

SİGORTA SEKTÖRÜ GİRESUN VE RİZE'DEKİ SEL FELAKETİNİN YARALARINI SARIYOR ›S.31



NOTPETYA ÜZERİNDEN 3 YIL GEÇTİ; SİGORTA SEKTÖRÜ NE ÖĞRENDİ?

Dünyadaki en büyük siber saldırı olan NotPetya'nın üzerinden 3 yıl geçti. Uzmanlar siber güvenlik teknolojilerinin her zamankinden güçlü olduğunu kabul etse de, büyük çaplı saldırı ihtimalini aklımızdan çıkarmamız için erken. ›S.18



KAMU SİGORTA ŞİRKETLERİNİN TVF ÇATISI ALTINDAKİ BİRLEŞMESİ TAMAMLANDI

Kamu sigorta şirketlerinin (Güneş Sigorta, Ziraat Sigorta, Halk Sigorta ve Vakıf Emeklilik, Ziraat Emeklilik, Halk Emeklilik) Türkiye Varlık Fonu (TVF) çatısında birleşme süreci tamamlandı. Yeni şirketlerin isimleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak tescil edildi.

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2020 YIL: 36 / SAYI: 502 AYDA BİR YAYINLANIR



TAMAMLAYICI EMEKLİLİK İÇİN SEKTÖR HAZIR

Hem sektör hem de vatandaş tarafından beklenen en büyük gelişmelerin arasında hükümetin tasarruf miktarını artırmak için planladığı sıradaki adım olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi bulunuyor. Ekim ayındaki istihdam kalkanı paketinde de yer alacağı söylenen uygulamanın 2022'ye kadar tam anlamıyla hayata geçirileceği düşünülüyor. Sektördeki emeklilik şirketleri ise yeni uygulamaya operasyonel ve teknik yeterlilik bakımından hazır olduklarını belirtiyor.

Ülkemizde tasarruf sisteminin bir sonraki adımı olarak kurgulanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'yle ilgili bilgiler gelmeye devam ediyor. Kamu içinde ve emeklilik şirketleriyle istişarelerde hızlı bir ilerleme sağlanıyor. Kurgulanan yeni modelin kıdem tazminatı fonu ve otomatik katılımlı emeklilik sisteminden oluşan karma bir sistem olacağı görüşü öne çıkıyor. Sektör temsilcileri OKS'den cayanların yeni sistemle beraber tasarruf sistemine yeniden entegre edilebilmesinin mümkün olabileceğini ifade ediyor. ›S.26



Pandemi sonrası yaygınlaşan elektrikli scooterlarla ilgili düzenleme yolda:

BASTIN MI GİDER; MAALESEF SİGORTASI YOK!

Elektrikli scooter sıkça kullanılması hasar riskini ve sigorta çözümlerini gündeme getirdi. Konuyla ilgili düzenleme hayata geçmese de önümüzdeki dönemde sigorta sektörünü yeni bir ürün geliştirmeye zorlayacak gelişmeler yaşanabilir. Elektrikli scooterların sebep olduğu kazaların önümüzdeki dönemde trafik sigortası primlerini artırabileceği tahmin ediliyor. Bu araçlar için hangi teminatları içeren poliçelerin uygun olacağı da başka bir tartışma konusu. ›S.22



QUICK ROUTES EKİBİ BİR KEZ DAHA YOLLARDA

Quick Sigorta'nın desteklediği Quick Routes'ta heyecan dolu yolculuk devam ediyor. Gezgin ve motorsever Özgür ve Dilek Candar'dan oluşan Quick Routes ekibi, Türkiye'yi kapsayan yeni rotaya Quick Sigorta Genel Merkezi'nden start verdi. ›S.9

ACENTEYLE HASAR TAKİBİ DÖNEMİ SONLANIYOR

Acenteler, sigortalılar için alacakların takibi ve tahsilinde yardımcı olabiliyor. Prof. Dr. Samim Ünan, sadece avukat ve sigortalının birinci dereceden yakınlarının tazminat devri, takibi ve tahsili yapmasını şart koşan Sigortacılık Kanunu'na eklenen yeni madde ile acentenin bu fonksiyonunun engellediğini söyledi. ›S.32



TESLA'DAN 'DEVRİMCİ SİGORTA ŞİRKETİ' ÇAĞRISI

Otomotiv ve enerji şirketi Tesla'nın CEO'su Elon Musk, "devrimci" olarak nitelendirdiği bir sigorta şirketi kurmaya hazırlanıyor. Şirketine katılmaları için "yüksek enerji ve vizyona sahip" aktüerlere çağrıda bulunan Elon Musk'ın kuracağı yenilikçi sigorta şirketinin adı Tesla Insurance olacak. ›S.12



TSB GENEL SEKRETERİ ÖZGÜR OBALI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliğine Özgür Obalı atandı. Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Obalı, University of Birmingham'da Uluslararası Bankacılık ve Finans yüksek lisansını tamamladı. Özgür Obalı evli ve iki çocuk babası. ›S.24



'ÜRETİCİ DOĞAYLA TEK BAŞINA MÜCADELE EDEMEZ'

İklim değişikliğinden en çok etkilenen bölgelerin arasında ülkemizin içinde yer aldığı Akdeniz Havzası'nın bulunduğunu ifade eden TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, risklerin artmasıyla beraber üreticilerin doğa olayları ile tek başına mücadele etmesinin mümkün olmadığını belirtti. ›S.16



REASÜRANS SEKTÖRÜNÜN VARLIKLARI HIZLA ARTIYOR

Türk reasürans piyasasının rekabetin artmasıyla birlikte hızla güçlendiğini belirten VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "Reasürans piyasasının varlıkları 6 milyar liraya yaklaşıyor. Güçlü reasürans piyasası güçlü sigortacılık demek. Güçlü sigortacılık ise güçlü bir ülke demek" diye konuştu. ›S.6



'ASİSTANS POLİÇENİN AYRILMAZ BİR PARÇASI'

Asistans Şirketler Derneği Başkanı ve Allianz Partners Türkiye CEO'su Merve Tolan, asistans hizmetlerinde teknoloji ve insanı odağına alan anlayışla hareket etmek gerektiğini söyledi. Tolan, asistans hizmetlerinin poliçenin ayrılmaz bir parçası olduğunu ifade etti. ›S.15



MÜSİAD SİGORTA ŞİRKETİ KURMAYA HAZIRLANIYOR

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), yeni bir sigorta şirketi kurmaya hazırlanıyor. MÜSİAD'ın sigortacılık tarafında ilk olarak kendi üyelerini hedef kitle olarak gördüğü, ardından da tüm Türkiye'de yayılmak için bir çalışma başlatacağı belirtiliyor.

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ



Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

“Sektöre insan kaynağı sağlıyoruz”

İş hayatında şirketlerin başarı unsurunun insan kaynakları, bireysel başarının anahtarının da mesleği sevmek olduğunu dile getiren İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Nihat Kırmızı, teorik eğitimin yanında üniversite olarak verdikleri uygulamalı eğitim ve hem grup bünyesindeki şirketler, hem de dost şirketlerde sundukları staj imkanları ile öğrencilerine mesleği tanıma fırsatını mezun olmadan verdiklerini belirtti. Aynı zamanda Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı olan Kırmızı, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi’nde güçlü bir akademik kadro ile verdikleri etkin eğitimin yanı sıra, uluslararası standartlarda, keyifli ve konforlu kampüs ortamları tasarlamaya da önem verdiklerini aktarırken, “Geleceğimiz olan gençlerimiz için tüm imkanlarımızı seferber ediyor, bir nevi bizler de onların geleceğini sigortalıyoruz” dedi.



'GELECEĞİ SİGORTALIYORUZ'

Nihat Kırmızı, üniversite olarak eğitim anlayışlarının, öğrencilerini iş hayatına hazırlayan bir akademik hayat olduğunu vurguladı. “Gençlerin hayata hazır olabilmeleri için lokomotif şirketimiz Doğa Sigorta beraberinde diğer kurumlarımız; hastanemiz, gıda şirketlerimiz ve dost şirketlerin de işbirliği ile öğrencilere eğitim gördükleri alanlarda bu kurumları laboratuvar olarak değerlendirme fırsatı sunuyoruz. Birçok farklı alanda şirketlerimiz ve iş birliklerimiz ile mezunlarımıza staj ve iş imkanı yaratıyor, böylelikle öğrencilerimizin geleceklerini sigortalıyoruz” diyen Kırmızı, eğitimin en önemli unsurlarının sırasıyla gözlem, araştırma ve uygulama olduğunu dile getirdi. Sigorta sektörünün aslında sadece sigortacılık eğitimi alan profesyonellerden oluşmadığını da hatırlatan Kırmızı, “Şirketimizden örnek verdiğimizde; genel müdürümüz mimar, üst yönetimimizde mühendisler bulunuyor, sağlık sigortalarında sağlık profesyonelleri görev alıyor, hukuk departmanı hukukçu ve avukatlarımız ile yürüyor. İşin özünde sigorta sektörü birçok farklı eğitim alanına istihdam sağlıyor” açıklamalarında bulundu.

‘YENİ NESİLLER YETİŞTİRİYORUZ’

“Üniversitemizde zengin bölüm alternatifleri sunuyoruz. İş dünyamızı ve ekonomimizi geliştirecek yeni nesiller yetiştiriyor; aynı zamanda sigorta sektörüne de donanımlı gençlerden oluşan insan kaynağı sağlıyoruz” diyen Kırmızı, “Ülkemiz konumu gereği, coğrafi olarak uluslararası eğitime yatkın bir ülke. Son yıllarda ülkemize çok fazla yabancı öğrenci geliyor, kültürler arası etkileşimler artmaya başladı. Bu durum kültür birliği sağlayarak ülkemizin de ileri gitmesini kolaylaştıracak” şeklinde konuştu. Öğrencilerin eğitim hayatı için tavsiyelerde bulunan Kırmızı, “Mutlu olacağınız ve iyi yapacağınız her işte başarılı olursunuz. Başarının anahtarı sevmek. Yaptığınız işi sevip ve eğitimini iyi alıp deneyimle birleştirerek herkesin önüne geçebilirsiniz. Öğrenciler mezun olduktan sonra sıfırdan başlamamalı, iş hayatına önde başlamalı. Bizim de öğrencilerimiz için hedefimiz bu yönde. Bu doğrultuda uygulama alanları sunuyoruz” diye konuştu.

İş hayatında şirketlerin başarı unsurunun insan kaynağı, bireysel başarının anahtarının da mesleği sevmek olduğunu dile getiren **İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Nihat Kırmızı**, “İş dünyamızı ve ekonomimizi geliştirecek yeni nesiller yetiştiriyor; aynı zamanda sigorta sektörüne de donanımlı gençlerden oluşan insan kaynağı sağlıyoruz” dedi.



Doğa sigorta

İLE SAĞLIĞINIZ GÜVENDE

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTAMIZ

COVID-19 TEDAVİLERİNDE DE YANINIZDA

HER ZAMAN Doğa sigorta YANINIZDA

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00

Drone eğitimleri tamamlandı

TARSİM, risk inceleme ve hasar tespit çalışmalarında artık drone kullanacak.

TARSİM, risk inceleme ve hasar tespit çalışmalarında hız ve verimlilik için artık drone kullanacak. Uzman eğitmenler tarafından İstanbul'da verilen teorik ve pratik drone eğitimleri tamamlandı. 12 Bölge Müdürlüğünün tamamında kullanıma sunulan dronelar ile TARSİM; algılama, verim ve ekili ürün tespiti gibi işlemlerde pratik ve hızlı çözümler sunabilecek.





TARSİM Kayseri'de

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Kayseri'de bir dizi resmi ziyaret gerçekleştirdi.

Ziyaretler kapsamında Kayseri Tarım ve Orman Müdürü Mustafa Şahin, Ziraat Bankası Bölge Yöneticisi Serdar Eldemir, Tarım Kredi Kooperatifleri Bölge Birliği Müdürü Mustafa Odabaşoğlu, Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcısı Mümtaz Beğen, Kocasinan Ziraat Odası Başkanı Abdulkadir Güneş ve Kayseri İli Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birlik Başkanı Günay Çakı ile bir araya gelindi.

ÜRETİCİLERLE GÖRÜŞÜLDÜ

Programın devamında TARSİM'den sigortalı bir hayvancılık işletmesi ziyaret edilerek, şirket Genel Müdürü Hüseyin Teber'den bilgiler alındı. Aynı gün, Develi ilçesinde doludan zarar gören elma bahçesi incelendi ve üreticilerle görüşmeler gerçekleştirildi.

Sigorta Haftası kutlu olsun

TARSİM, bu yıl 7-11 Eylül tarihleri arasında kutlanacak olan Sigorta Haftası sebebiyle bir mesaj yayınladı. Mesajda şu ifadeler yer aldı:

"Risk, yaşamımızın parçası ve ortadan kaldırılması mümkün olmayan, kaçınılmaz bir gerçek. En büyük risk de, risklerin farkında olmayıp, buna yönelik gerekli önlemlerin alınmaması. Risklerin öngörülerek, vereceği tahribatların sigorta ile minimum düzeyde tutulması mümkün. Son yıllarda bu alanda yapılan çeşitli düzenlemeler ve sürdürülen yoğun çabalar neticesinde sigortacılık, ülkemizde ivme kazanan ve hak ettiği noktaya doğru hızlı adımlarla ilerleyen sektörler arasındaki yerini aldı.

Durumu kendi alanımız çerçevesinde değerlendirdiğimizde, tarım, doğal afetlerden ve çeşitli risklerden yüksek düzeyde etkilenebilen bir alan. İklim değişikliği ve küresel ısınmanın yıllar itibarıyla artan olumsuz etkileri ve geçtiğimiz aylardan itibaren dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını, en temel ihtiyaçlarımızdan biri olan gıdanın temininde, tarım faaliyetlerindeki sürdürülebilirliğin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Tarım sigortası da bu sürdürülebilirliğin sağlanmasında ciddi bir rol üstlenmiş durumda. TARSİM olarak, bu alanda bilincin artması için çalışmalarımızı hiç durmaksızın sürdürerek, her daim üreticimizin yanında yer alıyoruz. Bu doğrultuda, önümüzdeki dönemlerde üreticilerimiz nezdinde daha çok kabul görerek, yaygınlaşacağına inanıyoruz. Ülkemizde de sigorta bilincinin artmasına katkı sağlayacak her çalışmayı gönülden destekliyor; bu vesileyle sektörün paydaşlarını yıllardır birbirine kenetleyerek yaygınlaşmasına katkı sağlayan Sigorta Haftası'nı kutluyoruz."

TARSİM Artvin, Trabzon ve Giresun'da



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, 13-14 Ağustos tarihlerinde Artvin, Trabzon ve Giresun'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.

Ziyaretin ilk durağı olan Artvin'de, Artvin Tarım ve Orman Müdürü Dursun Okur ile bir araya gelen Günal, sonrasında Artvin'in Borçka ilçesinde sigortalı su ürünleri işletmesini ziyaret etti ve bilgiler aldı.

Ziyaretin ikinci durağı olan Trabzon'da; Ziraat Bankası Trabzon Şubesi Müdürü Mehmet Birinci ve Ziraat Sigorta Bölge Yöneticisi Murat Selçuk Arslan, Trabzon Tarım ve Orman Müdürü Cahit Gülbay, Tarım Kredi Kooperatifleri Bölge Birliği Müdür Yardımcısı Osman Tomruk, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Mustafa Suat Hacısalihoğlu, Tüm Sigorta Acenteleri Derneği (TÜSİD) Başkanı İbrahim Sertel ve dernek üyesi olan sigorta acenteleri ile bir araya gelindi.

HASAT ÇALIŞMALARI İNCELENDİ

Bir sonraki gün Giresun'da gerçekleşen ziyaretlerde ise; Giresun Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Hasan Çakırmelikoğlu, Giresun Sigorta Acenteleri Derneği (GİSAD) Üyeleri, Fiskobirlik Yönetim Kurulu Başkanı Lütfü Bayraktar ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Giresun Ziraat Odası Başkanı Nurittin Karan, Giresun Arı Yetiştiricileri Birliği Başkanı Kubilay Elevli, Giresun İli Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği Başkanı Talat Çetiner ile bir araya gelindi. Programın devamında; Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği'nin Hayvan Hastanesi ziyaret edildi. Geçtiğimiz aylarda fırtınadan zarar gören fındık bahçesinde incelemeler yapılarak, üreticilerden devam eden hasat çalışmaları hakkında bilgiler alındı.





TARSİM Bursa'da

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Bursa'da, Bursa Tarım ve Orman Müdürü Hamit Aygül, Ziraat Bankası Bölge Yöneticisi Nihat Tufan, Gürsu Tarım Kredi Kooperatifi Müdürü Nebile Şahin ve Yenişehir Ziraat Odası Başkanı Sadi Aktaş ile bir araya geldi. Ziyaretler kapsamında poliçe teminatlarına ilişkin görüş ve değerlendirmeler paylaşılarak, üreticilerin talepleri alındı. Programın devamında ise, sigortalı bir hayvancılık işletmesi ziyaret edildi.



“Sürdürülebilir temellerde büyüyoruz”

Ray Sigorta, piyasaya sunduğu yenilikçi çözümlerin karşılığını almaya ve sektörde hızlı yükselişine devam ediyor. Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanan 2020 yılının ilk 6 aylık rakamlarına bakıldığında hayat dışı prim üretimini önceki yıla göre %27 artırmayı başaran Ray Sigorta, sektördeki toplam hayat dışı prim üretimini 572 milyon liradan 728 milyon liraya taşıdı. Ray Sigorta bu performansın sonucunda hayat dışı prim üretimi sıralamasında ilk 20 içerisindeki yerini 2 basamak yukarı taşımış oldu.

Uzun bir süredir yakaladıkları hızlı büyüme ve kârlılık rakamlarının temelinde güçlü ekip çalışmasının yer aldığını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Ray Sigorta olarak iş süreçlerinde ve verdiğimiz kararlarda yol göstericimiz olan çalışan ve acente memnuniyetini sağlamanın ne kadar önemli olduğunu aldığımız sonuçlar defalarca ortaya koydu. Biz sigortacılığı teknik ekibimiz, satış ekibimiz ve acentelerimizin de dahil olduğu kapsamlı bir takım çalışması olarak görüyoruz. Hem kurum içinde, hem de kurumumuzun dışarıya karşı yüzü olan acente tarafında kurduğunuz güven ortamı, müşteriyle olan ilişkilerimizi ve satış sürecini de pozitif etkiliyor. Bu sayede verdiğimiz hizmetleri ve kurum kültürümüzü



en doğru şekilde müşteriye yansıtabiliyoruz. Aynı zamanda ürün kurgusu ve kapsamında yaptığımız uzun çalışmalar sonunda bizim uzmanlığımızı gösteren ve müşterilerin ihtiyaçlarını her açıdan karşılayacağına inandığımız bir ürün portföyüne ulaşmış durumdayız” şeklinde konuştu. Erdoğan sözlerine şöyle devam etti: “Mühendislik, nakliyat ve yangın branşlarında mevcut ve değişen ihtiyaçları karşılayacak şekilde kurguladığımız sigorta çözümleri ile üretimimizi önemli bir oranda artırdık. Bunun yanı sıra sağlık, kasko ve kaza branşlarında da yenilikçi çözümler sunuyoruz. İhtiyaçlara doğrudan temas eden yenilikçi ürünlerimizin müşteri memnuniyeti ve talep tarafında karşılığı olduğunu görmek çalışmalarımızın doğru yönde olduğuna işaret ediyor. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizi yeni ve inovatif sigorta çözümleriyle buluşturmaya devam edeceğiz.”

'BÜYÜMEMİZ SÜRDÜRÜLEBİLİR TEMELLERDE GERÇEKLEŞİYOR'

Uzun bir süredir prim üretiminde yakaladığı ivmeyi sürdürerek üretim basamaklarını tırmanan Ray Sigorta prim üretimini artırmanın yanı sıra kârlı branşlardaki varlığını da pekiştiriyor. Hayat dışı branşlarda hedefledikleri başarıya emin adımlarla ilerlediklerini dile getiren Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “İlk 6 ay rakamlarına göre %27 ile sektörde bu dönemde en çok büyüyen şirketler arasında yer alıyoruz. Ray Sigorta olarak ortaya koyduğumuz farkımız ise bu büyümeye yakından bakıldığında belirgin şekilde görülüyor. Biz büyümemizi sadece oto sigortalarında değil, sürdürülebilir branşlardaki üretimle sağlıyoruz. Aynı zamanda müşterilerimize yenilikçi, zamanın gerekliliklerini yakalayan ve kişiselleştirilmiş ürünler sunarken, ürünlerin kapsamına ve yapısına da büyük önem veriyoruz. Ürün ve ihtiyaçlar arasındaki dengeyi gözeterek 360 derecelik bir teminat güvencesi sağlıyoruz” dedi.

Ray Sigorta, hayat dışında üretimini 2020’nin ilk 6 ayında önceki yılın aynı dönemine göre %27 artırmayı başardı. Büyümelerini sürdürülebilir bir şekilde planladıklarını ifade eden **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, “Başarılı ekibimiz ve acentelerimizle aramızda oluşturduğumuz güçlü bağın sonuçlarını görüyoruz. Bu süreçte sadece üretimimizi değil, kârlılığımızı da bir önceki döneme göre %115 artırarak 57 milyon liraya taşıdık” dedi.



‘Türk reasürans sektörünün varlıkları hızla artıyor’

Türk reasürans piyasasının rekabetin artmasıyla birlikte hızla güçlendiğini belirten **VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl**, “Reasürans piyasasının varlıkları hızla 6 milyar liraya yaklaşıyor” dedi.

Sigorta sektörünün, pandemi koşullarına rağmen yılın ilk yarısında başarılı bir performans sergilediğini ifade eden VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, “Koronavirüs pandemisine rağmen yılın ilk yarısında yüzde 7.5 oranında reel büyüme başarısı gösteren sigorta sektörüne paralel olarak, VHV Reasürans olarak biz de çift haneli büyümeyle hedeflerimiz doğrultusunda bir yarı yıl geçirdik” diye konuştu.

Maximilian Stahl, hem Türk sigorta sektörünün genelinin, hem de sektörün uluslararası sermayeli tek reasürans şirketi VHV Reasürans’ın ilk yarıyıl performansını değerlendirdi. Türk sigorta sektörünün çok dinamik bir yapısı olduğunun altını çizen Maximilian Stahl, temel olarak sigorta şirketlerinin pandemi döneminde diğer sektörlere kıyasla başarılı bir performans ortaya koyduğunu, bunun ana nedeninin ise sektörün yapısal sağlamlığının verdiği güç olduğunu söyledi. Stahl, “Sektörümüzde yılın ilk yarısında toplam prim üretimi yıllık bazda yüzde 21 artarak 40.2 milyar lira olarak gerçekleşti. Bu oran reel anlamda yaklaşık yüzde 7.5 civarında bir büyümeyi gösteriyor. Hayat dışı prim üretiminde de yıllık bazda nominal bazda yüzde 15 oranında bir artış izleniyor. Hayat branşındaki nominal büyüme ise yüzde 60 seviyesinde gerçekleşti. Pandeminin en şiddetli olduğu Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında, önceki yıla kıyasla küçülme izlense de yıllık toplamlarda pozitif görünüm olması sevindirici” dedi.

'İSTİKRARLI BÜYÜMEMİZ TAKDİR GÖRÜYOR'

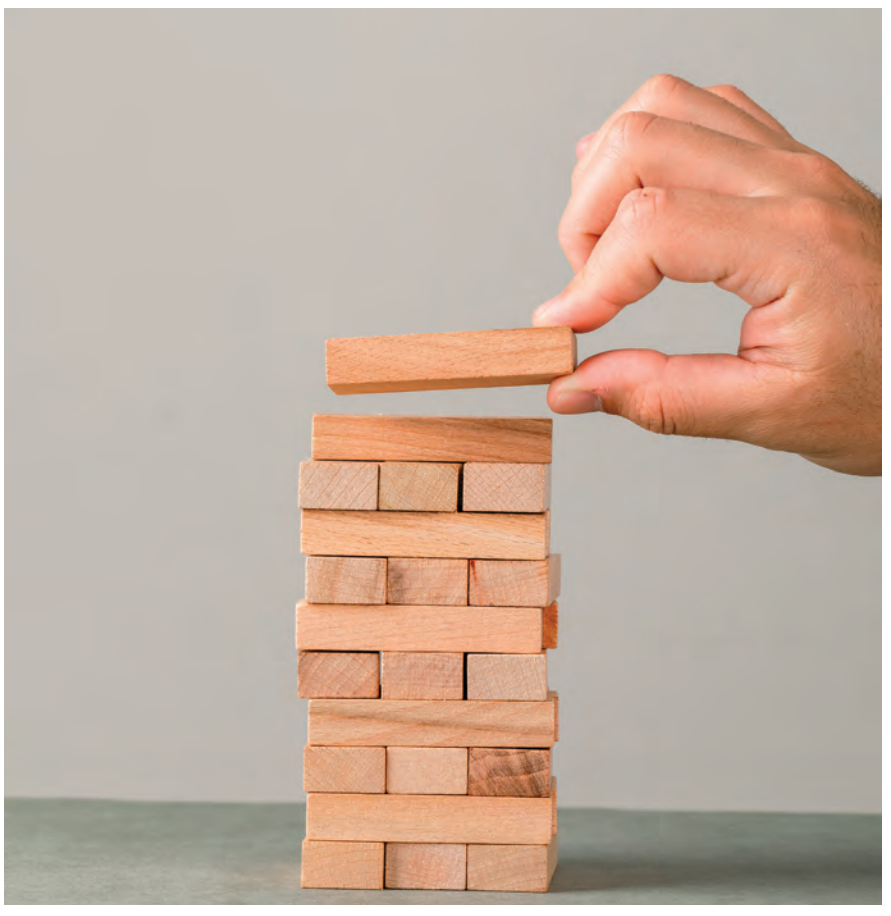
VHV Reasürans olarak Türkiye’de yatırım yaptıkları günden bugüne istikrarlı ve kârlı büyüme stratejilerinin başarılı bir şekilde sürdüğünü belirten Stahl, “Yapısal temellere dayanan sürdürülebilir bir büyüme olmazsa olmazımız. Bu stratejimiz yılın ilk yarısında da sürdü. Hedeflerimiz doğrultusunda bir büyüme başarısı gösterdik. Bu durum grubumuz tarafından büyük takdir görüyor ve gelecekteki adımlarımız için bizi cesaretlendiriyor” şeklinde konuştu.



TÜRKİYE’YE YATIRIM YAPTIKLARI GÜNDEN BUGÜNE İSTİKRARLI VE KÂRLI BÜYÜMELERİNİN BAŞARILI BİR ŞEKİLDE SÜRDÜĞÜNÜ BELİRTEN **VHV REASÜRANS CEO’SU MAXİMİLİAN STAHL**, “YAPISAL TEMELLERE DAYANAN SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME OLMAZSA OLMAZIMIZ” DEDİ.

GÜÇLÜ REASÜRANS PİYASASI GÜÇLÜ SİGORTACILIK

Türk sigorta sektörünün teminat altyapısının güçlenmesinde reasürans desteğinin çok önemli olduğuna dikkat çeken Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye’de mevcutta reasürans lisansı sahibi üç şirket bulunuyor. Lisans sahibi reasürör sayısı arttıkça rekabet ortamı da paralel olarak artıyor. Bu durumun dikkat çeken göstergelerinden biri TSB verilerinde karşımıza çıkıyor. Türkiye’deki reasürans şirketlerinin varlıkları hızla 6 milyar liraya yaklaşıyor. VHV olarak bizim de içinde olduğumuz reasürans şirketlerimiz, ekonomiye katkı sağlayan tüm sektörlerin gelişimine devam etmesi ve uluslararası rekabet güçlerinin artması için sağlanan teminatlarda bir kaldıraç görevi üstleniyor. Unutmamalıyız ki güçlü reasürans piyasası güçlü sigortacılık demek. Güçlü sigortacılık ise, devredilebilir risklerinden arınmış ve ana faaliyet alanlarına odaklı bir şekilde ilerleyen, iktisadi olarak kalkınan ekonomisi ile güçlü bir ülke demek.”



'YIL SONU HEDEFLERİMİZDE DEĞİŞİKLİK YAPMADIK'

Pandeminin sigorta ve reasürans piyasasında yapısal bir sorun yaratmayacağı öngörüsünde bulunan VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, “Salgın kapsamında sigorta sektörümüzün aldığı hızlı aksiyonlar çok olumlu bir etki yarattı. Alınan bu aksiyonlar, ülke sigortacılığında penetrasyonu üst seviyelere taşıyacaktır. Hem VHV Reasürans hem de sektör olarak yaşanan süreçte çokça tecrübe kazandık. Bu süreçte, VHV Reasürans olarak müşterilerimize verdiğimiz hizmetleri hiçbir aksama yaşamadan sürdürme başarısı gösterdik. Geldiğimiz noktada, yılın ilk yarısında hedeflediğimiz rakamlara ulaşırken, yıl sonu için çift haneli büyüme hedefimizde ise bir değişiklik yapmadan yolumuza devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

Koru Sigorta Kupası bir kez daha sahiplerini buldu

Türkiye'de binicilik sporunun yaygınlaşmasını sağlamak, binicilerin uluslararası arenada da ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmak ve seyirci potansiyelini artırmak amacıyla TBF ile ortak çalışmalar yürüten Koru Sigorta, 15 Ağustos'ta Bursa Atlı Spor Kulübü'nde, Türkiye Şampiyonası Engel Atlama Yarışmaları kapsamında Koru Sigorta Kupası müsabakası düzenledi. Müsabaka sonunda kupanın yanı sıra; birinciye 150.000 TL, ikinciye 100.000 TL ve üçüncüye 50.000 TL değerinde Beni Koru Ferdi Kaza Sigortası poliçesi hediye edildi. Müsabaka kapsamında kurulan ve yoğun ilgi gören Koru Sigorta standında, Bölge Müdürlüğü yetkilileri tarafından ziyaretçilere ürünler ile ilgili bilgi verildi, çeşitli promosyon ürünleri sunuldu.



Koru Sigorta Bursa Bölge Müdürü Himmet Aksoy, yarışmada birinci gelen Hasan Şentürk'e ödülünü takdim etti.



2018 yılından itibaren Türkiye Binicilik Federasyonu'nun (TBF) resmi sponsoru olan Koru Sigorta, 15 Ağustos 2020 tarihinde, Bursa Atlı Spor Kulübü'nde, Türkiye Şampiyonası Engel Atlama Yarışmaları kapsamında Koru Sigorta Kupası müsabakası düzenledi.

ATLAR HER TÜRLÜ RİSKE KARŞI TEMİNAT ALTINDA

Koru Sigorta, yenilikçi vizyonu ve ilkeli sigorta yaklaşımını yepyeni bir alana taşıyarak hayata geçirdiği At Hayat Sigortası ile bütün safkanları (İngiliz, Arap, vs.) damızlık kısrak ve aygırları, tayları, engel atlama atlarını, gösteri atlarını, hobi ve iş atları ile ponyleri; ölüm, her türlü adi ve bulaşıcı hastalık, her türlü kaza, vahşi hayvan parçalaması, güneş çarpması, soğuktan donma, sert ve delici madde yutulması, fırtına, yıldırım, yer sarsıntısı veya toprak kayması, su baskını, sel, yangın, infilak neticesiyle uğranan zararlara karşı ve isteğe bağlı olarak yurt içi nakliye, hırsızlık, seyahat sağlık teminatları ile koruma altına alıyor.



Koru Sigorta Mobil Uygulaması yayında

'Koru Sigorta Hep Yanınızda' mottosuyla geliştirilen mobil uygulama ile sigortalılar, ihtiyaçlarına bir dokunuş ile ulaşabilecek. Koru Sigorta yazılım ekibi tarafından hazırlanarak hayata geçirilen ve her aşamasının titizlikle incelendiği "Koru Sigorta Mobil Uygulaması" sigortalıların kullanımına sunuldu. Mobil uygulama aracılığıyla, sigortalılar zamandan ve mekândan bağımsız bir şekilde, 'Online İşlemler' menüsünden kolayca poliçe ve hasar bilgilerini görüntüleyebilecek, teklif alabilecek, soru ve taleplerini iletişim formu aracılığıyla iletebilecek. Sigortalılar, onların adına korunan tüm değerlere bir tık ile hızlıca ulaşmanın rahatlığını yaşarken ayrıca, uygulama sayesinde hızlı bir şekilde hasar ihbarında bulunabilecek.

HARİTA ÜZERİNDEN KOLAY KULLANIM

Koru Sigorta mobil uygulamasının kolay kullanıma sahip arayüzü ile birlikte sigortalılar ihtiyaç duydukları halde kendilerine en yakın acenteleri, olası bir hasar anında ise anlaşmalı servislere kolay bir şekilde ulaşabilecekler. Belirli anlaşmalı servis ve acenteleri harita üzerinde de konum olarak görebilecek olan uygulama kullanıcıları, hasarın meydana gelmesi halinde konumuna en yakın anlaşmalı servise ulaşabilecek. Koru Sigorta Mobil Uygulaması, akıllı telefon ve tabletlere şimdilik sadece Google Play Store'dan ücretsiz olarak indirilebiliyor.

ACENTELERE ÖZEL UYGULAMA YOLDA

Üretiminin %99'unu acenteler üzerinden gerçekleştirerek, acente şirketi olma misyonuna sahip olan Koru Sigorta, yeni bir uygulama için hazırlık yapıyor. Acentelerine yönelik de hazırladığı mobil uygulamayı hayata geçireceği müjdesini veren Koru Sigorta, bu uygulama üzerinden acentelerin iş süreçlerini kolaylaştıracaklarını duyurdu.

Koru Sigorta, sigortalılarının hayatını kolaylaştırmayı amaçladığı Mobil Uygulamasını hayata geçirdi.



BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 2.500 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

Quick Routes yeniden yollarda!

Gezgin ve kendilerini motor aşığı olarak niteleyen Özgür ve Dilek Candar, Quick Routes'un yeni etapları için hazırlıklarını tamamladı. Daha önce sekiz zorlu etabı tamamlayan çift, şimdi yeni rota için 17 Ağustos'ta yeniden yollara düştü. Yine Quick Sigorta'nın merkez binasının önünden başlayan 9'uncu etap, Ege ve Akdeniz kıyılarını ve Kıbrıs'ı da dahil eden 10, 11 ve 12'nci etaplar sonrasında Bursa'da son bulacak.



Quick Sigorta'ya ziyarette bulunan Quick Routes ekibi yolculuk anılarını ve maceralarını paylaştı.

Soldan sağa; Ahmet Yaşar, Dilek Candar, Levent Uluçeçen, Özgür Candar.

Quick Sigorta'nın destek verdiği Özgür ve Dilek Candar'ın oluşturduğu Quick Routes ekibi, Türkiye'nin dört bir yanını kapsayan heyecanlı yolculuklarına devam ediyor.

80 GÜNDE DEVRİ ALEMİN ARDINDAN YENİ ROTA HAZIR

Quick Sigorta'nın 2019 yılında faaliyete geçirdiği Quick Routes projesi kapsamında Özgür ve Dilek Candar, 80 günde birbirinden tehlikeli sekiz farklı etabı tamamlayarak 16 bin 500 kilometre yol kat etmişti. Motosiklet sürücülerinin trafikte görünürlüğünü artırmak için ortaya çıkan Quick Routes projesi, tüm bu süreçte her şehirde Quick acenteleriyle ve motosiklet tutkunlarıyla buluştu. Birçok şehirde ilgi odağı olmayı başaran proje yalnızca motosiklet tutkunlarını da değil, gezmeyi ve keşfetmeyi seven herkesin ilgisini çekerek iz bırakmayı başardı.

Geçen yıl tamamlanan sekiz etabın sonrasında bu yıl dört etaptan oluşan zorlu rota İstanbul'dan başlayarak Ege, Akdeniz ve Kıbrıs'ı dolaşarak Bursa'ya geri dönüyor. İlk etap Quick Sigorta'nın merkezinden başlayarak Uçmakdere - Tekirdağ, Geyikli - Çanakkale, Babakale - Çanakkale, Sokak Ağzı Plajı/Koyunevi - Çanakkale, Cunda Adası - Balıkesir, Foça - İzmir, Karaburun - İzmir, Ovacık - İzmir, Sığacık - İzmir rotasını izleyecek. Sonrasında 10'uncu etapta Sığacık - İzmir, Kuşadası - Aydın, Didim - Aydın, Yalıkavak - Muğla, Akyaka - Muğla, Datça - Muğla, Kaş - Antalya, Taşucu - Mersin yer alacak. 11'inci etapta yavru vatan ziyaret edilecek, rota şöyle: Taşucu - Mersin, Girne, Sadrazamköy, Yeşilırmak Deresi - Lefkoşa, Liman Yolu Sokak - Mağusa, Dipkarpaz Milli Parkı - Girne. Son etaptaysa Girne'den Bursa'ya yolculuk başlayacak. Rota Girne ile başlayarak, Taşucu - Mersin, Afyonkarahisar, Söğüt - Bilecik üzerinden Bursa'nın İznik ilçesinde son bulacak. Çavdar çiftiyle buluşmak ve rotadaki duraklara ulaşılacak tarih ve saatlerle ilgili bilgi almak için Quick Sigorta & 2 Teker 2 Yürek Instagram sayfaları takip edilebilir.

2 TEKER 2 YÜREK YENİ ROTA İÇİN HEYECANLI

Bu kez Ege ve Akdeniz maviliklerine inmek için kolları sıvayan Özgür ve Dilek Candar, Kıbrıs etabıyla da yavru vatandaki motosiklet tutkunları ve gezginlerle buluşacak. Çavdar çifti yeni rota ve etaplar için duydukları heyecanı ise şöyle aktardı: "Quick Routes projesi bizi heyecanlandırıyor. Salgın döneminde evde kaldığımız günlerde planlarımızı çalışmalarımızı tamamladık. Aynı sevdayı paylaştığımız dostlarla bir araya gelebilmeyi, motosiklet sürmeyi, kamp yapmayı çok özledik. Quick Routes projesinin yeni etaplarıyla bu yıl ülkemizin maviliklerine süreceğiz."

QUICK SİGORTA'DAN "MOTOSİKLETLERİ FARK EDİN" MESAJI

Motosiklet kullanıcılarını görünür kılmayı hedefleyen Quick Sigorta, gerçekleştirdiği bütün projelerde bu konuda farkındalık yaratmayı hedefliyor. Gerek viral reklamlarla gerekse paylaşımlarıyla "motosikletleri fark edin" diyen Quick Sigorta'nın Genel Müdürü Ahmet Yaşar da bu konuya verdikleri önemi şu şekilde ifade ediyor:

"Kurulduğumuz günden beri gündemimizden düşmeyen konulardan biri de motosiklet sürücülerinin trafikteki görünürlüğünü artırmak ve güvenliğini sağlamak. Bunun için gerçekleştirdiğimiz projelerle pek çok mecrada 'Motosikletleri fark edin' dedik. Quick Routes projesi de bunlardan biri. 2019 yılında başlattığımız proje için olumlu dönüşler alıyoruz. Şimdi de yeni etapların eklendiği 2020 turu için hazırlıklar yapılıyor. Türkiye'de ulaşılmamış yer kalmasın diye çalışmaya devam edeceğiz."

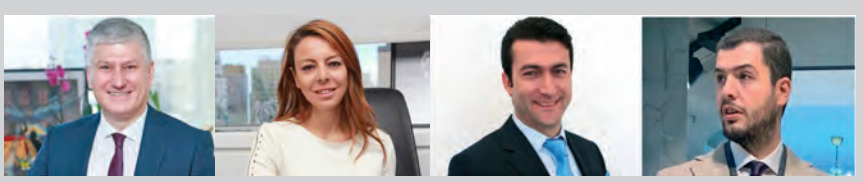


Online InsurTech Demo Day kapsamında Quick Sigorta insurtechlerle buluşuyor

Quick Sigorta sponsorluğunda gerçekleşecek "Online InsurTech Demo Day" kapsamında başvuru yapan insurtechler görücüye çıkacak. Etkinlikle ilgili konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sektörün geleceğini teknolojide ve gençlerde gördüklerini söyleyip, tüm insurtechleri Demo Day'e başvurmaya davet etti. Insurtech Hub ev sahipliğinde, Yıldız Teknopark'ın desteğiyle 10 Eylül'de gerçekleşecek bu yarışmada Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey jüri üyesi olacak. Yarışmada ayrıca AcerPro Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Acer ve Yıldız Teknoloji Geliştirme Bölgesi Teknopark İdari İşler ve Girişimcilik Müdürü İsa Turgut İnci de jüride yer alacak.

TÜM DÜNYA İZLEYECEK

"Sektörün geleceğini de teknolojide ve gençlerde görüyoruz" vurgusu yapan Ahmet Yaşar, şöyle konuştu: "Insurtech'ler buna en güzel örnek. Geçen sene sponsor olduğumuz 'Global Insurtech' zirvesine bu sene de sponsoruz. Global Insurtech öncesinde yapılacak 'Demo Day'de ise ülkemizden katılan tüm 'Insurtech'leri dinleyip, jürimizle birlikte kazananları belirleyeceğiz. Kazananlar, Global Insurtech zirvesinde dünyanın her yerinden gelen Insurtech'ler ile birlikte yarışacaklar ve kendilerini tüm dünyaya tanıtabilecekler. Bu anlamda ülkemizdeki tüm Insurtech'leri bu Demo Day'e başvurmaya çağırıyorum."



Jüri üyeleri soldan sağa; Ahmet Yaşar, Pınar Güzey, Fatih Acer, İsa Turgut İnci.

“İş süreçlerimizi içinde bulunduğumuz döneme uygun hale getirmeliyiz”

COVID-19 salgınının sigorta sektörüne olan etkilerinin son dönemde daha net anlaşıldığını dile getiren **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, “Tedbiri elden bırakmamalı ve bu tedbirlerle birlikte iş süreçlerimizi içinde bulunduğumuz döneme uygun hale getirmeliyiz” dedi.

Ülkemizi ve dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgınının tüm hayatımızı etkilediği gibi tüketici alışkanlıklarını ve yeni oluşan koşullar sebebiyle iş yapış şekillerini de aynı oranda etkilediğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, pandemi ile birlikte 2020’nin Mart ayı itibarıyla Türk sigorta sektörünün önemli bir sınavdan çok başarılı bir şekilde geçtiğini söyledi. Pamukçu, sektörün başarılı performansına karşın bu sınavın henüz tam anlamıyla tamamlanmadığının altını çizdi.

‘NORMALLEŞME SÜRECİNDE TEDBİRE DİKKAT’

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Sigorta sektörü geçtiğimiz aylarda kimsenin deneyimlemediği olağanüstü bir süreçten geçmiş olup, sürecin yarattığı etkilere olabildiğince hızlı şekilde adapte olmaya çalışmıştır. Dünyadaki güncel COVID-19 vaka sayısı 23 milyonu geçerken, virüsün geçirdiği mutasyonlar ve yayılış hızı sebebiyle genel tedirginlik son dönemlerdeki normalleşme süreçlerine rağmen hala devam etmektedir. Bu durum tüm dünya ekonomisini ve iş yapış şekillerimizi bambaşka bir oluşumun içerisine çekmiştir’’ şeklinde açıklamalarda bulundu. 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 tedbiri elden bırakmıyoruz. Tüm ekiplerimizin iş süreçlerini 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” şeklinde konuştu.



‘MÜŞTERİYE KOLAYLIK ACENTEYE TEŞVİK PAKETİ’

Pandemiyle mücadele kapsamında müşterilerine ve acentelerine çeşitli kolaylıklar sağladıklarını belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, acenteler için oluşturdukları “Evde Kal” teşvik paketi içerisinde destek amaçlı yer alan birçok paket özelliğinin hala devam ettiğini belirtti. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Dünyayı ve Türkiye’yi etkisi altına alan COVID-19 salgını, tüm hayatımızı etkilediği gibi, tüketici alışkanlıklarını ve yeni oluşan koşullar sebebiyle acentelerin iş yapış şekillerini de etkiledi. Bu yeni etkileşimler nedeniyle en önemli dağıtım kanallarımız olan acentelerimizin iş sürekliliğini sağlamak ve değişen koşullar sebebiyle yeni süreçlerdeki adaptasyonlarını hızlandırmak amacıyla Türk sigorta sektörü yeni tedbirleri ve iyileştirmeleri kısa sürede devreye almış bulunmaktadır. Neredeyse tüm sigorta şirketleri de bu dönemde gerek sigortalılarına gerekse satış kanallarına çeşitli avantajlar sunmaya başladılar” şeklinde konuştu.



‘COVID-19’U TSS POLİÇESİNE DAHİL EDEN İLK ŞİRKETİZ’

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta olarak sigortalılarımızın ve satış kanallarımızın bu zor dönemi en hızlı ve kolay şekilde atlatabilmeleri adına hizmet süreçlerimizi maksimum oranda efektif hale getirmeye çalışmaktayız” dedi. COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut “Sağlığınız Bizde” TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil ettiklerini dile getiren Pamukçu, “Bunun yanı sıra aynı ürünümüze ‘Evde Tahlil’ ve ‘Online Doktor Görüşmesi’ teminatlarını da ek teminat olarak ilave ederek, evde olmak zorunda kaldığımız bu süreçte sigortalılarımıza elimizden gelen maksimum desteği sağlamaya çalıştık. Mevcut ürünümüzde yapmış olduğumuz bu değişiklikler ile hem ‘Sağlığınız Bizde’ TSS poliçesi sahibi sigortalılarımıza hem de sigortalı adaylarımıza maksimum fayda sağlayarak, bu zor dönemlerde sigortalılarımızın yanlarında olduğumuzu gösteren en önemli adımlardan birini oluşturduk” dedi. Pamukçu, “Ayrıca tüm bunların yanında, sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlamak adına, poliçe taksit sayılarını artırarak, poliçe ödeme vadelerini uzatmış olduk. Bu zamana kadar almış olduğumuz önlemler ve sağladığımız kolaylıklarla, bu zorlu dönemde sigortalılarımızın her daim yanlarında olduğumuzu elimizden geldiğince hissettirmeye çalıştık ve hissettirmeye de devam edeceğiz” ifadelerini kullandı.

‘SİGORTALILARIMIZIN YANINDAYIZ’

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

COVID-19 sürecinde finansal raporlamanın rolü kritik

Sigorta sektörü, COVID-19'a karşı ilk reaksiyonlarında müşteri ve paydaş ihtiyaçlarına odaklandı. Sermaye yeterliliğini korumak, operasyonel dayanıklılığı sağlamak ve düzenleyici kuruluşlar ile hükümetleri küresel ekonominin sağlıklı bir şekilde yeniden başlatılması için sürece dahil etmek diğer öncelikler olarak karşımıza çıkıyor. COVID-19 pandemi sürecinin sigorta şirketleri üzerindeki etkilerin nasıl sonuçlanacağına dair belirsizliğin global ölçekte devam ettiğini ifade eden EY Türkiye Aktüeryal Hizmetler Lideri Utku Meşhur, konuyla ilgili şunları söyledi: "Bununla birlikte; finans, risk yönetimi ve aktüerya dahil olmak üzere temel ofis operasyonları üzerindeki etkinin de önemli olacağı aşikar. Güçlü risk disiplini ve sağlam bir kontrol ortamıyla birlikte etkili finansal raporlama süreçlerinin ve operasyonlarının, sigortacıların krizden çıkmasına yardımcı olmak açısından kritik olduğu da aynı derecede açık. Nitekim, finans, risk ve aktüerya liderlerinin yenilikleri 'yeni normal' ile mevcut iş akışlarını şekillendirmede kullanmak için aksiyon almaları kaçınılmaz.

UZAKTAN ÇALIŞMA BAZI SÜREÇLERİ UZATABİLİR

Pandemi sürecinde ofislere dönüşün gerçekleşmesindeki aksaklıklar ve fiziksel olarak ekiplerin tam kapasitede bir arada çalışamamasından kaynaklı uzaktan çalışma becerileri sigorta şirketlerindeki kaynaklar için önemli hale geldi. Uzaktan çalışma konseptine alışkın olmamanın getirdiği zorluklar bu süreç içerisinde birçok sektörde tecrübe edilmiş ve edilmeye de devam ediyor. Bu kapsamda sigorta şirketlerinin finansal süreçlerini sekteye uğratmamaları için nitelikli kaynaklara olan talep artışına karşı pozisyon almaları önemli bir unsur. Pandemi süreci öncesinde devam eden ve bu süreçte hayata geçirilmesi planlanan büyük finansal raporlama değişikliği çalışmaları (TFRS 17) bu süreçte sigorta şirketlerinin hem mevcut iş akışını sürdürmesi hem de önemli ölçekte projelerini yürütmesi açısından zorlu oldu. Yüksek önem arz eden finansal dönüşüm projelerinin devamlılığının sağlanması ve mevcut operasyonların devamı için sigorta şirketleri kaynak yönetiminde her zamankinden daha çok planlamaya ihtiyaç duyuyor.

Sigorta şirketleri üzerinde COVID-19 ile ilgili durum değerlendirmesi, beklentilerin güncellenmesi ve kısa vadeli müdahale planları oluşturmak için tüm kaynakları pandemi ile ilgili girişimlere odaklamak gibi bir baskı oluştuğu gözlemleniyor.

Pandemi sürecine uyum sağlamak için gerçekleştirilen operasyonel dönüşümler, sigorta şirketlerinin aksiyon alması gereken iyileştirme alanlarına dikkat çekiyor. Bu süreçte tespit edilen noktalar ve kritik dönüşüm kararları ilerleyen dönemlerde şirketlerin gündeme alacağı konular arasında. Sigorta şirketlerinin bu süreçteki girişimlerinin başarısı, pandemi süreci sonrası sektörel konumunu ve şirketlerin gelecek performanslarını güvence altına alacaktır.

Uzaktan çalışma uygulamasına geçiş süreci, operasyonel devamlılık ve kritik süreçlerin işleyişini şirket ölçeğinde test etmektedir. Finansal kapama süreçleri bu test kapsamından bağımsız değildir. İnsan kaynağı; teknoloji gereklilikleri ve tedarikçilerin belirlenmesi, yapılması gereken değişiklerin planlamasında önemli adımlardır. Bu süreçte önemli kapasite sorunları, bilgi dengesizlikleri, kritik sistemlere ve verilere erişimin kesintiye uğraması öngörülebilir sorunlar olarak sigorta şirketlerinin karşısına çıkacak gözüküyor.

Dağıtım ortaklarından ve dış kaynak sağlayıcılardan alınan üçüncü taraf verilerinin kullanılabilirliği büyük ölçüde azalabilir veya gecikebilir. Bu faktörler, üretim döngülerini uzatacak ve yönetimin kararları gözden geçirme imkanlarını kısaltacaktır. Bu nedenle faaliyet planlamasının gözden geçirilmesi ve yeniden önem sıralamasının yapılması gerekebilir. Mevcut süreçlerden sapma, güncellenmiş bir risk ve kontrol çerçevesi gerektirecektir.

Güçlendirilmiş iç kontroller ve günlük kritik muhasebe kayıtlarının özellikle takip edilmesi en üst düzeyde önem arz edecektir. Benzer şekilde, artan dolandırıcılık riski ve oturmamış bir kontrol ortamı nedeniyle nakit süreçlerine daha fazla dikkat edilmelidir.

AKTÜERYANIN YÜKÜ ARTIYOR

Piyasalardaki volatilite ve yaygın belirsizlik, yetenekli ve deneyimli finans ve aktüerya ekiplerinin sigorta şirketlerinin işleyişlerine büyük katkıda bulunmaları için bir fırsat sunmaktadır. Bununla birlikte; analiz, modelleme ve raporlara yönelik artan talebi karşılamak, 'yeni normal' ile gelen çalışma koşulları altında daha zor olmaktadır.

Sermaye yeterliliği, prim yeterlilik testleri, sigorta sözleşmesi yükümlülükleri ve varlık yönetimi ve vergi konuları her zamankinden fazla açıklama ve analiz gerektirecektir. Birimlerin karşılaşacağı temel risk; piyasa dalgalanmaları, büyük hasar ihbarları ve operasyonel faaliyetlerden elde edilecek eksik bilgiler nedeniyle mevcut iş süreçlerinin sekteye uğramasıdır. Sonuç olarak, finans ve aktüerya ekipleri, varlık ve yükümlülük değerlemeleri konusunda kapsamlı profesyonel muhakeme yapmak zorunda kalacaklardır. Bu sürecin yaratacağı net etki, temel ekipler üzerinde daha fazla baskı, kontrol ve değerlendirme süreçleri üzerindeki artan baskı olacaktır.

Rezerv değerlendirmeleri, teminat yapısı ve nakit akışları için belirlenen varsayımların sıkça güncellendiği bir ortamda daha kompleks bir hal almaktadır. Kurulların, düzenleyicilerin, yatırımcıların ve diğer paydaşların ihtiyacına göre olağan planlanan raporlama sıklığına ek olarak daha sık raporlama yapılması kaçınılmaz olacaktır.

COVID-19'un ekonomik etkisi finansal raporlara yansıdıkça, finans ve aktüerya ekiplerinin her zamankinden fazla raporlama ve analiz sunmaları beklenecektir. Belirsizlik ve sıklıkla değişen koşullar göz önüne alındığında, ek aktüeryal görüş ve varsayım analizleri sağlamaları da istenecektir. Finans ve aktüeryal uzmanlık, sigorta şirketleri için yoğun baskının hissedildiği dönemde her zamankinden daha değerli olacaktır.

TFRS9 VE TFRS17 BASKISI

UFRS 17'nin uygulanması için son tarihteki ertelemeye rağmen, sigorta şirketlerinin gerekli çalışmaları tamamlamaları için gereken zamanın kısıtlı olma durumu hala geçerlidir. Mevcut piyasa koşullarının proje ilkelerinde değişiklik yaratması beklenmemektedir fakat mevcut süreçlerin devamlılığının sağlanması gerektiğinden dolayı kaynak yönetimi gibi birçok açıdan önemli etkiler yaratacaktır. Finans liderleri ilerlemeyi hızlandırmak için bu süreçte oluşacak fırsatları takip etmelidir. Örneğin; kaynak kıtlığı bazı süreçlerin otomatikleştirilmesine, yeniden yapılandırılmasına veya ortadan kaldırılmasına neden olabilecektir. Bu süreçte finansal dönüşüm girişimlerini hızlandırmak için önemli fırsatlar yaratılabilir. Bunlar içerisinde, kültürel değişimi şirket içerisinde hareketlendirmek, çalışma modellerini güncellemek gibi adımlar kısa sürede gerçek değer yaratabilirken, modernleştirilmiş süreçler ve azaltılmış sabit iş tanımları uzun vadeli operasyonel yapı kapsamında test edilebilir.

COVID-19 kaynaklı kesintinin ortasında, sigortacıların etkili finansal raporlama süreçlerine ve operasyonlarına odaklanmaları ve güçlü risk disiplini aşılaması gerekiyor."

Global koşullar, kaynakları ve süreçleri zorlarken, sigortacıların gelecekteki risklerden kaçınmak için geleneksel tedbirlerin ötesinde düşünmesini gerektiriyor. Etkili finansal raporlama süreçlerinin ve operasyonlarının, sigortacıların krizden çıkmasına yardım etmeleri açısından kritik olduğu görülüyor.

Beyrut'taki patlama Lübnan sigorta sektörünü zorlayacak

Lübnan'ın liman kenti Beyrut'ta meydana gelen korkunç patlamanın etkileri sigorta sektörüne de yansıyacak.

Geçtiğimiz ay Lübnan'ın Beyrut kentinin limanında meydana gelen devasa patlama bölgede büyük can ve mal kaybına neden oldu. 100'den fazla kişinin hayatını kaybettiği, binaların yıkıldığı ve kilometrelerce çapta pencerelerin patladığı olay hakkında açıklama yapan kredi derecelendirme kuruluşu AM Best, bölgede oluşan hasarın Lübnan sigorta sektörüne büyük bir darbe vurabileceğini açıkladı.



TIANJIN PATLAMASIYLA KIYASLANIYOR

Özellikle sigorta sektöründe etkili olan AM Best, olayın uluslararası pazarlara etkisi hakkında da yorumlarda bulundu. Gerçekleşen patlamanın 2015 yılında Çin'in Tianjin limanında meydana gelen patlamayla kıyaslandığını belirten şirket yetkilileri asıl hasarın nakliyat ve yangın branşlarından geleceğini söylediler. Tianjin limanında meydana gelen ve bölgedeki oto depolarında hasara neden olan patlama uluslararası sigorta ve reasürans şirketlerinin özellikle liman bölgelerinde karşılaşabilecekleri hasarların şiddetini göstermiş, küresel sigortacıları yüksek hasarlarla karşı karşıya bırakmıştı.

SEKTÖRE BİR DARBE DAHA

Hasarın boyutunu kestirmenin henüz mümkün olmadığını belirten AM Best, bölgede hasar çalışmalarının ve araştırmaların devam ettiğini belirtti. Yetkililer, yangın sigortası branşının Lübnan sigorta sektöründe sınırlı bir paya sahip olduğunu, %85 oranında hayat, sağlık ve oto sigortalarında yoğunlaşan sektörün %6'lık paya sahip yangın tarafında bu boyutta bir hasar karşısında yara alabileceğini öne sürdüler: "Lübnan'ın refah seviyesi en yüksek ve en işlek bölgesinde meydana gelen böylesi bir hasar Lübnan'ın zaten zorlanmakta olan sigorta sektörünü daha da büyük bir baskı altında bırakacak."

HASARLARDAKİ BELİRSİZLİK DEVAM EDİYOR

Kredi derecelendirme şirketi AM Best'in bu yılın Mart ayında yayınladığı "Lübnan Sigorta Sektörü Artan Belirsizliklerle Karşı Karşıya" başlıklı görünüm raporunda, ülkede şiddeti artan iç çatışmaların ve yükselen kamu borçlanmasının ekonomik alanda belirsizlik görünümüne neden olduğuna dikkat çekilmişti. Ülkenin içinde bulunduğu karışık durumun ise kaçınılmaz olarak AM Best'in Lübnan sigorta sektörüne vereceği kredi notunu etkilediği belirtilmişti.

2 MİLYAR DOLARI AŞABİLİR

Lübnan Sigorta Şirketleri Birliği (ACAL), patlamadan kaynaklanan hasarların yaklaşık %70'inin sigorta kapsamında olmadığını açıkladı. Yine de toplam sigortalı hasarın 2 milyar doları aşması bekleniyor.

Tesla'dan aktüerlere 'devrimci bir sigorta şirketi' kurma çağrısı

Kaliforniya'daki sürücüleri için bir sigorta ürünü test eden Tesla, **CEO Elon Musk**'ın "devrimci" olarak nitelendirdiği bir sigorta şirketi kurmaya hazırlanıyor. Şirketin adının Tesla Insurance olması bekleniyor.

Tesla CEO'su Elon Musk, daha önce de kuracağını açıkladığı yenilikçi sigorta şirketine katılmaları için aktüerlere çağrıda bulundu. Analistlerle bir görüşme yapan Musk, şunları söyledi: "Özellikle yüksek enerjiye sahip aktüerler görmek istiyorum. Aktüerlik mesleğine büyük saygım var. Matematikte çok iyisiniz. Eğer sektörün ne kadar hantal olduğuyla ilgili endişeleriniz varsa ve bir değişim yaratmak istiyorsanız lütfen Tesla'ya katılın. Olmanız gereken yer burası. Biz devrimci aktüerler arıyoruz."
Tesla CFO'su Zachary Kirkhorn, şirketin araçlarında bulunan telematik cihazlarından sürücüler ve araçlar hakkında veri toplayarak, sigorta



şirketini bu temeller üzerinde kurmak istediklerini aktardı: "Tesla Insurance (Tesla Sigorta) olarak araçlardaki verileri kullandığımız, araçtaki sürücünün sürüş profilini çıkardığımız, kaza olasılıklarını hesaplayabildiğimiz ve müşteri davranışlarına göre aylık olarak prim çıkarabileceğimiz bir ürün oluşturmak için gayret ediyoruz."
Tesla'nın Kaliforniya'daki telematik uygulamasında test aşamasını geride bıraktığını ifade eden Kirkhorn, yılın sonuna kadar başka eyaletlerde de bu test süreçlerine devam edeceklerini ve yıl sonunda ulusal bazda hizmeti kullanmaya başlayacaklarını söyledi.

'PRİM ÖDEMEK İSTEMEYEN, DÜZGÜN KULLANSIN'

Tesla CEO'su Elon Musk, sigortanın merkezinde veri doğruluğunun olduğunu düşünen isimlerden. Piyasada rekabetçi olmanın özünde eldeki verilerin doğru bir şekilde değerlendirilmesi olduğunu söyleyen Musk, önemli olanın müşterilere davranışlarının kendi sigorta primlerini etkileyebileceklerini göstermek olduğunu ifade etti. "Eğer sigorta için daha fazla prim ödemek istiyorsanız, bunu yapabilirsiniz. Eğer ki daha az prim ödemek istiyorsanız, o zaman lütfen aracınızı düzgün kullanın" diyen Musk, "Bu seçenekleri sunduğunuz zaman müşteriye de bir seçim yapma imkanı vermiş oluyorsunuz" şeklinde konuştu.
Elon Musk, uzun süredir sürücü-destek programları ve otonom sürüş teknolojilerinin gelişmesiyle beraber sigorta primlerinin düşeceğini iddia eden isimler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıl içerisinde saatlerle ifade edilebilecek kısa bir süre için sigorta ürününü piyasaya sürdükten sonra geri çeken Tesla, sigorta primlerini belirlemek için araçlarından aldıkları bilgileri kullanacaklarını açıklamıştı.

SAATLER İÇİNDE GERİ ÇEKİLMİŞTİ

Otomotiv ve enerji şirketi Tesla, yeni sigorta ürününü geçtiğimiz yılın Ağustos ayında piyasaya sürmüş ancak sadece birkaç saat içerisinde kaldırmıştı. Ürün Tesla'nın kendi web sitesinden kullanıma sunulduktan saatler sonra, sigorta kayıt sayfası tamamen web sitesinden çekilmiş ve "algoritma güncellemesi devam ediyor" mesajı yayınlanmıştı. Şirket, daha sonra yaptığı açıklamada Tesla Insurance'da bazı güncellemeler yapıldığını ve sitenin kısa süre sonra tekrar çevrimiçi olacağını belirtmişti. Buna karşın sitenin sigorta kayıt sayfası tekrar açılmadı.

Finans sektörünün geleceğini aktüerler belirleyecek

Sigorta süreçlerinin kalbinde yer alan aktüerlik mesleği de gündemdeki gelişmeler ve dijital dönüşümle beraber şekilleniyor. Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı Direktörü ve BRG Danışmanlık'ın kurucu ortağı Dr. Genco Fas önümüzdeki dönemde aktüerlerin, kuracakları modeller ve öngörecekleri senaryolarla finans sektörünün gideceği yönü belirleyeceklerini ifade etti.

Pandemi durumunun aktüerlik mesleğine etkisi nasıl oldu?
Finans sektörünün 2000'lerden bu yana yaşadığımız dijitalleşmeyle sınırları aşması ve bir bütün haline gelmesi, paralelinde dünyada bilgi paylaşımının artık anlık olması risk değerleme ve tahminlemeyi zaten önemli bir başlık haline getirmişti. Fakat COVID-19 ile hiç öngörülemeyen şeylerin bile gerçekleştiğini görüyor ve hala inanamasak da bu tip durumların devamı veya tekrarının pekala olabileceğini hissediyoruz. İşte bu nedenlerle artık bundan sonraki dünyada matematik modellerle, özellikle rassal süreçlerle ilgili çalışan ve tahminleme yapan matematikçilere yani mesleği adıyla söylemek gerekirse "aktüer"lere ilginin ve gereksinimin arttığı ve artmaya da devam edeceği aşikardır. Yaşadığımız şu 4 aylık süreçte nasıl ki tıp insanlarının her dediğine kulak kabarttık ve söylenenlere uymaya çalıştık, işte aktüerler de, bundan sonra kuracakları modeller ve öngörecekleri senaryolarla özelde finans sektörünün genelde ise tüm ticaretin gideceği yönü belirleyecek ve arz-talep dengesini belirleyerek, belki bir çeşit toplum mühendisliği gibi satın alma alışkanlıklarımızı terk etmemize ve yeni ihtiyaçların ortaya çıkmasına neden olacaklardır.

BRG Danışmanlık olarak bu dönemde nasıl bir eğitim uyguluyorsunuz?
Bildiğiniz gibi BRG Danışmanlık olarak 10 yılı aşkın bir süredir aktüerlik sınavlarına hazırlık eğitimleri düzenliyoruz. Beraber yaptığımız çalışmalar sonucunda bugün 50'den fazla arkadaşımız sektörde aktüer unvanı ile yer almaktadır. Özellikle son üç yıldır her eğitimi ortalama 20 aday ile yapıyor ve sınavların üç seviyesindeki tüm başlıkları senede belki üç kez açıyorduk. Fakat COVID-19 ile beraber önce Mayıs sınavları iptal edildi. Ardından da sınıf eğitimlerine talep tamamıyla sona erdi. Bu sürecin uzayacağı belli olunca önce tüm aday arkadaşlarımızın davetli olduğu ve



adını "3 Soru-3 Cevap" koyduğumuz Zoom toplantılarını Nisan ve Mayıs aylarında hayata geçirdik. Her defasında farklı bir dersin işlendiği bu oturumlarda katılım hem sayıca hem de nitelik olarak öyle üst düzeylere çıktı ki bazı başlıkları verimlilik açısından iki kez yapmak zorunda kaldık. Aslında bu noktada biraz da şanslı olduğumuzu düşünüyorum. Çünkü 2019'un büyük bölümünde online eğitimi sınıf eğitimlerinin yanında hep bir alternatif olarak aday arkadaşlarımıza sunmuş ve alışkanlık kazanmalarını sağlamıştık.
Durum böyle olunca, Haziran ayı ile beraber tüm eğitimleri online platformda başlattık. Gördük ki artık her eğitimi 20 ile 30 arası bir katılımcı sayısıyla gerçekleştiriyoruz. Aldığımız geri dönüşler ise son derece olumlu. Herkes evinin rahatında, özel ders ortamında ve trafik, yol ve zaman kaybı gibi sorunlar yaşamadan eğitimlere katılmaktan çok memnun. Diğer yandan online çalışmaların dünyanın yaşadığı bu süreç nedeniyle gördüğü yeni ilgi bizi yeni atılımlara yöneltti. Online eğitimlerin sınır tanımaması "Türkiye'de verdiğimiz eğitimleri neden yurt dışındaki SOA veya CAS gibi sınavlar için de ve tüm Avrupa'yı kapsayacak şekilde vermiyoruz?" sorusunu gündeme getirdi. Bu proje şu anda üzerinde büyük heyecanla çalıştığımız bir başlık ve öncelikle hedefimiz Kuzey Avrupa veya Nordic diye tabir edilen ülkeler ve Almanya. Tüm derslerin İngilizce verilecek olmasının yanında derslerin üniversitelerde öğretim üyesi olarak görev yapan ama aynı zamanda özel sektörde yönetim kurulu üyeliği veya CFO pozisyonlarında bulunan akademisyenlerle yapılacağını söylemeliyim.
Ayrıca bundan sonra her Eylül ve Nisan ayında uzun soluklu eğitimlerimiz yanında tanıtım ve konu tekrarı amaçlı, tıpkı bu bahar aylarında yaptığımız gibi 30'ar dakikalık ve herkesin davetli olduğu soru-cevap Zoom oturumlarını yapacağımızı adaylara duyurmak isterim.

Son olarak, etkinliği artıran dijital girişimler aktüerlik mesleğini nasıl etkileyecek?
Teknolojik gelişimler ve finans alanındaki yansımaları; fintech ve insurtech bizim de üzerinde sıklıkla konuştuğumuz ve aktüeryayı derinden etkileyen başlıklar. Bilirsiniz, meslekler için süre tahmini yapılır ve içinde bulunulan çağa ait denir. Örneğin 1980'lerin meşhur bilgi kaynakları olan ansiklopedilerin bugünün interneti karşısındaki durumu ancak komik kelimesiyle ifade edilebilir. Tabii matematik ve bir alt dal olarak aktüerya böyle olmayacaktır şüphesiz. Çünkü insanlık hep matematik yapmıştır, yapacaktır ve doğayı bu dille kavramaya çalışacaktır. Fakat bu bilimlerin bile en azından yapılış tarzlarının kendini yenilemeye ihtiyaç duyduğu aşikardır. Bugünün hesaplarını teknolojinin bize sunduğu olanakları kullanmadan yapmak mümkün değildir. Yine bir aktüerin her zamankinden daha çok ekonomi-politik bilgisinin olması, sosyoloji bilmesi ve buradan gelecek büyük datayı işleyebilecek ekonometri bilgisi yanında kodlama yapması lazımdır.
Son bir söz olarak şunu söylemek isterim; dünya, 1800'lerin başından itibaren önce Fourier ve ardından yaklaşık bir yüzyıl sonra Maxwell'in ortaya koyduklarıyla özellikle 20. yy'da çok hızlı bir teknolojik dönüşüme girdi. Bunun bugün katlanarak arttığını ve teknolojik ve bilimsel atılımların tüm hayatımızı değiştirdiğini görebiliyoruz. Bunun ötesinde ise içinden geçtiğimiz tarihi zamanlar ve öngörülemeyen, ilk kez tüm insanlığı korkutan bir tehdit... Sanırım artık ticari veya mesleki başarıların ötesinde her konuştuğumuz kelimenin tutarlı olması ve karşımızdakine güven vermesi gerekiyor. Dolayısıyla gelecekteki dünyamız ancak matematik, tıp, hukuk, ekonomi veya sosyoloji gibi analitik yani çözümlemeli bilimlerle uğraşan, sorgulayan ve kıyaslayan bireylere ait gibi görünüyor.

İş süreçlerinde artık başarıyla beraber güvenin de arandığını ifade eden **Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı Direktörü ve BRG Danışmanlık'ın kurucu ortağı Dr. Genco Fas**, sigortacılık ve genele bakıldığında finans sektöründe pandemi sonrası dönemde aktüerlerin belirleyici bir rolü olacağını söyledi.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Röportajda cevabını bulamadığınız sorularınız için Genco Fas'a aşağıdaki adreslerden ulaşabilirsiniz:
- **instagram.com/brgegitim/**
- **teknikbilimlermerkezi.com**

AKTÜERYA HAK ETTİĞİ YERDE DEĞİL

Ülkemizde aktüerlik mesleğine olan ilgi ve arz ne durumda?
2005 yılından beri Boğaziçi ve Bilgi Üniversitelerinin Mühendislik Fakültelerinde ve Matematik Bölümlerinde ders veren bir öğretim üyesi olarak gözlemim henüz aktüeryanın hak ettiği yerde olmadığıdır. Çok basit bir örnekle söylemek istersek; bir lise veya ortaokul öğrencisi mühendislik bölümlerini isim isim sayabilirken belki çok azı Matematik Bölümü'nün müfredatının lisede gördüğü matematik veya aritmetikten farklı bir şey olduğunu bilir. Hatta bu öğrencilerin neredeyse tamamı Aktüerya'nın adını bile duymamıştır. Dolayısıyla bu bilgisizlik veya yanlış bilgi sahibi olma tercihlere de yansıyacak ve sonuçta Aktüerya ve matematik bölümlerine az sayıda kişi neyin ne olduğunu bilerek girecektir. Bu nedenle de ülkemizde henüz aktüeryal bilimlerin ve genelde de uygulamalı matematiğin kendini tanıtmak ve ilgi görmek için kat edeceği çok yolu vardır. Fakat dünya galiba geçtiği olağanüstü süreçle bunu bizim için yapacak gibi duruyor, ne dersiniz?

“İşi sigortacılık olmayanların sektöre dahil olması sigortacılığa olan güveni azaltacak”

Sektör dışı kurumların sigorta sektörüne dahil olmasının sigortacılığa büyük zararlar vereceğini söyleyen **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Gençal**, bu durumun sigortalıların ve vatandaşların sigorta sektörüne duyulan güveninin azalmasına yol açacağının altını çizdi.

Yılın ilk aylarında dünyanın farklı ülkelerinde başlayan, ardından Mart ayından bu yana hepimizi bir çok açıdan olumsuz etkileyen COVID-19 kaynaklı salgın ile mücadele devam ediyor. Mayıs ayının sonlarına doğru olumsuz etkilerinin azaldığını görmekle beraber Haziran ayından başlayarak hastalığa yakalanan insanların sayısı ülkemizde ve tüm dünyada tekrar artmaya başladı. Salgın sürecinin yarattığı olumsuz, sosyal, ekonomik ve diğer sıkıntıların hem özel hem de iş hayatında gündem maddesi olmaya devam ettiğini belirterek sözlerine başlayan TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Gençal, bu durumun uzun bir süre devam edeceğini söyledi. Gençal, “Sigorta sektörü sürecin başında da öngördüğümüz üzere salgından daha az olumsuz etkilendi ve zararlarını telafi etme yönünde de en olumlu çıkışları yapan sektörlerden biri oldu” dedi.

‘YÖNETMELİK ACENTELERİ OLUMSUZ ETKİLEDİ’

Hazine tarafından yapılan yönetmelik değişikliği ile ilgili Gençal şu yorumları yaptı: “Mayıs ayında Hazine tarafından önemli bir yönetmelik değişikliği yapıldı. 9 Mayıs 2020 tarihinde ‘Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte değişiklik yapan Yönetmelik’ Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Hafta sonu gece yarısında çıkarılan bu yönetmelik değişikliğinden yayınlandıktan sonra bilgimiz oldu. SAİK’in görev ve yetkilerini bilmeyen, kanunlar, yönetmelikler, ilgili genelgeler nasıl ve kimler tarafından hazırlanır bilmeyen kötü niyetli bazı meslektaşlarımızın haksız ve mesnetsiz karalamalarına, sözlü saldırı ve hakaretlerine maruz kaldık. Bilgisiz bu kişilerle beraber bilgiye sahip olduğu halde niyeti kötü kişilerinde bu sürece yangına körükle gidercesine hareket ettiğine üzülerek şahit olduk. Yönetmelik değişikliği tüm acenteleri mesleki ve kazanç anlamında olumsuz etkilerken aynı şekilde bizlerin de birer acente olduğu ve aynı olumsuzlukları yaşayacağı gerçeği de göz ardı edildi. Halbuki yapılması gereken üstelik de ülkemizi ve dünyayı derinden etkileyen bir salgın süreci yaşanırken birbirimize saldırmak değil, yönetmeliğe ve olası yanlışlıklara karşı birlik ve beraberlik olmaktı. Olamadık maalesef.”

Türk sigorta sektöründe son bir yılda yaşanılan bazı köklü değişiklik ve gelişmeler ile ilgili de yorumlarda bulunan Gençal, Türk sigorta sektöründe meydana gelen önemli gelişmeleri şöyle anlattı: “Sigorta sektöründeki sorunların çözümü ve düzenlemeler anlamında doğru, hızlı yönetimi için aynı bankacılık ve finans sektöründe olduğu gibi bağımsız bir yapının yani BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) gibi bir yapının kurulmasını önerdik, anlattık. Bu talep ve önerimizi de 2019 yılı Şubat ayında kamu anlamında en üst katılımın olduğu ekonomik şûrada dile getirdik. Bu şûrada da tekrarladığımız talebimiz aynı ortamda Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından da olumlu karşılanarak bu kurulun kurulması gerekliliği dile getirildi. Lakin bu talebi yaparken beraberinde sektörel anlamda en önemli ve en büyük üretim kaynağı olan sigorta acentelerinin bu kurulda temsilinin önemli ve mutlak olduğunu söyledik. 2019 yılı Ekim ayında da SEDDK kuruluşu kararname ile duyuruldu ve kimlerin kurul üyesi olabileceğine dair kriterler de eş zamanlı yayınlandı.

SEDDK kuruluşu ile beraber Sigortacılık Genel Müdürlüğü de kapatılarak yönetici ve personeli SEDDK bünyesine aktarıldı.

Sektörel anlamda 2019 yılında sadece SEDDK kuruluşu değil Türk Reasürans A.Ş. gibi önemli ve değerli bulduğumuz bir yapılanma da oldu.

Bunların ardından ise 2020 yılı Nisan ayında pandemi süreci içinde elementer branşta ve hayat ve emeklilik branşında faaliyet gösteren üç kamu sigorta şirketinin hisseleri Türkiye Varlık Fonu tarafından satın alındı.

Bu durumum sektörel ve acenteler açısından olumlu/olumsuz yanlarını ve etkilerini önümüzdeki süreçlerde hep birlikte yaşayıp göreceğiz.”

‘BÜYÜK RESİMDE OLUMSUZLUKLAR VAR’

Gençal, sözlerine şöyle devam etti: “Aldığımız bazı duyumlar ve gördüğümüz bazı hamleler açıkçasını söylemek gerekirse bizleri endişelendiriyor ve huzursuz ediyor. Çünkü; bazı kişisel ve kurumsal çıkar ve faydaların olduğunu, olabileceğini biliyoruz. Bu parçaları bir araya getirdikçe de büyük resmin biz acenteler açısından olumsuzluklara



yol açabileceğini öngörüyoruz. Şunun herkes tarafından iyi bilinmesini isteriz ki; tek işi sigortacılık olan acenteleri yok sayan, bypass etmeye çalışan her tür çalışma nihayetinde hüsran ve kayıplarla sonuçlanacaktır. Bu köklü değişikliklerin temel amacı sigorta penetrasyonunu artırmak ise bilinsin isteriz ki yönetmelik değişikliği dahil atılacak her yanlış adım penetrasyonu değil kaosu, müşteri mağduriyetlerini, mahkemelerde artacak dava dosyalarını ve sektöre, sigortacılara duyulan güvensizliği artırır.”

Gençal, “Ülke nüfus ve ekonomik hacmi açısından baktığımızda sigorta sektörü henüz olması gereken toplam büyüklükten uzakta, yani çok daha büyük bir pazar payı var. Bu olası pazar payı ve yaklaşık 60 milyar lira değerindeki üretim dolayısıyla hem yurt dışı sigorta şirketlerinin hem de yurt içinde sigortacılık dışı faaliyet gösteren güçlü kurumların iştahını kabartıyor. Özellikle son 2 yılda sektör dışı pek çok kurumun sigorta şirketi veya aracı kurumlar kurarak sektöre dahil olmaya çalıştığını görüyor ve duyuyoruz.

Özellikle sektör dışı kurumların bu anlamda piyasaya dahil olurken kendilerindeki sektör dışı hakim gücü sektörel anlamda kullanmaya kalkmaları bir çok açıdan sıkıntılara gebe. Sigortacılık ve sigorta acenteliği yapılan işin niteliğinden, öneminden dolayı bilgi, deneyim ve kanunlar, yönetmeliklerle belirlenmiş kriterler gerektiriyor. Müşterilerimizin risklerine karşı sunulan sigorta ürünleri teklif aşamalarından, poliçe şartların, risk yönetiminden finansal yönetime kadar bir çok farklı beceri ve donanımla ancak mümkün olabilmektedir. Hal böyle iken sektöre girmeye çalışan yeni kurumların sadece hakim oldukları erk ve veri tabanlarını kullanarak sigortacılığı yapabileceklerini düşünmelerinin yakın ve orta vadede çok büyük mağduriyetler, sıkıntılar yaratacağı kesin.

Bunun sonucunda ise müşteriler ve vatandaşlar açısından sigortacılık sektörüne duyulan güven azalacak hatta kaybolacak. Çok uzun yıllar buyunca büyük emek ve çalışmalarla oluşturulan bu güven ve ekonomik büyüklük bazı kurum ve kişilerin ekonomik çıkar ve heveslerine kurban edilemeyecek kadar değerli” açıklamalarında bulundu.

‘SAİK VE SEDDK OLARAK SORUNU ÇÖZMEYE ÇALIŞACAĞIZ’

9 Mayıs tarihli yönetmelik değişikliğinin değişimi veya iptali için SAİK ve SEDDK yönetimi olarak görüşmeler yapacaklarını belirten Gençal, “Yönetmelik değişikliğinin iptal edilmesi veya değiştirilmesi adına açtığımız davalar ve verdiğimiz mücadeleleri bu sayfalarda ve farklı mecralarda defalarca anlattık, yazdık. Gelinen son noktada Hazine ve Maliye Bakanımızın sıkıntıları çözün talimatı doğrultusunda SEDDK (Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu) ve SAİK yönetimi bir masa etrafında toplanarak sorunu çözmeye çabalayacağız. TOBB teknotratları ile SEDDK teknokratları arasında toplantı ve görüşmeler yapıldı. Nihai aşamada SAİK ve SEDDK yöneticileri bir araya gelecek ve konuyu çözmeye çabalayacağız. Lakin; Ağustos ayının ortalarına geldiğimiz bugünlerde hala SEDDK yönetiminin kendi yeni yapılanma çalışmaları kaynaklı yoğunluklardan dolayı beklemekteyiz. Bu gecikme de bilinsin isteriz ki SAİK kaynaklı değildir” diye konuştu.

Allianz Partners Türkiye asistansta yeni yaklaşımlarla memnuniyeti artırıyor

Allianz Partners, küresel olarak 76 ülkede, 21 binin üstündeki çalışan sayısıyla sigortalılara hizmet sağlıyor. Allianz Partners Türkiye ise yol yardım ve kiralık araçtan sağlık asistansa kadar pek çok alanda geniş ve kapsamlı bir destek hizmeti sunuyor. 2016 yılında sektördeki ilk dijital yol yardım hizmetini sunan firma olarak yeni teknolojileri yakından takip ettiklerini belirten Allianz Partners Türkiye CEO'su Merve Tolan, tüm gelişmeleri iş süreçlerine adapte ettiklerini söyledi.



Hizmet anlayışınızda sizi farklı kılan nedir?

Allianz Partners Türkiye olarak biz asistans hizmetlerinin basit ama çok değerli iki yaklaşımla ilgili olduğuna inanıyoruz, hizmet alan nihai tüketiciyi ve sevdiklerini önemsemekle ve sorunlarını çözmekle. Bu yaklaşımlarımızla hizmetlerimizin benzerlerinden belirgin şekilde farklılaşmasını, teknolojiyi ve insanı odağına alan bir yapıda olmasını hedefledik.

Sektörümüzde yeniliklerin öncüsüyüz. 2016 yılında sektördeki ilk dijital yol yardım hizmetini sunan firma olarak yeni teknolojileri yakından takip ediyor, tüm gelişmeleri iş süreçlerimize adapte ediyoruz. Sigortalı müşterilere en zor anlarında doğrudan temas ediyoruz ve zorlukların üstesinden gelmelerini sağlıyoruz. Sunduğumuz değer önerilerimizin tamamı müşterilerin, platformdaki çalışanlarımızın ve tedarikçilerimizin herhangi bir asistans hizmeti sırasında yaşadıklarından ve ihtiyaçlarından yola çıkarak geliştirilen çözüm ve ürünlerdir. Bu değer önerilerimizle kurumsal müşterilerimiz adına verdiğimiz hizmetlerin memnuniyetini artırıyoruz.

Bizim için dijitalleşme tek başına bir anlam ifade etmiyor. Dijitalleşme, bir ihtiyacı çözdüğü ve kullanıcıya gerçekten fayda sağladığı ölçüde anlam kazanıyor. Ayrıca dijitalleşmenin içinde insan dokunuşu ve duygular da kilit rol oynuyor. Allianz Partners Türkiye olarak tüm bu bileşenlerle oluşturduğumuz yeniliklerimiz için bazı örnekleri şöyle sıralayabiliriz:

Telefonda 7/24 sağlık danışma hizmeti sunan Dr. Allianz'a artık online kanaldan da ulaşılabiliyor. Sektörde 2016 yılında ilk olarak bizim sunduğumuz dijital yol yardım hizmeti, yeni versiyonuyla daha geniş bir coğrafyada kurumsal müşterilerimizin de kullanımına sunuluyor. Yine sektörde bir ilk olarak ikame araç süreçlerimizi dijitalleştiriyor ve son kullanıcıların da teknolojiden faydalanarak kendi alacakları hizmetle ilgili detaylardan haberdar olmalarını sağlıyoruz. Kurumsal müşterilerimizin mobil uygulamaları ya da çağrı merkezleriyle entegre olabilen yazılımımızla İkame Araç taleplerini dijital olarak alabiliyoruz. Konut onarım sürecini tüm paydaşlarımızın online olarak takip edebilecekleri ve müşterilerimizin de ilgili bilgilendirmeleri alabildikleri bir altyapı ile yönetiyoruz. Operasyonel süreçlerimizde teknolojik yatırımlar yaparak verimliliğimizi artırıyor, bu sayede müşterilerimize yansıyan maliyetlerimizi düşürüyoruz.

Pandemi sürecine özel uygulamalarınız oldu mu, bu süreci nasıl geçirdiniz?

Son dönemde tüm dünyanın gündemine oturan Koronavirüs nedeniyle öncelikle çalışanlarımızı koruyabilmek amacıyla evden çalışma sistemine geçme kararı aldık. Türkiye'de ilk vakanın görülmesini takiben hızlıca hazırlıklarımızı tamamladık. İş süreçlerimizde yaşanabilecek aksaklıkları önlemek ve müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerin devamlılığını sağlayabilmek için bir dizi önlemle bu kararımızı destekledik. Hem iş ortaklarımızı süreç konusunda bilgilendirdik hem de tüm hizmet sağlayıcılarımıza sıkı bir şekilde uymaları gereken prensiplerimizi aktardık. Hem İstanbul hem de Antalya ofislerimizdeki çalışanlarımızı evden çalışabilir duruma getirdik. Tüm tedarikçilerimizle COVID-19 hakkında T.C. Sağlık Bakanlığı'na ait bilgilendirme yazısını paylaşarak hijyene yönelik uyarılarımızı yaptık. 6 Temmuz 2020'den itibaren de kademeli olarak ofisimize dönmeye başladık. Ofise dönüşümüz için de bir dizi titiz çalışma gerçekleştirdik. Ofislerimiz sürekli dezenfekte ediliyor, maske ve dezenfektanlar sürekli hazır bulunduruluyor, masalarımız sosyal mesafe kuralına uygun biçimde yerleştirildi, havalandırma sistemlerimizde temizlik ve bakım çalışmaları, cafe alanımızda kapasitenin azaltılması ve asansör kapasitelerimizin kısıtlanması gibi çeşitli düzenlemeler yapıldı. Vardiya planlarına göre servis imkanı sunuldu. BT altyapımız üç noktada yedekli çalışan, "disaster recovery" olarak tabir edilen ve olağanüstü durumlarda veri koruma kabiliyeti olan bir altyapıya sahip. Pandemi dönemini sunduğumuz hizmetler tarafından ele alacak olursak, yine pek çok uygulamamızla fark yarattığımızı söyleyebiliriz. Bu süreçte Dr. Allianz adı altında sunduğumuz dijital sağlık hizmetlerine olan talep arttı. Telefon üzerinden hizmet veren Dr. Allianz ekibinin aynı zamanda web chat ve görüntülü olarak da hizmet vermesini sağladık. Gelen yüksek talebi karşılayabilmek için ekibimizi genişlettik. Dr. Allianz hizmetleri kapsamında; sigortalıların Kardiyoloji, Pediatri, Dahiliye, Kadın Doğum, Genel Cerrahi, Ortopedi, Dermatoloji, KBB, Göğüs Hastalıkları branşlarında uzman doktorlardan randevu alarak görüntülü konuşmalarını sağlayabiliyoruz. Sigortalılara sunduğumuz kiralık araçların dezenfekte edilmesi, araç içlerinde müşteriler için el dezenfektanı bulunması, konut ve iş yerleri için dezenfeksiyon hizmeti, araç dezenfeksiyon hizmeti, evde çalışanlar için ergonomi danışma hattı, karantina danışma hattı, ilaçların eve teslimatı gibi uygulamalarımızı hayata geçirdik. Seyahat sağlık tarafında ise Allianz Partners olarak İsviçre üzerinden COVID süreçlerini poliçe kapsamına aldığımız bir reasürans altyapımız var.

Bundan sonrası için planlarınız ve öngörüleriniz nelerdir?

Allianz Partners, global olarak pandemi süreciyle hayatlarımızın nasıl değişeceğine dair bir rapor açıkladı. Raporun temel bulguları, evlerimizin artık işten arta kalan zamanda kullanacağımız bir durak olmaktan çıkıp çok fonksiyonlu dijital bir kale haline geleceğini; dijital sağlık teknolojisinin ve giyilebilir sağlık teknolojilerinin hızla benimseneceğini; karayolu seyahatinin normal seviyelere döneceğini; dünyadaki büyük şehirlerin mikro mobiliteyi teşvik etmek için altyapı düzenlemelerine devam edeceğini; turizm sektörünün pek çok yeni sağlık önlemi alacağını ve havayolu taşımacılığının ancak birkaç sene içinde yeniden eski haline dönebileceğini öngörüyor.

Biz de markamızın bu global vizyonundan ilham alarak, ülkemize ve sigortalılara yönelik yeni ihtiyaçları tespit etmeye, bunlara yönelik yeni servisler geliştirmeye ve insan faktörünü her zaman odağımızda tutmaya devam edeceğiz.

Allianz Partners Türkiye CEO'su Merve Tolan, asistans hizmetlerine getirdikleri yeniliklerle ilgili açıklamalarda bulundu. Yeni uygulamalarıyla sektörde öncü olduklarını belirten Tolan, hizmetlerinin farklılaşan, teknolojiyi ve insanı odağına alan bir yapıda olmasını hedeflediklerini söyledi.

1997'DEN BU YANA GENİŞ KAPSAMLI ASİSTANS HİZMETİ

Allianz Partners Türkiye'nin faaliyet alanından bahseder misiniz?

Allianz Partners Türkiye olarak 1997 yılından beri Türkiye'de seçkin kurumların müşterine asistans hizmeti sağlıyoruz. Mondial Assistance olarak kurulduk, Allianz Grubu'na dahil olduktan sonra Allianz Partners adıyla faaliyetimize devam ettik. Çok çeşitli faaliyet alanlarımız bulunmakla beraber temelde Yol Yardım ve Kiralık Araç olmak üzere, Konut ve İşyeri Asistans, Sağlık Asistans, Seyahat Sağlık, Cihaz Koruma, Concierge, Hasar İhbar ve CRM konularında hizmet sunuyoruz. Türkiye'ye gelmiş olan yabancılar da hizmetlerimizden faydalanabiliyor. Şu anda Türkçe, İngilizce, Almanca ve Rusça dillerinde hizmet sağlayabiliyoruz. Global olarak ise 76 ülkede, 21 binin üstünde çalışanımızla yılda 89 milyon çağrı alıyor, 65 milyon hizmet veriyoruz. Sigorta, otomotiv, banka, telekom ve havayolu sektörlerinde çok önemli markalarla çalışıyoruz. Allianz Grup'un ve Allianz Partners'ın küresel deneyim ve iş ağından destek alarak geniş çapta son kullanıcıya hizmet veriyoruz.

TARSİM YÖNETİM KURULU ÜYESİ, TARIM SİGORTALARI HAVUZ İŞLETMESİ GENEL MÜDÜRÜ SERPİL GÜNAL:

'Üreticinin doğa olaylarıyla tek başına

İklim değişikliğinden en çok etkilenen bölgelerin arasında ülkemizin içinde yer aldığı Akdeniz Havzası'nın bulunduğunu ifade eden **TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal,** risklerin artmasıyla beraber üreticilerin doğa olayları ile tek başına mücadele etmesinin mümkün olmadığını belirtti. Günal, TARSİM olarak üreticilerle sahada buluşarak tarım sigortasının değerini anlatmaya devam edeceklerini söyledi.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Tüm dünyayı ve Türkiye'yi etkisi altına alan pandemi, tarım sektörü ve üreticiler dahil olmak üzere ekonominin her alanında yeni dinamikleri ortaya çıkarmış durumda. Hem pandemi öncesi hem de pandemi döneminde sigortalıyla etkin bir iletişim kuran kurumların arasında Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) bulunuyor. Son dönemde hayata geçirilen pek çok yeni uygulamayı devreye alan ve hasarın olduğu noktada sigortalıyla temas kuran TARSİM'in Genel Müdürü Serpil Günal'a; pandeminin sektör üzerindeki etkilerini, ufuktaki yeni projeleri ve uluslararası işbirliklerini sorduk.

Şanlıurfa'dan Adana'ya, hasarın gerçekleştiği her yerde sigortalının yanında sizi ve TARSİM'i görüyoruz. Bu ziyaretlerinizde sigortalılardan nasıl dönüşler alıyorsunuz?
Özellikle altını çizmek isterim ki; tarımın önemini, sürdürülebilir olmasını, dışa bağımlı olmayan kendi kendine yetebilen bir tarım ekonomisinin önemini ve nihayetinde çiftçimizin değerini çok iyi biliyoruz. TARSİM olarak sadece bu yıl değil, bundan sonraki süreçte de sahada ve üreticimizin yanında olmaya devam edeceğiz. Sahada üreticilerden geri bildirimler almak, üretim süreçleri hakkında bilgi edinmek, paydaş kurum temsilcileri ile bir araya gelerek, onların görüş ve önerilerini dinlemek bizi yeni projeler için besliyor ve heyecanlandırıyor. Tarım, ülkemiz için son derece stratejik bir sektör. Tarım sigortasının sunduğu imkânları anlatarak daha fazla üreticiye ulaşmayı ve tarım sigortası ile ilgili memnuniyet düzeyini çok daha iyi noktalara taşımayı hedefliyoruz.



Pandemi üreticiyi nasıl etkiledi? TARSİM'in pandemi sürecinde ürün, operasyon ve ekspertiz olarak aldığı önlemlerden ve hayata geçirdiği uygulamalardan bahsedebilir misiniz?
Koronavirüs (COVID-19) salgını ile mücadele edilen bu dönemde tarımın ne kadar önemli bir sektör olduğu bir kez daha anlaşıldı. Tarımın sürdürülebilir ve kesintisiz olması her zamankinden çok daha önemli hale geldi. Bu kapsamda, sunduğumuz hizmet alanı çerçevesinde tarımsal üretim faaliyetlerinin aksatılmadan yürütülmesi için paydaşlarımızla işbirliği halinde çalışmalarımızı aralıksız sürdürdük.
Üretici, yetiştirici ve paydaşlarımızın işlemlerini kolaylaştırmaya ve hızlandırmaya yönelik uygulamaları devreye aldık. Salgının iş süreçlerimiz üzerindeki olumsuz etkilerini tespit ederek, sadeleştirmeye yönelik adımları ivedilikle attık. Üreticilerimize ve yetiştiricilerimize; çağrı merkezi, mobil, web sitesi üzerinden tarım sigortasına ilişkin işlemlerini rahatlıkla yapabileceklerini hatırlattık.

'ÜRETİCİYE KOLAYLIKLAR SAĞLADIK'

Bitkisel Ürün Sigortası branşında, poliçe kabul tarihleri, ürüne ve bulunulan lokasyona göre farklılık gösteriyor. Üreticilerimizi mağdur etmemek adına bazı ürünlerde poliçe son kabul tarihlerini uzattık. Belirli tarihler arasında geçerli olmak üzere, seraların poliçe yenilemelerinin, risk inceleme işlemi gerçekleştirilmeksizin yapılabilmesine olanak sağladık. Küçükbaş hayvanlarda "geniş kapsam"da risk inceleme işlemi yapılmadan, sigortalanacak hayvanların sigortalı tarafından beyanı ve acente tarafından sistem üzerinden seçilmesi sureti ile poliçe üretimine imkân tanıdık.
Ekspertizler de hizmetlerine salgın döneminde kesintisiz devam etti. Karantina kararları kapsamında, Tarım Sigortaları Havuzu eksperlerinin hasar emarelerinin ortadan kalkmadan tespitlerini gerçekleştirmesi için hızlıca resmi kurumlarla irtibatı sağladık. Gerekli izinleri zamanında alarak olası mağduriyetlerin önüne geçmiş olduk. Öte yandan eğitim çalışmalarımızı salgın nedeniyle sınırlandırmadık. Aksine bu dönemde artırdık.
Son yıllarda bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmelerin de etkisiyle, zamandan ve mekândan bağımsız olma imkânı sunan ve kurumumuzun da yoğun bir şekilde tercih ettiği uzaktan eğitimlerimize devam ettik. Eksperlerimize hem bitkisel ürün sigortası branşında hem de hayvan hayat sigortaları branşında uzaktan eğitimler düzenledik.
Program kapsamında ayrıca, salgının rutin hayatı etkilememesi ile ilgili yapılması gerekenler ve alınacak önlemler hakkında hatırlatmalarda bulunduk.
Hayvan Hayat Sigortalarında, risk inceleme ve hasar tespit çalışmaları, büyük işletmeler için, uzaktan destek platformu üzerinden gerçekleştirilmeye başlandı. Bitkisel ve Sera Sigortaları branşlarında hasar tespitlerinin tamamı yerinde (parselde) yapılmaya devam etti. Evlerinden çıkmak istemeyen sigortalı üreticilerimizin parselleri, GPS cihazından parsel sorgu uygulaması kullanılarak tespit edildi. Yapılan hasar tespit çalışmaları hakkında üreticilere, telefonla bilgilendirmeler yapıldı.
Elbette bu aksiyonları alırken; Hazine ve Maliye Bakanlığımızın, Tarım ve Orman Bakanlığımızın, Yönetim Kurullarımızın tüm üyelerinin, paydaşlarımızın, ilgili kurum ve kuruşlar ile çalışanlarımızın tam desteğini aldığımızı da belirtmek isterim.

TARSİM ROL MODEL OLDU

Uluslararası iş birlikleri ve eğitimler için çok sayıda temasta bulunuyorsunuz. TARSİM modeline dünyada ilgi nasıl? Ufukta uluslararası yeni iş birlikleri var mı?

DRONE İLE HASAR TESPİTİ

Tarım sigortaları özellikle uydu görüntüleme teknikleri ve drone kullanımı başta olmak üzere teknolojik gelişmelerin genel olarak uygulanabildiği bir alan. TARSİM de bu alanda pek çok adım atıyor. Teknolojiyi nasıl kullanıyorsunuz? Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?
Dijital dönüşümün hızı ve hayatımız üzerindeki etkisi gün geçtikçe artıyor. Bu durum, birçok sektörü olduğu gibi sigortacılık sektörünü de yakından ilgilendiriyor. TARSİM olarak bundan uzak kalmamız mümkün değil. Teknolojinin bize sağladığı imkânlardan maksimum düzeyde faydalanmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda, üreticilerimizin, yetiştiricilerimizin ve paydaşlarımızın hayatını kolaylaştırmak, işlemlerini hızlandırmak ve sonuç itibarıyla tarım sigortalarına ilişkin olumlu deneyimler yaşamalarını sağlamak üzere yenilikçi iş modellerini ve uygulamaları takip ediyoruz.
Örneğin, son olarak bitkisel ürün sigortasında, sahadaki operasyonlarımızda drone kullanmaya başladık. 12 Bölge Müdürlüğümüzün tamamında kullanıma sunulan dronelar ile algılama, verim ve ekili ürün tespiti gibi işlemlerde pratik ve hızlı çözümler sunmaya başladık. Drone özellikle mısır gibi yüksek boylu ürünler ile geniş alanlarda meydana gelen sel ve su baskını, heyelan, yangın gibi nedenlerle oluşan hasarların tespit edilmesinde etkin bir rol üstleniyor.
Günlük uydu görüntülerini; dolu, yangın, sel ve su baskını, heyelan hasarlarının yanı sıra risk inceleme ve değerlendirme işlemlerinde de meteorolojik verilerle destekleyerek kullanıyoruz. Bu sayede, istenilen tüm tarihlere ait görüntülere ulaşma imkânımız bulunuyor. Hasarların teminat kapsamında olup olmadığı, poliçenin başlangıcında mı ya da öncesinde mi gerçekleştiği, yangın hasarlarının hasat işlemi öncesinde mi, sonrasında mı meydana geldiği gibi sorgulamaları yaparak; hata payının minimize edilmesini sağlıyoruz.

mücadele etmesi mümkün değil'



"İLK YILLARDA BENZER SİSTEM VE UYGULAMALARI ÖRNEK ALIRKEN, BUGÜN BENZER SİSTEMLERİ KURMAK İSTEYEN PEK ÇOK ÜLKEYE ROL MODEL OLAN BİR KONUMA ULAŞILDI."

YENİ ÜRÜN VE FIRSATLAR YOLDA

En son turunçgil ürünlerinde sıcak hava zararını kapsama almak üzere çalışmalarınız olduğunu duyduk. TARSİM olarak yakın-orta dönemde devreye almayı planladığınız yeni ürünler var mı?
Akdeniz ve Ege, turunçgil üretimi açısından çok önemli bir potansiyele sahip bölgeler ve bu ürünler ülkemiz ihracatında önemli bir konumda. Geçtiğimiz Mayıs ayında ülkemizin bazı bölgelerinde uzun yıllardır ilk kez yaşanan ve verim kayıplarına yol açan sıcak hava nedeniyle turunçgil ürünlerinde kuruma ve dökülmeler meydana geldi. Söz konusu gelişmeleri takiben, Tarım ve Orman Bakanlığımız, il-ilçe teşkilatları, Araştırma Enstitüleri ve Üniversitelerle birlikte proje başlattık. Bu teminatın, 2021 yılından itibaren kapsama alınmasına ilişkin detaylı ve bilimsel çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sıcak hava zararının üzüm ürününde de teminat kapsamına alınmasına yönelik çalışmalarımız devam ediyor.
Tüm çalışmalarımızı, ülkemizin tarımsal üretim yapılan her yöresine, tarımı yapılan her ürüne, mümkün olan en geniş kapsamlı, %67'ye varan devlet desteği ile teminat sağlayan, çiftçimizin güvenini kazanmış ve örnek gösterilen bir kurum olma vizyonu ile sürdürüyoruz. Bu doğrultuda 2021 yılı itibarıyla kapsama alınması planlanan yeni teminatlar, ürünlerle ilgili araştırma, geliştirme ve aktüeryal çalışmalarımız devam ediyor.

TARSİM yurtdışı temaslarını kesintisiz bir şekilde sürdürüyor. İlk yıllarda benzer sistem ve uygulamalar örnek alınırken, bugün benzer sistemleri kurmak isteyen pek çok ülkeye rol model olan bir konuma ulaşıldı. Yurtdışındaki temaslarımız esnasında, teminat kapsamının genişliği, sigorta ürünlerinin çeşitliliği, artan devlet desteği oranı ve sürdürülebilir bir yapıya sahip olması gibi pek çok noktada benzer sistemlerden çok daha ileri bir seviyede olduğunu görüyoruz. Türkiye Tarım Sigortaları Sistemi modelinin, kardeş ülke Azerbaycan'da kurulabilmesi amacıyla kanun ve mevzuatın oluşturulması, bilgi işlem mimarisi ve bilgi teknolojileri alt yapı sisteminin kurulması, risk inceleme ve hasar tespit organizasyonunun gerçekleştirilmesi, sigorta programları ve tasarımı, saha uygulamaları ve aktüeryal çalışmalar gibi başlıklar çerçevesinde rehberliğimizi sürdürüyoruz.
Öte yandan, Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin bir üyesi olarak 2021 yılının Ekim ayında, İstanbul'da 36'ncısı düzenlenecek ve dünyadan tarım sigortaları alanında uzman kişileri bir araya getirecek Kongre'ye de ev sahipliği yapacak olmanın heyecanını yaşıyoruz. Bu dev organizasyonun, hem ülkemizin hem de TARSİM'in uluslararası düzeyde tanıtımına kıymetli katkılar sağlayacağına inanıyorum.

AKDENİZ HAVZASI RİSK ALTINDA

İklim değişikliği tüm dünyanın gündem konusu. İklim değişikliğinden ilk safhada en çok etkilenenlerden biri de tarım üreticileri. Ülkemizde de alışık olmadığımız bölgelerde dolu, hortum ve sıcak hava bağlantılı hasarların meydana geldiğine tanık oluyoruz. İklim değişikliği üreticiye ve sigorta süreçlerine nasıl etki ediyor?
Sigortalı üreticilerimizi tarım sigortasına yönelten en önemli etkenlerden birisi; iklim değişikliğinin her geçen yıl artan olumsuz etkileri ve buna bağlı olarak gelişen doğal afetler. Kuraklığı, aşırı yağışlara ve sellere neden olan yağış rejimindeki düzensizlikleri, dolu, fırtına ve hortumları sıklıkla yaşıyoruz. Yıllardır tarım faaliyetlerini etkilemeyen risklerle son dönemlerde karşılaşmaya başladık. Bilim insanları da küresel iklim değişikliğinden en çok etkilenecek bölgenin Türkiye'nin de içinde yer aldığı Akdeniz Havzası olacağı, bu durumdan havzadaki tarımsal alanların olumsuz etkileneceği görüşünde.
Bu yılın başından itibaren, ülkemizin hemen hemen her bölgesinde meydana gelen çeşitli afetler sebebiyle, can ve mal kayıpları oldu. Tarım sektörü de bu durumdan olumsuz yönde etkilendi. Örneğin; Adana'da, Bursa'da ve Rize'de şiddetli sel-su baskınları yaşandı. Bunun sonucunda sebze, meyve, hububat ve narenciye üretim alanları zarar gördü. Yine yılın ilk yarısında, Eskişehir, Afyonkarahisar, Kayseri ve Konya illerinde yaşanan don olayı meyve bahçelerine, dolu yağışı ise hububat, sebze, patates ürünlerine zarar verirken, Aksaray, İzmir, Kırklareli, Manisa, Şanlıurfa, Tekirdağ, Tokat'ta dolu yağışına bağlı birçok ürün olumsuz etkilendi. Görülüyor ki; üreticilerimizin mevcut şartlarda doğa olayları ile tek başına mücadele edebilmesi mümkün değil. Emeklerin boşa gitmemesi, gelir kaybı yaşanmaması ve tarımsal faaliyetlerin kesintisiz bir şekilde devam edebilmesi için; tarım sigortası önümüzdeki dönemlerde çok daha önemli olacak.

Bazı branşlarda yetiştirici birlikleri aracılığıyla kesilen toplu poliçelerde indirim fırsatları sağladınız. Başka branşlarda da benzer indirim ve fırsatlar planlıyor musunuz?
Geçtiğimiz aylarda hayata geçirdiğimiz toplu poliçe uygulaması ile yetiştirici birlikleri kanalıyla toplu şekilde poliçe düzenlenmesi halinde, arıcılık (arılı kovan) sigortası ve geniş kapsamlı tarifede geçerli olmak üzere kümes hayvanları hayat sigortası branşlarında, sigortalanacak işletme sayısına göre yüzde 10 ila yüzde 25 arasında indirim olanağı sunmaya başladık. Bunun yanı sıra üretici ve yetiştiricilerimize çeşitli ödeme kolaylıkları ve indirim olanakları sunuyoruz. Peşin ödeme, hasarsızlık, risk önleyici ve azaltıcı önlemlerin türüne göre uygulanan indirimler, genç çiftçi, kadın çiftçi indirimleri, yenileme indirimleri, hastalıklardan arî işletme belgesine sahip işletmeler için uygulanan indirimlerimiz de mevcut durumda uygulamada. İhtiyaç ve beklentiler doğrultusunda yeni indirim ve fırsatları da ilerleyen dönemlerde değerlendirip, uygulamaya almaya devam edeceğiz.

Son olarak neler söylemek istersiniz?
Gelecek nesillere daha yeşil bir Türkiye, daha yaşanabilir bir dünya bırakabilmenin sorumluluğunu taşıyoruz. TARSİM Sistemindeki çeşitli işlemlerin kâğıt kullanılmadan dijital ortamlardan gerçekleştirilebilmesini sağlamak amacıyla resmi kurumlara başvuruda bulunduk. Yetkililerle görüşmelerimiz devam ediyor. Bunun sonucunda ülkemizin orman varlıklarının korunmasına bir nebze de olsa katkıda bulunabileceksek ne mutlu bizlere…

NotPetya üzerinden 3 yıl geçti; sigorta sektörü ne öğrendi?

Dünyadaki en büyük siber saldırı olan NotPetya saldırılarının üzerinden 3 yıl geçti. Uzmanlar siber güvenlik ve saldırı engelleme teknolojilerinin her zamankinden daha güçlü olduğunu kabul etse de, büyük çaplı başka bir saldırı ihtimalini aklımızdan çıkarmamız için henüz çok erken.

Ukrayna'da 2017 yılının Temmuz ayında başlayan NotPetya zararlı yazılımı saldırısı nakliyat devi Maersk ve ilaç devi Merck gibi şirketlerin sırasıyla 300 milyon dolar ve 870 milyon dolar kaybetmelerine yol açmış, küresel boyutta ise 10 milyar dolara yakın hasar oluşmasına neden olmuştu. Günümüzde teknoloji ve güvenlik çözümleri ne kadar ilerlemiş olsa da risk devam ediyor. Uluslararası siber güvenlik şirketi olan CyberCube'un müşteri hizmetleri başkanı Oliver Bew, NotPetya saldırılarının sektördeki potansiyel sistemik açıkları ortaya çıkardığını ifade ediyor.



EK TEMİNAT DEĞİL BAŞLI BAŞINA POLİÇE

Diğer taraftan, NotPetya saldırıları sadece şirketlerin siber açıklarını değil, aynı zamanda poliçelerdeki belirsizlikleri de göz önüne getirdi. Saldırıdan sonra düzenleyicilerin de konuya eğilmesiyle beraber siber teminatların düzenlenmesi (sessiz siber) ya da tek başına bir ürün oluşturulması konusunda tartışmalar alevlendi. Sessiz siber terimi, geleneksel yangın ve sorumluluk sigortalarında eklenen (ya da eklenmeyen) potansiyel siber saldırılara karşı teminatları içeriyor. Bu tarz bir teminat ise saldırının türüne göre belirli siber riskleri kapsam dışında bırakabiliyor. Böylesi bir durum da, siber olaylarda hasarın ne kadarının teminat altında olduğunun bilinmemesine yol açabiliyor.
Tek başına bir siber sigorta ise, bahsettiğimiz poliçeler dışında, başlı başına bir ürün olan ve sigortacıdan alınabilen siber sigorta ürünleri anlamına geliyor. Bu ürünler siber risklere kapsamlı bir teminat sunmak için özel olarak hazırlanıyor. NotPetya saldırısında da görüldüğü gibi, bazı halleri teminat dışında bırakan ve ancak limitli bir koruma sağlayan siber teminatlara sahip olmanın riski son derece büyük. Siber risklere karşı kurumlarının risklerini sigortalatmak isteyenlerin siber sigorta ihtiyaçlarını iyi anlaması ve ihtiyaçlarıyla tamamen örtüşen ürünleri satın alması gerekiyor.

PANDEMİ RİSKİ ARTIRIYOR

NotPetya üzerinden henüz kısa bir süre geçmiş olsa da yeni riskler ufukta görünüyor. Siber teminatların da bu yeni risklerle beraber evrilmesi büyük önem taşıyor. COVID-19'un getirdiği yeni riskler bu konuda iyi bir örnek. Pandemi nedeniyle pek çok şirket uzaktan çalışma modeline geçmiş durumda. Bu durum ise siber bir saldırı ihtimalini oldukça artırıyor. Kurum içindeki cihazlar yerine evdeki cihazların kullanılması, yeterince iyi kontrol edilemeyen ve senkronize bir güvenlik ağına sahip olmayan sistemlerde saldırıların etkilerinin daha büyük olmasına neden oluyor. Şirketlerin evden çalışmanın getirdiği artan risklerle başarılı bir şekilde mücadele edebilmesi için bu konuyla ilgilenen tecrübeli bir IT ekibine sahip olması, teknolojik altyapılarını uygun olarak düzenlemesi ve çalışanlarını bir saldırı durumunda yapılacaklarla ilgili bilgilendirmesi gerekiyor.
Sigorta şirketlerinin siber risklerle mücadelede kullanmaya başladıkları en etkin yöntemler; müşterilerin artan siber risklere karşı proaktif hasar azaltma stratejileri konusunda eğitilmeleri, daha gerçekçi felaket senaryolarının ve buna uygun modellerin geliştirilmesi, saldırıların iş süreçlerine etkilerinin derinlemesine incelenmesi ve sürdürülebilir pazar koşullarının devamı için gerekli önlemlerin alınması olarak görülüyor. Gelecekteki siber sigorta ürünlerinin ve bu ürünlerin teminat kapsamlarının veriler dikkate alınarak; yani yapay zeka kullanılarak önceki hasarların genel bir haritası oluşturularak belirlenmesi ve underwriting sürecinin tek seferlik değil, risklerle beraber değişen ve kendini güncelleyen bir yapıya bürünmesi önem taşıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



PWC TÜRKİYE SİBER GÜVENLİK VE VERİ KORUMA HİZMETLERİ ŞİRKET ORTAĞI ÖZKAN KIVANÇ:

‘Etkili savunmanın yolu denetim ve danışmanlıktan geçiyor’

Fidye saldırılarıyla her geçen gün daha sık karşılaşmakta olduğumuzu ifade eden PwC Türkiye Siber Güvenlik ve Veri Koruma Hizmetleri Şirket Ortağı Özkan Kıvanç bu tip saldırıların kurumlar üzerinde etkisinin fazlasıyla yıkıcı olabileceğini söyledi. “NotPetya saldırısı, başarıya ulaşmış bir siber saldırının sonuçlarını acı bir şekilde gözler önüne sermiştir. NotPetya saldırılarına uğrayan kurumların saldırı sonrasında operasyonel anlamda durması hem kurum hem kurum ortakları hem de ortak fayda zincirinin her ucunda hissedilen bir etki yaratmıştır” şeklinde konuşan Kıvanç, sözlerine şöyle devam etti: “Özellikle saldırının öncelikli hedefi olan ülkelerdeki ekonomik hareketler hem ulusal hem uluslararası çapta olumsuz dalgalanmalar yaratmıştır. Konuya ilişkin saldırıda öncelikli hedeflerin arasında Türkiye olmadığını an itibariyle biliyor olsak da siber silahların bizi ilerde hedef almayacağını düşünmek doğru olmayacaktır.”

Saldırıya uğrayan organizasyonların ilk adımlarının, sistemlerini operasyonel anlamda tekrar çalışır hale getirmek olması gerektiğini dile getiren Kıvanç, sözlerine şöyle devam etti: “Bu aşamada, bilgi güvenliği kapsamında alınan önlemlerin ve yapılan yatırımların hem saldırı sırasında hem de saldırı sonrasında ne gibi faydaları olduğunu görmek mümkün olmuştur. Doğru konfigürasyonlar sonucu saldırıların verdiği hasarın daha fazla büyümeden önüne geçilmesi, yedekleri alınmış ve test edilmiş sistemlerin kolayca eski haline getirilebilmesi gibi önceden düşünülmüş ve kurum bilgi güvenliği politikalarında yer edinmiş basit adımların bile saldırı sırası ve sonrasında kurumlara dikkate değer katkısı olduğu gözlemlenmiştir. Bu kapsamda alınan önlemlerin operasyonel süreçteki ciddi katkıları bir kez daha kanıtlanmış ve kurumların bilgi güvenliği kapsamındaki ihtiyaçları, acı bir ders ile de olsa bir kez daha ortaya çıkmıştır.”

SİBER RİSKLER DE KURUMSAL RİSKLER GİBİ BELİRLENMELİ

Kıvanç, NotPetya gibi saldırıların organizasyonlar içerisinde göz önüne çıkardığı eksiklikleri de değerlendirdi. “Sistemlerde denetim eksikliği, kurum güvenlik mimarisinde yapılan hatalar, her kademede tüm personelin siber güvenlik konusunda bilinçlendirilmemesi gibi birçok faktör, saldırıların etkili olmasına sebep olan unsurlar arasındadır” diyen Kıvanç, “Kurum bilgi güvenliği politikalarının olgunlaştırılması üzerine yapılan hiçbir çalışma verimsiz kalmayacaktır ancak, doğru ürünler, doğru süreçler, doğru organizasyon ve doğru eğitimlere kurum bünyesinde yer veriliyor olsa dahi, bu tip saldırıların her geçen gün artması ve gelişmesi sonucu ‘güncel’ ve ‘etkili’ kalabilmenin de zorlaştığı bilinen bir gerçektir. Doğru sıklıkta ve doğru şekilde faydalanılan denetim ve danışmanlık hizmetleri, kurumların ‘güncel’ ve ‘etkili’ bir savunma oluşturmalarına yardımcı olabilmektedir” şeklinde konuştu.

Kıvanç, risklerin denetlenmesiyle ilgili: “Zaaflardan kaynaklanabilecek riskleri minimize etmenin bir başka yolu ise etkin risk yönetimi. Siber riskler de diğer kurumsal riskler gibi belirlenmeli, iş hedefleri ve süreçleriyle eşleştirilmeli, aksiyonları belirlenmeli ve üst yönetim de dahil olmak üzere ilgili paydaşlar tarafından izlenmelidir” dedi. Kıvanç, verilerin nasıl saklandığı gibi faktörlerin de sorumluluk tarafında belirleyici olacağını sözlerine ekledi: “Bu tip saldırılarda saldırganların tek amacı sisteme bir kilit koyup ardından da anahtar için para istemek olarak düşünülse de pek doğru sayılmaz. Doğru yetkiyi elde eden saldırganlar kurum ve kurum müşterileri hakkında kişisel bilgileri ele geçirme şansı yakalamaktadırlar. Kurumların elindeki kişisel verileri nasıl sakladıkları, hangi verileri ne amaçla kullandıkları gibi unsurlar, sorumluluklarının artmasına neden olarak gösterilebilir.”



“Bu tip (NotPetya benzeri) saldırıların her geçen gün artması ve gelişmesi sonucu ‘güncel’ ve ‘etkili’ kalabilmenin de zorlaştığı bilinen bir gerçektir. Doğru sıklıkta ve doğru şekilde faydalanılan denetim ve danışmanlık hizmetleri, kurumların ‘güncel’ ve ‘etkili’ bir savunma oluşturmalarına yardımcı olabilmektedir.”

SFS DİJİTAL SİGORTACILIK GRUP MÜDÜRÜ İBRAHİM ÜSTÜNEL:

‘Yaşanan dersler güvenle uçmamızı sağlıyor’

“Teknolojinin hayatımızın her alanında derinlemesine yer alması, adeta tüm kılcal damarlarımıza dek teknoloji ile kuşatılmış olmamız ister istemez çeşitli riskleri de beraberinde getiriyor” diyerek kayıtlı ve düzenli bilginin paradan daha değerli olduğu ve dahası bilginin para ile satıldığı bir dönemden geçtiğimizi ifade eden SFS Dijital Sigortacılık Grup Müdürü İbrahim Üstünel, NotPetya ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: “NotPetya ve benzeri saldırılar ile ‘Siber Güvenlik’ kavramı hakkındaki farkındalık her geçen gün firmalar lehine artış gösterdi. Hem ülkemizde hem de dünyada özel veya devlet kurumları rotasını siber güvenlik altyapısına çevirdi. Bu tip saldırılara karşı özellikle savunmasız kurumların önlem alınıncaya kadar geçen sürede yaşadığı süreçler, hem kurumlardaki birikmiş bilgiye hem de kurumların güvenilirliğine ve varoluşuna ne derece yıkıcı etkileri olabileceği görüldü. Buna istinaden siber güvenlik kavramı tüm dünyada toplantı masalarının, yönetim kurullarının, devlet otoritesinin öncelikli ve acil konuları arasına girdi.” NotPetya ve benzeri yıkıcı siber saldırıları ve doğurduğu sonuçların havacılık endüstrisine benzetebileceğini dile getiren Üstünel, sözlerine şöyle devam etti: “Yaşanan onca kaza neticesinde alınan ve öğrenilen dersler şimdi güvenle uçmamızı sağlıyor. Benzer şekilde yaşanan yıkıcı siber saldırılar mevcut ve ileriye dönük alınacak tedbirlere ve planlanan yatırımlara yön verir oldu. Kurumlar, başlarına geldiğinde milyarlarca dolar zarar etmektense çok daha azını harcayarak olası saldırıları daha güvenilir ve stabil bir yapıda karşılamayı sağladı.”

‘TEDBİRLER SİGORTAYLA PERÇİNLENMELİ’

Siber güvenlik altyapısına yeterince önem vermeyen özel kurumlar ve devlet kurumlarının saldırılara maruz kalarak onarılması güç zararlara ve itibar kaybına uğradığını belirten Üstünel, başlıca zaafları şöyle özetledi: “Kurumlarda gözlenen zaafları örneklemek gerekirse, güncel olmayan antivirüs uygulamalarını, eskimiş işletim sistemlerini, güncel yamaları geçilmemiş son sürüm işletim sistemlerini, kurum ağında kapatılmamış çeşitli portları, aşırı yetkilendirilmiş kullanıcıları sayabiliriz.” Üstünel, önlem olarak: “Siber güvenlik stratejileri doğrultusunda teşvik edilmeli, modern güvenlik yazılımları ve donanımları ile kapsüllenmeli, kurum içi network trafiği çeşitli izleme araçları ile yoğun bir şekilde kontrol ve takip edilmeli, açığa sebep olabilecek portlar kapatılmalı, kullanıcılar için yetki ve erişim kısıtlama kuralları belirlenmeli, veriler düzenli yedeklenmeli ve felaket durumları için replika sistemler hazır tutulmalı. Son yıllarda gündemde olan siber güvenlik sigortası ile alınan tedbirler perçinlenmelidir” dedi. Üstünel, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Her tedbir siber saldırı gerçekleştirenler için aşılması gereken yeni bir adım ve kimi zaman bu adımları aşabiliyorlar. Ardından yeni tedbirler derken bu döngü bu şekilde devam ediyor. Bu döngüyü ülkemiz açısından değerlendirdiğimizde ise son yıllarda siber güvenlik ve dijital savunma alanında oldukça yol katetmekle birlikte, doyurucu noktaya henüz ulaşabilmiş değiliz. Ancak Dijital Türkiye yolunda ilerleyen ülkemiz, bilginin ve teknolojinin öneminin farkında ve engelleri aşmaya kararlı.”



“NotPetya ve benzeri yıkıcı siber saldırıları ve doğurduğu sonuçları havacılık endüstrisine benzetebiliriz. Yaşanan onca kaza neticesinde alınan ve öğrenilen dersler şimdi güvenle uçmamızı sağlıyor. Benzer şekilde yaşanan yıkıcı siber saldırılar mevcut ve ileriye dönük alınacak tedbirlere ve planlanan yatırımlara yön verir oldu.”

Salgının ardından primlerdeki toparlanma 2021 yılını bulacak

COVID-19 salgınının küresel sigorta pazarında yarattığı negatif etkilerin en erken 2021 yılında toparlanması bekleniyor. Salgın, iş kollarında birçok değişikliğe zemin hazırlarken yeni havuzların kurulma ihtimalini de yeniden gündeme taşıdı.

COVID-19 salgını 1930'lardan bu yana yaşanmış en derin ekonomik durgunluğu tetiklerken küresel GSYİH'in 2020 yılında yaklaşık %4 oranında daralacağı tahmin ediliyor. Salgının sonuçları sadece ekonomik boyutlu değil sigorta talebinde de etkili olacak. Swiss Re, düzenli olarak yayınladığı ve sigorta sektörü üzerinde detaylı incelemeler içeren 2020/4 Sigma 'Dünya sigortası: 2020 salgın fırtınasını atlatmak' başlıklı raporda COVID-19 salgınının küresel sigorta sektörüne yaptığı etkilerin nasıl atlatılacağı anlatılıyor. Raporda, hayat sigortaları tarafında %6 oranında bir düşüş beklenirken, ekonominin toparlanmaya başlamasıyla primlerin tekrar yükselişe geçeceği tahmin ediliyor. Kısa süreli ekonomik durgunluğun ardından en yüksek prim artışının hayat dışı tarafta yaşanması bekleniyor. Bölge bazında bakıldığında ise başta Çin olmak üzere gelişmekte olan pazarlar en yüksek prim üretimini elde edecek.

COVID-19 krizinin ardından yazılan hayat ve hayat dışı doğrudan primlerin 2021 boyunca pandemi öncesi seviyelere çıkacağı tahmin ediliyor. Salgının yaşandığı dönem göz önüne alındığında 2021 beklentisi güçlü bir sonuç olarak görülüyor. 2020 yılında hayat ve hayat dışı prim büyümesindeki yavaşlamaların, bu yılki GSYİH daralmasının çok şiddetli olmasına rağmen, 2008-2009'daki küresel mali kriz sırasında görülenle aynı büyüklükte olması bekleniyor. 2019 yılında küresel sigorta primlerinde artış reel olarak %3'ün biraz altında seyretti. Hayat dışı tarafta ise bu oran %3.5 ile son 10 yıllık ortalamanın biraz üzerindeydi. Sigorta sektörünün pandemi öncesinde kaydettiği yüksek prim artışı COVID-19'un yaratacağı zararları karşılayacak gibi görünüyor. Hayat dışındaki prim üretimine bakıldığında ise durum belirsizliğini koruyor. Farklı kaynakların tahminlerinin orta noktası toplam zararın 55 milyar dolar olacağı yönünde. Bu rakam son pik rakamların görüldüğü yıldaki doğal afet zararlarının toplamının oldukça altında. Örneğin, 2005 yılında gerçekleşen Katrina Kasırgası, sektörde 90 milyar dolarlık bir zarara mal olmuştu.

	2008 Ekonomik Kriz Dönemi	COVID-19 Etkili Ekonomik Ortam
Ekonomik toparlanma	Uzun süreli	Mali destekler ve kısa çalışma planları ile daha hızlı
İşsizlik başvuruları	39 milyon	Sadece ABD'de 45 milyon
Pazar daralması	Kredi ve ticarette daralmalar yaşandı	Gelişmiş ülkelerde büyük daralmalar yaşanacak
Mali destek	Likidite desteği, kredi ve faiz indirimleri	Devlet destekli kısa çalışma kısa çalışma planları ** Türkiye'de 100 milyar liralık destek paketi*

YENİ HAVUZLAR OLUŞABİLİR

Swiss Re'nin salgının yarattığı etkiler ile ilgili düşüncesi 2020'de yaşanan sağlık ve ekonomik krizlerinin oluşturduğu deneyimlerin, risk bilincini yükselttiği, bunun etkisinin pandemik çözümler de dahil olmak üzere birçok iş koluna taleplerin artacağı yönünde. COVID-19'un yarattığı ortam, gelecekte meydana gelebilecek iş durmalarının risklerini azaltmak için küresel tedarik zincirlerinin yeniden yapılandırılması gibi değişimleri de hızlandıracak. Böylelikle yangın, mühendislik ve kefalet sigortalarında yeni havuzların oluşmasına yol açacak. Ayrıca, hem kişisel hayatta hem de iş hayatında dijitalleşme eğilimlerinin pekiştiği ve yeni sigorta ürün ve hizmetlerinin gelişimine zemin hazırlandığını görüyoruz.

Raporda verilen bir diğer bilgi ise sigorta primleri ile ilgili oldu. Küresel sigorta pazarındaki prim artışının 2021 yılında pandemi öncesi seviyelere çıkacağı belirtildi. Gelişmiş pazarlardaki hayat branşı primlerinin ise keskin bir şekilde daralması bekleniyor. Hayat dışı tarafta artan oranlar toplam prim üretimi artışını desteklerken, hayat dışı branşı COVID-19 krizinden daha az etkilenecek. Gelişmekte olan sigorta pazarlardaki durum ise her iki branşın da iyi performans göstereceği yönünde.

BÜYÜME HIZI YÜZDE %3 YAVAŞLAYACAK

Swiss Re'nin COVID-19 ile ilgili bir diğer tahmini ise salgının sigorta pazarının büyüme oranını %3'e yakın bir oranla yavaşlatacağı yönünde. COVID-19 salgını nedeniyle 2020 yılında toplam sigorta primlerinin artışının %3 oranında yavaşlaması, 2008 Ekonomik Krizi ile benzerlik göstereceği yönünde tahminler oluşturuyor. Ancak, bir önceki yıla göre sektörün yaşadığı gerileme diğerlerine göre farklılık gösterecek. Hayat branşında ise pandeminin etkisi 2008 Ekonomik Krizi kadar etkili olmayacak. Durum böyle olsa da işsizlikte artış görülürken, bazı şirketlerin iflas etmesi de bekleniyor. Ekonomik faaliyetlerin durma noktasına gelmesiyle sigorta taleplerinin de düşeceği ve sigorta şirketlerinin uzun yıllar düşük getirili bir ortama hazır olması yönünde uyarılar mevcut.

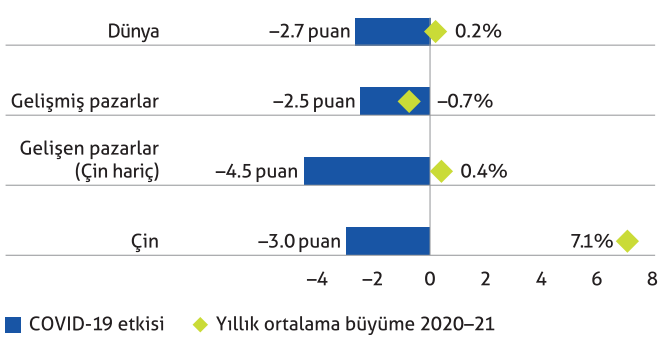
İKİ KATINA ÇIKACAK

Raporda, 2020 yılı içerisinde dünyanın en büyük 30 ekonomisinin büyük çoğunluğunun ekonomik durgunluk içerisine gireceği tahmin edilirken, virüsün kontrol altına alınması için getirilen sokağa çıkma yasakları ve iş durmaları nedeniyle, 2020'nin ilk

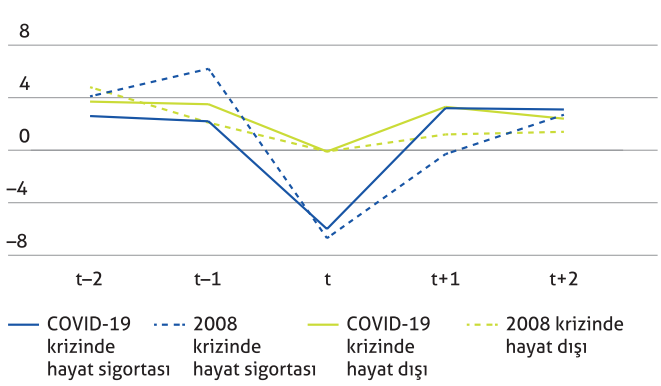
2008 EKONOMİK KRİZİ VE COVID-19 BENZERLİKLERİ

2020'de hayat ve hayat dışı tarafta büyüme oranlarının gerilemesi 2008 Ekonomik Krizi sırasında yaşananlar ile benzerlik gösterecek ancak bu sefer toparlanma daha hızlı bir şekilde yaşanacak. 2008 Ekonomik Krizi zamanındaki pazar daralmasına kıyasla 2020 yılında beklenen prim artışı hayat sigortasında daha az hayat dışı alanda da benzer büyüklükte olacak. COVID-19 kaynaklı ekonomik daralmada prim tarafındaki toparlanma hem hayat hem de hayat dışı tarafta 2008'e göre daha olumlu bir tablo çiziyor.

COVID-19'un 2020-2021'deki toplam reel prim artışına etkisi

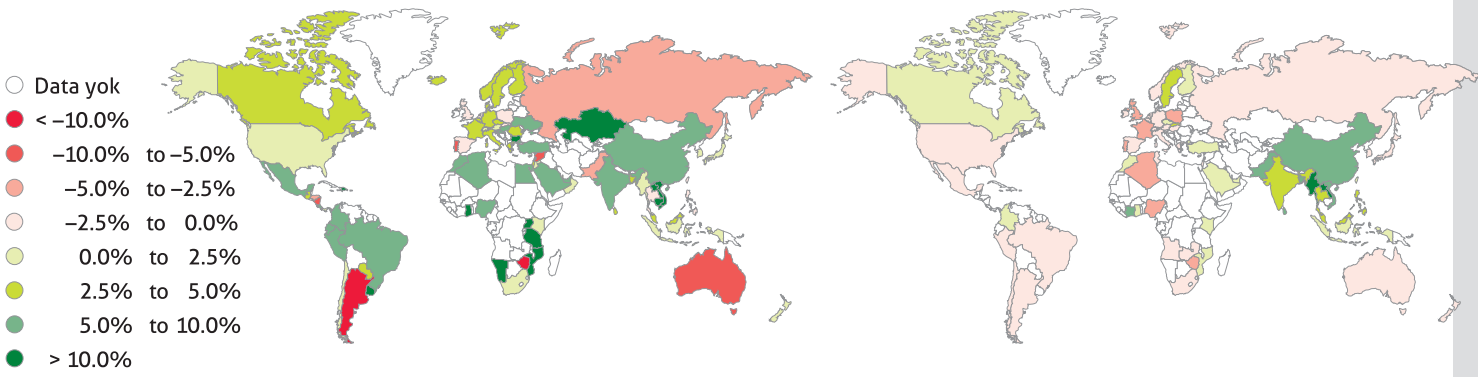


COVID-19 krizi sonrasındaki reel prim artışı (%)



2019 toplam reel prim artışı

Tahmini 2020-2021 prim artışı



yarısında ABD'de ve Euro bölgesinde GSYİH'deki düşüşün iki katına çıkacağı düşünülüyor. Bu düşüşün 2008 ekonomik krizinin iki katı olarak yaşanacağı tahminler arasında. Yılın ilk yarısında yaşanan keskin gerilemelerden sonra, 2020'nin ikinci yarısından 2021 yılına doğru uzun bir toparlanma süreci bekleniyor.
Swiss Re, COVID-19 krizinin yaratacağı ekonomik etkileri ülke bazında da değerlendirdi. ABD ekonomisinin salgın kaynaklı ekonomik şoku daha kolay atlatacağı öne sürülürken, Euro bölgesinin ekonomik toparlanmayı 2021 yılında yaşayacağı aktarıldı. Gelişmiş ekonomiye sahip ülkelerin çoğunun 2020 yılında %6.5-7.5 oranında, İtalya ve İspanya'nın ise %10 oranına yakın bir daralma yaşayacağı tahmin ediliyor.

ÇİN'DE HAYAT NORMALLEŞİYOR

Asya'nın yükselen yıldızı Çin'e bakıldığında faaliyetlerin yavaş yavaş normalleştiği görülüyor. Ancak Çin ekonomisinin küresel taleplerin düşüşünden zarar göreceği öngörülüyor. Swiss Re, 2020 yılsonunda Çin'in 2019'a göre %2.7 büyüyeceğini tahmin ederken, 2021 yılında ise mali destekler ile birlikte büyüme oranının %7'ye çıkacağını aktarıyor.
Sosyal hayata bakıldığında ise hükümetler, sokağa çıkma yasaklarını hafifletmek ve salgında yaşanabilecek ikinci dalgaları sınırlandırmak arasında denge kurmaya çalışıyor. Bu ince denge, COVID-19 virüsü için bir aşı veya başka bir tedavi yöntemi bulunana kadar ekonomilerin faaliyet gösterdiği 'yeni normal'i temsil edecek. Yeni normalde kapasite kullanımının dünyanın en büyük 20 ekonomisinde %95'in altında olacağı tahmin ediliyor, bu durum da geri kazanımların uzun süre devam edeceği anlamına geliyor.

10 BÜYÜK EKONOMİDE DARALMALAR BEKLENİYOR

Gelişmekte olan piyasalara baktığımızda ise COVID-19 salgınının yarattığı etkiler ve önceden var olan yapısal sorunlar ile beraber sert etkinin yaşanacağını görüyoruz. Gelişmekte olan en büyük 10 ekonominin neredeyse tamamının GSYİH'sinde daralma bekleniyor. Başta petrol olmak üzere emtia fiyatlarındaki düşüşler, ithalatçılara fayda sağlayacak ancak ihracatçı ülkeler üzerinde baskı oluşturacak.

Salgının yarattığı ekonomik ortamın yeniden iyileştirilebilmesi için destekleyici mali politikalara rağmen COVID-19 krizi, iflaslarda ve işsizlik rakamlarında büyük bir artışa neden olacak ve pandemik şok azaldığında bile şirketleri ve tüketicileri ekonomik olarak daha zayıf bir konumda bırakacak. İşsizlik rakamlarının zirveye çıkması ve ardından kademeli olarak toparlanması bekleniyor. Bu süreçte her ülke, artan işsizlik oranları ile mücadelede farklı stratejiler uyguluyor. Örneğin, salgının en büyük etkilerinin görüldüğü ABD'de 13 hafta içerisinde 45 milyondan fazla kişi işsizlik başvuruları için kayıt yaptırdı. Bu rakam 2008 Ekonomik Krizi'ndeki toplam işsizlik başvurularından 6 milyon daha fazla. Mart ayı sonundaki ilk etkinin ardından, şirketler yeni normal sürecinde işlerini yeniden düzenleyip inşa etmeye başladı. Türkiye'de de olduğu gibi birçok Avrupa ülkesi kısa çalışma programlarını uygulamaya koyduğu, bu süreç boyunca işçilerin şirketlerin tamamen veya kısmen kapatıldığı süre boyunca devletten belirli bir ücret aldığı görülüyor. Bu tür kısa çalışma planları daha önce yaşanan ekonomik krizlerde iyi bir etki gösterirken sonrasında güçlü bir yükselişe de ön ayak oluyor.

BÜYÜME TRENDİ 2 YILDA YENİDEN YAKALANACAK

Sigorta pazarları, COVID-19 salgını öncesinde dikey yönlü bir büyüme yörüngesindeydi; toplam küresel direkt primler 2019'da %3'e yakın bir artış kaydetmişti. Bu büyümeye en büyük katkı gelişmiş pazarlardaki hayat dışı sigortalar ve Çin sigorta pazarından geldi. Pandemik şokun yarattığı durgunluğun ardından küresel sigorta sektörünün önümüzdeki 2 yıl içerisinde büyüme trendini yeniden yakalayacağı tahmin ediliyor. Genel prim hacimlerinin önümüzdeki yıl 2019 seviyelerine geri dönmesi bekleniyor ancak hayat ve hayat dışı branşlarda salgının ortam hazırladığı yeni trendlerin oluşması da kaçınılmaz hale geliyor. 2 yıl içerisinde küresel hayat branşı primlerinde çoğunlukla gelişmiş pazarlardan kaynaklanan %1.5 oranında daralma öngörülüyor. Hayat dışı tarafta yapılan tahminler ise 2020'de yaşanan sabit prim artışının ardından, 2021 yılında faiz artışlarının ve uzun süren ekonomik toparlanmanın da vereceği destek ile büyümenin gözleneceği yönünde.

Sonuç olarak, birçok piyasada sigortacılar poliçe sahiplerine prim iadeleri sağladı. Oto sigortalarındaki primlerde gelişmiş piyasalarda %5'e yakın, gelişmekte olan piyasalarda ise sadece marjinal boyutlarda bir azalış bekleniyor.
Ticari sigortalar şirketlerin cirosunda meydana gelebilecek değişikliklere daha duyarlı olduğundan bu branştaki sigorta primlerinde daha büyük bir düşüş bekleniyor. Sorumluluk tarafında ise işsizliğin artmasıyla beraber toplam prim üretimlerinin de buna bağlı olarak azalması bekleniyor.
İşsizlik oranlarının yükselişinden zarar görecek diğer branşların ise kaza ve sağlık olacağı tahminler arasında. Salgının sigorta sektöründe yarattığı ortamdan en çok etkilenen branşlar büyük bir ihtimalle ulaşım, seyahat ve ticaret olacak. Hava trafiğinin getirilen yasaklar ile neredeyse durma noktasına geldiği bu dönemde uluslararası ticaret ve yurtiçi taşımacılık işlemleri, yılın ilk yarısında neredeyse tamamının iptal edildiği spor ve kültürel etkinlikler gibi getirilen kısıtlamalar ile engellendi. Bu sebeple; taşımacılık, havacılık, ticaret kredisi ve etkinlik iptallerinde en fazla prim kaybının yaşanacağı branşlar olarak sıralanıyor.

ABD-ÇİN GERGİNLİĞİ KÜRESEL BÜYÜMEYİ ETKİLEYECEK

Raporda belirtilen bir diğer öngörü ise ABD-Çin arasındaki gerilimin artacağı yönünde. İki ülke arasındaki ticaret anlaşmazlığında yakın zamanlı bir çözüm beklenmiyor. Yakın vadede ABD'nin ekonomik toparlanmaya odaklanması beklenirken, beklenmeyen pandemi şoku dünyanın diğer bölgelerinde de daha fazla korumacı önlemlerin ortaya çıkmasıyla birlikte uzun vadede ABD ve Çin arasındaki gerilimi artırabilir. Olası bu durumların genel etkisi küresel büyümeyi etkileyebilir.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTA ŞİRKETLERİNİ ETKİLEYECEK 3 ANA GELİŞME

COVID-19 krizinin orta vadeli sonuçlarının ötesinde, sigorta sektörünü etkileyen daha uzun süreli paradigma değişiklikleri öngörülüyor. Sigorta şirketlerinin ekonomik sürdürülebilirlik ve sağlam bir underwriting için odaklanması gereken olası 3 ana gelişme öngörülüyor:

1 YÜKSEK RİSK BİLİNCİ
Pandemiler en yüksek risk olarak bilinmesine rağmen oluşan kriz ortamı, küresel olarak iş kollarında ve müşteri gruplarında sigortanın değeri konusunda farkındalık yaratıyor. Pandemiler tamamen sigortalanabilir hale gelmeyecek fakat COVID-19 krizi ile ilişkili finansal riskler konusunda farkındalığı artıracak ve yeni içerikli teminatların oluşumunu tetikleyecek.

2 HIZLANDIRILMIŞ DİJİTAL DÖNÜŞÜM
Sokağa çıkma yasakları ve sosyal mesafe kurallarına uyulması, sigorta değer zincirinin tüm adımlarında dijitalleşmenin önemini ve değerini yeniden gündeme getirdi. Raporda sigorta poliçesi satışlarının devam edebilmesi için dağıtım modellerinin dijitalleşmesi gerektiğinin altı çiziliyor. Kullanım bazlı sigorta ürünleri, yeni trendlere ve cirodaki değişikliklere hızla uyum sağladıkça daha çekici hale gelecek.

3 KÜRESELLEŞMENİN ZİRVESİ VE PARALEL TEDARİK ZİNCİRLERİ
Pandemi, çeşitlendirilmemiş olan tedarik zincirlerinin risk boyutunu ortaya çıkardı. Tedarik zinciri fazlalığı daha maliyetli hale gelirken, konut, mühendislik ve kefalet iş kolları da dahil olmak üzere yeni üretimlerin bulunduğu pazarlarda sigorta ürünleri için büyüme ortamı yaratacak. 2020 yılında farklı iş kollarındaki büyüme hızlarında yavaşlama görülecek ancak bu yavaşlamaların boyutu da değişiklik gösterecek. Bireysel sigortalar, yangın ve sağlık sigortalarına olan sigorta talepleri artış gösterme eğilimindeyken, bu branşlardaki primler de 2020'de artmaya devam edecek. Geniş çaplı sokağa çıkma yasakları ile birlikte trafikte araç sayısının azalması, kaza sıklığının da çok daha düşük oranlarda seyretmesine yol açtı.

PANDEMİ SONRASI YAYGINLAŞAN ELEKTRİKLİ SCOOTERLARLA İLGİLİ DÜZENLEME YOLDA:

BASTIN MI GİDER; MAA

Elektrikli scooterların sıkça kullanılması hasar riskini ve sigorta çözümlerini gündeme getirdi. Henüz konuyla ilgili bir düzenleme hayata geçmese de önümüzdeki dönemde sigorta sektörünü de yeni bir ürün geliştirmeye zorlayacak gelişmeler yaşanabilir.

Çin'in Wuhan kentinden yayılan ve 20 milyondan fazla insanın yakalandığı, 700 binden fazla insanın hayatını kaybetmesine sebep olan yeni tip koronavirüs kaynaklı salgın hastalık dünyayı değiştirmeye devam ediyor. Özellikle dijitalleşme konusunda ciddi değişimler yaşanırken ulaşım ve nakliyat sektörleri de salgından ciddi olarak etkilenmeye başladı.
Ulaşım sektörü, sınır kapılarının kapanmasından başlayıp sokağa çıkma yasaklarıyla son bulan bir dizi önlem sonunda işlemez oldu. Virüsün yayılmasını hızlandıran toplu taşıma tercih edilmez hale geldi. Sonunda virüse yakalanmaktan kaçan insanlara Türkiye için yeni, Avrupa için eski bir çözüm sunuldu. Kalabalık toplu taşıma araçlarında virüs bulaşma riskinden endişe eden insanlar, özellikle kısa mesafeler için elektrikli scooter'ları (e-scooter) tercih etmeye başladı.
1920'lerde icat edilen, yaklaşık 20 yıl önce çocukların eğlenmesi için pazarlanan scooter'ların, COVID-19 salgınıyla mücadelede bir ulaşım aracı olarak kullanılmaya başlanması beraberinde bazı riskler getirdi. Araçların hızlı bir şekilde yaygınlaşması sebebiyle birçok ülkede yasal düzenlemeye gidildi. Salgın sırasında "ulaşımda yeşil dönüşüm" projesi başlatan İngiltere, daha önce kullanımı yasak olan e-scooter'ları belli kurallar çerçevesinde yasal hale getirdi. Almanya'da bu aracı kullanmak için sigorta zorunlu hale getirildi. İspanya'da e-scooter'ların sürüleceği yollara kısıtlama uygulandı. Fransa'da ise 12 yaş ve üzerindekilerin e-scooter kullanmasına izin verildi. Japonya'da, saatte 9 km'nin üzerinde hız yapabilen tüm elektrikli scooterlar motorlu araç olarak kabul edildi ve böylece tüm sürücülerin ehliyet ve ruhsata sahip olması ve kask takması zorunlu hale getirildi. Türkiye'de elektrikli scooterlar için yakın zamanda kapsamlı bir yasal bir düzenlemeye gidileceği gündeme geldi.

ELEKTRONİK SCOOTERLARDA ROMANTİZM TEHLİKESİ

1990'lı yılların başından itibaren hızla artan araç sayısı, kaza rakamlarının da artmasına yol açtı. 1994 yılına gelindiğinde kaza rakamlarını en aza indirmek ve toplumsal farkındalığı artırmak amacıyla "Trafik Canavarı" kavramını içeren kamu spotu yayımlandı.



Aynı yıl Mustafa Sandal'ın "Onun Arabası Var" isimli şarkının listelerde bir numaraya kadar yükselmesi sosyolojik bir noktaya işaret ediyordu. Bugünlerde e-scooter'lar için de benzer bir süreç yaşanıyor. E-scooter kullanıcı sayısının hızla artmasına rağmen henüz bir düzenlemeye gidilmemiş olması, risk farkındalığının düşük seviyede kalması tehlikeyi işaret ediyor. Bisikletliler, yayalar ve elektronik scooterlıların yoğun olarak bulunduğu yollarda henüz bir trafik düzenlemesine gidilmediği için çarpışma riski oldukça yüksek. Elektronik scooterın manevra kabiliyetinin çok düşük olması sebebiyle kaza anında kaçma olasılığı çok düşük oluyor. Romantizm amaçlı olarak çiftlerin ya da eğlence amaçlı olarak arkadaşların beraber elektronik scooterlara binmesi yasak olmasına karşın sıklıkla beraber kullanıldığı görülüyor. Ayrıca bu yeni aracı kullananlar, sosyal medyada paylaşmak için kendi fotoğraflarını çekmeye çalışıyorlar. Bunlar da kaza riskini artıran faktörlerin başında geliyor. Yollardaki su birikintilerinden geçerken kayıp düşme durumu da gerçekleşebiliyor. Ayrıca yokuş aşağı sürüşlerde hız sınırının geçilmesini engellemek için otomatik fren sisteminin uygulanması gerekiyor. Yurt dışı kaynaklı analizlerde elektronik scooterların serbest bırakılmasından önce mutlaka güvenlik düzenlemelerinin yapılması ve ilgili sigorta ürünlerinin piyasa sürülmesi gerektiği belirtiyor. Bu sebeple sigorta şirketlerinin pro-aktif bir tutum sergileyerek konuyla ilgili görüş bildirmeleri gerekiyor. Ayrıca mikro mobilite sektörünün sağlıklı bir şekilde büyümesi için güvenli sürüşü sağlaması çok önemli. Burada da sigortacılara iş düşüyor.

ELEKTRONİK SCOOTER YÖNERGESİ GÜNDEMDE

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) konuyla ilgili bir yönerge hazırlığı içinde. Elektrikli scooterlarda rekabet koşullarını düzenlemek ve riski en aza indirmek için hazırlanan yönergede firmaların her yıl en az bir adet kitlesel bilinçlendirme kampanyası yapması zorunlu hale getirilecek. Araçlarda düşme sensörü bulundurulması, hareket halindeki bir scooterın düşme sensöründen uyarı alınması ve gerekiyorsa 112 Acil hizmetinin sistemdeki yer bilgisine göre yönlendirilmesi gibi hasarı en aza indirecek uygulamalara gidilecek. Kullanıcılar için denetleme mekanizması da gündeme geliyor; trafik sigortasının araca değil, ehliyete yapılması önerisi gibi birden fazla ihlale konu olan kişilerin kullanım hakları sınırlandırılacak. Yönergede sigorta şirketlerini de ilgilendiren başka bir maddede ise

2025'TE 50 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

Swiss Re'nin yayımladığı analize göre, şehirlerin
yaygın olarak kullanıldığı ifade ediliyor. Swiss R
danışmanlığı firması olan Boston Consulting Gro
kadar 50 milyar ABD dolarına ulaşacağı hesapla
yüzölçümüne göre dünyanın en kalabalık olan ş
göre dünyanın en kalabalık 14'üncü şehri olduğ



"Oluşabilecek zararlar ve üçüncü şahıslara verilebilecek zararlara yönelik her bir scooterın sigorta yapılması gerekmektedir" ifadesi kullanılıyor. Olumsuz hava koşullarının kullanıcılara bildirilmesinin zorunlu tutan yönergede, kazalara karşı, kullanıcı ve üçüncü kişileri kapsayacak sigorta düzenlemesi isteniyor. Sigorta firmasının merkezinin ise Türkiye'de olması gerekliliği belirtiliyor. Elektronik scooterların keyif verici madde ile kullanıldığı belirlendiğinde kullanım hakkı 180 gün askıya alınacak ve ikinci ihlalde süresiz olarak sistem üyeliği iptal edilecek.

RİSK ANALİZİ KOLAY; PEKİ SORUMLULUK KİMDE?

Elektrikli scooterların kullanımı çoğaldıkça, belediyeler ve hükümetlerin trafik yasalarını, sürücü kurallarını, yaya güvenliğini, park etme kurallarını, izinli sokakları ve sorumluluk şartlarını belirlemesi gerekecek. Öncelikle kiralanabilen elektrikli scooterların akıllı telefon uygulamaları üzerinden çalışıyor olmasının sigorta şirketleri için bir avantaj olduğunu belirtelim. Kullanıcıların sürüş alışkanlıkları, kaza yapılan güzergahlar ve tarihler ile elektrikli scooterların hangi amaçla

"İZİN İSTEMEK YERİNE AF DİLEYİN"

Programlama dilleri için ilk derleyiciyi geliştiren Amerikalı bilgisayar bilimcisi Grace Hopper'ın "İzin istemek yerine af dileyin" sözü bugünlerde AirBnb, Uber ve bir elektrikli scooter şirketi olarak çok ciddi bir büyüme gerçekleştiren Bird şirketinin girişimcilik felsefesi olmuş durumda. Bu teknoloji şirketleri, teknolojik uygulamaları için önce gerekli izinleri almak gibi bürokratik süreçleri beklemek yerine uygulamalarını hayata geçiriyorlar, ardından zarar verdikleri sektörlerden af dileyerek uzlaşma yolunu arıyorlar.

LESEF SİGORTASI YOK!

giderek genişlediği ve elektrikli scooter gibi yeni ulaşım araçlarının ortaya çıktığı, e bu trendin önümüzdeki dönem de devam edeceğini belirtirken ABD merkezli yönetim oup (BCG) tarafından yapılan bir araştırmada, küresel elektrikli scooter pazarının 2025 yılına nıyor. Bir başka araştırma şirketi Grand View Research ise Tokyo, Delhi veya Şangay gibi ehirlerinde elektrikli scooter kullanımının artacağını belirtiyor. İstanbul'un yüzölçümüne unu hatırlatmakta fayda var.



kullanıldığına dair veriler GPS tabanlı çalıştığı için kolaylıkla toplanabiliyor ve analiz edilebiliyor. Bu sebeple bu aracın yol açtığı riski üstlenmek görece olarak sigorta şirketleri için daha kolay olacağı ifade ediliyor.

Bununla birlikte, risk "üstlenebilir" olsa da, hangi sigorta poliçesinin uygun olacağı konusunda hala çok fazla kafa karışıklığı var. Bir elektrikli scooter sürücüsü bir yayaya zarar verirse, bir kişinin malına zarar verirse veya bir trafik kazasına neden olursa, hangi kapsamda nasıl değerlendirilmesi gerektiği henüz tam olarak çözülmüş değil. Kiralanan elektrikli scooterlar için de şirketin ne kadar sorumluluğu olduğu bir başka tartışma konusu. Bir diğer önemli nokta ise elektrikli scooterlarının nasıl tanımlanacağı. Kimi ülkeler, elektrikli scooterları motorlu araç olarak tanımla hazırlığında. Bu durumda elektrikli scooterların motorlu araçlar sigortası kapsamına alınması bekleniyor.

Zorunlu olup olmayacağı ise başka bir tartışma maddesi olarak öne çıkıyor. Bununla birlikte bisiklet sigortasına benzer bir sigorta ürününün ortaya çıkması çok muhtemel. Ancak bisiklete göre kullanmasının daha kolay olması sebebiyle daha büyük bir talep olduğu; bu sebeple kaza olasılığın arttığı da belirtiliyor. Yine bisiklete göre yüksek hızlara daha kısa sürede ulaşması, tekerleklerinin küçük ve manevra kabiliyetinin düşük olması hasarı artıran diğer nedenler olarak kayda geçiyor.

Yine öne çıkan konulardan biri de insurtech firmaları için elektrikli scooter sigortasının bir fırsat olduğu yönünde. Sadece kullanım süresi kadar sisteme entegre edilmiş bir dijital sigorta ürününü üreten insurtech firmasının büyüyeceği yönünde fikirler gündeme geliyor. Bu anlamda geleneksel sigorta şirketleri için değişim şimdi başlıyor. Önümüzdeki birkaç yıl içinde Türkiye gibi ülkelerde de kullan-öde sigorta ürünlerinin üretilmesi, bu anlayışın diğer sigorta ürünleri için de kullanılması gündeme gelebilir.

İsrail'de geçtiğimiz aylarda elektrikli scooterları da kapsayan bir sigorta ürünü geliştirildi. Bu sigorta ürünü bulut tabanlı çalışırken, bisiklet, araç paylaşım uygulamalarını ve UBER'i de kapsıyor. Bu ürün kısa süreli ve toplam katedilen mesafeyi hesaplayarak sigortanlamayı mümkün kılıyor. Yani primler, süre ve mesafeye göre üretiliyor, bu da daha cazip sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına olanak sağlıyor. Reasürans devi Swiss Re'nin "mikro hareketlilik" (micro mobility) üzerine yayımladığı "Hareketlilik Ekosistemleri" isimli raporuna göre, genç nesiller gittikçe artan bir şekilde hareketliliğin birbirine entegre ve çok modlu olmasını bekliyor. Örnek vermek gerekirse, bir genç evden çıkıp metroya kadar kiraladığı elektrikli scooterı ile gidip, metro çıkışı kiraladığı bisikleti işyerinin önüne park etmek istiyor. Bu isteğin temelinde tasarruf yatıyor. Rapor, ekonomik sebeplerle çalışanların hızlı bir şekilde mikro mobiliteyi benimsediğini vurguluyor.

SÜRÜCÜSÜZÜN YIKAMADIĞINI SCOOTERLAR YIKABİLİR

Sigorta sektörü bir süredir "yıkıcı yenilik" kavramı altında otonom araçları tartışıyor. Çevresini algılayabilen sürücüsüz araçların otomobil sektöründe köklü bir değişim yapacağı tartışılıyor. Ancak gelecek, hiç tahmin edilmeyen bir yerden gelebilir. Otonom araçların sahip olamayacağı yıkıcılığa, elektrikli scooterların sahip olacağı dile getirilmeye başlandı. Özellikle ekonomik ve çevresel koşullar araç sahibi olmak isteyenlerin sayısını azaltırken park sorunu ise otonom araçların üstesinden gelemediği bir sorun olarak durmaya devam ediyor. Önümüzdeki dönemde ise elektrikli scooterlar, bisikletler ve diğer mikro mobilite araçlarından daha çok rağbet görebilir. Sigorta sektörünün bu konuya ağırlık vermesi tavsiye ediliyor. "Elektrikli scooterların kullanım sayısındaki artış hızını bir araca benzetiyor olsaydık bu araç Ferrari olurdu." Bu sözler Boston Consulting Group'un elektrikli scooterlar ile ilgili raporundan. Gerçekten de elektrikli scooter kiralayan şirketler 2018'de bugüne kadar hiçbir teknoloji şirketinin yakalayamadığı bir hızda büyüdü.

ABD'de yapılan bir başka araştırma ise tek yönlü otomobil kullanımının %90'ının 30 kilometreden kısa sürdüğünü ve bunun için tonlarca ağırlığa sahip bir aracı hareket ettirecek bir enerji tüketmek gerektiğini ortaya koyuyor. Ülkeler arasındaki enerji yarışı ulaşımı özel araçlardan çevreyle uyumlu mikro mobilite araçlarına kaydıracağını da işaret ediyor. Yani yeni tip şehircilik planlamalarında otomobiller için üretilmiş şehirleri tekrardan daha çevreci ve daha insan dostu şehirler haline getirme olasılıkları tartışılıyor.

ELEKTRİKLİ SCOOTERLAR TRAFİK SİGORTASI PRİMLERİNİ ARTIRABİLİR

İngiltere'de yeni bir tartışma gündeme geldi. Yola çıkan elektrikli scooterların sebep olduğu kazaların trafik sigortasında hasar ödemelerini artıracağı ve bu sebeple gelecek yıl trafik sigortası primlerinin yükseleceği tahmin ediliyor. İngiliz sigorta sektörü elektrikli scooter kullanım sayısının düzenli olarak artması sebebiyle net bir tahmin yapamıyor. Modellemeler, 200 milyon ile 2 milyar sterlin arasında hasar talebin geleceğini gösteriyor.



Katılım Emeklilik Katılım Sağlık ile büyümesine devam ediyor

Katılım Sağlık markasıyla sağlık kategorisinde iddialı bir çıkış yapan Katılım Emeklilik, 2020'nin ilk yarısını katılım sağlık sigortaları arasında %50'lik pazar payıyla lider kapattı. Kısa süre önce kurulmasına rağmen sağlık sigortalarından faydalanan kişi sayısını 24 bin kişiye ulaştıran Katılım Sağlık, 32 milyon lira prim üretti. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Altıncı yılımızda BES'in yanı sıra katılım sigortacılığı tarafında da büyümeye devam ediyoruz. Son olarak sağlıkta faizsiz tarafın öncüsü olduk" dedi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 2020'nin ilk yarısını Katılım Sağlık açısından değerlendirdi. Katılım Emeklilik'in BES tarafında 3 milyar 216 milyon lira fon büyüklüğü, 725 bin BES, 175 bin de sigorta sözleşmesi sayılarına ulaşarak istikrarlı büyümesine devam ettiğini belirten Ayhan Sincek, "Sağlıkta da diğer branşlarımızda olduğu gibi kısa sürede çok iyi sonuçlar elde ettik. Geçtiğimiz yıllarda çıkardığımız sağlık ürünlerini bu yıl başında Katılım Sağlık markamız altında birleştirdik. Türkiye'nin ilk ve tek yüzde 100 faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçirdik. Grup Özel Sağlık hizmeti vermeye başladık. Müşterilerimizin esnek seçeneklerle sağlık hizmetlerinden daha uygun fiyata yararlanabilmesini sağladık. İhtiyaca odaklanan ürünlerimiz müşterilerimiz tarafından memnuniyetle karşılandı" dedi. Sincek, "Sağlık sigortalarımızda kısa sürede 32 milyon prim üretimi ve yüzde 49,46'lık pazar payıyla faizsiz sağlık kategorisindeki öncülüğümüzü sürdürüyoruz" şeklinde konuştu.


Ayhan Sincek

KASIDER "İyi ki Sigortalıyız" çocuk kitabının ikinci serisini yayınladı

KASIDER'in 8 yaş ve üstü çocuklara özel hazırladığı "İyi ki Sigortalıyız" çocuk kitabının ikinci serisi yayınlandı. KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, konuyla ilgili şu ifadeleri kullandı:

"Sigortacılığın, özellikle 8 yaş ve üstü çocuklarımıza anlatılmasını sağlamak üzere yazmış olduğum 'İyi ki Sigortalıyız' adlı çocuk kitabının ikinci serisini bilgilerinize sunmaktan büyük bir mutluluk duymaktayım. Bu yaş grubu çocuklar güvene dayanan, açık, dürüst, sıcak ve sevgi dolu bir ilişki isterler. Öğretmenine ve ebeveynlerine çok güvenir, onların hata yapmayacaklarına inanırlar. İşte bu gerçeklerden yola çıkarak, büyüdükçe yerleşen ve bir daha değiştirilmesi zor ve hatta bazı durumlarda imkânsız olan önyargılardan arındırılmış olan taze beyinlere, sigorta algısının pozitif olarak yerleştirilmesi ve sigortacılığın toplumların refah seviyesini yükseltici bir sektör olduğunu öğretmenler ve ebeveynler olarak anlatabilmek amacı ile yazmış olduğum bu minik hikâyeyi, tüm çocuklarımızın severek okumaları dilerim. Her yıl Mayıs ayının son haftasında kutlanan fakat bu yıla mahsus Eylül ayına taşıdığımız Sigortacılık Haftası'nın hepimize hayırlı olmasını temenni ederim.



Kitaba sahip olmak için Derneğimiz hesabına 50 TL bağış yapmanız sonrasında kitap, adresinize bir hediye kitap ile birlikte gönderilecektir.
Dernek IBAN: TR 37 0011 1000 0000 0088 2313 33"

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı oldu



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliğine Özgür Obalı atandı.
Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Özgür Obalı, University of Birmingham'da Uluslararası Bankacılık ve Finans üzerine yüksek lisansını tamamladı.
Özgür Obalı, İş Bankası ve Türkiye Finans A.Ş. gibi kurumlarda Müfettişlikten Teftiş Kurulu Başkanlığına çeşitli görevlerde bulundu.
2012-2016 yılları arasında Vakıf Emeklilik'te İnsan Kaynakları, Destek Hizmetleri, Satış Sonrası Hizmetler, Pazarlama, Operasyon ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen Özgür Obalı, Şubat 2016-Temmuz 2020 arasında Vakıf Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini yürüttü. Özgür Obalı evli ve iki çocuk babasıdır.

Axa Sigorta'dan çalışanlarına özel "Kendine İyi Bak" programı

Axa Sigorta, müşterilerine sağlık alanında sağladığı çözümlerin yanı sıra çalışanlarının sağlığı için de fark yaratmak amacıyla adımlar atmaya devam ediyor. Axa çalışanlarına yönelik hazırlanan "Kendine İyi Bak" adıyla lansmanı yapılan bütünsel sağlık programı, "Önle", "Kullan" ve "Danış" tan oluşan üç ana başlık altında sağladığı destekle çalışanların zihinsel ve fiziksel sağlıklarının sürdürülebilirliği için destek oluyor. Axa çalışanlarının hayatlarında bedensel, ruhsal ve zihinsel sağlığın dengelenmesine katkı sağlama amacıyla hazırlanan program, "Önle" başlığı altında 40 yaş üzeri çalışanlarına medikal check-up imkanı sunuyor; sağlık farkındalık günleri ile çalışanlarını önleyici adımlar konusunda bilgilendiriyor. "Kullan" başlığı altında sunulan Çalışan Destek Programı ile çalışanlarına psikolojik danışmanlık, psikiyatrik tedavi imkanı ve sağlık paketi sunan Axa Sigorta, "Danış" başlığında ise çalışanlarının ihtiyaç duymaları halinde sağlık sorunları ile ilgili ikinci bir tıbbi görüş almalarını sağlıyor. Axa Sigorta


Esra Güller

İnsan Kaynakları, İç iletişim ve İdari İşler Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller, "Axa Sigorta olarak sahip olduğumuz en değerli sermaye çalışma arkadaşlarımız. Biz çalışanlarımızın yalnızca kariyerini desteklemekten sorumlu değiliz. Aksine Axa Ailesi'nin her bir üyesinin bütünsel sağlığını da önemsiyoruz. 'İyi Yaşam Sana Özel, Hayat Sağlıkla Güzel' sloganıyla hayata geçirdiğimiz 'Kendine İyi Bak' Bütünsel Sağlık Programını, sağlık ekiplerimizin uzman görüşlerine başvurarak grup sağlık poliçelerine ek olarak tasarladık. Sağlığımızın her zamankinden fazla önem kazandığı bu hassas dönemde çalışanlarımızın yanında olmaya devam edeceğiz" dedi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

“Dijital dönüşüm yönetim ve insan meselesidir”

İçinde bulunduğumuz günlerde dünyadaki çoğu alışkanlık ve iş yapış şekli büyük bir dönüşüm geçiriyor. Dijital dönüşümün işleri iyileştirmenin ötesinde adeta bir hayatta kalma mücadelesine dönüştüğünü söyleyen Dijital Gelişim Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Burak Dülge, “Dijital dönüşüm” ile ilgili gerçekleştirdiği anket ile ilgili: “Cevaplardan sonra özellikle sigorta sektörü açısından ama genel olarak tüm sektörler için dijital dönüşüm ile ilgili bakış açısının değiştirilme zamanı geldiğini düşünüyorum. İçinde bulunduğumuz günler her açıdan tüm alışkanlıkların ve iş yapış şeklinin değiştiği farklı bir zaman. Aynı zamanda herkesin bahsettiği gibi dijitalleşmenin fazlasıyla önemli hale geldiği, sözde ‘Evet mutlaka dijitalleşmeliyiz!’ noktasından uygulamaya mecburen geçildiği bir dönem. Artık orta veya uzun vadede daha iyisini başarmak için değil, hayatta kalmak için dijital dönüşümü başarmak zorundayız” dedi.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN SORUMLULUĞU KİMDE?

Dülge, “Dijital dönüşümün ana sorumluluğunun üst yönetimde olduğu düşünülüyor. Birçok firmada ikincil sorumluluk teknoloji birimlerinde görülüyor. İş birimlerinin sorumluluğu ise en sonda geliyordu. Üst düzeyin dijital dönüşüm gibi bir çok ağır ve kapsamlı başlıkla başa çıkma zorunluluğu düşünüldüğünde bu konuya 100% odaklanması beklemek hem hayalci bir yaklaşım hem de haksızlık olur. Günümüzde teknoloji birimlerindeki ekiplerin çok daha yetkin ve farklı disiplinlerden geldiğini görsek dahi, işi yapanın yaratacağı tecrübenin dahil edildiği ve hatta liderliğini üstlendiği her proje daha doğru çıktılar üretecektir. Sorumluluğu asıl taşıyanlar iş birimleri olmalıdır” diye konuştu.

Öncelikli olarak iş birimlerinin teknolojiyi talep edebilir hale getirmesi gerektiğinin altını çizen Dülge, “Bunun için teknoloji bilgilerinin geliştirilmesi ve mevcutta yürütülmekte olan çalışma şeklinin teknoloji ile nasıl daha verimli, başarılı ve etkili hale getirileceğini anlayacak şekilde geliştirilmesi gerekmektedir. Burada tüm genele yayılan “Dijital Kültür” çalışması yapılabilir. İçinde karşılıklı iletişim ve sinerji çalışmalarından, teknoloji yetkinliklerinin artırılmasına kadar kapsamlı bir çalışma olarak planlanabilir. Teknolojinin talep edilebilmesi için konuyla ilgili bilgi sahibi olunması şarttır, zira insanlar bilmediği bir şeyi talep edemez, kullanması istendiğinde de bu işi sahiplenmesi, şekillendirmesi veya iş yapış şekline adapte edilmesi mümkün olmayacaktır” şeklinde



konuştu. Daha hızlı çözüm üretilmesi gereken konular için bir “Dijital Takım” kurulmasının önemli fayda sağlayacağını aktaran Dülge, “Bu ekibin iş birimleri ağırlıklı olacağı ve üst düzey yöneticilerden daha farklı kişilerin tercih edilebileceğini de göz önünde bulundurmak lazım. Genelde dijital dönüşüm projeleri orta ve üst düzey yöneticiler tarafından yönetilmekte ve bu liderlik ile sonuca ulaşılmaya çalışılmaktadır. Ancak bu düzeydeki yöneticilerin iş yoğunlukları ve odak kayıpları yüksek düzeyde olabilmektedir. Ayrıca yönetici ne kadar işe hakim olsa da kurumlar büyüdükçe günlük detaylardan uzaklaşmaları kaçınılmazdır. Bu nedenle yönetim seviyesinden farklı olarak orta seviye ve bir altı seviyeden oluşturulacak bir grubun dijital dönüşüm sorumluluğunu alması çok farklı faydaları beraberinde getirebilir. Burada dijitalleşme ile ilgili bilgisi olmasından çok, bu işe inanması ve ilgisinin olması önemlidir. Kurulan ekibin mümkün olan tüm fonksiyonları temsil etmesine özen gösterilir” açıklamalarında bulundu.

‘ÜST YÖNETİMİN TEŞVİKİNE İHTİYAÇ DUYULUYOR’

Dülge, “Dijital takımın oluşturulması başlangıç aşamasında üst yönetimin teşvikine ihtiyaç duyacaktır. Beklenen çıktıların zamanlama ile aktarılması ve gerekli desteğin verileceğinin iletilmesi önemlidir. Ayrıca başta genel müdür olmak üzere, tüm üst düzeyin işin belirli kısımları ile ilgili sorumluluk (sponsorluk) almaları, genel müdürün de ana sorumlu olarak (ana sponsor) kendini ifade etmesi çalışmanın başarısı açısından elzemdir. Burada temel amaç yaratılan ekip ile tüm iş birimlerinin içinde dijital dönüşümün bayraktarlığını üstlenecek, yaratılacak projelerde temsil ettikleri birimlerin ihtiyaç ve görüşlerini iletecek bir yapı oluşturmaktır. Genelde ilk başlangıçta karşılaşılan ve sık rastlanan iki hata bulunmaktadır. Birincisi ‘mümkün olan en az mesaiyi bu işe harcayın, sabah mesaiden önce veya akşam mesaiden sonra bir araya gelin, olmazsa haftasonu bir araya gelirsiniz’ şeklindeki yaklaşımdır. Unutulmamalıdır ki, ‘şirketinizin mesai harcamaya değer görmediği bir işi, çalışanlarınız ciddiye almayacaktır’. İkinci konu ise yöneticilerin çalışmalar ile ilgili dijital takım üyelerinin, kendi yöneticisi, ilgili kişiler veya sponsoru ile periyodik olarak iletişim geçememe problemi yaşaması. İletişim kopukluğu hem ekibin üyelerine önemsiz bir iş yaptığı mesajını verecek, daha da önemlisi işlerini yapmayı engelleyecektir” dedi. Dülge, uyulması gereken yol haritasını şöyle anlattı: “Strateji ile, ihtiyaca yönelik başlıklar belirlemek, ölçülebilir ve ulaşılabilir sonuçlar hedeflemek önemli olacaktır.”

‘DOĞRU VE KAPSAMLI ANALİZ’

Proje ekipleri oluşturulduktan sonra yapılması gerekenin proje planının hazırlanması olduğunu söyleyen Dülge, “Birçok dönüşüm projesi maalesef planlanan tarih ve maliyetlerden çok daha fazlasına mal olmakta, bu durumda beklenen getirinin altında kazanımlara yol açmaktadır. Hatta bazı projeler bu sebeple iptal olmakta, bazı durumlarda daha katastrofik örneklerde ciddi şirket zararlarına hatta yönetim değişikliklerine yol açmaktadır. Bunlara ek olarak ayrıntılı, anlaşılabilir bir analiz dokümanı hazırlanmalıdır.

Dijital dönüşüm teknolojiyi kullanma şeklini değiştirmek demek değildir, teknolojiyi kullanarak iş yapma şeklini değiştirmek demektir. Bir başka deyişle konu teknoloji meselesi değildir. Konu yönetim ve insan meselesidir. Çalışanlarınızı ve müşterilerinizi dinlemediğiniz, onların aktif olarak sürece katılmadığı bir dijital dönüşüm süreci başarısızlığa mahkum olacaktır. Dijital dönüşüm insan merkezli bir kavramdır ve odağında insan olduğu sürece başarılı olacaktır. Dijital dönüşümle harmanlanmış güçlü bir çalışma yapınız oluşturduğunuz güçlü bir gelecek diliyorum” dedi.

Dijital dönüşümün odak noktasının teknoloji değil, yönetim ve insan meselesi olduğunu söyleyen **Dijital Gelişim Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Burak Dülge**, “Çalışanlarınızı, kanallarınızı ve müşterilerinizi dinlemediğiniz, onların aktif olarak sürece katılmadığı bir dijital dönüşüm süreci başarısızlığa mahkum olacaktır” dedi.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMDEKİ KRİTİK NOKTALAR

Dülge, dijital dönüşümdeki önemli noktaları şöyle sıraladı:

- Dijital dönüşümün teknolojiden çok daha fazla insan odaklı bir kültür dönüşümü olduğu ve buna göre planlanması gerektiği bilinmelidir. Konunun psikolojik ve ikna kısmı dönüşümün yüksek bir kısmı olduğu unutulmamalıdır.
- Saha ve iş birimi deneyiminin dijital dönüşüme dahil edilmesi çok önemlidir. İhtiyaç sahibinin bilgi ile donatılması, bilerek taleplerde bulunması ve asıl konuyla ilgili liderlik sorumluluğunu taşıması önemlidir.
- Üst yönetimin odağı ve desteği dijital dönüşüm için önemlidir. Ancak zaman sınırları olacağından hareketle kurulacak bir dijital takımın aktif performansı ve yönlendirmesi ile bu desteğin optimal bir zaman kullanımı ile maksimize edilmesi mümkündür.
- Dijital dönüşüm sadece projelerden ibaret değildir. Aktif pazarlanması, her gün üzerinde çalışılması, fikrin satılması satın alınması, düzeltilmesi, kontrol edilmesi ve süreklilik arz etmesi gerekmektedir.
- Çalışmalar ile ilgili üst düzeyin ve diğer çalışanların aktif iletişim ile bilgilendirilmesi, beklentilerin aktarılması ve gereli tanınma ve ödüllendirme aksiyonlarının alınması gereklidir.
- En önemli madde ise dijital dönüşümün liderliği iş birimlerinde olmalıdır. Üst düzey veya teknoloji birimlerinden bunu beklemek muhtemelen istenen düzeyde başarıyı sağlama konusunda yetersiz kalınmasına yol açacaktır.



Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi için sektör hazır

Hem sektör hem de vatandaş tarafından beklenen en büyük gelişmeler arasında hükümetin tasarruf miktarını artırmak için planladığı sıradaki adım olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) bulunuyor. Ekim ayındaki istihdam kalkanı paketinde yer alacağı söylenen uygulamanın 2022 yılına kadar hayata geçirileceği düşünülüyor. Sektördeki emeklilik şirketleri ise yeni uygulamaya hazır.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Uzun süredir ülkemizin gündeminde olan ve ülkedeki tasarruf seviyesini artırmayı hedefleyen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nde son döneme yaklaşılıyor. 2019 yılının sonunda Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından tanıtımı yapılan Yeni Ekonomi Programı'nda duyurulan ve ülke gündemine oturan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi için görüşmeler ve istişareler devam ediyor. Sistemin devreye gireceği tarih için ise gelecek aydan 2022'ye kadar pek çok tahmin bulunuyor.

KIDEMLE ENTEGRE MODEL

Son dönemde medyada yer alan haberlere göre ekim ayında Berat Albayrak tarafından açıklanması beklenen İstihdam Kalkanı Paketi'nin içine Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin de eklenmesi konuşuluyor. Burada yer alan bilgilere göre pakette öne çıkan modele göre, kıdem tazminatı hakkı kapsamında, her ay çalışanın brüt ücretinin yüzde 3'ü tamamlayıcı emeklilik hesabına aktarılacak. Kıdem tazminatının kalan kısmı ise (aylık brüt ücretin %5.33'ü) eskiden olduğu gibi işveren sorumluluğunda olacak. Bu modele göre, hesapta biriken tutarın %25'ini çalışanlar, 60 yaşını doldurduklarında alabilecekler. Kalan tutar ise emeklilik gelirini artırmak için, ek gelir olarak verilecek. İstisnai olarak; ilk konut alımı, evlenme, ağır hastalık, işten çıkış gibi durumlarında %10'luk tutar istisnai olarak hak sahibine ödenebilecek.

OKS YENİDEN TES OLARAK KURGULANABİLİR

Tasarruf bilincinin ve çalışanların emeklilik dönemleri için birikimlerinin artırılması amacıyla 1 Ocak 2017 itibarıyla kademeli olarak devreye giren Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) toplam fon birikimi 14 Ağustos 2020 verilerine göre 10 milyar lirayı geçti. Sistemde yer alan çalışan sayısı ise 5.5 milyon seviyesinde. Diğer taraftan, büyük beklentilerle uygulamaya konulan OKS'de cayma oranları dikkat çekiyor. Son rakamlar da gösteriyor ki, sistemde beklenen ilgiye ulaşılamadı. Emeklilik Gözetim Sistemi'nde yer alan tabloda sonlanan ya da cayma hakkı kullanılan sertifika oranının %71'i geçtiği görülüyor. Bazı sektör temsilcileri, OKS'nin yeniden kurgulanarak TES'e dönüştürülmesinin daha sağlıklı bir tasarruf modeli olabileceğini düşünüyor. Böyle bir dönüşümle OKS'de cayanların sisteme yeniden kazandırılması sağlanabilir.

EMEKLİLİĞİNE YAKLAŞANLAR SİSTEME GİRMEYEBİLİR

Henüz detaylar tam olarak netleşmiş olmasa da TES ile beraber daha çok çalışma hayatının başında olanların hedeflendiği düşünülüyor. Emekliliğine az kalan çalışanların TES'e zorunlu olarak dahil edilemeyeceği, ancak arzu edenlerin isteğe bağlı olarak sisteme girebilmesinin yolunun açık olacağı görüşü bulunuyor. Çalışanlar tarafından kazanılan hakların ne şekilde değerlendirileceği ise en çok merak edilen konu. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın açıklamalarına göre uygulanan modelde bu hakların korunması esası bulunacak. Sistemin detayları önümüzdeki günlerde netleştikçe, bu taraftaki kurgu da ortaya çıkmaya başlayacak.

OKS'DE DEVAM EDEN GEÇERLİ SÖZLEŞME SAYISI %30'UN ALTINDA

Çalışan Fon Tutarı:
10 milyon lira
Devlet Katkısı: 315 milyon lira
Çalışan Sayısı: 5.5 milyon
Sözleşme Sayısı: 6.9 milyon

6.844.378
%28,93
Devam eden

11.840.565
%50.05
Cayma

4.971.820
%21.02
Sonlanma

BES'TE KATILIMCI SAYISI 6 MİLYON 850 BİN

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), içinde bulunduğumuz küresel Koronavirüs pandemisi döneminde dalgalanmalarla karşılaşsa da genel olarak iyi bir performans gösterdiğini söyleyebiliriz. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından açıklanan 14 Ağustos 2020 verilere göre BES'te katılımcı sayısı 6 milyon 853 bini bulurken, toplam fon büyüklüğü 7 Ağustos verilerine kıyasla 900 milyon lira gerileyerek 143 milyar 600 milyon liraya ulaştı. Toplam fon büyüklüğünün 125 milyar 140 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 18 milyar 505 milyon liraya oldu.

AXA HAYAT VE EMEKLİLİK BAŞKAN VE İCRA KURULU ÜYESİ OLGUN KÜNTAY:

Sektör bu görevi karşılayacak olgunluk düzeyinde

TES'in (Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi), ülkemizin özel emeklilik yolculuğunda, BES (Bireysel Emeklilik Sistemi) ve OKS'den (Otomatik Katılım Sistemi) sonra üçüncü önemli aşama olarak gündemlerine girmiş durumda olduğunu belirten Axa Hayat ve Emeklilik Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, sistemin içeriğine ait henüz bir netlik bulunmadığını belirtti.
2018 yılının Eylül ayında Yeni Ekonomik Program'da (YEP) OKS'nin yeniden yapılandırılarak sürdürülebilir hale getirilmesine değinilmesini takiben, 2019 yılı Nisan ayında YEP, Yapısal Dönüşüm Adımlarının açıklandığını ifade eden Küntay, "Bu defa (OKS kastedilerek) BES'in yeniden yapılandırılması ve kıdem tazminatı reformu ifadelerine yer verildi" dedi. 11'nci Kalkınma Planı'nda OKS'nin sistemde kalış süresini artıracak şekilde yeniden düzenleneceği ve kıdem tazminatı ile entegre edileceği hususunun geçtiğini ifade eden Küntay, süreci şöyle anlattı: "Orta Vadeli Program (2020 – 22) içeriğinde TES'in sosyal tarafların mutabakatı ile hayata geçirileceğinden bahsedildi.
Takiben, 2020 Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda OKS'nin sistemde kalış süresini artıracak şekilde yeniden düzenlenerek TES'e dönüştürüleceğine ve sosyal tarafların mutabakatı ile hayata geçirileceğine yer verildi. İlave olarak meslek esaslı tamamlayıcı emeklilik kurumlarının geliştirilmesinin sağlanacağından söz edildi" şeklinde konuştu.

MUTABAKAT KARŞILIKLI ADIMLARLA OLUŞACAK

Son olarak, konunun Haziran ayında Cumhurbaşkanı tarafından yeniden gündeme getirildiğini belirten ve TES'in 2022 yılında başlayacağı ifade edildiğini söyleyen Küntay, sözlerine "İlgili otoritelerden ilave açıklamalar geldikçe, mevcut kayıt bazlı kıdem tazminatı sisteminin kısmen veya tamamen nakit bazlı bir sisteme çevrilmesinin amaçlandığı ancak ilgili bütün sosyal tarafların mutabakatının oluşmasının, sistemin özellikleri üzerinde belirleyici olacağı ortaya çıkmaya başladı" şeklinde devam etti. "Tartışmalar derinleştikçe, kamu, işverenler ve çalışan sendikaları arasında farklı bakış açıları olduğu da göründü" diyen Küntay, tarafların mutabakatının ancak zaman içinde ve karşılıklı adımlar ile oluşabileceğini söyledi. Sektörün böyle bir sistem için yeterli düzeyde tecrübe, birikim ve uzmanlığa sahip olduğu vurgulayan Küntay, "Bu çerçevede yaratılacak fonların yönetiminin bireysel emeklilik şirketleri tarafından yürütüleceği de konuşuldu. Bu husus da kesinleşmiş durumda değil, ancak bu görev kamu idaresi tarafından emeklilik şirketlerine verildiği takdirde sektörümüzün bu görevin üstesinden gelebilecek olgunluk düzeyine erişmiş durumda olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz" diyerek sözlerini noktaladı.



"Bu görev kamu idaresi tarafından emeklilik şirketlerine verildiği takdirde sektörümüzün bu görevin üstesinden gelebilecek olgunluk düzeyine erişmiş durumda olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz."

AVİVASA CEO'SU FIRAT KURUCA:

TES'in uzun vadede ülkemizin lehine olacağını düşünüyorum

Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) yer alan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin, Türkiye'deki toplam tasarruf oranını yukarı çekmeyi, toplamda emeklilik sisteminin aksayan yönlerini aşmayı ve mümkünse sektörün potansiyelini yükseltmeyi hedeflediğini ifade eden AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, gelmesi beklenen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ile ilgili açıklamalarda bulundu. TES ile bireysel hesaba dayalı kıdem tazminatı fonu kurulmasının öngörüldüğü dile getiren Kuruca, böylelikle yurt içi tasarrufların artırılması ve ikinci bir emekli aylığı bağlanarak sosyal güvenlik sistemi üzerindeki yükün azaltılmasının amaçlandığı belirtti.
"Beklentimiz Otomatik Katılım'ın daha güçlü bir şekilde kurgulanarak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüşmesi" diyen Kuruca, "Hem vatandaşların, hem sektörümüzün hem de uzun vadede ülkemiz lehine olacağına inanıyorum. Cumhurbaşkanlığından gelen açıklamalar, yeni sistemin 2022 yılında yürürlüğe gireceğine işaret ediyor" şeklinde konuştu. Emeklilik şirketlerinin TES'in kurulmasında aldıkları rol hakkında da görüşlerini paylaşan Kuruca, bu konuda çalışmaların yapıldığını ve düzenlemelerin görüşülmeye devam ettiğini aktardı. Kuruca, "Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programında Bireysel Emeklilik kapsamında yer alan yeni düzenlemeler; BES'te Kısmi Çekiş, BES'te Yaşa Göre Devlet Katkısı Farklılaştırması, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ve Dövizli BES konularıdır. Bu konulardaki çalışmalar ve alt düzenlemeler devam ediyor" şeklinde konuştu. AvivaSA özelinde de bilgi veren Kuruca, "AvivaSA olarak biz de istişare sürecine dahil oluyoruz. Şirket olarak elbette sürece ilişkin iş planımızı yapıyoruz. Düzenlemeler son halini alınca daha net bir plandan bahsetmek doğru olacaktır" dedi.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ DETAYLAR BELİRLEYECEK

Kuruca, TES'in çalışanlar üzerindeki etkilerinden bahsetmek için öncelikle sistemin detaylarının ortaya çıkması gerektiğini dile getirdi. Otomatik Katılım'da sisteme tekrar dahil edilmenin ele alınması gerektiğini belirten Kuruca, şunları söyledi: "Biliyorsunuz benzer bir şekilde Otomatik Katılım konusu var. Otomatik Katılım'da sisteme tekrar dahil edilme bir yıl ertelenmişti. Erteleme ile birlikte 2021 yılı başında mevzuata göre sistemden cayan ve çıkanların (45 yaş altı) sisteme tekrar dahil edilmesi gerekiyor. Ancak geldiğimiz noktada TES ile birlikte sisteme tekrar dahil edilmenin de yeniden ele alınması söz konusu. İlerleyen günlerde Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin detayları netleştikçe OKS'nin de detayları belirlenecektir. Dolayısıyla, detaylar belirlenmeden bu konuda fikir yürütmek doğru olmayacaktır. Çalışanların memnuniyet derecesi sistemin detayları ile paralel olacaktır."
Yeni modelin başlamasıyla beraber sektöre yapılabilecek yatırımları da değerlendiren Kuruca, "Sektördeki şirketlerin, Otomatik Katılım Sistemi'ne geçiş sürecini ve operasyonlarını başarılı şekilde yönettiğini gözlemledik. Dolayısıyla TES'in sektöre yeni oyuncuların girişine neden olacağı aynı sisteme girmesi muhtemel katılımcı sayısı aynı düzeyde olacaktır ve dolayısıyla sektöre yeni oyuncuların girişi sadece dağılımı etkileyecektir" dedi. Kuruca, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Sektörü önümüzdeki dönemde de büyütmeye ve geliştirmeye yetecek sayıda ve nitelikte yerli ve yabancı şirket olduğunu düşünüyorum."



"Beklentimiz Otomatik Katılım'ın daha güçlü bir şekilde kurgulanarak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne (TES) dönüşmesi. Hem vatandaşların, hem sektörümüzün hem de uzun vadede ülkemizin lehine olacağına inanıyorum."

Enflasyon kendini hissettiriyor

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 yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik 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 Sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2020 yılının Temmuz ayında %1.74 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş ise %3.29 oranında gerçekleşti. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1.74 oranında düşerken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.91 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Temmuz ayında %1.13 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.

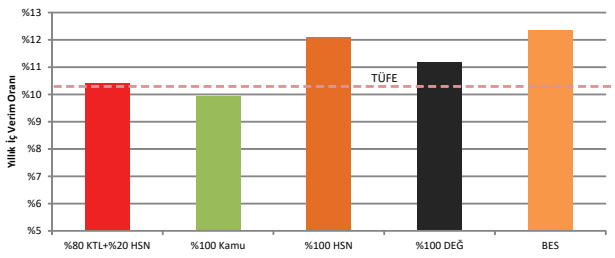
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

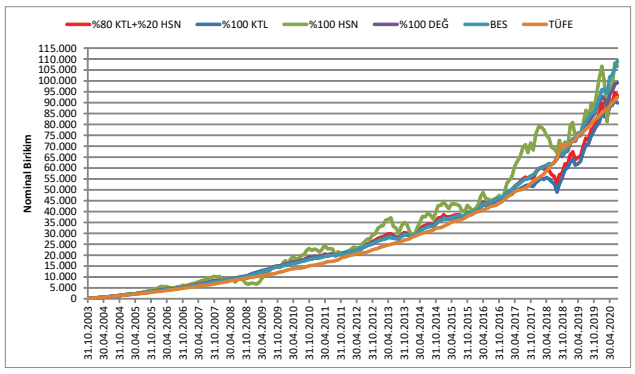
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.07.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



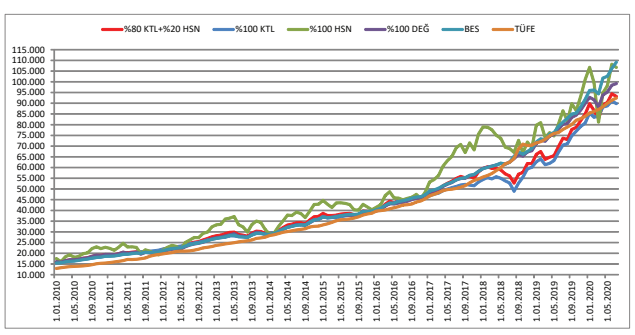
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,36 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,09 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2020 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 31.10.2003-31.07.2020 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, 31.07.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 109.137 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 92.423 TL birikime ulaşmaktadır.

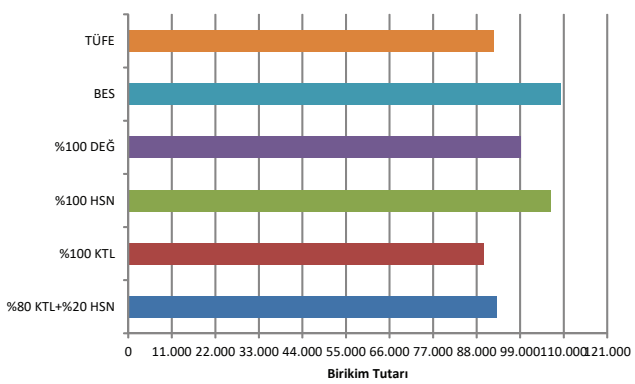
31.10.2003-31.07.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2020 gelişimi)



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.

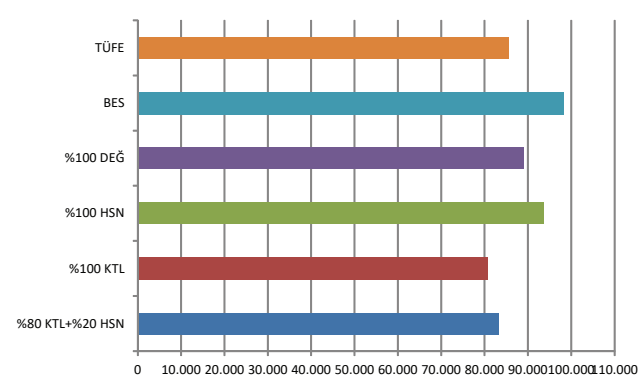
Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.07.2020 tarihinde 109.137 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 458 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.07.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2020 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 31.07.2020 tarihinde 93.710 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.07.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





2019 sigortacılık ve emeklilik faaliyet raporu yayımlandı

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından hazırlanan 2019 yılına ilişkin "Sigortacılık Ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor" yayımladı. Rapora göre, 2019 yılı içerisinde, 2018 yılında olduğu gibi, sektörde 22 adet hayat ve emeklilik şirketi faaliyet gösterdi. BES'te 2019 yılsonunda, 2018 yılsonuna oranla %0.1 düşüş göstererek 6 milyon 871 bin katılımcıya ve %0.5 artış ile 8 milyon 201 bin adet sözleşmeye ulaşıldı. Devlet katkısı dahil olmak üzere katılımcıların sistemin başlangıcından 2019 yılsonuna kadar yaptığı katkı payı ödemelerine bakıldığında ise, 2018 yılı sonunda 69.5 milyar lira iken, %18.1'lik artışla 82 milyar liraya ulaşıldı. 2019 yılında toplam 23.6 milyar lira katkı payı ödenmiş olmasına rağmen, emeklilik ve diğer nedenlerle sistemden çıkışlar yaşandığından, mevcut katılımcılara ilişkin katkı payı artışı daha düşük gerçekleşti.

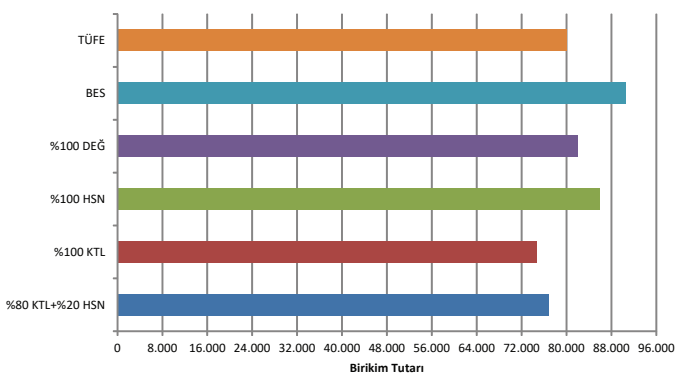
YÜZDE 35 ARTIŞLA 119 MİLYAR LİRAYA ULAŞILDI

Diğer yandan, sistemde mevcut katılımcılara ait fon tutarı bir önceki yılsonuna göre %34.7 oranında arttı ve 2019 yılı sonunda 119.1 milyar liraya ulaştı. Açıklanan tutarlara, sistemden ayrılan katılımcılar tarafından ödenen katkı payları ile anılan kişilere geri ödenen fon tutarlarının dahil edilmediği ifade edildi.

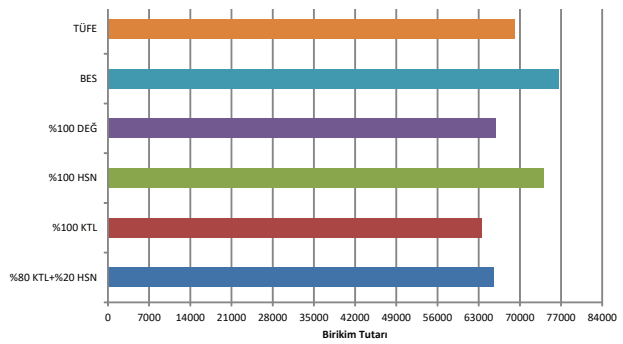
Ayrıca raporda; Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu ve Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği verilerinden elde edilen bilgilere göre yapılan analizlerde, Borsa İstanbul hariç, finansal sektörlerin aktif toplamının 2019 yılında %17.5 oranında artışla 5.03 trilyon liraya yaklaştığı belirtildi. Ülkemizin finans sektöründe geleneksel olarak bankacılık sektörü en büyük paya sahip. 2019 yılında bankacılık sektörünün aktif toplamı %16.1 oranında artarken, emeklilik yatırım fonlarındaki %34.7'lik artışın da etkisiyle; sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktifleri %32.6 oranında yükseldi ve 237 milyar liraya ulaştı. Bu sonuçla sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin toplam finansal piyasalar içindeki payı 2018 yılı sonunda %4.17 iken, 2019 yılı sonunda %4.71'e yükseldi. Sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörlerinin finansal sektörler içindeki payı halen düşük olmakla birlikte, aktif büyüklüğü açısından bankacılık sektörünün ardından ikinci sırada yer alıyor.

SEDDK'nın hazırladığı 2019 yılı "Sigortacılık Ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor"a göre emeklilik sektöründe 6 milyon 871 bin katılımcıya ve 8 milyon 201 bin adet sözleşmeye ulaşıldı.

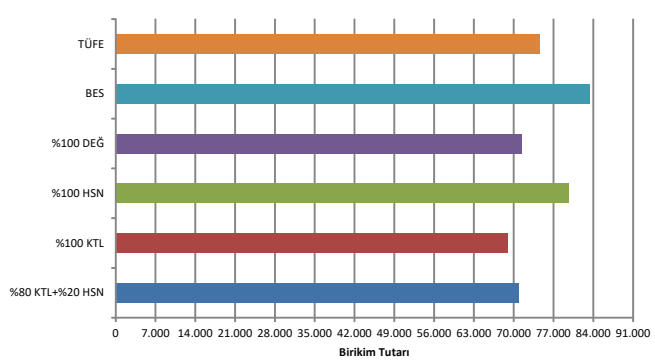
31.01.2006-31.07.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



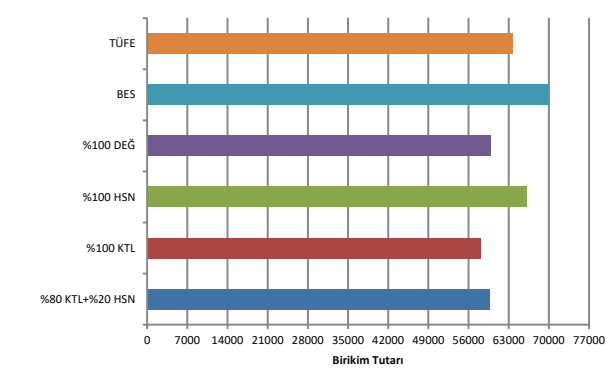
31.01.2008-31.07.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.07.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.07.2020 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.

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 EYLÜL AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Profesyonel Yaşama Uyum ve İşbirliği	1-2 Eylül	Nilgün Yüksel
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme	2-3 Eylül	Dr. Kaspar Zakaryan
Çalışan Performansını ve Gelişimini Etkileyen Bireysel Yaklaşımlar	3-4 Eylül	Mehmet Muratoğlu
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlandırma	4-5 Eylül	Balkır Demirkan
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları	8-9 Eylül	Av. Nuray Dinçment
Zor Zamanlarda Doğru ve Etkili İletişim	8-9 Eylül	Nilgün Yüksel
Uzaktan Sigorta Satışı	9-10 Eylül	Mehmet Uygun
Havacılık Sigortaları	14-15 Eylül	Zekeriya Dur
Meditasyon Öğrenelim	14-15 Eylül	Iris Steinfeld
Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi	15-16 Eylül	Aren Haddeler
Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri	16-17 Eylül	Şahap Tokgöz
Başarının Sırları	16-17 Eylül	Iris Steinfeld Tunçay
Hayat Sigortaları Mevzuatı	16-17-18-19 Eylül	Av. Bayram Battal
Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları Çerçevesinde Örnek Uygulamalar	17-18 Eylül	Zafer Şenler
Kişilik Tipleri ve Yönetimi	18-19 Eylül	Burcu Arsan
Farkındalık Geliştirme	21-22 Eylül	Iris Steinfeld & Erhan Tunçay
Çatışma Yönetimi	23 Eylül	Erhan Tunçay
Öfke Kontrolü	23-24 Eylül	Iris Steinfeld Tunçay
Yönetimde Koçluk Yaklaşımları	24-25 Eylül	Ali Aktuğ
Beyaz Yakalılar İçin Sosyal Medyada Marka Yaratmak	26-27 Eylül	Gülin Ofluoğlu
Ofis Yogası	28 Eylül	Iris Steinfeld Tunçay
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar	29-30 Eylül	Ülkem Devrim Aksar
Etkili Takım Çalışması	29-30 Eylül	Erhan Tunçay
İlişkiler ve İletişim	29-30 Eylül	Iris Steinfeld Tunçay

Satışçılar için A'dan Z'ye Sigortacılık Eğitim Programı

Program özellikle İstanbul dışında yaşayan sigorta sektörü çalışanları düşünülerek dizayn edildi. Dersler canlı olarak online platformda gerçekleştirilecek. Sisteme giriş yapan eğitmen ve katılımcılar için sanal bir sınıf oluşturacak; katılımcılar canlı olarak (tercihe göre yazılı, sesli veya görsel) sorularını eğitmene yöneltebilecek ve eğitmen de bu soruları yanıtlandırabilecek. Dersi kaçıranlar veya yeniden izlemek isteyenler için kayıtlar bir süre daha erişime açık tutulacak. Bu program, özellikle İstanbul dışında görev alan sigorta sektörü çalışanlarının da uzun süreli eğitimlere katılımını mümkün kılarak eğitim eksiğini gidermek amacıyla online eğitim olarak düzenlendi. Hedef kitle özellikle satışçılar ve onlara destek sağlayan acente temsilcileri olarak belirlendi. Bu nedenle program "Bir satışçının sahip olması gereken bilgiler nelerdir?" sorusundan hareket edilerek tasarlandı.

"Hayat Dışı" ve "Hayat & BES" olarak iki ayrı branşta oluşturulan programın içerikleri aşağıdaki şekilde belirlendi:

1) Hayat Dışı (86 saat):

İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise yangın, nakliyat, oto sigortaları, sorumluluk ve sağlık sigortaları ele alınacak.

Ücret: 3.800 lira (KDV Dahil)

İndirimli Ücret: 3.500 lira KDV dahil (20 Ekim 2020 saat 17:00'ye kadar yapılan kayıtlarda geçerlidir.)

2) Hayat & BES (71 saat):

İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi ele alınacak.

Ücret: 3800 lira (KDV Dahil)

İndirimli Ücret: 3.500 lira KDV dahil (20 Ekim 2020 saat 17:00'ye kadar yapılan kayıtlarda geçerlidir.)

Online Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Koronavirüs önlemleri kapsamında Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı'na ara verilmişti. Ağustos ayında ilk kez online olarak gerçekleşen ve büyük beğeni toplayan Sigortacılığa Giriş eğitimi Ekim ayında tekrar online olarak sunuluyor. 13-14-15-16 Ekim tarihlerinde online olarak 4 bölümde gerçekleşecek eğitim ile temel sigortacılık bilgilerinin öğrenilmesi amaçlanıyor. Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar ve kurumsal firmaların sigortayla ilgili departmanlarında çalışanlar için dizayn edilen programda; sigorta sektörüyle yeni tanışanların sigorta piyasasının tüm aktörleri ile kavramları ve sigortacılıkla ilgili teknik konularda bilgi sahibi olmaları hedefleniyor. Sigorta sektöründe uzun yıllar üst düzey yöneticilik yapmış ve yıllardır pek çok kurumda eğitim veren Faruk Ömrüuzak tarafından verilecek eğitimin son başvuru tarihi 9 Ekim.

Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri (Online)

"Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri (Online)" eğitimi 16 ve 17 Eylül tarihlerinde Şahap Tokgöz tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitim programı ile birlikte katılımcılar için BES ürünlerinin önemi, sigorta sektöründeki yeri ve ekonomiye katkısı hakkında farkındalık yaratmaya ek olarak ürünün devamlılığı ve tutundurması hakkında stratejilerin incelenmesi amaçlanıyor. Bu eğitim sonunda katılımcıların "Tutundurma Startejileri", "Pazarlama karmasında tutundurmanın yeri", "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin önemi", "BES'te tutundurmanın mikro ve makro çerçeveden incelenmesi" ve "Tutundurma Stratejileri" gibi konularda bilgi sahibi olması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV, yeni burslu öğrencilerini bekliyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından sunulan ve sigortacılıkla ilgili olarak en popüler ve en prestijli program olarak kabul gören Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na bu yıl 4. kez %100 burslu öğrenci kabul edilecek. Sigorta Tatbikatçıları Derneği ile birlikte TSEV, sigortacılıkla ilgili bölümlerden yeni mezun olan 10 kişiye burs verecek. Burs nakdi herhangi bir ödemeyi kapsamayacak olup; 2020-2021 öğretim yılında gerçekleşecek olan 38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda ücretsiz öğrenim görme hakkını kapsıyor.

Programa burslu olarak kabul edilecek adaylarda aşağıdaki şartlar aranıyor:

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

Burs başvurusunda bulunmak isteyen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen tüm belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla PDF formatında göndererek başvuru yapmaları gerekmektedir. Son başvuru tarihi 18 Eylül 2020 olarak belirlendi.

Gerekli belgeler:

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

38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı kayıtları devam ediyor

Geçmişten günümüze sigortacılık alanındaki en önemli eğitim programlarından biri olarak devam eden Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 38. Dönemi 12 Ekim'de 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.

COVID-19 önlemleri çerçevesinde ilk yarıyıl eğitimleri Ocak ayına kadar online olarak gerçekleştirilecek, Ocak ayı sonrası için ülkemizde konuyla ilgili gelişmeler izlenerek daha sonra karar verilecektir. Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigorta sektörü Giresun ve Rize'deki sel felaketinin yaralarını sarıyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Giresun ve Rize'de yaşanan sel felaketleri ile ilgili bir açıklama yaptı. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Yaşanan afetlerde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralananlara acil şifa diliyorum. Ülkemize ve bölge halkına geçmiş olsun" diye konuştu.


Atilla Benli

'SAĞLANAN TEMİNAT TUTARI YAKLAŞIK 5 MİLYAR LİRA'

Sigorta sektörünün afetlerin ardından yaraları sarmak için hemen çalışmalara başladığına değinen Benli, şunları ifade etti: "Veriler maalesef gösteriyor ki her iki ilimizde de sigortalılık oranları oldukça düşük seviyede. Giresun'da 101 bin adet konut varken doğal afetlere de koruma sağlayan yangın poliçesine sahip konut ve işyeri sayısı 19 bin. Rize'de ise 75 bin adet konut bulunuyorken yangın poliçesine sahip konut ve işyeri sayısı 10 bin. Buna karşılık sigorta şirketlerinin sunmuş olduğu toplam teminat tutarı yaklaşık 5 milyar lira. Kaskoya ilişkin veriler incelendiğinde ise Giresun'daki araçların %25'i ve Rize'deki araçların %23'ünün kasko sigortası bulunduğu görülüyor."

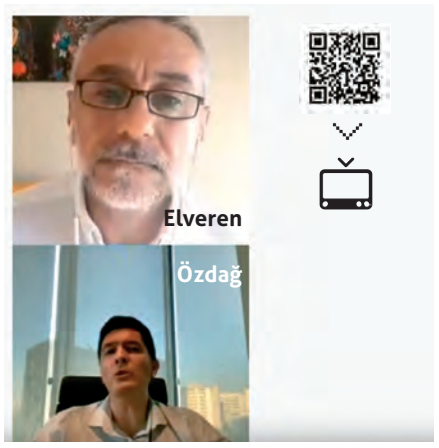

İFHA Haber'den Sigortacı'ya ziyaret

İFHA Haber Yöneticileri ve Danışma Kurulu Sigortacı Gazetesi'ne bir nezaket ziyaretinde bulundu. Toplantıda sektörel konularla beraber pandemi sürecinin sektöre olumsuz etkileri de değerlendirildi. Üstteki fotoğrafta soldan sağa; Ahmet Tavlı (DMV Avukatı), Özgün Terzi (Boğaziçikart Genel Müdür), Jülide Çilingir (DMW Genel Sekreteri İFHA Kurumsal İletişim Başkanı), Feyza Kırmızı, Metin Öztürk, Emrah Yaşar (İFHA Genel Yayın Yönetmeni) Levent Korkut (SAİK Başkanı), Yalçın Metin (SAİS Başkanı).

CANLI YAYINLARA DEVAM

KEREM ÖZDAĞ: BES'TE DÜNYANIN HİÇBİR YERİNDE OLMAYAN BİR TEŞVİK SİSTEMİ VAR"

Sigortacı Gazetesi, Instagram kanalı üzerinden düzenlediği canlı yayınlarla sektörün nabzını tutmayı sürdürüyor. 28 Temmuz 2020 Salı 19.00'da bireysel emeklilik sektörünün deneyimli ismi Ali Haydar Elveren'in moderatörlüğünde NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ canlı yayına konuk oldu. Canlı yayının konusu ise Sıfır Noktasında Bireysel Emeklilik: Bugünden Yarınlara Yatırım oldu. "Koronavirüs salgınının başladığı dönemde geçmiş ekonomik dalgalanmaları hatırlayarak sistemden çıkış, tahsilat problemi gibi durumları bekliyorduk fakat sektör genelinde ve NN Hayat ve Emeklilik verilerinde de böyle bir şey olmadı" diyen Özdağ, yeni satışların düştüğünü fakat sevindirici olanın özellikle Mayıs ve Haziran aylarında sistemden çıkışların geçen seneki sistemden çıkışlardan da düşük olduğunu söyledi. Pandemi döneminde insanların birikimlerini çekmediği söyleyen Özdağ, "İnsanlarda tasarruf bilinci oluşmuş gözüküyor. Zorluk ihtimalinde başvurulan ilk paralardan biri artık BES değil" dedi.



'TOPLAM FON 160 MİLYAR OLACAKTI'

Emeklilik şirketlerinin fon bültenleri, bazı bilgilendirme araçları ile katılımcıların daha iyi kazanç sağlayacağına değinen Özdağ, "Küçük paralar ile erken yaşta sisteme girerek yapılan tasarrufların olduğu BES'in rakibi olmadığını düşünüyorum.
Katılımcılar ya BES'te haklarını bilmiyor ya da birikimine dokunmama eğilimi gösteriyor. Fakat bunun değiştiğini gözlemliyoruz, dalgalanan piyasalarda katılımcılar iyi yönde pozisyonlarını alıyorlar. Doğru fonlara katılım olsaydı, şu anki 147 milyar liralık toplam fon belki de 160 milyar olacaktı. Fakat sağladığımız büyümeden memnunuz. Kişi sayısının da verdiği güçle sistemin büyüyeceğini düşünüyorum" diye konuştu.
BES'teki devlet katkısına da dikkat çeken Özdağ, "Dünyanın hiçbir yerinde olmayan bir teşvik sistemi var. Herkesin gündeminde olan altının, 2 sene önce hisse senedinin yükselişinin, bunların hepsinin karşılığı BES'te var. Biraz da piyasa koşulları ve emeklilik şirketlerinin bilgilendirmesi ile pozisyon alırsak tatmin edici yüksek getirileri göreceğiz" şeklinde konuştu.

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 - Eylül 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.



Uskumru Restaurant'ın müdavimi olduk

Bu yazın favori mekanı bizim için Boğaz kenarında püfür püfür esen Uskumru Restaurant oldu.
Biz yine Ağustos ayı köşe yazarları yemeğimiz için Uskumru Restaurant'tan ve lezzetlerinden vazgeçemedik. Yaz tatilinde olan yazarlarımız aramızda olamazken, İstanbul'da olanlar son derece keyifli havada buluşmanın ve sohbet etmenin tadını çıkardı. Eylül yemeğimizde tam kadro olmayı ve biraz da buruk geçen bu yazı beraber uğurlamayı hedefliyoruz. (Feyza Kırmızı)

Acentenin sigorta alacağı

ACENTELER MÜŞTERİLER İÇİN SİGORTA ALACAKLARININ TAKİBİ VE TAHSİLİNDE YARDIMCI OLABİLİYOR. ANCAK SİGORTACILIK KANUNU'NA 7251 SAYILI KANUNLA EKLENEN, SADECE GÖREVLENDİRİLEN AVUKAT VE SİGORTALININ BİRİNCİ DERECEDEN YAKINLARIN TAZMİNAT DEVRİ, TAKİBİ VE TAHSİLİ YAPMASINI ŞART KOŞAN "EK MADDE 6" İLE ACENTENİN BU FONKSİYONLARINI SÜRDÜRMELERİ ENGELLENİYOR.

Sigortacılık Kanunu'na yakın zaman önce 22.07.2020 gün ve 7251 sayılı kanunla eklenen ek madde 6 aşağıdaki gibidir.

(1) Bu kanun uyarınca sigortacılık yapan kurum veya kuruluşlardan ya da Hesap'tan talep edilecek tazminat alacağı ancak;
a) Alacaklı tarafından bizzat,
b) Alacaklının kanuni temsilcisi veya kanuni temsilcinin bizzat vekâlet verdiği avukat vasıtasıyla,
c) Alacaklının bizzat vekâlet verdiği eşi, çocukları, annesi, babası, kardeşleri veya avukatı vasıtasıyla
takip edilebilir. Takip yetkisi, sigortacılık yapan kurum veya kuruluşlar ya da Hesap nezdinde yapılacak işlemleri kapsar.
(2) Tazminat alacağı, sadece hak sahibine veya avukatına ödenir ve birinci fıkrada belirtilen kişiler de dâhil olmak üzere hiç kimseye devredilemez.
(3) Bu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar sigortacılık ve özel emeklilik düzenleme ve denetleme kurumunca belirlenir.

Bu maddenin ilk iki fıkrası, yol açacakları sorunlar düşünülmeden, yalnızca tek bir amacın gerçekleşmesi uğruna yasalaştırılmıştır. Aşağıda açıklamaya çalışacağımız gibi, düzenleme kanımızca sağlayacağı yarardan çok daha fazla ölçüde sıkıntıya neden olacaktır. Kaldı ki temel hukuk kurallarına da (en azından büyük kısmı itibarıyla) aykırı bulunmaktadır.
Yukarıdaki yasa metnini uygulamak zorunda kalan sigortacılara ve diğer ilgililere "sed lex dura lex" ("kanun kanundur; katı da olabilir ve uygulanmasından kaçınılamaz)" denecektir. Fakat, bu yeterli ve ikna edici bir açıklama olmayacaktır.

YENİ DÜZENLEMENİN AMACI

Yasal düzenlemeye ilişkin kanun teklifinde Sigortacılık Kanunu'na 7251 sayılı yasanın 57'nci maddesi ile eklenen Ek Madde 6'nın gerekçesi şu şekilde kaleme alınmıştır:
"Uygulamada sigortacılık yapan kurum veya kuruluşlardan ya da Güvence Hesabı'ndan talep edilecek tazminat alacağı kapsamında hak sahibi olanlardan veya bunların mirasçılarından alınan vekaletname, temsil yetkisi veya alacağın temlikiyle, tazminat alacağıyla ilgili işlemler yapılmaktadır. Bu işlemlerin çoğu zaman ehil olmayan kişiler vasıtasıyla yapılması neticesinde hak sahipleri tazminat alacaklarına tam olarak kavuşamamakta ve buna bağlı olarak hak kayıpları meydana gelebilmektedir. Hükümle, hukuki işlem güvenliği sağlanarak hak sahiplerinin korunması amaçlanmakta ve tazminat alacaklarının takibini yapabilecek kişiler belirlenmektedir. Buna göre tazminat alacağı; alacaklı tarafından bizzat, alacaklının kanuni temsilcisi veya kanuni temsilcinin bizzat vekalet verdiği avukatı ya da alacaklının bizzat vekalet verdiği eşi, çocukları, annesi, babası, kardeşleri veya avukatı vasıtasıyla takip edilebilecektir. Bu takip yetkisi, sadece sigortacılık yapan kurum veya kuruluşlar ya da Güvence Hesabı nezdinde yapılacak işlemleri kapsamaktadır. Tazminat sahibi sadece hak sahibine veya avukatına ödenebilecektir. Ayrıca tazminat alacağı birinci fıkrada belirtilen kişiler dahil olmak üzere hiç kimseye devredilemeyecektir".
Bu gerekçeden anlaşıldığına göre yeni düzenlemenin tek sebebi şudur: "İşlemlerin çoğu zaman ehil olmayan kişiler aracılığıyla yapılması sonucunda hak sahiplerinin tazminat alacaklarına tam olarak kavuşamamaları."

TAKİP, TAHSİL VE DEVRİ DÜZENLİYOR

Yeni düzenleme üç değişik hususa ilişkin bulunmaktadır: Sigorta tazminatı alacağının takibi, sigorta tazminatı alacağının tahsili ve sigorta tazminatı alacağının devri.
Sigortacılık yapan kurum veya kuruluşlardan ya da Güvence Hesabı'ndan istenebilecek tazminat alacağının takibi bizzat alacaklı; alacaklının kanuni temsilcisi veya kanuni temsilcinin bizzat vekâlet verdiği avukat vasıtasıyla veya alacaklının bizzat vekâlet verdiği eşi, çocukları, annesi, babası, kardeşleri veya avukatı vasıtasıyla gerçekleştirilebilecektir. Takipten maksat, sayılan kurum veya kuruluşlar yahut Güvence Hesabı nezdinde yapılacak işlemlerdir. Böylece hak sahibinin alacağını takip etme bakımından başkaları ile iş görme (vekalet) sözleşmesi kurma ve bununla birlikte temsil yetkisi verme olanakları sınırlandırılmış olmaktadır.
Tazminat alacağı, sadece hak sahibine veya avukatına ödenebilecektir. Böylece hak sahibinin sonuçlanmış dosyada lehine belirlenmiş olan tazminat alacağını tahsil etme konusunda başkasını yetkilendirme hakkı da (bu amaçla avukatını görevlendirmesi olasılığı dışında) elinden alınmış bulunmaktadır.
Tazminat alacağı, bu alacağı takip konusunda kendilerine yetki verilmesi mümkün kişiler de dahil hiç kimseye devredilemeyecektir.
Yukarıda belirttiklerimize ek olarak, hak sahibinin alacak hakkı üzerinde harcama işlemlerinde bulunmasına da kısıtlama getirilmiştir. Kanunun sözü dikkate alınırsa karşılık alınarak yapılan devirler; teminat amaçlı olarak yapılan devirler, riziko öncesinde gerçekleşen alacak devirleri de kısıtlama kapsamındadır.
Buna karşılık sigorta alacağı üzerinde rehin kurulmasına ilişkin hukuksal işlemler hakkında bir sınırlama getirilmemiştir. Öte yandan, sigorta konusu mal (otomobil, ev) üzerinde rehin varsa, rehin alacaklısının sigorta tazminatı üzerindeki öncelikli hakkı yeni düzenleme sonrasında da aynen sürecektir.
Sigorta tazminatı alacağının takibi, tahsili ve devrine ilişkin kısıtlamalar, gerekçede açıklandığı gibi bu işlemlerin çoğu zaman ehil olmayan kişiler aracılığıyla yapılması ve bunun da hak sahiplerinin zarar görmesine yol açması nedeniyle öngörülmüştür. Bu gerekçenin kanımızca değeri yoktur. "Okulları kapatarak ülke eğitimini yönetmek" neyse, hak sahiplerinin kendi rızalarıyla yetki verdiği veya alacak devrettiği kişilerin hak sahiplerini mağdur ettiklerini ileri sürüp yetkilendirmeyi ve devri yasaklamak da aynıdır.
Hak sahiplerinin haklarına kavuşabilmek için başkalarına yetki vermeleri zorunlu değildir. Kaldı ki, güvenip yetki verdikleri kişiler, "ehil" değillerse ve onları zarara uğratmakta iseler, zararlarını onlardan hukuk kuralları içinde talep etmelerine de hiçbir engel yoktur. Yetki verilen kişiler yanıltılmış veya kendilerinden hile ile yetki alınmış ise, hukuk onları zaten korumaktadır. Bazı hak sahipleri, hakkını gereği gibi arayamayacak ölçüde bilgi ve deneyimden yoksun iseler, onları koruma altına almak için bütün toplumu sınırlandırmanın makul bir çözüm olmadığı da açıktır. Yapılması gereken, onları istismar edenlerin bunu yapmalarını önleyici ve cezalandırıcı çözümler getirmektir.

ANAYASA GÜVENCESİNDE SÖZLEŞME ÖZGÜRLÜĞÜ

Önce şu hususu saptayalım: Sözleşme özgürlüğü T.C. Anayasası ile güvence altına alınmış bulunan temel özgürlüklerden biridir (Anayasa m.48). Bu özgürlük yasayla sınırlanırken "özüne dokunulmaması" ve "ölçülülük ilkesine uyulması" zorunludur (Anayasa m. 13).
Yeni yasal düzenlemenin bu temel kuralları dikkate almadığı ise açıktır. Sigorta alacağının tahsili için yalnız avukata yetki verilebilecek (böylece yetki verene ücret ödeme borcu da yüklenmiş olmaktadır); bu alacağın devri ise söz konusu olamayacaktır (alacağı başkasına devretme hakkı tümüyle yasaklanmış; bu hakkın özüne dokunmaktan çok daha ileriye gidilerek kökü kurutulmuştur).
Takip yetkisi verilmesindeki sınırlamalarda ise ölçü kaçırılmış ve en yakın aile bireylerine (eş, altsoy, üstsoy, kardeşler) veya bir avukata "bizzat" yetki vermiş olma koşulu getirilmiştir (yetkilendirilen kişiye başkasını vekil etme yetkisinin verilmesi olanağı bulunmamaktadır). Yeğen veya yakın bir arkadaş takip yetkisi ile donatılamayacaktır.

SORUNLARA YOL AÇABİLİR

Yeni düzenlemenin sebep olduğu sorunlarından yalnızca bazılarına aşağıda kısaca değineceğiz.
Sigorta aracıları yasa gereği sigorta tazminatının ödenmesinde görevlidirler. Sigortacılık Kanunu m.2(1) bent d'de yer alan "broker" tanımının ilgili bölümü şöyledir: "Broker, sigorta sözleşmesi yaptırmak isteyenleri temsil ederek …… ve gerektiğinde ……..tazminatın tahsilinde yardımcı olmayı meslek edinen kişiyi ….ifade eder". Bu yasal tanımdan sigorta brokerlerinin kendilerini broker olarak atayan kişiler yararına, sigorta tazminatının takibi ile ilgili olarak görev yapacakları sonucu çıkmaktadır. Uygulamada da brokerler rizikonun gerçekleştiği hallerde, tam olarak bu işlevi yerine getirmektedirler. Benzer bir durum sigorta acenteleri için de söz konusudur. Sigortacılık Kanunu m.2(1) bent m'deki acente tanımı "sigorta acentesinin, …… sözleşmenin uygulanması ile



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

takibine engel

tazminatın ödenmesinde yardımcı olacağını" öngörmektedir. Ancak bu yardımı sigortacı adına veya sigortacının kendisine verdiği yetki sınırları içinde onun çıkarlarını korumak için yapması gerekir. Çünkü acenteyi görevlendiren sigortacıdır ve acente yasa gereği ona karşı sadakat borcu altındadır. Bununla birlikte, acentenin portföyünde yer alan müşterisine sahip çıkarak onun haklarının korunması uğrunda çaba göstermesi de sık karşılaşılan bir haldir. Yeni yasal düzenleme sigorta aracılarının şimdiye kadar yapageldikleri sigorta alacağının takibi işini sürdürmelerini engellemektedir. Araç sigortalarında birçok halde (özellikle anlaşmasız servis söz konusu olduğunda) aracın onarımını gerçekleştiren servis, araç sahibinin sigortacıdan olan tazminat alacağını devralmakta ve onarım bedelini bu şekilde tahsil etmektedir. Onarımın yapılmış olduğu hallerde bu uygulamanın hak sahibinin haklarını zedeleyen hiçbir yönü yoktur. Bu halde tazminat alacağının devrine izin vermek lazımdır.

Bazı hallerde sigortacı ilgililerden birine ödeme yapmak için diğerlerinden "onay" almaktadır (mesela satıcının alıcı lehine yaptırdığı yük sigortasında, ödemenin satıcıya yapılması için alıcıdan onay istenmektedir). Yeni düzenleme çerçevesinde, kendisinden onay istenen ilgilinin gerçekten sigorta tazminatı alacağının sahibi olması durumunda, buna imkân olmayacaktır. Çünkü hak sahibinden başka birine ödeme yapılmasına muvafakat etme, kanımızca sigorta alacağının devri niteliğini taşır. Kaldı ki alacağın devredilmediği kabul edilse dahi, yeni yasal düzenleme ödemenin ancak hak sahibine veya avukatına yapılmasını emretmektedir. Kısaca yeni yasanın sözü hak sahibinden alınacak onay ile başkasına ödeme yapılmasına elverişli bulunmamaktadır.

Birden fazla sigortalının söz konusu olması (mesela taşınmazın birden fazla kişiye ait olması ve sigortanın da bütün çıkar sahipleri için yapılmış bulunması) durumunda, bunlardan birine tüm tazminatın tahsili için yetki verilemeyecektir.

Uygulamada sorumluluk sigortalarında (özellikle trafik sigortası bağlamında) düşük tutarlı hasarlar söz konusu ise, bazen sigorta ettirenler (başkası lehine sigortada sigortalılar) zarar görmesine yol açtıkları malın (mesela motorlu araç) onarılmasını sağlayarak onarım faturasını kendi adlarına düzenletmekte ve zarar gören kişiden de sigortacının yapacağı ödemeye onay yazısı alarak sigortacıya başvurmaktadırlar. Sigortacılar da hasar ödemesini sigortalıya ödeme yaparak gerçekleştirmektedir. Bu uygulama kanımızca yasaya uygundur. Sorumluluğu sigorta edilmiş olan kişi, zarar verdiği kişinin zararını kendisi karşılamış ise (bu işlemin sigortacıyı da bağlaması gereken hallerde) ödediği tutarı sorumluluk sigortacısından talep edebilir. Bu gibi bir durumda zarar görenden imzalı onay veya tahsil yetkisi veya alacak devri yazısı alınması şart değildir. Zararın karşılandığının geçerli şekilde kanıtlanması yeterlidir. Ancak sigortacılar, daha sonra sorun yaşamamak ve zarar görenlerden gelecek taleplerle karşılaşmamak için zarar görenden imzalı yazı istemektedirler. Sigorta ettiren, zarar görenin zararını karşılamış ve böyle yapılması da somut olayın koşullarına göre makul ise, sigortacının sigorta ettirene gerçekleştireceği ödeme ona karşı sigorta sözleşmesi uyarınca mevcut olan sigorta koruması sağlama borcunun yerine getirilmesidir. (Zarar gören ise zaten daha önce zararı karşılanmış olduğundan artık alacaklı değildir).

Yeni yasal düzenlemenin yürürlük tarihinden önce verilen yetkilere uygulanıp uygulanmayacağı hususu da bazı duraksamalara yol açmaktadır. Kanımızca şu ayrımları yapmak doğru olur: Sigorta tazminatı alacağının devri kanundan önce gerçekleşmişse, devir işlemi anında alacak devredenin malvarlığından çıkmış ve devralanın malvarlığına geçmiş olur. Bu sonuç sonradan çıkarılacak yasayla değişmez (yasanın geriye yürümemesi ilkesi). Buna karşılık başkasına verilen takip yetkisi ile tahsil yetkisi bakımından durum farklıdır. Yetki henüz kullanılmamışsa bunun yasadan sonra hükümsüz hale gelmesi artık kullanılamaması gerekir. Buna karşılık verilen yetkiye dayanılarak (yasanın yürürlüğünden önce) tamamlanmış olan "takip" kapsamındaki işlemler geçerli sayılmalıdır.

BAZI ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Yeni yasal düzenlemenin bilgi ve deneyim açısından yetersiz ve bu sebeple de zarar görmeye elverişli özellik taşıyan bazı "gerçek" kişileri, sigorta alacaklarının takip ve tahsili konusunda onları istismar edecek kişilerin kötü niyetli girişimlerinden korumak amacıyla herkese yasak getirmesi doğru çözüm değildir. Anayasa'ya da aykırı olduğunu düşündüğümüz bu düzenlemenin zaman yitirilmeden iptali (değiştirilmesi değil tümden iptali) lazımdır.

Ancak bunun hiç yapılmaması veya zaman alması olasılığında aşağıdaki yorumların benimsenmesinde yarar vardır:

- Yasa "tazminat" alacaklarıyla ilgili düzenleme içermektedir. Bu nedenle sigortacı tarafından yapılan ödeme zarar giderimi (tazminat) niteliğini taşımamakta ise, bunların yeni düzenlemenin kapsamı dışında kalacağı kabul edilebilir. Böylece tutar (meblâğ) sigortası olan hayat, kaza ve hastalık sigortaları uyarınca yapılacak ödemeler yasadaki yeni sınırlamalara tabi olmayacaktır.
- Yasal düzenlemenin gerekçesi dikkate alındığında, getirilen kuralların yalnızca "gerçek kişileri" korumaya yönelik olduğu anlaşılmaktadır (Mesela takip yetkisi altsoy, üstsoy, eş ve kardeşlere verilebilecektir. Bu sayılanlar ancak gerçek kişilerde söz konusu olur). Bu sebeple tüzel kişilerin de yeni yasa kuralının uygulama alanı dışında kaldığı kabul edilmelidir.
- Sigorta alacağının devrine ilişkin sınırlama, riziko gerçekleştikten sonraki devirlerle ilgili sayılmalı ve daha önce yapılmış olabilecek devirler geçerli tutulmalıdır.
- Öte yandan, sigorta tazminatının tahsiline ilişkin olarak getirilen yeni düzenlemenin amacı, tahsil edilen tutarın hak sahibinin malvarlığına (kesintisiz şekilde) intikalini sağlamaktır. Bu açıdan, tahsilatı yapmak üzere bir avukata yetki verilmiş olsa dahi, para hak sahibinin banka hesabına aktarılmalı, avukata nakit olarak verilmemeli veya avukatın hesabına yollanmamalıdır. Çözümün bu doğrultuda oluşturulması lazımdır. Banka hesabı olmayan kişilere sigortacıların ortak bir örgütü ile paranın ulaştırılması veya bu kişilerin paranın bulunduğu bankaya ulaştırılmaları gibi uygulamalar düşünülebilir.



"Acentelik mesleğindeki yapısal eksiklikler giderilmeli"

Mesafeli satışları düzenleyen yönetmeliğin acentenin gündeminde yer almaya devam ettiğini belirten **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas**, sektörde yüksek rekabetin getirdiği bazı sorunlar, acente olmayanların sigorta satışı ve acentelerin iş güvenceleri gibi konularda yapısal eksiklikler olduğunu söyledi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, acentelerin yapısal sorunu olarak gördüğü noktalar hakkında değerlendirmelerde bulundu. "5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda da bulunun bazı sorunlar var" diyerek sözlerine başlayan Çakas, şunları söyledi: "Acente çerçevesini belirleyen bir madde var. Acenteler bu maddeye göre acentelik dışında bir meslek yapamıyor. Bu madde kapsamında eğitim düzeyi ve yapılacak işler de belirleniyor. Acentelik dışında, araç kayıt işlemlerini takip etmek gibi işlerin bile yapılamayacağı düzenlenmiş. Acentelerin yapısındaki böyle zorunluluk ve sorumluluklar, bunun yanında her yıl ödenen aidat ve vergi gibi yükümlülükler varken, bu mesleğin en zor meslekler arasında olduğunu düşünüyorum" dedi. Türkiye'de sigortacılık mesleğinin aşağı yukarı bir asırlık geçmişi olduğunu ifade eden Çakas, "Ülkemizde 16 bin acente var. Acente sisteminin gelişmeme nedeni ise bu yapısal sorunun çözülememesinden kaynaklanıyor. Teşvik edici birtakım faktörler yok. Daha düne kadar acenteler, KOBİ'lerin aldığı desteklerden faydalanamıyordu. Bunun gibi faktörler nedeniyle geçen sene baktığımızda 60 milyar lira civarında bir üretim görüyoruz. Kişi başı üretim ise dolar olarak hesaplandığı zaman 130-150 dolar bandında. Bu gerek OECD gerekse gelişmiş ülkelerde 3 bin doları buluyor. Kişi başına düşen GSYİH'ye göre prim üretimi oranı da ülkemizde çok düşük. Demek ki, acentelik sisteminin yapısal durumunda yaşanan eksiklikler bulunuyor. Bunlar düzenlenmeli ve acenteye sahip çıkılmalıdır" ifadelerini kullandı.

9 Mayıs'ta çıkan mesafeli satışları düzenleyen yönetmelik hakkında da değerlendirmelerde bulunan Çakas, düzenleme için "müşteri lehine" tanımının kullanıldığını, bu tanımın bile acenteye ağır bir itham olduğu belirtti. "Uzaktan satış adı altında bir yönetmelik çıkarılıyor. Bu turizm firmasındaki seyahat acentesinin de seyahat sigortası kesebilmesi anlamına geliyor. Sigorta acentesi seyahat acenteliği yapabiliyor mu?" diye soran Çakas, "İşlemlerde acentenin korunması için 3 bin liraya kadar limit koyulduğu belirtiliyor. Fiyat zaten bunun üzerine çıkmıyor. Elektronik cihaz sigortasıyla ilgili bir limit konuluyor. Bu limit dahilinde bütün iletişim şirketleri bu işi yapabilecek. Yarın beyaz eşya satıcıları satış yaptığı zaman hediye olarak sigorta verebilir, emlakçı da sattığı konutlara DASK'ı ve konut sigortasını da ben yapayım diyebilir" ifadelerini kullandı.



'SDDK'NIN BAŞARISINI YÜREKTEN İSTİYORUZ'

Faaliyete başlayan SDDK'dan beklentilerinin büyük olduğu ifade eden Çakas, "BDDK neredeyse iflas eden bir sistemi güzel düzenlemelerle toparladıysa, SDDK'nın da benzer bir başarı göstermesini yürekten istiyoruz. Sisteme bir kural, disiplin ve kalite gelecektir. Acenteler olarak üzerimize düşen her şeyi yapmaya hazır olduğumuzu söylüyoruz. SAB olarak SDDK'yı desteklemekten de büyük memnuniyet duyarız. Yeni düzenleme sigortacılık sektörünün banka sektörünün altında kalabileceği söyleniyordu. SDDK gibi bir yapının oluşmasına da bu anlamda karar vericilere teşekkür etmek isterim, çünkü olması gereken yapıldı. Temel mantık olarak SDDK'nın olması bizi heyecanlandırdı ve sevindirdi" şeklinde konuştu.

'ACENTELİK 7 GÜN 24 SAAT'

Bankacıların sigortacılık yapabildiğini ancak acentelerin finans işi yapamadığını hatırlatan Çakas, "Sigortacılık mesleği 7 gün 24 saattir. Çünkü müşteri, sigortalı herhangi bir yerde kaza yapabilir ya da aracı arıza yapabilir. Sizden fikir almak ister. Sigortacılık uzun vadeli bir iştir. Bazı branşlarda müşteriyle beraber adeta yaşlanıyorsunuz. Özellikle sağlık sigortalarında bu geçerli. Sağlık sigortası sahibi şirketini de acentesini de değiştirmez. Acente sizinle sohbet eder derdinizi anlar, sizi iyi tanır" dedi. 20-30 yıllık müşterilerle adeta etle kemik gibi olduklarını vurgulayan Çakas, "Sigortacılık son noktada güven işidir. Müşteri kapınızı çalıp hesap sorar, cevabını da vermek zorundasınız. Banka da sigortacılık yapıyor ama her gişeye gittiğinizde başka kişiyle karşılaşırsınız. Sigorta acentesi ise her zaman sizi kendisi karşılar. Sigorta acentesi müşteriye her an için cevap vermeye hazır değilse bu işi de yapmamalı. Bu yapıya sahip olmayan acentelerin olduğuna da inanmıyorum" ifadelerini kullandı. Çakas, şirketler arasındaki rekabetten dolayı acentelerin işinin zorlaşabildiğini de sözlerine ekledi. "Rekabet anlamında bazen fiyatlar minimize ediliyor" diyen Çakas, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yangın sigortaları ve işyeri sigortalarında rekabetten dolayı fiyatlar son derece düştü. Fiyat bu kadar düşünce acentenin komisyonu da sıfırlanıyor. Kaza sigortasında bu daha acımasızca. Kaskoda fiyatlar dönemsel olarak son derece düşebiliyor. Siz bir sigorta şirketi acentesiyseniz ve rakip acentenin şirketi fiyatları düşürüyorsa, rekabet edebilmeniz için fiyatı düşük olan şirketle çalışmanız gerekiyor. Herkesin her acenteliği yok. Acenteliği alınan her şirketin ayrı ayrı operasyon yükü var. Rekabetçilik tarafında da bazı düzenlemeler gelmesini bekliyoruz. Otoritenin konuya tekrar göz atmasını bekliyoruz. Rekabet sektörümüzün kronik sorunlarından birisidir."

Acente ve sigortacı arasındaki ilişkinin bir güven bağı olduğunu da dile getiren Çakas, belirli bir süre belirli bir sigortacıyla çalışan acentelere sahip çıkılması gerektiğini belirtti. Çakas, "Acentelerin sözleşmesi kolayca feshedilebiliyor. Ticaret Kanunu'nda düzenlemeye göre acentenin sözleşmesi 3 ay önce bildirilip sonlandırılabiliyor. 3 ay çok kısa bir süre. Acente bu noktada korunmaya alınmalıdır. Acentenin geleceği ve acentenin yatırımı iki dudak arasında kalmamalıdır" ifadelerini kullandı.

DESTEKLER MESLEĞE SAYGINLIĞI ARTIRIR

Çakas, sözlerini acentelerin destek ihtiyaçlarından bahsederek sonlandırdı. "16 bin acente var ve bu acenteler 200 bin insanın hayatını doğrudan etkiliyor" diyen Çakas, "Acente vefat ettiği zaman ailesinin bir güvencesi kalmıyor. Adı üstünde sigortacı. Acenteler, bir mevzuat değişikliği ile poliçelerde birtakım kesintiler yapılarak, içinde bulunduğu komitede acente; sağlık sigortası, ferdi kaza sigortası ya da birikimle güvence altına alınmalıdır. Üretim yaptığını zaman düşük bir kesintiyle bir fon oluşturulabilir ve acente öldüğü zaman acentenin eş ve çocuklarına belirli bir destek yapılabilir" dedi. Pek çok acentenin sağlık sigortası olmadığına dikkat çeken Çakas, "Bazı STK'larda sağlık desteği ya da anlaşmalı hastaneler vardır. Mesleki anlamda bazı desteklerin olması mesleğe olan saygınlığı da artıracaktır. Diğer taraftan BES harika bir sistem ancak birçok acentenin BES'e ilgisi yok, çünkü kazançları buna yetmiyor. Sektörde uzun süre çalışan, artık işine devam edemeyecek yaşa gelenlere destek sağlanmalı. 100 yıllık geçmişi olan bir sektörün böyle avantajlarının olmaması kabul edilemez" diye konuştu.

8 BİN ACENTENİN ÜRETİMİ MASRAFLARI KARŞILAMIYOR

Acentelik sisteminin içinde bulunduğu durumu değerlendiren Çakas, "16 bin acentenin yarısı geçen yıl verilerine göre 500 bin liranın altında üretim yapıyor. Bir kişi istihdam etmek için minimum 1 milyon liralık üretim yapmak gerekiyor. SSK, elektrik, kira gibi pek çok gider kaleminiz var. Demek ki, 8 bin kişi mecburen başka işler de yapmak zorunda kalıyor. 10 milyon lira üzeri iş yapan acentelerin sayısı ise sadece 100 civarında. Bu da çözülmesi gereken bir soruna işaret ediyor. Yetkililerin bu konuyu tekrar ele almalarını bekliyoruz" dedi.



ZEHRA
Sosyal medyada fenomen haline gelen 'Cennetten Çiçek' şarkısıyla adeta herkesin gönlüne taht kuran genç şarkıcı, listelerin üst sıralarını da zorluyor.



Y2K/BBNO$
Tüm dünyada geniş dinleyici kitlesine ulaşan 'Lalala' şarkısı sosyal medyanın gücüyle ülkemizde de çok fazla dinlenmeye başladı ve listelerin başında yer alıyor.

YERLİ
1- Cennetten Çiçek - Zehra
2- Galaksi - Ece Mumay
3- Biliyom - Enes Batur
4- Kafamda Kentsel Dönüşümler - Onikiye On Kala
5- Yaramızda Kalsın - Merve Özbey
6- Yana Yana - Veysel Mutlu
7- Bahçelerim - Burcu Demirtaş
8- Leila - Reynmen
9- Her Yer Karanlık - Günay Aksoy
10- İçmeden Oy Oy - Fatih Bulut

YABANCI
1- Lalala - Y2K/bbno$
2- Rain On Me- Lady Gaga/Ariana Grande
3- Shukar - Andra
4- Everything I Wanted - Billie Eilish
5- Toosie Slide - Drake
6- Spell On Me - Shab
7- Boyfriend - Selena Gomez
8- Used To Be - Chelsea Collins
9- Chills - Asher Angel
10- Sweat Dreams - Andra/Mandra/Radio Killers

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Düştüğünde Kalkarsan Hayat Güzeldir *Esra Ezmeci*

Yaşanmamış bir hayattan daha üzücü ne olabilir? Yaşam size ne getirir bilemezsiniz ama sizden ne götüreceğini siz belirlersiniz.
Yanlışlarımızla doğrularımızla, başarılarımızla başarısızlıklarımızla, sevdiklerimizle sevemediklerimizle, var olduğumuz her şeyde her an gelişiyor ve büyüyoruz. Bazen canımız o kadar acıyor ki hayata küsüp büyümeyi ve gelişmeyi unutuyoruz. Oysa varlığımızın en anlamlı kısmı hatalarımızdan, tecrübelerimizden ders alarak gelişmek, ilerlemek ve en büyük besinimiz sevgiye her zaman yer açmaktır.



200 sy. 17 TL

Kalbimin Can Mayası

İclal Aydın

Kalbimin Can Mayası kitabında üç kız kardeş Türkân, Dönüş ve Derya'nın hikâyesi, Ayvalık'ta kaldığı yerden, bağımsız kurgusu ve tanıdık karakterleriyle devam ediyor.
Diken kelebeklerinin göçü altı nesil sürüyorsa ve nesiller birbirinde devam ediyorsa, dağın bu yanıyla öbür yanını, denizin bu ucuyla öteki ucunu, bir kıtanın başlangıcıyla bitimini aynı anda görebilen hangi nesildir?
Kapalı bir kapının iki tarafında iki insan duruyor. Rüçhan ve Nesrin. Türkân ve Mine. Kartal ve Somer.



440 sy. 22 TL

İyi ki yoksun *Hakan Özkan*

Hayattaki tek sınavınız kendinizsiniz. Ne pahasına olursa olsun birilerine sırf kendinizi hatırlatmak için yorulmayın. Sevmese de vazgeçemiyorsunuz ondan. Ama şunu bilin ki, bir daha hiç kimsenin sizin gibi sevmeyeceğini bile bile vazgeçti sizden. Bakın her şey unutulur ama bu unutulmaz! İntikam alma konusuna gelince; gerçekten sevenin âhı tutar! Ama ya o hak etmediği kalpten çıkarıldıysa?
Büyük imtihanlar güçlü insanlar yetiştirir. Her esen fırtınanın hayatınızı yerle bir edeceğini düşünmeyin. Bazı fırtınalar önünüzdeki engelleri yok etmek için kopar.



160 sy. 17 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



Sigorta dünyasının ezberini bozmaya çalışanlarda bugün: Elon Musk ve Lemonade

DENGE bozmak ve ezber bozmak; sektörün içinden gelen bizler için, senelerdir sigorta sektöründe bireyleri değiştirmeye çalışmak çok zor olmuştur. Her güzel fikrimiz, sonuca gidemeden hep karşı teorilerle umutsuzluğa kapılıp kenara kaldırılmıştır.
Lemonade, en eski insurtech start-up'larından biri, ilk günden beri sloganları "Sigorta ile ilgili bildiğiniz her şeyi unutun" oldu. Değişim yaratmayı ve ezber bozmayı hedefliyorlar. Lemonade bir start-up olarak çok başarılı olarak 1.6 milyar dolar değerinde bir halka arz gerçekleştirdi. İlk günden beri de ezberi bozmak için birçok adım atıyor. Gerçekleşen halka arz, sigorta dünyasının büyük dikkatini çekti.
Tesla ise sadece bir senedir Kaliforniya'daki otomobil sigortaları ile ilgili değişik bir takım adımlar atıyor. State National (bir Markel şirketi) sigorta şirketiyle işbirligi içerisinde. Ancak geçtiğimiz günlerde Elon Musk, aktüerleri sigortanın kaderini değiştirmeye çağırdı. Aktüerleri devrim yapmalari için işe almaya başladı. Elon Musk'ın bugüne kadar yaptıklarını göz önünde bulundurursak, Musk "ezberi bozmayı" kafaya koymuş sanırım. Uzay, elektrikli araba, kendi giden araba gibi birçok konuda dünyanın ezberini bozmuş biri olarak, sigortanın da ezberini bozma yönünde ilerliyor gibi duruyor.
Lemonade de ezberi bozma yönünde senelerdir önemli bir oyuncu. Ancak şunu unutmamak lazım ki prim üretimi olarak Tier 1. basamak sigortacı olabilmek için en az 5 milyar doların üzerine çıkmak gerekiyor. Lemonade'in bu mertebelere gelmesi ise seneler alacak gibi duruyor. Tesla'nın sigorta ezberini daha çabuk ve daha emin adımlarla bozabileceği teorisi ön plana çıkıyor. Tesla elindeki finans avantajını ve altında yatan büyük gücü kullanabilirse, sigorta sektörünü hiç beklenmedik şekilde temelden değiştirebilir.
Hepimizin beklediği ve göremediği değişime 2020'lerde tanık olabilecek miyiz? Merakla Elon Musk'ı takip ediyoruz.

DÜNYADAN

Avustralya dolu fırtınalarının hasarı 1 milyar doları aştı

2020'nin Ocak ayında gerçekleşen Avustralya'daki dolu fırtınalarında toplam sigortalı hasar 1.2 milyar dolar olarak açıklandı. Katastrofik hasarların verilerini toplayan PERILS, toplam maliyetin 473 milyon dolar olabileceğini öne sürmüştü. Açıklanan net rakam olan 1.2 milyar ise tahmin edilenin neredeyse üç kat daha fazlası. Sigortalı hasarların en çok Avustralya'nın başkent bölgesinde gerçekleştiği belirtilirken sektörün toplam hasarının ise %55'inin dolu kaynaklı olduğu vurgulanıyor. Bu oranları sırasıyla Victoria (%25), New South Wales (%16) ve Queensland (%4) eyaletleri takip etti.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

İyi bir performans için bir şans daha verin!

TEMELİNDE, gözlem yapmaya, paylaşıma ve karşılıklı etkileşime dayalı performans gelişimi, çok daha fazla özenle takip edilmesi gereken bir süreç haline gelmiştir.

Çalışan bağlılığı üzerine araştırma yapan Officevibe (hofficevibe.com) şirketinin yaptığı araştırma, çalışanların %65'inin, işte beklenenin üstünde bir performans gösterebilmek için yöneticilerinden beklediği geri bildirim eksikliğinin, onların gelişimini istenmeyen bir şekilde etkilediğini göstermektedir. Aynı zamanda, çalışanların %70'i de kariyer hedeflerini belirlemek için yönetimden yeterince destek alamamaktadır. Gallup tarafından yapılan başka bir araştırma ise, çalışanların yalnızca %30'unun, hedef belirleme sürecinde yöneticileri tarafından kendilerinin dahil edildiğini göstermektedir.

Tüm çalışanlar, performansa bağlı olarak işten çıkarılmadan önce bu performanslarını iyileştirmek için bir şans daha elde etmek isterler. Bu tip durumlarda yöneticilerin yapması gereken, onların kendi kendine çözüm bulmalarını beklemek değil, onlar için "Performans İyileştirme Planı"nı hazırlayarak onları desteklemek olmalıdır. O halde, yanıtlanması gereken soru "Performans İyileştirme Planı" nedir? Hangi amacımıza cevap verecektir? Nasıl uygulanmalıdır?

Performans iyileştirme planları (Performance Improvement Plans), belirlenmiş bir performans alanında gayret gösteren, mücadele veren çalışanları desteklemek ve onlara rehberlik yapmak için düşünülen yapıcı bir yöntemdir. Ortalama değerlerle çalışanların, daha üretken bir çalışana dönüştürülmesinde oldukça etkili olduğu kabul edilmektedir. Performans İyileştirme Planının amacı, yöneticilerin raporlar üzerinde görünen performans sorunlarını ele almasına ve çözmesine yardımcı olmaktır. Çoğu yönetici kabulüne göre, bir çalışanın performansını iyileştirmesine yardımcı olmak için zaman ve kaynak harcamak yerine, onları işten çıkarmanın çok daha kolay ve iyi olacağıdır. Ancak, bu planla ilgili oluşan maliyet ve zamanı, bir çalışanı değiştirmek için harcayacağınız maliyet ve zamanla karşılaştırıldığınızda minimum seviyede kaldığı görülmektedir. Çünkü yeni işe alınan bir çalışanın işe uyum süresi ve maliyeti, verilmesi gerekli teknik ve uzmanlık bilgisi için harcanan zaman ve yüklenilenen süreç maliyeti (eğitim, mentörlük v.b) çok daha fazla olamaktadır.

Çalışanın sorumlulukları ve rollerinin hatırlatılmasıyla beraber, ihtiyaç duyulan eksiklerin giderilmesi için bu planın uygulanması aşağıdaki şekilde yapılabilinir.

1. En Büyük Performans Sorunlarını Belgeleyin
Bir çalışanın çok sayıda sorunu olabilir, bu nedenle çalışanın genel başarısı için kritik olan en önemli üç konuya odaklanın.

2. Bireysel Eylem Planı Oluşturun
Belirlenen öncelikli konularda, performans sorunlarını tartışmak için çalışanla bire bir uygun bir atmoster yaratarak görüşün.

3. Özelleştirilmiş Destek Sağlayın
Çalışan zorlanıyorsa, bunun birçok nedeni olabilir. Destek programı veya İK hizmetlerini gerektirebilecek diğer ekip üyeleriyle anlaşmada sorunlar veya kişisel sorunlar olabilir. O halde, desteğinizi özelleştirebilirsiniz.

4. Çalışanın Katılımını Sağlayın
Planın uygulanması için çalışanın yüzde yüz katılımı gerekebilir. Çalışanın iki seçeneği vardır: performansını iyileştirmek veya başka bir iş bulmak niyetini taşımak. Çalışanla daha iyi bir geleceğe doğru ilerlemek için birlikte gösterilecek gayretin sorumluluğunu üstlenmesi gerektiğini onlara hatırlatın.

5. Düzenli Olarak İnceleyin ve Sonuçları Ölçün
Belirlenen hedeflerin bir parçası olarak, her hafta ilerlemeyi, engelleri ve başarıları tartışmak için çalışanla düzenli bir toplantı zamanı belirleyin. Hedeflere ulaşmak için profesyonel övgü, takdir ve teşviklerin yanı sıra hedeflere ulaşamamak için yapıcı eleştiriler sunun. Her şeyi belgeleyin ve işle ilgili ölçümlerle ilerlemeyi izleyin.

Huawei izni sona erdi; eski cihazlar için kötü haber gelebilir

ABD Ticaret Bakanlığı, 2019'da Huawei'ye yönelik uygulanan ambargo için 90 günlük bir izin vermiş, daha sonra bu izni uzatmıştı. Donanımsal açıdan firmaya muhtaç olan şirketlerin durumu nedeniyle verilen ambargo erteleme kararı sayesinde ABD'li birçok şirket Huawei ile iş yapabiliyor, firma da ambargo öncesinde çıkan Android telefonları için Google ile lisanslı güncellemeler gerçekleştirebiliyordu. Bu sürenin sona ermesiyle ortaya ilginç iddialar çıktı. Kaynaklar sürenin sona ermesiyle ambargo öncesinde çıkan Android telefonlar için de bir sıkıntı doğabileceğini düşünüyor. Google'ın bu cihazlara resmi güvenlik yaması vermeyi bırakabileceği ve GMS/Android lisans iptali ile beraber Google servislerine ve uygulamalarına güncellemeyi kesebileceği aktarılıyor. Ayrıca ambargo öncesi Android lisanı alınan telefonların ilerleyen dönemde bazı banka uygulamalarının ya da mobil ödeme sistemlerinin çalışmaz hale geleceği de iddialar arasında.





250 kilogram taşıma kapasiteli yeni model: New Leaf 3.0

Günümüzde her kişi ve ihtiyaç için bir elektrikli bisiklet bulunuyor. Zize tarafından geliştirilen New Leaf 3.0 modeli ise spesifik olarak yüksek kilolu sürücülere odaklanıyor. Bu bisiklet birçok benzerinden farklı olarak tam 250 kg taşıyabiliyor. Rakiplerinden yaklaşık 150 kg kadar daha fazla taşıma kapasitesi getiren bisiklet, havacılık sınıfı çelik bir gövdeye sahip ve birçok noktada güçlendirilmiş çiftli bağlantılar kullanıyor. Ufak ve büyük olmak üzere iki farklı gövde tipi bulunan ve büyük gövde tipi 2 metrenin üzerindeki kişilere dahi uygun olan New Leaf 3.0, "Bafang" imzalı 750 W gücünde bir elektrik motoru kullanıyor. Bu motor maksimum 1.000 W güç verebiliyor. Merkezine 840 Wh pil paketi konulan bisiklet, sürücü ağırlığına ve kullanıma bağlı olarak 65 km ila 80 km arasında menzil getiriyor.

General Mobile GM 20 ve GM 20 Pro tanıtıldı

General Mobile'ın internet üzerinden resmi olarak tanıttığı yeni ürünlerinden General Mobile GM 20 Pro dikkat çekti. Damla çentikli bir tasarıma sahip olan telefon, parmak izi sensörünü arkasında taşıyor. Konumuna göre ince çerçeveler getiren model, teknik olarak 6,3 inç Full HD+ bir ekran üzerine kuruluyor. Gücünü Helio P70 işlemciden ve 6 GB RAM'den alan telefon, 128 GB dahili depolama sunuyor. Kullanıcılara 512 GB'a kadar microSD kart desteği de veriliyor. USB-C üzerinden hızlı şarj destekli 4.050 mAh pil taşıyan GM 20 Pro, önünde 16 megapiksel kamera taşıyor.



Instagram ve Messenger mesajları bir araya gelmeye başladı

Facebook, uzun zamandır "Messenger, Instagram, ve WhatsApp" mesajlarını bir araya getirmek için çalışmasını sürdürüyor. Firma, kullanıcıların mesajlarına istedikleri her servisten ulaşmasına imkan tanımak istiyor. Bu altyapı yurt dışında ilk aşamasıyla başladı.
Şimdilik WhatsApp yer almıyor ancak iOS ve Android tarafında bazı kullanıcılara birleştirilmiş Facebook Messenger ve Instagram mesaj kutuları gelmeye başlamış durumda. Bu entegrasyon sayesinde kişiler iki tarafın mesajlarını/sohbetlerini bir araya getiriyor.
Bu sayede uygulamalar arasında sürekli geçiş yapılma ihtiyacı tamamen ortadan kalkıyor. Bu altyapının yakında Türkiye dahil her ülkeye gelmesi bekleniyor.



1.635 km menzil ve modern tasarımlı otomobil: Hyperion XP-1

İlk olarak tasarımıyla kendisine hayran bırakan hidrojen temelli elektrikli hiper otomobil modelinin detayları açıklandı. Lityum-iyon pil paketi yerine hidrojen ile üretilen enerjiyi özel tasarlanan yakıt hücresinde (Proton Exchange Membrane (PEM) Fuel Cell Power Module) depolayan ve hidrojen dolumu beş dakika içerisinde yapılabilen araç, aktarıldığı kadarıyla tam 1.635 km menzil sunuyor. Dört adet elektrik motoruyla 0'dan 100 km/s hıza 2.2 saniyenin altında çıkabildiği açıklanan Hyperion XP-1, maksimumda tam 356 km/s hıza ulaşabiliyor.

Hiper otomobilin dışında aerodinamik açıdan da fayda sağlayan kanatçıklar bulunuyor.

Bu kanatçıkların aynı zamanda güneş panellerine sahip olduğu ve güneşin açısına göre hareket edebildiği de üretici firma tarafından açıklanan detaylar arasında. Kokpitinde tam 98 inç boyutunda kavisli bir ekran yer alan XP-1, uzay aracı izlenimi oluşturuyor.

TikTok'tan Android tarafında tepki çeken izinsiz takip adımı

TikTok son dönemde sürekli ABD ile olan satış haberleriyle gündemde yer ediniyor. ABD Başkanı Donald Trump geliştirici firma ByteDance'e TikTok'un ABD operasyonunu "zorla sattırmak" istiyor ve bu bölümü de yazılım devi Microsoft satın almak için hazırlanıyor denilmişti. Son olarak "geliştirici ByteDance, ABD pazarında kalmayı sürdürebilmek adına TikTok'un ABD operasyonunu satma kararı aldı" haberi gündem oldu. Microsoft bu satın almayla TikTok'un ABD operasyonunu üstlenecek ve ABD'deki kullanıcıların verilerini ülke içerisinde tutacak denildi. Twitter'ın da TikTok'un ABD operasyonu ile ilgilendiği iddia edildi. Platformu gündeme getiren, Android tarafında 18 ay boyunca yapılan izinsiz takibi ortaya çıkması oldu. Android'in kurallarını ihlal ederek her kullanıcının MAC adresini takip ettiği ortaya çıkan platform, bu konuda ciddi tepkiler almaya başladı. Bu adres bilgisinin birçok amaç için kullanılabileceği aktarılıyor ve MAC adresinin hem iOS hem de Android tarafında takip edilmesi kurallar ile yasaklanıyor.

Apple'dan yeni abonelik sistemi: Apple One

Birden fazla abonelik servisi kullanıcılar için her zaman bir sıkıntı oluyor. Ödeme süreçleri karmaşıklaşıyor, unutulan ödemeler olabiliyor. Apple en azından kendi servisleri özelinde bunu ortadan kaldırmak istiyor. Teknoloji devi, iPhone 12'lerin tanıtılacağı etkinlikte ya da Ekim ayında Apple One abonelik sistemini de duyuracak. Bu abonelik sisteminin birden fazla "paketi/seviyesi" olacağı iddia ediliyor. Örneğin bir paketin içinde sadece "Apple Music ve Apple TV+" yer alacak. Daha üst pakette ise "Apple Music, Apple TV+ ve Apple Arcade" bir araya gelecek. Daha da üst pakette ise "Apple Music, Apple News, Apple TV+ ve Apple Arcade" olacak açıklaması yapılıyor.



Apple'ın Fortnite üzerinden kazandığı tutar ortaya çıktı

Epic Games, Fortnite oyununun iOS ve Android sürümlerine Apple ve Google'ın yerleşik ödeme sistemlerine alternatif bir ödeme altyapısı ekledi. Ancak Epic Games bu alternatif altyapı ile Apple'ın ve Google'ın market kurallarını ihlal etmiş oldu. Bu yüzden önce Apple daha sonra da Google, Fortnite'ı resmi marketlerden kaldırdı. Bu yüzden Epic Games iki firmayı da dava etti. Apple ve Google geliştiricilerin uygulama içindeki satın almalar için kendi ödeme sisteminin kullanmasını istiyor. Epic Games ise firmaların ödeme sistemindeki komisyon kesintisi nedeniyle bu sürece karşı çıkıyor. Bu komisyon sayesinde Apple'ın Fortnite üzerinden şimdiye kadar tam 360 milyon dolar para kazandığı aktarılıyor. Oyun içerisinde 1.2 milyar dolarlık harcama yapıldığı belirtilirken, bunun 360 milyon doları Apple'ın kasasına girmiş olabileceği açıklaması yapılıyor. Google'ın bu bağlamda kazandığı para ise sadece 10 milyon dolar seviyesinde yer alıyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Çalışanların işe gelip gitmelerine ilişkin yol giderlerinin işverence karşılanması:

GELİR Vergisi Kanununun 23/10. Maddesine göre; hizmet erbabının toplu olarak işyerlerine gidip gelmelerini sağlamak maksadıyla işverenler tarafından yapılan taşıma giderleri ücret kapsamında gelir vergisine tabi tutulmamaktadır. 7 Aralık 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmış olan 7194 sayılı Kanunla sözkonusu Maddeye eklenen hüküm uyarınca; işverenlerce taşıma hizmeti verilmeyen durumlarda, çalışılan günlere ait bir günlük ulaşım bedelinin (2020 yılı için) 12 lirayı aşmaması ve buna ilişkin ödemenin toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçlarının temini şeklinde yapılması şartlarıyla bu giderler de ücret kapsamında vergilendirilmeyecektir. Ödemenin bu tutarı aşması hâlinde aşan kısım ile hizmet erbabına ulaşım bedeli olarak nakden yapılan ödemeler ve bu amaçla sağlanan menfaatler ise ücret olarak vergilendirilecektir. 27 Mayıs 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 311 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinin 8. Maddesinde konuyla ilgili açıklamalar yapılmıştır. Genel Tebliğde yer alan hususlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir:Hizmet erbabının toplu olarak işyerlerine gidip gelmelerini sağlamak maksadıyla vasıta temini veya hizmet satın alınması suretiyle işverenler tarafından yapılan taşıma giderleri nedeniyle hizmet erbabına sağlanan menfaatlere uygulanan gelir vergisi istisnası devam etmektedir. Yeni getirilen düzenleme ile; işverenler tarafından hizmet erbabının toplu olarak işyerlerine gidip gelmelerine yönelik taşıma hizmeti verilmediği durumlarda, hizmet erbabına verilen toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçları için yapılan ödemeler nedeniyle sağlanan menfaatler de istisna kapsamına alınmıştı. İstisnadan yararlanma şartları; işveren tarafından, hizmet erbabının toplu olarak işyerlerine gidip gelmelerini sağlamak maksadıyla ulaşım vasıtası temini veya hizmet satın alınması suretiyle taşıma hizmeti verilmiyor olması, taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçlarının, münhasıran hizmet erbabının işyerine gidip gelmesi için kullanacağı toplu taşıma araçlarında geçerli olması (Ulaşım bedeli için yüklenen tutarın sadece ulaşımda kullanılabilecek şekilde sınırlandırıldığı başka amaçlarla da kullanılabilen ödeme araçlarının kullanımı bu şartın ihlali sayılmaz), yapılan ödemenin fiilen çalışılan günlerle sınırlı olması, ulaşım bedelinin günlük belirlenen tutarı (2020 yılı için 12 TL) aşmaması, toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçlarının teminine ilişkin harcamaların belgelendirilmesi şeklindedi. İşverence hizmet erbabına; ulaşım bedelinin nakit olarak verilmesi, ulaşım bedeli karşılığının, hediye kartı ve benzeri ulaşım harcaması dışında diğer alışverişlerde de kullanılabilecek ödeme araçları şeklinde verilmesi, araç tahsis edilmesi, çalışılmayan günler için de ulaşım bedeli ödenmesi, işyerlerine gidip gelmelerini sağlamak maksadıyla taşıma hizmeti verilmesinin yanında ilave olarak toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçları verilmesi durumlarında, istisnadan faydalanılamayacak olup, yapılan bu ödemeler ve sağlanan menfaatler net ücret kabul edilerek brüte iblağ edilmek suretiyle gelir vergisine tabi tutulacaktır. İşveren toplu taşıma hizmetini personelinin tümüne sağlayamıyorsa veya taşıma hizmeti belirli merkezlere kadar yapılıyor ve sonrasında hizmet erbabı tekrar ulaşım masrafına katlanıyorsa, bu taşımadan faydalanmayan veya taşıma sonrası ulaşım masrafları oluşan hizmet erbabına verilen toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçları verilmesi durumunda da istisnadan faydalanılacaktır. İstisna sadece çalışılan günler dikkate alınarak uygulanacaktır. Toplu ödemede, çalışılan günler dikkate alınarak her aya isabet eden tutar ayrı ayrı istisna kapsamında değerlendirilecektir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

17.08.99 Unutmayacağız

SİGORTACI Gazetesi'nin bu ayki yazısını yazmak için bilgisayarımın başına oturduğumda ekranın sağ alt köşesine baktığımda 17 Ağustos tarihini gördüm. Biliyorsunuz tüm yazılı ve görsel medyada günlerce ağustos ayında yaşanacak yıldız yağmurlarından söz edildi. Oysa her ağustos ayında benim için yıldız yağmurundan çok iki şey önem taşıyordu. Birincisi 24 Ağustos 1998 tarihinde yüreğimdeki vurgun ikincisi ise 17 Ağustos 1999 tarihindeki Marmara depremi... Yirmi birinci yılını dolduran büyük Marmara Depremi'nde tüm insanlarımız ile birlikte yaşadıklarımız hala o kadar canlı ki aklımda olan sigortacılığa ilişkin teknik konuları tasarlayıp yazma düşüncesinden vazgeçip o dramatik anları dile getiren **20.08.1999** tarihli yazımı buradan tekrar sizler ile paylaşmak istedim.

EVET GERÇEKTEN UNUTMAMALIYIZ

Depremin üçüncü günü akşama doğru Adapazarı'nın tam merkezinde bulunan Çark caddesine girdiğimizde tüylerimin diken diken olduğunu hissettim. Burası bir korku filminin seti mi? Dante'nin İlahi Komedyası'nda betimlediği cehennem mi, yoksa bize soyut olarak anlatılan ve bir türlü kavrayamadığımız kıyametin somut göstergesi mi? Gördüğüm korkunç manzaralara inanmak istemiyordum. Bir de o cehennemi saniye saniye yaşayan insanları düşününce yüreğimdeki gökyüzü karanlık bir evrenin sonsuzluğunda kayıp gitmeye başlamıştı.
Bu cehennemi ortamda tüm karamsarlığımıza ve üzüntümüze karşın görevimizi yapmak zorundaydık. Ancak bunu nasıl yapacaktık? Ekspertizini yaptığımız her enkazın başında gözyaşlarımızı tutamıyorduk. Bir ara eksper arkadaşım yıkıntılar arasında duran bez bir oyuncak bebeği göstererek gözyaşları arasında kısık bir sesle "Ben 1967 Adapazarı depremini de çok iyi anımsıyorum. Hatta genç bir mimar olarak o dönemde yine buralarda geçici olarak kamu görevi yapmıştım. Depremi yaşayan insanlar bu kadar acıyı ve olup biteni unutur mu acaba?" diyerek başka bir yıkıntıya doğru yöneldi. Biraz olsun üzüntüsünü hafifletmek için ona Jaques Brel'in dizelerini aktardım.

"On oublie rien/On oublie rien du tout/On s'habitue/C'est tout..."
Hiçbir şey unutulmaz/Ama hiçbir şey/Sadece alışılır/Hepsi bu...

***

Nükleer savaşı başlatarak Hiroşima ve Nagazaki'yi yok eden ilk atom bombasının yarattığı **"kıyamet"** hakkında birçok kitap okumuş, onlarca televizyon belgeseli izlemiştim. Çark caddesini görür görmez karşımdaki yıkıntılar kayboldu ve gözlerimin önüne birden bire **Hiroşima** geldi. Tesadüfe bakın ki Amerikalılar Hiroşima'ya nükleer kıyameti 6 Ağustosta yaşatırken, Marmara Bölgesi de aynı ay içinde ve 11 gün sonra doğasal kıyameti yaşamıştı. Doğanın en küçük parçacığı olan atomu **"Pandora'nın kutusuna"** hapis ederek kutunun içindeki savaş cinini istediği anda istediği yerde kullanan insanoğlu deprem denilen gücün karşısında ne kadar çaresiz ve korumasız bir durumdaymış. Ne yazık ki bu çaresizlik büyük ölçüde yine insan oğlunun kendi elleri ile yarattığı yağma kültüründen kaynaklanıyor.
Yaşamını sağlıklı ve yaşanabilir kentler için projeler üretmeye adamış ve hep yağmacıların karşısında olmuş sevgili Oktay Ekinci'nin söylediği gibi "Depremin sadece çürük ve denetimsiz inşa edilmiş yapıları değil yıllardır iş bitirici ve kapkaççı davranışlara övgüler dizilen yozlaşmış toplum yapısını da açığa çıkarttığı her geçen gün daha da çarpıcı örneklerle gözlemlenebiliyor."

***

Adapazarı'na ikinci gidişimizde olayın boyutları daha da dramatik hale gelmişti. Dev makineler binaların enkazlarını kaldırıyor ve varsa canlı olanlara ulaşılmaya çalışılıyordu.
İnsanoğlu yaşam çizgisi boyunca nice dayanılmaz acılarla karşılaşıyor ve irade gücünü kullanarak bu acılara direniyor. Ancak duygularımızı yıpratan ve allak bullak eden öyle bir acı var ki bunu tarif etmek mümkün değil. Çünkü o şeyler ancak yaşanılarak öğrenilebilir. Bu tarifsiz acı nedir biliyor musunuz? Ölen yakınlarınızın, eşinizin dostunuzun çürüme kokusunu algılamanız ve buna da günlerce maruz kalmanızdır. İşte bu çürümeden yayılan kokulardan korunmak için Adapazarı'nda bizler de dahil herkes **maske** takmıştı.
Yaşamın yeniden filizleneceği depremsiz ve maskesiz günler diliyorum.



Evde yetiştirebileceğiniz tedavi edici bitkiler

Bitkiler, sağlığımızın önemli bir parçası. Evde tedavi edici bitkileri yetiştirerek sağlıklı beslenip hastalıklara karşı elinizi güçlendirebilirsiniz. Hem de bir bahçeye ya da balkona ihtiyacınız olmadan. Eğer siz de bitkilerin tedavi edici yönüne inanıyorsanız, sizin için hazırladığımız listemize bir göz atın.



Maydanoz
Güçlü bir detoks bitkisi olan maydanoz, böbrekleri temizler, bağışıklık sisteminizi korur ve yüksek oranda demir içerir. Herkesin evdine bulundurması gereken bu bitkiden her gün birkaç dal tüketilmesi çok faydalıdır.

Adaçayı
Adaçayı; rahatlatıcı, sindirimi düzenleyici, iltihap gidericidir ve baş ağrıları için eşsiz bir bitkidir. Ekim için ilkbahar ya da sonbahar aylarını tercih edin. Yetiştirirken bol güneş ışığı isteyen adaçayını evinizin içinde her zaman güneşli olan bir köşeye koymanız yeterlidir.





Fesleğen
Saksıda kolaylıkla yetiştirilen fesleğen, güneşe en çok ihtiyaç duyan bitkiler arasındadır. Tohumları en geç mayıs ayında ekilmelidir ve büyümek için gün ışığına ihtiyaç duyar. Bağışıklık sisteminin güçlenmesine yardımcı olduğu gibi en bilinen özelliklerinden biri de baş ağrısının, migren rahatsızlığının ve karaciğer hastalıklarının iyileşmesinde faydalı olmasıdır.

Zencefil
Genelde baharat olarak evimize giren zencefili bu kez en taze haliyle saksınızda yetiştirmeye ne dersiniz? Mideyi yatıştırıp vücuttaki kan dolaşımını hızlandırma, iştah açma, sindirimi düzenleme, solunum yollarını açma ve toksin atıcı hatta kan damarlarını açarak kalbi canlandırma gibi özellikleri olan zencefili yetiştirmek için doğrudan güneş ışığı almayan, ancak aydınlık bir yere saksınızı koymanız ve iyice sulamanız yeterlidir.





3 kolay tarifle kahvaltı sofranıza renk katın

Tarifini paylaşacağımız sağlıklı ve kolay kahvaltı tarifleri, günün ilk saatlerinde vakti olmayan, ancak yine de sağlıklı yemek yemek isteyenler için mükemmel bir fırsat sunuyor. Hem kolay hem lezzetli hem de sağlıklık kahvaltılık yemek tarifleri arıyorsanız sizin için hazırladığımız bu 3 tarife bir göz atın.

Muzlu Yulaflı Pankek

Malzemeler:
2 adet muz
2 yumurta
3/4 su bardağı yulaf
(2-3 dakika mutfak robotundan geçirilmiş)
2/3 çay kaşığı kabartma tozu
1/4 çay kaşığı tarçın
1/2 çay kaşığı vanilya özü
Tuz
1-2 çay kaşığı hindistancevizi yağı veya arzu ettiğiniz bir yağ

Yapılışı:
1. Yulafları mutfak robotundan geçirerek toz haline getirin,
2. Bir kapta, muzları ezin, yumurta ekleyin, pürüzsüz olana kadar çırpın. Ardından vanilya özü, tarçın, tuz, mutfak robotundan geçirilmiş yulaf ve kabartma tozu ekleyin. Karıştırmaya devam edin,
3. Tavaya yağ ekleyin ve hamuru tavaya döküp ve 1-2 dakika pişirin.





Elmalı Tarçınlı Yulaf Lapası

Malzemeler:
1 su bardağı yulaf
2 bardak badem sütü veya arzu ettiğiniz herhangi bir süt
Tuz
1/2 çay kaşığı tarçın
1 rendelenmiş elma
1/3 su bardağı kuru üzüm

Yapılışı:
1.Yulafları bir tencereye koyun, rendelenmiş elma, tarçın ve bir tutam tuz ekleyin ardından süt ekleyin,
2.Orta-düşük seviyede yaklaşık 10 dakika pişirin,
3.Ateşten alın, bir kaseye koyun ve üzerine elma dilimleri koyup biraz tarçın serpin.

Yaban mersinli smoothie

Malzemeler:
150g yaban mersini
1 bardak ev yapımı ya da hazır badem sütü
1/2 su bardağı yoğurt
1 dondurulmuş muz
1/2 çay kaşığı vanilya özü
4-5 nane yaprağı

Yapılışı:
Bir karıştırıcıda veya mutfak robotunda, tüm malzemeleri ekleyip karıştırın.





FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Tatildeydik

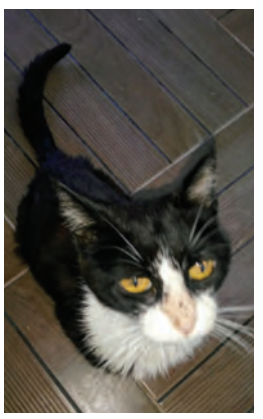
AĞUSTOS ayında tatilde olduğumuzu bahane ederek yazmaktan kaytardık. Aslında mart ayının ortasından beri tatildeyiz, bizimkisi de bahane işte. İşin doğrusu öyle tatil yapacak ortam da yoktu, bizim keyfimiz de... Bu pandemi belası bütün enerjimizi aldı götürdü. Hiçbir şey eskisi gibi değil.
Yine de, zorlama bir heyecanla tatil yapmaya karar verip;

Açsam rüzgâra yelkenimi,
Dolaşsam ben de deniz deniz,
Ve bir sabah vakti, kimsesiz
Bir limanda bulsam kendimi.

diyerek, her tatilimizde olduğu gibi Bodrum'a gitme kararı verip harekete geçtik. İyi de, bu pandemi yüzünden bizim gibi 65 yaş üstü olanların kendi kendine karar vermeleri yeterli değil. İlgili makamlardan izin almak gerekiyor. Biz de her 65 yaş üstü vatandaş gibi seyahat izni almak için 199'u arayarak HES Kodu alma girişiminde bulunduk. Tam 56 dakika süren bir telefon görüşmesi sonucu, muhatabımız delikanlı dosyamızı Valiliğe gönderdiğini ve üç vakte kadar iznin verileceğini bildirdi. Üç vakitten kastı neydi bilmiyorum ama müracaatımızın üzerinden üç gün geçip de her hangi bir sonuç alamayınca; biz de Allah'ın hakkı üçtür diyerek, ikinci defa müracaatta bulunduk. Şükürler olsun Rabbime; bu kez, beş altı dakikalık bir görüşme sonucu muhatabımız delikanlı, Turizm İzni Taahhüdümüz çerçevesinde talebimizin Erzurum Hava Meydanı Mülki İdare Amirliği tarafından 1 Eylül tarihine kadar onaylandığı müjdesini verdi. Pasaport almak için başvursaydık durum ne olurdu bilmiyorum. Kısacası biz 65 yaş üstü olanlar için durum vaziyetleri böyle. Neyse, izni aldık ya, doğru Bodrum...
Artık yollar kısaldı; yeni açılan çevre yoluyla gelirseniz İstanbul Bodrum arası yaklaşık yedi saat. Maliyet biraz arttı ama vakitten kazanıyorsunuz. 65 yaş üstü bizler için vakit önemli; bu nedenle maliyete katlanmaya değer. Daha önce karayoluyla gelenler bilir, Bodrum'a tam girişte Halikarnas Balıkçısı sizi şu sözlerle karşılar;

Yokuşbaşı'na geldiğinde
Bodrum'u göreceksin,
Sanma ki sen geldiğin gibi gideceksin.
Senden öncekiler de böyleydiler,
Akıllarını hep Bodrum'da bırakıp gittiler...

Balıkçı haklı; son otuz yıldır düzenli olarak Bodrum'a gideriz, her dönüşümüzde de aklımızı Bodrum'da bırakırız.
Peki bu sefer? Bodrum yine aynı Bodrum da, sanki bir şeyler eksik gibi; belki de biz, eski biz değiliz.
Sıcak, yine aynı sıcak; deniz, yine aynı deniz, ama Akdeniz'in Ege'yle buluştuğu sular, şimdi hiç olmadığı kadar sessiz. Yunan mitolojisinde Denizlerin Tanrısı olarak bilinen Poseidon'la, Eski Türklerin su perisi İlayda yine buraların sessiz sahipleri. İkisi de bu sularda suyla bütünleşmişler, yıllardır dostluk içinde yaşıyorlar. Bizler ise iki ulus olarak aramızdaki dostluğu bozmak için uğraşıp duruyoruz. Allahtan Rüzgâr Tanrısı Boreas ortamı serinletmek kuzeydoğudan üfürüp duruyor. Artık nefesi ne kadar yeter bilmiyorum.
Maalesef, biz denizden ve güneşten yeteri kadar yararlanamadık, ama eski dostlarımıza ilaveten yeni bir dost edindik. 6 aylık yetim bir kedimiz oldu, Kirloş. Kirli Kara kızımız günde 10 öğün yemek yiyor. Miyaa, miyaa deyip aramızda dolanıyor.
Bir aydan beri Bodrum'dayız, taahhüdümüz çerçevesinde bir ayımızı doldurduktan sonra yarın İstanbul'a döneceğiz. Yine aklımız Bodrum'da, dostlarımızda ve Kirloş'ta kalacak. Balıkçı bir betimlemesinde; ***"İtalya'yı gör de öl derler. Yok a canım; Bodrum'la kıyılarını gör ve yaşa. Başka yerlerde ölüp nur içinde yatılacağına, burada nur içinde yaşanır"*** diyor.
Yüce Allah bu yaştan sonra hepimize ve Kirloş'a nurlar içinde yaşamayı nasip etsin.





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

5 Saniye

1998 yapımı "Sliding Doors" (Rastlantının Böylesi) filminin bende en derin iz bırakan sahnesi (ve kurgusu) Helen'ın kalkmak üzere olan metro vagonuna binmesi veya bin(e)memesi durumlarında yaşamının o andan sonrasının nasıl şekilleniyor olacağının biz izleyicilere başarılı" bir şekilde aktarılıyor olmasıdır.

Benim ve hepimizin yaşamlarında da böyle anlık ve önemli kararlarımız veya eylemlerimiz oluyor doğal olarak. Büyük kısmında seçimlerimizin ve eylemlerimizin aksi yönde olması durumunda sonucun ne olacağı konusunda en ufak bir fikrimiz yok tabii. Belki bir sonraki otobüse binseydim 40 yıldır görmediğim bir dostumla karşılaşacaktım veya dönüş yolunda diğer köprüyü tercih etmiş olsaydım eve en az yarım saat daha geç gidecektim gibi.

Fakat tıpkı o metro vagonunun çat diye kapanan kapısı gibi anlık ve şiddetli tepkilerimiz var. Bunlardan bazıları da yine o filmdeki gibi senaryoyu şekillendirici türden. Sonraki sahneler iyi olursa zaten sorun yok. Ama kötü olursa diye endişelenmek de yersiz değil hiç. Belki alınan yaşlar ve deneyimden, belki de ortam ve gidişat ile savaşmayı bırakıp beklentileri biraz düşürmekten dolayı son dönemde bu senaryo değiştirici tepkilerim için bir yöntem uygulamaya başladım. Herhangi bir olay sonrası tepkimi vermek için 5 saniye bekliyorum. Söylendiğinde kısa ve çok kolay görünse de beklemesi bayağı uzun bir süre 5 saniye. Hele ki beni tanıyanlar için şaşırtıcı da bu geçici tepkisizlik.

Ama bekliyorum. Çünkü haksız çıkma, yanlış anlama/anlaşılma risklerini azaltıyorum. Çünkü haklı bile çıkacak olsam konunun karşı tarafça öznelleştirilmesi, veya başka alanlara sıçraması tehlikesini olabildiğince savuşturmuş oluyorum. Vermediğim tepki ne kadar yerinde olacak olduysa olsun o 5 saniyede hem kendime hem de karşımdaki kişiye düzeltme, toparlama zamanı yaratıyorum.

Bu konuda en talihsiz kişiler çağrı merkezlerinde çalışan arkadaşlar. Benim gibi bu aramalara tahammülü olmayanları aradıklarında daha ilk anda beklemedikleri yükseklikte bir tepki ile hevesleri kursaklarında kalıyor. Sonra çocuklar. Nedense bazı büyüklerin çocukların kendilerine beklenmedik gelen hareket ya da sözlerine tahammülleri yok. Herhangi bir konuda iki cümlede söylenecek şeyi onlarca paragrafla söylemeye çalışanlar. Trafikteki sürücüler, yayalar. Lokanta ve kafelerdeki çalışanlar. Devlet daireleri, belediye işletmeleri veya banka şubelerinde çalışanlar...

Şöyle bir baktığımda ülke nüfusunun yarısından fazlası. Gün içinde sabırsız müşterilerin ani ve beklenmedik tepkilerine maruz kalan bir banka çalışanı akşam benzer tahammülsüzlüğü kendi çocuğuna gösteriyor, o çocuk da ertesi gün mahalledeki arkadaşına aynı tutumu sergiliyor.

"Keşke yapmasaydım", "bilseydim o şekilde tepki vermezdim", "söyleseydin ya" tarzı pişmanlıklar ya da üzüntülere neden olan anlar ortalama bir günde 10-15 kez yaşanıyor belki. Haydi 20 olsun. Her biri 5 saniyeden 1,5 – 2 dakika toplamda. "Bu sefer çok kalabalık, bir sonrakine binerim" denilerek bir metro istasyonunda bilerek fazladan harcanan zaman önünde sonunda.

Değer mi hem kendini hem de başkalarını bu kadar germeye, üzmeye?

Oysa başımıza ne gelmiş ve kendimizi ne kadar mağdur hissedip haklı görürsek görelim çok kısa bir süre bekleyip, soluklanıp tepkimizi sonrasında versek inanın o üçüncü sayfa haberlerinin önemli bir kısmı yaşanmaz. Şeytana uyma, bir anlık öfke/hırs, kendini tutamama kaynaklı ortaya çıkan ve olumsuz etkileri belki de yaşam boyu devam eden talihsizliklerin önüne geçilmiş olunur.

Benzetme yapmak gerekirse pozisyonun ofsayt olduğundan en başında emin olmasına rağmen pozisyon tamamlanmadan bayrağını kaldırmayan çizgi hakemi olun.

Cep telefonu çaldığında ekranda arayan numarayı görüp saniyeler içinde ne söyleyeceğini düşünüp çağrıya ondan sonra yanıt veren kişi olun bir başka benzetme ile.

"Geç olsun güç olmasın" biraz, hatta "güç olmaması için gecikmeli olsun" belki de.

Görüşmek üzere.



Lucifer (5. Sezon)

KÜNYE
Yönetmen: Tom Kapinos
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Tom Ellis, Lauren German, Kevin Alejandro, Rachael Harris, Lesley-Ann Brandt
Türü: Fantastik
Platform: Netflix

"Cehennem Lordu" Lucifer Morningstar; Los Angeles Polis Departmanı için suçluları yakalamaktadır. Ancak büyük bir sırrı vardır: Bu çekici adam, aslında yeryüzüne düşmüş bir melektir. Neil Gaiman tarafından yaratılan Lucifer, Sandman isimli serinin yardımcı karakterlerinden biriydi ve daha sonra kendi çizgi romanına kavuştu. Pek çok Netflix kullanıcısının hayranlıkla izlediği Lucifer, beşinci sezonu ile geri döndü.



FİLM/BİYOGRAFİ, DRAM

Para Avcısı

Jordan Belfort, yatırımcıları aldatarak köşeyi döner. Kısa zamanda para kazanıp aynı zamanda o parayı çabucak harcayabilen birisine dönüşür. Jordan'ın hayatı abartılı bir şekilde devam ederken, çöküş ise çok uzakta değildir. Yönetmen koltuğunda Martin Scorsese'nin oturduğu ve 5 dalda Oscar'a aday olan film; Amerikan borsasında çalışan komisyoncu Jordan Belfort'un biyografisinden esinlenilmiştir. Filmi BluTV'den izleyebilirsiniz.



FİLM/GERİLİM

Resmi Sırlar

Katherine Gun, İngiltere'nin istihbarat kurumunda çevirmen olarak çalışan genç bir kadındır. Bir gün Katherine, BM Güvenlik Konseyi'ne karşı düzenlenen yasadışı bir NSA casus operasyonu ile ilgili bilgilerin yer aldığı bir e-mail görür. Genç kadın, büyük önem taşıyan bu bilgileri basına sızdırır. Bunun ardından Katherine, hapis cezası ile karşı karşıya kalır ancak inandığı davanın arkasında durmaya çalışır. Film Bein Connect'te.



BELGESEL/BİYOGRAFİ

Women Make Film

Sinema tarihi boyunca kadın sinemacılara odaklanan Women Make Film belgeseli onların hikayelerini anlatıyor. Tilda Swinton, Jane Fonda, Thandie Newton ve Debra Winger'ın kadın sinemacıların öykülerini anlattıkları 11 saatlik bu belgesel, 130 yıldır binlerce kıtada film çeken kadınları ve filmlerini konu ediniyor. İngiliz-İrlandalı film yapımcısı ve film eleştirmeni Mark Cousins'in belgesel filmini BluTV'den izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Koku'suzluk korkusu

KOKU alma duyusunun en önemli duyularımızdan biri olduğunu söyleyen Prof. Dr. İlkay Erdoğan Orhan, "Bu duyumuz, beynimizin duygu, hafıza ve yaratıcılığı etkileyen kısmında yer alır. Koku alma duyusu 24 saat boyunca çalışır ve hiçbir zaman "kapatılamayan" tek duyudur. İnsanda koku duyusu, günlük duyguların yüzde 75'ini etkiler ve hafızada önemli bir rol oynar. Tüm kokuların algılanması nesneldir ve insanın kültürel yapısına veya duygusal durumuna bağlıdır" diyor.

"Koku insanın parmak izi gibidir" diyen Nöroloji Uzmanı Prof. Dr. Mehmet Zülküf Önal, şu bilgileri veriyor: "Her insanın kendine özgü kokusu vardır. Bu fenotipik özellik insanlar arası ilişkilerde çok önemli belirleyicidir. Kokuların iyi veya kötü olması bir tarafa, kokusuz olmak trajik bir özür olarak kabul edilebilir. "Bu konuyu ele alan Patrick Süskind'in çok önemli eseri "Koku: Bir Katilin Hikayesi" adıyla gösterildi. 18. yüzyılda Fransa'da geçen hikâyenin kahramanı Jean-Baptiste Grenouille, Paris'te pis bir ortamda doğar ve oradaki kokuyla bir yetenek kazanır, bunun onun için verilmiş bir yetenek olduğunu anlar. Herkesin, her şeyin kokusunu almakta, tüm kokuları üretmekte gerçek bir dahi olan Jean-Baptiste Grenouille, kendi kokusu olmayan ve bu uğurda da insan öldürmekten çekinmeyen, romanın baş kahramanıdır.

Bazen burnumuza bir koku gelir ve onu sadece bir saniyeliğine bile hissetsek, bizi alıp, çok uzaklara ve anıların tam ortasına götürüp bırakır. Geçmişteki o anı, o anda bulunduğunuz mekânı hatta o duyguları öylesine net, öylesine canlı hatırlatır ki, bu his bize oldukça sıra dışı gelir ve fakat bizi çoğu zaman çok iyi hissettirir. Bu koku, geçmişten birisinin kullandığı bir parfüm ya da çocukluk zamanlarımızda evimizde hep pişen yemeklerin kokusu bile olabilir. Bazen bir basit rutubet kokusu, bizi gençlik yıllarımızda üniversite yurdundaki arkadaşımızın odasına ve o odada geçirdiğimiz mutlu zamanlarımıza götürür.

İşte ben bu tip bir insanım, benim için her yerin, her kişinin, her mekânın ve her anının bir kokusu ve bende bıraktığı izleri vardır, kokusunu beğenmediğim bir yerde yemek yeme ihtimalim yoktur, kokusunu beğenmediğim bir insan ile aynı ortamda bulunmaktan hiç hoşlanmam, kavrulmuş soğan kokan bir yerde nefes alamam, benim için koku kişiye, mekâna, eşyaya açılan bir kapıdır;

Fırından çıkmış ekmek kokusu, çocukluğumun saflığını
Soba üstünde pişen kestane kokusu, kalabalık aile ortamımı
Arap sabunu kokusu, ev özlemimi
Denizden ıslak çıkan saçtaki tuz kokusu, özgürlüğümü
Bacası tüten soba kokusu, uzun kış gecelerindeki misafirlerimizi
Çocuk ter kokusu, İlkokulda sınıftaki huzurumu
Benzin kokusu, Babamın arabasındaki gezmelerimizi
Yağmurdan sonra kokan toprak kokusu, Yaşamın güzelliğini
Yeni sulanmış çim kokusu, Coşkumu
Lapa lapa yağan kar kokusu, Mahalledeki şenlikleri
Pleasurers parfümü, Mutlaka kız kardeşimi
Yeni kitap kokusu, Sessizliği
Türk kahvesi kokusu, Dibine kadar yalnızlığı
Yeni demlenmiş çay kokusu, Dibine kadar muhabbeti
Simit kokusu, Paylaşmayı

Ve ve ve fıstık kokusu, hep babamı, belki de annem elleri hep fıstık koktuğu için babama FISTIK diye hitap ederdi, ben ise adı, tadı, kokusu ve her şeyi ile FISTIK denildiğinde sadece babamı hatırlıyorum.

Akademisyenler ve araştırmacılar, kokunun en basit tanımıyla istekleri doğrulayan bir ruh hali ürettiği ve bu yüzden etkili olduğu yönünde fikir birliği içerisindedirler. İnsan, 10,000'in üzerinde koku molekülünü birbirinden ayırt edebilir. Bu koku molekülleri, teneffüs yoluyla burnun içine girer ve koku reseptörleriyle etkileşime geçer. Koku reseptörleri, bu bilgiyi beynimizin limbik sisteminde bulunan koku alma merkezine iletir. Limbik sistem, zamanda hafıza ve duyguları kontrol etmesinin yanı sıra iştah, sinir sistemi, vücut sıcaklığı, stres seviyesi ve konsantrasyonu etkileyen hormonların salgılanmasını kontrol eden hipofiz bezi ve hipotalamus alanı ile bağlantılıdır. Koku alma sistemi beyinde yer aldığından, koku alma duyusu hafıza, ruhsal durum, stres ve konsantrasyon ile yakından ilişkilidir.

Kokularınızı kaybetmeyin , kokusuz kalmayın.

KÜNYE
Yönetmen: Henry Joost, Ariel Schulman
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Jamie Foxx, Joseph Gordon-Levitt, Dominique Fishback
Türü: Bilimkurgu, Gerilim, Aksiyon
Platform: Netflix

Proje

New Orleans sokaklarında gizemli bir hap ile ilgili söylentiler yayılır. Bu maddeyi kullananlarda birbirinden farklı süper güçler ortaya çıkmaktadır. Ancak kimse hapı kullanana kadar neler olacağını bilemez. Hapın şehirde yayılması, bölgenin suç oranında ciddi bir artışa neden olunca yerel bir polis harekete geçer. Polis, bu süreçte genç bir satıcı ve intikam arzusu içinde olan eski bir askerle birlik olur.



FİLM/DRAM

Elektrik Savaşları

Film, tarihin en önemli olaylarından biri olan elektrik ampülünün icadını konu ediniyor. Elektrikte alternatif akımın kullanımına öncülük eden isim olarak geçen George Westinghouse, Tesla'nın desteğini alacaktır. Çünkü Westinghouse'a göre Edison, icadı konusunda ölümcül hatalar yapmıştır. Tesla ve Westinghouse, alternatif akımla ilgili büyük bir bahse girer. Kazanan kişi tarihin akışını değiştirecektir. Film Bein Connect'te.



DİZİ/FANTASTİK

Atiye (2. Sezon)

Atiye'nin hayatı, bir gün dünyanın en eski tapınağı olan Göbeklitepe'ye gerçekleştirdiği ziyaretle bambaşka bir hal alır. Atiye'nin bölgede yaptığı gezi sırdasında, Erhan adındaki bir arkeolog, Atiye ile Göbeklitepe arasında mistik bir bağlantı olduğuna dair bir sembol keşfeder. Atiye, geçmişin kapılarını araladıkça, geçmişle geleceği, gerçek ile ruhani arasındaki her şeyi sorgulamaya başlar. Dizi ikinci sezonuyla 10 Eylül'de Netflix'te.



DİZİ/FANTASTİK

Agents of S.H.I.E.L.D.

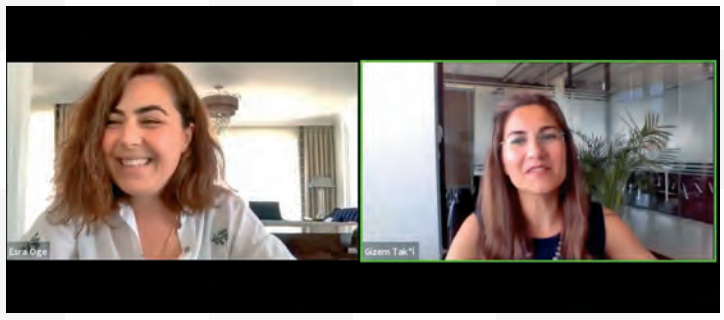
Korkusuz S.H.I.E.L.D. ajanları doğaüstü olayları inceliyor ve süper kahramanların, uzaylıların ve kötülerin olduğu bir dünyada insanları koruyor. Ajan Coulson ve yeni kurduğu ekibi maceradan maceraya koşarken bir yandan da uyumlu bir ekip olmanın mücadelesini veriyor. Fantastik türündeki Agent's of S.H.I.E.L.D.'ı Bein Connect platformundan izleyebilirsiniz.

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

Fiziksel ve dijital kanalların entegrasyonu başarıyı getirecek

İTÜ Çekirdek Insurtech Programı kapsamındaki etkinliklere, Ağustos ayında hızla devam edildi. Güneş Sigorta (Türkiye) – Vakıf Emeklilik (Türkiye Emeklilik) ve Aksigorta ev sahipliğinde, online olarak düzenlenen iki ayrı meetup etkinlik oldukça keyifli ve ilgi çeken paylaşımlara sahne oldu. Dijital dönüşümün iş süreçlerine yansımalarının değerlendirildiği etkinliklerde bu sürecin iyi yönetilmesinin başarı getireceği belirtildi.

12 Ağustos'da gerçekleşen "Sigortacılıkta Yeni Stratejik Açılımlar - Ekosistem ve Platformlar" başlıklı etkinlikte, Aksigorta Strateji, Dönüşüm ve Dijital Kanallar Genel Müdür Yardımcısı Esra Öge konuşmacı olarak yer aldı.
Özellikle sigorta sektörünün geleceğine ilişkin yeni açılımlar, yeni fırsatlar ve gelecek öngörüleri üzerinde durulan seminer, bu alana ilgi duyan girişimciler ve sigortacılar tarafından keyifle takip edildi.
İTÜ Çekirdek ekibinden Gizem Takıl'ın sorularını yanıtlayan Esra Öge'nin verdiği başlıca mesajlar şu şekilde oldu:



Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Esra Öge, İTÜ Çekirdek ekibinden Gizem Takıl'ın sorularını yanıtladı.

STRATEJİK TEMEL ÖNCELİKLER

Aksigorta'da uyguladığımız stratejilerin iki temel ekseni var. Bugünün sorunlarına çözümler üretip, başarıya ulaşırken, aynı zamanda da geleceğe güçlü bir şekilde hazırlanmak. Tüm bu çalışmaları da insan odaklı olarak yaparak, paydaşlarıyla, çalışanlarıyla, müşteriyle güçlü bağlar kuran ve sektörün, toplumun gelişimi için çaba gösteren bir yapıda stratejilerimizi hayata geçirmek. İTÜ Çekirdek ile yapılan işbirliği de, bu amacın bir parçası.
Sigorta sektörü açısından bakıldığında, teknolojik dönüşüme yön veren 3 ana kavram var; Mobil cihazlar, Big data ve başta yapay zeka olmak üzere, veriyi işlemeye yönelik yeni nesil teknolojiler. Esas kritik kavram, tüm bu dönüşümün bireylerin karar süreçleri ve davranışlarına olan etkisi. Müşteri davranışları ve deneyim seviyesi beklentileri, sektör bağımsız, genel bir norm haline geliyor. Dolayısıyla, bir sektörde yaşanılan güzel bir deneyim, diğer sektörlerdeki oyunculardan



da bekleniyor. Sonuç olarak, bu yeni akvaryumun içinde, farklı sektörlerdeki oyuncular farklı alanlarda başarılı olmanın yollarını arıyorlar.
Sigorta değer zincirinin ana unsurları, müşteri ihtiyaçları ve beklentilerini karşılamak adına bir dönüşüm içerisinde. Bu yeni dönemde, fiziksel ve dijital kanalları entegre kullanabilmek önemli bir başarı kriteri olacak. Ürün tasarımlarının değişimi ile birlikte, klasik yıllık poliçeler ile birlikte ihtiyaç anında alınan kısa vadeli poliçeler de sunulmaya başlanacak. Ayrıca, sigortacılar sadece hasar olduktan sonra tazminat ödemeye yönelik değil, aynı zamanda hasarın oluşmasının önüne geçen, koruyucu, riski önleyen veya azaltan hizmetler de sunacak.

EKOSİSTEM VE PLATFORM

Çok sık kullanmaya başladığımız "ekosistem" kavramını şu şekilde tanımlamak mümkün; bir müşterinin ihtiyacını karşılamak için, farklı oyuncularla birlikte ürün ve hizmetler sunmak için oluşturulan ağlar. Platformlar ise, bu yapının kalbi ve çalışmasını sağlayan entegrasyon sistemleri. Ekosistem yapısının içinde farklı roller var ve sigortacıların hangi rolleri üstleneceği de önemli konulardan birisi. Sigortacılar, farklı bir ekosistemin parçası olarak, diğer ürünlere entegre olarak müşterilere sigorta ürünleri sunarken, aynı zamanda kendi kuracağı ekosistemler bünyesinde farklı oyuncuları bir araya getirerek, müşteri ihtiyaçlarını bütünsel yapıda karşılayan platformlar oluşturmaları da mümkün. Dolayısıyla, şu anda sigortacıların gündemindeki en temel sorular; ekosistem ve platformlarda biz nasıl yer alabiliriz ve hangi rolü üstlenmeliyiz.

Güçlü ve etkin bir ekosistem kurucusu olmak için 3 temel yetkinlik ön plana çıkıyor. İlki teknoloji, sistem alt yapısı, data platformları. İkincisi, veriyi etkin kullanmak, veri analitiği ve veriye dayalı aksiyon almaya başlamak. Üçüncüsü de, organizasyon ve kültür olarak uygun yapıya sahip olmak. Insurtech girişimlerle işbirliği yapabilmek adına da, bu 3 temel yetkinlik çok önemli.

SEKTÖRÜN ACI NOKTALARI

İhtiyaç ve acı noktalarını belirlemek için doğru kaynak müşterinin kendisi. Bunun için de, kendi öngörülerimize göre değil, direkt müşteri ile konuşarak, içgörülere dayanarak ürün ve hizmet tasarımı yapmak gerekiyor. Bu tarz müşteri görüşmelerde öne çıkan acı noktalarının başında, sigorta ürünlerinin kolay, anlaşılabilir, basit hale getirilmesi gerekiyor. Hasar hizmetleri ve sağlık sigortaları diğer alanlar. Ayrıca, proaktif bir şekilde farklı müşteri aktivitelerine sigorta ürünlerini entegre edebilmek.

STARTUPLAR İÇİN FIRSATLAR

Hayat dışı için geçerli 3 temel ekosistem öne çıkıyor: Mobilite, yaşam ve sağlık. Mobilite ekosistemi, özel otomobil ile birlikte özellikle scooter ve sürücüsüz araçlar gibi farklı segmentlere yönelik telematik tarzı çözümleri içeriyor.
Yaşam alanı ise, bireylerin yaşamlarına dokunan her türlü alanı ve aktiviteyi içeriyor. Özellikle ev yaşamı ve alışveriş bu ekosistemin önemli parçaları.
Sağlık ekosistemi ise çok geniş bir alana hitap ediyor ve çok ciddi fırsatlar barındırıyor. Startup girişimlerin, bu ekosistemler bünyesinde değer sunan sigorta şirketlerinin ürün ve hizmetlerine entegre olabilecek çözümlere odaklanması çok değerli olacaktır.



İnternet üzerinden 6 Ağustos'ta gerçekleşen "Kişiselleştirilmiş Deneyim Sağlayan Uygulamalar" başlıklı seminerde ise, Güneş Sigorta Strateji ve Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, Güneş Sigorta Bankasürans Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya, Vakıf Emeklilik Pazarlama Yönetimi ve Müşteri Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan ve Vakıf Emeklilik Dijital Dönüşüm Müdürü Ersin Al katıldı. Daha iyi bir müşteri deneyimi için kişiselleştirme kavramının öneminin işlendiği seminerde, özellikle sigorta şirketlerinin elde ettiği verilerin müşteri memnuniyeti ve şirkete olan bağlılığı için ne kadar önemli olduğu değerlendirildi.
Vakıf Emeklilik Dijital Dönüşüm Müdürü Ersin Al'ın moderatörlüğünde gerçekleşen seminerde Güneş Sigorta Strateji ve Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, şu konu başlıklarına dikkat çekti:

'BOYNUMUZA KADAR DATAYA BATIYORUZ'

Kişiselleştirme, insanın varoluşundan beri çok popüler olan bir kavram. Fakat farkındalık seviyesi son yıllarda ciddi anlamda yükseldi. Sadece ürünlerimizi sattığımız esnada müşterilerimizin 100'e yakın verisini sistemlerimize yazıyoruz. Müşterilerimizi bu kadar yakından tanırken, onlara bu durumu hissettirmek bir zorunluluk. Boynumuza kadar dataya batıyoruz. Bugün yüzmeyi öğrenmezsek ileride boğulacağımız kesin.
500 müşteri ile yapılan bir araştırmada, müşterilerin %80'inin kendine özel fiyat, ürün ve iletişim gibi hizmetleri almak istediğini, %75'i ise böyle bir deneyime daha fazla ödeme yapacağını belirtti. Yapılan başka bir araştırmada ise müşterilerin 4'te 3'ünden daha fazlası davranışsal datalarının kişiselleştirilmiş hizmetler için paylaşılmasına izin vereceği gözlendi. Bu araştırmalar sonucunda şunu görüyoruz ki müşteriler eğer kendilerine özel bir deneyim sunulacaksa veri paylaşmakta sorun görmüyor.
Şirket bazında bakılacak olursa kişiselleştirilmiş deneyimin sağlanması durumunda müşteri başına ciroda %70'lere varan artış, müşteri bağlılığında ise %98'e varan artış görülüyor. Müşterinin kim olduğunu bilmek çoğu zaman yeterli olmuyor. Bizden hangi deneyimi beklediği, neye, ne zaman, niye ihtiyaç duyduğunu da bilmemiz gerekiyor. Kurumsal şirketler hızlı yön değiştiremiyor. Start-up'lar spesifik noktalara çözüm verdikleri uzmanları ve hızlı karar verme mekanizmaları ile bizim kolumuzun yetişemediği meyveleri toplamak için mükemmel çözümler sunuyorlar.



Seminerde Bilal Türkmen, Doğukan Karakaya, Volkan Sinan ve Ersin Al söz aldı.

'DOĞRU KANAL VE ZAMAN'

Güneş Sigorta Bankasürans Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya ise müşteri özelindeki kişiselleştirmelerin önemini şöyle anlattı:
Günümüzde kişiselleştirilmiş pazarlama kullanan şirketler genel olarak toplam satışlarını yaklaşık %19 oranında artırabiliyor. Her müşteriye farklı şekilde temas etmemiz gerekiyor. Kişiselleştirilmiş pazarlamanın başarılı olabilmesi için şirketi mümkün olduğunca güncel olması veya potansiyel müşteri hakkında çok fazla kişisel bilgi edinmesi gerekiyor. Bugün bireysel tüketiciler hakkında çok geniş bir veri kaynağı var. Bu veri, şirkete müşteriler hakkında tahmin edilebilir analizler yapmaya yöneltiyor. Kişisel pazarlama ile ilgili yapılan araştırmalarda; her 10 kişiden 4'ü özel ilgi alanları ile ilgili kampanyaları, kendilerine özel olarak gelen mesajlardan takip ettiklerini söylüyorlar. Sadece kadınlar ile yapılan bir araştırmada kadınların %45'i isimlerini ya da kendi ilgi alanlarına göre gönderilmiş, kişiselleştirilmiş ilanları okuyor ve bu ilanlara geri dönüş yapıyorlar. Sadece ABD tüketicileri ile yapılan diğer bir araştırmada ise tüketicilerin %61'inin pazarlama mesajlarının daha kişisel olduğu markalara daha fazla sempati duyduklarını gösteriyor. Son olarak şunu ifade edebilirim ki; hedeflenen kişiselleştirilmiş e-postalar bu alanda en çok kullandığımız yöntem. Müşteriye özel video mesajları, yeni ürün önerileri ve sosyal medyada kişiye özel kampanya ve içerikler üretmek ve aslında son gelinen nokta kişiye özel web siteleri üretilir hale geldi.
Sektörün şu anki durumunu özetleyecek olursak; ülkemizde sigortacılığın, özellikle ürün yapısı, içeriği ve satış teknikleri gereği dijitalleşmede diğer sektörlere göre geri kaldığını söylemek yanlış olmaz. Bu durum son yıllara kadar kişisel müşteri datasının sigorta şirketlerinde istenilen seviyede olmamasına yol açtı. Doğru müşteri datası şirketlerde olmadığı zaman, şirketler de müşterilere özel olarak fark yaratacak hizmetler sunamamaya başladılar. Bu durum da müşterilerin sigorta şirketlerini sadece fiyat üzerinden değerlendirecek konuma getirdi. Sigortacılıkta müşteriler ile anlamlı bir birliktelik yaratabilmenin yolu dijitalleşme ile beraber müşterilere sunacağımız kişiselleştirilmiş hizmetlerden geçiyor.

'MÜŞTERİYİ TANIMALIYIZ'

Vakıf Emeklilik Pazarlama Yönetimi ve Müşteri Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan ise kişiselleştirmeyi şirketlerin gözünden değerlendirdi:
Kişiselleştirme, müşterilerimize ihtiyaç duydukları ürünü, diğer ihtiyaçlarını doğru kanaldan doğru zamanda sunabilmek. Bunu yapmak için de hepimiz müşteriyi tanımak istiyoruz. Veri her şey değil ama müşteriyi de doğru tanımalıyız. Bunun için de doğru veriye ihtiyacımız var. Verileri doğru analiz ederek, müşterimizi tanıyarak onlara uygun ürün ve hizmet sunmak zorundayız. Kişiselleştirmenin temeli 3 öğeden oluşuyor; Veri, deneyim ve dijitalleşme.
Pandemi dönemiyle birlikte müşteri istek ve beklentileri değişti. Bu dönemde temassız ödemeler, e-ticaret, dijitalleşme gibi unsurları çok fazla gördük. Bütün şirketler bunlar üzerine yatırım yapmaya başladı. Pandemi döneminde sigorta bilinci ve tasarruf bilincinin ne kadar önemli olduğunu, birikim yapmanın gelecek için çok önemli olduğunu bunun da aslında gençler ile yapmamız gerektiğini bir kez daha anladık. Bu dönem bizim için dünkü normallerin değiştiği bir dönem oldu. 2019 yılında müşterilerimiz ile yaptığımız bir araştırmada; müşterilerimizden en çok "Ben para biriktirmeyi bilmiyorum" , "Paramı nasıl yönlendireceğime karar veremiyorum" ifadelerini duyduk. Bunu müşterilerin fon değişiklik haklarını kullanmamaları ile de görüyoruz. Şirketlerin bu konuda çalışmalarını devam ettirmesi gerekiyor.



BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Yanlış Akaryakıt Dolum Teminatı ile en uygun TRAKTÖR KASKO Bereket'te



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

444 2758 BRKT

www.bereket.com.tr