

1985'ten bugüne 500 sayı

1985 yılının Mayıs ayında sektöre yeni bir ses getirmek için ilk sayısı baskıya verilen Sigortacı Gazetesi 36 senede hepsi de birbirinden dolu 500 sayıya imza atmanın gururunu yaşıyor.
Bu ay için özel olarak hazırladığımız 500. sayı sayfalarımızda kendimizi anlatmak yerine, sözü sektörümüzün değerli paydaşlarına bıraktık. ›S.22

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını
sigortacı gazetesi
TEMMUZ 2020 YIL: 36 / SAYI: 500 AYDA BİR YAYINLANIR



OFİSE DÖNÜŞ BAŞLADI:
COVID-19 sonrası ofisler altyapı dönüşümüne gidiyor

Koronavirüs salgınıyla getirilen kısıtlamalar, 1 Haziran 2020 tarihinden itibaren kaldırılmaya başlandı. Planlı bir şekilde ofislere dönüşün yaşandığı bu süreçle birlikte, iş hayatında da değişimler meydana geldi. Normalleşmenin ardından eski çalışma düzenine yeni kuralların getirildiği görülürken, çalışma hayatında da "yeni normal" etkisini göstermeye başladı. Teknolojik altyapıdan ofis yaşamındaki kurallara kadar birçok yeniliğin geldiği bu sürece çalışanların da uyum sağlaması bekleniyor.

Ofis hayatında iş yapış süreçlerini yeniden şekillendiren Koronavirüs sürecinde uzaktan çalışma sistemleri yoğun bir şekilde kullanılırken, şirketler teknolojik altyapılara ve dijital kanallara yöneldi. Ofise dönüşlerin ardından yeni çalışma modellerinin iş hayatına yön vereceğini dile getiren sektör yöneticileri, uzaktan çalışma sürecinde yeni çalışma sisteminin test edildiğini ve yeni normal ile beraber iş yapış süreçlerinin yeni dinamiklerle devam edebileceğini vurguladı. ›S.10

ATİLLA BENLİ YENİDEN TSB BAŞKANI

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı 29 Haziran'da gerçekleştirildi. Genel Kurul'da Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, 61 geçerli oyun tamamını alarak yeniden Birlik Başkanı seçildi.
Benli, "Hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak" dedi. ›S.18



YENİLENEBİLİR ENERJİYE SİGORTA DESTEĞİ

Yenilenebilir enerji yatırımlarında hem ekonomik büyüme hem çevresel faktörler hem de teknolojik gelişmelerin ışığında sigortanın önem kazandığının altını çizen VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, son yıllarda Türkiye'nin yenilenebilir enerji projelerine yapılan yatırımların hızla arttığını belirtti. ›S.3





SİGORTADA HEDEFLERE COVID-19 AYARI

Salgınının etkilerinin sürmesi ile birlikte sigortacıların alacakları aksiyonlara yön verecek, aynı zamanda da eleştiri konusu olabilecek kurum hedeflerini titiz bir şekilde belirlemeleri gerekiyor. COVID-19, küresel olarak ölçeği ve yarattığı etkiler bakımından sektörün ilişkili tüm maaliyetleri karşılama yeteneğini fazlasıyla aşıyor. ›S.15



SIRA DIŞI RİSKLER SİGORTACILIĞI DEĞİŞTİRECEK

Swiss Re'nin yayınladığı Sonar 2020 raporuna göre, önümüzdeki 3 yıl içinde sigortacıları yeni riskler bekliyor. El yapımı biyolojik tehditler, insan yüzünü taklit eden programlar, akıllı tozlar gibi alışık olmadığımız riskler, yeni sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına, risk ve sorumlulukların yeniden hesaplanmasına sebep olacak. ›S.16

'SIFIR NOKTASINDA' EĞİTİMLERİ SEKTÖRDEN YOĞUN İLGİ GÖRÜYOR

Sigortacı Gazetesi ve KASIDER işbirliği ile online olarak gerçekleştirilen ücretsiz eğitimler sigorta sektörü tarafından büyük ilgi görüyor.
Haziran ayında düzenlenen ve siber güvenlikten sigorta sözleşmesi kurulumuna kadar pek çok noktaya değinilen "SIFIR NOKTASINDA" temalı eğitimler önümüzdeki aylarda da devam edecek. ›S.41



SEYAHAT SİGORTALARINA SALGIN DARBESİ

Koronavirüs salgınının pandemi haline gelmesi ile yurt içi ve yurt dışı hava yolu, kara yolu ve deniz yolu ile ulaşımlara kısıtlama getirildi. Ticaret ve ulaşımdaki düşüşten en çok etkilenen branş ise seyahat sigortaları oldu. 2020'nin ilk iki ayında seyahat sigortaları primlerinde geçen seneye göre artış görülürken, takip eden üç aylık dönemde salgının etkisiyle beraber primlerde keskin düşüşler yaşandı. ›S.20

GÖZÜNÜZ ARKADA KALMASIN

KASKO'DA %30'a VARAN İNDİRİM

ARAÇ İÇİ ANTİBAKTERİYEL DEZENFEKSİYON HEDİYE

www.dogasigorta.com

Doğa sigorta

0 850 811 51 00

Yenilenebilir enerji yatırımlarında yarınlara sigortayla daha sağlıklı bakılıyor

Ernst & Young'ın hazırladığı Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi'ne göre yenilenebilir enerji, dünyanın COVID-19 pandemisi ile mücadelesi sürerken, uzun vadeli yatırım açısından 'güvenli liman' olarak görülüyor. İklim değişikliği ve çevresel faktörler yenilenebilir enerji yatırımlarına ilginin artmasına destek olurken, önümüzdeki dönemde yenilenebilir enerji sektörünün COVID-19 pandemisinin olumsuz etkilerinden hızlı toparlanacağı öngörülüyor. Bu trende paralel olarak, Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynakları yönünden dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olduğunu belirten VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, hidroelektrik, rüzgar, güneş, jeotermal ve biyokütle enerji santrallerine özel teminatlarının olduğunu söyledi. Stahl, VHV Reasürans olarak yenilebilir enerji projelerinin ilk inşaat sürecinden başlayarak operasyon dönemini de kapsayan geniş bir teminat sepeti sunarak yatırımcıların olası risklerine karşı çözüm ürettiklerinin altını çizdi. Enerji yatırımlarının ciddi maliyetleri olduğuna dikkat çeken Maximilian Stahl, bu yönde yatırımların sigorta ile yarınlara güvenceli bir şekilde ulaşabileceğine işaret ederek, "2019'da AB tarafından sağlanan enerji teşviklerinin yüzde 45'i yenilenebilir enerji kaynaklarına harcandı. Bu büyüklükteki yatırımlardaki risklerin çeşitlendiğini ve artış trendinde olduğunu unutmamak gerekiyor. 30 yıl önceki bir rüzgar türbininin çapı 5 metre civarındaydı ve saatte 0.03 MW elektrik üretmekteydi. Şimdi ise 220 metre çapındaki, 260 metre yüksekliğindeki türbinler saatte 12 MW elektrik üretiyorlar. Bir türbin tek başına 16 bin hanenin elektrik



ihtiyacını karşılayabiliyor. Bu atılım bize gösteriyor ki, sigortalılar proje hazırlık süreçlerinin ayrılmaz bir parçası olarak sigortalanabilir risklerinin bertaraf edilmesi konusuna önem vermeliler. Hem ekonomik büyüme hem çevresel faktörler, hem de teknolojik gelişmelerin ışığında büyük önem kazanan yenilenebilir enerji projelerinde, sigorta kapsamının doğru şekilde gerçekleşmesi, risk analizlerinin doğru yapılması ve doğru sigorta teminatlarının sağlanması sürdürülebilirlik ve yatırımların devamı açısından oldukça önemli" dedi.

YEKA'LARA SİGORTA ŞARTI ÖNERİSİ

Türkiye'de hızla artan yenilebilir enerji yatırımlarının çok önemli bir gelişme olduğuna dikkat çeken Maximilian Stahl, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) projesi kapsamında küçük ölçekte doğudan batıya güneş potansiyelinin yüksek olduğu illerde 40-50 megavatlık mini YEKA GES'leri planlamada, kapsamlı bir teminat paketi ile güvence şartı getirilebileceği önerisinde de bulundu.

Türkiye'de 24 Mayıs günü elektrik üretimimizin yüzde 90'ı yerli ve yenilenebilir kaynaklardan elde edilerek günlük üretimde yeni bir rekora imza atıldı. Toplam elektrik üretimindeki yenilenebilir enerji oranları, hidrolik yüzde 43.7, yerli kömür yüzde 16.5, rüzgar enerjisi yüzde 14.5, güneş enerjisi yüzde 7.2, jeotermal enerji yüzde 5.3, biyokütle yüzde 2.6 ve diğer temiz kaynaklardan yüzde 0.2 oldu. Bu gelişmenin stratejik önemine dikkat çeken Stahl, gelecek nesillere daha iyi bir dünya bırakabilmek ve ülke ekonomisine katkı sağlayan yenilenebilir enerji yatırımlarına sigorta desteği sunmak için çalışmalarını hız kesmeden sürdürdüklerini ifade etti. Stahl, "Türkiye'de yerleşik olarak sigorta piyasasına ihtiyari reasürans desteği sunmaya başladığımız 2016 yılı Temmuz ayından bu yana güneş enerjisi yatırımlarına yönelik Mapfre Sigorta ile ortak geliştirdiğimiz ürünümüzle pazar lideri olarak birçok GES'e sigorta teminatı sağlıyoruz. Bununla birlikte, diğer tüm enerji santrallerinin inşaat/montaj ve işletme dönemi risklerine teminat sağlamak için sektördeki tüm sigorta şirketleri ve reasürans brokerleriyle aktif olarak çalışıyoruz" diye konuştu.



VHV OLARAK RİSK İŞTAHIMIZ YÜKSEK

Türk sigorta sektörüne reasürans kapasitesi sunan üç şirketten biri olan VHV Reasürans, özellikle enerji sektör risklerindeki risk iştahı ile taleplere karşılık veriyor. Stahl, "Enerji santrallerinin çeşitli inşaat/montaj ve operasyonel riskleri VHV Reasürans teknik ekibinin uzmanlık alanında. Türkiye'de gelişen enerji sektörünün risklerini, sigorta şirketleri ve reasürans brokerleri ile işbirliği içinde devralarak enerji sektöründeki risk katsayısını azaltmak, yatırımların çeşitlenmesine katkıda bulunmak en büyük isteğimiz. Almanya'daki tecrübelerimizle de Türk sigorta sektöründeki olası yeni trendleri analiz edip sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde pozisyon almaya gayret gösteriyoruz" diye konuştu.

GES POLİÇELERİ İLE HER TÜRLÜ RİSK GÜVENCE ALTINDA

Maximilian Stahl, son dönemin en çok ilgi gören enerji yatırımı durumunda olan güneş enerjisine dayalı üretim santralleri için Mapfre Sigorta ile ortak geliştirdikleri inşaat ve operasyonel dönemi birlikte kapsayan ve tüm riskler teminatı bazlı paket ürün olan GES Sigorta Poliçeleri hakkında detaylı bilgiler paylaştı. Söz konusu poliçenin Montaj Tüm Riskler Sigortası ve İşletme Dönemi Tüm Riskler Sigortası olarak iki bölümden oluştuğunu belirten Stahl, Montaj Tüm Riskler Sigortası'nın GES'in kurulumu esnasında montaja konu makine ve tesislerin başına gelebilecek tüm fiziki hasar risklerine karşı teminat sağlandığına değindi. Yangın, yıldırım, infilak, sel, dolu, seylap, su basması, yağmur, kar, fırtına, yer kayması, toprak çökmesi, kaya düşmesi, hırsızlık, deprem, terör veya önceden bilinmeyen ve ani bir sebeple oluşabilecek tüm risklere karşı yatırımcıları koruduğunun altını çizdi. Stahl, İşletme Dönemi Sigortası'nın ise GES'in kullanıma açıldıktan sonra işletmeleri ve işletmede yer alan kıymetlerin başına gelebilecek tüm fiziki hasar risklerine karşı teminat sağlandığını belirtti. İşletme döneminde sağlanan teminat içerisinde, fiziki zarara uğrayan tesisin uğradığı kâr kaybının da kapsam altına alınabildiğine dikkat çeken Stahl, ayrıca GES özelinde ek olarak "Performans Kaybı" teminatının da pakete dahil edilebildiğini söyledi. Stahl, Performans Kaybı Teminatı'nın da sigortalı tesiste bulunan güneş panellerinin, üretici tarafından taahhüt edilen verimlilik düzeyini yakalayamaması durumunda, performans kaybı teminatı poliçede belirtilen tazminat ile limitleri dahilinde kapsama alındığını sözlerine ekledi.

Yenilenebilir enerji yatırımlarının hem ekonomik büyüme hem çevresel faktörler hem de teknolojik gelişmelerin ışığında büyük önem kazandığının altını çizen **VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl**, son yıllarda Türkiye'nin yenilenebilir enerji projelerine yapılan yatırımların hızla arttığını belirtti.

Sıcak hava zararının kapsama alınmasına yönelik çalışmalara başlandı

TARSİM, turunçgil ürünlerinde kuruma ve dökülmelere neden olan sıcak hava zararının teminat kapsamına alınabilmesi amacıyla çalışmalara başladı.

Konu hakkında, TARSİM AR-GE Birimi ve ilgili Bölge Müdürlükleri'nin Mayıs ayının ortalarından itibaren sahada turuçgil ürünlerinde gözlemlerde bulunmasını takiben, Tarım ve Orman Bakanlığı, Çukurova Üniversitesi, Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü, Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü ve TARSİM yetkililerinden oluşan proje ekibi kuruldu. Proje ekibi ilk toplantısını Adana'da gerçekleştirdi. Toplantıya, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir ve Mühendis Ahmet Savaş İntişah, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel, Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik ve AR-GE Birimi Müdür Yardımcısı Dr. Erol Yalçınkaya, Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nden Prof. Dr. Turgut Yeşiloğlu, Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü'nden Dr. Ertuğrul Turgutoğlu, Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü'nden Dr. Güçer Kafa ile Enstitü Müdürü Doç. Dr. Davut Keleş katıldı. Bu süreçte, söz konusu bölgelerdeki önder üreticilerin de görüşleri alınarak, ilerlenecek. Saha inceleme ve AR-GE çalışmalarının tamamlanmasının ardından, aktüeryal analizler yapılarak turunçgil ürünlerinde sıcak hava zararının gelecek yıldan itibaren tarım sigortası kapsamına alınması planlanıyor.

Tarım ve Orman Bakanlığı ile TARSİM yetkilileri, konuyla ilgili çalışmalarına Adana'nın hemen ardından Antalya'da devam ederek, resmi temaslar gerçekleştirdi.



Çiftçinin emeği daima TARSİM'in koruması altında

Yılın ilk yarısında Türkiye genelinde tüm tarım sigortası branşlarında düzenlenen poliçe adedi 1.6 milyona ulaştı. Sigortalanan tarımsal varlık ise 45 milyar lirayı geçti. Sigortalı alan 21 milyon dekara yaklaşırken, sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvan adedinde bir önceki yıla göre ciddi düzeyde artış yaşanarak 4.2 milyona ulaşıldı. En çok poliçe üretilen ürünlerde buğday, arpa, ayçiçeği, fındık ve üzüm başı çekti. Aynı dönemde üretici ve yetiştiricilerden 270 bin civarında hasar ihbarı alındı.

Bitkisel Ürün Sigortası, önceki yıllarda olduğu gibi en çok hasar ihbarı alınan tarım sigortası branşlarında ilk sıradaki yerini korudu. Üreticiler ağırlıklı olarak, dolu, don, fırtına ile sel-su baskını gibi nedenlerle, buğday, kayısı, fındık ve üzüm ürünleri için ihbarda bulundu. Hasar ihbarı alınan illerde Malatya, Konya, Manisa ve Giresun ilk sıralarda yer aldı. Hayvan Hayat Sigortaları'nda ise ölüm ve zorunlu kesim gibi hasar nedenleri öne çıktı.



Ekspertizler pandemi döneminde de kesintisiz sürdü

Koronavirüs (COVID-19) salgını sürecinde sigortalı üretici ve yetiştiricilerden alınan ihbarlar doğrultusunda Bitkisel Ürün ve Sera Sigortaları branşlarındaki tüm hasar tespitleri, yerinde (parselde) yapıldı. Pandemi nedeniyle alınan önlemler kapsamında tarım eksperleri, mümkün olduğunca üreticilerle aynı araçla parsellere gitmeyerek üreticilerle parsellerde bir araya geldi. Bu dönemde dışarıya çıkmak istemeyen sigortalı üreticilerin parselleri, parsel sorgu uygulaması (GPS) kullanılarak tespit edildi. Üreticilerin katılımı olmadan yapılan hasar tespitlerinde ise gerçekleştirilen işlemler hakkında üreticilere telefon ile detaylı bilgiler verildi.

Hayvan Hayat Sigortaları branşında büyük işletmelerde yepyeni bir uygulama devreye alınarak; risk inceleme ve hasar tespit işlemleri işletmeye gidilmeden, internet üzerinden (online) gerçekleştirilmeye başlandı.



Üretici Birlikleri 'Toplu Poliçe İndirimi' için çalışıyor

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe, Sakarya Kanatlı Hayvan Eti Üreticileri Birliği Başkanı İrfan Demiray'ı, Başkan Yardımcısı İlhan Sarı'yı ve Birlik Üyesi Veteriner Hekim Volkan Terzioğlu'nu ağırladı.

TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen ziyarette Birlik Başkanı Demiray, TARSİM'in geçtiğimiz aylarda kanatlı hayvan üreticilerine yönelik uygulamaya aldığı "Toplu Poliçe İndirimi" için harekete geçerek, hazırlıklarını sürdürdüklerine ilişkin bilgilendirmelerde bulundu. Günal ise, Birlikler kanalıyla toplu poliçe düzenlenmesi halinde %25'e varan indirim olanağı sunan uygulamanın, üreticilere fayda sağlayacağını belirtti. Ayrıca Kümes Hayvanları Hayat Sigortası'nın yaygınlaştırılmasına katkılarından ötürü Birlik temsilcilerine teşekkür etti.

Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin 36. Kongresi için hazırlıklar başladı

Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin (AIAG), 2021 yılında TARSİM'in ev sahipliğinde İstanbul'da düzenleyeceği 36. kongresi için hazırlıklar başladı. Dünyadan tarım sigortaları alanındaki uzman kişileri bir araya getirecek organizasyon, 3-6 Ekim tarihleri arasında Conrad Otel'de gerçekleştirilecek.



“Ray Sigorta sektör basamaklarını tırmanıyor”

2020 yılının ilk yarısında Türkiye ve dünya sigortacılığı için benzeri görülmemiş bir dönem yaşandı. Risk algısının bir anda değiştiği bu süreçte tüketicilerin satın alma alışkanlıkları değişim gösterirken, müşteri davranışlarından acente ilişkilerine pek çok alanda sigorta şirketlerinin yetkinlikleri test edildi. Klasik çözümlerle yetinmeyip, işlerini bir adım öteye taşıyanların gerçek anlamda fark yaratma fırsatı buldukları bu olağan dışı dönem içerisinde Ray Sigorta önemli bir ivme kazandı. Son dönemde hayata geçirdiği yenilikçi ve müşteri odaklı ürün ve uygulamalarla gündeme gelen Ray Sigorta 2020 yılının ilk 4 aylık rakamlarına göre üretimini bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %38 artırarak 519 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirdi.

“Ülkemizin ve küresel piyasaların belirli zorluklarla karşılaştıkları günlerde doğru çözümleri müşterilerimizle buluşturmayı başardık” diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: “Bu başarı da hem acentelerimizle hem de müşterilerimizle aramızda kurmayı başardığımız çift yönlü iletişimin bir sonucu. Diğer taraftan en önemli paydaşlarımız olan acentelerimize



sunduğumuz desteklerin yanı sıra piyasaya sunduğumuz fark yaratan ürünlerle ihtiyaçlara cevap verebilmelerini sağlıyoruz. Ekonomik Kasko, Baby on Board, Prenses Kasko, Cyberella bunlardan bazıları. Sadece bir alanda değil, hizmet verdiğimiz her alanda başlattığımız yeni inisiyatifler ve kampanyalarla satış kabiliyetimizi artırıyoruz. Biz bu zorlu dönemlerde acentelerimize de doğru bir iş ortağı olduğumuzu gösterdik. En zor günlerde ilave komisyon kampanyası ile sektöre öncü olduk. Sonrasında başlattığımız peşin komisyon desteği de acentelerimizin bu süreçte bir nebze de olsa nefes almasına vesile oldu. Bu dönem bir daha gösterdi ki doğru bir iş ortağı ile çalışmak bu işi meslek olarak yapan acenteler için birinci öncelik olmalı. Biz her dönem acentelerimizin yanında olacağız.”

SIRALAMADA 3 BASAMAK BİRDEN YÜKSELDİ

2020 yılının 4 aylık rakamlarına göre büyük bir atılım yaparak hayat dışı prim üretiminde 19’uncu sıradan 16’ncı sıraya yükselen Ray Sigorta, bir önceki yılın aynı döneminde 376 milyon liralık üretimini %38 artırarak 519 milyon liraya çıkardı.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan sözlerine şu şekilde devam etti “Bu dönemde pazar payımızı da %20 artırmayı başardık. Biz işin kolayına kaçıp pazar payımızı ve sektör sıralamamızı trafik üretimi ile yukarı taşımaya çalışmıyoruz. Banka üretimi olmadan, gruptan hazır bir üretim almadan, %25’in altında bir trafik payı, %50’nin altında bir oto payı ile böyle bir başarıyı yakalayabilen bir şirket olmadı sektörde. Biz bu başarıyı şirketimizi ilk 10’a sokarak daha da taçlandıracağız. Şunu da vurgulamak isterim ki bizim ilk 10’daki yerimiz gelip geçici olmayacak, kalıcı olmayı hedefliyoruz. Tüm çalışma ve yatırımlarımızı bu doğrultuda yapmaya devam ediyoruz.”

Zorlayıcı piyasa dinamiklerinin olduğu bir dönemde uygulamaya koydukları iletişim ve satış kampanyaları sayesinde doğru ürünü doğru müşteriyle buluşturmayı başardıklarını söyleyen **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan,** “Müşterilerimizi ve acentelerimizi en iyi şekilde anlayıp, istenilen çözümü süratle piyasaya sunuyoruz. Prim üretiminde sadece bir yılda 3 basamak yükselmemiz doğru yolda olduğumuzu gösteriyor” dedi.



“Normalleşme sürecinde sektör olarak tedbiri elden bırakmamalıyız”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, COVID-19 salgını ile sektörde yaşanan değişikliklere değinerek Türk Nippon Sigorta olarak aldıkları önlemler ve iş süreçleri hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Sigorta sektörü geçtiğimiz 3 ay boyunca kimsenin deneyimlemediği olağanüstü bir süreçten geçmiş olup, sürecin yarattığı etkilere olabildiğince hızlı şekilde adapte olmaya çalışmaktadır. Dünyadaki güncel COVID-19 vaka sayısı 7 milyonu geçerken virüsün yayılış hızı sebebiyle genel tedirginlik hala devam etmektedir. Bu durum tüm dünya ekonomisini ve iş yapış şekillerimizi bambaşka bir oluşumun içerisine çekmektedir” şeklinde açıklamalarda bulundu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Mevcut durumda tedirginlik sürerken, eş zamanlı olarak normalleşme sürecinin başlaması da son zamanlarda gündemi meşgul eden diğer konuların başında gelmektedir. Çalışma düzenlerinin küresel anlamda eskisi gibi devam etmeyeceği artık bütün sektörler tarafından kabul edilmekle birlikte, sigorta sektöründe de iş süreçlerinin tam anlamıyla evrim geçirmesi sektörümüzün başından beri beklediği en önemli etkilerden bir tanesidir” diye konuştu. Pamukçu, bu sebeple sektör olarak çalışma düzenleri yeni normale adapte edilirken kontrollü olmanın da elden bırakılmaması gerektiğine değindi.



‘ALINAN ÖNLEMLERLE SÜRECİ KONTROLLÜ YÖNETİYORUZ ’

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta olarak biz de bu normalleşme sürecini kontrollü ve öngörülü bir süreç haline getirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tüm ekiplerimizin işlerini hem uzaktan hem de belirli sayıları aşmadan maksimum önlemler dahilinde ofisten yürütmeleri için tüm imkanları sağlıyor ve ilgili süreçlerde hiçbir aksama yaşamadan çalışmalarımızı devam ettiriyoruz” diye konuştu.

COVID-19 salgın sürecinin başlangıcından itibaren Türk Nippon Sigorta olarak en büyük önceliklerinin çalışanlarının ve ailelerinin sağlığı olduğuna değinen Pamukçu, “Bu hedef doğrultusunda tüm Genel Müdürlük binamız ve Bölge Müdürlüklerimizde gerekli tedbir ve uygulamaları hayata geçirdik.

Bu kapsam dahilinde bir süre daha ofislerimize ziyaretçi kabul edilmemesi, çalışma alanlarının sık sık havalandırılması, hijyen önlemlerinin maksimum seviyede tutulması, asansörlerin gerekli olmadığı sürece kullanılmaması, ofis şartlarının sosyal mesafe kuralına uygun hale getirilmesi ve maske kullanımının zorunlu tutulması gibi buna benzer birçok önlemle içinde bulunduğumuz dönemi sağlıklı ve güvenli şekilde atlatacağımıza inanıyorum” şeklinde açıklamalarda bulundu.

‘BU DÖNEMDE ÖNCELİĞİMİZ SAĞLIK’

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “Türk Nippon Sigorta olarak bu zamana kadar aldığımız ve bundan sonraki dönemlerde alacağımız tüm önlemlerle; çalışanlarımızın sağlık ve güvenliğini en üst seviyede tutarak, sigortalılarımızın ve tüm acentelerimizin temel ihtiyaçlarına yönelik iş sürekliliğini aksatmadan sağlamaya devam edeceğiz” diye konuştu.

Türk Nippon Sigorta, bölge toplantısını online platformda gerçekleştirdi

Pandemi sürecinde tüm güvenlik önlemlerini alan ve evden çalışan Türk Nippon Sigorta görüşmelerini online olarak gerçekleştirmeye devam ediyor.

Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını sebebiyle toplantıların, iş görüşmelerinin online platformlar üzerinden yapıldığı bu süreçte Türk Nippon Sigorta da evden çalışarak süreci dikkatle yönetti. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve tüm Bölge Müdürlerinin katılımıyla yapılan online görüşme ile bölge toplantısı gerçekleştirildi.



PANDEMİNİN SEKTÖRE ETKİLERİ KONUŞULDU

Türk Nippon Sigorta tarafından yeni dönemin gerekliliği olan sosyal mesafe kuralları çerçevesinde çevrimiçi olarak gerçekleştirilen toplantıda içinde bulunduğumuz pandeminin sektördeki iş yapış şekillerini, gelecek döneme ait öngörüleri ve bölge bazlı etkilerini nasıl değiştirdiğine değinildi.

Aynı zamanda yeni modellemelerin neler olacağı, sektördeki yeni tip koronavirüse karşı alınan (COVID-19) uygulamalarının acenteler üzerindeki etkileri ve normalleşme süreçlerinin bölgesel bazda nasıl şekillendirileceği konularındaki alternatifler üzerinde duruldu.

“Bakan değil, gören bir şirketiz”

Koru Sigorta olarak 2020 yılının ilk yarısında prim üretimi ve poliçe sayılarında COVID-19’a rağmen başarılı sonuçlar elde ettiklerini söyleyen **Koru Sigorta Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu**, “Hem şirketimiz hem de sektör adına ‘Bakan değil, gören bir şirket’ olma çabasındayız” dedi.



Koru Sigorta Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu, 2020 yılının ilk yarısına ait üretim verileri ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. Tabakoğlu, şunları söyledi: “Koru Sigorta olarak, 2020 yılına planlarımız dahilinde hızlı bir giriş yaptık. Yılın başında kârlı büyüme stratejimize yönelik olarak yaptığımız hamleler, tüm dünyanın hazırlıksız yakalandığı COVID-19 pandemi sürecinde de hem şirketimizi hem de acentelerimizi korudu. Yılın başından itibaren, 360 milyon liranın üzerinde prim üretimi gerçekleştirdik. Böylece, 2019 yılının tamamında elde ettiğimiz prim üretimini yılın ilk 5 ayında yakalamış olduk. Bu dönemin neredeyse 3 ayının pandemi süreci içinde olduğu düşünülürse, başarılı bir dönem geçirdiğimizi söyleyebiliriz.”

‘EN ÖNEMLİ FAKTÖR ACENTELERİMİZ’

Başarılarındaki en önemli faktörün acentelerinin desteği olduğunun altını çizen Koru Sigorta Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu, Koru Sigorta’yı sahiplenen acenteleri ile başarılı bir takım çalışması oluşturduklarını ve geçen yılın aynı dönemine göre poliçe sayısında %86, prim üretiminde ise %76 oranında artış gösterdiklerini belirtti. “Yılın başında devreye aldığımız acente destek paketlerini, COVID-19 sürecinde daha da geliştirip en önemli gücümüz olan acentelerimizin bu dönemi en az kayıpla atlatmasına yardımcı olmaya çalıştık. Bu süreçte, acentelerimize destek olmak adına 5.5 milyon lira civarında ek komisyon ödedik ve ödemeye devam ediyoruz. Kısaca, birlikte büyüyor, birlikte kazanıyor ve birlikte paylaşıyoruz. Acentelerimiz ne kadar kuvvetli olursa bizim de o kadar kuvvetli olacağımızı biliyoruz ve tüm enerjimizi bu yönde harcıyoruz” diyen Tabakoğlu, üretiminin neredeyse tamamını acenteler üzerinden gerçekleştiren bir şirket olarak, “acente şirketi” söylemlerinin karşılık bulduğunu, Koru Sigorta ailesine her gün dahil olmaya devam eden acenteleri ile anladıklarını belirtti. 2 yıl önce 650 olan acente sayısının bugün 1.120 olduğunu aktaran Tabakoğlu, bu rakamın her gün artmasıyla birlikte Koru Sigorta’nın da tüm çalışmalarının ve projelerinin odağına acentelerini koyarak bu ilgiye layık olmaya çalıştığını sözlerine ekledi.

‘TEKNİK KÂRLILIĞIMIZ DEVAM EDİYOR’

Üretim anlamında büyürken aynı zamanda 3 yıldır elde ettikleri teknik kârlılığı bu yıl da sürdürdüklerini belirten Tabakoğlu, “Teknik kârlılığın, bir şirketin sağlıklı büyümesinin en önemli göstergesi olduğuna inanıyoruz. 2020 yılında sadece rakamsal olarak büyümekle kalmayıp Koru Sigorta’nın kurulduğu günden bu yana en yüksek kâr rakamını da açıklamak için çalışıyoruz. Bu yılı da önceki yıllarda olduğu gibi teknik kârlılığı en yüksek şirketlerden biri olarak kapatacağımıza olan inancımız tam” açıklamalarında bulundu. Tabakoğlu, yılın ikinci yarısı için de planlamalarının hazır olduğunu, büyümelerini sürdüreceklerini belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti: “Kasko branşı başta olmak üzere birçok yeni ürün ve satış stratejisi ile yılın geri kalanına hazır durumdayız. Özellikle Fatura Güvence Sigortası ürünümüz, yeni iş birliklerimiz ve farklılaşan ürün yapımız ile bu yıl en çok konuşulan ürünler arasında yerini alacak. Ekonominin hızlanmasına da önemli bir katkı sağlayan Fatura Güvence Sigortası, 2020 yılının parlayan ürünlerinden biri olma potansiyeline sahip. Acentelerimiz için alternatif bir ürün olma özelliği taşıyan Fatura Güvence Sigortası, daha fazla müşteriye ulaşma ve gelirlerini artırma imkânını sağlamaya devam edecek.”



‘FARK YARATMAYA ÇALIŞIYORUZ’

“Acentelerimizi dinliyor, ihtiyaçları tespit ediyor ve hızlı aksiyonlar alıyoruz. 2020 yılının ikinci yarısında acentelerimiz ile daha fazla iletişimde olacak ve daha hızlı koşacağız. Sadece acente kaynağı ile büyüyen bir şirket olarak her geçen gün daha fazla etki yaratacağız. Bilinirliğimizi, tüketici tarafında yılın ikinci yarısında da reklam ve diğer kurumsal iletişim faaliyetleri ile artırmayı amaçlıyoruz. Yıl içinde Koru Sigorta markasını daha çok duyuracağız ve farklılaştıracağız” diyen Tabakoğlu, yıl sonuna kadar dijital tarafta da geliştirmelerinin birçoğunu hayata geçireceklerini, aplikasyon ve Koru Online Acente Platformu için çalışmalarının tüm hızıyla sürdüğünü ifade etti.

Tabakoğlu, şirket içi kaynaklarla acentelerinin hayatını kolaylaştıracak geliştirmeler yapıldığını, kendi yazılımlarını yapan bir şirket olmanın öneminin farkında olarak bu yönlerini geliştirmeye devam edeceklerini belirtti ve sözlerini şu şekilde sonlandırdı: “Amacımız, sektörün bir paydaşı olarak Türk sigortacılığının gelişmesi için katkı sağlamak ve faydalı olmak. Bunun da sigortalılık oranlarının artması ile mümkün olacağını biliyoruz. Tüketicilerin ihtiyacı olan yeni ürünleri devreye alarak ve acentelerimizin gücünü artırarak sigortalılık oranlarının artması için çalışıyoruz. Sadece kendi şirketimiz için değil, sektörün tüm paydaşları için fayda yaratmayı amaçlıyoruz. Genel Müdür Yardımcımız Kasım Yılmaz’ın da sık sık belirttiği gibi hem şirketimiz hem de sektör adına ‘Bakan değil, gören bir şirket’ olma çabasındayız. Her ne kadar 2020 yılına tüm dünya olarak zorlu bir giriş yapmış olsak da iş ortaklarımıza ve çalışma arkadaşlarımıza güveniyor, daha güzel günleri birlikte karşılayacağımıza inanıyoruz.”

Maher Holding Sigorta Grubu Avrupa'ya açılıyor

Bu yıl 3. yaşını kutlayan Quick Sigorta'nın yaklaşık 1 yıldır sürdürdüğü çalışmaların ardından, Maher Holding Yönetim Kurulu Avrupa'da bir sigorta şirketi kurma kararı aldı. Konu ile ilgili açıklama yapan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, bu konuda prensip kararı alarak araştırmalarını sürdürdüklerini ve bu hafta Yönetim Kurulu'nda bu yönde bir karar alarak fiili çalışmaları başlattıklarını belirtti.

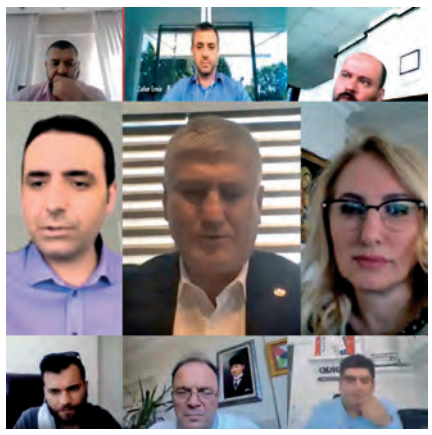
3 yıl önce faaliyete başlayan Quick Sigorta ve hızlı şekilde büyümeye devam eden Corpus Sigorta'yı bünyesinde barındıran Maher Holding, Avrupa'da sigorta şirketi kurma kararı aldı. Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen yaptığı açıklamada bu konuda prensip kararı alarak araştırmalar yaptıklarını belirterek, "Konuyu araştıran ekibimizin 1 yıllık çalışması sonucunda Avrupa'da sigorta şirketi kurmak için yönetim kurulunda karar aldık. Bu Türkiye için bir ilk ve tüm ekibimiz yoğun ve keyifli bir çalışma içinde. Sizlerin de bildiği gibi daha önce de bir ilke imza atarak yabancı bir sigorta şirketini satın almış ve Corpus adını vermiştik. Bu anlamda yeniliklerin ve ilklerin peşinde olmaya devam edeceğiz. Avrupa'da kurulacak olan şirketi tüm sigorta grubumuzun desteği ile kuracağız ve operasyona Quick Sigorta liderlik edecek. Türkiye'de yakaladığımız başarıyı artık Avrupa'da tekrarlamak gibi bir hedefimiz var. Türkiye'ye ve tüm sektöre hayırlı olsun" ifadelerini kullandı.


Levent Uluçeçen


Ahmet Yaşar

TÜM AVRUPA'YA HİZMET VERECEK

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise kuruldukları günden bu yana birçok alanda yeniliklere imza attıklarını belirterek, "Quick Sigorta olarak Avrupa'da kurulacak olan sigorta şirketi çalışmalarına liderlik yapacağız. Avrupa'da kurulacak olan şirket aslında Quick Sigorta'nın teknolojik altyapısını ve operasyonel anlayışını alacak. Yaklaşık 1 yıl süren çalışmalar sonucunda Maher Holding Yönetim Kurulu çalışmaların başlaması yönünde karar aldı. Şirket tüm Avrupa'ya hizmet verecek şekilde yapılandırılıyor. Merkez olarak ise incelemeler sonucunda bir Orta Avrupa, bir de Güney Avrupa ülkesi arasında karar verecek noktaya geldik. Bu konu kesinleştiğinde kamuoyunu bilgilendireceğiz. Birçok alanda yeniliklerin öncüsü olarak bu çalışma ile farklı bir kulvara girdiğimizi söyleyebilirim. Ülkemize hayırlı olmasını dilerim" diye konuştu.







Quick Sigorta Bölge Toplantıları acentelerin yoğun katılımı ile gerçekleşiyor

Quick Sigorta'nın Haziran ayı içinde başlayan "Online Bölge Toplantıları" yoğun katılım ile gerçekleşiyor. 5 ayrı başlık altında yapılan toplantılarda acentelere ürün ve hizmetler ile ilgili proaktif bir bilgilendirme sağlanırken aynı zamanda acentelerin soru ve talepleri cevaplandırılıyor.

12 BÖLGEDE ACENTEYLE BULUŞTU

Quick Sigorta 12 bölgede acenteleri ile online buluştu. Buluşmaların gerçekleştiği bölgeler şöyle:
-Bursa
-İzmir
-İstanbul Anadolu
-İstanbul Avrupa
-Trakya
-Adana
-Antalya
-Kayseri
-Ankara
-Diyarbakır
-Samsun
-Trabzon

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar pandemi sürecinde gündeme gelen toplantıların oldukça verimli geçtiğini söyleyerek, "Acentelerimiz ile bugüne kadar farklı şehirlerde ve farklı organizasyonlarda bir araya geldik. Acentelerimiz ofislerinde, işlerinden kopmadan toplantıları takip edebiliyor. Quick Sigorta ekibi de aynı anda toplantıları takip ettiği için sorularına anlık olarak cevap alabiliyor. Kısacası etkileşimi ve verimliliği son derece yüksek toplantılar gerçekleştirdik" dedi. Quick Sigorta Bölge Toplantıları 5 ayrı başlık altında gerçekleşiyor. 12 ayrı bölge üzerinden planlanan toplantılara bundan sonra da devam edileceğini belirten Ahmet Yaşar, "Bölge toplantılarında topladığımız görüş ve veriler çerçevesinde özellikle hangi konulara yoğunlaşmamız gerektiği ile ilgili kararlar alıyoruz. Bu çerçevede tüm bölgelerin katılabileceği daha özel konulara değinen toplantılarımız olacak. Aynı zamanda acentelerimizin eğitim ve bilgilendirme taleplerini de dikkatlice ele alıyoruz" dedi.

'ETKİN KATILIM SAĞLANDI'

Bölge toplantılarının etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştiğini belirten Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, "Acentelerimiz mesai saatleri içinde olmasına rağmen yoğun katılım sağladı. Hatta mecburi olarak tarlasında hasat işlemlerini takip eden bir acentemiz, cep telefonundan toplantıya katıldı. İstanbul acentelerimizin bir bölümü yolda oldukları için toplantıya telefondan katıldı. Pasif bir katılım değil sözünü ettiğim. Soruların sorulduğu cevapların tartışıldığı harika toplantılar oldu. Son derece etkin ve verimli bir katılım ile online bölge toplantılarını gerçekleştirdik" dedi.
Quick Sigorta Acenteler ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Alaeddinoğlu ise, "Quick Sigorta'nın marka yapılanması ile uyumlu bir şekilde 'Pratik, hızlı ve dijital' bölge toplantılarımızı yapıyoruz. Talepler doğrultusunda eğitim çalışmalarımız ise sürüyor" şeklinde konuştu.

QUICK SİGORTA MEYDAN OKUDU, ACENTELER "VARIZ!" DEDİ:

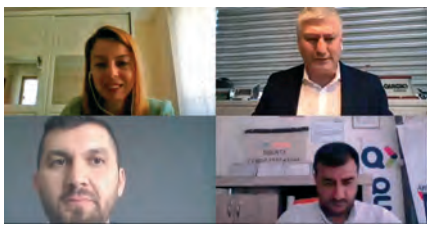
Sigorta sektöründe ilk "challenge" Quick Sigorta'dan

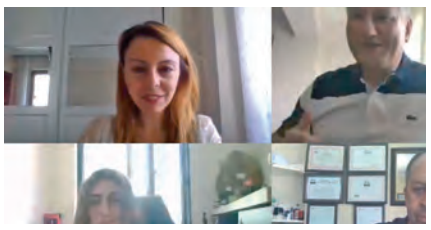
Yenilikçi uygulamalarıyla adından sıkça söz ettiren Quick Sigorta bir ilki daha gerçekleştirdi. Quick Sigorta'nın, başlattığı "QKimlik Challenge" ile acenteler diğer satış modellerine karşı yetkinliklerini ve güçlerini bir kez daha ispatlıyor.



Mayıs ayında 3. yaşına basan Quick Sigorta yenilikçiliğini ve dinamizmini kaybetmeden yoluna devam ediyor. Şirketin sektöre kazandırdığı uygulamalara şimdi bir yenisi daha eklendi. Quick Sigorta başlattığı "QKimlik Challenge" (meydan okuma) ile sigorta acentelerine başka satış kanallarıyla rekabette yetkinliklerini ve farklarını sergileyebilecekleri bir platform sunuyor.

Acentelerin mesafeli satış yönetmeliğine karşı verdiği mücadeleyi takdirle karşıladığını ifade eden Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Quick Sigorta QKimlik Challenge"ı acentelerle yaptığı online yayında duyurdu. Quick Sigorta'nın QKimlik siber güvenlik ürününden bahseden Yaşar, "5 milyon yeni kredi kartı sahibi e-ticarette hizmet almaya başladı ama internet dünyasının koşullarıyla henüz tanışmış değiller. Bu nedenle de e-ticaretten çekiniyorlar. İşte tam bu dönemin ruhuna uygun olarak tasarladığımız QKimlik ürünümüz ise hem ATM kullanan insanlarımızı koruyor hem de e-ticaret işlemlerini gönül rahatlığı ile yapmalarını sağlıyor" dedi. Poliçenin 257 lira olduğunu, poliçe kapsamında verilen ve 5'li koruma sağlayan Bitdefender Total Security programının 272 lira olduğunu vurgulayan Yaşar, "Üründe acente payına düşen komisyon ise 73.5 lira" dedi.





'BU BİR MEYDAN OKUMADIR!'

"Çabalarını takdirle karşıladığım, mesafeli satış yönetmeliğinin kaldırılması için büyük çaba sarf eden acentelerimize soruyorum" diyen Yaşar, sigorta sektörünün ilk meydan okuması olan QKimlik Challenge'ı başlattı. Yaşar konuyla ilgili şunları söyledi: "Diğer platformlarda peynir ekmek gibi satılabilecek bir ürünü sadece acentelerimize özel olarak sunmaya karar verdik. Madem ki acentelerimiz saygı duyduğum ve hak verdiğim bir şekilde başkası sigorta satışı yapmasın, biz her türlü satışı yapabiliriz diyor; acentemize kolayca rekabet edebilecekleri, fiziki korumalarla da güçlendirilmiş gerçek bir sigortacılık ürünü veriyoruz." Bu meydan okumanın aslında acentelerin acente dışı kanallara karşı güçlerini gösterebilmeleri için bir platform olduğunu belirten Yaşar, "Bu meydan okumanın bir ödülü var. Gerçekten başkalarının sigortacılık yapmasına gerek yok mu acentelerimiz bunu herkese gösterecek. Her türlü ürün acentelerimiz tarafınızdan anlaşılabilir ve satılabilir durumda mı? Acentelerimiz herkese bunu gösterecek. Bu bir meydan okumadır" diye konuştu.

TÜRKİYE'NİN HER YANINDAN KATILIM

Yaşar, ilk etapta İstanbul'dan Abdurrahman Köse, Van'dan Sultan Özgökçe ve Karadeniz Ereğli'den Sibel Yıldız ve Nusaybin'den Zeynep Tuaç, Ankara'dan Aydın Kaya'ya meydan okudu.

Daha sonra sosyal medyada acentelerin katılımıyla çığ gibi büyüyen "QKimlik Challenge", Türkiye'nin dört bir yanında meydan okumalarla devam ediyor.

'MEYDAN OKUMADA ESAS AMAÇ POLİÇE SATMAK DEĞİL!'

"Sigorta Acenteden Alınır" vurgusu, pandemi döneminde 5.000.000 kişinin ilk kez internette kredi kartı kullanmasıyla daha da büyüyen riskler ve antivirüs programı hediyesi ve koruma paketleri ile tam bir alternatif kanal ürünü olan QKimlik Koruma Sigortasını ortak bir farkındalık konseptine çeviren "challenge – meydan okuma"nın amacı tüm bu alanlarda farkındalık yaratmak ve sigorta acentelerinin günün değişen risklerini yönetme ve transfer etme konusunda sigortalıların tek ve gerçek danışmanları olduğu vurgusunu yapmak.

Uluslararası Hermes Ödülleri'nden Quick Sigorta'ya iki altın ödül birden

Amerika'da Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri Derneği tarafından her yıl düzenlenen International Hermes Creative Awards 2020'den, bu yıl Quick Sigorta'ya iki ödül birden geldi.

Quick Sigorta'nın sigortacılığı tabana yaymak üzere gerçekleştirdiği, Anadolu'nun her karışını ziyaret ettiği QTruck projesi "Basılı Yayın – Yaratıcı Medya" kategorisinde; müşterilerin acil durumlarda birçok hizmetten hızlıca yararlanabilmesi için geliştirdiği "Hayat bazen parmağınızın ucundadır" sloganlı Quick Mobil uygulaması ise "Elektronik Medya / Sosyal Medya / İnteraktif Medya – Mobil Bilgi Deneyimi" kategorisinde ödül aldı. Böylelikle Quick Sigorta iki "Altın Ödül"ün birden sahibi oldu.

QTRUCK SES GETİRMİŞTİ

Dijital sigortacılık deneyimini herkese yaşatmak isteyen Quick Sigorta, etkinlik ve tanıtım tırı QTruck ile 2019'da yaz boyunca Anadolu'yu dolaştı ve birçok etkinliğin odak noktası haline gelmeyi başardı. Ziyaret için bulunduğu yerlerde sigortalılar, acenteler, motosiklet kullanıcıları ve yerel yöneticiler tarafından da ziyaret edilerek ilgi odağı haline gelen QTruck, dolaştığı şehirlerde çeşitli sürprizlerle sigortacılığı tanıtmasının yanı sıra birçok festival ve etkinliğe de sponsor oldu.

YENİLİKLERLE DOLU

Quick Sigorta, geliştirdiği Quick Mobil uygulamasıyla müşterilerinin sorunlarını hızlı bir şekilde çözmeyi hedefledi. "Hayat bazen parmağınızın ucundadır" diyerek uygulamaya hızlı yardım özelliği ekleyen Quick Sigorta, kullanıcılarının her an her yerden hizmetlere ulaşabilmesini sağladı. Kaza sırasında, araç çekme, yol yardımı, ambulans desteği gibi hizmetlerde kullanılabilen uygulama, kazanın konumunu otomatik olarak algılıyor ve müşterinin bulunduğu yere hizmeti ulaştırabiliyor. Bunun yanında, müşterilerin kendini güvende hissetmediği durumlarda, sevdiklerine "panik butonu"yla tek bir tıkla yardım mesajı gönderebiliyor. Hem Türkiye'de hem de sektörde ilk olan bu uygulama, müşterinin tek tıkla istediği hizmete ulaşabilmesine olanak sağlıyor.

EKİP ÇALIŞMASININ ÜRÜNÜ

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar aynı yarışmadan önceki yıllarda da ödül aldıklarını belirterek, "Ödüllerimizi Uluslararası düzeyde alıyor olmamız bizi çok mutlu ediyor. Ekip çalışmasının sonucu böyle ödüller geliyor" ifadelerini kullandı.



KÜRESEL DANIŞMANLIK ŞİRKETİNDEN 4 ÖNEMLİ TAVSİYE

Küresel danışmanlık şirketi McKinsey, salgının sebep olduğu ekonomik zararların ardından iş süreçlerini ve işyerlerini yeniden canlandırmak için 4 önemli tavsiyeyi paylaştı. Farklı sektör, coğrafya ve rollere göre değişiklik gösterebilen bu adımlar, ofisin gelecekteki rolünün ne olacağının da yeniden belirleneceğini gösteriyor. Bu adımlar ise şöyle:

1. ÇALIŞMA DÜZENİNİ YENİDEN YAPILANDIRIN
Salgın süresince şirketler; işbirliği, anlaşma ve diğer önemli süreçlerin uzaktan yürütülmesine zorunlu olarak adapte oldular. Daha önce organizasyonlar büyük toplantı salonlarında bir araya gelerek gerçekleştirilirken yeni normal ile beraber bu süreç artık dijitale aktarılarak görüşmeler ve fikir alışverişleri dünyanın dört bir yanında eşzamanlı yapılacak şekilde düzenlendi.

2. BECERİLERE GÖRE SINIFLANDIRMA YAPILMALI
Şirketler çalışma şekillerini yeniden yapılandırdıklarında, uzaktan çalışabilecek pozisyonları ve ofiste dönüşümlü olarak çalışabilecek kişileri tekrar değerlendirme fırsatı buluyor. Uzaktan çalışabilecek pozisyonlar: tamamen uzak, dönüşümlü, istisnai olarak uzaktan ve ofiste çalışan olarak yeniden kategorize edilebiliyor.

3. OFİSLERİ ORGANİZASYONEL ÖNCELİKLERE GÖRE YENİDEN TASARLAYIN
Neredeyse tüm ofisler; toplantı odaları, ortak alanlar, özel ofisler ve kabinler olarak tipik bir düzene sahip. Son 10 yıl içerisinde ofisler bazı şekillerde değiştirilmiş olsa dahi COVID-19 sonrası yeni normal düzeni ile devam edecek olan iş dünyası için tamamen yeniden düşünülmesi ve dönüştürülmesi gerekebilir. Gelecek dönemlerde ofislerde teknoloji, çalışanların ofislere dönmelerini ve aşı yaygın olarak kullanılabilir hale gelmeden önce güvenli bir şekilde çalışmalarını sağlamada merkezi bir rol oynayacak. Şirketlerin hangi çalışanların ofise gelebileceğini, ne zaman çalışma alanlarına geri dönebileceklerini, ofisin ne sıklıkla temizlendiğini, hava akışının yeterli olup olmadığını ve ortak kullanım alanlarını yönetmeleri gerekecek.

4. KARBON AYAK İZİNİ YENİDEN BOYUTLANDIRIN
Ofis hayatını yeniden boyutlandırmak için yeni bir dönüşüm sürecine ihtiyaç duyuluyor. Şirketler mevcut karbon ayak izlerini kademeli olarak ayarlamak yerine, alanın ne kadar ve nerede gerekli olduğuna farklı kriterler çerçevesinde bakmalı. Bunlar; işbirliği, üretkenlik, kültür ve iş deneyimi olarak sıralanıyor. Bu yeni bakış açısı, ofislerin varlığını da sorgulamayı beraberinde getirecek. McKinsey araştırmasına göre kira, sermaye maliyetleri, ofis bakım ve yönetimi ve gayrimenkul giderleri şirketler için en büyük maliyet kategorisine giriyor. Bazı şirketler uzaktan çalışma sistemi ile birlikte gayrimenkul maliyetlerini %30 oranında azaltabiliyor.



COVID-19 ile ofis hayatı altyapı dönüşümüne gidiyor

1 Haziran'dan itibaren normalleşme süreci başladı. Planlı bir şekilde ofislere dönüşün yaşandığı bu süreçte, iş hayatında da değişimler meydana geldi. Normalleşmenin ardından eski düzene yeni kurallar getirilirken çalışma hayatıda yeni normal etkisini gösteriyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Etkilerini küresel çapta gösteren ve sadece gündelik hayatı değil, iş hayatını ve iş süreçlerini de derinden etkileyen Koronavirüs salgını ile birçok işyeri ve ofis, uzaktan çalışma sistemi ile işlerine devam etti. 1 Haziran 2020 itibarıyla başlayan normalleşme süreci ile birlikte iş dünyası kademeli olarak ofislere dönmeye başlarken, salgının zorunlu hale getirdiği kurallar ofis hayatını yeniden şekillendirdi. Çalışan sağlığını gözeterek getirilen yeni kurallarla beraber ofis hayatı artık bulaşma riskine karşı daha dikkat odaklı ve merkezinde tedbir bulunan bir yapıya dönüştü. Önlemlerin ofis girişinden itibaren başladığı bu dönemde sosyal mesafe kuralı en çok dikkat çekenlerden biri. Bina girişinden itibaren ateş ölçülüyor, maske kullanmayanlar bina içerisine alınmıyor, sosyal mesafeye uyulması için iş yerlerinde uyarılar bulunuyor. Ayrıca asansör, masa, merdiven gibi birçok kullanım alanında kişiler arası 1,5 metre mesafe kuralı getirilerek ofis prensipleri yeniden düzenlendi.

ALTYAPININ ÖNEMİ ANLAŞILDI

Uzaktan çalışma sistemi sürecinde şirketlerin teknolojik yatırımlarının önemi daha iyi anlaşıldı. Bu alana yatırım yapan şirketlerin çoğu home office çalışma sürecinde teknik aksaklıklar ile karşılaşmadı. Evden çalışmaların yoğun olduğu dönemde verimliliğin artması ile beraber uzaktan çalışma sisteminin devamlı hale getirilmesi de gündeme geldi. Geleneksel çalışma modellerinin yerini alabilecek olan bu sistemi şirketler salgın sürecinde test etti. Çalışan verimliliği ve ofis giderlerinin azalması bakımından olumlu sonuç alan şirketler, 2021 yılında da bu süreci sürdürmeye devam edebilir. Ofis çalışanlarının dönüşümlü olarak evden çalışacağı normalleşme sürecinde ev ortamında çalışanlar işlerine daha fazla odaklanma şansı yakaladı. Avantajı olduğu kadar dezavantajı da bulunan uzaktan çalışma sisteminde çalışanların karşılaştığı en büyük zorluklar; özel bir çalışma alanı oluşturamama, ev ortamındaki dikkat dağıtıcılar ve sosyalleşememek oldu.

TEMASSIZ OFİSLER GELEBİLİR

Salgın sürecinde virüse yakalanmamızın en olası yolu temastan geçiyor. Uzmanlar, ofis ortamında bu durumun önüne geçilmesi için ortak kullanım alan alanlarının temassız olarak kullanılmasının yaygınlaşabileceği kanısında. Örneğin, çalışanlar asansöre veya kahve makinesine bir komut göndermek için akıllı telefonlarını kullanarak ortak kullanılan düğmelere basma ihtiyacını ortadan kaldırabilir. Aydınlatma, ses ve görüntü ekipmanlarını kontrol etmek için sesle aktive olan teknolojiler kullanıma geçebilir. Kapı kolları, asansör düğmeleri ve fotokopi makineleri gibi gün içerisinde ortak kullanılan yerlerin, yeni normal ile birlikte kullanım şekli değişebilir. Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız sektör yöneticileri çalışma ve iş yapış düzenlerinin küresel anlamda eskisi gibi devam etmeyeceğinde hemfikir. Uzaktan çalışma süresi boyunca teknolojik altyapının öneminin anlaşıldığını dile getiren yöneticiler, bu dönemde iş yapış süreçlerinde de artış gözlemlediklerini söylediler. Ofis ihtiyacının tamamen ortadan kalkmayacağını ancak ofisten çalışma modelinin yeniden kurgulanacağını dile getiren yöneticiler, aynı zamanda ofis hayatının da giderek dijital ve teknoloji odaklı bir sisteme dönüşeceğinin de altını çizdiler.



Ofis hayatında iş yapış süreçlerini yeniden boyutlandıran Koronavirüs salgını, teknolojinin önemini artırdı. Uzaktan çalışma sisteminin yoğun olarak kullanıldığı bu süreçte; toplantılar, işbirlikleri gibi ofis içerisinde yapılan buluşmalar internet ortamına taşındı.



İş hayatına devam eden katılımcılar ile yapılan ankete göre evden çalışma düzeninin avantajları sorulduğunda, 3 temel avantaj göze çarpıyor: yolda vakit geçirmemek (%37), rahat kıyafetler ile çalışabilmek (%34) ve daha geç uyanabilmek (%31). Katılımcılara göre, sosyalleşememek (%41), ekip arasında koordinasyonsuzluk ve iş akışında kopukluk olması (%38) ve dikkat dağıtacak çok fazla unsur olması (%31) ise evden çalışmanın başlıca dezavantajları.
Kaynak: Wizsight Araştırma ve Poltio.com

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR

Şirketler teknolojik altyapısını güçlendirme yönünde yatırımlar yapacak

Son üç aylık dönemde Doğa Sigorta olarak evden çalışma sistemini benimsediklerini ve Haziran itibarıyla ekibin %20'lik bir bölümünün şirkete gelmeye başladığını söyleyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Teknolojik altyapımızın uygun olması ve tüm ekibimizin olağanüstü gayreti ile bu süreci hiçbir sıkıntı yaşamadan geçirdik. Satış kaynaklarımıza ve müşterilerimize her zaman olduğundan daha da yakın olmaya gayret gösterdik, bunu da üretimlerimize yansıtmayı başardık" dedi. Normalleşme süreci için bu yönde ilerleme için bir proje ekibi oluşturduklarını aktaran Gölpınar, "Ekibimizin bir kısmının bundan sonra da evlerden dönüşümlü olarak çalışması konusunda çalışmalarımız devam ediyor ve kısa sürede devreye almayı planlıyoruz" diye konuştu.

'İLETİŞİM DAHA DA GÜÇLENDİ'

"Büyük şehirlerde yaşamakta olan ekibimizin trafikte geçirdiği zaman kaybını önlediği için daha verimli çalıştığını söyleyebiliriz. Hem satış kaynaklarımız, hem müşterilerimiz ve hem de personelimiz arasındaki iletişim daha da güçlendi. Mali açıdan bakıldığında ise servis araçları maliyetleri, yakıt giderleri, elektrik, su giderleri gibi bazı kalemlerde azalma oldu" diyen Gölpınar, görüntülü toplantı sayılarında önemli bir artış olduğuna dikkat çekti. Gölpınar, "Bu süreçte işe başlayan personelimizin eğitim ve organizasyonunda sıkıntılar yaşandı. Ekibin birbiri ile aynı ortamda çalışmıyor olması ruh bütünlüğünü az da olsa etkiledi" dedi.
Şirketlerin teknolojik altyapısı ile ilgili gereklilikleri de aktaran Gölpınar şunları söyledi, "Bizim gibi teknolojik altyapısı güçlü olan, iş ortakları ile iletişimi güçlü olan şirketler uzaktan çalışmanın etkisini fazla hissetmedi. Ancak bazı ekiplerimizin ve bazı işlerin ofiste yapılması kaçınılmaz olduğundan ofis ihtiyacının sıfırlandığını söylemek doğru olmayacaktır. Şirketlerin bundan sonraki dönemde teknolojik altyapısı daha da güçlendirmek yönünde yatırımlar yapmasını bekliyoruz. Gelecekte günümüzde yaşanan bu sürecin dijital çağa geçilmesinde önemli bir etkisi olduğunun belirtileceği bir gerçek. Finans sektörü gibi bazı sektörlerde kısmi evden çalışma düzenine geçilmesinin başlangıcı olan bir dönem yaşıyoruz. Dolayısıyla teknolojik altyapısı güçlü şirketlerin salgın sonrasında da kısmi olarak evden çalışma düzenine geçmesini bekliyoruz."

'VERİMLİLİK ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ARTTI'

İş süreçleri ve verimlilik ile ilgili de yorumlarda bulunan Gölpınar, "İşlerini evden yürütmesi mümkün olan birçok birimimizin verimliliğinin önemli ölçüde arttığını söyleyebiliriz. Ancak yukarıda da belirttiğimiz üzere verimliliği olumsuz etkileyen bazı dezavantajlar da bulunuyor" dedi.
Gölpınar, "Sigorta şirketlerinin önemli bir kısmının 2021 yılı içinde kısmi ve dönüşümlü olarak evden çalışma düzenine geçmesini bekliyoruz. 2020 yılı ikinci yarısında bilgi işlem altyapılarında yapılacak düzenlemeler ve kontrol mekanizmaları ile 2021'de uygulamaların devreye gireceğini düşünüyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.



"Teknolojik altyapısı güçlü olan, iş ortakları ile iletişimi güçlü olan şirketler uzaktan çalışmanın etkisini fazla hissetmedi. Şirketlerin bundan sonraki dönemde teknolojik altyapısını daha da güçlendirme yönünde yatırımlar yapmasını bekliyoruz."

NN HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR VEKİLİ DİDEM ÖZSOY DİRİCAN:

Dijital kanallar üzerinden satış hızlı bir ivme ile artacak



Önümüzdeki dönemde, kurumların dijital dönüşüm ve teknoloji yatırımlarına hız vereceğini göreceğiz. Operasyonel süreçler de dijital ortamlara taşınacak."

Salgının ardından uzaktan çalışma sisteminin sürekli hale gelebilmesi üzerine görüşlerini aktaran NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Vekili Didem Özsoy Dirican, "Dünyanın en köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik olarak, gelişen teknolojileri ve iş hayatındaki yenilikleri zaten yakından takip ediyoruz. Uzaktan çalışma sistemi, bir süredir global tarafta iş dünyasının gündeminde olan bir konuydu. Pandemi süreci de bu sistemi tam anlamıyla deneyimlememize imkan sağladı. Şirketler büyük oranda, 3 aylık bir süreçte, online toplantılar, yapay zeka ve artırılmış gerçeklik gibi teknolojilerle işlerini tamamladı. Bu dönemin sona ermesi ile birlikte uzaktan çalışma sistemini başarıyla tecrübe eden şirketler için uygulamanın sürekli hale gelmesinin mümkün olduğunu düşünüyorum" dedi. "Her şeyden önce böylesine ciddi bir pandemi sürecinde, çalışanlarımızın güvende ve sağlıklı kalmaları için bir ortam oluşturmuş olduk. Çalışanlarımızın NN Hayat ve Emeklilik ailesinin bir parçası olduklarını evlerinde de hissetmeleri bizim için öncelikli konular arasında yer alıyor. Bunun yanı sıra, trafikte yaşanan zaman kaybını da önledik. Mekan ve zaman kısıtlaması olmadan çalışmanın iş verimliliğine katkısı zaten tartışılmaz ama bunlarla birlikte, teknoloji vasıtasıyla sürdürdüğümüz çalışmalarımızda siber risk tehlikelerini de göz önüne almamız gerekiyor" diyen Dirican, bundan sonraki süreçte de bu durumun daha fazla gündemlerinde olacağını söyleyerek ve bu yönde önlem almanın gerekliğine dikkat çekti.

OFİS İHTİYACI KALKABİLİR

Ofislerin gerekliliği hakkında da yorumlarda bulunan Dirican, "Bazı sektörler var ki, yapılan işler uzaktan çalışma sistemine çok müsait olabiliyor. Bu anlamda bizim gibi emeklilik ve sigorta ürünleri ile ilgili hizmet veren şirketlerde de ofis ihtiyacı duymadan uzaktan çalışma sistemi ile işlerin yürütülmesi sağlanabiliyor. Altyapı teknolojilerine yönelik yatırımlar ve teknoloji konusunda çalışanlara verilecek daha kapsamlı eğitimler doğrultusunda, yakın bir zaman içinde ofis ihtiyacının tamamen ortadan kalkması mümkün" şeklinde konuştu. Yeni normale tüm dünyada çok hızlı bir şekilde geçiş sağlandığını belirten Dirican, "Şimdi tüm şirketlerde bütün koşullar yeniden tasarlanıyor. Ofisler şart olmaktan ziyade bir tercih halini alıyor. Şirketler uzaktan çalışma amaçlı altyapı teknolojilerine çok daha fazla yatırım yapacak gibi görünüyor. Dönüşümün en fazla hissedileceği nokta ofislerin kullanım süreleri ve kullanım yöntemi olacak. Zira yeni dönemde insanlar ofise 'eskiden olduğu gibi' aynı anda girip çıkamayacak" ifadelerini kullandı.

VERİMLİLİKTE ARTIŞ

Uzaktan çalışma sürecinde verimliliğin arttığına dikkat çeken Dirican, "Uzaktan çalışma sistemi, esasında ofislerdeki belli saat aralıklarına sığdırılan çalışma düzenini daha geniş bir alana yaydı. Trafikte boşa geçirilen süreyi daha efektif şekilde kullanabildik. Bu süreç içerisinde çalışanlarımızın iş ve özel yaşam dengesini kurması önceliğimiz olan konuların başındaydı. Çalışanlarımıza özel sunduğumuz diyetisyen ve sigarayı bırakma programları ile sağlıklarını korumalarına destek olduk. Kendilerini iyi hissetmelerinin ve bu dönemi sağlıkla geçirmelerinin ne kadar önemli olduğunu yaptığımız iletişimlere taşıdık. Geriye dönüp baktığımda kurduğumuz iş ve özel yaşam dengesinin, şirketimizin verimliliğini olumlu yönde etkilediğini ve bu durumun da çalışma performanslarına büyük katkı sağladığını görüyorum" dedi. "Önümüzdeki dönemde, kurumların dijital dönüşüm ve teknoloji yatırımlarına hız vereceğini göreceğiz. Bu doğrultuda satış ekipleri müşterilerine özel webinar yöntemini kullanarak online iletişim metotları sunacak. Dijital kanallar üzerinden satış hızlı bir ivme ile artacak ve telefonla satış kanalı yeniden yükselişe geçecek" diyen Dirican, operasyonel süreçlerin de dijital ortamlara taşınacağını aktardı. Dirican, "NN Hayat ve Emeklilik olarak dijital dönüşüm ve altyapı teknoloji yatırımlarımıza çok önceden başladığımız için geleceğin çalışma modeline geçmiş durumdayız. Kağıtsız Operasyonel Süreçler programımız sayesinde müşterilerimizle gerçekleştirdiğimiz tüm işlemleri adım adım dijital ortama taşıyor ve kağıdı ortadan kaldırıyoruz. İlk olarak 2018'de gerçekleştirdiğimiz 'Kağıtsız BES' projemiz ile Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yönelik tüm başvuru işlemlerini dijital ortamlardan gerçekleştiriyoruz. Bilgi teknolojilerinden etkin biçimde yararlanarak günümüzde önemi daha da artan doğanın korunması ve doğal kaynakların tüketiminin azalmasına da katkı sunuyoruz. Hayat Sigortası ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası dahil tüm başvuru işlemlerinde de kağıt kullanımını sonlandırdık" diyerek sözlerini noktaladı.

AVİVASA İNSAN KAYNAKLARI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BURAK YÜZGÜL:

Uzaktan çalışma yeni dönemde etkin olarak kullanılacak



"Uzaktan çalışmanın daha etkin olarak kullanılacağı bir dünyaya doğru gidiyoruz, Bu da bize, ofislerin yapısı, büyüklüğü ve varlığı ile ilgili yeniden yapılandırma ihtiyacı olabileceğini düşündürüyor."

Koronavirüs (COVID-19) salgının ardından uzaktan çalışma sisteminin devamlılığı hakkında açıklamalarda bulunan AvivaSa İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgül, "Çalışma hayatının yeni dinamiklerine baktığımızda, hem çalışan sağlığının korunması hem de iş sürekliliğinin sağlanmasına cevap verecek çalışma modellerinin başrol oyuncusu olduğunu görüyoruz. Bu nedenle de uzaktan çalışma modelinin çalışanın tutundurulmasını sağlayacak bir şirket uygulaması olmaktan çıkarak, temel çalışma modelleri arasında konumlandırılacağını düşünüyoruz. Uzaktan çalışmaya olan bakış açımızın kalıcı olarak değiştiğini söyleyebiliriz ancak tek başına sürekli hale geleceğini değil; ofisten çalışma ile birlikte uygulama alanı bulacağını düşünüyoruz" dedi.

'İSTEDİĞİN YERDE ÇALIŞABİLME MOTİVASYONU'

Uzaktan çalışma sisteminin zaman tasarrufu ve zaman yönetimi konularında esnek bir yapı sunduğunu belirten Yüzgül, "Bu model ile kişi, kendi zaman yönetimi ve planlamasını yaparken; yol, trafik ve diğer zaman çalıcılar olmadığı için de zamandan tasarruf sağlayabiliyor. Mekan konusunda da esneklik sunduğu için, 'istediğin yerden çalışabilmek' motivasyonu olumlu olarak etkiliyor" diye konuştu. Uzaktan çalışmanın en önemli dezavantajının ise sosyalleşme olduğunu söyleyen Yüzgül, "Bir arada olmanın gücünü hissetmeye, birlikteliğin getirdiği dinamikten yararlanmaya her zaman çok ihtiyacımız var ve çeşitli dijital araçlar ile uzaktan toplantılar, sohbetler yapsak da; ofis ortamındaki sosyalliğin yerini tutmuyor. Ayrıca, büyük ekiplerin uzaktan yönetilmesi ve koordinasyonun sağlanması ile ilgili de iletişim kopuklukları yaşanabiliyor. İş-özel hayat dengesinin bozulmasını da dezavantajları arasında sayabiliriz" şeklinde konuştu. "Uzaktan çalışmanın daha etkin olarak kullanılacağı bir dünyaya doğru gidiyoruz" diyen Yüzgül, bu durumun; ofislerin yapısı, büyüklüğü ve varlığı ile ilgili yeniden yapılandırma ihtiyacı olabileceğini söyledi. Yüzgül, "Uzaktan ve ofisten çalışma modelinin birlikte kurgulandığı bir dünyada, ofislere olan ihtiyaç tamamen son bulmayacak fakat bu ihtiyaç biçim değiştirecek. Farklı çalışma ekipleri için farklı ofis yapılarına ya da daha küçük ofislere ihtiyaç duyulacak" dedi.

DİJİTALİN ARTTIĞI BİR DÖNEM

Yeni normalleşme sürecinde, uzaktan çalışmanın ve dijital platform kullanımının arttığı ve çalışan sağlığının her zamankinden daha ön planda olduğu bir dönemim bizi beklediği tahmininde bulunan Yüzgül, "Mekan bağımlılığından tamamen kurtulmuş iş yapış şekilleri yeni normallerimiz arasında yerini alacak. Tüm süreçlerin dijital platforma taşınması karşımıza bir zorunluluk olarak çıkıyor. İnsanı her zaman odağına alan dijital uygulamalar hayatımızda olacak. Bununla birlikte, çalışanlara destek verecek mindfullness (bilinçli farkındalık) çalışmaları ve şirket psikoloğu, işyeri hekimi, diyetisyen gibi uygulamalar daha çok gündemde olacak. Performans yönetimi sistemimizde yeni normale uyum sağlayarak değişiklik gösterecek ve işin yapılış zamanı kadar, ne verimde ortaya çıktığı ön planda olacak" açıklamalarında bulundu.

AXA SİGORTA İNSAN KAYNAKLARI, İÇ İLETİŞİM VE İDARİ İŞLER BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ ESRA GÜLLER:

Hibrit ve esnek çalışma modelleri yaygınlaşacak

"İş dünyası ve özellikle belirli sektörler, uzaktan çalışma modeline verimliliğe yönelik endişeler sebebiyle uzun yıllardır mesafeli yaklaşıyordu. COVID-19 salgını ile birlikte aslında pek çok şirket bunun işlerin yürümesi noktasında bir engel oluşturmadığını, uzaktan çalışma modelinin verimliliğe olumsuz yansımadığını gördü" diyerek sözlerine başlayan Axa Sigorta İnsan Kaynakları, İç İletişim ve İdari İşler Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller, açıklamalarına şöyle devam etti: "Dolayısıyla alternatif çalışma modelleri görmeye devam edebiliriz. Bu noktada şirketlerin kararlarında çalışanların, özellikle de yeni kuşakların, çalışma kültüründen beklentisi önemli bir faktör olacaktır. Çünkü çalışanların da bazıları bir işyerinde fiziksel olarak bulunmanın sosyal ağlar için önemli bir araç olduğunu düşünebiliyor; işyerine bu şekilde aidiyet geliştirebiliyor. Tabii ki bir diğer faktör de birlikte iş yaptığınız ekosistemin buna ne kadar hazır olduğu ve uyum sağlayıp sağlayamamasıyla ilgili. İş ortaklarınız uzaktan çalışma modeline geçemezse tam anlamıyla bu modeli sürdürülebilir kılmak zor. Son olarak şirketlerin teknolojik altyapısının böyle bir çalışma modeline hazır olması, iş süreçlerinin dijitalleşmiş olması ve siber risklere karşı gerekli tedbirlerin alınması da uzaktan çalışma modelinin kalıcılığında önemli bir role sahip."

Axa Sigorta olarak çalışanlarının, müşterilerinin ve iş ortaklarının sağlığını her şeyin üzerinde tuttuklarını söyleyen Güller, bu sebeple 12 Mart'tan bu yana evlerden çalıştıklarını aktardı. Güller, "Güçlü teknolojik altyapımız sayesinde bu sürece çok hızlı bir şekilde adapte olduk ve süreçlerimizi aksatmadan çalışmalarımıza devam ettik, müşterilerimize kesintisiz hizmet sunduk. Çalışma arkadaşlarımızın yalnızca kariyerinden değil aynı zamanda fiziksel ve zihinsel sağlığından sorumlu olduğumuz için bütünsel sağlık programlarımızı hayata geçirdik. Çalışan Psikolojik Destek Hizmeti, Doktor Danışma Hattı, Evde Muayene gibi pek çok imkanla çalışanlarımızın yanında olduğumuzu gösterdik" dedi.

Güller, "Pandemi sürecinde çalışanlarımızın sağlığından hiçbir şekilde ödün vermeden şirket süreçlerinin devamlılığı ve iş verimliliği açısından doğru yönetmeye azami özeni gösterdik. Bu çalışmalar bize hem teknolojik alt yapımızın ne kadar sağlam kurgulandığını gösterip, hem de kendi esnek çalışma modelimizi test etmemize imkan verirken çalışan özelinde de işlerimize sahip çıkarak uzaktan çalışma disiplinine, anlayışına ve hatta motivasyonuna da uyum sağlayabildiğimizi de göstermiş oldu. Tüm bu çıktılar önümüzdeki günlerde çalışma şartlarının tekrar düzenleneceği dönemde pusulamız olan değerlerimiz ve kurum kültürümüz ışığında iş verimliliğimizin sürdülebilmesi, çalışanlarımızın bağlılığının ve aidiyetinin korunması prensipleri ile politikalarımızı da tekrar şekillendirebileceğimize işaret etmektedir" diye konuştu.

'MOTİVASYON VE AİDİYET'

Uzaktan çalışma modelinde insan temasının daha az olması sebebiyle insan kaynakları yönetimi bakımından en önemli iki noktanın motivasyon ve aidiyet olduğunu belirten Güller, "Çalışanlarla bağ kurmak, karşılıklı ve sürdürülebilir bir güven ilişkisi oluşturmak ve şirket için değer yaratmak konusunda motivasyonlarını sürdürmek önemli bir zorluk ancak doğru adımlar ve araçlarla üstesinden gelinememesi söz konusu değil. Axa Sigorta olarak müşterilerimize hayallerinin peşinden gitmelerini söylüyor ve bir çözüm ortağı olarak her zaman yanlarında olduğumuzun altını çiziyoruz. Çalışma arkadaşlarımız söz konusu olduğunda da yaklaşımımız aynı olduğu için çalışan motivasyonunu sağlama, bağ kurma ve güven oluşturma konularını kendimiz için avantaja dönüştürdük diyebilirim. Diğer taraftan sürecin belirsizliği, kodların ve zihin haritalarının değişmesi hibrit modellere zemin hazırlıyor. Böyle bir değişime açık olan şirketler bunu avantaja çevirerek dönemin kazananı olacaktır" şeklinde konuştu.

'ANALİZ VE ÖNERİLERDEN FAYDALANIYORUZ'

Uzaktan çalışma sisteminin gündeme taşıdığı ofislerin gerekliliği ile ilgili de yorumlarda bulunan Güller, "Fiziki bir ofis ortamı bazı çalışanlar için önem taşıyor. Yaştan veya yapılan işten bağımsız olarak bazı insanlar ekip arkadaşlarıyla aynı ortamda bulunmayı, takım olarak çalışmayı tercih edebiliyor; motivasyonu ve iş yapma disiplini daha yüksek olabiliyor. Öte yandan sigorta, finans gibi sektörlerde tüm süreçlerin dijitalleşmesi yasal ya da teknik sebeplerle mümkün olmayabiliyor. Bu açıdan ofislerin tamamen ortadan kalkmasından ziyade hibrit modeller, esnek çalışma (agile working) modellerinin yaygınlaşacağına inanıyorum" açıklamalarında bulundu.



"Sigorta, finans gibi sektörlerde tüm süreçlerin dijitalleşmesi yasal ya da teknik sebeplerle mümkün olmayabiliyor. Bu açıdan ofislerin tamamen ortadan kalkmasından ziyade hibrit modeller ve esnek çalışma modellerinin yaygınlaşacağına inanıyorum"

KATILIM EMEKLİLİK İNSAN KAYNAKLARI VE EĞİTİM YÖNETİCİSİ AYKUT SEVİM:

Talep cevaplama oranımız evden çalışmayla arttı

Salgından önce evden çalışma sisteminin herkesin istediği ama bazı soru işaretlerinden dolayı uygulamaya geçiremediği bir sistem olduğunu ve salgın döneminde zorunlu olarak hepimizin bu sistemi test etmiş olduğunu dile getiren Katılım Emeklilik İnsan Kaynakları ve Eğitim Yöneticisi Aykut Sevim, "Sonuçları analiz etmek gerekirse pek çoklarının endişeleri bu süreçte gitmiş oldu. Sistemin uygulanabilir olduğuna dair inanç arttı. Home office çalışma sisteminde sürekli ya da hibrit, hangi modelin daha verimli olduğu şirketten şirkete, biraz da şirket kültürüne bağlı olarak değişecektir, ama bu sistemin normalleşme sürecinden sonra da hayatımızın bir parçası olacağından eminim" dedi. Uzaktan çalışma sistemini şirket özelinde de değerlendiren Sevim, "Katılım Emeklilik olarak bu sürece çok hazır girdik; dijitali merkeze alan anlayışımızla teknolojik altyapımız çalışanlarımız için de müşterilerimiz için de hazırdı. Sistemlerimiz evden çalışmaya hemen adapte edilerek VPN dediğimiz uzaktan bağlantı yoluyla kademe kademe birçok çalışanımıza evden çalışma imkanı sunduk. Katılımcılarımız da evlerinden çıkmadan hem mobil uygulamamız hem de web sitemiz üzerinden fon dağılımından tahsilata kadar her türlü işlemlerini gerçekleştiriyorlar.

DAHA FAZLA ODAKLANMA ŞANSI

Sevim, uzaktan çalışma sisteminin avantajları ve dezavantajlarını şöyle anlattı, "Uzaktan çalışma sisteminin avantaj ve dezavantajları, bizim de en merak ettiğimiz konuların başında geliyordu. Bunu elbette ki en doğru olarak çalışanlarımız aktarabilecekti ve biz de Katılım Emeklilik olarak bu durumu onlara sorduk. Home office çalışma sistemini tecrübe ettikten sonra karşılaştıkları zorlukları ve kolaylıkları sorduğumuzda aldığımız cevaplar içinde göze çarpan güçlükleri şöyle özetleyebiliriz; özel bir çalışma alanı oluşturamama, yazılı iletişim kazaları, ekiple iletişimi ofisteki gibi kuramama, müşterilerle yüz yüze iletişime ihtiyaç duyma ve evdeki dikkat dağıtıcılar... Bütün bunların yanında çalışanlarımız evlerinde çalışırken; daha fazla odaklanma şansı bulabildiklerini, bireysel faydalarının arttığını, esnekliğin verimliliklerini artırdığını, toplantıların daha verimli ve odaklı tamamlandığı ve en önemlisi etkili zaman yönetimi kaslarını geliştirme fırsatı bulduklarından bahsettiler. Her iki sistem de kendi içinde avantajları ve dezavantajları barındırıyor. Teknolojinin efektif kullanılması, çalışma alanının net bir şekilde belirlenmesi, home office çalışırken de mutlaka yemek molası ve dinlenme saatlerini belirlemek, ekiple belirli zamanlarda kısa da olsa görüntülü toplantı yapmak gibi küçük ipuçlarıyla dezavantaj olarak sayılan bu unsurların ortadan kalktığını gözlemledik." Uzaktan çalışmanın yerine ofiste çalışmanın ekip ruhunu beslediğini söyleyen Sevim, "Yine de ofislerin gereksiz ve boş yere yapılmış bir maliyet kalemi olduğunu düşünmüyorum. Ofis ortamlarının ekip ruhunu beslediği ve özellikle biz beyaz yaka çalışanlar için sosyalleşme alanı olduğu gerçeği var. Bu verilerin söylediklerini yaşadığımız bu tecrübe de doğruluyor aslında. Çalışanlarımızdan aldığımız geri dönüşlerin hatırı sayılır kısmını belirli dönemlerde ofise gelme istekleri oluşturuyor" dedi.



"Bu süreçte %80'lerde olan talep cevaplama oranımız evden çalışma sürecinde %100'lere yaklaştı. Sigorta şirketleri yapıları itibarıyla yeni normale en hızlı adapte olabilen şirketlerden olacaktır. Sigorta sektörünün doğası ve çalışan yapısı gereği çeviklik kaslarının güçlü olduğunu, değişime çok çabuk adapte olabildiklerini gözlemliyorum.'

AVUKAT ŞEYDA KARAYAZGAN:

İşveren, çalışan sağlığını korumak için gereken her şeyi yapmakla yükümlü

İşverenlerin çalışan sağlığını korumak için gereken her şeyi yapmakla yükümlü olduğunu söyleyen Avukat ve Arabulucu Şeyda Karayazgan, bunun yanında home office uygulamalarının zorunlu olması durumunda işverenin çalışanlarının kira maliyetlerinin bir kısmını ödemesi gerekebileceğini belirtti.

Home office çalışma ve işverenlerin konumu hakkında röportaj veren Avukat ve Arabulucu Şeyda Karayazgan, işverenlerin çalışan sağlığını korumak için gereken her şeyi yapmakla yükümlü olduğunu söyledi.

Home office çalışma sınırları nelerdir?
Mobil çalışma hakkındaki tartışma, kullanılan terimlerde temel bir hatayı göstermektedir. "Home Office" bir faaliyet ancak işveren şirket dışındaki çalışan için sabit bir işyeri kurarsa ve çalışan oradan çalışırsa gerçekleşir. "Mobil çalışma" ise, işverenin çalışanın sabit bir işyeri kurmadan şirket dışında çalışmasına izin verdiği zamandır. Bu nedenle, çalışanın bir dizüstü bilgisayar veya başka bir "mobil" iş ekipmanından daha fazlasına ihtiyaç duymadığı faaliyetler için mobil çalışma düşünülebilir. Bu mobil çalışma, işyerinin dışındaki belirli bir yerle sınırlı değildir, ancak herhangi bir yerde (örneğin, bir kafede veya iş gezilerinde) yapılabilir. Uygulamada, çalışanların "mobil çalışma" ile ilgilenmesi "Home Office" çalışmaktan daha yaygındır. Bu nedenle bu durumda, "mobil çalışma" dan bahsetmek daha uygundur.

İşveren tüm çalışanlar için home office olanakları sağlamak zorunda mı?
Çalışanların home office çalışmasına izin verme konusunda genel bir zorunluluk yoktur. Ancak, pandemi döneminde hükümetin en önemli önerileri "Evde Kalın&Kontrollü normale geçiş"tir. İşveren, çalışan sağlığını korumak için gereken her şeyi yapmakla yükümlüdür. Uzaktan çalışma için de bu yükümlülük belirli koşullar altında mümkün olan her şeyi içerir ancak zorunlu değildir. Bireysel olarak koşulları incelenme ve kararın nihai yetkisi işverene aittir. İşyerine gelmeden ve işverenin onayı olmadan evden uzakta çalışmakta ısrar eden bir çalışan, iş kanunundan kaynaklanan sonuçlarla karşılaşabilir (ücret ödemesi yapılmaz, hatta bildirimde bulunmaksızın işten çıkarılır).
Bu ilkenin önemli bir istisnası vardır: işverenler – mümkünse – özellikle belli grup kişilerin çalışmalarını veya eşdeğerini uzaktan yerine getirmelerine izin vermelidir. Özellikle tehlike altında olan 65 yaşın üzerindeki tüm kişiler ve özellikle aşağıdaki hastalıklara sahip kişiler: yüksek tansiyon, diyabet, kardiyovasküler hastalıklar, kronik solunum yolu hastalıkları, kanser ve ayrıca hastalığı olan kişiler ve bağışıklık sistemini zayıflatan terapilere uğrar. Bununla birlikte, bu işverenlerin



işyerinde bulunması çok önemliyse, işverenler bu kişilerin bu durumlarda bile iş için gelmelerinde ısrar edebilir. Ayrıca, daha sonra özel koruyucu önlemler almalıdırlar (örneğin, diğer insanlarla yakın temas, kişisel koruyucu ekipman). Ancak bu önlemler, bu çalışanların sağlığının korunmasını garanti etmiyorsa (bu, ilke olarak, özellikle risk altında olmayan çalışanlar için de geçerlidir) olumsuz sonuçlar doğurmadan evde kalmasına izin verilir. Bu durumda, işverenler ücreti ödemeye devam etmelidir.

İşveren, evden çalışmak zorunda bırakabilir mi?
İş sözleşmesi, genellikle bir iş yeri sağlar. İşveren bunu tek taraflı olarak kolayca değiştiremez ve bu nedenle evden tek taraflı olarak iş emri veremez. Bununla birlikte, özel durum nedeniyle, çalışanlar, buna karşı özel bir durum yoksa, genellikle home office çalışma talimatına uymak zorundadır.

İşveren, home office ile ortaya çıkan masraflar için geri ödeme yapmak zorunda mı?
Genel olarak geçerli olanlar burada da ofis için geçerlidir: Giderler iş için gerekli ise işveren tarafından ödenecektir. Bu nedenle işveren, uzaktan çalışma tarafından evden yapılması gereken masrafları ödemek zorundadır. Prensip olarak, gönüllü uzaktan çalışmalardan kaynaklanan maliyetlerin ödenmesi gerekmez.
Bu, çalışanın evde bir işyeri kurması gerektiğinde kira maliyetleri için de geçerlidir. Bu nedenle işveren, home office gerekliyse kira maliyetlerinin bir kısmını ödemek zorundadır, ancak home office, gönüllü uzaktan çalışma ise buna gerek yoktur. (örneğin elektrik, kira, internet).

Home office süresince, veri koruma ve gizlilik sorumluluğu ne şekilde olacak?
Sorumluluk ve özellikle de gizlilik yükümlülükleri ve veri koruma ile ilgili tüm olağan yasal koşullar, home office çalışmasında da geçerlidir. Çalışanlar işverenin ilgili talimatlarına uymakla yükümlüdür. İşverenler, evden uzak çalışma sırasında da bu yasal koşullara ve ilkelere uyumun mümkün olmasını sağlamalıdır. Örneğin BT sektöründe bu, yeterince korunan cihazlar sağlanarak ve/veya özel cihazlardaki özel programlar için maliyetler varsayılarak sağlanabilir. Veri koruma ve gizlilik yükümlülükleri ile ilgili talimatlar verilebilir.

İş hukuku düzenlemeleri home office çalışma için de geçerli mi?
Evet, bu düzenlemeler kısıtlama olmaksızın home office dönemleri için de geçerlidir. Ancak idari izin mazeret izinlerinin ne ölçüde uygulanabileceği henüz açıklığa kavuşturulamamıştır. Örneğin, mevcut özel koşullar nedeniyle gece ve pazar çalışması için.

Home office sırasında çalışma süresini kaydetme yükümlülüğü var mı?
Evet, işverenin çalışma saatlerini kaydetme yükümlülüğü, bunun açık bir istisnası olmadıkça (örneğin çalışma saatlerini kaydetmekten feragat), home office döneminde de geçerlidir. Çalışma saatlerinin kaydedilmesi çalışanların çalışma ve dinlenme süreleri hakkında bilgi verir. Bir yandan, onları korumaya hizmet eder ve aynı zamanda işverenin sözleşmeye bağlı olarak kararlaştırılan çalışma süresinin yerine getirilip getirilmediğini kontrol etmesini sağlar. Bu arka plana karşı, çalışma saatlerinin kaydı home office sırasında da doğru bir şekilde yapılmalıdır. Gerçeklere uymadığı takdirde, çalışma ofisinin home office standart olarak kaydedilmesine de izin verilmez.

İşveren olarak home office çalışma saatlerine uyumu nasıl kontrol edebilirim?
Çalışma süresi, elektronik zaman kayıt sistemleri vasıtasıyla, örneğin işverenin yapılan işi takip etmesini sağlayan elektronik çalışma günlüğü şeklinde kaydedilebilir. Tabii ki, fiziksel kayıt da mümkündür. Daha sonra, örneğin işverene düzenli olarak e-posta ile iletilebilir. Çalışma saatlerinin kaydedilmesinin ötesine geçen kontroller isteniyorsa, örneğin, reaksiyon süreleriyle ilgili olarak, çalışanın gerçekten evde çalışıp çalışmadığı üzerinde belirli bir kontrol derecesine izin veren belirli kurallar koymak düşünülebilir. Her durumda, çalışma süresinin kontrolü sadece çalışanın özel ve gizli alanını ihlal etmeyen araçlar kullanılarak yapılabilir.

Sigortacıların hedef beyanlarına COVID-19 ayarı

Hedef beyanları sigorta şirketlerinin yönetim kurulu gündemlerinde üst sıralara yükselirken, sigortacılık sektörü genelinde de yıllık raporlarda geçtiğimiz birkaç yılda daha fazla önem kazandı. İdeal dünyada hedef beyanları organizasyon için bir kılavuz görevi görerek kurum kültürünün güçlendirilmesine, operasyon prensiplerinin şekillendirilmesine ve marka farklılaşması yoluyla rekabet avantajı yaratılmasına yardım oluyor. Temel olarak güvenirlik, güvenlik ve daha iyi bir yaşam sürme temalarını barındıran hedef beyanlarında sektör dünya genelinde müşterilerine oldukça benzer finansal güvenlik, geleceğe güvenle bakma ve beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olma gibi değerler sunuyor. EY Türkiye Yardımcı ortağı Fatih Polat, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:



MÜŞTERİLER ELEŞTİREL BAKIYOR

"Hedef beyanları sigortacıların müşterilerini gelecek risklere karşı koruma odaklı rolünden geliyor ve tarihi, sektörün faaliyet göstermeye başladığı ilk günlere kadar uzanıyor. Ailelerin, işletmelerin ve toplumların desteklenmesi sektörün DNA'sında yer alıyor. Bu önemli toplumsal rolün formel hedef beyanları yoluyla ifade edilmesi sektör için her ne kadar uygun görünse de pek çok müşterinin bu konuya eleştirel yaklaştığını görüyoruz.

RASYONEL VE DUYGUSAL ÇELİŞKİLER ARTIYOR

Tipik olarak duygu barındıran ve huzur ve kişisel güvenlik gibi konulara hitap eden hedef beyanları; "arkanızdayız ve ihtiyaç duyduğunuzda yanınızda olacağız" ana mesajı altında poliçe sahiplerinin duygularına yönelik olarak hazırlanıyor. Ancak bu duygulara cevap verme yeteneğinin altında hangi risklerin karşılandığına ilişkin modeller ve kararlar yer alıyor. COVID-19 döneminde ise rasyonel ve duygusal yönelimler arasında çelişkilerin arttığını görüyoruz. Dolayısıyla hedef beyanlarını dikkatli bir şekilde denetlemeyen veya hedef beyanlarının operasyonel gerçekler ve müşteri etkileşimleri açısından ne anlama geldiği üzerinde çalışmamış olan sigortacılar için bu alan potansiyel olumsuzluklar barındırıyor.

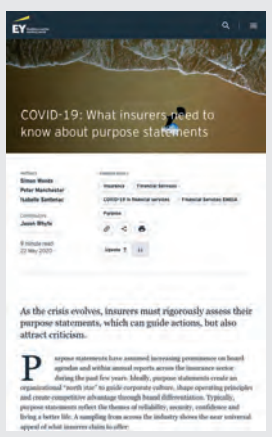
COVID-19 pandemisi sektör tarihinin sigortalanmamış en büyük olayı, etkileri Katrina kasırgası ve 9/11'in çok ötesine uzanıyor ve aynı zamanda sağlığın, hayatın, yaşam standardının ve finansal güvenliğin kaybedilmesi riskleri ile birlikte insanların en büyük korkularının gerçeğe dönüşmesine neden oluyor. Başka bir açıdan bakıldığında ise kriz, sigortacılara hedef beyanlarını yerine getirmede yüksek profilli bir fırsat da sunuyor. Ancak bu, hedef beyanlarının belirli aksiyonlar ve poliçeler etrafında şekillendirilmesi ile mümkün. Bu dönemde doğru adımların atılması uzun vadeli müşteri bağlılığının ve sektör itibarının korunmasına destek olacaktır. Örneğin; ABD, Birleşik Krallık ve Kanada'daki sigortacılık şirketleri güç durumda olan müşterilerine milyarlarca dolar değerinde premium tatiller sunuyor ve marka değerinde paha biçilemez yükseliş yakalıyorlar.

BEYANLAR HAZIRLANIRKEN COVID-19 DİKKATE ALINMALI

Peki, sigortacılar bu ortamda hedef beyanları tümüyle yerine getirmede başarısız olurlarsa? COVID-19, küresel olarak ölçeği ve yarattığı etkiler bakımından sektörün ilişkili tüm maliyetleri karşılama yeteneğini çok aşıyor. COVID-19; hayat, sağlık, gelir, iş durgunluğu, seyahat, siber, yaşam süresi ve kredi olmak üzere tüm alanlarda risklerin karşılanma biçimlerini temelden etkiliyor. Dolayısıyla sigortacıların tüm talepleri karşılamaları mümkün değil ve önceliklendirme yapmaları gerekiyor. Örneğin; iş gücünün desteklenmesi, müşteri ihtiyaçlarının karşılanması, sigorta şirketlerinin kendi ödeyebilme yeteneklerini korumaları ve küresel ekonominin toparlanmasında idari yönetimlerle iş birliği içinde olunması gibi alanlara öncelik verdiklerini görüyoruz.

ABD ŞİRKETLERDEN AÇIKLAMA İSTEDİ

Öte yandan bu dönemde düzenleyici kurumların ve idari yönetimlerin sigortacılara yönelik denetimlerde bulunduklarını gözlemliyoruz. ABD'de Senato Yargı Komitesi sigorta şirketlerinin CEO'larına mektup göndererek küçük işletmelerinin hangi taleplerini yerine getirdiklerini ve reddettiklerini açıklamalarını istedi. Bu alanda açılabilecek pek çok dava sigortacıların kriz döneminde ödeme yapmadıkları algısını yaratabilir ve itibarın sarsılmasına neden olabilir. EY (Ernst & Young) olarak; dünyada ve Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketleri yönetim kurullarının ve üst düzey yöneticilerinin şirketlerinin hedef beyanlarını yerine getirme kabiliyetlerini COVID-19'u dikkate alarak bütünüyle değerlendirmeleri gerektiğini düşünüyoruz. Bu beyanlar paydaşlar için değer yaratma ve küresel ekonominin toparlanmasına destek sağlama odaklı aksiyonların alınması için kullanılabileceği gibi, tüm sektör için eleştirilerin odağı haline gelebilir."



Detaylı bilgi için karekod'u okutabilirsiniz.

COVID-19 etkilerinin sürmesi ile birlikte sigortacıların alacakları aksiyonlara yön verecek, aynı zamanda da eleştiri konusu olabilecek hedef beyanlarını titiz bir şekilde değerlendirmeleri gerekiyor.

EL YAPIMI BİYOLOJİK TEHDİTLERDEN, MİKRO AKILLI TOZLARA

Sigortacılığı değiştirecek sıra dışı riskler

Sonar 2020 raporuna göre, önümüzdeki 3 yıl içinde sigortacıları yeni riskler bekliyor. El yapımı biyolojik tehditler gibi riskler, yeni sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına, risk hesaplamalarının yeniden yapılmasına, sorumluluğun daha iyi analiz edilmesine neden olacak.

Dünya reasürans devlerinden Swiss Re, yakın gelecekte ortaya çıkacak yeni risklere dair Sonar 2020 raporunu yayımladı. Rapor, yeni risklere karşı sigortacıları bilgilendirmeyi, önlem alınmasını sağlamayı ve sigorta şirketlerinin iş modellerini değiştirmeyi hedefliyor. Önümüzdeki 3 yıl içinde ortaya çıkacak riskleri derleyen raporda yeni tip koronavirüsün yol açtığı COVID-19 salgınının, mevcut riskleri ve eğilimleri hızlandırdığı ifade ediliyor. Bu sebeple teknolojik değişimin de hız kazanacağı vurgulanan raporda sürdürülebilir ekonominin ve düşük karbonlu geleceğin daha da önem kazanacağı belirtiliyor. İşte 2023'e kadar hayatımıza girecek yeni riskler:

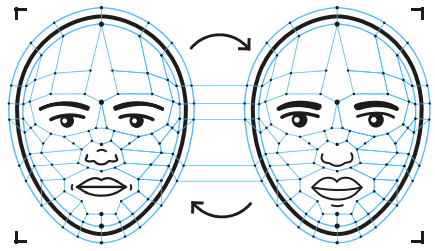


YEŞİL BİNALAR TESTİ GEÇEBİLECEKLER Mİ?

"Yeşil bina"ya artan ilgi şimdiden inşaat sektörünü değiştirmeye başladı. Bu binalar sayesinde karbon salınımının azalması ve temiz enerji kullanımının artması hedefleniyor. Ancak yeni ve daha sürdürülebilir yapı malzemelerinin kullanılması ve deneyim eksikliği, inşaat sektörü için yeni riskler barındırıyor. Kaza ve mesleki sorumluluk tazminat talepleri ile karşı karşıya kalabilirler. Ayrıca meydana gelen bir hasar sonrası "yeşil bina sertifikasını" kaybedilebilir. Sektörde, tekrar bu özelliğini kazanabilmesi için hasarı karşılayan bir sigorta piyasaya sürebilir. Yeşil binaların işletimi sırasında oluşabilecek yapı malzemesi kaynaklı hasarlar, binanın değerini kaybetmesine yol açabilir. Bu da sigorta sektörü için yeni bir alan olabilir.

AKILLI ÜRÜNLERİN SORUMLULUĞU

Giderek daha fazla ürün, yazılım güncellemelerine bağımlı hale geliyor. Bu durum sebebiyle olası kimi hasarlarda sorumluluğun kimde olduğunu çözmek artık daha zor. Geleneksel sigorta teminatlarının gözden geçirilmesi ve muhtemelen yeniden tasarlanması gerekecek. Akıllı ürünlerde güncellemeleri üstlenen şirketler, hasarlara karşı yeni tip sigorta ihtiyacına sahip olacak.



DEEPFAKE SUİSTİMALLERİ ARTIRABİLİR

Mevcut bir görüntü veya videoda yer alan bir kişinin, yapay sinir ağları kullanarak başka bir kişinin görüntüsü ile değiştirildiği bir medya türü olan deepfake, kişilerin kimliğinin ele geçirilmesine, insanların kandırılmasına, sosyal medya platformlarında dezenformasyona neden olabilir. Bu yolla bireylerin itibarı, zihinsel sağlığı, kariyeri zarar görebilir; finansal kayıplar yaşanabilir. Hatta şirketler saldırılara uğrayarak "ele geçirilebilir." Sigorta şirketleri, daha fazla suistimalle uğraşabilir. Müşteri kimliğini ve hasar talebini doğrulama işlemleri daha maliyetli bir hale gelebilir. Deepfake, toplumda huzursuzluğa, nefret suçlarına ve şiddete neden olabilir hatta seçimleri bile etkileyebilir.

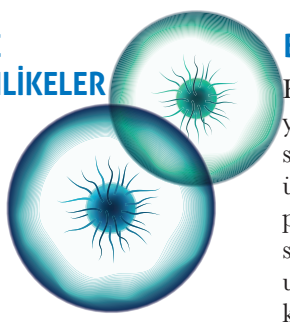


NESİLLER ARASI DENGESİZLİKLER

2000'ler boyunca ortaya çıkan birçok ekonomik kriz, iş hayatına yeni başlayan gençleri derinden etkiledi. İşsizlik arttı, kimi sosyal haklarını kaybetme noktasına geldiler. Bununla birlikte önceki nesil, daha erken emekli oldu ve sağlık sistemi sayesinde ortalama ömür uzadı. Gençlerin ekonomik olarak güçlü olmaması ve yaşlanan nüfus, muhtemelen hayat sigortasındaki talebin düşmesine sebep olacak. Bu sebeple şirketlerin, hayat sigortasını daha düşük ücretlendirmenin yolunu bulması gerekecek. Gençlerin eğitim sebebiyle iş hayatına borçla başlamaları, emeklilik fonlarında daha riskli tercihler yapmalarına neden olacak. Bu durumu dengelemek için, önümüzdeki dönemde yaşlı nüfusun kazanılmış bazı haklarına karşı reformların yapılması bekleniyor.



KENDİN YAP AKIMI VE BİYOTEKNOLOJİK TEHLİKELER



Basit düzeyde biyoteknolojik kendin-yap-kitlerinin çoğalması, biyolojik tehdit oluşturacak mikroorganizmaların yanlışlıkla sentezlenmesine neden olabilir. Sağlığa zarar verecek mikroorganizmaların evlerde sentezlenmesi ve yayılması sağlık sigortacılarının sorumluluk kapsamlarını etkileyebilir. Bu amatör laboratuarlardan çıkacak olan modifiye edilmiş mikroorganizmalar, etik problemler ortaya çıkaracağı gibi yeni yasal düzenlemeleri gündeme getirecek. Üstelik ekosistemleri ve biyolojik çeşitliliği etkileyen modifiye edilmiş bakteriler, dolaylı olarak birçok soruna yol açabilir.

BİLİNMEYENİN STANDARTLARI

Kapitalist üretim modelinin temel yapı taşı olarak önemli bir yer tutan standartlar, ürünlerin birleşmesine, ülkeler arasında endüstriyel parçaların değiştirilmesine olanak sağlar. Standartlar, aynı zamanda uluslararası reasürans işlemlerini kolaylaştırır. Standartların olmadığı durumlarda operasyonel maliyetler artar ve risk yönetimi daha karmaşık hale gelir. Önümüzdeki dönemde ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşları, 5G teknolojisi, G20'de çatlak belirtileri, küreselleşmenin sekteye uğraması gibi etkenler küresel standartları etkileyecek. Sigorta sektöründe sürdürülebilirlik üzerine derecelendirme ve raporlama için bir standardın bulunmaması belirsizliği artırıyor.



KÜRESEL İLAÇ TEDARİK ZİNCİRİNDEKİ KIRILMALAR

İlaç tedarik zincirleri, COVID-19 pandemisi öncesinde de baskı altındaydı. Ancak salgın, ilaç teminini ülkeler için bir yarışa çevirdi. Devletlerin doğru ilacı depolaması büyük önem kazandı. Çünkü ilaç eksikliği tedavi süreçlerini uzattığı gibi bakım maliyetlerinin artmasına ve sağlık sisteminin çökmesine sebep oldu. Doğru ilacın piyasada bulunmaması nedeniyle çözüm olarak sunulan alternatif ilaçlar, tıbbi sorumluluk sigortasında hasar talebini artırdı. Ayrıca ilaç üretiminin hızlanması sebebiyle ilaç kalitesi azaldı ve birçok ilaç geri çağrıldı. Kısacası küresel ilaç tedarik zincirindeki rekabet ve yoğunluk kaynaklı kırılmalar, dolaylı olarak hasarları artırabilir.



KARBON GİDERME YÖNTEMLERİ VE SİGORTA

Karbonu atmosferden uzaklaştıracak ve kalıcı olarak depolayacak teknolojik ve hibrit çözümler için yeni boru hatları, fabrika ve tesislerin kurulması gerekiyor. Bu sebeple ortaya çıkacak yeni mühendislik ve risk türlerini içeren sigorta ürünlerinin geliştirilmesi gerekecek, deniz taşımacılığıyla ilgili sigorta talepleri artacak. Hatta bu konudaki teknolojinin yeni olduğu düşünülünce ortaya çıkması muhtemel hasarın tahminini yapmak zor olacak. Ancak sürekli kendini yenileyen sigorta ürünleri, karbon giderme endüstrisinin büyümesini sağlayabilir. Genel olarak sigortacılar, gelecekte kâra geçecek olan işletmeler için şimdiden gerekli risk bilgisini kademeli olarak oluşturmalı, bunun için de mühendislik teminatları için pilot teklifler tasarlamalı ve küçük çapta yatırımlar yapmalı.

LİTYUM İYON PİLLER

Başta cep telefonları olmak üzere elektronik pek çok cihazda yeniden şarj edilebilme özelliği sebebiyle kullanılan lityum iyon piller yeni riskler barındırıyor. Patlama ve yangın en ise önemli risk. Çevresel riskler de azımsanmayacak durumda. Yoğun talep sebebiyle lityum ve kobalt madenlerindeki çalışma şartları insanlık dışı seviyeye ulaşmış durumda. Elektrikli otomobil gibi araçların da yaygınlaşması, üretim tesislerinde yangın, iş kesintisi, iş kazası ve çevresel tazminat taleplerinin artmasına sebep olabilir. Pillerin nakliyesi de denizcilik sektöründe yeni sigorta ihtiyaçları doğurabilir. Özellikle bilgisayarda meydana gelen hasarlar sonrası, bürokratik işlemlerin gerçekleştiği dijital altyapı işlemleri aksayabilir. Çevresel zararlar ise birçok şirketin itibarının zedelenmesine sebep verebilir. Lityum iyon pillerinin geri dönüşümüyle ilgili problemler de çözülebilmiş değil.





SİBER GÜVENLİK ZORLAŞIYOR

Yakın zamanda cep telefonlarında da kullanılmaya başlanacak olan sınır bilişim teknolojisi çok büyük miktarda verinin hızlıca transfer edilmesine olanak sağlıyor. Ancak otonom bir araçta sinyal iletimindeki gecikme can kayıplarının yaşandığı bir kazaya sebep olabilir. Bilginin hızla transfer edilebilmesi siber güvenlik ihlallerinin artmasına neden olabilir. Şiddeti düşük ama sıklığı yüksek hasarlar meydana gelebilir. Öte yandan sigorta şirketleri için sorumluluğun kime ait olduğunu saptamak imkansızlaşabilir.

HİDROJEN YAKIT HÜCRELERİ YAYGINLAŞMALI MI?



Daha fazla enerjinin depolanmasını sağlayan hidrojen yakıt hücresi teknolojisi hızla gelişiyor. Hem yüksek enerjiyi hem de düşük karbonlu ekonomiye geçişi mümkün kılan bu teknolojinin yaygınlaşması birtakım riskler barındırıyor. Hidrojen ve oksijenin belli bir oranın üzerine tepkimeye girmesi patlamayla sonuçlanabilir. Hidrojen deposundan sızıntılar patlamalara yol açabilir. Bu noktada sigorta sektörünün ürün sorumluluk poliçeleriyle ciddi bir miktarda risk üstlenmesi gerekecek. Ayrıca sigorta şirketleri, hidrojen yakıt sektörü büyürken fiyatlandırmayı ve yatırım risklerini tekrardan değerlendirmesi gerekecek.



YÜKSEK TEKNOLOJİYE SAHİP AKILLI TOZLAR

Tüm vücuda check-up yapmak yerine ayrı ayrı her organa aynı anda check-up yapabilme teknolojisi, mikroelektromekanik sistemler (MEM) denen çok küçük cihazlar sayesinde yakın gelecekte kullanıma geçecek. "Akıllı toz" da denen bu teknolojiyle, bir tarım alanına serpildiğinde topraktaki ve havadaki anlık değişimleri takip etmek mümkün olacak. Sonuç olarak sigorta sektöründeki tüm branşları, büyük bir hasarın önüne geçme potansiyeli olduğu için olumlu yönde etkileyecek. Ancak bu çok küçük parçacıkların üretimi sırasında çalışanlar tarafından solunması sağlık sorunlarına yol açabilir. Aileleri ve çocukları da eve taşınan "akıllı tozlar"dan zarar görebilir. Su kaynaklarına sızması daha büyük kitleleri kötü yönde etkileyebilir. Yeni bir teknoloji olduğu için kusurlu ürünler de risk barındırıyor. Genel olarak sorumluluk sigortaları kapsamında yeni poliçeler üretilmesi gerekecek.



ELEKTRONİK SİGARALAR, YENİ BİR BAĞIMLILIK DALGASI MI?

Elektronik sigaraların bir kartuşu, bir karton sigaradan daha fazla nikotin içeriyor. Bu sebeple e-sigaralar, yeni bir bağımlılık dalgası oluşturdu. Küresel boyutta sağlık sigortasındaki hasar talebindeki olağandışı artış bu durumu doğruluyor. Aynı zamanda gençler arasında nikotin bağımlılığı sebebiyle e-sigaradan tütün ürünlerine geçiş olduğu da gözlemleniyor. Üstelik cihazın yanlış kullanımı ya da aşırı tüketim gibi nedenlerle erken ölümler de kayda geçti. Yeni bir akım olduğu için e-sigaraların uzun vadeli kullanımında nasıl sonuçlar doğuracağı henüz ortaya çıkmadı. İçeriğindeki birçok kimyasalın kansere sebep olabileceği tahmin ediliyor. Bununla birlikte cihazların patlaması da ek sorumluluk yükümlülüğü doğuruyor. E-sigaranın tüketimi ve pazarlanmasının sigorta sektörü üzerinde negatif etkileri olacağı belirtiliyor.

Atilla Benli yeniden TSB Başkanı

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı 29 Haziran 2020 tarihinde gerçekleştirildi. Genel Kurul'da Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, 61 geçerli oyun tamamını alarak yeniden Birlik Başkanı seçildi.



Seçimin ardından yaptığı konuşmada Birliğin önümüzdeki dönem hedeflerine değinen TSB Başkanı Atilla Benli, içeride yapıcı bir rekabetin yaşandığı, dışarıda ise tek sesin hakim olduğu 66 üyesiyle ve tüm paydaşlarıyla sigorta sektörünün büyük bir aile olduğunun altını çizdi. "Sektörümüzün referans kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği Başkanlığı'nın üyelerimiz tarafından yeniden şahsıma layık görülmesi ve emanet edilmesi benim için büyük bir onur ve sorumluluktur" diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektörümüz 2019 yılsonu itibarıyla 237 milyar lira aktif büyüklüğe ve 69 milyar lira prim üretimine ulaştı. 12 Haziran 2020 tarihi itibarıyla BES ve OKS'de toplam katılımcı sayısı 12 milyonu aşarken; toplam fon büyüklüğü yaklaşık 146 milyar liraya ulaştı. GSYH'nin 34 katına ulaşan 127 trilyon liralık büyüklüğü, 3. Havaalanı, Avrasya Tüneli, Osmangazi Köprüsü gibi projelere güvence sağlayan sektörümüzün penetrasyon oranı ise maalesef hak ettiği yerde değil. 2018 sonu itibarıyla penetrasyon oranı tüm dünya için yüzde 6 iken; Türkiye'de bu oran yüzde 2 civarında. Ülkemiz dünyanın 19. büyük ekonomisi olmasına rağmen sigortacılıkta potansiyeline erişememiş durumda. Mevcut durumda sigortacılık sektörümüz 39. sırada. Yeni dönemle birlikte makro hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak olacak. TSB olarak, tüm çalışmalarımızı ve stratejik yapılanma hamlelerimizi bu ana amaca ulaşmak üzere kurgulayacağız."

'AJANDAMIZDA İKİ TEMEL BAŞLIĞIMIZ VAR'

Birliğin gelecek dönem ajandasını açıklayan Atilla Benli, "İki temel başlığımız var. Birincisi politika belgelerinde sigorta ve emeklilik sektörü için belirtilen tedbir ve aksiyonlar. Bireysel Emeklilik Sistemi öncelikli konularımız olacak. Özellikle, TES kurgusu, bu kurgunun kıdem tazminatı ile entegrasyonu ve 18 yaş altı için BES yolunun açılması gündemimizde sürekli yer alacak. Bunun yanında, katılım sigortacılığında da önemli ödevlerimiz olacak" diye konuştu.

SEDDK Başkanı Gürsoy: Sektör ile fikir alışverişinde bulunacağız

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) yönetimi ile sigorta ve bireysel emeklilik şirketlerinin genel müdürlerinin bir araya geldiği bir toplantı düzenledi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya, SEDDK Başkanı Türker Gürsoy ve kurul üyelerinin yanı sıra TSB Yönetim Kurulu ve Yönetim Komitesi üyeleri ile Birlik üyesi şirketlerin Genel Müdürleri katıldı. Buluşmada sigortacılık ve BES'in gündemindeki sorunlar konusunda fikir alışverişinde bulunuldu.



BENLİ: İŞBİRLİĞİ İÇİNDE OLMAYA HAZIRIZ

Kurulun; sektörün sorunlarının acil, etkin ve verimli şekilde çözülmesine sağlayacağı katkıyla özellikle ikincil mevzuatta yapılması gereken düzenlemelerin çok daha hızlı bir şekilde uygulamaya alınabileceğine dikkat çeken Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye Sigorta Birliği olarak biz de tüm üyelerimizle SEDDK'nın çalışmalarını desteklemek ve sektörümüz için çözüm üretme noktasında gerekli katkıyı sağlamak için her zaman işbirliği içinde olmaya hazırız. Bu toplantıyla ilk adımlarını atacağımız çalışmaların sektörümüze orta ve uzun vadede katkı sağlayacağına eminim. Biz de tüm paydaşlarımızla birlikte ve kamu otoritesi ile işbirliği içinde aralıksız çalışmaya devam edeceğiz."

GÜRSOY: ORTAK HEDEF GÖZETECEĞİZ

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu Başkanı Türker Gürsoy, 20 senedir sektör içerisinde olduğunu ve sigortacılığın her kademesinde görev aldığını dile getirirken, uzun yıllardır konuşulan ve kurulması için büyük çaba gösterilen bir kurumum hayata geçmesiyle birlikte ilk başkanı olmasının büyük gururunu yaşadığının altını çizdi. "SEDDK'nın kurulması ve resmi olarak göreve başlaması sektörümüze hayırlı uğurlu olsun" diyen Gürsoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Önümüzde biriken çok konumuz var. Bu anlamda Türkiye Sigorta Birliği'nin varlığı ve Başkanımız Atilla Bey'in verdiği destek oldukça önemli. Bundan böyle sektörümüzü geleceğe taşıyacak konuları konuşarak, fikir alışverişinde bulunacağız."
Regülasyon otoritesinin; sigortalıların korunması, finansal istikrara katkı sağlamak ve piyasa düzenini temin etmek amacı olduğuna vurgu yapan Gürsoy, "Bu hedeflerimizi gerçekleştirirken TSB ile yürüteceğimiz işbirliği bizim için çok kıymetli" dedi.

"Güvenli gelecek için birlik olma zamanı"



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, son dönemde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) başta olmak üzere emeklilik ve sigorta sektörünün önemine yönelik farkındalığın arttığını belirterek, "Sigorta şirketleri tüketicinin beklentilerine yönelik sorumlu adımlar atarak güven endeksini artırma fırsatını iyi değerlendirmeli. Sağlık tarafında COVID-19'un kapsam alanına alınması takdir topladı. Sırada yeni normalleri iyi okuyup, karşılıklı güveni artırma, birlikte üretip çoğaltma ve güvenli gelecek için birlikte çalışma var" ifadelerini kullandı.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

SAİK, 9 Mayıs tarihli yönetmelik için mücadeleye devam ediyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 9 Mayıs tarihinde çıkarılan "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigortacılık Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile ilgili değerlendirmelerde bulunan SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, yönetmeliğin hem SAİK hem de acenteler açısından sektörün en önemli gündem maddesi haline geldiğini söyledi. Özgür Yılmaz, bu durumun sebebinin yönetmelikteki birçok maddenin acenteler ve sigortacılığın geleceği açısından kabul edilemez sakıncalara yol açması ihtimalinden kaynaklandığını söyledi.

'SAİK, ACENTELER İÇİN MÜCADELE EDİYOR'

Yılmaz, "Bu anlamda daha yönetmeliğin çıktığı ilk günden itibaren bilgi eksikliği ve kötü niyetle yapılan; yönetmeliğin bizim (TOBB SAİK) onayımız ya da bilgimiz dahilinde çıkarıldığı eleştirilerini duyduk. Buna SAİK yönetimi olarak çok üzüldük. Bizler de acenteyiz. Acentenin aleyhine olan bir yönetmeliğe evet dememiz mümkün olabilir mi? Sigorta sektöründe birçok oyuncu var. SAİK olarak acenteler için bir şey yapmaya çalışıyorsak, sektördeki diğer oyuncular da kendi çıkarları için çalışıyorlar. Bu nedenle geçmişte olduğu gibi gelecekte de bu tip olaylar ile her zaman karşılaşacağız. SAİK bu durum için var ancak en çok üzüldüğümüz konu ise biz bu durumlar ile mücadele ederken maalesef meslektaşlarımızdan tam destek almamız gerekirken, köstek olanlar oluyor" dedi.

'DANIŞTAY NEZDİNDE DAVA AÇTIK'

Yönetmelik değişikliğindeki maddeleri SAİK yönetimi olarak incelediklerini ve sakıncaları tespit ettikten hemen sonra çok yönlü ve yoğun olarak girişim, görüşme ve çalışmalara başladıklarını söyleyen Yılmaz, "Sakıncalı maddeleri tespit ederek hem Hazine Sigortacılık Müdürlüğü nezdinde hem de destek almak amaçlı olarak TOBB yönetimi nezdinde görüşmeler yaptık. Bu girişimlerimizi sürdürürken hem SAİK olarak hem de 40 kişilik Sektör Meclisi üyeleri ile video konferans aracılığı ile uzun süren toplantılar gerçekleştirdik. SAİK üyeleri ve Sektör Meclisi'nin ortak kararı ile de 12 Mayıs tarihinde yönetmeliğin durdurulması ve iptali adına Danıştay nezdinde davalarımızı açtık. Ama dava sonucunun vakit



alabileceğini de bildiğimiz için TOBB yönetimi ve Bakanlık nezdinde girişim ve çalışmalarımızı sürdürdük" şeklinde konuştu. SAİK olarak yönetmelik ile ilgili toplantılar yapmaya devam ettiklerini belirten Yılmaz, "21 Mayıs 2020 tarihinde Ankara'da Hazine Sigortacılık Müdürü Dr. Ahmet Genç ve sigortacılık bürokratları ile yönetmelik ile ilgili istişare toplantısı yaptık ve kabul etmediğimiz maddeleri kendilerine aktardık. Bunu takiben tüm ticaret odaları meslek komiteleri ve tüm derneklerden görüşlerini istedik. 23 Mayıs 2020'de sektör meclisimizi tekrar toplayarak video konferans aracılığı ile hem gelişmeleri aktardık hem de sürece dair yol haritası üzerinde istişarelerde bulunduk.

Bu toplantıda meclis üyelerimiz hem desteklerini belirttiler hem de yönetmelik ile ilgili bakanlık nezdinde yapılacak toplantı ve istişarelerin devam ettirme önerimizi uygun buldular. Bu süreçte meslektaşlarımız tarafından özellikle sosyal medya üzerinden yoğun bir 'yönetmeliğin iptalini talep eden' kampanya başlatıldı ve bu kampanya birkaç gün sürerek ülke gündeminde ilk sıralarda yer aldı" ifadelerini kullandı.

'BAKAN YARDIMCISIYLA TOPLANTI DÜZENLEDİK'

Yılmaz, "11 Haziran 2020 tarihinde Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Bülent Aksu başkanlığında 9 Mayıs tarihli yönetmelik değişikliği konularını görüşmek üzere toplandık. Toplantıya göreve yeni atanan SEDDK (Sigorta ve Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu) Başkanı Türker Gürsoy ile birlikte Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç de katıldı. Toplantıda 9 Mayıs 2020 tarihli 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigortacılık Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile ilgili detaylı görüşlerimizi Bakan Yardımcısı ve SEDDK Başkanı'na aktardık ve birçok maddenin acentelerin geleceği açısından sakıncalarını olası örneklerle aktardık. Ayrıca yönetmelik değişikliği ile uygulamaya geçecek birçok madde doğrultusunda sigortacılık yapmaya yetkisi olmayan birçok kişi ve kuruluşun faaliyet yapacağını bunun da sektör ve müşteriler bazında ciddi sıkıntılara yol açacağını detaylı olarak aktarma imkanı bulduk. Bakan Yardımcısı Bülent Aksu ilettiğimiz sakıncaları ve yönetmelik hakkındaki sıkıntılarımıza hak verip, sigorta acentelerini mağdur edecek hiçbir işlemin içinde olmayız diyerek konunun SEDDK yönetimi ile kısa zamanda bir araya gelerek yapılacak toplantılarda acentelerin mağduriyet yaşamamaları adına konunun olumlu olarak çözülmesi için gereken takibi yapacaklarını ilettiler" dedi.

Yılmaz, sözlerini şöyle noktaladı: "Birçok acentemizden, İl Odaları Meslek Komiteleri'mizden, STK'lardan sürecin anlaşılmasından sonra destek gördük. Tabii ki eleştiriler de olacaktır ama bu eleştiriler yapıcı olduğu zaman bir anlam ifade ediyor.

Bugüne kadar görev süremiz boyunca SAİK olarak 36 fiziki olarak il ziyareti yaptık. Acentelerimize, İl Odaları Meslek Komiteleri'mize, tüm STK'lara dokunmaya çalışıyoruz."

HAZİNE İLE YÖNETMELİKLE İLGİLİ SIKINTILAR KONUŞULDU

20 Mayıs 2020 tarihinde Hazine ve Maliye Bakanı ile yapılan video konferansa SAİK Başkanı Levent Korkut'un katıldığını ve Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'a yönetmelik ile ilgili sıkıntıları aktardığını söyleyen Yılmaz, "Bakanımız da sorunlar olduğuna dair bilgilerin kendisine iletildiğini söyleyerek Bakan Yardımcısı Bülent Aksu ile görüşme yaparak sorunların çözümü konusunda desteklerini iletti. Bu desteği için Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'a SAİK ve sigorta acenteleri adına teşekkürlerimizi iletiyoruz" dedi.

TOBB SAİK yönetimi sigorta acenteleri için çalışmalarını sürdürüyor. **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz,** "SAİK elinden geldiğince acentelerimiz için mücadele etmeye devam edecek" dedi.



TOBB SAİK yönetimi, Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Bülent Aksu ile 9 Mayıs tarihli yönetmelik hakkında görüştü.



Koronavirüs salgınının pandemi haline gelmesi ile birlikte yurt içi ve yurt dışı hava yolu, kara yolu ve deniz yolu ile ulaşımlara kısıtlama getirildi. Ticaret ve ulaşımdaki düşüşten en çok etkilenen taraflardan biri de seyahat sigortaları oldu.

Seyahat sigortalarına SALGIN DARBESİ

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Koronavirüs salgınının pandemi ilan edilmesinin ardından hem Türkiye'de hem de dünyada yaşamın çeşitli alanlarını durma noktasına getirecek kadar çok sayıda kısıtlama getirildi. Yurt içi ve yurt dışı olmak üzere hava yolu, kara yolu ve deniz yolu ile gerçekleştirilen ulaşımların da kısıtlanması ile ticaret ve ulaşımla beraber seyahat sigortaları da ciddi boyutta etkiledi. Seyahat yasakları yurt içinde 29 Mart-1 Haziran tarihleri arasında uygulanırken, 29 Mart-11 Haziran arasında yurt dışı seyahati yasağı uygulandı. COVID-19 vaka sayısının tüm dünyada artması ve salgının yayılmasını engellemek amacıyla getirilen süreli kısıtlamalar, seyahat-sağlık sigortaları branşına olan talebi de giderek düşürdü. 2019 yılının ilk 5 ayı ve salgının yoğun olarak yaşandığı 2020 yılının ilk 5 ayı karşılaştırıldığında hem prim üretimi hem de büyümedeki reel değişimde büyük farklar göze çarpıyor.

FARK GİDEREK ARTIYOR

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayınladığı 2020 yılının Mayıs ayı toplam prim üretim verilerine göre seyahat sağlık branşında 38 milyon lira prim üretilirken koronavirüs salgınının olmadığı 2019 yılının aynı döneminde prim üretimi 80 milyon lira olarak gerçekleşmişti. Böylelikle branşta reel değişim -56,50% oldu. Salgının Türkiye'de zirve artışlar yaşadığı 2020 yılı Nisan ayında ise seyahat-sağlık sigortalarında prim üretimi 37 milyon lira olurken, 2019'un aynı döneminde prim üretimi 58 milyon lira olmuştu. Nisan ayları karşılaştırılmasında reel değişim oranı -42,20% oldu. Türkiye'de ilk COVID-19 vakasının görüldüğü 2020 Mart ayında ise dünyanın geri kalanında vaka sayısında yoğun artış yaşanması sebebiyle seyahat sigortalarında azalma görüldü. 2020 Mart ayında toplam prim üretimi 39 milyon 995 bin lirayken, 2019'un aynı döneminde bu rakam 40 milyon 600 bin liraydı. Ancak reel değişime bakıldığı büyümenin -18,50% olarak kayıtlara geçtiği görülüyor. Salgının Çin ve diğer Uzakdoğu Asya ülkelerinde hissedildiği 2020 yılının ilk iki ayında ise Türk sigorta sektörüne eksi hanelerde bir yansıma olmadı, tam tersine 2019'a göre prim artışı gözlendi.

ALLIANZ TÜRKİYE OTO DIŞI SİGORTALAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖKTEM ÖRKÜN:

Yurt içinde kısa mesafeli seyahatlere yönelme olacak



"Koronavirüs rahatsızlığı olmadığının doğrulaması ve anında test imkanları sunulmadıkça seyahatler de kısıtlı kalacak. Yurt içinde kısa mesafeli seyahat alternatiflerine yönelme olacak. Ancak bu eğilimin de seyahat sigortalarında etkili bir değişim yaratmasını beklemiyoruz"

Ekonomik daralmalar nedeniyle temel sigortalarda satın alma davranışlarının etkileneceğine dikkat çeken Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Seyahat sağlık sigortaları üretiminde COVID-19 dönemi içinde kısıtlanan seyahatler nedeniyle bir daralma öngörüyoruz" dedi.
Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü'nün 2020 yılında uluslararası turizm hacminde %70 düşüş beklediğini hatırlatan Örkün, bu rakamın 1950'lerden bu yana yaşanan en büyük değişim olacağını söyledi. Örkün, "Keza IATA da 2019 seyahat verilerine 2023'ten önce gelinemeyeceğini belirtiyor. Seyahat kısıtlamalarının devam ettiği günlerden yola çıkarak, seyahat sağlık sigortalarında da 2020'nin kalan döneminde kayda değer bir yükseliş beklemiyoruz. Uluslararası organizasyonlardaki belirsizlikler, ülkelerin karantina önlemleri, yarı küredeki mevsim farkları ve riskin belli bir seviyede minimize olmasını bekleme ihtiyacı göz önüne alındığında yurt dışı seyahat başlığında 2021 yılından önce bir hareketlilik ummak gerçekçi olmayacaktır. Küresel seyahatlerin azalması bunun en büyük sebebi. Yurt dışı seyahatler ve kruvaziyer turlara olan ilginin azalacağı ve yurt içine yönelik ilginin artacağı açık. Bir diğer kritik faktör de COVID-19'un mevsimsel etkisi. Şayet kış aylarında ikinci ya da üçüncü dalga salgın durumunda kuzey yarıkürede kayak turizmi darbe alabilir. Önümüzdeki dönemde kısıtlamaların kaldırılmasıyla özellikle kısa vadede lokal seyahatler, macera turları, kültür gezileri tercih edilecek gibi görünüyor" dedi.

'SEYAHATLER KISITLI KALACAK'

Yaşadığımız sürecin birçok bilinmezlik içerdiğini belirten Örkün, "Bazı şartlar oluşmadıkça özellikle seyahatler konusunda ileriye giden bir gelişmenin yaşanmayacağını öngörüyoruz. Kapasiteye bağlı uçuş maliyetlerinin yükselmesi bir yana gemi seyahatlerinde de koronavirüs rahatsızlığı olmadığının doğrulaması ve anında test imkanları sunulmadıkça seyahatler de kısıtlı kalacak. Planlamanızı yapmış ve önlemlerinizi almış olsanız dahi ilgili ülkeye girişte veya içindeyken karantinada kalma çekincesi bir süre devam edecek. Öte yandan yurt içinde kısa mesafeli seyahat alternatiflerine yönelme olacak. Ancak bu eğilimin de seyahat sigortalarında etkili bir değişim yaratmasını beklemiyoruz" diye konuştu.

'YENİ TRENDLER BİZİ BEKLİYOR'

Gelecek dönemde seyahat alışkanlıkların nasıl bir yol izleyeceği hakkında da görüşlerini aktaran Örkün, "Havacılık sektörünün küresel krizi bir tarafa, gelecekte gidilecek son destinasyondaki otel odasına kadar pek çok yeni dizayn, güvenlik uygulamaları, hizmet sınırlamaları ve temassız operasyonlar kaçınılmaz olacak. Bu sene kısa süreli kiralamalara dayalı konaklamalar, küçük pansiyonların otellere göre tercih edilmesi gibi trendler bizleri bekliyor" dedi.



SEYAHAT-SAĞLIK SİGORTALARI PRİM ÜRETİMİ (TL)

	2019	2020	REEL DEĞİŞİM
MAYIS	79.169.646	38.378.867	-56,50%
NİSAN	58.148.620	37.275.875	-42,20%
MART	40.600.348	39.995.316	-18,50%
ŞUBAT	26.040.958	32.808.787	12,10%
OCAK	13.889.066	17.772.286	14,10%

MAPFRE SİGORTA SATIŞ VE PAZARLAMADAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI CEVDET ALTUĞ:

Tatil destek paketi seyahat sigortalarına olumlu yansıyacak

2003'teki SARS salgını sonrası dünyada sigortacılık uygulamalarında bulaşıcı hastalıklar, epidemi ve pandemiler için iş durması ve seyahat sigortaları gibi istisnai maddelerin eklendiğini hatırlatarak sözlerine başlayan Mapfre Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, "Genel şartlar gereği seyahat sigortalarında salgın hastalık tedavi giderleri kapsam dışında tutuluyor. Adım adım normalleşme başlasa da bireylerin özelikle yurt dışı seyahatleri için hızlı reaksiyon göstereceğini düşünmüyoruz. Bu nedenle seyahat sigortası poliçelerinde bir azalma beklemek hem sektör hem de Mapfre Sigorta olarak yanıltıcı olmaz. Ancak yurt içi seyahatlerinde yurt dışına göre daha pozitif bir artış yaşanacağını öngörüyoruz" dedi.

Altuğ, bu farkındalıkla Mapfre Sigorta olarak, toplumu desteklemek amacıyla, üretimin azalmış olmasına rağmen primlerin yükseltilmesi gibi bir durumun gündemlerinde olmayacağını müşterilerine taahhüt ettiklerini söyledi.

'TATİL PROGRAMLARI İLE DOĞRU ORANTILI'

Seyahat kısıtlamalarının kaldırılmasının ardından seyahat sigortalarının artışı hakkında da yorumlarda bulunan Altuğ, "Yeni normale geçtiğimiz bugünlerde iç turizmi canlandırmak için yetkililerden ardı ardına açıklamalar geliyor. Açıklama başlıklarından biri de yaz mevsiminin de başladığı yeni normalde turizm planlamaları ile ilgili. 0-18 yaş grubuna seyahat kısıtlamasının kalkmasından sonra bir hareketlenme olması hepimizin beklediği bir durum. Dolayısıyla seyahat sigortasındaki ivmenin bireylerin tatil programıyla doğru orantılı olduğunu söyleyebiliriz" şeklinde konuştu.

Bankalar tarafından açıklanan seyahat sigortası kredi paketlerinin de bu üründe artışa neden olabileceğini aktaran Altuğ, "Birçok banka müşterileri için tatil destek paketleri açıkladı. Buradaki amaç; bireylerin tatil ve seyahat giderlerinin finansman ihtiyacının uygun şartlarda sağlanmasının yanı sıra turizm sektörünü desteklemek. Tabii bu teşvikler neticesinde seyahatlerde belli bir oranda artış olacaktır. Bu artış dolaylı olarak da olsa seyahat sigortalarına olumlu yansıyacaktır" ifadelerini kullandı.

Gelecek dönemde seyahat alışkanlıklarımız da değişeceğini belirten Altuğ, "Hayatımızda pek çok şeyin artık eskisi gibi olmadığını, yaşanılan bu sürecin seyahat alışkanlıklarına mutlaka yansıyacağını düşünüyoruz. Biz de yeni seyahat trendlerini yakından takip ediyoruz. Mevcut seyahat ürünlerimizin içeriği maksimum fayda sağlayacak alternatifler ve asistans hizmetlerini içermekte. Hedefimiz; vermiş olduğumuz hizmetin kalitesini artırmak" dedi.



"Birçok banka müşterileri için tatil destek paketleri açıkladı. Bu teşvikler neticesinde seyahatlerde belli bir oranda artış olacaktır. Bu artış dolaylı olarak da olsa seyahat sigortalarına olumlu yansıyacaktır"

KORU SİGORTA ÖZEL RİSKLER VE REASÜRANS MÜDÜRÜ DERYA KUL ŞENTÜRK:

Yurt içi seyahatlerin daha yoğun olacağını düşünüyoruz

Salgının ortaya çıkışının ardından getirilen seyahat kısıtlamaları ile sektörde bu branşta %60-%65 civarında küçülme meydana geldiğini söyleyen Koru Sigorta Özel Riskler ve Reasürans Müdürü Derya Kul Şentürk, "Seyahat sağlık sigortalarında, öngörülmeyen risklerin ani ve beklenmedik olarak gerçekleşmesi durumunda tazminat ödemesi söz konusu olduğundan, salgın hastalıklar ile ilgili herhangi bir değişiklik yapılması düşünülmüyor. Ancak, hastalığın yanı sıra verilmekte olan ikametgaha acil dönüş veya ilave konaklama süreçlerinde sigortalılarımızın yanında olmak adına bir düzenleme yapılabilir" dedi. Şentürk, "Seyahatlerin başlaması ile vize alımlarına talep artacağından yurt dışı seyahat sağlık ürünü tekrar canlanacak. Yurt içinde ise insanların tur yerine bireysel seyahatleri seçmeleri ile hareketliliğin düşük olacağını düşünüyoruz. Medikal desteğin resmi olarak piyasaya sürülmesi ve fayda sağlamaya başlamasına kadar olan süreçte konferans, kongre, seminer, fuar ve turistik seyahatler eski yoğunlukta olmayacağından ciddi artışlar öngörülemiyor" diye konuştu.

'FAYDA YÜKSEK OLACAK'

Bankalar tarafından açıklanan seyahat sigortası kredi paketlerinin seyahat sağlık branşına olacak yansıması hakkında da görüşlerini aktaran Şentürk, "Kampanyalar, doğru alanda doğru zamanda yapılması durumunda her zaman olumlu sonuç verdi. Bankaların turizm sektörünü canlandırmak için sağladıkları 18 aya varan vadeli kredileri ile fayda sağlayacak. Bunun seyahat sağlık ürünü satışlarına da faydası yüksek oranda olacak" ifadelerini kullandı.

'ŞAHSİ ARAÇLAR TERCİH EDİLECEK'

Seyahat branşında planladıkları uygulamalar olduğuna dikkat çeken Şentürk, "Bundan sonraki dönemde toplu seyahat edilen araçlar yerine şahsi araçlar veya hızlı ulaşım için uçak tercih edilecek. İlk aşamada, yurt içi seyahatlerinin daha yoğun olacağını düşünüyoruz. İhtiyaçlara göre yeni uygulamalarımızı hayata geçireceğiz" açıklamalarında bulundu.



"Bundan sonraki dönemde toplu seyahat edilen araçlar yerine şahsi araçlar veya hızlı ulaşım için uçak tercih edilecek. İlk aşamada, yurt içi seyahatlerin daha yoğun olacağını düşünüyoruz."

1985'ten

1985 yılının Mayıs ayında sektöre yeni bir ses getirmek için ilk sayısı baskıya verilen Sigortacı Gazetesi 36 senede hepsi de birbirinden dolu 500 sayıya imza attı.


AYLIK MESLEKİ GAZETE

SİGORTACI

MAYIS 1985 YIL: 1 SAYI: 1

Milli Servetin korunması ve sigortanın yaygınlaşması için

KONUT SİGORTASI MECBURİ TUTULMALI

"Fon yaratabilmek için tahsilat hızlandırılmalı"

ALAATTİN BÜYÜKKAYA

İki ağır görev ve Bedii Tümer

Şeker Sigorta Genel Müdürlüğü'ne M. NACİ TUNCER ATANDI

Genel Sigortanın seminer maratonu

KDV konusu acil çözüm bekliyor

Acente komisyonları KDV dışında tutulmalı

CEA gelecek yıl İstanbul'da toplanacak

Birliğin görüşu

Katma Değer Vergisi'nin acente komisyonları ile ilgisi olmamalıdır.

Yolumuzun başında belirlediğimiz modern, yenilikçi ve ilkeli çizgimizi bozmadan; dünyadaki gelişmeleri, sigortacılığa dair küresel ve yerel araştırmaları, istatistikleri, röportajları, fikirleri; halkın, acentenin, sigortacının ve hatta sanatçıların görüşlerini ve daha fazlasını okuyucularımızla buluşturduk. Bu 500 sayıda sigorta sektörüyle beraber o kadar çok hatıramız var ki...


Gazetemiz 6. yılında

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI SİGORTACI

YIL:6 MAYIS 1990 SAYI:61

Serbest tarife devrilbaşladı

SERBEST TARİFE

SİGORTA VE SÖMÜRGECİLİK

DÜNYA'DAN KISA HABERLER

DESTEK REASÜRANS 45. YIL. ESİ SİGORTACI GAZETESİ İLE BİRLİKTE

Sigortacı Gazetesi olarak serbest tarifenin hayata geçmesini destekleyerek rekabetin güçlenmesine aracı olduk.


entaş turizm

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI SİGORTACI

Kongre turizminde etkin hizmet entaş turizm

9. HİZMET YILIMIZDA 3. SİGORTACI ORMANI

İstatistikler konusunda Sigortacı Gazetesi sektörün başucu kaynağı oldu. Detaylı istatistikleri büyük özenle hazırlayarak sektöre sunduk ve sunmaya devam ediyoruz.


TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI SİGORTACI

3 AYDA 13.5 TRİLYON PRİM ÜRETİLDİ

CAHİT NOMER BİRLİK BAŞKANLIĞINA YENİDEN SEÇİLDİ

1995 YILININ İLK ÜÇ AYINDA SİGORTA ÜRETİLERİ

Okuyucularımıza, sektöre ve topluma karşı sorumluluğumuz her zaman yol göstericimiz oldu. Sektör çapında başlattığımız ve ülkemize kazandırdığımız Sigortacı Ormanları, çocuklarımıza oksijen vermeye bugün de devam ediyor. Düzenlediğimiz kan bağışı kampanyalarıyla da sektörden pek çok isim Kızılay'a kan bağışında bulundu.

ABD'de meydana gelen 11 Eylül terör saldırısı bir anda tüm dünyanın gündemine oturdu. Krizlerle ilgili en güncel gelişme ve değerlendirmeleri sayfalarımıza taşıdık.


TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI SİGORTACI

Çetin Öztürk, Assist Line Genel Müdürü

SON DAKİKA

ABD'de kıyamet koptu

Türkiye'de yaşanan ekonomik kriz sigorta sektörünü de etkiledi: Üretim azaldı, tahsilat aksıyor

Rekabet kızıştı

2001 yılında kanunu çıkan ve 2003 yılında ilk poliçeyle beraber fiilen başlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'ni her adımında takip ettik.


Boyner Holding'ten sonra Digitürk de Assist Line'ı seçti

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI SİGORTACI

Nomer, yeniden başkan

2003'e iyi başladık

Prim üretiminin lokomotifi acente

GÖZLER BİREYSEL EMEKLİLİKTE

'EN BÜYÜK SORUN YASASIZLIK'

Yeni karşılık yöntemi bilançoları etkileyecek


TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI SİGORTACI

Canavar sektörü kemiriyor

Her alanda korkulan "enflasyon canavarı" sigorta sektöründe de endişe yaratmıştı. Enflasyonun etkilerini araştırma ve röportajlarla sektöre aktardık.


TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN SEKTÖR YAYINI SİGORTACI

SİGORTACI ZİRVESİ

Sektörün temsilcileri Sigortacı Gazetesi'nin 300. sayı resepsiyonunda bir araya gelme fırsatı buldu

300. sayımız için düzenlediğimiz resepsiyonda sektör temsilcilerini büyük bir organizasyonda bir araya getirme fırsatı bulduk.

bugüne 500 sayı



Okuyuculara dijital içeriğe ulaşma, fiziki ve dijital yayıncılığı birleştirme noktasında büyük kolaylıklar sağlayan karekod uygulaması gazetemizin okunurluğunu artırıyor. Sayfalarda yer alan karekodları telefonunuzdan okutarak online içeriğe anında ulaşabilirsiniz.



Türkiye'nin deprem gerçeğinin farkında olarak gelişmeleri yakından takip ettik. Uzman görüşleri ve hazırladığımız araştırmalar ile deprem riskine karşı sektörü bilgilendirdik.



Sigortacı Gazetesi'nde ünlü isimlerle gerçekleştirdiğimiz röportajlarla sigorta bilincini artırmaya ve sektöre renk katmaya çalıştık. Röportajlarımızda Coşkun Aral, Ahmet Ümit, Tarık Akan gibi isimlerin görüşlerini aldık.

500 sayı boyunca sektörle en yeni ve en günceli buluşturmak için çaba gösterdik. Akıllı cihazlardan okunabilen ilk sektör yayını olan Sigortacı Gazetesi, aynı zamanda artırılmış görsellik kullanan tek dijital dergi oldu.



Sigortacı Gazetesi olarak sektörde fırsat eşitliği oluşturmak için her zaman çaba gösterdik. Yayınladığımız çok sayıda araştırmanın yanı sıra kadın çalışanların sesini duyuracak ve fırsat eşitliğini pekiştirecek dernek ve organizasyonlara destek olduk. Kadın sektör yöneticilerini düzenlediğimiz buluşmalarda ağırladık.



Bültenler, raporlar ve şirket açıklamalarının ötesinde sokaktaki vatandaşın da sesini duyurduk. Hem renkli hem de ilginç görüntülere sahne olan röportajlarımızda tamamlayıcı sağlık sigortası gibi konularda da kamuoyunun nabzını yokladık.



36 yıl boyunca hem yeni fikirlerin hayata geçirilmesi hem de karşılaşılan sorunların çözülmesi noktasında sigorta sektörünün paydaşları arasında birlik ve anlayış tesis etmeye çalıştık. Düzenlediğimiz panellerle sektör temsilcilerini ve yöneticilerini bir araya getirerek diyalog platformu oluşturduk.



Sektörün duayenlerini hatırlatmak ve genç sigortacılarımıza sektörün çınarlarını tanıtmak için düzenlediğimiz toplu davetler, 50 Yıllık Ustalar ödülleri ve gerçekleştirdiğimiz "Duayenler Konuşuyor" röportajlarıyla sektörümüze bir ömür adayanların sesini duyurduk.

Sektörde en merak edilen uygulamalardan biri BES'te Otomatik Katılım oldu. Otomatik Katılım sürecini ay ay takip ederek sayfalarımıza taşıdık.





36 yıl boyunca hem sektör hem de ülkemizin tüm krizlerinde yol gösterici ve çözüm üretici olmaya gayret ettik. Pandemi günlerinde belirsizlik ve endişeleri azaltmak için hazırladığımız detaylı çalışmaları sektörle sıcağı sıcağına paylaştık.

Sektörün gözünden...

Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayıya ulaşmasında sektörün tüm paydaşlarının rolü büyük. Böyle olunca, Sigortacı Gazetesi'ni bu büyük ailenin anlatmasını istedik. Çünkü bizim için esas değerli olan yolcuğumuza tanıklık edenlerin görüşleri.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç



Basın ve yayın kuruluşları her dönemde hem vatandaşların olaylardan haberdar olmalarını sağlamış hem de ilgili sektör aktörleri ile kamu ve diğer kesimler arasında bir diyalog köprüsü ve tercüman görevi yapmıştır.
Bir sektör yayın kuruluşu olarak Sigortacı Gazetesi, özellikle tarafımca yakından takip edilen, sigortacılık sektörünün hem yasal hem de kurumsal altyapısının oluşturulduğu 2000'li yılların ikinci yarısından itibaren, bu çabaların kamuoyuna en iyi biçimde yansıtılmasına aracılık etmiştir.
Bu duygu ve düşüncelerle Sigortacı Gazetesi'nin 36. yılı ve 500. sayısını tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.

TSB Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli



Değerli Sigortacı Gazetesi ailesi;
36 yıldır Türk sigortacılığının gelişimine ve kuramsallaşmasına verdiğiniz katkı 500'üncü sayınız ile taçlanıyor. Dile kolay 36 yıl ve 500 özenle hazırlanmış yayın…
Uzun ve her daim yenilenmeyi, yeni kalmayı başaran bir yol ve yolculuk. Sigortacılık sektöründe kaynak niteliğinde böylesine köklü bir yayının olması hem sektör şirketleri hem de bizler yani sektör profesyonelleri için önemli bir kazanç.
Büyük bir özveriyle her sayısını hazırladığınız Sigortacı Gazetesi'nin önümüzdeki yıllarda da; sektörümüzü birleştiren, buluşturan ve geliştiren içerikleriyle bizlere kaynak olacağına inanıyorum. 500. sayınızı kutlar, yayınlarınızın yeni başarılarla daha da güçlenerek devam etmesini dilerim.
Nice 500'lere Sigortacı Gazetesi…

Birincilerden birinci seçemediğimiz için dizilimi soyadına göre alfabetik yaptık. Anlayışınıza teşekkürler.

VHV Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi ve Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık

Tebrikler Sigortacı Gazetesi! Sigorta sektörü hakkında kaliteli bir yayını 500 sayı boyunca sürdürmek gerçekten gurur verici bir başarı. Türkiye'de sigorta haberciliğindeki vizyonunu en yalın şekilde yansıtmaya çalışan güzide



yayınlarımızın başında gelen, tasarım, baskı kalitesi ve profesyonel standartlarıyla mükemmel bir profil çizen Sigortacı Gazetesi sektörümüz için önemli bir hafıza ve değerler manzumesi oluşturmakta. Bu duygu ve düşüncelerle, gözümüz ve kulağımız niteliğindeki Sigortacı Gazetesi'nin 500'üncü sayıya ulaşmasını tüm çalışanları ve yöneticileri nezdinde tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.

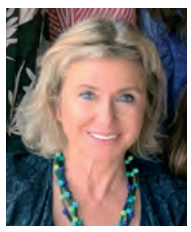
Cengiz Akatlı

Yayına başlayalı 35 yıl olmuş. Yani 1985'lerdeyiz. Milli Reasürans'ta görevliyim. 1959 yılında



başladığıma göre 26 yıllık bir kıdemim var. Genç sigorta istihsalcisi Metin Öztürk ziyaretime gelerek, sektör yayını mahiyetinde bir gazete çıkarmayı düşündüklerini belirtip fikrimi ve tavsiyelerimi soruyor. Sigorta sektörümüz oldukça dar bir sahada kaldığından, sigortaya ilişkin yayınların pazarlanmasının çok güç olduğunu biliyorum. Zorluklara hazır olmalarını ve sebat göstermeleri gerektiğini söylüyorum.
Metin'in rahmetli babaları Süleyman Öztürk ile birlikte sigorta istihsali konusunda bir miktar tecrübeleri var. Yayın hayatına girerken tek avantajları bu, hiç olmazsa sektöre yabancı değiller. Tabiatıyla, kısıtlı olanaklarla çıkarılabilen ilk sayılar oldukça düşük hacimli ve dar kapsamlı. Ama genç sigortacılar yılmıyor, geri adım atmıyor, zorlukları ve engelleri yavaş yavaş aşıp piyasada tutunmayı başarıyorlar. Nereden nereye, 35 yıl önce en dar ekonomik koşullarla ve en az maliyetli baskılarla yayınlanan gazete, günümüzde kuşe kağıt baskılarla 44 sayfaya ulaşan kapsamlı haber ve makaleleriyle mükemmel bir seviyeye gelebilmiş. Başta imtiyaz sahibi (sorumlu) konumundaki Metin Öztürk olmak üzere, yayın koordinatörleri, yazarları, habercileri ve fotoğrafçıları ile tüm çalışanları tebrik eder, 500. sayının sektöre ve sigorta yayınına hayırlı uğurlu olmasını dilerim.

Ethica Genel Müdür Yardımcısı Işıl Akyol



Sevgili Sigortacı Gazetesi,
Sigorta sektörüne adım attığım ilk yıllardan itibaren sizlerle aynı yollardan yürümek, değerlerinizden ödün vermeden gösterdiğiniz gelişime tanıklık etmek çok keyifliydi. Pek çok konuda öncülük ettiniz ve sektöre hep renk kattınız. Nice mutlu yıllara.

Çetin Alanya

"ÖYLE BİR GEÇER ZAMAN Kİ"
Sigortacı Gazetesi'nin 36. yayın yılı olduğunu doğrusu hiçbir şekilde tahmin edemezdim. Çünkü artık emekli olsam da hala her ay takip ettiğim Sigortacı, benim için genç ve hep genç kalmayı genlerine sağlam bir şekilde bulaştırmış bir yayın... 36 yıl önceki Metin Öztürk'ün Destek Reasürans'taki



ofisime ilk gelişi şimdi bile gözlerimin önünde. Benim sektördeki dokuzuncu yılım... Yepyeni binamızın çeşitli olanakları ile sektörün ufkunu genişletme yolunda önemli adımlar attığımız yıllar... Yeni bir sektör yayını, yeni bir bakış açısı, yeni bir heyecan o günlerimizle tam uyumlu. Bir reasürans şirketinin dünyasına uyarladığımız ölçüde destekledik. Sonraki yıllarım artık reasürans yerine sigortacılıkla devam etti ve her çalıştığım şirkette mümkün olan en geniş şekilde desteğimi devam ettirdim.
Sigortacı Gazetesi tamamen Metin Öztürk'ün ve ekibinin vizyonu doğrultusunda büyüdü ve gelişti. Açıklıkla ifade etmeliyim ki, başlarda fazla magazin türünde bulup zaman zaman eleştirdiğim gazete, bugün artık yayın içeriği ile çok nitelikli bir hüviyet kazandı. Sektör hakkında artık kırık dökük ne biliyorsam, bu bilginin önemli kaynaklarından biri Sigortacı Gazetesi… Sigortacı Gazetesi'ne daha nice binler ile ifade edilebilecek başarılı bir yayın hayatı diler, emeği geçenleri kutlarım.

Timuçin Alpay

Sigortacılık tarihine tanıklık yapmak... 36 yıldır büyük özveri ve emekler ile yayın hayatını sürdüren Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısının yayınlanmasını yürekten kutluyor, uzun yıllar başarılı çizgisinin devamını diliyorum. Benim için 500. sayıyı görmenin mutluluğu yanında bu uzun sürecin 26 yılında köşe yazarı olarak hiç aralıksız köşe yazısı yazmak ayrıca gurur verici.



Cumhuriyetimizin kuruluşundan sonra bir elin parmakları kadar az sayıda olan ulusal sigorta şirketlerinden, her ay bir sigorta şirketinin kurulduğu 1990'lı yıllara, ekonomik krizler nedeni ile şirketlerin tarih sahnesinden çekildiği 2000'li yıllara, ayakta kalan yerli şirketlerin neredeyse tamamının yabancı sermaye sahiplerine geçişine kadar yaşanan tüm olayları gazetemizin sayfalarında, köşe yazılarında ve arşivlerinde bulabilirsiniz. Kısaca Sigortacı Gazetesi tarihe tanıklık yapmaya devam ediyor.

Sigortacı Gazetesi'nin sahibi Metin Öztürk'e, emekleri ile gazetemize güç veren çalışanlara ve yazarlarımıza başarılar diliyorum.

STD Başkanı Fahri Altıngöz

Yayın hayatına 1985 yılında başlayan Sigortacı Gazetesi, kurucusu Metin Öztürk'ün sektörümüze bir hediyesidir. Dürüst, tarafsız, yenilikçi ve öngörülü çizgisiyle, hızla değişen dünya ve ülkemiz koşullarına istikrarlı ve başarılı bir şekilde uyum sağlamış, böylelikle müşterilerine ve sigortacılık sektörüne kesintisiz ve kaliteli



hizmet vermeye devam etmiştir. Sektörel haberlerin yanı sıra sigortacılık mesleğini de geliştirecek birçok araştırmaya ev sahipliği yapan ve sektörümüzün referans gazetesi konumunda olan Sigortacı Gazetesi, gelişim yolculuğumuzun her aşamasında bizlere ışık tutmuş, destek olmuştur.
Bilgiye ve habere ulaşma yöntemlerinin farklılaştığı günümüz ortamında, istikrarlı bir şekilde tercih edilen bir kaynak olmak büyük bir başarıdır. Alanında öncü Sigortacı Gazetesi'nin bundan sonraki dönemde de önemli bilgi ve haber kaynağı olmayı sürdüreceğine inanıyorum.
Sigortacı Gazetesi'nin yayın hayatındaki 500. sayısını kutluyor, başta Metin Öztürk olmak üzere emeği geçen herkesi tebrik ediyor, başarılarla dolu nice yıllar diliyorum.

Necdet Atakul

SİGORTACI GAZETESİ 500. SAYI
36 YILLIK SERÜVEN
Geçmişi hatırlamak her şeyi güzelleştiriyor. 36 yıllık serüven içinde basılıp yayımlanmış 499 sayı 1980'lerin ortasından bu yana sektörün yaşadığı değişimi gözler önüne seriyor. Bizim jenerasyon sektörü rahmetli Ahmet Tufan Yazman'ın Sigorta Dünyası ile



tanıdı. Söz uçar yazı kalır... Her yayım organının başlangıcı coşku ve heyecanla adımlandırılır. Ancak önemli olan onun devamlılığı ve kök salmasıdır. Metin Öztürk kardeşimiz bu yılları içinde karşılaştığı güçlüklere göğüs gerebildiği gibi gereken köklenmeyi de sağlayarak büyük bir başarı elde etmiştir. Sigortacı Gazetesi sektör haberleri dışında sigorta tatbikatçılarının onurlandırıldığı geceler dahil; pek çok aktiviteye de ayrıca sponsorluk etmiştir. Dileğim bu yapılanmanın aynı başarı ve devamlılık içinde süregelmesi… Arzum, geçmişte Sayın David Kohen'in Osmanlı/Garanti Bankası sponsorluğunda sergilenmiş, özenle korunmuş Türkiye Sigortacılık Arşivi'nin tekrar sergilenebilmesi.

Sigorta Cini Genel Müdürü Erdem Aydınlı

Sigorta Cini olarak kurulduğumuz günden bu yana, sigortanın bir ihtiyaç olduğunu anlatmayı ve sigorta ürünlerinin müşterilere



doğru anda doğru kanallar ile sunulmasını amaçlamaktayız. Bu anlamda tecrübeli ekibiyle birlikte, yayıncılık alanında 36 yıldır bizim sesimiz olan Sigortacı Gazetesi'nin değerli katkılarının önemi çok büyük. Sigortacı Gazetesi'ni, yayıncılık tarihine kazandırdığı 500'üncü sayı nedeniyle tebrik ediyor, bu başarılarının bundan sonra da devam etmesini gönülden diliyorum.

Güneş Sigorta ve Ziraat Sigorta Yönetim Üyesi Mehmet Aydoğdu

Gelişmekte olan ülkelerde ve ülkemizde de hiçbir pazar payı olmadan yeni bir şirket kurmak ve bu şirketi devam eden süreçte yıllarca başarıya taşımak ciddi bir başarı öyküsüdür. 36 yıl önce, dinamik, zeki, askerden yeni dönmüş genç bir girişimci, gazeteci Metin Öztürk sigorta sektöründe o dönemdeki medya ihtiyacını görüp, (bilindiği gibi kıymetli tek



yayın organımız vardı) Sigortacı Gazetesi'ni kurdu. 36 yıl önce kurulan Sigortacı, yıllar içinde kendisini sürekli yenileyerek ve geliştirerek bu günlere ulaştı. Evet bu ay 500. sayısını çıkarıyor, büyük bir başarı. Bu sonuca ulaşmakta emeği geçen Sigortacı'nın dünkü ve bugünkü tüm çalışanlarını, bu başarıda imzası olanları candan kutluyorum.
Sigortacı Gazetesi bu 36 yıllık süreçte sigorta sektörümüzün gelişmesine büyük destek verdi. Dünya ve ülkemizde gerçekleşen sigortacılıkla ilgili tüm gelişmeleri, oluşumları büyük bir başarı ile sigorta şirketlerinin ve onların istihsal organlarının bilgilerine taşıdı, sektörün büyük çapta bu bilgilendirmelerden faydalanmasını sağladı.
İnancım odur ki, Sigortacı Gazetesi bugüne kadar gerçekleştirdiği başarılı performansını, bundan sonra da artan oranda gerçekleştirecektir. Yolunuz açık, başarılarınız daim olsun.

Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı, Europ Assistance Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı, Europ Assistance Holding Paris Yönetim Kurulu Üyesi Mine Ayhan

Öncelikle Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısı ile ilgili olarak başta Metin Öztürk olmak üzere tüm ekibi çok tebrik ederim ve nice başarılı uzun yıllar dilerim.
Sigorta sektörünün tüm paydaşlarının 35 yıldır çok yakından takip ettiği, güvenilir ve inovatif bir mecra olan Sigortacı



Gazetesi'ni ben de 30 senelik meslek hayatımda hiç kaçırmadan takip etmekteyim. Sigortacı Gazetesi sürekli gelişti ve kendisini yeniledi. Olağanüstü yazar kadrosu sayesinde teknik bilgi ve pazar bilgisi konularında en kapsamlı bilgiye Sigortacı Gazetesi sayesinde ulaşabilmekteyiz.
Sigortacı Gazetesi sadece bir medya mecrası değil aynı zamanda bir okuldur ve sektörümüzün tüm paydaşlarının teknik ve satış bilgisinin gelişimine çok büyük katkı sağlamıştır.
Bir sektör çalışanı olarak tüm ekibe teşekkür eder ve nice başarılı uzun yıllar dilerim. 1000'inci sayı mesajıyla görüşmek dileğiyle.

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Arif Aytekin

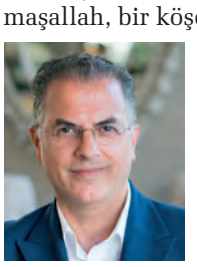
36 yıldır sigorta şirketleri ve



acenteler arasında köprü görevi gören; güvenilir ve tarafsız yayıncılık ilkesiyle sektördeki gelişmeleri en doğru şekilde yansıtan Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutluyorum. Sigortacı Gazetesi'nin; Türk toplumundaki sigorta algısının geliştirilmesi yolundaki çalışmalara katkıda bulunmaya devam edeceğine inanıyor, başarılarınızın devamını diliyorum.

İSAD Divan Kurulu Üyesi ve Onursal Başkanı Turusan Bağcı

500. sayı dile kolay 41 kere maşallah, bir köşe yazısını bile



yazmak ciddi araştırma, emek ve zaman gerektirirken, uzun yıllar aynı titizlik, tarafsızlık, araştırmacılık, gündem yaratmak, sektöre destek, acenteye destek olarak yer vermek, birçok kişiye ilham olmak ve en önemlisi tüm bunlardan taviz vermeden, vazgeçmeden, her zaman daha iyiye doğru devam etmek, sayfalarca haber yapmak, gazete çıkarmak, takdiri ve desteği hak ediyor.
Sektöre girdiğim ilk yıllardayken ilham olan, yön veren, örnek çalışma ve başarılarımızı fark edip ilk kez bir acente görüşlerine tam sayfa yer veren kurucunuz Metin Öztürk ile tanıştığımda içindeki inancın ve isteğin sizlerin bitmeyen %100 inanan, %100 kendinizi veren inanç ve arzunuza yansıyarak hatta büyüyerek artmasını izlemeye tanık olmak da ayrı bir mutluluk. Bütün ulusal yazılı ve görsel basında yüzlerce defa çıkmama rağmen çerçevelettirip odama astığım tek röportaj da mesleğin ilk yıllarında Sigortacı Gazetesi ile yaptığım o röportajdır.
Bir markanın gücü, büyüklüğü taklit edilmeye başladığında teyit edilmiş onaylanmıştır. Defalarca onaylandınız.
Tebrik ediyor, başarılarınızı artarak devam etmesini diliyorum.

Can Başar

O zamanlar şirketin teknik servisinde çalışıyorum. Hoş hala öyleyiz ama kelimenin tam anlamı ile daha bir delikanlıyız. Reasürans öğreniyorum. Servisin ortasındaki sehpaya renkli, resimli yeni bir



dergi gelmeye başladı. Hep gelenden biraz farklı. O kadar ciddi değil daha cıvıl cıvıl, ağırlıklı sektör haberleri ile dolu.
İşte uzun yıllar sektörde olup bitenleri bu dergiden, "Sigortacı"dan öğrendik. Öztürk ailesi sektörün parçası oldu. Birçok yeniliğe imza attılar. İhtiyacı olanın, destek isteyenin yanında oldular. Bu ince uzun yolda böylece dergilerini 500. sayıya getirdiler. Bir sektör yayını olarak ciddi başarı. Her yayına nasip olmaz. Yolun açık olsun meslektaşım, renkdaşım…

Günel Başer

36 yıllık ve 500 sayılık bir yayın hayatını geride bırakmış olmanızdan ötürü sizleri gönülden tebrik ederim.
Bu dönem zarfında sigortacılık mesleğine ve bu mesleğe emek



vermiş olan yöneticilere göstermiş olduğunuz yakın ve kadirşinas ilgi de kurum kültürünüzün değerli bir göstergesi olmuştur.
Bu doğrultuda daha nice başarılı yıllara ulaşmanızı diler, gazetenizin bugünlere gelmesinde emeği geçen herkesi kutlarım.

Akıllı Yaşam Genel Yayın Yönetmeni Barış Bekar

Sigortacı Gazetesi yıllardır bir gazeteden daha fazla, daha farklı bir yapıda iyi bir iş modeli olarak, sektöre ve sektör paydaşlarına



fayda sağlamakla kalmamış, zaman içerisinde diğer sektörlere de örnek olmuş değişik bir yayın olarak dikkat çekti. Çekmeye de devam ediyor. Sigortacı Gazetesi'ni örnek alarak yola çıkan bazıları bu gazeteyi bitirmek bazıları da etkinliğini azaltmak için tatlı hoş rekabetle yola çıksalar da bu konuda çok başarılı olmadıkları görüldü. Sektör büyüdü basını da güçlendi.
Bu süreçte Sigortacı Gazatesi'nin herkese çok faydası olduğunu söylemek sanırım yanlış olmaz.

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Vekili A. Bülent Bora

Değerli Sigortacı Gazetesi ailesi,
Kadim dostum sevgili Metin Öztürk'ün girişimci liderliği ile yayın hayatına başladığı ilk günden itibaren hep aynı çizgide, ilkeli, tutarlı, yenilikçi ve tarafsız



bakış açısıyla sürekli ilerleyen ve sağladığı üstün katkılar ile sektörümüzün en itibarlı sesi halinde kendine yer edinen Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını içtenlikle kutlar, bu süreçte emeği geçen tüm yönetici ve çalışanlara teşekkür eder, başarılarının devamını dilerim.

Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday

500. sayı için tebrikler!
Sektörel medya Türkiye'deki sigorta endüstrisi için vazgeçilmez, çünkü başka yerde bulamayacağınız, zor ulaşılabilen önemli bilgileri burada bulabiliyorsunuz. Ayrıca alışkanlıkları değiştiriyor, fikirlerin



şekillenmesinde etkili oluyor. Sigortacılık güvene dayalı olduğundan, endüstrinin medyadaki imajı çok önemli.
Sigortacı Gazetesi 36 yıldır bizlere haber ve bilgi sunuyor. Yeni ürünleri, trendleri, sektörde olup bitenleri ya da sigortacılıkla ilgili öngörüleri takip ediyoruz. Chubb olarak sigortacılık sektöründe böyle güvenilir bir kaynağın olması bizi mutlu ediyor. Nice sayılara!

Büyükkaya Brokerlik Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Alaattin Büyükkaya

Yıl 1984. Bundan 36 yıl önce. Aksigorta Genel Müdürüydüm. Metin Öztürk Bey bana geldi ve sigorta sektörü için haftalık bir gazete çıkarmak istediğini anlattı. Anlattıklarından çok etkilendim ve memnun oldum. O dönemde sadece "Sigorta Dünyası" dergisi vardı. Allah rahmet eylesin, Aslan Tufan Yazman Bey bu dergiyi büyük bir gayret ve özveriyle çıkarıyordu (çok şükür bu dergi de aynı çizgisinde bugün de başarı ile devam ediyor).
Sigorta sektörünün tek sesi bu dergi idi fakat sektörde çok sesliliğe de ihtiyaç vardı.



Ben o yıllarda da serbest rekabet fikrini tartışmaya açmıştım. Birçok kişi mevcut alışkanlıklarının etkisi ile bana yükleniyorlar ve serbest tarifenin sigorta sektörünü batıracağını iddia ediyorlardı (sigorta sektörünün batıp batmadığını hep birlikte yaşadık). Diğer taraftan bu görüşmede Metin Bey'e döndüm ve şöyle dedim; "Ben sizin bu teşebbüsünüzü destekleyeceğim. İlk baskınızın yarısını da satın alacağım ve tüm acentelerime dağıtacağım. Ayrıca serbest tarife konusundaki düşüncelerimi de ilk defa senin gazetende ve ilk baskısında yazacağım, bu yazı senin gazeten için yeterli tirajı ve ilgiyi sağlar merak etme."
Öyle de oldu.
Sigortacı Gazetesi, o günden bugüne yayın hayatını kesintisiz ve kalitesini artırarak bugünlere geldi. İşte 500. sayısı yayınlanıyor. Gerçekten çok mutluyum, bütün kalbimle Metin Öztürk Bey'i ve yayın ailesini kutluyorum. Başarılarının devamını diliyorum. Çok sesliliğin sesi olduklarına inanıyorum.
İyi ki varsın Sigortacı Gazetesi. Hep sigorta sektörünün sesi ol. Hep yaşa. 500. sayın kutlu olsun.

İntegra Brokerlik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Nuri Çağlayan

36 yılın başarılı öyküsü...
Yayın hayatına başladığı yıllardan günümüze sigorta sektörümüze



ciddi katkılar sunan, sektörümüzün her kesimini kucaklayan, kaynaştıran ve 1990'lı yıllarda fahri olarak köşe yazılarımın yayınlandığı Sigortacı Gazetesi'nin kurucusu değerli Metin Öztürk ve gazetenin kıymetli mensuplarını tebrik ediyor, sağlık, mutluluk içerisinde daha nice başarılı yıllar diliyorum.

SAB Başkanı Reşit Çakas

Sigorta sektörünün bir asırlık profesyonelce ve milli anlamda bir geçmişinin olduğunu düşünürsek bu kadar bir zamanda Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını çıkarması dile kolay. 500. sayı gerçekten çok hızlı değişimlerin yaşandığı bir sektörde, aynı zamanda heyecan verici bir durum. Demek ki sektörün gazetesinin sahibi büyük bir sorumluluk sergilemiştir. Ülkemizde basında uzun ömürlü olmak kolay değildir. Bugün de 500. sayıyı çıkarma gururunu ve heyecanını da yaşıyorsak SAB olarak 33 yıllık sektörün STK'sı olarak her zaman Sigortacı Gazetesi ile uyum içinde çalıştık. Bu



birlikteliğimiz de onur vericidir bence. Bunun için şahsen sektörel basın organını bugünlere taşıyan Metin Öztürk Bey'i yürekten tebrik ediyorum. İnanıyorum ki Sigortacı Gazetesi bu tecrübe ve birikimle uzun yıllar sektörle birlikte yürüyecektir. Gerek bizlerin gerekse de paydaşların sorunlarını, görüşlerini, sevinç ve üzüntülerini kamuoyuyla paylaşmak hiç kolay değil. Açıkça belirtmek gerekirse sektördeki bütün paydaşlar arasında dengeyi sağlamak da önemlidir. Açıkçası Sigortacı Gazetesi bunları başardı. Asıl kolay olmayan da 500. sayıya kadar gelebilmektir. Bu anlamda Sigortacı Gazetesi'ne nice nice 500. sayılar dilerim.

SFS Genel Müdürü ve Yönetim Direktörü Ecevit Cam

Sigortacı Gazetesi 500. özel sayısına,
Sigorta sektöründe yazılı ve elektronik basının mihenk taşı olan Sigortacı Gazetesi, her türlü sektörel faaliyetleri tüm paydaşlarla paylaşarak sektör ile bütünleşmiş, pazar ihtiyaçlarının anlaşılmasına büyük katkılar vermiş, yenilikleri



ve trendleri tanıtımın tüm türevleriyle yaparak sektör oyuncuları tarafından hak ettiği saygıyı ve güveni yakalamıştır. Bu yönüyle gazeteniz, sektörel tüm faaliyetler ile sektörün tüm paydaşlarını buluşturan, sigorta ulusal piyasası olmuştur. Diğer yandan, sektörün beyninin sağ tarafını harekete geçiren düşünce ve hayal gücünün, yazıya ve şekle izdüşümüne katkı veren gazeteniz, bu sayede sektörün beyninin sol tarafını, analitik yönünü harekete geçiren dinamiklerde çok önemli bir paya sahiptir. Sigorta trendlerinin, tüm paydaşların yakın takibinde olan bir ulusal platformda yazıya ve şekle dönüşmesi, bir nevi sistemle yapılan anlaşma gibidir. Bu anlaşmanın belgesi niteliğindeki gazeteniz, her sayısında her yayınında gerçekleşen ve de hedeflenen sigorta trendlerinin çekim gücünü, etki gücünü artırmaktadır.
O nedenle Sigortacı Gazetesi, hiçbir zaman yalnızca bir gazete olmamıştır. Gazeteniz, sektörün değerlerinin, şekil ve vücut bulmuş halidir.
Gazetenizin, haber verme işlevinin çok ötesindeki, sektöre olan katma değeriyle nice 500. yayınlarına…

Halk Emeklilik Genel Müdür Vekili Hakan Cebeci

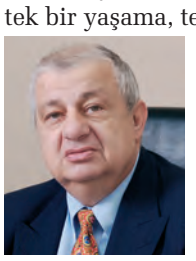
Sigortacılık gibi dinamik bir sektörde 36 yıl ve 500 sayı boyunca durmadan devam etmek önemli bir başarı. Ancak, devam etmenin ötesinde, daha da önemli olan ise bu sürede dinamizmini koruyarak kendini sürekli olarak yenileyebilmek, dünya ve sektördeki gelişmelere hızlı bir şekilde ayak uydurmak ve değişimi içselleştirebilmek. Ülkemizde tüm bu saydıklarımı bunları başarılı



bir şekilde gerçekleştirerek sigorta sektörüne değer katan yayınlardan biri de Sigortacı Gazetesi. Sigorta şirketleri olarak pek çok testten geçerek ve türlü zorluğun üstesinden gelerek yürüdüğümüz bu yolda 500 sayıdır sorunları ve fikirleri gündeme getirerek yanımızda olan Sigortacı Gazetesi'nin katkılarını son derece değerli buluyor, gelecek sayılarda da bu çizgisini koruyarak hem sektöre hem de sektör paydaşlarına fayda sağlamaya devam edeceğini düşünüyorum. Sektöre 36 yıldır hizmet veren 500'üncü sayıya ulaşan Sigortacı Gazetesi'ni tebrik ediyorum.

Ahmet Cafer Çelebiler

Mesleği sigortacı olanlarımızın çoğundan daha sigortacı bir yayın, Sigortacı Gazetesi.
Şirketleri, aracıları, eksperleri, esprileri, nostaljisi, direktifleri, yönetmelikleri, kurumları, kurulları, istatistikleri, ürünleri, satış ve pazarlaması, teknikleri, insan kaynakları, reasüransı ile tek bir yaşama, tek bir kuruluşa,



tek bir yüksek öğrenim dalına sığamayacak kadar bilgi, deneyim ve bilimsel yaklaşım yıllardır, elli yıldır bizlerle birlikte.
Ne kadar kanıksanırsa kanıksansın, ne kadar varsayılırsa varsayılsın, değeri unutulmayan bir eş, bir yoldaş, bir arkadaş.
Belki de en önemlisi, sektöre, şirketlerine, kurumlarına, çalışanlarına, yazarlarına tarafsızca yaklaşıp, hiç uzaklaşmadan değer

veren, verdiği değeri ayrıca da baskı, kağıt, mizanpaj ve içerik ile de başarılı bir şekilde gösteren yayın organı Sigortacı.
Sahiplerine, yönetenlerine, muhabirlerine, çalışanlarına iyi ki varsınız, iyi ki vardınız teşekkürlerim ile daha çok yıllar yeni nesilleri de bilgilendirmek, değerlendirmek için var olmaları dileklerimi iletirim.

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Murat Çiftçi

Sigortacı Gazetesi, yayın hayatına başladığı günden bugüne, Türkiye'nin sigorta konusunda bilinçlenmesine yol açmış, sigorta sektörünün ihtiyaçlarına ve sorunlarına dikkat çekerek sektörümüze paha biçilmez değerler katmıştır. Harika dijital platformu ile sigortacılık konusunda en çok ziyaret edilen adres olmayı da başarmıştır.



IBS olarak bu uzun serüvenin 23 yılına yakinen tanık olurken, sektörümüzün vazgeçilmez bir parçası haline gelen Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını gönülden tebrik ediyorum.
Başta kurucusu, Metin Öztürk olmak üzere, 500 sayı boyunca emek veren tüm arkadaşları kutluyor, emeklerinizin ve başarılarınızın devamını diliyorum.

Sompo Sigorta ve Sompo Uluslararası Perakende Platformu CEO'su Recai Dalaş

Sigortacı Gazetesi, kurulduğu ilk günden bu yana gündem yaratan içerikleri, araştırmaları ve kaliteli habercilik anlayışıyla sektöre yön veren bir yayın olarak öne çıkmıştır. Değerli yazarlarıyla sektörel haberciliğin tarafsız adresi olmayı başarabilen ve sektördeki gelişmeleri gündeme taşıyarak markalara değer katan gazetenizin 500. sayısını gönülden kutluyorum. Sigorta sektörünün gelişimine önemli katkılarda bulunan yayıncılık anlayışınızın ve elde ettiğiniz başarının önümüzdeki yıllarda da artarak devam edeceğine inanıyorum. Nice 500. sayılara.



Unico Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir

Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını tebrik ediyorum, umarım uzun yıllar mevcut çizgilerinde devam ederler. Sigortacılık ile gazetecilik ilkelerini birleştirmiş bu kurumun sigorta medyasına gerçek gazetecilik yapmak ve centilmenlik noktasında yön vereceğini umuyorum; çünkü sektörü ileri taşımak noktasında insanlara adil şekilde söz hakkı verilmesi, temiz habercilik ve kaliteli bilgi paylaşımı yapılması, global gelişmelerin takip edilmesi, sektör duayenlerine yer verilmesi önemli faktörlerdir.
Global sigorta medyasını da takip etmeye çalışan bir sektör çalışanı olarak içerik kalitesi itibarıyla Sigortacı Gazetesi'ni okumaktan keyif aldığımı belirtmek ister, başarılarını tebrik ederim.



İSAD Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Dinç

Kurulduğu günden bugüne kadar sigorta camiasına ve sigorta sektörüne ışık tutan sigortacılığın günümüze kadar olan tüm süreçleri ile artarak çoğalan, sigorta bilincinin gelişmesine katkıda bulunan, değerli yayınları ile yol gösteren çizginiz biz sigorta acenteleri için sektörün en güvenilir kaynaklardan biri oldu. Çalışan ve emeği geçen herkese en içten dileklerimle teşekkür ederim. Bundan sonraki yayınlarınızı aynı bilinçle, heyecanla takip ediyor olacağız. Nice 500. sayılara...



OCP Olimpia Oto Camları Genel Müdür Yardımcısı Didem Doğan

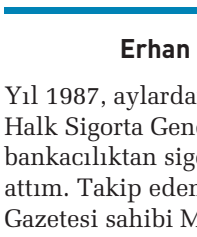
Sigortacı 500. sayısı ile çok büyük bir takdiri hakediyor
Sigortacı 500. sayısı için yazı yazmam istendiğinde öncelikle, gerçekten büyük bir başarı olduğunu çok özel şeyler yazılmasını hakettiğini düşündüm. "36 yıl önce çıktığımız yolculuğumuzun önemli bir bölümüne tanıklık eden sizlerin de duygularına yer vermek isteriz" demişler. Öyle ki aslında hissettiğim takdiri kelimeler ile yazıya dökebilecek miyim diye düşünürken bir taraftan da onların yani Sigortacı Gazetesi'nin bunu nasıl da büyük bir beceri ile yıllardır yaptığı geldi aklıma.



Öyle ya sektörden kimler geldi kimler geçti, ne büyük gelişmeler yaşandı, ne tarifeler değişti, ne hasarlar ödendi, şirketler açıldı, kapandı, sahipleri değişti. Tüm dünyada ve Türkiye'de sayısız olaylar vuku buldu dile kolay 36 yıl Sigortacı Gazetesi hep hayatımızda oldu. Bizi bize anlattı yeri geldi kaynaştırdı, haberleri ilk ondan aldık, sevincimizi de derdimizi de paylaşmayı bildik.
Sigortacı demek her şeyden önce süreklilik demekti her ay masanıza ulaşması demekti bir telefonunuz ile başta sevgili Metin Öztürk olmak üzere herkese ulaşabilmek demekti. Herşeyin dönüştüğü, el değiştirdiği ya da silinip gidebildiği bir dünyada uzun yıllar hep kalitenizle var olabilmek gerçek bir hayranlığı ve takdiri hak eder.
Sevgili Sigortacı ekibi işini son derece profesyonelce ama bir o kadar da arkadaşça yapar. Açılışlar, toplantılar, kokteyller, yemekler, yeni işler, yeni anlaşmalar onlarla daha keyifli hale gelir. Koskoca bir sektörün tüm paydaşlarını aynı çatı altında toplayabilen Sigortacı, kendi gibi sektöre uzun yıllar hizmet verenleri de hiç unutmaz en büyük vefayı gösterenlerdendir. Bunda kuşkusuz çok değerli dostumuz Metin Öztürk'ün vefalı kişiliğinin payı çok büyüktür. Hem profesyonelce iş yapabileceğiniz hem de derin dostluk kurabileceğiniz nadir kimselerden biridir. İşte bu nedenle şanslıyız. Şanslıyız çünkü Sigortacı sayesinde o çok sıkıcı, ruhsuz, renksiz makaleler yayınlayan sektör dergilerinden çok farklı bir dergimiz oldu. Sigortacı olan, kendini sigortacı hisseden herkes bir çatı altında toplandı. Sigortacılığın gelişmesine, tanınmasına ve ortak çözümler üretilmesine çalışıldı. Çok eminim ki daha yapılacak bir sürü işler, yeni projeler vardır. Azimle çalışmaya yaratmaya ve üretmeye olan tutkusunu hiç kaybetmeyeceğinden emin olduğum Sigortacı, sen çok yaşa. Nice güzel uzun ömürlü bir yayın hayatın olsun başarıların daim olsun. Siz çok yaşayın Sevgili Metin Öztürk ve çok sevgili Sigortacı ailesi, dostluğunuza minnetle ve nice güzel günleri hep birlikte paylaşmak temennisi ile…

Erhan Dumanlı

Yıl 1987, aylardan Ekim ve ben Halk Sigorta Genel Müdürü olarak bankacılıktan sigortacılığa adımımı attım. Takip eden süreçte Sigortacı Gazetesi sahibi Metin Öztürk ile tanışma fırsatını da bulmuştum. Genç, dinamik ve enerjik, atılım yapmak isteyen bir iş adamı etkisini bırakmıştı bende. Şirketteki arkadaşlarıma da bu görüşümü belirtmiş ve Metin Öztürk yakın zamanda sektörde önemli işler yapan birisi olacaktır demiştim. Gerçekten geçen süreçte çok önemli işlere ve projelere Sigortacı, onun önderliğinde adını yazdırmıştır. Bu işin meslek tarafı, bana göre esas önemli özelliği doğru ve düzgün insan olmasıdır. Zaman zaman sıkıntıya düşen birçok sektör çalışanına yardımcı olmuştur, sevgi dolu bir insandır. Bizlerde onun birçok jestine elimizden geldiği kadar karşılık vermeye çalışmışızdır. Bir gün bana "Erhan Bey şirketlerimizi taşıyacak bir bina satın almak istiyorum ne dersiniz" demişti. Bende çalışma hayatımdan edindiğim tecrübe ile "Sakın yapma elindeki parayı binaya yatırma, bu para ile başka işler yapabilirsin, git güzel bir ofis yeri kirala satın almaya vereceğin paranın geliri kirayı öder paran da cebinde kalır" dedim. Ve beni dinleyerek şimdiki Maslak Ofisini kiraladı. Tecrübeye saygı da önemli bir özelliğidir.
Sevgili Metin Öztürk'ün başta olmak üzere Sigortacı'nın 36. yıl ve 500. sayısını kutluyorum ve tüm çalışanları da tebrik ediyorum, daha nice güzel ve verimli yıllar diliyorum.



Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray

36 yıl önce, yenilikçi bir vizyonla kurulan Sigortacı Gazetesi, kuruluş gerekçesine ve hedeflerine uygun bir anlayışla yayın hayatına devam ediyor.
Sigortacı Gazetesi, her zaman içerik zenginliği ve sektörün gündem konularını sayfalarına taşırken ülkemizdeki önemli bir boşluğu doldurmakla kalmıyor, aynı zamanda uzun yıllara yayılan istikrarlı yayın hayatı ile diğer sektörel yayınlara da örnek oluyor. Derginin hazırlanıp yayınlanmasında emeği geçen herkesi tebrik ediyorum. Önümüzdeki dönemlerde de güvenilir ve ilkeli habercilik anlayışını koruyarak, kamuoyunu bilgilendirme vazifesini ve sektörün sesi olma görevini layıkıyla yerine getireceğine yürekten inanıyorum. 500. sayınızı kutluyor, sektör içindeki önemli görevinizin, aynı duyarlılık ve ilkelerle devamını diliyorum.

Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren

Sigortacı Gazetesi ülkemizin sigortacılık ve bireysel emeklilik alanındaki en önemli değişim süreçlerinin en yakın takipçisi. 36 yıldır sürdürülebilir şekilde sektördeki paydaşların sesini dile getiriyor. Sektörün, finans sektörü içerisinde sesinin daha fazla duyulmasına, sigorta ve emeklilik şirketlerinin, acentelerin, eksperlerin, aktüerlerin, brokerlerin, teknoloji, hasar destek dâhil diğer destek hizmetlerinin ve yeri geldiğinde kamunun görüşlerinin bir potada bir ahenk içerisinde eritilmesine ve paydaşlar arasında iletişimin artmasına katkı sağlıyor. Bu işi 36 yıl kesintisiz yapmak, hizmetlerini genişletmek, yeni teknolojilere uygun hale getirmek oldukça büyük başarı. Sektörde kaç şirketin 36 yıldan fazla geçmişi



olduğuna bakıldığında Sigortacı Gazetesi'nin bir anlamda sektörün yazılı bir tarihi olduğu anlaşılır. Bu başarıda emeği geçenleri, istikrar içinde gelişim ve büyümesine katkı sağlayan ekosistemindeki paydaşlarını da kutluyorum. Daha uzun yıllar, gelişen ve büyüyen bir sektörün içerisinde hizmet sunmaya devam etmelerini arzuluyorum. 500. sayı kutlu olsun.

TOBB SEİK Başkanı ve TÜSED Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nedim Erdem

Sigortacı Gazetesi; Türk sigortacılık sektörünün tüm paydaşlarının ofislerinde görmeye alışık olduğumuz ve 36 yıllık tarihi ile sektörün eksperi, acentesi, brokeri, sigorta şirketi gibi tüm paydaşlarının birbirleri ile



buluşmasını sağlamış, sesi ve haber kaynağı olmuş değerli bir markasıdır. Yıllardır sektörün sesi ve yansıması olan Sigortacı Gazetesi, sektörün öncelikli konularının duyurulması ve ortak çözümlerin üretilmesi için bir platform sunma gayretiyle sektörden kamuoyuna da bilgi akışını sağlamakta, sorunlarını dile getirmektedir. Tarafsız ve objektif çizgisi ile sektörün gelişmesi adına da yadsınamaz öneme sahip olan Sigortacı Gazetesi'nin başarısını daha nice yıllar devam ettireceği inancım ile tüm yönetici, çalışan ve emekçilerini gönülden kutlar nice 36 yıl ve 500. sayılar dilerim.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren

Değerli Sigortacı Gazetesi yönetici ve çalışanları; dünyada ve ülkemizde değişim hızı giderek artan bir biçimde işimizi, kurumlarımızı ve sektörümüzü yeniden şekillendiriyor. Değişime sağlıklı bir şekilde adapte olmaya çalışırken, güvenilir bilgi ve sektörel iletişim, en önemli ihtiyacımız olarak öne çıkıyor. Sigortacı Gazetesi, 36 yılı aşkın süredir sektörümüzün değerli



bilgi ve referans kaynağı olmakla kalmayıp, birbirimizden beslenip birlikte gelişmemizi sağlayan güvenilir bir iletişim platformu olmayı başardı. Sadece sektörün değil, Türkiye'nin de "en çok satan sektör yayını olma" unvanını kazandı. Bu başarının ardındaki çaba ve adanmışlığı takdir ediyorum.
Türk Reasürans ailesi ve şahsım adına, Sigortacı Gazetesi'nin 500'üncü sayısını kutluyorum.
Bu istikrarlı başarı yolculuğunda emeği geçen herkese teşekkür eder, başarılarınızın devamını dilerim.

Ethica Sigorta Genel Müdürü Cemal Ererdi

Sigortacı Gazetesi'nin ilk sayısının çıktığında Metin Öztürk'ün o dönem yangın müdürü olarak çalıştığım Halk Sigorta'nın Zincirlikuyu'daki binasındaki



odama gelip gazeteyi tanıttığını çok net hatırlıyorum. Sigorta sektöründe uzun yıllar tek medya kanalı olan Sigorta Dünyası'nın yanında bir yeni derginin/gazetenin çıkma girişimine ve kalıcılığına sektör o günlerde şüpheyle bakmıştı.
O dönemden başlayarak geçerli olan çok sayıda ezberleri bozduğu ve sürekli olarak kendini yenilediği için Sigortacı Gazetesi'nin bugün 500. sayıya ulaştığını düşünüyorum.
Gazeteci, girişimci, iş adamı Metin Öztürk'ü, kardeşlerini ve tüm ekip arkadaşlarını kutluyor ve daha nice yıllar bu sektörde başarılı biçimde çalışmalarına devam etmelerini diliyorum.

Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk

36 yılı geride bırakan Sigortacı Gazetesi, yaygınlığı ve sektördeki konumu itibarıyla sigorta



dünyasının en önemli yayınlarından biri. Böyle kıymetli bir yayınla sektörümüze, acentelerimize kendimizi anlatma fırsatı sundukları için tüm ekibe teşekkürlerimi sunuyorum. 36. kuruluş yıldönümlerini ve 500. sayılarını kutluyor, başarılarla dolu nice sayılar diliyorum.

Ali Erül

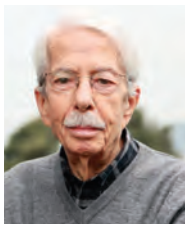
"36 yıl ve 500 sayı! Uzunca bir süredir ben de bu ailenin bir üyesi olduğum için biraz yanlı olabilirim ama olabildiğince tarafsız gözle dahi her şeyin bu kadar kısa soluklu olduğu bir çağda bir yayın organının, üstelik de zengin ve farklılaştırılmış içeriğine karşın aslında tek bir sektöre hitap eden bir yayının bu rakamlara erişmiş olması gerçek bir başarı öyküsüdür diyorum.



Gazeteyi elime ilk almam 1988 yılıydı sanırım. Epey büyük boy bir dergi ve şimdikine göre bayağı mütevazı bir kağıt ve mizanpaj ile. O ilk tanışmadan bugüne sektörün haber kaynağı ve buluşma mahalli oldu "Sigortacı".
İletişim ve teknolojinin görece emekleme döneminde gazetenin ofisimize gelmesi büyük bir heyecanla beklenirdi dağıtım tarihi yaklaştığında.
Bilgi alma kanalları ve yöntemleri çeşitlendikçe "Sigortacı" da kendini bu gelişmelere uyarladı ve oldukça dijitalleşmiş günümüz dünyasında yine konusunun öncü ve prestijli kuruluşu olmayı sürdürmekte "Sigortacı".
Bu konumun elde edilmesi başta sevgili Metin Öztürk'ün vizyonu, tüm sektör ve basın kuruluşlarının bu vizyona desteği, ve ilk günden bugüne gazetenin farklı süreçlerinde bulunmuş, katkı vermiş, geçmiş ve mevcut tüm "Sigortacı" ekibinin emek ve katkıları sayesinde olmuştur.
Benim için de sadece yirmi yıla yakın bir süredir düzenli yazı yazdığım bir gazete değil, aynı zamanda sektörle en önemli bağım, çok değerli düzinelerce meslektaşla kavuşma mekanım, binlerce sektör mensubu ile etkileşim ortamım demek "Sigortacı".
Nice dopdolu sayılara "Sigortacı"!

Eşber Erülgen

Kırlangıçların en hızlı uçan kuşlardan biri olduğunu tahmin ediyorum. Geçen yıllar da bana kırlangıcın kanatlarını anımsatır. Sigorta sektörüne 1978'de katıldım. Ayını kesin hatırlamıyorum ama hemen başıydı. Sigortacı Gazetesi'nin var olduğunu hatırlıyorum. Metin Bey askere giderken, "Çetin sizlere emanet abi" demişti. Yıl 1981, İsviçre Sigorta'nın kuruluş günleri. Herşey kısıtlı, Çetin'e ne yapabildikti,



hatırlamıyorum, belki moral vermişimdir! Bunlar hep kırlangıcın kanatları arasında hayal meyal görünenler.
Ve 500. sayı. Büyük gayret, büyük çalışma temposu ve büyük başarı. Başarıdan çok öte..
Nice kırlangıç kanatları diliyorum. 131 sayıda adım ve resmim olduğu için onurluyum. Ayak uyduramadığım hissini taşıdığım için bıraktım. Hayatımın en zor kararlarından biriydi. Ama yine buralardayım ya, ne mutlu bana…

Coface Genel Müdürü Ali Gençtürk

Sigorta; öngörülü, gelecekle ilgili



planları olan, yani gelişmeyi hedefleyen toplumlarda en önemli güvencelerden biridir. Hayatın, sosyal çevrenin ve ticaretin sürdürülebilirliğini sağlar. Günümüzde bilgi teknolojilerindeki hızlı gelişim ile sigortanın kapsamı ve ürün çeşitliliği de her geçen gün artıyor. Artık sigorta daha ayrıntılı, daha kapsayıcı, ölçülebilir ve hatta öngörülebilir riskleri yönetmeye yardımcı oluyor. Gerek ulusal gerekse uluslararası teminatlar sunan sigorta sektörü her alanda var olup, hayatımızı kolaylaştırıyor. Sigortacı Gazetesi, işte bu kadar önemli bir sektörün iletişimini sağlıyor. Medeniyet seviyesi ile de doğrudan ilişkili olan sigortanın ülkemizde bilinir ve kullanılır olmasına aracılık ediyor.
Bugün ticaret yapan her firma için tartışmasız bir gereklilik olarak kabul edilen ticari alacak sigortasını ilk kez Türkiye'ye getiren Coface, kurulduğu günden bu yana medya ilişkilerine önem vermiş ve medya desteğinin büyümeye olan katkısının altını çizmiştir.
Bu çerçevede Coface olarak 500 sayı ile kesintisiz bir iletişim sağlayan, sigorta sektörü, devlet ve toplum arasında bir köprü kuran Sigortacı Gazetesi'ne içtenlikle teşekkür ederiz.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer

İletişimin, basının ve toplum ilişkilerinin daha çok önemsendiği bu dönemde, sigorta sektörü alanında habercilik yapmanın yeri daha da önemli oldu. Sigortacı Gazetesi yayın hayatına başladığı ilk günden bu yana aynı çizgide ilerleyen, farklı



bakış açısıyla basında kendine yer edinen; ilkeli, kaliteli ve tarafsız habercilik anlayışıyla sigorta sektörü haberciliğine üstün katkılar sağlamaktadır. Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutlar, emeği geçen tüm yönetici ve çalışanları üstün çalışmalarından dolayı tebrik eder, başarılarınızın devamını dilerim.

Serdar Gül

Ben Türk sigorta sektörüne 26 yıl emek veren bir insan olarak birçok yönden sektörümüzü çok başarılı bulanlardan olmuşumdur. Özellikle acente/broker hizmet kalitesi ve çok fedakar personel yapısı, gelişmiş hiçbir Batı ülkesi ile karşılaştırılamaz. Her ne kadar mevzuat eksikleri ve



şirketlerin makro politikalarındaki istikrarsızlıklar bir türlü giderilemese de hasar hizmetlerindeki kalite ve iyi niyet bence dünyadaki eşsiz örneklerdendir.
Sigortacı Gazetesi için -dünya karşılaştırması için yeterli bilgim olmadığı için- benzer şeyleri

Türkiye çapında söyleyebilirim. Benim gördüğüm kadarı ile ülkemizdeki farklı sektörler içerisinde benzer yazılı medya yayınları arasında hem devamlılık hem saygınlık hem de kalite açısından Sigortacı Gazetesi de eşsiz bir örnektir. Sektörümüz için güvenilir bir haber kaynağı olmak yanında çok önemli bir tarihi arşiv işlevi görmekte, düzenlediği organizasyonlarla şirketleri ve çalışanları kaynaştırma rolünü üstlenmektedir. Benim için bunlar kadar, hatta daha fazla önemli olanı ise sektörden bir şekilde kopmak durumunda kalan birçok insana kucak açıp, destek olup sektör içinde tutmaya çalışarak gerçek bir hatırşinaslık ve vefa göstermeleridir. Sigortacı Gazetesi ailesinin bu önemli anını kutluyor, nice başarı dolu sayılar diliyorum.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal

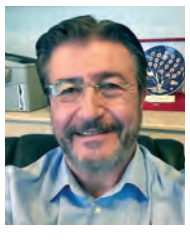
Yayın ilkelerinden ödün vermeden, alanındaki uzman kadro ile hazırlanan, güvenilir ve zengin içerikleri ile 36 yıldır sigorta sektörünün nabzını tutan, Türkiye'nin en çok okunan sektör yayınlarından Sigortacı Gazetesi, bir zeytin ağacı gibi kalıcılığını muhafaza etmeye ve kök salmaya devam ediyor. Yayıncılıktaki başarısını, teknolojinin de



hayatımızda yoğun bir şekilde yer almasıyla birlikte dijital haberciliğe taşıyan Sigortacı Gazetesi'nin, bu alana da ivme kazandıracağına ve şimdiye kadar olduğu gibi ilerleyen dönemlerde de sektörümüze çok önemli katkılar sağlayacağına gönülden inanıyorum. Bu vesileyle, Sigortacı Gazetesi ailesinin değerli üyelerini başarılı çalışmalarından ötürü kutluyor, nice 500 sayıyı daha bizlerle buluşturmalarını temenni ediyorum.

SFS Kurucu ve İş ve Teknoloji Mimarı Gültekin Günal

Sigorta sektörümüzün köklü basın ve yayın organı olmasının ötesinde sinerji kaynağı da olan Sigortacı Gazetesi ile ilişki ve işbirliğimiz, 1989 yılından beri şahsen sektörümüzün dijital teknoloji şirketi SFS'yi kurduğum



14 Mayıs 1992'den beri de kurumsal olarak devam edegelmiştir. 500. sayısına ulaşan Sigortacı Gazetesi ekibini Sayın Metin Öztürk'ün nezdinde kutlar, başarılarınızın ve sektöre olan katma değerinizin binlerce sayı devam etmesini dilerim.

Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör

Kuruluşundan bu yana ilkeli yayıncılığı ile basın dünyasında kendine etkin ve saygın bir yer edinmiş olan Sigortacı



Gazetesi'nin 500. sayısını tebrik ederim. Yayınlanan bu özel sayı vesilesiyle belirtmek isterim ki bu zamana kadar devam eden bu güzel yolculuk sigorta sektöründe özel ve önemli bir yere sahiptir. Yayın hayatını büyük bir beğeni ve ilgiyle yakından takip ediyor ve takdir ediyoruz.

Dubai Starr Sigorta Genel Müdürü Göktuğ Gür



500. sayı ile sektörün arşivi olan başarılı gazete… Uzun yıllar sektöre ışık tutmanız dileğiyle…

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan

Sigortacı Gazetesi hem biz sigorta şirketleri hem de acentelerimiz başta olmak üzere tüm sektörümüz için yayınlarıyla bir pusula özelliği taşıyor. 500'üncü



sayınızın gururunu paylaşırken, bu köklü yayının birbirinden değerli haberlerle sektörümüzü ileriye taşımaya devam edeceğine inanıyorum. Allianz Türkiye ailesi adına 36 yıla ulaşan yolculuğunuzda emeği geçen tüm ekibinizi tebrik ediyor, başarılarınızın devamını diliyorum.

Ebru Gürtan

500. sayı gazetecilikte herkesin gelmek isteyeceği bir dönüm noktası. Geriye bakıldığında yaşananlar, başarılanlar; ileriye baktığımızda ise sınırsız



hayaller… Sigortacı Gazetesi'ne öncelikle Metin Öztürk'e ve bütün ekibine başarılarının devamını dilerim. En önemlisi gurur duyulacak 500. sayıya geldikleri için alkış tutuyorum. Bu ailenin bir parçası olabildiğim için çok teşekkürler.

Nihat Hakkı Karaköse

Sigortacı Gazetesi yıllar önce Türk sigorta piyasasına etkin ve güzel bir giriş yaparak bir anda sektörün basın ilişkilerinin değişik bir yönden ilerlemesine önayak oldu. Nitekim gelişen süreçte kendini kabul ettirerek ve sigorta şirketlerine objektif olarak yer vererek haberciliğini önemli ölçüde geliştirdi. Benim Metin Öztürk ile tanışmam bu süreçlerin çok öncesine dayanır. Metin Öztürk de iyi bir Galatasaraylıdır;



Galatasaray Adası'nda büyümüş ve gençlik yıllarından başlayan dostluk ve yakınlığımız, mesleki açıdan da yenilenmiş olarak devam etmiştir. Benim profesyonel olarak görev yaptığım dönemlerin neredeyse tamamına yakınında Sigortacı Gazetesi'nin faaliyetleri vardı ve artan bir gelişme trendi içinde oldu. Araştırma dosyaları, zamanında ve detaylı habercilik, sektörün sosyal ilişkilerine verdiği önem ve şirketlerin yöneticilerinin mesleki olarak daha çok tanışıp işbirliğinde olmalarına yönelik toplantı organizasyonlarında bulunması, bence Sigortacı Gazetesi'nin gelişimindeki mihenk taşlarıdır. 20 yıldır sürdürmekte olduğum kendi danışmanlık çalışmalarımda da zaman zaman karşılaşıyor olmak da bence çok güzel.
Sigortacı Gazetesi'nin daha uzun yıllar sigorta sektörüne hizmet ve destek vermesini, 36 yıllık serüveninin daha da gelişerek ilerlemesini diliyorum.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Genel Müdürü Murat Hakseven

Sigortacı Gazetesi'nin 36 yıldır sigorta sektöründe faaliyet göstererek 500. sayısını kutlaması, yayın ekibi kadar tüm sektör için de büyük bir başarıdır. Sektörün daha ileriye taşınması için yapılan gelişim ve yenilik faaliyetlerinin, Sigortacı Gazetesi gibi sektörün haber sorumluluğunu üstlenen yayın organları aracılığıyla sektör paydaşlarına sunulabilmesinin



oldukça önemli olduğunu vurgulamak isterim. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi olarak; sektörün güçlenerek ilerlemesi için hayata geçirdiğimiz teknolojik altyapılar ve projeler kadar, bu çalışmalarımızın kullanıcılara duyurulmasında, küresel ağdaki önemli bilgi akışının sağlanmasında, beklenti ve taleplerin aktarılmasında değerli bir konuma sahip olan Sigortacı Gazetesi'nin uzun yıllardır sunduğu hizmetleriyle, sektörün gelişmesine sağladığı katkı yadsınamaz. 36 yıldır aralıksız devam eden bu başarı yolculuğunu kutluyor, daha uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum.

Team Me Kurucu Ortağı Yosun Haktanır

Gazeteciliğin, dergiciliğin bitmeye yüz tuttuğu bu dönemde Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısı bir mucize gibi. Meslek hayatım boyunca çeşitli sektörlerle yakın çalışmalarımda birçok sektörel dergi ile çalışma şansım oldu. Sektörel dergilere çok önem verdiğim için hepsini özellikle



takip ettim. Çok net bir şekilde söyleyebilirim ki içerik zenginliği ve yenilikleri takibi ile açık ara önde Sigortacı Gazetesi. Senelerdir masamın vazgeçilmezi olduğu gibi birçok sayısı hala arşivimde... Başta Metin Öztürk olmak üzere tüm yazar kadrosunu, emeği geçen herkesi tebrik ediyor, nice 500. sayılara diliyorum. İyi ki varsınız…

TE Sigorta Brokerliği Genel Müdürü Merih Hamarat

36 yıl olmuş… Ben de tam 30 yıldır Sigortacı Gazetesi ile bilgileniyorum, düşünüyorum, yürüyorum, okuyorum. Tam



30 yıldır, kesintisiz… Siz, hiç hayatınızda 4 duvar içine girmeyen ekmek+su gördünüz mü duydunuz mu?
Sigortacı Gazetesi+Sigortacı da, aynı ekmek+su gibi, birbirinden ayrılmaz. Sektörümüzün ulaştığı her yerdedir.
En ücra acente ofisinin mütevazı sehpasında da, en lüks plazada görev yapan sektör yöneticisinin ofisindeki marka sehpada da... Benim sehpalarımdan da hiç eksik olmamıştır, nice 500'lere sektörümüzle el ele, bu bayrak yarışı hep sürsün….

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu



Sigortacılık sektörü başta olmak üzere, ülkemize hizmet veren her kurum ve kuruluş bizler için çok değerli. 500. sayıları vesilesiyle uzun yıllardır, ülkemizde sigorta bilincinin yaygınlaştırılması hedefi

doğrultusunda uğraşlar veren, bir anlamda sigorta şirketleri, acenteler ve sigortalılar arasında köprü görevini üstlenen Sigortacı Gazetesi'nin başarılarını canı gönülden kutluyorum. Şahsım ve şirketim adına bu anlamlı yolculukta emeği geçen herkese teşekkür ediyor, yenilikçi çalışmalarının devamını diliyorum.

SDT Sigorta ve Yönetim Danışmanı Sedat Haşhaş

30 yıldan fazla olmuş, Metin Öztürk ve Sigortacı Gazetesi ile tanışmam. Sektörün her kesimine ulaşan bir kılcal damar olarak, bilgi ve gelişmeleri en doğru biçimde sunan, dergi kalitesinde basılmış, ama adı gazete olan bir eserdir Sigortacı Gazetesi. Metin Öztürk'ün, kişisel çabaları, ve üstün insan ilişkisi ile bugün



sektörde zirvede yerini alması hiç de sürpriz değildir. Başarı basamaklarını tırmanırken, yenilikçi fikirlere olan açıklığı ve desteği bence en önemli özelliklerinden biridir. Kurduğu ekip ve takım ruhu ile 36 yıldır yapılan çalışmaların ürünü olarak bugün 500. sayıya ulaşmanın gururunu, başarılarının artarak devam etmesi dileğiyle kutlar, yakında kendine ait bir TV kanalı ile medyada hak ettiği yeri almasını gönülden dilerim.

Demir Sağlık Genel Müdürü Viktor Hodara

Sigortacı Gazetesi uzun yıllardır sektör hakkında güncel bilgilere yer veren, ilgi çekici haber ve yorumlarıyla yakından takip



ettiğimiz önemli bir yayın. İstikrarın ve disiplinin çok önemli olduğu yayın hayatında 500. sayıya ulaşmak saygı duyulacak bir başarı. Bunun için yayın hayatınızda bugüne kadar gazetenize emek vermiş herkese sektörümüze katkılarından dolayı teşekkür ederiz. Demir Sağlık olarak Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutlar, daha çok uzun yıllar birlikte olmayı dileriz.

Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan

Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutlarım. Sektörümüzün yıllar içinde büyüyerek geliştiği bu yolda, her yeni adım ile birlikte kendini yenileyen yaklaşımı ile sektördeki tüm paydaşlar arasında bir bilgi ve paylaşım ağı kuran ve hepimizi bir araya getiren Sigortacı Gazetesi; hepimizin her ay beklediği ve keyifle okuduğu



hatta ekiplerimiz ve iş ortaklarımız ile keyifle paylaştığımız bir yayın. Çalışmalarına önümüzdeki yıllarda da başarı ile devam edeceğinden emin olduğum Sigortacı Gazetesi'nin tüm çalışanlarına ve Metin Öztürk'e tebriklerimi ve teşekkürlerimi iletirim.

Mapfre Sigorta Genel Müdürü Stefan Jensen

Sayın Metin Öztürk,
İlkeli habercilik anlayışından



ödün vermeden sigortacılık sektörünün nabzını tutan Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısına ulaşmasını gönülden kutluyor, bu başarıda emeği geçen tüm Sigortacı Gazetesi çalışanlarına sevgi ve saygılarımızı sunuyorum. Başarı dolu nice sayılara…

TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan

500 sayıyı devirmek dile kolay, herkesin başaracağı ve de başardıktan sonra da aynı tadı vermesinin çok zor olacağı bir dönemeç… Bunu başaran Sigortacı Gazetesi ekibini ve de onlara yol gösteren Metin Öztürk'ü tebrik ederim. Bu tip



seriler uzayınca iş bayrak yarışına dönüyor. Birçoğu bir süre sonra bayrağı bir diğerine devrediyor. Bu anlamda Sigortacı Gazetesi'nde yetişen, olgunlaşan veya ustalık çağını yakalayan birçok arkadaşımız var. Sigortacı Gazetesi'nin bu anlamda da önemli bir misyonu yerine getirdiğine inanıyorum. Bu süreçte çok sayıda kişinin emeği geçti, kimini tanıyor, kimini tanımıyoruz ancak onları da unutmamak gerekli, onları da tebrik ederim. Bu 500 sayıda biriktirdiğini, yeri geldiğinde sivil toplum örgütleri ile tereddüt etmeden paylaştı. Bu anlamda TSEV olarak Sigortacı Gazetesi'nin desteğini, başta Metin Öztürk olmak üzere, tüm çalışanlarından hep gördük. Ben kendilerine en içten teşekkürlerimi sunar, kurumsal anlamda mevcut heyecanlarını ve de etik değerlerini kaybetmeden 1.000'inci sayıya ulaşmalarını temenni ederim.

Abdullah Karacık

Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutluyorum,
80'li yılların başında sevgili kardeşim Metin Öztürk, Şark Sigorta'yı ziyarete geldi. Cemal Zağra ile görüştükten sonra hayat servisine geldi, projelerinden bahsetti ve aynı elektriği taşıdığımızı gördüm. Her yeni sene her yeni sayı gözle görülür bir gelişme ortaya çıktı ve sektör her sayısında ilgi ile takip etti.



Gerek teknik gerek sosyal haberler farklı aktivitelerle zenginleşti. Hatırladığım kadarı ile şirketlerin futbol turnuvası halı saha maçları ilgi ile izlendi. Yıllar içerisinde yemekler toplantılar, danışmanlıklar, reklam konusunda haber konusunda medyada önemli bir etki oluşturdu. Zaman içerisinde gazete yanında asistans hizmetleri, yazılım hizmetleri bile gerçekleşti. Son dönemlerde sigorta sektöründen ayrılıp akademisyen olduğum için takip edemedim. Son söz olarak Sigortacı Gazetesi'nin heyecanı, kalitesi ve yenilikçi olması ile bende yer ettiğini söyleyebilirim. Başarılarının uzun yıllar daim olmasını dilerim.

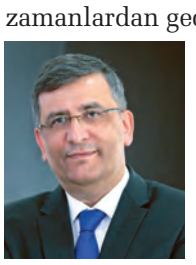
Fazıl Karaman



İlerleyen her kilometre taşı ne güzel! Sigortacı Gazetesi ilerleyen kilometrelerde gerisinde bıraktıklarıyla bir ekol. Bu ekolün bir yerlerinde olmak da şahsım adına bir başka güzel.

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan

500. sayınız vesilesiyle tüm yeni sayılarınızda artan başarılarınızı dilerim.
Türk sigorta sektörü; ülkemizin COVID-19 sebebiyle temkinli zamanlardan geçtiği ve bugüne



kadar pandemi yönetiminde gösterilen büyük başarı ile tüm dünyaya örnek olduğu 2020 yılında her zaman olduğu gibi sigortalısının yanında yer almış, reel büyümesini sürdürmekten vazgeçmeyerek güçlü bir sektör olduğunu bir kez daha ispatlamıştır.
1985 yılından bugüne hiç eksilmeyen heyecanınızla her zaman yanında olarak sektörümüzün sesi oldunuz. Seviyeli ve modern habercilik yaklaşımıyla kazandırdığınız değerlerden ötürü 500. sayınız vesilesiyle sizleri tebrik eder, aynı hevesle okuyacağımız tüm sayılarınızda yeniden buluşmak üzere artan başarılarınızın devamını dilerim.

Orient Sigorta CEO'su Alper Karayazgan

Sigortacı Gazetesi ile ilk tanışmam 27 yıl önce, 1993 Temmuz ayında olmuştu. İlk iş görüşmem için çağrıldığım Güneş Sigorta'nın o zaman Fındıklı'daki



Genel Müdürlük eski binasında mülakat için beklerken ilgimi çekmiş ve okumaya başlamıştım. Teknoloji ve yeniliklerin öncüsü Sigortacı Gazetesi'nin her yeni sayısını çıktığı anda ve uzun zamandır da tablet üzerinden okumaktan büyük keyif duyuyorum.
500. sayının çıkması bırakın sektörel bir dergiyi, herhangi bir ana akım dergisi için bile inanılmaz bir başarı öyküsüdür. Başta bu başarının mimarı olan değerli dost Metin Öztürk olmak üzere, bu başarıda emeği geçen eski ve yeni tüm Sigortacı Gazetesi çalışanlarını kutlarım.

Karayazgan Hukuk Danışmanlık Av. Ahmet Karayazgan

Herhangi bir yayın için 500. sayı ve 36 yıl kesinlikle kutlama yapmak için doğru bir nedendir. Hele bu yayın, bir de sigortacılık gibi özel ve spesifik bir sektörde önemli bir boşluğu doldurmuş ve doldurmaya devam eden bir yayın ise. Ayrıca sektörün tüm oyuncuları tarafından tüm bu



süreçte haklı ilgi, iltifat ve mazhara sahip kalmayı başarmış ise, bu kutlama daha anlamlı ve değerli bir hale gelmektedir.
Birçok yayının hayata geçip sona ermiş olduğu bu 36 yıllık süreçte, "Sigortacı Gazetesi", varlığını korumasının ötesinde, çizgisi ve kalitesinden ödün vermemiş ve hatta her geçen yıl görüntü ve içerik kalitesini geliştirmeyi adet haline getirmiştir. Yazılı olarak başladığı yayın hayatına dijital ortamı da ekleyerek, bir yandan çağın taleplerine cevap verirken, sektörle sınırlı olmaksızın, daha geniş bir kitleye de ulaşma imkanına sahip olduğuna şahit oldum. "Sigortacı Gazetesi"nin alanında şu anki güçlü pozisyonu göz önüne alındığında, bugünlere getiren kurucusu Sayın Metin Öztürk'ün vizyonu ve çalışma arkadaşları ile derginin bundan sonra geleceği de çok parlak gözükmektedir.
Bu vesile ile, "Sigortacı Gazetesi"

ailesini 500. sayısı nedeniyle kutlar, sigorta sektörüne hizmet ve katkıları için teşekkür eder, başarılarının devamını dilerim.

Hüseyin Kasap

Sevgili Sigortacı Gazetesi Ailesi 500. sayınız kutlu olsun. Nice yıllara. 25. yılınızı kutlamamız daha dün gibi. 10 yıl geçmiş. Sevgili Metin Öztürk ile arkadaşlığımız, dostluğumuz çok eski yıllara dayanıyor. 1993 yılı AGF Garanti Sigorta Acenteler toplantısında yan yana oturduğumuz gün tanışmıştık. O günden sonra ilişkimiz arkadaşlığımız hep gelişerek ilerledi. BASİAD Derneği başkanlığımda ve TÜSAF başkanlığımda hep derneğimizin ve federasyonumuzun dolayısıyla acentelerin yanında oldu. Bu



dostluk bu yol arkadaşlığı maddi bir temele dayanmıyordu. Karşılıksız bir destekti. Gazetenin sayfaları bize her zaman kucak açtı.
SAİK başkanlığım dönemimde de Sigortacı Gazetesi karşılıksız şekilde acentelerin yanında ve hep destekti. Hem federasyona hem de SAİK'e sayfalar sonuna kadar açıktı. Karşılık beklemeden. Oysaki o sayfaların yıllık değeri yüz binlerce liraydı.
Bu yol arkadaşlığımızda çok büyük bir destek daha verdi. Acente Asist ürününü birlikte tasarladık. Birlikte lansmanını yaptık. Acenteler için devrim niteliğinde bir projeydi. En önemlisi zihniyet devrimiydi. Acenteler bir sigorta şirketi olmadan sigorta destek ürününün satışını yapacaktı. Üstelik bu ürünün o gün için birkaç sigorta şirketi tarafından satışı yapılıyordu. Dolayısıyla sadece onların acenteleri satabiliyordu. Acente Asist'i on beş bin acente satabilecekti. Ama maalesef başarılı olamadık. Sigorta şirketlerinin muhalefetini anlıyorum ama asıl içimizdeki İrlandalılardan dolayı başarılı olamadık. Çünkü SAİK'in başarılı olmasını istemiyorlardı.
Sigortacı Gazetesi ve sahibi dostum Metin Öztürk çok büyük risk aldı. Para kazandığı sigorta şirketlerini karşısına almak pahasına acentelere destek veren büyük bir projeye imza attı. Kendisine müteşekkirim. Bu herkesin kolay kolay yapacağı bir iş değil.
Projeyi başaramadık ama sektördeki bütün şirketleri uyandırmış olduk. Herkes bu ürünü satmaya başladı. Bütün acenteler, acentesi olduğu şirketlerden bu ürünü satmaya başladı. Amaçladığımız acentelerin para kazanmasını sağlamış olduk ama zihniyet devrimini gerçekleştiremedik. Sevgili Metin Öztürk ve Sigortacı Gazetesi ailesi arkadaşlığı, dostluğu acente camiasına açtığın maddi ve manevi gönül kapın için sonsuz teşekkürler. Tekrar 500. sayınızı kutluyorum. Hep birlikte nice yıllar diliyorum.

SAB Geçmiş Dönem Başkanı Ayşe Kılıç

Sigorta sektörünün tüm bileşenlerini bir araya getiren Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını yürekten kutlarım, yayınınız sayesinde sektördeki



gelişmeleri ve etkinlikleri zevkle takip etme şansı bulduk. Geçmişte ve günümüzde başta SAB Sigorta Acenteleri Derneğimiz olmak üzere tüm meslek sivil toplum kuruluşlarımıza verdiği önem ve desteğe bir kez daha teşekkür ederim. Başarılarınızın artarak devam etmesini dilerim.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı

Değerli Sigortacı Gazetesi ailesi, Türk sigortacılığının ilerlemesi ve sigorta bilincine verdiğiniz katkı biz sigorta şirketleri için çok kıymetli. Her daim gelişime ve yeniliğe açık vizyonunuz ile sektörün iletişimine ve güçlenmesine verdiğiniz emek hem acentelerimiz hem de



müşterilerimiz ile kurduğumuz bağın da önemli bir parçası. 36 yıldır başındaki değerli varlığınız ile geniş kitlelere ulaşarak sürdürdüğünüz, yeni mecralar, farklı bakış açılarını değerlendirerek yaşattığınız bağımsız ve düzeyli yayın ilkesi ile sektörümüze kattığınız değer için tüm Sigortacı Gazetesi ailesine teşekkür eder, 500. sayınızı yürekten kutlar ve başarılarınızın katlanarak devamını dilerim.

David Kohen

16 Haziran 1998'den başlayarak 2016 yılının Kasım sayısına kadar yazdığım Sigortacı Gazetesi sayesinde sigorta sektörüne



yazılarımla ulaşma şansı buldum. Sektördeki birçok insan beni gazetede yazarken tanıdı. Bu sayede çeşitli toplantı ve organizasyonlarda benim tanımadığım ama beni yazılarımdan tanıyan birçok okurumla tanışıp sohbet etme şerefine nail oldum. Dünyadaki yeni gelişmeleri ve trendleri takip edip aktardığım çok güzel yıllar geçirdim Sigortacı Gazetesi'nde. Her ay düzenlenen Yazarlar Yemeği'nde diğer yazar arkadaşlar ve şirketlerden gelen misafirlerle sohbetlerimizi ise unutamam. Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısı münasebetiyle hazırlanan bu sayfadan hepsine selamlarımı yolluyorum. Sigortacı Gazetesi'nin başarılarının daha uzun yıllar devam etmesini dilerim.

Generali Sigorta CFO'su ve CEO Vekili Sunay Koray

Özellikle sektörel yayınların ömrünün çok kısa olduğu son çeyrek yüzyılda, 36 yılı aşkın bir süredir okuyucularıyla buluşmanın, bir yayın için hak edilmiş bir gurur olduğuna inanıyorum.
Bu derecede uzun süre yayın hayatını sürdüren yayınları ise "çınar" olarak adlandırıyorum.



Güçlü, dayanıklı ve uzun ömürlü… Sigortacılık sektörü gibi gelişen, büyüyen, sürekli değişen ve zor bir sektördeki dinamikleri, gelişmeleri takip ederek bizlerle paylaşan, sektörün gelişmesine de yön veren Sigortacı Gazetesi de bu çınarlardan biri.
Bu başarının ardında, 36 yılda hem ülkemizin hem de sektörümüzün yolculuğuna tanıklık etmiş, katkıda bulunmuş usta bir ekip var. Gelecek yıllarda da sektöre olan katkılarının her zamanki gibi devam edeceğine, sektörü buluşturacaklarına inancım ise sonsuz.
500. sayı vesilesiyle, her satırda emeği geçen tüm ekibi gönülden kutluyor, nice 500 sayılar olmasını diliyorum.

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut

36 yılı aşan dostluk...
Anadolu Sigorta'da Kaza, Sorumluluk ve Mühendislik Sigortaları servisinde Şef Muavini olarak görev yaptığım 1980 yılları başında bir gün bağlı olduğumuz Genel Müdür Yardımcımız Muzaffer Taray Bey (Allah rahmet



eylesin) telefon ederek odasına gelmemi söyledi. Odasına gittiğimde odasında biri benim yaşlarımda, diğeri yaşlıca olmak üzere iki kişi vardı. Önce Süleyman Öztürk Bey'i tanıştırdı (Allah rahmet eylesin) Galatasaray Adası Müdürü olduğunu söyledi. Diğer kişi ise oğlu Metin Öztürk idi.
Metin Öztürk'ün işlemlerinin tamamlandığını acentemiz olduğunu ve görev alanıma giren konularda kendisine bilgi vermemi bir süre işleri iyice öğrenene kadar yanıma gidip geleceğini daha sonra yangın, nakliyat ve hayat sigortaları ile ilgili eğitim alacağını söyledi.
Metin arkadaşımla orada tanıştım ve dostluğumuz o gün bu gün hep artarak devam etti.
Metin arkadaşımı tanımaktan ve dostluğundan onca geçen zamanda hep iyi ki tanımışım demişimdir.
Her daim kıvrak zekası, dürüst, vefalı, iş yapabilme kabiliyeti ve müteşebbis ruhu ile kısa bir süre sonra acenteliği bırakarak Temmuz 2020 tarihinde 36. başarılı yılını kutlayacağımız 500. sayısının çıkışına hep birlikte şahit olacağımız sigorta sektörümüzün keyifle okuduğu, "SİGORTACI GAZETESİ"ni kurdu.
Gazete, sigorta sektörünün kamuoyunda daha fazla yer alması, ulusal yayınlarda yaratılan derinlik ile daha fazla farkındalık yarattı ve en önemlisi sektör paydaşlarının iletişim konusundaki ihtiyacını fazlasıyla karşılayan ciddi bir yayın oldu. Sektörümüzün en başarılı basın yayın kuruluşu olan Sigortacı Gazetesi'nin, ciddiyeti, tüm paydaşlara eşit mesafede duruşu, demokratik düşünce hürriyetinden ödün vermemesi ve en önemlisi insana verdiği değer ile sigorta sektörümüzün gelişimine ve bilginin paylaşılmasına çok önemli katkılar sağladığı inancındayım. Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutluyorum.
Günümüzde özellikle basın yayın konusunda bir müessesenin 36 yıl gibi bir süreçte, hiç ara ve ödün vermeden 500 sayısında aynı düşünce ve felsefe ile çıkması ve ayrıca en önemlisi bunu başlangıçtaki kurucusunun hiç değişmeden, el değiştirmeden yapması ayrı bir başarı hikayesidir.
Sigortacı Gazetesi'nin 36. yılı, 500. sayısının çıkış gururunu paylaşır, başta Metin Öztürk ve bugüne kadar emek vermiş ve şu anki tüm personeli ve yöneticilerini içtenlikle kutlarım. BAŞARINIZ VE SEVİNÇLERİNİZ DAİM OLSUN.

Cigna Finans Genel Müdürü Pınar Kuriş



Türkiye sigorta sektörü atılan önemli adımlarla her yıl daha da güçlenerek büyüyor. Bu süreçte hayat ve hayat dışı branşlar dahil olmak üzere sektörde faaliyet gösteren 60

sigorta şirketi sektörün sahip olduğu büyük potansiyeline ulaşabilmesi için çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor. Sigorta şirketleri olarak bizlerin ortak hedefi; tüketicilerin sigorta bilincini güçlendirerek sigorta sahipliğini artırmak ve finansal sistemin önemli bileşenlerinden biri olan sigorta sektörünü büyütmek. Bu ortak hedefle çalışmalarımıza devam ederken en büyük desteği sigorta ve emeklilik sektörü için çok ciddi emek veren diğer paydaşlarımızdan alıyoruz. Sigortacı Gazetesi 36 yıl önce faaliyete başladığı ilk günden beri sektörün gelişimine katkı sağlamak amacıyla sigorta şirketleri arasındaki iletişimi güçlendiriyor ve Türk sigorta sektörünü bir adım öteye taşıyacak atılımlar ve gelişmeler hakkında güçlü iletişim ağı ile şirketleri bilgi anlamında besliyor. Bunun yanı sıra sigortacılık trendleri hakkında haberler, araştırmalar ve istatistiki veriler ile sigorta şirketlerinin ortak hedefine ilerlediği bu yolda onlara ışık tutuyor.
Cigna Finans olarak bizi bu yolda destekleyen değerli Sigortacı Gazetesi ailesine sevgi ve saygılarımızla...

Ziraat Sigorta Genel Müdürü Cenk Kurt

Değerli Sigortacı Gazetesi ailesi, 500. sayınız vesilesi ile gerek sigortacılık gerek bireysel emekliliğin gelişimi, değişimi, yeniliklerin duyurulmasının yanı sıra sektörümüzden haberleri okuyuculara ulaştıran değerli ekibinize Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik ailesi adına teşekkür ederim.



Bir derginin uzun süre yayın hayatında yer alması, dergiyi çıkarmayı üstlenenlerin azimleri olduğu kadar yazar kadrosunun sürekli tazelenerek dinamik kalması ve yeni okuyucularla beslenmesiyle mümkün olur düşüncesindeyim. İlk sayıyı takiben 100, 500 ve 1000. sayıları heyecanla beklenirken, bu heyecanlı gününüze ortak olmak ve heyecanınızı sizlerle birlikte yaşamaktan mutluluk duyuyorum. Sektörümüzde daha nice yayın yılları diliyorum.

AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca

Sigorta sektöründe gündemin nabzını tutan önemli yayınlardan birisi olan Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını, şahsım ve AvivaSA ailesi adına kutluyorum. Sigortacı Gazetesi bizim için, özellikle alanımız olan BES ve hayat sigortası konusunda kamuoyuna ulaşmamız bağlamında önemli bir mecra olmuştur. Nice 500 sayılar dileriz.



Mehmet Muratoğlu

Çoğunlukla yenilikle ilgili bir fırsat yakalamanın şansa bağlı bir durum olduğu düşünülür. Bununla beraber yeniliği besleyen ilginç fikirlerin heyecanıyla ortaya konan yeniliklerin iş olanağına döndürülmesi ve sürdürülebilir fayda yaratması da kuşkusuz şansın ötesinde büyük bir çabanın sonucudur. Uzun süre sektörde üst düzey karar verici pozisyonda bulunan ve sektörün gelişimini yakından takip eden bir kişi olarak, Sigortacı Gazetesi'nin bende bıraktığı güçlü izlenim tam da budur. Sevgili arkadaşım, Metin Öztürk'ün oluşturduğu ve çalışanlarıyla birlikte geleceğe taşıdığı bu fikir, bugün sektörümüze değer katan önemli bir bilgi üretim kaynağı haline gelmiştir.



Bana göre Sigortacı Gazetesi, bizlere birbirinden farklı ve çok değerli iki katkı sunmuştur.
İlki, halen gelişmekte olan sektörümüzde ilgili aktörlerin zorlu meseleleri tartışabilecekleri ve zihin haritalarında farklı yönler geliştirebilecekleri bir kaynak oluşturması, ikincisi ise kendisinden sonra benzer düşünceyle hizmet vermeye çalışan diğer yazılı ve görsel medya kuruluşlarına ipuçları veren ve bunun sorumluluğunu içselleştiren bir konumda olmasıdır. Yazıma sığdıramayacağım kadar değerli hizmetleri sunan ve sektörün şu anda da fikir liderliği sorumluluğunu taşıyan Sigortacı Gazetesi'nin 36. yılı, 500. sayısını en içten takdir duygularımla tebrik ederim. Ayrıca, 11 yıldır büyük bir heyecanla köşe yazarlığını yaptığım böylesine güzel bir çalışmanın sürdürülebilmesi için verdikleri mücadele ve çaba için kendilerine şükranlarımı sunarım.

Ankara Sigorta Genel Müdürü Rifat Vefa Murteza

Sigorta sektörünün öncü yayın kuruluşu olarak, bizleri acentelerle buluşturup, sektörü yakından takip etmemizi sağladığınız bu platformun 500. sayısını tebrik eder, aynı başarılarla daha nice uzun yıllar devam etmesini dilerim.



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı

Sigortacı Gazetesi'nin değerli çalışanları,
Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün öncü şirketi Vakıf Emeklilik olarak bizler, müreffeh bir Türkiye için tüm toplumun sigorta ve birikim kültürünü benimsemesinin ne denli önemli olduğunu bulunduğumuz her ortamda dile getiriyoruz.
Bu anlamda sizlerin de yakından takip ettiği gibi, geride bıraktığımız yıllar içinde;



sektörün tabana yayılması, fon tutarı ve katılımcı sayısının artırılması için pek çok farkındalık çalışması yürüttük. Ülkemizde bu konudaki bilincin kök salması adına Sigortacı Gazetesi'nin de yadsınamaz katkıları olduğunu hissettik ve hissediyoruz.
Sigortacı Gazetesi'nin yaptığı çalışmaların sektörümüzün tüm paydaşlarınca da takdir edildiğini görüyor ve bizlere çok şey katan haber içeriklerinizi büyük bir dikkatle takip ediyoruz. Önümüzdeki süreçte de, hepimize ışık tutan haber çalışmalarına imza atmaya ve bu yolla sektörümüzün ortak hafızasına değerli katkılar sunmaya devam edeceğinize yürekten inanıyoruz.
Bu duygu ve düşüncelerle; Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısı nedeniyle tebriklerimizi sunuyor, sektörümüze kattığınız değerin daha nice 500 sayıda vücut bulmasını temenni ediyoruz.

Dr. Ahmet Naim Oktay

Hep Genç Kalmış....
Feyza Hanım söylemese, ne Sigortacı Gazetesi'nin 36 yıldır yayın hayatında olduğunu, ne de 500. sayısına ulaştığını aklıma getirirdim.
1987 yılında, yani 33 yıl



önce Ankara Sigorta'da başlayan sigortacılık serüveninin ilk günlerinde ve sonraki her ay, onu masamda bulmaya alışageldim.
Yani ohep vardı... Meğerse benden sadece üç yıl kıdemli imiş. Bu süreçte ikimiz de ne çok anı ve insan biriktirmişiz. Benim bir fani olarak başaramadığımı ise o başarmış... Hep genç kalmış.
Nice yaşlara SİGORTACI GAZETESİ

Ahmet Adli Okuş

Hatırladığıma göre 1984 yılının günlerinden birinde, adının Metin Öztürk olduğunu söyleyen biri, sigorta sektörü ile ilgili bir gazete çıkarmak üzere gerekli çalışmaları yaptığını, bu konuda benim de görüşlerimi almak istediğini söyleyince konuyu ilginç buldum ve o tarihlerde çalıştığım sigorta şirketinde buluştuk. Karşımdaki kişi yaş itibarıyla çok gençti. Bu yaştaki birinin kanımca gazete çıkarmak gibi öncesi ve sonrası ile kapsamlı bir bilgi ve tecrübeye sahip olması gerekiyordu.
Ayrıca işi yürütecek bir ekibe ihtiyaç vardı, üstelik bu sektör, sahibine muhtemelen büyük sorumluluklar da yükleyebilirdi.
Böylesine önemli ve karmaşık



bir işe girişimde bulunmak beni şaşırttı. Hatta korkuttu diyebilirim. Metin kardeşimin benim endişelerimden hiç etkilenmediğini çok iyi hatırlıyorum.Karşılıklı tanışma faslından sonra, öncelikle sigorta sektörünü ilgilendirecek bir yayın organına niçin gereksinim duyduğunu anlattı. Söylediklerinde gerçeklik payı vardı. Ancak bizim sektörün özelliklerini henüz gerektiği kadar tanımıyordu. Basın dünyasında da her halde bir geçmişi yoktu. Bu şartlar altında düşündüklerini nasıl eyleme dönüştürebilecekti? Karşılaşabileceği olumsuzluklarla baş edebilecek miydi?
Karşımdaki kişilikli gencin iyi niyetlerle hazırlamış olduğu bu girişiminden ileride zarar görmesi hepimizi son derecede üzebilirdi. Bu görüşle sigorta sektöründe ortaya çıkabilecek ve ilerideki çalışmalarını ilgilendirecek hatırıma gelen bütün olumsuzlukları zorlukları anlatmaya çalıştım. Aldığım cevap çok ilginçti: "Korkmuyorum, kararlıyım ve zorluklarla mücadele edebilirim." Kararlı olmanın, başarının yüzde ellisini oluşturduğu söylenir. Değerli kardeşim Metin, 36 sene evvel sergilediği kişiliği ve kararlılığı ile o gün yüzde elliyi çoktan aşmıştı. Sonuç; bugün her yönü ile alkışlanacak önemli bir başarı karşımızda. Sigortacı Gazetesi artık sigorta sektöründe önemli bir gereksinmeyi karşılıyor. Rüştünü ispat etmiş durumda. Bu mutlu sonuca ulaşmada başta sevgili Metin Öztürk olmak üzere gazeteye katkısı olan bütün kişilerin şüphesiz büyük payları var. Onların sevgi ve saygı duyulacak inançları ve emekleri sayesinde bu günlere ulaşıldı. Değerli kardeşim Metin; seni ve ekibini candan kutluyor, başarılarının artarak devamını diliyorum.

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken

Sektörde 29 yılımı tamamladım ve "Sigortacı Gazetesi" ile ilk günlerimde tanıştım. Birlikte olmak gerçekten sürdürülebilir olmak ve kendini sürekli yenileyebilmek adına çok önemli bir örnek… Off-line sigortacılık, on-line sigortacılık, ilk günden bugüne hepimizin okumaktan keyif aldığı, yüksek kalitede



baskı ve içerikle donatılmış bir dergiden, dijital dönüşüme ayak uydurmuş çözümler… Yaşadığımız birçok zorlu süreç karşısında aksamayan hizmet anlayışı, şirket-acente-broker-eksper-çalışanlar-servisler-asistans şirketleri-tüm iş ortaklarını ve paydaşları kucaklayan yapıcı anlayış...
Her zaman akıllarda kalan futbol turnuvaları, sektör duayenlerini unutturmayan köşe yazıları ve sürpriz son sayfalar… Emeği geçen tüm eski, yeni "Sigortacı Gazetesi" çalışanlarına ve emekçilerine, Metin Öztürk ve ekibine sevgiler ve teşekkürler.
Daha nice 500 sayıya...

Agito Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Omacan

Sigortacı Gazetesi herhangi bir sektör yayını değil benim için. 27 yıl oldu sigorta sektörü ile tanışmam. Sektördeki ilk günümde tanıştım "Sigortacı" ile de. Sevgili Abdullah Karacık'ın odasına girdiğimde masasının üzerinde gözüme çarpmıştı. O günden sonra da hep sektörün ayrılmaz bir parçası olarak bildim.
Başlangıçta, sigorta sektörünün dışarıdan göründüğü kadar sıkıcı ve renksiz bir sektör olmadığının



bir belgesiydi benim için. Risk ve finansın o gri yüzü gidiyor kocaman bir cemiyetin renkleri çıkıyordu karşınıza her çevirdiğiniz sayfada.
Aradan dört yıl geçip de profesyonelliği bırakıp Agito (o zaman Akademi'ydi) ile girişimcilik yoluna çıkma kararı aldığımızda, sektöre kendimizi nasıl anlatacağız diye düşünmeye başladık. İlk aklımıza gelen yine "Sigortacı" oldu. Tüm bir sektöre ulaşmayı sağlayan bir iletişim kanalının değerini o zaman anlamıştım.
Birkaç yıl daha geçti. Metin Öztürk, GRETA markası altında, sigorta sektörü odaklı bir hizmet şirketleri grubu stratejisi üzerinde çalışıyordu. "Sigortacı" grubun amiral gemisiydi. Akademi de, bilişim hizmetlerini temsilen katıldı GRETA'ya. Benim "Bay Sigortacı" ile şahsen tanışmam da o gün oldu. Artık "Sigortacı" benim için bir yandan, birlikte çalıştığım, birlikte yediğim, içtiğim, güldüğüm, eğlendiğim, ait olduğum kalabalık bir aile, diğer yandan da birlikte düşündüğüm, tartıştığım, iş geliştirdiğim ortağım, yazılımcıdan, iş insanına dönüştüğüm deneyim yolculuğumda bana koçluk ve abilik yapan Metin Öztürk demekti.
Zaman gelip, bir teknoloji grubu Akademi'ye yatırım yapmak istediğinde bizi yolcu edene kadar, çok şey öğrendim "Bay Sigortacı"dan ve çok keyif aldım bu ailenin bir parçası olmaktan.
Bugün, 27 yıl sonra, artık sadece kağıt olmayan (ki ben hala kağıdı hiçbir şeye değişmem) "Sigortacı", çevirdiğim her sayfada yüzümü bazen gülümseten, bazen asılmasına sebep olan, canlı bir aile albümü benim için.
Teşekkürler "Sigortacı", teşekkürler Metin Öztürk.
İyi ki varsınız.

Faruk Ömrüuzak

PATALYA'DAN KRUVAZİYER'E
"Kimse senin dalgalarla nasıl boğuştuğuna bakmaz; Gemiyi limana getirip getirmediğine bakar."
Denizcilikte kullanılan bu söylem ne kadar sonuç odaklı değil mi? Sigortacı Gazetesi'nin tam 36 yıl önce başlayan serüvenini ne de güzel açıklıyor…
Denizcilik zor bir meslek, ama gazetecilik de bir o kadar zor. Öztürk kardeşlerin tam 36 yıl



önce küçük bir patalya'yla* başlattıkları bu yolculukta tam 500 kez liman yapılmış. O küçük patalya, her seferinde biraz daha büyümüş; bugün sigorta sektörünün koca kruvaziyer'i** olmuş.
Onların sigortacılıkta, benim ise özel sektördeki serüvenimin başladığı 1984 yılında; Metin, Çetin, Emin üçlüsüyle Batı Sigorta'da tanıştık. Kaptan Metin'in yönetiminde yola çıkan patalya, liberalleşmeye başlayan sektöre yeni bir soluk getirdi; sigorta şirketlerinin, sigortalıların acentelerin, eksperlerin ve sektörün diğer tüm bireylerinin sesi oldu. Kim bilir bu yolculuğunda hangi dalgalarla boğuştu. Başta da söylediğim gibi kimse geminin hangi dalgalarla boğuştuğuna değil, kaptanın gemiyi limana getirip getirmediğine bakıyor. İşte 36 yıl önce yola çıkan o patalya bugün sektörün kruvaziyeri haline gelmiş; 500 liman dolaşmış. Sayısı her gün artan tecrübeli mürettebatı ile daha nice limanlar yapacak. Aktif sigortacılığımı sonlandırdığım 2000 yılından bu yana ben de bu teknenin mürettebatına katıldım. Bana ayrılan köşede meslektaşlarıma her ay seslenmeye çalışıyor ve bundan sonsuz mutluluk duyuyorum. Hani, "Beraber yürüdük biz bu yollarda…" diyorlar ya. Bizim beraberliğimiz daha ne kadar sürer bilmem ama, Sigortacı'nın nice limanlara ulaşmasını temenni ediyor; başta Metin Öztürk olmak üzere Sigortacı'nın bugüne getirilmesinde payı olan tüm mürettebata şükranlarımı sunuyorum.
Selametle; pruvanız neta, rüzgarınız kolayına olsun.
Sevgiyle, sağlıkla…
*Patalya: Her iki küreği bir kişi tarafından çekilen, birden üç çifteye kadar küçük sandal
**Kruvaziyer: Yüksek hizmet standartlarına sahip, belirli rotalarda çalışan çok amaçlı ve yüksek kapasiteli yolcu gemisi

Aon Türkiye CEO'su Ferhan Özay

Ben Sigortacı Gazetesi'yle tanıştığımda iş dünyasında halen daktilo ve telex kullanılmaktaydı. Bir derginin, hele ki mesleki bir derginin; içerik, kalite, dijital değişim vb. özellikler bir kenara, sadece bunca süre hayatına devam etmesi bile başlı başına



bir başarı. Geçmişten bugüne, pek çok çocuk dergisi, müzik veya hobi dergisi maalesef artık hayatımızda yok. Bu yüzden Sigortacı Gazetesi'ni canı gönülden kutlar, bizden sonraki kuşaklarla da uzun yıllar beraberliğini sürdürmesini dilerim.

GESİD Başkanı Dr. Hakan Özcan

Değerli Sigortacı Gazetesi ailesi, Sizler ile yolum 1995 yılında Harbiye'deki ofisinizde kesişti. Ben o zaman başka bir sektörde çalışıyor ve İstanbul Üniversitesi'nde doktora tezimi hazırlıyordum. 1996 yılında ise



sigorta acenteleri konulu doktora tezimin kitap olarak basılması ve sektöre sunulmasında büyük destek oldunuz.
1997-2019 yılları arası profesyonel sektör yaşamımda güncel haberleri ve gelişmeleri sizlerden takip ettim. GESİD (Genel Sigortacılar Derneği) organizasyonlarında her zaman yanımızda oldunuz. 2019 yılında başlayan akademisyenlik dönemimde de yine sektörü sizlerden takip ediyorum. 500. sayı için başta Metin Öztürk ve Sigortacı Gazetesi ailesini tebrik eder, başarılar dilerim…

Emin Özcan



Feyza buna şapka çıkarılır. Ben de şapkamı çıkarıyorum ve Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını selamlıyorum. Tüm emeği geçenlere teşekkürler.

Milli Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir

Değerli Sigortacı Gazetesi ailesi, Ülkemizin yanı sıra dünya gündemini de takip ederek yaptığınız haber, röportaj,



araştırma ve istatistikler sayesinde, sigorta sektörünün tüm taraflarının ilgiyle takip ettiği bir yayın olmanızdan dolayı sizleri tebrik ederim. Yenilikçi ve çağdaş bakış açısıyla tüm sektörü buluşturan bir platform konumuna erişen Sigortacı Gazetesi'nin, 500'üncü sayısına ulaşma başarısında emeği geçen dergi yönetimi ve ekibini içtenlikle kutlar, yeni sayılarıyla sürekli bir yayın yaşamı dilerim.

TMT Sigorta Genel Müdürü Dr. Levent Özer

Sigortacı Gazetesi ile Metin Öztürk özdeşleşmiş bir markadır. Son 30 yılda gelişen sigorta sektörü içinde farklı bir medya yaklaşımıyla var olmuştur.



Şirketler arasında iletişim, bağ kurulması gibi işlevlerinin yanı sıra sektöre emek veren insanlara da hep destek olmaya çalışmıştır. Dolayısıyla Sigortacı Gazetesi ve Metin Öztürk, bu ikisini ayırmak bana göre mümkün değildir. Sektöre değer katarken her zaman farklı bir yere sahip olmuştur. Diğer yandan kendisinden sonra sektör medyasına giren değerli medya mensuplarına da örnek ve yol gösterici olmuştur. 36. yılını kutlar, daha nice başarılı yıllar dilerim.

PASAD Yönetim Kurulu Başkanı Muzaffer Okan Özer

Bugün 500. sayısıyla biz acentelerin ve güzide sigorta sektörünün en önemli ve köklü yayın organı olarak büyük bir gurur yaşayan Sigortacı Gazetesi'nin, bu büyük ve istikrarlı başarısını canı gönülden

tebrik ediyor ve sektörümüz adına bu başarıdan duyduğumuz mutluluğu kendileriyle paylaşmaktan büyük bir onur duyuyoruz.
Yıllardır sektördeki tüm gelişmeleri tarafsız ve nesnel bir biçimde ortaya koyan Sigortacı



Gazetesi, aynı zamanda sektörde yer alan tüm aktörlere de eşit mesafede yaklaşarak sektöre yön veren büyük küçük tüm emekçilerin sorunlarını gündeme getirmiş, konunun muhataplarıyla seviyeli bir iletişim sağlayarak sektörümüzün önemli problemlerinde çözüm merkezi olarak görev yapmıştır.
Sadece meslektaşlarımız arasında değil aynı zamanda tüketici nezdinde de sigorta bilincinin doğru ve anlaşılır bir biçimde oturtulması için uzun yıllardır mücadele etmektedir.
Böylesine büyük bir başarının 500. sayı ile taçlandırılması Sigortacı Gazetesi'nin Türk sigortacılığına yaptığı katkıların da bir başyapıtı gibi hepimizin yayın koleksiyonlarında yerini alacaktır.
Herkesçe takdire şayan bu başarılarından dolayı başta temsil ettiğimiz Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği (PASAD) Üyeleri olmak üzere tüm acente meslektaşlarımız adına kendilerini tebrik ediyor başarılarının devamını temenni ediyoruz.

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Vekili Didem Özsoy Dirican

NN Hayat ve Emeklilik olarak 175 yıllık geçmişe sahip dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde, müşterilerimize en iyi hizmeti sağlamak için çalışıyoruz.
Emeklilik hizmetlerimiz ve



sigorta alanındaki ürünlerimizle müşterilerimizin finansal geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı olmayı amaçlıyoruz. Bu misyonumuz doğrultusunda sürdürdüğümüz çalışmaları sektörle buluşturmamız için bizlere destek olan Sigortacı Gazetesi'ni ve emeği geçen tüm ekibi kutluyor, 500'üncü sayıların katlanarak artmasını diliyorum.

Akıllı Yaşam İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür Kayhan Öztürk

Bizim meslekte sürdürülebilir olmak, devamlılık ve kalıcı olmak başarının en önemli göstergelerinden biridir. 36. yıl ve 500. sayıya ulaşan Sigortacı



Gazetesi bu bakımdan da başarısını bir kez daha ispatlamıştır. Sevgili Metin Öztürk başta olmak üzere bu başarıya imza atan bütün Sigortacı Gazetesi mensuplarını tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.

Fiba Emeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu

Sigortacı Gazetesi, sigorta sektörünün yayını olarak ilk sayısından bugüne onbinlerce sayfa içerik üretti. Sektörün dünü, bugünü ve geleceğine ilişkin haber ve araştırmalarının yanı



sıra sektörün gelişimini an be an izlediler ve sigorta tarihinin yazılı kayıtlarını oluşturdular. Bugün Sigortacı Gazetesi'nin 36. yılında 500. başarı sayısında bulunmaktan son derece mutluyuz. Fiba Emeklilik olarak sektördeki 8 yıllık yolculuğumuzda hep yanımızda oldular. Tüm dergi çalışanlarına en samimi tebriklerimi iletiyor ve başarılarının devamını diliyorum.

Akademisyen Prof. Dr. Suna Özyüksel

Son 36 yıldır, gerek insan kaynaklarının niteliği, gerek teknoloji, gerekse sigorta sektörü inanılmaz gelişme ve değişimlere sahne oldu. Bu kadar büyük değişime rağmen, Sigortacı Gazetesi, sürekli kendini yenileyerek ve geliştirerek, varlığını sürdürmeyi ve sektöre önemli katkılar yapmayı başarmıştır.
Türk ve dünya sigorta sektörüne ilişkin her türlü veri ve gelişmeyi, akademik çalışmaları, sigorta teknolojisine ilişkin çok sayıda konuyu, değerli yönetici ve çalışan kadrosu ve değerli yazar kadrosu aracılığıyla (gazete ve



sosyal medya platformlarında) bizimle paylaşan ve bunların yanı sıra sektöre katkı sağlayacak etkinliklere de destek veren Sigortacı Gazetesi, sektöre 36 yıldır imzasını atan, vazgeçilmez bir yayındır.
Ben Sigortacı Gazetesi ile ilk kez, 2001 yılında, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu'nda yönetici akademisyenken tanıştım. O zamanlar sektör-üniversite işbirliği çok zayıftı, sigorta sektörünü takip edebileceğimiz hiç bir yayın yoktu ve akademik camia için Sigortacı Gazetesi tek referans kaynaktı. Talebimiz üzerine, Sigortacı Gazetesi, bize istediğimiz sayıdaki gazeteyi, her ay, ücretsiz olarak göndererek, o gün asistan/akademisyen ve öğrenci olan gençlerin, bugün sektöre katkı sağlayan akademisyenler (doçent/profesör) ve sigorta sektörü profesyonelleri olarak yetişmesine destek olup, üniversite-sektör işbirliğinin kurulmasındaki en önemli adımlardan birini attı.
Bu ay 500. sayısını yayınlayan Sigortacı Gazetesi'nin tüm çalışanlarını ve sevgili Metin Öztürk'ü gönülden kutluyor, sektöre uzun yıllardır yaptıkları değerli katkıları için, teşekkürlerimi sunuyor ve bu katkılarının uzun yıllar devamını diliyorum.

Türk Nippon Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu

Sektörde bir ilki başlatan ve 36 yıldır aynı çizgiyle yoluna devam eden Sigortacı Gazetesi'nin, sektörel yayınların en başarılı örneklerinden bir tanesi olduğunu düşünüyorum.
Özellikle son dönemlerde dijital anlamda, sektör adına faydalı,



kaliteli, keyif alınarak okunan ve izlenen birçok çalışmayı tüm sektörle paylaşarak, gelişmelerden anlık olarak haberdar olmamızı sağlayan ve birçok anlamda fark yaratan bir yayın kuruluşu olmayı başarmıştır.
500. sayı, bu başarının en güzel ispatıdır. Son dönemlerde içerisinde bulunduğumuz pandemi sürecinde de çalışmalarını aynı titizlikle sürdüren tüm Sigortacı Gazetesi ekibine ve Metin Öztürk'e teşekkürlerimi sunuyor, başarılarının katlanarak devam etmesini diliyorum.

Hülya Püdün

Yayın hayatına başladığı ilk günden bugüne büyük bir ilgiyle takip ettiğim, başarılı çizgisi ve kararlılığı ile ilerleyen, farklı bakış açısıyla sigorta sektöründe kendine kalıcı ve güzel bir yer edinen, ilkeli, kaliteli ve tarafsız



habercilik anlayışı ile tüm sigorta sektörüne üstün katkı sağlayan Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutluyorum. Bu hizmeti yerine getiren tüm çalışanlarını ve emeği geçenleri tebrik ediyorum.
Nice sayıların birbirini takip etmesi dileğiyle…

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu

Öncelikle sözlerime şu şekilde başlamak isterim; ülkemizde sigorta bilinci, gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığında maalesef arzu edilen seviyelerde değil. Zorunlu sigortaların hala daha fazla talep gördüğü ülkemizde sigorta, tüketici açısından bir ihtiyaç olsa da, gelişmişlik göstergesi olan özel sigortalar düşünüldüğünde hedeflenen seviyelerin gerisinde olduğumuz kanısındayım.
Son yıllara baktığımızda ise her geçen yıl özel sigortalara olan ilginin arttığını gözlemlemekteyiz. Bu bilinç seviyesini en üste taşıma yolunda; sigortalılara ve sigorta yaptırmak isteyen tüketicilere sigortanın önemini en doğru



ve yalın biçimde anlatan haberlerden oluşan yayınlar hazırlamanın önemli olduğuna inanıyorum. Bunun yanı sıra; sigorta ürünlerini satın alırken dikkat edilmesi gereken konuların, sigorta ürünleri hakkında bilgilerin, sigorta şikayetlerinin çözümü hakkında yönlendirici içeriklerin ve bu konular hakkında tüketici ve sektör yöneticilerinin görüşlerinin yer aldığı bir yayın kuruluşunun varlığının bir ihtiyaç olduğunu düşünüyorum.
Bu bağlamda 500'üncü sayınız vasıtasıyla medya alanında bugüne dek birçok ilki hayata geçiren sizlere, sigorta şirketlerini acentelerle buluşturup, sektörün öncelikli konularının duyurulması ve sektöre katkı sağlayacak konuların tartışılması anlamında bir platform sunma gayretiyle 36 yıldır yürütmekte olduğunuz özverili çalışmalarınız için en içten teşekkürlerimi ve tebriklerimi iletiyorum.

İlham Saner

Senelerden beri içimde mesleki bakımdan bir ukde olan bir konuya temas etmekle başlayacağım. İlgililerden hassaten istirham ediyorum sigortacılık faaliyeti ile bireysel emekliliği birbirlerinden ayırsınlar. Her iki kavramın



yek diğeri ile esasta hiçbir müşterek noktası olmamasına rağmen faaliyet raporlarında iç içe gösterilmesi neticelerin analiz edilmesi sırasında müşkülat yaratmakta.
Eskiden ne güzeldi. Murakabe kurulu raporları, sigortacılık faaliyetinden elde edilen neticeleri açıkça gösterir ve bizler

de aydınlanırdık ama şimdi... Konu 2 cilt halinde ele alınsa 1'inci cildi sadece sigortacılık faaliyetlerine 2'nci cildi de yine sadece bireysel emekliliğe tahsis edilse daha iyi olmaz mı? Sigortacılığımızın kalkınması endüstriyel kalkınmamıza bağlıdır. Yatırımlara 1950'lerdeki gibi önem verilirse sigortacılığımızda kalkınmada payına düşeni alır. Aksi halde şirketlerimizin mevcut imkanlar içinde bir şeyler yapmak için çırpındıklarına üzülerek şahit oluruz. Metin Öztürk ilk olarak Batı Sigorta'da Genel Müdürlük görevim sırasında beni ziyaret ettiğinde kendisine yeni kuracağı Sigortacı Gazetesi için teşvik edici birçok şey söyledim. Sigortacı Gazetesi'nin 36. yılı ve 500. sayısında ulaştığı bu mertebe için kendisini ve tüm ekibini tebrik eder, gözlerinden öperim.

SAB Geçmiş Dönem Başkanı Doğan Şen

Sigortacı Gazetesi'ne,
Sadece sigorta sektörünün haberlerini yayınlayan ilklerden olan "Sigortacı Gazetesi" her zaman güvenilir, sigorta sektörünün her kesimine eşit mesafede duran bir basın yayın organı olmuştur. Yaklaşık 35 yıllık sigorta acentesi olmam münasebetiyle yaklaşık tüm gazetelerini, her sayfasını ayrıntısıyla okuma fırsatı buldum. Sektörümüzün haberlerini katıksız, saptırmadan, bir kesimi



korumadan verdiği öğretici sayfalarını keyifle okudum. Özellikle SAB Sigorta Acenteler Derneği'nin başkanlığını yaptığım 5 yıllık süreçte her ay düzenli olarak derneğimizin çalışmalarını ihtiva eden, sektör yararına öneriler içeren çalışmalarımızı yazı halinde, yayınlanmak üzere gazeteye gönderdiğimde, çok kez şahit oldum ki "Bu satır, bu cümle başkalarını rahatsız eder, üzer, yanlış anlaşılır" diyerek düzeltme taleplerini hak vererek yerine getirdiğimi biliyorum.
Bu nedenle sektörümüzün en güvenilir ve katıksız, güvenilir yayın organı olan Sigortacı Gazetesi'nin yerini henüz bir alternatif doldurmamıştır.
36 yıllık başarılı çalışmalarınızdan dolayı, başta Metin Öztürk, Meral Öztürk, Feyza Kırmızı ve tüm çalışanlarınıza sonsuz teşekkürü bir borç bilirim.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan

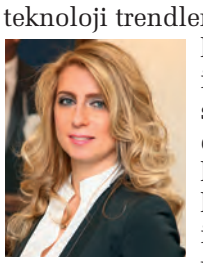
36 yıldır, yeni ve farklı mecraların da kullanımıyla; sektörün sesinin duyurulması, sigorta bilincinin artırılması ve daha geniş kitlelere ulaşılması için hizmet veren, sektörel yayıncılığın öncülerinden, Sigortacı Gazetesi'nin 500.



sayısını canı gönülden tebrik ediyorum. Gelişen teknolojiyle mecralar değişse de basının gücünün her zaman baki kalacağına inanıyorum. Bu yolda emek veren Sigortacı Gazetesi ekibindeki tüm basın emekçilerini de ayrı ayrı kutluyorum. Nice sayılara...

SFS Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Şule Şentürk

Yıllardır sigorta sektörünün nabzını soluksuz ve tarafsız habercilik anlayışı ile tutan Sigortacı Gazetesi; içeriği ile hem gündemi yakalayıp yorumlayan hem de gelecek projeksiyonları ortaya koyarak yol gösteren, biz sektör oyuncuları için sayısız deneyimin buluşma noktası… Sektörel haberlerden istatistiklere, teknoloji trendlerinden sanat



haberlerine, ilham veren sektör duayenlerimizin köşe yazılarına kadar, derin içerikleri ile ufkumuzu genişleterek sadece basılı yayın olarak değil dijital yayın olarak da sektörümüze yön vermektedir. Kaliteli ve ilkeli yayıncılık anlayışı ve istikrarı için, başta Metin Öztürk olmak üzere yayına başladığı günden bugüne özveriyle çalışan, emek veren değerli Sigortacı Gazetesi çalışanlarını gönülden kutluyor ve başarılarının devamını diliyorum. Nice 500. sayılara…

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek

Sektörün buluşma platformu... Özel haberlerden gündem haberlerine, birbirinden farklı içeriklerle bireysel emeklilik ve sigorta sektörünün nabzını tutan Sigortacı Gazetesi'ni yakından takip ediyoruz. Sigortacı Gazetesi, yüzlerce sektör temsilcisinin mesajlarının yer aldığı bir buluşma platformu olmasının



yanı sıra sigorta ve bireysel emeklilik sektörlerinin geniş kesimlere ulaşan sesi de oluyor. Aynı zamanda dijital kanalları üzerinden de geniş kesimlere ulaşmayı başaran gazetenin, tüm bu özverili çalışmalarla 500'üncü sayıya ulaşmış olmasını gönülden kutluyorum. Daha nice yıllar başarılarının devamını diliyorum.

Team Me Ortağı İlker Sırtıkırmızı

Tüm sigortacılık hayatım boyunca meslektaşlarımdan haber almamı hatta birçok meslektaşımı tanımamı, her ay başı masama gelmesiyle sektördeki gelişmeleri takip etmemi sağlayan gazete



oldu Sigortacı Gazetesi. Bugün ise bir organizasyon firması olarak hizmet verdiğim sektörle ilgili haber alabilme lüksünü yaşatıyor bana. Ülkenin, birçok yayın kuruluşunun ve sektörün yaşadığı onca değişime rağmen, kalitesi, güvenilirliği ve sektördeki değerini ilk günden bugüne kadar korumayı başaran Sigortacı Gazetesi'nin tüm emek verenlerini ve sevgili dostum Metin Öztürk'ü tebrik ediyor, daha nice 500 sayılar diliyorum.

VHV CEO'su Maximilian Stahl

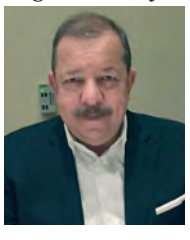
Türk sigorta pazarının uluslararası sermayeli tek reasürans şirketi VHV Reasürans olarak Sigortacı Gazetesi'nin kurulduğu günden bu yana sektörün gelişiminde üstlendiği görevi en iyi şekilde yerine getirerek ilk günkü coşkusuyla



sektöre hizmet etmesinin heyecanını paylaşıyoruz. Metin Öztürk'ün önderliğinde, sigorta sektörümüzün destekleyicisi ve sesi olma hedefi ile yola çıkan sektörümüzün sorunlarının ortaya konmasında ve çözümü noktasında örnek bir yayın politikası izleyen Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısına ulaşmasını kutlar, ilkeli haberciliğinin önümüzdeki dönemde de devam etmesini temenni ederiz.

Mustafa Su

Sektör yayınlarında; 36 yıl ve 500'üncü sayıya ulaşmayı önemli bir başarı olarak değerlendiriyorum. Benim için



her zaman referans niteliğinde olan Sigortacı Gazetesi'nin değerli yönetici ve çalışanlarını kutluyor, nice 500 sayılar diliyorum.

Enis Talaşman

Dile kolay! 36 yıl, 500 sayı. İnsanın çalışma ömrü ve şirketler için bile oldukça uzun bir süre bu. Ben 1987 yılında Ankara'da Ray Sigorta Genel Müdürlüğü'nde başlamıştım sigortacılığa. Poliçelerin daktiloda kesildiği, elle rejistro defterlerinin tutulduğu yıllardı. Sigortacılıkta tarife rejiminin olduğu yıllar. Sektör, Ticaret Bakanlığı'na bağlı bir Şube Müdürlüğü tarafından yönetiliyor ve denetleniyordu. İnternetin olmadığı, iletişim olanaklarının çok kısıtlı olduğu o yıllarda, sektör için en önemli iletişim araçlarından birisi olmuştu Sigortacı Gazetesi. Bilgiye erişimin çok zor olduğu o yıllarda Sigortacı Gazetesi, sektördeki şirketleri, yöneticileri, sektördeki yapısal değişim ve stratejileri biz sektör çalışanlarına iletmede çok önemli bir rol oynamıştı. Yıllarca, Sigortacı Gazetesi'nin istatistikleri, şirketlerin performans toplantılarında kendilerini ölçmesi, kıyaslaması ve strateji



belirlemesinde çok önemli bir kaynak olmuştu. 36 yıl, 500 sayı. Herhalde bu süreçte faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin bir dökümü çıkarılsa, bu dönemde hala faaliyet gösteren şirketlerin oranı %10'u anca bulur. Bu dönemde nice şirketler kuruldu, nice şirketler sektöre elveda demek zorunda kaldı. Satın almaların, birleşmelerin, hızla yabancılaşmanın yaşandığı süreçler geçti. Tüm bu dönemlere tanıklık yaptı Sigortacı Gazetesi ve yaşayan sigortacılar.
Bu nedenle Sigortacı Gazetesi sektörün son 36 yılının bir tarihi ve aynasıdır. Dünyadaki ve sektördeki tüm değişimlere uyum sağlayıp, kendini yenileyebilen Sigortaci Gazetesi bence her türlü övgüyü hak ediyor.
Çok önemli bir noktaya da değinmeden geçemeyeceğim. Bugün strateji geliştirmeye çalışan sigorta sektörü yöneticileri, sektörün ortak hafızası olan Sigortacı Gazetesi'nin arşivini inceleseler o kadar çok veri bulacaklardır ki. Bir dönem sektör lideri olan şirketlerin nasıl yok olduklarını, nice dünya devinin nasıl başarısız olduğunu...
Kutluyorum Sigortacı Gazetesi'ni. Umarım 50 ve daha sonraki yaşlarını da kutlar.

Ali Erhan Tamer

500 sayı hayatını sürdürebilmiş bir yayın için 500. sayıya özel bir his paylaşmam gerekirse diyebileceğim tek şey "Vefa". Sigortacılık endüstrisine hizmet



eden profesyonel, şirket ve kurumların sesini 36 yıldır duyurmuş ve bunu yaparken sektör tarihinin en önemli isimlerine kalem tutma imkanı tanımış Sigortacı Gazetesine ayrı, sayfa partnerim Okan Utkueri

ile hayalimizdeki sigortalacılığı anlatma imkanı tanıdığı için de ayrı teşekkür ediyorum. Çok yaşa Sigortacı Gazetesi.

Sigortayeri/Asron Sigorta Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi Cüneyt Tanrıverdi

Değerli Metin Bey'in önderliğinde kurulan Sigortacı Gazetesi ailesini



öncelikle tebrik ederim. Sigortacı Gazetesi, sigorta sektörünün basın yayın mecrası olarak ilk kurulduğu günden bu yana sektörümüzün tüm paydaşlarının gelişimine katkı sağlamıştır.
Bu suretle şuan hızla gelişimini sürdüren sigorta basın mecrası için de örnek teşkil etmiştir.
Nice 500 sayılara diyor tüm Sigortacı Gazetesi ailesini tekrar kutluyorum.

Hulusi Taşkıran

Sigortacı Gazetesi, kanımca sektörel bir yayın organı olmasının yanında, sigorta sektörünün önemli bir parçası ve hatta en başarılı oyuncularından



biri olmuştur. Zamanında bu sektörde hizmet vermiş bir kişi olarak, Sigortacı Gazetesi denince herkesin aklına gelen ilk isim olan Metin Öztürk'e sektöre katkılarından dolayı teşekkür eder, yadsınamayacak başarısını tebrik eder, ilk olarak 600. sayıyı beraberce kutlamayı dilerim.

Nihat Tavşanlı

Sigorta sektörümüzün başarılı yayını Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısına ulaşmasını içtenlikle kutlar, daha uzun yıllar sektörümüzde var olmasını temenni ederim. İlk sayısından beri sadık bir takipçisi olduğum yayının, yıllar içinde içeriğini sürekli yenileyerek ve yazar kadrosunu deneyimli sigortacılarla genişleterek sektörle



ilgili yurtiçi ve yurtdışı haberlerin öğrenilmesini sağladığına şahit oldum. Sigorta sektörümüzün istatistiki bilgilerini her yıl mümkün olan en kısa sürede ve doğrulukta Sigorta Gazetesi'nden öğrendik. Ayrıca sektörümüzün üst düzey atamalarını, acentelerimiz ve sigorta şirketlerimizle ilgili önemli haberleri bizlere ulaştırdı. İftiharla söyleyebilirim ki 36 yıllık serüveni ve on binlerce takipçisi ile ülkemizdeki en başarılı sektör medyaları arasında yer aldı. Sevgili arkadaşım Metin Öztürk kaptanlığında harika işler yapan değerli Sigortacı Gazetesi çalışanlarının daha nice yayınlara ulaşmasını dilerim.

Groupama Sigorta Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Çağrı Merkezi Genel Müdür Yardımcısı Frederique Guegan Tayar

Uzun yıllardır bir ferdi olduğum Türk sigorta sektöründe ilkeli yayın politikasıyla önemli katma değer sağlayan ve sektörde bir marka haline gelmiş olan



Sigortacı Gazetesi ailesinin 500. sayısını gönülden tebrik ederim. Okuyucularınıza gerçek ve tarafsız bir bilgi akışı sağlamaya bundan sonra da devam edeceğinize inancım tam.
Nice sayılarınızda sektörün nabzını tutmaya devam etmenizi dilerim.

Aegon Genel Müdürü Uğur Tozşekerli

Öncelikle Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını kutluyor, nice başarılar diliyorum. Sigorta sektöründeki her türlü gelişme,



yenilik ve haberi geniş kitlelere ulaştırmanız ve farkındalık yaratmanız açısından varlığınızın sektörümüz için çok önemli bir yeri ve gerekliliği olduğuna inanıyorum. Katkılarınız ve desteğiniz için teşekkür ediyorum. Nice 500. sayılara...

SFS Şirket Ortağı ve İnovasyon Lideri Ercan Turfan

Sigortacı Gazetesi, sigorta ekosisteminde yer alan tüm kurumların ve bu kurumlarda görev alan insanların, bilgiyi kimi zaman ürettikleri, kimi zaman paylaştıkları, bir araya gelerek ortak akıl geliştirdikleri ve bunu sundukları ülkemizin



en önemli milli bilgi ve iletişim platformlarından biridir. Haberlerden, ürünlere, istatistiklerden buluşlara, teknolojideki ilerlemelerden, yazar ve yöneticilerin görüşlerine, seminerlerden panellere, tanıtımlardan gelişmelere kadar her türlü çeşniyi içeren bilgilerin oluşturulduğu ve bilginin sadece basılı olarak değil, son teknoloji ile her türlü cihazdan erişilebilen araçları ile sunulduğu yayın, uzmanlığın ve odaklanmanın, çeşniler oluşturabilmek için farklı uzmanlıklara sahip kurumların ve kişilerin bir araya getirilmesinin başarıdaki en kritik anahtarlardan biri olduğu konusunda tüm ülke kurumlarına örnek olmuş milli bir değerdir. 27 yıldır sigorta sektörüne bilgi teknolojileri sağlayıcı olarak hizmet veren SFS'nin ana ortaklarından biri, inovasyon lideri ve uzun yıllar genel müdürlüğünü yürütmüş bir kişi olarak, şahsınızın ve Sigortacı Gazetesi'nin her alanda SFS'ye 20 yılı aşan bir süredir büyük katkı sağladığını belirtmek ve şahsınıza teşekkür etmek isterim.
Afet ve içinde bulunduğumuz pandemi sebebi ile insanın ve onun oluşturduğu entelektüel birikimlerin öneminin daha iyi anlaşıldığı önemli bir dönüm noktasındayız. Mekanlar ve binaların, onu anlamlandıran insanlar ve oluşturduğu eserlerle değer ifade ettiğini, hepimiz daha iyi anladık.
Sigorta sektörünün nabzı olmuş eserin sahibi olarak şahsınızın ve Sigortacı Gazetesi'nin önemi, oluşturduğu ekosistem içinde yer alan insanların niteliklerinde, kültürel birikiminde, oluşturduğu bilgi ve değerlerde yatmaktadır. Ulaştığı 500 sayılık ve 36 yıllık nicelik, eserin niteliğinin tüm sektör tarafından gerçeklendiğinin önemli bir kanıtıdır. Eseri oluşturan sizi ve bunu oluşturmakta size yardımcı olan tüm Sigortacı Gazetesi çalışanlarını ve destek veren sektör kurumlarını tebrik ediyorum.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler

Sektöre girdiğim ilk günden itibaren tüm kariyer yolculuğumda bana eşlik eden, samimi, objektif, dolu dolu bilgi veren, vizyon açan, hızlı, güvenilir, keyifli, kaliteli haber üreten ve özellikle gazetede köşe yazısı yazmaya başlamam



ile birlikte bu ailenin bir parçası olmaktan büyük bir gurur duyduğum, her ay Köşe Yazarları Yemeği'ne koşarak gittiğim ve tüm yazarlar ile sohbetten büyük keyif aldığım ve çalışan tüm ekibine hayran olduğum Sigortacı Gazetesi'ne "İyi ki varsınız" diyorum. 500. sayı, tebrikler ediyorum.

Master Destek Organizasyon ve Danışmanlık Genel Müdürü Vahdet Tulun

Amerika, Uzak Doğu ve Avrupa ülkelerine kıyasla çok dar bir piyasaya sıkışan, potansiyeline rağmen hacmi küçük olan Türk sigorta sektöründe iletişim çok önemlidir. Bunu sağlayan en önemli kaynakların başında basın ve yayın organları gelmektedir. Sigortacı Gazetesi, tabloid boyutları, kaliteli basımı, haber, röportaj içeriği ile 35 yılı aşkın süredir içinde bulunduğum



sektörde her zaman merak ve zevkle okuduğum bir yayın olmuştur. Metin Öztürk'ün sıcak diyalogları, yaratıcı, yenilikçi liderliğinde 500. sayısına ulaşan Sigortacı Gazetesi'ni tebrik ediyor, nice başarılı yıllar diliyorum.

Aktüer M. Hazım Tümtürk

Bir sektör gazetesi olarak, Sigortacı Gazetesi'nin 36 yıl kesintisiz yayın hayatını sürdürerek, 500. sayıya ulaşması, takdir edilecek büyük bir başarıdır. Kutluyorum.
İlk sayısından itibaren ilgiyle takip ettiğim Sigortacı Gazetesi'nin, 36 yıldır aralıksız, her yıl içeriğini genişleterek yayın hayatını devam ettirmesinde



aslan payı Metin Öztürk'e aittir. Sigortacı Gazetesi'nin her zaman sektörü birleştirici bir yayın ilkesine bağlı kalarak, yöneticisi, çalışanı, acentesi ve eksperiyle birlikte sektör paydaşlarının tanışıp kaynaşmasında önemli katkısı olduğu da bir gerçektir.
Gazete'nin bu başarısında, Metin Öztürk'ün liderliğinde, sahip olduğu kaliteli yönetim ve yayın ekibinin yanında, her biri konusunun uzmanı olan yazar kadrosunun sektöre ışık tutan yazılarının da rolü büyüktür.
İnanıyorum ki; Sigortacı Gazetesi, sahip olduğu seviyeli yayın ilkesini koruyarak daha nice yıllar başarılı yayın hayatını sürdürecek ve sektörün gelişmesine önemli katkıda bulunmaya devam edecektir.
Başarı, sağlık ve mutluluk dolu nice yayınlar dilerim.

Kadir Erhan Tunçay

Sigortacı Gazetesi'ni, 36 yıldır süren başarılı yayın hayatı ve 500. sayısı nedeni ile gönülden kutlarım. 15 seneye yakın Genel Müdür ve Birlik Genel Sekreteri olarak hizmet verdiğim sigorta



sektörüne başta Metin Öztürk olmak üzere Sigortacı Gazetesi'nin tüm çalışanlarına verdikleri hizmet ve katkılarından dolayı teşekkür ederim.
Başarılı çalışmalarının devamı dileği ile sevgi ve saygılarımı sunarım.

Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez

Sigortacı Gazetesi 36 yıldır, halkımızın sigorta sektörü ve Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında doğru bilgiye



ulaşmasına yardımcı oluyor. 500. sayıya ulaşan bu değerli yayının hazırlanmasında emeği geçen ekibi en içten dileklerimle kutluyorum. Sigortacı Gazetesi'nin sigorta gündeminin nabzını tutan haberleriyle, sektörümüzü daha da ileriye taşıma çalışmalarımıza bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da katkıda bulunmaya devam edeceğine olan inancımla daha nice 500. sayılar diliyorum.

Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili Zafer Uçar

Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını içten dileklerimle kutluyor, bugüne kadar emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarınızı tebrik ediyorum.
Dile kolay 36 yıldır devam eden bir yayın hayatınız var ve bundan önemlisi sektörümüze ışık tutan,



referans olan bir kaynaksınız. Sigortacı Gazetesi ile uzun yıllara dayanan gazete-okur ilişkim süresince ve sigorta sektöründen bir yönetici olarak önemli haber ve çalışmalara imza attığınızı takdirle izliyorum. Önümüzdeki yıllarda da başarılı çalışmalarınızın devamını diliyor ve farklı bakış açınızla sigorta sektörü için referans olacağınıza inanıyorum.

IUC Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu

Sigortacı Gazetesi'nin başta kurucusu sevgili Metin Öztürk dostum olmak üzere tüm ekibini içtenlikle kutlarım. Büyük bölümünü beraber geçirdiğimiz bu 36 senede Metin Öztürk'ün



başarı öyküsünü en yakından takip eden kişilerden biri olarak "Ne kadar gurur duysanız azdır" diyorum. Geçen bu yıllar boyunca "Sigortacı Gazetesi" bir sektör yayını olarak başladığı hayatını sürekli gelişerek ve işine yatırım yaparak ve de en önemlisi dürüst, güvenilir, yenilikçi ve çalışkan karakterinden ödün vermeden bugünkü üst düzey noktaya getirdi. Sigortacı Gazetesi artık sigorta sektörünün ulusal medya ile ilişkilerini yürüten en değerli kanal olmasının yanı sıra satış kanalları ile olan iletişimin de çok önemli bir unsurudur ve dijitalleşme sürecine her zaman öncü olan yayın, haber, bilgi aktarımı ve iletişim amaçlı paylaşımların temel adresidir. Geçen yıllar içinde yurtiçinde ve yurtdışında Türk sigorta sektörünün gelişmesi için çeşitli projelerde beraber çalıştığımız bu değerli ekip birçok yetenekli yöneticiyi sektöre kazandırırken, sektör çalışanlarına da her zaman kapılarını açmıştır. Geçen yıllarda hep ileri giden Sigortacı Gazetesi, kurduğu güçlü iletişim platformu ve sağladığı ölçülebilir fayda ile diğer ülkelerde eşine rastlamadığımız bir sektörel kurum olarak bir dergiden çok daha fazla görevi yerine getirmektedir ve bu nedenle de Türk sigorta sektörü ve de sektör yöneticileri için değerli ve vazgeçilmez bir kurumdur. Başarılarınızın devamını diler tekrar tebrik ederim.

Okan Utkueri

Dile kolay, tam 500 sayı... Yıllar boyunca birçok önemli haberi, gelişmeyi okurlarıyla paylaşan Sigortacı Gazetesi, sektörün



pek çok kritik dönüm noktasına tanıklık etti. Sektörün nabzını tutan, haber ve bilginin tüm sektör paydaşlarına ulaşması noktasında çok önemli bir rol oynayan Sigortacı Gazetesi, tüm sigortacılar için özel bir yere sahiptir. Bu başarıda katkısı, emeği olan tüm ekibe tebrikler.

Musa Ülken

Sigortacı Gazetesi'ne emek vermiş ve vermekte olan tüm arkadaşlarım,
Öncelikle 36. yılınızı kutluyor ve daha nice yıllar başarılı çalışmalarınızın devamını diliyorum.
Günlük yaşamımızda insan ilişkilerinde ve de kurumsal şirketlerin yaşamlarında hep sürdürülebilir davranışların



başarıyı getirdiği ifade edilir. Tabii ki söylemesi kolay olan uygulamada çok fazlaca fedakarlık ve özveri gerektiren bir olgudur sürdürebilirlik... Geçmişi biraz araştırdığımızda özellikle kurumlar bazında bunu yapabilenlerin çok çok az olduğunu görebilmekteyiz. İşte Sigortacı Gazetesi de bu zoru başarabilen ender kurumlarımızdan birisi, kendilerini kutluyorum.
Bu 36 yıllık başarı hikayesinin altında, her türlü zorluklara rağmen özverili ve fedakarca çalışan bir takımın olduğunu uzun yıllar yaşayarak gören sigortacılardan birisiyim.
Türk sigorta sektörüne vereceğiniz değerli katkıların artarak devamı temennimdir.
Sağlıcakla kalınız.

RS Servis CEO'su Ünal Ünaldı

Değerli Sigortacı Gazetesi ailesi, 36 yıldır sigortacılık sektörüne ve paydaşlarına ışık tutan Sigortacı Gazetesi, kaliteli ve zengin içeriği, tarafsız yayın ilkeleri ve fark yaratan yayıncılık anlayışı ile sektöre önemli katkılarda



bulunuyor. Yıllardır yakından ve ilgiyle takip ettiğim Sigortacı Gazetesi'nin 500'üncü sayısını en içten dileklerimle kutluyor ve bugüne kadar geliştirdiği projelere daha nicelerini katmasını temenni ediyorum. Sigortacı Gazetesi'nin ve yayınlarda emeği geçen tüm yayın ekibinin nice sayılara, yepyeni başarılar ile ulaşabilmesini gönülden dilerim.

Samim Ünan

Sigortacı Gazetesi, ülkemizde sigorta sektörünün en önde gelen yayın organı olmayı özenle, özveriyle ve haklı bir gururla sürdürüyor. Sigortacılık alanındaki bütün oyuncular bu yayın organında kendilerini ilgilendiren tüm gelişmeleri, görüntüleri ve yorumları bulabilmektedirler. Yalnızca sigortacılar, reasürörler, emeklilik



şirketleri ve onların meslek örgütleri değil, sigorta aracıları, eksperler ve sigortacılıkla ilgili hizmet üreten herkes. Sigortacı Gazetesi uzun yıllardır kurumların, yönetici ve çalışanlarının sigortacılık etkinlikleri sırasındaki en değerli anlarını sonsuza taşıyor; köşe yazarları ile geniş bir kültür desteği sunuyor. 500'üncü sayı kutlu olsun.

Barbaros Yalçın

Birkaç gün önce elektronik ortamda aldığım mesajda; Sigortacı Gazetesi'nin Temmuz



ayında 500'üncü sayısının yayımlanacağı ve bu konuda bir mesaj vermek isteyip istemediğim sorulmaktaydı. Gazete'nin künyesinde, ilk sayılarından itibaren oluşturulmuş olan "Danışma Kurulu"ndaki üyeler arasında adımın da bulunmuş olmasından her zaman memnuniyet duymuş olduğumu öncelikle belirterek, yayın hayatına başladığı ilk günden bugüne kadar her sayısını devamlı olarak takip ettiğim, Sigortacı Gazetesi'nin bu özel sayısında tabii ki, büyük bir zevkle yazmak istedim.
Bir sektör yayını olan Sigortacı Gazetesi'nin yayın hayatında kesintiye uğramaksızın 36 yıl gibi uzun bir süreyi geride bırakarak 500'üncü sayıya ulaşmış olması ülkemiz şartlarında elde edilmesi zor, çok büyük bir başarıdır.
Ülkemiz sigorta piyasası ile ilgili olarak Sayın Metin Öztürk'ün 36 yıl önce bir sektör yayını hazırlama fikri ve hedefi, bu uzun yolda karşılaştığı her türlü zorluğa rağmen, her ne olursa olsun, kendi doğrularından vazgeçmeden ilerleyerek gerçekleşmiş ve 500'üncü sayı ile taçlanmış bulunmaktadır.
Bu uzun süre içinde yayın hayatı ile ilgili dünyadaki teknolojik gelişmelerin yakından takip edilmesi ve bu teknolojik gelişmelerin ülkemizde de gecikmeksizin uygulamaya konulmasıyla, Sigortacı Gazetesi'nin okuyucusu tarafından her zaman aranan ve zevkle okunan ciddi bir sektör yayını olması sağlanmıştır.
Kağıda basılıp dağıtılan Sigortacı Gazetesi'nin, kağıt ve baskı kalitesinin sürekli iyileştirilmesinin yanında son beş, altı yıldır ayrıca elektronik ortamda yayımlanan e-gazete, teknolojik gelişmelerin yakından takibi ile ilgili olarak hemen aklıma gelen bir örnektir.
Sigortacı Gazetesi gerek ülkemizdeki, gerekse dünya sigorta piyasalarındaki gelişmelerle ilgili haberlerin, makalelerin, istatistiklerin ve araştırma yazılarının yer aldığı güvenilir bir yayın organı haline gelmiştir. Sigortacı Gazetesi ülkemiz sigorta sektörü ile birlikte büyümüş, sigorta piyasamızın yakın tarihinde yaşanan tüm olaylara şahitlik ederek bugünlere ulaşmıştır.
Sigorta sektörümüzle ilgili yaşanan gelişmelerin ve bilgilerin ileriki yıllarda gelecek kuşaklara aktarılmasında da güvenilir bir başvuru kaynağı olacaktır.
Bu arada, Sigortacı Gazetesi'nin bugünkü başarısını gerçekleştirirken hiçbir zaman kalabalık bir çalışan kadrosuna sahip olmadığını da hatırlatmak isterim. Aksine, Gazete'nin bugüne kadar çalışan kadrosu sınırlı sayıda kalmıştır. Ancak, çalışanların her biri, hep kendi konusunda uzman, yıllarını ve emeğini fedakârca işine vermiş değerli kişiler olmuştur ve bu

büyük başarı da bunların eseridir. Sigorta Gazetesi'nin yayın hayatında kesintiye uğramadan 36 yıl gibi uzun bir süreyi geride bırakarak 500'üncü sayıya ulaşmış olması nedeniyle başta Sayın Metin Öztürk olmak üzere bu başarının elde edilmesinde emeği geçen herkesi kutlar, daha nice başarılı yıllar dilerim.

Asistans Şirketleri Derneği Başkanı - Allianz Partners Türkiye CEO'su Merve Tolan

Sigortacı Gazetesi ailesinin değerli üyeleri, öncelikle ilk sayınızdan itibaren bu istikrarlı tablonun çizilmesine katkıda bulunan herkesi yürekten tebrik ederim. Sürdürülebilirliğin en başarılı örneklerinden biri haline gelmiş, gerek sigorta gerekse yayıncılık sektörlerine damga vuran 500. sayınızı Allianz Partners Türkiye ailesi olarak



kutluyoruz. 1997 yılından beri Türkiye'de seçkin kurumların müşterine Mondial markamızla asistans hizmeti sağlayarak yürüdüğümüz yolda, her daim sektörün nabzını tutan, köklü, güvenilir, saygın ve kaliteli içeriklerinizle yanımızda oldunuz. Sektöre brokerlik, bankasürans, asistans gibi farklı noktalarından bakmamı sağlayan şahsi kariyerim boyunca da Sigortacı Gazetesi'nin bu gücünü hep hissettim. Şevkle, özveriyle, titiz çalışmalarıyla bu oluşumun kurulmasından yürütülmesine dek her aşamada emeği geçenleri selamlıyor, daha nice 500 sayınızda başarınızın katlanarak devam etmesini diliyoruz.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar

Sigortacı Gazetesi, sektörün yıllardır gündemini tutan, acente-şirket bağlantısını kuran yayını. 500 sayıya ulaşmak bu anlamda büyük bir başarı. Bu anlamda



Sigortacı Gazetesi'nin yayıncısı olan Metin Öztürk'ü ve kuruluşundan bu yana bu yayında görev alan, katkıda bulunan tüm arkadaşlara teşekkürlerimi sunarım. Umarım Sigortacı Gazetesi'nin 1000. sayısında tekrar buluşuruz.

Homer Auto Service Genel Müdürü Haluk Yeşilbayraktar

Sigortacı Gazetesi, Türkiye'deki en önemli sektörel yayınlardan biri olarak, sigorta sektörünün gelişimi ve sektöre hizmet veren paydaşların kendilerini ifade etmeleri konusunda çok önemli bir görevi yerine getirmiştir ve getirmeye de devam etmektedir. Sektörde çalışmaya başladığımız, sosyal medya vb. gibi hızlı iletişim ortamlarının olmadığı yıllarda sektörden haberleri öğrenebilmek için sabırsızlıkla



yayınlanmasını beklediğimiz Sigortacı Gazetesi, çağdaş iletişim ortamlarını en iyi şekilde kullanarak yayın hayatını sürdürüyor olması son derece memnun edici bir durumdur.
Sigortacı Gazetesi'nin, Sayın Metin Öztürk nezdinde emeği geçen ve geçmiş olan tüm çalışanlarını başarıları için kutlarım.

Sigorta Dünyası Genel Yayın Yönetmeni Birant Yıldız

500. gurur sayısı...
Çalışma hayatımın en uzun dönemini geçirdiğim ve unutulmaz anılarla ayrıldığım Sigortacı Gazetesi'nin 500'üncü gurur sayısını tüm içtenliğimle kutlarım. Bir yayının 500 sayı boyunca çıkmasının özellikle günümüz şartlarında çok zor olduğunu, işin içinden biri olarak gayet iyi biliyorum. Dolayısıyla Metin Öztürk'ün başardığı işin ayakta alkışlanması gerekir.
Sigortacı Gazetesi'nin faaliyette olduğu yıllar boyunca yurt



çapında binlerce gazete ve dergi yayın hayatını sonlandırmak zorunda kaldı. Hatta bu 35 yıllık periyotta sigorta sektöründe bile birçok şirket faaliyetini durdurdu. Böyle bakınca, 500 sayılık başarının parlaklığı daha da ortaya çıkar.
Tarihe geçecek bu sayıda bana da yer verdikleri için başta Metin Bey olmak üzere tüm Sigortacı Gazetesi ekibine teşekkür ederim. Ayrıca, yıllarca beraber çalıştığım Feyza, Kemal, Mine, Meral, Umut, Emre, Elif, Leyla, İrfan ve ekibin yeni üyeleri Hande ve Esra'ya sevgilerimi ve tebriklerimi iletiyorum.

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz

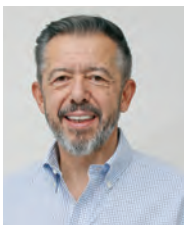
Yayıncı olarak 500 sayıya ulaşmak büyük bir başarı ve onur.



Özellikle sigorta sektörüne ilişkin ülkemizde yeterli düzeyde bilgi kaynağı olmadığı düşünüldüğünde, Sigortacı Gazetesi düzenli yayınları ile bu boşluğu tarafsız ve objektif olarak doldurmaktadır. Değişen zamana ayak uyduran ve basılı yayının yanında internet yayıncılığında da faaliyetini sürdüren Sigortacı Gazetesi'ni sadece bir yayın olarak görmüyor, aynı zamanda bilginin paylaşıldığı bir platform olarak görüyorum. Öyle ki deneyim kazanmış değerli kişiler sahip oldukları bilgileri bu platform üzerinden paylaşabilmekte ve bir kütüphane gibi ihtiyaç duyulduğunda bu platform üzerinden ulaşılabilmektedir.
Her ay yayınlanan yeni sayısını bir çırpıda merakla okuduğum Sigortacı Gazetesi'ni bu başarısından ötürü kutluyorum. Bugüne kadar olduğu gibi tarafsız ve doğru bilginin kaynağı olarak hayatına devam etmesi dileği ile sektörün kendi arasında iletişimini sağlayan ve sigorta sektörü hakkında bilgi sahip olmak isteyenlere de kaynak olan Sigortacı Gazetesi'ne nice seneler diliyorum.

BEST Dergisi İmtiyaz Sahibi Cem Yılmazer

500 sayı boyunca okurlara ulaşan Sigortacı Gazetesi, sadece sektöre yön veren mesajları, haberleri ya da röportajları değil, sektörün geçmişten geleceğe uzanan yolculuğunda sahip olduğu değerleri, kültürü ve dostluğun izlerini de barındırır.
Sigortacı Gazetesi'ni ayrıcalıklı kılan şey, sektör kültürünü en net yansıtan kurumların başında gelmesidir. Yayın hayatının



sürdüğü otuz altı yıl öncesinden bugüne Sigortacı Gazetesi gibi aynı ismi, aynı kurumsal yapıyı taşıyarak bugünlere gelen belki birkaç kurum sayabiliriz. Dev sigorta şirketlerinin, birliklerin, derneklerin zaman içerisinde birçok değişikliğe uğradığı, kimilerinin çoktan yok olup gittiği bir sektörde Sigortacı Gazetesi aynı isim ve aynı liderle, sadece kendi değerlerini değil, aynı zamanda sektörün kültürünü, hafızasını ve geleneklerini de taşıyarak günümüze geliyor.
Bugün Sigortacı Gazetesi'ni her elinize aldığınızda veya yeni teknolojilerle uyumlu versiyonlarına bilgisayarınızdan ya da cep telefonunuzdan ulaştığınızda elinizde tuttuğunuz şey, anlık haberlerin hafızanızdan kısa zaman sonra uçup gidecek olan bilgileri değil, içinde bulunduğunuz iş yaşamının kökleriyle ve geleceğiyle sizi buluşturan aidiyet duygusunun ta kendisidir.
Bu nedenle ben de tıpkı diğer okurlar gibi Sigortacı Gazetesi'nin masamda ya da dijital cihazlarda her zaman elimin altında olmasından mutluluk duyuyorum. Kendi yolumuzda yürürken değerli bir rakibin her zaman yakınlarda bir yerlerde olmasından ve bir gözümüzle onu takip etmekten dolayı güven duyuyorum.
Sigortacı Gazetesi'nin tüm çalışanlarını ve değerli kurucusu Metin Öztürk'ü tebrik ediyor, nice başarılı yıllar diliyorum.

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven

Bizler, sigorta sektörünün temsilcileri olarak ilk günden bugüne sigortanın, sigortalı olmanın avantajlarını, tasarrufun önemini anlatmaya, toplumda tasarruf bilincinin oluşmasına katkı sağlamaya, bu konuda farkındalık yaratmaya çabalıyoruz. Sektör rakamlarına



baktığımızda ülkemizde hâlâ bu anlamda gidilecek çok yolumuz olduğu da bir gerçek... Şimdiye kadar kat ettiğimiz ve kat edeceğimiz bu yolda en büyük paydaşlarımızdan birisi şüphesiz kitle iletişim araçları.
Sigortacı Gazetesi ise tam 36 yıldır ülkemizde sektörümüzün nabzını tutuyor, dünyadaki ve ülkemizdeki gelişmeleri takip ederek, sektör temsilcilerinin görüşlerine yer vererek hepimize ışık tutuyor. Bu anlamda sektörümüzün gelişimine katkılarının çok büyük olduğunu düşündüğüm Sigortacı Gazetesi'nin 500. sayısını gönülden tebrik ediyor, emeği geçen herkese MetLife ailesi olarak teşekkürlerimi sunuyorum.







George Floyd'un öldürülmesinin ardından yaşanan olaylarda pek çok dükkan ve araç alevler içinde kaldı.

ABD'deki protesto gösterilerinin sigortacılara faturası 100 milyon $

25 Mayıs'ta George Floyd isimli siyahi bir vatandaşın öldürülmesinin ardından ABD'nin Doğu yakasında alevlenen toplumsal olaylar ABD'li sigortacıları 50 yıl önce gerçekleşen başka bir sivil direnişi hatırlamaya itiyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Amerikan yurttaş hareketleri önderi Martin Luther King Jr.'ın 1968 yılında suikaste kurban gitmesinin ardından çıkan olaylarda 43 kişi hayatını kaybetmiş, binlerce kişi tutuklanmış ve milyonlarca dolar maddi hasar ortaya çıkmıştı. Amerikan Sigorta Bilgi Enstitüsü (I.I.I.), King'in suikasti sonrasında başlayan olayların sadece New York'ta sigorta sektörüne maliyetinin 4 milyon dolar olduğunu söylüyor. Bu rakamın günümüzdeki karşılığı ise 30 milyon dolar. Enstitü'ye göre bu rakam dünya üzerinde sigortacıların toplumsal olaylar nedeniyle ödediği en yüksek meblağlardan.

DOĞAL AFET HASARINA EŞİT

George Floyd'un 25 Mayıs'ta öldürülmesinin ardından 100'den fazla şehirde başlayan "Nefes Alamıyorum" gösterileri sonucunda ödenecek hasarların ise bu miktarın üzerinden olabileceği belirtiliyor. Bir anda başlayan olaylar ABD'nin Doğu yakasındaki New York, Pittsburgh, Boston ve Washington şehirlerine yayıldı. Bazı şehirlerde barışçıl gösteriler düzenlenirken, bazı şehirlerde maddi hasar ve can kaybı meydana geldi. Bunun yanında gösteriler nedeniyle sokağa çıkma yasağı olan bölgelerde iş durması hasarları da gelebilir. Şimdiden (bu yazı 11 Haziran'da kaleme alındı), Property Claim Services kurumu tarafından yapılan açıklamaya göre olayların başladığı Minneapolis bölgesindeki toplam hasar 25 milyon dolara dayanmış durumda. Bu hasar ortalama bir doğal afet hasarına eşit. Etkilenen şehirlerin sayısı da hesaplara eklenirse, Korona'dan sonra ikinci büyük darbe "Nefes Alamıyorum" protestolarından gelecek.

FİYATLARI YÜKSELTEBİLİR

Koronavirüs salgını sürerken ABD'li sigortacılar reddettikleri bazı koronavirüs ilişkili hasarlar için davalarla boğuşmaya devam ediyor. Zaten koşulları sıkılaşan bir pazar, sivil hareketliliğin de yayılmasıyla beraber artan hasarların sigorta sektörünü nasıl etkileyeceği konusunda endişe duymaya başladı. Özellikle tenzili muafiyet olmayan ya da bu limitleri çok düşük olan poliçelerden gelecek hasarlar sigortacıların üzerindeki yükü daha da ağırlaştıracak gibi gözüküyor. Bu durum, sigorta primlerinin gelecek dönemlerde artmasına ya da sigorta kapsamından toplum hareketleriyle ilgili yağmalama gibi teminatların kalkmasına sebebiyet verebilir. Diğer taraftan ABD sigorta sektörünün belalısı Atlantik fırtına sezonu Haziran ayında açıldı. Koronavirüs hasarlarının üzerine fırtına hasarları da ekleniyor olacak. Unutmamak lazım ki, küresel çapta en büyük hasarlar kasırga ve fırtınalar sonrasında oluşuyor. Yine benzer bir şekilde fırtınalar sonrasında da yağmalama olayları görülebiliyor.

KRİZ ANINA TEKNOLOJİ YETİŞİYOR

Çok kısa bir sürede üst üste gelen bu kadar büyük boyutlu olaya karşın, sigorta sektöründeki gelişmeleri de gözlemlemek mümkün. Karışıklık yaşanan bölgelerde hasar değerlendirme ve ekspertiz çalışmaları fotoğraf ya da drone aracılığıyla gerçekleştiriliyor, cep telefonundan alınan görüntüler ve videolar kullanılıyor. Bunun yanında poliçe sahipleriyle iletişim görüntülü aramalar aracılığıyla gerçekleştiriliyor. Yeni uygulamaların yaygın olarak kullanılmasıyla beraber, hasar ödemelerinde bir gecikme yaşanması beklenmiyor.



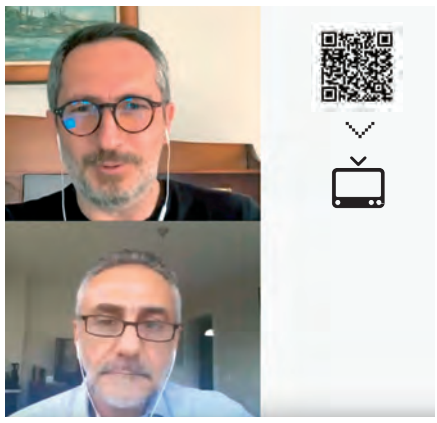
Protestolar sonucu oluşan toplam hasarın 100 milyon doları geçmesi bekleniyor.

"İŞLETMELERİNİZİN CAMLARINI SUNTAYLA KAPLAYIN"

Amerikan Sigorta Bilgi Enstitüsü'nün (I.I.I.) sivil olaylarda zarar gören işletmeler için çağrısı ise son derece ilginç. I.I.I. tarafından yayınlanan kılavuza göre olaylarda hasar gören işletmelerin sahiplerinin, dükkanlarının camlarını sunta ile kaplamaları, eğer camları kırıldıysa bunları süpürmeleri öneriliyor. Bunun yanında zarar gören eşyaların faturalarının kesinlikle çöpe atılmaması isteniyor.

Sigortacı Gazetesi canlı yayınları sektörün nabzını tutuyor

Sigortacı Gazetesi, Instagram kanalı üzerinden düzenlediği canlı yayınlarla sektördeki gelişmeler hakkında uzmanların görüşlerini aktarmaya devam ediyor.

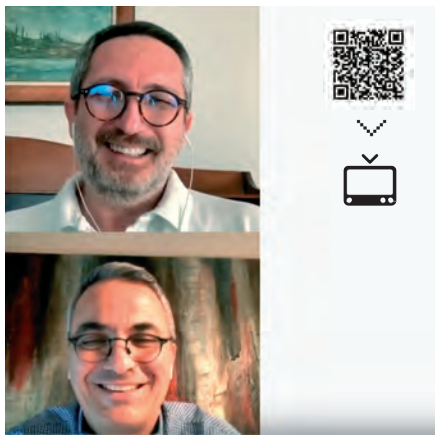


'TÜKETMEK KOLAY, BİRİKTİRMEK ZAMAN İSTİYOR'

Köşe yazarımız Okan Utkueri, Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili düzenlenen yayında Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren'i konuk etti. Canlı yayının konusu ise Sıfır Noktasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nin geleceği oldu. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) oldukça zorlu bir ekonomik ortamda meclisten geçtiğini hatırlatan Elveren, "SGK'ya ek olarak ortaya çıkan bu sistem tasarlanırken, hem finansal sıkıntıların tekrarlanmaması için ne yapılacağına bakıldı hem de yurt dışındaki iyi örneklerden neler getirebiliriz dendi. Türkiye'ye özgü bir sistem yaratıldı" dedi. Tasarrufun öneminin tartışıldığı bir ortamda BES'in büyük bir başarı yakaladığını dile getiren Elveren, "Böyle bir ortamda çok küçük miktarlı birikimlerle 6 milyon 800 bin insan için 132 milyar fon birikti. Temel kavram şuydu: Sosyal güvenlik sistemindeki emekliliğe karşı kendi emekliliğimiz için inisiyatif almamız. Buna ne kadar erken başlarsak o kadar faydalı olacak" diye konuştu.

'KORONAVİRÜS SALGINIYLA RİSK TANIMI DEĞİŞECEK'

Okan Utkueri'nin moderatörlüğünü yaptığı bir başka yayında STD Başkanı Fahri Altıngöz konuk oldu. Koronavirüs pandemisinin hayatı çok değiştirdiğini söyleyen Altıngöz, COVID-19'un risk algısı ve risk anlayışı olarak tüm dünyayı etkilediğini de aktardı. "Bugün baktığımızda teknoloji eksenli dijital odaklı risklerin konuşulması mümkün. Önümüzdeki süreçte de teknoloji eksenli hasarları ve yeni dünyanın getirmiş olduğu artan ve farklılaşan risklerle ilgili bir takım hasarları görüyoruz" diyen Altıngöz, "Risklerin tanımı, şiddeti ve etki alanı değişecek. Salgından sonra sigorta sözleşmelerinin ciddi şekilde inceleneceğini, sorgulanacağını düşünüyorum" dedi.



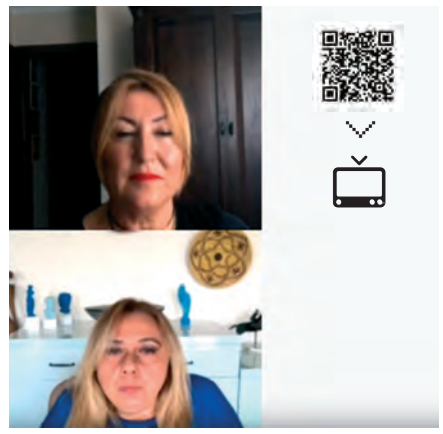


'ALACAK SİGORTASINDA CİDDİ POTANSİYEL GÖRDÜK'

Köşe yazarlarımızdan KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz'ı konuk etti. Uzun yıllardır alacak sigortası hizmeti veren yabancı şirketlerin var olduğunu söyleyen Yılmaz, devletin bu alana yatırım yaparak özellikle 125 milyon lira cirosu olan KOBİ'lerin de alacaklarını garanti altına alarak, vadeli satışlarındaki ödenmeme riskini bertaraf etmek için sigorta teminat alanını genişlettiğini aktardı. Yılmaz, "Bakmak ve görmek arasında fark var biz Koru Sigorta olarak bakıp da görenlerdeniz. Alacak sigortası alanında ciddi bir potansiyel gördük. Geniş bir kitlesi olan alana yatırım yaptık" dedi.

'YÖNETİCİ OLMAK MASAYI YÖNETMEKLE SINIRLI DEĞİL'

Gerçekleştirdiğimiz bir diğer canlı yayınımızda Sema Tükeçiler, IUC Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu'nu canlı yayında konuk etti. Canlı yayının konusu ise Sıfır Noktasında başarılı bir kadının anatomisi oldu.



"İş hayatında en yorucu unsur çalışanları motive etmek" ifadelerini kullanan Uçaroğlu, "Sigortacılık sosyal bir meslek, diğer mesleklere göre insanlardan soyutlanarak yaşayamıyorsunuz" dedi. Uçaroğlu, "Türkiye'de kurulan şirketlerin ilk 2 sene içerisinde kapanmasının sebebi işi iyi yönetememek. Bir işi yönetmek masayı yönetmekle sınırlı olmamalı, en basit konuların bile bilincinde olmanız lazım" şeklinde konuştu.

YAZ GÜN DÖNÜMÜ YOGASI

Yaz Gün Dönümü'ne denk gelen 21 Haziran Uluslararası Yoga Günü'nde keyifli bir yayına imza attık. Yoga Eğitmeni Elif Balmuk, canlı yayında özel bir yoga seansı gerçekleştirdi.



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 - Temmuz 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 haziran ayında yeni normal döneminde bir araya geldi

Haziran Sigortacı Gazetesi köşe yazarları buluşmasında yeni normal döneminde sosyal mesafeli bir araya geldik. Haziran ayında 3 aydır özlediğimiz İstanbul'un güzelliklerine Kandilli'nin tepesiden baktık ve bir defa daha İstanbul'a hayran kaldık. Hepimizin aşina olduğu Kandilli Borsa Restaurant'ta buluştuk. Masanın gündeminde COVID-19 vardı. Son derecede keyifli geçen yemek bu yeni süreç için bize bir moral arası oldu. Mehmet Muratoğlu online sınavların, Okan Utkueri ise online toplantılarının yoğunluğu sebebiyle aramızda olamadı. Mehmet Aydoğdu ağabey ise, yoğun tempoda kısa bir Sapanca molası verdiği için yanımızda değildi. (Feyza Kırmızı)

SİGORTACI GAZETESİ VE KASIDER İŞBİRLİĞİYLE ÜCRETSİZ DÜZENLENEN

‘SIFIR NOKTASINDA’ eğitimlerine yoğun ilgi

Sigortacı Gazetesi ve KASIDER işbirliği ile gerçekleştirilen ücretsiz eğitimler sigorta sektörü tarafından büyük ilgi görüyor. Geçtiğimiz ay 3 defa düzenlenen ve siber güvenlikten sigorta sözleşmesi kurulumuna kadar pek çok noktaya değinilen “SIFIR NOKTASINDA” temalı eğitimler önümüzdeki aylarda da devam edecek.



Çalışan ve işveren arasındaki ilişkinin geliştirilmesi ve yeteneklerinin korunmasıyla ilgili değerli bilgilerin paylaşıldığı ilk etkinlik yoğun katılımla gerçekleştirildi. 4129 Istanbul Eğitim ve Danışmanlık eğitmeni Hakan Şahin tarafından “Sıfır noktasında buharlaşan yeteneklerin sorumlusu kim?” sorusunun masaya yatırıldığı eğitim, KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler moderatörlüğünde düzenlendi. KASIDER ve Sigortacı Gazetesi sponsorluğunda düzenlenen ilk etkinlik olan ve katılımcı sayısının 100’ü geçtiği eğitimde çalışan ve işveren arasındaki iş hayatında oluşan sorunlar ve çalışma hayatının iyileştirilmesi için öneriler paylaşıldı. Şahin, son 10 yılda eğitime katılanların karşılaştıkları kişisel zorluklar veya engellerden 10 tanesini katılımcılarla paylaştı.



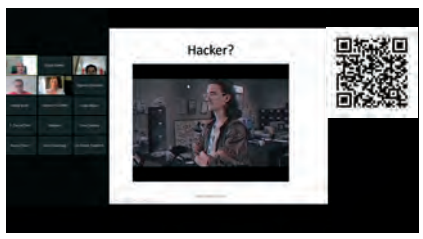


Sigortacı Gazetesi ve KASIDER’in sektör katılımcılarına ücretsiz olarak sunduğu eğitimlerden biri de Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Ana Bilim Dalı öğretim üyesi Dr. İrem Aral’ın sigortacılıkla ilgili karmaşık hukuksal noktalara açıklık getirdiği eğitim oldu. 22 Haziran Pazartesi günü gerçekleştirilen ücretsiz eğitimde “Sigorta sözleşmesinin kurulması, sigortacının sorumluluğunun başlaması ve bu bağlamda primin ödenmesinin etkisi” konuları işlendi. Aral, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu, Sigorta Hukuku Mevzuatı ve Yargıtay Kararları çerçevesinde ve uygulamada yaşanmış örnek olaylara da yer vermek suretiyle başta sigortacıların sorumluluğu olmak üzerine kapsamlı pek çok bilgiyi katılımcılara aktardı.





Alper Başaran’ın eğitmen olarak yer aldığı ve KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler’in moderatörlüğünü yaptığı “Sıfır Noktasında Siber Güvenlik” isimli eğitimde sektör yetkilileri Siber Güvenlik konusunda doyurucu bilgiler ile donatıldı. Eğitimde “Artan siber saldırılar karşısında kuruluşların sahip olduğu en önemli savunma mekanizmalarının başında farkındalığı yüksek çalışanlar gelir” diyen Başaran, “Siber saldırıların sadece teknik tedbirlerle engellenmesi mümkün değildir, farkındalığı yüksek ve belirli davranış kalıplarını benimsemiş çalışanlara ihtiyaç vardır. Bireysel internet kullanımının artması sonucunda siber saldırılar kişisel hayatları da hedef almaktadır” şeklinde konuştu. Katılımcılara sertifika verilen eğitim sırasında siber şantajdan kredi kartı numarası hırsızlıklarına kadar geniş bir yelpazedeki saldırıların nasıl fark edilebileceği ele alındı.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Dalgalı piyasada takip önemli

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 Mayıs ayında %3.03 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış ise %4.36 oranında gerçekleşti. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0.15 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.61 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Mayıs ayında %1.36 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.

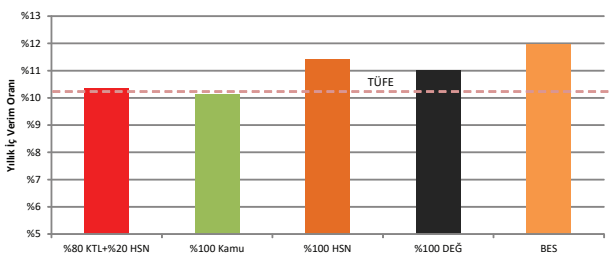
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

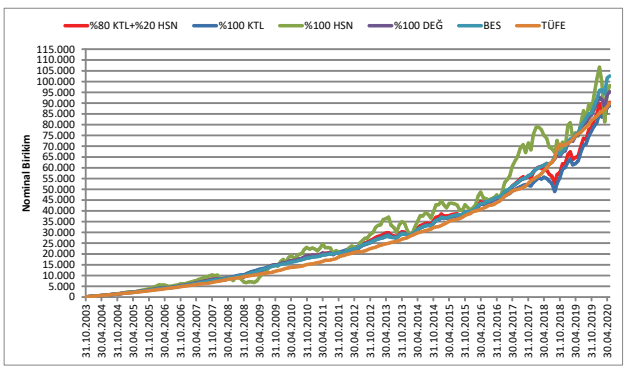
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.05.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



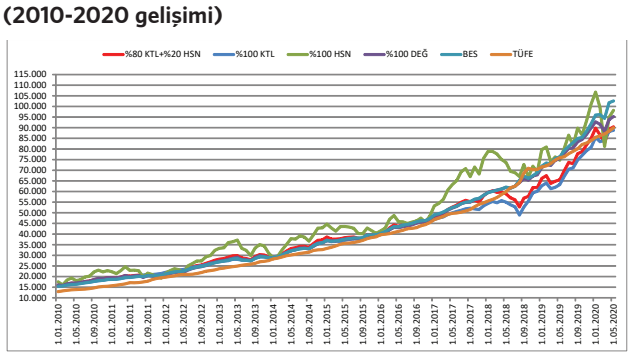
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.05.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %11,95 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,4 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.05.2020 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 31.10.2003-29.05.2020 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, 29.05.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 102.594 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 89.964 TL birikime ulaşmaktadır.

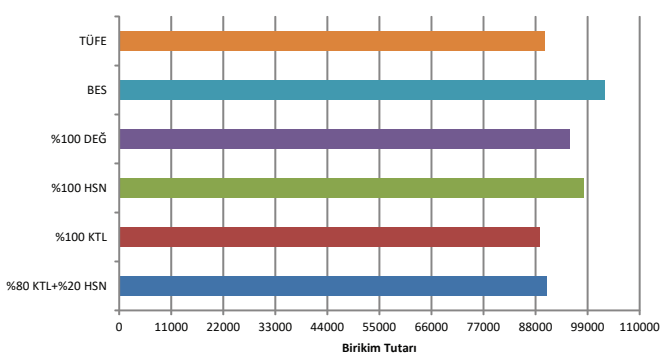
31.10.2003-29.05.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2020 gelişimi)



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.

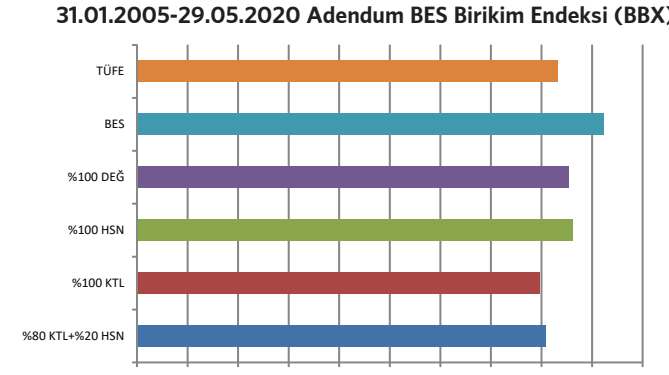
Yandaki grafik 31.10.2003-29.05.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.05.2020 tarihinde 102.594 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 450 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.05.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.05.2020 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 29.05.2020 tarihinde 86.087 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-29.05.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Haziran ayında başlayan normalleşme süreci kapsamında alınan kararlar arasında bulunan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin, otomatik katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi ve Kıdem Tazminatı Fonu'ndan oluşan karma bir model olarak kurgulanacağı açıklandı.

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi geliyor

Haziran ayının başında başlayan normalleşme süreci kapsamında alınan yeni kararlar açıklanırken, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) de unutulmadı. 2019 yılının sonlarına doğru açıklanan Yeni Ekonomi Programı'nda ilk defa duyurulmuş olan TES'in, otomatik katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi ve Kıdem Tazminatı Fonu'ndan oluşan karma bir model olarak kurgulanacağı belirtildi.
TES'in hedef kitlesi ve dahil edilecek katılımcılar için henüz kesin bir bilgi bulunmuyor, ancak konu ile ilgili bazı düşünceler var. Otomatik katılımda olduğu gibi, belirli bir yaşın altında olan çalışanların tamamı zorunlu olarak TES'e dahil edilecek. Emekliliğine az bir süre kalan çalışanların TES'e zorunlu olarak dahil edilmeyeceği, daha çok çalışma hayatının başında olan çalışanların hedef kitleyi oluşturacağı düşünülüyor. Ancak, emekliliğine az süre kalmış kişiler için de kapılar tamamen kapanmış değil. Kişiler isterse, isteğe bağlı olarak sisteme girebilecek. Böylelikle, 2017 yılında başlatılmış olan otomatik katılım süreci, tamamen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi içerisinde olacak.

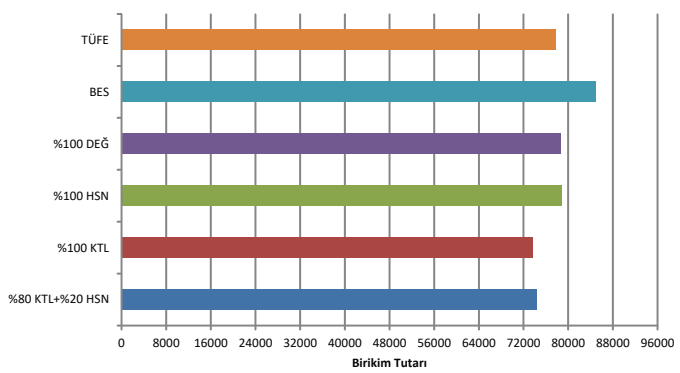
KESİNTİLER BELİRLİ ORANLARDA OLACAK

Otomatik katılımda olduğu gibi, çalışanların maaşlarından standart bir tutar değil, her bir çalışanın maaşına göre, belirlenecek oranlarda kesinti yapılacak. Her bir çalışan için, maaşından kesilerek alınacak katkı paylarına, işveren ve devlet katkıları da eklenerek, çok katkılı bir sistem kurulacak. Toplanan tüm bu katkılar, çalışanın TES hesabına aktarılacak ve birikimler bu hesapta büyümeye devam ederken, çalışanlar hesaplarını takip edebilecek.
Otomatik katılımın aksine, herhangi bir cayma olanağı sunulmayacak ve çalışanlar istediği an sistemden çıkamayacak. Konut alımı, evlilik gibi acil nakit ihtiyacı oluşturan durumlar için istisnai durumlar sağlanarak, birikimlerin bir kısmının çekilmesine izin verilecek, ancak birikimlerin tamamının çekilmesinin önüne geçilecek.
Çalışanların aklındaki en büyük soru ise, kazanılan haklar ile ilgili ne olacağı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, konu ile ilgili çalışanlara müjdeyi verdi. Oluşturulacak olan yeni modelde, çalışanların kazanılmış haklarının korunması için çözümler bulunarak, yeni sisteme geçilmesi durumunda herhangi bir hak kaybı yaşanmayacağını belirtti.

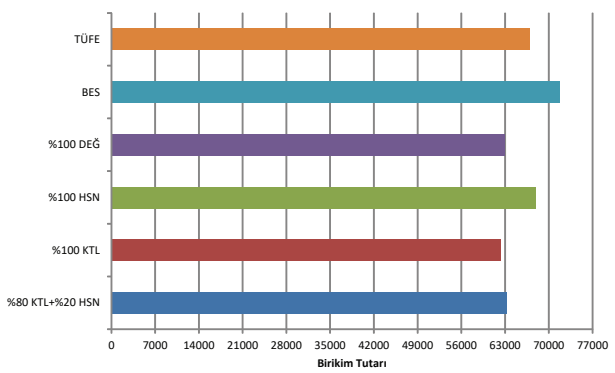


Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, konu ile ilgili yaptığı açıklamalarda kazanılan kıdem haklarının korunması için çözümler bulunacağını, yeni sisteme geçilmesi durumunda herhangi bir hak kaybı yaşanmayacağını belirtti.

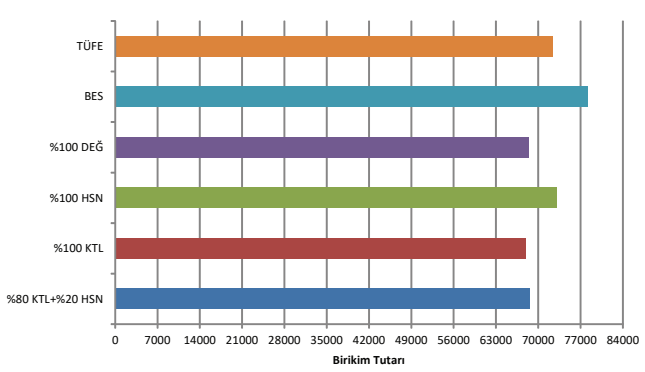
31.01.2006-29.05.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



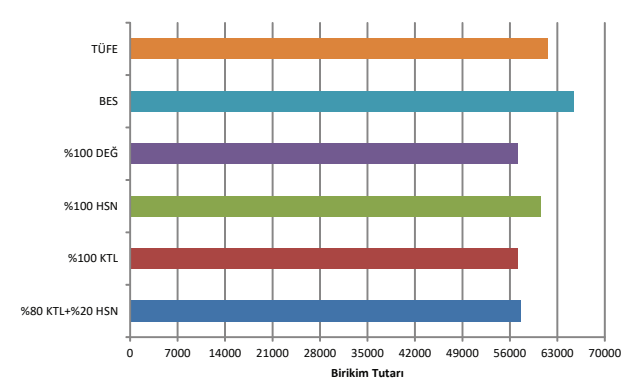
31.01.2008-29.05.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-29.05.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.05.2020 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.

Siber saldırılarda sigortacılar yükümlülüklerine dikkat etmeli

Siber saldırı dünyadaki her şirket için en büyük tehdittir. Önümüzdeki beş sene içinde de her birey, yer ve nesne için en büyük tehdit haline gelmesi olasılığı bulunmaktadır. Teknoloji ilerledikçe "hacker" olarak adlandırılan siber dünyanın haydutları da ilerleme kaydetmekte, fakat güvenlik geride kalmaktadır. (Hacker karşılığı olarak "korsan" sözcüğünün artık dilimize yerleşmiş bulunduğunu görmekle birlikte, bu deyimin yerinde olmadığını ve kendi kişisel çıkarı için hareket eden bir kimseyi anlatan "haydut" sözcüğünün tercih edilmesi gerektiğini düşünmekteyiz. Korsan ise bir devlet tarafından savaş eylemlerinde bulunmak üzere yetkilendirilmiş olan kişi anlamına gelir. Korsanlık uygulaması 19. yüzyılın ortalarında bir uluslararası sözleşmeyle tarihe karışmıştır.)

Şirketlerin ileri siber eğitim ve uygulama çözümlerini bütün birimlerine sağlamaları, siber tehlikelerden korunma bakımından çok büyük önem taşımaktadır.

HASARIN KARŞILANMASI YETERLİ DEĞİL

Siber saldırılar son zamanlarda gerek çaplarının genişliği gerek kullandıkları gelişmiş teknolojiler açısından büyük ilerlemelere sahne olmuş ve bu da şirket ve diğer kurumların güvenlik sistemlerini gözden geçirme gereğini ortaya çıkarmıştır. Saldırıları, işletmelerin sistemlerini çökerttikten ve zarar verdikten sonra saptayıp, oluşan yaraları sarmaya yönelmek artık uygun bir strateji sayılmamaktadır. Bugün siber saldırılar çok kısa zaman içinde altyapıya ve itibara çok büyük zararlar verebilmektedirler. Dolayısıyla tehlikeyi önleme yaklaşımı ön plana çıkmıştır. Bu yaklaşım bilinmeyen tehditleri kurumun sistemlerine etki etmeden etkisiz hale getirmeyi hedeflemektedir. Böylece güvenlik sağlayıcı birimlerin de, yalnızca gerçek tehditler üzerine yoğunlaşmaları ve daha verimli iş görmeleri de sağlanmış olacaktır. Önleyici çözümler istihbarat paylaşımı, yapay zeka vasıtasıyla önleme ve birleştirilmiş bir yapı sayesinde bütün saldırı odaklarına karşı konsolide koruma esasına dayanmaktadır. Siber saldırı bir veya birden fazla bilgisayardan karşıdaki bilgisayarlara veya ağlara yapılan saldırı eylemleridir. Amaç verileri çalmak, değiştirmek veya yok etmektir.

I- GÜNÜMÜZDEKİ EN YAYGIN 10 SİBER SALDIRI TÜRÜ

Aşağıda yaygın şekilde başvurulduğu belirtilen siber saldırı türlerini kısaca sıralamış bulunmaktayız.

1) Kötü Niyetli Yazılım (Malware)

Bunlar, virüsler gibi izinsiz şekilde bilgisayarlara sızdırılan kötü amaçlı yazılımlardır. Bilgisayarları veya bunların oluşturdukları ağları kullanılamaz duruma getirebilir veya saldırgana erişim izni sağlayarak sistemi uzaktan denetleme olanağını verebilirler.

2) Kimlik avı saldırıları (Phishing)

Güvenilir kaynaklardan gelmiş gibi gösterilen e-postalar aracılığıyla kişilerin site bilgilerini, kredi kartı bilgilerini elde etmeye yönelik saldırılardır.

3) DoS ve DDoS Saldırısı ('Denial of Services' ve 'Distributed Denial of Services')

DoS saldırısı "on-line" hizmetlerin düzgün çalışmasını engellemek amacıyla bir web sitesine veya bir veri tabanına çok fazla sayıda istek yollayıp sistemin kilitlenmesini sağlamaya yönelik saldırı türüdür. Bu saldırıların birden fazla bilgisayardan yapılması hali DDos saldırısı olarak isimlendirilmektedir.

4) Aradaki adam saldırısı veya Ortadaki adam saldırısı (Man in the Middle)

Bu çeşit saldırıda saldırgan birbiri ile doğrudan iletişim kuran iki taraf arasındaki iletişimi gizlice iletmekte veya değiştirmektedir. Mesela bir Wi-Fi ağının taklit edilmesi sayesinde saldırıya uğrayanlar erişmeyi arzuladıkları Wi-Fi ağı yerine saldırganların Wi-Fi ağına dahil olmakta ve işlemleri saldırganlar tarafından izlenebilir hale gelmekte ve verileri ele geçirilebilmektedir.

5) Yapılandırılmış Sorgu Dili (Structured Query Language)

Yapılandırılmış Sorgu Dili herhangi bir veri tabanı ortamında kullanılan bir alt dildir.

Kullanıcılardan bilgi alan birçok web sitesi bu verileri SQL veri tabanlarına göndermektedir. Saldırganlar da SQL güvenlik açıklarından faydalanarak kullanıcıların veri tabanlarının denetimini ele geçirebilmektedirler.

6) Cryptojacking

Cryptojacking, bir başkasının bilgisayarının, o bilgisayara yüklenen kötü amaçlı yazılım sayesinde siber haydut için kriptopara üretmek amacıyla (kripto para madenciliği) izinsiz kullanılmasıdır.

7) (Sıfır gün saldırısı) Zero Day Exploit

Bir yazılımda mevcut olan güvenlik açığının o zayıflık düzeltilinceye kadar siber haydut tarafından saptanması ve kullanılmasıdır.

8) Şifreleme (Parola) saldırıları (Password Attack)

Parola çoğu zaman bir sisteme giriş yapmak isteyen kullanıcının gerçek hak sahibi olup olmadığını saptamak için zorunlu olarak kullanılan bir araçtır. Parola saldırıları en yaygın saldırılar arasındadır.

9) Telekulak saldırısı (Eavesdropping Attack)

Kullanıcının özel alanı niteliğindeki cihazlara yüklenen yazılımlar aracılığıyla izinsiz dinleme yapmak için uzaktan erişim sağlanmasıdır. Saldırgan sızdığı ağda dinleme yaparak kullanıcının o ağ üzerinden göndereceği kişisel verileri edinir. Aktif ve pasif olmak üzere iki türü vardır. Pasif türünde yalnızca dinleme yapılarak bilgi toplanmakta; aktif türünde ise saldırgan kullanıcıda kendisinin "dost" bir yapı olduğu izlenimini uyandırmakta ve ona sorduğu sorular aracılığıyla peşinde olduğu bilgilere ulaşmaktadır.

10) Doğum günü saldırısı (Birthday Attack)

Doğum günü saldırıları, bir mesajın, yazılımın veya dijital imzanın bütünlüğünü doğrulamak için kullanılan karma algoritmalara karşı yapılan saldırılardır. Bir karma algoritma tarafından işlenen bir mesaj, MD olarak betimlenen sabit uzunlukta bir mesaj özeti üretmektedir. Doğum günü saldırısı, bir karma algoritma tarafından işlendiğinde aynı MD'yi üreten ikinci bir mesaj oluşturma yoluyla gerçekleştirilmektedir. Siber haydut, kullanıcının mutabık olduğu asıl mesajı, kendi oluşturduğu üzerinde uyuşma olmayan mesajla değiştirmekte ve böylece (mesela) kullanıcıyı aslında kabul etmediği bir sözleşmeyi yapmış duruma getirmektedir.

II- SİBER SALDIRILARI ENGELLEMEK İÇİN ÖNLEM ALMAYA İLİŞKİN HUKUKSAL DÜZENLEME

Sigorta şirketleri çok sayıda kişisel veriyi işlemektedirler (bireysel müşterilerine ait verileri toplamakta, ellerinde bulundurmakta veya başkasına aktarmaktadırlar). Yukarıda belirttiğimiz değişik siber saldırı yöntemleri ile ele geçirilen kişisel bilgiler haydutların kendi amaçları doğrultusunda hukuka aykırı biçimde kullanılabilirler. Bunu önlemek üzere kısaca KVKK olarak bilinen Kişisel Verileri Koruma Kanunu bazı hükümlere yer vermiş ve Kişisel Verileri Koruma Kurulu da yasadan aldığı yetkiyi kullanarak bazı önlemler öngörmüştür.

1) KVKK uyarınca veri güvenliği ile ilgili olarak öngörülen suç veya kabahatler

a) Suçlar (KVKK m.17)

Kişisel verilere ilişkin suçlara Türk Ceza Kanununun (TCK) 135 ila 140'ncı madde hükümleri uygulanır. Buna göre kişisel verileri hukuka aykırı olarak kaydeden kimseye bir yıldan üç yıla kadar, hukuka aykırı olarak bir başkasına veren, yayan veya ele geçiren kişiye iki yıldan dört yıla kadar hapis cezası verilmesi söz konusudur.

b) Kabahatler (KVKK m.18)

Veri güvenliğine ilişkin yükümlülükleri yerine getirmeyenler hakkında 15.000 Türk lirasından 1.000.000 Türk lirasına kadar, Kurul tarafından verilen kararları yerine getirmeyenler hakkında da 25.000 Türk lirasından 1.000.000 Türk lirasına kadar idari para cezası uygulanacaktır.

2- Veri Sorumlusunun veri güvenliği ile ilgili yükümlülükleri (KVKK m.12)

Veri sorumlusu "Kişisel verilerin işleme amaçlarını ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu olan gerçek veya tüzel kişi" olarak tanımlanmaktadır (KVKK m. 3 bent ı). Veri sorumlusunun ve onun kararlarıyla veriyi işleyen kişilerin KVKK kapsamında birçok yükümlülükleri vardır. Veri güvenliği ile ilgili yükümlülükler şunlardır (KVKK m.12 fk.1):

- Kişisel verilerin hukuka aykırı olarak işlenmesini önlemek,
- Kişisel verilere hukuka aykırı olarak erişilmesini önlemek,
- Kişisel verilerin muhafazasını sağlamak.

Veri sorumlusu yukarıda sayılan hususlarla ilgili her türlü tedbiri almak ve kanunun işleyişi ile ilgili denetimleri de yapmak zorundadır. Kişisel veri, sorumlu kişi başka bir kişi tarafından işlenmişse güvenlik konusunda iki kişi de sorumlu durumdadır. Hem veri sorumlusu hem de veriyi işleyen kişi görevi sona erdikten sonra da veriyi paylaşamaz veya işleme amacı dışında kullanamaz. Eğer veri 3. kişiler tarafından ele geçirilmişse bu durum en kısa sürede ilgili kişilere bildirilmelidir.

III- KİŞİSEL VERİ GÜVENLİĞİ REHBERİ

Kişisel Verileri Koruma Kurulu, veri sorumlularının alması gereken teknik ve idari tedbirler konusunda uygulamada açıklık sağlanması ve iyi uygulama örnekleri oluşturması amacıyla Ocak 2018'de Kişisel Veri Güvenliği Rehberi'ni yayınlamıştır.

Rehber, kişisel verilerin hukuka aykırı olarak işlenmesi ile kişisel verilere hukuka aykırı olarak erişilmesinin önüne geçilerek kişisel verilerin muhafazasının sağlanması ve bireylerin temel hak ve özgürlüklerinin korunmasının temini için veri sorumlularına yol göstermesi için hazırlanmıştır (1.2. Kapsam). Yandaki sayfada bu rehberin birçok hükmünü özetleyeceğiz:



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

GÜNÜMÜZDE ÖZELLİKLE KORONAVİRÜS'E BAĞLI "UZAKTAN ÇALIŞMA" ZORUNLULUĞU VE "EVDE KAL" UYGULAMALARI SEBEBİYLE İNTERNET KULLANIMINDAKİ YÜKSELİŞ SİBER SALDIRILARIN SAYISINI DA ARTIRDI. SİGORTA ŞİRKETLERİ VE ÇALIŞANLARI İSE BU KONUDAKİ YÜKÜMLÜLÜKLERİNİ YERİNE GETİRMEZLERSE 4 YILA KADAR HAPİS VE 1 MİLYON LİRAYA KADAR PARA CEZASIYLA KARŞILAŞABİLİRLER.

1) İdari tedbirler

a)Risk ve tehditlerin belirlenmesi

Veri sorumlusu ilk önce işlediği kişisel verilerin neler olduğunu, bunların korunmasına ilişkin risklerin gerçekleşme olasılığını ve bunlardan kaynaklanabilecek kayıpları doğru bir şekilde belirlemelidir. Bu belirleme sırasında kişisel verilerin özel nitelikli kişisel veri olup olmadığı, gizlilik düzeyleri, güvenlik ihlali halinde ortaya çıkabilecek zararın niteliği ve niceliği göz önünde tutulmalıdır.

Daha sonra risklerin azaltılması ortadan kaldırılmasına yönelik kontrol ve çözüm alternatifleri (maliyet, uygulanabilirlik ve yararlılık açısından) değerlendirilmelidir.

b) Çalışanların eğitilmesi ve Farkındalık

- Çalışanlar siber güvenliğe ilişkin bilgileri sınırlı olsa dahi ilk müdahaleyi yapabilmelidirler.
- Çalışanların, kişisel verilerin hukuka aykırı olarak açıklanmaması ve paylaşılmaması konusunda eğitim almaları, çalışanlara yönelik farkındalık çalışmaları yapılması ve güvenlik risklerinin belirlenebildiği bir ortam oluşturulmalıdır. Çalışan herkesin kişisel veri güvenliğine ilişkin rol ve sorumlulukları, görev tanımlarında belirlenmeli rol ve sorumluluğunun farkında olması sağlanmalıdır.
- Kişisel veri içeren ortamlara erişim hakkı verilirken veya bu konuda kurum kültürü oluşturulurken "yasaklanmadıkça her şey serbesttir" ilkesi değil, "izin verilmedikçe her şey yasaktır" ilkesi geçerli olmalıdır.
- Çalışanlarla gizlilik anlaşması imzalanabilir. Güvenlik politika ve prosedürlerine uymamaları halinde disiplin süreci devreye girmelidir.
- Çalışanların kişisel veri güvenliğine ilişkin tehditler hakkındaki bilgilerinin güncel tutulması sağlanmalıdır.

c) Kişisel veri güvenliği politikalarının ve prosedürlerin belirlenmesi

- Kişisel veri güvenliğine ilişkin (her kişisel veri kategorisi bazında) doğru ve tutarlı politika ve prosedürler hazırlanmalıdır.
- Alınacak tedbirlerin önceden belirlendiği iyi bir olay yönetimi öngörülmelidir.
- Politika ve prosedürler kapsamında; düzenli olarak kontroller yapılmalı ve belgelenmelidir.

d) Kişisel verilerin mümkün olduğunca azaltılması

- Kişisel veriler, doğru ve güncel olmalı, gerekli olan süre kadar muhafaza edilmelidir.
- Veri sorumlularınca kişisel verilere hala ihtiyaç olup olmadığı değerlendirilmeli ve bunların doğru yerde muhafaza edildiğinden emin olunmalıdır.
- Yetkisiz erişimin önüne geçilebilmesi için veri sorumlularının sıklıkla erişimi gerekmeyen ve arşiv amaçlı tutulan kişisel veriler, daha güvenli ortamlarda muhafaza edilmelidir. İhtiyaç duyulmayan kişisel veriler ise mevzuata uygun ve güvenli bir şekilde imha edilmelidir.

e)Veri işleyenler ile ilişkilerin yönetimi

- Bilgi teknolojileri ihtiyaçları doğrultusunda veri işleyenlerden alınırken, bunların en az veri sorumlusu kadar güvenlik düzeyinde olması gerekir.
- Veri işleyen ile yazılı sözleşme yapılmalı ve veri işleyenin sadece veri sorumlusunun talimatları doğrultusunda, sözleşmede belirtilen veri işleme amaç ve kapsamına uygun ve kişisel verilerin korunması mevzuatı ile uyumlu şekilde hareket edeceğine, süresiz sır saklama yükümlülüğüne tabi olacağına, herhangi bir veri ihlali durumunda veri işleyenin bunu derhal veri sorumlusuna bildirmekle yükümlü olduğuna ilişkin hüküm bulunmalıdır.
- Veri sorumlusu tarafından veri işleyene aktarılan kişisel veri kategori ve türleri de sözleşmede belirtilmelidir.
- Veri sorumlusu, gerekli denetimleri yapmalı veya yaptırmalıdır.

2) Teknik Tedbirler

a) Siber güvenliğin sağlanması

- Kişisel veri güvenliğinin sağlanması için tek bir siber güvenlik ürünü kullanılmamalı, tamamlayıcı niteliğe sahip ve düzenli olarak kontrol edilen tedbirler de uygulanmalıdır. Öncelikli tedbirler, güvenlik duvarı ve ağ geçididir. Bunlar, siber saldırılara karşı ilk savunma hattı olacaktır.
- Kullanılmayan yazılım ve servisler cihazlardan kaldırılmalıdır.
- Kişisel veri içeren sistemlere erişim sınırlı olmalıdır. Veri sorumluları, erişim yetki ve kontrol matrisi oluşturmalıdırlar.
- Güçlü şifre ve parola kullanılmalı, şifre girişi deneme sayısı sınırlandırılmalıdır. Şifre ve parolalar düzenli aralıklarla değiştirilmelidir. Yönetici hesabı açılması ve admin yetkisi verilmesi sadece ihtiyaç olan durumlar için söz konusu olmalıdır. Veri sorumlusuyla ilişikleri kesilen çalışanların hesabı derhal silinmeli veya bunların erişimi sınırlandırılmalıdır.
- Bilgi sistem ağını düzenli olarak tarayan ve tehlikeleri tespit eden antivirüs, antispam gibi ürünler kullanılmalıdır. Bunlar güncel tutulmalıdır.
- Farklı internet siteleri ve/veya mobil uygulama kanallarından kişisel veri temin edilecekse, bağlantılar SSL ya da daha güvenli bir yol ile gerçekleştirilmelidir.

b)Kişisel veri güvenliğinin takibi

Veri sorumlularının sistemlerinin saldırılara maruz kalması çeşitli belirtilere rağmen uzun süre fark edilememektedir. Bu durumun önüne geçebilmek için;

- Bilişim ağlarında hangi yazılım ve servislerin çalıştığı kontrol edilmeli,
- Bilişim ağlarında sızma veya olmaması gereken bir hareket olup olmadığı belirlenmeli,
- Tüm kullanıcıların işlem hareketleri kaydı düzenli olarak tutulmalı
- Güvenlik sorunları mümkün olduğunca hızlı raporlanmalı,
- Çalışanların sistem ve servislerdeki güvenlik açıklarını ve bunları kullanan tehditleri bildirmesi için resmi bir raporlama prosedürü oluşturulmalıdır. Güvenlik yazılımı mesajları, erişim kontrolü kayıtları ve diğer raporlama araçları düzenli olarak kontrol edilmelidir. İstenmeyen olaylarda deliller toplanmalı ve güvenli bir şekilde saklanmalıdır.

c) Kişisel veri içeren ortamların güvenliğinin sağlanması

- Veri sorumlularının yerleşkelerindeki (veya bu yerleşkelerin dışındaki) cihazlarda veya kağıt ortamında saklanan kişisel veriler, çalınma veya kaybolma gibi tehditlere karşı fiziksel güvenlik önlemleriyle korunmalıdır. Kişisel verilerin yer aldığı fiziksel ortamlar dış risklere (yangın, sel vb.) karşı da uygun yöntemlerle korunmalıdır. Kişisel veriler elektronik ortamda ise, ağ bileşenleri arasında erişim sınırlandırılmalı veya bileşenlerin ayrılması sağlanmalıdır.
- Elektronik posta ya da posta ile aktarılacak kişisel veriler dikkatli bir şekilde ve yeterli tedbirler alınarak gönderilmelidir. Çalışanların bilgi sistem ağına kişisel elektronik cihazlarıyla erişim sağlamaları halinde bunlar için de mutlaka yeterli güvenlik tedbirleri alınmalıdır.
- Kişisel veri içeren kağıt ortamındaki evraklar, sunucular, yedekleme cihazları, CD, DVD ve USB gibi cihazlar ek güvenlik önlemlerinin olduğu başka bir odaya alınmalı, kullanılmadığı zaman kilit altında tutulmalı, giriş-çıkış kayıtlarının tutulması gibi fiziksel güvenliği artırıcı önlemler de alınmalıdır.
- Kişisel veri içeren cihazların kaybolması veya çalınması gibi durumlara karşı erişim kontrol yetkilendirmesi ve/veya şifreleme yöntemlerine başvurulmalıdır. Şifre anahtarı, sadece yetkili kişilerin erişebileceği ortamda saklanmalıdır. Benzer şekilde, kişisel veri içeren kağıt ortamındaki belgeler de kilit altında ve yalnızca yetkili kişilerin erişebileceği ortamlarda saklanmalı, söz konusu evraklara yetkisiz erişim önlenmelidir.

d) Kişisel verilerin bulutta depolanması

- Bulut depolama hizmeti sağlayıcısı tarafından alınan güvenlik önlemlerinin yeterli ve uygun olup olmadığı veri sorumlusunca değerlendirilmelidir.
- Bulutta depolanan kişisel verilerin neler olduğu ayrıntılarıyla bilinmeli; bunların yedeklenmesi, senkronizasyonun sağlanması ve gerektiğinde bu kişisel verilere uzaktan erişim için iki kademeli kimlik doğrulama kontrolü uygulanmalıdır.
- Kişisel veriler gerek depolama gerek kullanım sırasında, kriptografik yöntemlerle şifrelenmeli, bulut ortamlarına şifrelenerek atılmalıdır. Mümkün olan yerlerde, özellikle hizmet alınan her bir bulut çözümü için ayrı ayrı şifreleme anahtarları kullanılmalıdır.
- Bulut bilişim hizmet ilişkisi sona erdiğinde; kişisel verileri kullanılır hale getirmeye yarayabilecek şifreleme anahtarlarının tüm kopyaları yok edilmelidir.

e) Bilgi teknolojileri sistemlerinin tedarik edilmesi, geliştirilmesi ve bakımı

- Yeni sistemlerin alımı veya mevcut sistemlerin iyileştirilmesi ile ilgili ihtiyaçlar belirlenirken güvenlik gereksinimleri göz önüne alınmalıdır.
- Doğru girilmiş bilginin işlem sırasında oluşan hata sonucunda veya kasıtlı olarak bozulup bozulmadığını kontrol etmek için uygulamalara kontrol mekanizmaları yerleştirilmelidir. Uygulamalar, işlem sırasında oluşacak hataların veri bütünlüğünü bozma olasılığını asgari düzeye indirecek şekilde tasarlanmalıdır.
- Arızalandığı ya da bakım süresi geldiği için üretici, satıcı, servis gibi üçüncü kurumlara gönderilecek cihazlardaki veri saklama ortamı sökülmeli ve muhafaza altına alınmalı, yalnızca arızalı parçalar gönderilmelidir. Bakım ve onarım gibi amaçlarla dışarıdan gelen kimselerin kişisel verileri kopyalayarak kurum dışına çıkartması engellenmelidir.

f) Kişisel verilerin yedeklenmesi

- Kişisel veriler herhangi bir sebeple zarar görür, yok olur, çalınır veya kaybolursa veri sorumlusu yedeklenen verileri kullanarak en kısa sürede sistemleri faaliyete geçirmelidir.
- Elektronik cihazlardaki kişisel verileri içeren dosyaları kilitleyen ve bunların açılabilmesi için veri sorumlusunu fidye ödemeye zorlayan kötü amaçlı yazılımlara karşı kişisel veri güvenliğini sağlamak için veri yedekleme stratejileri geliştirilmelidir.
- Yedeklenen kişisel veriler sadece sistem yöneticisi tarafından erişilebilir olmalıdır. Veri seti yedekleri mutlaka ağ dışında tutulmalıdır.

"Yeni dönemde sağlık branşında yeni modellemeler geliştirilmeli"

Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Salgının gösterdiği şudur ki sağlık sisteminin sadece niteliğinin iyi olması ile ülkemizde tıbbın ne kadar gelişmiş olduğu ya da teknolojik imkanlarınızın ne kadar yüksek olduğu tek başına yeterli değil. Aynı zamanda sayısal kapasiteniz de çok büyük bir önem arz ediyor" dedi.

2019 sonuna kadar ülkelerin sağlık sistemleri ile ilgili genel algı, ekonomisi gelişmiş ülkelerin sağlık sistemlerinin çok üst seviyede olduğu hatta önemli sağlık sorunlarının ancak bu ülkelerde giderilebileceği yönündeydi diyen Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Özellikle ABD'nin sağlık sorunlarını çözmekte önde gelen ülkeler arasında olduğu algısı çok yüksekti. Ancak COVID-19 virüsüyle birlikte özellikle Fransa, İtalya ve İspanya gibi ülkeler çaresiz bir görüntü çizdi. ABD bu süreçte tam bir hayal kırıklığı yaşadı. Almanya dışında sürpriz bir şekilde Türkiye de diğer ülkelere göre göreceli olarak en az hasar alarak başarılı sonuç yakalayan ülkelerden biri oldu. Gerçi salgın henüz geçmiş değil, oluşabilecek ikinci dalgayla ilgili tehlikeli durum hala belirsizliğini koruyor. Ancak bu salgının gösterdiği şudur ki artık kurmuş olduğunuz sağlık sisteminin sadece niteliğinin iyi olması ile ülkemizde tıbbın ne kadar gelişmiş olduğu ya da teknolojik imkanlarınızın ne kadar yüksek olduğu tek başına yeterli değil. Aynı zamanda sayısal kapasiteniz de çok büyük bir önem arz ediyor. Yani toplamda kaç yatak kapasitenizin olduğu, bunun ne kadarının yoğun bakım yatağı olduğu, sağlık iş gücünüzün hizmet kapasitesinin ne kadar olduğu bilimsel ve teknolojik nitelikleriniz kadar önem kazandı. Aksi takdirde hekimlerin hasta seçmek zorunda kalmaları gibi trajik bir durumla karşı karşıya kalmaları kaçınılmaz" açıklamalarında bulundu.

ÜLKELERİN SAĞLIK GÜCÜ DE AYIRT EDİCİ NİTELİK

Çakas, "Pandeminin ilk dönemlerinde Sağlık Bakanlığı tarafından özel hastanelerin de salgın hastanesi olarak ilan edilmesiyle sigorta şirketleri ve sigortalılar arasında ilk günlerde gizli bir gerilim oluşmuştu. Sigorta şirketleri sağlık sigortası şartlarında yer alan ''Resmen ilan edilmiş salgın hastalıklar kapsam dışıdır'' maddesinden dolayı COVID-19 ile ilgili hasarları karşılama konusunda mesafeli bir



tavır almışlardı. Bu da dönemin hassasiyeti nedeniyle sigortalıların sigorta şirketlerine olan güveninin sarsılmasına neden olmuştu. Daha sonra durumu gözlemleyen sigorta şirketleri sırayla lütuf ödemeleri kapsamında COVID-19 nedeniyle oluşacak sağlık sorunlarını sağlık poliçelerinden karşılayabileceklerini müşterilerine iletmişlerse de Sağlık Bakanlığı'nın özel hastanelerdeki giderleri de karşılayacağını duyurması ara bir çözüm olmuş süreç sıkıntısız bir şekilde atlatılmıştı" dedi. Artık ülkelerin güçleri sadece ekonomik ya da savunma güçleriyle değil, aynı zamanda sağlık sistemlerinin de ne kadar güçlü olduğuyla ölçülecek gibi görünüyor diyen Çakas, "Bu noktada sağlık hizmetlerinin kalite seviyesi kadar ülke nüfusunun sayısal olarak ihtiyacını da karşılayabilmesi ve bu sistemden mümkün sayıda kişinin faydalanmasına imkan verilmeli" diye konuştu.

SAĞLIK BRANŞINDA YENİLİK GEREKİYOR

Çakas, "Türkiye önümüzdeki dönemlerde sağlık ihtiyaçlarını salgın dönemlerinde kapasite olarak karşılayabilecek bir görüntü veriyor. Özellikle şehir hastanelerinin kapasiteyi karşılamakta çok ciddi bir rol üstlenecekleri anlaşıldı. Ancak çok net bir şekilde görülüyor ki özellikle salgın dönemlerinde oluşabilecek sağlık maliyeti yükünün tek başına devlet tarafından karşılanması mümkün değildir. Bu dönemlerde özel hastanelerin de pandemi hastanesi olarak ilan edilmesi maliyetleri artırdığı gibi kamunun özel hastaneleri için ayırdığı bütçeler, bu hastanelerin maliyetlerini karşılamakta yetersiz kalıyor. Bu konuda ilerde yaşanabilecek bir salgında oluşacak sorunlar için sürdürülebilir modeller geliştirmek kaçınılmaz olmuştur" dedi. Çakas, özel sağlık sigortalarının bu alanda daha etkin kullanılmak üzere geliştirilmesinin kaçınılmaz hale geldiğini ve aşağıdaki maddelerle güncellenmesi gerektiğini belirtti:

- Özel sağlık sigortalarının özellikle şehir hastanelerinin de kapasitesi göz önünde bulundurularak daha etkin kullanılacak şekilde geliştirilmesine imkan verilmeli. Bu yolla da daha çok kişiye ulaşması sağlanmalı.
- Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortaları teşvik edilmeli, tüketicinin bu poliçeleri kolayca satın alabilmeleri desteklenmeli.
- Tamamlayıcı özelliği olmayan bireysel sağlık sigortalarının da salgın dönemlerinde tamamlayıcı sağlık sigortası gibi kullanılmasına olanak sağlanmalı. Böylece bu dönemde oluşacak yük kamu, sigorta şirketi ve hastane arasında paylaşılmalı.
- Her ne kadar poliçe şartlarında "İlan edilmiş salgın hastalıklar kapsam dışıdır" ibaresi bulunsa da ülkemizde sigorta şirketleri toplumsal hassasiyetleri de göz önünde bulundurarak salgınla ilgili giderleri hatır ödemesi kapsamında karşıladıkları için, salgın hastalıkları da kapsam içine alacak imkanlar bulunmalı. Gerekirse bunun için bir salgın hastalık klozu oluşturulmalıdır. Hatta bu klozdan toplanacak primle günü geldiğinde kullanılmak üzere ayrı bir fon yaratılmalı.

Çakas, "Özellikle artık geldiğimiz nokta birçok alanda olduğu gibi sigortacılık için de artık yeni bir dönemdir. Sağlık sektörü ve dolayısıyla sağlık sigortaları artık hep ön planda olacak. Dolayısıyla gerek sağlık sektörü gerek sigorta şirketleri ve acenteler kendilerini yeni döneme adapte etmeli ve bu yönde aksiyon almalılar" şeklinde konuştu.

DÜNYADAN

Küresel Reasürans Forumu'nun yeni başkanı Emmanuel Clarke oldu



Büyük çaplı 12 küresel reasürans şirketinden oluşan ve rekabetçi bir uluslararası reasürans pazarını teşvik etmek için tasarlanan Küresel Reasürans Forumu'nun yeni başkanı Emmanuel Clarke oldu. Bermuda merkezli reasürör PartnerRe'nin CEO'su olan Clarke, 2018 yılında başkan seçilen Kevin O'Donnell'ın yerini aldı.

Lemonade halka arza hazırlanıyor

Arkasına SoftBank'ı da alarak dijital sigortacılık yolculuğuna devam eden insurtech halka arz için gerekli belgeleri teslim etti. Mevcut değeri 2.1 milyar dolar olarak tahmin edilen ve bu özelliğiyle bir unicorn startup olan Lemonade, New York Borsası'nda halka arz edecek. Girişim bu hamle ile 268 milyon dolar toplamayı hedefliyor.

Munich Re'nin sigorta kolu Ergo, Çin sigorta pazarında büyüyor

Alman reasürans devi Munich Re'nin birincil sigorta kolu olan Ergo, Çin sigorta sektöründeki Taishan Sigorta'ya yaptığı stratejik yatırımla Çin sigorta pazarındaki hayat dışı hizmetlerini genişletmek için adım attı. Geçtiğimiz ay imzaların atıldığı anlaşmada Ergo'nun yan kuruluşu olan Ergo Versicherung AG aracılığıyla Taishan Sigorta'nın %24,9 oranında hisse senetlerini alacak.

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

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

TSEV TEMMUZ AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım ve Sigortacılığa Uyarlanması	1-2 Temmuz	Mehmet Muratoğlu
Etkin Çağrı Merkezi Yönetimi	1-2 Temmuz	Can Demirağ
Kendim Olmak	1-2 Temmuz	İris Steinfeld Tunçay
Excess of Loss Tretelerinin Özellikleri ve Fiyatlandırılması	6-7 Temmuz	Nihat Tavşanlı
Virüsten Korunmak için Nefes Çalışması	7 Temmuz	İris Steinfeld Tunçay
Çatışma Yönetimi	7 Temmuz	Erhan Tunçay
Başarının Sırları	8-9 Temmuz	İris Steinfeld Tunçay
Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurt İçi ve Yurt Dışı Taşıma Sigortaları	9-10 Temmuz	Av. Nuray Dinçment
Havacılık Sigortaları	13-14 Temmuz	Zekeriya Dur
İlişkiler ve İletişim	13-14 Temmuz	İris Steinfeld Tunçay
Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim	16-17 Temmuz	Mine Turalı
Kasko Sigortası Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar	16-17 Temmuz	Zafer Şenler
Ofis Yogası	17 Temmuz	İris Steinfeld Tunçay
Öfke Kontrolü	20-21 Temmuz	İris Steinfeld Tunçay
Yangın Sigortalarında Suistimal	21-22 Temmuz	Ali İzzet Börü
Hayat Sigortaları Mevzuatı	22-23-24-25 Temmuz	Av. Bayram Battal
Kişilik Tipleri ve Yönetimi Eğitimi	23-24 Temmuz	Burcu Arsan

Temmuz ayı meslek eğitimleri

COVID-19 nedeniyle hızlı bir giriş yapılan webinar eğitimler, başlangıçta biraz değişik gelse de, aradan geçen üç ayın sonunda gerek TSEV eğitmenleri ve gerekse de katılımcılar tarafından benimsenerek olumlu geri bildirimler topladı. TSEV, başlangıçta ağırlıklı olarak kişisel gelişim eğitimleri online verilmiş olsa da, ertesi ay yavaş yavaş mesleki refleksle birlikte teknik eğitimlere de yer vermeye başladı. Oldukça ilgi çeken ve de beğenilen bu eğitimlerde her ay programlar daha fazla çeşitlendi ve Temmuz ayında da mesleki eğitimleri sigortacılar ile buluşturdu.

Oldukça beğeni alan, Can Demirağ tarafından verilen "Etkin Çağrı Yönetimi", yine içinde bulunduğumuz sürece son derece uygun olan ve Mehmet Muratoğlu tarafından verilen "Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım ve Sigortacılığa Uyarlanması", Nihat Tavşanlı tarafından verilen ve bir klasik halini alan "Excess of Loss Tretelerinin Özellikleri ve Fiyatlandırılması", Avukat Nuray Dinçment tarafından verilen "Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurt İçi ve Yurt Dışı Taşıma Sigortaları" ve Zekeriya Dur tarafından verilen "Havacılık Sigortaları" Temmuz ayının ilk yarısında gerçekleştirilecek.

Bu beş derse ilave olarak Temmuz ayının ikinci yarısında ise üç ders verilecek. Bu dersler ise Zafer Şenler tarafından verilecek olan "Kasko Sigortası Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar", Ali Börü tarafından verilecek olan "Yangın Sigortalarında Suistimal" ve Avukat Bayram Battal tarafından verilecek olan "Hayat Sigortaları Mevzuatı" olarak belirlendi.

Derslerden de görüleceği üzere, yaz aylarında sektör çalışanlarının duyduğu takviye desteği online olarak, TSEV tarafından ülkenin dört bir yanında verilmeye devam edilecek.

TSEV, yeni burslu öğrencilerini bekliyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na bu yıl 4. kez %100 burslu öğrenci kabul edilecek. STD ile birlikte TSEV, sigortacılıkla ilgili bölümlerden yeni mezun olan 10 kişiye burs verecek. Burs; 38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda ücretsiz öğrenim görme hakkını kapsıyor. Programa burslu olarak kabul edilecek adaylarda; Halihazırda tam zamanlı olarak çalışmıyor olmak, sigortacılık veya aktüerya bölümünden 2020 yılında mezun olmak, sigortacılık alanında kariyer hedefliyor olmak şartları aranıyor. Adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen tüm belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla PDF formatında göndererek başvuru yapmaları gerekiyor. Son başvuru tarihi 28 Ağustos 2020.

Gerekli belgeler: Niyet mektubu, transkript ve özgeçmiş.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Koronavirüs önlemleri kapsamında Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı'na ara verilmişti. Ağustos ayında sınıf eğitimi olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 4 Ağustos'ta başlamak üzere planlanıyor. Temmuz ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacak. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 29 Temmuz. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV internet sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz.

38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

Geçmişten günümüze sigortacılık alanındaki en önemli eğitim programlarından biri olarak devam eden Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 37. Dönemi Temmuz-Ağustos-Eylül aylarında kademeli olarak yapılacak sınavlarla sona erecekken Temmuz itibarıyla kayıtları başlayan 38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı, Ekim ayında başlıyor. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor. Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Temmuz ayında Kişisel Gelişim Eğitim Programları devam ediyor

Geçtiğimiz aylarda şirketlerden gelen talepler ve salgın zamanı TSEV'in sorumluluk bilinciyle katılımcıların motivasyonlarını artıracak, paylaşım imkanı sağlayacak Kişisel Gelişim Eğitimleri planlanmıştı. Online Kişisel Gelişim Eğitimleri Temmuz ayında da devam ediyor.

Iris Steinfeld Tunçay tarafından 1 ve 2 Temmuz'da "Kendim Olmak", 7 Temmuz'da "Virüsten Korunmak için Nefes Çalışması", 8 ve 9 Temmuz'da "Başarının Sırları", 13 ve 14 Temmuz'da "İlişkiler ve İletişim", 17 Temmuz'da "Ofis Yogası", 20 ve 21 Temmuz'da "Öfke Kontrolü" eğitimleri gerçekleştirilecektir. Geçtiğimiz aylarda ilgi gören eğitimler TSEV'e gelen talepler üzerine yeniden planlandı.

7 Temmuz'da Erhan Tunçay tarafından gerçekleştirilecek "Çatışma Yönetimi" eğitiminin amacı hayatımızda kaçınamadığımız bir konu olan çatışma olgusunun nasıl yönetileceğinin ve özellikle iş yerinde çatışmanın ana faktörlerinin tespit edilip, ortadan kaldırmak için neler yapılabileceği bilgisini katılımcılarla paylaşılmasını ele alıyor.

16 ve 17 Temmuz'da Mine Turalı tarafından gerçekleştirilecek "Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim" eğitiminde amaç, geri bildirimi sadece performans odağından çıkarıp kurum içi öğrenme ve gelişme için bir araç haline getirmek olarak belirlendi. Bu kapsamda geri bildirimin nasıl verilmesi gerektiği ve geri bildirimlerin kişiselleştirmeden nasıl alınabileceği konularında bakış açısı kazandırılması amaçlandı.

23 ve 24 Temmuz'da Burcu Arsan tarafından gerçekleştirilecek "Kişilik Tipleri ve Yönetimi Eğitimi"nde ise katılımcılar kişilik-davranış oluşumu ve MBTI kişilik envanteri hakkında bilgi sahibi olacak; takım kurma, yeni ekip oluşturma, aday seçme süreçlerinde nelere dikkat etmeleri gerektiği öğrenecek; kişiliğin bir alt boyutu olan davranışlar ve her davranış faktörüne özel edinilecek genel bilgiler ve belirli beden dili bilgisi sayesinde insanları anlama ve tanıma becerilerini artıracaklar.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Salgın günlerinin İngiltere ekonomisine görünen etkileri

COVID-19, İngiltere'nin ekonomisini, yüksek ölüm ve vaka oranlarının sonucunda kötü etkiledi. Nisan ayında İngiltere ekonomisi %20.4 küçüldü. Son 300 senenin en büyük ekonomik buhranı yaşanıyor. Hizmet sektörü %19, üretim sektörü %24 ve inşaat sektörü %40.1 oranında küçüldü.

İngiliz hükümeti küçülen ekonomi ve düşen üretim oranlarıyla (üretim %10.2 oranında daralma gösterdi) bazı kısıtlamaları gevşeterek üretimin artmasına yardımcı olacak adımları atacaklarına dair sinyaller veriyor. Bütün sektörler ve üreticiler geçirdiğimiz bu dönemde ekonomik buhrandan nasibini alıyor. Başbakan Boris Johnson, salgının başlamasıyla aldığı bütün kararlardan dolayı muhalefet ve bilim adamları tarafından sertçe eleştiriliyor. Çok yüksek ölüm oranları ve buhranın etkilerinin öngörülemeyecek kadar yüksek olması (%20.4 küçülme) nedeniyle alınan kararların her iki yönde negatif etkisi olduğunu düşündürüyor.

İşsizlik oranlarının 1990'lardan daha da yüksek olması bekleniyor. İngiliz hükümeti açıkladığı yardım paketleriyle işsizlik oranlarının şu an yükselmesini önlemiş durumda.
11 milyon çalışanın 27 milyar ingiliz sterlini tutarındaki maaşlarını karşılayan bir paket açıklanmış ve yürürlüğe konulmuş olduğu halde, gecen haziran ayı içerisinde 7500 kişi işten çıkarıldı. Önümüzdeki günlerde havacılık ve kimya sektöründe işten çıkarmaların artması beklenmekte.

Bank of England'ın açıklamasına göre, 2020'de GSMH %14 küçülecek. Faiz oranlarını sıfır seviyesine çektikleri halde, bu kadar büyük bir daralma beklemeleri çok ciddi sorunların yaşanacağı bir altı aylık döneme girildiğinin göstergesi.

İngiliz ekonomisi, küreselleşmiş dünya ekonomisinin lokomotiflerden biri. Bütün dünya için önümüzdeki 6 aylık dönem, sadece pandemi nedeniyle sağlık tarafında değil aynı zamanda insanları evlerinde ve ceplerinde de zedeleyeceğe yani biraz sarsacağa benziyor.



İngiliz ekonomisi nisan ayında %20 daraldı.

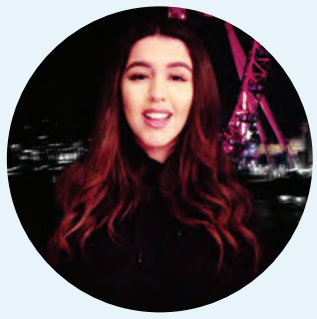
DÜNYADAN

Lloyd's'un genel merkezi Eylül ayında açılacak



Londra merkezli Lloyd's COVID-19 salgını nedeniyle 19 Mart'tan beri kapalı olan genel merkezi ve underwriting departmanını 1 Eylül'de yoğun güvenlik önlemleri ile açacak. Hijyen kuralları, sosyal mesafe, termal kameralar ve diğer bir dizi yeni normal kuralları ile birlikte underwriting departmanı tekrar faaliyete geçecek. Aynı zamanda departmandaki çalışan sayısının belirlenen sınırı geçmemesi için çalışma saatleri yeniden gözden geçirilecek.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



GÜNAY AKSOY

16 yaşındaki Günay Aksoy'un fenomen haline gelen şarkısı 'Her Yer Karanlık' dijital platformlarda milyonlarca dinlenerek listeleri zorluyor.



MAROON 5

19 yıldır Amerika ve dünyada çok sayıda hayranı olan Maroon 5 grubunun Memories şarkısı en çok dinlenenler listelerinin başında geliyor.

YERLİ

1- Her Yer Karanlık - Günay Aksoy
2- Leila - Reynmen
3- Sonu Gelmez -
Bilal Sonses, Seda Tripcolic
4- Kalmam - Ebru Yaşar
5- Hayalet - Sura İskenderli
6- Zalim Dünya - KADR
7- Ben de Yoluma Giderim - Sezen Aksu
8- El-Âlem - Tuğçe Kandemir
9- Ömrüm - Ziynet Sali
10- Olur Olur - İlyas Yalçıntaş

YABANCI

1- Maroon 5 - Memories
2- Ride It - Regard
3- Stupid Love - Lady Gaga
4- Memories - Maroon 5
5- Everything I Wanted - Billie Eilish
6- Lover - Taylor Swift
7- Señorita -
Shawn Mendes, Camila Cabello
8- Camarero - Andra feat Descemer Bueno
9- Keep It In The Streets - Yella Beezy
10- Dont Start Now - Dua Lipa

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Türk Ticaret Kanunu Şerhi Altıncı Kitap Cilt 6-Sigorta Hukuku Yargı Kararları

Samim Ünan

Türk Ticaret Kanunu Şerhi Cilt VI olarak yayınlanan bu kitap, ülkemizde son zamanlarda verilmiş olan bazı yargı kararlarını ve bunlara ilişkin yorumları içeriyor. Sigortacı Gazetesi'nin yazarlarından Prof. Dr. Samim Ünan tarafından kaleme alınan kitapta çok sayıda göreve ve yargı koluna ilişkin karar yer alıyor. 455 sayfalık kapsamlı çalışma, On İki Levha Yayıncılık şirketi tarafından basılıyor.



455 sy. 60 TL

Utanç: Sosyo-Kültürel Bir Fenomen *Murat Önderman*

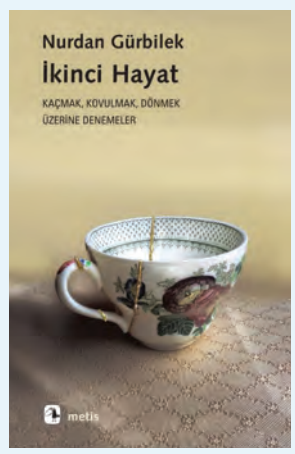
VakıfBank Kültür Yayınları'nın yayımladığı Doç. Dr. Murat Önderman'ın yeni kitabı Utanç: Sosyo-Kültürel Bir Fenomen, sıra dışı bir çalışma olarak öne çıkıyor. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi öğretim üyesi Önderman, öznel, sosyal, kolektif ve özneler arası açılardan incelediği, utancı özellikle toplumsal kontrol mekanizması olarak gördüğünü ifade ediyor. Murat Önderman'ın kendine has üslubuyla bu eser, dilimizde yer tutan pek çok deyişe ve atasözüne yer vererek zihin dünyamıza açıklık getiriyor.



440 sy. 35 TL

İkinci Hayat *Nurdan Gürbilek*

Nurdan Gürbilek İkinci Hayat'ta "yer duygusu" üzerine düşünüyor. Bir yandan "yer"e, "yurt"a, "ev"e edebiyatın, bazen sinemanın açtığı kapılardan giriyor; kökenlere ve başlangıçlara, kaçanlara ve dönenlere, eve ve sırlarına yakından bakıyor. Diğer yandan anlatı, üslup ve dili bu ana eksen etrafında değerlendiriyor; "dilsel vatan" ve sınırları üzerine düşünüyor.
Eser, "Kapısını başkalarına sımsıkı kapatmış bir kompartmana, bir özel sığınağa, bir kişisel hücreye mi dönüşecek ev, yoksa o koruyucu hücreyi geniş bir ortaklık zemininde yeniden tanımlayabilecek miyiz?" soruları eşliğinde şekilleniyor.



208 sy. 20 TL



2021 Volkswagen Arteon için ilk resmi görseller ve tarih geldi

2021 Volkswagen Arteon, firmanın konsept çizim paylaşımlarına göre iki farklı versiyon halinde pazara sunuluyor. Özellikle Arteon Shooting Brake dikkat çekerken, görseller yeni Arteon'un mevcut sürümden tasarımsal anlamda çok da farklı olmayacağını gösteriyor. Hali hazırda beğenilen çizgilerini ve sportif/kaslı yapısı devam ettirecek denilen otomobil, içeride ise büyük bir dönüşüme giriyor. Volkswagen tarafından yapılan açıklamaya göre aracın kokpiti tamamen yenilenecek ve yeni nesil eğlence sistemleri ile donatılacak. Burada yeni Golf'un gelişmiş akıllı altyapısıyla desteklenecek izlenimi oluşturan 2021 Arteon modeli, aynı zamanda otonom kontrol konusunda da çıtayı yükseltiyor. Çünkü yeni araç firmanın Travel Assist sistemiyle 200 km hıza kadar otomatik direksiyon yönlendirmesi, fren ve gaz kontrolü sunabiliyor. Araç, sistem aktif edildiği zaman otobanda kendi başına yol alabilecek. Ancak bu sistem yine de yüzde 100 sürücü denetimi isteyecek.

Gücüyle dikkat çeken elektrikli kaykay

Geleceği oluşturan elektrikli kişisel ulaşım araçlarından olan WowGo AT2, her türlü yol koşulunda gidebilmesi için tasarlanmış bir elektrikli kaykay. Toplam 3.000 W (2x1,500 W motor) gibi yüksek bir güce sahip olan model, 40 km/s hıza çıkabiliyor. Böyle bir model için fazlasıyla yeterli olan bu hızı araç 175x50 mm lastikler ile yola aktarıyor. Bu büyük lastikler sayesinde yerden oldukça yüksek olan ve toprak yolda da rahatlıkla gidebilen yeni nesil kaykay, 35 km'ye kadar menzil getiren 500 Wh pil paketini tam altında taşıyor. Pil paketi sürüş kalitesini artırmak adına ana gövdesi gibi esnek tasarlanan kaykay, suya karşı da dayanıklı. OLED ekrana sahip bir kablosuz kumanda ile gelen WowGo AT2 elektrikli kaykay, 999 dolara satılıyor. Fiyatın daha sonraki dönemlerde 1.099 dolar olacağı aktarılıyor. Dört adet güçlü süspansiyona bağlı dört arazi lastiğine sahip model, aktarıldığı kadarıyla dört adet 1.000 watt motoruyla çok yüksek performans sunabiliyor. Çıkarılabilir pil paketiyle tek şarjla 22,5 km yol yapabilen ve 43 km/s hıza çıkabilen araç, beraberinde gelen kablosuz kumanda ile yönetiliyor.



Bosch'tan motosiklet sürücülerini sevindirecek sistem

Bosch, kazaları otomatik olarak belirleyen Help Connect sistemini Almanya merkezli olarak hayata geçiriyor. Birçok benzerinin otomobiller içerisinde de sunulduğu bu teknoloji, hayati bir konumda yer alıyor. Kazayı algıladığı an ambulansı arayabilen sistem, motosiklet tarafında otomobil tarafından çok daha büyük önem arz ediyor. Çünkü motosiklet kazalarının büyük çoğunluğunda sürücüler çok ciddi hasarlar alıyor. Bu konuda zamanla yarışıldığı için de sağlık kuruluşlarına hemen haber gitmesi hayati oluyor. Bosch, geliştirdikleri sistemin sensörler ile birçok durumu analiz edebildiğini aktarıyor. Elbette GPS ile net konum belirleme de yapabilen sistem, her motosiklet için standart olması gereken seçenekler arasında yer alıyor.

Türkiye fiyatı açıklanan SEAT elektrikli scooter ve öne çıkan özellikleri

Spor, normal ve eko olmak üzere 3 farklı kullanım moduna sahip olan scooter, saatte 25 kilometre hıza ulaşabiliyor. Katlanarak elde taşınma imkanı sunan EXS KickScooter'ın ağırlığı ise 12,5 kilogram. Scooter, LED farları sayesinde geceleri daha iyi görüş mesafesi sağlıyor. SEAT EXS KickScooter, elektrikli ve mekanik frenleri sayesinde güvenli bir şekilde durabiliyor. Scooter'da fren kabloları ve batarya daha fazla koruma sağlanması için direksiyon kolonuna entegre edilmiş durumda. Elektrikli araç, sağlam kauçuk tekerleklere ve konfor sağlayan ön ve arka amortisörlere de sahip. Hız Sabitleme Sistemi hızı ayarlamaya imkan tanıyor. LED ekran ise hızı, aküyü, sürüş modunu ve daha fazlasını gösteriyor. SEAT tarafından Türkiye'de satışa sunulan scooter'ın fiyatı 5 bin 500 lira.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Döviz satışlarında BSMV

6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 31. Maddesine göre, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin (BSMV) matrahı; bu verginin mükelleflerinin yaptıkları muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları para tutarıdır. Bununla birlikte, kambiyo (döviz) satışlarında Kanun koyucu farklı bir matrah belirlemiştir. Buna göre; döviz satışlarında lehe alınan para tutarı değil, döviz satışlarının tutarı vergiye matrah olarak dikkate alınacaktır.

Döviz satışlarında uzun süre BSMV oranı sıfır olarak uygulanmış iken, 15 Mayıs 2019 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 1106 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile aynı günden geçerli olmak üzere BSMV oranı satış tutarı üzerinden Binde 1 olarak belirlenmiştir. Sonrasında, 7 Aralık 2019 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7194 sayılı Kanunla yapılan değişiklik sonucu bu oran aynı günden itibaren Binde 2 olarak uygulanmaya başlanmıştır. Bu defa, 24 Mayıs 2020 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 2568 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile döviz satışlarında BSMV oranı 24 Mayıs 2020 tarihinden geçerli olmak üzere %1 (yüzde 1) çıkarılmıştır.

Aşağıda sayılan döviz satış işlemlerinde BSMV binde sıfır olarak uygulanmaktadır:

Bankalar ile yetkili müesseselerin kendi aralarında veya birbirlerine yaptıkları kambiyo satışları, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na yapılan kambiyo satışları, döviz kredisinin ödenmesine yönelik olarak, döviz kredisi kullanılan ya da kullanımına aracılık eden banka tarafından kredi borçlusuna yapılan kambiyo satışları, ihracatçı birliklerine üye ihracatçılara yapılan kambiyo satışları, sanayi sicil belgeli işletmelere yapılan kambiyo satışları.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nca Türkiye Bankalar Birliği Başkanlığı'na gönderilen 21 Mayıs 2020 tarihli ve E.53703 sayılı yazıda, fiziki teslimata dayanmayan altın satışlarıyla ilgili olarak aşağıdaki görüş belirtilmiştir;

"Bankalar nezdinde yatırım hesapları ve diğer (vadesiz, vb) hesaplar üzerinden fiziki teslimat olmaksızın yapılan altın satış işlemlerinin kambiyo işlemi kapsamında değerlendirilerek bu işlemler üzerinden yürürlükteki oranlara göre kambiyo muamele vergisi (BSMV) hesaplanması gerekmektedir."

32 sayılı Kararda döviz tanımı içinde değil kıymetler madenler kapsamında sayılan altının, kendisi (bize göre) döviz değilken, altına dayalı olup altının fiziki teslimine dayanmayan hesapların döviz işlemi olarak görülmesinin tartışmaya açık olduğunu düşünüyoruz. Kaldı ki;

Çeşitli türev araçlardan elde edilen gelirlerin BSMV karşısındaki durumunun ele alındığı 89 Seri No'lu Gider Vergileri Genel Tebliğindeki temel yaklaşıma göre; dövizin fiziki teslimatıyla sonuçlanan dövize dayalı türev işlemler kambiyo muamelesi olarak BSMV kapsamında iken dövizin fiziki teslimi gerçekleşmiyorsa lehe alınan para BSMV nin matrahı olacaktır.

Aynı genel tebliğde kaldıraçlı alım satım işlemlerinin (foreks) fiziki teslimle sonuçlanmaması nedeniyle lehe alınan para üzerinden BSMV ye tabi tutulacağı belirtilmiştir. Ancak; foreksin BSMV karşısındaki durumunu farklı yönde değerlendiren görüşlerin ve yargı kararlarının mevcut olduğu da bilinmektedir. Bu bakış açısına göre de; dövize dayalı bir işlemin fiziki teslimatla sonuçlanmamasının kambiyo işlemi olarak kabul edilmesini engelleyici yasal bir düzenleme bulunmamaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yazarımız tatilde olduğundan bu sayı yazısını yayımlayamıyoruz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sessizliğin sesi...

KARMAŞIK bir dava dosyasını incelerken saatler hızla akıp geçmiş.... Ne içeriden ne dışarıdan dikkat dağıtacak tek bir ses gelmiyor... Hani masallar başlarken derler ya "tüm dünya uyumuş, ses seda yok, sessizliğin örtüsü kaplamış dağları denizleri ovaları"... Sokağa çıkma yasağı nedeni ile tam da öyle bir hava var dışarıda... Konu sessizlik olunca acaba sessizliğin sesini dizeleri ile dile getiren olmuş mu diye şöyle bir internette baktım... Genç şairlerimizden Nilgün Akçay şöyle seslenmiş ilginç dizleri ile;

Sessiz ol;
Batsın okyanuslarda gemiler.
Tuzlu su damlasında,
Biriksin tüm,
Yaşanmışlıklar.
Aksın sessizlik en kuytuya.
Aksın ki karanlık yutsun,
Özünü.

Sessiz ol;
Göreceksin,
Zaman duracak.
Sen konuşmayınca,
Bir tutam,
Huzur peydah olacak.
Bir kelime zikredersen,
Sessizliğin,
İnce camı kırılacak.

Sessiz ol;
Sadece dinle.
Duyuyor musun?
Bu sessizliğin sesi.
Duyuyorsan,
Hiçbir şey,
Anlamamışsın demektir.

Saate baktım saat 03.15, pencereyi açıp uzun uzun dışarı baktım... Serin bir ilkbahar havasını ciğerlerime doldururken kentin sesini dinlemeye çalıştım... Çok ilginç, çocukluğumdan bu yana ilk defa bu devasa kentin kendine özgü sesini daha doğrusu sessizliğini duyamadım.

Her kentin kendine özgü bir kokusu olduğu gibi her kentin kendine özgü bir sesi de vardır. Alman ses tasarımcısı Hans Ulrich Werner'in Paris, Roma, Lizbon, Madrid, New York, Atina, İstanbul, Bombay gibi 30 kentin sesini arşivleyen ve kentlerin seslerinden her kentin manzarasını çizdiğini duymuş muydunuz?

Çocukluğumdan beri gittiğim her kentin gece yarısından sonra ortaya çıkan sesini dinlemeyi çok severim. Yalnız hemen söylemeliyim ki, kentlerde gündüz vakti duyulan sesleri hiç sevmem. Kentin gerçek sesi, hiçliğin derinliklerinden gelen gizemli bir orkestranın gerçek sessizliğidir. İşte ben o sessizliğin sesini severim.

Oturduğumuz apartman Kayışdağı'ndan sonra Kadıköy'ün en yüksek noktasında olduğu için ben onuncu kattan baktığımda tüm İstanbulu panoramik olarak görebiliyorum... Görüyorum da bu gece İstanbul çok farklıydı.

Görkemli ışıkların süslediği tepelerden idare lambası gibi titrek ışıklar bir görünüyor bir kayboluyorlar... Bizans'ın güzel saçlı kraliçesi, Osmanlı'nın Payitahtı, Cumhuriyetin yıldızı dünyanın ilk mega kenti adeta kabusla kaplı bulutlarının altında silinip gitmiş.

Sessizliğin sesi hiç duyulmuyor. Çok uzaklardan bir martı çığlığı geliyor titrek lambaların eşliğinde... Hani her kentin kokusu gibi sesi de vardır derler ya o ses yok artık... Hangi senfoninin notaları arasından kaybolup gitmiş... Yoksa bizim kararmış yüreğimizdeki gökyüzü mü alıp götürmüş o sesleri...

Sevgili İstanbul, sana kimler kıydı ki, sessizliğin sesini de duyamaz olduk.



Başarıya ulaşmaya yardımcı olacak verimli uygulamalar

Çevrenizde dikkat dağıtıcı şeyler olduğunda yaptığınız işe odaklanmanıza yardımcı olacak en iyi uygulamalardan bazılarının listesini hazırladık. İster evden çalışırken üretken olmak için, ister kişisel projelerinize yardımcı olması için kullanabileceğiniz uygulamalar günlük programlarınızı yönetmenize ve hayatı daha kolay hale getirmenize yardımcı olacaktır. Listede zaman yönetimi uygulamalarından ve planlayıcılardan, kötü alışkanlıklarınızı düzeltmek ve hatta dikkatinizin dağılmasını önlemek için tasarlanmış çözümlere kadar pek çok uygulamayı bulabilirsiniz.

TODOIST

Yapılacaklar listenizi oluşturmanın ve takip etmenin basit bir yolunu arıyorsanız, Todoist bunun için harika bir görev yönetimi uygulaması. Görevleri organize etmenize ve sıralamanıza, tarihleri ve hatırlatıcıları ayarlamanıza olanak tanıyor. Diğer kullanışlı özellikler arasında konuma dayalı hatırlatıcıların yanı sıra, görevleri önceliğe ve etiketlere göre sıralama seçenekleri de bulunuyor.

Android ve IOS için kullanabileceğiniz bu uygulamayı indirmek tamamen ücretsiz.



EVERNOTE

Popüler bir not düzenleyicisi ve planlayıcısı olan Evernote, not almak ve tüm fikirlerinizi tek bir yerde düzenlemek için ideal bir uygulama olarak sunuyor. Uygulama, yalnızca yazı ile değil, aynı zamanda fotoğraflar, ses, dijital çizimler, PDF'ler ve daha fazlası ile notları oluşturmanıza olanak tanıyor.

Android ve IOS için kullanabileceğiniz bu uygulamayı indirmek tamamen ücretsiz.



FREEDOM

Hepimiz sosyal medya ve diğer web siteleri nedeniyle dikkatinizin dağılmasının ne kadar kolay olduğunu biliyoruz. Freedom, dikkat dağıtıcı ve zaman kaybettiren web sitelerini ve uygulamaları belirli bir süre için engellemenize olanak sağlıyor.

Android ve IOS için kullanabileceğiniz bu uygulamayı indirmek tamamen ücretsiz.



GOOGLE TAKVİM

Google Takvim, bir dijital ajanda uygulaması. Bu uygulamada, planlı tüm organizasyonlarını görüntülemeniz mümkün. Hatırlatıcı, planlayıcı, not alma gibi özellikler barındıran uygulama, günlük hayatınızı kolayca yaşayabilmeniz için yardımcı oluyor.

Android ve IOS için kullanabileceğiniz bu uygulamayı indirmek tamamen ücretsiz.





İLHAM VEREN TEDx KONUŞMALARI

Gazeteci, şair, yazar, filozof, şarkıcı, asker, mühendis gibi her alandan konuşmacının fikirlerini ve tecrübelerini paylaştığı 18 dakika süre sınırı bulunan TEDx konuşmaları birçok kişiye ilham kaynağı oluyor. Biz de en iyi TEDx konuşmalarını sizler için derledik.

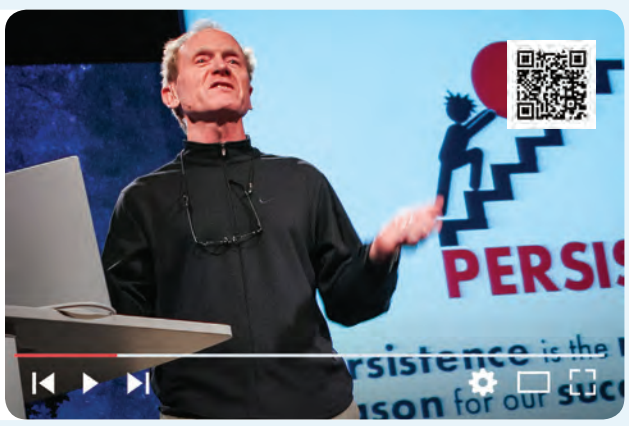
"Neden hedefleriniz yerine korkularınızı belirlemeniz gerekir?" Tim Ferriss
Yatırımcı ve yazar Tim Ferriss, yaşamında ilerleme kaydetmek için hedef belirleme yerine "korku belirleme" tekniğini kullanmayı tercih ediyor. Korkuların, sizi bir sonuca doğru harekete geçmekten bile durdurabileceğini ve bu nedenle onları yönetmenizin oldukça önemli olduğunu söylüyor.



"Zor seçimler nasıl yapılır?" Ruth Chang
Hangi kariyerin peşinde koşmalıyım? Ayrılmalı mıyım? Nerede yaşamalıyım? Bunun gibi büyük kararlar acı verici derecede zor olabilir. "Ama asıl nedeni bunlar hakkında yanlış düşünüyor olmamız" diyor profesör Ruth Chang. Gerçekte kim olduğumuzu şekillendirmek için yepyeni ve güçlü bir bakış açısı sunuyor.



"Başarılı olmanın 8 sırrı" Richard St. John
İnsanlar neden başarılı oluyor? Akıllı oldukları için mi? Yoksa sadece şanslılar mı? Analist Richard St. John, kendisiyle yıllar içinde yapılan tüm röportajlarını TEDx konuşmasında dinleyicilerine sunuyor. Ünlü Analist Richard St. John, başarının gerçek sırları üzerine kaçırılmayacak 3 dakikalık bir slayt gösterisi ile birlikte anlatıyor.



"Nasıl konuşalım ki insanlar bizi dinlemek istesin?" Julian Treasure
Konuştuğunuzu fakat insanların sizi dinlemediğini hissettiğiniz oldu mu? Julian Treasure size yardım etmek için burada. Bu konuşmada, ses uzmanı kuvvetli bir konuşmanın nasıl yapılacağını gösteriyor. Bazı pratik ses alıştırmalarıyla nasıl empati ile konuşulacağını da öğrenebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Babalar için

HAYAT normale dönüyor mu? Biraz problemli olsa da dönecek gibi gözüküyor. İnternette bir haber okudum, doğruysa Kuşadası'nda denizde yüzenlere otomobil çarpmış; sonuç bir ölü, dört yaralı... Demek ki ülke normalleşme yolunda.

Tabii hiçbir şey eskisi gibi olamayacak. Ofis hayatı ağırlıklı olarak ev hayatına dönecek gibi gözüküyor. Benim, yıllardır İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesinde canlı olarak internet üzerinden yaptığım ve adına pijamalı eğitim dediğim benzeri uygulamalar artık her eve girmiş durumda. Bu eğitime pijamalı eğitim dememin sebebi; ekran başına geçiyorsunuz, üstte kravat ve gömlek, altta ise pijama. Başta şirket toplantıları olmak üzere birçok toplantı "Zoom" ve benzeri uygulamalar üzerinden internet ortamında yapılıyor. Her şey Zoom üzerinden yapılmaya başlandı. "Zoom" üzerinden masa kurup "zom" olanlar var mıdır acaba?

Konumuz 'Babalar' olduğu için ben olaya erkekler yönünden bakıyorum. Yaz aylarına girdiğimiz için alta pijama yerine şort giyilebilir. Hanımlar nasıl bir çözüm buluyorlar orasını bilmem, ama muhakkak toplantı öncesi makyaja ayırdıkları vakit, toplantı için öngörülen süreden daha fazladır. Biz erkekler; "ocakta yemeğim var" veya "makineye çamaşırları yeni koydum" durumlarını göz önüne alarak toplantı saatlerini ayarlıyor, cam silme saatlerini toplantı saatlerine denk getirmemeye çalışıyoruz. Artık hepimiz daha ev erkeği olduk. Fabrika ayarlarına, yani normale ne zaman döneriz bilmiyorum. Bildiğim tek şey hiçbir şeyin bundan sonra eskisi gibi olmayacağı. Birçok şey değişeceği gibi alışkanlıklarımız da değişecek. Bakalım bizi kısa ve orta vadede neler bekliyor?

Bununla birlikte değişmeyeceğini düşündüğüm şeyler de yok değil. Mesela "Günler" gibi. Neredeyse yılın 365 günü çoğu ticari amaçla oluşturulmuş bu "günler"e ayrılmış. Kimi çeşitli meslek gruplarına ayrılmış, Tabipler Günü, Eczacılar Günü, Mühendisler Günü gibi, kimi daha manevi değerler dikkate alınarak tespit edilmiş; Anneler Günü, Sevgililer Günü gibi...

Bana göre aralarında en önemli olanı 'Anneler Günü'. Peki, biz babalar kel miyiz? Aramızda kel olan babaların sayısı az değildir, ama kel olmadığımız varsayımı göz önüne alınarak ve biraz da anneler gününden esinlenerek, "bari bu güngörmez babaların da şu fani dünyada bir günleri olsun" görüşüyle bir de 'Babalar Günü' ihdas edilmiş ve bugünün haziran ayında kutlanması kararlaştırılmış.

Böyle bir günün oluşturulmasında gerçek neden; sahiden babaların gönüllerinin alınması mı, yoksa yapılacak alışverişlerle ticarete bir gaz verilmesi mi, orası bize karanlık, ama bilinen şey paralarının babaların cebinden çıktığı hediyelerle yine gariban babaların memnun edilmeye çalışılması. Sebebi ne olursa olsun, amaç güzel.

İçinde bulunduğumuz haziran ayı içinde de çocuklar babalarına hediyeler alarak, hiç olmazsa bir gün, onlara evlerinin direği olduğu hissini vermeye çalışacaklar. Olsun bir gün, bir gündür. Babaları rahmeti rahmana ulaşan benim gibiler ise, parasal bir külfete katlanmadan, onu çok özleyerek, ruhuna bir Fatiha hediye etmekle manevi huzura ermiş olacaklar.

Peki, baba dediğimiz figür kim? Baba kelimesi birçok dilde 'ba' çocuk sesinden türetilmiş. Aslında kızan, karışan, zaman zaman sinirlenen, zaman zaman da sinirlendiren, buna karşın koruyan, seven, özlenen ve yokluğunda manası daha iyi anlaşılan kişidir baba. Baba kavramıyla ilgili çeşitli yorumlar yapılmış. 'Baba Çınar gibidir, meyvesi olmasa da gölgesi yeter' diyen mi ararsın; 'Baba evde yokken varlığı aranan, varken de varlığı ağır gelen adamdır' diyen mi? Hatta Sigmund Freud, 'Tanrı, abartılmış bir baba figüründen başka bir şey değildir' diyerek, işe bir başka boyut kazandırmış. Psikologlar, anneliğin kadına bahşedilen doğal bir mucize, babalığın ise öğrenilen bir kavram olduğunu söylüyorlar. Ben babalığı ne kadar öğrendim bilmiyorum.

Bu konuda Nazım;

Ben sadece ölen babamdan ileri,
doğacak çocuğumdan geriyim
ve bir kavganın adsız neferiyim.

demiş. Gerisini siz yorumlayın artık. Yeni baba olanlara ve olacaklara bu yolda kolaylıklar diliyorum. Kimisi babası hayattayken kıymetini bilir, kimi öldükten sonra değerini anlar. Tüm babaların önünde saygıyla eğiliyorum. Ölen babalarımıza rahmet, sağ olanlara sağlıklı ve mutlu uzun ömürler diliyorum.

Siz çocuklar; sizler de babalarınızın kıymetini iyi bilin.

Sevgili babalar, geçmiş Babalar Gününüz kutlu olsun.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Alsak alsak ne alsak?

İNTERNET üzerinden iş yapmak son 20-25 yılın hızla yükselen iş modeli. Öyle ki yüz küsur yıl önce kurulmuş dünya devleri bile son 25-30 yılda kurulmuş genç rakipleri tarafından al aşağı edilmekte, bundan birkaç yıl önce adı sanı duyulmamış olan insanlar kurdukları alışveriş siteleri ile dünyanın en zengin insanları listelerine girmekte.

Salgın döneminde biz de epey kullandık internetten alışveriş yolunu. Evde orijinal kutusunda ve yapılmamış iki tane yapboz (puzzle) bulmamız ile başladı her şey. Bu yapbozlar gözümüze bayağı kolay görününce hızlıca yaptık ikisini de ve hemen internetten yeni ve çok parçalı bir tane daha sipariş verdik. Hedefimiz bu teslimatı da bir sonraki sokağa çıkma yasağından önceye denk getirmekti. İlk güne yetişemese de ikinci gün geldi yapboz ve büyük bir şevkle kalan iki günde bitirdik bunu da.

O hevesle hemen yeni bir tane sipariş verdik başka bir alışveriş portalına. O siparişten yazımı yazdığım bugüne kadar tam 13 gün geçti ve gördüğüm kadarı ile yapbozlar hala yola bile çıkamadı.

Çok araştırdığımız için anladık ki bu puzzle işinde aslında ülkede hepi topu birkaç farklı tedarikçi var ve yüzlerce, belki binlerce online alışveriş sitesinin tamamı o birkaç tedarikçiden mal almakta. Dolayısı ile nereden sipariş verirseniz verin birkaç tane tedarikçinin lojistiğine ve stok durumuna tabi olmak durumundasınız.

Yıllardır ev/ofis bakarken aynı evi ya da işyerini farklı emlak sitelerinde görmem ile aynı durum yani. Kısıtlı arza ve sayılı seçeneğe karşın gereksiz sayıda aracı var. Bunun nedeni de gereksinim sahibini ilk yakalayan olabilmek. Müşteriyi kim yakaladı ise satışın yaratacağı gelire sahip olmayı hedefliyor öncelikle. Tabii bu bilgisiz, yetersiz ve çoğu da sorumsuz aracılar satış sürecinin niteliğinin düşmesine yol açıyor, satış sonrasında ise çoğunlukla müşteri hoşnutsuzluğu ve tepkisine neden oluyorlar.

Bu furya refleksinin neden ortaya çıktığını araştırmak gerek belki. Yani gerektiğinden fazla, kopyala yapıştır işler yapan ticaret siteleri konusu. Kültürel, toplumsal özellikleri olduğu kadar sistemden güç aldığı noktalar da var belki. Her yeni trendi üstüne biçilmiş kaftan gibi görmek, "onlar yapıyorsa biz neden yapmayalım" mantığı, doğru dürüst bir sermaye gerektirmeyen, denetim ve yasal taban olarak da görece zayıf konulardaki her türlü işte bir başkasının modelini kopyalayarak piyasaya kafa göz dalmak.

Her piyasanın bir gerçeği var. O piyasada gerçek talep nedir, buna ek olarak ne kadar örtülü veya ertelenmiş talep vardır, piyasada aracı açığı var mıdır ve aracı olmak için gereken altyapı ve beceri seti nedir gibi konuları iyi tartıp ondan sonra bir karara varmak gerekirken bir akşam sohbetinde "Tamam, güzel iş, yarın başlıyoruz" şeklinde filizleniyor birçok girişim.

Bu internet üzerinden yapılan ticarette en önemli konu satıcının/aracının/lojistikçinin sorumluluğu konusu. Fiziksel ticarette tüm sektörlerde olmasa da belirli işkolları için bu konuda yasayla belirlenmiş sorumluluklar var. Birçoğu da AB normlarına paralel. Ama internet ve sanal ticaretin ortaya çıkardığı yeni durumların mevcut yasalar ile nasıl yorumlanacağı konusunda hala gri noktalar var. Bu yüzden de haftalarca gecikmiş bir teslimat için malı satın aldığınız web sitesi suçu kargo şirketine atıp kendini temize çıkarmaya çalışıyor. Ya da yanlış getirilen bir yemek siparişin vebali siparişi verdiğiniz portala değil o portalın üyesi olan işyerine yıkılıyor.

Dolayısı ile bu internet üzerinde gerçekleşen ticaretin önemli bir bölümünün tedarik, lojistik, satış sonrası hizmetler ve en önemlisi mesleki sorumluluk konularında bilinçlen(diril)mesi ve düzel(til)mesi gerekiyor.

İster yüz yüze, ister internet ya da telefon üzerinden. Hepsinin aynı dürüstlük, şeffaflık ve izlenebilirlik temelleri üzerinde; sorumluluk ve duyarlılık içinde yapılması tüm pürüzlerin giderilmesi için gereken...

Görüşmek üzere.



Karakomik Filmler 2

KÜNYE
Yönetmen: Cem Yılmaz
Senaryo: Cem Yılmaz
Oyuncular: Cem Yılmaz, Büşra Develi, Özkan Uğur, Cem Davran, Çağlar Çorumlu
Türü: Dram, Komedi
Platform: Netflix

Cem Yılmaz'ın yönetmenliğini ve senaristliğini üstlendiği 'Karakomik Filmler' serisinin devam filmi Karakomik Filmler 2" Deli ve Emanet adında iki filmden oluşuyor. Deli, en büyük hayali sevdiği kızın karşısında oturmak olan bir taksicinin, gece mesaisinde başına gelenler olayları konu ederken; Emanet, yetenek yarışmalarına katılıp bu sayede şöhret olmanın hayalini kuran bir danşçının hikayesini konu alıyor.



FİLM

Acı Tatlı Ekşi

Murat ve Duygu çocukluklarından beri birbirlerine aşıktır. Murat üniversiteden mezun olurken Duygu'ya evlenme teklif eder; fakat beklemediği bir cevapla karşılaşır. Duygu kendini evlenmek için hazır hissetmemektedir, gerçekleştirmek istediği hayalleri vardır. İki aşık bir anlaşma yapar; eğer beş yıl sonra ikisi de bekarsa evleneceklerdir. Ama Murat ve Duygu için hayatın başka planları vardır. Film Netflix'te. (Dram)



DİZİ

MotherFatherSon

MotherFatherSon, National Reporter gazetesinin sahibi olan aile ve politikanın, medyanın ve polisin dahil olduğu güç sistemini anlatıyor. Birleşik Krallık'ta genel seçimlerin yaklaştığı ve ülkedeki gerginliğin gün geçtikçe arttığı dönemde ülkenin başbakanı Jahan Zakari ve muhalefetin lideri Angela Howard kıyasıya yarışmaktadır. Caden'ın kriz geçirmesi ve hastaneye kaldırılması sonucunda yıllar önce Max ile boşanan Kathryn tekrardan baba oğlun hayatına girer. Dizi BluTV'de. (Dram)



DİZİ

Space Force

Space Force, ABD ordusunun yeni bölümünde görevli insanların hikayesini konu ediyor. Yeni birimin görevi, uyduları saldırıdan korumak ve uzaya ilişkin çeşitli görevleri yürütmek. Birimin kurulmasında yer alan bir grup, yeni iş yerlerinde ne yapmaları gerektiğini çözmeye çalışırken, kendilerini birbirinden eğlenceli maceraların içerisinde bulur. Dizinin başrolünü Steve Carell üstleniyor. Dizi Netflix'te. (Komedi)



Dark (Son Sezon)

KÜNYE
Yönetmen: Baran bo Odar, Jantje Friese
Senaryo: Ronny Schalk
Oyuncular: Louis Hofmann, Maja Schöne, Oliver Masucci
Türü: Dram, Bilimkurgu, Gerilim
Platform: Netflix

Başrollerini Louis Hofmann, Oliver Masucci, Jördis Triebel'in oynadığı ve yönetmenliğini Baran bo Odar'la Jantje Friese'nin üstlendiği dizide, bir çocuğun kaybolması, dört aileyi hummalı bir cevap arayışına iter. Bu arayışları, üç nesli kapsayan akıl almaz bir gizemi ortaya çıkarmalarına neden olur. Dark, final sezonuyla akıllardaki soru işaretlerini giderecek gibi duruyor.



FİLM

Biz Böyleyiz

Çocukluk ve gençlik dönemlerini birlikte geçiren bir grup arkadaş, yetişkinliğe geçmeleriyle birlikte farklı yönlere savrulur. Grup, hayatta en değer verdikleri kişi olan Nezihe'nin rahatsızlandığını öğrendiklerinde büyük bir üzüntüye kapılır. Ekip, Nezihe'nin İzmir'deki evine gider. Birbirlerinden tamamen farklı karakterlere sahip olan arkadaşlar, bu vesileyle birkaç günlüğüne bir arada kalmak zorunda kalır. Film Netflix'te. (Komedi)



FİLM

L'immortale

Tek gerçek arkadaşı Genny tarafından vurulan Ciro, Napoli Körfezi'nin karanlık sularına gömülür. Derinlere doğru batarken anılar su yüzüne çıkmaya başlar. 1980 depreminde molozların altından bir bebek sesi duyulur. Ses Ciro di Marzio'dan başkasına ait değildir. O günden itibaren Ciro'ya "ölümsüz" lakabı takılır. Ciro, ölümsüzlüğün başka bir lanet türü olduğunu tekrar tekrar anlayacaktır. Film BluTV'de. (Dram)



DİZİ

Snowpiercer

Dünyanın buzla kaplandığı dönemden yedi yıl sonrasında hayatta kalabilmeyi başaran çok az insan vardır. Yaşanan felaketten sonra hayatta kalmaları Snowpiercer adında, kürenin etrafında dönen bir trende yaşamaları sayesinde olur. Snowpiercer, birbirinden adaletsiz durumlara ve zorlu yaşam koşullarına ev sahipliği yapar. Jennifer Connelly ve Daveed Diggs'in başrollerini paylaştığı dizi, Netflix'te. (Bilim Kurgu)

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Takım tutmanın hazzı

İNSANOĞLUNUN farklı iki grubu veya kişiyi gerek bir oyun gerekse bir müsabaka anlamında karşı karşıya getirip izleme ve izlerken keyif ve heyecan duyma geleneği milattan öncesine kadar gitmektedir.

Oyun olarak başlayan ve Roma halkının eğlence anlayışına damgasını vuran gladyatör dövüşleri kitleler tarafından çok büyük bir heyecan ve taleple karşılanmıştır. Bunun sonucunda oyunların kurumsallaştırılması kararı alınmıştır. Oysa ki gladyatör dövüşleri Brutus Pera adında birinin ölen iki oğlunun cenaze törenleri için üç çift gladyatör dövüştürmek istemesi ile, orijinal olarak cenaze törenleri esnasında organize edilen bir müsabaka olarak başlamıştır. Bu, bana, insanoğlunun ölüme meydan okumak ve ölümü unutmak için yaptığı bir sürü eğlence çeşidinden birisi olduğunu çağrıştırdı bu dövüşlerin.

Tarih boyunca insanlık ve medeniyetler geliştikçe bu oyun ve eğlence anlayışı evrilerek ama özündeki yarıştırma ve yarıştırırken izleme keyfini hep barındırarak milyarlarca insanın ilgisini çekmeyi sürdürmüştür.

Günümüze doğru gelindiğinde spor müsabakaları ve bunların içinde de futbol sivrilerek, kitleleri heyecanlandıran, hem sosyal anlamda hem ticari anlamda rantı yüksek bir alan olarak bu oyun ve eğlence anlayışının merkezine oturdu. Bu durum, tüm dünyada bir "taraftar" olma olgusu geliştirdi, bu kimi zaman aşırı bir tutku ve bağlanma halini alıp fanatizm boyutuna da yükseldi. Aileler, çocuklarını küçük yaşlardan itibaren takıma bağlılıkla yetiştirmeye, takım formaları ile çocuklarını giydirmeye, yeni doğan bebeklere isimli formalar giydirmeye başlayınca küçük yaştan itibaren takımlarına bağlı olan bireyler yetişmeye başladı. Çocuk büyüyüp genç yaşlara geldiğinde duygusal olarak bu bağlılık da büyümeye başladı ve "taraftar" denilen kavram daha bir sağlam zemine oturdu.

Futbol özelinden gidersek, tabii bu alan artık bir endüstri halini almış olduğundan tüm dünyada eğitimli olsun eğitimsiz olsun birçok insanı etkilemeyi sürdürmektedir. Bir gruba ait olma dürtüsünün tatmini, bir yere kendini ait hissedememiş bireylerin "taraftar" olma sıfatı altında kişiliklerini ve ruhlarını bulabilmesi ve psikolojik anlamda kendini yalnız hissetmekten kurtulması, bazı "fanatik" diyebileceğimiz kişilerin futbola olan bu ilgisini açıklamak için oldukça yeterli. Ben burada sadece zararlı fanatiklerden bahsediyorum. Tabii, salt bir mutluluk ve keyif aracı olması, yaşanan bu heyecanın ve tutkunun kişiye güzel bir duygu durumu yaşatması da futbola olan ilgiyi açıklayabiliyor. Nitekim doğru fanatizm bana göre bu şekilde izah olunmalı. Zararlı fanatizm boyutuna varmadığı sürece takım tutmak sosyal hayatta da insana bir tatmin duygusu yaşatabiliyor. Tuttuğu takımın kazanması halinde birey kendini daha üstün hissedebiliyor, ertesi gün iş yerinde yapılan muhabbetlerde sevinç ve üstünlük duygusu ile aslında bu durum mantıksal anlamda kendisine hiçbir fayda sağlamadığı halde çok da mutlu olabiliyor. Hatta ileri gidip, birbirini inciten, kıran, küfürler savuran, şiddete başvuran örnekler görmek de mümkün maalesef, işte zararlı fanatizm dediğim bu cinsten. Kişisel olarak takımla özdeşleşen, kendi kompleksleri üzerinden takımının kaybetmesini hazmedemeyen bu bireyler maalesef bu eğlence anlayışını fazlasıyla ciddiye alan insanlar. Kendilerine sorsak, belki sadece stres atıyorlar ve bunu da hakları olarak görüyorlar. Oysa dışardan görülen tablo vahim ve terapi ihtiyacı içinde olan koca koca insanların varlığı. Esasına bakarsanız denge unsuru hayatın her yerinde olması gereken bir kriter ve fakat aşırı uçlar, hangi uç olursa olsun mutlaka bir şekilde zarar verici boyuta ulaşabilmesi çok mümkün olan ekstremler. Futbolda elbette bir yenen ve bir yenilen var, ancak her zaman yenmek mümkün olmadığına göre yenilgiyi de futbolun bir parçası kabul etmek, fanatizmi dengeye getirebilecek bir olgunluk durumudur. Ve böyle olduğu durumda da tadından vazgeçilmez taraftarlığın.

Takım tutma ve taraftar olma kavramları aslında insanları ayrıştırıcı değil birleştirici olabilir. Bu şekilde keyifli, heyecanlı, coşkulu bir eğlence aracı olmaya ve insanları bir süreliğine de olsa sıkıntılarını unutturmaya hizmet ettiği sürece milyarları hep peşinden koşturmaya devam edecektir.

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

Girişimcilik ruhunu pandemi de durduramadı: İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'na yoğun ilgi

İş hayatını durma noktasına getiren pandemi, esnek ve dijital çalışmanın uzmanları olan girişim ekosistemini durduramadı. İTÜ Çekirdek Insurtech Programı, 78 insurtech girişimiyle çalışmalarına yüksek bir tempoyla devam ediyor.

15 Ocak tarihindeki basın toplantısı ile duyurusu yapılan İTÜ Çekirdek Insurtech Programı, pandemi sürecine rağmen yoğun bir şekilde devam ediyor. 9 paydaş kurumun desteği ile İTÜ ARI Teknokent bünyesinde hayata geçen insurtech programı kapsamındaki etkinlikler, COVID-19 süreciyle birlikte, Mart ayından itibaren online ve uzaktan erişimli olarak aksamadan yürütülüyor. Bir yandan da, programa yapılan başvuruların değerlendirme ve kabul süreci ilerlerken, programa katılmaya hak kazanan girişimler ise eğitimler, mentorluk görüşmeleri ve ürün geliştirme çalışmalarına odaklanmış durumdalar.

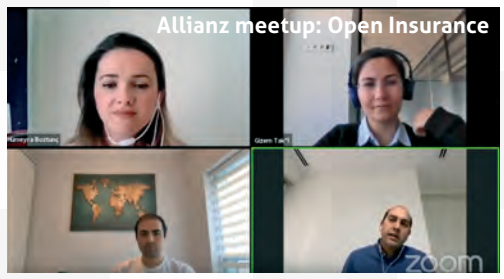


HEDEF ÜLKEMİZDEKİ INSURTECH SAYISININ ARTMASI

Global ölçekte önemli bir ilgi alanı haline gelen insurtech girişimlere yapılan yatırım tutarı hızla artıyor. 2019 yılı bu açıdan rekor bir sene oldu. FT Partners'ın hazırladığı rapora göre, 2019 yılında 248 insurtech girişime 6.8 milyar dolar yatırım gerçekleşti. Bir önceki rekor sene olan 2018 yılında ise, yatırım tutarı 4.2 milyar dolar düzeyindeydi.
Çekirdek Insurtech Programı'nın ana amacı, ülkemizde de sigorta alanına yönelik, teknoloji ve inovasyona dayalı startup girişimlerin sayısının artması, bu alanda ülkemizden global ölçekte başarılı örneklerin çıkması ve sektörün dijitalleşme sürecine katkı sağlanması. Başta sigortanın tabana yayılması, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, yeni nesil ürünlerin hayata geçirilmesi, süreçlerin daha hızlı, kolay ve anlaşılır hale getirilmesi gibi sektörün birçok acı noktasına çözüm üretmesi arzulanan bu girişimlerin, sektörün geleceğe hazırlanması konusunda önemli katkılar sağlaması bekleniyor.

GİRİŞİM EKOSİSTEMİNDE SİGORTA FARKINDALIĞI ARTIYOR

Programın önemli katkılarından birisi de, yapılan yoğun tanıtım, sosyal medya paylaşımları ve farklı etkinlikler aracılığıyla, girişim ekosistemi içerisinde sigorta farkındalığının artması oldu. Sigorta konusunun girişimcilerin radarına girmesini sağlamak, girişimcilerin bu konu üzerinde düşünmesini, yeni fikir ve çözümler üzerinde kafa yormasını tetiklemek için program bünyesinde yoğun çaba harcanıyor. Girişim ekosistemi içerisinde sigorta farkındalığının oluşturulması öncelikli hedef.
Şubat ayında benim konuşmacı olduğum (Okan Utkueri) "Girişimciler için Insurtech 101" etkinliğinde, startup ekosistemindeki mevcut girişimcilere ana hatlarıyla sigorta sektörü tanıtılmış, çözüm ihtiyacı duyulan başlıca acı noktaları, global insurtech aktivitesi ve insurtech alanındaki mevcut fırsatlar aktarılmıştı.
Aynı zamanda, program paydaşı olan şirketler tarafından da, farklı konu başlıkları altında meetup etkinlikleri düzenleniyor. İlk etkinlik, Mart ayında Agito Yazılım tarafından düzenlenen "Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm" başlıklı seminer oldu. Haziran ayında da, Allianz Sigorta tarafından, "Girişimciler için Sigorta Sektöründeki İşbirliği Fırsatları – Open Insurance" başlıklı etkinlik gerçekleşti. Önümüzdeki süreçte paydaş şirketlerin düzenlediği seminerlere devam edilecek.



(Kayıtları izlemek için:
youtube.com/watch?v=E0ExBT0Rnsw
youtube.com/watch?v=Mu4hAoP_2JY





Kaydı izlemek için:
youtube.com/watch?v=0zyYn807Ym8&t=5391s









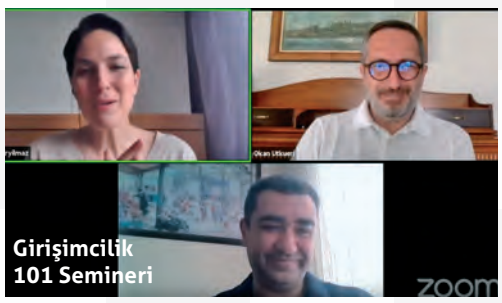
SİGORTACILAR İÇİN "GİRİŞİMCİLİK 101" SEMİNERİ

Öte yandan, sigortacılık konusunda bilgi ve deneyim sahibi olan, aynı zamanda girişimcilik ve startup ekosistemine ilgi duyanların da programa katılması hedefleniyor.

Sigortacılık gibi detaylı, kompleks ve kendine özgü kuralları olan alanlarda, sektör bilgisi ve konu uzmanlığı, girişimlerin başarıya ulaşması için çok kritik. Sigorta şirketi, acente, broker, eksper veya diğer sektör paydaşı kurumlarda deneyim sahibi olan ve içinde startup heyecanı olan sigortacılar için bu program çok güzel fırsatlar sunuyor.

Hem kendi kuracakları ekiplerle hem de bu alana odaklanan girişimci ekiplere katılarak, startup deneyimi yaşamaları mümkün.

Mayıs ayında gerçekleşen, "Sigortacılar için Girişimcilik 101" etkinliğinde, sektörün farklı paydaşlarında deneyim ve bilgi sahibi sigortacılara girişimcilik ve startup ekosistemi tanıtıldı. Girişimciliğe merak ve ilgi duyan sigortacıları hedefleyen bu etkinlikte, Arzu Eryılmaz ve Mehmet Erçek ile birlikte, Çekirdek Kuluçka Programı, startup yaklaşımı, çalışma kültürü, yeni nesil iş modelleri ve girişim ekosistemi üzerine paylaşımlarda bulunduk.



Kaydı izlemek için: youtube.com/watch?v=JYxsgdWKQIg

MENTORLUK EĞİTİMLERİ

Insurtech alanındaki girişimcilerin başarıya ulaşabilmesi için, konu uzmanı sigortacıların desteğine ihtiyaçları var. Uzun vadede insurtech ekosisteminde arzu edilen başarıya ulaşılabilmesi adına, sigorta sektörünün ve konu uzmanlarının katkısı oldukça kritik. Bu destek, kurucu ekipler içerisinde sigortacıların yer alması şeklinde olabileceği gibi, mentorluk desteği olarak da gerçekleşebiliyor.

Bu açıdan bakıldığında, İTÜ Çekirdek Insurtech Programı paydaşı olan 9 şirketin desteği çok önemli fırsatlar sağlıyor. Girişimciler mentorluk desteğinin yanı sıra, ürün geliştirme ve ilk müşteri bulma gibi çok önemli katkılar alabiliyor.

Programın önemli parçalarından birisi de, 9 paydaş şirket bünyesinden uzmanlara verilen mentorluk eğitimi oldu. Mehmet Erçek, Mehmet Onarcan ve Enis Hulli ile birlikte gerçekleştirdiğimiz 3 güne yayılan oldukça kapsamlı bu eğitim programına yoğun bir katılım oldu. Yaklaşık 45 katılımcı, startup girişimlere mentorluk yapma sürecinde ihtiyaç duydukları bilgileri dinleme fırsatı buldular. Bu eğitimleri tamamlayan paydaş şirket çalışanları, girişimcilerle mentor olarak birlikte çalışmaya başladılar. Önceki yıllarla birlikte, insurtech alanında uzman 59 mentor program bünyesinde yer alıyor.

78 ADET GİRİŞİM INSURTECH PROGRAMINA KATILDI

Elbette programın ana parçası, başvurular ve jüri değerlendirmesi sonrası, programa kabul edilmesine karar verilen girişimler için yürütülen kuluçka programı.

İTÜ Çekirdek'e yılbaşından beri yaklaşık 2000 başvuru yapıldı. Bu başvurular arasından 109 adedi insurtech programı için gerçekleşti.

Yıl içerisinde başvuruları sürekli devam etmekte olan Insurtech Programı'na, şu ana kadar 78 adet girişim kabul edildi. Program bünyesinde, erken dönem bu girişimlere, fikir aşamasından pazara sunulacak ürüne ve sağlam bir iş modeline ulaşma sürecine destek olan, yoğun bir eğitim ve mentorluk desteği sağlanıyor. Girişimciler, MVP oluşturma, iş modeli kanvası, ürün/pazar uyumu gibi birçok alanda kapsamlı eğitimlere katılıyor. Aynı zamanda da, farklı alanlardaki uzmanlardan mentorluk desteği sağlanıyor. Insurtech programındaki 78 girişim, bugüne kadar 1061 adet mentorluk görüşmesi yaptı.

Bu girişimlerin bir bölümü direkt olarak sigorta değer zincirine yönelik ürünler üzerine odaklanırken, bir bölümü de geliştirdikleri uygulamaların sigorta sektörüne dokunan yönleriyle yeni çözümler üzerine çalışıyor. Böylelikle sigorta değer zincirinin çok farklı halkalarına dokunan ve sektörün dijitalleşmesine, teknolojik inovasyon sürecine katkı sağlayan birçok fikrin hayata geçmesi mümkün oluyor.

GİRİŞİMCİLERİ 1 MİLYON LİRA ÖDÜL BEKLİYOR

Her yıl kasım ayında düzenlenen Big Bang etkiliği, bir nevi o yılın mezuniyet töreni oluyor. Öne çıkan, başarılı girişimler hem sahnede sunum yapma fırsatı buluyor hem de farklı paydaş ve destekçilerden gelen yatırım ve ödüllere kavuşuyor. Bu yıl Kasım ayında gerçekleşecek Big Bang etkinliğinde, insurtech program paydaşı şirketler, belirledikleri girişimlere toplam 1 milyon lira ödül verecek.

Böylece, program kapsamındaki paydaş şirketlerin girişimcilere sağladığı destek, sadece eğitim, seminerler, mentorluk, ilk müşteri olma ile sınırlı kalmayacak. Bu ödülleri, paydaş şirketler kendileri belirleyecek ve başarılı bularak, seçtikleri girişimlere dağıtacaklar. Girişimciler için can suyu niteliğinde olan bu ödüller, startup yolculuğundaki insurtech girişimlerin fikirlerini ürüne dönüştürme sürecinde önemli bir katkı sağlayacak.

Programın ilk yılında bu denli ümit veren gelişmelerin yaşanması gerçekten sevindirici. Elbette, bu süreç uzun bir yolculuk ve bunlar sadece ilk adımlar. Insurtech programının önümüzdeki yıllarda bu tempoyla devam etmesi durumunda, hem girişim ekosistemi içerisinde sigorta konusundaki farkındalığın çok farklı bir noktaya gelmesi hem de sektöre yeni bir soluk kazandıracak, teknoloji ve inovasyona dayalı çözümlerin hayata geçmesi kaçınılmaz olacak. Bu sayede, sektörün yeni nesillere ulaşması, tabana yayılması, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, tüm sigorta değer zincirinin çok daha hızlı, kolay ve dijital hale gelmesi yolunda önemli bir adım atılmış olacak.

BEREKET SİGORTA

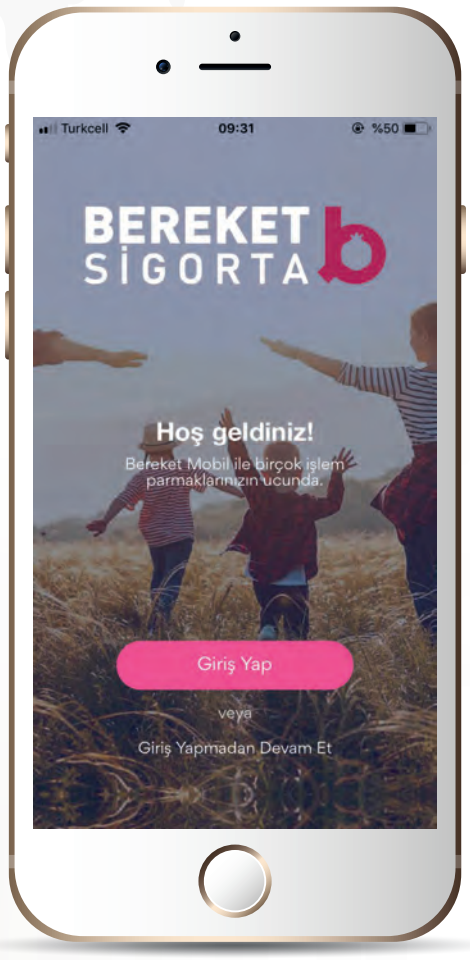
BEREKET TEKAFÜL

Mobil Uygulamalarımız ile ürün ve hizmetlerimize ulaşmak artık çok kolay.

App store ve Google Play üzerinden ücretsiz indirebilirsiniz.

Available on the App Store

Get it on Google play







444 27 58
www.bereket.com.tr

444 58 59
www.bereketteka ful.com.tr