŞAAT ARAÇLARI

Burada kast edilenler, mixerler, beton araçları ve moloz taşıyan kamyonlar. Yanlış hatırlamıyorsam İstanbul'da, yılbaşından bu yana bu tür araçların sebep olduğu kazalarda 13 insan hayatını kaybetti.
Daracık sokaklarda süratle giden bu araçlar maalesef ya gereksiz sürat ya da dikkatsizlikten kazaya sebebiyet veriyorlar. Ne yapmak lazım:
- Gün içerisinde bu tür araçların yollara çıkış saatlerini iyi ve doğru düzenlemek gerekir, trafiğin yoğun olduğu saatlerde izin vermemek gerekir.
- Bazıları yolda giderken, kasten, karşıdaki aracı sıkıştırmaktadırlar kendi aracının büyüklüğüne güvenerek yapılan bu tür davranışlar karşıdaki sürücüyü paniğe sokmaktadır. Önerim bu tür vasıta sürücülerine, işe başlamadan, 1-2 haftalık emniyetli sürüş ile ilgili eğitim verilmelidir. Bu eğitim 365 gün devamlı verilirse etkisi inanılmaz iyi olur.

***

BELEDİYE VE HALK OTOBÜSLERİ İLE YOLCU MİDİBÜSLERİ

Yolcu midibüslerinden şikayetçi olmayan bir Allahın kulu olduğuna inanmıyorum. Güzergah boyunca devamlı korna çalarlar ve diğer midibüs ile yarış ederler, yolun ortasında, ışıkların dibin de aniden durur yolcu indirir bindirir ve bütün bunları yaparkende hiçbir kurala uymaz. Kesinlikle terbiye edilmeli ve eğitilmeliler. Gereken kursları verip sonra da imtihan edilmeliler, imtihanları geçemeyenler midibüs sürmemeliler.
Halk otobüsleri de zaman zaman midibüsü andıran hareketler yapmaktadırlar, geçenlerde Ortaköy'de gördüğüm halk otobüsü şoförü tek eliyle direksiyon sallıyor öbür eliyle de cep telefonu ile konuşuyordu. Hem buradaki şoförler hem de yukarıdaki inşaat makineleri şoförleri daha kaliteli ve eğitimli insan haline getirilmeliler. Otorite bu şoförleri kesinlikle denetlemeli ve sistematik olarak da eğitmelidir.

***

TAKSİLER

Münih'te uçaktan indim ve bir taksiye binip otele gidiyorum, yanımdaki mesai arkadaşımla konuşurken şoförün (kadın şoför) çok dikkatle dinlediğini görünce onunla İngilizce sohbete başlarken Türk olduğunu anladım. Bana kısaca nasıl taksi şoförü olduğunu anlattı, bir kitapcık gösterdi ve taksi şoförü olmak için bu kitabı ezberlemek gerekir, ben ancak 7. seferde imtihandan geçtim dedi. Kitapta her şey yazıyormuş, yolcu nerelerden ve nasıl alınır, şehrin haritası, trafik kuralları v.s.
Gelelim ülkemize, böyle bir kitap yok, adam gibi eğitim yok, şehrin her köşesinde vızır vızır dolaşıp trafikteki araç çokluğunu yaratan onlar. Işıkların altında, dönüşlerde ve köşelerde bekler, en kalabalık caddenin ortasından geri döner, çoğunun içi sigara kokar (durak taksileri hariç), yol ve adres kesinlikle bilmez (çoğunlukla). Çok azı dönüşlerde sinyal kullanır, en dar ve sıkışıklıkta aracını içeri sürerek trafiği daha da sıkışık hale getirir, bol bol korna çalar ve ses kirliliği yaratır. Sonuç olarak çoğunluğu feci bir şekilde eğitimsizdir ve hiçbir kuralı tanımazlar.
Taksi şoförleri kesinlikle, trafik kuralları, insan hakları, kamu düzeni, karşı sürücüye saygı, adresleri ve şehri tanımaları konusunda çok ciddi eğitimden geçirilmelidirler. Ancak bu eğitimleri alıp da imtihanları geçenler taksi şoförü olabilmeliler.

***

Gelecek ay trafikteki diğer araç tipleri ve onların kullanıcılarının trafikteki yaptıkları yanlışları, kendi görüşümle, anlatmaya devam edeceğim. Yukarıdaki üç vasıta türünde de benzer sürücü hataları yapılmaktadır, her ne kadar eğitim birinci sorun olmakla beraber denetim ve kontrol eksikliği vahim bir şekilde öne çıkmaktadır. Denetim ve ceza kesmek tek başına bir çözüm olmayabilir ancak bu cezalarla ilgili sürücülerin, kısa süreli de olsa, eğitimlere alınması ve orada yapılan yanlışların anlatılmasının daha etkili olacağı kanısındayım.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Sadelik

MİNİMALİZM bir sanat akımı olarak başlamış, ancak daha sonraları bir yaşam biçimine dönüşmüş ve "Sade olan güzeldir" anlayışına hakim olan bir akımdır. Sadelik, yalınlık, azlık ve yeterlilik gerektirir. "Az, çoktur" diye bir söz vardır. Sadelik, süsü ve gösterişi olmayan, karmaşıklığın nihai halidir benim için. Fakirlik, yoksunluk, eksiklik değildir minimalizm; aksine bilinçli bir tercihtir; zor olanı seçmektir ve en önemlisi azla çok iş yapmaktır. Hayatın her alanında sade olabilmek için sadece işimize yarayan şeyleri, düşünceleri hayatımızda bırakmak ve gerisinden kurtulmak gerekir.

Sonrasında ise daha sade ve daha huzurlu hayatlara adım atarak, daha rafine mutlu olabilmek bana göre çok olasıdır.

"Sadelik, en yüksek gelişmişlik düzeyidir" demiş Leonardo da Vinci ve bu görüşe ben de tamamen katılıyorum. Ve son iki yıldır sadelik üzerine hayatımda ince dokunuşlar yapmaya çalışıyorum, sadece yaşam alanımda, giyim kuşamımda, aksesuarlarımda değil, sosyal ilişkilerimde, dost sohbetlerimde, iş yaşamımda, çocuk yetiştirme anlayışımda ve hatta hayallerimde bile sadeliği sever bir kişi olmaya, halen büyük özen göstermeye çalışıyorum.

15 yıldan beri, evde kullanmadığım kıyafet, çanta, cüzdan, takı, gözlük ne varsa ofise getirip "Garage Sales" günleri yaparak, buradan elde edilen gelir ile yüzlerce çocuğa eğitim olanağı sağlamaya çalıştım ve ben bu sayede yıllar içinde biriktirmiş olduğum ve asla dokunmadığım tüm eşyalarımı değerlendirme fırsatı buldum, bunları satın alanlar ise, istedikleri ürüne normal fiyatının 1/10 ödeme yaptıkları için mutlu oldular ve bu sayede elde edilen gelir ile eğitim gören çocuklarımıza az da olsa maddi olarak katkımızı sağlamış olduk.

Hayatımızda var olan şeylerin daha özellikli olması ya da sayı olarak daha fazla olması genelde ilave bir maliyet gerektirir, ancak bu maliyet her zaman bir nakit çıkışı gerektiren cinsten olmaz, bazen de en önemli şeyimiz olan vakit maliyeti olarak karşımıza çıkar. Yani çok olan şeye yine maddi-manevi çok emek vermek lazım gelir.

Pareto prensibini hepimiz mutlaka biliyoruz. Pareto prensibi, bize 80-20 kuralını öğretmektedir. 80-20 kuralı her yerde tam olarak bu oranda gerçekleşmemiş olsa bile hayatımızda birçok yerde yaklaşık bu oranlarda karşımıza çıkar:

Satış tutarımızın %80'i, müşterilerin %20'sinden gelir.
Satış tutarımızın %80'i ürünlerin %20'si ile oluşur. Sosyal zamanımızın %80'ini, tanıdıklarımızın %20'si ile geçiririz.

Vaktimizin %80'ini, işlerimizin %20'sine harcarız. Paramızın %80'ini, gider kalemlerimizin %20'sine harcarız. %80 sıklıkla, kıyafetlerimizin %20'sini giyeriz. İşte bu Pareto prensibi basitliği ve sadeliği hayatımıza yerleştirmemiz için en önemli sebeplerden biri olabilir. Pareto prensibi, matematikteki ağırlıklı ortalama ile yakın ilişkilidir. Daha fazla şey, her biri ile daha fazla ilgilenmeyi gerektirir. Bu nedenle ilgimizi, bize en çok getiri-fayda sağlayan enstrümanlara ayırmalıyız. Gereksiz olan ilişki, eşya, hobi, söz, laf, insan her şeyden kurtulmak, en huzurlu, mutlu, gerekli, faydalı olan şeyleri biriktirmek ve bu birikim içinde de boğulmadan yaşamak bana göre en büyük zenginliktir.

Haydi hep beraber bir yaşam detoksuna geçiş yapalım, sonbahar tam da yüklerimizden kurtulmak için ideal bir dönem, göreceksiniz hafiflik ve sadelik hepimize çok iyi gelecek. Öncelikle kilolarımızdan, ardından evde dokunmadığımız her türlü eşyadan, daha sonra telefonda gereksiz yer kaplayan her türlü bilgiden, okuruz diye sakladığımız ve son bir yıldır dokunmadığımız her türlü dokümandan, geçmişte duyduğumuz ve içimizde biriktirdiğimiz öfkelerimizden, kötü anılarımızdan kurtulabilmek için hemen düğmeye basalım... Gerisi gelecektir...



SAMSUNG GALAXY NOTE 8

Büyük işler yap

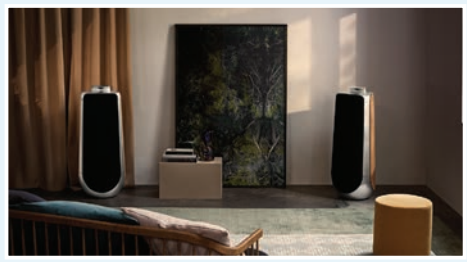
Zorlu ve yıpratıcı bir dönemi geride bırakan Samsung, son zamanların en merak edilen cihazlarından olan Galaxy Note8'i sonunda sahneye çıkardı. Sonsuz Ekran tasarımını benimseyen Galaxy Note8, 6,3 inç büyüklüğünde bir ekranla geliyor. Super AMOLED ekran kullanıcılara Quad HD+ çözünürlük sunuyor. Note ailesinin vazgeçilmezi S Pen, Galaxy Note8'le beraber özelliklerini katlıyor. Gerçek kalem hissi yaratan S Pen, yazılı iletişimin yetersiz kaldığı durumlarda Live Message ile benzersiz mesajlar yaratmayı mümkün kılıyor. Güçlü donanımıyla performansını destekleyen Galaxy Note8'de 10nm işlemciye 6 GB RAM eşlik ediyor.

MSI IMMERSE GH70

Oyunun içinde



Oyun tutkunlarına özel olarak geliştirdiği ürünlerle tanınan MSI şimdi de yeni bir oyun kulaklığı ile karşımızda. Immerse GH70 son derece detaylı bir ses kalitesi ve kesin konumlandırma vaat ediyor. Sanal 7.1 Surround ses ve USB 2.0 altın kaplama ile gelen cihazın frekans tepki aralığı ise 20Hz ~ 40KHz. Kulaklık aynı zamanda MSI'ın üst sınıf oyun ürünleri ile mükemmel uyum içinde çalışan Mystic Light RGB teknolojisine sahip. Böylece oyuncuların savaş alanını kendi tarzlarında aydınlatmalarına olanak tanıyor.



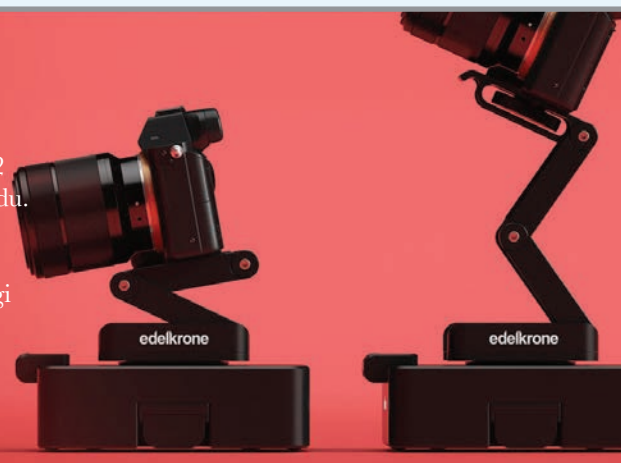
BANG & OLUFSEN BEOLAB 50

Geleceğin devrim yaratan sesi

Bang & Olufsen, yeni hoparlörü BeoLab 50 ile de sınırları zorluyor. Sesin geleceği olarak lanse edilen BeoLab 50, yenilikçi ses kontrolleri ve tüm dikkati üstüne çeken tasarımıyla fark yaratıyor. Toplamda 2.100 wattlık bir güce sahip olan hoparlörde 1 adet 3/4 inç tweeter (akustik lens), 3 adet 4 inç orta frekans sürücüler ve üç adet 10 inç woofer sürücü yer alıyor. Yurt dışı satış fiyatı 40 bin dolar olan BeoLab 50'nin yakında Türkiye'de de satışa sunulması bekleniyor.

EDELKRONE SURFACEONE

Uzaktan kontrol



Türk şirketi Edelkrone dünyanın en akıllı 2 eksenli hareket kontrol sistemini satışa sundu. Sorunsuz bir şekilde doğrusal, dairesel (hedefli) ve pan çekimler yapmaya imkan sağlayan SurfaceONE, dilediğiniz herhangi bir çekimi hareketli time-lapse olarak tekrarlamaya olanak tanıyor. Objelerin etrafında 360 derecelik dönüşler yapmaya yardımcı olan SurfaceONE, kullanıcıların fotoğraf makineleriyle daha profesyonel çekimler gerçekleştirmelerine imkan sağlıyor.

HP Z VR BACKPACK

Sırt çantası bilgisayar



HP, sırt çantası gibi taşınabilen VR bilgisayarı Z VR Backpack'i görücüye çıkardı. Oyun odaklı bir bilgisayar yerine bir iş istasyonu olan bilgisayar, bünyesinde barındırdığı özelliklerle en üst düzey performans vaat ediyor. Tema parkları, otomotiv sektörü, emlak ajansları ve sanal gerçeklik teknolojisi için gerekli tüm sektörlere yönelik geliştirilen bilgisayar, gücünü Kaby Lake tabanlı Intel Core i7 işlemcisinden alıyor.

ANZA

"Beton gibi"

Tasarımıyla dikkat çeken AnZa'nın betondan üretilen modeli haricinde seramik ve ahşap malzemelerinden üretilen modelleri de bulunuyor. Espresso makinesinin önümüzdeki yılın başında satışa sunulması bekleniyor.



MERCEDES-MAYBACH VISION 6 CONVERTIBLE

Tasarım harikası

2016'da tanıtılan Vision 6 konseptinin ardından aynı isimle karşımıza çıkan ikinci konsept olan Vision 6 Convertible dört tekerlekten çekişli altyapı üzerine inşa edilmiş tamamen elektrikli bir otomobil olarak hayata geçirildi. Üzerinde bulunan dört elektrik motorunun kombinasyonuyla 0'dan 100 km'ye hızlanmasını dört saniyenin altında tamamlayabilen Vision 6 Convertible'ı beş dakikalık hızlı şarj ile 100 kilometre kullanmak mümkün.



SPACETRAIN

"Uzay treni"

Tasarımıyla Westworld dizisinde Delos şirketine giriş ve çıkışları sağlayan metroyu anımsatan Spacetrain, metro teknolojisini kökten değiştirmeye hazırlanıyor. Oldukça havalı bir uzay aracı gibi görünen yeni nesil ulaşım sistemi tasarımda yuvarlak hatları tercih etmiş. Beyaz gövdesiyle dikkat çeken sistem, hız konusunda da Hyperloop'a meydan okuyor. Saatte 1.200 km hızla gitmesi hedeflenen Spacetrain adeta kara üstünde uçuyor.





MOPHIE POWERSTATION USB-C XXL

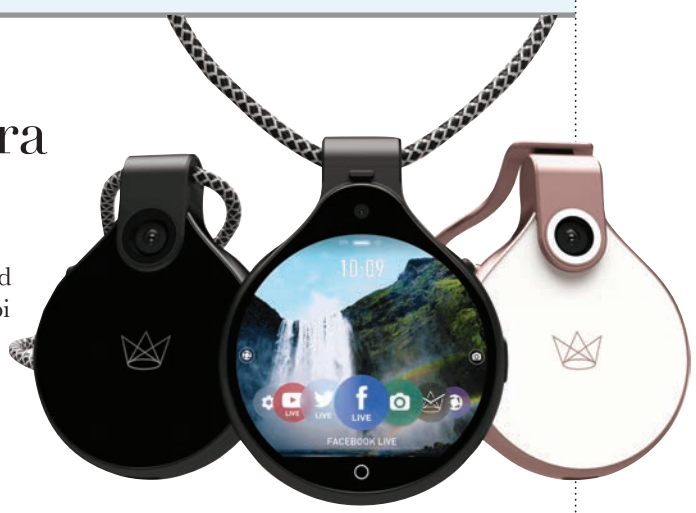
Mobil güç deposu

Şarjlı kılıflarıyla adından söz ettiren Mophie, hem USB-C hem de USB-A bağlantı noktasına sahip yeni powerbank'i 19.500 mAh'lik pil kapasitesi sunuyor.
Mobil cihazlar haricinde Apple'ın inceliğiyle tüm dikkati üstüne çeken MacBook bilgisayarını da şarj edebilen cihaz, Mophie'nin söylediğine göre bilgisayara ekstradan 14 saatlik güç sağlıyor. Hızlı şarj ve LED güç göstergesine de sahip olan cihazın yurt dışındaki satış fiyatı ise 150 dolar.

FRONTROW

Giyilebilir kamera

Kablosuz ağ ürünleriyle tanınan Ubiquiti Networks, FrontRow olarak adlandırdığı giyilebilir kamerayla tüm dikkati üstüne çekiyor. Dokunmatik ekranlı cihaz Android tabanlı olduğu için pusula veya Spotify gibi üçüncü parti çok sayıda uygulamayı çalıştırabiliyor. Bekleme modundayken 50 saate varan pil ömrü sunan cihaz iki saate kadar video kaydına ve canlı yayın yapabilmeye imkan tanıyor.



DELOREAN DR-7

Uçuşa son adım

John DeLorean'ın yeğeni Paul DeLorean tarafından 2012 yılında kurulan departmanın hayata geçirdiği DR-7, yatayda ve dikeyde kalkış özelliğine sahip iki kişilik bir araç olacak. Saatte 386 kilometre hıza erişen DR-7 tek seferde 193 kilometre menzil vaat ediyor. Otopilot desteği sunan aracın ne zaman uçuşa hazır olacağı ise şimdilik netlik kazanmış değil.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



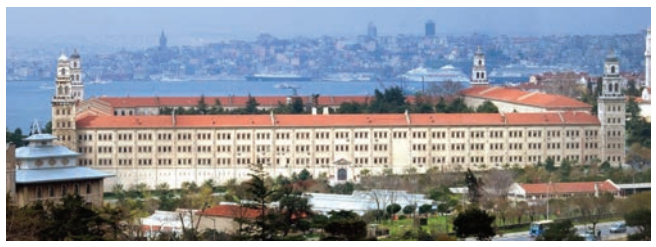
İstanbul'un tarihi anıtları (2)

SELİMİYE KIŞLASI

III. SELİM tarafından kurulan düzenli ordu Nizam-ı Cedid askerleri için 1794-1799 arasında ahşap kışla yaptırıldı. 1807'de ayaklanan yeniçeriler kışlayı yaktılar. Yeniçeri Ocağını kaldıran Sultan II. Mahmut büyük bir askeri kışla inşa ettirdi. II. Abdülmecit döneminde önemli yenileme ve eklemeler yapıldı. Selimiye Kışlası başta Selimiye Camii olmak üzere kitaplık, hamamlar, basımevi, değirmen, has fırın, ahırlar, talimgah, teçhizat ambarları, erzak depoları, dükkanlar ve ızgara planlı bir yol sistemine sahip külliye olarak tasarlanıp, uygulandı. Marmara Denizi'ne bakan güney cephesi 275, diğer cephesi 205 metre uzunluğunda olan kışla dikdörtgen avlu içerisinde yer alan üç katlı kagir kanatlardan oluşuyor. Yapının dört köşesinde yedişer katlı kuleler yer almaktadır.

Kırım Savaşı sırasında burada yaralılara hemşirelik yapan Florence Nightingale anısına, kaldığı oda aynen o günkü haliyle korunmaktadır.

Türkiye'nin en görkemli binalarından biri olan kışlanın aslına uygun şekliyle yenilenmesi için anlaşmalar ilgili kurumlar arasında imzalandı.



NARMANLI HANI

1831'de İtalyan mimar Giuseppe Fossati tarafından inşa edilen Narmanlı Han, İstiklal Caddesi üzerinde, Taksim'den Tünel'e giderken sağ tarafta yer alır. Yapıldıktan sonra uzun yıllar Rus elçilik binası olarak kullanılmıştır. Elçilik başka yere taşındıktan sonra bir müddet konsolosluk büroları burada hizmet vermeyi sürdürdü. 1933'te bina Avni Narmanlı ve Sıtkı Narmanlı adlı iki tüccar tarafından satın alındı. Eminönü'ndeki işyerlerini buraya taşıyan Narmanlı kardeşlerle birlikte onların adıyla anılmaya başlayan handa halıcı, antikacı, noter ve konfeksiyoncuların yanı sıra zamanla heykeltıraş, ressam ve yazarlar da yer kiralamaya başlar. Narmanlı Han, 1950'lere kadar Bedri Rahmi Eyüboğlu, Aliye Berger, Tatyana Moran, Ahmet Hamdi Tanpınar'ın çalışma ve yaşama mekânı oldu.

İstanbul kültür hayatının anıtsal yapılarından olan Narmanlı, son yıllarında bakımsız kalarak iyice yıprandı. 2014'te iş dünyasından iki ortak tarafından satın alınan binada restorasyon çalışmalarına başlanmak üzere etrafı çevrildi.

Hürriyet yazarı Ertuğrul Özkök, Beyoğlu Belediye Başkanının delaleti ile inşaata girip gezmiş ve "içeride bambaşka bir dünya oluşmuş. Güzel bir restorasyon uygulanmış. Çok güzel restoran mekânları yaratılmış. Avluya, bu mekânda yaşamış olan Aliye Berger, Bedri Rahmi Eyüpoğlu ve Ahmet Hamdi Tanpınar'ın heykelleri konulacak" gibi methiyeler yazmışsa da, "bu tarihi eserin bir beton yığınına dönüştürüldüğü" gibi tenkitler de çoğunlukta.

Mor salkım ağaçlı ve çiçekli bahçesini, apartman bölümü sakini bir hanımefendi ve ablasının beslediği sayısız kedileri, işyeri bölümünde Ermeni gazetesi Jamanak ile bir noterin faaliyet gösterdiği dönemi, ben de hatırlıyorum. Ama en azından aslına benzer yaşatılacağı ve AVM akımına kurban gitmediği için çok memnunum..





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yeni başlayan sigorta satıcılarına öneriler!

SATIŞ dünyasında bilinen tek gerçek vardır: Sigorta satmak, her şeyi satmaktan farklıdır.

Genelde, sigortanın insanların satın aldığı en zor ve en pahalı şeylerden birisi olduğuna inanılır. Bunun nedeni, kullanıcının ihtiyacına satın alındığı anda cevap veremeyişindendir. Çünkü, riskin tanımı satın alınan andaki ihtiyaçla örtüşmez. Sonrasında olabilecek risklere karşı, taahhütlerin ve güvenin verilmesi, son kullanıcının kolayca karar vermesini sağlamayabilir. Bu nedenle, sigorta satış anı, sizin müşteriyi ikna etme çabanızın sergilendiği en değerli andır. Sonuç olarak, sigorta satarken fikriniz, sözünüzü ve güveninizi satıyorsunuz.

Böylesine bütünleşik bir satışı gerçekleştirecek sigorta satıcısı veya acentesi için bu durum başlı başına bir sorundur. Sigorta satışına yeni başlayanlar içinse, çok daha zor bir durumdur. Sigorta işine tutkuyla, yeni fikirlerle başlayan satıcılarımızın yeteneklerini en iyi şekilde değerlendirmeleri ve satışlarını sürdürmeleri için bazı önermelerden bahsetmek istiyorum. Genç arkadaşlarımız, aşağıdaki ipuçlarını kaynak olarak kullanabilirler.

1) Daha profesyonelce giyinmelisiniz!
Müşterilerinizin sizi ciddiye almasını sağlamak için en uyumlu şekilde giyinmelisiniz. Uyumunuz ve şıklığınız önce kendinizi inandırmaya, sonra da müşterinizi inandırmaya aracı olacaktır.

2) Gençlik dili kullanmamaya dikkat edin
İletişim etkili ikna etme biçimidir. Müşteri ve satıcı ilişkisinde İletişim kurallarının en temel ve disipline edilmiş şeklini uygulayın. İş için konuşma dilinizi kurallara uygun olarak farklı yapın.

3) Karşılıklı ortak alanınızı yaratın
Sorular sorun ve müşterinizi anlamaya çalışarak ortak noktalara odaklanın. Yaşamındaki ortak alanları bulmaya çalışın.

4) Müşterilerinizin deneyimlerini öğrenmeye çalışın
Ait olduğu referans gruplarından, müşterilerinizle ilgili detaylara ulaşın. Çalışmalarını ve gerçekleştirdiği değerleri öğrenin.

5) Hevesli olun
İşin başında coşkunuzu ve hevesinizi üst seviyede hissettirin.

6) Bulunduğunuz piyasalarda ekonomik koşulları takip edin
Daha potansiyel ve profesyonel bir kitleye ulaşmak istiyorsanız ekonomik göstergeleri yakından takip edin.

7) Telefondaki sesiniz, sizin bağınızdır
Konuşma tonunuz ve ses renginiz, müşteri ile oluşan bağınızdır. Onu koparmamaya özen gösterin.

8) Daha az konuşun, daha fazla dinleyin!
Satış, karşılıklı konuşmanın olduğu bir sürecin sonunda oluşur. Şayet, yeni bir başlangıcın içinde yer alıyorsanız, konuşmayı bir araç, dinlemeyi ise amaç edinin.

9) Daha dikkatli ve etkili hazırlanın!
Deneyimsizlik, size kendinizi bir satış elemanı olarak yetersiz hissettirirse, bunu aşmak için bir yol bulmalısınız.
Daha sıkı ve uzun çalışın, ürünleriniz hakkında daha fazla bilgi edinin. Olası her soru için bir cevap hazırlayın.

10) Fiyatı satmayın
Ürünün fiyatından daha çok, ihtiyacı karşılayan yararlarını anlatın. Verdiğiniz hizmetteki değer artışı müşterinin dikkatini çekecektir.

Sağlık haberlerimiz, kardeş yayınlarımız
Eczacı ve Bizim Eczacı dergilerinden alınmaktadır.

DİYABET (ŞEKER HASTALIĞI)

Dünyada 430 milyon civarında diyabetli olduğu tahmin edilmektedir. Ülkemizde ise 2010 yılında yapılan bir araştırmada toplumda %13.7 oranında diyabetli olduğu saptandı. Şu an bu oranın %20'leri bulduğu söylenebilir.

DM, diğer bir ifade ile şeker hastalığı her zaman yüksek kan şekeri ile seyreden, belirtileri çok su içme, sık idrara gitme ve çok yemek yemesine rağmen kilo kaybı belirtileri olan akut komplikasyonları ile ölüme ve kronik komplikasyonları ile de yaşam kalitesini bozan karbonhidrat, protein ve yağ metabolizma bozukluğudur.

Şeker hastalığının 4 tipi vardır. Bunlar:
1-Tip 1 DM: En sık çocuk ve ergen yaşlarda ortaya çıkar. Bazı yatkın kişilerde otoimmün mekanizmalarla gelişir. Bu kişilerin vücutlarında insülin hormonu hiç yoktur. O nedenle de tedavilerinde mutlaka insülin hormonu verilmelidir.
2-Tip 2 DM: Genellikle 30 yaş üzeri ve ailesinde DM öyküsü olanlarda ortaya çıkar. Fazla kilosu olanlarda daha sık ve erken gelişir. Bu kişilerde insülin vardır ama etkisi düşüktür.
3-Gebelik diyabeti: Gebelikte ortaya çıkar ve gebelik sonrası kaybolabilir. İlerleyen yıllarda bu kişilerde diyabet tekrar görülebilir.
4-İkincil şeker hastalıkları: Pankreas bezinden ameliyat olanlar, tekrarlayan pankreas iltihaplanması geçirenler, bazı bitkisel ilaçlardan olumsuz etkilenenler ve hormon hastalığı (böbrek üstü bezi ve hipofiz bez vs. gibi) hastalıklar sonucu da diyabet gelişebilir. Bu durumda da insülin tedavisi gerekebilir.
DM hastalarının en önemli şikayetleri çok su içme, sık idrara gitme, çok yemek yemelerine rağmen zayıflama ve gece sık idrara gitme olarak tanımlanır. Ancak bunun yanı sıra halsizlik, yorgunluk, görme bulanıklığı, geçmeyen vaginal kaşıntı ya da tedaviye dirençli mantar enfeksiyonları gibi durumlarda da şeker hastalığından şüphe edilir.
İyi tedavi edilmeyen kişilerde DM akut komaları (şekerin kanda çok yükselmesine bağlı) ya da bazı hastalarda şekerin aşırı düşüklüğü komaları da görülebilir. Yetersiz tedavi olan hastalarda ise müzmin komplikasyonlar gelişir. Bunlar çok çeşitlidir ve kişinin yaşam kalitesini bozarlar.
DM, komplikasyonlar hastalığı diye tanımlanabilir. Akla gelen tüm doku ve hücrelerde komplikasyon gelişebilir.
Ayrıca kötü tedavi olan hastalarda yaşam süresinde kısalma da olabilir. Ancak tedavisini iyi sürdürenlerde bu komplikasyonlar kolay ortaya çıkmaz.

DİYABET RİSKİNİZİ

Bütün soruları cevaplayarak puanınızı hesaplayınız

A) Kaç yaşındasınız?
- •< 35 0 Puan
- •35-39 1 Puan
- •40-44 4 Puan
- •45-49 7 Puan
- •50-54 10 Puan
- •55-59 13 Puan
- •60-64 16 Puan
- •65-69 19 Puan
- •70-74 22 Puan
- •> 75 25 Puan

B) Haftada toplam en az 5 saat egzersiz yapıyor musunuz?
•Hayır 1 Puan •Evet 0 Puan

C) Hiç yüksek tansiyonunuz oldu mu?
•Hayır 1 Puan •Evet 0 Puan

D) Günde kaç dilim kepekli ekmek ve müsli yiyorsunuz? (1 porsiyon = 3 kaşık)
- •0 5 Puan
- •1 4 Puan
- •2 3 Puan
- •3 2 Puan
- •4 1 Puan
- •>4 0 Puan

E) Ne kadar et tüketiyorsunuz?
- •Hiçbir zaman ya da çok nadir 0 Puan
- •Haftada 1 - 2 kez 1 Puan
- •Haftada 3 - 4 kez 3 Puan
- •Haftada 5 – 6 kez 5 Puan
- •Her gün 6 Puan
- •Günde birkaç kez 8 Puan

F) Günde kaç bardak kahve içiyorsunuz?
- •0 – 1 3 Puan
- •2 – 5 2 Puan
- •> 5 0 Puan

G) Sigara içiyor musunuz?
- •Hiç sigara kullanmıyorum 0 Puan
- •Günde 20 taneden az içiyordum 1 Puan
- •Günde 20 taneden fazla içiyordum. 5 Puan
- •Her gün günde 20 taneden az içiyorum. 2 Puan
- •Her gün günde 20 taneden fazla içiyorum 8 Puan

H) Boyunuz kaç?
- •< 152 11 Puan
- •152 < 159 9 Puan
- •160 – 167 7 Puan
- •168 – 175 5 Puan
- •176 – 183 3 Puan
- •184 – 191 1 Puan
- •> 192 0 Puan

I) Bel çevreniz ne kadar?
- •< 75 0 Puan
- •75 – 79 4 Puan
- •80 – 84 8 Puan
- •85 – 89 12Puan
- •90 – 94 16 Puan
- •95 – 99 20Puan
- •100 – 104 24 Puan
- •105 – 109 28 Puan
- •110 - 114 32 Puan
- •115 – 119 36 Puan
- •> 120 40 Puan

J) Anne, baba veya diğer aile bireylerinden herhangi birinde diyabet var mı?
- •Hayır ya da bilmiyorum 0 Puan
- •Evet bir ebeveynde var 6 Puan
- •Her iki ebeveynde de var 11 Puan

En az bir kardeş için Tip - 2 diyabet tanısı kondu
- •Hayır ya da bilmiyorum 0 Puan
- •Evet en az bir kardeş hasta 6 Puan



NEDİR?



Tedavi:
Hastalığın tedavisini 4 önemli başlık altında inceleyebiliriz. Bunlar:
1-Eğitim: Son derece önemlidir. Tedavinin temelidir. Mutlaka her hastanın hastalık ve tedaviler konusunda eğitim alması sağlanmalıdır.
2-Tıbbi beslenme tedavisi: Tedavinin ayrılmaz bir parçasıdır. Mutlaka bu hususta da hastaların eğitim alması sağlanmalıdır. Yoğun insülin tedavisi alan diyabetlilerin günde 6 defa beslenmeleri özellikle tavsiye edilir. Günlük alınacak kalorinin gün içine uygun oranlarda dağıtılması, diyabetlilerin kan şekerlerinin hızla yükselmesi ve düşmelerini azaltır. Ayrıca kan şekerinin hızla düşmesini de engelleyerek şeker düşmesi komasının gelişimini önler.
3-Egzersiz: Şeker hastalığı tedavisinin en önemli ve yararlı kısımlarından biridir. Her hastanın planlı egzersiz yapması sağlanmalıdır. Kalp ve damar hastalığı olmayanlarda egzersiz tedavisi konusunda ısrarcı davranılmalıdır. Şeker hastalarının egzersizi akşam yemeğinden sonra ve tok karna yapmaları daha fazla önerilir.
4-İlaç tedavileri: İlaç tedavileri iki başlıkta incelenebilir. Bunlar: 1- Ağızdan kullanılan ilaçlar ve 2-Enjeksiyon şeklinde uygulanan tedaviler. Ağızdan kullanılan ilaçlar karaciğer, kas yağ dokusu bağırsak ya da böbrek üzerinde etki ederek şekerin düşmesine katkı sağlarlar. Bu nedenle de tedaviler bireye özgü planlanır. Seçilen ilaçların dozları da bireye özgü olmalıdır. Özellikle yaşlı bireylerde ilaç dozları çok dikkatle belirlenmelidir. Enjeksiyon ya da iğne ile yapılan tedaviler: 1-İnsülinler: İnsülinlerin de kısa, hızlı, orta ve uzun etkilileri vardır.
Ayrıca insülin pompaları gibi araçlarla da insülin tedavileri yapılmaktadır. Bu tedavi ve insülin tedavi dozları da bireye özgü belirlenir. İnsülin çeşitliliğinde ve vücuda veriş yollarında önemli gelişmeler olmaktadır. Hastalara uygulanan diğer bir enjeksiyon (iğne) tedavisi ise (Exenatid ve Liraglutid) son yıllarda geliştirilmiş tedavilerdir.
Bu tedavilerde herhangi birini uygulamakta olan diyabetli hastalarda kan şekeri yüksekliğinin kişilere zarar vermemesi için tüm tedavi seçenekleri uygulanarak kan şekeri düzeylerinin sağlıklı bireylerdeki düzeylere benzer seviyelerde tutulmaya çalışılmalıdır.

TEST EDİNİZ!

GÖRÜŞLER

A) YAŞ
Vücudumuz yaşlandıkça kan şekerini daha az kullanıyor. Tip-2 diyabete yakalanma riski artıyor. Sağlıklı yaşayarak riski azaltabilirsiniz.

B) HAREKET EDEREK RİSKİ AZALTABİLİRSİNİZ
Hareket edince vücudumuzdaki insülin, şekeri hücrelerimize saklıyor. Bu durum kilo alımını engelliyor.

C) KAN BASINCI
Yüksek tansiyon ve Tip-2 diyabeti çoğu zaman beraber gelirler. Çünkü sebepleri hep aynıdır. Fazla kilo, az hareket, tansiyon.

D) KEPEKLİ ÜRÜNLER
Sabah kalkınca bir müsli, akşamları 1 dilim kepek ekmeği. Bu şekilde beslendiğinizde riski azaltabilirsiniz. Kepek bizi uzun süre tok tutar ve bundan dolayı kilo alımı olmaz.

E) KIRMIZI ET
Dikkat etmek gerekiyor. (Sığır, dana, kuzu) ne kadar çok tüketirseniz diyabet riskini o kadar çok arttırırsınız.

F) KAHVE
Kahve içenler araştırmalara göre daha az şeker hastalığına yakalanıyor.

G) SİGARA İÇME
Sigara içenlerin diyabet riski daha çoktur.

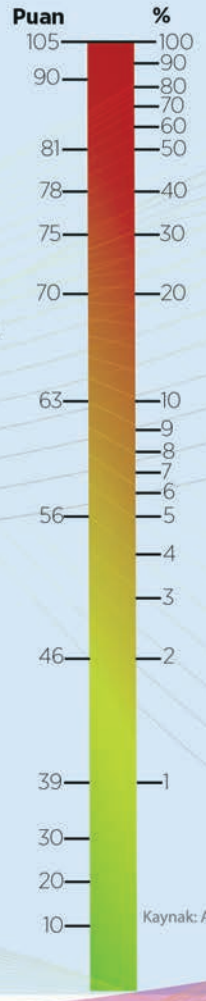
H) BOY UZUNLUĞU
Boyu uzun insanlar daha az diyabete yakalanıyor. Boyunuz kilonuzun dağılmasını etkiliyor.

I) BEL ÇEVRESİ
Diyabetin ana problemi fazla kilo. En zararlısı da bel bölümündeki yağlardır.

J) AİLE
Anne babada veya kardeşte şeker hastalığı var mı? Var ise sizin riskiniz de yüksektir.

DEĞERLENDİRME

Ölçekten yararlanarak hesapladığınız diyabet riskinizi öğrenebilirsiniz. **Düşük riskli insanlar bile dikkat etmezse diyabet olabilir ve yüksek riski olan kişiler de bu uyarıları dikkate alırsa sağlıklı yaşayabilir.**



Diyabet riski (sağ-eksen) 100 kişiden kaçı önümüzdeki 5 yıl içerisinde TİP-2 diyabete yakalanacağını gösterir.

Diyabet riskiniz yüksek veya çok yüksek: Durumunuzu netleştirmek için kan şekeri testi yaptırınız. Diyabet riskiniz sadece yüksek değil, büyük ihtimalle diyabetiniz var.

Diyabet riskiniz yüksek: Diyabet riskinizi tam belirlemek için doktorunuza kan şekerinizi kontrol ettiriniz.

Diyabet riskiniz azdır: Kilonuza sağlıklı beslenmenize ve aktif yaşamanıza dikkat ediniz. İlerleyen yaşlarda riskiniz artacaktır.

Diyabet riskiniz az.

Kaynak: APOTHEKEN Umschau Dergisi





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kârın sermayeye eklenmesi sonucu bedelsiz alınan iştirak hisselerinin kayıtlara alınması:

9 AĞUSTOS kâr yedeklerini (serbest yedek akçeleri ya da dönem kârını) sermayeye eklediklerinde pay sahiplerine bedelsiz olarak nominal bedelle hisse senedi (pay senedi) vermektedir. Bu hisselerin kârını sermayeye ilave eden kurumlara iştirak etmiş olan (bedelsiz hisseleri alan) kurumda ne şekilde değerlendirileceği hususu 1 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinin 5.6.2.4.3. bölümünün 2. paragrafında belirtilmişti. Tebliğin bu bölümüne göre; bir kurum, iştirak ettiği kurumun kârlarını sermayesine eklemesi sonucu aldığı bedelsiz hisseleri bir yandan nominal değeri ile aktifteki iştirakler (ya da bağlı ortaklıklar veya menkul kıymetler) hesaplarına ilave ederken karşı hesap olarak da aynı tutarı temettü (kâr payı) gelirleri hesabına kaydedecektir. Bu şekilde kayıtlara alınan kâr payları, tam mükellef kurumlardan elde edilmişse (girişim sermayesi dışındaki diğer fon ve yatırım ortaklıkları katılma payları ve hisse senetleri hariç) kurumlar vergisi açısından iştirak kazancı istisnası kapsamında vergi dışı kalmaktadır. Bu kayıt sonucu, iştiraklere ait hisse adedi artmakta ancak, bedelsiz alınan hisseler nominal değeri ile kayıtlara alındığından sonuçta buna bağlı maliyet düşmemektedir. Bu hisselerin daha sonra satışında ise; satış bedelinin hissenin nominal değerini aşan kısmı satış kârını oluşturmaktadır.

Tebliğin söz konusu paragrafı Danıştay 4. Dairesi Başkanlığı'nın 14.06.2017 tarih ve Esas No: 2013/2951, Karar No: 2017/5260 sayılı Kararıyla iptal edilmiştir.

İptal kararı dikkate alınarak, bu şekilde alınan hisse senetleri için aşağıdaki şekilde hareket edilmesi gerekecektir:

İştiraklerin kâr yedeklerini sermayeye eklemeleri sonucunda sermaye artışı nedeniyle alınacak bedelsiz hisseler aktifte ve pasifte herhangi bir artışa neden olmayacaktır. Diğer bir ifadeyle; iştirakler (ya da bağlı ortaklıklar veya menkul kıymetler) hesabına ve karşı hesap olarak da temettü gelirleri (iştirak kazançları) hesaplarına herhangi bir kayıt yapılmayacaktır. Bunun neticesinde, eldeki hisse adedi artmış ama bunların kayıtlardaki değeri değişmemiş olacaktır. Bu hareket şekli, tebliğin anılan bölümünde 1. paragrafta sermaye yedeklerinin (örneğin; enflasyon fark hesapları) sermayeye eklenmesi sonucu alınan bedelsiz hisselerin kayıt şekli olarak belirtilen durum ile aynıdır. Tabiatıyla, bu işlem neticesiyle gelir doğmayacak, iştirak kazançları istisnası da uygulanmayacaktır. Eldeki hisseler daha sonra satıldığında ise eskisinden farklı olarak, bunların maliyetine bir ilave gelmediğinden satış kârı eski uygulamaya göre bu hisselerin nominal değeri kadar daha fazla olacaktır.

İptal kararına istinaden idari işlem niteliğindeki tebliğin anılan paragrafı baştan itibaren hükümsüz sayılmaktadır. Bu durumda ise, tebliğin iptal edilen paragrafı doğrultusunda geçmişte yapılan işlemler de hukuki dayanağını kaybetmektedir. Bunun düzeltilmesinin, telafi edilmesinin çok güç olabileceği malumdur.

Tabiatıyla, iptal kararına karşı vergi idaresinin temyiz davası açma durumu da bulunmaktadır. Temyizde iptal kararının bozulması ihtimali de mevcuttur.

Sigorta şirketleri, eğer istisna kapsamında değilse iştirak kazançlarından BSMV hesaplamaktadır. Öte yandan, iştiraklerin satılması halinde de yine istisna yoksa satış kârından BSMV ödenmesi söz konusudur. İptal kararı, bu vergi açısından da dikkate alınmalıdır.

Tebliğdeki iptal edilen paragraf, kurumlarca alınan bedelsiz hisselerin durumu ile ilgilidir. Gerçek kişiler için bu şekilde alınan bedelsiz hisseler öteden beri kâr dağıtımı kapsamında sayılmamaktadır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Hüzünlü bir masal kentidir İstanbul...

"BU şehr-i Sıtanbul ki bi-misl-ü behadır,
Bir sengine yekpare Acem mülkü fedadır." demiş şair Nedim.
Pierre Gyllius ise 1500'lü yıllarda "Dünyadaki bütün şehirler yok olabilir fakat Constantinapol-İstanbul gönüllerde yaşamaya devam eder." demiş.
Bu Şehri İstanbul ki iki kıtada kurulu tek kenttir... Kentlerin efendisi, dünya ülkelerinin başkentidir. İlk Metropolüdür... Roma'dır, Bizans'tır, Osmanlı'dır, fetihtir, kurtuluştur, Cumhuriyettir, Mustafa Kemal'dir... Ve tam da bu yüzden bir sengine Acem mülkü feda edilen masalsı bir kenttir ...
İşte o İstanbul ki, efsunludur her semti, sihirlidir her mahallesi, göz alıcıdır, kimine göre ise altındır her taşı. Yüzyılları aşıp geçersiniz uzun bir zaman tünelinden fizik kanunlarına inat... Ve birdenbire kendinizi mabetlerin mabedi Ayasofya'nın yıpranmış, aşınmış mermerleri üzerinde bulursunuz... Gerçekle hayalin kesiştiği iki dünyayı birleştiren gizemli ahşap dev kapı sizi çeker sonsuz sırlarının içine...
Uzaktan bir karaltı görürsünüz görkemli iyon sütunlarının dibinde... Uzun boylu iki Bizanslı talimatlar vermektedir sağa sola koşuşturan ustalara... Kim mi onlar? Tabii ki tarihin en büyük mimarlarından Isidoros ve Artemios'dur onlar...
O zaman ver elini tarihi yarımada... Yarım asrı çoktan geçmiş Sultanahmet Meydanı'na ilk gelişimden bu yana... Süzülüp giden vapurda bulursunuz kendinize seyrangah bir koltuk... Karşınızda Sultanahmet, Ayasofya, Topkapı, Süleymaniye ışıltılı bir küreden el sallar size biz buradayız, biz İstanbul'uz diye... Vapura eşlik eden dalgaların fışırtılarını duyarsınız daldığınız hülyalar arasından...
Bir yanda Beyazıt Kulesi mücevher broş gibi sisler arasından süzülürken diğer yanda İstanbul'u kanatları altına alan Galata Kulesi dikilir karşınıza... Cenevizli denizciler Venedik'e kalkan gemilere İpek Yolu'ndan gelen malları yükleme telaşındalar...
Nereye bakarsanız bakın eski İstanbul sizi kucaklıyor.
Arkanızda Selimiye, Üsküdar, Kız Kulesi, Çiçekçi'nin unutulmaz panoraması. Salacak, minik minik yeşil alanlar, yenilenmiş ahşap konaklar... Zamanın sonsuz nehri taşır sizi Boğaz'ın mavi sularında... Ah bir de şu mavi gökyüzünü kapayan yüksek beton bloklar olmasa...
Bloklar dedim de hızla betonlaşan Tophane sahilinde yıkmaktadır canavar ağızlı sarı makineler eski limanı... Beton ve camdan dev binaları dikmek için vurulan her kepçe tarihimizi, yaşanmış tüm anılarımızı tuzla buz ediyor gibi...
Vapur Sirkeci'ye doğru burnunu döndüğünde Orhan Veli üstadın Gemlik için dediği gibi birdenbire karşınızda Haliç'i görürsünüz... Haliç dediğime bakmayın onlarca efsanenin sahibi kadim bir semttir...
Derler ki, tanrılar tanrısı Zeus karısı Hera'nın korkusundan sevgilisi Io'yu ineğe çevirince kıskanç Hera, Io'nun peşine bir at sineği musallat eder... Zavallı inek Io dünya üzerinde çılgınca koşup dururken can havli ve bir boynuz darbesi ile Boğaz'ın batı yakasını yarar ve Haliç'i yani Bosphorus'u yani altın boynuzu yani Golden Horn'u yaratır... İyi ki de yaratır...
Siz vapurdan inerken Haliç'in gözde kenti Balat'ın Türk ahalisi, Rumlar, Ermeniler, İspanyol Yahudileri çoktan dükkanlarını açmış göz alıcı mallarını tezgahlarına koymuşlar... Şu an kaybolan bir şehrin sihirli arka bahçesi gibidir Balat.
Efsanelerin hangisini seçsem diye düşünürken gönlünüz sizi Ayasofya'ya Sultan Ahmet Meydanı'na doğru götürür... Balat'ı aklınızın bir köşesine yazar tramvaya atarsınız kendinizi... Artık başka bir dünya, başka bir kent bekliyordur sizi...
Ne demiş Kavafis usta "Yeni bir ülke bulamazsın, başka bir deniz bulamazsın... Bu şehir arkandan gelecektir." Kavafis ustaya hak verip bir yerlere gitmiyorum hüzünlü bir kent gelmesin diye arkamdan...



7 EKİM

SERTAB'IN ODA MÜZİĞİ

Güçlü sesi ve harika performansıyla Sertab Erener, "Sertab'ın Oda Müziği" projesi ile 7 Ekim'de, Antalya Konyaaltı Açıkhava Tiyatro Sahnesi'nde...



8 EKİM

FERHAT GÖÇER VE ENBE ORKESTRASI

Atlantis Yapım organizasyonuyla İstanbul Harbiye Açıkhava Konserleri'nde 8 Ekim Pazar günü Enbe Orkestrası & Ferhat Göçer sevenleriyle buluşuyor!



12 EKİM

CHEESECAKE SEVERLERE

Tabanından kremasına kadar cheesecake yapımının ince ayrıntılarını İstanbul MSA'da öğrenerek, özgün tarifleri yaratıcı yorumlarıyla hazırlayabileceksiniz.



14 EKİM

FERİDUN DÜZAĞAÇ

Sevilen aşk şarkılarının başarılı yorumcusu Feridun Düzağaç, 14 Ekim'de IF Performance İstanbul Beşiktaş sahnesinde en sevilen şarkılarını seslendirecek.



15 EKİM

BİNDE BİR GECE DİYALOGLARI

İlişkilerde yaşanan sorunları geleneksel anlayış ile modern düşüncenin zıtlığını mizahi dille anlatan oyun, İstanbul Zorlu PSM Drama Sahnesi'nde..



16 EKİM

UÇURTMA MÜZESİ

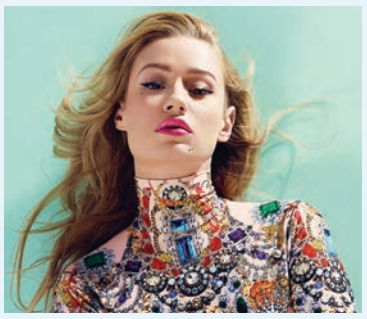
Ülkemizin ilk, dünyanın ise 22 uçurtma müzesinden biri İstanbul Üsküdar'da. Uçurtma sevdalısı Mehmet Naci Aköz koleksiyonundaki ürünler ile karşınızda…



20 EKİM

KARŞI KONULAMAZ (2)

Sevdiklerinizin reddedemeyeceği romantik lezzetlerin inceliklerini İstanbul Eataly Mutfak Atölyesinde ikincisi düzenlenen bu workshop ile keşfedebilirsiniz.



21 EKİM

IGGY AZALEA

Gençlerin sevgilisi dünyaca ünlü yıldız "Iggy Azalea" ilk kez İstanbul'a geliyor! 21 Ekim Cumartesi günü KüçükÇiftlik Park'ta Iggy Azalea rüzgârı esecek!



22 EKİM

MSA - WOK YEMEKLERİ

Uzak Doğu mutfağı dendiği anda akla hemen wok veya stir fry gelir. İstanbul MSA'nın Wok Yemekleri workshop'una katılarak farklı lezzetleri keşfedebilirsiniz.



25 EKİM

SUNAY AKIN İLE GÖRÇEK

İzleyicilerine iki saate iki bin kitabın ışığının sığdığını göstermeyi hedefleyen sanatçı İstanbul Trump Kültür Merkezi'nde sevenleriyle buluşacak.



27 EKİM

SOKAK FESTİVALİ

27 Ekim Cuma akşamı Siya Siyabend, Kökler Filizleniyor ve Agağı Nefes Sahne'de Ankaralı sevenleriyle buluşuyor!

28 EKİM

SALUT SALON

Klasik müzikte sayısız ödüllere sahip Salut Salon, İstanbul Aya İrini'de gerçekleştireceği, kariyerindeki en özel konserlerden birini vermek üzere 28 Ekim'de İstanbul'a geliyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Canım incir istedi

BU yıl tatil istediğimiz gibi geçmedi. Birçok olumsuzluk yaşadık. Hatırlayacaksınız, Allah beterinden korusun deyip; 'Umarım bu kez Poseidon bize sadece denizci yüzünü gösterir' temennisiyle yolumuzu tekrar Bodrum'a çevirmiştik.

Bizi Bodrum'a çeken ne diye kendi kendime soruyorum. Sadece deniz mi, yoksa yılların yorgunluğu mu? Cevabını ararken yine yardımıma bir Bodrumlu dostum yetişti: Halikarnas Balıkçısı.

Balıkçı, Büyük Türk denizcisi Turgut Reis'in hayatını kaleme aldığı romanında bu konuyu ele almış.

Biliyorsunuz Turgut Reis Bodrumlu. Doğduğu yere daha sonra kendi ismi verilmiş: Turgut Reis. Eski adı Sıralovaz.

Turgut Reis daha çocuk yaşta denize meyledince, onu denizden uzak tutmaya çalışan babasının arkadaşı Çoban Murat; 'Böyle şeylerle ne uğraşıp dursun a evlat? Sen baba zanaatına dört elle sarıl. Deniz işleri boş şeylerdir. Yel üfürür, su götürür. Koyunlar kelebeğe uğrayınca ne çeşit ilaç kullanacağını öğren. Bak ben sana şeytana uyup da denize açılan çobanın başına gelenleri anlatayım da aklın başına gelsin' deyip ona şu hikâyeyi anlatmış;

Balıkçının romanından ve çobanın ağzından aynen aktarıyorum.

Hikaye şöyle: "Bir varmış, bir yokmuş. Bu bizim Sıralovaz'da bin koyunu olan hal ve vakti yerinde bir çoban varmış. Nahacık şurada şuracıkta duruyor ve denizi seyrediyormuş. Bir gün gelin gibi bir gemi, Çatal adaları arasından dolu dizgin geçmiş, onu gören çoban içinden 'Çobanlık sanki iş mi? Koyunu, keçiyi satıp savıp bir gemi almalı; hem sağa sola mal taşıyıp para kazanmalı, hem de denizin üzerinde gel keyfim gel gezip tozmalı. Şu geminin kıyaklığına bakındı bir!' diye düşünmüş ve koyunları satınca bir gemi almış, birkaç da tayfa bulmuş... Gökova'dan incir yüklemişler, Mısır'a götüreceklermiş. Rodos Şövalyeleri tarafından yakalanıp soyulmamak için Anadolu kıyısını sığaya sığaya, su almak üzere Marmaris'e uğramışlar... Bahriyeli tayfa çobanın haberi olmadan incirleri Marmaris'te satmışlarmış. Oradan ayrılıp da denize açılınca gece olmuş... Çoban kıçaltındaki kamarasına inip yatmış.

İşte o zaman tayfa geminin güvertesinin sağından soluna hep birden koşarak, gemiyi sallamaya ve denizden çektikleri kovalar dolusu suları güverteye ve kıçaltına dökmeye koyulmuşlar. Aynı zamanda 'Fırtına var! Batıyoruz' diye avaz avaz haykırmaya başlamışlar.

Korkan çoban kamarasından 'Aman kurtulmak için ne yapmalı?' diye sorar dururmuş. Onlar da 'Malları denize atarak canlarımızı kurtarmalı' demişler. Adamcağız da 'Atınız öyle ise incirleri' diye bağırmış. Onlar da incirleri denize atıyorlarmış gibi gürültüler etmişler.

Çoban deniz ticaretinden çok zarar edeceğini anlamış. Gemiyi satmış, eskisi kadar büyük olmamakla birlikte bir koyun sürüsü satın almış, onları gene burada otlatırken, gene masmavi denizlerin üzerinden kıyak bir gemi geçmiş. Çobanın gönlünde gene deniz özlemi depreşmiş. Denize dönerek ona yumruğunu sıkmış ve 'Gene canın incir istedi galiba' diye haykırmış."

Çoban sözünün burasında Turgutca'ya dönerek: 'Bak evlat sana gene söyleyeyim. Atadan babadan kalan sanatı bırakan onmaz, donar. Bizim gibi yoksul çobanlara leventlik ne gerek' demiş.

Hikaye de burada bitmiş. Sanırım çobanın bu anlayışı denizci bir ulus olamayışımızın temelini oluşturuyor. Buna rağmen küçük Turgutca büyümüş az sayıdaki denizcilerimizden biri olarak Turgut Reis olmuş, tarihe geçmiş.

Evet deniz âşığı çobanın deniz hikayesi böyle.

Gelelim bizim hikayemize. Bizi Bodrum'a çeken ne. Niye canımız incir istiyor? Cevap basit. Birincisi denize olan tutkumuz. İkincisi ise yılların yorgunluğu. Bir de mecazi anlamı var. Bodrum yarımadasında bulunduğumuz yer: Karaincir.

Nasıl canımız incir çekmesin...
Geldik incirimizi yedik, döndük bile.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Ceteris paribus"

LATİNCE bir terimdir kendileri. Çoğunlukla ekonomi alanında kullanılıyor ama aslında pozitif bilimler ve sosyal bilimlerin birçok alanına uygulanması olasıdır. Genel olarak "Bütün diğer değişkenler sabit iken bir değişken ile oynanırsa sonuç/etkisi ne olur" egzersizlerinde kendilerine başvurulur. Mesela piyasadaki tüm değişkenler/göstergeler sabitken emekli maaşlarına önemli bir zam yapılırsa bunun ekonomiye ve mali göstergelere yansımaları ne olur gibi. Günümüzde ceteris paribus yaklaşımı tek başına yetersiz kalmaktadır çünkü ekonomi, piyasalar, tüketici zevkleri ve davranışları bundan 30-40 yıl öncesinin öngörülebilirliğinde değildir, böyle olsa bile o kadar hızlı bir değişim ve dönüşüm vardır ki var sayımlar ile karar alabilmek gerçekten çok zordur ama en azından bu yazı için faydalanacağım bu terimden.

Sizler de okumuş ya da izlemişsinizdir son Kurban Bayramı'ndaki trafik kazası haberlerini. Uzatılmış hali ile 10 günü bulan bu tatilde meydana gelen trafik kazalarında 120 civarı kişi yaşamını yitirdi. Günde ortalama 12 kişi demek bu. Öte yandan resmi istatistiklere göre son yıllarda yılda ortalama 5.000 civarı kişi yaşamını yitiriyor trafik kazalarında. 5.000 / 365 yaptığınızda günlük ortalamayı 13.70 kişi olarak bulursunuz. Yani aslında bayram tatillerindeki ölüm sayısı ile sair günlerdeki ölüm sayısı arasında kayda değer bir fark yok. Hatta bayramlarda marjinal bir iyileşme olduğundan bile bahsedilebilir belki. Tatiller dahil bize her gün ceteris paribus aslında.

Yine son bayramda gazetelerde çıkan haberlerde bu uzatılmış tatil sayesinde turizm işletmecilerinin 10 milyar TL'lik (yaklaşık 3 milyar USD) bir ciro yaptığını ve bunun ülke ekonomisine ne kadar önemli bir katkısı olduğunu filan okudunuz belki. Türkiye İstatistik Kurumu rakamlarına göre Türkiye'nin 2016 Gayri Safi Milli Hasılası (üretilen tüm mal ve hizmetler toplamı) yaklaşık 800 milyar USD, yani günde 2,2 milyar USD kabaca. Bu 10 günlük tatilde ekonominin en az %50'sinin kontakt kapattığını düşünürsek GSMH kaybı 10 gün * 1,1 milyar USD = 11 milyar USD. Kısacası sonuçta değişen bir şey yok gibi, olsa olsa bir cepten diğer cebe... Üretsek de üretmesek de, sadece tüketsek de bize her gün ceteris paribus.

Bundan otuz küsur sene evvel bir arkadaşınıza ait, o zaman bile 10 yaşında olan bir araç ile İstanbul'dan Bodrum'a 8,5-9 saatte gidersiniz. Gece yolculuğu olduğu için yollar görece boş, hız kontrolü neredeyse yok, serde delikanlılık filan. Aynı yolu bugün yaparsınız bir de. Kıyaslanmayacak kadar gelişmiş bir araç ile, trafikteki tüm gelişmeleri anlık takip ettiğiniz uygulamalar ve haritalar eşliğinde, önemli bir kısmı artık bölünmüş yollar ve otobanlar olan bir parkurda. Evet artık ciddi hız kontrolü ve bunun korkusu vardır, evet artık 20 yaşında bir delikanlı değildir direksiyondaki ama süre bir tarafınızı yırtsanız bile yine 8,5 – 9 saattir asgari. Üstüne bir de tonla otoban ve köprü parası ödüyor olmanın dayanılmaz hafifliği! Aradan on yıllar geçse de terminlerimiz hala aynı ceteris paribus.

Yol, araç filan demişken aracınız orta yaşa gelmiştir ama değiştirmenizi gerektirecek öncelikli bir gerekçe yoktur henüz, ya da belki değiştirecek maddi olanağınız. Öte yandan yılların ve yolların izleri de vardır aracınızda, her tarafında ufak tefek çizikler, vuruklar, göçükler, paslanma başlangıçları filan. Söz konusu olan araç değil de eviniz olsa hiç tereddüt etmeden bir boyacı ile anlaşır ve ilk fırsatta evinize boya & badana yaptırırsınız. Ama iş aracı boyatmaya gelince durur kalırsınız. Çünkü boyatsanız ileride aracı satmaya yeltendiğinizde "Bu araç boyanmış, ne oldu?" açmazı ile karşılaşırsınız. Boyatmasanız, aracınız "orijinal" kalsın isterseniz bu sefer de "Bu araçta çok masraf var" eleştirisi gelir. Ne yaparsanız yapın aracınıza bir kuruş fazla vermez kimse, ceteris paribus olur sonuç.

Hani derler ya "gribe yakalandığında ilaç alırsan 7 günde, almazsan 1 haftada atlatırsın" diye, bizim buraları da aynen öyle işte.

Görüşmek üzere.



Apollo 13

KÜNYE
Yönetmen: Ron Howard
Senaryo: Jeffrey Kluger, Jim Lovell
Oyuncular: Tom Hanks, Kevin Bacon, Ed Harris, Gary Sinise
Türü: Dram , Tarih
Yapım Yılı: 2017

ABD Ay'a yeni bir ekip gönderdi. Apollo 13 harekatında son derece ileri teknolojiyle yapılmış bir uzay gemisiyle yolculuğa çıkan üç astronot, ne yazık ki karmaşık bir teknik arıza yüzünden Ay'a gidemediler. Üstelik Dünya'ya dönmeleri de tehlikeye girdi. Sadece Ay'a iniş için tasarlanmış olan, geminin en küçük ve zayıf birimi LEM'e sığınarak Dünya'ya tehlikeli bir dönüş gerçekleştirdiler.



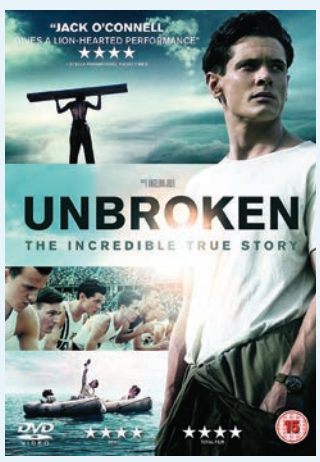
Lion

Saroo'yu Avustralyalı bir çift evlat edinir. Hobart'ta sevgi ve güven dolu bir çocukluk geçiren Saroo, üvey ailesinin duygularını incitmemek için, kaybettiği annesine ve abisine kavuşma umudunu, geçmişine duyduğu özlemi bastırmaya çalışır. 25 yıl sonra, tesadüfen birkaç Hint ile tanışması hayatının kaybolan yıllarının peşinden gitmesini sağlayacaktır. Hâlâ taze olan bir avuç anısını ve kaybettiği ailesini bulmaya çalışacaktır.



Hayat Işığım

Tom Sherbourne ve Isabelle Avustralya'daki izbe kayalık bir adada yaşayarak evliliklerini sürdürmektedirler. Isabelle hiçbir zaman çocuğu olmayacağını öğrenince, dünya tersine döner. Bir gün, bir adam cesedi ve içinde ağlayan bebek olan gizemli bir sandal kıyıya vurur. Zor bir kararın eşiğindedirler, Çocuğun ailesini aramak yerine sahiplenirler ve bundan kimseye bahsetmemeye karar verirler.



Boyun Eğmez

Louis Zamperini Amerikalı bir uzun mesafe koşucusudur. Amerika Birleşik Devletleri Olimpiyat Takımı'nda ülkesini 1936'da Berlin'de düzenlenen olimpiyat oyunlarında temsil eder. Louis Zamperini'nin gerçek yaşam öyküsünün anlatıldığı ve Laura Hillenbrand'ın kaleme aldığı filmin yönetmenliğini ikinci yönetmenlik deneyimine imza atan Angelina Jolie üstleniyor.



The Foreigner

KÜNYE
Vizyon tarihi: 13 Ekim
Yönetmen: Martin Campbell
Senaryo: Stephen Leather, D. Marconi
Oyuncular: Jackie Chan, Pierce Brosnan, Katie Leung
Türü: Aksiyon, Gerilim
Yapım Yılı: 2017

Kızını bir patlama sonucunda kaybeden Vietnam göçmeni baba Quan Ngoc Minh (Jackie Chan), İngiliz yetkililerden, özellikle Liam Hennessy'den (Pierce Brosnan) bombacıların kimlikleri konusunda yardım ister. Ancak geçmişte IRA ile bağlantıları olan Hennessy'nin şüpheli ve olayı hasıraltı etmeye çalıştığını gösteren tavırları, Quan'ı adaleti kendi kendine sağlama yoluna itecektir.



13 EKİM

Only The Brave

Film, 2013'te Arizona eyaletinin Prescott bölgesine bağlı Granite Mountain Hotshots yangın departmanında çalışan 19 itfaiyecinin çıkan büyük orman yangınını söndürmeye çalışırken yaşamlarını kaybettikleri trajik olayı beyazperdeye taşıyor. Yönetmenliğini Joseph Kosinski'nin üstlendiği yüksek bütçeli dramatik yapımın gerçek hayattan uyarlanan senaryosu ise Eric Singer ve Ken Nolan ikilisine ait.



20 EKİM

Manyetik Fırtına

Dünya'nın önemli liderleri, eşi benzeri görülmemiş bir dizi doğal felaket dünyayı tehdit ettikten sonra, küresel iklimi kontrol etmek ve herkesi güvende tutmak için uydu ağı oluşturmak üzere bir araya gelirler. Bir şeyler ters gider ve dünyayı korumak için yapılan sistem ona saldırmaya başlar. Dünya çapında bir jeostrome yaklaşmaktadır ve dünyadaki her şeyi yıkmadan çözüm yolu bulunmazsa her şey yok olacaktır..



27 EKİM

Ayla

1950 yılında Süleyman Astsubay savaş meydanında küçük bir kız bulur. 5 yaşındaki bu Koreli kız yetimdir. Astsubay kızı yanına alır ve Ayla ismini verir. Ayla ile astsubay kısa sürede baba-kız gibi olurlar. Ayla'yı bırakıp dönmek istemeyen Süleyman Astsubay kanunları aşamaz. Küçük kızı geride bırakmak zorunda kalan Süleyman ve yetimhaneye verilecek olan Ayla son vedalarında tekrar bir araya gelmeye söz verirler...

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Alman yazarın öngörüleri...

ALMAN Yazar Udo Gollub, geçtiğimiz günlerde korkutucu ve bir o kadar da hayatımızı etkileyebilecek, geleceğe dair öngörülerini paylaştığı bir yazı yayınladı. Yazıyı arkadaşlar Türkçeye çevirmişler ve benimle paylaştılar. Ben de Gollub'un öngörülerini sizinle paylaşıyorum: Mercedes Benz'in müdürü, yakın zamanda verdiği bir röportajda; artık rakiplerinin diğer araba firmaları değil Tesla, Amazon, Google, Apple ve benzeri teknoloji şirketleri olduğunu söyledi. Asla değişmeyen 3 şeyin olduğu söylenir: Ölüm, Vergiler ve Değişim!
Önümüzdeki 5-10 yılda yazılımlar, geleneksel endüstrilerin çoğunluğunu rahatsız edecek. Uber, sadece bir uygulama ve bir tane bile arabası yok ancak yine de dünyanın en büyük taksi şirketi konumunda. Airbnb, dünyanın en büyük otel şirketi ancak hiçbir mülkleri yok.

YAPAY ZEKA

Bilgisayarlar dünyamızı anlamada katlanarak artan bir şekilde daha iyi oluyorlar. 2016'da bir bilgisayar dünyanın en iyi go oyuncusunu yendi ki, bu beklenenden 10 yıl daha önce gerçekleşti. ABD'deki genç avukatların iş bulması çok zor hale geldi. Çünkü IBM'in Watson uygulaması sayesinde sadece saniyeler içinde yasal danışmanlık alabiliyorsunuz ve uygulama bunu yüzde 90 oranında başarıyla yapıyor ki, insan eliyle yapılanlarda başarı oranı yüzde 70.
Eğer hukuk okuyarsanız, en kısa zamanda bırakın çünkü gelecekte yüzde 90 daha az avukata ihtiyaç olacak ve sadece uzmanlar kalacak piyasada.
Watson, insanlara kıyasla 4 kat daha başarılı bir şekilde kanser teşhisinde bulunabiliyor. Facebook'un sahip olduğu yüz tanıma uygulaması, yüzleri insanlardan daha başarılı bir şekilde tanıyabiliyor. 2030'da, bilgisayarlar insanlardan daha akıllı olacaklar.

KENDİ KENDİNİ SÜREN ARABALAR

2018'de, ilk kendi kendine giden arabalar halka sunulacak. 2020 civarında tüm endüstri bundan kötü etkilenecek. Artık bir araba sahibi olmak istemeyeceksiniz. Telefonunuzla bir araba çağıracaksınız ve olduğunuz yere gelip sizi istediğiniz yere götürecek. Arabayı park etmenize gerek olmayacak, sadece ücreti ödeyeceksiniz ve yolculuk esnasında çalışabileceksiniz. Çocuklarımız asla ehliyet ve araba sahibi olmayacaklar.
Bu durum şehirleri de değiştirecek, çünkü yüzde 90-95 daha az arabaya ihtiyaç duyacağız. Otoparkları, park alanlarına çevirebiliriz artık. Tüm dünyada her yıl yaklaşık 1.2 milyon insan araba kazalarında hayatını kaybediyor. Günümüzde 100 kilometrede 1 kaza anlamına geliyor bu. Özerk arabalar bu oranı 10 milyon kilometrede 1 kazaya düşürecek. 1 milyondan fazla insanın hayatı kurtulmuş olacak her yıl.
Araba firmalarının çoğunluğu da büyük ihtimalle batmış olacak. Geleneksel araba firmaları evrimsel bir yolla daha iyi arabalar üretmeye çalışıyor ancak teknoloji firmaları (Tesla, Apple, Google...) devrimsel bir yolu tercih edecekler ve tekerlekleri olan bir bilgisayar inşa edecekler.
Audi ve Volkswagen'daki birçok mühendis, Tesla'dan korkuyor.

SİGORTACILARI BEKLEYEN TEHLİKE

Sigorta şirketleri çok büyük sorunlar yaşayacaklar çünkü kazalar azaldıkça sigorta fiyatları da düşecek. Araba sigortası modelleri yok olacak. Emlak piyasası da değişecek. Çünkü insanlar evden işe giderken yolda çalışabiliyorlarsa daha uzak yerlerdeki daha güzel mahallelerde yaşamayı tercih edecekler.
Elektrikli arabalar 2020'lerde çok yaygın olacak. Ayrıca tüm yeni arabalar elektrikle çalışacağı için şehirlerde daha az gürültü olacak. Elektrik inanılmaz bir oranda ucuz ve temiz olacak: Güneş enerjisi üretimi 30 yıldır katlanarak artıyor ancak şimdiden yarattığı olumlu etkiyi görebilirsiniz.
Geçtiğimiz yıl, fosil yakıtlardan daha fazla Güneş enerjisi paneli kuruldu. Enerji firmaları, evlere güneş enerjisi sektöründe rekabeti azaltmak için çaresizce diğer firmaların sektöre girişini sınırlamaya çalışıyor ancak teknoloji bunun da üstesinden gelecek.
Alman yazarın öngörüleri bunlarla sınırlı değil. Öngörülere gelecek yazımızda da devam edeceğiz. Esen kalın.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Türk startup ekosistemi

Ülkemizdeki toplam startup sayısı 5.507. Sistemde toplam 36 hızlandırıcı program (accelerator), 47 teknopark ve 278 yatırımcı yer alıyor. 2016 yılında yapılan toplam yatırım tutarı 70 milyon ABD Doları seviyesinde oldu. 2017 yılının ilk yarısında ise, toplam 36 milyon ABD Doları tutarında yatırım gerçekleşti. Fintech alanındaki startup sayısı 200 civarında.

Bu sayfada paylaştığım e-girişimler ve uygulamalar, ağırlıklı olarak yurt dışı örnekler oluyor. Bunun ana sebebi, özellikle insurtech alanında global anlamda çok ciddi bir hareketlilik ve ilgi olması.
Öte yandan, ülkemizde de, bu alanda önemli gelişmeler var elbette.
Bu ay odağımızı kendi ülkemize çevirerek, ülkemizdeki startup ekosistemine ait bilgileri, rakamsal verileri ve insurtech özelinde iki taze girişimi sizlerle paylaşmak istiyorum.

GENEL RAKAMSAL VERİLER

Ülkemizde bu alandaki istatistiklerin ve verilerin takip edilebileceği çok fazla kaynak yok malesef. Bu konudaki en ciddi ve belki de tek kaynak, startups.watch.

Startups.watch rakamlarına göre, ülkemiz ekosistemindeki toplam startup sayısı 5.507. Ayrıca, sistemde toplam 36 hızlandırıcı program (accelerator), 47 teknopark ve 278 yatırımcı yer alıyor.
2016 yılında yapılan toplam yatırım tutarı 70 milyon ABD Doları seviyesinde oldu. 2017 yılının ilk yarısında ise, toplam 36 milyon ABD Dolar tutarında yatırım gerçekleşti. 2010 yılından itibaren son 8 yıllık döneme ait gelişimi aşağıda görebilirsiniz.
Bu rakamlar, San Francisco, Londra, Hong Kong, Singapur gibi ana merkezlerle kıyaslandığında elbette henüz çok düşük. Ama öte yandan, kendi coğrafyamıza bakarsak, Güneydoğu Avrupa ve Orta Doğu bölgesinde, İsrail'den sonra en ciddi aktivite ülkemizde yaşanıyor.
Gerçekleşen yatırımlara baktığımızda dikkat çeken bir nokta da, tutarların genelde küçük olması ve ağırlıklı erken dönem, çekirdek sermaye (seed capital) olarak gerçekleşmesi. Bu da, henüz bizdeki girişimlerin global ölçekte yatırımlara ulaşma konusunda sıkıntı çektiğini gösteriyor.

FINTECH ALANINDAKİ DURUM

Maalesef, ülkemizdeki startup ekosisteminde henüz insurtech anlamında çok sayıda girişimden bahsetmek mümkün değil. O yüzden, biraz daha geniş halka olan, finansal sektöre ilişkin girişimlere ait rakamsal verilere değinmek istedim.
Ülkemizde yer alan fintech alanındaki startup sayısı 200 civarında. Bu sayı, ABD ve İngiltere'de 3.000'in üzerinde.
BKM, Deloitte ve Fintech Istanbul tarafından hazırlanan, "Türkiye Fintech Ekosistemi" raporuna göre, Türkiye'de 2012 yılında 4,6 milyon dolar olan FinTech yatırımlarının tutarı, 2016 yılında bir önceki yıla göre %175 büyüme göstererek, 29 milyon dolara ulaştı. 2017 yılının ilk yarısında ise, fintech alanındaki toplam yatırım tutarının 17 milyon dolar seviyesine ulaştığı görülüyor.

Raporun tamamına aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz.
http://fintechistanbul.org/wp-content/uploads/2016/06/Türkiye-FinTech-Ekosistemi-Deloitte.pdf

Yıllar itibarıyla yatırım tutarları

Kaynak : Startups.watch



INSURTECH UYGULAMALARI

Ülkemizdeki ekosisteme baktığımızda, maalesef insurtech uygulamalarının sınırlı adette olduğunu görüyoruz. Önümüzdeki süreçte bu alandaki aktivitenin ve girişimci adedinin artması en büyük dileğimiz. Şu sıralar ben de hızlandırıcı programlar veya kuluçka merkezleri bünyesinde yer alan insurtech girişimlerini takip etmeye gayret ediyorum. Son zamanlarda dikkatimi çeken iki adet taze insurtech girişimini sizlerle paylaşmak istedim. Karşıma bu alanda yeni örnekler çıktıkça, önümüzdeki aylarda, bu girişimleri paylaşmaya devam edeceğim.

Ottoo.com

Faaliyet alanını, otomobiller için büyük veri platformu olarak tanımlayan Ottoo, 2016 yılında TÜBİTAK desteği ile kuruldu. Şu anda, StartersHub XO programında yer alan Ottoo, hem araç ve sürüş güvenliğini arttırmayı hem de araç ile ilgili maliyetlerin azaltılmasına yönelik çözümler üretmeyi hedefliyor. Bireysel kullanıcılar için geliştirmiş olduğu mobil uygulama ile birçok faydalı hizmeti sağlıyor. Örneğin, kaza ya da aracın çekilmesi durumlarında hem kullanıcıya hem kullanıcının önceden belirlediği kontaklara bildirim göndermek, arızanın detaylarını göstermek ve en yakın servis noktalarına yönlendirmek gibi. Ayrıca, araç sahipleri, emanet verdikleri araçlarının sadece lokasyonunu değil, önceden belirlenen mesafe ve hız limitleri geçildiğini vale modu ve misafir sürücü modları ile takip edebiliyor. Uygulamaya geçme aşamasında olan Ottoo, kurduğu altyapıyı kullanarak büyük maliyetler olmadan, sigorta şirketleriyle "telematik bazlı sigorta ürünler", "kullandığın kadar öde" gibi çözümler üzerinde işbirliği fırsatları yaratmayı arzuluyor.



Bisigortaci.com

Ekim 2016'da faaliyete başlayan bisigortaci.com, sigorta yaptırmak isteyen kişiler ile sigortacıları buluşturan bir online sigorta pazaryeri girişimi.
Sigortacılar, bisigortaci.com üzerinde oluşturdukları kullanıcı profilleri ile potansiyel müşterilere direkt ulaşma ve anlık olarak mesajlaşma imkanı buluyor. Müşteriler ise, bulundukları konuma göre, sigortacı profil sayfalarını ziyaret ederek, sistemde yer alan sigortacılar hakkında bilgiye ulaşabiliyor, daha önce teklif alan müşterilerin yorumlarını okuyabiliyor ve istediği sigortacılardan anlık olarak teklif



alabiliyor.
Mevcut durumda, 45 ilde 500'ün üzerinde sigorta acentesine hizmet veren bisigortaci.com, İTÜ Çekirdek kuluçka merkezinde ve Kuveyt Turk ile Workinton'un işbirliğiyle kurulan Lonca girişim merkezinde yer alıyor.

SFS, sigorta dünyasına yenilikçi, uçtan uca, tam fonksiyonel çözümler sağlar.

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



- *%100 Özelleştirme*
- *Çoklu Şirket*
- *Çoklu Dil*
- *Çoklu Para Birimi*
- *Çoklu Kanal*
- *Mobil Platform Uyumlu*
- *Bulut Mimari Uyumlu*
- *Kurumsal İş Kuralları Yönetimi Tabanlı (EBRM)*
- *Kurumsal İş Süreçleri Yönetimi Tabanlı (EBPM)*
- *Müşteri İlişkileri Yönetimi Tabanlı (CRM)*
- *Modül Tabanlı*
- *SOA Tabanlı*
- *Döküman Yönetim Sistemi Tabanlı (DMS)*
- *Web Tabanlı*
- *Satış Odaklı*
- *Hizmet Odaklı*
- *Performans Odaklı*
- *Kâr Odaklı*
- *Sigorta Bilgi Ağı (Ekosistemde yer alan tüm paydaşların entegrasyonu)*

www.sfs.com.tr

SigorTAM ile sağlığım TAM!



Bundan böyle **SigorTAM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI** ile
özel hastanelerde tedavi olun, fark ücreti ödemeyi unutun.

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.