

SİGORTACI GAZETESİ INSTAGRAM CANLI YAYINLARI BAŞLADI

SIFIR NOKTASINDA

/sigortacigazetesi

Sigortacı Gazetesi Instagram sayfası üzerinden canlı olarak gerçekleştirilen yayınlar Türk Sigorta Sektörünün nabzını tutuyor. Yazarlarımız Sema Tüfekçiler, Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer'in sektör yöneticileri ve konusunda uzman isimlerle gerçekleştirdiği online röportajlar pandemi sonrasında sektör gündemini belirliyor.
Bu kapsamda Mayıs ayındaki konuklarımız Milli Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, SAİK Başkanı Levent Korkut, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, İSAD Onursal Başkanı Turusan Bağcı, Ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin, Akademisyen Prof. Dr. Samim Ünan, İTÜ Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu, RS Servis Genel Müdürü Ünal Ünaldı ve Astroloji Uzmanı Binnur Zaimler oldu. ›S.36-46-47

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2020 YIL: 36 / SAYI: 499 AYDA BİR YAYINLANIR



Evden çalışmayla beraber SİBER RİSKLER de artıyor

Yeni tip Koronavirüs salgınıyla beraber Türk sigorta sektörü de hızlı bir şekilde aksiyon alarak uzaktan çalışma uygulamalarını devreye aldı. Teknolojiyle yakın temasta olan sigorta şirketleri bu süreci başarıyla yönetse de, uzaktan çalışmayla beraber siber risklerde meydana gelen artışa karşı doğru önlemleri almak gerekiyor. Dijital yetkinlikleri güçlü olan şirketlerin bu döneme kolayca adapte olduğu görülürken, diğer şirketlerde de bilgi işleme yapılan yatırımın ve dijitalin kurum gündemindeki yerinin hızla yükseldiği görülüyor.

Uzaktan çalışma nedeniyle yetki sınırlanması yapılmamış şirketlerde siber saldırılarla eskisine oranla daha sık karşılaşılıyor. Siber saldırılar sadece şirketlerin olası hasarlarla karşılaşmasına yol açmıyor, KVKK ile şirketlerin müşterilerine karşı da sorumluluk altında olmasına neden oluyor. Özellikle müşterilerinin kimlik verilerinin çalınması büyük sorunlara yol açabilir. Konuyla ilgili görüşlerini aktaran sektör yöneticileri teknolojinin gelişimiyle birlikte siber risklerin artacağını, gelişime ayak uyduramayanların geride kalacağını dile getirdi. ›S.19

KOBİ'LERE ALACAK SİGORTASI GÜVENCESİ

Ülkemizde şirket bilançolarının neredeyse yarısına yakın bir kısmını alacaklar oluşturuyor. COVID-19 nedeniyle ticaretin yavaşladığı ve alacaklarda belirsizliğin arttığı bir dönemde KOBİ'lerin desteklenmesi gerekiyor. Sektör yöneticileri ise Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın özellikle pandemi döneminde KOBİ'ye merhem olacağı konusunda hemfikir. ›S.23

SEDDK'DA BEKLENEN ATAMALAR GERÇEKLEŞTİ



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) için Türk sigorta sektörünün uzun zamandır beklediği atamalar gerçekleşti. 24 Mayıs tarihli ve 31136 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan karar ile SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, İkinci Başkan Ali Ersoy, Üyeler ise Ender Şenol ve Fatih Küçükcan oldu. ›S.25

ÇETİN ALANYA'NIN KALEMİNDEN: OSMAN YÜCESAN



"Kaçımız şimdi onun yüzlerce sayfalık ve nakliyat sigortalarının baş eseri olan Tempelman'ın kitabını tercüme ederek Türkçeye kazandırdığını biliyor merak etmekteyim. Bildiğini öğretmeye çok hevesli bir gerçek sigortacıydı." ›S.37

"COVID-19 SEKTÖRDEKİ EN BÜYÜK HASAR OLABİLİR"



Lloyd's'un CEO'su John Neal, Koronavirüs salgınının Katrina Kasırgası ve 2011'deki 11 Eylül terör saldırıları gibi büyük felaketleri gölgede bırakacağını söyledi. Neal, bu durumun; ABD hükümetinin sigortacıları COVID-19 hasarlarını geriye dönük olarak ödemeye zorlamasından kaynaklanacağını belirtti. ›S.39

İNGİLTERE'DE SİGORTACILIK NEREYE GİDİYOR?



COVID-19 ile ilk defa medya sigortalarında daha önce düşünülmemiş hasarlar söz konusu oldu. Medya sigortaları sağlayan şirketler Olimpiyatların ve UEFA Euro 2020'nin iptali ile yüklü miktarda hasarlar ödüyor olacaklar. Ayrıca seyahat sigortalarıyla ilgili de aynı şekilde hasarlar ve giderler ödenecek. ›S.39

ROBOT KÖPEK SPOT'A "SOSYAL MESAFE" GÖREVİ

Boston Dynamics imzalı robot köpek Spot, Koronavirüs günlerinde sosyal mesafeyi korumak için aktif olarak görev alıyor. ›S.41





İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ BAĞLANTILI RİSKLER SİGORTALANABİLİR OLMAKTAN ÇIKABİLİR

Mevcut pandemi krizi ve iklim değişikliği arasındaki paralellikleri ortaya koyan Swiss Re'nin raporu, iklim değişikliğinin de pandemi gibi sigortalanamayan riskler arasına girebileceğini, bunun engellenmesi için önlemlerin hızlı bir şekilde alınması gerektiğini vurguluyor. ›S.26

AVRUPALILARIN EMEKLİLİK TERCİHLERİNİ 'BİRİKİM GÜVENLİĞİ' BELİRLİYOR



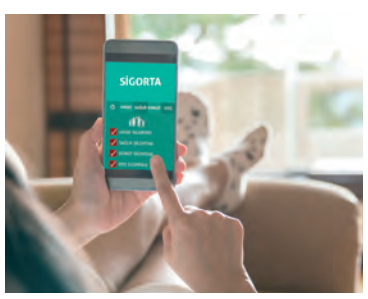
10 Avrupa ülkesinde yapılan araştırmaya göre emeklilik hayatları için en çok birikimi kadınlar ve 18-35 yaş arası kişiler yapıyor. Dijital yolların daha çok tercih edildiği emeklilik tasarrufu için ilk bakılan kriter birikimin güvenliği oluyor. Anket katılımcılarının neredeyse yarısı emeklilik hayatları için birikim yapmıyorken birikim yapan katılımcılar ise dijitali tercih ediyor. ›S.15

'ASIL İŞİ SİGORTA ARACILIĞI OLMAYANLARIN YETKİLERİ BELİRSİZ'

Mesafeli akdedilen sigorta sözleşmeleriyle ilgili maddelerin bulunduğu düzenleme sektörün gündeminde. Yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, asıl işi sigortacılık olmayan işletmelerin sigorta ürünleri satışı konusunda hangi yetkilerle donatılmış olacağının bu aşamada belirsiz olduğunu söyledi. ›S.34

GELECEĞİN TRENDİ: 'KULLAN AT' SİGORTA

Sigorta sektöründe geleceğin trendleri teknoloji ile değişiyor. Müşterinin fiyatlandırma ve kapsam süresinde en yüksek esnekliğe sahip poliçeye istediği zaman ve yerde kavuşmasını sağlayan "kullan at sigorta"nın geleceğin en önemli sigorta modeli olması bekleniyor. ›S.30



OMUZLARINIZDAKİ
EN DEĞERLİ SORUMLULUK İÇİN BURADAYIZ!

O her geçen gün büyürken,
siz onun sorumluluğunu daima omuzlarınızda hissetmeye devam edeceksiniz.
Vakıf Emeklilik Hayat Sigortaları ile en değerli sorumluluğunuz için size destek olalım.

Birlikte, ona gücünü hep sizden alacağı bir hayat sunalım.

Vergi indirimi avantajından da faydalanabilirsiniz.*

*Aylık brüt ücretinizin yüzde 15'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde, ödediğiniz primleri gelir vergisi matrahından düşerek vergi indirimi avantajından yararlanabilirsiniz.

Detaylı bilgi için **www.vakifemeklilik.com.tr**

Vakıf Emeklilik

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ BES
0 850 222 9 237

Devlet destekli ticari alacak sigortası KOBİ'lere güvence sağlıyor

1 Nisan itibarıyla kapsamı genişleyen Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortasıyla KOBİ'lerin yanında olmaya devam eden Güneş Sigorta, şirketlerin tahsil edemedikleri alacaklarını güvence altına alan Devlet Destekli Alacak Sigortası ile 27 Mart 2020 tarihinde yayınlanan ve 1 Nisan itibari ile yürürlüğe giren tebliğ ile birlikte mikro, küçük ve orta büyüklükteki tüm işletmeler için fırsatlar sağlıyor. Ekonomik İstikrar Kalkanı adımları çerçevesinde, alacak sigortasından yararlanma kapsamı genişletildi ve ciro şartı yıllık 25 milyon liradan 125 milyon liraya çıkarıldı.
Ek olarak reasürans desteğine yönelik yayınlanan kararname ile Alacak Sigortası Sistemi dünyadaki uygulamalarla uyumlu bir yapıya kavuştu.
Yeni düzenleme ile teminat limiti 750 bin lira olarak belirlenirken; vade seçenekleri de 240 güne kadar çıkarıldı. Reasürans desteği oranları da yeniden belirlendi. Reasürans desteği ihtiyacı ortaya çıktığında


Atilla Benli

söz konusu tutarın, merkezin talebi üzerine Hazine ve Maliye Bakanlığı bütçesinden karşılanacağı duyuruldu.

'KOBİ'LERE GÜVENCE SUNUYORUZ'

Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nın KOBİ'ler için özellikle bu süreçte hayat sigortası olduğunu belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Bu ürüne özel yapılan düzenlemeler sistemin teminat kapasitesini artırması nedeniyle büyük önem taşıyor. KOBİ'lerimizin adeta hayat sigortası olarak tanımlayabileceğimiz bu sigortaya yönelik atılan adımlar hem ekonomimiz hem de sigorta sektörü için çok önemli gelişmeler. Özellikle COVID-19 salgını nedeniyle yaşanması olası ödeme güçlükleri düşünüldüğünde, Alacak Sigortası'nın önemi daha da artıyor" dedi. Benli, "Bu zor süreçte Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nda yapılan değişiklikler KOBİ'lerin süreci en az hasarla atlatmaları için atılan hızlı adımlardan biridir. Gerek kapsamın genişletilmesi gerekse reasürans desteği verilmesi sayesinde bu sigortaya yönelik hem talep hem de arz tarafında önümüzdeki günlerde hareketlilik yaşanacağını öngörüyorum. Güneş Sigorta olarak; Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ürünümüzde bu yıl hedeflerimiz çok yüksek. Ürünün penetrasyonunu artırmak ve KOBİ'lere güvence sunmak için yoğun olarak çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

Güneş Sigorta, 1 Nisan itibarıyla kapsamı genişleyen Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortasıyla KOBİ'lerin yanında olmaya devam ediyor.

Ali Araz, Güneş Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı

Güneş Sigorta, üst yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Yazılım ve finans sektörünün deneyimli ismi Ali Araz, Güneş Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı oldu.



Orta öğrenimini Darüşşafaka Lisesi'nde tamamlayan ve Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olan Araz, sektörde 1991-2000 yılları arasında Escort Yazılım'da kurucu ortak ve genel müdürlük görevini yürütmüştür. 2000-2004 yılları arasında I-Bimsa'da İş Geliştirme Direktörlüğü görevine devam eden Araz, 2003-2011 yılları arasında ise Fintek'te (Ziraat Teknoloji'de) Genel Müdür olarak Ziraat Bankası'ndaki bilgi teknolojileri dönüşüm ve Halkbank ve Pamukbank birleşme projelerine liderlik yaptı. 2014-2015 yılları arasında da Azeri Pashabank'ta CTO olarak bilgi teknolojileri dönüşüm projesini yönetti.
23 Mart 2020 tarihi itibarıyla Güneş Sigorta'da Bilgi Teknolojileri'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlayan Ali Araz; bir çocuk babası ve iyi derece İngilizce, orta düzeyde Almanca bilgisine sahip.

GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"

KASKODA
+2 AY BİZDEN
KAMPANYASI İLE
YANINIZDAYIZ!

+2 AY
KASKO HEDİYE
Tüm kasko poliçelerinde 12 aylık prim ile
+2 ay süre avantajı sağlıyor,
14 aylık kasko güvencesi sunuyoruz.*

Ayrıca kasko poliçelerinde 12 ay, havuz dışı trafik poliçelerinde 9 ay, havuz trafik poliçelerinde 6 ay, konut poliçelerinde 12 ay ve DASK poliçelerinde 6 ay taksit avantajı sağlıyoruz.

*Kampanya 30 Haziran 2020 tarihine kadar düzenlenen tüm kasko poliçelerinde geçerlidir.

www.gunessigorta.com.tr
0850 222 1957
GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta

DEVLET DESTEKLİ ALACAK SİGORTASI

Hayatta önem verdiğiniz her şeyi sigortalıyoruz.

ŞİMDİ SIRA TİCARİ ALACAKLARINIZDA!

Devlet Destekli Alacak Sigortası Halk Sigorta'da.

Siz de ticari anlaşmalarınızda Halk Sigorta'nın Devlet Destekli Alacak Sigortası'nı yaptırın;
tahsilat problemi yaşamayın, işinizi güvenle büyütün.
Üstelik, ticaret yapacağınız firmanın finansal risklerini önceden öğrenin.



- Tahsilat Problemi Yaşamayın
- İşletmenizi Güvenle Büyütün
- Finansal Riskleri Önceden Öğrenin

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Doğa Sigorta güvencesi İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'ne güç katıyor

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nde 2020 yılı ile yeni ve gelişmelerle dolu bir dönemin başladığını söyledi. 2009 yılında Plato Meslek Yüksekokulu'nda 4 program ile eğitim ve öğretim vermeye başlayan İstanbul Ayvansaray Üniversitesi, Kırmızı ailesi ve şirketlerinin desteğini aldıktan sonra hızla eğitim kalitesi ve öğrenci memnuniyetini en üst düzeylere çıkartmak yönünde çalışmalara başladı. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi 2020 yılında 33 ön lisans, 13 lisans ve 16 lisansüstü program ile akademik hayatına devam ediyor. Tüm dünyada etkili olan Koronavirüs salgını nedeniyle yaşanan süreçte eğitime ara vermediklerini, uzaktan eğitim ile kesintisiz ve canlı sınıf uygulamasında 3 bin 339 dersi bugüne kadar öğrencilerine ulaştırdıklarını aktaran Kırmızı, "Uzaktan eğitim yöntemini en etkin ve kesintisiz uygulayan üniversitelerin arasında yer aldık" dedi.

'HEDEF VAKIF ÜNİVERSİTELERİ ARASINDA FARK YARATMAK'

Nihat Kırmızı, YÖK ve Bilim Kurulu'nun önerileri doğrultusunda gerekli tedbirleri alarak personel ve öğrencilerin sağlığını ön planda tutarak akademik ve bilimsel çalışmalara ara vermeden devam ettiklerini, yeni dönemde de günün şartlarına uygun, insan sağlığını ön planda tutacak yaklaşımlarla vakıf üniversiteleri arasında fark yaratan bir eğitim hedeflediklerini dile de getirdi. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, "Yeni mütevelli heyeti ile yönetimin aldığı kararlar çerçevesinde, üniversitenin yeni açılacak bölümlerinin, yenilikçi, ülkemizdeki sektörlerle uyumlu ve dünyadaki diğer üniversitelerle yarışabilir olması benimsenmiştir" şeklinde konuştu.

YENİ PROGRAMLAR EKLENİYOR

Halihazırda üniversitenin çatısı altında eğitim veren Meslek



Yüksek Okulu'nda devam eden ve çoğunluğu sağlık bölümlerinden oluşan 33 bölüme ek olarak Bilgisayar Programcılığı, Elektrik ve Elektronik programlarının da sisteme eklendiğini dile getiren Kırmızı, ayrıca Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi'nin yanına Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'nda antrenörlük, rekreasyon, spor yöneticiliği bölümlerinin de önümüzdeki yıl yeni açılacak olan spor ağırlıklı modern yerleşkede eğitim öğretim hayatına başlayacağını sözlerine ekledi. Kırmızı, Doğa Sigorta olarak Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol Takımı, Büyükçekmece Basketbol Takımı, İTÜ Amatör Branşlar sponsorluğu beraberinde daha sayısız amatör kulüp ve oyuncuya destek verdiklerini, sponsorluk ve sosyal sorumluluk projelerini spor ve gençlik üzerine kurgulamayı misyon edindiklerini, bu doğrultuda destek verdikleri İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin de sağlık ve spor alanında üst düzeyde eğitim verecek kabiliyette olmasını sağlayacaklarını belirtti.

GRUP ŞİRKETLERDEN ÖĞRENCİLERE DESTEK

Başta kurucu vakıfları ve destekçileri Doğa Sigorta, Doğa Hospital ve Mesleğim eğitim kurumlarının yanı sıra diğer grup şirketlerin desteği ile İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin öğrencilerine güçlü ve güncel bir eğitim sunduklarını aktaran Kırmızı, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi öğrencileri için, grup şirketlerinin uygun departmanlarının çalışma ortamı sunarak, bir laboratuvar niteliğinde fayda sağladığını da aktardı. Bu bağlamda mezun olacak öğrencilerin istihdamına da yönelik, tüm Kırmızı şirketlerinin imkanlarını seferber edeceğini belirtti. Ayrıca Beşler Sucuk, Beşler Et, Beşler Süt ve Yoğurt, Beşler Gıda Grubu gibi dost şirketlerin de üniversitenin gastronomi bölümü öğrencilerine staj uygulama eğitim ve iş anlamında destek vereceği bilgisini verirken öğrencilerin eğitimine katkı sağlayacak bu gibi çalışmalar ve desteklerin de artarak devam edeceğini dile getirdi.

DOĞA SİGORTA'DAN KAZA SİGORTASI KORUMASI

Kırmızı, Doğa Sigorta olarak İstanbul Ayvansaray Üniversitesi öğrencileri ve çalışanlarına kaza sigortası koruması sağlanacağını ve öğrencilerin ailelerine de sigorta poliçelerinde indirimler sunularak onlara da özel imkanlar yaratılacağını aktardı. Geniş kitlelere sunulacak bu imkanlarla sigorta bilinci oluşturmaya da katkı sağlanacağını sözlerine ekledi. Doğa Sigorta'nın tüm Türkiye'de yaygın 2 bin acentesi ve 2 binden fazla iş ortağı ile çalışanlarının ailelerinin ve yakınlarının eğitimleri için İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nde özel imkanlar sunulduğunu da belirtti. Mütevelli Heyeti ve Vakıf Başkanı Nihat Kırmızı, Ayvansaray Eğitim Sağlık ve Kültür Vakfı olarak pandemi döneminde ihtiyaç sahiplerine ulaştırdıkları yardımlarla da örnek bir eğitim kurumu olmaktan kıvanç duyduklarını aktardı. Yeni dönemde açılacak yeni programlarla, sürekli gelişimi esas alan bir çalışma anlayışı ve disiplini ile son gelişmeleri takip ederken; bilim, sanat, teknoloji ve spor arasındaki ilişkiyi yeniden yorumlayarak, yenilikçi bir eğitim ve öğretim sistemini sürdüreceklerini sözlerine ekledi.

Doğa Sigorta'nın gücünü arkasına alan İstanbul Ayvansaray Üniversitesi hızla gelişiyor. **Doğa Sigorta CEO'su ve İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı**, öğrencilere istihdam ve staj imkanının yanında kaza sigortası korumasının sağlanacağını da belirtti.



36

36 yıldır masamızda olan Sigortacı Gazetesi'nin yeni yaşı

Kutlu olsun!



QUICK YARDIM
0850 755 1 755
www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

Quick Sigorta 3 yaşında

12 Mayıs 2017 tarihinde faaliyete başlayan Quick Sigorta geride bıraktığı 3 yıl içine sektör birincilikleri, sayısız ödül ve başarı sığdırdı.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın 3. yıldönümü nedeniyle yaptığı açıklamada gerçekleşen başarının rakamlara yansıdığını belirterek, "Bizim yaşımızdan büyük başarılarımız var. Özsermayemiz 50 milyon liradan 310 milyon liraya ulaştı, bu 3 yıl içinde %520 büyüme anlamına geliyor. Toplam 5 milyon 700 bin poliçe üretildi ve aktif büyüklüğümüz %3200 büyümeyle 50 milyon liradan, 1 milyar 650 milyon liraya ulaştı" dedi.


Ahmet Yaşar


Levent Uluçeçen


İsmail Kızılbay

'BİZİM YAŞIMIZDAN BÜYÜK BAŞARILARIMIZ VAR'

Ahmet Yaşar bu süre içinde Quick Sigorta ekibinin ve kurum içinde geliştirilen Q-Port yazılımının da devreye girmesiyle, 81 il, 561 ilçeye dağılmış 2163 acenteden oluşan satış ağının oluşturulduğunu belirterek "Acentelerimiz ile samimiyete dayanan ve onların ihtiyaçlarını dikkate alan bir etkileşim ile hareket ederek bu başarılara ulaştık. Acentelerimizin bu başarıdaki katkısı tartışılmaz. Dijital altyapımıza yaptığımız yatırım bize son derece önemli ödüller olarak geri döndü. Bağımsız kuruluşların değerlendirmeleri ile Avrupa birincilikleri aldık. Kefalet Sigortası, Motorsiklet Trafik Sigortası, Trafik Sigortası, Hukuksal Koruma gibi ürünlerde sektör birincisi olduk. Bununla yetinmedik ve sürekli yeni ürünler geliştirdik. Kefalet ürünlerimiz, Quick Finanscım ve Q-Kimlik sağladığı güvence ve poliçe ile birlikte tüketicinin kullanımına sunduğu hizmetler ile sektörde bir ilktir. Bu başarının gerçekleşmesinde büyük katkısı olan ekip arkadaşlarıma, acentelerimize, iş ortaklarımıza, Maher Holding ve Quick Sigorta Yönetim Kurullarına sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Bize düşen görev bu başarıları her yıl daha ileri götürmektir" dedi.

'BU BAŞARI BİR TESADÜF DEĞİL'

Quick Sigorta'yı bünyesinde barındıran Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ise ortada tartışılmaz şekilde büyük bir başarı olduğunu belirterek, "Quick Sigorta, Maher Holding'in amiral gemisi durumunda. Sigorta grubumuzda aynı zamanda Corpus Sigorta bulunuyor. Farklı alanlarda sayısız başarılı girişimimiz var ancak Quick Sigorta dinamik yapısı, ortaya koyduğu ve başarısını tasdikleyen rakamlar ile başka bir noktada. Bu başarı bir tesadüf değil. Birbirine inanan, başarıya odaklanmış bir ekip ile yola çıkıldı ve sayısız sıkıntılı dönemde müthiş bir performans gösterildi. Quick Sigorta sadece iş alanında değil farklı alanlarda da farklılığını ortaya koydu. Üniversitelere verdiğimiz destek, sayısız sponsorluk çalışması ve son olarak Antalya Alanya'da yapılan Quick Sigorta İlkokulu... Burada sayılacak sayısız çalışma ve başarı var. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve tüm ekibimizi ortaya koydukları bu başarı nedeniyle gönülden tebrik ediyorum" diye konuştu.

'SADECE POLİÇE ÜRETMEDİK DAHA FAZLASINI YAPTIK'

Maher Holding İletişim ve Pazarlama Başkanı Dr. İsmail Kızılbay ise Quick Sigorta markasının ilk günden itibaren etkili, samimi ve proaktif bir iletişim içinde olduğunu belirterek, "Kurumun temasta olduğu tüm birey ve kurumlar ile samimiyet, şeffaflık ve dinamizm üzerine kurulu bir iletişim gerçekleştirdik. Yöneticilerimiz binlerce kilometre yol kat ederek acentelerimizi, tüketicileri ziyaret etti. Motosiklet dünyasının sayısız etkinliğinde sponsor ve katılımcı olarak yer aldık" dedi. Sosyal medya ve diğer iletişim kanallarını son derece aktif kullandıklarına dikkat çeken Kızılbay, "Bu anlamda Quick Sigorta'nın sektöre öncülük ettiğini söyleyebilirim. Bir medya şirketi gibi hareket ederek iletişim kanallarında markamızı ve algımızı adım adım inşa ettik. Bunun karşılığını ise acente ve tüketicilerimizin bağlılığı, ortaya çıkan ve başarımızı daha net anlatan rakamlar ile aldık. Kısacası sadece poliçe üretmedik, daha fazlasını yaptık" ifadelerini kullandı.


Soldan sağa; Ahmet Yaşar, Volkan Yıldız, Levent Uluçeçen, Pınar Güzey, Eyüp Özsoy, İsmail Kızılbay



Toplam net prim
3 milyar lira

Özsermaye büyümesi:
310 milyon TL
50 milyon liradan 310 milyon liraya ulaştı. 3 yıllık büyüme %520

Aktif büyüme:
1.6 milyar TL
50 milyon liradan, 1 milyar 650 milyon liraya ulaştı. 3 yıllık büyüme %3200

Toplam üretilen poliçe miktarı:
5 milyon 700 bin

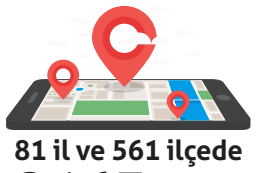




Sigortacılık ekosistemi ve inovasyonda dünya 3'üncülüğü, Avrupa 1'inciliği ödülleri

Toplam ürün adedi
44





81 il ve 561 ilçede
2163 acente

Türk Nippon Sigorta'dan müşteriye ödeme kolaylığı acenteye teşvik paketi

Pandemiyle mücadele kapsamında müşterilerine ödeme kolaylığı sağlamak için poliçe taksit sayılarını artırarak, poliçe ödeme vadelerini uzattıklarını söyleyen **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** acenteler için de "Evde Kal" teşvik paketi oluşturduklarını belirtti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Dünyayı ve Türkiye'yi etkisi altına alan COVID-19 salgını, tüm hayatımızı etkilediği gibi, tüketici alışkanlıklarını ve yeni oluşan koşullar sebebiyle acentelerin iş yapış şekillerini de etkiledi. Bu yeni etkileşimler nedeniyle en önemli dağıtım kanallarımız olan acentelerimizin iş sürekliliğini sağlamak ve değişen koşullar sebebiyle yeni süreçlerdeki adaptasyonlarını hızlandırmak amacıyla Türk sigorta sektörü yeni tedbirleri ve iyileştirmeleri kısa sürede devreye almış bulunmaktadır. Neredeyse tüm sigorta şirketleri de bu dönemde gerek sigortalılarına gerekse satış kanallarına çeşitli avantajlar sunmaya başladılar" şeklinde konuştu.

'COVID-19'U TEMİNAT ALTINA İLK TÜRK NİPPON ALDI'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak sigortalılarımızın ve satış kanallarımızın bu zor dönemi en hızlı ve kolay şekilde atlatabilmeleri adına hizmet süreçlerimizi maksimum oranda efektif hale getirmeye çalışmaktayız" dedi.

COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde





sektörde bir ilki başlatarak, mevcut "Sağlığınız Bizde" TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil ettiklerini dile getiren Pamukçu, "Bunun yanı sıra aynı ürünümüze 'Evde Tahlil' ve 'Online Doktor Görüşmesi' teminatlarını da ek teminat olarak ilave ederek, evde olmak zorunda kaldığımız bu süreçte sigortalılarımıza elimizden gelen maksimum desteği sağlamaya çalıştık. Mevcut ürünümüzde yapmış olduğumuz bu değişiklikler ile hem "Sağlığınız Bizde" TSS poliçesi sahibi sigortalılarımıza hem de sigortalı adaylarımıza maksimum fayda sağlayarak, bu zor dönemlerde sigortalılarımızın yanlarında olduğumuzu gösteren en önemli adımlardan birini oluşturduk" dedi.

Pamukçu, "Ayrıca tüm bunların yanında, sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlamak adına, poliçe taksit sayılarını artırarak, poliçe ödeme vadelerini uzatmış olduk. Bu zamana kadar almış olduğumuz önlemler ve sağladığımız kolaylıklarla, bu zorlu dönemde sigortalılarımızın her daim yanlarında olduğumuzu elimizden geldiğince hissettirmeye çalıştık ve hissettirmeye de devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

'EVDE KAL' TEŞVİK PAKETİ

"Sigortalılarımızın yanında, bizim için olmazsa olmaz bir diğer kaynağımız ise bugüne kadar tüm zorlukların üstesinden hep birlikte geldiğimiz ve yıllardır omuz omuza yürüdüğümüz en önemli satış kanallarımız olan değerli acentelerimiz" diyen Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak acentelerinin mevcut süreçten minimum şekilde etkilenmelerini sağlamak amacıyla "Evde Kal" teşvik paketini oluşturduklarını dile getirdi. Pamukçu, "Acentelerimizin bu dönemdeki olası gelir kayıplarını en aza indirebilmek amacıyla hazırlamış olduğumuz bu teşvik paketinin içeriğinde belirli ürünlerde verilecek olan ek komisyonlardan, poliçe primlerinde yapılan indirimlere, tahsilat sorunu yaşayan poliçe iptallerinin ertelenmesinden, acente kulübümüz TNS Kulüp içinde bulunan segment hedeflerinin düşürülmesine kadar birçok iyileştirme bulunmaktadır" şeklinde konuştu.

'SİGORTALILARIMIZIN YANINDAYIZ'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirket olarak amacımız; acentelerimizin günlük hayatlarında sürecin zorluklarını en aza indirerek iş süreçlerine daha kolay devam etmelerini sağlamak. Türk Nippon Sigorta olarak, bu sürecin mümkün olan kısa zamanda sona ermesini diliyoruz. Süreç sonlanana kadar tüm iş ortaklarımızın, sigortalılarımızın ve tüm satış kanallarımızın her zaman yanlarında olacağımızı ve elimizden gelen her türlü desteği sağlayacağımızı özellikle belirtmek isterim" şeklinde sözlerini noktaladı.

Türk Nippon Sigorta'dan AÇEV'e 'Anneler Günü' bağışı

Türk Nippon Sigorta, tüm kadın çalışanları adına AÇEV'e (Anne Çocuk Eğitim Vakfı) bağışta bulundu.



Türk Nippon Sigorta anne ve anne adayı tüm kadın çalışanlarının anneler gününü bu anlamlı bağış sertifikalarıyla kutlayarak, hem "kadın" ve "anne" olmanın yaşam içerisindeki önemli döngüsünü hem de kuruluş amacı anneler ve çocukları eğitmek olan AÇEV'in her daim destekçilerinden biri olduğunu hissettirdi.

AÇEV, 25 yıldır erken yaştaki her çocuğun güvende, sağlıklı, mutlu ve öğreniyor olması için çalışan bir kurumdur. Ülkenin dört bir yanındaki ihtiyaç sahibi çocuklar, anne babalar ve genç kadınlar için bilimsel temelli eğitim programları geliştiriyor ve uygulanıyor. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri çerçevesinde de özellikle vurgu yapılan, erken çocukluk döneminde nitelikli eğitim, gelecek nesillerin yetiştirilmesinde ailelerin rolü, toplumsal cinsiyet eşitliği ve yaşam boyu öğrenme konularına, gerçekleştirilen faaliyetlerin odağında yer veriliyor.

Anneler ve çocuklar adına bu hayali paylaşan Türk Nippon Sigorta, içinde bulunduğumuz bu dönemde iyiliğe ulaşmanın ve hayatlara dokunmanın önemini bir kez daha vurgulamış oldu.



Anneler Günü'ne özel bir mesaj

Türk Nippon Sigorta Anneler Günü için özel olarak hazırladığı videoyu tüm sosyal medya hesaplarından ve YouTube kanalı üzerinden yayınladı.

Filmi izlemek için barkodu taratın.

Koru Sigorta, reklam filmleri ile salgın tedbirlerini hatırlattı

Koronavirüs salgınının dünya üzerindeki etkisi sürüyor. Koru Sigorta da salgının yayılmasını engellemek için alınması gereken tedbirleri, yayınladığı 2 farklı reklam filmi ile hatırlattı. Koru Sigorta'dan konuyla ilgili şu açıklama geldi: "Salgının ülkemizde görüldüğü ilk günlerden itibaren, Koru Sigorta olarak üzerimize düşeni yapmaya devam ediyoruz. Bu toplumsal mücadelede bizim de bir nebze katkımız olsun istedik ve zor günlerin aşılarak güzel günlerin elbet geleceğini ancak bunun için de 'Evde Kalmanın' ve 'Mesafeyi Korumanın' önemini vurgulamak amacıyla reklam filmlerimizi yayınladık. Kısa bir sürede, etkili bir planlama ile 2 farklı versiyonda hazırladığımız filmlerin televizyonun yanı sıra, dijital mecrada da yer alması için çalışmalar yapıyoruz."

'ACENTE ŞİRKETİ MİSYONU DEVAM EDİYOR'

Dijital süreçlerin etkisinin arttığı bu dönemde farklı çalışmalar da yapan Koru Sigorta'nın açıklamasında şu ifadelere de yer verildi: "Bu dönemde ayrıca, web sitesi üzerinden poliçe kesimi ve aplikasyon çalışmalarımıza da hız verdik. Amacımız, Koru Sigorta ürünlerini nihai tüketici ile dijital platformlarda daha hızlı ve etkin bir biçimde buluşturmak. Bu gelişmeleri hayata geçirirken, acente şirketi olma misyonumuz doğrultusunda acentelerimizi işin merkezine koyarak, onlara daha fazla gelir ve müşteri kazanımı sağlamayı amaçlıyoruz."

SALGIN DÖNEMİNDE DE ACENTELER DÜŞÜNÜLDÜ

Salgın döneminde de acentelerine ve sigortalılarına desteklerini tüm hızıyla sürdürmeye devam eden Koru Sigorta tarafından hayata geçirilen bazı uygulamalar konusunda bilgi verildi. Açıklamada verilen bilgiler ise şu şekilde:

- "01.01.2020 tarihinden itibaren trafik branşında verilen ek komisyon tutarlarını artırdık.
- Kasko ve konut branşlarında kampanya hedeflerini düşürerek acentelerimize destek vermeye çalıştık.
- 1.05.2020 tarihinde yayınlanan mevzuata istinaden Riskli Sigortalılar Havuzu dışında olan ve vadesi 30.04.2020 ile 31.05.2020 arasında bulunan trafik poliçelerinin vade uzatım tercihlerini acentelerimize bıraktık. Bu şartlardaki poliçelerde 1 ay vade uzatma kararı verilirse gelir kaybı yaşanmaması adına bu poliçelerin 1 aylık komisyonlarının acentelerimize ödenmesi uygulamasını devreye aldık.
- 1-30 Nisan tarihleri arasında sigortalıların ödeme yapamaması durumunda, poliçe iptallerinin devreye alınmaması uygulamasını hayata geçirdik.
- Ülkemizin bugünleri dayanışma içinde aşacağına olan inancımız ile Milli Dayanışma kampanyasına bağışta bulunduk.

Bu vesile ile bir kez daha 'Gelecek Güzel Günler için Evde Kalmaya Devam' diyor ve sağlıklı günler diliyoruz."

Koru Sigorta, tüm dünyayı etkisi altına alan Koronavirüs salgını tedbirleri kapsamında, "Evde Kal" ve "Mesafeni Koru" mesajları ile 2 farklı reklam filmine imza attı.



Hesap belli, kitap belli! Ekonomik Kasko kaskoların ekonomiği.

- H.O.M. ve anlaşmalı özel servislerde ayrıcalıklı hizmet
- Hasarsızlık indiriminde özel uygulama
- Geniş kapsamlı teminatlar



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Ray Sigorta'dan özel zamanlar için özel çözümler

Son aylarda yaşananların da gösterdiği gibi ekonomik ve sosyal yaşantımızda değişimler bir anda gerçekleşebiliyor. Böylesi durumlarda ortaya çıkan yeni risklere karşı çözüm bulmak ise sigorta şirketlerine kalıyor. Yenilikçiliği merkezine alan Ray Sigorta özel durumlar için özel önlemler ve ürünler ortaya koyuyor. Koronavirüs nedeniyle evden çalışma uygulamasının yaygınlaşması ile harekete geçen Ray Sigorta, uzaktan çalışma sistemlerinin ve bireysel elektronik kullanımının artmasıyla yükselen siber risklere karşı güvence sunabilmek için geliştirdiği yeni siber güvenlik ürünü Cyberella Siber Güvenlik Sigortası'nı portföyüne kattı. Ray Sigorta bunun yanında, evde kalma sürelerindeki artışın araçlardaki pek çok riski ortadan kaldırmaması gerçeğinden yola çıkarak son derece hesaplı ve kapsayıcı bir ürün olan Ekonomik Kasko'yu müşterilerinin kullanımına sundu.

PEŞİN KOMİSYON KAMPANYASI

Ticarette dolaşımın ülke ekonomisi için önemini de düşünen Ray Sigorta, acentelerin zor dönemlerde ayakta kalabilmesi ve faaliyetlerine müşterilerine en üst kalitede hizmet vererek devam edebilmesi için 23 Mart 2020 tarihinde ilk ve öncü olarak başlatmış olduğu "Zor Günlerde Acentelerimize Tam Destek" kampanyasını, "Peşin Komisyon Kampanyası" ile genişletti. Ray Sigorta, kampanya kapsamında acentelerine 50 bin liraya varan peşin komisyon desteği veriyor. "Sigortacılar olarak riskin değiştiği anlarda bizim de değişmemiz ve risklere uyum sağlamamız gerekiyor" diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, değişen ihtiyaçlara



cevap verecek çevikliğe sahip olmanın bilhassa kriz durumlarında değerinin daha da iyi anlaşıldığını ifade etti.

CYBERELLA GÜVENCESİ

Ray Sigorta, çalışma düzeni değişen bireyleri hem sanal hem de gerçek kimlik hırsızlarına karşı güvence altına almak için yeni bir ürün geliştirdi. Cyberella Siber Güvenlik Sigortası ürününde koruma henüz hasar oluşmadan başlıyor. Ürünle beraber sağlanan koruma yazılımı sigortalıları potansiyel saldırılardan korurken; 7/24 sunulan Dijital Güvence Veri İzleme Hizmeti kapsamında sigortalıların kişisel verileri, poliçe süresince tüm internet üzerinde taranıyor. Bu taramalarda şüpheli bir durum tespit edilmesi durumunda sigortalıya uyarı gönderiliyor ve aksiyon planları oluşturuluyor. Müşterilerini siber ortamda da koruma altına alan Ray Sigorta, ürünün kapsamı dahilinde sigortalılarını; kimlik hırsızlığı/sahtekârlığı durumunda yapılan harcamalar, kimlik çalınması sonrası yapılan yenileme harcamaları, ATM kapkaç/gasp olayları, kişisel şifrelerin çalınması ve hukuki süreçler kapsamında teminat altına alıyor.

KASKONUN BİR ADIM ÖTESİ

Ray Sigorta'nın yeni ürünü Ekonomik Kasko; hesaplı primlerle, geniş teminatlar ve özel hizmetleri tek bir poliçede buluşturarak kapsayıcı bir çözüm sunuyor. Ekonomik Kasko ürünüyle sigortalılar Ray Sigorta'nın yaygın servis ağındaki Hızlı Onarım Merkezi (HOM) ve Ray Sigorta anlaşmalı özel servislerdeki ayrıcalıklı hizmetlerden faydalanabiliyor. Kasko kapsamında, orijinal yedek parça kullanılan Hızlı Onarım Merkezi ve anlaşmalı özel servislerde ücretsiz olarak sigortalının aracının onarımı gerçekleştiriliyor, bir yıl yedek parça ve işçilik garantisi veriliyor. Mini Onarım kapsamında ise sigortalının aracında oluşabilecek küçük ölçekli hasarların onarımı sigortalının hasarsızlık indirimi bozulmadan gerçekleştiriliyor. 20 bin liraya kadar olan hasarlarda eksper tayini gerçekleşmeden onarım gerçekleştirilirken, vale hizmeti talep edilmesi halinde il sınırları içinde olmak kaydıyla hasarlı araç HOM servisleri tarafından alınıyor ve onarım tamamlandıktan sonra müşteriye teslim ediliyor. Bir defaya mahsus olmak üzere; hasarsızlık indirimini etkileyecek bir hasarın HOM'da onarılması durumunda, araç hasarsız olarak değerlendiriliyor. Salgın sürecinde poliçe kapsamını da genişleten Ray Sigorta, 22 Nisan'dan itibaren kesilen tüm kasko poliçelerine, Ray Oto Estetik servislerinde yılda 1 defaya mahsus ücretsiz araç içi ozon sterilizasyon ve antibakteriyel dezenfeksiyon hizmetini de ekledi. Ray Sigorta 4 Mayıs ve 30 Haziran 2020 tarihleri arasında anlaşmalı bankalara ait kredi kartları ile gerçekleştirilen taksitli poliçe ödemelerinde "1 ay erteleme" imkânı da sunuyor.

Risk tanımının değişmesiyle, sigortacıların da sundukları çözümleri çevik bir şekilde zamana uygun hale getirmesi gerektiğini ifade eden **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan,** "Riski merkezine alan sigortacılar olarak özel zamanlarda özel çözümler sunmalıyız" dedi.

Ray Sigorta "En İyi İşveren" seçildi

Hem müşteri hem de çalışan memnuniyetini iş süreçlerinin merkezine alan Ray Sigorta, kurum içinde oluşturmayı başardığı iş ve çalışma kültürünün pozitif dönüşlerini almaya devam ediyor. Geçtiğimiz yıl "Great Place To Work® Certified" unvanı almaya hak kazanan Ray Sigorta, bu yıl da 250-500 çalışanı olan şirketler kategorisinde "En İyi İşveren" olarak anılmaya hak kazandı. Uzun ve verimli bir çalışmanın neticelerini almaktan mutluluk duyduklarını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Türkiye'nin en iyi işverenleri listesine girerek çok büyük bir başarıya imza attık. Çalışanlarımız şirket stratejimizin odak noktası oldu. En güzeli ise hayata geçirdiğimiz uygulamalarımızla çalışanlarımızın artan memnuniyetinin pozitif sonuçlarını tüm iş süreçlerinde görüyor olmamız. Memnuniyet ve güven, performansımızı da bir sonraki seviyeye taşıdı" diye konuştu. "İçinden geçmiş olduğumuz bu zorlu dönemde tek dileğimiz; ülkemizin ve çalışanlarımızın bir an önce ve sağlıklı bir şekilde bu süreci tamamlaması" diyen Erdoğan, zor dönemlerde en doğru yatırımın çalışanlara yapılan yatırım olduğunu bir kez daha gördüklerini dile getirdi. Başarının mimarı olarak nitelendirdiği tüm çalışanlar ve yönetim ekibine teşekkür eden Erdoğan, "Her bir çalışanımız için en yüksek güven kültürünün hakim olduğu verimli bir iş ortamı sağlama arzumuzu koruyoruz ve ilerleyen dönemde de ekip olarak başarılarımızı devam ettireceğimizden hiç kuşkum yok" şeklinde konuştu.

İKİ AŞAMALI DEĞERLENDİRME

62'den fazla ülkeden kurumların katıldığı Great Place To Work Recognition Programı iki adımlı bir takdir ve ödüllendirme sürecini kapsıyor. Great Place To Work tarafından yapılan nihai değerlendirilmeler sonucunda ise gerekli yeterlilikleri tamamlayan kurumlar "Türkiye'nin En İyi İşverenleri" listesinde yer alıyor. "En İyi İşveren" seçilmenin 3 yıllık yoğun bir emeğin karşılığı olduğunu belirten Koray Erdoğan, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Önceliklerimizi ve hedeflerimizi çok iyi belirledik. Doğru bir strateji, yüksek iş ahlakı ve değer yaratma odaklı çalışma prensiplerini iş alanımızda harmanladığımız sürece başarılarımızın devam edeceğinden kuşkumuz yok. 'Mükemmel Bir İş Yeri' olma stratejimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam edeceğiz."

A Para televizyonunda her hafta yayınlanan Tarım Dünyası Programı'nın ev sahipliğini TARSİM üstlendi.

TARSİM'le Tarımın Dünyasına Yolculuk

TARSİM, A Para televizyonunda her hafta yayınlanan Tarım Dünyası Programı'nın ev sahipliğini üstlendi. Programda tarım dünyasına ilişkin güncel başlıklar ve Anadolu'nun dört bir köşesinde sürdürülen üretim faaliyetlerinden görüntülerin yanı sıra tarım sigortaları ile ilgili yeni gelişmeler, sigortalı üreticilerle gerçekleştirilen renkli sohbetler ve bu alanda yaşanan deneyimler ekranlara geliyor.

Kanatlı hayvan üreticileri ile arı yetiştiricilerine 'Toplu Poliçe İndirimi' fırsatı!

TARSİM, kanatlı hayvan üreticileri ile arı yetiştiricilerinin yüzünü güldürecek 'Toplu Poliçe İndirimi' uygulamasını hayata geçirdi.

Söz konusu uygulama kapsamında, yetiştirici birlikleri kanalıyla toplu şekilde poliçe düzenlenmesi halinde, sigortalanacak işletme sayısına göre %10 ila %25 arasında indirim olanağı sunuluyor. Kanatlı hayvan üreticilerinin, Kümes Hayvanları Hayat Sigortası yaptırabilmesi için Tarım ve Orman Bakanlığı'nın sistemlerine kayıtlı olması ya da kayıtlarının güncel olması şartı aranıyor. Bio-güvenlik ve hijyen tedbirleri alınmış, sigortalanmaya uygun tesislerde yetiştirilen kümes hayvanları, çeşitli kanatlı hayvan hastalıkları, kazalar ve zehirlenmeler, doğal afetler, yangın veya infilak sebebiyle meydana gelen ölüm, itlaf ve mecburi kesimlere karşı, üreticinin primine sağlanan %50 devlet desteği ile güvence altına alınabiliyor.

Kümes hayvanları isteğe bağlı olarak, pullorum ve kanatlı tifosu (tavuk tifosu) hastalıklarına karşı da, "Ek Hastalıklar" teminatı kapsamında sigortalanabiliyor.

Ayrıca, açık ve yarı açık sistemde yetiştirilen kümes hayvanları, hastalık dışındaki risklere karşı sigorta kapsamında yer alıyor.

Arı yetiştiricilerinin ise, Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası yaptırabilmesi için, Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS) kayıtlı olması yeterli. Sigortalanmaya uygun, plakalı, modern ve aktif (içinde arı olan) kovanlar ile kovan içindeki arı kolonileri ve bal güvence altına alınabiliyor. Sabit arıcılıkta, "fırtına, hortum, yangın, heyelan ve deprem ile sel ve su baskını, taşıt çarpması, vahşi hayvan saldırısı", gezginci arıcılıkta ise bu risklere ilave olarak kovanların nakliyesi esnasında oluşabilecek "çarpma, çarpışma, devrilme ve yanma" riskleri sigorta kapsamında.

Kümes Hayvanları Hayat Sigortası'nda olduğu gibi Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası'nda da yetiştiricinin primine %50 devlet desteği imkanı sağlanıyor. Detaylı bilgi almak üzere yetkili sigorta acenteleri ile irtibata geçilebilir.

TARSİM sahadaki operasyonlarında drone kullanacak

Kendi alanındaki teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip ederek, operasyonlarına entegre eden TARSİM, risk inceleme ve hasar tespit çalışmalarında hız, verimlilik ve dolayısıyla üretici memnuniyetinin artırılması amacıyla sahada drone kullanacak. Özellikle mısır gibi yüksek boylu ürünler ile geniş alanlarda meydana gelen sel ve su baskını, heyelan, yangın gibi nedenlerle oluşan hasarların tespit edilmesinde etkin bir rol üstlenecek olan drone'lar, TARSİM Genel Müdürlük'teki AR-GE Birimi ile Türkiye genelinde 12 farklı noktada bulunan Bölge Müdürlükleri tarafından değerlendirilecek. Drone'lar ile uzaktan algılama, verim ve ekili ürün tespiti gibi işlemler de son derece pratik bir şekilde gerçekleştirilecek.





COVID-19 sektörde iş sürekliliğini tehdit ediyor

Hizmette sürekliliğini sağlamanın ana amaç olması nedeni ile bilgi işlem sorunlarının çözümü en kritik süreçlerden birisidir. Uzun yıllardır bu konuda yatırım yapmış olan ülkemizdeki sektör büyükleri ciddi bir sıkıntı yaşamıyor. Sigortalıların tüm sigortalama ve tazmin süreçleri uzaktan takip edilse bile sorunun sektör üzerindeki etkisinin COVID-19'un ne kadar süreceği veya bu tip bir salgının ne sıklıkla tekrarlanacağı sorularının cevaplarına bağlı olduğu biliniyor ve endişe yaratıyor. Bir diğer belirsizlik ise kısa ve uzun vadede düzenleyici kurumların hem kendi ülkemizde hem de dünyada sektörün sorumluluklarını ve fiyatlama stratejilerini nasıl değiştirmeye zorlayacağı. COVID-19'un sektöre etkileri hakkında fikrini aldığımız EY Türkiye Denetim Hizmetleri Ortağı Seda Akkuş Tecer, konu hakkında aşağıdaki açıklamalarda bulundu.

YATIRIMIN DOĞRU YÖNLENDİRİLMESİ ÖNEMLİ

"COVID 19'un genel çerçevede etkileri değerlendirildiğinde ilk göze çarpan konular şu şekildedir:

• Müşteri beklentilerindeki değişikliklerin satış sürecine etkilerinin anlaşılması, daha şeffaf ve hızlı satış süreçlerinin ve daha fazla değer katan ürünlerin ortaya konulması,
• Duran varlıklardan daha da fazla değerli hale gelecek olan haklar, patent, marka ve network gibi gayri maddi varlıkların korunmasına ilişkin yeni ürünler oluşturmak,
• Mevcut maliyet yapılarının gözden geçirilmesi ile birlikte teknik karşılıklarının yeterliliklerinin değerlendirilmesi,
• Teknik altyapının tekrar gözden geçirilmesi,
• Değişen çalışan ve çalışma hayatı profiline ilişkin düzenlemelerin yapılması,
• Sermaye yeterliliklerinin gözden geçirilmesi.

Bu değişimlerin sigortacılık sektörünün finansal tablolarına nasıl yansıdığını önümüzdeki dönemlerde hep birlikte takip edeceğiz. Sadece operasyonel süreçlerin iyileştirilmesi ve düzenlemelere uyum süreci değil aynı zamanda tahsilat ve hazine süreçlerinin de önem kazanacağı bir dönem olacak. Ekonomik parametrelerin değişmesi ile birlikte yüksek seviyede portföy yöneten sigorta şirketlerinin yatırımlarını doğru yönlendirmesi her zamankinden de büyük önem taşımaktadır.

FİNANSAL TABLOLARDA REVİZE İHTİYACI

Tüm etkilerin gelip kendisini göstereceği finansal tablolar ve finansal tabloları kullanacak olan yatırımcıların ve ortakların değerlendirmeleri, ekonomik durgunluğun yaşandığı dönemde daha da önem kazanacaktır.
COVID-19'un finansal tablolara etkileri belirlenirken dikkate alınacak konulardan bazıları şu şekilde özetlenebilir:

•Prim alacaklarının tahsilatlarındaki yavaşlıkların değerlendirilmesi ve şüpheli alacak karşılıklarının günün koşul ve şartlarına göre revize edilmesi,
• Raporlanan hasarlarının sisteme uygun onaylar sonrası doğru zamanda aktarılması ve finansal tablolara doğru zamanda ve tutarda yansıtılması,
• Matematik karşılıklarda kullanılan parametrelerde değişiklik gerekip gerekmediğinin değerlendirilmesi,
• Gayrimenkul değerlemelerinde kullanılan varsayımların tekrar gözden geçirilmesi ve piyasa koşullarına göre düzenlenmesi,
• Finansal risk dipnotlarının gözden geçirilerek yatırımcıya gerekli ölçüde değerlendirilmelerin sunulduğundan emin olunması, sensitivite ölçüm aralıklarının güncellenmesi,
• Gelecekte gerçeklemesi muhtemel bir işlem üzerine kurulu bir riskten korunma modeli kurgulandı ise, bu modelin halen efektif olup olmadığının değerlendirilmesi,
• Kiralama teşvikleri dikkate alınarak kiralama sözleşmelerinde ve ödemelerinde gerçekleşen yasal veya sözleşmesel düzenlemelerin TFRS 16 çerçevesinde değerlendirilerek muhasebeleştirilmesi. TFRS 16 çerçevesinde yaratılan kira varlıklarında bir değer düşüklüğü olup olmadığının değerlendirilmesi,
• Zarar doğuran sözleşmelerin olup olmadığının tespit edilmesi,
• Ertelenmiş vergi varlıklarında değer düşüklüğü olup olmadığının tekrar değerlendirilmesi,
• Kıdem tazminatı hesaplamalarında kullanılan olasılıkların tekrar değerlendirilmesi,
• Yeniden yapılandırma gerçekleştirilecekse provizyon ayrılması gerekip gerekmediğinin değerlendirilmesi,
• Satış amaçlı elde tutulan aktiflerin bu sınıflamada kalıp kalamayacağının değerlendirilmesi.

Ayrıca bu dönemde şirketlerin UFRS 9'un gerektirdiği finansal enstrümanların hangi amaçla elde tutulduğunun açıklandığı ve yönetim tarafından onaylanmış iş planlarının bulunması daha da önem kazanmaktadır. İş planları UFRS 9'un zorunlu dokümantasyonudur. Şirketler piyasa koşullarına göre rayiç değerlenmelerde gerçekleşen değişimleri nasıl muhasebeleştirmeleri gerektiğine iş planlarına bakarak değerlendirmelidir.
Sigorta şirketlerinin en kısa zamanda etki analizlerini bitirmesi ve gerekirse bu konuda destek alması elzemdir. Gelecekte tüm diğer sektörlerdeki şirketler gibi sigorta şirketleri de, sadece tüm paydaşlar ile aralarında yaygın ve hızlı işleyen bir network ağı oluşturarak bilginin kaliteli ve hızlı işlenişini yerine getirecek altyapıları sağlayarak sağlıklı bir büyümeyi elde edebileceklerdir."

COVID-19, insan sağlığı ve ülke ekonomileri üzerindeki ciddi etkilerini sürdürürken; bütün sektörlerin kendi uyum planlarını yapmakla meşgul olduğu bu günlerde, sigortacılık sektörü de kendi çerçevesinden durum değerlendirmesi yapıyor. Büyük ölçekli sigorta şirketleri bile iş sürekliliğinde bozulma problemi ile karşı karşıya kalmış durumda.

SEKTÖRDEN

Trafik sigortasında prim üretimine özsermaye kotası

Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan ve Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) resmi sitesine duyurulan yeni bir genelge ile sigorta şirketlerinin trafik sigortasında prim üretimlerine özsermaye üzerinden kota getirildi. Mevzuat ile aynı zamanda aylık prim artış oranları da düzenlendi.

ÖZSERMAYENİN 5 KATINI GEÇEMEYECEK

Trafik sigortası branşında yeni mevzuat hükümlerine göre sigorta şirketlerinin bir takvim yılı içinde ürettikleri prim toplamı, bir önceki yılki öz sermayelerinin 5 katını geçemeyecek. Bu katsayı, 01.05.2020 ve 31.12.2020 döneminde 4 kat olarak uygulanacak. Bu limitin aşılması durumundaysa sigorta şirketi bu branşta poliçe yazmayı bırakacak. Mevzuatta azami prim artışları da düzenlendi. Mevzuatın ikinci maddesine göre trafik sigortasında azami prim tutarları 2020 yılı Haziran ayından itibaren aylık %0.75 (bir önceki ayın azami prim tutarı üzerinden) ve 2021 yılı Ocak ayından itibaren aylık %1 olarak artacak.

Yayınlanan genelgeye göre, sigorta şirketlerinin bir takvim yılı içinde trafik sigortası üretimleri, bir önceki yıldaki özsermayelerinin 5 katını geçemeyecek.

Halk Emeklilik Tasarruf Hareketi ile bugünü dolu dolu yaşa, yarını güvenle planla.

Evde, işte, sosyal hayatta tasarruf etmenin yollarını öğrenmek ve birikimlerinize değer katmak **Tasarruf Hareketi** ile çok kolay! Siz de Halk Emeklilik tarafından oluşturulmuş **www.tasarrufhareketi.com.tr** blog'unu takip edin, hem dününüz hem yarınınız güzel olsun.



Tasarruf Hareketi

www.tasarrufhareketi.com.tr

halkemeklilik.com.tr | 0850 800 44 00

HALKEMEKLİLİK

Avrupalıların emeklilik tercihlerini "birikim güvenliği" belirliyor

10 Avrupa ülkesinde yapılan araştırmaya göre emeklilik hayatları için en çok birikimi kadınlar ve 18-35 yaş arası kişiler yapıyor. Dijital yolların daha çok tercih edildiği emeklilik tasarrufu için ilk bakılan kriter birikimin güvenliği oluyor.

Emeklilik hayatımızı daha rahat geçirmek için iş hayatımızda kazandıklarımızdan tasarruf ederek geleceğimize yatırım yapıyoruz. İşlerliğini iyi koruyabilen sürdürülebilir emeklilik sistemleri ise modern toplumun temel taşlarından biri konumunda. Fakat bu düzen Avrupa'da yaşlı nüfusun artmasıyla değişiyor. 2017 ve 2080 yılları arasında 80 yaş ve üstü olan kişi sayısının 2 katına çıkması ile Avrupa'daki emeklilik sistemlerini zor günlerin beklediği kesin olarak görülüyor.

Avrupa'da mevcut düzenin devam edebilmesi için bireysel emeklilik tasarrufları şeklinde yılda 2 trilyon euroya ihtiyaç duyulduğu tahmin ediliyor. Emekli maaşları siyasi gündemde kendine büyük bir yer edinmiş durumda. Bireylerden, giderek artan emeklilik gelirleri için bireysel emeklilik sistemleri yoluyla sorumluluk altına girmeleri tavsiye ediliyor. Emeklilik şirketleri, talep edenlere emeklilik dönemleri için tasarruf imkanı sunan başlıca kaynak olma özelliğini taşıyor.

Bu nedenle emeklilik şirketleri tasarruf açığı ile mücadelede önemli bir rol oynuyorlar. Insurance Europe'un 10 binden fazla Avrupalı katılımcı ile gerçekleştirdiği ankette kişilerin emeklilik hayatlarındaki beklentileri araştırıldı. Avusturya, Fransa, Almanya, Macaristan, İtalya, Lüksemburg, Polonya, Portekiz, İspanya ve İsviçre olmak üzere 10 Avrupa ülkesinde yapılan araştırmada katılımcıların yorucu iş hayatlarının ardından hayalini kurdukları emeklilik dönemi için beklentileri soruldu. 18 ve 65 yaş aralığında olan ve %49'u kadın, %51'i erkekten oluşan 10 bin 142 katılımcı emeklilik döneminden beklediklerini ve tercihlerini aktardı.

Ankette öne çıkanlar

1. Katılımcıların neredeyse yarısı emeklilik hayatları için birikim yapmıyorlar
2. Söz konusu emeklilik olduğunda güvenlik en önemli öncelik oluyor
3. Birikim yapanların çoğu kağıt yerine dijital ortamdan bilgi almak istiyor
4. Araştırma yapılan 10 ülke arasında çeşitli farklılıklar bulunuyor
5. Cevaplar yaş, cinsiyet ve istihdam gibi kişisel durumlardan da etkileniyor

YÜZDE 43 BİRİKİM YAPMIYOR

Avrupa Birliği (AB) üyesi 10 ülkede yapılan bu araştırmada tasarruf açısından dikkat çeken bir durum daha var: emeklilik tasarruf açığı. "Bireysel emeklilik yoluyla emekliliğiniz için tasarruf yapıyor musunuz" sorusunun yönetildiği katılımcılar yaş, cinsiyet ve istihdam gibi kişisel durumlarına göre farklı cevaplar verdiler. 10 binden fazla kişi ile yapılan ankette katılımcıların yarısından fazlası birikim yaptıklarını belirtti. Katılımcıların %54'ü emeklilik hayatları için yatırım yaptıklarını aktarırken herhangi bir birikim yapmayanların oranı %43, kararsız kalanların oranı ise %3 oldu.

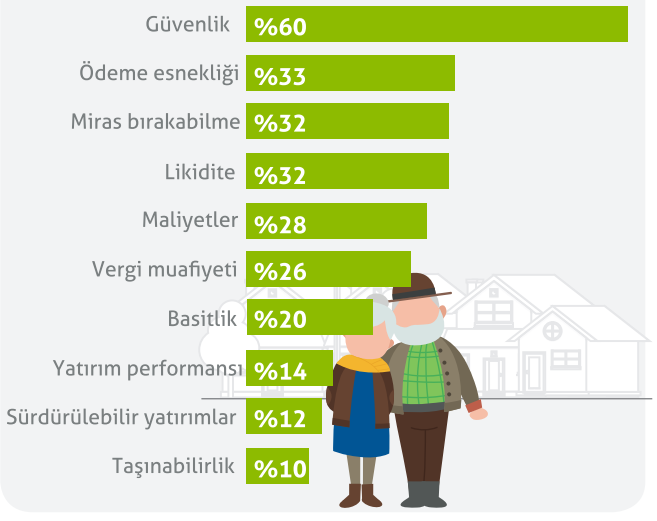
BİRİKİM KARŞILANAMIYOR

Ankette birikim yapmayan katılımcılara yöneltilen sorulardan biri de neden birikim yapmadıkları oldu. Olumsuz cevap verenlerin %42'si emeklilik hayatları için kenara para ayırmayı karşılamayacakları yönünde oldu. Katılımcıların %28'i birikim yapmakla ilgilenmediklerini belirtirken %20'si ise tasarruf planlarının olduğundan bahsetti. %10'luk diğer kesim ise nedenini bilmediğini söyledi.

Emeklilikte bilgilendirme öncelikleri



Emeklilik için birikim öncelikleri



Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

TASARRUF EĞİLİMİ EĞİTİMLE TERS ORANTILI

Yapılan ankette birikim yapmadıklarını söyleyen %42'lik kesimin cinsiyet, yaş ve eğitim bilgileri de paylaşılan bilgiler arasında. Emeklilik hayatı için birikim yapmadığını söyleyen kadın katılımcıların oranı %47 olurken erkek katılımcıların oranı ise %40 oldu. Yaş kriterine bakıldığında en çok birikim yapan yaş aralığı %47 oran ile 18-35 yaş arası, mesleki kariyerinin başındaki grup oldu. Bunu %41'lik eşit oran ile 36-50 yaş aralığı ve 51 yaş üstü katılımcılar izledi. Eğitim durumunun birikim ile bağlantısına baktığımızda ters orantı olduğunu görüyoruz. En düşük eğitim seviyesinde birikim %50 olurken bu oran eğitim düzeyinin yükselmesiyle azalıyor. Orta düzey eğitim almış kişilerin %45'i birikim yaparken yüksek düzeyde eğitim almış katılımcıların sadece %39'unun birikim yaptığı görülüyor.

KATILIMCILARIN ÖNCELİĞİ GÜVENLİK OLDU

Ankete katılım gösterenlerin tasarruf önceliklerini de sıralaması istendi. Katılımcılar arasında emeklilik hayatları için birikim yaparken açık ara en büyük öncelik %60 ile yatırılan paranın güvenliği olarak kayıtlara geçti. Listede ikinci sırayı ise %33'lük oranla emeklilik döneminde kişilere yapılacak olan ödemelerdeki esneklik aldı. Listenin devamında %32'lik oranla birikimi gelecek nesile miras bırakabilme ve likidite geldi. Katılımcılar için bir diğer önemli öncelik de maliyetler oldu. Birikim yapmanın getireceği masrafların önem oranı %28 olarak gerçekleşti. Listenin devamı ise şöyle sıralandı; %26 oranla vergi muhafiyeti, %20 oranla basitlik, %14 oranla yatırım performansı, %12 oranla sürdürülebilir yatırımlar. Listenin son sırasında yer alan taşınabilirliği seçen katılımcıların oranı ise %10 civarında seyretti.

YATIRIMCILAR PERFORMANSI DEĞİL GÜVENLİĞİ SEÇTİ

Emeklilik tasarrufları farklı şekillerde yapılabiliyor. Emeklilikleri için tasarruf eden kişilerin cevapladığı sorularda ezici bir çoğunluk yatırım performansı yerine %73 oranla yatırım güvenliğini seçti. Hayat boyu kazandıkları ile emeklilik hayatı için birikim yapanlar, yatırımlarını kaybetmeyi göze alamıyor.
Ankette yer alan bir diğer soru ise emekli maaşları ile ilgili oldu. İnsanlara birikimlerini tek bir ödemede mi yoksa ikinci bir emeklilik maaşı şeklinde mi almayı tercih ettikleri soruldu. Anket katılımcılarına birikimin bir projeksiyonu yapılmadan seçenekler sunulduğu halde %46'sının ödemelerini yıllık gelir sigortası şeklinde tercih edecekleri, %30'unun esnek para çekme tercihlerini %19'unun ise toplam ödeme olarak tercihlerini kullanacakları belirtildi. Ancak birikebilecek toplam tutar örnek olarak verildiğinde kişilerin tercihleri 2'ye ayrıldı. %50'si yıllık ödemeyi diğer %50'si ise toplam ödemeyi tercih etti. Örneğin toplam 50 bin euro birikimi olan bir kişiye, mevcut birikiminin tamamını ödeme olarak alma veya aylık 2 bin 500 euro olarak maaş şeklinde alma seçenekleri sunuldu.

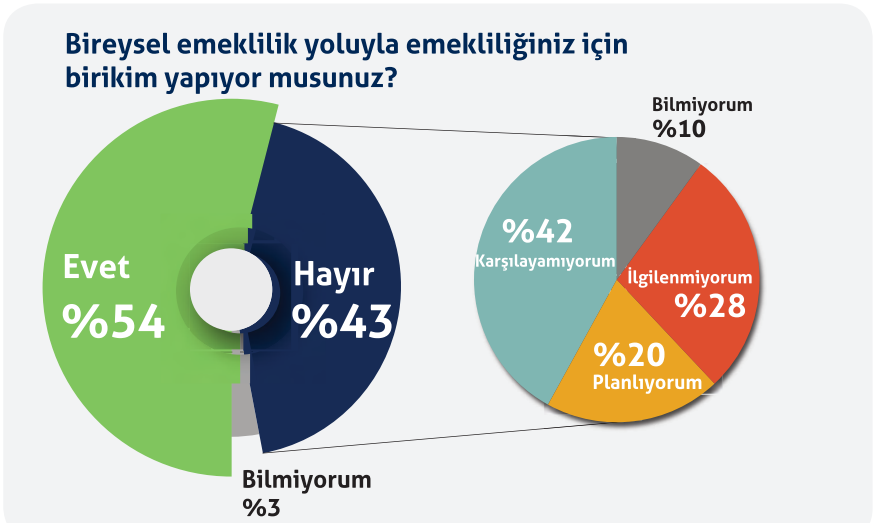
KATILIMCILARIN %67'Sİ DİJİTAL YOLLARI SEÇTİ

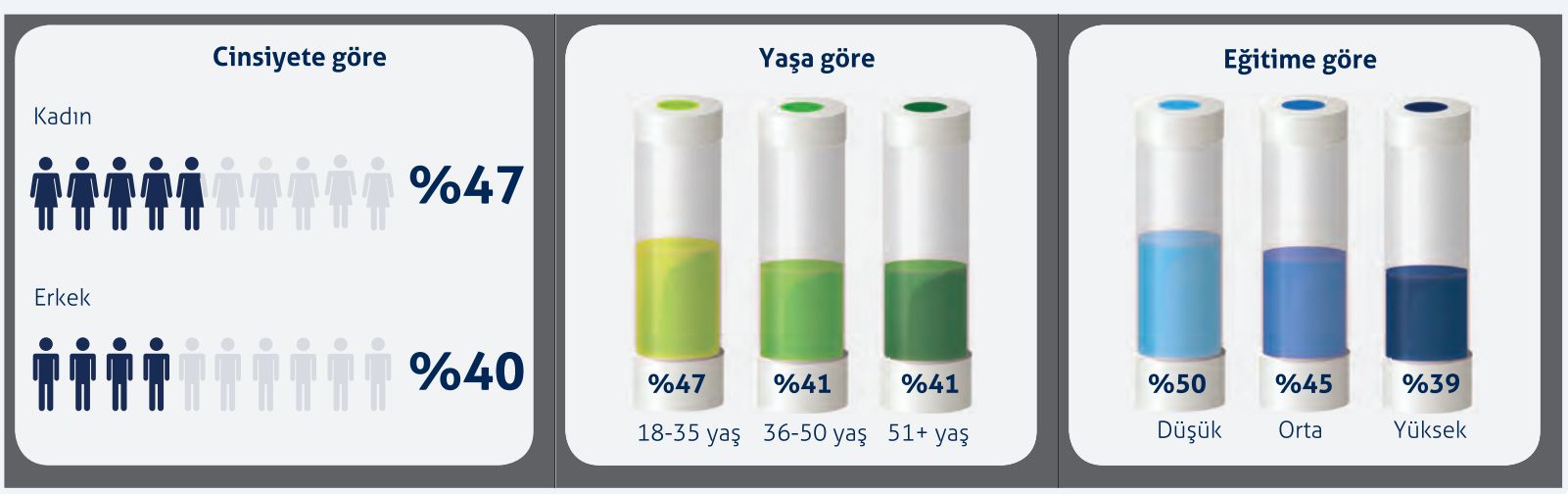
Emeklilik hayatı için birikim yaparken kişilerin bilinçli bir tasarruf yapabilmesi için sahip olabileceği

INSURANCE EUROPE'TAN 5 ÖNERİ

10 Avrupa ülkesinde 10 binden fazla katılımcı ile birikim anketini gerçekleştiren Insurance Europe'un anket sonucundaki çıkarımları ise şöyle oldu:

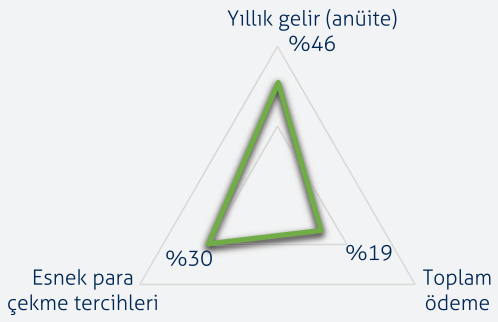
- Bireylerin kendi koşulları için en uygun kararları verebilmeleri için emeklilik tasarrufu ihtiyacının farkındalığının artırılmasına ve finansal okuryazarlık düzeylerinin artırılmasına yönelik acil bir ihtiyaç bulunuyor.
- Anket, emeklilik politikalarının kullanıcıların talep ve ihtiyaçlarının kanıtlarına dayanarak tüketici merkezli olma ihtiyacını doğruluyor.
- Sigorta şirketleri tarafından geleneksel olarak sunulan yıllık gelir ve teminat gibi bazı koruyucu özellikler için açık bir iştah var. Bu nedenle, emeklilik politikalarının sigortacıların emeklilik tasarrufu açığı ile mücadelede önemli rollerini yerine getirebilmeleri çok önemli görünüyor.
- Avrupalılar emeklilik bilgilerine ulaşmak için ezici bir şekilde dijital bir yaklaşımı destekliyor. Bu nedenle, emeklilik şirketlerinin müşterileriyle yenilikçi şekillerde etkileşim kurmalarına izin vermesi önemli bir husus.
- Yapılan araştırma, Avrupa çapında emeklilik tasarrufunda bulunan çeşitliliği doğrular nitelikte. Emeklilik maaşı çeşitli şekillerde gelerek çok sayıda faktörden etkileniyor. Sonuç olarak, tüm zorluklarla başa çıkacak tek bedene uyan bir yaklaşım mevcut değil. Hem ulusal düzeyde hem de AB düzeyinde birlikte çaba harcanması gerekiyor.





Parasal planlamalar olmadan

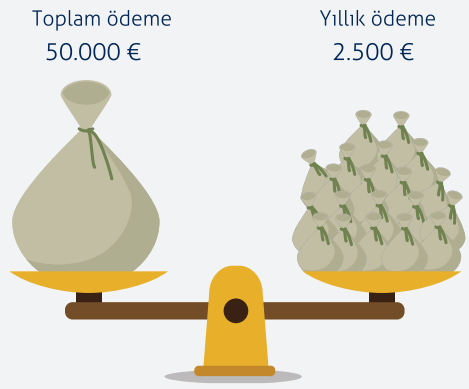
Anket katılımcılarına örnek bir birikim gösterilmediğinde katılımcıların %46'sı ödemeleri yıllık gelir (anüite) olarak tercih edecekleri, %30'unun esnek para çekme tercihlerini, %19'unun ise toplam ödeme olarak tercihlerini kullanacakları belirtildi.



Diğer ödeme seçenekleri %5 ile borç ödeme, mülk satın alma vb. oldu.

Parasal planlama yapılarak

50 bin euroluk örnek bir birikim gösterildiğinde ise katılımcılar yarı yarıya ayrıldı. Katılımcıların %50'si yıllık ödemeyi diğer %50'si ise toplam ödemeyi tercih etti.

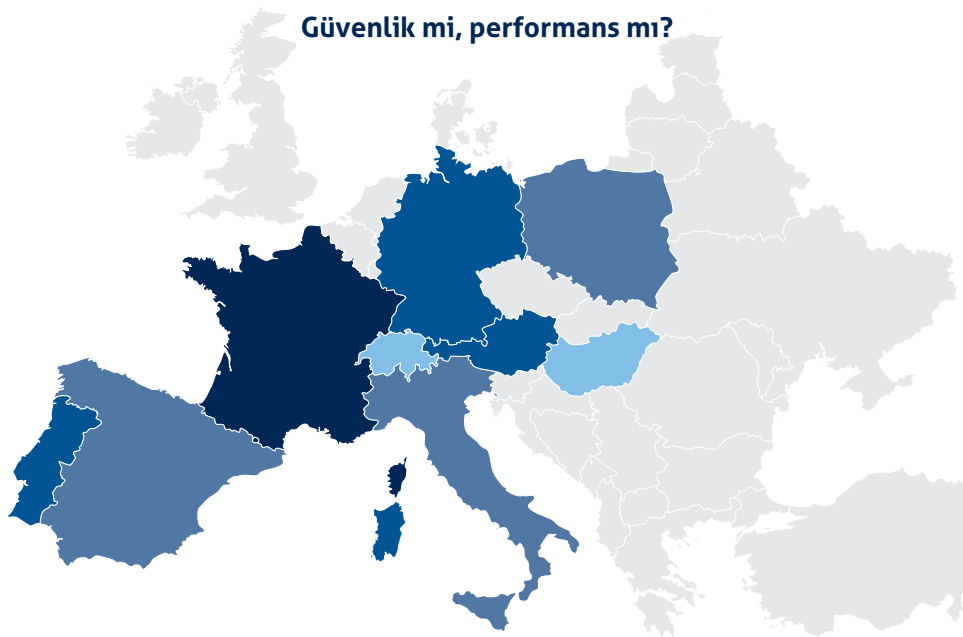


en önemli unsur bilgidir. Kişilerin bilinçli kararlar alabilmesi için öncelikle birlikte çalıştıkları emeklilik şirketlerinde fonlar hakkında bilgi edinmesi gerekiyor. Ankete göre kişilerin çoğu bu bilgilere kağıt üzerinden değil dijital yoldan ulaşmayı tercih ediyor. Katılımcıların %67'si emeklilik ürünleri hakkında dijital yolları seçerek, bilgi ve tavsiyelere buradan ulaşmak istediklerini belirtti. Katılımcıların en çok ilgilendiği bilgiler ise hem sözleşme imzalanmadan önce hem de sözleşme yürürlüğe girdikten sonra verilen birikim tutarı ve güvenle ilgili oldu. Ayrıca maliyetler, riskler, ödeme şekilleri ve yatırım performansları birikim yapan kişilerin bir diğer beklentisi. Katılımcıların en az ilgisini çeken ve en az bilgi almak istediği konular ise yatırım stratejileri, başka bir ülkeye taşıma seçenekleri ve geçiş hakkındaki bilgiler oldu.

18-35 YAŞ ARALIĞI DİJİTALİ TERCİH ETTİ

Dijital formattan bilgi almak ve işlemlerini gerçekleştirmek isteyen katılımcılar büyük çoğunluğu oluşturdu. Tüm anket katılımcıları içinde %67 oranında dijital yöntemler ile bilgi aktarımı seçildi. 18-35 yaş aralığındaki katılımcıların ise %70'i teknolojiyi seçti. Kadın katılımcılara oranla erkek katılımcıların teknolojiyi tercih etme oranı %71 oldu. Emeklilik bilgilerini dijital olarak almayı seçen kişilerde en yüksek oran ise %74 ile yükseköğrenim mezunlarından geldi. Sağ taraftaki Avrupa haritasında ise katılımcıların yatırımlarında güvenliği mi yoksa performansı mı tercih ettiklerini görüyoruz.

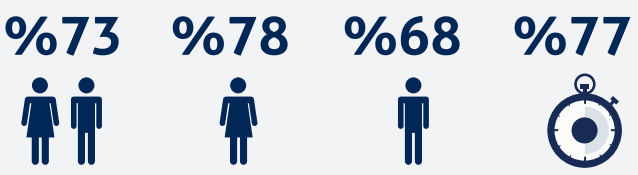
Güvenlik mi, performans mı?



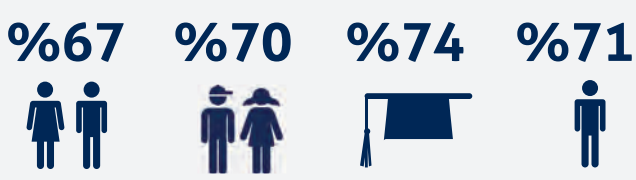
Performans yerine güvenliği tercih edenlerin oranı

%57 %81

Performanstan çok yatırım güvenliğini tercih edenler



Bilgilendirme ve işlemler için dijital formatı tercih edenler



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

‘Ana gündem konumuz zorunlu trafik branşındaki sıkıntıları çözmek’

SAİK Başkanı Levent Korkut, Nisan ve Mayıs aylarında komite olarak gerçekleştirdikleri çalışmaları anlatırken sektör gündemi ile ilgili de yorumlarını aktardı. Korkut, komite olarak ana gündem konularının zorunlu trafik branşındaki sıkıntıları çözmek olduğunu belirtti.

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) Başkanı Levent Korkut, Nisan ve Mayıs ayında komite olarak gerçekleştirdikleri çalışmaları ve sigorta sektörünün gündemi ile ilgili yorumlarını aktardı. Korkut, “Göreve geldiğimiz günden bu yana meslektaşlarımızın sorunlarının çözülmesi ve kazançlarının artması için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. SAİK olarak uzun uğraşılarımız sonrası 18 Aralık 2019 tarihinde Hazine tarafından acenteler adına çok önemli bir sektörel duyuru yayınlanmıştı. Bu duyuruyu kısaca özetlemek gerekirse; sigortacılık yetkisi olmayan kişilere ekran ve şifre dağıtımlarının, yine yetkisiz ve farklı sektörlerde hizmet veren kurumların web sayfalarına sigorta ile ilgili linklerin konulmasının, levhaya kayıtlı sigorta acentesi ve ruhsatlı broker olmayan birey ya da firmaların işyerlerinde kiosk veya benzer sistemler oluşturarak yetkisiz sigortacılık yapmasının, bazı sigorta şirketlerinin aracılarına verdiği web servis hizmetlerinin yetkisiz kişilerce kullanılmasının 5684 Sayılı Sigortacılık Kanuna aykırı olduğunu ve bunları yapan sigorta şirketleri, brokerler ve acentelerin de suç işlediği, ilgili kanun maddeleri ile duyurulmuştu. 18 Aralık tarihli sektör duyurusu yetkisiz çalışan bu kişi ve kurumlar nezdinde infial yaratırken SAİK ve acenteler açısından da çok sevindiriciydi. Lakin duyuruyu çıkaran kamu yöneticileri duyurudan hemen sonra 26 Aralık tarihinde SAİK’e bir taslak ileterek görüş sordu. İletilen taslakta Mesafeli Satışlar Yönetmeliği ile ilgili olarak asli iş sigortacılık ile ilgili olmayan işletmelerin sattıkları ürünlerle bağlantılı sigortalar sunmasına dair bazı değişiklikler vardı. Biz taslağın iletilmesinden sonraki ilk aylık toplantımızda bu taslağı değerlendirdik ve birçok açıdan sakıncalı bularak yazılı olarak şu yanıtı verdik: ‘Bakanlığınız yazısı ile İcra Komitemize intikal ettirilen taslak yönetmelik hükümlerine ihtiyaç olmadığı düşünülmektedir’” dedi.



‘6 AYRI TALEPTE BULUNMUŞTUK’

“Ocak ayında yazdığımız bu görüşe rağmen benzer maddeleri ve başka farklı maddeleri de içeren bir Hazine Yönetmeliği maalesef 9 Mayıs tarihinde hafta sonu ve gece yarısı bir saatte Resmi Gazetede yayınlandı” diyen Korkut, söz konusu düzenlemede acentelerin lehine hükümler olduğu gibi aleyhte değerlendirilen hususların da yer aldığını aktardı. Levent, “SAİK olarak göreve geldikten sonraki ve yakın tarihlerde aşağıdaki 6 ayrı konu için talepte bulunmuştuk. Bunlar; tapu dairelerindeki DASK poliçesi için kurulan kioskların kaldırılması, TüvTürk muayene istasyonlarında trafik sigortaları için kurulan kabinlerin kaldırılması, sigorta poliçelerinin tahsilatlarında acentelerin isteğine bağlı olarak güvenlikli 3D uygulamasının yapılması, trafik komisyon iadesi ile ilgili devir zeyili uygulamasının getirilmesi, trafik branşında komisyon artışı yapılması ve trafik branşında tek fiyat uygulanmasıydı” şeklinde konuştu. SAİK yönetimi olarak kiosk ve TüvTürk kabinlerinin kesinlikle kaldırılmasını talep ettiklerini aktaran Korkut, “Hazine, tüketici ihtiyaç noktasında mutlak poliçeye ulaşabilmeli diyor. Bakan Bey bu konuda kararlı, diye bilgi aktarılınca tarafsız ve adil bir çözüm önerdik ve SAİK kontrolünde olsun diye düşündük. Bunlardan kiosklarla ilgili olan sıkıntı uygulama SAİK yetkisine devredildi ve 3D ile ilgili talebimiz bu yönetmelikle hayata geçti. Bu maddelerin dışında Ocak ayında gerek olmadığını söylediğimiz mesafeli satışlarla ilgili, acentelerin geleceğini karartan ve bize hiç danışılmayan birçok maddeyi yeni yönetmelikte okuduk” dedi.

‘DAVA AÇMA KARARI ALDIK’

“İlgili yönetmelikteki maddeler ile sigortacılık yetkisi olmayan bir kişi ve kurum, yönetmelikteki maddelere istinaden ve kendi işi ile bağlantılı olma gerekçesiyle önümüzdeki yakın süreçte sigortacılık veya sigorta aracılığı yapmaya başlayacak, adı komisyon olmasa da hizmet bedeli olarak kazanç elde edecekti. Yine yetkisiz birçok firma web sayfalarına konulacak linklerle sigorta aracılığı yapmaya başlayacaktı. Yönetmelikle beraber tapu daireleri ve araç muayene istasyonları önlerindeki kioskların yetkisi SAİK yönetimine de verilecekti lakin bunun dışındaki maddeler riskler taşıyordu” şeklinde konuşan Korkut, yönetmeliğin çıktığı gün İcra Komitesi olarak olağanüstü toplanarak ilk değerlendirmelerini yaptıklarını ve yönetmeliğin 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu’nun birçok maddesine aykırılıklar taşıdığını belirlediklerini aktardı.

Korkut, “Kamu yöneticileri ile istişarelere başladık ama yaptığımız görüşmelerden aldığımız izlenimler maalesef bazı büyük yapı ve kuruluşların baskıları ve onların menfaatlerine uygun olarak bu yönetmeliğin çıkarıldığını, kamunun da yönetmeliği savunduğunu gördük. Çıkarılan yönetmeliğin üzerinden iki gün geçmeden yetkisiz birçok kurumun da önceden bilgileri varmışçasına duyurulara, reklamlara başladığını tespit ettik. Geçen her günün acenteliğin geleceği açısından riskler taşıdığına karar vererek 13 Mayıs tarihinde avukatlarımız aracılığıyla yönetmelik için öncelikle yürütmenin durdurulması ve beraberinde tümüyle iptali için Danıştay’da dava açma kararı aldık” ifadelerini kullandı.

‘TEK FİYAT UYGULAMASI İÇİN GİRİŞİMLER YAPTIK’

“Gündemi gerçekten sarsıcı bu yönetmelikten önceki günlerde İcra Komitesi olarak ana gündem konumuz zorunlu trafik branşındaki sıkıntıları çözmekti” diyen Korkut, konu ile ilgili olarak kamu nezdinde yoğun çalışma ve girişimlerde bulunduklarına değindi. Korkut, bu uğraşı içindeyken akabinde çıkan bu yönetmeliği, çalışmalarına karşı manidar bulduklarını da aktardı. Son dönemde trafik sigortasında yaşanan şirketler arası aşırı fiyat farklılıkları ve aynı şirketin fiyatında kısa vadede gerçekleşen fiyat değişimleri nedeniyle, SAİK’e çok sayıda şikayet iletildiğini söyleyen Korkut, “Bu kapsamda trafik sigortasında tek fiyat uygulamasına geçiş için ilgili merciler nezdinde gerekli girişimler yapıyoruz. Trafik branşı için taleplerimizi tek fiyatla beraber risturn yani komisyon iade ve indiriminin yasaklanması, havuz fiyatının altında poliçe satılmaması, üç aydan önce trafik fiyatlarının değişmemesi gibi birbiri ile ilintili şekilde ilettik” dedi.

'ACENTE KOMİSYONLARI %17'YE GETİRİLMELİ'

Korkut, “Tek fiyat uygulamamızı Hazine yetkililerine sunduk. Hazine’ye ilettiğimiz talep sadece tek fiyat uygulaması olmadı. Bu taleple ilintili önemli birkaç talepte daha bulunduk. Bunlar, bu branşta yarı yarıya inen acente komisyonlarının eski oranlara (%17) getirilmesi, mutlaka tek fiyat sonrası haksız rekabeti önlemek adına risturn yani komisyon iade ve indirimlerin yasaklanması oldu. Bu taleplerin dışında yıllardır konuşulan ama bir türlü gerçekleşmeyen trafik branşında ‘Doğrudan tazmin’ uygulamasına geçilmesini de talep ettik. Bu taleplerimizi yaparken en önemli argümanlarımızdan biri de şirketlerin uzun yıllardır yakındıkları trafik branşında zarar edildiği, bu zararın da öngörülemeyen bedeni hasarlar ve destekten yoksun kalma durumlarında mahkemelerin karar verdiği yüksek tazminat bedellerinin Mart ayında çıkan Hazine Yönetmeliği ile olamayacağıydı“ dedi.



Evden çalışmayla beraber siber riskler de artıyor

Evden çalışma süreçlerinin yaygınlaşmasıyla beraber sigorta sektörü yeni bir deneyim yaşıyor. Salgın döneminde pek çok şirket personelini evden çalıştırıyor ve toplantılarını, satış görüşmelerini ve şirket içi iletişimini uzaktan çalışma yöntemleriyle yapılıyor. Dijital yetkinlikleri güçlü olan şirketlerin bu döneme kolayca adapte olduğu görülürken, diğer şirketlerde de bilgi işleme yapılan yatırımın ve dijitalin kurum gündemindeki yerinin yükseldiği görülüyor. "Yeni normal"de dijitalleşme ve uzaktan çalışma kaçınılmaz görülüyor. Bunun farkında olan Türk sigorta sektörünün genel olarak bakıldığında zorlu bir dönemde iyi bir performans gösterdiği söylenebilir.

UZAKTAN ÇALIŞMA KORONA SONRASINDA DA ARTACAK

Danışmanlık firması Deloitte'un anket araştırmasına göre, anket katılımcılarının neredeyse yarısı, tüm çalışanlarının artık evden çalıştığını belirtiliyor; şirkette/sahada çalışmaya devam edenlerin oranının %10'un altında kaldığını görüyoruz. Kısmi geçiş yapanların oranı da azımsanmayacak düzeyde: %43,2. Resmi bir rakam olmasa da sigorta sektöründe çok sayıda şirket Koronavirüs süresince hızlı bir şekilde aksiyon alarak uzaktan çalışma yöntemlerine start verdi ve genel olarak faaliyetlerini bu şekilde sürdürüyor. Sektör yetkililerinden aldığımız mesajlar ise sigorta şirketlerinin bu yeni dönemde önemli bir değer gördükleri yönünde. Görüşünü aldığımız isimlerin çoğu uzaktan çalışma uygulamasından hem yöneticilerin hem de çalışanların memnun kaldığını bildiriyor. Bunun Koronavirüs sonrasındaki dönemde de evden çalışma uygulamalarını artırması bekleniyor. "Koronavirüs Salgını Sonrasında Evden Çalışma Şirketinizde Daha Fazla Uygulanmalı mı?" sorusuna %73 ile büyük bir çoğunluk "Evet" yanıtını veriyor. Buradan yola çıkarak önümüzdeki dönemde şirketlerin uzaktan çalışma süreçlerine daha fazla kaynak aktaracağını tahmin etmek mümkün.

YENİ RİSKLERLE TANIŞIYORUZ

Böylelikle iş süreçlerini büyük ölçüde uzaktan çalışmaya uygun hale getiren şirketler yeni risklerle de karşılaşmış oluyor. Özellikle uzaktan çalışma nedeniyle yetki sınırlanması yapılmamış şirketlerde siber saldırılarla eskisine oranla daha sık karşılaşılıyor. Siber saldırılar sadece şirketlerin olası hasarlarla karşılaşmasına yol açmıyor, aynı zamanda KVKK (Kişisel Verileri Koruma Kanunu) ile gelen yeni düzenlemeler nedeniyle şirketlerin müşterilerine karşı da sorumluluk altında olmasına neden oluyor. Özellikle müşterilerin kimlik verilerinin çalınması büyük sorunlara yol açabilir.

EN BÜYÜK TEHLİKE 'PHISHING'

Milyonlarca insanın uzaktan çalışmaya başladığı bu dönemde güvenli ağlar oluşturmak her zamankinden daha da önemli. Küresel broker Aon'un yayınladığı bir araştırma uzaktan çalışma ve dijitalleşme süreçlerinde başlıca 3 konuya dikkat edilmesi gerektiğini söylüyor. Bunlardan ilki; görüşlerini aldığımız sigortacıların da vurguladığı phishing (oltalama) uygulamaları. COVID-19 konusunda oluşan panikten güç alan bu yöntemde, bir şirketin çalışanlarına virüs hakkında şirket uyarısı kılıfıyla mesajlar gönderiliyor. Bu mesajlardaki içeriklerin açılması durumundaysa kişisel veriler ya da şirket verileri çalınabiliyor. Bunun engellenmesi için birey ya da kurum bazında güncel antivirüs ve görüntüleme programlarının kullanılması gerekiyor. İkinci konu ise sistem güvenlik ve stres testleri. Şirket ağı üzerindeki yoğunlukla beraber IT sistemlerinin üzerindeki ağırlık artıyor. Bunun yanında çalışanların güvenli olmayan ağlar ya da cihazlar üzerinden hassas bilgilere ve sistemlere erişim olasılığı da yükseliyor. Bu taraftan bir darbe almamak için şirketlerin IT yeterliliklerini periyodik testlerle sınaması ve güvenlik açıklarını kapatması gerekiyor. Son maddeyse yıkıcı süreçlere olabildiğince hazırlanmak. Adından da anlaşılacağı gibi, yeni dönemde şirketlerin riski iş süreçlerinin bir parçası olarak görmesi gerekiyor. Bunun için "kurum devamlılık planları" yapılması ve son noktada güvenlik için güçlü ve kapsayıcı bir siber sigorta poliçesine sahip olunması oldukça önemli.

Yeni tip Koronavirüs salgınıyla beraber Türk sigorta sektörü de hızlı bir şekilde aksiyon alarak uzaktan çalışma süreçlerini devreye aldı. Teknolojiyle yakın temasta olan sigorta şirketleri bu süreci başarıyla yönetse de, uzaktan çalışmayla siber risklerde meydana gelen artışa karşı doğru önlemleri almak gerekiyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

TSB BAŞKANI ATİLLA BENLİ:

Sektörümüz sınıfı geçti



"Evden çalıştığımız halde eksperlerimizle, acentelerimizle, asistans hizmeti veren şirketlerimizle her an ulaşılabilir durumdayız. Üretime devam ediyoruz. Sektörümüz bu anlamda sınıfı geçti."

Sektörün salgına uyum sürecini ve uygulanan politikaları değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "Tüm dünya tüm sektörler olağanüstü bir dönemden geçiyor. Doğal olarak biz de. Sektör olarak ilk öncelik verdiğimiz husus; yeni şartları dikkate alarak bir yandan sosyal izolasyon şartlarına uyum sağlarken, diğer yandan yükümlülüklerimizi tam anlamıyla yerine getirebilmek ve iş sürekliliğimizi devam ettirebilmek oldu" dedi. Sektörün dijital kanallara ve IT çözümlerine yaptığı yatırımlar sayesinde altyapının hazır olduğunu ifade eden Benli, "Dolayısıyla sorunsuz bir şekilde yeni düzene uyum sağladığımızı söyleyebilirim. Biz de SAİK, SEİK, brokerler gibi paydaşlarımızla koordineli olarak, Sigorta Bilgi Merkezi işbirliği ile uzaktan çalışma koşullarında süreçlerimizi sorunsuz şekilde yürütüyoruz" dedi. Benli, ekspertiz konusuyla ilgili de şunları söyledi: "Eksperler noktasında da, sayının yeterli olmaması ve şehirler arası yolculukların kısıtlanması nedeniyle "uzaktan ekspertiz" dediğimiz konuya yöneldik. Bu şekilde değerlendiremediğimiz dosyalar da ise beyan usulü hasar tazminat uygulaması sürecimizi işletiyoruz. Süreçleri durdurmadık; sadece büyük hasarlarda belirli belgelerin tamamlanması ihtiyacıyla normal zamanda da olduğu gibi süreç uzayabiliyor. Sektörümüz bu anlamda sınıfı geçti. Evden çalıştığımız halde eksperlerimizle, acentelerimizle, asistans hizmeti veren şirketlerimizle her an ulaşılabilir durumdayız. Üretime devam ediyoruz."

'UZAKTAN ÇALIŞMAYLA DAHA SIK KARŞILAŞACAĞIZ'

Geçirilen sürecin tüm endüstriler için iş modellerinin sorgulanmasını gündeme getireceğini de vurgulayan Atilla Benli, "Zira bu sürecin hemen sonlanmayacağını gözlemliyoruz. Dolayısı ile bir şekilde sosyal hayat, çalışma hayatı buna göre şekillenecektir. Bu durum, işlerin sürekliliği için farklı dijital çözümlerin ve online altyapıların önemini ortaya koyuyor. Sürecin ardından da artık uzaktan çalışma modeliyle daha sık karşılaşabileceğimizi düşünüyorum. Sektörümüzde üretim, satış, hasar yönetimi, müşteri deneyimi ve uzaktan çalışma gibi konularda zaten devam etmekte olan dijitalleşme sürecinin de ivmeleneceğini düşünüyorum" şeklinde konuştu.

QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR:

Uzaktan çalışma ve e-ticaret yaygınlaşacak siber riskler artacak



"Salgın etkisi ile e-ticaretteki genişleme bu alandaki riskleri artırırken gelişmeyi hızlandıracak. Ülkemizde henüz beklenen seviyelere ulaşmış olmayan siber risklere ilişkin sigorta çeşitleri özellikle bireylerin e-ticaret işlem artışları ve artan farkındalık ile önemini artıracak."

Quick Sigorta yeni çalışma dinamiklerine hızlıca adapte olan şirketlerden biri. Bu dönemde önceliklerinin çalışanlarının, acentelerin ve ülkenin sağlığı olduğunu söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, devreye aldıkları uygulamaları şöyle anlattı: "'Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz' sloganı ile sigortalı ve acenteyi online ortamda buluşturduk. Sigortalılarımız tüm acentelerimizin kendilerine özel sayfalarına, fotoğraflarına, lokasyonlarına, videolarına ve 7/24 ulaşılabilecekleri Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz numaralarına web sitemizden ulaşabiliyorlar. Acentelerimize kendi sayfalarını müşterilerine ulaştırmaları için gereken tüm imkanları da sağladık. 2 bin 150 acentemizin her biri için özel hazırlanmış ürünlere ait görseller, sosyal medyadan yayınlanmak üzere acentelerin kendilerine ait partaj linkleri acentelerimize gönderildi. Acentelerimize özel hazırlanmış bu linkler üzerinden yapılan satışlar acentelerimizin kendi partajına yazıyor ve komisyonları doğuyor. Bir sonraki aşamada ise sigortalılarımıza en uygun acenteleri listeleyeceğiz ve sigortalımız acentelerin tüm detaylarına, videolarına ulaştıktan sonra kendine en uygun olduğunu düşündüğü acentesini kendi seçecek." Yaşar, Medline hizmetleri ile ilgili de şu açıklamalarda bulundu: "Bunun yanında tüm trafik, kasko, konut gibi bireysel poliçelerimizde ve çoğu kurumsal poliçemizdeki Medline hizmetimizi sigortalılarımıza ve acentelerimize sunuyoruz. Hastanelere gitmenin zorlaştığı, doktor muayenelerine kolay gidilemediği bu dönemde bir tuş ile sağlık konusunda telefon ile tıbbi danışmanlık alabiliyor, umarız gerekmez ama acil bir durumda lokasyonlarına ambulans çağırabiliyor. 0850 755 1 755 numaramız ve Quick Sigorta mobil uygulamamız üzerinden tüm sigortalılarımız Medline acil sağlık hizmetimizi sunuyoruz."

EVDEN ÇALIŞMA DİSİPLİNİ SAĞLANACAK

Uzaktan çalışmanın sadece ülkemizde değil tüm dünyada bu süreçle birlikte hızla başladığını vurgulayan Yaşar, "Teknolojiye yatırım yapan, süreçlerini dijitalleştiren ama daha da önemlisi şirket kültürü olarak buna yatkın şirketler evden çalışma sürecini daha kolay geçiriyorlar. Quick Sigorta olarak sadece süreçlerimiz sayesinde değil şirket kültürümüz sayesinde de uzaktan çalışmaya kolay adapte olduk. Tüm toplantılarımızı dijital ortamda yapıyoruz ve ekibimizin verimliliği de bu süreçte trafik, uzun toplantılar vs. olmadığı için oldukça arttı. Önümüzdeki dönemde de birçok şirket evden çalışma disiplini yaratmaya çalışacak. Bunun sayesinde pek çok şirketin çalışmaların evden yapılabildiğini fark edip, verimliliğin arttığını gözlemleyip, ofis alanı konusunda tasarrufa gideceğini ve uzaktan çalışmanın da yaygınlaşacağını tahmin ediyoruz" dedi.
Çalışma modellerin değişmesiyle artan siber saldırılar hakkında da konuşan Ahmet Yaşar, "Bu dönemde en çok rastlanan siber saldırılar oltalama amaçlı yöntemler. Oltalama yöntemiyle kullanıcı maillerine bilinmeyen kaynaklardan linkler geliyor ve bu linklerle finansal bilgileriniziz ele geçirilmesi amaçlanıyor. Evde kaldığımız bu dönemde alışveriş ihtiyaçlarımız artmışken ve bunların çok büyük kısmını web sitelerinden yaptığımızı düşünürsek kaynağı bilinmeyen yerlerden gelen link maillerini açmamamız, bu konuda şirket personelinin de mutlaka bilgilendirilmesi gerekiyor" dedi.
Yaşar, Quick Sigorta olarak aldıkları yöntemleri de şöyle anlattı: "Quick Sigorta olarak bu risklere karşı şirket çalışanlarının bağlantılarını güvenli hale getirdik. Sesli ve görüntülü iletişim araçları için lisanslı ürünleri tercih ettik. Uzaktan erişimlerde ise kullanıcı yetkilerini sınırlandık. Yedekli olan karasal internet bağlantımıza ek olarak havadan radiolink ile yedekleme sağladık."

FARKINDALIĞI ARTACAK

Siber riskleri de değerlendiren Ahmet Yaşar, "Siber risklere ilişkin sigortalar son yıllarda tüm dünyanın ilgisini çekmeye başlamış ve 2021'de 10 milyar dolarlık bir prim büyüklüğüne ulaşması beklenmekteydi. Salgın etkisi ile e-ticaretteki genişleme bu alandaki riskleri artırırken gelişmeyi hızlandıracak. Ülkemizde henüz beklenen seviyelere ulaşmış olmayan siber risklere ilişkin sigorta çeşitleri özellikle bireylerin e-ticaret işlem artışları ve artan farkındalık ile önemini artıracak. Biz de Quick Sigorta Q Kimlik ürünü ile bireylere sanal ve gerçek ortamlarda, cepte, nette, ATM'de siber risklere karşı koruma sağlıyoruz. Bununla beraber sigortalıların itibar yönetimi, hukuk ve mali danışmanlık hizmetlerini de kapsam altına alıyoruz" dedi.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Teknolojiye ayak uyduramayan geride kalacak

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta olarak uzaktan çalışma ve dijitalleşme süreçlerine en baştan son derece hazırlıklı olduklarını söyledi. "Sürecin başında çok tecrübeli IT ekibimizle beraber, şirket olarak neredeyiz, nelerimiz eksik/fazla ve neler yapmalıyız konularını analiz ederek yola çıktık" diyen Gölpınar, dijital operasyonlara geçiş sürecinde herhangi bir olumsuzluk tespit etmediklerini, sistemlerinde ve alt yapılarında ise en ufak bir aksaklık yaşamadıklarını ifade etti. Gölpınar, "Mesaiye kalma durumları veya hastalanma gibi sebeplerden ötürü şirkete gelemeyen çalışanlarımız uzaktan erişimle vazifeli olduğu işlemleri evlerinden önceden de rahatlıkla yapabiliyorlardı. Uzaktan erişim, internet üzerinden ofisteki bilgisayarınıza bağlanmanızı sağladığı gibi ofis ağına erişim olanağı da sunuyor. Bu sayede ofis dışındaki internet ağları ve farklı lokasyonlar üzerinden mobil cihazlarınızı ofis ağınıza dahil edebiliyorsunuz. Uzaktan erişim sayesinde dosya gönderimi, dosya paylaşımı, konuk daveti ve benzeri özellikleri de kullanabiliyorsunuz" dedi.

Yaşanan en büyük sorunun internet hizmeti veren firmaların sağladığı bant genişliğinin yetersiz kalması şeklinde yaşandığını dile getiren Gölpınar, konuyla ilgili "Teknik açıdan bakıldığında beklenmedik durum olarak, internet hızlarında çok büyük düşüşler oldu. Milyonlarca kişinin evlerinden internete bağlanmaları sebebiyle bant genişlikleri ihtiyacı karşılayamaz hale geldi. Bunda en büyük faktör internet hizmeti veren firmaların alt yapılarının yetersiz kalması sayılabilir.

Acentelerimiz ve paydaşlarımızla süreci doğasına bırakmadan, sürekli yakından takip ederek ve oluşan en küçük aksamaya anında müdahale edip çözümler ürettik. Gerek e-posta ortamıyla, gerekse de videolu görüşme platformları sayesinde iletişimde herhangi bir kopukluk yaşamadık" şeklinde konuştu.

'BAZI ŞİRKETLER HAZIRDI'

Teknoloji çağında yaşadığımızı hatırlatan ve sektörden bağımsız olarak teknolojiye ayak uyduramayan firmaların yok olmaya mahkum olduklarını belirten Gölpınar, "Jack Welch'in dediği gibi dışımızdaki dünya bizden daha hızlı değişiyorsa sonumuz gelmiş demektir. Kurumsal hayatın içinde olan herkes adaptasyon süreci geçirirken kimi sektörlerde bunun daha hızlı gerçekleşebildiğini, kimi şirketlerin bu sürece çoktan hazır olduğunu ve hızlı aksiyon alabildiğini gördük" dedi.

Doğa Sigorta olarak her zaman bilgi teknolojilerine önem verdiklerini kaydeden Gölpınar, Doğa Sigorta'nın dijitalleşme konusuna bakışını şöyle açıkladı: "Alt yapımızın hazır olduğunu, 2 aylık dönemi geride bırakmamıza rağmen eskisi gibi çalışan ve yaşayan bir şirket olduğumuzu gördük. Dijitalleşmeyi acentelerimizle birlikte yapacağımızı öncesinde olduğu gibi şimdi de savunan bir şirketiz. Acentelerimizin daha çok dijitali kullanmaları, ofislerinde oturmadan, sürekli satış peşinde koşarak, bazı yüklerinden sıyrılmaları gerekliliğine inanan bir yapıyız."

Doğa Sigorta olarak kısa vadede bu süreci her anlamda en az zararla atlatma planları yaparken, uzun vade açısından da önemli dersler çıkardıklarını sözlerine ekleyen Gölpınar, "Küçük veya büyük, özel veya kamu fark etmeksizin tüm şirketler bu süreçte mevcut durumda nerede olduklarını, neyi doğru ve neyi eksik yaptıklarını görebildiler.

Doğa Sigorta olarak bizler de uzaktan çalışma esnasında daha hangi iyileştirmeleri yapabiliriz sorusunu sorduk. Burada en önemli olan sistemlerin güvenliği ve tüm siber açıkların giderilmesi gerekliliği. Bu sebeple siber güvenlik iyileştirmelerini devreye aldık, almaya devam ediyoruz. Her yenilik ve değişimin bir bedeli var. Süreç, sistemin kötü niyetliler tarafından delinmesi ve bilgi çalınmalarına yönelik siber riskleri teminat altına almak ve bu yönde ürünler çıkartmak zorunda olduğumuzu bir kez daha gösterdi. Yaklaşık 2 yıl önce çıkarmış olduğumuz bir ürünü daha da geliştirebileceğimizi gördük" dedi.

UZAKTAN ÇALIŞMA RİSKLERİNE KARŞI ÖNLEM

"Toplantılar, e-posta erişimi ve operasyonların büyük bir kısmı çoklu görsel iletişim imkanı sağlayan üçüncü parti uygulamalarla ve evden erişime olanak sağlayan sistemlerle sağlanıyor. Ancak bu durum, siber riskleri de beraberinde getiriyor. 'Phishing' yani 'Oltalama' amaçlı gönderilen ve kaynağı bilinmeyen e-postalarda yer alan linklere ve internet sitelerine giriş yapmak en büyük siber risk olarak sayılabilir. Uzaktan bağlanmak için gerekli olan VPN sistemlerinin güncel güvenlik konfigürasyonlarına sahip olunması adına gerekli işlemleri devreye aldık" diyen Gölpınar, Doğa Sigorta olarak aldıkları önlemleri şöyle sıraladı: "Sistemlerimiz üzerinde çalıştıkları sunuculara yapılan bağlantılarda hem VPN, hem de 2FA teknolojilerini devreye aldık. Log izleme ve alarm takibi açısından SIEM sistemi sürekli olarak gözlemleniyoruz. Antivirüs yazılımı ile web için filtreleme teknolojilerini kullandık."



Teknoloji çağında yaşıyoruz, sektörden bağımsız olarak teknolojiye ayak uyduramayan her firma yok olmaya mahkumdur. Kurumsal hayatın içinde olan herkes adaptasyon süreci geçirirken kimi sektörlerde bunun daha hızlı gerçekleşebildiğini, kimi şirketlerin bu sürece çoktan hazır olduğunu ve hızlı aksiyon alabildiğini gördük.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FAHRİ ALTINGÖZ:

KOBİ'ler siber risklere açık



"Tüm mikro KOBİ'lerin %23'ü 'kurumsal veri güvenliği' konusunda endişe taşıyor. Alınan önlemlerin ise 'çalışan bilgisayarlarına virüs programı' yüklemenin ötesine geçmediği görülüyor."

Tüm dünyayı ve Türkiye'yi etkisi alan koronavirüs salgını kapsamında değişen iş yaşamı ve beraberinde gelişen uzaktan çalışma modeli, sadece bireyler için değil kurumlar için de büyük bir risk teşkil ediyor. Sabancı Holding iştiraki Aksigorta'nın, KOBİ'ler özelinde gerçekleştirdiği araştırmaya göre, evden çalışma düzenine geçen işletmelerin, ağırlıklı olarak bu dönemde aldığı önlemlerin çalışanların bilgisayarına virüs programları yüklemek ve şirket için firewall kullanımı başlatmaktan öteye geçmediğini ortaya koydu.

KOBİ'LERİN %23'Ü ENDİŞELİ

Aksigorta'nın Yöntem Araştırma firması ile birlikte gerçekleştirdiği, 12 ilde, hizmet ve imalat sektöründe faaliyet gösteren 304 mikro KOBİ'yi kapsayan araştırmasına göre; KOBİ'lerin %56'sı halen "işyerinde" faaliyetlerine devam ederken, %44'ü evden çalışıyor. Tüm mikro KOBİ'lerin %23'ü ise "kurumsal veri güvenliği" konusunda endişe taşıyor. Araştırmaya göre yeni tip koronavirüs salgını döneminde Mikro KOBİ'lerin %21'i siber güvenlik konusunda önlem alırken, söz konusu önlemin "çalışan bilgisayarlarına virüs programı" yükleme olduğu dikkat çekiyor. Siber güvenlik algısı çerçevesinde, tüm mikro KOBİ'lerin %34'ü 'kurumsal veri güvenliğini iyi bir çalışma ile "öngörülebilir" ve "engellenebilir" olarak algılıyor. Yine araştırmaya göre; tüm işletmeler nezdinde "evden çalışma" ile ilgili olarak siber riskler konusunda çalışan bilgilendirmesinin %35 düzeyinde yapıldığı görülürken, halen "evden çalışan" %44'lük grup içinde bu oranın %52'ye kadar çıktığı dikkat çekiyor.

ÖNLEM ALMAYAN İŞLETMELER RİSK ALTINDA

Bu dönemde şirket verilerine uzaktan erişim sağlamasının şirketler için büyük bir risk taşıdığını ifade eden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, bu dönemde kurum cihazlarından veri sızıntıları sonucu oluşabilecek maddi zarar ve itibar kayıplarına karşı korunmanın büyük önem taşıdığına dikkat çekti. Mikro KOBİ'lerin büyük bir risk altında olduğunu belirten Altıngöz; "Tüm mikro KOBİ'lerin %23'ü "kurumsal veri güvenliği" konusunda endişe taşıyor. Mikro KOBİ'lerin %21'i siber güvenlik konusunda önlem alırken, alınan bu önlemler "çalışan bilgisayarlarına virüs programı" yüklemenin ötesine geçmediğini ortaya koyuyor" dedi. Bu dönemde şirket verilerini güvenle korumak için pek çok tedbirin alınabileceğini ifade eden Altıngöz, "KOBİ'ler yazılımlarını güncelleştirmeli. Kurum içinde güvenlik ve gizlilik politikaları oluşturulmalı, şirket dosyalarına erişim konusunda kurallar belirlenmeli ve her çalışanın her dosyaya ulaşması engellenmeli. Şirket verilerine uzaktan erişimde mutlaka çift faktörlü kimlik doğrulama kullanılmalı" diye konuştu.

KORU SİGORTA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KÜRŞAD AKKAYA:

Güvenlik önlemleri de riskle beraber gelişecek



"Yaşanan salgın neticesinde siber risklerin artacağı aşikâr ama riske karşı refleks olarak güvenlik uygulama ve cihazları da beraberinde gelişecektir. Bu noktada, siber risklere karşı sigortalarda, risk kabul uygulamaları ve fiyatlama açısından, riskten ziyade alınan güvenlik önlemlerinin analiz ve güvenlik test sonuçlarının daha ön plana çıkacağı bir döneme doğru hareket ettiğimizi düşünüyorum"

Koru Sigorta da uzaktan çalışma uygulamasına hızlı bir şekilde geçebilen şirketler arasında. Yeni çalışma düzenine geçişlerinde hazırlıklı oldukları için bir sorunla karşılaşmadıklarını ifade eden Koru Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kürşad Akkaya, süreci şöyle aktadı: "Büyümeye devam eden organizasyonumuzun ve sürekli genişleyen sistem altyapısının tek bir noktadan güvenli bir şekilde kontrol altında tutulabilmesi ve yönetilebilmesine yönelik olarak, pandemi öncesinde revize ettiğimiz sistem ve güvenlik altyapısı sayesinde, uzaktan çalışma uygulamasına karar verdiğimiz gün sorunsuz bir şekilde geçebildik. Evden çalışmak için gerekli en önemli hususlardan biri hızlı bir internet bağlantısı olduğundan, bu konuda sorun yaşayan çalışanlarımızı mobil internet ile destekledik. Dolayısıyla, çalışanlarımız için uzaktan çalışma sistemine geçişimiz kolay ve sıkıntısız olarak gerçekleşti. Sonrasında da çalışma düzenini etkileyecek ciddi bir sorunla karşılaşılmadı." Mesafeyi ortadan kaldıran iletişim aplikasyonları sayesinde reflekslerinin gelişmiş durumda olduğunu da belirten Akkaya, "İletişimin dijitale transformasyonu aslında çok da zor olmadı. Acentelerimiz ile iletişimimizi dijital ortamda da olsa devam ettirerek hep yanlarında olduğumuzu hissettirmeye çalışıyoruz" dedi.

TAKIM RUHU GÜÇLENECEK

Verimlilik ve etkinlik tanımları alanında bazı değişikliklerin yaşanacağını söyleyen Akkaya, "Sadece şirketimiz açısından değil, tüm organizasyon ve yapılarda iş süreçlerinin tekrar değerlendirmeye alındığı, iş süreçlerindeki verimlilik, etkinlik tanımlarının yeniden gözden geçirildiği bir dönem içerisindeyiz. Araştırma-Geliştirme faaliyetlerine daha fazla önem gösterilmesi, bu şekilde teknolojik kapasitenin artırılarak dijital yönetime ilişkin becerilerimizin artırılması gerekecektir" şeklinde konuştu. Akkaya, "Salgınla mücadele, bizlere esasen kendi etki alanımız dışında aile ve şirket ölçeğinde hatta ülke/ülkeler arasında eşgüdümlü ve işbirliği içerisinde hareket etmemiz gerektiğini gösterdi. Salgın durumunda bireysel hareketlerimizin sonuçları, kendi alanımız dışında çok büyük bir kitleyi etkiliyor. Bu nedenle, yaşanan dijital dönüşümün bir olumlu etkisinin de takım ruhu ve toplam fayda bilinci üzerine olacağını ifade edebilirim" diyerek dönüşümün işbirliği algısını destekleyeceğini ifade etti.

RİSKLERLE BERABER REFLEKSLER DE ARTACAK

Uzaktan iletişime yönelik birçok yeni uygulamanın, beraberinde yeni güvenlik açıklarını getirdiğini vurgulayan Akkaya, konuyla ilgili şunları söyledi: "Dünya ölçeğinde, özellikle taklit yöntemiyle kişilerin erişim bilgilerine ulaşmayı sağlayan oltalama (phishing) saldırılarının, bunun yanında malware olarak tanımlanan zararlı uygulamlardaki etkinliği arttığı da görülüyor. Bu durum daha çok kişisel bilgisayar ve telefon görüleceği anlamını taşır. Özetle, sadece işletmeler değil, tüm kullanıcılar bu durumdan etkilenecek ve evden çalışma nedeniyle riskin etki alanı genişliyor. Bu nedenle, şirket bünyesindeki siber risklere karşı alınan önlemler yanında "bireysel siber risk güvenliği" gibi yeni bir kavram da karşımıza çıkıyor. Bu konuda da hızlı adımlar atılacağını öngörüyoruz." Akkaya, salgın gibi beklenmedik olayların siber sigortalarında poliçe fiyatlarına etkisi ve hasar artışı hakkında da görüşlerini paylaştı. Akkaya, "Doğru fiyatlandırma, ancak sahip olunan risklerin doğru tespit edilmesi ve bu risklere karşı alınan önlemlerin nitelik ve nicelik olarak yeterliliğinin ölçümlenmesi ile mümkün olabilir. Yaşanan salgın neticesinde siber risklerin artacağı aşikâr ama riske karşı refleks olarak güvenlik uygulama ve cihazları da beraberinde gelişecektir. Bu noktada, siber risklere karşı sigortalarda, riskten ziyade alınan güvenlik önlemlerinin analizinin ön plana çıkacağı bir döneme doğru hareket ediyoruz" diyerek sözlerini sonlandırdı.

Yavaşlayan ticaret ortamında KOBİ'lere alacak sigortası güvencesi



Ülkemizde şirket bilançolarının neredeyse yarısına yakın bir kısmını alacaklar oluşturuyor. COVID-19 nedeniyle ticaretin yavaşladığı ve alacaklarda belirsizliğin arttığı bir dönemde KOBİ'lerin desteklenmesi için Devlet Destekli Alacak Sigortası büyük önem taşıyor.

Vadeli satışlardan elde edilen ciro (TL)	Alıcı başına otomatik tahsis edilecek azami kredi limiti (TL)
0-5.000.000	100.000
5.000.000 - 15.000.000	200.000
15.000.000 - 25.000.000	300.000
25.000.000 - 40.000.000	500.000
40.000.000 - 75.000.000	600.000
75.000.000 - 125.000.000	750.000

Normalleşme adımları hayata geçiriliyor olsa da yeni tip koronavirüs (COVID-19) salgınının küresel ekonomilere maliyetinin çok büyük boyutlara ulaşması bekleniyor. Bu durum da başta küçük ve orta boyutlu işletmeler olmak üzere iş ve ticaret dünyasını endişelendiriyor. İşletmeler için en büyük risklerden biri ise alacaklarını temin edememek.

4 YILLIK BÜYÜME KAYBOLABİLİR

Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal İlişkiler Departmanı tarafından yayınlanan "2020 Ortası İtibarıyla Dünya Ekonomik Durumu ve Olasılıklar" adlı çalışmaya göre küresel ekonominin COVID-19 sebebiyle %3.2 küçülmesi bekleniyor. Bu durum en fazla gelişmiş ülkeleri etkileyecek olsa da gelişmekte olan ülkeler de negatif olarak etkilenecek. Rapora göre tahmini ekonomik daralmanın küresel ekonomiye maliyetinin 8.5 trilyon dolar seviyesine çıkabileceği öngörülüyor. Bu da 4 yıllık ekonomik kazanımların kaybolması demek. Dünya çapında hükümetler ise aldıkları önlemler ve mücadele programları ile COVID-19'un etkilerini azaltmaya ya da darbeyi yumuşatmaya çalışıyor. Hükümetlerin açıkladıkları mali önlemlerin boyutu neredeyse dünya ülkelerinin toplam GSYH'sinin %10'una ulaşmış durumda. Ülkemizde de bu anlamda atılan değerli adımlardan birisi Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın genişletilmesi oldu.

125 MİLYON LİRAYA KADAR KOBİ'LER GÜVENCE ALTINDA

25.03.2020 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan KOBİ'lere yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ve 30.03.2020 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 2326 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnâmesi ile 01.04.2020 itibarıyla KOBİ'lere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nda yeni bir aşamaya geçildi. Mevcutta yıllık net satış hasılatı 25 milyon liranın altında olan mikro ve küçük işletmeleri kapsayan sistem, orta büyüklükteki işletmeleri de kapsayacak şekilde genişletildi. Böylece yıllık net satış hasılatı 125 milyon liraya kadar olan tüm KOBİ'ler, alacaklarını ödenmeme riskine karşı sigortalayabilecekler. Bununla birlikte, alacak sigortası talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde ettiği cirosuna göre alıcı başına 750 bin liraya kadar teminat limiti sağlanabilecek. Azami teminat limiti, alacak sigortası talebinde bulunan işletmenin, alıcı için talep ettiği teminat limiti ve risk değerlendirme kriterleri dikkate alınarak artırılabilecektir. Böylece sigorta sektörü KOBİ'lerin teminat ihtiyaçlarına cevap vermiş olacak. Alıcı bazında yapılan risk değerlendirmesi ile ticari alacak sigortası hasarın tazminin yanı sıra risk yönetimi danışmanlığı hizmeti de sunuyor.

VADE SEÇENEKLERİ ARTIRILDI

Buna ilave olarak, vade seçeneklerine 120, 180 ve 360 güne ek olarak 240 gün de eklenirken, teklifin sunulduğu tarihten itibaren 10 gün içinde poliçenin düzenlenmesi durumunda ilgili poliçeye ilişkin teklif kapsamında sorgulama ücreti alınmaması kararı alındı. Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemine Devlet Tarafından Taahhüt Edilecek Reasürans Desteğine Dair Karar ile, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik ticari alacak sigortası sunulmasını içeren devlet destekli sistem kapsamında 1 Nisan 2020'den 1 Nisan 2021 tarihlerine kadar düzenlenen sigorta sözleşmelerine ilişkin reasürans ve devlet desteği tanımlandı.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ BAŞKANI ATİLLA BENLİ:

Alacak sigortasında teminatın artmasıyla daha fazla sigortalıya erişim sağlanacak

Geçtiğimiz yıl ABD ile Çin arasında yaşanan ticaret gerginliğinin, küresel ticaretin büyüme hızını 2009'dan beri görülen en düşük seviyeye çekmesinin ardından, COVID-19 salgınının bu yıl dış ticaretin gelişimi önündeki en büyük engel olacağının öngörüldüğünü ifade eden Benli, "2020 yılının ilk yarısında gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde söz konusu salgına bağlı olarak resesyona girilmesinden endişe duyulmaktadır" dedi. Benli, COVID-19'un küresel piyasalara etkisini "Uluslararası Nakliyat Sigortacıları Birliği (IUMI) tarafından yapılan değerlendirmede ülkelerin salgın nedeniyle aldığı geniş önlemler ile sınır kapama politikalarından dolayı küresel ticaretin ilk çeyrekte 1 trilyon dolar kayba uğraması ve 2020 yılında tüm dünyada %2,4 olan GSYH büyüme tahmininin COVID-19 salgını etkisi ile %0,5 olarak gerçekleşeceği ifade edilmektedir. Bu kapsamda, COVID-19 salgını sonrasında yaşanan tahribatın 2009 yılı finansal krizinin yaratmış olduğu tahribatın 2 katından daha fazla olacağı öngörülmekte olup araştırmalar küresel olarak bu süreçten etkilenmeden çıkacak neredeyse hiçbir sektörün kalmadığını göstermektedir" sözleriyle değerlendirdi.

TAZMİNAT TALEPLERİNDE ARTIŞ OLABİLİR

Salgın sürecinin dünya ekonomisinin İkinci Dünya Savaşı'ndan bugüne kadar yaşadığı en ciddi sınav olduğu dikkate alındığında salgın sonrasında pek çok sektörde iş süreçlerinde yapısal değişikliklerin gerçekleşmesinin beklendiğini aktaran Benli, "Ancak bu sürecin pek çok işletme için oldukça zor geçmesi ve tüm dünyada tahsilat sürelerinin uzaması beklenmektedir. Uluslararası bir sigorta grubu tarafından yapılan araştırmaya göre dünya genelinde iflasların %20 oranında artması beklenmektedir"



şeklinde konuştu. Bu oranın ABD'de %25, Avrupa'da %19 ve Çin'de % 15 olacağının öngörüldüğünü de sözlerine ekleyen Benli, "Dünya ekonomisine paralel olarak kelebek etkisi ile aynı durumun Türkiye'deki şirketler tarafından da yaşanması ve ticari alacak sigortasında vade ve hasar bildirim sürelerinin uzaması beklenebilir" şeklinde konuştu. Benli, alacak sigortası tazminat taleplerinde bir artış olacağını da dile getirdi: "İçinde bulunulan durumun ilk etapta özellikle yurtiçinde faaliyeti duran işletmelerin tedarikçilerine yapacağı ödemeler ile ihracat alacaklarında gecikmeye neden olması ve ticari alacak sigortası kapsamındaki tazminat taleplerinde belirli bir artışa neden olması beklenmektedir."
Türk sigorta sektörünün, üretimin, ticaretin kısacası iktisadi hayatın işleyebilmesi için gereken güvenceyi ve yeni girişimler için ihtiyaç duyulan fonları sağlayan kritik sektörlerden olduğunu belirten ve bu süreçte gerçekleşecek tazminat taleplerini karşılayabilecek güçte olduğunu vurgulayan Benli, "Türk sigorta sektörü, üretim yapan, ürünlerini ihraç eden ve ticaretle uğraşan sektörleri fiziksel risklerin yanı sıra finansal risklere karşı da korumaya devam edecek; üretim ve ticaretin yapılmasına

'DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASI' KAPSAMININ GENİŞLETİLMESİ İLE YILLIK CİROSU 125 MİLYON LİRAYA KADAR OLAN FİRMALAR İÇİN TEMİNAT SAĞLANMASIYLA DAHA FAZLA SİGORTALIYA ERİŞİM SAĞLANACAĞI VE BU KAPSAMDA DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASINA OLAN İLGİNİN DEVAM EDECEĞİ ÖNGÖRÜLMEKTEDİR."

ve sürdürülmesine katkıda bulunarak, reel sektöre güven vermeye devam ederek bu zor süreci birlikte aşmamıza destek olacaktır" dedi.

'ALACAK SİGORTASININ ÖNEMİ DAHA İYİ ANLAŞILDI'

2020 yılının ilk çeyreğinde çok sayıda sektörün risk değerlendirmesinin olumsuz yönde etkilendiği görülüyor. Bu kapsamda, 2020 yılında salgına bağlı olarak ticari kayıpların önemli ölçüde artmasıyla beraber ticari alacak sigortasına olan ilginin de yükseliş göstereceğini belirten Benli, "COVID-19 salgınının ülkemizde görülmeye başlandığı dönem öncesine de bakıldığında, alacak sigortalarının 2019 yılsonu içinde toplam prim büyüklüğünün 304 milyon liraya ulaşmış olduğu görülmektedir. Söz konusu üretimin 10 milyon lirasını Devlet Destekli Alacak Sigortası oluşturmaktadır" şeklinde konuştu. Benli, alacak sigortası hakkında şu değerlendirmeleri yaptı: "Alacak sigortası ürünü, geleneksel sigorta ürünlerinden farklı bir perspektife sahip olup fazla bilgi sahibi olunan bir ürün değildir. Acentelerimizin geleneksel sigorta ürünlerinin dışında finansal ürünlere de yönelmeleri, hem onların aracılığıyla bu ürünün etkin şekilde piyasalara sunulmasını sağlayacak hem de ilerleyen dönemde önemi daha da artacak olan bu sigorta ürününden alacakları payı artıracaktır. Diğer taraftan, 'Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası' teminat kapsamının genişletilmesi ile yıllık cirosu 125 milyon liraya kadar olan firmalar için teminat sağlanmasıyla daha fazla sigortalıya erişim sağlanacağı ve bu kapsamda devlet destekli ticari alacak sigortasına olan ilginin önümüzdeki dönemde devam edeceği öngörülmektedir. Sonuç olarak, 2020 yılında ticari kayıpların artacağı öngörülmekte olup, artan hasar maliyetine karşın her zaman olduğu gibi COVID-19 salgını sürecinde de sigorta sektörü sigortalılarımızın yanında olmaya ve onları desteklemeye devam edecektir. Bu çerçevede gerek artan risk algısı gerekse de Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nın kapsamının genişletilmesi ile ticari alacak sigortasının sektörümüz ve acentelerimiz için önemi içinden geçmekte olduğumuz süreçte daha net anlaşılmıştır."

NORMALLEŞMEYE KATKI

25 milyon liranın altında olan mikro ve küçük işletmeleri kapsayan sistemin, orta büyüklükteki işletmeleri de kapsayacak şekilde genişletildiğini aktaran ve artık yıllık net satış hasılatı 125 milyon liraya kadar olan tüm KOBİ'lerin alacak sigortası kapsamına alındığını belirten Benli, yapılan değişikliklerle ilgili görüşlerini aktardı: "Sonuç olarak, yapılan değişiklikler ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için ticari alacak sigortası kapsamındaki risklerin etkin bir şekilde koruma altına alınması amacıyla kamu otoritesinin girişimiyle oluşturulan sistem, sadece hasarın tazmini açısından fayda sağlamamakta aynı zamanda gerek sektörün gelişimi, gerekse piyasanın desteklenmesi adına fayda sağlayacak bir sistem olarak değerlendirilmektedir. Yapılan düzenlemelerin de daha fazla sigortalıya ulaşılmasına olanak sağlanacağı öngörülmektedir. Kapsamı genişletilen alacak sigortasının küresel salgının yarattığı belirsizliklerin azaltılması ve hayatın normalleşmesine katkı sağlaması beklenmektedir."

QUICK SİGORTA FİNANSAL RİSK VE ANALİZ MÜDÜRÜ YASEMİN EZENERDEN:

Alacak sigortasının her alana olumlu etkisi olacak

Quick Sigorta Finansal Risk ve Analiz Müdürü Yasemin Ezenerden, devlet destekli alacak sigortası ile ilgili açıklamalarda bulundu. Yasemin Ezenerden, kapsama 125 milyona kadar yıllık net satış cirosu olan KOBİ'lerin alacaklarının da eklendiğini söyledi ve ekledi: "Yıllık net satış cirosu 25 milyon liranın altında olan mikro ve küçük işletmelerin kapsamından orta büyüklükteki işletmeler ve yıllık net satış cirosu 125 milyon liraya kadar olan KOBİ'lerin alacakları ödenmeme riskine karşı sigortalanabilmektedir."

'OLUMLU ETKİSİ OLACAK'

Mikro, küçük ve ortak büyüklükte olan işletmelerin alacaklarını tahsil edememeleri durumunda zararlarının karşılanması ve alacaklarının garanti



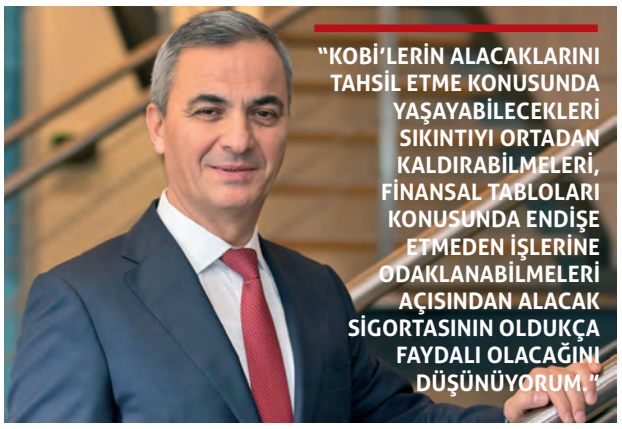
altına alınmasının KOBİ'lere büyük faydasının dokunacağını vurgulayan Ezenerden, "KOBİ'lere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası, KOBİ'lerin nakit akışlarını sağlıklı bir şekilde düzenlemelerini, taahhütlerini yerine getirebilmelerini kolaylaştıracak. Bu ürün aynı zamanda KOBİ'lerin planlı bir şekilde ilerlemelerine de katkıda bulunacaktır dedi.
Quick Sigorta olarak Devlet Destekli Alacak Sigortası ürününde yapılan son değişikliklerle birlikte ürüne olan ilgi ve talepte önemli bir artış gördüklerini dile getiren Ezenerden, ürünün tanıtımı ve yaygınlaştırılmasıyla birlikte ticari risklerin güvence altına alınmasının sadece tek bir alana değil, ticari faaliyette bulunan her alanda olumlu etkilerinin olacağını sözlerine ekledi. Ezenerden, "Böylelikle firmalar müşterilerini daha iyi tanıyıp, analiz etme fırsatına sahip olacak" dedi.

"ALACAK SİGORTASININ TANITIMI VE YAYGINLAŞTIRILMASIYLA BİRLİKTE TİCARİ RİSKLERİN GÜVENCE ALTINA ALINMASININ SADECE TEK BİR ALANA DEĞİL, TİCARİ FAALİYETTE BULUNAN HER ALANA OLUMLU ETKİLERİ OLACAK."

AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FAHRİ ALTINGÖZ:

Alacak sigortası KOBİ'lerin elini rahatlatacak

COVID-19 salgınının hem dünya hem de ülkemiz ekonomisinde önemi ölçüde bir daralmaya sebep olduğunu söyleyen Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, bu konuda en çok etkilenen kurumların KOBİ'ler olduğunu söyledi. "Pek çok şirket ya üretim kısıtlamasına gitmiş ya da üretimlerini tamamen durdurmak zorunda kalmıştır. Bu olumsuz tablodan en çok etkilenenler ise finansal güç ve sermaye açısından daha zayıf olan KOBİ'ler olmuştur. Tahsilatlarını karşılamada ciddi bir sıkıntı içerisinde olan bazı KOBİ'ler için alacak sigortası adeta bir can suyu niteliğinde olacaktır" şeklinde konuşan Altıngöz, alacak sigortası hakkında şu yorumlarda bulundu: "Alacak sigortası 2 yıl önce hayata geçtiğinde kapsamı bu kadar geniş değildi. Mart ayında yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Hazine KOBİ'ler için desteğini gösterdi. Bu anlamda içerisinde bulunduğumuz zor günlerde hem kamu hem de sigorta sektörü olarak alacak sigortası ile KOBİ'lerimizin yanındayız. Yeter ki onlar bu üründen faydalansın ve iş yapmaktan çekinmesinler."
Alacak sigortası ürününe olan talebi de değerlendiren Altıngöz, "Şu anda bu ürünle ilgili yaşayan 6 bin civarında poliçe bulunuyor. Yaşanan salgın hastalık da göz önünde bulundurulduğunda, KOBİ'lerin alacaklarını tahsil etme konusunda yaşayabilecekleri sıkıntıyı ortadan kaldırabilmeleri, finansal tabloları konusunda endişe etmeden işlerine odaklanabilmeleri açısından da bu ürünün oldukça faydalı olacağını düşünüyorum" dedi. Altıngöz, ilerleyen dönemde hem salgın hastalığın yaratmış olduğu ekonomik tablo hem de ürün kapsamını genişleten değişikliklerin alacak sigortasını çok daha sık duyacağımızın bir habercisi olduğu yorumunda bulundu.



RİSK YÖNETİMİNE KATKI

Alacak sigortasının hasar ödeme fonksiyonu dışında işletmelere başka avantajları da bulunduğuna değinen Altıngöz, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Alacak sigortası ile müşteriler analiz ediliyor, finansal durumları izlenerek şirketin risk yönetimine katkı sağlanıyor. İşletmeyi öngörülemeyen tahsilat problemlerine karşı koruyarak, finansal yapılarını güçlendiriyor. Bilançolarının aktif kalitesini yükselterek bankalar ve finansal kuruluşlar nezdinde kredibilitelerini artırmalarına yardımcı oluyor. Sorunlu alacaklara ilişkin hukuki takip işlemleri işletme adına yürütülüyor. Böylelikle şirket yönetimleri alacak sorunlarını bir kenara bırakarak asıl faaliyet alanlarına odaklanabiliyorlar ve yeni müşteriler konusunda danışmanlık hizmeti alabiliyorlar. Bu ürün, onların en az riskle yeni müşterilere sahip olarak satışlarının artırılmasına katkı sağlıyor."

SEDDK'da beklenen atamalar gerçekleşti: Başkan Türker Gürsoy

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) için sektörün uzun zamandır beklediği atamalar gerçekleşti. 47 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 5'inci maddesi ile 3 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 2, 3 ve 7'nci maddeleri gereğince SEDDK



Başkan, İkinci Başkan ve üyeliklerinin atanması gerçekleştirildi. Atama kararı 24 Mayıs tarihli ve 31136 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı.

2020/245 sayılı karara göre SEDDK Başkan ve üyeleri şöyle:
Başkan: Türker Gürsoy
İkinci Başkan: Ali Ersoy
Üye: Ender Şenol
Üye: Fatih Küçükcan

Mapfre Sigorta'nın yeni Yönetim Kurulu Başkanı Nazan Somer Özelgin

Mapfre Sigorta'da önemli bir bayrak değişimi yaşandı. 2015 yılından bu yana Mapfre Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı olarak önemli başarılara imza atan Hüsamettin Kavi, 31 Mart 2020 tarihi itibariyle koltuğunu Yönetim Kurulu Üyesi Nazan Somer Özelgin'e devretti.



Statik IP uygulaması 30 Haziran'a kadar uzatıldı

Koronavirüs nedeniyle sigorta acentesi çalışanlarının sağlığını korumak için Statik IP uygulaması TOBB SAİK girişimleri ile birlikte 30 Haziran'a kadar uzatıldı. TOBB SAİK tarafından yapılan duyuru ile Koronavirüs salgını nedeniyle, sigorta acentesi çalışanlarının sağlık güvenliğinin korunması amacıyla, daha önce 15 günlüğüne kaldırılan ve 30 Mayıs 2020 tarihinde süresi dolacak olan Statik IP kullanımı zorunluluğunun geçici olarak kaldırılma süresi TOBB SAİK'in girişimleri ile 30 Haziran 2020 tarihine kadar uzatıldı.

Sağlık kurumlarında pandemi sebebiyle görevlendirilmeler poliçe kapsamına dahil oluyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı kararı ile 23 Mayıs 2020 tarihli Resmi Gazete'de Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Tarife ve Talimatlarında değişiklik yapıldığı açıklandı. Kamu ve özel sağlık kurumları ile bu kurum ve kuruluşların bağlı birimlerinde pandemi sebebiyle yapılan görevlendirmeler kapsamındaki tüm iş ve işlemler artık 3. Risk Grubu kapsamında değerlendirilecek. Buna ek olarak "Kamu ve özel sağlık kurum ve kuruluşları ile bağlı birimlerde pandemi sebebiyle görevlendirilmeleri nedeniyle yürüttükleri faaliyetleri, ilave sözleşme düzenlemeksizin veya prim tahsil edilmeksizin poliçenin kapsamına dahildir" ifadelerine yer verildi.

Sincek: COVID-19 sürecinde de katılımcıların ve sigortalıların yanında oluyoruz

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sigortalıların ve BES katılımcılarının COVID-19 sürecinde yanında olduklarını söyledi. "Katılım Emeklilik olarak sağlık ürünlerimizi çatısı altında topladığımız Katılım Sağlık markamız, lansmanını kısa bir süre önce yapmış olmamıza rağmen korona salgını sürecinde çok önemli rol üstleniyor" diyen Sincek, "Salgın hastalıklar kapsam dışı olarak belirtilmiş olmasına rağmen, güncel istisnai ve hassas durum gözetilerek COVID-19, kapsam altına alındı. Sigortalılarımızın tanı ve tedavi giderleri, poliçe limitleri dahilinde karşılanmaya başlandı" şeklinde konuştu.



Ayhan Sincek

Sincek, "Sigortalılarımızın öncelikle her zaman yanlarında olduğumuzu bilmelerini istiyoruz. COVID-19 belirtileri gösteren sigortalılarımız, sakinliklerini koruyarak, 184'ü arayabilir, yetkilendirilmiş devlet hastanelerine başvurabilir ya da immünoloji birimi olan, hızlı test kiti dağıtılmış, pandemi hastanesi olarak belirlenmiş anlaşmalı özel hastanelerimize başvuruda bulunabilirler" ifadelerini kullandı.

YENİ POLİÇELERE COVID-19 EKLENDİ

Ayhan Sincek, "Yeni düzenlenen poliçelerde ise söz konusu rahatsızlığın poliçe başlangıç tarihi öncesinde gerçekleşmemiş olması şartı ile kapsam alanına alıyoruz. Sigortalılarımız, yalnızca sağlıkları ve aileleri ile ilgilensinler, bir de maddi endişe taşımasınlar istiyoruz" şeklinde devam etti. Salgın sürecinde tüm işlemlerin online kanallar üzerinden kolayca gerçekleştirildiğini hatırlatan Sincek, "Dijitali merkeze alan çalışmalarımızın meyvelerini topluyoruz" şeklinde konuştu.

İklim değişikliği bağlantılı riskler sigortalanabilir olmaktan çıkabilir

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporu başta iklim değişikliği olmak üzere doğal afetler hakkında çarpıcı öngörüler içeriyor. Mevcut pandemi krizi ve insanlığı tehdit eden iklim değişikliği arasındaki paralellikleri ortaya koyan rapor, iklim değişikliğinin de önümüzdeki dönemde pandemi gibi sigortalanamayan riskler arasına girebileceğini, bunun engellenmesi için önlemlerin hızlı bir şekilde alınması gerektiğini vurguluyor.

Küresel afetler artık hayatımızın bir parçası haline gelmiş durumda. Afetlerin olağanüstü halden olağan bir hale doğru evrildiği dünyada sigortacılık da yeni düzene ayak uydurmak durumunda. Pandeminin öne çıkmasıyla beraber yaklaşan iklim değişikliği tehlikesi şimdilik arka koltuğa geçmiş olsa da, küresel ısınmanın daha da yükselmesi riskleri hesaplanabilir olmaktan çıkarabilir ve sigortalanmasını imkansız hale getirebilir. Swiss Re tarafından yayınlanan "Ekonomik yığılma ve iklim değişimi zamanlarında doğal afetler" başlıklı Sigma 2/2020 raporu bu alandaki tehlikeye ışık tutuyor.



BU YIL ABD'Yİ VURMADI

Swiss Re'nin raporunda ilk bakışta 2019 yılında gerçekleşen hasarların toplamının önceki iki yılın toplamından düşük olması dikkat çekiyor. Ancak 146 milyar dolarlık bu rakam doğal afetlerin azaldığını müjdelemiyor. Hasarın bu seviyede gelmesinin nedeni olarak doğal afetlerin coğrafya üzerinde yayılımı, daha doğrusu ABD üzerinde meydana gelmiş olmaması gösteriliyor. 60 milyar dolarlık sigortalı hasar toplamı ise önceki 10 yılın 75 milyar dolarlık ortalamasının altında. Hasarların türüne bakıldığındaysa sigortalı hasarda aslan payının 52 milyar dolar ile doğal afetlerde olduğu görülüyor. Başlıca afetler olarak Japonya'yı vuran Hagibis ve Faxai tayfunları gösteriliyor.

'EKONOMİK YIĞILMA'

1980'den bu yana, ekstrem hava olaylarının yol açtığı hasarların artmasının ekonomik büyüme ve kentleşme ile oluşan ekonomik yığılma etkisinden kaynaklandığı düşünülüyor. Beşeri ve fiziksel varlıkların özellikle deniz seviyesine yakın olan kentsel bölgelerde yoğunlaşması şiddetli hava olaylarının yol açtığı yıkımın boyutunu daha da artırıyor. Raporda, hasarı artıran diğer nedenler olarak sosyo-ekonomik faktörlere işaret ediliyor.

HASAR İKİNCİL KAYNAKLARDAN GELECEK

Raporda Columbia Üniversitesi Profesörü Adam Sobel tarafından kaleme alınan bir bölüm de yer alıyor. İklim değişikliğinin etkisini tahmin etmenin son derece zor olduğunu ifade eden Sobel, bu durumun değişimin yaşanmadığı anlamına gelmediğini vurguluyor. Sobel'e göre; artan sıcaklık, deniz seviyesinin yükselmesi, sıcaklık dalgalarının hem frekans hem de şiddet olarak artması ve yağışların düzensizleşmesi gibi değişimler gelecek 10 yıl içerisinde hasarları tırmandıracak. Sobel, raporda ilginç bir noktaya da parmak basıyor. Profesöre göre hasarların büyük kısmı birincil değil ikincil yani artçı olaylardan kaynaklanacak. Örnek olarak, geçtiğimiz yıl Japonya'da meydana gelen Hagibis

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

COVID-19 İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİ UNUTTURMAMALI

Swiss Re Enstitüsü ve Swiss Re Grup Underwriting Başkanı Edi Schmid, "COVID-19'dan önce, hızlı bir şekilde çözülmesi gereken başka sorunların olduğu zamanları unutmak çok kolay. Bizim görevimiz, diğer büyük riskleri gözümüzden kaçırmayarak dünyayı risklere daha dayanıklı ve daha hızlı cevap verebilir hale getirmek" diyor. COVID-19 nedeniyle diğer risklerin ötelenmemesi gerektiğini ifade eden Schmid'in önerileri şöyle:

- COVID-19 nedeniyle dünyayı tehdit eden diğer acil sorunlar görmezden gelinmemeli.
- Büyük bir hasarı engellemek için hasara orantılı büyük adımlar atılmalı.
- Sürdürülemez kentleşme ve yoğunlaşmanın önüne geçecek aksiyonlar alınmalı.

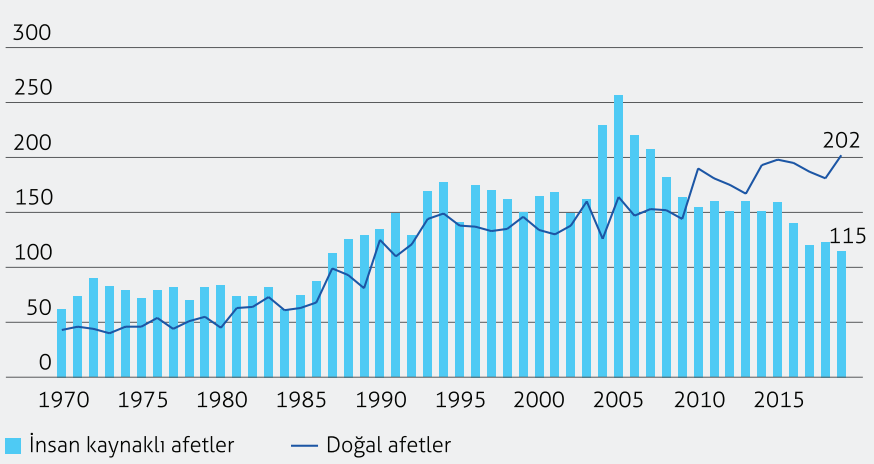
Bölgeye göre afet, afetzede, ekonomik ve sigortalı hasar rakamları, 2019

				Sigortalı hasar		Ekonomik hasar	
Bölge	Olay	Afetzede	Toplam Payı %	Milyar $	Toplam Payı %	Milyar $	Toplam Payı %
Kuzey Amerika	87	212	1.8%	27.2	45.6%	44.7	30.6%
Latin Amerika ve Karayipler	20	964	8.4%	5.2	8.7%	11.9	8.2%
Avrupa	45	328	2.9%	5.4	9.0%	13.6	9.3%
Afrika	54	3332	29.0%	0.8	1.4%	5.3	3.6%
Asya	102	6546	56.9%	18.3	30.6%	65.9	45.1%
Okyanusya/Avustralya	5	77	0.7%	2.5	4.1%	4.1	2.8%
Denizler/Uzay	4	38	0.3%	0.4	0.7%	0.4	0.3%
Dünya	317	11497	100.0%	60	100.0%	146	100.0%

Not: Rakamların yuvarlanması nedeniyle toplam %100'ü tutmayabilir.

1970-2019 yılları arası afet sayıları

2019 YILINDA 317 AFET GERÇEKLEŞTİ
Sigma kriterlerine göre 2019 yılında 317 adet doğal afet meydana geldi. Bu rakam 2018 yılının üzerinde. 202'si doğal olan afetlerin 115'i insan kaynaklıydı. Doğal afet sayısı 2018 yılına göre artarken, insan kaynaklı afet sayısı azaldı.



Toplam ekonomik hasar

146 milyar $

10 yıllık hasar ortalaması olan 212 milyar doların altında

137 milyar $

Hasarın 137 milyar doları doğal, 9 milyar doları insan kaynaklı afetlerden geldi.

Toplam sigortalı hasar

60 milyar $

10 yıllık hasar ortalaması olan 75 milyar doların altında

52 milyar $

Hasarın 52 milyar doları doğal, 8 milyar doları insan kaynaklı afetlerden geldi.

Afetlerden etkilenenlerin sayısı

11.497

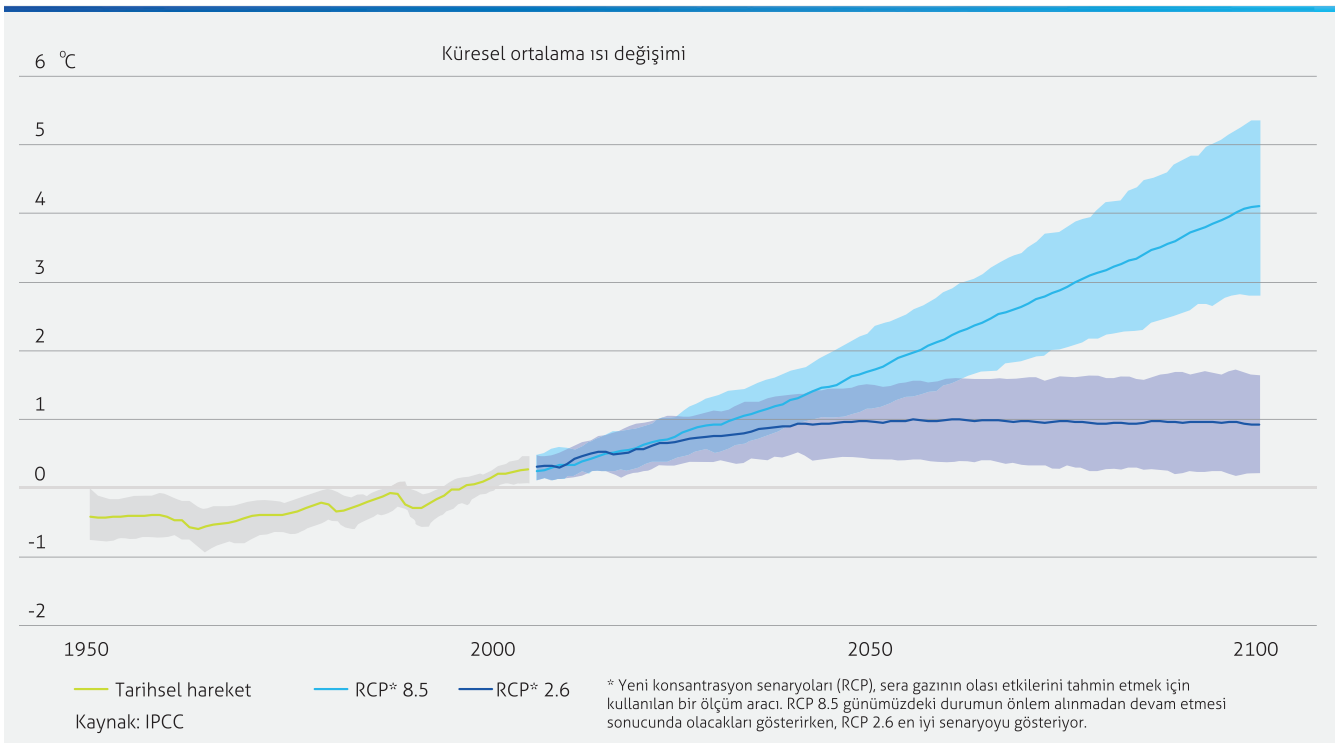
Gerçekleşen afet sayısı

317

Tayfunu'ndan sonra uzun süre devam eden şiddetli yağışlar ve Mozambik'te gerçekleşen İdai Kasırgası'nı takip eden fırtına dalgaları Asya'da yaygın sel ve seylap hasarlarına neden oldu. Diğer taraftan, Kaliforniya orman yangınlarının sıklığı geçtiğimiz yıl önceki dönemlere göre azalsa da Avustralya'da milyonlarca hektar orman alanını küle çeviren yangınlar hasarın düşmesini engelledi.

HALA BU RİSKLER SİGORTALANABİLİYORKEN...

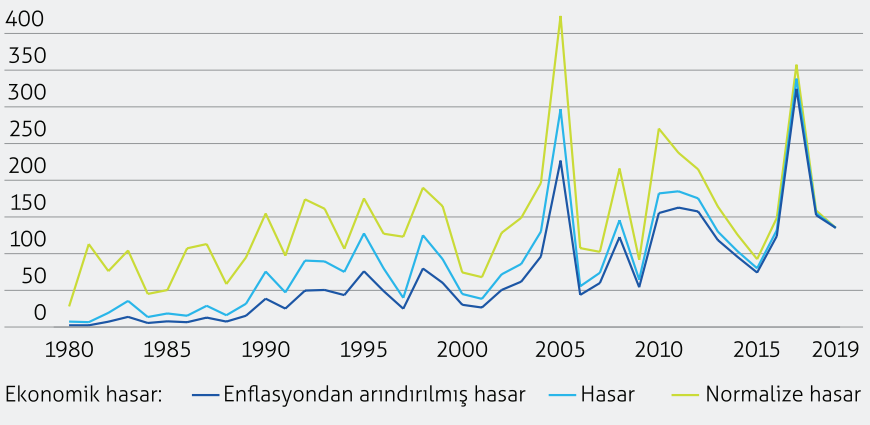
Elimizdeki verilerle iklim değişikliğinin nihai boyutunu şimdiden kestirmek oldukça güç. İklim değişimi kaynaklı risklerin şimdilik sigortalanabilir olduğunun ifade edildiği raporda, yakın zamanda önlem alınmadığı takdirde iklim değişikliği kaynaklı risklerin de Koronavirüs gibi sigortalanamayan riskler arasına girebileceği konusunda bir uyarı bulunuyor. Önlemlerin alınmasında meydana gelecek bir gecikmenin dünyayı geri dönülmez bir noktaya getirebileceği, bu noktadan sonra başta yüksek riskli bölgelerdeki varlıklar olmak üzere iklim risklerinin sigortalanabilirliğinin tekrar masaya yatırılmasına yol açacağı düşünülüyor. Sigorta sektörünün ise bu dönemde iklim değişikliğinin etkilerini yakından takip etmesi ve risklerin evrimine göre sigortalama süreçlerini gözden geçirip yeni paradigmaya adapte olması gerekiyor. Araştırmacılara göre risk hesaplama süreçlerinde "zaman skalası" faktörü değer kazanıyor. Sigortacıların hesaplarını hem yakın dönem hem de uzak dönem göz önüne alarak yapması gerekiyor. İklim değişikliği riskin tabiatını daha dinamik hale getirerek geleneksel risk anlayışını değiştiriyor. Günümüzde kullanılan felaket modelleme yöntemleri çoğu trendi pas geçerek sadece geçmiş hasarları baz alıyor. Böyle olunca hızla kentleşen, yoğunlaşan ve riske daha açık hale gelen dünyadaki değişim yeterince dikkate alınamıyor.



FELAKETİ ÖNLEMEK ELİMİZDE; GEÇ KALMA LÜKSÜMÜZ YOK!
Tabloya göre ekonomi ve ticaretin önlem alınmadan devam etmesi durumunda ortalama sıcaklık 80 yıl içerisinde 5 dereceden fazla artabilir. Alınacak sıkı önlemlerle bu artış 1 derecenin altına çekilebilir.

1980-2019 yılları arasında şiddetli hava olaylarından kaynaklanan hasarlar ($)

HASARI YOĞUNLAŞMA ARTIRIYOR
"Normalize hasar"; geçmişte gerçekleşen hasarların, bugünkü kentsel ve sosyal yoğunlaşma ortamında verebileceği hasarı gösteriyor.



2/2020 SIGMA RAPORUNDAN ÖĞRENİLECEKLER

Swiss Re'nin son çalışması, iklim değişikliğiyle ilgili çok değerli bilgiler içeriyor. Raporda öne çıkan fikirler şöyle:

- Doğal afet kaynaklı hasarlardaki artış trendi insan ve sermayenin ekonomik gelişmeler ve kentleşme nedeniyle belirli alanlarda yoğunlaşmasından kaynaklanıyor.
- Küresel sıcaklığın artmasıyla beraber frekansı yükselen şiddetli hava olaylarının orta ve uzun dönemde hasarları tırmandırması bekleniyor.
- İklim değişikliğinin etkileri günümüzde gözlemlenebiliyor. Ortalama sıcaklıklar artıyor, deniz seviyesi yükseliyor, buz tabakalarının erimesi, sıcak dalgalarının sıklaşması ve ortalama süresinin uzaması, yağışların düzensizleşmesi ve ekstrem hava olaylarının artışı iklimdeki değişimi kanıtlar nitelikte.
- Orta ve küçük boyutlu ikincil risklerin büyük resimdeki payı gittikçe artıyor. 2018 ve şimdi de 2019 yılı rakamlarına göre oluşan hasarın büyük kısmı fırtına sonrası meydana gelen yağışlar gibi ikincil risklerden kaynaklanıyor.
- İklim değişikliğinin doğal afetlere etkileri gözlemlenebilse de, aralarındaki bağlantı tamamen anlaşılabilmiş değil. En çok merak edilen nokta ise dünyada meydana gelen bu değişimle oluşan hasarlar arasındaki ilişki.
- Hızlı bir şekilde harekete geçilmemesi, çok geç kalınması anlamına gelebilir. İklim sistemlerinin dönüşü olmayacak biçimde değişmesi sigorta sürecini de negatif yönde etkileyebilir.
- Hava olaylarının verdiği hasarlar günümüzde sigortalanabiliyor. Yine de sigortacıların peşi sıra düzenlemeler yaparak risk modellerini güncellemesi gerekiyor.
- Sigortalanabilirliğin devam etmesi için sigortacı ve reasürörlerin beraber çalışarak küresel ısınmanın etkilerini de kapsayacak bir model oluşturması, bu modelin evrimleşen risk algısıyla beraber sürekli olarak geliştirilmesi büyük önem taşıyor.
- Yeni jenerasyon bir risk modelleme sistemi kurgulayabilmek için geçmişte yer alan ancak günümüzdeki modellerde gözden kaçırılmış olan sosyo-ekonomik faktörlerin tekrardan dikkatle incelenmesi ve risk artışıyla aralarındaki bağlantının ortaya çıkarılması gerekiyor.
- 2019 yılında meydana gelen hasarlar, sisteme yavaş yavaş kan kaybettiren (verimsiz hasar yönetimi, sosyal enflasyon) faktörlerin de hesaplamada ele alınması gerektiğini ortaya koyuyor.

Haziran ayı Online Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Haziran ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Tüm eğitimler online platform üzerinden canlı olarak gerçekleşiyor. Günlük 2-3 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda yer alıyor. TSEV'de online olarak sunulan eğitimler için, 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanmaya devam ediyor. Buna ilave olarak, toplu katılımlar için katılımcı sayısına bağlı olarak %10 ile %35 arasında değişen oranlarda özel indirim fırsatları da yoğun talep üzerine sunulmaya devam ediyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV HAZİRAN AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
İngilizce Sigorta ve Reasürans Terimleri(Hayat Dışı) (Modül 1)	2-3-5-8-9-11-15 Haziran	Ali Akşener
İngilizce Yazışma (Prensipler, Örnekler, Kısaltmalar) (Modül 2)	18-19-22 Haziran	Ali Akşener
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar	2-3 Haziran	Ülkem Devrim Aksar
Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları	4-5 Haziran	Hasan Meral
Hayat Sigortaları ve BES Satışında Konu Olan Hukuki Kavramlar	9-10 Haziran	Av. Bayram Battal
Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi	9-10 Haziran	Aren Haddeler
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	12-13 Haziran	Balkır Demirkan
Uzaktan Sigorta Satışı	17-18 Haziran	Mehmet Uygun
Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri	17-18 Haziran	Şahap Tokgöz
Meditasyon Öğrenelim	18-19 Haziran	Iris Steinfeld
Ofis Yogası	22 Haziran	Iris Steinfeld
Fark Yaratan Liderlik	23-24-25 Haziran	Erhan Tunçay
Bedenini Tanı, Kendini Tanı	23-24-25 Haziran	Iris Steinfeld
Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları Çerçevesinde ÖrnekUygulamalar	23-24 Haziran	Zafer Şenler
Nakliyat Branşı Poliçeleri Bize Ne Söyler? Biz Ne Anlarız?	25-26 Haziran	Murat Işıklı
Etkili Takım Çalışması	29-30 Haziran	Erhan Tunçay
Virüsten Korunmak için Nefes Çalışması	30 Haziran	Iris Steinfeld



1. seçilen fotoğraf "Asansör"-Sebahattin Özveren

'Kadrajımda Sigorta' fotoğraf yarışmasının kazananları belli oldu

TSEV'in sigortanın bilinirliğini artırmak, sigorta bilincini geliştirmek ve Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle katkı vermek amacıyla düzenlediği 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışması 14 Mayıs'ta gerçekleşen Seçici Kurul Toplantısı ile sona erdi. Türkiye'nin dört bir yanından toplam 942 fotoğrafın yarıştığı yarışmada Seçici Kurul dereceye giren ilk üç fotoğrafa ilave olarak 30 fotoğrafı da sergilenmek üzere seçti. Türkiye Sigorta Birliği'nin sponsor olduğu yarışma bu yıl üçüncü kez düzenlendi.

2. seçilen fotoğraf "Sera"-Serkan Ülker (üstte) 3. seçilen fotoğraf "Acının Rengi"-İbrahim Şimşek (altta)



TSEV, yeni burslu öğrencilerini bekliyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından sunulan ve sigortacılıkla ilgili olarak en popüler ve en prestijli program olarak kabul gören Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na bu yıl 4. kez %100 burslu öğrenci kabul edilecek. Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) ile birlikte TSEV, sigortacılıkla ilgili bölümlerden yeni mezun olan 10 kişiye burs verecek. Burs nakdi herhangi bir ödemeyi kapsamayacak olup; 2020-2021 öğretim yılında gerçekleşecek olan 38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda ücretsiz öğrenim görme hakkını kapsıyor. İki yarıyıldan oluşan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın birinci yarıyılında sigortacılıkla ilgili temel bilgilerin yanı sıra ekonomi, pazarlama gibi destekleyici eğitimler verilirken, ikinci yarıyılda katılımcılar 6 alandan (Yangın & Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Hayat Sigortaları, Nakliyat Sigortaları ve Muhasebe) birini seçerek uzmanlaşma yolunda ilk adımı atıyorlar. İlk kez 2017-2018 öğretim döneminde Sigortacılık ve Aktüerya bölümlerinden yeni mezun olmuş 5 başarılı gence Vakfın 35. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda ücretsiz eğitim verilme hakkı sağlanmış; programın dönem birincisi ise yine burslu öğrenciler arasından çıkmıştı. 2018-2019 öğretim yılında ise, Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin desteğiyle burslu öğrenci sayısı artırılmış; 7 yeni mezun genç programa kabul edilmiş ve programdan başarıyla mezun olmuştu. 2019-2020 öğretim yılında 37. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na burslu olarak kabul edilen 4 yeni mezun genç ise halihazırda devam eden programda başarılı bir şekilde eğitimlerini sürdürüyorlar.

Programa burslu olarak kabul edilecek adaylarda aşağıdaki şartlar aranıyor:

- Halihazırda tam zamanlı olarak çalışmıyor olmak
- Sigortacılık veya Aktüerya bölümünden 2020 yılında mezun olmak
- Sigortacılık alanında kariyer hedefliyor olmak

Burs başvurusunda bulunmak isteyen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen tüm belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla göndererek başvuru yapmaları gerekiyor. Son başvuru tarihi 28 Ağustos 2020.

Gerekli belgeler:

- Niyet mektubu (Bu eğitimi niçin almak istediğinizi anlatan bir yazı olmalı)
- Transkript
- Özgeçmiş

Belgelerini PDF formatında egitim@tsev.org.tr adresine eksiksiz bir şekilde göndermeyen adayların başvuruları dikkate alınmayacak. Başvuru sayısının çok fazla olması halinde TSEV, burslu öğrencileri seçmek üzere mülakat ve yazılı-sözlü sınav yapabilir.

Reasürans talebi yüksek seyrini koruyor

Yerli reasürans şirketi Milli Re, 2019 yılında reasürans sektörü hakkında değerlendirmelerin yer aldığı raporunu yayınladı. Kapasite arzının yüksek olduğunun belirtildiği raporda, azalan kârlılık ve maliyetteki artışların fiyatlarda yukarı yönlü bir hareket oluşturduğu belirtildi. Milli Reasürans'ın 2019 yıl sonunda ödenmiş sermayesi 660 milyon lira oldu. Aktif büyüklüğü %21,2 oranında artarak 4 milyar 532 milyon lira, özkaynakları 2 milyar 136 milyon lira, prim hacmi ise 1 milyar 659 milyon lira olarak gerçekleşti. Ülkemizde 2018 yılında ve 2019 yılının ilk yarısında etkisini yoğun şekilde hissettiren ekonomik yavaşlama ile kurlardaki seyir ve enflasyonun yanı sıra, ekonomik faaliyetleri azaltacak ölçüde gerçekleşen yüksek faiz ortamı, Türk sigorta sektörünü olumsuz yönde etkiledi; özellikle hayat, kasko, trafik, inşaat-montaj ve konut sigortalarında büyümeyi sınırladı.

MÜHENDİSLİK BRANŞINDA DÜŞÜŞ GÖZLENDİ

Öte yandan, sigorta şirketlerinin kurumsal, ticari ve endüstriyel riskler açısından mevcut portföyleri büyük ölçüde muhafaza edildi. 2019 yılının ikinci yarısından itibaren ekonomide yaşanan dengelenmenin etkilerinin sektöre de yansıdığı görüldü. Türkiye reasürans piyasası genelinde, 2020 yılı reasürans anlaşmalarının prim tahminlerinde yangın, nakliyat ve oto-dışı kaza branşlarında artışlar kaydedilirken, mühendislik branşında bir önceki yıla oranla düşüş gözlendi. Bölüşmeli reasürans anlaşmalarının 2019 yılı primlerinde, ekonomi ve sektör gelişmeleri çerçevesinde Türk Lirası cinsinden sınırlı bir reel büyüme gözlendi. Diğer taraftan, hasar sayılarında yaşanan artışların yanı sıra, poliçe bedellerinin yabancı para cinsinden veya enflasyona endeksli olmasının da etkisiyle hasar tutarının yükselmesi hasar prim oranlarına olumsuz olarak yansıdı. Söz konusu reasürans anlaşmalarına konu olan ticari ve sınai risklerde kaydedilen büyüme ile Türk Lirası'ndaki görece olumlu seyir, doğal afet kümüllerinde yukarı yönlü hareketlere ve bazı anlaşmaların olay limitlerinde artışlara yol açtı.

2020 YILI SORUNSUZ TAMAMLANDI

Genel olarak değerlendirildiğinde, muhtelif anlaşmaların performanslarına göre komisyon oranlarında ayarlamaların yapıldığı 2020 yılı yenilemeleri, sigorta şirketleri açısından önemli bir sorun söz konusu olmaksızın tamamlandı. Piyasa geneli itibarıyla 2020 yılı yenilemeleri sonrasında bölüşmeli esasta reasürans koruması alan 22 şirketin plasmanında yer alan Millî Reasürans, 17 şirketin reasürans anlaşmasında lider konumunda olup, %27 seviyesinde piyasa payına sahip. Millî Reasürans'ın prim üretimi bir önceki yıla göre %26 oranında artarak, yaklaşık 1 milyar 659 milyon liraya ulaşırken; hasar ödemeleri ise yaklaşık 987 milyon lira seviyesinde gerçekleşti. Şirket, 2019 yılında 313 milyon lira tutarında net kâr elde etti. Şirketin likit varlıkları aktif toplamının %50'sini oluşturdu.

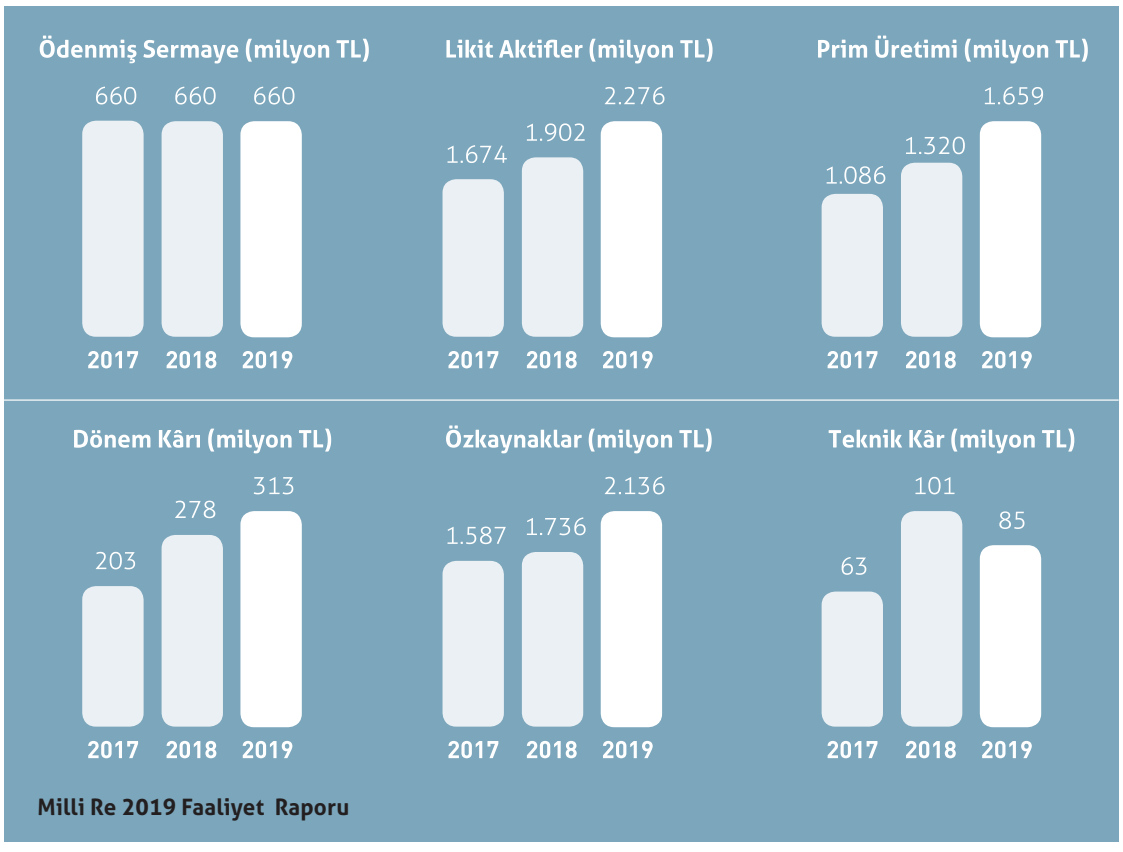
'TERCİH EDİLEN İŞ ORTAĞI'

Milli Re Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özşuca'nın rapordaki mesajı ise şöyle: "Millî Reasürans'ın 2019 yılında toplam prim üretimi bir önceki yıla kıyasla %26 oranında artışla 1 milyar 659 milyon lira seviyesine ulaştı. 2019 yıl sonu itibarıyla şirketimizin aktif büyüklüğü 4 milyar 532 milyon lira, özkaynakları 2 milyar 136 milyon lira, net dönem kârı ise 313 milyon lira olarak gerçekleşti. 2019 yılında 91. faaliyet yılını geride bırakan Millî Reasürans, Türk sigorta sektörü ve ülke ekonomisine verdiği katkıyı sürdürülebilir kılmanın yanında uluslararası piyasalarda kazandığı saygınlığı ile tercih edilen bir iş ortağı olarak köklü kurum kültürü ve uzun yıllara dayanan tecrübesiyle başarılarını geleceğe taşımayı hedefliyor. Asırlık çizgide emin adımlarla ilerlerken her zaman yanımızda olan pay sahiplerimize, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkürlerimi sunarım."

'50'Yİ AŞKIN ÜLKE, 130 CİVARI ŞİRKET'

Milli Re Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, rapordaki mesajında, "2019 yılının ikinci yarısından itibaren ülke ekonomisinde görülen dengelenmenin olumlu etkileri sigorta sektörüne de yansımış, şirketimiz 2020 yılı yenilemeleri itibarıyla Türkiye sigorta piyasasında faaliyet gösteren ve bölüşmeli esasta koruma alan 17 şirketin reasürans anlaşmasına liderlik yaparken, %27'lik pazar payı ile konumunu korudu. Şirketimizin söz konusu yenilemeler çerçevesinde katastrofik hasar fazlası anlaşmalarındaki sorumluluğu ise %8 oranında gerçekleşti. 2020 Ocak ayı yenilemelerinde reasürans talebinin yüksek seyrini koruduğu gözlendi. Yeterli düzeydeki kapasite arzına karşın, artan hasar maliyetleri ve azalan kârlılık, fiyatlarda yukarı yönlü hareketlilik yaşanmasına sebebiyet verdi. Millî Reasürans, uluslararası piyasalara açılma stratejisi doğrultusunda Singapur Şubesi'nin de katkısıyla, bugün 50'yi aşkın ülkede yerleşik 130 civarında şirkete reasürans kapasitesi sağlıyor. Millî Reasürans, kâr odaklı sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda faaliyetlerine başarıyla devam etti" ifadelerini kullandı.

Milli Re'nin yayınladığı faaliyet raporuna göre; yeterli düzeydeki kapasite arzına karşın, artan hasar maliyetleri ve azalan kârlılık fiyatlarda genel olarak yukarı yönlü hareketlilik yaşanmasına sebebiyet verdi.



Sigorta sektöründe geleceğin trendleri teknoloji ile değişiyor. Müşterinin, fiyatlandırma ve kapsam süresinde en yüksek esnekliğe sahip poliçeye istediği zaman ve yerde kavuşmasını sağlayan "kullan at sigorta"nın geleceğin en önemli sigorta modeli olması bekleniyor. Ancak bu modelin yaygınlaşması toplam prim üretimini düşürübilir.



GELECEĞİN TRENDİ: 'Kullan at' sigorta

Yeni tip Koronavirüsün yol açtığı COVID-19 salgını sonrası cevabını bekleyen soruların temelinde 'yeni normal'in nasıl olacağı bulunuyor. "Yeni normal nasıl olacak" sorusu diğer tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektörü için de bir merak konusu. Yeni sigorta ürünleri, ödeme modelleri, teminatlar, sigorta havuzları ortaya çıkacak ve sektörde yeni normalin bileşenlerini oluşturacaklar. 'Yeni normal' oluşmadan önce sorulması gereken bazı sorular var. Cevaplara göre yeni normal belirlenecek. Mesela, aynı model arabaya sahip, aynı şehirde yaşayan iki kişiden biri arabasını hafta içi her gün işe giderken kullanırken diğer sadece hafta sonları şehir dışı küçük seyahatler yaparken kullanıyor olsun. Benzer kazalarda her ikisi de hemen hemen aynı miktarda hasara sahip olmasına karşın haftada 5 gün araç kullanan ile 2 gün kullanan aynı riski taşımıyor. Soru şu: Neden ikisi de aynı primi ödemeli? Üstelik salgın hastalık gibi durumlarda, evden çıkma yasaklarıyla beraber sigortaladıkları araç kullanılmaz hale geliyor.
Türkiye sigorta sektörü, COVID-19 sonrası gerekli indirimleri ve ödeme ertelemeleri yaparak çözüme gitti. Peki salgın sürecinde müşteri memnuniyeti için çözümler yaratmak yerine, ister salgın olsun ister yaşamın işleyişini sekteye uğratan deprem gibi riskler olsun, anlık çözümleri bir standarta çevirmek mümkün mü? Sektör bu durumu gidermek için radikal çözümlere gidiyor.
Geleceğin sigorta ürünlerinin yeni modellemelere sahip olması bekleniyor. Dijitalleşme ise sigortanın riske değil, bireye odaklanmasını sağlayacak. Yeni modellerin arasında; talebe dayalı, parametrik, esnek, mikro, P2P sigortaları ve çoklu risk poliçesi var.

'KULLAN AT' SİGORTAYLA SÜRDÜRÜLEBİLİR SİGORTACILIK

Dünyada son dört yıldır talebe dayalı teminatları ve poliçe sürelerini kapsayan sigorta ürünlerine dair bir trend var. Küçük ama girişimci sigorta şirketleri bu yolu tercih ederek pastadan daha fazla pay almaya başladı bile. Bu şirketler genel olarak mobil uygulaması üzerinden müşterilerine ihtiyaç duydukları teminatları seçmesine izin veriyor. Ayrıca bu teminatlara istenilen süre zarfında sahip olabiliyor. Bir bakıma bu sigorta ürününü istenilen zaman aktif hale getirip istenilen zaman kapatmak mümkün.
Peki "kullan at sigorta" nedir? Yurt dışında bu sigorta modeline on-demand insurance deniyor. Birebir tercümesi "talebe dayalı sigorta" olsa da Türkçeye "kullan at sigorta" diye çevirebiliriz. Çünkü "on-demand insurance" müşterinin, fiyatlandırma ve sürede en yüksek esnekliğe sahip poliçeye istediği zaman ve yerde kavuşmasını sağlayan bir sigorta türü. Dijitalleşme, bu sigorta ve satış türünü mümkün kıldı ve hatta sigortacılığı da değiştirmeye başladı. Bu tür sigortalar, geleneksel yöntemlerden daha az zahmetli oluyor, sigorta şirketlerinin verimliliğini artırıyor, müşteriler için büyük bir zaman ve iş yükü tasarrufu sağlıyor.
Kısaca bir örnek vermek gerekirse şöyle anlatılabilir: Sigortalı bir yılını kapsayan bir trafik sigortası satın almıyor. Onun yerine yola çıkmadan önce sigortasını aktifleştiriyor. Gideceğe yere vardıktan sonra sigortasını sonlandırıyor. Bunların hepsini dijital kanallar aracılığıyla yani bir telefon yardımıyla yapıyor.
Bu durumun hem sigortalı hem de sigorta şirketi açısından avantajları var. Bu avantajları, sürdürülebilir müşteri deneyimi, fiyat düşüşü, sigortanın tabana yayılması, üretilen toplam primde artış, startup ekosisteminin gelişmesi ve sigorta bilincindeki artış gibi kategorilerde toplayabiliriz.

2026 YILI PRİM ÜRETİMİ TAHMİNİ 190 MİLYAR DOLAR

Sigorta sektörü üzerine yabancı haber kaynakları, bu sigorta türünün kullanımı ve yaygınlaşması konusunda startup'lara çok iş düştüğünü belirtiyor. Bir sigorta ürünün kısa sürelilik, esneklik, internetten ödeme gibi avantajlarını bir araya getirebilmek bir cep telefonu uygulamasıyla çok kolay. Şimdilik kullan at sigorta küresel sigorta priminin ancak %1'ini oluşturuyor. Ancak bu küçük payın hemen hemen tamamı startup'lar yoluyla elde edilmiş olması, bize dijital dönüşüm sayesinde ilerleyen yıllarda daha fazla paya sahip olabileceklerini gösteriyor. Sigorta sektöründeki dijitalleşmeye odaklanan The Dijital Insurer sitesi, bu sigorta türünün ana akım olmasının "an meselesi" olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Bu sigorta türünün ana akım olması için üç temel değişikliğin gerçekleşmesi gerekiyor."
Dünyanın önde gelen dijital sigortacılık haber sitesi, bu üç temel değişikliği şöyle sıralıyor:
- Talebe dayalı sigorta, müşterinin

'KULLAN AT SİGORTA'NIN TAMAMLAYICISI: PARAMETRİK SİGORTA

Fransız bilgi teknolojileri firması Capgemini, Hayat Dışı Sigortacılığında Trendler başlıklı raporunda talebe bağlı sigorta ile parametrik sigortanın öneminden bahsetti. Kapsam süresi ve prim konusunda esneklik sağlayan "kullan at sigorta"nın koruma altına alamadığı risklerde, parametrik sigorta devreye girecek. Maddi kayıp olmasa bile poliçede belirtilen parametrelerin gerçekleşmesi sonucunda ödeme yapan parametrik sigorta, geleceğin sigortacılığında önemli bir yer tutacak. Parametrik sigortayı öne çıkaran özelliklerinin başında tazminat ödemelerini çok hızlı yapması geliyor. Diğer bir özelliği ise önceden sigortalanamayan riskleri de artık koruma altına alması. Bir bakıma "kullan at sigorta" bireylerin tercihleriyle şekil alan, hücresel bir koruma sağlarken parametrik sigorta, bölgesel istatistikleri baz alıp eşik noktalarının dışında gerçekleşen durumlarda tazminat ödeyecek.

GELECEĞİN DİĞER SİGORTA MODELLERİ

1. Birçok riski aynı kontratta toplayan çoklu risk poliçesi. Örnek vermek gerekirse, bu sigorta modeliyle tek bir poliçede hem evcil hayvanı, hem aracı hem de konutu indirimli olarak sigortalamak mümkün.

2. Düşük prim ve düşük teminatlı mikro sigorta. Düşük gelirliler için geliştirilen bu sigorta ürünü, bireylere sadece en ciddi riskleri sigortalamalarına yardım ediyor.

3. Esnek çalışanlar için oluşturulan esnek sigorta. Özellikle Y kuşağı için tasarlanmış olan bu sigorta modeli, işsiz kalma durumlarında sigortanın dondurulmasına olanak sağlıyor.

4. P2P sigorta. Bu sigorta ürünü dayanışmayı baz alır ve arkadaş ya da aile grupları için tasarlanmıştır. Hasar gerçekleşmezse belli bir oranda geri ödeme yapar.

Geleceğin sigorta modellerine göre şirketlerin geliştirmesi gereken beceriler

Beceriler	Yeni sigorta modelleri					
	P2P sigorta	Çoklu risk poliçesi	Talebe bağlı sigorta	Kullanıma bağlı sigorta	Mikro sigorta	Esnek sigorta
Bağlı cihazlar	Düşük	Orta	Yüksek	Yüksek	Düşük	Yüksek
Otomasyon	Orta	Düşük	Orta	Orta	Yüksek	Düşük
Akıllı sözleşmeler	Yüksek	Orta	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük
Mobil cihazlara özel çözümler	Yüksek	Orta	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Düşük
Açık tabanlı uygulamalar	Orta	Orta	Orta	Orta	Orta	Orta
Müşteri profili oluşturma	Orta	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Düşük	Yüksek
Kişiselleştirilmiş risk değerlendirmesi	Orta	Yüksek	Orta	Orta	Düşük	Orta
Fiyatlandırma analizi	Orta	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Orta	Yüksek
Ortaya çıkan risk tanımlaması	Orta	Orta	Orta	Orta	Düşük	Orta
Hedeflenen ürün ve hizmetler	Orta	Orta	Yüksek	Orta	Orta	Yüksek
Yapay zeka destekli hizmetler	Orta	Orta	Orta	Orta	Düşük	Orta

Dijitalleşmede inovasyon | Veri ve analizde inovasyon | Yüksek | Orta | Düşük

ihtiyaçlarının çoğunu karşılayabilmeli.
• Talebe dayalı sigortacılığın tanıtım kampanyaları yapılmalı.
• Bu finansal model, büyük sigorta şirketleri için de çalışmalı.

İlerleyen yıllarda sigorta satışı, büyük ölçüde yapay zeka tarafından gerçekleşecek. EY'nin (Ernst & Young) 2020 Global Insurance Outlook başlıklı raporunda yer alan 2022 tahmini trendleri listesinde talebe dayalı sigortacılık 16'ncı sırada yer alıyor. Ayrı raporda yapay zekanın 2024 yılında küresel düzeyde 20 milyar dolar prim üreteceği tahmin ediliyor. Bu 2019 tahminlerinin yaklaşık 17 katı. Dijital dünyayı yakından takip eden Coverager sitesinin raporu ise daha çarpıcı. 2026 yılına gelindiğinde talebe dayalı sigortanın küresel düzeyde 190 milyar dolar prim üreteceği öngörülüyor. Tabii ki bunların gerçekleşebilmesi için sigorta şirketlerinin yatırımıyla startup ekosisteminde gelişim bekleniyor.

MÜŞTERİYLE ARADAKİ MESAFE KISALIYOR

"Kullan at sigorta"da müşteriler, cep telefonu uygulaması kullanarak istedikleri zaman ve yerde kendilerini koruma altına alabiliyor. Bu sebeple sigortalılar yılın bazı dönemleri sigorta şirketi ile temas kurmak yerine her an temas haline geçebilecekler. Yine araç örneğinden gidersek, sigortalının poliçeyi aktife aldığı an ile kapattığı an arasında geçen süre, kat ettiği yol, haftalık ritmi gibi birçok bilgi sigorta şirketi tarafından hafızaya alınıyor olacak. Bu sebeple taşıdığı riski tekrar tekrar hesaplayabilecek. Kişiye özel kampanyalar oluşturabilecek ve indirimler yapabilecek. Hatta bir müşteriden yola çıkarak benzer birçok müşteriyi kazanabilecek fırsatları yaratabilecek. Yine Coverager sitesinde yer alan yoruma göre, sigorta şirketinin müşterisine istediği teminatları seçme şansı vermesi sigorta bilincini artıracak.

BİLİNCİN ARTMASI SEKTÖRÜ NEGATİF ETKİLER Mİ?

Yurt dışı kaynaklara göre etkileyebilir. Yabancı sigorta haber siteleri bu sıradışı fikri şu şekilde gerekçelendiriyor:
"Talebe dayalı sigorta sayesinde sigortalı hayatının hangi aşamalarında sigortasını aktif etmesi, ne zaman kapatması gerektiğini düşünmeye başlayacak. Hayatına devam ederken kafasının bir köşesinde risk analizleri yapacak. Sigortanın hayatındaki önemini anlayacak. İşte bu şekilde sigorta bilinci artarken bir yandan da olabildiğince az para vermenin yollarını aramaya başlayacak. Belki de yollar bomboşken sigortasını aktif hale getirmeyecek veya trafik çok sıkışık ise ve aracının içinde bekliyorsa sigortasını kullanmamayı tercih edecek."
Efma'nın 2017 Dünya Sigorta Raporu'na göre; talebe dayalı sigorta, toplam primin düşmesine, hasarın artmasına ve hatta sigorta suistimallerine yol açabilir. Raporda sigorta şirketlerinin fiyatlandırma, risk analizi, suistimal önleme ve tespit sistemlerinin tekrardan organize etmesi tavsiye ediliyor. Bu tavsiyenin temel sebebi, sektörün geleceğe hazırlanması olduğu belirtiliyor.

ÜRÜNÜ SİGORTALI BELİRLİYOR

Rapordaki teknolojik analizlere göre, değişim artık doğrusal bir yolda ilerlemiyor. Katlanarak büyüyor ve yoğunlaşıyor. Teknoloji sayesinde ortaya yeni sigorta modelleri çıkmaya başladı. Bununla birlikte proaktif olarak takip edilen müşteri deneyimi daha farklı sigorta ürünlerinin piyasaya sürülmesine yol açacak. Bu da sigorta bilincinin artmasının pozitif yanlarında biri. Yeni pazarların oluşması bekleniyor. Bununla birlikte sigorta bilincindeki artışın sigortanın tabana yayılmasını sağlayacağı da yapılan yorumlar arasında. Düşük gelirler, esnek çalışanlar, aile veya arkadaş grupları için farklı sigorta modelleri geliştirilmeye başlandı. Müşterinin taleplerine göre şekillenen bir sigorta uygulaması 2016 yılında Hollanda'da piyasaya sürüldü. InsureApp isimli uygulama, diğer sigorta ürünlerinden farklı olarak, araca değil sürücüye odaklanıyor. Sürüş sırasında topladığı veriler ışığında sürücü için en uygun poliçeyi ve primi sunuyor.
Bu sigorta ürününe de kullanım tabanlı sigorta deniyor. "Kullandığın kadar öde" yerine, "kullandığın gibi öde" düşüncesi yol gösterici olmuş. Ayrıca kaza önleme ve koçluk gibi ek hizmetleri de var. Kullanım tabanlı sigorta ve dijitalleşme, hasar anında ödemeyi değil, kazaları engellemeyi amaçlıyor.
Tata Consultancy Services'in talebe bağlı sigorta üzerine 2019 yılında hazırladığı raporda sigorta şirketlerinin bu değişime yönelik neler yapması üç maddede gerektiği sıralanıyor. Bunlardan ilki startup'larla işbirliklerine gitmek. Olabildiğince farklı ürünler tasarlayabilmek için dışarıdan yardım alınması gerektiği tavsiye ediliyor. İkinci maddede teknolojiyi kullanarak yeni değerlerin yaratılması gerektiği yer alıyor. Üçüncü madde ise yeni pazarların oluşumuna odaklanıyor. Bunun için diğer sektörlerle işbirlikleri yaratılması gerektiğinin altı çiziliyor.
Sigortacılık analiz sitesi Insurance Support World'de yer alan makalede ise "teknolojik değişimin avantajlı yanlarına ulaşmak için kat edilmesi gereken zorlu yoldan" bahsediliyor. Sigorta şirketlerinin hasar anında ödeme yapmak yerine riski önlemeye odaklanmaları gerektiğinin altı çiziliyor. Dijital ortamda toplanan verilerin gün geçtikçe artması dijital dönüşümü zorlaştıran nedenlerden biri. Toplanan veri arttıkça işlenmesi zorlaşıyor.

KULLAN AT SİGORTA NASIL ÇALIŞIYOR?

A. Seçim
1. Müşterilere sigorta türüne bağlı olarak istediği teminatları seçme fırsatı verir
2. Müşteriler uygun ürünü seçer

B. Poliçe
1. Her seçeneğe göre farklı bir sigorta poliçesi ortaya çıkar
2. Müşteri kendisine en uygun poliçeyi seçer

C. Prim
1. Seçilen poliçenin primi ve ödeme biçimleri hesaplanır
2. Müşteri telefon uygulamasını üzerinden kendisine uygun ödeme biçimini seçer

D. Hasar
1. Müşteri istediği zaman ve yerde, nasıl bir kayıp yaşadığına dair hasar talebinde bulunur.
2. Sigortacı hasar talebini mobil uygulama üzerinden alır

E. Denetleme
1. Hasar yerinde ilk inceleme yapılır
2. Sigorta dolandırıcılığı olup olmadığını anlamak için daha fazla belge talep edilebilir
3. Sigorta acentesi daha sonra hasar talebini onaylar ya da reddeder
4. Hasar tutarı müşteriye mobil arayüz üzerinden bildirilir
5. Hasar ödemesi gerçekleşir

Getiriler normalleşme sürecinde mi?

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2020 yılının Nisan ayında %16,25 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış ise %12,79 oranında gerçekleşti. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %4,34 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %9,69 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Nisan ayında %0,85 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

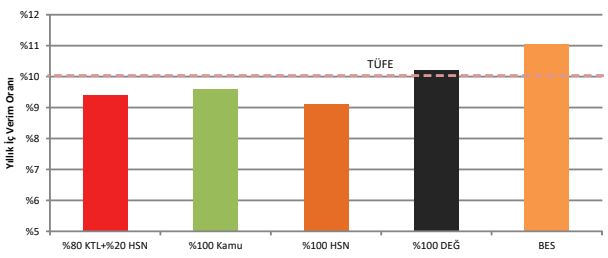
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

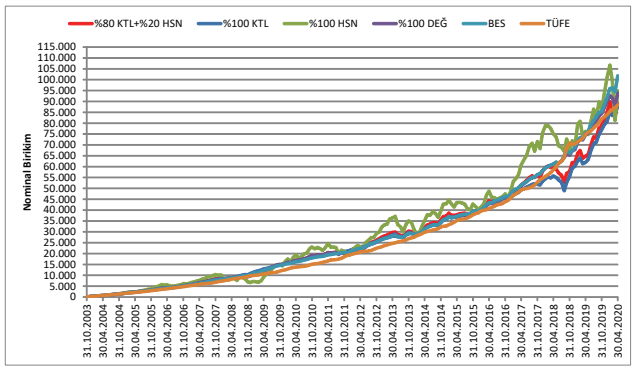
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.04.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



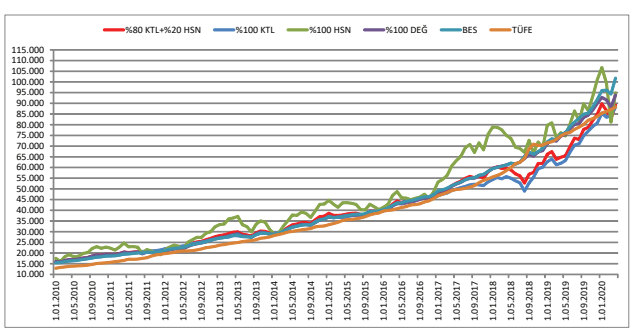
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %11,06 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,12 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.04.2020 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 31.10.2003-30.04.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.04.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 101.759 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 88.312 TL birikime ulaşmaktadır.

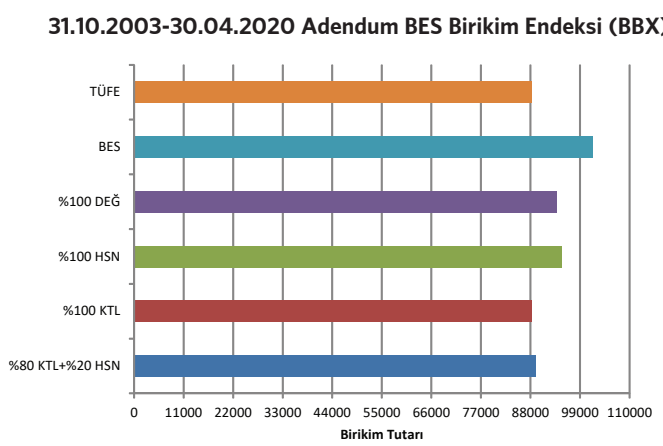
31.10.2003-30.04.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2020 gelişimi)



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

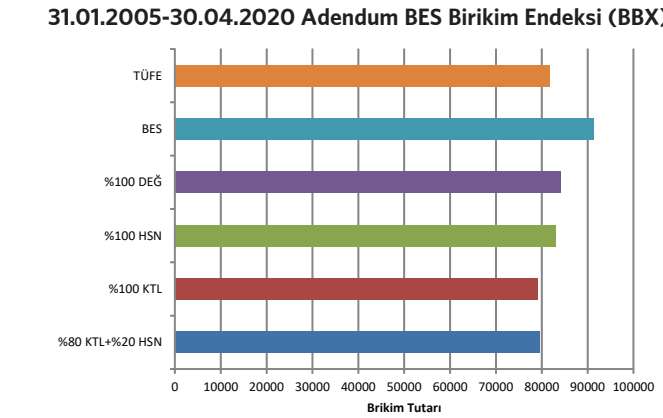
31.10.2003-30.04.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.04.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.04.2020 tarihinde 101.759 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 444 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.04.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.04.2020 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.04.2020 tarihinde 83.130 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





DÖVİZLİ BES'E DEVLET KATKISI

Mart ayında kabul edilerek yürürlüğe giren, yurtdışında yaşayan Türk vatandaşları ve çıkma izni almak suretiyle Türk vatandaşlığını kaybeden kişiler için tasarlanan dövizli BES uygulamasında devlet katkısı oranı netleşti. 24 Nisan 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan cumhurbaşkanı kararına göre, işveren tarafından ödenen katkılar hariç, katılımcının emeklilik sözleşmesine yatırılan yabancı para cinsinden katkı payları için devlet katkısı oranı %10 oldu.

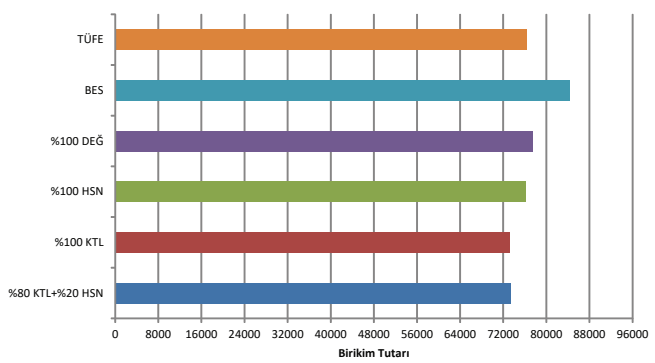
FONUN GETİRİSİ KATILIMCIYA NASIL YANSIR?

COVID-19 pandemisi nedeniyle yaşanan kriz, finansal yatırım araçlarındaki hareketliliği artırdı. Piyasaların oldukça dalgalı bir yapı seyrettiği bu dönemde Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki getiriler de dalgalanıyor. Bu dönemde, katılımcıların paniğe kapılmadan fon karmalarını gözden geçirmeleri, kendi risk ve yatırım tercihlerine ve ekonomik beklentilerine uygun fonlara geçmeleri oldukça önemli. Katılımcın seçeceği fon karması ve zamanlaması, elde edeceği yatırım gelirini belirliyor. Fonların getirisi katılımcının getirisinden farklılaşıyor. Fon ne kadar iyi yönetilirse yönetilsin, katılımcının bu fonları alıp almadığı veya hangi dönemde aldığı yatırım getirisini etkileyen en önemli faktör oluyor. Bu nedenle, katılımcıların sözleşmelerindeki fonlarını incelemeleri ve bu konuda tercih haklarını kullanmaları oldukça önemli.

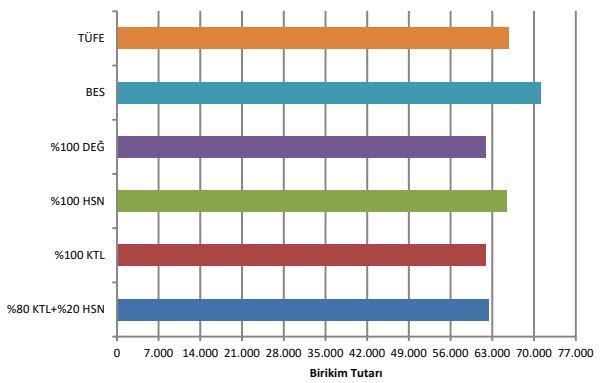
Son dönemlerde şirketlerin katılımcı fonları ile ilgili daha fazla bilgilendirme yaptıklarını söyleyebiliriz. Ancak bu bilgilendirmelerin sadece risk bazlı gruplara yönelik değil, katılımcının sistem içerisindeki tüm hareketlerini dikkate alacak şekilde bireyselleştirilmiş olması gerekiyor. Ek olarak, katılımcı için bir sözleşmesindeki getirinin seyrini görmek gerekli ancak yeterli değil. Birden çok sözleşmesi olan, hele ki sözleşmelerini farklı şirketlere yayan katılımcının bütünlüklü olarak elde ettiği getiriyi görebilmesi için tüm sözleşmelerin topyekûn değerlendirilmesi gerekiyor.

Mart ayında kabul edilerek yürürlüğe giren dövizli BES uygulamasında devlet katkısı oranı belli oldu. 24 Nisan 2020'de Resmi Gazete yayınlanan Cumhurbaşkanlığı kararına göre yabancı para cinsinden katkı payları için devlet katkısı oranı %10 olarak belirlendi.

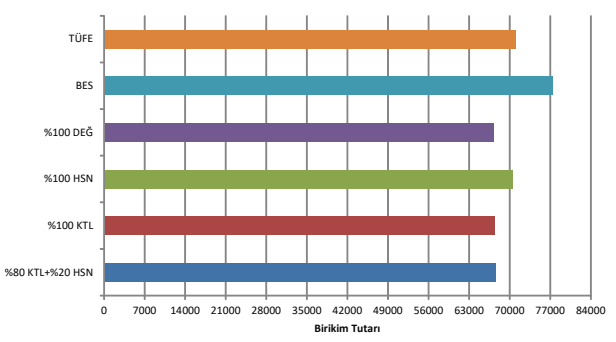
31.01.2006-30.04.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



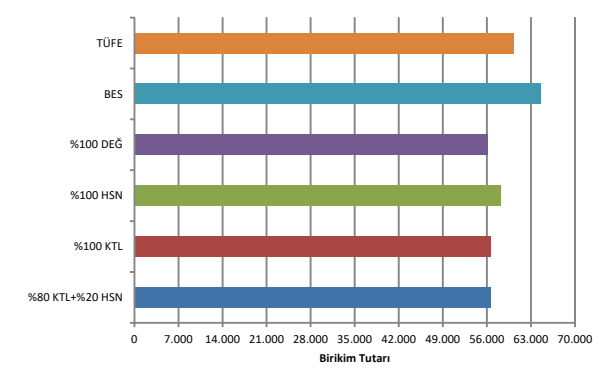
31.01.2008-30.04.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.04.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.04.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım

%100 KTL: Tamamı Kamu İç Borçlanma senedi fonlarına yapılan yatırım

%100 HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım

%100 DEĞ: Tamamı Değişken fonlara yapılan yatırım

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım

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

Emeklilik yatırım fonların okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir, ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.

PROF.DR. SAMİM ÜNAN MESAFELİ AKDEDİLEN SİGORTA SÖZLEŞMELERİNDE YENİ DÜZENLEMEYİ DEĞEERLENDİRDİ

Asıl işi sigorta aracılığı olmayanların yetkileri belirsiz

Mesafeli akdedilen sigorta sözleşmeleri, mal ve hizmet satışı ile bağlantılı olarak sunulan sigortalar ve uzaktan satış cihazları ile pazarlama konularındaki düzenleme sektörün gündeminde. Ünan, asıl işi sigortacılık olmayan işletmelerin sigorta ürünü satış konusunda hangi yetkilerle donatılmış olacağının belirsiz olduğunu söyledi.

Prof. Dr. Samim Ünan, 9 Mayıs tarihli ve mesafeli akdedilen sigorta sözleşmelerinde getirilen yeni düzenlemeyi değerlendirdi: "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik 09.05.2020 gün ve 31122 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmış bulunuyor. Yönetmelikte (kısaca SKDFTLYSSİMASSİY) özellikle aşağıdaki üç konuda yeni hükümlerin yer aldığı görülmektedir.

- Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri,
- Mal ve Hizmet Satışı ile Bağlantılı Olarak Sunulan Sigortalar
- Uzaktan Satış Cihazları ile Pazarlama

Aşağıda getirilen yeni düzenleme hakkında kısaca değerlendirme yapmaya çalışacağız.
Ancak öncelikle Yönetmeliğin "Tanımlar" başlıklı 4'üncü maddesindeki;

- "Kalıcı veri saklayıcısı" tanımına "Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) veya E-Devlet üzerinden kurulacak yapı ve benzeri her türlü araç ve ortam" ifadesinin ve ayrıca,
- "SMS ile doğrulama alınarak işlem yapılması esasına dayanan bir sistem" olan "3D Secure" tanımının

eklenmiş olduğunu vurgulayalım.

Kalıcı veri saklayıcı tanımına SBM ve E-Devlet'in de eklenmesi, sigorta sözleşmesinin mesafeli olarak kurulması halinde SBM veya E-Devlet üzerinden poliçe ve bilgilendirme formu gibi bazı belgelerin gönderilmesinin tasarlanmasıdır. 3D Secure sistemi tanımına ise, kredi kartı ve banka kartı bilgilerinin uzaktan paylaşılması yoluyla yapılacak prim ödemelerini mümkün olduğunca güvenli hale getirmek için bazı hallerde bu sistemin kullanılmasının zorunlu kılınmış olması sebebiyle yer verilmiştir.

MESAFELİ SÖZLEŞMEDE "SİSTEM" VARLIĞI ARANMALI

Mesafeli akdedilen sigorta sözleşmeleri esas olarak tüketici mevzuatında düzenlenmiştir. (Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) m.48 ve m.49; Finansal Hizmetlere İlişkin Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği (FHİMSY)). Tüketici işlemi niteliğini taşıyan (taraflarından birini tüketicinin oluşturduğu) sigorta sözleşmelerinde, SKDFTLYSSİMASSİY hükümleri ile birlikte TKHK ve FHİMSY'deki kurallar uygulanacaktır. Buna karşılık, tüketici sıfatını taşımayan bir kişi ile yapılan sigorta sözleşmesi hakkında TKHK ve FHİMSY devre dışıdır.

SKDFTLYSSİMASSİY m.9 fk. 1'de "sigorta sözleşmelerinin tarafların bir araya gelmeksizin uzlaşmalarına imkân sağlayan her türlü iletişim aracı kullanılarak akdedilebileceği" belirtilmiştir. İletişim aracı kullanılarak kurulan tüketici işlemi niteliğindeki sigorta sözleşmelerinin "mesafeli sözleşme" sayılabilmesi için bunların "sigortacılığın uzaktan pazarlanmasına yönelik olarak oluşturulmuş bir sistem çerçevesinde" yapılmış olması gerekir (Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun m.48(1) ve m.49(1)). SKDFTLYSSİMASSİY m.9(1) ise "oluşturulmuş sistem" koşuluna yer vermemiştir. Bu açıdan eksiktir (Telefon da uzaktan iletişim aracıdır. Sigorta ettirenle acentenin teknik personeli telefonda pazarlık ederek sigorta ettirenin özel ihtiyaçlarına uygun bir sigorta sözleşmesi kursalar, bu önceden oluşturulmuş bir sistem çerçevesinde gerçekleşmediği için TKHK uyarınca mesafeli sözleşme sayılmaz. SKDFTLYSSİMASSİY açısından ise mesafeli sözleşme sayılmasına engel görünmemektedir. Tüketici mevzuatıyla sigorta mevzuatı arasında uyumsuzluk olduğu görülmektedir). Kanımızca tüketici sözleşmesi niteliğini taşımayan bir sigorta sözleşmesinin "mesafeli sözleşme" sayılması için de "önceden oluşturulmuş bir sistemin varlığı" aranmalıdır.

Fıkra 4 ve Fıkra 5'te bilgilendirme yükümlülüğü ile poliçe verme yükümlülüğünün mesafeli sigorta sözleşmelerinde de var olduğu belirtilmektedir. Yasal yükümlülükler olan bilgilendirme ve poliçe düzenleyip verme yükümlülüklerinin mesafeli sigorta sözleşmelerinde devre dışı bırakılması esasen mümkün değildir. Poliçenin kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla verilmesi de yerinde bir düzenlemedir.

Fıkra 6 ödemede güvenli bir sistem olması bakımından mesafeli sigorta sözleşmelerinde prim ödemesinin kredi kartı veya banka kartı ile gerçekleştirildiği hallerde 3D Secure sisteminin kullanılması zorunluluğunu hükme bağlamıştır.

Fıkra 7 ise tarafların karşı karşıya gelerek kurduğu (yüz yüze) sözleşmelerde sanal pos üzerinden kredi veya banka kartı aracılığıyla güvenli ödeme yapılmasının sağlanacağını öngörmüştür. Öte yandan, sigorta aracısının prim tahsilatında 3D Secure uygulamasını kullanmayı talep edebileceği de hükme bağlanmıştır. Bu gibi bir talep halinde "sigorta şirketi gerekli teknik altyapıyı sağlamak zorunda" olacaktır. Burada neden talep sahibi acentenin değil de sigorta şirketinin teknik altyapıyı sağlaması gerektiği pek anlaşılamamaktadır. (Mesafeli sözleşmeler düzenlenirken ansızın yüz yüze sözleşmelere ilişkin kuralla karşılaşılması da şaşırtıcıdır).

ACENTEYE MÜŞTERİ YÖNLENDİRME DESTEĞİ

Fıkra 8, mesafeli sigorta sözleşmesi kurulmasında sigorta aracısı olmayan kişilerin de sigorta ettiren adaylarını mesafeli satış kanallarına yönlendirebileceğini belirtmektedir. Ancak bunlara verilecek ücretin (hizmet bedelinin) primle bağlantılı olamayacağı öngörülmüştür. Buradan anlaşılan sigorta ürününe ilişkin primin belirli bir yüzdesinin ücret olarak kararlaştırılamayacağıdır. Fıkra 8'deki "mesafeli sigorta sözleşmesi akdedecek olanlar" deyimi acaba temsilen sigorta sözleşmesi kuran sigorta aracılarını da kapsamakta mıdır? Diğer bir anlatışla mesela mesafeli sözleşme akdetme konusunda gerekli yapılanmaya sahip bir acente asıl işi sigorta aracılığı olmayan bir işletmeden (ona hizmet bedeli ödeyerek) müşteri yönlendirme desteği alabilecek midir? Kanımızca bu sorunun cevabı olumludur.

YILLIK PRİM EN FAZLA 3 BİN LİRA

Mal veya hizmet satışı ile bağlantılı sigortalara ilişkin düzenleme şu şekildedir:
SKDFTLYSSİMASSİY m.10 fk. 1(a) uyarınca yalnızca malın kaybedilmesi, çalınması, arızalanması veya kırılması yahut başka bir şekilde tam veya kısmi hasara (maddi zarara) maruz kalması (bent 1); bagajın gecikmesi, çalınması, kaybedilmesi veya hasara maruz kalması (bent 2) ve seyahat hizmeti ile bağlantılı rizikolar temin edilebilecektir.

Fıkra 1(b) sigorta ürününün karmaşık olmaması, içerdiği muafiyet, limit ve sürenin standart olması gerektiğini öngörmüştür. Bu hüküm, asıl işi sigorta



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"ASIL İŞİ SİGORTA ARACILIĞI OLMAYAN İŞLETMELERİN SİGORTA ÜRÜNÜ SATIŞI KONUSUNDA HANGİ YETKİLERLE DONATILMIŞ OLACAĞI DA BELİRSİZDİR. UYGULAMAYA GEÇİLMEDEN BİR AY ÖNCE BAKANLIĞA BİLGİ VERİLMESİ VE BAKANLIKÇA UYGUN GÖRÜLMEYEN HUSUSLARIN DEĞİŞTİRİLMESİ GEREKECEKTİR. BAKANLIĞIN BU HUSUSTA HENÜZ BOŞLUKTA KALAN NOKTALARA İLİŞKİN BELİRLEMELER/DÜZENLEMELER YAPMASI UYGUN OLACAKTIR."

aracılığı olmayan işletmeler aracılığıyla satılacak sigorta ürünlerinin yapısının ve sağlanan sigorta teminatının bunu satın alanlarca yanılgıya düşülmeden anlaşılmasını sağlamaya yöneliktir.

Fıkra 1(c) gereğince sigorta ürünü "sorumluluk sigortası", "hayat sigortası" veya "motorlu taşıt sigortası" (oto kasko) teminatı içermemelidir. Sorumluluk sigortalarının ve motorlu taşıt sigortalarının kapsam dışı bırakılması sigorta acentelerinin iş kaybını önlemeye dönüktür. Mantıken motorlu araç satışı ile birlikte o aracın zorunlu trafik sigortasının ve hatta kasko sigortasının (asıl işi sigorta aracılığı olmayan) satıcı tarafından yapılmasına (diğer koşullar yerine gelmekte ise) hiçbir engel yoktur.

Fıkra 1(ç) yıllık primin en fazla 3.000 TL olabileceğini öngörmektedir. (Sene sonunda TÜFE oranında artış olacaktır).

Fıkra 1(d) sigorta süresinin yenilemeler dahil en fazla 5 yıl olabileceğini belirtmektedir. Bu bağlamda şunu belirtmek gerekir: Sigorta hukukunda "otomatik yenileme" olarak adlandırılan (bitim tarihine belli bir süre -mesela bir ay, iki ay- kalmış iken diğer tarafa sözleşmeye devam etmeme kararının bildirilmemesi halinde sözleşmenin bitim tarihinden başlayarak kendiliğinden yeni bir sigorta dönemi kadar daha yürürlükte kalacağına ilişkin) klozlar bakımından (mesela yeni dönemin en fazla bir yıl olacağı biçiminde) sınırlama getirilmesi son zamanlarda gittikçe yaygınlaşan bir çözümdür. Ülkemizde sigorta sözleşmelerinin genellikle bir senelik bir sigorta süresi için yapıldığı düşünülürse, sürenin en fazla beş yıl olması makul karşılanabilir. Ancak sigorta ilişkisinin otomatik uzama (yenileme) klozu söz konusu olmaksızın, taraflarca her sene yeniden sözleşme yapılarak sürdürülmesi halinde, beşinci seneden sonra sözleşme özgürlüğünün birdenbire askıya alınması kabul edilebilir bir düzenleme değildir. Kaldı ki, Anayasa'nın güvencesi altındaki bir özgürlüğün yönetmelikle sınırlanması da geçerli sayılamaz.

KOMİSYON YOK, HİZMET BEDELİ VAR

Asıl işi sigorta aracılığı olmayan işletmeler yukarıdaki hükümler çerçevesinde tüketiciye ulaştırdıkları sigorta hizmeti için prim üzerinden komisyon alamayacaklar; kendilerine yalnızca hizmet bedeli verilebilecektir. Ancak hizmet bedelinin (prime endeksli olmaksızın) başka hangi yöntemlerle hesaplanacağı yönetmelikte belirtilmemiştir.

Asıl işi sigorta aracılığı olmayan işletmelerin sigorta ürünü satışı konusunda hangi yetkilerle donatılmış olacağı (özellikle satışını gerçekleştirdiği sigorta ürünü için poliçe düzenleme ve prim tahsilatı yapma konusunda yetkili olup olmayacağı) da belirsizdir. Uygulamaya geçilmeden bir ay önce Bakanlığa bilgi verilmesi ve Bakanlıkça uygun görülmeyen hususların değiştirilmesi gerekecektir. Bakanlığın bu hususta henüz boşlukta kalan noktalara ilişkin belirlemeler/düzenlemeler yapması uygun olacaktır.

SKDFTLYSSMASSİY'in önceki şeklinde m.10 "ürün teşhiri gibi yöntemlerle" sigorta ürünü satışını düzenlemekteydi. Yönetmeliğin yeni şeklinde bu yöntemden hiç söz edilmemiş ve mevcut düzenleme tümüyle kaldırılmıştır. Böylece rafta sigorta ürünü satışı düzenleme dışı bırakılmıştır. Oysa yapılması gereken şey bu "aracısız" satış yöntemini makul kurallarla yaygınlaştırmaya çalışmaktı.

UZAKTAN SATIŞ CİHAZLARI İLE PAZARLAMA

SKDFTLYSSİMASSİY m.19/A fk. 1 kiosk, web sayfası ve mobil uygulamalar gibi elektronik işlem cihazları ile sigorta satışına izin vermektedir. Bu tür satışlarda sigortacının kimliğinin (unvanının) süreç başında açık biçimde anlaşılır olması lazımdır.

• Kiosk'tan satış, sigorta ürünü satın almak isteyen kişinin kullanımına hazır bulundurulan cihaz aracılığıyla sigorta alımını yapabildiği satışlardır. Mesela elektrik, gaz idareleri, tapu daireleri gibi abonelik veya satış işleminin yapılması için sigorta poliçesinin ibraz edilmesi gereken yerde bir bilgisayar aracılığıyla uzaktan sigorta ürünü satın alınması ve yine aynı yerde poliçenin basılmasının sağlanması; böylece işin kolaylaştırılması (aksi halde sigortacıya veya aracısına giderek veya uzaktan ulaşarak işlem yapmak gerekecekti).

•Web sayfasından satış günümüzde çok yaygınlaşmış olan "on-line" (çevrimiçi) sigortanın en önde gelen çeşididir. Sigorta satın alacak kişi evinden veya işyerinden bilgisayarı, cep telefonu veya tableti aracılığıyla sigortacının web sayfasına erişerek sigorta ürünü satın alabileceği gibi, başkasının kullanımına sunduğu bir cihazı kullanarak da bu işlemi gerçekleştirebilir. Bu anlamda kiosk'tan satış ile web sayfasından satış arasında fark olmadığı kanısındayız.

• Mobil uygulamalar da bugün artık çok yaygın hale gelmiştir. Sigorta ürünü satın alma ihtiyacı olan kişiler bu uygulamayı internetten kendi cihazlarına (cep telefonu, tablet, dizüstü bilgisayar) indirerek ve orada tanımlanan adımları yerine getirerek mesafeli sigorta sözleşmesi kurabilmektedirler.

KİOSK ÜZERİNDEN SATIŞLAR SİGORTA ARACISINDA

Fıkra 6 uyarınca sigorta aracısı olmayan kişilerin mekanlarına uzaktan satış cihazı konulamayacaktır. Öte yandan, Zorunlu Deprem Sigortası (uygulamada DASK poliçesi olarak bilinmektedir), ZTS ve diğer zorunlu sigortaların satılmasını sağlayan satış cihazları ve satışlardan alınacak komisyonlar hakkında Fıkra 2, 3 ve 4'te (aşağıda değineceğimiz) özel bazı düzenlemeler getirilmiştir. Bu çerçeve içinde, kiosk üzerinden yapılan satışların sigorta aracılarının tekeline bırakılmış olduğu belirtilmelidir. Buna neden gerek görüldüğü anlaşılamamaktadır. Bir kişinin evinde, kendi bilgisayarından sigorta şirketinin web sayfasına ulaşarak mesafeli şekilde sigorta ürünü satın alması ile aynı ürünü kiosk'taki cihazı kullanarak satın alması arasında temelde fark yoktur.

Zorunlu Deprem Sigortası satışı için Tapu Daireleri, Su ve Elektrik İdarelerinde yalnızca DASK'a (Doğal Afet Sigortaları Kurumu'na) ait cihazlar konulabilecektir. Satışların sağladığı prim üretimi karşılığı olan komisyonlar acentelere dağıtılacaktır. Bu dağıtım Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın belirlediği esaslar çerçevesinde söz konusu olacaktır. Bakanlık bu esasları acentelerin zorunlu deprem sigortası performanslarını ve faaliyet gösterdikleri yeri dikkate alarak belirleyecektir (Fıkra 2).

Acentelere neden komisyon verilmesi gerektiği tartışmaya açıktır. Cihazlar DASK'a ait olduğuna göre, acenteler bu hususta herhangi bir maliyete katlanmayacaklardır. Öte yandan, öngörülen üretim modelinde acentenin herhangi bir hizmeti de söz konusu olmayacaktır. Aracılık etmediği bir sözleşmeden acenteye komisyon verilmesi ise makul bir çözüm değildir. Kaldı ki, her sigorta üretimi üzerinden mutlaka bir acente komisyonu ödenmesi gerektiğine ilişkin hukuk kuralı da bulunmamaktadır.

Araç muayene istasyonlarında da benzer şekilde yalnızca SAİK (TOBB'a bağlı Sigorta Acenteleri Icra Komitesi) tarafından konulacak cihazlar aracılığıyla sigorta satışı yapılması öngörülmüştür. Sigorta şirketleri (mesela TSB aracılığıyla) bu cihazları pekâlâ kendileri koyabilirler ve acentelere komisyon vermeleri de lazım gelmezdi. Sigortacıların acente komisyonu vermeye mecbur edilecek şekilde bu cihazlar aracılığıyla yapılacak satışlara izin vermek zorunda bırakılmış olmaları da hukuka uygun görülemez. Burada da komisyonların Bakanlık tarafından belirlenecek esaslar çerçevesinde acentelere dağıtılması öngörülmüştür (Fıkra 3).

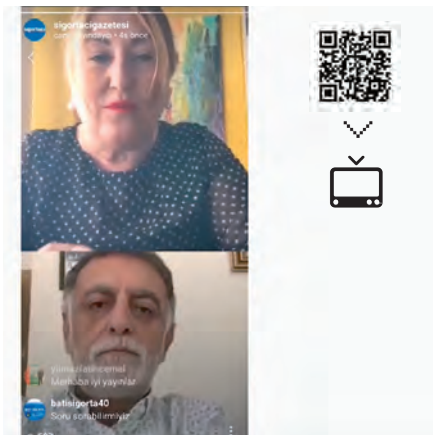
Diğer zorunlu sigortaların uzaktan satış cihazları üzerinden (Bakanlığın belirleyeceği esaslar çerçevesinde) satılması konusunda yine SAİK yetkilendirilmiştir. Sigorta şirketlerinin ve TSB'nin cihaz yerleştirme ve bunlar üzerinden sigorta ürünü satma konusunda ehliyetsiz sayılmalarının dayanağı yoktur (Fıkra 4)

Devlet Destekli Tarım Sigortaları ile ilgili kiosk uygulaması için ise TARSİM yetkili kılınmıştır (Fıkra 4)."



Sigortacı Gazetesi canlı yayınları sektörün nabzını tutuyor

Sigortacı Gazetesi, Instagram kanalı üzerinden düzenlediği canlı yayınlarla sektördeki gelişmeleri uzmanların ve sektör yöneticilerinin görüşleriyle değerlendiriyor. Köşe yazarımız ve KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler moderatörlüğünde gerçekleşen canlı yayınlarda sigorta sektörünü yakından ilgilendiren konular masaya yatırılıyor.

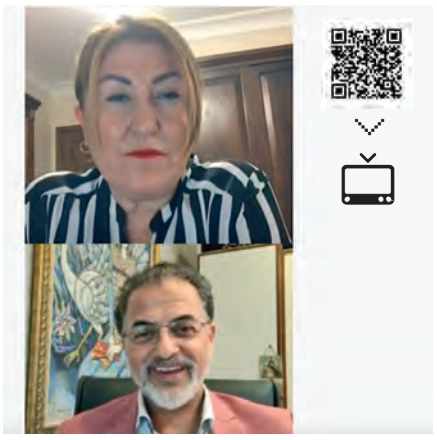


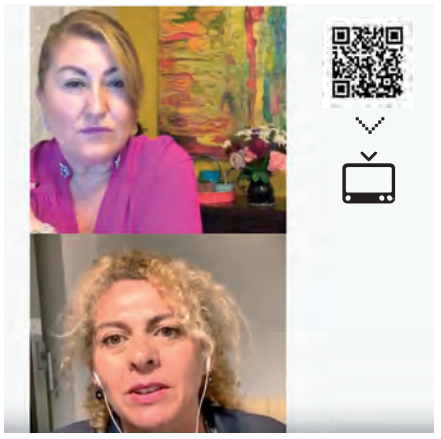
'BAZI ÇEKİNCELERİMİZ BULUNUYOR'

SAİK Başkanı Levent Korkut, 9 Mayıs 2020 Cumartesi günü canlı yayınımıza konuk oldu. Koronavirüs sürecinin ardından acentelerin yaşayacağı değişim hakkında görüşlerini aktaran Korkut, acentelerin çekincelerini ve bu süreçte yapılması gerekenleri anlattı. Yayında "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" de masaya yatırıldı. Korkut, bazı maddelerde önemli çekincelerinin olduğuna vurgu yaptı. Acenteler tarafından merak edilen 9'uncu maddenin 8'inci bendindeki "Mesafeli sigorta sözleşmesi akdedecek olanlar, tüketicileri mesafeli satış kanallarına yönlendiren ve asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmelere primle bağlantılı olmayacak biçimde hizmet bedeli ödeyebilir" maddesiyle ilgili ise SAİK'in değerlendirmelerde bulunacağını söyledi. Korkut, alacak sigortasının da böyle bir dönemde acentelere ekstra bir gelir kalemi oluşturacağını dile getirdi.

'ACENTELER HİZMETTE ÖNDE'

15 Mayıs 2020 Cuma günü canlı yayın misafirimiz İSAD Divan Kurulu üyesi ve Onursal Başkanı Turusan Bağcı oldu. Mesafeli akdedilen sigorta sözleşmelerinin geleceği hakkında yorumlarda bulunan Bağcı, acentelerin konu ile ilgili endişeli olduğunu söyledi. Dağıtım kanallarının verdiği hizmetin sigortalılar için öncelikli olduğunu aktaran Bağcı, dijital ortamda yapılan satışların acentelerin yaptığı satışlar kadar iyi bir hizmet sağlayamadığını ifade etti.





'SİGORTA SEKTÖRÜ BOĞA BURCU İLE BAĞLANTILI'

17 Mayıs 2020 Pazar günü canlı yayınının konuğu olan Astroloji Uzmanı Binnur Zaimler, sigorta sektörünün astrolojik göstergelerini yorumladı. Astrolojiyi "hayatı okuma sanatı" olarak tanımlayan Zaimler, iş astrolojisinde ortaklık ve şirket kuruluş tarihinin önem arz ettiğini söyledi. Aynı burçları paylaşan şirket ve çalışanların iyi performans gösterdiğini dile getiren Zaimler, bireysel yatırım işlemlerinde de burçların etkilerini değerlendirdi. Hem Türkiye'de hem de tüm dünyada sigortacılık sektörünün Boğa burcu ile bağlantılı olduğunu söyleyen Zaimler, Boğa burcunun özellikle "güven" özelliğinin sigortacılık tarafında da gözlemlenebildiğini ifade etti.

'SİGORTA ŞİRKETLERİNDEN İKİ TALEPTE BULUNDUK'

Sigortacı Gazetesi Instagram canlı yayınına 21 Mayıs Perşembe günü RS Servis Genel Müdürü ve (TOSEF) Tüm Oto Servisleri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı konuk oldu. COVID-19 sürecinin dijitalleşme açısından TOSEF için faydalı olduğunu söyleyen Ünaldı, oto servis hizmetlerinin süreç içerisindeki gündem maddelerini şöyle anlattı: "Anlaşmalı servis indiriminin kaldırılması için talepte bulunduk ve bazı sigorta şirketleri tarafından bu isteğimiz karşılık buldu. Resmi ve yazılı olarak başvurduktan sonra dosya sayılarının azaldığı bu dönemde en azından anlaşmalı servis işçilik iskontosunun kaldırılmasını, cüzi bir tutar da olsa bir motivasyon sağlamasını talep ettik. İkinci önerimizi ise çok daha faydalı ve kalıcı buluyorum. Henüz dönüş almadık fakat; Temmuz ayı itibarıyla anlaşmalı servis işçilik iskontosun tekrar gündeme alınmasını ancak onarım işçiliklerinin iskontosunun tamamen kaldırılmasını talep ettik." Her gün büyüyen bir pazar payları olduğuna dikkat çeken Ünal Ünaldı, son 5 yılda sigorta şirketlerinin özel servislere araçları çekebilmek için çok ciddi çaba sarf ettiklerini de aktardı.



sigortacı gazetesi

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

Art Direktör Feyza Nimet Kırmızı

Editör Umut Deniz Elçi

Haber Merkezi

Hande Bostanoğlu - Esra Nur Mocu - Gizem Tufan

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Grafiker Emre Kaya

Sosyal Medya Eylem Tay

Abone / Dağıtım Emine Berber

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

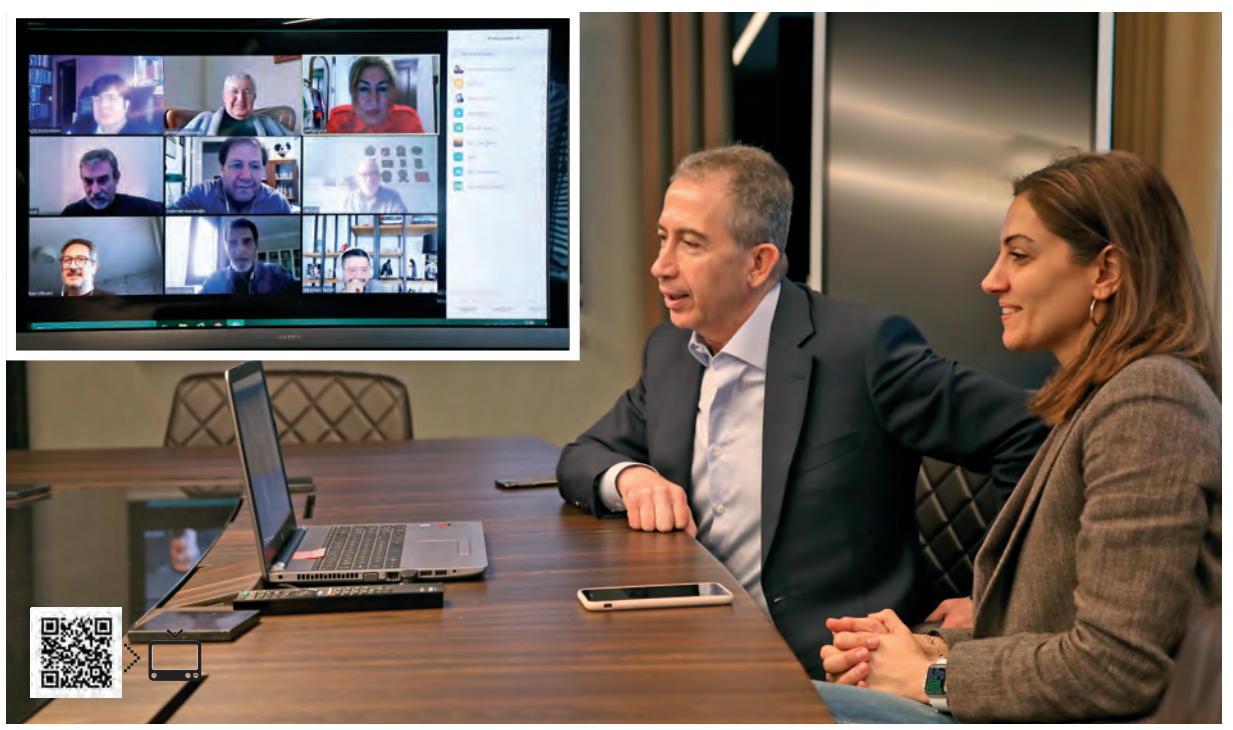
Ulaştırma İrfan Yılmaz

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

Yayın Türü Yerel Süreli - Haziran 2020, 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.



Sigortacı Gazetesi Köşe Yazarları Buluşması geçen ay da dijitalde devam etti

Mayıs Sigortacı Gazetesi Köşe Yazarları buluşmasında Koronavirüs önlemleri kapsamında bu ay da dijital ortamda bir araya geldik. Baharın gelmesiyle beraber yeşeren umutlarımızla, sigortacılığı, gelecekte bizi nasıl bir dönüşümün beklediğini, hayatımızda nelerin ön plana çıktığını konuştuk. Mesafelere rağmen sıcaklığı içimizi ısıtan sohbetimizde tüm yazarlarımız bizimleydi. (Feyza Kırmızı)

Çetin Alanya'nın kaleminden:

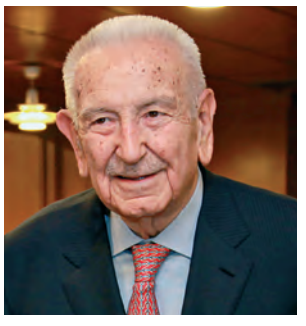
Osman Yücesan'ın ardından...



Sigorta sektörünün duayeni **Çetin Alanya**, sigorta brokerliği mesleğinin Türkiye'deki öncülerinden olan ve geçtiğimiz ay vefat eden Osman Yücesan hakkında bir veda yazısı kaleme aldı.

Sigorta sektörümüzün gerçek duayenlerinden, bana göre kilometre taşlarının en önemlilerinden biri olan Osman Yücesan'ı 16 Mayıs 2020 Cumartesi günü sabaha karşı kaybettik. Onun ardından bir yazı yazmak bana düşer mi acaba diye çok düşündüm. Hem meslek hayatıma hem de iş dışı özel hayatıma çokça dokunmuş olan Osman Bey'i anımsamak ve ilerde belki Türk sigorta sektörünün insan portreleri galerisini araştırıp öğrenmek isteyenlere ve sigortacılık tarihimize bir not düşmek için O.Y.'nin ardından yazmayı onun adına bir görev bildim. Bu yazı kendisine son teşekkürümü ifade eden bir yazı…
O.Y., Osman Bey'in kendisinin de dahil olduğu bizim küçük grubumuzdaki adıydı. Ben ve Necdet Atakul hariç diğer grup üyeleri ona hep O.Y. diye hitap ederlerdi. O bizim O.Y.'mizdi. Şimdi yok. Nur içinde yatsın…
Osman Yücesan, Kırım'dan göçmüş bir ailenin oğlu olarak hayata yaklaşık 94 yıl önce başlamış, çok mütevazı şartlarda çocukluğunu geçirmiş ve Devlet Parasız Yatılı Sınavı'nı kazanarak orta öğrenimini Galatasaray Lisesi'nde tamamlamıştı. Daha sonra da İ.Ü. İktisat Fakültesi'ni bitirmişti. Rastlantılar onu başlangıçta hayat sigortası satıcılığına sürüklemiş ve Anadolu'nun en ücra köşelerine kadar gidip hayat poliçesi satarak geçimini sağlamaya çalışmıştı. Daha sonra Milli Reasürans tarafından Londra'ya sigortacılık bilgi ve görgüsünü artırmak için gönderilmişti. Milli Reasürans, Genel Sigorta ve Doğan Sigorta'da çalışmıştı, Doğan Sigorta'dan ayrıldığında, Genel Müdürlük unvanının kullanılmadığı bu şirkette Şirket Müdürü idi.
Osman Bey çok zeki ve çalışkan bir insandı. Müdürlük görevinden ayrıldığında, ben de dahil birçok eski genel müdürün yaptığı gibi oturup iş teklifi beklememiş ya da köşesine çekilmemiş, San Sigorta Acenteliğini kurmuştu. Ben kendisini 1975 yılında San Sigorta'da tanıdım. Beni şirkete memur olarak almak isteyen Destek Reasürans'ın Genel Müdürü rahmetli Tacettin Aliefendioğlu bana "Sizi bir de bizim müşavirimiz Osman Bey görsün, o evet derse sizi başlatırım" demişti. O ilk görüşmeden bu yana 45 yıl geçti. Osman Bey önce bir meslek büyüğüm, sonraları arkadaşım ve dostum olarak hem iş hayatımda hem iş dışı hayatımda çok önemli roller oynadı, birlikte çok kaliteli zamanlar geçirmemize neden oldu.
Bu 45 yıl zarfında ilişkimiz hiç kesintiye uğramadan devam etti. Kendisi ile en son 6 Ocak 2020'de Arnavutköy'de bir akşam yemeğinde beraber olduk. Ondan sonra da bugüne kadar haftada en az iki kere telefonla görüştük. Bir ay kadar önce posta ile son okuduğu kitaptan bir nüsha adresime yolladı. İş Bankası Yayınlarından Fazıl Doğan'ın "Milli Mücadele Hatıralarım" isimli küçük bir kitaptı bu…
45 yıllık dostluğumuz süresince edindiğim izlenimlerden bir Osman Yücesan portresi çizmek isterim.
Öncelikle Atatürkçü biriydi. Bunu söylemem lazım zira bu özelliğinin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Son bir iki yılda okuduğu kitapların hemen hepsi Milli Mücadele ile ilgili kitaplardı. Alev Çoşkun'un eserlerini büyük bir beğeni ile okudu. İsmet İnönü'nün "Hatıralarım"ı üzerinde çok durdu. Vefatından üç dört ay öncesine kadar okudu, okudu… Çok okuyan, bu nedenle de çok bilen biriydi. İkincisi müthiş genel kültürü olan bir insandı. Çok okuduğu için tarih bilir, sanat bilir, müzik bilirdi. Klasik Batı müziğini vefatından yaklaşık dokuz on ay öncesine kadar hemen her hafta bir ya da iki konsere gidecek kadar çok severdi. Aklımda Beethoven'in "Triple Concerto"sunu çok sevdiği kalmış. Klasik Batı müziğini çok iyi bilirdi. Yıllarca yurt dışındaki en tanınmış klasik müzik festivallerine taşındı durdu. O festivallerden birinde 2013 yılında tanıdığı genç bir viyolonselist kızımızın elinden tuttu, bugünlere kadar getirdi. Çok az kişi ünlü kemancımız Cihat Aşkın'ın Londra'daki eğitiminin Osman Bey'in özel çabaları sonucu gerçekleştiğini bilir.
Osman Bey resim zevki de gelişmiş biriydi. Özel koleksiyonunda Türk resminin önde gelen isimlerinin tabloları var. Yurt dışında olduğu zamanlar ya müzelerde ya da konser salonlarındaydı. Alışveriş vs. bir anlamda nefret derecesinde sevmediği bir işti onun için. Çok mu iddialı olacak bilmiyorum ama Osman Bey sektörde görebileceğiniz en cömert kişiydi desem yanlış olmaz. Şöyle bir örnek belki ne demek istediğimi anlatır. 1976 yılında Londra'da stajımı yapıyordum. Osman Bey Londra'ya geldi. Bana "Şu anda Londra'da stajda olan tüm arkadaşları topla, hep birlikte önce yemeğe gider, sonra da bir film izleriz, olur mu?" dedi. Yanılmıyorsam yedi sekiz stajyerdik o sıralar Londra'da olan. Hepimizi önce yemeğe, ardından sinemaya götürdü. O gün harcadığı para sanırım her birimizin birer aylık geliri kadardı. Sonraki yıllar ne zaman birlikte grup halinde bir yere gitsek, kesinlikle hesaba katılmamıza izin vermez, ödemeye kalksak ciddi ciddi kızar, üzülürdü.
Zamanla yarışırdı. Dakik desem hiç değildi zira kararlaştırılan saatten en az yarım saat-bir saat öncesinden orada hazır bulunurdu. Belki "acul" tanımlaması daha mı uygun olur?
Osman Bey'le yaşıyorsanız her şeyin bir saati vardır ve mutlaka ona uyulacaktır. Örneğin tekne ile çıktığımız mavi yolculuklarda saat 11.00'de mutlaka cin tonik içilecek, başka bir şey içilmeyecektir. Bira 12.00'den sonra, akşam yemeği öncesi viski saati 18.00, akşam yemeği şarap veya rakı eşliğinde. Ben Alman eğitiminden gelen biri olduğum için sanırım onun bu programlı yaşamına en uyan kişilerden biriydim ve "Sensiz mavi yolculuk hayatta yapmam" derdi.
Osman Bey gençlere çok önem verir, her zaman gençlerle çalışmayı tercih ederdi. Vefat ettiği gün çok sayıda yaşça benden daha küçük sektör mensubu onu tanıyan kişiler telefonla beni aradı. Dikkat ettim arayanların hemen tamamının ortak ifadesi kendisinin ne kadar alçak gönüllü biri olduğu, çok gençken dahi Osman Yücesan gibi bir meslek büyüğü ile tanışıp görüşmek ve sigorta konularını tartışabilmiş olmaktan duydukları memnuniyet hissiydi. Gençlerdeki cevheri hemen görür ve işini onlarla götürmeyi tercih ederdi.
Tüm bu özelliklerinin ötesinde Osman Yücesan bugün artık maalesef örneğine çok az rastlayabildiğimiz geniş bir sigorta teknik bilgisine sahip biri idi. Onu hiçbir şekilde bugünün teknik personeli ile karşılaştırmaya dahi kalkmam. Tüm Batılı sigortacılara öğretecek kadar derin bir bilgi sahibi idi. Kaçımız şimdi onun yüzlerce sayfalık ve nakliyat sigortalarının baş eseri olan Tempelman'ın kitabını tercüme ederek Türkçeye kazandırdığını biliyor merak etmekteyim. Bildiğini öğretmeye çok hevesli bir gerçek sigortacıydı. Yıllarca onca işinin arasında Boğaziçi Üniversitesi'nde dersler vermiş, öğrenci yetiştirmişti.
Şimdi yüksek sigorta bilgisi, çok iyi yabancı dil hakimiyeti, geniş bir genel kültür, çalışkanlık, zeka, iyi bir yemek/içki zevki, alçakgönüllülük, cömertlik gibi özellikleri kendisinde toplamış biri olursa o Osman Yücesan olur. Buna elbette başarmak hırsı ve azmini de eklemek gerek. Tüm bu nitelikleri şahsında toplamak zordur ve o yüzden Osman Yücesanlar çok ama çok enderdir.
Anlatacak çok şey var, eksik bıraktıklarımı diğer dostları elbette tamamlayacaktır. Bir hoşluk ile bitireyim. Osman Bey biraz renk körü idi. Yeşil diye gitmiş aynen limon sarısı bir Mercedes almıştı. O arabayla İstanbul'dan Bodrum'a giderken şehirlerarası yolda bile diğer şoförler "Bu ne renktir böyle?" diye arabaya baktılar hep, ben de Osman Bey'e ikide bir "Bu arabayı alırken ne renk düşündünüz Osman Bey?", "Osman Bey sizce şimdi giydiğiniz t-shirt ne renk acaba?", "Osman Bey şu karşıdan gelen araç sizce ne renk?" diye yol boyunca takıldım durdum.
İyi ki Osman Bey'i tanıdım. Hem tüm meslek hayatım onun yönlendirmesi ile şekillendi, hem iş dışı yaşantım onun varlığı ile hep renklendi.
Yolunuz nurla dolsun Osman Bey…

Çetin Alanya,
17 Mayıs 2020



Sigortacılığın ve brokerlik mesleğinin ülkemizde gelişmesinde büyük katkıları olan Osman Yücesan 16 Mayıs'ta vefat etti.

“Meslektaşlarımızı korumak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz”

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, “Türkiye’de 16 bin civarında acente mevcut. Bizim çaba ve uğraşımız daha çok acentelerin güçlenmesi yönünde. Üretime yönelik teşvikler düzenlemeler beklerken acentelerin portföyüne yönelik düzenlemeler karşımıza çıktı. Bu süreçte acentelerimizi korumaya yönelik davranmalıyız” şeklinde açıklamalarda bulundu.

COVID-19 virüsünün sigortacılık mesleğinin ne kadar açık ve güvencesiz olduğunu gösterdiğini dile getiren Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, “Geçmişten bugüne özellikle finans sektörünün içinde yer alan sigortacılık, sınırı olmayan bir meslek haline geldi. Sigortacılık sayesinde dünyanın birçok ülkesinde trilyonlarca fon ve birikim söz konusu. Ayrıca bu mesleği yapan milyonlarca insanın olduğunu da biliyoruz. Yaşadığımız COVID-19 salgınından sonra özellikle de acente satış kanalı için aynı şeyleri söylemek mümkün değil” dedi. Çakas, sözlerini şöyle sürdürdü: “Acenteler; tanımı yapılmış, sorumlulukları ve şartları belli, teknik personel bilgileri, hangi odalara bağlı olduğu ve diğer maddeleri de açıkça belirtilmiş kurumlardır. Acente olmak istediğinizde vergisel yönden, SGK, stopaj yükümlülükleri, Ticaret Odası’na ve TOBB’a ödeyeceğiniz aidatlar bellidir. Bunların yanı sıra en son çıkan KVKK (Kişisel Verileri Koruma Kanunu) ile beraber kişilerin hızlıca sigorta acentesi olabilecek kapsama dahil edilmesi de bu işin cabası. Tabii ki sorumluluklar verirsiniz ancak bu kadar tek taraflı yükümlülükler biraz fazla değil midir? Acente sözleşmeleri korumadan yoksun. Portföy mülkiyeti hakkı var mı yok mu belli değil maalesef. En basitinden acentelerin güvencesi için sandık olabilirdi. Yasal çerçevesi belirlenerek acentenin ölümü, maluliyeti, çocuklarının eğitimi, hatta sağlık sigortalarını güvenceye alan bir sistem olamaz mıydı? Acentenin üretimine göre belli bir oranla poliçede yine bir ek fon benzeri oranla direkt bu kuruma aktarılarak yapılabilirdi. En azından sağlık sigortalarını güvenceye alan bir sistem kurulabilirdi.”

‘SEKTÖRE ZARAR VERİYOR’

Bugünlerde birçok acentenin trafik sigortası fiyatları tartışmasını sürdürdüğünü söyleyen Çakas, “Maalesef şu anda fiyat konusunda problemler söz konusu. Yani yüzde 30 civarında fiyat farkları var. Bu durum tüketicinin kafasını kurcaladığı gibi sigortacılara özellikle de acentelere olan güveni sarsıyor. Çünkü üretimin hemen hemen %90’dan fazlasını acenteler yapıyor. Bir diğer yandan araç filoları için de sıkıntılar oluşuyor. Bu kadar fiyat farklılığının olması sektöre ciddi zarar veriyor. Bu problemlerin çözülmesini umut ediyoruz. Bu alanlarda hem sigortacıları hem de müşteriyi koruyan düzenlemelerin olması şart. Yapılacak düzenlemelerde fiyatlar tek fiyatlı mı



olmalı yoksa standart fiyatlara yakın fiyat mı olacak bunlar belirlenmeli. Bu konuda STK’ların görüşü ön planda olmalı. Hatta anket bile yapılabilir. Ama bu konular en kısa zamanda çözülmelidir” diye konuştu.

‘ACENTE GÖREVLERİ BAŞKA KİŞİLERE DEVREDİLMEMELİ’

Çakas, “Bazı ürün satışlarında hediye çeki uygulaması da acenteler adına sorun yaratan konulardan birisidir. 9 Mayıs 2020 tarihli Resmi Gazete 31122 sayılı düzenlemenin 1. Madde’sinde özetle; etkisiz kişiler sigorta yapabilir, komisyon alamaz. Fakat hizmet bedeli alabilir. Komisyon almadan iş yapılacak yerlerde, mesela tapu dairelerinde SAİK havuzuna atılacak buradan da tüm acentelere dağıtımı yapılacak şeklinde geçiyor. Bu durum sonunda acenteler bu işi yapamıyor mu gibi sorular gündeme geliyor” dedi. Çakas, “Acenteler için üretime yönelik teşvikler beklerken acentelerin portföyüne yönelik düzenlemeler karşımıza çıktı. Böylece yetkisiz kişi ya da kurumlar yetkilendirilmiş oldu. Yani burada sigortacılık yapamayan kişi yada kurumların önü maalesef ki açılmış oldu” şeklinde açıklamalarda bulundu. “Kiosklarda sigorta poliçesi satmanın acentelere fayda sağlamayacağını belirten Çakas, “Net gelirlerin acentelere dağıtılması da pratik olmadığı gibi mesleği verimli sürdürülebilir olmaktan uzaklaştıracaktır. Acentelerin asıl işi de elinden alınmış olacak. Gelirlerinin de acentelere dağılımı hem karmaşa hem de yeni sorunlar getirecektir. Elektronik cihaz sigortaları v.s. işlerin yine başka kurumlar tarafından yapılabilmesi arkasından benzer birçok işletmelerde yapılmaya başlanacağı anlamına geliyor ki bu durumda zaten iyice dağılmış olan mesleği içinden çıkılmaz hale getirecektir. Sanal ortamda satışların yaygınlaşması hususunda ise zaten diğer meslek gruplarının zaman zaman iştahını kabartan bu işler için emlakçılar, doğalgaz, elektrik, su tesisatçıları da ister istemez girecek, nasıl olsa işimizin bir parçası diyebileceklerdir” diye konuştu.

Bankalar ve kredi kurumlarının kredi verirken kasko, işyeri, konut, hayat hatta BES poliçelerini yapabildiklerine değinen Çakas, “Zaten 16 bin acentenin %44 civarı şahıs acentesidir. Tüzel kişi acentelerin büyük bir kısmı maalesef ancak 1 milyon liranın altında üretim yapıyor. 10 milyon lira üretim yapanların sayısı da 100-120 civarındadır. 2019 yılının sektör üretiminin tamamı 68 milyar (Hayat-BES hariç) yani kişi başı 130-140 dolardır. Bu üretimin üçte ikisini acenteler yapıyor. Bu rakamı da 16 bine böldüğümüz zaman sonuç belli. 5684 sayılı sigortacılık kanununda acente tanımı yapılmıştır. Sorumlulukları bellidir. Acente başka işlerle uğraşamaz. Müdür olma şartları da bellidir. Yani eğitimli insanlar bu işi yapabiliyor. Lise ve üniversitelerde sigortacılık bölümünde okuyan öğrencilerimiz var. Binlerce genç bu mesleğe umut bağlamışken, bu yönetmeliğin çıkarılması konuya bakışımızı değiştirdi. İlaç eczanede satılır. Elektronik cihaz işini yapanlar da bu işi yapabiliyor. Otomotivci, emlakçı, hastane, postane aklımıza gelen birçok meslek erbabı bu işi yapabilecek demektir. İlgili yönetmeliğin 3. bölüm başlığı ‘Tüketici lehine sigorta sözleşmeleri, mesafeli akdedilen sigorta sözleşmeleri ve herkese açık öneri ile mal ve hizmete bağlı sigorta ürünü satışı’ şeklinde değiştirilmiştir” dedi.

5684 SAYILI SİGORTA KANUNU

Çakas, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Sigortacılar, tüketici lehine çalışamıyor muydu? Elbette tüketici hakları tartışmak değil amacımız ama şimdiye kadar bu hizmetler nasıl yürütülüyordu? Bu yönetmelik hazırlanırken 5684 sayılı sigorta kanunu düşünülmeli. Öğrencilerime sigortacılığı anlatırken bu kanunun sigortacıları koruduğunu, herkesin bu işi yapamadığını, çok saygın bir meslek olmaya aday olduğunu anlatıyordum. Bu alandaki eğitimin daha da geliştirilmesi ve yaygınlaşması gerektiğini savunuyordum. Sigorta acentesi olabilmenin şartlarını paylaşıyordum. Ne yazık ki şahsen kendimde bu meslekte 30 yıl sonra umutsuzluğa kapılacağımı hiç düşünmemiştim. Çok sevdiğim öğretmenlik mesleğimi dahi bırakarak bu işe girmiştim. Elbette ki değişiklikler olabilir her sektörde. Ancak asıl işi olanları da korumak gerekir. Hele hele sigortacılık kadar zor bir mesleği geliştirmek, teşvik etmek daha da etik hale getirilmeli. Ama bir kibrit gibi marketlerde ve herkesin satabileceği bir iş olmamalı sigortacılık.”





SEZEN AKSU

Pop müziğin yaşayan efsanesi ve minik serçesi Sezen Aksu 'Ben de Yoluma Giderim' eseriyle en çok dinlenilenlerin başını çekiyor.

SELENA GOMEZ

Küçük yaşta gelen ünü ve tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de geniş bir dinleyici kitlesine sahip olan Selena Gomez, 'Boy Friend' çalışmasıyla büyük ilgi topladı.

YERLİ

1- Ben de Yoluma Giderim - Sezen Aksu
2- Yalan - Aleyna Tilki
3- Ömrüm - Ziynet Sali
4- Can Kenarım - Murat Boz
5- İki Hece - Berkay
6- Olur Olur - İlyas Yalçıntaş
7- Yok Sanayım - Oğuzhan Koç
8- Kış Bahçeleri - Buray
9- Ölümüne - Soner Sarıkabadayı
10- Pencere - Hande Yener

YABANCI

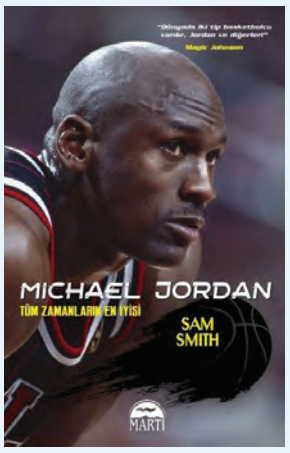
1- Boy Friend - Selena Gomez
2- Dance Monkey - Tones And I
3- Señorita - Shawn Mendes, Camila Cabello
4- Memories - Maroon 5
5- Everything I Wanted - Billie Eilish
6- Dont Start Now - Dua Lipa
7- Ride It - Regard
8- Camarero - Andra feat Descemer Bueno
9- Stupid Love - Lady Gaga
10- Lover - Taylor Swift

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Michael Jordan - Tüm Zamanların En İyisi *Sam Smith*

Hayatta, özellikle de spor alanındaki en büyük isimlerin kimler olduğu sorusunu sorup, bu isimleri birbirleriyle karşılaştırmayı çok seviyoruz. Bilhassa basketbolda, böyle bir tartışmanın peşinden koşuyoruz. Son tartışma LeBron James'in yeni Jordan olup olmadığı hakkında. Daha önce Kobe Bryant, ondan önce de Grant Hill için bunları konuşmuştuk. Jordan yeni Julius Erving, Shaq yeni Wilt'di. Bu, karşılaştırma yapmanın kolay yolu. Ancak Jordan'da farklı olan şu: yeni bir Jordan olamaz çünkü Jordan basketboldan çok daha fazlasıdır.



352 sy. 27 TL

Eğitim Psikolojisi *Gustave Le Bon*

Son 30 yıldır eğitim sistemimizi değiştirmekle ilgili yapılan ısrarcı ancak son derece yararsız girişimlerin tarihçesi, sayısız psikolojik öğreti ile dolu. Bu çabalar, halkların kalıtsal öğrenmelerinin kaderlerini nasıl yönettiğini, kurumlardaki kök salmış Latin öğretisinin ne derece aldatıcı olduğunu, bu öğretinin değişmesinin ise ancak kraliyet fermanıyla mümkün olabileceğini kanıtlamaktan öteye gitmiyor. Uzun zamandır, en yetkili ağızlar aralıksız olarak eğitimimizdeki tutarsızlığı gözler önüne seriyor. Buna karşın yapılan her değişiklik, sistemi zaten olduğundan daha da kötü hale getirmekten başka bir işe yaramıyor.



335 sy. 25 TL

Karanlık Bir Dünyada Bilimin Mum Işığı *Carl Sagan*

Bilimsel düşünce insana hakikat ile refah vaat etti ve bu vaadini yerine getirdiği için insanlığın büyük kısmı tarafından kılavuz olarak kabul edildi. Fakat bilimin ışığı, çevresini saran karanlığın büyüklüğü karşısında bir mum alevi kadar cılız ve savunmasız. Alevin sönmemesi için bilim insanlarının bu karanlıkla mücadeleyi sürdürmesi gerek. Carl Sagan, sahte bilim ve fanatizm gibi düşünme biçimlerinin ürettiği yanılgıları sınanabilir bilimsel varsayımlardan ayırt edemezsek, hakikat ve refah yolunda ilerlemeye nasıl devam edebileceğimizi soruyor.



672 sy. 51 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



İngiltere'de COVID-19 sonrası sigortacılık nereye doğru gidecek?

COVID-19 sayesinde sigorta sektörü tarihte ilk defa halkın gözünde sigorta bilincini artırdı. Tabii bu durum poliçe şartlarının ne kadar yetersiz olduğuna da ışık tuttu. Kısıtlamalar, bugüne kadar kişilerin ve firmaların göremediği riskleri anlamamıza yardımcı oldu.

Sağlık branşında sigortaların destek ürünlere olan ilgisi/talebi %150 arttı. Sigortalılar iyi ile kötü arasındaki farkı anlar hale geldiler. Teknoloji ile desteklenmiş ürünler ve sundukları ek servisler önem kazanmaya başladı.

COVID-19 ile ilk defa medya sigortalarında daha önce düşünülmemiş hasarlar söz konusu oldu. Medya sigortaları sağlayan şirketler Olimpiyatların ve UEFA Euro 2020'nin iptali ile yüklü miktarda hasarlar ödüyor olacaklar. Ayrıca seyahat sigortalarıyla ilgili de aynı şekilde hasarlar ve giderler ödenecek.

Yaşadığımız pandemi öncesinde İngiltere sigorta sektörü ekonomik sebeplerle güçlükler yaşıyordu. Kazançların düşmesiyle underwriting kârının çok daha önemli olduğu bir dönem yaşanıyordu. Dolayısıyla birçok çalışanın işini kaybetme riski COVID-19 öncesinde mevcuttu. Halen bu risk devam etmekte. İngiltere'de yaklaşık 139 bin kişi sigorta sektöründe çalışıyor. Belirlenen kurallara göre çalışanların %67'si evden çalışabilecek durumda. Sektörü, çalışanları yönetme ve iyi yetenekleri tutmak konusunda zor zamanlar bekliyor. Şunu unutmamak lazım ki GSMH'nin ciddi anlamda düşmesi sigorta sektörünün de aynı oranda küçülmesi anlamına geliyor.

COVID-19 döneminde en dikkat çeken konu şu oldu: Sigortacılar arasında teknolojinin önemini anlamış ve teknolojiyi günlük operasyonlarında kullanmaya başlamış olanlar, bu dönemde en az sorunla karşılaştılar. Birçok firmanın çağrı merkezleri offshore bölgelerde olduğundan kesintiler ve yetersizlikler yaşandı. Sigorta şirketleri bu dönemde itibar kaybına uğradılar. Teknolojiyi kullanan şirketler itibar konusunda en az hasarı aldılar. Sigortacıların markaları ve itibarları geçirdiğimiz şu dönemde en kırılgan konu, önümüzdeki dönemlerde itibarı geri kazanmak için ve koruyabilmek için yatırımların artacağını düşünüyorum.

COVID-19 ile yaşananlar, hayatımızın her alanında olduğu gibi sadece İngiltere'de değil bütün dünyada sigorta yaklaşımını da değiştirecek. Müşteriler eskisinden farklı olarak şirketlerin sunabileceklerini daha önemle değerlendirir olacak. Bu değişimleri tetikleyen belki COVID-19 oldu ama değişimin zamanı çoktan gelmişti.

DÜNYADAN

Lloyd's CEO'su COVID-19'un sektördeki en büyük hasar olabileceği konusunda uyardı

Londra merkezli Lloyd's'un CEO'su John Neal, Financial Times'a koronavirüs salgınının olabilecek etkileri hakkında tahminde bulundu. Krizin büyük olasılıkla 2005 yılında meydana gelen Katrina Kasırgası ve 2001'deki 11 Eylül terör saldırıları gibi büyük felaketleri gölgede bırakacağını söyledi. Bunun nedenlerinden birinin ABD'nin sigortacıları COVID-19 kaynaklı hasarları geriye dönük olarak ödemeye zorlaması olduğunu dile getiren John Neal, iş kesintilerinin de büyük bir endişe kaynağı olmaya devam ettiğini de sözlerine ekledi.


John Neal



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Bugünler, çalışan performansları için önemli!

BU yazımda, işyerinde çalışan bireylerin performanslarının ölçümünden daha çok, gösterdikleri performansın nedenselliğinin anlaşılmasına yönelik değerlendirme yapacağım.
Konuyu performans yönetim sistemlerinin tartışılmasına indirgemekten daha çok, bireylerin performans gelişimine yönelik gerçekleştirilen örgütsel yaklaşımların neler olacağı, mevcut performansa etki eden faktörlerin ortaya çıkış nedenleri ve sonuçları, bireyleri daha iyi performans göstermesi yönünde kişilik boyutunda anlaşılmalarının sağlanması şeklinde değerlendiriyor olacağız.
Çoğu kurum, çalışan performansını aktif olarak izlenmekte fakat performans yönetiminin kritik bir iş süreci olmasına rağmen, verimli bir performans takibi yapamamaktadır.
Çoğu yönetim, çalışanların performansını izlemenin çok zor olduğunu düşünerek, bunun uygulanabilir olabilmesine yardımcı olacak bir sistemin sahiplenilmesi gerekliliğini öne sürmektedir.
Ancak insan odaklı, örgütsel davranış boyutunda bireylerin çabalarının sorgulandığı ve geliştirme amaçlı faaliyet gösteren kurumların çok daha gelişmiş değerlendirme sistemlerine sahip olduklarını da bilmekteyiz.
Araştırmalar, mutlu çalışanların işyerinde %12 daha verimli olduğunu ve memnuniyeti yüksek satış elemanlarının da %37 daha fazla satış ürettiğini göstermektedir. Ancak çalışanlarınızın tatmin olmasını nasıl sağlayabilirsiniz? Tabii ki cevap: daha iyi performans yönetimi ile. Performans yönetimi, herhangi bir kuruluş için kritik bir süreç olmasına rağmen, çalışanların sadece % 55'i şirketlerinin performans yönetimi süreçlerinin etkili olduğunu düşünmektedir.
Genel olarak, yöneticiler çalışanların performanslarının takibini yapmak için belleklerine güvenebilir ancak, bu da çalışanlar üzerinde önyargılı ve haksız hissettiren bir ortama yol açabilir. Gerçekte, bireylerin negatif veya kritik şeylerden ziyade, olumlu şeyleri hatırlaması daha zordur. Bir çalışan için her şey yolunda gittiğinde, bir yönetici onları hiç fark etmeyebilir. Bir çalışan bir hata yaptığında veya bir alandaki beklentileri karşılamadığında, bir yönetici için yöneticinin yardım edemeyeceği ancak hatırlayamayacağı kadar önemli sonuçları olabilir.
Bir çalışan, yönetimin kendilerine karşı önyargılı olduğunu düşünürse, işten kopmaları kaçınılmaz olmaktadır.
Çalışanların %50'den fazlası kendilerinin işverenlerce tanınması yoluyla katılımı artırabileceğine inanmaktadır. Tanıma, çalışanların elde tutulmasındaki temel faktördür ve performans yönetimini daha etkili hale getirmenin bir yoludur. İşletmeler, başarıları için onları tanıyarak ve onlara sürekli çalışma hedefleri vererek, çalışanlarını değerli hissedebilirler.
90'ların sonu 2000 yılların başından bu yana kuruluşlar, yetenekli insan gücü kaynağı için seçimlerini kişilik üstüne kuran seçme ve yerleştirme yaklaşımlarını benimsemişlerdir. Çalışanların kişisel özelliklerinin, bulundukları organizasyonla ne kadar uyumlu olduğu ve performansa dayalı çalışma alanlarında, yeteneklerine uygun işlerle ilişkilendirilerek başarılı olmalarının sorgulandığı bir dönem yaşanmıştır.
İş gerekliliklerinin, kişinin özellikleri ile eşleşmesi, kişilik-iş uyumu teorisinde açıklanmaya çalışılmıştır. Alanında kendini kanıtlamış, psikolog, yazar bilim insanı, John Holland bu teorisinde mesleklere uygun altı kişilik tipi belirlemiş ve bunların bir işle ne kadar iyi eşleştiğini kişilik özelliklerine bağlı olduğunu önerme haline getirmiştir.
Holland buna uygun olarak 160 mesleği içeren, iş tercih envanteri anketini geliştirmiştir. Anketi cevaplandıranlar, hangi işleri sevdiklerini veya hangisini sevmediklerini cevaplayarak kendi kişilik profillerini oluşturmuşlardır. Çalışan, kendi kişilik özelikleri ve tercih edilen işine yönelik bir uyum içinde çalıştığında da, işten ayrılmalarda ciddi bir azalma olduğu anlaşılmıştır. Holland'ın kişi – iş uyumu modelinden şu çıkarımları yapmak mümkündür.
1- Farklı kişilik tiplerinin bir arada bulunması çok yönlü proje çalışmalarında, takım üyeleri arasında verimli bir sinerji oluşturur.
2- Kişilikleri ile uyumlu işlerde bulunan kişiler daha fazla iş tatmini ve işe bağlılık tutumunda bulunurlar.
Bugünlerde, benliğimizi en seviyede korumak, performansımız için ön şarttır.

55 dakika havada kalabilen drone: DJI Matrice 300 RTK



Gelişmiş yapay zeka teknolojisinin tercih edildiği DJI M300 RTK modelinde 6 yönlü algılama ve konumlandırma sistemi bulunuyor. Tam dolu pille 55 dakika havada kalabilen drone'un etkileyici uçuş performansını sağlık sektöründe kullanılabilecek şekilde birleştiren ilk DJI ürünü olduğu belirtiliyor. AES-256 şifreleme ve IP45 hava koşullarına dayanıklı muhafazasının yanı sıra, 15 kilometreye kadar ulaşan üç kanallı 1080p video aktarma drone'un sunduğu diğer özellikler arasında. Yeni OcuSync Enterprise sistemin tercih edildiği drone, aynı anda maksimum 2,7 kilograma kadar 3 farklı yükü taşıma kapasitesine sahip. SmartPin & Track, akıllı kontrol ve yapay zeka nokta kontrolü drone'da karşımıza çıkan özellikler arasında bulunuyor. SmartPin & Track koordine görevlerde havadan haber alma senkronizasyonunu geliştiren fonksiyonları kapsıyor. PinPoint özelliği kullanıcıların izlenen nesneyi işaretlemelerini sağlıyor. Yapay Zeka Nokta Kontrolü de yeni modelde karşımıza çıkıyor. Operatörler; kaydedilen fotoğraflar sayesinde hedefteki nesneyi işaretleyebiliyor.

Samsung telefonlarda bulunan güvenlik açığı kapatıldı

Samsung, 2014 yılından buna çıkardığı tüm telefonlarını etkileyen bir güvenlik açığını kapattı. Yayımlanan son güvenlik güncellemesi ile kapatılan 6 yıllık açık, oldukça korkutucu görünüyor. Bu açığın arkasında Samsung'un akıllı telefonları tarafından 2014 yılından bu yana desteklenen Qmage görüntü formatının (.qmg) yer aldığı aktarılıyor. İddialara göre kötü niyetli kişiler bu açığı kullanarak kullanıcının hiç haberi olmadan telefonlara uzaktan erişim sağlayabiliyor / telefonlara giriş yapabiliyor / uzaktan kod çalıştırabiliyor. Herkesi hemen kolaylıkla etkilemesi biraz zor olan ve daha çok hedefli saldırılara yönelik olduğu düşünülen açık, yine de milyonlarca cihazda olduğu için "korkutucu" görünüyor. Bu açıdan tüm risklere karşı Samsung tarafından yayımlanan son güvenlik güncellemesini herkesin mutlaka kurması gerekiyor. Bu açığın direkt olarak Google güvenlik ekibi tarafından bulunduğu aktarılıyor.





Honor'dan Magic Earbuds kablosuz kulaklık

Honor Magic Earbuds kablosuz kulaklık modeli, 99 euro fiyatıyla birçok Avrupa ülkesinde satışa çıktı. İlerleyen dönemde Türkiye'de de satılması beklenen bu ürün Avrupa'da daha önce açıklanandan daha ucuza satılıyor ve bu da kullanıcılarını sevindiriyor.
İki farklı renk seçeneği bulunan model, dahili üçlü mikrofonuyla adaptif gürültü engelleme teknolojisine sahip ve bu sayede yüksek arama kalitesi sağlıyor. Müzikseverleri memnun edecek düzeyde bas sunan Magic Earbuds, 10mm'lik sürücüler üstüne kuruluyor. Şarj özellikli hazne ile sunulan kulaklığın bağlantı tarafında ise Bluetooth 5.0 kullanıyor.

Xbox Series X'te oyunlar nasıl olacak?

Microsoft, 2020 sonunda çıkacak Xbox Series X için çok uzun süredir beklenen adımı kısa süre önce attı ve gerçekleşen Inside Xbox canlı yayını ile konsolun sunduğu oyun deneyimi ve grafik kalitesini beklendiği gibi olmasa da gözler önüne serdi. Yeni nesil oyun konsolunda birçok yapım için videolar yayımlayan Microsoft, maalesef tam olarak detaylı gerçek oyun videoları göstermedi. Şovun yıldızı olan Assassin's Creed Valhalla için dahi direkt bir oynanış videosu göstermeyen firma, bu konuda oyuncuları oldukça üzmüş durumda. Burada sadece Bright Memory: Infinite oyunu için yayımlanan video dikkat çekerken, bunların yanında konsola özel optimize oyunlar için "Optimized for Series X" logosu / amblemi görücüye çıkartıldı.
Bu oyunların 4K çözünürlükte 120 fps'e kadar Ray Tracing destekli ve çok hızlı yükleme süreli bir oyun deneyimi garanti edeceği aktarıldı.





Bugatti Chiron Pur Sport ile Star Wars dünyasını bir araya getiren proje

Bugatti, hamlelerini Chiron'un versiyonlarını çeşitlendirmek üzerine gerçekleştirmeye devam ediyor. Bu çalışmaların sonu ise Pur Sport üzerinden geçtiğimiz yıl içerisinde karşımıza çıkarılmıştı. Motor bölümünde yapılan ufak geliştirmelerle birlikte, karbon fiber parçaların fazlalığı ve ağırlık gibi noktalarıyla fark yaratan Bugatti Chiron Pur Sport, bu kez de kendi içerisinde ilgi çekici bir dinamiğe bürünüyor. Bağımsız tasarım çalışmalarıyla dikkat çeken Shashank Das, Star Wars ile Stormtrooper'ın görünümünü bir araya getirerek ortaya çok daha ilgi çekici bir kombinasyon çıkartıyor. Şimdiye kadar Chiron Pur Sport'u mavi ve karbon fiber kombinasyonunda karşımızda gördük. Ailenin diğer modellerinde de kendisini hissettiren bu kombinasyon Star Wars projesiyle birlikte bunlar siyah ve beyaza dönüşüyor. Ön farların kırmızı renge bürünmesi de genel karakterdeki temel ayırıcılar arasında.

Robot köpeğe "sosyal mesafe" görevi

Boston Dynamics imzalı robot köpek Spot geçtiğimiz yılın ortalarından bu yana ticari olarak elde edilebiliyor. Dış tasarımı ve hareketleri itibariyle bir köpeği andıran Spot, kısa süre önce koronavirüs ile alakalı olarak ABD Massachusetts'de yer alan Brigham & Kadın Hastanesi'nde aktif olarak görev yapmaya başlamıştı. Üzerine bir iPad takılan robot, bu sayede koronavirüs için çok önemli bir uzaktan kontrol aracı halini almıştı. Bu robot sayesinde hastanedeki doktorlar ya da diğer sağlık görevlileri, COVID-19 olduğundan şüphelenen hastalar ile kendilerini riske atmadan iletişim kurabilir hale gelmişti. Bunun için mikrofon ve hoparlör ile de donatılan robot, basit bir kontrol cihazı ile yönetilebiliyor ve bu da onu herkes tarafından yönetilebilir hale getiriyordu.



Bütçe dostu Xiaomi RedmiBook



Yüzde 90 ekran gövde oranlarıyla oldukça dikkat çeken ve genel olarak bir MacBook Pro gibi modern bir tasarıma sahip olan Xiaomi imzalı yeni RedmiBook serisi, tam olarak RedmiBook 13, RedmiBook 14 ve RedmiBook 16 modellerinden oluşuyor. İsimlerinden görülen ekran boyutlarıyla hazırlanan modeller, iki farklı işlemci, RAM ve depolama kombinasyonlarıyla elde edilebiliyor. Parmak izi sensörüne sahip RedmiBook 13 ve RedmiBook 14 modellerine 40 Wh ve RedmiBook 16'ya ise 46 Wh pil koyan firma, üç cihazda da 1080P çözünürlükte LCD paneller (sRGB yüzde 100 kapsanıyor) kullanıyor. Tam boyutlu girişi çıkış portları olan dizüstüler, ilk olarak Çin pazarında satışa çıktı. Fiyatlar ise yaklaşık olarak 520 dolardan başlıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

7226 sayılı kanunla yapılan bazı değişiklikler:

4362 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda değişiklik yapılarak; ikametgahı yurtdışında olan T.C. vatandaşları ile 5901 sayılı Türk Vatandaşlığı Kanunu'nun "Çıkma izni almak suretiyle Türk vatandaşlığını kaybeden kişilere tanınan haklar" başlıklı 28. Maddesi'nde sayılanların yabancı para cinsinden katkı payı ödeyebilmelerine imkan sağlanmıştır. Sonrasında, 2477 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile yabancı para cinsinden yapılan katkı payı ödemeleri için devlet katkısı oranı %10 olarak belirlenmiştir. Diğer taraftan; 7226 sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanununun menkul sermaye iratları ile ilgili 75. Maddesine eklenen hüküm uyarınca; yabancı para cinsinden yapılan katkı payı ödemelerinin yatırıldığı yabancı para cinsinden kurulan emeklilik yatırım fonlarından elde edilen irat tutarının tespitinde kur farkları (vergiye tabi gelirin hesabında) dikkate alınmayacaktır.

Bir hakkın doğumu, kullanımı veya sona ermesine ilişkin tüm süreler (dava açma, icra takibi başlatma, başvuru, şikâyet, itiraz, ihtar, bildirim, ibraz ve zamanaşımı süreleri, hak düşürücü süreler ve zorunlu idari başvuru süreleri de dâhil olmak üzere); 2577, 5271 ve 6100 sayılı Kanunlar ile usul hükmü içeren diğer kanunlarda taraflar bakımından belirlenen süreler ve bu kapsamda hâkim tarafından tayin edilen süreler ile arabuluculuk ve uzlaştırma kurumlarındaki süreler 13 Mart 2020 tarihinden, İcra ve İflas Kanunu ile takip hukukuna ilişkin diğer kanunlarda belirlenen (nafaka alacaklarına ilişkin icra takipleri hariç olmak üzere) tüm icra ve iflas takipleri, taraf ve takip işlemleri, yeni icra ve iflas takip taleplerinin alınması, ihtiyati haciz kararlarının icra ve infazına ilişkin işlemler 22 Mart 2020 tarihinden, itibaren 30 Nisan 2020 tarihi sonuna kadar durmuştur. Durma süresinin başladığı tarih itibarıyla, bitimine on beş gün ve daha az kalmış olan süreler, durma süresinin sona erdiği günü takip eden günden başlamak üzere 15 gün uzamış sayılacaktır. (Geçici 1. Madde) Kapsama girmeyecek süreler Geçici Maddede özel olarak sayılmıştır. 30 Nisan 2020 tarihli Resmi Gazetede 2480 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile Geçici 1. Maddenin 1. Fıkrasındaki durma süresi; 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nda öngörülen zorunlu idari başvuru yoluna ilişkin süreler hariç, 15 Haziran 2020 tarihi sonuna kadar uzatılmıştır.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nca yayımlanan 31 Mart 2020 tarihli 2020/2 sayılı Uygulama İç Genelgesinde anılan Geçici Madde'ye istinaden; Vergi Usul Kanunu kapsamında cezada indirim talep etme, uzlaşma başvurusu, kanun yolundan vazgeçme süreleri, dava açma süreleri gibi bir hakkın doğumu, kullanımı ve sona ermesine ilişkin süreler ile 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun kapsamındaki işlemler ve sürelerin de durduğu belirtilmiştir.

7226 sayılı Kanununa eklenen Geçici 2. Madde uyarınca; 1 Mart 2020 tarihinden 30 Haziran 2020 tarihine kadar işleyecek işyeri kira bedelinin ödenememesi kira sözleşmesinin feshi ve tahliye sebebini oluşturmayacaktır. Geç ödemeye bağlı olarak doğacak faizler için ise anılan Geçici Maddede hüküm bulunmamaktadır.

Her açıdan dikkat çeken yeni kablosuz kulaklık: Meizu HD60

Meizu 17 ve 17 Pro kulvarında çok ses getirdi. Kafa üstü formunda hazırlanan bu model, 40 mm sürücüler üstüne kuruluyor ve kullanıcılarına çok yüksek ses kalitesi vadediyor. Gürültü engelleme desteği aktif olarak sunulan kulaklık, açıklandığı kadarıyla 17 saatlik bir pil ömrü sunuyor ve USB-C üstünden hızlı şekilde şarj edilebiliyor. Şık bir tasarımı bulunan ve şık bir taşıma kılıfı ile gelen model, bağlantı tarafında Bluetooth 5.0 kullanıyor ve aptX desteğine sahip bir şekilde çalışıyor. Merkezinde Qualcomm imzalı CSR 8675 çipseti yer alan ve bu açıdan Android modelleriyle bağlantı desteği yüksek olan kablosuz kulaklık, dışındaki dokunmatik yüzeyden müzik kontrolü de sunduğu özellikler arasında.



Vestel Akıllı Saat satışa sunuldu



Vestel, VFit akıllı ürün ailesinin yeni üyesi Vestel Akıllı Saat ile pazardaki yerini almış durumda. Firmadan yapılan resmi açıklamaya göre model, şık tasarımı, ulaşılabilir fiyatı ve kişiselleştirme özellikleriyle dikkat çekiyor. Kare formda hazırlanan model, Vestel'in sağlıklı yaşamı destekleyen mobil uygulaması VFit+ ile entegre olarak çalışıyor. 8 farklı spor modu, kalp atışı ölçümü, uyku takibi, adım ve mesafe ölçümü özelliklerine sahip akıllı saat, aynı zamanda nefes egzersizi ve müzik kontrolü yapmanıza da imkan sağlıyor. Saat, sağlık ve spor göstergelerini takip etme imkanı tanıyor.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

COVID-19 ve karga

ZAMAN sonsuz bir nehir gibi akıp giden bir kavram. Bu sonsuz nehir içinde yaşayan insanoğlu ne büyük serüvenler yaşamış nelere nelere şahit olmuş. Bizim kuşağın en büyük şansızlığı ise COVID-19 gibi büyük bir yıkıma şahit olmak.

Malum tüm TV kanalları virüsün yarattığı tahribatı değerlendiren uzmanlar ile dolup taşıyor. Bu uzmanlardan biri dedi ki, şu anda dünya nüfusu yaklaşık 8.1 milyar. Bu nüfusun yaklaşık 5 milyarı evlere kapalı ve izole edilmiş durumda. Diğer insanlar ise sınırlı olarak çalışmak üzere evlerinden çıkıyor. Peki kim var dışarılarda? Başta kuşlar olmak üzere kedi ve köpekler. Tabii ki ekvator çevresindeki ülkelerde de başta maymunlar olmak üzere diğer hayvanlar sokaklarda cirit atıyor.

Sosyal medyada hayvanların serbest olup insanların evlerde izole edilme işi çok sayıda fıkraya ve karikatüre konu oldu. Hatta hepimizin bildiği hayvanat bahçesinde kafes içindeki maymunlara fıstık atılması ters çevrildi. Çok sayıda karikatürde; evlerde, balkonlarda ve camekanlarda kalan insanlara hayvanlar dışarıdan fındık fıstık atıyor.

Bu kadar insanın evde kalması nedeni ile tek yaptığımız şey canımız sıkıldıkça balkon ve camlardan dışarıları seyretmek ve bu hayvanları izlemek. Ben de bazen pencereden bazen apartmanın 13'üncü katındaki terastan etrafı seyredip olana bitene ve kuşlara bakıyorum. İşte tam bu noktada şahit olduğum bir şeyi sizler ile paylaşmak istedim.

Aslında COVID-19'un dünya ekonomisini ve sigortacılığı nasıl etkilediğini gelecekte sigorta poliçelerinde salgın hastalıkların hangi fiyatlar ve şartlar ile yer alacağını yazmak isterdim de şimdi hiç sizi sıkmayayım. Çünkü bu konuları ilerleyen günlerde çok konuşacağız.

Gelelim konumuza; apartman sorumlusunun getirdiği madeni ve kağıt paralara hiç dokunmadan bir kabın içinde cam önüne koyuyoruz ki COVID-19 virüsü var ise 7/8 saat sonra yok olsun.



Bir ara cama doğru baktım bir karga kabın etrafında dolaşıyor. Bir süre etrafa bakıp oyalandıktan sonra madeni ve kağıt paraları karıştırmaya başladı. Bir anda 5 lirada karar kıldı ve onu alıp uçtu.

Aradan 15/20 dakika geçti geçmedi muhterem kargamız yine geldi ve paraları karıştırmaya başladı. Bu sefer de 10 liraya karar verip onu alıp hızla uçup gitti... Nedense madeni paralara itibar etmiyordu.

Ben hemen gazeteden para kadar bir kağıt kesip kaba koydum ve beklemeye başladım. Evet evet tahmin ettiğiniz gibi sayın kağıt para uzmanı kargamız geldi ve yine kabı karıştırmaya başladı.

Veeeee bir müddet gazete kağıdı ile oyalanıp gagaladıktan sonra madeni paralardan birini alıp gitti. Hani ben mi yanıldım bilemiyorum sanki uçmadan önce bana da muzipce bir göz attı gibi.

Benimle dalga geçer gibi uçup giden karganın arkasından Orhan Veli'nin ünlü "karga" şiiri ile uğurladım kendisini...

Bir dala konmuştu karga cenapları;
Ağzında bir parça peynir vardı.
Sayın tilki kokuyu almış olmalı,
Ona nağme yapmaya başladı:
"-Ooo! Karga cenapları, merhaba!
Ne kadar güzelsiniz, ne kadar şirinsiniz!
Gözüm kör olsun yalanım varsa.
Tüyleriniz gibiyse sesiniz,
Sultanı sayılırsınız bütün bu ormanın."
Keyfinden aklı başından gitti bay karganın.
Göstermek için güzel sesin
Açınca ağzını, düşürdü nevalesini.
Tilki kapıp onu dedi ki: "Efendiciğim,
Size güzel bir ders vereceğim:
Her dalkavuk bir alığın sırtından geçinir,
Bu derse de fazla olmasa gerek bir peynir."
Karga şaşkın, mahcup, biraz da geç ama,
Yemin etti gayrı faka basmayacağına



Sağlıklı ve yapımı kolay 3 chia puding tarifi

Chia hem sağlıklı olması hem de tok tutması nedeniyle son dönemde oldukça popüler. Chia pudingler sağlıklı bir kahvaltı alternatifi olsa da atıştırmalık veya tatlı olarak da tadını çıkarabilirsiniz.

ÇİKOLATALI MUZLU CHIA PUDİNG

Malzemeler:
3 yemek kaşığı chia tohumu
3/4 bardak badem sütü veya seçtiğiniz herhangi bir süt
1 yemek kaşığı kakao
1/2 muz püresi

Üstü için:
Muz dilimleri, çikolata veya fındık



Yapılışı:
- Bir karıştırma kabına muz ezin, chia tohumu, kakao ve süt ekleyin ve çırpın.
- 5-10 dakika beklettikten sonra hazırladığınız karışımı bir fincana ya da kaseye aktarın, üzerini kapatın ve en az 2 saat veya gece boyunca soğutun.
- Servis yapmadan önce üzerine muz dilimleri ve bitter çikolata ekleyin.

ÇİLEKLİ CHIA PUDİNG

Malzemeler:
3 yemek kaşığı chia tohumu
3/4 bardak seçtiğiniz herhangi bir süt
3-4 adet taze veya dondurulmuş çilek

Üstü için:
Çilek, ceviz



Yapılışı:
- Bir karıştırma kabında çilek, chia tohumu ve süt ekleyin, karıştırın.
- 5-10 dakika beklettikten sonra hazırladığınız karışımı bir fincana ya da kaseye aktarın, üzerini kapatın ve en az 2 saat veya gece boyunca soğutun.
- Servis etmeden önce üzerine taze çilek ve fındık ekleyin.

KAHVELİ CHIA PUDİNG

Malzemeler:
3 yemek kaşığı chia tohumu
1/2 bardak badem sütü veya seçtiğiniz herhangi bir süt
1/4 su bardağı kahve

Üstü için:
Ceviz içi



Yapılışı:
- Bir karıştırma kabında chia, kahve ve sütü karıştırın. İyice birleşene kadar çırpın.
- 5-10 dakika beklettikten sonra hazırladığınız karışımı bir fincana ya da kaseye aktarın, üzerini kapatın ve en az 2 saat veya gece boyunca soğutun.

Türkiye'nin en iyi online kütüphaneleri

Türkiye'de birbirinden kaliteli içeriklere sahip onlarca dijital kütüphane bulunuyor. Sizin için derlediğimiz dijital kütüphaneler listesi sayesinde sadece birkaç tıkla farklı konularda yüzlerce kaynağa erişip, kendinizi geliştirebilirsiniz.

SALT ONLINE
SALT'ın kütüphane ve arşivinde bulunan belgelere web üzerinden açık erişim imkanı var. Tarih, edebiyat, basın ve mimari gibi alanlarda yoğunlaşan SALT arşivinden çok sayıda e-kitap ve görsel belgeye erişebilirsiniz. www.saltonline.org



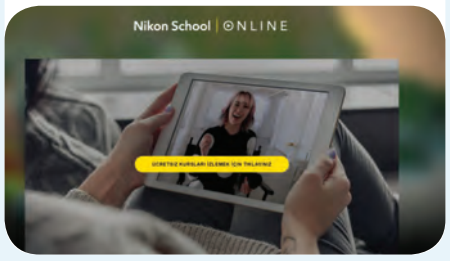
En iyi online ücretsiz fotoğrafçılık kursları

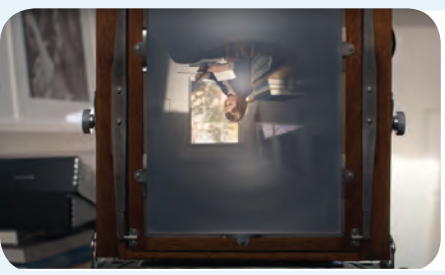
Fotoğrafçılık konusunda tutkuluysanız, size vereceğimiz iyi haberler var. Koronavirüs salgını ile birlikte sektöründe lider markalar online ve ücretsiz fotoğrafçılık kursları düzenliyor. Bu kursları sizin için derledik.



Leica Fotoğrafçılık Kursları
Leica, #StayHomeWithLeica girişimini Leica Akademie tarafından üretilen ücretsiz çevrimiçi programla, fotoğraf tutkunuzu artırmak için tasarlanmış birbirinden farklı konularda fotoğrafçılık kursları başlattı. Bu kurslarda ünlü fotoğrafçıların, müzisyenlerin, oyuncuların ve diğer alanlardaki kreatif sanatçıların konuşmaları yer alıyor. Kursa katılmak için ihtiyacınız olan tüm bilgileri www.leica-camera.com adresinde bulabilirsiniz.

Nikon Fotoğrafçılık Kursu
Nisan ayı boyunca Nikon, ücretsiz dijital fotoğrafçılık kursları sundu. Genellikle her biri 50 dolara mal olan derslerin videolarına Nikon School Online'dan ücretsiz olarak ulaşılabiliyor. Alacağınız bu 10 sanal ders; evcil hayvanların ve çocukların fotoğraflanması, manzaraların nasıl fotoğraflanacağı, videoların nasıl kaydedileceği gibi konulara odaklanıyor. Kurslara erişmek için Nikon School çevrimiçi sitesine kayıt olup kursları www.nikonevents.com adresinden takip edebilirsiniz.





MoMA'da Fotoğrafçılık Kursları
MoMA, bireyleri fotoğrafçılığa daha da yakınlaştırmak amacıyla ücretsiz bir ders paketi sunuyor. "Fotoğrafları Görme" isimli derste Modern Sanat Müzesi koleksiyonundaki fotoğraflara yakından bakacak, fotoğrafın ne olduğuna ve fotoğrafın 180 yıllık tarihi boyunca nasıl kullanıldığına dair çeşitli bakış açılarını öğreneceksiniz. Kursa www.coursera.org adresinden ulaşabilirsiniz.

KOÇ ÜNİVERSİTESİ KÜTÜPHANESİ
Koç Üniversitesi Kütüphanesi, Türkiye'nin üniversite kütüphaneleri arasında iyi dijital kütüphane örneklerinden biri. Farklı türde binlerce belgeye web sitesi üzerinden erişebilirsiniz. www.library.ku.edu.tr

SAKIP SABANCI DİJİTAL KAYNAKLARI
Tüm koleksiyon ve arşivlerin dijital ortama aktarıldığı bir proje olma özelliğini taşıyan Sakıp Sabancı Dijital Kaynakları kapsamında, Kitap Sanatları ve Hat Koleksiyonu, Resim Koleksiyonu, Abidin Dino Arşivi ve Emirgan Arşivi'ne ait tüm bilgiler, 77 bin yüksek çözünürlüklü görsel eşliğinde dijital kütüphanede sizi bekliyor. www.digitalssm.org

İBB ATATÜRK KİTAPLIĞI
E-kitap arşivi ve dijital görsel belge koleksiyonu oldukça zengin olan Atatürk Kitaplığı'nın web sitesinden e-kitapların yanı sıra, yazma eserler, nadir matbu eserler, kartpostallar, haritalar gibi tarihi belgelere de erişebilirsiniz.
www.ataturkkitapligi.ibb.gov.tr

PERA MÜZESİ
Müzenin dijital yayınları arasında, Osmanlı döneminden günümüze Türk resim sanatının farklı dönemlerini inceleyen sergilerden, farklı coğrafyaların öncü sanatçılarına odaklanan seçkiler ve çeşitli konularda kitaplar yer alıyor. Dijital kütüphanenin en dikkat çekici yayınlarından biri, çağdaş sanat ve nörobilime odaklanan "Temelde İnsan" adlı sergi kataloğu. www.peramuzesi.org.tr



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bugün pazar (2)

YAZININ başlığına bakmayın; aslında bugün Perşembe, ama bizim mahallede semt pazarı var. Kısacası bu pazar geçen sayıda yazdığım ve Nazım'ın şiirine konu ettiği pazarlardan değil.
Evet, bugün pazar; Erenköy pazarı.
Bizim ev tam pazarın kurulduğu sokakta. Her Perşembe bir hengâmedir gidiyor. Semt sakinleri için derdi büyük ama ben semt pazarlarını çok seviyorum. Hele bahar pazarları çok güzel. Her şey taptaze, renk renk. Ne çare salgın nedeniyle bizler için hala sokağa çıkma yasağı var.
Haksızlık etmeyelim, geçen Pazar günü bizim yaş grubunu birkaç saatlik havalandırmaya çıkardılar ama tabii ki kesmiyor. Ben de alışveriş bahanesiyle kaçamak yapmak için Perşembe günlerini iple çekiyorum. Allahtan evimiz tam dörtyol ağzında. Yarı açık tutukevimin bahçesinden dışarı çıkmadan bütün alışveriş ihtiyacımı karşılıyorum.
Bu Perşembe de pazara çıktım, göreceli olarak normale dönüşten midir nedir, bu sefer pazar, geçen haftalarda kurulan pazarlara göre pek bir kalabalıktı. "Fiziksel mesafe" yerine "sosyal mesafe" kavramını kullanarak "asosyal" hale getirilen halkımızın pazar sayesinde tekrar sosyalleştiğini, hatta neredeyse "enseye tokat" seviyesine geldiğini görmek, normalleşme yolunda doğru adım attığımızın güzel bir örneğiydi.
Yine aklıma Nazım'ın "Bugün Pazar" adlı şiiri geldi. Haddim olmadan şiiri bizim pazara adapte ettim.

"Bugün pazar.
Bugün beni pazara çıkardılar.
Ve ben fiyatların
bu kadar halktan uzak
bu kadar pahalı olduğuna şaşarak
ve kimin elinin kimin cebine olduğunu anlamadan
kımıldamadan durdum.
salgın nedeniyle işsiz kalıp
pazara çıkamayan binlerce kişiyi anarak
yere oturdum."

Evet yere oturdum ve oturdum kaldım. Biliyorsunuz, Nazım şiirini "Bahtiyarım" diye bitiriyor. Biz böyle bir ortamda nasıl bahtiyar olabiliriz ki? İnsan kaçıp kurtulmak istiyor, ama kaçamıyoruz.

En iyisi denizlere açılmak, ama o da yasaklandı. Yine Nazım'la kapatalım yazımızı.

Denize dönmek istiyorum!
Mavi aynasında suların:
boy verip görünmek istiyorum!
Denize dönmek istiyorum!

Gemiler gider aydın ufuklara gemiler gider!
Gergin beyaz yelkenleri doldurmaz keder.
Elbet ömrüm gemilerde bir gün olsun nöbete yeter.
Ve madem ki bir gün ölüm mukadder;
Ben sularda batan bir ışık gibi
sularda sönmek istiyorum!
Denize dönmek istiyorum!
Denize dönmek istiyorum!

Alınan tedbirler çerçevesine maalesef denize açılmak da yasaklandı. Ne yapalım...

Biraz daha sabır,
biraz daha inat,
Kapının arkasında bekleyen ölüm değil,
Hayat.

Sağlıcakla kalın.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Libertas, Aequalitas, Fraternitas"

FRANSIZ Devrimi'nin dünyaya mal olmuş sloganı: Özgürlük, Eşitlik, Kardeşlik... Hangi dönemde ve kimler tarafından ortaya atılmış ve geçmişten günümüze hangi sonuçlara ulaşabilmiş olursa olsun her zaman geçerli ve herkesin üzerinde uzlaştığı sihirli üçleme.

Başlığa özellikle Latincesini yazdım çünkü bu üçünün birlikte seslendirilmeye başlanmaları Roma İmparatorluğu dönemine kadar gidiyor. Öte yandan binlerce yıl sonra bugün bile üçünün bir arada egemen olduğu, layıkıyla yaşandığı bir yer var mı diye düşündüğümde aklıma bir örnek de gelmiyor açıkçası.

Aslında bu üçlünün sonuna Charles Dickens'ın "İki Şehrin Hikayesi" kitabında eklediği dördüncü bir kelime de var, "Özgürlük, Eşitlik, Kardeşlik ya da Ölüm". Yani eğer özgürlüğü benimseyip başkalarının özgürlüğünü de kabul etmiyorsan, eşit hissedip eşit davranmıyorsan, dayanışma içinde hareket etmiyorsan ölüm kaçınılmaz.

COVID-19 vesilesi ile gündemde olan "Kapitalizmin sonu mu geliyor?" sorgulamaları nedeniyle aklıma geldi bu yazıyı yazmak. Sonu gelse ne olur, gelmese ne olur! Bir başka sistem devreye girse ihya mı oluruz, yoksa bugünleri de arar mıyız kimse bilmiyor aslında.

Oysa uygulanandan bağımsız şu 3 noktayı benimsemiş her sistem öyle ya da böyle çok daha farklı yerlere taşır toplumları. Yani ister kapitalist, ister sosyalist, isterse de melez bir sistem benimsenmiş olsun, hatta adı kolayca konabilecek bir sistemin dahi olmasın ama bireyleri özgür ve eşit kılarak dayanışma içinde tutan her sistem kanımca mutlak başarıya ulaşır.

Özgür olmak demek sadece özgürlük ortamlarını ve olanaklarını sağlamak değil aynı zamanda bireyin özgürlük bilincini pekiştirip özgürlük arayışını desteklemektir. Eşit olmak demek sadece yasa ve mevzuat tasarımı ve yapımı değil o yasa ve mevzuat kapsamındaki bireylerin eşitlik inançlarını ve adanmışlıklarını geliştirmektir. Kardeşlik ve dayanışma sadece kötü günde ve aciliyet durumlarında değil iyi günde de ve hatta yaşamın her anında dayanışmanın etkin ve işler olmasını sağlamaktır.

Yaşadığımız şu son salgın gösterdi ki beklenmedik her olumsuz gelişmede en hızlı olumsuz yansıma bireysel özgürlüklerde oluyor. Doğru/yanlış ama yönetimlerin de aklına en önce özgürlükleri kısıtlamak geliyor. Buna paralel olarak eşitsizlikler de böyle dönemlerde bariz şekilde yüzeye çıkıyor ve göze batıyor. Bir gelenek ve kültürel refleks haline gelmemiş dayanışma da yetersiz kalıyor böyle zor günlerde.

Tabii son yüz ve küsur yılın dünya savaşları, politik kamplaşmaları, kaynak ve ticaret savaşları gibi olaylarla özgür ve gelişmiş insan olma özelliğini ve de hatta arayışını yitirmeye başlamış bireylerin kısa sürede özgürlük, eşitlik, kardeşlik peşinde koşmaya başlamaları da hiç kolay değil. Dolayısı ile önce geniş bir katılım ile bu ideallerde buluşma, sonrasında da bu ideallere ulaşılacak yolun hemen en başında yıpranan bireysel ve toplumsal yapıların hızlıca onarılması gerekiyor.

Düşünce ve ifade etme özgürlüğü, inanç özgürlüğü, girişim özgürlüğü, hukukun üstünlüğü ve hukuk önünde eşitlik, cinsiyet eşitliği, her türlü etnik eşitlik, dil ve din eşitliği, eğitim ve sağlık hizmetlerine ulaşmada eşitlik ve belki de genel anlamda fırsat eşitliği ilk aklıma gelen olmazsa olmazlar. Bunları becerebilirsek kimseyi dışlamadan, ötekileştirmeden, yalnız ve çaresiz bırakmadan kardeşliği ve dayanışmayı da sağlamış oluruz.

Kulağa hoş geliyor değil mi? Çok uzun bir yol gibi gözüküyor ama aslında önemli olan ilk adımı atmak. Eminim ki önünde sonunda çoğunluğun ortak arayışı bunlar olacak ve bu hedefe yoğunlaşma insanlığı başka bir aşamaya taşıyacak.

Uzun süren bir karantina döneminden sonra yine de önlemleri elden bırakmadan ve sağlığı hep ön planda tutarak güzel yaz günlerinin keyfini çıkarma zamanı da ufaktan geldi galiba. Sağlıklı, güneşli ve keyifli günlerde görüşmek üzere...



Into The Night

KÜNYE
Yönetmen: John Landis
Senaryo: Ron Koslow
Oyuncular: Pauline Etienne, Laurent Capelluto, Stefano Cassetti, Mehmet Kurtuluş
Türü: Dram, Bilimkurgu, Gerilim
Platform: Netflix

Into The Night, güneşin insanlar için tehlike oluşturmasının ardından karanlıkta kalmak için batıya gitmeye çalışan bir adamın hikayesini konu ediyor. Yaşanan kozmik bir olay, dünya için büyük bir tehlike oluşturur. Bunun üzerine bir adam, gün doğmadan önce karanlığın hüküm sürdüğü bölgelere gitmeye karar verir. Brüksel'den kalkan bir uçağı kaçıran adam, karanlıkta kalmak ve pilotları batıya uçmak için yönlendirir.



FİLM

Neruda

Film, Nobel Edebiyat ödüllü şair Pablo Neruda'nın hayatının en belirleyici dönemlerinden birine odaklanıyor. 1947'de Neruda siyasete atılmış ve senatör seçilmiştir. Karısı ile beraber parıltılı bir hayat yaşamaktayken hükümet tarafından 'hain' ilan edilince bir gecede kaçak durumuna düşer. Gizli bir operasyonla gönüllü bir sürgüne yollanır. Acar polis dedektifi Oscar ise, hükümet tarafından dünyaca ünlü şairin peşine düşüp onu yakalamakla görevlendirilir. Film BluTV'de.



FİLM

Öldür Beni Sevgilim

Film, birbirlerini öldürmeye karar veren bir çiftin komik hikayesini anlatıyor. Okan ile Demet, 5 yıldır evli olan bir çifttir. Ancak birlikte geçirdikleri senelere rağmen ilişkileri pek de iyi değildir. İkilinin aşkı masal gibi başlamış ve mutlu sona ulaşmıştır. Ancak evliliğin ardından hayatları sıradanlaşmaya başladıkça, çiftin içindeki o heyecan duygusu da ölmeye başlamıştır. 5 yılın sonunda ikili adeta birbirinden bunalmış hale gelir. Film Netflix'te



BELGESEL

The Last Dance

10 bölümlük belgesel dizisi, Michael Jordan'ın Chicago Bulls'ta geçirdiği son sezon olan 1997-1998 sezonuna odaklanıyor. Chicago Bulls'un son şampiyonluğunu kazandığı bu sezonda kamera ekibinin yaşananları filme almasına izin verilmişti. Bu görüntülerden faydalanılarak hazırlanan The Last Dance, Jordan ve takım arkadaşlarının şampiyonluğa uzanan yolculuğunu gözler önüne sürüyor. Belgesel Netflix'te.





KÜNYE
Yönetmen: Ricky Gervais
Senaryo: Ricky Gervais
Oyuncular: Ricky Gervais, Tom Basden, Tony Way, Diane Morgan, Mandeep Dhillon
Türü: Kara Mizah
Platform: Netflix

After Life

Mükemmel bir hayata sahip olan Tony, eşinin ani ölümünün ardından depresyona girer ve radikal bir karar alır. Tony artık insanlara ve kendisine, içinden geldiği şekilde davranmaya başlar. Kendisi de dahil hiçkimseyi umursamayan Tony'nin bu hali çevresindekileri endişelendirir. Tony bu yanını "süper güç" gibi kullanmaya devam ederken diğer tarafta arkadaşları onu eski haline çevirmeye çalışacaktır.



FİLM

Cinayet Süsü

'Cinayet Süsü' Netflix'te! Film, gizemli bir seri katil vakasını çözmeye çalışan cinayet büro ekibinin maceralarını konu ediyor. Başkomiser Emin, komiser Salih, komiser Asuman ve komiser yardımcısı Alaattin'den oluşan Cinayet Büro ekibi ilginç bir vaka ile karşı karşıyadır. Cinayetlerin artması, buna rağmen ekibin hiçbir ilerleme katedememesi Başkomiser Emin ve arkadaşları üzerinde büyük bir baskı oluşturur.



DİZİ

Marvel's The Punisher

Karısının ve çocuklarının öldürülmesiyle intikam yolculuğuna çıkan Frank Castle'ın hikayesini odağına alan Marvel's The Punisher'da Castle, New York'un yeraltı dünyasına dair karanlık bir komployla yüzleşecek. İntikam için çıktığı bu yolda "The Punisher"a dönüşen Castle, artık sadece kendi ailesini değil, çok daha fazla insanı etkileyen adaletsizlikleri çözmek için göreve hazır. Dizi Netflix'te.



FİLM

Justice League

Superman'in fedakarlıklarından ilham alan Batman'in insanlığa olan inancı toparlanmıştır. İkili yeni müttefikleri Wonder Woman ile insanlığın kaderi için savaşmaya hazırlardır. Ancak karşılarına çıkan yeni tehditin büyüklüğü karşısında kendilerini süper güçlü bir takım toplamak için çok kısa bir süreleri kalmış bir halde bulurlar. Peki bu süper kahraman ekibi dünyayı kurtarmak için yeterli olacak mıdır? Film BluTV'de.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Erkeği doğum yapan tek canlı

AT kafasına benzeyen bir başı, uzayarak hortum biçimini almış burnu, küçük ağzı, birbirinden bağımsız hareket eden gözleri, kemik plakalarla kapalı vücudu, öne kıvrılan kavrayıcı kuyruğu ve yüzgeçlerinin varlığı ile bilim adamları bu canlıyı hangi sınıfa sokacakları konusunda şaşkınlık içindeler. Daha önemlisi, embriyolarını dişilerin yerine erkeklerin kuluçka keselerinde taşıması, suda yaşayan bu hayvanın hangi sınıfa girebileceği konusunda zihinleri epey uğraştırmışa benziyor.

Yüzme konusunda pek becerikli olmayan denizatları, daha çok kıyılarda yaşıyor ve çoğunlukla yosunlara, mercanlara tutunarak hareketsiz olarak duruyorlar. Denizatları, son derece korunmasız canlılar. En iyi korunma silahları, renk değiştirmek. Denizatlarının "bukalemundan bile daha güçlü" bir renk değiştirme özelliğinin olduğu düşünülüyor.

Denizatları, etobur canlılar. Küçük karidesler ve diğer kabuklularla besleniyorlar. Tuzlu sularda olduğu kadar tatlı sularda yaşayan türleri de bulunan denizatları, pek çok akvaryum balıkçılığı meraklısının ilgi duyduğu bir canlı; ancak bilim adamları akvaryumculara bu işe pek heveslenmemelerini tavsiye ediyorlar. Bunun nedeni, denizatlarına uygun ortam koşullarının sağlanmasının oldukça zor olması. Ayrıca, bu narin hayvanların bakteri, mantar ve parazitlerin neden olduğu hastalıklara kolayca yakalanmaları da onların akvaryumda kısa sürede ölmelerine yol açıyor.

Bir bilim adamı beni en çok etkileyen özelliklerini şu şekilde ifade ediyor: "Aralık 1991'di. İki denizatının çok yakınına yaklaşmış, onları izliyordum. Hamile olan erkek denizatı, bilinmeyen bir hayvan, belki bir yumuşakça tarafından saldırıya uğramış durumdaydı. Saldırgan, kuluçka kesesini parçalamış ve içindeki embriyoları yağma etmişti. Yaranın iyileşmesi birkaç hafta sürdü. Eşinin başka bir eş arayacağını bekliyordum. Ancak dişi denizatı, şaşırtıcı bir biçimde tüm taliplerini azimle reddederek erkeğine sadık kaldı. Erkek iyileştikten sonra yeniden çiftleştiler ve erkek, tekrar hamile kaldı."

Denizatları, balıklar arasında tek eşli olarak bilinen tek örnek. Boşanma yok, aldatma yok, eşleri yalnızca ölüm ya da kaybolma ayırıyor. Ölüm nedeni, bazı balıklar ya da yengeçler tarafından avlanma olabilir. Kaybolmaya ise güçlü bir fırtına neden olabiliyor. Fırtınayla açıklara sürüklenen denizatları çoğunlukla bitkinlikten ölüyor. Denizatlarının neden tek eşliliği sürdürdüğüne gelince; Amanda Vincent, bu konuda şu yorumu yapıyor: Yavaş hareket eden canlılar olduklarından, yeni bir eş bulmak onlar için hem zaman hem de enerji kaybı demek oluyor.

Dünyada başka hiçbir canlıda görülmemiş bir durumun tek örneğini denizatları oluşturuyor ve embriyolar gelişimlerini erkeğin vücudunda tamamlıyorlar. Pek çok balık türünde erkek, bakım işini üstleniyor, su akımı yaparak yumurtalara oksijen sağlıyor ya da onları koruyor. Ancak erkek denizatlarının bu türlerden önemli bir farkı var. Denizatlarının erkeği, dişiden aldığı yumurtaları saklayabileceği bir kuluçka kesesine sahip. Erkek, bu yumurtaları gelişip minik birer denizatı olana kadar kesesinde bekliyor. Bu durum, memelilerde görülen embriyo gelişiminin anne karnında gerçekleşme olayıyla benzerlikler gösteriyor.

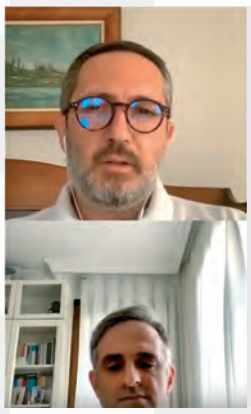
Erkek denizatı, kuluçka kesesinin iç dokusunda bulunan kılcal damarlar aracılığıyla memelilerde olduğu gibi, yumurtalara oksijen sağlıyor. Kesenin içindeki plasenta benzeri sıvı yumurtalarla temas ediyor ve besin sağlıyor. Böylece embriyolar tamamen erkeğin kesesine bağımlı olarak gelişimlerini sürdürüyorlar. Döllenmeden sonra, kesenin ağzı adeta mühürlenmiş gibi kapanıyor.

Denizatlarını korumada insanlara bazı görevler düşüyor:
Kurutulmuş denizatlarını satın almayın.
Deneyimli olsanız bile denizatlarını akvaryumda yetiştirmeye kalkışmayın.
Denizde gördüğünüz denizatlarını yaşadığı alanından ayırmayın, su yüzeyine çıkarmayın.
Denizatlarının yaşadıkları alanların bozulmasına izin vermeyin.
Ve yavaş hareket eden bir kocanız var ise lütfen hızlansın diye onu zorlamayın.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com
Ali Erhan Tamer
alierhan@oxyai.com

‘Sıfır Noktasında Sigortacılık’

Sigortacı Gazetesi Instagram sayfası üzerinden canlı olarak gerçekleştirilen ve COVID-19 sonrasında sektörü bekleyen değişikliklerin masaya yatırıldığı yayınlarımızda uzaktan ekspertizden reasürans piyasalarına, sigortacılıkta dijital tanımından uzaktan mesafeli sigorta sözleşmelerine çok sayıda konuyu değerli isimlerle konuştuk. Canlı yayınlarımızı /sigortacigazetesi Instagram sayfamızdan takip edebilirsiniz.



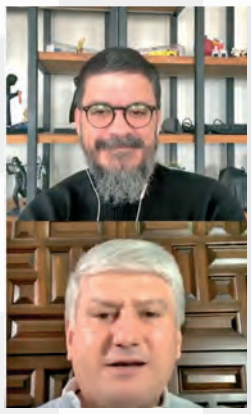
Milli Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir:

COVID-19 sektöre yeni yetkinlikler kazandıracak

Canlı yayın üzerinden röportaj yaptığımız isimlerden biri Milli Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir oldu. COVID-19 döneminde değişik bir tecrübe yaşadıklarını ifade eden Özdemir, “Türkiye’de finans sektörü yaşanan olağanüstü duruma hızlı bir şekilde uyum sağladı. Bizim dışarıda iş yaptığımız, gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren pek çok şirket bu refleksi gösteremedi. Genel olarak bakıldığında hızlı bir şekilde uyum sağlayıp, reaksiyon gösterdiğimizi söyleyebilirim” dedi. Reasürans işinin insan teması üzerine kurulu olduğunu söyleyen Özdemir, “Uzaktan görüşme uygulamalarını kullanmaya başlayacağız. Bununla ilgili de nasıl konferans yapılır, nasıl uzaktan toplantı yapılır gibi yetileri öğrenmeye çalışacağız. Çok fazla uluslararası etkinliğe katılıyoruz. Güvenlik açısından da uluslararası fuarların online yapıldığı bir evreye gireceğiz” dedi.

‘SERMAYE PİYASALARI COVID-19 NEDENİYLE HASAR GÖRECEK’

Özdemir, ilk çeyrek verilerinde COVID-19 yansımalarının kaygı verici boyutta olduğunu ifade etti. “Ülkemizde ise henüz etkileri görecek durumda değiliz diye düşünüyorum” diyen Özdemir, “Lloyd’s, 100 milyar dolar civarında bir hasar ödemesi olabileceğini hesapladı. İktisadi aktivitenin bu kadar arttığı bir ortamda prim üretimimiz düşecek. Bunun yanında COVID-19 bağlantılı çok hasar ödenecek ve bu para çıkışını etkileyecek. Sermaye piyasaları bundan çok hasar görecek. Faiz indirimleri yapıldı. Bu da ciddi bir etki yaratacak” şeklinde konuştu.



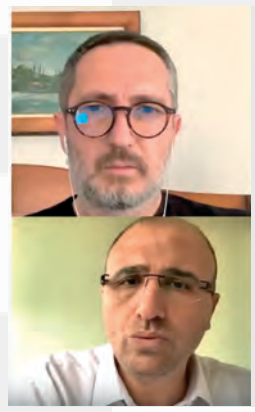
Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar:

Dijitalde esas olan tüm sigortacılığı geliştirmek

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, pandemi döneminde dijital sigortacılık uygulamalarını ve acentenin rolünü değerlendirdi. “Benim üzerinde durduğum konu çoklu kanal yapısıdır” diyen Yaşar, “Bizim için esas olan tüm sigortacılığın gelişmesi. Zaten gelişen bir sektörde herkes payını alır. Anadolu’da gittiğiniz her yerde kuyumcular çarşısı diye bir gerçek vardır. Rekabetten fayda sağlanmasaydı kuyumcular çarşısı diye bir yer olmazdı. İnsanlar zaten hep bir arada bulunmayı tercih etmişler. Kendi içlerinde rekabet etmişler serbest piyasaya bırakmışlar” diye konuştu. “Sigortacılığın Dijital Hali” derken sadece internetten sigorta satmayı kastetmediklerini de ekleyen Yaşar, “Tüm süreçlerle ve kanallarla birlikte dijitalleşmeyi kastettik. Bu noktada da, kısa süre içinde ne anlattığımızı yaptıklarımızla gösterdik” diye konuştu.

‘EN İYİSİNİ BULMAYA ÇALIŞIYORUZ’

Her zaman gelişmekte olduklarını söyleyen Yaşar, “Hep daha iyilerini yapmaya çalışıyoruz. Agent değil acente diye bir proje başlattık. 1-2 yıldır üzerinde çalışıyoruz. Adından da anlaşılacağı üzere, bizim bir satış call center’ımız yok. Biz sadece online işlem yapmak isteyene bu özgürlüğü tanıyoruz ama bu insanlar geldiğinde bize bir soru sormak istediğinde acentelerimize yönlendiriyoruz. Bunu otomatik hale getirecek şekilde, müşterileri acentelerimize yönlendirecek bir sistem geliştirdik” dedi. Insurtech tarafında gençlerle de çalıştıklarını söyleyen Yaşar, “Gerçekten inandığımız gençlere yatırım yaptık” diye konuştu.



TOBB SEİK ve TÜSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem:

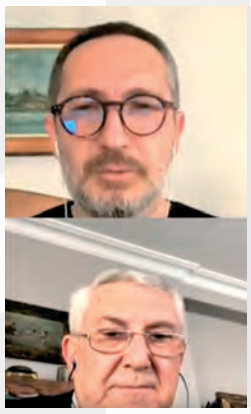
Uzaktan ekspertize alışmak için bir süre daha gerekiyor

Canlı yayınlarımıza katılan bir diğer konuğumuz da TOBB SEİK ve TÜSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem oldu. Hasar süreçleri açısından bakıldığında sigorta eksperlerinin oynadığı çok kritik bir rol olduğunu belirten Erdem, yeni dönemin sigorta eksperleri için ifade ettiklerini şöyle anlattı: “Oto dışı tarafında sigortalının akıllı bir cep telefonuna sahip olması gerekiyor. Siz sigortacıya buradan direktif veriyorsunuz aslında. Kamerayı çevir, görüntüyü yakınlaştır vs. diyorsunuz. Herkesin bunu bir anda kabul etmesi normal değil. Müşteri bir süre sonra düğmeye basıp operasyonu gel kendin yap diyebiliyor. Burada toplumun da alışması için 1-2 yıllık sürece daha ihtiyacımız var. Aynı süreç oto tarafı için de geçerli. Ekspertiz yaptığınız aşamada bir zaman harcıyorsunuz. Bir servise birden fazla eksper aynı taleple başvurabiliyor. Bunun için ayrı bir kişinin görevlendirilmesi gerekiyor. Bu da ek bir maliyet oluşturuyor.”

‘UZAKTAN EKSPERTİZE DE ALIŞILACAK’

Pandemi sonrasında gerçekleşen bazı uygulamaların sektörün gelişmesi için önemli olduğunu da dile getiren Erdem, “Pandemi ile canlı yayınlar ve online toplantılar arttı. Eskiden böyle kullanılmıyordu. Geçenlerde Ticaret Bakanı ile yaptığımız toplantıya 393 kişi katıldı. Başka bir dönemde Bakan’ın da uygun bir tarihine göre bu kadar kişinin toplantısını, uçağını ayarlamak imkansızdı. Bu zaman maliyeti açısından da çok önemli. İnsanlar uzaktan sistemlere alışmaya başladıkça uzaktan ekspertize de alışacak” dedi.





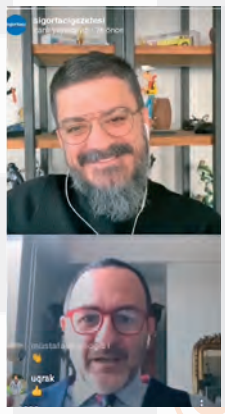
Akademisyen & Yazar Prof. Dr. Samim Ünan:

Satıcının yetkilerinin düzenlenmesini bekliyoruz

Sigortacı Gazetesi hukuk yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan'ı ağırladığımız Instagram canlı yayınımızda mesafeli akdedilen sözleşmelerle ilgili çok konuşulan düzenleme masaya yatırıldı. Sigorta satma yetkisinin sadece sigortacılarda ve aracılık yetkisinin sadece acente ve brokerlerde olduğunu söyleyen Samim Ünan, "Bunların dışındakilerin uzaktan da olsa bir sigorta sözleşmesi satma ya da pazarlama gibi bir yetkileri yok. Ancak sigorta şirketleri ve onlar tarafından yetkilendirilen acenteler bunu yapabiliyorlar. Brokerle ilgili de burada net bir düzenleme görmüyoruz" dedi.

KOMİSYON DEĞİL HİZMET BEDELİ

Yeni düzenleme ile yapılan satışlarda, satışı yapana primle bağlantılı ödeme olmayacağını belirten Ünan, şunları söyledi: "Primin bir yüzdesi olarak komisyon verilemeyecek. Bu şekilde vermeseniz bile bu noktaya getirilebilecek bir sürü yöntem bulunabilir. Bunu sınırlamış görünmenin uygulamada nasıl bir karşılığı olacağını bilemiyoruz." Ünan, satıcının yetkisiyle ilgili yeni bir düzenlemenin daha önümüzdeki günlerde beklendiğini dile getirdi: "Diyelim bir telefon satıldı ve üzerine sigorta satıldı. Bu müşteri için kolaylık. Normal şartlarda müşteriye bir belge ya da poliçe verilmeli. Tahsilat da yapılabilmeli. Ama bunlara prim düzenleme, poliçe kesme yetkisi getirilebilir mi? Aracı olmayacaklar ama yapacakları iş aslında bir tür aracılık. Bunu yaparken hangi noktaya kadar satıcının yetkisi olacak, bu düzenlemeden anlamıyoruz. Bu ayrıntıların ayrıca düzenlemesi ihtiyacı var. Bu düzenlemeyi önümüzdeki günlerde Hazine'nin yapacağını düşünüyoruz."
Samim Ünan aynı zamanda bu düzenleme ile mal ve hizmetle bağlantılı olarak sigorta sunulması yetkisinin malın satıcısına ya da hizmet sunucusuna tanındığını ancak satıcının, sattığı mal ya da sunduğu hizmet dışındaki bir sigorta ile faaliyeti olamayacağını belirtti. Ünan, "Oto, hayat, sorumluluk sigortası satamayacaklar" ifadelerini kulandı.



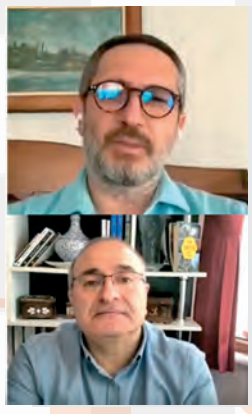
Akademisyen, Ekonomist & Yazar Prof. Dr. Emre Alkin:

Mevzuatta değişiklik beklentisi var

Sigortacı Gazetesi Instagram canlı yayınında Ekonomist & Yazar Prof. Dr. Emre Alkin'i de konuk ettik. Koronavirüsün sektöre olan ve olacak etkilerini yorumlayan Alkin, "Bugün dünyanın en büyük yaşadığı dert güvensizlik. Çok büyük bir güven sorunu var. Bu sorun sebebiyle insanlar ellerindeki tüm aktifleri satıp dolar ve dolar cinsinden varlıklara gidiyorlar" dedi. Sigortacılık için en önemli unsurun data (veri) olduğunu söyleyen Alkin, "Güvensizlik nedeniyle insanlar data'yı kendilerine saklıyor ve akış yaşanmıyor. Kalkınma planları da enflasyon hedefleri de bilgi akışı olmadığı için gerçekleşmiyor" şeklinde konuştu.

'İŞE DÖNÜŞ PLANLARI YAPILMALI'

"Salgın süreci düşünmek için bir fırsat yarattı. Sigortacılar için 'Doğru sigortacılık yaptım mı, müşteri kitlesinin evrilmeye başladığından haberim var mıydı, database'imi yeterli tutuyor muydum, internet sitem yeterli miydi, sesli yanıt sisteminde nasıl gidiyordum' sorularını bu süreçte kendilerine sordular" diyen Alkin, işe dönüş planının yapılması gerektiğini tavsiye etti. Koronavirüs salgınının bir iktisadi kriz olmadığını aktaran Emre Alkin, "İktisadi krizlerde para biter, likidite krizi çıkar, bu nedenle de borçlar ödenemez. Bu virüs ise 100 yıl evvelki İspanyol gribine de benzemiyor" dedi. Okuduğu bir rapordan örnek veren Alkin, "Önümüzdeki 5 yıl içerisinde, sigortacılık sektörü dağıtım kanallarında %69'luk bir değişiklik olacak. Müşteri davranışlarında %71 değişiklik olacak. Mevzuatta %88 değişiklik yaşanacak. Yeni normali anlamak için düzenleyici otoritenin bir mevzuat değişikliğine gideceğini bilip ona göre de tasarlanmak lazım. Bu değişiklikler mobiliteye doğru gidecek" şeklinde konuştu.



İTÜ Meteoroloji Mühendisliği ve Afet Yönetim Merkezi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu

Salgın hastalıklar iklim değişikliğiyle birlikte artış gösterecek

Instagram canlı yayınımıza katılan İTÜ Meteoroloji Mühendisliği ve Afet Yönetim Merkezi Öğretim Üyesi ve İstanbul Valiliği Afet ve Acil Durum Yönetimi Danışmanı Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu; iklim değişikliği, koronavirüs salgını ve diğer salgın hastalıklar üzerine konuştu. Kadıoğlu, pandemi nedeniyle azalan trafiğin, hava kirliliğinde büyük bir azalma yarattığını dile getirdi. Koronavirüs salgınının birçok zararı olacağını aktaran Kadıoğlu, "Evlere kapandığımız bu dönemde orman katledilmesi artacak, Amazonlar'da orman katli %150 artmış durumda. Salgın nedeniyle tek kullanımlık eldiven, maskelerin kullanımı arttı, bu durum da doğayı kirletmeye başladı. İklim değişikliği ile mücadelede bireylere 3R kuralını aşıladık. Reduce (azalt), reuse (yeniden kullan) ve recycle (geri dönüştür). Koronavirüs salgını bu durumu mahvetti. Virüsün bulaşma riski nedeniyle yeniden kullanım söz konusu olamıyor. Restoranlar açıldığında plastik kullanımını giderek artacak. Hayat normale döndüğünde de toplu taşımaları kullanmaktan çekinen insanlar, özel araçlara yönelerek trafik yoğunluğunu artıracak" dedi.

'SİGORTA SEKTÖRÜ DE ADAPTE OLMALI'

Türkiye'de daha önce sıcak bakılmayan evden çalışma sisteminin, salgın süreciyle birlikte bu imkanı öğrettiğini söyleyen Kadıoğlu, "Sigorta sektörü de mümkün olan işleri evden çalışmaya yönlendirebilir" dedi. Kadıoğlu, "İklim değişikliğinden dolayı salgın hastalıklarda artış olacağını daha önce de söylüyorduk. En büyük artışlar hayvanlardan insanlara geçen hastalıklarda ve tropikal hastalıklarda yaşanacak. Türkiye tropikal bölgede bulunmasa bile Güneydoğu Anadolu bölgesinde tropikal hastalıklar görülüyor. 2050-2080 yılına kadar bu hastalıkların Avrupa'nın kuzeyine kadar yayılacağı öngörülüyor" dedi. Salgın hastalıkların sıcaklıkların artmasıyla beraber artış göstereceğinin beklendiğini dile getiren Kadıoğlu, "Sıcaklık hijyeni zorladığı gibi parazit ve larvaların daha uzun süre yaşamasına neden oluyor. İklim değişikliği aynı zamanda gıda zehirlenmesini de beraberinde getiriyor. Daha fazla cilt kanseri, daha fazla katarakt görülecek" diyerek sözlerini noktaladı.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

YURTİÇİ TAŞIYICI SORUMLULUK SİGORTASI

Taşıma işlemi yaparken, yük sahiplerine olan sorumluluklarınız sizi zorlamasın,

bırakın sorumluluklarınızı teminat altına alalım.



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

444 2758 BRKT

www.bereket.com.tr