

PANDEMİ SONRASI OFİSE DÖNÜŞ VE YENİ ÇALIŞMA MODELLERİ

Başta, COVID-19 salgını ile hayatımıza giren ve kısa bir süre kalacağı düşünülen uzaktan çalışma uygulaması, salgının sonlanmaması nedeniyle kalıcı bir model olarak yerini aldı. Günümüzde, geleneksel tam zamanlı model ve uzaktan çalışma modeli arasında kalan şirketler hibrit çalışma modeli adı verilen yeni bir uygulamayı deniyor. **›S.16**

BES'TE "RİSK ENVANTERİ" HAZIR

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ilk Risk Envanteri oluşturuldu. Gerçekleştirilen proje kapsamında; SEDDK, TSB, TSPB, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketlerinden oluşan paydaş kurumlardan 74 katılımcı risk tanımlarını değerlendirdi ve mutabık kalınan 55 adet risk, oluşturulan risk envanterinde yerini aldı. **›S.27**



OTO'DA REKABETİN YENİ ADI: KULLANDIĞIN-KADAR-ÖDE

Oto sigortalarındaki rekabetin önümüzdeki dönemde kullandığın-kadar-öde sigorta ürünlerinde yoğunlaşması bekleniyor. Bu alanda toplam üretimin 2021 yılı sonunda 43 milyar doları geçeceği ve 2025'te 105 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. **›S.8**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2021 YIL: 37 / SAYI: 514 AYDA BİR YAYINLANIR



YÜZ YÜZE EĞİTİM İÇİN YEŞİL IŞIK YANDI:

Veliler güvenceyi eğitim sigortasında arıyor

Pandeminin başlangıcı ile sınıfların dijital ortama taşındığı eğitim öğretim döneminin ardından yüz yüze eğitim için yeşil ışık yandı. PCR testi zorunluluğu ve eğitim görevlilerin aşı durumu gibi konularda tartışmalar devam etse de, 6 Eylül'de başlaması planlanan 2021-2022 eğitim öğretim dönemi ile birlikte çocuklar okul sıralarına oturacak. Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yapılan açıklamalara göre, tüm kademe ve tüm sınıf seviyelerinde gerekli tüm önlemler alınacak ve aşı olmayacak olan görevlilere haftada 2 defa PCR testi yaptırma zorunluluğu getirilecek.

Pandemi sürecinde velilerin en büyük endişesi çocuklarının eğitim-öğrenim hayatının devamlılığı. Yaşanabilecek olumsuz olaylar nedeniyle çocuklarının eğitimlerinin bu süreçten olumsuz olarak etkilenmesini istemeyen aileler, eğitim sigortasına başvuruyor. Tasarruf ve birikimin öneminin ön plana çıktığı salgın döneminde eğitim sigortalarının da içinde bulunduğu birçok sigorta ürününe ilgi artıyor. Eğitim sigortalarının yanında 18 yaş altı BES düzenlemesi de çocukların geleceğinin garanti altına alınmasına imkan sağlanıyor. **›S.19**

GELECEĞİN ÇALIŞMA MODELİ SİGORTA SEKTÖRÜNDEN GEÇİYOR



Başta pandemi olmak üzere, teknolojik dönüşümler ve doğal afetler şirketleri etkilediği kadar çalışma modellerini de etkiledi. Yapılan araştırmalar yeni bir iş modeline ihtiyaç olduğunu ve sigorta sektörünün çalışan deneyimlerini ortak bir havuzda toplayıp zenginleştirme potansiyeli sayesinde bu değişime öncülük edeceğine işaret ediyor. **›S.17**



TESLA CYBERTRUCK 2022'DE YOLLARDA

Fütüristik elektrikli pickup modeli Tesla Cybertruck için üretim tarihi 2022 olarak güncellendi. Firma, gelecek sene Tesla Semi ve Tesla Roadster modellerini de piyasaya sürmeye hazırlanıyor. **›S.33**

ZEUGMA MOZAİK MÜZESİ SANAL ORTAMDA

2011'de Gaziantep'te açılan ve 1700 metrekarelik mozaik ile dünyanın ikinci büyük mozaik müzesi olan Zeugma Mozaik Müzesi, dünyaca ünlü 'Çingene Kızı' mozaiğine ev sahipliği yapıyor. **›S.35**



İKLİM HIZLA DEĞİŞİYOR, AFETLERLE YAŞAM BAŞLIYOR

Ülkemiz, coğrafi konumu nedeniyle iklim değişikliğinden en çok etkilenecek ülkeler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz aylarda gerçekleşen zincirleme yangın ve seller tehlikenin boyutunu bir kez daha ortaya koydu. Hasarların riskin yüksek olduğu ve bu nedenle sigorta fiyatlarının da yüksek seyrettiği bölgelerde meydana gelmesi ise sigortalılığı ya da zorunlu sigortaların kapsamını artıracak yeni çözümlerin devreye alınması ihtiyacını doğuruyor. **S.13**

Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

'İYİ BİR GELECEK İÇİN EĞİTİMDE SİGORTA'



Öğrenciler için iyi bir geleceğin temelinin eğitimden geçtiğine değinen İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, çocukların ve gençlerin eğitiminde devamlılığın anahtarının sigorta olduğunu belirtti. **›S.10**

'İKLİM DEĞİŞTİKÇE SİGORTA DA DEĞİŞMELİ'



VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, son dönemde yaşanan doğal afetlerin iklim değişikliğinin günümüzün en önemli risklerinden biri olduğuna işaret ettiğini belirterek, "Doğal afetler sigortanın önemini acı bir şekilde gösteriyor. Sigortacılık da iklim değişimine ayak uydurmak zorunda" ifadelerini kullandı. **›S.11**

2021'DE KÜRESEL ÜRETİM BEKLENTİSİ 7 TRİLYON $

Swiss Re'nin yayınladığı küresel sigorta pazarının hız kazanan toparlanma sürecinin ele alındığı Sigma raporuna göre; pandeminin kriz etkisi yarattığı 2020'de %3,7'lik bir daralmanın ardından 2021 yılında küresel reel GSYİH'de %5,8'lik büyüme öngörülürken, küresel sigorta pazarının yıl sonunda 7 trilyon doların üzerine çıkacağı tahmin ediliyor. **›S.22**



TOBB SAİK FAALİYET RAPORU'NU YAYINLADI

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) faaliyet raporunu yayınladı. 2020 faaliyet yılı içerisinde 13 toplantı gerçekleştiren SAİK, 513 adet konuyu karara bağladı ve statik IP'den bilgilendirme seminerlerine birçok faaliyete imza attı. **›S.18**

'MESAFELİ SİGORTALAR' MERCEK ALTINDA (II)



Acenteleri en çok ilgilendiren düzenlemelerden biri "Mesafeli satış yönetmeliği". Yazı dizimizin bu bölümünde Prof. Dr. Samim Ünan, "Sigorta sözleşmeleri ve mal/hizmet satışlarıyla bağlantılı sigortalar" başlığındaki düzenlemelere büyüteç tutuyor. **›S.30**

FİNANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN

İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



Bugüne kadar binlerce iş insanı, finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta ile işlerini ileri taşıdı.
İşiniz için sağlıklı finansal sigorta çözümleri Quick Sigorta'da!

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

Türkiye Sigorta ikinci çeyrekte de teknik kârlılığını artırdı

2021 yılının ilk altı ayında Türkiye Sigorta, aktif büyüklüğünü %11 artışla 12,4 milyar TL'ye çıkartırken; teknik kârlılığını ise 809 milyon TL olarak açıkladı. Türkiye Hayat Emeklilik'te ise ilk altı ayda; 1,7 milyar TL prim üretimi gerçekleştirildi ve geçen yılın aynı dönemine oranla net kârlılık yüzde 14,25 artış ile 801,4 milyon TL'ye ulaştı.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, ikinci çeyrek prim üretiminde %13,74 pazar payı ve 5,4 milyar TL prim üretimi ile sektör liderliğini sürdürdü. Türkiye Hayat Emeklilik ise; BES 3.0'da 2 milyon 3 bin 907 katılımcı sayısı ve devlet katkısı dâhil fon büyüklüğünde 32,5 milyar TL, Otomatik Katılım'da ise 2 milyon 252 bin 699 çalışan ve devlet katkısı dâhil 7,4 milyar TL'lik fon büyüklüğü ile liderliğini devam ettirdi.

Türkiye Sigorta, 2021 yılının ilk 6 ayında aktif büyüklüğünü %11 artışla 12,4 milyar TL'ye ulaştırırken, ikinci çeyreği 634,1 milyon TL net dönem kârı ile kapattı. Teknik karlılık, geçen sene aynı döneme göre %4 oranda artarak 809 milyon TL olarak



gerçekleşti. Türkiye Hayat Emeklilik ise, 1,7 milyar TL prim üretimi ile ikinci çeyreği 801,4 milyon TL net dönem kârı ile kapattı.

'LİDERLİĞİMİZİ İLK 6 AYDA KORUDUK'

Türkiye Sigorta'nın 2021 yılı ikinci çeyrek prim üretiminde %13,74 pazar payı ve 5,4 milyar TL prim üretimi ile sektör liderliğini pekiştirdiklerinin altını çizen Atilla Benli, "Genel zararlar branşında yılın ilk çeyreğinde olduğu gibi ikinci çeyrekte 2 milyar 222 milyon TL'yi aşan bir üretim ve %38 pazar payımızla sektörün açık ara lideri olmanın gururunu yaşıyoruz. Yangın ve doğal afet branşında geçen yılın aynı dönemine göre %22 oranında büyüme ile 989 milyon TL prim ürettik ve %16'lık pazar payımız ile liderliğimizi devam ettirdik" diye konuştu.

BES VE OKS'DE FON BÜYÜKLÜĞÜ 40 MİLYAR TL

Türkiye Hayat Emeklilik'in ise Haziran 2021 sonu verilerine göre BES 3.0'da 2 milyon 3 bin 907 katılımcı sayısı ve devlet katkısı dâhil fon büyüklüğünde 32,5 milyar TL, Otomatik Katılım'da ise 2 milyon 252 bin 699 çalışan ve devlet katkısı dâhil 7,4 milyar TL'lik fon büyüklüğü ile liderliği rakiplerine bırakmadığının altını çizen Atilla Benli; "BES ve OKS'de toplam 4 milyon 300 bine yakın katılımcı ve 40 milyar TL'ye yaklaşan bir fon büyüklüğüne sahibiz. 18 yaş altı çocukların da Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edilmesiyle katılımcı ve fon büyüklüğü gelişmeye devam edecektir" dedi.

Sigorta ve emeklilik sektörünün üretimde lider şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2021 yılının ikinci çeyreğinde de güçlü finansal sonuçlara imza atmaya devam ediyor.

Türkiye Sigorta deneyimlerini genç yeteneklerle paylaşıyor

Türkiye Sigorta, mevcut ve potansiyel insan kaynağına değer ve öncelik veren yaklaşımı çerçevesinde deneyimlerini, sektöre adım atmaya hazırlanan genç yeteneklerle paylaşıyor. Türkiye Sigorta'nın "Güçlü Gelecek Seninle Gelecek" staj programında, üniversitelerin 3. ve 4. sınıf öğrencilerine mesleki ve kişisel gelişim eğitimlerinin yanı sıra oyunlaştırılmış mikro öğrenme aktivitelerine katılma imkânı da sunuluyor. Ayrıca stajyerler kariyer danışmanlığı ve mentorluk ile de bire bir yakından takip ediliyor ve destekleniyor. Staj programında üniversitelerin çeşitli bölümlerinde eğitim gören toplam 23 öğrenci yer alıyor.



"İNSAN MERKEZLİ" BAKIŞ

Sigortacılıkta insan merkezli bakış açısını genç çalışan adaylara da yansıttıklarını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "İş hayatı her geçen gün daha rekabetçi olurken; bilgi, beceri ve yetkinliklerde ayrışmak da gittikçe zorlaşıyor. Çalışanların hep bir adım önde olması için kendini geliştirmesi, mevcut eğitim ve yetkinliklerin dışında dünyada trend olan yeni uygulamaları öğrenmesi, gerekli teknik yetkinlikleri kazanması çok önemli. Staj programımızla, çalışan adaylarımıza bu farkındalığı kazandırmayı amaçlıyoruz. Türkiye Sigorta olarak; sigorta deneyimini 'sonradan önceye' taşıma vizyonuyla hizmet ediyoruz. Her gün daha iyisi için çalışan, işiyle gönül bağı kuran, 'biz' olmayı başaran ve birlikte değer üreten ekibimizde genç ve yetenekli arkadaşlarımı da görmekten mutluluk duyuyorum" dedi.

İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız ise programla ilgili düşüncelerini şöyle aktardı: "Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları olarak; en başarılı yetenekleri bulmak, geliştirmek, aynı zamanda mevcut insan kaynağımızın etkinlik ve verimliliğini artırmak amacıyla güçlü bir yetenek yönetimi politikası izliyoruz. Adımızın bizlere yüklediği büyük sorumlulukla, sahip olduğumuz güçlü deneyim ve birikimi gelecek nesillere taşımayı hedefliyoruz. Sigorta deneyimini yeniden tanımlamak üzere çıktığımız bu yolda gençlerimize güvenimiz tam."

Türkiye Sigorta faaliyet raporu ödülleri topladı

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, "Bir Olma" teması ile hazırladığı 2020 yılı faaliyet raporları Stevie Awards ve ARC Awards'te ödülleri topladı. Toplam 63 ülkeden 3.700'den fazla başvurunun yarıştığı Stevie Awards'te Türkiye Hayat Emeklilik, 2020 yılı faaliyet raporu ile "En İyi Faaliyet Raporu" kategorisinde bronz ödüle layık görüldü. Amerika merkezli bağımsız Mercomm şirketi tarafından bu yıl 35.'si düzenlenen ve faaliyet raporlarının Oscar'ı olarak kabul edilen Uluslararası ARC Awards Yarışması'nda ise Türkiye Sigorta, 2020 yılı faaliyet raporu ile kendi sektöründe 2 farklı kategoride ödül aldı. "Bir Olmak" teması ve özgün tasarımı ile "Sigorta: Genel" kategorisinde gümüş, "Sigorta: Genel / Yazılı Metin" kategorisinde ise bronz ödülünün sahibi oldu. Türkiye Hayat Emeklilik de "Sigorta: Hayat ve Sağlık" kategorisinde altın ödüle layık görüldü.

2020 yılındaki başarılı finansal sonuçlarının yer aldığı faaliyet raporlarını ödüllerle taçlandırdıklarını belirten Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli, "Sektör lideri olarak, 2020 faaliyet raporlarımız ile iş dünyasının en prestijli yarışmalarından ödüller toplamak bizim için çok ayrı bir anlam taşıyor. "Bir Olma" öykümüzü, başarılı finansal sonuçlarımızı Stevie Awards ve ARC Awards Yarışması ödülleri ile taçlandırmış olduk. Başarılarımızı ödüllerle taçlandırdığımız için de gururluyuz" dedi.



Mersin, Antalya ve Muğla'ya ziyaret

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, yangın sebebiyle meydana gelen hasarları yerinde incelemek, üretici ile yetiştiricilere geçmiş olsun dileklerini iletmek üzere, Mersin'in Aydıncık ilçesinde, Antalya'nın Manavgat ilçesinde ve Muğla'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdi. Heyet, ilk olarak Mersin'in Aydıncık ilçesindeki üretici ve yetiştiricilerle bir araya gelerek, geçmiş olsun dileklerini iletti. Programın devamında, Antalya'nın Manavgat ilçesinde yangın nedeniyle serası hasar gören sigortalı üretici Mustafa Mercan ziyaret edildi. Sigortalı üreticiye, 321 bin lira tazminat ödemesi, gerçekleştirilen sembolik çek töreni ile takdim edildi. Muğla'daki program kapsamında, İl Tarım ve Orman Müdürlüğü yetkilileri ziyaret edilerek; yangında zarar gören tarım alanları hakkında bilgiler alındı ve TARSİM tarafından sürdürülen çalışmalar hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.





TARSİM Heyeti, Köyceğiz ve Marmaris'te

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe, Muğla'nın Köyceğiz ilçesindeki Yayla Köyü ile Marmaris ilçesindeki Osmaniye Köyü'nde yangın sebebiyle zarar gören tarımsal alanlarda ve arıcılık işletmelerinde incelemelerde bulunarak, üretici ve yetiştiricilere geçmiş olsun dileklerini iletti. Ziyaret kapsamında, Köyceğiz Belediye Başkanı Kamil Ceylan ve Muğla Arı Yetiştiricileri Birliği Başkanı Veli Türk makamlarında ziyaret edilerek, sürdürülen çalışmalar hakkında bilgi verildi.

TARSİM'den Rize ve Artvin'e geçmiş olsun ziyareti

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, 15 Temmuz tarihinde Rize'nin Ardeşen, Güneysu ve Çayeli ilçelerinde etkili olan yoğun yağışlar sonucunda meydana gelen sel ve heyelan nedeniyle, hasarları yerinde incelemek, üretici ile yetiştiricilere geçmiş olsun dileklerini iletmek üzere bölgeye ziyaret gerçekleştirdi. Program çerçevesinde, Rize İl Tarım ve Orman Müdürü Murat Genc makamında ziyaret edilerek, bölgedeki son durum hakkında bilgi alındı. Ayrıca, yoğun hasarların meydana geldiği Çayeli ilçesine bağlı Büyüklü Köyü ile Güneysu ilçesi ve Merkez ilçeye bağlı Karasu Köyü'nde üretici ve yetiştiriciler ile bir araya gelinerek, geçmiş olsun dilekleri iletildi. TARSİM Heyeti, Artvin'in Arhavi ilçesinde 22 Temmuz tarihinde etkili olan yoğun yağışlar sonucunda meydana gelen sel ve heyelanın tarım alanları üzerindeki etkilerini tespit etmek üzere bölgeye ziyaret gerçekleştirdi. Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin programına eşlik eden TARSİM heyeti, bölge durum değerlendirme toplantısına katılım sağladı ve bilgilendirmelerde bulundu. Program kapsamında, ÇAYKUR Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Yusuf Ziya Alim ile çay alanlarının sigortalanması ve çay ürünündeki sigorta penetrasyonunun artırılması hususunda fikir alışverişi gerçekleştirildi.





TARSİM, Tekirdağ'da hasada katıldı

Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin teşrif ettiği Tekirdağ'ın Hayrabolu ilçesindeki kanola ve buğday hasadına, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet katıldı. Program kapsamında, bölgedeki paydaş kurum temsilcileriyle de bir araya gelen Günal, gerçekleştirilen hasar tespit çalışmaları hakkında bilgiler aldı. Ülkemizin hububat ve yağlı tohum üretiminde önemli payı olan Tekirdağ ve Edirne illerinde meydana gelen dolu ve fırtına kaynaklı doğal afetler nedeniyle zarar gören üreticilere geçmiş olsun dileklerini iletti. Ayrıca, sürdürülebilir bir tarım için etkisini giderek artıran küresel iklim değişikliği karşısında tarım sigortasının mutlaka yaptırılması gerektiğini vurgulayarak, verimli ve bereketli bir hasat diledi.

TARSİM Heyetinden Diyarbakır'a ziyaret

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, Diyarbakır'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdi. Program çerçevesinde, Diyarbakır Tarım ve Orman İl Müdürü Mustafa Ertan Atalar, Ziraat Bankası Diyarbakır Bölge Müdürü Ercan Durmuş, Diyarbakır Sur Ziraat Odası Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Güzelsoy, Tarım Kredi Kooperatifi Müdürü Ömer Atila, Çınar Ziraat Odası Başkanı Cevat Delil ve Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Erdal Avşar ziyaret edildi. Programın devamında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın video konferans katılımları ve Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin teşrifleriyle gerçekleşen Bismil Ovası Tarımsal Sulama Tesisleri açılışına katılım sağlandı.



TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, A Para TV'de "İş'in Sırrı" programının konuğu oldu

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, A Para TV'de ekrana gelen "İş'in Sırrı" programının konuğu oldu. Genel Müdür Günal, son dönemlerde yaşanan afetleri, tarım sigortaları çerçevesinde değerlendirerek, bilgilendirmelerde bulundu.



18 milyon kaskosuz araç için çözüm Ray Sigorta'dan: "Başlangıç Kasko"

Trafikte her 10 araçtan sadece 3'ünün kaskosu olması, son dönemde artan araç ve yedek parça bedelleri nedeniyle, olası hasar durumunda kaskosuz araç sahiplerini oldukça zor durumda bırakabiliyor. Ray Sigorta'nın özelleştirilmiş yapıya sahip yeni ürünü Başlangıç Kasko; hırsızlık, deprem, yangın, sel ve dolu gibi temel riskleri güvence altına alıyor. Aracını büyük hasarlara karşı önlem alarak korumaya başlayan araç sahipleri geniş kapsamlı asistans hizmetleri sayesinde de birçok ek hizmete ücretsiz veya indirimli sahip oluyor.

ÖNGÖRÜLEMEYEN RİSKLERLE KASKONUN ÖNEMİ ARTIYOR

Farklı iklimlerin aynı anda yaşandığı ülkemizin, küresel ısınmayla birlikte bazı iklim olaylarına maruz kaldığını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Son yıllarda meydana gelen sel ve dolu gibi doğa kaynaklı afetler, araçlarda çok fazla hasara neden oldu. Bu doğa olayları yüzünden sürücüler de çok zor durumda kaldı. Öngörülemeyen doğa olaylarının sebep olduğu risklerin bu kadar arttığı dönemlerde kasko gibi koruyucu ürünler daha da önem kazanıyor" dedi.

Ray Sigorta'nın yenilikçi ürünü Başlangıç Kasko, aracın çalınması, yanması, deprem, fırtına, sel-su, dolu gibi büyük hasar yaratabilecek durumlara karşı sunduğu güvencelerin yanında geniş asistans yelpazesi ile de dikkat çekiyor. Dolu asistans paketi kapsamında sağlanan öncelikli


Koray Erdoğan

randevu, boyasız göçük düzeltme, parça değişimi, cam değişimi gibi hizmetlerin yanı sıra yılda 6 defa ücretsiz iç-dış oto yıkama, lastik saklama/değiştirme, araç kuaför indirimi, araç check-up hizmeti, periyodik bakım işçiliği, ileri sürüş eğitimi indirimi ve göz muayenesi de sunuluyor.

'18 MİLYON KASKOSUZ ARACI DA DÜŞÜNMELİYİZ'

Kayıtlı 25 milyon araç için 7 milyon poliçenin bulunduğunu ve penetrasyonun %29 gibi düşük bir seviyede kaldığını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Kasko branşı, ülkemizde en çok hasar ödemesinin gerçekleştiği branşlar arasında geliyor. Kasko branşında 2020 yılında gerçekleşen hasar toplam 6,3 milyar liraya yakın. Bu yılın ilk çeyreğinde gerçekleşen hasarların toplamı ise şimdiden 2 milyar liraya ulaştı. Özellikle son dönemde dolu, sel gibi hasarlardaki büyük artışlar göz önüne alındığında, risklerin oldukça arttığı günümüz koşullarında sigorta şirketleri olarak kaskosu olmayan 18 milyon araç sahibi için çözüm üretmeliyiz" şeklinde konuştu.

Yeni ürünleri Başlangıç Kasko'nun, bilhassa kaskosu olmayanlar için iyi bir başlangıç olacağını ve daha önce kasko yaptırmış ancak finansal nedenlerle yenileyemeyenlerin de bütçelerine uygun bir alternatif olacağını belirten Koray Erdoğan, ürünle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Başlangıç Kasko ile araç sahiplerinin kontrolünde olmayan dolu, sel, yangın, hırsızlık gibi büyük risklere karşı güvence sağlıyoruz. Bu ürünün önemli özelliklerinden biri de, aynı geniş kapsamlı kasko ürünlerinde olduğu gibi hasarsızlık kademelerinin bir üst seviyeye taşınabilmesi. Üstelik dolu hasarlarına özel onarım hizmetleri başta olmak üzere geniş kapsamlı pek çok ek faydayı ürünümüze dâhil ettik. Tüm bu hizmetleri de, kasko kullanımının yaygınlaşmasına katkıda bulunmak adına; ayda 39 TL'den başlayan makul fiyatlarla müşterilerimize sunuyoruz. Ray Sigorta olarak, her zaman ihtiyaca özel terzi işi ürünlerimizi müşterilerimiz ile buluşturmaya devam edeceğiz" dedi.

Trafikteki araçların büyük bir kısmının kaskosuz olması, araçların ve sürücülerin güvenliği için büyük riskler barındırıyor. Buna bir de son dönemde oldukça sık karşılaştığımız yangın, sel, deprem, dolu ve hırsızlık gibi riskleri eklediğimizde kaskonun önemi daha da artıyor. Ray Sigorta'nın yeni ürünü Başlangıç Kasko ise maliyetler nedeniyle kasko ürünlerine uzak duran araç sahiplerine ekonomik fiyatları ve zengin asistans yelpazesi ile çözüm sunuyor.



TÜRK NİPPON SİGORTA'DAN TEMA VAKFI'NA DESTEK

"Yeniden Yeşerteceğiz" kampanyasına 2.000 fidan bağışı

Türk Nippon Sigorta, TEMA Vakfı'nın başlattığı "Yeniden Yeşerteceğiz" kampanyasına 2.000 fidan ile destek oldu. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Şirketimizin en önem verdiği konulardan biri olan sürdürülebilirliği iş süreçlerimize entegre etmenin yanında doğa ve çevreyi koruyan adımlar atmaya devam edeceğiz" dedi.

28 Temmuz Çarşamba günü ülkemizin birçok ilinde başlayan hem doğaya hem ormanda yaşayan canlılara hem de o bölgelerde yaşayan vatandaşlarımıza çok büyük zararlar veren orman yangınları sebebi ile TEMA Vakfı tarafından başlatılan "Yeniden Yeşerteceğiz" kampanyasına Türk Nippon Sigorta'dan 2.000 fidan bağışı ile destek geldi.



'DOĞAYI KORUMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ormanlar sürdürülebilir yaşamın en önemli öğelerinden biri. Ormanlarımızın eski haline gelmesi gelecek nesillere daha güzel, sürdürülebilir bir dünya bırakmak adına kampanyaya destek olarak, yanan bölgelerimizi yeniden yeşertebilmek için 2.000 adet fidan bağışında bulunduk. Şirketimizin en önem verdiği konulardan biri olan sürdürülebilirliği iş süreçlerimize entegre etmenin yanında doğa ve çevreyi koruyan adımlar atmaya devam edeceğiz" dedi.





Ferdi kaza kampanyası sonuçlandı

Türk Nippon Sigorta'nın düzenlediği ferdi kaza kampanyası sonuçlandı. Satış kanalları genelinde kampanyanın birincisi Kotra Sigorta Aracılık Hiz. Ltd. Şti. oldu. Acenteye birincilik ödülü olan iPhone 12 cep telefonunu Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu tarafından takdim edildi.

TNS Stars eğitimleri tüm hızıyla devam ediyor

İnsan kaynaklarının bir işletme için en önemli sermaye olduğunun bilincini taşıyan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarının gelişimlerine yatırım yaparak 2021 yılında TNS Akademi kapsamında; TNS Stars Yetenek Havuzu projesini hayata geçirdi. Bu proje ile yüksek potansiyelli çalışanları için yetenek havuzu oluşturan Türk Nippon Sigorta, bu havuz içerisinde bulunan personelin hem kariyer hem de kişisel gelişim süreçlerini destekleyerek gelişmeleri için katkıda bulunmaya devam ediyor.

ÇALIŞANLARA ÖZEL EĞİTİMLER

Türk Nippon Sigorta bu proje ile yetenek havuzunda yer alan yıldız çalışanları için özel olarak hazırlanan; eğitim programları, yabancı dil eğitimleri, özel projeler, koçluk / mentorluk ve üst yönetimle bir araya gelecekleri periyodik toplantılar gibi süreçlerle geleceğin yöneticilerini Şirket içerisinden yetiştirmeyi ve bununla birlikte aynı zamanda personelin işyerine bağlılığını arttırmayı amaçlıyor. Mayıs ayında ilk eğitimini gerçekleştiren TNS Stars üyeleri, ağustos ayında da geri bildirim ve koçluk workshoplarıyla ikinci eğitimlerini aldılar.



Türk Nippon Sigorta'dan yangın bilinçlendirme eğitimi



Türk Nippon Sigorta çalışanları, Ege ve Akdeniz bölgelerini etkisi altına alan ve hepimizi oldukça üzen orman yangınları konusunda neler yapılması gerektiğini anlatan "Yangın Bilinçlendirme Eğitimi"ne katıldı. Eğitimde, yangın gönüllüsü olmak ve ileride yaşanabilecek yangınlarda, yangın ekiplerine daha bilinçli destek olma konusunda bilgiler alan Türk Nippon Sigorta çalışanları ayrıca yangın esnasında neler yapılması gerektiği ile ilgili de eğitici ve öğretici bilgiler aldılar.

“Sürdürülebilirliği ön plana almak kalıcı başarıyı getiriyor”

Pandemi, yangın, sel ve benzeri felaketler nedeniyle yaşanan zorlukların, değişimin kaçınılamaz olduğunu gözler önüne serdiğini belirten Koru Sigorta Strateji Geliştirme ve Planlama Başkanı Erdoğan Çiftcioğlu PhD. Cand., “Koru Sigorta olarak her zaman önceliğimiz olan sürdürülebilir bir iş modelinin ne kadar doğru olduğu, büyümenin ve gelişmenin sürdürülebilir olmasının her zaman en önemli koşul olduğu yaşanılan felaketler ile bir kez daha hatırlanmış oldu. Koru Sigorta’nın 10 yılı aşan başarısında, hiçbir koşulda vazgeçmediği, tüm acente ve iş ortakları ile beraber kurduğu sürdürülebilir iş modeli yatmaktadır. Bu iş modeli sadece rakamsal olarak sonuçlar üzerinden kurulan değil, yöntem olarak uygulanan bir çalışma biçimi. Sonuca giden yolu sürdürülebilir ve güçlü oluşturduğunuzda, başarı kaçınılamaz hale geliyor. 10 yılı aşan başarımız ile de geldiğimiz noktada bunu çok net görüyoruz” dedi.



‘ÜRETİMDEN GELEN GÜÇ’

Çiftcioğlu, Koru Sigorta’nın başarısının altında yatan önemli konular hakkında şu yorumlarda bulundu: “Başta acentelerimiz olmak üzere, tüm Koru Sigorta ailesi olarak sürdürülebilir bir geleceği üretim üzerinden kuruyoruz. Özellikle günümüzde keskin bir şekilde tüketim merkezli yaşam tarzını önceleyen insanlar çoğunlukta olsa da, 10 yıllık sürdürülebilir bir başarıya bizi taşıyan, üretmekten mutlu olan başta acentelerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımız ile birlikte bir takım olarak çalışmamızdır. Üretmenin, değer katmanın ve yeni bir şeyleri hayata geçirmenin insana kattığı anlam ve hayata kattığı değer, gerçek anlamda bir ekip olmayı sağlamakta ve bu da sürdürülebilirliğin temelini oluşturmaktadır. Aynı hedefler doğrultusunda birlikte ilerleyen insanlar, birbirlerinin eksiklerini gidermek için ve daha iyi, daha sağlam, daha doğru nasıl yapabilirim diye sürekli kendini ve çevresini geliştirmeye çalışıyor.”

‘YENİLİĞE LİDERLİK EDEN İNSANLAR’

Sürdürülebilirliğin genellikle kurumsallaşma ile özdeşleştirildiğini ve diyalektik olarak kurum-çalışan ilişkisi olarak konumlandırıldığına dikkat çeken Çiftcioğlu, “Bu aslında yanlış bir algı. Hiç bir organizasyon, üyelerinden bağımsız düşünülmemeli. O kurumları insanlar var eder. Mutsuz çalışma ortamları, çalışanlar ve paydaşları sadece organizasyonun başarısını kötü etkilemez aynı zamanda işi sürdürülebilir bir iş modeli olmaktan çıkarır. Bir başka deyişle sert, keskin ve katı yapılanmaların kırılganlıkları çok daha yüksek olduğundan aşırı baskı ile yönetmek kısa süreli avantaj gibi gözükse de orta ve uzun vadede organizasyonları yıpratıyor. Bu da sürdürülebilir bir iş modelinin önünde en önemli engel olarak duruyor. Öte yandan işe sahip çıkan, başarı merkezli, başta acenteler olmak üzere tüm paydaşlar ile beraber hareket etmek hem kurumsal değişimi tetikliyor hem de beraber yürüyen yol arkadaşlarını daha iyiye taşıyor. Bu da hem sektörü hem de Türkiye’yi ileri taşıyacak yenilikçi projeleri tetikliyor” yorumlarında bulundu. “Koru Sigorta, tam da böyle bir organizasyonun, yenilikçi ve çevik olmasına ‘rağmen’ kurumsal ve sürdürülebilir olduğunun kanıtıdır” diyen Çiftcioğlu, sürdürülebilirliğin sağladığı getiriler ile ilgili şunları kaydetti: “Bu sürdürülebilirlik acentelerimizin, iş ortaklarımızın yarından emin olmasını sağlarken, benim gibi ailesi acentelikten gelen, acente torunu olan insanlara da gelecekleri hakkında güvence veriyor. Bununla beraber başta acentelerimiz olmak üzere herkesin birbirine bir telefon kadar yakın olması, herkesin en yüksek seviyede samimiyet ve içtenlikle yaklaşması Taxit, At Hayat Sigortası, COVID-19 ile ilgili projeler gibi yenilikçi projelerin hayat bulmasını sağlıyor.”

‘ÖNCELİĞİMİZ İNSAN AMA...’

“Koru Sigorta olarak insanı önceliklendirmek ile beraber, bizim merkeze koyduğumuz insan çevreden, doğadan, yaşamdan bağımsız düşünülmemektedir” diyen Erdoğan Çiftcioğlu, “Bir başka deyişle, insan kendi kendine bir özne değil, yaşadığı toplum, çevre ve dünya ile özneleşmiştir. Bu çerçevede insanı merkeze koyarken karbon emisyon hedeflerimizden, her sene binlerce ağaç dikme projelerimizden, spora ve sporcuya verdiğimiz desteklerden veya risklerin adil dağıtılması hedeflerimizden bağımsız bir şekilde kesinlikle düşünemeyiz. Sürdürülebilir bir gelecek için üretime ağırlık vermek ve dinamik bir yapı içerisinde şartları iyi analiz ederek sürdürülebilirliği ön plana almak kalıcı başarıyı getiriyor” diyerek sözlerini noktaladı.

“Sürdürülebilir bir gelecek için üretime ağırlık vermek ve dinamik bir yapı içerisinde şartları iyi analiz ederek sürdürülebilirliği ön plana almak kalıcı başarıyı getiriyor” açıklamalarında bulunan **Koru Sigorta Strateji Geliştirme ve Planlama Başkanı Erdoğan Çiftcioğlu PhD Cand.**, “Koru Sigorta’nın 10 yılı aşan başarısında, hiçbir koşulda vazgeçmediği, tüm acente ve iş ortakları ile beraber kurduğu sürdürülebilir iş modeli yatmaktadır. Bu iş modeli sadece rakamsal olarak sonuçlar üzerinden kurulan değil, yöntem olarak uygulanan bir çalışma biçimi” dedi.

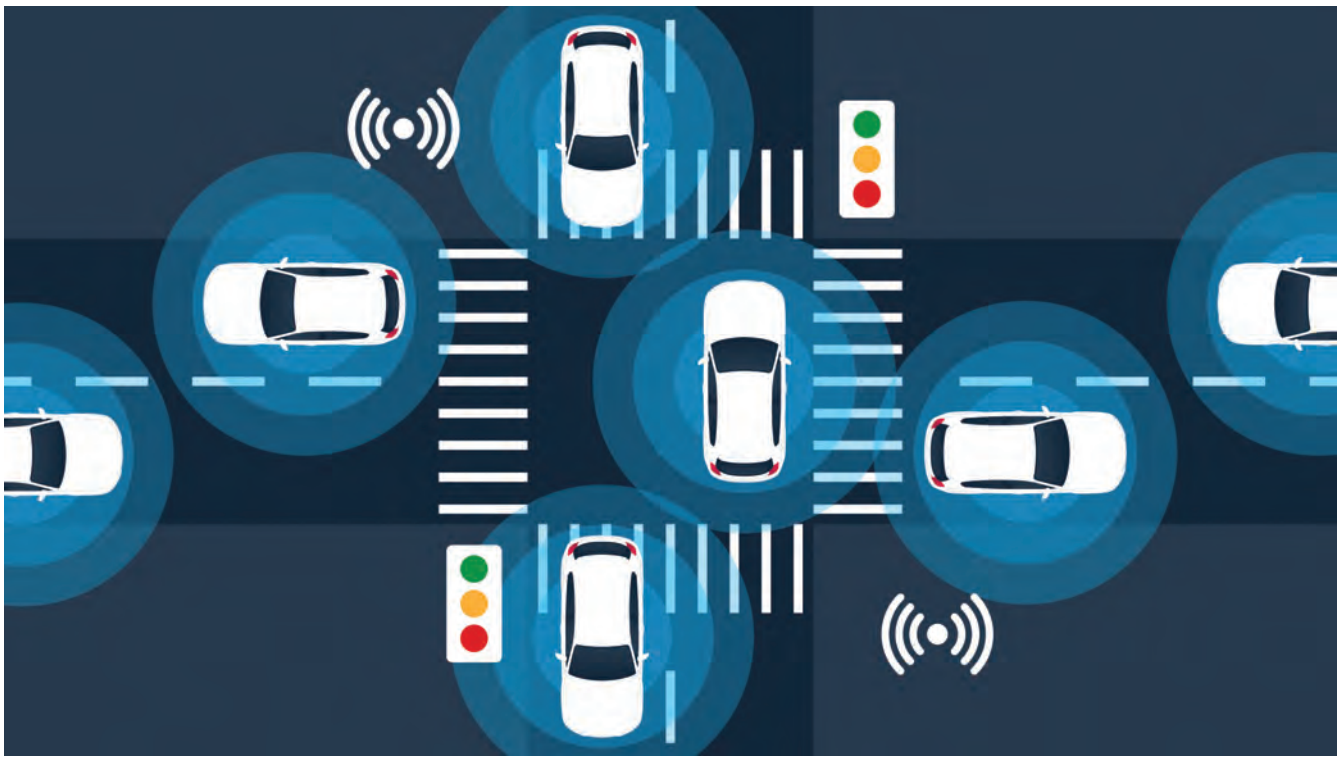






Kullandığın-kadar-öde modeli oto sigortalarını canlandıracak

Oto sigortalarındaki rekabetin önümüzdeki dönemde kullandığın-kadar-öde sigorta ürünlerinde yoğunlaşması bekleniyor. 2021 yılı sonunda toplam küresel üretimin 43 milyar doları geçmesi ve 2025'te 105 milyar dolara ulaşması beklenen bu alan, hem sigortacılar hem de sürücüler için fayda oluşturacak dijital bir dönüşüme sahne olacak.



Kullandığın-kadar-öde, kullan-at, talebe dayalı sigorta gibi pek çok isimle adlandırılan; araçların telematik cihazlarla takip edilmesi ve buna göre sigorta primlerinin fiyatlandırmasına dayanan yeni sigorta modeli tüm dünyada hızlı bir şekilde yaygınlaşıyor. 2020 yılında küresel bazda 34.5 milyar dolarlık üretim gerçekleştirilen kullandığın-kadar-öde modelinin bu yıl sonunda %25'lik bir büyüme ile 43.3 milyar dolara çıkması bekleniyor. Ülkemizde de özellikle yabancı sermayeli sigorta şirketleri tarafından pilot çalışmaları tamamlanan ve sınırlı ürünlerle test edilmeye başlanan söz konusu alanın küresel bazda 2025 yılında yıllık ortalama %24.7'lik büyüme ile 105 milyar dolar büyüklüğe ulaşması bekleniyor. Bu artışın nedeni ise tüketicilerin kullanım alışkanlıklardaki değişimin bu tarz ürünlere talebi artırması olarak görülüyor.

HEM CİHAZDAN HEM MOBİLDEN VERİ ALINIYOR

Küresel olarak UBI (usage-based insurance, kullanım bazlı sigorta) şeklinde adlandırılan alan; genelde araçlara yerleştirilen gözlemleme cihazları aracılığıyla sigorta hizmeti sağlanması üzerine kurgulanmış. Araçlara sonradan entegre edilen ya da üretim aşamasında yerleştirilen telematik teknolojisinin sık bir şekilde kullanıldığı UBI'ler aynı zamanda kullanıcıların mobil cihazları üzerinden de veri toplayabiliyor. Sigorta sağlayıcıların topladığı ve değerlendirmeye aldığı veriler arasında aracın ne kadar hızda ve nasıl kullanıldığının yanı sıra, ziyaret edilen lokasyonlar ve yapılan kilometre de dikkate alınıyor.
Kullanım bazlı sigortaların hedefinde hafif hizmet araçları (LDV) ve ağır hizmet araçları (HDV) bulunuyor. 3.8 tonun altındaki yolcu araçları hafif hizmet kategorisine girerken, 3.8 ton üstündeki gros ağırlığa sahip araçlar ağır hizmet aracı olarak tanımlanıyor. İki klasman için de farklı sigorta ürünleri oluşturuluyor.

TEKNOLOJİ VE PAKETLER ÇEŞİTLENDİRİLEBİLİYOR

UBI sigorta modelinde çok sayıda farklı uygulama bulunuyor. Bu teknolojiler arasında OBD-II (entegre tanı kartı) programları, akıllı telefon UBI programları, hibrid UBI programları, kara kutu bazlı programlar bulunuyor. Paketler ise kullanıcının aracı kullanma süresi ve kullandığı mesafeyi baz alan "kullandığın kadar öde" (pay-as-you-drive, PAYD), sürücü davranışları üzerinden fiyatlandırma yapan "kullanışına-göre-öde" ve her iki modelden de ödünç alan, bunun yanında farklı kaynaklardan alınan pek çok bilgiyi harmanlayan "nasıl-sürdüğünü-yönet" (manage-how-you-drive, MHYD) gibi kategorilerde farklılaşıyor.

OTO SATIŞLARI ARTACAK

Kullanım bazlı sigorta pazarını teknolojik gelişmeler belirliyor. Bu alanda faaliyet gösteren başlıca kurumlar pazardaki pozisyonlarını güçlendirmek için yeni teknolojik çözümler üretmeye çabalıyor.
Bu şirketlerden biri de Hindistan merkezli hayat dışı sigorta şirketi TATA AIG. Kendi yatırımlarıyla geliştirdiği, telematik teknolojisi kullanan Autosafe cihazının lansmanını yapan şirket, bu uygulamayı tüm poliçelerine eklemlemeyi düşünüyor. GPS bağlantısı bulunan ve mobil bir uygulamaya bağlı olan AutoSafe cihazları; katedilen kilometre gibi tüm verileri kaydediyor ve kullanıcının sürüş davranışlarıyla beraber kullanılan aracın sağlığıyla ilgili bilgileri veritabanında saklıyor.
Önümüzdeki yıllarda otomotiv sektöründe gerçekleşmesi beklenen büyümenin kullanım bazlı sigorta pazarını da büyütmesi bekleniyor. Economist Araştırma Merkezi'nin (EIU) tahminlerine göre, otomotiv sektörü hızlı bir büyüme göstererek bu yılın sonunda yeni araç satışlarını %15, ticari araç satışlarını ise %16 oranında artırmış olacak. Son dönemde ilginin katlanarak attığı elektrikli araç satışlarında ise 2020 yılındaki 2.5 milyonluk araç satış sayısının yıl sonunda 3.4 milyonu bulması bekleniyor. Böylesi bir artış ise kaçınılmaz olarak UBI pazarını ivmelendirecek. Bunun yanında, riskli sürücüye yüksek ve risksiz sürücüye düşük primler sunması nedeniyle kullanım bazlı sigortalara araç sahiplerinin ilgilisinin artması da önemli bir faktör. Bahsettiğimiz ürünlerin kullanımının yaygınlaşması ise araç sahiplerinin sürüş alışkanlıklarının iyileşmesini, bu iyileşme de fiyatların düşmesini mümkün kılabilir.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

ÖZELLEŞMİŞ ŞİRKETLER DİKKAT ÇEKİYOR

The Business Research Company tarafından yapılan araştırmada, kullanım bazlı sigorta tarafında en çok faaliyet gösteren şirketler de sıralanıyor. İlk sıraları küresel sigorta devleri doldururken, Insure The Box Limited ve Cambridge Mobile Telematics gibi sadece kullanım bazlı modelde üretim yapan şirketler de dikkat çekiyor. Rapora göre, bu alanda en aktif ilk 5 şirket şöyle:
1- Allianz SE
2- Assicurazioni Generali
3- Aviva
4- Insure The Box Limited
5- Liberty Mutual SE,
6- Mapfre S.A
7- Metromile
8- Nationwide Mutual Insurance Company,
9- Progressive Casualty Insurance Company,
10- The Allstate Corporation

HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı Avrupa Şampiyonu oldu

23-29 Ağustos 2021 tarihleri arasında Kalamış Yelken Kulübü'nün ev sahipliğinde gerçekleşen ve 5 ülkeden 29 tekneyle 160 sporcunun katıldığı yarışlarda, HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı Avrupa şampiyonu oldu. Dünya ve Avrupa şampiyonu sporcuların mücadele ettiği ORC Sportsboat Avrupa Yelken Şampiyonası Kınalıada Caddebostan parkurunda, büyük bir heyecanla gerçekleşti. Daha önce 1 Ağustos 2021 tarihinde gerçekleşen, Sportsboat Trofesi dördüncü ayak HSSK Quick Sigorta Kupası Yarışları'nda da şampiyon olan Quick Sigorta sponsorluğundaki HSSK Yelken takımı, başarılarıyla adından söz ettirmeye devam ediyor. Heybeliada Su Sporları Kulübü Genel Kaptanı Mehmet Ayan, bu yarış öncesi yapılan röportajda hedeflerini şöyle belirtmişti: "Quick Sigorta gibi sponsorlarımızın olması başarılarımızı artırdı. Hedefimiz Avrupa şampiyonluğu!" 23-29 Ağustos 2021 tarihlerindeki yarışlarda bu hedefine ulaşan ve şampiyon olan; dokuz sporcudan, iki tekneden ve tek kadın dümenciden oluşan Quick Sigorta sponsorluğundaki HSSK Yelken Takımı, aynı zamanda mücadele ettiği şampiyonadaki "en genç takım" unvanına sahip.



'YARIŞMA PROGRAMIMIZIN MEYVELERİNİ TOPLADIK'

Yarış boyunca başarılı performanslar sergileyen Heybeliada Su Sporları Kulübü Quick Sigorta Yelken Takımı Antrenörü Saruhan Çinay, 2021 sezonu ve Avrupa şampiyonluklarıyla ilgili şunları söyledi: "Dört sene önce kulüp bünyesinde başlamış olduğumuz Sportsboat sınıfı teknelerle eğitim ve yarışma programımızın meyvelerini topladığımız bir sezon oldu. 2021 sezonu hedef yarışımız olan Avrupa Şampiyonası öncesinde, yaklaşık bir yıllık yoğun bir antrenman ve yarış programını geride bıraktık. Bu sezon katıldığımız tüm yarışlarda, kürsüde yer alma başarısı gösterdik ve eksikliklerimizi görme şansımız oldu. 13-15 Ağustos tarihleri arasında yapılan Türkiye Şampiyonası'nda ikinci olmuştuk. Bu yarıştaki kazanımlarımız sayesinde, çok zorlu



yerli ve yabancı rakiplerimizi geride bırakarak şampiyonluğu elde ettik. Bu başarıda emeği geçen sporcularımıza, kulübümüze ve sezon öncesi bizlere destek olan Quick Sigorta yetkililerine teşekkür ederiz."
Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ise yaklaşık bir yıldır sponsoru oldukları HSSK Yelken Takımı'nın başarılarıyla gururlandıklarını, spor ve sporcunun her zaman yanında olacaklarını belirttiler.

Kalamış Yelken Kulübü'nün ev sahipliğinde gerçekleşen ve 5 ülkeden 29 tekneyle 160 sporcunun katıldığı yarışlarda, HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı Avrupa şampiyonu oldu.







ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK
CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir prim-lerle sonuçlarını önlemek mümkün.

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.

Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!

CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

“İyi bir gelecek için eğitim, eğitimde güvence için sigorta”

Üniversite tercih döneminin ardından aşılama oranlarının artışı ile yeni dönemde yüz yüze eğitime geri dönülmesi de gündemde. Öğrenciler için iyi bir geleceğin temelinin eğitimden geçtiğine değinen İstanbul **Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı**, eğitimde güvencenin anahtarının ise sigorta olduğunu belirtti.

Pandeminin en fazla etkilediği alanlardan biri de eğitim. Bir yılı aşkın süredir devam eden uzaktan eğitim sürecinin ardından ülke genelinde aşılama oranlarında görülen artış ile birlikte yüz yüze eğitim için de yeşil ışık yandı. Pandemiye rağmen bir yıl boyunca sıkı çalışma ve sınav stresinin ardından üniversite ve bölüm tercihinde bulunan adayların 10 yıl sonra kendilerini nerede görmek istediklerini ve ilerde hangi mesleği yaparlarsa mutlu olabileceklerini düşünerek, kişilik özellikleri ve yönelimleri doğrultusunda tercih yaptıklarına dikkat çeken İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, “Adayların tercih listesinde yer alan üniversite değerlendirmelerinde kampüs hayatı, ulaşımı, sosyal ve bilimsel altyapısı, eğitim kadrosu, yabancı dil ve uluslararası imkanları gibi birçok ölçüt yer alıyor. Ayrıca unutulmamalı ki liste oluşturulurken üniversite ve programların detaylarını araştırmak, staj ve iş olanaklarını incelemek, üniversite hayatı için büyük önem taşıyor” dedi.

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi olarak verdikleri destekler ile öğrencilerin maddi yükümlülüklerini azaltarak iyi bir eğitim fırsatı yakalamasını önemsediklerini söyleyen Nihat Kırmızı, “Öğrencilerimiz ÖSYM Bursu dışında pek çok indirim desteğinden yararlanabiliyor. Tüm bölüm ve programlarımız ya tam burslu ya da %50 indirimli. Bunların yanı sıra tüm bölümlere ilk 3 tercihte %40, ilk 5 tercihte %30 indirim olanağı sunuyoruz. Ayrıca Özel Yetenek Sınavı ile girilen bölümlere ise %25’e kadar ek indirimler veriyoruz. Gerçekten çalışan, uğraşan, hayal eden öğrenciye, iyi bir eğitime ulaşması için elimizden gelen katkıyı sunmak istiyoruz. Burası bizim için ticari değil, manevi bir yer. Çoğu zaman öğrenciler diplomalarını aldıktan sonra ‘Şimdi ne yapacağım’ sorusuyla karşı karşıya kalıyor. Biz öğrencilere bu durumu yaşatmamak için eğitimlerinin yanında uygulama alanları, tecrübe ve iş alanları da oluşturuyoruz. Öğrencilerimiz diplomayı aldıklarında yapmak istediklerini çoktan belirlemiş oluyorlar. Tüm ihtimalleri düşündürerek ve önlemleri almalarını sağlayarak öğrencilerimizi sigortalamışçasına hayata hazır hale getiriyoruz” şeklinde konuştu.

YENİ KAMPÜSLER YENİ BÖLÜMLER

Üniversitenin önceki yıllarda eğitim verilen Balat ve Yenibosna’da yer alan kampüsleri yanı sıra Kazlıçeşme’de



50 bin metrekare büyüklüğünde, yaklaşık 300 yıllık tarihi ile Kazlıçeşme Kampüsü de modern eğitim birimleri ve alanında uzman akademisyen kadrosu ile eğitime geçen yıl açıldı. Yeni eğitim döneminde Şişli ve Şirinevler’de açılacak kampüslerle de birlikte okulun eğitim kapasitesinin daha da büyütüleceğini ifade eden Nihat Kırmızı, “Her eğitim yılında üniversitemizin sosyal ve teknolojik altyapısını güçlendirerek, öğrencilerimizin hedeflerine giden yolda çağın gerekliliklerine uygun ve modern dünyaya uyum sağlayan eğitimler alması için çalışmalarımızı giderek artırıyoruz. Bu yıl içerisinde de açılışını yaptığımız; Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi’nde; Resim, Tiyatro, Dijital Oyun Tasarımı, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi’nde; İşletme (Türkçe-İngilizce), Ekonomi (Türkçe-İngilizce), Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik (Türkçe-İngilizce), Yönetim Bilişim Sistemleri (İngilizce) bölüm ve programlar ile akademik kimliğimizi güçlendiriyoruz. Yine bu yıl içerisinde Plato Meslek Yüksekokulu’nda Optisyenlik ve Turist Rehberliği programının açılışını ve Spor Bilimleri Fakültesi ve Sağlık Bilimleri Fakültesi’nin kuruluşunun mutluluğunu yaşıyoruz” dedi.

Sigorta güvencesi hayatın her alanında olduğu gibi eğitim alanında da yarınların teminatı olarak beklenmedik risklere karşı koruma sağlıyor. Anneler, babalar eğitim masraflarını üstlenirken beklenmedik bir durumda çocukların eğitimine devam edebilmesi için güvence sağlayan eğitim sigortasından faydalanabiliyor. Eğitim ferdi kaza sigortası ile sigortalının kaza sonucu vefat etmesi veya sürekli sakat kalması durumunda; poliçede ismi kayıtlı öğrenciye ait ödemesini üstlendiği taksite bağlı tüm yıllık eğitim, servis ve yemek harcamaları için poliçede kayıtlı azami bedele kadar teminata dahil ediliyor. Bu teminatların yanı sıra sigortalının herhangi bir kaza sonucu tedavi masrafları da dahil olup Medline acil sağlık hizmetleri ile destekleniyor, poliçe süresi içinde sigortalının maruz kalabileceği kritik hastalıklar teminatı da poliçe dahilinde.

Kırmızı, “Geleceğimizin sigortası olan gençlerimizin beklenmedik risklere rağmen eğitimlerine devam edebilmesi hem de çocuklarının parlak bir geleceğe sahip olmaları, onların iyi bir eğitim almasını planlayan ailelerin içinin rahat olması için eğitim sigortası ürünleri güvenilir bir seçenek olmakta. Doğa Sigorta Eğitim Ferdi Kaza Sigortası ile öğrenciye ilişkin olarak ebeveynin maruz kalabileceği bir kaza sonucu kazaya bağlı olarak öğrencinin; okul cep harçlığı, özel ders ücreti, servis masrafı ve yemek masrafı gibi giderler temin ediliyor” dedi.

Doğa Sigorta ve İstanbul Ayvansaray Üniversitesi’nden fidan desteği



“Geleceğe Doğa Bırakalım” sloganı ile yola yola çıkan Doğa Sigorta, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi ile birlikte ülkemizde kaybettiğimiz ormanları yeniden yeşertmek adına OGEM-VAK’a 2.000 adet fidan bağışında bulundu.

“İklim değiştikçe sigortacılık da değişmek zorunda”

Türkiye sigorta sektörünün önde gelen reasürans şirketlerinden VHV Reasürans’ın CEO’su Maximilian Stahl, “Yapılan araştırmalar gösteriyor ki önümüzdeki en önemli risk faktörlerinden biri iklim değişimi ve iklim değişiminin getirdiği doğal felaketler. Dünya Ekonomik Forumu’nun yayınladığı Global Riskler 2021 raporunda da benzer bir çıkarım mevcut. İklim değişikliği ve buna bağlı gelişen felaketler, başta can kaybı olmak üzere ciddi manevi ve maddi kayıplara yol açıyor. Bu kayıpların bir nebze önüne geçmek için ise sigorta önemli bir güvence” diye konuştu.

İklim değişikliği ile birlikte artan küresel ısınmaya bağlı kuraklıklar, heyelanlar, yangınlar ve su baskınları artarken, sonuç olarak gerçekleşen felaketler ise büyük yıkımlara yol açıyor. Son dönemde bu yönde yaşanan doğal felaketlerin, gelişmiş ya da gelişmemiş ülke yönünde bir ayrımının da olmadığını görüyoruz. Kısa süre önce Avrupa’nın en güçlü ekonomilerinden biri konumundaki Almanya’nın batı bölgelerini vuran sel felaketi ve yaşananlar bunun en acı örneklerinden biri oldu. Aynı şekilde Avrupa’nın güney bölgelerinde İtalya, Yunanistan ve Türkiye’nin cennet köşelerinde çıkan orman yangınları da başka acı örnekler olarak dikkat çekti.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE DOĞRUDAN MARUZ KALIYOR'

İklim değişikliğinin ekosistemi tehdit etmesiyle birlikte bu sisteme bağlı tüm işlerin de tehlikeye atıldığına dikkat çeken VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, “İklim değişikliği önümüzdeki on yıllarda sigorta sektöründe bir paradigma değişikliğine neden olacaktır. Sektör finansal işlemlerini (fonlama, risk azaltıcı teknikler), işleyişe ilişkin yöntemlerini (sigorta ve hasar) ve genel faaliyetlerini düzenleyici gelişmelerle piyasadaki gelişmelerin yarattığı zorluklarla başa çıkabilecek



şekilde değiştirmek zorunda kalacaktır” diye konuştu.

Son yaşanan orman yangınlarının risk bağlamında acı bir tecrübe yaşattığının altını çizen Stahl, “Yangınların yaşam yerlerine, işletmelere hatta enerji üretim hatları ve tesislerine zarar verebildiğini ve buralarda çalışan ve yaşayan insanların hayatlarının büyük bir tehlike altında olduğunu ne yazık ki yaşayarak acı bir şekilde tecrübe ediyoruz. Öte yandan iklim değişikliğine doğrudan maruz kalan sektörlerin başında ise sigortacılık geliyor. İklim değişikliğiyle birlikte risklerin artması, sigorta şirketlerinin doğal afet riskini nasıl değerlendireceğini zorlaştırıyor. Bu nedenle de sigorta sektörümüz bu değişime hızlıca ayak uyduracak çözümler geliştirmek zorunda. Son yaşanan felaketlerde gördük ki, sektörümüzün aksiyon kabiliyeti hızla artıyor. Bunu sigortalıların bilgilendirilmesi, tavsiye kararlarının hızlıca alınması ve bilinçlendirme çalışmalarından gözlemleyebiliyoruz. Bunlar olumlu yönde gelişmeler. Bunun yanında ise sürdürülebilirlik anlamında sektör olarak yüksek karbonlu bir ekonomiden düşük karbonlu bir ekonomiye geçişi teşvik edecek adımlar atmalıyız” ifadelerini kullandı.

‘HASARLARIN ŞEFFAF BİR ŞEKİLDE PAYLAŞIMI GÜVENİ ARTIRIR’

Almanya'nın batı bölgelerinde yaşanan sel felaketi sonrası hasar bilgilendirmede birçok sigorta şirketinin hızlı ve şeffaf bir şekilde paylaşımlarda bulunduğunu ifade eden Maximilian Stahl, bu tür bir refleksin sigortacılığa olan güven artışında önemli bir gösterge olduğunu ve bunun Türkiye'de de mutlaka yaygınlaşması gerektiğine dikkat çekti. Öte yandan sigorta ve reasürans şirketlerinin risk farkındalığının artırılmasına poliçeleri (riske dayalı sigorta primleri, ilave prim ve/veya indirimler, gerekli afet önleme tedbirleri, koşul ve şartları) aracılığıyla katkı sağlayabileceğini ifade eden Stahl, "Avrupa sigorta sektöründe yapılan ileri düzeyde risk haritaları gibi risk farkındalığının artırılması yönlü destekler, Türkiye’deki sigorta ve reasürans şirketlerimiz aracılığıyla da yapılabilir" dedi.

‘TARTIŞMA ŞEKLİMİZİ DEĞİŞTİRMELİYİZ’

“İklim değişikliği konusundaki tartışma şeklimizi değiştirmeliyiz” diyen VHV Reasürans’ın CEO’su Maximilian Stahl, “2020 yılında açılanan ILO raporu da bizi uyarıyor. Rapora göre 1,5 derecelik bir küresel sıcaklık artışı olması halinde iklim değişikliğinin 2030 yılına kadar dünya çapında 2,4 trilyon dolar ekonomik kayba ve 80 milyonluk iş kaybına neden olması bekleniyor. 100 yılı aşan tecrübemizle VHV olarak daha önce de dile getirdiğimiz üzere sektör olarak iklim değişikliğinden kaynaklanan risklerin uyarlanması ve azaltılmasına odaklanmalıyız” dedi. Stahl, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bunun ardından söz konusu konuyu sektör üstüne taşıyarak başta devletler olmak üzere, bilim dünyası, finans ve ekonomi dünyası, sivil toplum kuruluşları ve şirketlerin bir araya geldiği bir İklim Değişikliği Kurulu oluşturulmalı ve hızla aksiyona geçilmeli.”

‘SEKTÖREL BİR AKSİYON PLANI YAPILMALI’

Önemli yatırımların ani ve öngörülemeyen risklerinin devredildiği, finans sektörünün önemli sacayaklarından biri olan sigorta sektörünün bu misyonla iklim değişikliğine yönelik alınacak önlemlerin kararlaştırıldığı bir aksiyon planının önemine dikkat çeken VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "Sigortasız kayıplar artarken bazı varlıklar sigortalanamaz hale geliyor. Bu nedenle alınacak tedbirler ve sektör olarak yapılması gerenler ile yaptırımlar üzerine projeler üretmeliyiz. Unutmayalım ki değerlerimizin ve yatırımlarımızın teminat altına alınması geleceğimizin güvencesidir. Sigorta, riskin tanımlanmasından transfer ve bertaraf edilmesine kadar devam eden risk yönetimi döngüsünün ayrılmaz bir parçasıdır. Sigorta ayrıca sigortalıların iklim değişikliğine uyum sağlamasına da yardımcı olmaktadır. Risk gerçekleştiğinde satın alamayacağınız tek şey sigorta teminatıdır" dedi.

VHV Reasürans CEO’su Maximilian Stahl, iklim değişikliğinin artık günümüzün en önemli risk faktörlerinden biri olduğunu son dönemde yaşanan doğal felaketlerin bir kez daha kanıtladığını belirterek, “Gelişmiş ya da gelişmemiş ülke ayrımı olmadan dünyanın birçok bölgesinde yaşanan doğal felaketler sigortanın önemini bizlere ne yazık ki acı bir şekilde gösteriyor. Sigortacılık da iklim değişimine mutlaka ayak uyduracak bir değişim yaşamak zorunda” diye konuştu.

SFS, Kimlik Paylaşım Sistemi projesi ile parametrik ve esnek çözümler sunuyor

Sigorta şirketlerini dijital platformlar dahil olacak şekilde uçtan uca sigortalılarla hızlı ve etkin şekilde buluşturan SFS, toplanılan her türlü veriyi, bilgiyi koruyor ve bu bilinçle sistemlerini geliştiriyor. SFS, Kimlik Paylaşım Sistemi projesi ile sabit çözümler sunmak yerine, parametrik ve esnek çözümler sunmaya devam ediyor.

Küresel düzeyde oluşan salgının da etkisiyle neredeyse her sektörün teknolojik atılım süreci artık zorunluluğa dönüşmüş durumda. Şirketlerin bir taraftan eşi görülmemiş bir pandemi yılının etkileri ile mücadele ederken diğer taraftan da artan rekabet ve değişen müşteri tercihlerine ayak uydurmaya çalıştıklarına dikkat çeken SFS Arge ve Yazılımdan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Sol, "Geçtiğimiz yıllarda 'dijitalleşme' rekabet için tercih nedeni olarak görülürken günümüzde var olma ve oyunda kalma zorunluluğuna dönüşmüş durumda. Sigorta sektöründe de durum benzer şekilde. Geçtiğimiz yıl daralan sektör, içinde bulunduğumuz yılda güçlü bir geri dönüşü yaşamayı arzulamakta ve sigorta şirketleri ürünlerini en hızlı ve en etkin şekilde müşterileri ile buluşturmak istemekte" dedi. "Peki bu kadar hızlı gelişen ve dönüşen dijital dünyada yeterince güvende miyiz? Başta sigortalılar olmak üzere tüm paydaşların 'Özel Hayat Gizliliği' ve 'Kişisel Verilerinin Korunumu' etkin şekilde sağlanıyor mu?" sorularını yanıtlayan Sol, "Daha hızlı teklif verebilmek, kullanıcıya daha iyi bir hizmet ve satın alma deneyimi yaşatmak için tüm kurum ve kuruluşlar ile yapılan entegrasyonlarda en uç noktalardayız. Kullanıcıdan minimum veri alınarak maksimum bilgiye ulaşabilmek her sistemin nihai hedefi durumunda. Elde edilen veri ve bilgilerin hukuka aykırı olarak işlenmesini ve erişilmesini önlemek, bu bilgilerin muhafazasını sağlamak, farklı bir amaçla kullanılmasını engellemek, erişimlerin verilen yetkiler doğrultusunda gerektiğinde maskeli ve izlenebilir şekilde olmasını sağlamak gibi sorumluluklar da beraberinde geliyor. İlave olarak gelecek her türlü saldırıya karşı da korunaklı olunması gerekiyor" cevaplarını verdi. "Geçtiğimiz yıllarda ülkemizde de uygulamaya konulan ve son zamanlarda oldukça önem verdiğimiz 'Kişisel Verilerin Korunumu Kanunu' ile ilgili çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Bir taraftan sigorta şirketlerini dijital platformlar dahil olacak şekilde uçtan uca sigortalılarla hızlı ve etkin şekilde buluşturmaya, diğer taraftan ise toplanılan her türlü veriyi, bilgiyi korumaya önem veriyor ve bu bilinçle sistemlerimizi geliştiriyoruz" diyen Burak Sol, KVKK çalışmalarını şöyle anlattı: "Bu kapsamda sigorta ekosisteminin öncü bileşenleri olan 'Sigorta Bilgi Merkezi' ve 'Kimlik Paylaşım Sistemi' ile yapılan entegrasyonlarda veriyi hukuka uygun şekilde saklama, dijital platformlar dahil istenilen tüm satış kanallarında yetkiler doğrultusunda maskeli olarak ekranlarda gösterme ve paylaşma projemizi gerçekleştirdik. Bu projeyi KVKK çalışmalarımızın bir parçası olarak görüyoruz. Bu süreçteki veri akışını başlatan kullanıcıların güvenliğini standartlara uygun parola politikası belirleyip uygulayarak, istenildiğinde rahatlıkla alternatif yapılarında kullanılabileceği iki faktörlü SMS doğrulaması ve kullanılmayan ekranların zaman aşımına uğrayarak kapanması ile güçlendirdik. Bu geliştirmeler sayesinde ihmal veya şifre çalınmasına dayalı veri sızıntılarının da önüne geçmiş olduk. Sonrasında yine yetkilere bağlı olarak kullanıcıya gerekli olan minimum veriyi ekranda tanılanabilir formatta maskeli şekilde gösterdik. Tüm bunları yazılımdan bağımsız, veri yöneticileri tarafından rahatlıkla tanımlanabilir ve izlenebilir merkezi bir yetki yönetim yapısı üzerinden sağladık. Bu sayede kimin hangi veriye ne zaman ve ne şekilde erişebileceğini yönetebilir, kim hangi veriye ne zaman hangi kanaldan eriştiği sorusuna da her zamankinden daha detaylı şekilde cevap verebilir olduk. Ayrıca yasal zorunluluk haline gelecek olan KPS sisteminden kişisel bilgilere erişim için kişinin kimlik numarasına ilave olarak doğum tarihinin de eklenmesini tercihe bağlı olarak sağlamış olduk. Kullanıcı ve veri güvenliğine ilave olarak bilgi çalma ve kötü niyetli saldırılara karşı insan ve bilgisayar ayrımını yapabilecek olan captcha kullanımını devreye aldık. Başta web servisler olmak üzere yine tüm dijital ve temel sigortacılık ekranları dahil olacak şekilde veri sorgulama işlemleri esnasına çok kriterli tanımlanabilir limit yapısı uyguladık." "Kendimizi bu süreçte sadece yazılım ve teknoloji sağlayıcısı olarak görmüyoruz" diyen Sol, "Tecrübeli danışman ekiplerimizle sigorta şirketlerinin rekabet avantajlarını korumak, ilerletmek, sürdürülebilir kârlılık sağlamak ve sigortalılarına ürünlerini hızlı, etkin ve amaca uygun şekilde ulaştırmaları için de danışmanlık veriyoruz. Tüm bunları sağlamak için etkili, dengeli, yeterli ve istendiğinde yazılıma müdahale etmeden rahatlıkla tanımlama ile genişletilebilir güvenliğe inanıyoruz. Her zaman olduğu gibi 'Tek Yerde Tanımla Her Yerde Kullan' prensibimizden ayrılmadan, tanımlanan yetki ve kısıtlamaların aynı anda web servisler, portaller, mobil kanallar gibi tüm dijital mecralarda ve temel sigortacılık sistemlerinde ilave bir çalışma yapmadan kullanılabilir olmasına özen gösterdik" şeklinde konuştu. "Uçtan uca veri ve bilgi güvenliğini sağlamak için sistemleri veri keşfi ve analizi, yetki matrisi, operasyonel işlemler, zamanlanmış görevler, kullanıcı güvenliği, izlenebilirlik ve raporlama olarak ana başlıklar halinde ele alıyoruz" diyen Sol, sözlerini şöyle noktaladı: "Çözümlerimizi sadece SFS sistemlerinden değil, tüm sigorta sektörünün hatta farklı sektörlerin de rahatlıkla kullanabilecekleri düzeyde ve API katmanları ile erişim sağlanabilir şekilde kurguladık. Merkezi yetki matrisi sayesinde sadece sigortacılık değil, kullanmış olduğunuz farklı sistemlerin de veri güvenliğini sağlayabilir durumdayız.


Burak Sol

'PARAMETRİK VE ESNEK ÇÖZÜMLER'

Ray Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Ceyhun Ulu, "KPS Taahhütnamesinde yer alan hususların hayata geçirilmesi konusunda SFS her zamanki gibi bize sabit çözümler sunmak yerine, parametrik ve esnek çözümler sundu. Örnek maskeleme imkanını sistemdeki tüm alanlar için kullanıcı grupları bazında yapabiliyor olmamız, sadece bu taahhütname içeriğindeki hususları değil KVKK ve bilgi güvenliği kapsamındaki şimdiki ve ilerideki ihtiyaçlarımızı da adreslemiş oldu. Yine eklenen güvenlik önlemlerinin sunucu, kullanıcı ve acente bazında değiştirilebiliyor olması değişen ihtiyaçlara çok daha kolay ve hızlı adapte olmamızı sağladı. Sorunsuz denebilecek bir geçiş ile 2FA kullanımına başladık, SFS ailesine teşekkür ederiz" dedi.


Ceyhun Ulu

'ÖNEMLİ BİR ALTERNATİF OLACAK'

Quick Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Zafer Emir, KPS projesiyle ilgili şunları söyledi: "Online sigortacılık işlemlerinin son birkaç yıldır hızla artıyor olması, pandeminin de bu hıza doping etkisi yapması bilgi güvenliği kavramını daha da önemli bir hale getirmiştir. Bu yüzden bu regülasyon değişikliği sigorta sektörünün özellikle de acentelerin pandemi süresince yaşamış oldukları veri hırsızlığı ve sistemlerinin kötüye kullanılmasına yönelik engellemeler için önemli bir katkı sağlayacaktır. Bu kapsamda, sigortacılık çözüm ortaklarımızdan SFS ile yaptığımız 1. faz KPS projesi, Sigorta Birliği Gözlem ve Denetim Merkezi'nin vermiş olduğu geçiş tarihlerine tam uyum sağlanarak başarı ile tamamlanmıştır. Projenin, SFS'nin Temel Sigortacılık Uygulamasında olduğu gibi esnek, parametrik yapısına uygun bir şekilde tasarlanmış olması ihtiyaçların yönetiminde büyük kolaylık ve çeşitlilik sağlamakta. KPS projesinin tüm fazları tamamlandığında KVKK kapsamında ihtiyaç duyulan yazılımlar için de özellikle SFS altyapısını kullanan şirketler için önemli bir alternatif olacaktır."


Zafer Emir



Ülkemiz, coğrafi konumu nedeniyle iklim değişikliğinden en çok etkilenecek ülkeler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz aylarda gerçekleşen zincirleme yangınlar ve seller tehlikenin boyutunu bir kez daha ortaya koyuyor. Hasarların riskin fazla olduğu ve bu nedenle sigorta fiyatlarının yüksek olduğu bölgelerde meydana gelmesi ise sigortalılığı ya da zorunlu sigortaların kapsamını artıracak yeni çözümlerin devreye alınması ihtiyacını vurguluyor.

İklim değişiyor, afetlerle yaşam başlıyor

Tüm dünyayı etkisi altına alan iklim değişikliği kaynaklı afetler, küresel ısınmadan en çok etkileneceği düşünülen ülkeler arasında yer alan Türkiye'de de etkisini güçlü bir şekilde hissettirmeye başladı. 28 Temmuz 2021'de Antalya'nın Manavgat ilçesinde başlayan ve Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki 49 ilde patlak veren 299 orman yangınında 8 kişi hayatını kaybederken, yüzbinlerce hektar orman ve yerleşim yeri küle döndü. Bunun yanında çok sayıda hayvan telef oldu ve pek çok vatandaş işlerini ya da evlerini kaybetti. Batı Karadeniz'de başlayan aşırı yağışlar sonucu yaşanan sellerde ise meydana gelen can kayıpları, bu yazının yazıldığı an itibarıyla Kastamonu'da 71, Sinop'ta 10 ve Bartın'da 1 kişi olmak üzere 82'ye yükselmişti.

NORMALE DÖNÜŞÜN FATURASI 2.5 MİLYAR LİRA

Bakanlık tarafından yapılan açıklama, yangın ve sel felaketlerinin boyutunu ortaya koyuyor.

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum'un yaptığı bilgilendirmeye göre, son 1.5 ayda yaşanan yangın ve sel felaketleri sonrası yeniden yapım sürecinin maliyeti 2 milyar 484 milyon lira olarak hesaplandı. Açıklamada, Antalya'daki yangında 1.360'ı Manavgat'ta olmak üzere toplamda 1.641; Muğla'da ise 195'i Marmaris'te toplam 270 yıkık ve acil yıkılacak ağır hasarlı bina tespit edildiği belirtildi.

Bakan Kurum, sellerin bilançosunu da açıkladı. 14 Temmuz'da Rize'de 22 Temmuz'da Artvin'de yaşanan sel felâketleri sonucunda Rize dere yatağında kalan ve zarar gören yapı sayısı 650 olarak tespit edilirken, Rize ve Artvin bölgesindeki sellerin neden olduğu toplam hasar 472 milyon 865 bin lira olarak hesaplandı.

Bu kapsamda kamu tarafından yürütülecek yeniden yapılanma çalışmaları ise bu ayın başında tamamlanması beklenen ihale sürecinden sonra başlayacak. Tahminler ise yeniden yapılanma maliyetinin yangın nedenli hasarlarda 1.08 milyar lira, sel nedenli hasarlarda ise 927 milyon lira olacağı yönünde.





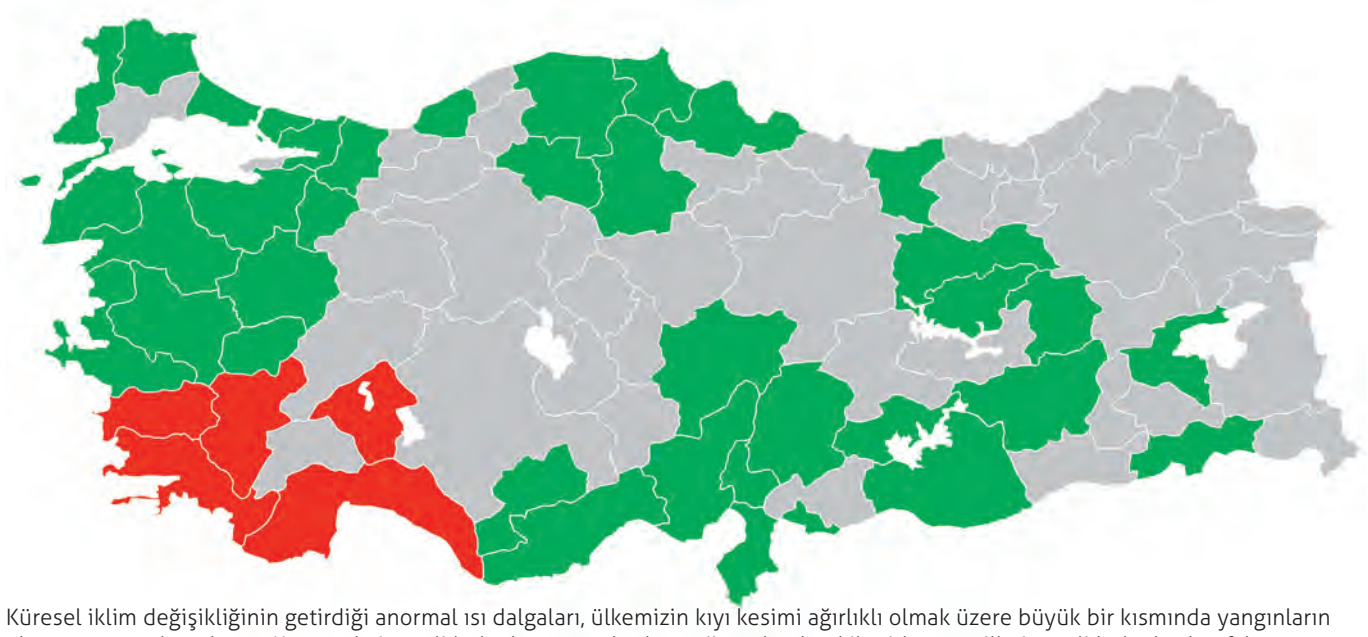
Kastamonu ilinin Bozkurt ilçesinden geçen Ezine Çayı'nın yoğun yağışlar sonucunda taşması bölgede büyük hasara neden oldu. Çok sayıda can kaybına neden olan afet sonrası dere yatağına yakın yapılaşma konusu bir kez daha gündeme taşındı.

ÜLKEMİZDE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ RİSKİ ÇOK BÜYÜK

Ülkemizin de içerisinde yer aldığı Akdeniz Havzası, küresel iklim değişikliğine karşı yerkürenin en hassas bölgelerinden birisi. WWF-Türkiye tarafından yapılan bir araştırma, endişe veren sonuçlar ortaya koyuyor. Özetlemek gerekirse;

- Ülkemizde sıcaklık artışı 2030'lu yılların sonuna kadar sınırlı kalacak, bu dönemden sonra son derece hızlı bir artış gözlenecek,
- Mevsimsel ve bölgesel farklılıklar göstermekle beraber sıcaklık artışı 1960-1990 dönemine göre kış mevsiminde 4°C, yazın ise 6°C civarına ulaşacak. Çoğu durumda yangınların çıkmasını sadece birkaç derecelik fark belirliyor,
- Kış yağışlarında Türkiye genelinde azalma görülürken, Kuzey Anadolu'nun doğu yarısında yağışlar artacak. Bu durum da geçtiğimiz aylarda yaşadığımız sel felaketlerinin sıklaşacağına işaret ediyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Küresel iklim değişikliğinin getirdiği anormal ısı dalgaları, ülkemizin kıyı kesimi ağırlıklı olmak üzere büyük bir kısmında yangınların oluşmasına neden oluyor. Kırmızıyla işaretli bölgeler yangınlardan yoğun olarak etkilenirken, yeşille işaretli bölgelerde ufak ve orta çaplı yangınlar meydana geldi.

SİGORTACILIK VE ÖZEL EMEKLİLİK DÜZENLEME VE DENETLEME KURUMU (SEDDK):

Vatandaş teminatsız bırakılmamalı

"Yangınlarda zarar gören mallara ait konut sigortası, kara araçları kasko sigortası gibi mal sigortalarına sahip vatandaşlarımızın zararların tazmininde, poliçelerde teminatı sınırlayan hususların sigortalı lehine yorumlanarak zarar gören vatandaşların teminatsız bırakılmaması adına azami özenin gösterilmesi, faydalı olacaktır."

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK) yapılan açıklamada, kurumun, "Genel Hayata Etkili Afet Bölgesi" ilan edilen yerlerde orman yangınlarından zarar gören vatandaşların ve yangınlara müdahale çalışmalarına katılan resmi görevlilerin sigorta ihtiyaçlarının kolaylaştırılması amacıyla bazı tedbirlerin alınmasına karar verdiği bildirildi. Vatandaşların zararlarının hafifletilmesi amacıyla SEDDK tarafından alınan tavsiye niteliğindeki kararların başında "orman yangınlarında zarar gören mallara ilişkin hasarların ödenmesi" geldiği kaydedildi. Açıklamada, "Yangınlarda zarar gören mallara ait konut sigortası, kara araçları kasko sigortası gibi mal sigortalarına sahip vatandaşlarımızın zararların tazmininde, poliçelerde teminatı sınırlayan hususların sigortalı lehine yorumlanarak zarar gören vatandaşların teminatsız bırakılmaması adına azami özenin gösterilmesi, hasar ödemelerinin mümkün olan durumlarda sigorta şirketlerince ex-gratia (lütuf-hatır ödemesi) kapsamında değerlendirilmesi faydalı olacaktır" denildi. Hasar ödemelerinin en kısa sürede tamamlanabilmesi amacıyla mevzuat gereği sigortalılardan talep edilen bilgi ve belgelerin temini konusunda yangından zarar gören vatandaşlara azami ölçüde kolaylık sağlanmasının önem arz ettiği bildirildi.

PRİM ÖDEMESİNDE KOLAYLIK

Açıklamada, sigorta poliçelerine ilişkin yapılacak prim ödemelerinde yaşanması muhtemel gecikmelerde poliçelerin iptal edilmemesi ve ödemelerin yapılabilmesi için ilave olarak en az bir ay süre tanınması istendi. Afet bölgesi ilan edilen yerlerde zorunlu trafik sigortası yaptırılması veya yenilenmesinde yaşanabilecek olası gecikmelerin göz önünde bulundurulacağı geçtiğimiz ayın sonuna kadar zorunlu trafik sigortası yaptırması gerekenler için ilave prim uygulanmayacağı, sigortalıların hasarsızlık indirim hakkı kullanımının olumsuz etkilenmeyeceği aktarıldı. Bu bölgedeki madenlerde poliçe başlangıcından itibaren 6 ay içinde yenilenmesi gereken risk incelemesinin bir ay ertelendiği bildirildi. Açıklamada, yangınlarda vefat eden vatandaşların vefat teminatlı sigorta poliçelerine ilişkin yapılacak tazminat ödemelerine öncelik tanınması gerektiği belirtildi: "Zarar gören vatandaşlara hayat veya sağlık sigortası yaptırılmasında yaşanabilecek olası gecikmeler göz önünde bulundurularak, sigortalıların bu süreçlerinde hak kaybına uğramamaları, yangınlar nedeniyle, özel sağlık sigortasını kullanan vatandaşların varsa hasarsızlık indirim hakkı kullanımının olumsuz etkilenmemesi, ayrıca tamamlayıcı sağlık sigortası bulunan vatandaşların kullanım hakkının eksilmemesi hususları önem arz etmektedir." Açıklamada, ekspertiz faaliyetlerinin en kısa sürede tamamlanması gerektiği kaydedilerek, şu bilgilere yer verildi: "Risk öncesinde hasarı önlemek ve hasar gerçekleştikten sonra azaltmak amacıyla yapılacak zararın önlenmesi, azaltılması, artmasına engel olunması tedbirleri ve bunlara ilişkin masraf/makul giderlerin teminat kapsamında sayılması ve bu tedbirlerin iyi niyet esasınca genişletilerek yorumlanması, zararın önlenmesi, azaltılması, artmasına engel olunması tedbirleri için hasar ihbarı sonrasında avans ödemesi yapılması, ikame araç temin etme sürelerinin uzatılması, asistans hizmet kapsamlarının genişletilmesi hususlarında kolaylık sağlanması tavsiyelerinin şirketlerce değerlendirilmesi faydalı olacaktır."

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ:

Yangın kaynaklı hasar ihbarı 1800'ü, sel kaynaklı hasar ihbarı 600'ü geçti

"Sigorta sektörü olarak, tüm paydaşlarımızla birlikte, zararların bir an önce giderilebilmesi adına sorumluluğumuzu eksiksiz yerine getirmek için her zamanki gibi çalışmaya devam ediyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Manavgat, Bodrum, Marmaris ve Milas'ta yangınlarla; Artvin, Rize, Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta ise sellerle oluşan hasarlar hakkında açıklamalarda bulundu.
Manavgat, Bodrum, Marmaris ve Milas ilçelerinde, yangın ve kasko poliçeleriyle sektörün sağladığı toplam teminat tutarının yaklaşık olarak 100 milyar TL olduğunun altı çizilen açıklamada, "19 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla yangınlar sebebiyle tüm bölgelerden 1852 hasar ihbarı alınmıştır" denildi. Söz konusu tarih itibariyle 3 milyon 700 bin liralık hasar ödendiği ve toplam hasar tutarının da 61 milyon 500 bin TL olarak belirlendiğini açıklandı. Hasar ihbarlarının 706'sı Bodrum'dan, 524'ü Manavgat'tan, 377'si Marmaris'ten ve 245'i Milas'tan yapıldı.
Artvin, Rize, Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta, kasko, konut, işyeri, yangın ve mühendislik poliçelerinde 687 ihbar dosyasıyla birlikte toplam hasar tutarı yaklaşık olarak 83 milyon TL olarak belirlenirken, söz konusu tarih itibariyle ise yaklaşık olarak 14 milyon TL ödeme yapıldığı ifade edildi.
Hasar ihbarlarının 124'ü Artvin'den, 46'sı Rize'den, 40'ı Bartın'dan, 277'si Kastamonu'dan ve 200'ü Sinop'tan yapıldı. İhbarların Artvin ve Rize'de ağırlıklı olarak kasko ve işyeri poliçelerinde; Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta ise kasko ve yangın poliçelerine yönelik olduğu görüldü.

'HIZLA AKSİYON ALDIK'

TSB, yangınlar ve sellerden zarar gören sigortalılara bir an önce destek olmak için ilk günden itibaren çok yoğun çalıştıklarının altını çizerek, "Afet Koordinasyon Merkezleri ivedilikle iletişim kurabilmek için TSB uzman personelini bölgeye yönlendirmek, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ile iletişime geçerek bölgedeki sigortalılara SMS aracılığı ile sigorta poliçelerinden nasıl yararlanabilecekleri konusunda hızlıca bilgilendirme yapmak, evrak temin sürecinde gerekli kolaylıklar sağlamak gibi yollarla sürecin en doğru ve etkin şekilde işlemesi için çalışıyoruz. Birçok sigorta şirketimiz, afet bölgelerine gerek temsilcilerini göndererek gerekse irtibat büroları kurarak zararın giderilmesine yönelik hızla aksiyon alırken, avans niteliğinde ödemeler yapılması kararımızla birlikte ise sigortalılarımızdan olumlu geri dönüşler almaya başladık. İhbarlar devam ediyor, sigorta sektörü olarak yaraların sarılması, zararların bir an önce giderilebilmesi ve hasar tazmin sürecinin hızla işletilebilmesi adına, sektörün rehber kuruluşu olarak, sorumluluğumuzu eksiksiz yerine getirmek için tüm paydaşlarımızla birlikte her zamanki gibi çalışmaya devam ediyoruz" açıklamasında bulundu. TSB, son dönemde dünyanın birçok yerinde felaketlere şahit olunduğuna dikkat çekerek, "Uluslararası sektörel raporlara göre, 2021 yılının ilk altı ayında dünya genelinde meydana gelen 163 doğal afette ekonomik kayıplar yaklaşık 93 milyar dolara bunun içinde sigortalı hasarların da büyük bir kısmı gelişmiş ve sigortalılık oranlarının yüksek olduğu ülke kaynaklı olmak üzere yaklaşık 42 milyar dolara ulaştı. Buradan da anlaşılacağı üzere sigortalı hasar oranları toplam hasarın yaklaşık yüzde 50'lere yaklaşmakta ve bu oran da her geçen gün artmakta. Ülkemizde ise yaşanan doğal felaket kaynaklı ekonomik kayıpların henüz yüzde 10'lar civarındaki kısmı, sigortalı kayıplardan oluşuyor. Sigorta bilincinin yüksek olduğu ülkelerde yaşanan felaketlerin yarattığı ekonomik kayıpların etkilerinin çok kısa sürede atlatıldığını görüyoruz. Unutulmamalı ki iklim değişikliği dünyamızın önemli bir gerçeği ve riskler hızla artıyor. Bu nedenle de sigorta geleceğe güvenle bakmanın en önemli anahtarı ve bir gelişmişlik göstergesi" ifadelerine yer verdi.

TARIM SİGORTALARI HAVUZU (TARSİM):

Çalışmalarımıza titizlikle devam ediyoruz

"Ülkemizin pek çok noktasında meydana gelerek, can ve mal kayıplarına yol açan ve aynı zamanda tarımsal faaliyetleri de olumsuz yönde etkileyen "yangın" ve Batı Karadeniz'de etkili olan "sel" hadiseleri sebebiyle tüm ekibimiz çalışmalarını büyük bir hassasiyetle ve titizlikle sürdürmektedir."

TARSİM, ülkemizde geçtiğimiz haftalarda meydana gelen yangın ve sel hadiseleri nedeniyle ortaya çıkan hasarların son durumu hakkında bilgilendirmelerde bulunarak; zarar gören üretici ve yetiştiricilere geçmiş olsun dileklerini iletti ve sigortalılara ihbarların yapılabileceği iletişim kanallarını hatırlattı.
TARSİM'den yapılan açıklamada, geçtiğimiz haftalarda ülkemizin çeşitli noktalarında meydana gelen yangınlar sebebiyle sigortalı üretici ve yetiştiricilerden alınan ihbar adetlerinin 996'ya yükseldiği, en yüksek ihbar adedinin Antalya'dan ve hayvan hayat sigortaları branşından alındığı kaydedildi. Batı Karadeniz'de etkili olan sel sebebiyle ise de toplam 2 bin 680 adet hasar ihbarı alındığı belirtilirken; Ordu ilinden 2 bin 100 adet bitkisel ürün sigortaları ve 3 adet hayvan hayat sigortaları olmak üzere toplam 2 bin 103 adet ihbar alındığı aktarıldı.

11.6 MİLYON LİRA HASAR ÖDEMESİ YAPILDI

Açıklamada şu bilgilere yer verildi: "Ülkemizin pek çok noktasında meydana gelerek, can ve mal kayıplarına yol açan ve aynı zamanda tarımsal faaliyetleri de olumsuz yönde etkileyen "yangın" ve Batı Karadeniz'de etkili olan "sel" hadiseleri sebebiyle tüm ekibimiz çalışmalarını büyük bir hassasiyetle ve titizlikle sürdürmektedir. Söz konusu yangın olaylarının meydana gelmesini takiben; Adana, Osmaniye, Antalya, Mersin, Muğla, Balıkesir, İzmir, Karaman, Aydın ve Burdur illerinden 996 adet ihbar alınmıştır.
Toplam 758 adet hasar ihbarı yapılan Antalya'daki ihbarların büyük bir kısmını hayvan hayat sigortaları branşı oluşturmaktadır. Bu branşı, sera ve bitkisel ürün sigortaları branşları takip etmektedir. Şimdiye kadar toplam 10 ilden yangın nedenli ihbar alınmıştır. Alınan hasar ihbarlarını takiben eksper görevlendirmeleri çok hızlı bir şekilde yapılmaktadır. Hasar tespit çalışmaları mevcut durumda 50 eksper ve ilgili Bölge Müdürlüklerimizin nezaretinde sahada devam etmektedir. Genel Müdürlüğümüzde hasar raporlarının incelenmesi sonrasında dosyaları tamamlanan sigortalı üretici ve yetiştiricilerimize hasar ödemeleri yapılmaya başlanmıştır. Mevcut durumda dosyaları tamamlanan üretici ve yetiştiricilerimize 11.6 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirilmiş olup, 380 bin lira daha ödeme yapılacaktır.

RAPORLAR İNCELENİYOR

TARSİM'in açıklamasının devamı ise şöyle: "Geçtiğimiz günlerde Batı Karadeniz'deki illerde etkili olan sel hadisesi sebebiyle, Bartın, Kastamonu, Ordu, Samsun ve Sinop illerinden toplam 2.680 adet hasar ihbarı alınmış olup, ihbarların tamamına yakınını Bitkisel Ürün Sigortası branşı oluşturmaktadır. Hasar tespit çalışmalarında 83 eksper görev almaktadır. Genel Müdürlüğümüzde hasar raporlarının incelenmesi sonrasında dosyaları tamamlanan sigortalı üretici ve yetiştiricilerimize hasar ödemeleri gerçekleştirilecektir. Hasarları olan üretici ve yetiştiricilerimiz, gerekli işlemlerin yapılabilmesi için hasar ihbarında bulunmalıdır. Hasar ihbarları, kolaylıkla ve hızlı bir şekilde, pek çok kanal aracılığıyla 7/24 gerçekleştirilebilmektedir. Bitkisel ürün, sera sigortaları ve hayvan hayat sigortaları branşları için, 0850 250 82 77 numaralı Hasar İhbar Hattımız, TARSİM Mobil ve kurumsal internet sitemiz www.tarsim.gov.tr'deki poliçe sorgulama/hasar ihbarı ekranı üzerinden yapılabilmekle birlikte, bitkisel ürün ve sera sigortası branşları için bu kanallara ek olarak yetkili acenteler aracılığıyla da ihbarda bulunulabilmektedir. Bir daha böyle olaylarla karşılaşmamak ümidiyle, hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, kederli ailelerine başsağlığı ve sabır diliyoruz. Yangın ve sel hadiselerinin meydana geldiği tüm bölgelerdeki halkımıza geçmiş olsun dileklerimizi iletiyoruz."

Ülkeyi etkisi altına alan yangınlardan en çok etkilenenlerden biri de çiftçiler oldu. Yangından hasar gören tarım arazileri, ürünler ve telef olan hayvanlar için yapılan ödemeler yazının kaleme alındığı an itibarıyla 11.6 milyon lirayı geçti.



TÜRKİYE SİGORTA EKSPERLERİ DERNEĞİ:

Gerekli gayret ve çabayı gösteriyoruz

"Sigorta eksperleri olarak daha önce yaşanan deprem, sel vb. doğal afetlerde olduğu gibi üzerimize düşen sorumluluğumuzun bilinci dâhilinde sektörün tüm kuruluşları ile birlikte uyum ve koordinasyon içerisinde tüm tecrübe ve kaynaklarımızı seferber ediyoruz. Hasar tespit çalışmalarını hızla tamamlayıp, dosya süreçlerini hızlandırmak için gerekli gayret ve çabayı göstermekteyiz."

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği (TÜSED), ülkemizde devam etmekte olan orman yangınları sebebiyle sigortalı kıymetlerde meydana gelen hasarlara ilişkin açıklamada bulundu.
TÜSED, yapılan açıklamada, "Orman Bakanlığı resmi istatistiki verilerine istinaden 2020 yılı itibarı ile geriye dönük 10 yıl içerisinde 22 bin 362 adet orman yangını meydana geldiği, bu yangınlarda 61 bin 307 hektar orman alanımızın yok olduğu görülmektedir. Yangınların %13'üne denk gelen 2981 adedi doğal kaynaklı yangınlar olup %87'si ise faili meçhul, ihmal, kaza ve kasıt kaynaklı yangınlardır. Yine TEMA vakfı tarafından yapılan açıklamada yangınların sebebinin %98 oranda insan kaynaklı olduğu ifade edilmektedir. Dünyada ise her yıl orman alanlarının %3'lük kısmının kaybediliyor olması da son derece üzücü bir durumdur" ifadelerine yer verdi.

YERLEŞİM ALANINDA DÜŞÜK, TARIMDA YÜKSEK SİGORTALILIK

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği Yönetim Kurulu'nun yaptığı açıklamanın tamamı ise şöyle: "Söz konusu yangınlar sebebiyle başta can kayıpları olmak üzere orman ekosistemi, bitki örtüsü ve orman canlılarının yanı sıra tarım alanları, meyve bahçeleri, seralar, büyükbaş, küçükbaş hayvan, bal, balık vb. üretim çiftlikleri, enerji santralleri, konut, iş yeri, fabrika, turizm tesisi, araç ve emtia gibi tüm sigorta konusu kıymetler de zarar görmektedir.
Başta Manavgat, Bodrum ve Marmaris ilçeleri olmak üzere ülkemizin çeşitli bölgelerinde yaşanan orman yangınları nedeniyle vefat eden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, zarar gören vatandaşlarımıza geçmiş olsun dileklerimizi iletiyor; yangın söndürme çalışmalarına katılan tüm görevli ve gönüllülere minnetlerimizi sunuyoruz. Yangınlarda zarar gören orman ekosistemi, bitki örtüsü ve orman canlıları için de büyük üzüntü duymaktayız.
Sigorta eksperleri olarak daha önce yaşanan deprem, sel vb. doğal afetlerde olduğu gibi üzerimize düşen sorumluluğumuzun bilinci dâhilinde sektörün tüm kuruluşları ile birlikte uyum ve koordinasyon içerisinde tüm tecrübe ve kaynaklarımızı seferber ederek hasar tespit çalışmalarını hızla tamamlayıp, dosya süreçlerini hızlandırmak için gerekli gayret ve çabayı göstermekteyiz.
Yangınlar ormanlık alanlarda meydana geldiğinden doğrudan etkilenen yerleşim alanları, köy, kasaba şeklinde olduğundan bu alanların sigortalılık oranlarının düşük olması üzücüdür. Bölgedeki turizm tesisleri ve devlet destekli tarım sigortalarında ise sigortalılık oranları yüksek görünmektedir."

Pandemi sonrası ofise dönüş ve yeni çalışma modeli

COVID-19 salgını ile hayatımıza giren ve başta geçici bir çalışma modeli olduğu öngörülen uzaktan çalışma modeli, salgının sonlanmaması nedeniyle kalıcı bir model olarak yerini aldı. Günümüzde, geleneksel tam zamanlı model ve uzaktan çalışma modeli arasında kalan şirketlerin denedikleri bir başka yöntem ise hibrit çalışma uygulamaları.

2019 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını ile mücadele kapsamında birçok şirket uzaktan çalışma modeline geçiş yapmak zorunda kaldı. Bu süreçte sigorta şirketleri de hızlı bir şekilde uzaktan çalışma modeline geçti. Başta geçici bir çalışma modeli olmasını öngördüğümüz uzaktan çalışma, salgının beklenenden çok daha uzun sürmesi ile yeni bir çalışma modeli halini aldı. Zaman içerisinde bu yeni çalışma modeli benimsendi ve adaptasyon sağlandı. Şimdilerde ise şirketler salgın sonrasında eskiden olduğu gibi tam zamanlı olarak ofise dönüp dönmeyeceklerinin kararını vermek için çalışmalara başladılar.
Uzaktan çalışma modelinin trafikte harcanan zamandan tasarruf sağlaması ve verimliliği artırması nedeni ile birçok şirketin hibrit bir çalışma modeline geçmeyi tercih ettiğini gördüklerini ifade eden EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman, şu açıklamalarda bulundu:

ÇALIŞAN "3 GÜN UZAKTAN 2 GÜN OFİSTEN" DİYOR

"Hibrit çalışma modeli, fiziksel alan ve teknoloji ile birlikte şekilleniyor. Bu model belirlenirken çalışanlar arasındaki etkileşimin ve sosyal iletişimin sağlanması, teknolojik alt yapının yeterliliği, maliyet yönetimi, kaynak yönetimi, verimliliğin artırılması ve çalışanlara esneklik sağlanması gibi birçok unsur arasında denge kurulması prensibi benimseniyor. Çalışma modelleri, tüm bu değerlendirmeler sonucunda oluşturuluyor. EY 2021 çalışma anketi sonuçlarına göre sigorta sektöründe çalışanlar haftada 3 gün uzaktan 2 gün ofisten çalışmayı tercih ediyor.
Uzaktan çalışma modelinin uygulanmaya başlamasının ardından sigorta şirketlerinin ofis giderlerinde düşüş yaşandı. Birçok sigorta şirketi evden çalışma modeli ile çalışanın karşılamak zorunda kaldığı giderlere destek sağlamak için nakit yardımında bulundu. Bununla birlikte sağlık, güvenlik, sosyal haklar ve diğer nakit avantajlarının da sunulduğunu görüyoruz. Diğer nakit avantajları ile pandemi ve kısıtlamaların neden olduğu finansal etkiyi azaltmak için gereken ofis ekipmanının satın alınması amaçlanıyor. Birçok sigorta şirketinin, çalışanlarının sağlıklı koşullarda çalışmasını sağlamak için masa ve sandalye gibi ofis malzemelerini evlerine gönderdiğini gözlemledik.
Yeni çalışma düzeni, teknoloji ve araçlara daha fazla yatırım yapmayı gerektiriyor. Toplantılar online olarak düzenlense de çalışanlar arasındaki etkileşimin azaldığını görüyoruz. Bu nedenle sanal toplantıları daha etkileşimli hale getirecek yeni teknolojik öğeler, uygulamalar ve araç setlerine ihtiyaç var.



İŞ ROLÜ KONUMDAN BAĞIMSIZLAŞIYOR

İşe alımların online yapıldığı ve uzaktan çalışma modelinin giderek daha fazla şirket tarafından benimsendiği bir dönemdeyiz. İleride part-time ya da freelance çalışma şeklinin yaygınlaştığını görebiliriz. İşe alımda da genel konum esnekliğinin gelecekte artması bekleniyor.
COVID-19 sonrası dünyada daha iyi bir aday deneyimi sunmak için sanal kariyer fuarları ve etkinlikleri ile tamamen uzaktan işe alım ve daha kişiselleştirilmiş kariyer yolları kullanılmaya başlandığını görüyoruz. Çok az sayıda iş rolü COVID-19'dan önce de zaten konumdan bağımsız hale geliyordu ancak COVID-19 etkisi ile giderek artan sayıda profil bu yöne doğru kayabilir.
Uzaktan çalışma, organizasyon kültürünü yönetmek, öğrenmeyi artırmak ve Ar-Ge'leri geliştirmek için mevcut normların dışına çıkmayı gerektiriyor. Sigorta şirketleri çalışanların refahını artırmak ve online öğrenim sunmaya devam etmek için mevcut çalışan bağlılığı yaklaşımlarını yeniden değerlendiriyor. Uzaktan çalışma ortamında, özellikle iş başında öğrenmenin artık daha zor olması nedeniyle, birçok çalışan için öğrenme ve gelişme fırsatlarını bulmak daha zorlaştı. Kültürel açıdan bakıldığında, sigorta şirketleri aktif olarak tüm çalışanların refahı için destek vermeye devam ediyor. Önde gelen sigorta şirketleri, herkese hem profesyonel hem de kişisel olarak elinden gelenin en iyisini yapabileceği bir ortam sağlamaya yönelik gelişmeler ortaya koyuyor. Ek olarak, motivasyon seviyelerini artırmak amacıyla çalışanların çabaları, hem finansal olarak hem de diğer teşviklerle ödüllendiriliyor.

YENİ DÜZENLEMELER GELEBİLİR

Uzaktan çalışma modelinin hayatımıza girmesi ile birlikte mevzuatın yetersiz olduğu noktalarda da yeni düzenlemeler gelmesi mümkün. Ayrıca ofise dönüşlerin başladığı bu dönemde hem ofiste hem servis kullanımlarında sağlık önemlerinin alınması, sıkı takibinin yapılması ve çalışanların aşı olmaya teşvik edilmesi salgınla mücadele kapsamında çok büyük önem teşkil ediyor.
Sonuç olarak bugün geldiğimiz noktada çoğu sigorta şirketi, operasyonel maliyetleri azaltmak, üretkenliği artırmak ve dağıtılmış ekipleri tekrar bir araya getirmek için hibrit bir modeli hayata geçirmeyi hedefliyor. Şirketler, ofisteki günlerin ve uzaktan çalışmanın bir kombinasyonu yoluyla aşamalar halinde ofise dönmeyi planlıyor."

DÜNYADAN

Küresel prim üretimi 6 trilyon 287 milyar dolar oldu

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporuna göre, 2020 yılında dünyada reel olarak 1,3 daralma ile toplam 6 trilyon 287 milyar dolarlık prim üretimi kaydedildi. Sigortacılık küresel ekonomiden %7,4 oranında pay alırken, kişi başı prim üretimi 809 dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'de 2020 yılında kişi başı 128 dolarlık prim üretilirken, sektörün gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH) içindeki payı ise %1,5 oldu.
2,5 trilyon dolarlık üretimi olan ABD sigortacılıkta reel olarak %0,6 büyürken, gelişmiş Avrupa ülkeleri ise %5,7 daralma yaşadı. Üretim, gelişmiş Asya Pasifik ülkelerinde de %reel 2,6 oranında daraldı, bu bölgenin gelişmekte olan ülkelerinde ise reel olarak %2,4 oranında büyüme gerçekleşti. ABD'den sonra 655 milyar dolarlık sigorta üretimiyle ikinci sırada gelen Çin'in reel büyümesi %3,6 oldu. Toplam küresel üretim 2020'de %44,5 oranında hayat branşından gelirken, Türkiye'de ise bu branşın payı %19 olarak kayda geçti. Global GSYİH büyümesinin 2021'de %5,8 ile tarihi bir düzeye ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu tahmin, ABD'deki %6,5 ve Çin'deki %8,3'le hizmet sektöründe gerçekleşen büyümeye dayanıyor.

Geleceğin çalışma modeli sigorta sektöründen geçiyor

Başta pandemi olmak üzere, teknolojik dönüşümler ve doğal afetler, şirketleri etkilediği kadar çalışma modellerini de etkiledi. Mercer'in yayımladığı rapora göre yeni bir iş modeline ihtiyaç var ve sigorta sektörü buna liderlik yapabilir.

Küresel boyutta, başta sigorta olmak üzere tüm sektörleri etkileyen pandemi, gelecek 10 yılda gerçekleşecek olan dönüşümün de başlangıç noktası oldu. Genelde bu dönüşümü anlatırken teknolojiden bahsediliyor. Ancak çalışanları ciddi bir dönüşüm bekliyor. Bu sebeple, uluslararası danışmanlık kuruluşu Mercer'in her yıl düzenli olarak yayımladığı Küresel Yetenek Trendleri (Global Talent Trends) raporu bu sene çok daha önem kazandı. Raporda, sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren tavsiyelerde bulunuluyor.

Üstelik yakın zamanlarda çıkan başka bir rapor, sigortacılığın "diğer sektörlere karşı giriştiği yetenek savaşını kaybettiğini" söylüyor. Denetim, Vergi ve Danışmanlık Hizmetleri sunan PwC'nin yayımladığı raporda özellikle sigorta sektöründeki mükafat ve yan haklar, çalışanların beklediği ile gitgide daha uyumsuz hale geldiği konusunda eleştiriliyor. Bu da genç yeteneklerin diğer sektörleri seçmesiyle sonuçlandırıyor.



GENÇ YETENEKLERE KOÇLUK VE 'GERİ DÖNÜŞ'ÜN ÖNEMİ

Mercer'in raporunda sektörler insan kaynaklarına yapmaları gereken yatırım önceliklerine göre kategorize ediliyor. Sigortacılıkta çalışan deneyimin öncelenmesi ve desteklenmesi gerektiğinin altı çiziliyor. Deneyimli çalışanların, sektöre yeni giriş yapmış çalışanlara ilham verecek şekilde konumlandırılmasının önemi vurgulanıyor. Bir başka ifadeyle şirkette yönetici pozisyonuna gelmiş kişilerin, işi genç yeteneklere paylaştırması kadar onlara koçluk yapması gerektiği, iyi ya da kötü yanlarıyla ilgili geri dönüşler yapması gerektiği ifade edeliyor.

Ankete katılan insan kaynakları liderleri, pandemi sonrası şirketlerin çalışanlarına iş güvencesi verme konusunda zorlandıklarını söylüyor. Çalışanların üçte biri şirkette verilen kararların ekonomi tarafından yönlendirildiğini belirtiyor. Üstelik COVID-19 pandemisi öncesi bile çalışanların %63'ünün kendisini tükenmişlik riski altında hissettiği hatırlatılıyor. Bu sebeple empatiden yoksun ekonomik kararların şirketler için doğru sonuçlar vermeyeceği yorumu yapılıyor. Geçmişte çalışanların işlerini değerlendirirken öncelikli olarak sağlık ve refahlarına odaklandıkları, pandemi sonrası "refah" kavramının değiştiği yorumu yapılıyor. Rapora göre artık çalışanların refahı hissetmesi için önemsenmeleri gerektiği belirtiliyor.

Her yıl düzenli olarak iş, çalışan ve çalışma ortamlarına dair raporlar yayımlayan Mercer, COVID-19 pandemisinin iş verene duyulan güveni düşürdüğüne dair çarpıcı rakamlar sunuyor. Pandemi öncesi işverene duyulan güven %63 seviyesindeyken 2021 ile birlikte bu rakam %43'e düştü. Bu durumu tersine çevirmek için de özellikle sigortacılığa dair iş ortamlarında daha şefkatli ve yardımsever bir çalışma kültürünün yaratılması gerektiğini söylüyor. Raporda çalışanların tekrar işe karşı motivasyonlarının artması için onları dinlemek, her gün işe neden geldiklerini anlamak gerektiği belirtiliyor. Çalışanların ihtiyaç ve amaçlarını, şirket ile uyumlu hala getirmek gerekiyor.

ÇALIŞANA MÜŞTERİ GİBİ DAVRANMAK

Pandemiyle birlikte şirketler negatif etkiyi azaltmak için esnek çalışmaya geçti. Rapora göre küresel boyutta sigorta sektörü çalışanlarına sorunsuz ve olumlu bir çalışma tecrübesi sunmayı başardı. Şirketlerin yarısından fazlası esnek çalışma politikalarını genişletirken 2021'in sonuna doğru %34'lük bir kesimin daha esnek çalışmaya geçeceği belirtiliyor. Esnek çalışma modeli, aynı zamanda şirketler için insan merkezli çalışma modelini zorunlu kılıyor.

Rapor, pandemiden önce şirketlerin %58'inin insan merkezli iş yönetimi modeline geçmeye başladığını ifade ediyor. Bu model, çalışana müşteri gibi davranmayı ortaya koyuyor.

Bu modelin inşası, iş deneyime odaklanmayı, sürekli bir geri bildirim döngüsü kurmayı ve kullanım kolaylığı sağlamak için teknolojiyi yükseltmeyi gerektiriyor. Bu çalışma modelinin kurulması ile birlikte şirketlerin performansının artacağı rakamlarla ortaya konmuş. Yüksek performanslı şirketlerde çalışanların %68'i, kendilerine has beceri ve meraklarını işverenler tarafından anlaşıldığını söylerken bu rakam düşük performanslı şirketlerde %26'ya düşüyor.

Pandemi ile birlikte dijital müşteri deneyimi sağlama ihtiyacı ve bu deneyimin kalitesi şirketler için ön sıraya çıksa da çalışanlar için yapılan teknolojik dönüşüm alt seviyede kalmış durumunda. Üstelik esnek çalışma modeli de, çalışanlar için daha kaliteli bir teknolojik dönüşüm gerektiriyor. Rapor, daha iyi bir dijital çalışma deneyimi sağlayan şirketlerin de insan merkezli bir yaklaşımı benimsemeyi ıskaladığı, teknoloji kadar insani temasın da önemli olduğunu vurguluyor.

GELECEĞİN İŞ MODELİ SİGORTACILARDA

Rapor, içinden geçtiğimiz dönemi "sarmal deneyimler çağı" olarak tanımlıyor. Rapora göre, başta pandemi olmak üzere doğal afetler veya teknolojik dönüşüm gibi durumlar, iş süreçlerini sekteye uğratacak ve şirketler arası rekabetin kurallarını değiştirecek. Sonuç olarak bu gibi durumlarla kurulan etkileşim, çalışan ve yöneticilerin iş hayatına dair sezgilerini şekillendirecek.

Rapor, internet ve sigorta sektörlerinin bu değişimi şekillendirme konusunda başı çekebileceğini öne sürüyor.

Raporda, tüm sektörlerde çalışanların enerji, zaman ve dikkatlerine olan ve gittikçe artan bir ihtiyaca dikkat çekiliyor. Bununla birlikte çalışanlar da bu durumun farkında. Ancak sigorta sektöründeki ihtiyaç diğer sektörlerden daha fazla ve çalışan deneyimlerini ortak bir havuzda toplayıp zenginleştirme potansiyeline sahip. Özetle, rapor sigorta sektörünün geleceğin çalışma modelini inşa edebileceğini savunuyor.

YETENEK ÇEKMEK İÇİN 4 ANAHTAR

Rapora göre, şirketlerin genç ve parlak insanları sektöre çekebilmek için ortaya koyması gereken dört unsur:

- **Empati:** Çalışanların, empatisi yüksek olarak tanımladıkları bir şirkette çalışma olasılığı yedi kat fazla.
- **Kucaklayıcı:** Çalışanların ilgi ve becerilerini anlayan şirketlerde çalışma olasılığı dört kat fazla.
- **Zenginleştirici:** Kariyer ortası değişiklikleri destekleyen kültüre sahip bir şirkette çalışma olasılığı dört kat fazla.
- **Verimli:** Genç ve parlak çalışanlar, en az gözetimde en fazla performansı üç kat daha fazla sergilemeye eğilimli oluyor.

TOBB SAİK Faaliyet Raporu'nu yayınladı

TOBB SAİK, Faaliyet Raporu'nu yayınladı. 2020 faaliyet yılı içerisinde 13 toplantı gerçekleştiren TOBB SAİK, 513 adet konuyu karara bağladı.

Göreve başladıkları 2018 yılından bugüne gerçekleştirdikleri faaliyetleri anlatan TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, "Tüzel kişi sigorta acenteleri ve acente şubelerinde, müdür/şube müdürünün yanı sıra ayrıca en az bir teknik personel bulundurma yükümlülüğünü kaldırarak, istihdam yükünü azalttık ve gerçek kişi acente ile tüzel kişi acente arasındaki uygulama birliğini sağladık. Acentelerin kendi illerinde açacakları en fazla 3 şube için, ilave şart aranılmaması, acenteler arası iş paylaşımında KDV mükellefiyeti doğmamasını teminen, kamu nezdinde girişimlerde bulunduk. 2019'da, il delegelerimizin katılımıyla Sigorta Acenteleri Kurultayı gerçekleştirdik. Kurultay sürecinde, Anıtkabir ziyaretinde bulunduk. Carglass, Fibabank ve Yapı Kredi Bankası ile çeşitli iş birliği projeleri planlayarak, meslektaşlarımızın acentelere özel kampanyalardan yararlanmasını sağladık. Yetkisiz sigorta aracılığının engellenmesi, acente ile broker arasında özellikli teminatlar haricinde iş paylaşımı yapılmaması hususlarında Hazine ve Maliye Bakanlığı nezdinde girişimde bulunduk, söz konusu iş ve işlemlerin engellenmesini sağladık."

ACENTELER İÇİN BİLGİLENDİRME SEMİNERLERİ

2020 yılında gerçekleştirilen faaliyetleri aktaran Yılmaz, şunları kaydetti: "2020 yılında ise, Elazığ ve İzmir depremlerinden etkilenen meslektaşlarımıza ve depremzedelere destek olduk. Meslektaşlarımıza


Özgür Yılmaz

yönelik, devlet destekli alacak sigortası ve devlet destekli tarım sigortalarına ilişkin elektronik ortamda bilgilendirme seminerleri düzenledik. Meslektaşlarımızın, COVID-19'un olumsuz etkilerinden korunmasına yönelik çeşitli çalışmalar yaptık. Bu kapsamda, statik IP adresi kullanım zorunluluğunun geçici olarak kaldırılması, COVID-19'un özel sağlık sigortası teminat kapsamına alınması, sigorta şirketlerinin acentelere yönelik destek paketi açıklaması gibi uygulamalara vesile olduk. 20 Mayıs 2020'de, Hazine ve Maliye Eski Bakanı Berat Albayrak ile video konferans görüşmesi gerçekleştirilerek sigorta acenteleri ve sigortacılık sektörüne yönelik taleplerimizi ilettik. Resmi Gazete'nin 9 Mayıs 2020 tarihli nüshasında yayımlanarak yürürlüğe giren 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e ilişkin görüş ve taleplerimizi Hazine ve Maliye Eski Bakan Yardımcısı Bülent Aksu başkanlığında 11.06.2020 tarihinde yapılan toplantıda dile getirdik. Sigorta acentelerinin tanıtımına yönelik çeşitli afişler hazırlatarak, Ticaret/Ticaret ve Sanayi Odalarımız kanalıyla dağıtımını yaptık. Ayrıca, televizyon ve dijital mecralarda mesleğimizin tanıtımına yönelik reklam filmleri yayınlattık. Sigortacılık ve acentelik mesleğine ilişkin, Oda ve Borsalarımızdan, mesleki sivil toplum kuruluşlarından ve meslektaşlarımızdan gelen görüş ve talepleri değerlendirdik, gerekli görülen hususlarda ilgili merciler nezdinde girişimlerde bulunduk. 2020 faaliyet yılı içerisinde; 13 adet İcra Komitesi toplantısı gerçekleştirdik. Bu toplantılarda toplamda 513 adet konuyu karara bağladık. Söz konusu kararlar ile, 132 sigorta acentesi hakkında disiplin soruşturması açtık. Açılan disiplin soruşturmaları sonrasında 1 acentenin 'meslekten süresiz men', 24 acentenin 'meslekten men', 9 acentenin 'kınama' ve 48 acentenin 'uyarma' cezası ile tecziyesine karar verdik. Ayrıca, ilgili mevzuatı ihlal ettiği tespit edilen toplam 38 kişi hakkında savcılığa suç duyurusunda bulunduk."

Yılmaz, toplantılarda alınan kararlar hakkında şunları söyledi: "Sigorta acentelerinin mali yapılarının güçlendirilerek, ülkemiz sigorta sektörünün geliştirilmesi ve sektörel istihdamın artırılmasını teminen, sigorta sözleşmelerinin başka bir mal veya hizmetin satışında promosyon ya da indirim unsuru olarak kullanılmaması, poliçe primleri üzerinden risturn ve iskonto uygulamalarının yasaklanması hususunda düzenleme yapılmasının, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında taban komisyon oranlarının artırılmasının ve devir zeyli uygulamasının yeniden yürürlüğe konulmasının uygun olacağı' değerlendirmesinin Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne iletilmesine, 'Zorunlu deprem sigortası poliçe yenilemelerinde daha önceki poliçede yer alan brüt yüzölçümü değerinden daha az bir değer bilgisi beyan edilmesi durumunda, yüzölçümü bilgisini teyit eden resmi kurumdan alınacak belge ibrazının zorunlu tutulmasının uygun olacağı' değerlendirmesinin DASK'a iletilmesine, 'Bilgilendirme formunun verilmediği hallerde, sigorta ettiren sözleşmenin yapılmasına 14 gün içinde itiraz etmemişse, sözleşme poliçede yazılı şartlarla yapılmış olur hükmünün eklenmesinin uygun olacağı' değerlendirmesinin Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne iletilmesine, 'Sigortalı mağduriyetlerinin engellenmesi ve usulsüz şekilde sürprimden kurtulma uygulamalarının sona erdirilmesini teminen, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında yeni alınan araç için, araç sahibinin geçmiş poliçelerine göre uygulanan indirim ve sürprimin, sadece aynı tipteki araçlar için uygulanmasının uygun olacağı' değerlendirmesinin Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne iletilmesine karar verdik. 'Yeni alınan araç için, araç sahibine ait son 10 yıl içerisindeki en avantajlı referansın kullanılmasının uygun olacağı' değerlendirmesinin Hazine ve Maliye Bakanlığı'na iletilmesine, faaliyette bulunulacak yerleşim yerinin kapasitesine göre yeni acente/şube kuruluşuna izin verilmesini teminen Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü nezdinde yazılı girişimde bulunulmasına karar verdik."

DEĞERLENDİRMELER SEDDK'YA İLETİLDİ

Özgür Yılmaz, TOBB SAİK'in 10.06.2020 ve 30.10.2020 tarihli toplantılarında verilen kararlar hakkında şunları söyledi: "'Sigorta acentesinin, kendi aracılık ettiği sigorta poliçelerine ilişkin hasar verilerini, (kusur durumu dahil) Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi sistemi üzerinden görüntüleyebilmesinin uygun olacağı' değerlendirmesinin adı geçen merkeze iletilmesine, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında 'Doğrudan Tazmin Sistemi'ne ivedilikle geçilmesini teminen SEDDK nezdinde yazılı girişim yapılmasına, 'Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası poliçe iptallerinde; 0-3 ay yürürlükte kalan poliçeler için 30 TL'den az olmamak üzere, toplam aracı komisyonunun %25'ine 3 ile 6 ay arası yürürlükte kalan poliçeler için 30 TL'den az olmamak üzere, toplam aracı komisyonunun %50'sine, 6 aydan daha uzun süre yürürlükte kalan poliçeler içinse, toplam aracı komisyonunun %100'üne hak kazanılmasına yönelik düzenleme yapılmasının uygun olacağı' değerlendirmesinin SEDDK'ya iletilmesine karar verdik.

İcra Komitesinin 30.10.2020 tarihli toplantısında, '5684 sayılı Sigortacılık Kanununun 'İyiniyet' başlıklı 32. maddesine 6. fıkrası olarak, 'Sigorta şirketleri ve sigorta aracılığı hizmeti yapan gerçek ve tüzel kişiler, tanzim edilecek sözleşme, tecditname, zeyilname ve sair işlemler dolayısıyla sigortalılara veya sigorta emrini verenlere tarifeleri dışında doğrudan doğruya veya dolaylı olarak her ne şekilde olursa olsun risturn ve iskonto yapamayacakları gibi, bu nitelikte telakki edilecek terk, tenzil ve ödemelerde bulunamazlar ve bu gibi menfaatler sağlayamazlar. Sigorta sözleşmeleri başka bir mal veya hizmetin satışında promosyon ya da indirim unsuru olarak kullanılamaz' hükmünün eklenmesi ve anılan Kanunun İdari Para Cezalarını düzenleyen 34. maddesinin 2. fıkrasının (j) bendinin, '32. maddesinin 4. fıkrası uyarınca alınan tedbirlere ve beşinci ile altıncı fıkrası hükümlerine aykırı davranılması halinde yirmibin Türk Lirası' şeklinde değiştirilmesinin uygun olacağı' değerlendirmesinin SEDDK'ya iletilmesine karar verdik."



YÜZ YÜZE EĞİTİM İÇİN YEŞİL IŞIK YANDI:

Eğitim öğretimde “pandemi sonrası” dönem başlıyor

Pandemi döneminin en fazla soru işareti yarattığı alanlardan biri eğitim oldu. Eğitimin dijital ortama taşınması ve geliştirilen yeni hibrit modeller, pandemi döneminin sıcak gündem maddelerinden olmaya devam etti. Ülkemizde ilk vakanın kaydedildiği 2020 mart ayı itibarıyla uzaktan eğitim sistemine geçilmesi, öğrencilerin daha önce tecrübe etmediği bir eğitim sürecinin de başlangıcı oldu. 1 seneden fazladır devam eden bu süreçte eğitim veren kurumların tamamı sistemlerini dijital sınıflara taşıyarak eğitim-öğretim dönemine aralık vermeden devam etmesini amaçlamış olsa da teknolojik altyapı problemleri, yüz yüze eğitimin ve sosyalleşme imkanlarının eksikliği gibi birçok yeni ‘sorun’ sadece öğrencilerin değil, eğitimcilerin ve velilerin de yeni gündemi oldu.
Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer, 2021-2022 eğitim ve öğretim yılının tüm kademe ve tüm sınıf seviyelerinde, 6 Eylül 2021 Pazartesi günü gerekli tedbirler alınarak haftada 5 gün yüz yüze eğitim ile başlatılacağını belirtti ve “Türkiye Cumhuriyeti Devleti ve Milli Eğitim Bakanlığı olarak birinci önceliğimiz tüm sağlık önlemlerini alarak okulları açık tutmaktır. Bununla ilgili tüm önlemlerimizi de aldık. Bu önlemlerin takipçisi olacağız. Velilerimiz çok rahat olsunlar” dedi. 28 Ağustos 2021 tarihli bu açıklama ile yüz yüze eğitim için yeşil ışık yansa da COVID-19’un yeni varyantları ve vaka sayılarının artışı yeni kısıtlamaları da beraberinde getirebilir, eğitimdeki hibrit modeller devam edebilir.

AŞI VE PCR TESTİ GÜNDEMDE

2021-2022 eğitim öğretim döneminin bir diğer tartışma konusu ise aşı ve PCR testi oldu. Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer, öğretmen ve okul çalışanlarının aşı olmamaları durumunda haftada 2 kez PCR testi ile taranmaları gerektiğini belirterek, öğrencilere yönelik aynı uygulamanın olup olmayacağına yönelik şu ifadeleri kullandı: “Kamuoyunda bu konuda dezenformasyon söz konusu. Öncelikle net olarak ifade etmek isteriz ki öğrencilerimize yönelik aşı ve PCR testi zorunluluğu bulunmuyor. Burada kılavuzda da yer aldığı şekliyle sadece öğretmenlerimiz değil servis şoförlerinden, servislerde görevli yardımcı personel, okullardaki idari personel, kantin ve yemekhane çalışanlarına kadar eğitim-öğretim ortamına dahil olan tüm çalışanlarımız aşı olmak istiyorlarsa aşı olacaklar. Aşı zorunlu değil, süreç gönüllülük esasına göre işliyor. Öğrencilerimiz ile bir araya gelmesi zorunlu olan öğretmen ve okul çalışanlarımızın aşı olmayacaklarsa haftada 2 defa PCR testi yaptırma zorunluluğu var” açıklamalarında bulundu.

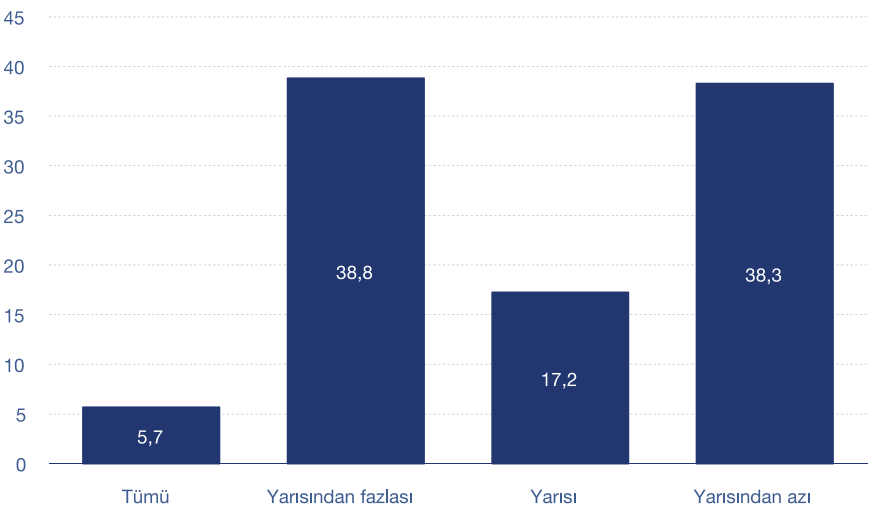
MÜFREDAT TAMAMLANAMADI

Nisan/2021 tarihli “Pandemi döneminde öğrenme kaybı” Eğitim-Bir-Sen araştırmasına katılan öğretmenler, uzaktan eğitimde yaşadıkları en büyük zorlukları ile ilgili;
• %74’ü öğrencilerin teknolojiye erişim güçlüğü olduğunu,
• %47’si evden çalışmanın getirdiği stres ve iş yükünü,
• %46’sı evde kaliteli internet hizmeti eksikliğini,
• %41’i teknik cihaz eksikliğini (dersler için web kamerası, bilgisayar vb.),
• %40’ı çevrimiçi/canlı ders platformu alt yapısının yetersizliğini,
• %39’u ise öğrencilerin dijital okuryazarlığının yetersiz olmasını,
• %38’i ise müfredatı uzaktan eğitime adapte etmeyi,
• %34’ü ise geri dönüt vermeyi,
• %29’u uzaktan öğrenme için öğretim materyali hazırlamayı,
• %20’si ise uzaktan eğitim ile ilgili yeterli bilgi ve deneyime sahip olmadıklarını ifade ettiler. Yine aynı araştırmaya göre, okulların kapandığı Mart 2020’den itibaren öğretmenlerin sadece %41.6’sı müfredatı tamamlayabildiğini belirtti.
“Pandemi sürecinde okulları güvenle açmak” başlıklı 80 ilde toplam 9.064 öğretmene ve 20.052 veliye uygulanan bir diğer araştırma birçok soruna dikkat çekiyor. “Uzaktan eğitim için çocuğunuzun / çocuklarınızın ihtiyaç duyduğu teknolojik araç olan bilgisayar konusunda sorun(lar) yaşadınız mı?” sorusuna ‘kısmen/yaşadım’ cevabı veren velilerin oranı %50.5. İnternet konusunda sorun yaşayan velilerin oranı %55.5, televizyon konusunda sorun yaşayan velilerin oranı ise %27.8 olarak kaydedildi.

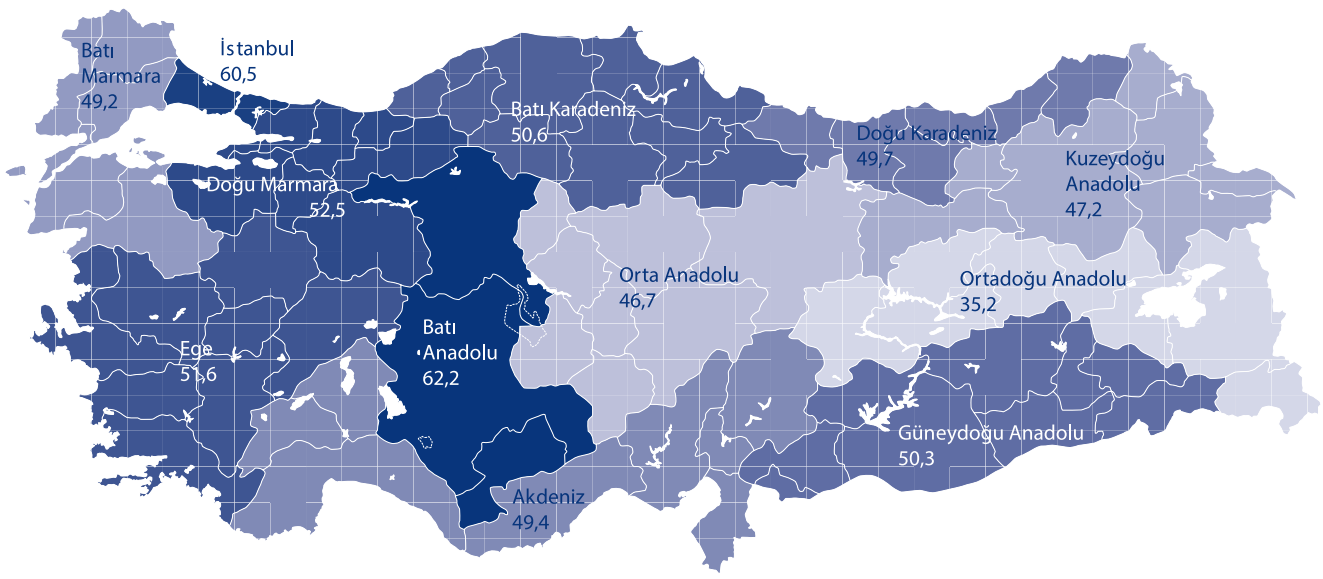
Pandemi döneminin başlangıcı ile sınıfların dijitale taşındığı eğitim öğretim döneminin ardından yüz yüze eğitim için yeşil ışık yandı. PCR testi zorunluluğu, eğitim görevlilerinin aşı durumu gibi birçok soru işareti ile 6 Eylül’de başlaması planlanan 2021-2022 eğitim öğretim dönemi ile birlikte, çocukların uzaktan eğitim sürecinin ardından okula adapte olması ve geçmiş dönemden kalan müfredat eksikliği gibi konular yeni gündem olacak.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

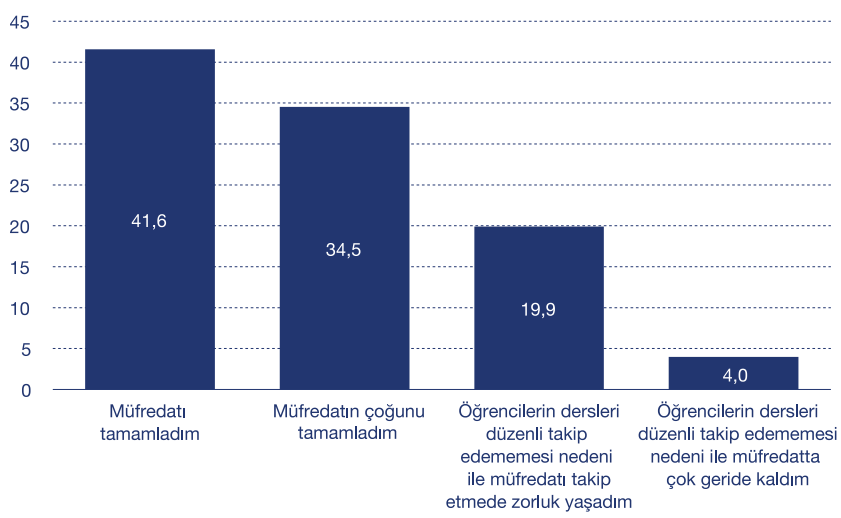
Canlı derslere öğrencilerin ne kadarı katılım sağladı?



Bölgelere göre salgın sürecinde öğrencileriyle her gün canlı-senkron (eşzamanlı) eğitim yapan öğretmenlerin dağılımı



Öğretmenlere soruldu: Okulların kapandığı Mart 2020'den itibaren tanımlı müfredatı ne kadar başarılı bir şekilde yürüttünüz?



EĞİTİMDE SİGORTA GÜVENCESİ

Pandemi sürecinde yaşanan finansal kayıplar ile çocuklarının eğitimlerinin bu süreçten etkilenmemesini isteyen aileler, eğitimde sigorta güvencesine başvuruyor. Eğitim sigortası, anaokulundan başlayarak üniversite eğitiminin sonuna kadar tüm eğitim seviyelerini kapsıyor. Sigortalı çalışanlar ve serbest meslek sahipleri eğitim sigortası yaptırdıklarında sigorta için ödedikleri primleri gelir vergisinden düşebiliyor. Eğitim sigortasını diğer ürünlerden ayırt eden en önemli özellik tek seferde ya da 12 taksite kadar ödenen prim ile ürünün uzun yıllar güvence sağlaması oluyor. Aynı zamanda ödenen primin tamamını gelir vergisi matrahı indiriminde kullanılabiliyor. Ödenen primin ortalamada %27'sinde bu avantajı kullanarak primin maliyetini düşürmüş oluyor. 1.000 TL ödenen prim için %27 vergi avantajı kullanıldığı takdirde ödenen prim 830 TL'ye geliyor. Çocuğunun ya da eğitiminden sorumlu olduğu kişinin kalan eğitim süresini, eğitim sigortası ile bu masrafın ne kadarını güvence altına alacaklarını belirlemeleri hem ürünün ihtiyaca cevap verip vermemesine, hem fiyata direkt olarak etki ediyor. Örneğin, çocuğunun önünde 10 yıl eğitim süresi ve yıllık 30 bin TL eğitim masrafı olan 32 yaşındaki bir veli, riskini güvence altına almak için; 300 bin TL güvenceli bir sigorta alabilir. Bu üründe güvence altına aldığı tutar her yıl 30 bin TL azalacak ve 10 yıl süreyle geçerli olacak. Bu ürünü aldığı zaman ilk yıl 300 bin TL, ikinci yıl 270 bin TL değerinde her yıl azalan ve en sonunda 30 bin TL güvencesinde hayat sigortası sahibi oluyor. Böyle bir poliçenin 10 yıl boyunca verdiği güvenceye karşılık prim tutarı 2.908 TL olur ve veli bu rakamı 242 TL'lik 12 taksitte ödeyebilir. Eğer %27'lik vergi diliminde olan çalışan bir kişiden bahsediyorsak, ödeme dekontlarını çalıştığı firmanın insan kaynaklarına verdiğinde prim tutarları her ay gelir vergisi matrahından düşer. Böylece yılsonunda ödediği tutarın 785 TL'sini vergi iadesi olarak devletten geri almış olur. Yani 10 yıllık ürüne 2.123 TL'ye sahip olunabiliyor.

ALLIANZ TÜRKİYE HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ GENEL MÜDÜRÜ TAYLAN TÜRKÖLMEZ:

Pandemi döneminde eğitim sigortalarına olan ilgi arttı

Eğitim sigortalarının, çocukların eğitim hayatının muhtemel finansal risklerden etkilenmemesini amaçlayan ve bu alanda güvence sağlayan bir ürün olduğunu belirten Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Eğitim sigortaları, söz konusu risklerin gerçekleştiği durumlarda, çocuğun eğitim masraflarını karşılayarak eğitiminin devamlılığını sağlıyor. En değerli varlıklarımız olan çocuklarımızın, eğitim hayatlarının kesintisiz olarak sürdürülebilmesi için bu üründen faydalanılmasının önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi. COVID-19 pandemisinin eğitim sigortalarında yarattığı değişiklik ile ilgili Türkölmez, şunları kaydetti: "Bir yılı aşkın süredir içinde bulunduğumuz pandemi dönemi; toplumda sağlık bilincinde ve sağlık sigortalarına olan ilgide artış yaşanmasına neden oldu. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortalarında sektör, ciddi bir ivme yakaladı. Uzayan ömür nedeniyle tasarruflara yönelik farkındalığın ve tasarruf eğiliminin de arttığı, sigortacılık hizmetlerinin öneminin anlaşıldığı bir süreç yaşandı. Yine aynı zamanda pandeminin getirdiği sonuçlardan biri olan iş kayıpları ile genel olarak bakıldığında eğitim sigortalarının da içinde bulunduğu birçok sigorta ürününe olan ilginin arttığını söyleyebiliriz. Eğitim kurumları da bildiğiniz gibi pandemi ve kapanmalar nedeniyle zorluklar yaşadı ve yaşamaya da devam ediyor. Allianz Türkiye olarak bu konuda çalışmalarımızın sürdüğünü söyleyebilirim."

GENÇLER İÇİN EĞİTİM DANIŞMANLIĞI

"Hayat sigortalarında özellikle kredi bağlantısız ürünlere odaklanılması ve bu alandaki ürün çeşitliliğinin prim iadeli ya da geri ödemeli hayat sigortaları gibi ürünlerle artırılması yönündeki ilginin arttığını görüyoruz" diyen



Türkölmez, eğitim sigortalarına olan talep düzeyi ile ilgili şunları söyledi: "Özellikle prim iadeli hayat sigortası ve eğitim sigortası gibi toplumun ihtiyaç ve tercihlerine uygun tasarlanmış uzun vadeli ürünler ile hayat sigortasının yaygınlaşmasına katkıda bulunuyoruz. Bu ürünlerdeki ilginin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine inanıyoruz. Sigorta şirketlerinin birlikte çalıştıkları bankaların, internet ve mobil uygulamalarındaki hayat sigortası odaklı dijital çözümlerin ve ürünlerin bazı e-ticaret platformlarında yer almaya başlaması ile artan görünürlüğünün, hayat sigortaları ve dolayısıyla eğitim sigortaları pazarının olumlu performansında etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Hayat ürünlerimizde, ödenen primlerin belli tutardan vergiden düşülmesinin de avantaj yarattığını belirtebiliriz. Aynı zamanda yapılan son düzenlemelerle BES'in hayat, sağlık ve eğitim sigortası gibi yan ürünlerle entegre edilmesini çok değerli buluyoruz. Bireysel emeklilik, yalnızca kişilerin emeklilik dönemlerindeki ihtiyaçlarını karşılamak anlamına gelmiyor. Hayat döngüsü içinde birbirinden farklı ihtiyaçlarımız mevcut. Bu anlamda sektörde birbirine entegre edilmiş yeni ürün alternatifleri görebileceğiz. Bireysel Emeklilik Kanunu'nda yapılan yasal düzenlemeyle 18 yaşından küçük bireylerin, BES'e dahil olmasının önündeki engeller de kalktı. Toplumun önemli bir kesimini oluşturan gençlerin geleceği konusunda ülke ve ebeveynler olarak alınması gereken sorumlulukların farkındalığı ile Allianz Türkiye olarak 18 yaş altı bireyleri BES ile buluşturan yeni ürünümüzü 1 Temmuz itibarıyla müşterilerimize sunduk. 18 yaş altı bireylere yönelik BES sözleşmelerinde yurt içi eğitim danışmanlığı hizmeti ve Eylül ayı sonuna kadar sağlık sigortalarında %10 indirim avantajı da sağlıyoruz. Mevzuata uygun yeni ürünümüzü tasarlarken zengin bir yurt içi eğitim danışmanlığı ek faydasını dahil ettik. Aileler, çocukların geleceği için ek yüzde 25 devlet katkısı ile birikim yaparken aynı zamanda çocuklarının yurt içi eğitimleri için danışmanlık alabilecek. 'Geri Ödeyen Yaşam Eğitim Sigortası' ve 'Çocuğum Okusun Eğitim Güvencesi' olmak üzere eğitim sigortaları alanında iki ürünümüz bulunuyor. Direkt eğitim sigortası olarak satılmasa da Geri Ödeyen Yaşam Sigortası adını taşıyan bir diğer ürünümüz de bu amaca yönelik satın alınabiliyor."

GARANTİ BBVA EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ BURAK ALİ GÖÇER:

18 yaş altı BES ile eğitim sigortasının ön plana çıkması sağlanabilir

"Eğitim; bireyin gelişmesinin ve toplumun kalkınmasının temelini oluşturan en önemli etkenlerden biri, insanın ve toplumun geleceğine yapılan en önemli yatırım. Ülkemizin geleceğine ışık tutacak çocuklarımızın hak ettiği eğitimde kesinti yaşanmaması için en başından önlem almak gerekiyor" diyerek sözlerine başlayan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, eğitim sigortasının gerekliliği hakkında şunları kaydetti: "Eğitim sigortası da bu riski güvence altına alan hem birey hem aile hem de toplumumuz için önemli bir hayat sigortası. Eğitim sigortası bir hayat sigortası olduğu için aslında bir tutar sigortasıdır. Bu üründe sigorta yaptıran kişi, genelde çocuğunun eğitim masraflarını güvence altına almak isteyen veli oluyor. Garanti BBVA Emeklilik olarak, eğitim sigortasını uygun fiyatla sunabilmek, anlatımını ve anlaşılmasını kolay kılabilmek için sürekli sakatlık veya vefat teminatıyla sunuyoruz. Yani vefat veya sürekli sakatlık halinde poliçenin üzerinde yazan tutar veliye ödeniyor. Müşterilerimizin %58'i sadece vefat güvencesi tercih ederken, %42'si vefat güvencesinin yanında maluliyet teminatı da istediğini görüyoruz. Aynı zamanda, eğitim sigortası ile sigortalıya birçok avantaj sunuyoruz. İlk olarak, velilerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için eğitim süresine ve masraflarına göre esneklik sağlıyoruz. Müşterilerimiz 25 yıla kadar eğitim süresini planlayabilirken, eğitim giderlerine göre teminatı da belirleyebiliyor, ister Türk Lirası ister döviz olarak seçim yapabiliyor." Göçer, "Pandemi dönemi ile birlikte alınan tedbirler çerçevesinde en çok etkilenen alanlardan biri eğitim öğretim oldu, uzaktan, hibrit eğitim modelleri ile tanıştık. Ancak bu dönemin eğitim sigortaları alanında farklı, belirgin bir değişiklik yaşandığını söyleyemiyoruz. Hem sektör genelinde hem de Garanti BBVA olarak şirketimizde eğitim sigortaları satışı pandemi dönemi öncesine paralel bir seyirde devam etti. Bu ürün ve hizmetimizden 18-65 yaş arasındaki herkes eşit şartlarda faydalanabiliyor. Eğitim sigortası minimum 4 yıllık, maksimum 20 yıllık olabiliyor. Sigortalının yaşıyla güvence altına alınan sürenin toplamı 70'i aşamıyor." dedi.

'HENÜZ BİR İHTİYAÇ OLARAK GÖRÜLMÜYOR'

"Hayat sigortaları ürünleri arasında eğitim sigortası en yüksek bilinirliğe sahip olan ürün ancak bu farkındalığın da yeterli olmadığını düşünüyoruz" diyen Göçer, "Hayat sigortası toplumumuzda henüz bir ihtiyaç olarak görülmüyor. Önceliğimiz, hayat sigortasının, özellikle de eğitim sigortasının bir masraf kalemi değil, ihtiyaç olarak görülmesini sağlamak olmalı. Bütün ebeveynler çocukları için her şeyin en iyisini yapmak istiyor. Onların gelişim alanları ve hobileri için planlamalar yaparken geleceklerini planlamayı ertelememeliler. Çocuklarını garanti altına almak için eğitim sigortasını yaptırıp tapu gibi kasaya kaldırmak lazım. Çocuğa bırakmak için o kadar önemli bir değer. Sağlayacağı faydayı ve maliyetini göz önüne aldığımızda eğitim sigortası çocuklarımız için yapacaklarımızın en başında yer almalı diye düşünüyorum.



Yeni gelişmelere bağlı olarak ise; 18 yaş altı BES'in hayatımıza girmesi ile eğitim sigortasının ön plana çıkması sağlanabilir. 18 yaş altı BES ve eğitim sigortası ürünlerinin doğru avantajlarla sunulması müşterilerimizin ürüne ulaşmasını kolaylaştıracak ve daha çok çocuğumuzun geleceği garanti altına alınacak diye umuyoruz. Aynı zamanda bütünleşik güvence paketinin hayatımıza girmesi ile BES'te var olan kişilerin birikim yaptıkları bu uzun dönemde sistemin onlara sağlayacağı sağlık, eğitim, hayat sigortası gibi ürünlere uygun koşullarla ulaşma imkânları olacak. Bir yandan birikim yaparken aynı zamanda çocuklarının eğitimlerini güvence altına alabilecekler. Sektöre hareket katacak bu önemli gelişmenin hayata geçmesiyle sistemin ivme kazanacağını ve müşteri memnuniyetinde de önemli bir artış olacağını düşünüyoruz" şeklinde konuştu. Eğitim sigortasını diğer ürünlerden ayırt eden en önemli özelliğin tek seferde ya da 12 taksite kadar ödenen prim ile ürünün uzun yıllar güvence sağlaması olduğunu belirten Göçer, "Aynı zamanda ödediği primin tamamını gelir vergisi matrahı indiriminde kullanabiliyorlar. Yani ödenen primin ortalamada %27'sinde bu avantajı kullanarak primin maliyetini düşürmüş oluyor. Herkesin aklında net canlanması için söyle söyleyeyim; 1.000 TL ödenen prim için %27 vergi avantajı kullanıldığı takdirde ödenen prim 830 TL'ye geliyor" bilgilerini verdi.
Göçer, sözlerini şöyle noktaladı: "Eğitim sigortasında prim tutarları; kişinin güvence altına almak istediği eğitim masrafına göre değişkenlik gösteriyor. Çocuğunun ya da eğitiminden sorumlu olduğu kişinin kalan eğitim süresini, yıllık eğitim masraflarını planladıktan sonra, eğitim sigortası ile bu masrafın ne kadarını güvence altına alacaklarını belirlemeleri hem ürünün ihtiyaca cevap verip vermemesine, hem fiyata direkt olarak etki ediyor. Örneğin, çocuğunun önünde 10 yıl eğitim süresi ve yıllık 30 bin TL eğitim masrafı olan 32 yaşındaki bir veli, riskini güvence altına almak için; 300 bin TL güvenceli bir sigorta alabilir. Bu üründe güvence altına aldığı tutar her yıl 30 bin TL azalacak ve 10 yıl süreyle geçerli olacak. Bu ürünü aldığı zaman ilk yıl 300 bin TL, ikinci yıl 270 bin TL değerinde her yıl azalan ve en sonunda 30 bin TL güvencesinde hayat sigortası sahibi oluyor. Böyle bir poliçenin 10 yıl boyunca verdiği güvenceye karşılık prim tutarı 2.908 TL olur ve velimiz bu rakamı 242 TL'lik 12 taksitte ödeyebilir. Eğer %27'lik vergi diliminde olan çalışan bir kişiden bahsediyorsak, ödeme dekontlarını çalıştığı firmanın insan kaynaklarına verdiğinde prim tutarları her ay gelir vergisi matrahından düşer. Yılsonunda ödediği tutarın 785 TL'sini vergi iadesi olarak devletten geri almış olur. 10 yıllık ürüne 2.123 TL'ye sahip olunabiliyor."

DOĞA SİGORTA TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Bu dönemde en fazla endişe edilen durum eğitim oldu

"Sigortalının kaza sonucu vefat etmesi veya sürekli sakat kalması durumunda poliçede ismi kayıtlı öğrenciye ait ödemesini üstlendiği taksite bağlı tüm yıllık eğitim, servis ve yemek harcamaları poliçede yazılı özel şartlar çerçevesinde poliçede kayıtlı azami bedele kadar teminat ödenmektedir. 18-60 yaş arasındaki anneler, babalar ya da çocuğun eğitim masraflarını üstlenen büyükanne, amca, teyze gibi diğer yakınlar 5-24 yaş arasındaki çocuklarını Doğa Sigorta Eğitim Güvencesi Sigortası ile teminat altına alabilmektedir" bilgilerini veren Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, şunları söyledi: "COVID-19 pandemisi ile beraber şirketlerin evden çalışma modelini benimseyerek tamamen teknoloji üzerinden yürütülen bir iş modeli yapısına geçmesi sonrası ebeveynler, iş kaybetme korkusunu daha fazla hisseder oldu ve bu riske karşı alternatif senaryolar geliştirmeye başladılar. En fazla endişe ettikleri durum ise çocuklarının eğitiminde yaşanacak aksaklıklar olarak ön plana çıktı. Çare arayışlarındaki bu aşamada eğitim sigortaları, işsizlik durumu için belli süre ve muafiyetler dahilinde olmakla beraber esasen bir ölüm ya da daimî sakatlık durumunda çocuklarının eğitimlerinin aksamadan devam etmelerini sağlayacak bir alternatif çıkış olarak karşılarına çıktı.
Bireysel anlamda eğitim sigortasına talep artsa da bu taleplerin henüz poliçe üretimine yansıması aynı ölçüde olmadı."
Tümer, "Özellikle okulların kayıt dönemlerinde kurumsal yapısı daha oturmuş eğitim kurumları poliçemizi ve teminatlarını detaylı şekilde velilere sunarak bu tür bir sigortanın da var olduğunu oldukça yüksek bir ses ile duyurmaktadırlar. Pandemi sonrası bilinirlik ve talepte oldukça hızlı bir yükseliş trendi yakalandı. Bu durumu sürekli kılmak adına özellikle eğitim kurumlarına yönelik tanıtım faaliyetleri artırılıp desteklenmeli yine yazılı ve görsel basında konu sıcak tutulacak şekilde konu gündemde tutulmalı" dedi.



'BAŞLICA AMAÇ EĞİTİMDEN YOKSUN KALMAMAK'

Eğitim sigortasının sunduğu avantajlar ile ilgili Tümer, şunları söyledi: "Bu ürün, velilerin başına gelebilecek bir kaza sonrasında oluşabilecek maddi kayıplar sebebiyle öğrenim sürecinde olan çocuklarının eğitiminin aksamadan devam edebilmesi temel amacı üzerine oluşturulmuş özel bir sigorta. Başlıca amaçlanan, çocukların ailede oluşacak istenmeyen bir kayıp sebebi ile oluşan travmada mevcutta aldıkları eğitimden de yoksun kalmaması üzerine kurgulanmıştır. Hayatın doğal akışında maalesef hiç istemesek de ölüm ve daimî sakatlıkla sonuçlanacak kazalar karşımıza çıkardığında çocukların yaşanan olumsuz süreci en azından eğitim hayatlarında hissettirmeden devam edebilmesi avantajını sağlama imkânı vermektedir."



PANDEMİ SONRASI KÜRESEL TOPARLANMA HIZ KAZANDI:

Küresel sigorta pazarı yıl sonunda 7 trilyon doları geçecek

Swiss Re'nin yayınladığı ve küresel sigorta pazarının hız kazanan toparlanma sürecinin ele alındığı Sigma raporuna göre; pandeminin kriz etkisi yarattığı 2020'de %3,7'lik bir daralmanın ardından 2021 yılında küresel reel GSYİH'de %5,8'lik büyüme öngörülüyor. Küresel sigorta pazarının yıl sonunda 7 trilyon doların üzerine çıkacağı tahmin ediliyor.

Dünya ekonomisi COVID-19 krizinden sonra güçlü bir şekilde toparlanıyor. Aşıların hızla yayılması, devletlerin çalışan ve işletmelere sağladığı mali teşvik ve destekler ile 2021 yılında öngörülenden daha güçlü bir ekonomik toparlanma bekleniyor. Swiss Re'nin yayınladığı, küresel sigorta pazarının hız kazanan toparlanma sürecini ele aldığı Sigma raporuna göre; pandeminin kriz etkisi yarattığı 2020'de %3,7'lik bir daralmanın ardından 2021 yılında küresel reel GSYİH'de %5,8'lik büyüme öngörülüyor. Ekonomik anlamda olumlu öngörüler olsa da bulaşma oranı artan COVID-19 varyantlarının ortaya çıkması ve aşıların pandemiyi kontrol altında tutma ihtimali konusundaki belirsizlik, ekonomik iyileşme sürecinin daha düzensiz ve uzun sürebileceğini de ortaya çıkarıyor.

RİSK FARKINDALIĞI SİGORTA TALEBİNİ ARTIRIYOR

Pandemi risk farkındalığını artırırken, böylelikle sigortaya olan talebin yükselmesine de zemin hazırlamış oldu. Küresel sigorta talebinin, 2008-2009 küresel mali krizinden çok daha hızlı bir toparlanma yaşayarak, 2021'de %3,3 ve 2022'de %3,9'luk bir trendin üzerinde büyüyeceği ve küresel sigorta pazarının yıl sonunda 7 trilyon doların üzerine çıkacağı tahmin ediliyor. Sadece bireysel olarak değil şirketlerin risk farkındalığında da artış yaşanan bu dönemde özellikle tedarik zinciri ve siber tarafında gerçekleşebilecek olumsuz senaryolar şirketleri harekete geçirdi. Yaşanma sıklığı ve yarattığı hasarın maliyetinin her geçen gün arttığı siber saldırılar sadece bireyleri değil, kurumları ve kurumların gizli verilerini tehdit ederek riskin boyutunu artırıyor. Küresel ticaretin ve tedarik zincirinde yaşanabilecek risklerin en büyüklerinden birine 2021 Mart ayında şahit olduk. Mart 2021'de Çin'den Hollanda'nın Rotterdam kentine seyahat ederken gemi Süveyş Kanalı'nda karaya oturdu ve kanalı geçilmez hale geldi. Süveyş Kanalı'nda 6 gün boyunca gemi trafiğini tıkayan ve küresel tedarik zincirini büyük oranda etkileyen Ever Given gemisinin sorumluluk sigortacısı ile Süveyş Kanalı otoritesi arasındaki tazminat görüşmelerinde toplam 900 milyon dolarlık ödeme konuşuluyor.

AŞILAMA EKONOMİK TOPARLANMAYI ETKİLİYOR

Hayat sigortaları tarafına bakıldığında ise COVID-19'un yarattığı risk farkındalığının talep artışındaki etkisi görülüyor. Sigma raporuna göre, küresel hayat sigortası primlerinde 2021 yılında %3,8 ve 2022'de %4 üzerinde güçlü bir toparlanma bekleniyor. Çoğunluğu gelişmiş pazarlarda olmak üzere hayat branşında yazılan toplam primin 3 trilyon doları geçmesi bekleniyor. Gelişmiş ve gelişmekte olan dünya ülkelerinde aşılanma oranlarının farklı seviyelerde olması ekonomik toparlanma ve normalleşme sürecinde de farklı seviyelerde olduklarını gözler önüne seriyor. Örneğin, 1 Temmuz 2021 itibarıyla sırasıyla %46,6 ve %49 aşılama oranlarına sahip ABD ve Birleşik Krallık, ekonomik hareketliliğinde ivme kazandı. Mevcut aşılama hızında Çin'in ise Eylül 2022'ye kadar nüfusunun %70'ini aşılaması bekleniyor. Ancak, tam ekonomik faaliyete dönüşlerini geciktirmesi beklenen diğer pazarlarda aşılama çok daha yavaş. ABD gibi yüksek oranda aşılanmış ülkeler normalleşmeye devam ederken, diğer ülkeler hem hastalığın yeni varyantları ile hem de ekonomik anlamda mücadele vermeye devam ediyor. Normal hayata dönüşte küresel bir senkronizasyon eksikliği görülüyor. Ekonomik toparlanmanın bir diğer önemli tarafı da mali teşvik. Maddi gücü yeterli olan ve krizde hızlı ve geniş ölçekte teşvik uygulayan ülkelerin en güçlü şekilde toparlanması bekleniyor. Yüksek gelirli ülkeler, 2020'de mali teşvik için GSYİH'nın ortalama %8,4'ünü harcarken, düşük gelirli ülkelerde GSYİH'nın %3,3'ünü harcadığından, bu faktör aynı zamanda gelişmiş piyasaları da destekliyor. ABD ekonomisi büyük ölçekli mali teşviklerden ve hızlı aşı dağıtımından yararlanırken, en yüksek reel GSYİH büyümesi 2021'de %6,4 ile Kuzey Amerika'da bekleniyor. Gelişmiş EMEA ve Asya Pasifik bölgelerinde ise daha yavaş bir normalleşme nedeniyle sırasıyla daha mütevazı %4,4 ve %2,4 oranında büyüme görülecek. Bazı

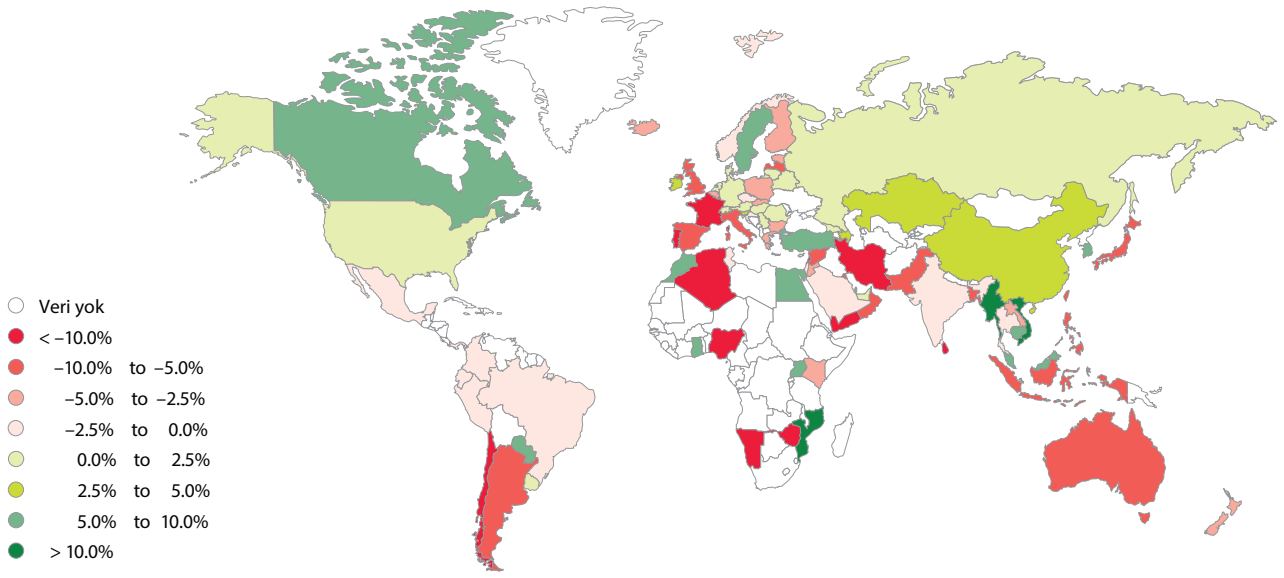
SALGIN YAPISAL DEĞİŞİMLERE HIZ KAZANDIRDI

Salgının son 12 ayı, hem hayat hem de hayat dışı sigortaları dönüştüren yapısal değişimleri hızlandırdı ve güçlendirdi. İlk olarak 2020'nin başlarındaki ilk kriz döneminde görülen bu eğilimler, sigorta piyasasının büyümesinin itici güçleri haline geldi.

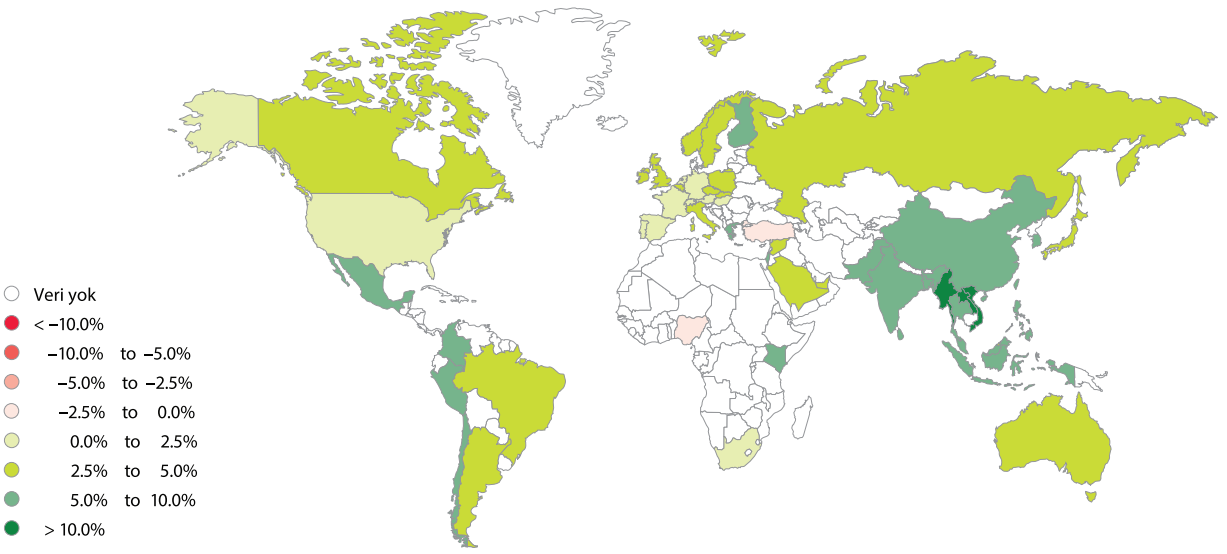
Risk farkındalığı: Pandemi, tüketiciler arasında sağlık, ölüm oranı ve finansal kayıplar konusunda artan farkındalık için önemli bir katalizör görevini üstlendi. Pandeminin yarattığı şok ve giderek büyüyen kriz ortamı risk bilincini ve aynı zamanda sigorta algısını artırdı. COVID-19'un patlak vermesiyle beraber daha fazla insan poliçe satın almaya ve dağıtım kanallarıyla görüşmeye başladı. Pandemi hayat dışı sigortalarda da risk bilincini etkiledi. Kurumsal müşteriler, küresel tedarik zincirindeki aksaklıklar ve hibrit çalışma modellerinin getirdiği siber riskler de dahil olmak üzere yeni riskler konusunda harekete geçti. Şirketler COVID-19 sonrası yeni çalışma düzenine uyum sağladıkça parametrik sigorta ürünleri ile daha kapsamlı ve esnek koruma sağlayan sigorta ürünlerinin arayışına girdiler.

Dijitalleşme: Hayat dışı sigorta ürünlerinin satışında kolaylık sağlaması amacıyla sigorta pazarında kullanılmaya başlanırken, dijitalleşme artık hem satışı hem de hizmetleri dönüştürmeye başladı. Sigortalılar çevrimiçi kanallara hızla adapte olurken, teknolojinin sağladığı hız ile memnuniyet seviyesinin de arttığı görülüyor. Küresel olarak incelendiğinde, en iyi dijital altyapıya sahip ve sorunsuz şekilde çevrimiçi sigorta poliçesi satın alınmasına olanak sağlayan bölgeler, hayat sigortası primlerinde en büyük kazançları elde edecek gibi görünüyor.

2020 küresel prim artışı



2021–2022 tahmini küresel prim artışı



Küresel bir kriz olan pandeminin getirdiği olumsuz etkilere rağmen küresel sigorta sektörü, COVID-19 krizini dirençli bir şekilde atlatmayı başarma yolunda ilerliyor.

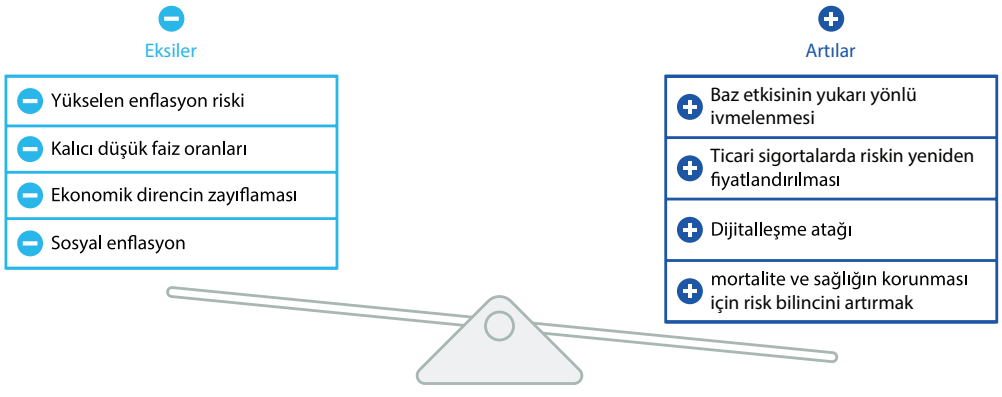
2008 mortgage krizine kıyasla, pandemi sonrası dönem olarak adlandırılan 2021-2022 yıllarında toparlanmanın çok daha hızlı seyretmesi bekleniyor.

hükümetlerin mali destekler ile krizi daha hafif atlatabilmesi, ekonomik olarak yaşanabilecek risklere karşı güçlü bir yapı oluşturmanın önemini de vurguluyor. Risklere karşı esnek olabilen ülkeler, uzun vadeli büyüme oranlarına da daha hızlı geri dönebiliyor.

ÇİN LİDERLİĞİNİ KORUYOR

Gelişmekte olan pazarlarda 2010-2019'daki ortalama büyüme %4,8 olarak kaydedilmişti. Pandemi döneminde kaydedilen verilere göre bu yıl ortalamanın üzerinde %6,6'lık bir GSYİH büyümesi bekleniyor. Asya kıtası küresel anlamda liderliği yakalarken, bölgenin yükselen pazarı Çin, %8,3'lük büyüme ile yerini koruyor. Diğer bölgeleri incelediğimizde ise pandemiye verilen tepkilerin küresel yarışta belirleyici olduğunu görüyoruz. Pandemiden daha fazla etkilenen, aşılama oranları ve mali teşviklerde diğer ülkelere kıyasla geride kalan pazarlarda toparlanmanın da daha yavaş olacağı, ekonomik büyümenin birkaç yıl süreyle erteleneceği tahmin ediliyor. Enflasyon, sigorta sektörü de dahil olmak üzere küresel olarak artan bir endişe alanı olmaya devam ediyor. Tüm büyük piyasalarda enflasyonun bu yıl geçen yıldan daha yüksek olacağı, normalleşme süreciyle birlikte tüketici harcamalarının hızlanmasıyla ABD'de hem bu yıl hem de 2022'de %2'lik oranı aşacağı tahmin ediliyor. Enflasyondaki bu baskı ABD Merkez Bankası'nın 2023 yılının başlarında teşviklerini azaltmaya başlamasına ve bu durumda finansal piyasalardaki dalgalanmalara neden olabilir. Küresel sigorta sektörü ise, COVID-19 krizini dirençli bir şekilde atlattı.

Primlerdeki düşüş, ABD mortage krizinin yaşandığı 2008-2009 yıllarındakine göre daha hafif düzeyde olurken, hem hayat hem de hayat dışı sigortalar için toparlanmanın daha hızlı olması bekleniyor.



YÜKSEK ENFLASYON SİGORTACILAR İÇİN YÜKSELEN BİR RİSK

Enflasyonun yarattığı risk ortamı sigorta sektörü için de ciddiyetini koruyor. Hayat dışı sigortalarda tazminat taleplerinin daha maliyetli hale gelmesi sigorta şirketleri için büyüyen bir risk konumunda. Toplumsal olaylardan kaynaklanan tazminat taleplerinin giderek artmasıyla oluşan sosyal enflasyon, ABD'li sigortacılar için ciddiyetini artırıyor.

DÖNGÜSEL VE YAPISAL TRENDLER POZİTİF İVME KAZANDIRIYOR

Hayat dışı sigortalarda baz etkisinin yukarı yönlü ivmelenmesi ve daha yüksek risk bilinci hayat ve sağlık sigortalarında talebi artırmaya yardımcı olurken, dijitalleşmeye doğru yapılan atılımlar, sigortacıların çevrimiçi kanallardan yararlanmalarını sağlıyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

ZDS kapsamının genişletilmesi için çalışmalar başladı

Ülkemizde meydana gelen sel felaketlerinin ardından zorunlu deprem sigortasının (ZDS)kapsamının genişletilmesi konusunda Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından çalışmalara başlandı. SEDDK yetkililerinden edinilen bilgiye göre Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sunulan ve deprem riskine teminat sağlayan zorunlu deprem sigortasının sel gibi teminatlarla kapsamının genişletilmesi planlanıyor.

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Güneş Öztürk

Art Direktör Feyza Nimet Kırmızı

Editör Umut Deniz Elçi

Haber
Esra Nur Mocu

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Sosyal Medya Eylem Tay

Abone / Dağıtım Emine Berber

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

Ulaştırma İrfan Yılmaz

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

Yayın Türü Yerel Süreli - Eylül 2021, İstanbul

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

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

Gümüşe yatırım yapmak isteyenler için Katılım Emeklilik'ten yeni fon

"BES son zamanlarda gerçekleşen önemli hamlelerle gelişip daha avantajlı ve fırsatlar, alternatifler dolu bir sisteme dönüştü" diyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek şu açıklamalarda bulundu: "18 yaş altına yapılan BES düzenlemesi de bu hamlelerden biri oldu. 18 yaş altı için hazırladığımız Erken BES'e yoğun ilgi var. Önümüzdeki günlerde bu ilginin kayda değer bir seviyeye yükseleceği görülüyor." Sincek, yeni ürünleri hakkında şu bilgileri verdi: "Bireysel emeklilikle tanışacak genç katılımcılar için sunduğumuz Erken BES'te pek çok avantajı bir araya getirdik; genç katılımcıları sisteme daha hızlı dahil etmek amacıyla özellikle dijital kanallarımızı harekete geçirdik. Herkes yararlanabilsin diye minimum 100 TL katkı payıyla plana dahil olunabiliyor. Giriş aidatını başlangıçta almıyor, sistemden çıkışa erteliyoruz. Ayrıca 5 yıl sistemde kalan katılımcılar için giriş aidatını hiç almıyoruz. Katkı payını düzenli yatıran katılımcılara da yönetim gider kesintisi yapılmıyor. Ayrıca üç aylık özel kampanya dönemimizde Erken BES planımıza katılanlara yüzde 25 devlet katkısına ek olarak bir de yüzde 25 Katılım Emeklilik katkısı sunuyoruz. 300 TL'ye kadar alınabilecek bu tutar ile Erken BES'e ilk etapta giren gençlerimiz kazançlı çıkıyor. Ebeveynler bu fırsatı iyi değerlendirmeli, çocuklarının bu avantajlardan yararlanması ve daha erken yaşta yüksek tasarrufa ulaşması için hemen onları BES'e dahil etmeli."

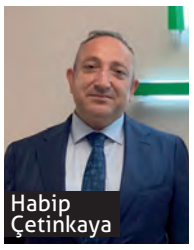

Ayhan Sincek

GÜÇLÜ BİR YATIRIM ARACI

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Geleneksel olarak değerli madenleri en güçlü yatırım aracı olarak gören katılımcılara sektörde hem konvansiyonel hem de faizsiz tarafta bir ilk olan Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kıymetli Madenler Katılım Fonu ile önemli bir alternatif sunuyoruz. Özellikle pandemi döneminde tasarruflarını klasik değerli madenlere yatırmak ve aynı zamanda değer artışlarından yararlanmak isteyenlere cazip bir fırsat sunuyoruz" şeklinde konuştu.

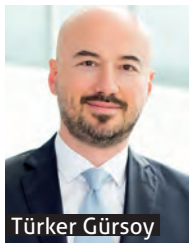
Neova Katılım'da Genel Müdür Yrd. Çetinkaya oldu

Neova Katılım Sigorta, stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon yapısında değişikliğe gitti. Buna göre Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcılığına 1 Ağustos itibarıyla Habip Çetinkaya atandı. Ayrıca, Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcılığına hâlihazırda bağlı bulunan Bölgeler ve Acenteler Satış Direktörlüğü ile Sağlık, Broker, Direkt Satış Direktörlüğüne ilaveten Kurumsal Satış Direktörlüğü de bağlandı. 1991 yılında Marmara Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümünden mezun olan Habip Çetinkaya, 2017 yılında Namık Kemal Üniversitesinde İşletme Yüksek Lisans derecesi aldı. İş hayatına 1992 yılında özel sektörde başlayan Çetinkaya, Neova Katım Sigorta'ya katılmadan önce Magdeburger Sigorta'da Yönetim Kurulu üyeliği yapıyordu.


Habip Çetinkaya

Gürsoy: BES'e iki ayda 30 bin çocuk katıldı

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sevindirici gelişmeler yaşanıyor. 25 Mayıs 2021 tarih ve 31491 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 18 yaş altındaki nüfusun BES'e girmesine imkan tanıyan düzenleme sonrası söz konusu yaş dilimindeki çocuklar hızla BES'le tanışmaya başladı. Söz konusu düzenlemenin ilk 2 aylık dönemini değerlendiren Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, "Uygulamanın başlangıcından bu yana geçen 2 aylık kısa süre zarfında, 10 Ağustos 2021 itibarıyla, katılımcı sayısı 30 binler seviyesine, fon büyüklüğü ise 22 milyon TL seviyesine yaklaştı. 2021 yılı sonu itibarıyla sektördeki beklentiler dikkate alındığında, katılımcı sayısında 200.000 düzeyinin aşılmasını bekliyoruz" dedi.


Türker Gürsoy



Altıngöz: Sigortalılar poliçe bedel ve teminatlarını kontrol etmeli

İklim değişikliği sadece ülkemizin değil tüm dünyanın en öncelikli konusu ve sorunu olmaya devam edecek. Global ısınma, insanoğlu başta olmak üzere her bir canlının yaşamına önemli etki yaparken, tüm normalleri değiştirerek ve yeni bir normali de beraberinde getiriyor. Yaşanan yangın, deprem, sel, dolu, heyelan, fırtına gibi risklerin bir taraftan yaşanma sıklığı artarken diğer taraftan da yarattığı tahribat büyük boyutlara ulaşıyor. Ekonomik aktivitelerin artışı, varlıkların büyüklüğü, çarpık kentleşme, konsantrasyon gibi nedenler de yine bu tür doğa sebepli hasarlarda çok daha yüksek miktarlarda ekonomik ve sigortalı hasarlara sebebiyet veriyor.


Fahri Altıngöz

'SİGORTA BEDELİ PİYASA RAYİCİNE EŞİT OLMALI'

Ticari ve sınai işletmelerde sigortalılık oranı genellikle yüksek olmakla birlikte, sigorta sözleşmelerinin kapsamlı değerlendirilmesinin yeterince yapılmadığını dile getiren STD Başkanı Fahri Altıngöz, "Bireysel sigortalarda da durum çok farklı değil. Sözleşmelerde dikkat edilmesi gereken birçok husus bulunuyor. Ancak kapsamın yanı sıra diğer hususların da bir o kadar önemli olduğuna işaret etmek istiyorum. Örneğin enflasyon, stokların yerine konulma maliyeti, döviz kurları, sabit ve değişken maliyetler, yani üretici maliyetleri ve artışları son derece önem arz etmektedir. Zira sigortacılıkta temel kural sigorta bedelinin yani poliçedeki rakamın, mutlaka sigorta değerine yani piyasa rayicine eşit olması ilkesi aranır. Aksi durumda eksik ya da aşkın sigorta kavramı ortaya çıkar ki bu da olası bir hasarda proporsiyon kuralının uygulanması demektir. Eksper hasarı tespit eder, hasar anında tüm malların değerini belirler, poliçe ile karşılaştırır ve raporunu buna göre düzenler. Sigortacı da bu rapora göre eğer bir eksiklik varsa, hasarda da proporsiyon kuralı gereği hasarı eksik öder" dedi. Altıngöz, bedellerin periyodik kontrolü yapılması, teminatların güncel risklere göre güncellenmesi ve risk kapsamlarının yeniden belirlenmesi gerektiğini söyledi.

Bereket Sigorta ve Kocaelispor'dan iş birliği

Bereket Sigorta ile Kocaelispor, yapılan imza töreni ile taraftarlara yönelik yeni iş birliklerinin tanıtımını gerçekleştirdi. Kocaelispor merkez tesislerinde düzenlenen tanıtım toplantısına Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, Genel Müdür Yardımcısı Faruk Gökçen, Kocaelispor Kulüp Başkanı Engin Koyun ve Kocaelispor Yönetim Kurulu üyeleri katılım gösterdi. Sporun birleştirici gücüne inandıklarının altını çizen Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, Türk sporunun ve sporcusunun her zaman yanında olmaktan ve bu yolda beraber yürümekten gurur duyduklarını, köklü geçmişi ile futbol camiasının önemli bir spor kulübü olan Kocaelispor ile yeni bir anlaşmaya



ve iş birliğine imza atmanın heyecanı içerisinde olduklarını dile getirdi.

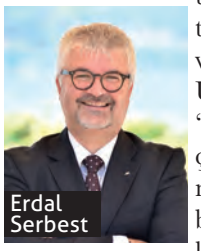
Bereket Sigorta Genel Müdürü Güngör; "Uzun soluklu bir birlikteliğin başlangıcını teminen; Kocaelispor'a gönül veren taraftarların, sanayicilerimizin, tüccar, esnafımızın ayrıca şirketimiz ve acentelerimizin kazandığı bir modeli hayata geçirmiş olmaktan mutluluk duyduğunu" belirtti. Yapılan anlaşma kapsamında Kocaelispor'a özel geliştirilen işyeri sigortasından kaskoya, konut sigortasından BES'e kadar tüm ürünleri, başta Kocaeli olmak üzere yurdun her noktasında Kocaelispor'a taraftarlarına ve iş insanlarına avantajlı olarak sunduklarını söyledi.

Axa Sigorta İPG'yi imzalayarak çevre taahhütlerini güçlendirdi

Axa Sigorta, çevresel etkisini yakından takip ederek, çevresel faydasını artırma yönündeki çalışmalarına bir yenisini daha ekledi ve İş Dünyası Plastik Girişimi'nin sigorta sektöründeki ilk imzacılarından oldu. Sigorta devi böylelikle plastik sorununa sürdürülebilir ve sistematik çözümler getirerek somut bir değişim yaratmayı hedefleyen şirketlerden biri haline geldi. Bu doğrultuda plastik ayak izini hesaplayan Axa Sigorta, plastik tüketimini azaltmak ve plastikte döngüsel ekonomiye geçişe katkı sağlamak için 2023 yılına kadar net taahhütlerde bulunacak.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ TÜM CANLILARI TEHDİT EDİYOR'

Axa Sigorta Kurumsal Sorumluluk, Sürdürülebilirlik ve İletişim Müdürü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Erdal Serbest, iklim değişikliği karşısında sürdürülebilirlik ve çevre odaklı kurumsal sosyal sorumluluk alanlarında atağa geçtiklerini belirterek: "Axa Sigorta insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak isteyen, tüm çalışmalarını bu doğrultuda yürüten bir şirket. Şu an hiç şüphesiz dünyamızı ve başta biz insanlar olmak üzere tüm canlıları tehdit eden bir şey var: iklim değişikliği. Üstelik bu tehdidin "insan kaynaklı çevresel tahribat" nedenli olduğu artık bilim insanlarınca da kanıtlanmış durumda. Dolayısıyla kamu, özel sektör, sivil toplum, akademi ve vatandaşlar olarak iklim değişikliğine karşı bir seferberlik başlatmamız, çevresel etkimizi zarardan faydaya çevirmek için çaba sarf etmemiz gerekiyor. Tam da bu bilinçle Axa Sigorta'daki en önemli odaklarımızdan birisi iklim değişikliği, çevre ve sürdürülebilirlik" dedi.


Erdal Serbest



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

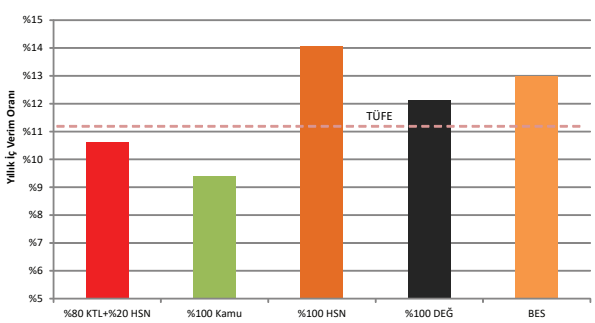
Adendum

BES'te kısa vadeli getiriler yanlış yönlendirebilir

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

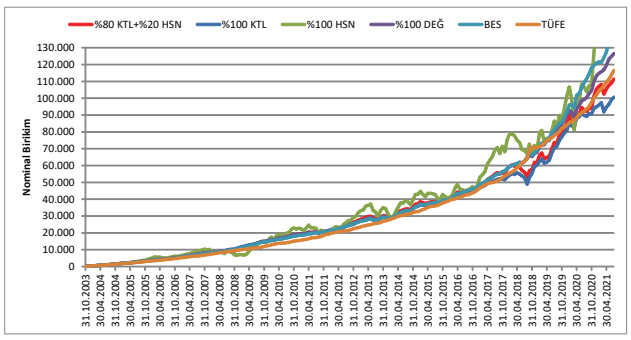
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.07.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



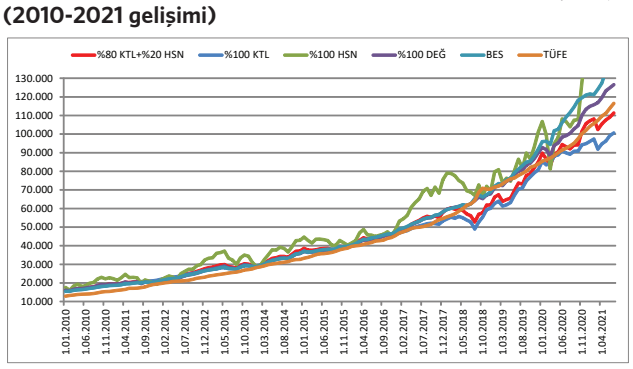
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.07.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %12,99 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %14,07 BGX elde ettikleri görülmektedir. fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir.

31.10.2003-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.07.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır.TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.07.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 136.075 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 116.463 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)



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

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

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve 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 Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2021 yılının Temmuz ayında %3,04 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %2,70 oranında gerçekleşti. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,96 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1,66 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Temmuz ayında %1,80 oranında arttı. Çalışmada analiz edilen fonların, bir önceki yılın aynı ayına göre getirilerine bakıldığında ise, sistemin başından bu yana, en yüksek 12 aylık getirilerden birine ulaşıldığı görülmekte.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

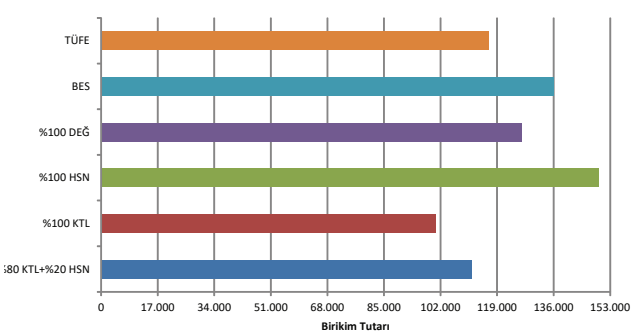
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır.

Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

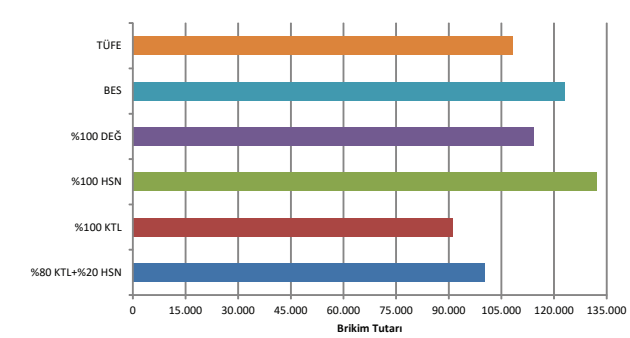
Yandaki grafik 31.10.2003-30.07.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.07.2021 tarihinde 136.075 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 544 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.07.2021 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.07.2021 tarihinde 132.152 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'in ilk risk envanteri

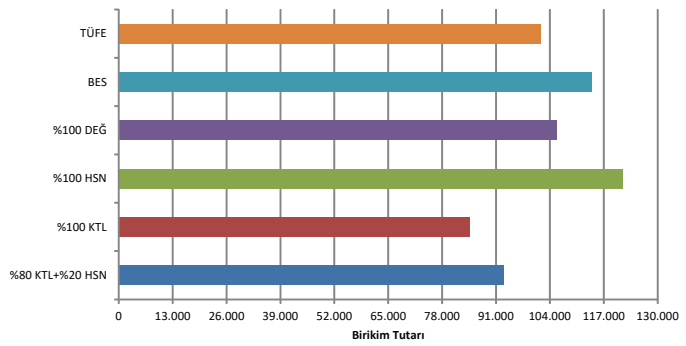
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) önerisi ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Sigorta, Özel Emeklilik ve Reasürans Şirketleri Birliği, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketlerinin paydaşlığında, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ilk Risk Envanteri oluşturuldu. Proje kapsamında, paydaş kurumlardan 74 katılımcı ile, EGM'nin önerdiği risk tanımları değerlendirilerek mutabık kalınan 55 adet risk, risk envanterinde yer buldu. Bu riskler ise; "Stratejik Riskler", "Portföy Yönetimi Riskleri", "Bilgi Teknolojileri Riskleri", "Dış Çevre Riskleri" ve "Operasyonel Riskler" olmak üzere 5 ana grup altında toplanarak, EGM'nin hazırladığı bir elektronik anket vasıtasıyla paydaş kurumların uzman ve yöneticilerinden oluşan 277 kişi ile değerleme yapıldı.

KATILIMCI ALGISI ÖNCELİKLİ

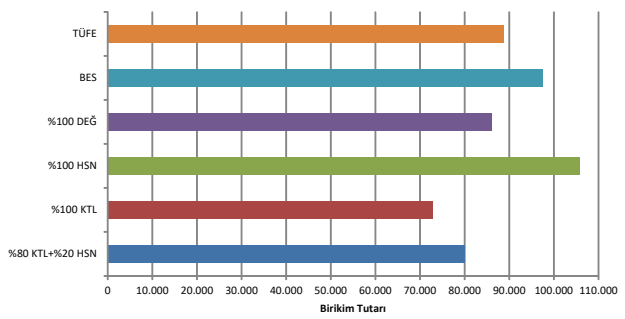
İletilen değerlemelerin analizi sonucunda, "Stratejik Riskler" ana başlığı altındaki, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin güvenilirliği ve bu güvenilirliğe karşı katılımcı algısı ve katılımcıların finansal okuryazarlık eksikliği gibi konuların, diğer konulara nazaran daha öncelikli olduğu belirlendi. Risk envanterinde, etki ve olasılık derecelerine göre ilk sırada yer alan riskin, sisteme sağlanan devlet teşviklerinde yapılması muhtemel iyileştirme ve değişiklikler olduğu görüldü. 2013 yılında uygulamaya koyulan %25'lik devlet katkısının, sistemin büyüme trendinde ve performans göstergelerinde ciddi bir olumlu etki yarattığı belirtildi. Benzer bir iyileştirme veya değişikliğin, sistem üzerinde yine çok benzer bir olumlu etki yaratacağı belirlendi. Etkin bir sosyal medya yönetimi ile sistemle ilgili farkındalığın artırılmasına ve algıların iyileştirilmesine yönelmenin, ileri finansal okuryazarlık bilgisi gerektirmeyecek şekilde etkin seçimlerin yapılabilmesine olanak sağlayacak dijital ürün ve süreçlere adapte olmanın ve olası siber tehditlerin yönetilmesine ilişkin çabaların yoğunlaşması ile söz edilen ve puanlanan risklerden mümkün olduğunca kaçınılabileceği yorumlandı.

EGM'nin önerisi ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ilk Risk Envanteri oluşturuldu. Proje kapsamında, paydaş kurumlardan 74 katılımcı ile, EGM'nin önerdiği risk tanımları değerlendirildi ve mutabık kalınan 55 adet risk, risk envanterinde yer buldu.

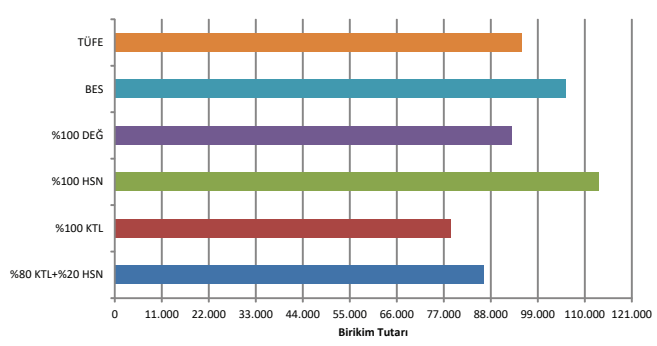
31.01.2006-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



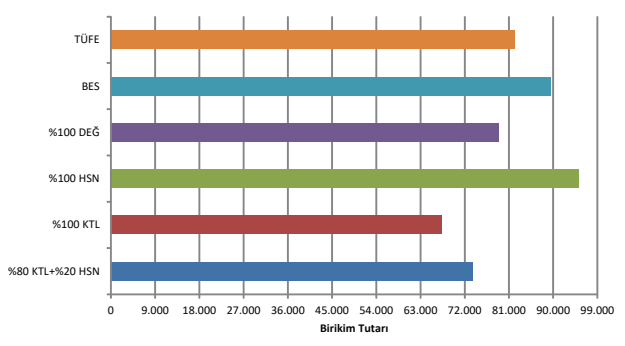
31.01.2008-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.07.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



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

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

%100 HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım

%100 DEĞ: Tamamı Değişken fonlara yapılan yatırım

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım

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

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

“İklim değişikliğiyle mücadelede devlet desteği sigortacılığı büyütür”

Sigortalının, özellikle iklim değişikliği bağlantılı doğal afetler nedeniyle gerçekleşen hasarın telafi edilmesinde hem vatandaşın hem de kamunun elini rahatlattığını hatırlatan **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas**; yangın, sel ve seylap gibi kritik teminatlarda verilecek prim desteğinin sigortalılık oranını artırarak riskin reasürans yoluyla dışarı sevk edilmesine yardımcı olacağını söyledi.

Doğal afetler hem dünyayı hem de ülkemizi yoğun bir şekilde etkilemeye devam ediyor. Gerçekleşen su baskınları ve yangınlar çok sayıda can kaybına neden olurken, hasarın maddi boyutları giderek artıyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan SAB Başkanı Reşit Çakas, “Küresel ısınmanın getirdiği olumsuzluklarla beraber doğal afetlerin ülkemizi ve dünyayı çok hızlı bir şekilde hayatı felce uğrattığı; tarım sanayi, turizm, sigortacılık gibi konularda ciddi sorunlarla karşılaştığımızı görüyoruz” dedi. İnsanların geleceği kurgularken küresel ısınma ve doğal afetleri en önemli faktörler olarak değerlendirmesi gerektiğine işaret eden Çakas, sözlerine şöyle devam etti: “İçinde bulunduğumuz durumun nasıl gelişeceğiyle ilgili kurgular hep olacak. Beraber şahit de olacağız. Burada sigortanın önemi çok büyük. Sigortacılık riski almak ve paylaşmaktır. İnsanlar riskleri nasıl azaltabileceğinin hesabını yapmaktadır. Dünyanın pek çok ülkesinde, özellikle sigortacılığın gelişmemiş olduğu ülkelerde ise bu hesaplar gerektiği kadar yapılmamaktadır. Her gün bir yeri sel bastığını, bir yerde yangın çıktığını görüyoruz. Kamu hasarları karşılayacağını söylüyor ancak kamunun tüm yükü sırtlaması bir çözüm değil. Karşılanamayacak bir maliyet çıkınca ne yapılacaktır, bu yük nasıl azaltılabilir düşünmek gerekir. Küresel ısınmayla da beraber artan doğal afetlere karşı otoritenin sigortacılığı çok ciddi boyutta desteklemeli ve teşvik etmeli.”



‘DASK EŞYALARI TEMİNAT ALTINA ALMAZ’

Doğal afetlerden bahsederken depremin de unutulmaması gerektiğini dile getiren Reşit Çakas, “1999 yılında gerçekleşen 17 Ağustos depreminin neden olduğu maddi ve can kaybının boyutlarını unutmuş değiliz. Maalesef 17 binin üzerinde vatandaşımız hayatını kaybetti. Bu üzücü olayın üzerine DASK sigorta poliçesi hayata geçirildi. Faydalı bir uygulama olsa da biz DASK’ın şu anki haliyle eksik olduğunu düşünüyoruz. DASK, inşaat maliyet bedeli üzerinden hesaplanan hasarı karşılıyor. Buna karşın insanlar DASK poliçesi yaptırdığı zaman eşyalarının da sigortalı olduğunu zannediyor. Bugün nereden bakarsak bakalım, ev eşyalarının ortalama maliyeti inşaat maliyetine yaklaşıyor” dedi.

Karadeniz bölgesinde DASK yaptıran konut oranının %50’yi geçmediğini ve sel felaketinde hasar gören 100’lerce aracın trafik sigortası oranının %70’in üzerine çıkmadığını belirten Çakas, sözlerine şöyle devam etti: “Kasko ise ihtiyari olduğu için neredeyse gereksiz ya da lüks bir sigorta ürünü gibi algılanıyor. Bu felaketler sonucunda görüyoruz ki; insanlar artık giderlerini hesaplarken sigorta kalemini de eklemeli. Günümüzde mütevazı bir otomobil neredeyse 150 bin lira. Bunca para verilen bir aracı güvencesi olmadan sokağa bırakabilir misiniz? Bu aracı güvene almak için verilecek 2 bin lira bütüne bakıldığında büyük bir para değil.”

‘DEVLET DESTEĞİ SİGORTALILIĞI ARTIRIR’

Doğal afetlere karşı güvence veren söz konusu sigortalarda devlet teşviki modelinin hem sigortalılığı hem de prim üretimini artıracağını belirten Çakas, konu hakkında düşüncelerini paylaştı: “TARSİM poliçelerinde hasarların nasıl %50’sini devlet karşılıyorsa, iklim değişikliği bağlantılı doğal afetlerin hasarlarının karşılanmasında etkili olan branşlarda da devletin teşvikte bulunması gerekiyor. Hekim sorumluluk sigortasında giderin yarısını devlet tarafından karşılanıyor, hekim ve hastaneler güvene alınıyor. Benzer bir teşvik yangın ve sel gibi teminatlar veren branşlarda da uygulanırsa sigortalılık oranı yükseleceği için devletin afetlere karşı eli daha da rahat olacaktır. Bu sayede kaynaklarını başka alanlarda, başka şekilde vatandaşa yardımcı olmak için kullanma yoluna gidebilecektir. Bunun bir başka katma değeri ise sigorta üretiminin artmasıdır. Sigorta üretimi artınca istihdam da paralelinde artacaktır.” Ülkemizdeki sigorta üretiminin dolar bazında yerinde saydığını, bunun nedenlerinden birinin de en çok üretimi gerçekleştiren kanal olan acentelerin sorunlarının çözülememesi olduğunu söyleyen Çakas, “Üretim 83 milyar liraya ulaştı. Dolara böldüğünüz zaman bir artış olmadığını görüyoruz. Halbuki, özellikle kritik sayılabilecek teminatların olduğu poliçelerin zorunlu hale gelmesi ve beraberinde sigorta korumasının artması gerekiyor. Bunların arasında araç, konut ve işyeri sigortalarından bahsedebiliriz. Büyük bir işyeri, bir doğal afet nedeniyle kullanılamaz hale gelirse binlerce insan zor durumda kalıyor. Sigortanın varlığı ise böyle bir durumda kurtarıcı olarak yetişiyor” dedi. Çakas, aynı zamanda, doğal afetlerle mücadelede de pandemiye karşı uygulanan aşı kampanyasına benzer bir sigorta bilinci kampanyasını devreye almanın önemine değindi. Sigortalılık oranının artmasıyla doğal afetlere karşı toplumun taşıdığı riskin azalacağını belirten Çakas, “Sigorta yaptırmakla, birtakım riskleri yurtdışına satmış, reasüre etmiş ve hasarların finansmanı bu vasıtayla karşılanmış oluyorsunuz” diye konuştu. Çakas, devletin poliçe ve medya üzerinden belirli bir destek vermesinin 100 milyarlık üretimini kısa sürede %50’lik reel büyümeye ulaştırabileceğini sözlerine ekledi.

‘BES DİRENCİ YÜKSELTİR’

18 yaş altına BES uygulamasının başladığını ve sonuçların önümüzdeki birkaç ay içinde netleşeceğini dile getiren Çakas, güçlü bir emeklilik sisteminin de toplumun ekonomik sarsıntılara karşı direncini artıracağını kaydetti: “Gerek Akdeniz, gerekse Karadeniz’de yaşananlara benzer olaylarda ve hatta olası bir deprem senaryosunda kendimizi güvenceye almak için tasarruf anlamında adım atmamız gerekiyor. Bunun için de BES ve hayat sigortalarını düşünmeliyiz. Son zamanlarda artan ilgiyle beraber BES fonlarında biriken payın 180 milyar liraya yaklaştığını görüyoruz. Burada da acentenin %4-5’lerin üzerinde bir komisyon ile desteklenmesi vatandaşın ekonomik direncini artıracak, ülkemizi afetlere karşı daha dayanıklı bir konuma getirecektir.”

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

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

TSEV EYLÜL AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Reasürans Yenilemelerinde Teknik ve Muhasebe Birimi Açısından Dikkat Edilecek Hususlar	6-7 Eylül	Nihat Tavşanlı
Etkili Linkedin Kullanımı	8 Eylül	Can Demirağ
Hayat Sigortası Türleri ve Birikimli Hayat Sigortaları	9-10 Eylül	Aşkın Düşündere
Beyaz Yakalılar İçin Sosyal Medyada Marka Yaratmak	13-14 Eylül	Gülin Ofluoğlu
Acentelere Yönelik BES & Sağlık Sigortaları Satışı	14-15-16-17 Eylül	Yasemin Turhan
Sigorta Teknolojileri (Insurtech) ve Sigorta Sektöründe İnovasyon - Paket Eğitim	16-17 Eylül	Melike Demirel
Insurtech ve Sigortacılıkta Yeni İş Modelleri - Modül 1	16 Eylül	Melike Demirel
Sigorta Şirketlerinin Yeni İş Modellerine Uyumu ve İnovasyon Kültürü - Modül 2	17 Eylül	Melike Demirel
İleri MS Excel Uygulamaları	21-22-23-24 Eylül	Ulaş Çardak
Profesyonel Yaşama Uyum ve İşbirliği	27-28 Eylül	Nilgün Yüksel
Nakliyat Emtia Sigortaları Hasar ve Tazminat Ödemelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Rücu Uygulamaları	29-30 Eylül	Av. Egemen Gürsel Ankaralı



37. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı Mezunları Etkinliği gerçekleştirildi

37. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları için geleneksel olarak her yıl gerçekleştirilen mezuniyet töreni, 2020'de pandemi nedeniyle gerçekleştirilememişti. Bu vesileyle 37. Dönem mezunlarına özel 12 Ağustos'ta bir mezuniyet kokteyli düzenlendi. Kalamış'ta açık havada gerçekleşen kokteyle mezunların yanı sıra programda görev alan eğitmenler de katıldı. Mezunlar, plaket ve sertifikalarının takdim edilmesinin ardından eğitmenler ve TSEV çalışanları ile birlikte gece boyunca keyifli vakit geçirdi.













39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı için son kayıt tarihi 29 Eylül

4 Ekim'de başlayacak 39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) kayıtları eylül boyunca devam ediyor. İki yarıyıldan oluşan programın kayıtları 29 Eylül'de sona eriyor. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar seçecekleri 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Eğitim programının ilk yarıyılı online olarak gerçekleşecek; ikinci yarıyıl eğitimlerinin nasıl olacağına ise aralık ayında karar verilecek. Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için www.tsev.org.tr/sayfa/temel-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilir ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

Profesyonel Yaşama Uyum ve İşbirliği

Profesyonel Yaşama Uyum ve İşbirliği (Online) eğitimi 27 ve 28 Eylül tarihlerinde Nilgün Yüksel tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitim programı şirketlerden gelen talep üzerine özel olarak oluşturuldu. Özellikle profesyonel hayata yeni atılacak mezunların ihtiyaçları göz önünde bulundurulduğu. Eğitimde profesyonel hayatın başlangıcında olan veya iş hayatına başlamış olup iş yeri, sektör veya pozisyonu değişen kişilerin bu süreci hızlıca tamamlamaları ve kariyerlerinde önemli bir yer tutan bu geçiş devresini sağlıklı bir şekilde kurgulamaları amaçlandı.

Nakliyat Emtia Sigortaları Hasar ve Tazminat Ödemelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Rücu Uygulamaları

Nakliyat Emtia Sigortaları Hasar ve Tazminat Ödemelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Rücu Uygulamaları (Online) eğitimi 29 ve 30 Eylül tarihlerinde Av. Egemen Gürsel Ankaralı tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitimde emtia nakliyat sigortalarının uygulanması ve teminatlara ilişkin mahkeme kararları incelenecek. Kaynaklanan sorunlardaki hukuki uygulamaların ve çözüm yollarının katılımcılar tarafından öğrenilmesi ve uygulanması amaçlanıyor. Eğitime özellikle sigorta şirketleri ve taşıma şirketlerinin hukuk ve rücu servis çalışanları, avukatlar, sigorta şirketlerinde emtia nakliyat sigortaları, sorumluluk sigortaları sorumluları, nakliyat emtia sigortası ve taşıyıcı sorumluluk sigortası pazarlama sorumluları katılabilir.

39. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı burs başvurusu 10 Eylül'de sona eriyor

Aksigorta ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) iş birliği ile 10 yeni mezuna İlham Saner Anısına Eğitim Bursu verilecek. Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 39. Dönemi'ni kapsayan bursa halihazırda çalışmayan, üniversitelerin sigortacılıkla ilgili bölümlerinden 2021 yılında mezun olmuş ve sigortacılık alanında kariyer hedefleyen kişiler başvurabiliyor. İlgilenen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla göndererek 10 Eylül Cuma saat 17.00'a kadar başvuru yapmaları gerekiyor.
Gerekli belgeler:
•Niyet mektubu (Bu eğitimi niçin almak istediğinizi anlatan bir yazı)
• Transkript
• Özgeçmiş
Detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

MESAFELİ AKDEDİLEN SİGORTA SÖZLEŞMELERİ HAKKINDA YÖNETMELİK MERCEK ALTINDA (II):

Sigorta sözleşmeleri ve mal/hizmet satışıyla bağlantılı sigortalar

"Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler Ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik" hem sözleşme tanımında hem de mal ve hizmet bağlantılı ürün satışları hakkında hükümler içeriyor. İlki bir önceki sayımızda yayınlanan yazı dizimizin okumakta olduğunuz son bölümünde "Sigorta sözleşmeleri ve mal/hizmet satışıyla bağlantılı sigortalar" başlığındaki düzenlemeler değerlendiriliyor.

Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler Ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik m.9 mesafeli akdedilen sigorta sözleşmelerine ilişkindir. Bu maddenin bazı hükümleri şöyledir:
- (Sigortacı veya sigorta aracısının kendi elektronik ticaret ortamları dışındaki) mal ve hizmet satışı yapılan elektronik ticaret ortamlarında yalnızca bilgisayar, tablet, cep telefonu ve beyaz eşya gibi cihazların satışına bağlı olarak elektronik cihaz, makine kırılması ve hırsızlık sigortası satışa sunulabilecektir (fk.4 cümle 1).
- Sigortacılar ve sigorta aracıları mal ve hizmet satışı yapan elektronik ortamlara reklam ve ilan verebileceklerdir (fk.4 son cümle)
- Yolcu taşımacılığı hizmeti sunanlar, sattıkları bir seyahat bileti ile birlikte veya bilet satışından sonra o bilet ile bağlantılı olmak koşuluyla seyahat rizikolarına karşı teminat sağlayan sigortaları kendi internet sayfaları veya mobil uygulamaları üzerinden pazarlayabileceklerdir (Bu hüküm Yönetmelik m.10 fk.2'de yer almakla birlikte, mesafeli satışa ilişkin olduğundan, burada belirtmemiz daha uygun düşmektedir).
- Mesafeli sigorta sözleşmesi kural olarak sigorta ettirenin uzaktan iletişim aracını bizzat kullanması yoluyla yapılacaktır.
- Sigortacı veya sigorta aracısı olmayan gerçek ve tüzel kişilere ait işyerlerinde, teknik personel niteliğini taşımayan kişilerce uzaktan iletişim aracı kullanılarak sigorta sözleşmesi akdedilmesine aracılık edilemez. Eğer edilirse, bu durum cezayı gerektiren bir "yetkisiz aracılık" etkinliği sayılır.

Yönetmelik m. 10 ise mal ve hizmet satışı ile bağlantılı olarak sunulan sigortalara ilişkindir. Buna göre;
- (Bilgisayar, tablet, cep telefonu ve beyaz eşya gibi) cihazların satışına bağlı olarak yalnızca elektronik cihaz, makine kırılması ve hırsızlık sigortaları sunulabilecektir (fk.1).
- Yönetmelik açıkça belirtmemekle birlikte, burada mal veya hizmet satanların sattıkları mal veya hizmetle bağlantılı sigortaları sigorta aracısı olmaksızın müşteriye sunmaları söz konusudur.
- Sayılan sigortaların hangi koşullarda mal veya hizmet satıcısı tarafından sunulabileceği hakkında şu düzenleme öngörülmüştür (fk.1 bent a, b, c):
o Sigorta mal veya hizmetin tamamlayıcısı olmalıdır.
o Sigorta cihazla birlikte veya cihaz satışı sonrasında, o cihazla bağlantılı olarak satılmalı/alınmalıdır.
o Yıllık prim 3.000 TL'yi geçmemelidir (bu tutar her yıl sonunda TÜFE'ye göre artırılacaktır).
o Teminat süresi (uzatılmış garanti teminatı verilen sigortalar dışında) en çok 2 yıl olmalıdır.
- Yolcu taşımacılığı hizmeti sunanlar, seyahat bileti sattıklarında o biletle bağlantılı (seyahat rizikolarına karşı teminat sağlayan) sigortaları kendilerine ait internet sayfası veya mobil uygulama üzerinden satabileceklerdir (fk.2).
- Mal veya hizmet satışı ile bağlantılı sigortalarda, sigorta ettirene karşı yerine getirilmesi gereken bilgilendirme çağrı merkezi veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığı ile yapılacaktır (fk.5). Poliçe verme yükümlülüğü hususunda da kalıcı veri saklayıcısından yararlanılabilecektir (fk.5).
- Satıcı, sigorta primini mal satışı sırasında tahsil edebilecektir. Ödeme, sigorta şirketine yapılmış sayılacaktır (fk.6).
- Mal veya hizmet satışı ile bağlantılı olarak sigorta ürünü pazarlayanlara verilecek karşılık ("hizmet bedeli") primle bağlantılı olamayacaktır (fk.7).

ACENTENİN İŞ ALANINI DARALTABİLİR

Yönetmeliğin yukarıda kısaca özetlediğimiz (mesafeli sigortalara ve mal veya hizmet satışı ile bağlantılı olarak sunulan sigortalara ilişkin) hükümleri hakkında şu değerlendirmeleri yapabiliriz:
• Sigorta satışının kolaylaştırılması, edindikleri mallar için sigorta yaptırma ihtiyacı duyan kişilerin -özellikle tüketicilerin- yararınadır.
• Tüketicilerin, satın aldıkları mallarla ilgili sigortaları yaptırmak için, sigorta aracısına başvurmak zorunda olmaları süreci uzatacak ve zorlaştıracaktır. Bu sebeple sigortanın doğrudan doğruya satıcıdan alınabilmesi doğru ve çok yararlı bir çözümdür.
• Yönetmelik bu çözümü benimsemekle/sürdürmekle yerinde bir düzenleme getirmiştir.
• Ancak söz konusu çözümün yalnızca bazı az sayıdaki cihazların satışı ile sınırlı tutulmaması, genişletilmesi uygun olur. Prim tutarı ve sigorta süresi hakkında öngörülen sınırlamalar da zaman içinde azaltılmalı ve kaldırılmalıdır.
• Günümüzde internet üzerinden yapılan satışlar sürekli artmaktadır. Buna paralel olarak sigorta ürünlerinin satın alınmasında da internet gittikçe daha fazla kullanılmaktadır. Bu durum sigorta aracılarının özellikle acentelerin iş alanlarını daraltmakla birlikte, sigorta tüketicileri için (onlara kolayca sigorta yaptırma olanağını vermesi bakımından) çok elverişlidir.
• Yönetmelikteki bazı hükümler hakkındaki yorumumuz şu şekildedir:

o Madde 9 fk.4'teki "mal ve hizmet satışı yapılan elektronik ortamlarda (bazı cihazlarla ilgili sigortalar dışında) sigorta ürünü satılamayacağı; ancak sigortacıların bu ortamlara reklâm ve ilân vermelerinin mümkün olduğu" kuralı açık değildir.
Kanımızca, sigortacıların mal ve hizmet satışı yapılan elektronik ortamlara verecekleri reklâm ve ilânlarda kendi web sayfalarına link verilmesini sağlamaları ve bu yolla (satış konusu cihazlarla ilgili elektronik cihaz, makine kırılması veya hırsızlık sigortaları dışındaki) bir mal satışı ile bağlantılı olan veya olmayan sigorta ürünlerini satmaları mümkün görülmelidir.

o Madde 9 fk.5'teki "mesafeli sigorta sözleşmesinin kural olarak sigorta ettirenin uzaktan iletişim aracını bizzat kullanması yoluyla yapılacağı; sigortacı veya sigorta aracısı olmayanlara ait işyerlerinde, teknik personel niteliğini taşımayan kişilerce uzaktan iletişim aracı kullanılarak sigorta sözleşmesi akdedilmesine aracılık edilemeyeceği" kuralı da duraksama yaratmaya elverişlidir. Bu hüküm, fikrimizce sigorta yaptırmak isteyenlerin işlerini güçleştirmektedir. Uzaktan iletişim aracının sigorta ettiren tarafından "bizzat kullanılması" esası gereksizdir. Oysa yönetmelikte, sigorta aracısı olmayan kişilerin tüketicilere uzaktan iletişim olanağı sağlaması (mesela işyerinde internet bağlantılı bir bilgisayarı, müşterilerinin kullanımına hazır tutması) durumunda, bu olanaktan tüketicilerin yararlanması için ya işlemi hiç kimseden yardım almadan gerçekleştirmeleri ya da işyeri sahibi tarafından tüketicilere (uzaktan iletişimi gerçekleştirmek üzere) "teknik personel desteği" sağlanmış olması (ve işlemin onun yardımı ile sonuçlandırılması)



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

gerektiği öngörülmüştür. Teknik personel olmayan kişilerin yardımı ise her nedense sakıncalı bulunmuştur. Oysa tüketiciye uzaktan iletişim aracını kullanma hususunda yardımcı olunması "sigortaya aracılık etmek" değildir. Bu gibi bir yardım teknik personel bilgisini gerektiren bir husus olarak görülmemelidir. Burada kanımızca sigorta aracılığı etkinliğinden söz edilemeyeceği gibi, "yetkisiz aracılık" da konu dışıdır ve kanımızca cezayı gerektiren bir hal gerçekleşmiş olmayacaktır.

SEYAHAT BAĞLANTILI SİGORTA İNTERNETTEN

oYönetmelik m.10 fk.2, seyahat bileti satışı ile bağlantılı (seyahat rizikolarına karşı yaptırılan) sigortalarda yalnızca yolcu taşımacılığı hizmeti sunanlara kendi internet sayfaları veya mobil uygulamalar üzerinden olmak koşuluyla sigorta ürünü satma hakkını tanımaktadır. Bu bağlamda yüz yüze (işyerinde) satış söz konusu olamayacaktır. Bu kısıtlamanın sebebi anlaşılamamaktadır. Öte yandan, "yolcu taşımacılığı hizmeti" deyiminden ne anlaşılacağı da tartışmaya açıktır. Bu deyimle taşıyıcıların değil, bilet satma hakkına sahip seyahat acentelerinin kastedildiğini kabul etmek uygun düşecektir.

o Madde 10 fk.5'teki mal veya hizmet satışı ile bağlantılı sigortalarda, sigorta ettirene karşı yerine getirilmesi gereken bilgilendirme yükümlülüğünün çağrı merkezi veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığı ile gerçekleştirileceğine ilişkin hüküm kanımızca başarılı bir düzenleme sayılamaz. Şöyle ki:

• Yönetmelik m.10'da düzenlenen "mal veya hizmet satışı ile bağlantılı sigorta sunulması", bir tür "sigorta aracılığı" etkinliğidir.

• SEDDK bu etkinliği isimlendirirken "Noah" demeyi tercih etmekte, ancak "prophet" demekten özenle kaçınmaktadır. Bunun da sebebi, ülkemizde yürürlükte bulunan sigorta aracılığının yalnızca acenteler veya brokerler tarafından yapılabileceğine ilişkin düzenlemedir. SEDDK, mal veya hizmet satıcılarını sigorta acentesi olma koşullarını yerine getirmedikleri sürece sigorta aracısı olarak nitelememektedir.

• Bu konuda doğru çözüm, mal veya hizmet satanlar tarafından o mal veya hizmetle ilgili olarak sunulan (doğru deyimle "aracılık edilen") sigortalara ilişkin temel kuralların (kısaca bu tür sigorta aracılığı etkinliğinin) yasada açıkça ve özel olarak düzenlenmesi idi.

• Mal veya hizmet satanlar tarafından o mal veya hizmetle ilgili sigortalara aracılık edilmesi, daha hafif kurallara bağlanmak zorundadır. Mal veya hizmet satıcısının profesyonel acentelik koşullarını yerine getirmesi beklenemez.

• Mal veya hizmet satanların mal veya hizmetle bağlantılı sigortalara aracılık ederken (prim tahsil edebilecekleri öngörüldüğü gibi) "bilgilendirme" hususunda da yetkili sayılmaları uygun olur. Bilgilendirmeyi sigortacının (çağrı merkezi veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla) yapacağı biçimindeki m.10 fk.5 hükmü uygulamada zorluk yaratabilecektir. Belirtmemiz gerekir ki çağrı merkezi üzerinden bilgilendirme "yüz yüze" satışlarda makul ve gerçekçi bir çözüm oluşturmaz.

• Bir ara çözüm, sigortacının önceden hazırlayacağı bilgilendirme metnini mal veya hizmet satıcısının müşteriye vermesidir. Bu metnin sigorta ettirene aktarılması kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla da olabilir.

o Yönetmelik m.10 fk.5, mal ve hizmet satışıyla bağlantılı sigortalarda sigortacıya ait poliçe verme yükümlülüğünün de kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla yerine getirilebileceğini hükme bağlamıştır. Kanımızca mal veya hizmet satıcısının aracılıkta bulunacağı satış konusu mal veya hizmetle bağlantılı sigortalara ilişkin poliçeyi satış sırasında veya sonrasında sigorta ettiren mal veya hizmet alıcısına sigortacıdan alarak ulaştırabileceği kabul edilmelidir. Mal veya hizmet satıcılarının doğrudan poliçe düzenleme yetkisiyle donatılmalarının uygun düşüp düşmeyeceği de kuşkusuz tartışılabilir.

o Madde 10 fk.7'deki "mal veya hizmet satışı ile bağlantılı şekilde sigorta ürünü pazarlayanlara verilecek karşılığın ("hizmet bedeli") primle bağlantılı olamayacağına ilişkin hüküm de yerinde görünmemektedir. Sigorta satışı karşılığında sigortacı tarafından ödenecek ücretin hangi yönteme göre belirleneceği taraflara bırakılması gereken bir husustur. Prim sigortacının yaptığı cirodur. Bu cironun gerçekleşmesine katkıda bulunan bir iş ortağına ciroya oranla pay verilmesinden daha doğal bir çözüm düşünülemez. Acentelere ve brokerlere "prime orantılı" komisyon ödenmesi nasıl gayet uygun ve yerleşmiş bir çözüm ise, mal veya hizmet satışıyla bağlantılı sigortaya aracılık yapan mal veya hizmet satıcısına da aynı şekilde oransal bir ücret ödenebilmelidir.

Statik IP uygulaması 30 Eylül'e kadar uzatıldı

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) yönetimi salgın sürecinde acentelere yönelik faaliyetlerini sürdürüyor. SAİK yönetimi acentelerden gelen talepler sonucunda ve COVID-19 sürecinin devam etmesi nedeniyle 30 Ağustos tarihinde son bulacak olan Statik IP uygulamasını 1 ay süreyle uzattı. Acentelerin evlerden hizmet vermeye devam ettiği bu süreçte Statik IP kullanım serbestliğini uzatma kararı alındığı açıklandı.
Yapılan açıklamanın tamamı ise şöyle: "TOBB SAİK Yönetimine acentelerden gelen talepler ve yaşanılan COVID-19 kaynaklı salgın sürecinin olumsuz etkilerinin devam etmesi ve hali hazırda birçok meslektaşımızın evlerinden de hizmet vermesi nedeniyle 30 Ağustos 2021 tarihinde sona erecek olan Statik IP kullanım serbestliğinin 30 Eylül 2021 tarihine kadar uzatılmasına karar verilmiştir. Statik IP serbestisinin Eylül ayı sonrasında uzatılmama durumunun da olabileceği konusunu da meslektaşlarımızın dikkate almaları faydalı olacaktır."



Axa Sigorta'dan Volvo sahiplerine özel kasko

Axa Sigorta, otomobil sektöründe faaliyet gösteren önde gelen markalara sunduğu geniş kapsamlı ve avantajlı marka kasko anlaşmalarına bir yenisini daha ekledi. Axa Sigorta, Volvo marka otomobil sahiplerine Nisan ayında başlattığı maksimum Kkasko ürününe ek olarak farklı avantajlar sunuyor. Volvo markası ile özel bir anlaşma ile sunulan, 10 yaşa kadar olan araçların faydalanabileceği Volvo Car Kasko ile Axa sigortalılara Volvo Yetkili Servislerinde marka standartlarına göre onarım imkânı sunuluyor. Hayata geçirilen iş birliği ile Volvo Car Kasko sahipleri Maksimum Kasko sigortasının tüm avantajlarından yararlanıyor ve araçlarını geniş kapsamlı teminatlar ile güvence altına alıyor.

'TAM GÜVENCE SAĞLIYORUZ'

Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "Dağıtım kanalı güçlü bir şirket olarak, araçların tam güvenceyle sigortalanması noktasında birçok katkı sağlayacağımıza inanıyoruz" dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik'e yeni Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Hayat Emeklilik'te Pazarlama ve Ürün Yönetimi Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevi Diğdem Makaskesen'e verildi. Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu Diğdem Makaskesen çalışma hayatına 2002 yılında Anadolu Hayat Emeklilik Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları Müdürlüğü'nde Uzman Yardımcısı olarak başladı. Makaskesen, 2008 yılında Uzman olarak atandığı Pazarlama Müdürlüğü'nde, 2011 yılında Müdür Yardımcısı, 2015 yılından itibaren de Pazarlama Müdürü görevini üstlendi. Diğdem Makaskesen, 16 Temmuz 2021 tarihinde Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.



Diğdem Makaskesen



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Kurumlar için ayakta kalma mücadelesi !..

GENELLİKLE yazılardaki paragraf girişlerinde, "son yıllarda, günümüzde veya bugünlerde" diye yazarak başlarız...

Bu giriş bana her zaman, klasik, heyecan uyandırmayan, ezberci ve üretemeyen bir sözcük gibi gelir. Ancak, geçmişi tüm birikimleriyle anlatmak için bundan daha farklı bir sözcükte gelmez aklıma. Geride bıraktığımızı bugüne taşımak için kullanmak zorunda hissederim kendimi, her nedense...

Evet, son yıllarda kurumların çoğu, planladıkları hiçbir stratejiye bağlı kalarak çalışamadılar. Nedeni belli. Küresel olumsuzluklar ve karar vericilerin eylemleri.

Kurumların böylesine beklenmeyen etkiler karşısında hızlı ve esnek bir tutum alması o kadar da kolay olmamaktadır. Günümüz şartlarını da dikkate aldığımızda, bir kurumun hayatta kalması ve mücadelesini kesintisiz devam ettirmesi çok daha büyük kararlılık gerektirmektedir. Kurumun kendini korumasını etkileyen ve yaşamını devam ettirmesini gerektiren bazı faktörler ön plana çıkmaktadır.

Kurumsal bazda, ayakta kalabilmeyi (buna hayatta kalabilme de diyebiliriz) etkileyen ve en önemli faktör, o kurumun yaşı ve hacmidir. Verilen hizmet ölçeği, pazarın büyüklüğü, büyüme performansı, teknolojik yenilenmesi ve üretilen ürünün yaşam süresi bu faktörlerden bazılarıdır. Ama İnsan kaynağı da önemlidir diyeceksiniz ancak bu faktör biraz da yönetim şekliyle dikkate alındığı için, kurumların pazardaki yaşam mücadelesinde belirleyici bir faktör olarak değil, kendi düzeylerinde yönetim performansı olarak dikkate alınmaktadır. Kurumlar stratejik kararlarını ve eylem planlarını hazırlarken değişen dış ve iç çevre şartlarında kendilerine rekabetçi bir konum sağlayacak ve firmanın bulunduğu pazar içerisinde, başarılı olma potansiyelini artıracak dinamikleri dikkate alırlar. Bu, bir kurumun faaliyet gösterdiği endüstri içerisindeki pozisyonunu belirleyen bir etki yaratacaktır. Bununla birlikte, kurumların mevcut veya yeni kuruluş şeklinde üretime katılmış olması da önem kazanmaktadır. Yeni kurumların mevcut koşullara kendilerini hızla uyumlu hale getirebilmesi çok daha kolay görünmesine karşın, mevcut firmaların olumsuzlukları deneyimlemiş olmaları da önemli faktör olarak görünmektedir.

Kurumlar ayakta, dik durabilmeleri için kendilerini yenileme ve büyüme şartlarını da yerine getirmek zorunda kalırlar. Bu öncül şartın oluşması yönetim performansının nasıl olduğuyla ilgilidir. O halde, kurumların gelişiyor ve büyüyor olmaları, onların hayatta kalma performansının göstergesidir. Yaşam mücadelesi veren kurumların dönemsel olarak yaşadığı değişime yönelik süreçler, onları başlangıç düzeylerine göre ya durağan, ya küçülmüş, ya da büyümüş olarak tanımlama olanağı vermektedir. Bu durumda firmanın kendi pozisyonunu aynen koruması veya küçülmesi beklenmeyen bir durum olarak karşılanırken, firmanın büyümesi de istenilen bir durum olarak değerlendirilir. Kurumun büyümesi, yaşam mücadelesinin sağlıklı bir şekilde yürütüldüğünün bir göstergesi olarak değerlendirileceği için eylemlerin gerçekliğinin de bir belirtisi olacaktır.

Böylesine özet bir girişten sonra, vurgulamam gerekir ki, pandemi koşullarında kurumların yeniden değerleme ihtiyaçlarını gerçekleştirerek, hayatta kalma mücadelesini yönetmek ve kendini yeniden restore etmesi gerekebilir. Başka bir ifadeyle, kurumu bir mimari restorasyon projesi düzeninde sağlamlaştırma, temizleme bütünleme, yenileme ve yeniden yapma aşamalarından geçirilmesi gerekecektir.

Zaman içerisinde kurumlar, görünür verimlilik düzeylerinde kendi rekabet güçlerini öğrenme ve yola devam etme ya da nasıl devam edebilirimin yanıtını bulma durumunda kalacaklardır. Bu yanıtı bulurken aşağıdaki konuları dikkatlice gözden geçirmek ve değerlendirmek gerekebilir. Yaşam mücadelesi için ön plana çıkacak konuların başında;

Zaman boyutlu yapılanma,

Hedeflerin gerçekliliği,

Yönetim ve örgütsel süreçlerin değerlendirilmesi,

Kurum boyutunda müşteri ve tedarikçi ilişkileri,

Finansal ve teknolojik varlıkların sürdürülebilirliği,

Kaynak yaratma becerilerinin kazanılması, gelmektedir.



Virgin Galactic, uzay turizmi için bilet satışına başladı

Virgin Galactic firması uzaya ilk sivil çıkışını sağladı. Virgin imparatorluğunun sahibi olan Richard Branson, temmuz sonunda yapılan kalkış ile uzaya çıkış yaptı. YouTube üzerinden canlı olarak yayımlanan bu görevde büyük bir başarıya ulaşıldı. Unity 22 adı verilen bu tarihi görevde Branson yalnız değildi. Toplamda 6 kişilik bir ekip uzaya çıkış yapmıştı. Bu tarihi süreç artık düzenli ve ticari hale gelecek. Çünkü firma uzay turizmi için bir kez daha bilet satışına başladı. Daha önce de bilet satışı yapan ancak bazı sorunlar nedeniyle bitiren şirket, koltuk başına 450 bin dolar ücret istiyor. Yüksek maliyetler nedeniyle uzay turizmi henüz sadece çok zenginlere hitap ediyor. Firmaya göre şu an koltuk almak adına ciddi bir kuyruk oluşmuş durumda.



Honor Earbuds 2 Lite 500 liradan piyasaya sunuldu

Honor Earbuds 2 Lite modelinin Türkiye fiyatı belli oldu. Uygun fiyata tamamen kablosuz kulaklık satın almayı düşünenler için iyi bir seçenek görünen Honor Earbuds 2 Lite, 499 liradan satışa sunulacak. Kulaklık, siyah ve beyaz olmak üzere iki farklı renk seçeneğiyle geliyor. Uygun fiyata satılsa da aktif gürültü engelleme özelliğine de sahip olan kulaklık bu sayede arka planda oluşabilecek gürültüyü minimum seviyeye indiriyor. Farkındalık modu ise çevredeki sesin duyulmasını sağlıyor. Kulaklık tam dolu pille 10 saate kadar bir deneyim sunuyor. Şarj kutusuyla birlikte bu süre 32 saate kadar çıkıyor. Earbuds 2 Lite, 10 dakika şarj edildiğinde 4 saatlik bir kullanım imkanı sunuyor. Kulaklık, Bluetooth 5.2 bağlantı noktasına sahip.

Zoom 85 milyon $ cezaya çarptırıldı

Koronavirüs nedeniyle milyonlarca insan evden çalışmaya başladı. Bu dönemde en çok kullanılan servis Zoom oldu. Son dönemde eskisi kadar gündeme gelmeyen platform, ilk çıktığında ciddi sorunlar ve soru işaretleri ile karşı karşıya kalmıştı. Uygulamanın ilk olarak iOS sürümüyle kullanıcı bilgilerini Facebook'a sızdırdığı ortaya çıkmıştı. Daha sonra firma bunu değiştirmek adına uygulamayı güncellemek zorunda kalmıştı. Şirket ayrıca servisi geliştirmek adına birçok veriyi topladığını da kabul etmişti. İşte bu davada sonuç çıktı. Kullanıcılara uçtan uca güvenlik sunuluyor denilmesine rağmen sunulmadığı ve veriler başkalarıyla paylaşıldığı için firma 85 milyon dolarlık bir cezaya çarptırıldı. Daha doğrusu suçunu kabul ederek anlaşmaya giden Zoom, ABD'deki bazı kullanıcılara 15 ya da 25 dolarlık bir ceza ödemesi yapacak. Bu ödeme 30 Mart 2016 ve 30 Temmuz 2021 arasındaki kullanıcıları kapsayacak.



Xiaomi imzalı Redmi 10 klasik ve köşeli tasarımıyla dikkat çekiyor

Xiaomi tarafından geliştirilen Redmi 10 ortaya çıktı. Türkiye pazarında da satışa çıkması beklenen modelin teknik özellikleri ise belli oldu. Telefon standart ancak modern bir görünüme sahip. Selfie kamerası bir ekran deliğinde yer alan model, ince çerçevelere ve kavisli değil düz bir tasarıma sahip. 3.5 mm kulaklık girişi taşıyan Redmi'nin en yenisi, şimdilik üç farklı renkte kendisini gösteriyor. Cihaz kesin olarak 6,5 inç FHD+ 90 Hz bir ekran üzerine kuruluyor ve gücünü MediaTek imzalı Helio G88 işlemciden alıyor. 4 GB RAM + 64 GB depolama, 4 GB RAM + 128 GB depolama ve 6 GB RAM + 128 GB depolama seçenekleri olan model, arkasında 50 megapiksel ana + 8 megapiksel ultra geniş açı + 2 megapiksel makro + 2 megapiksel derinlik kameralarını bir araya getiriyor. 18W hızlı şarj destekli 5.000 mAh pili olan telefonun, önünde 8 megapikselik bir selfie kamerası yer alıyor.



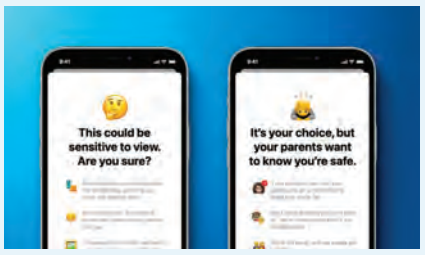


Tesla Cybertruck satışı 2022'ye ertelendi

Fütüristik elektrikli pickup modeli Tesla Cybertruck için 2021'de satış başlamayacağı firma tarafından resmi açıklama ile duyuruldu. Tasarımı tartışılan Tesla Cybertruck, ilk tanıtıldığı zaman 2021 sonunda yollara çıkacak açıklaması yapılmıştı. Ancak hiçbir Tesla aracı söz verilen tarihte fabrikayı terk edemedi. Bu durum Cybertruck için de geçerli oldu ve aracın 2022'ye ertelendiği aktarıldı. Şimdilik net bir tarih verilmese de aracın 2022'nin hemen başında satın alanlara verilmesi olası görünmüyor. Resmi ertelemenin arkasında ne olduğu tam olarak bilinmiyor. Ancak global çip krizi ve koronavirüsün planları geriye itmiş olabileceği gündemde. Firmanın ürün gamında Tesla Cybertruck modeline ek olarak satışa çıkarılması gereken Tesla Semi ve Tesla Roadster modelleri de bulunuyor. Onlar için de aktif üretim çalışmaları sürüyor. Tesla Cybertruck 39.900 dolarlık bir başlangıç fiyatına sahip. Diğer versiyonlar ise 49.900 dolar ve 69.900 dolarlık fiyatlara sahip.

Apple, çocuk güvenliğini 3 yeni özellikle artırıyor

Apple, çocuk güvenliğini artırmak adına hazırladığı yenilikler ile büyük ses getirdi. Şirket, iletişim ağları üzerinden çocukları hedef alanları engellemek adına kararlı görünüyor. Çocuk güvenliği konusunda uzmanlar ile ortaklaşa geliştirilen üç yeni özellik karşımıza çıkıyor. iOS 15, iPadOS 15, watchOS 8 ve macOS Monterey ile birlikte artık yerleşik mesajlar uygulaması makine öğrenmeyi kullanarak çocuklara gelen kötü fotoğrafları gizleyebilecek. Firma iOS 15 ve iPadOS 15 ile beraber cihaz temelli fotoğraf taraması da yapacak. Bu fotoğraf taraması özel algoritma temelinde işleyecek ve çocuk istismarı içeren fotoğraflar tespit edilecek. Başta sadece ABD'de çalışacak bu altyapıda, fotoğraf arşivlerinde kişisel güvenlik ihlal edilmeden inceleme yapılacak.





Gövdesi ahşaptan üretilen elektrikli bisiklet ile tanışın

Bu sefer bisiklet pazarında gövdesi ahşaptan üretilen elektrikli bisiklet modeli ses getirdi. Bu modelin arkasında Evie Bee yer alıyor. Günümüzde artık bir elektrikli bisiklet oluşturmak çok kolay hale gelmiş durumda. Elektrikli altyapı için gereken her parça rahatlıkla elde edilebiliyor ve normal bisikletler de kolaylıkla elektrikli hale getirilebiliyor. Bu konuda fark yaratan Evie Bee, kendi elektrikli bisikletini ahşap kullanarak üretmiş. Bee, CNC aleti kullanarak işlediği ve katman katman birbirine yapıştırdığı ana gövde ile sürülebilir sağlam bir altyapı oluşturmayı başarmış. Görsel olarak oldukça şık ve dikkat çekici bir çizgi oluşturan ahşap ustası, elektronik tarafta 36V 12.5 Ah 450 Wh pil paketi kullanmış ve modelinde Smart Pie imzalı bir elektrik motoruna yer vermiş.

DHL, elektrikli uçak ile kargo taşıma dönemini "Alice" ile başlatıyor

Elektrikli uçak çalışmaları hızla devam ediyor. Bu alanda en son dikkat çeken isim ise DHL oldu. Dünyanın en büyük kargo taşımacılığı firmaları arasında yer alan DHL, son dönemde adı sık sık duyulan Eviation ile bir ortaklık kurduklarını duyurdu. Bu ortaklık kapsamında DHL, Eviation imzası taşıyan Alice elektrikli uçak modeli ile kargo taşımaya başlayacak. 12 uçaklık bir ortaklık kuran ikili, kargo taşımaya özel hazırlanacak bu uçak için 2021 bitmeden uçuş testlerine başlayacak. Elektrikli uçak ile kargo taşımacılığı, havacılığın daha temiz hale getirilmesi için büyük önem arz ediyor. Eviation, geliştirdiği bu lüks sınıfa giren ilk elektrikli uçak modeli Alice ile normal uçuş testlerine de hazırlanıyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Taşınmazlar ve amortismana tabi iktisadi kıymetlerin yeniden değerlemesi

VERGİ ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılmasına yönelik 7326 sayılı Kanunun 11. Maddesiyle, mükelleflere isteğe bağlı olarak bir defaya mahsus olmak üzere taşınmazlarını ve amortismana tabi iktisadi kıymetlerini yeniden değerlemeye tabi tutma imkanı sağlanmıştır. Sonrasında yayımlanan 530 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde ise düzenlemeye ilişkin uygulama usul ve esasları belirlenmiştir.

Bilanço usulüne göre defter tutan gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine yeniden değerleme hakkı tanınmış olup, finans ve bankacılık sektöründe faaliyet gösterenler, sigorta ve reasürans şirketleri, emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonları ile Kanun Maddesinde sayılan diğer bazı mükellefler yeniden değerleme yapacaklar dışında tutulmuştur. Yasa lafzında; sadece sigorta ve reasürans şirketleri ile emeklilik şirketlerinin düzenleme dışında tutulmuş olmasından hareketle tebliğde açıkça belirtilmiş olmasa da sigorta aracılarının (acenteler ve brokerler) yeniden değerleme hükümlerinden yararlanabileceği kanaatini taşımaktayız.

Mükellefler, 9 Haziran 2021 tarihi itibariyle aktiflerinde mevcut kıymetleriyle ilgili yeniden değerlemeyi 2021 yılı sonuna kadar yapabileceklerdir. Diğer bir ifadeyle, yeniden değerlemenin yapılma süresi 31 Aralık 2021 da sona ermektedir.

Mükelleflerin 9 Haziran 2021 tarihi itibariyle aktifine kayıtlı taşınmazları (boş arsa ve araziler dahil) ve amortismana tabi iktisadi kıymetleri yeniden değerleme kapsamına girmektedir.

Özel maliyetler, aktifleştirilen araştırma ve geliştirme harcamaları, haklar da bu kapsamdadır.

Ancak; sat-kirala-geri al işlemine veya kira sertifikası ihracına konu edilen taşınmazlar ve iktisadi kıymetler yeniden değerlemeye konu edilemeyecektir. Öte yandan; emtia niteliği arz eden, ticareti yapılan kıymetlere yeniden değerleme yapılamayacaktır.

Yeniden değerlemede; iktisadi kıymetin bilançoda kayıtlı değeri (birikmiş amortismanları dahil) Yİ-ÜFE endeksindeki artış dikkate alınarak güncellenmektedir. Mükellefler, istedikleri kıymeti yeniden değerlemeye tabi tutup, diğerlerini yeniden değerlememe imkanına da sahiptir. İktisadi kıymetlerin yeniden değerleme sonrası net aktif değeri ile değerleme öncesi net aktif değeri arasındaki fark bilanço pasifinde fon hesabına alınacaktır. Söz konusu net değer artışı üzerinden %2 oranıyla vergi hesaplanarak değerleme işleminin yapıldığı ayı takip eden ayın sonuna kadar elektronik beyanname ile kurumlar vergisi yönünden bağlı olunan vergi dairesine beyan edilecektir. Tahakkuk eden vergi 3 eşit taksitte ödenecektir. Söz konusu vergi gider kabul edilmediği gibi ödenecek vergilerden mahsup ta edilememektedir. Bu verginin zamanında beyan edilmemesi yada tahakkuk eden verginin zamanında ödenmemesi halinde yeniden değerleme hükümlerinden yararlanılamayacaktır.

Yeniden değerlemenin vergisel açıdan sağlayacağı avantajları ise şu şekilde özetleyebiliriz:

Taşınmazın (bina, arsa, vs) ve amortismana tabi iktisadi kıymetlerin değerleme sonrası maliyetleri satış kârının hesabında dikkate alınacağından, bu kıymetlerin daha sonra satışı olursa satış kârı (değerleme öncesine göre) daha düşük çıkacak bu da ödenecek kurumlar vergisini azaltacaktır. Diğer taraftan; söz konusu kıymetlerin yeniden değerleme sonrası değeri üzerinden amortisman ayrılacağından, gider yazılacak amortisman tutarı artmaktadır.

Öte yandan; işletme bilançosunda yer alan taşınmazların ve amortismana tabi iktisadi kıymetlerin değerinin enflasyon artışına göre düzeltilmesi, şirket bilançosuna olumlu etki yapacaktır. Örtülü sermaye riski olanlarda, özkaynak artışı örtülü sermaye sınırını yukarıya çekecektir. Yabancı kaynakları özkaynaklarını aşan kurumlarda uygulanan finansman gider kısıtlaması açısından da bu şekildeki özkaynak artışının faydası olacaktır.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Siber saldırılardan artık çok mu korkuyoruz?

SİBER saldırılar gün geçtikçe artıyor, hepimizin hayatını etkiliyor. Bankalara yapılan saldırılar bizi en korkutanlar olarak görünüyor. Tabii ki doğru. Ama devletin veri tabanına yapılan saldırılar hepimizi derinden etkileyebilir. İnternet dünyasında kimse dokunulmaz değil. Hele özel veya halka açık şirketler... Hiçbiri dokunulmaz değil.

Geçtiğimiz ay Tarım Bakanlığı'na yapılan saldırı ile ilgili haberleri basından hepimiz duyduk. Söz konusu saldırı sonucu çiftçilerimizin verileri ve aynı zamanda Bakanlığın işleyişi tehlikeye düşmüş olmalı. Devletimiz durumu kontrol altına aldı ve yaptığı açıklamalarda her şeyin kısa sürede normalde döndüğünü belirtti. Basından takip ettiğimiz kadarıyla büyük ölçekli bir zarar olmadan her şey halloldu.

Peki, firmalar böyle durumlarla karşı karşıya kaldığında ne olacak? Devlet yardıma koşmuyor, böyle bir yasa yok. Hangi firmanın verileri güvende ya da ne kadar güvende?

Siber risklerle ilgili sigorta artık bütün iş sahipleri için bir gereklilik haline geldi. Sadece sigortayı almak değil, aynı zamanda sigortacının önerdiği önlemleri dikkate alıp, bütün işyerinin herhangi bir siber saldırıya hazırlıklı olması gerekmekte. Verileri yeterince koruyabiliyor muyum? Bu soru aklımızdayken rahat uyuyabilmek mümkün değil. İşin ehliyle çalışmak ve sigorta satın alırken elini iş sahibiyle beraber taşın altına koyan sigortacının önlemleri ve fikirleri ile yola çıkmak en doğrusu gibi duruyor.

Siber saldırılar son zamanlarda verilerinizi ele geçirip size daha büyük zarar verecek tehditlerle ve fidye isteğiyle karşımıza çıkıyor.

İnternet, bilgi, iletişim son 20 senede o kadar gelişti ki, kendi günlük işlerimizle uğraşırken sadece günü yakalayabiliyoruz. Halbuki bu konunun uzmanı olan biri, dünyanın her yanında saldırıda bulunup, zarar verebilir. Fidye, en yaygın kullanılan metod durumunda. Hem yurtdışında hem de Türkiye'de duyduklarımız bu yönde.

Siber saldırıları göz ardı etmemek gerekiyor. Sigortacıları bu konuda dinlemek ve gereklilikleri yerine getirmek, iş sahiplerinin daha rahat uyumasına yardımcı olabilir.

Sigortalı olarak daha korkusuz, daha tatlı, tatlı rüyalar...

DÜNYADAN

Sigortalı doğal afet kayıpları 42 milyar dolara ulaştı

Swiss Re'nin Sigma raporuna göre 2021'in ilk yarısı için doğal afet kaynaklı sigortalı hasarın tutarı; dolu fırtınaları, orman yangınları ve seller nedeniyle 40 milyar dolara ulaştı. Bu tutar önceki 10 yıllık ortalamanın üzerinde olurken, insan kaynaklı afetlerden kaynaklanan tahmini sigortalı hasar tutarı 2 milyar doları bulabilir. Swiss Re Katastrofik Riskler Başkanı Martin Bertogg, "İklim değişikliğinin etkileri; daha yüksek sıcaklıklarda, yükselen deniz seviyelerinde ve düzensiz yağışlarda kendini gösteriyor. Afete eğilimli bölgelerde kentleşmenin hızlanmasıyla fırtına, dolu, sel ve orman yangınları gibi afetler her zamankinden daha fazla hasara yol açıyor" diye konuştu. Sigma raporuna göre afet kaynaklı toplam küresel hasar ise 2021'in ilk yarısında 77 milyar dolara ulaşabilir. Swiss Re aynı zamanda, önümüzdeki aylarda daha fazla hasarın açıklanmasıyla belirtilen hasar tutarının artabileceğine de dikkat çekiyor.



DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



EZHEL

2017'de yayımladığı ilk stüdyo albümü Müptezhel ile tanınmaya başlanan Ezhel, 'Bul Beni' ile müzik listelerinde günde yaklaşık 4 milyon kez dinleniyor.

YERLİ

1 – Bul Beni – Ezhel
2 – Bilmem Mi? – Sefo
3 – Sen Varsın Diye – Yüzyüzeyken Konuşuruz
4 – Ölebilirim – Bedo ft. Patron
5 – Nabız – Burak Bulut ft. Kurtuluş Kuş
6 – Martılar – Edis
7 – Kanunlar Gibi – Derya Uluğ
8 – Peri – Ece Mumay
9 – Leyla Mecnun – Mustafa Ceceli
10- Hay Hay – Hadise



THE KID LAROI

Henüz 17 yaşında olan The Kid LAROI, kendisi gibi genç yaşta üne kavuşan Justin Bieber ile birlikte seslendirdiği 'Stay' ile global müzik listelerinde zirveyi yakaladı.

YABANCI

1 – Stay – The Kid LAROI ft. Justin Bieber
2 – Industry Baby – Lil Nas X
3 – Bad Habits – Ed Sheeran
4 – good 4 u – Olivia Rodrigo
5 – Happier Than Ever – Billie Eilish
6 – Kiss Me More – Doja Cat ft. SZA
7 – Yonaguni – Bad Bunny
8 – Pepas – Farruko
9 – Permission to Dance – BTS
10 – Leave The Door Open – Bruno Mars

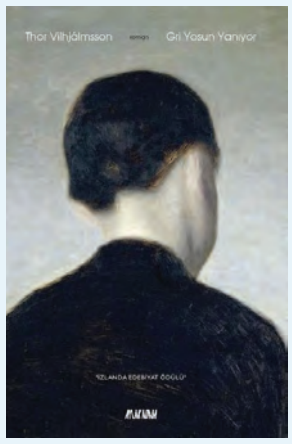
Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Gri Yosun Yanıyor

Thor Vilhjalmsson

Gri Yosun Yanıyor'da, adalet, hukuk, suç, masumiyet ve aşk gibi evrensel kavramlar, bir İzlanda köyünde yaşananların izinde tartışılıyor. Sulh hâkimi Asmundur ilk davasına bakmak için gittiği terk edilmiş köyde geçirdiği süre boyunca, akli dengesini zorlayacak kadar çetin bir sınava tabi tutulur.
İzlanda Edebiyatı'nın en önemli yazarlarından biri olan Thor Vilhjalmsson, okurları bir yandan İskandinav mitolojisine ait kahramanlarla tanıştırırken, bir yandan da adaletin nasıl sağlanabileceğine dair sorgulamaya davet ediyor.



38 TL - 464 sayfa

Hayata Dön *Gülseren Budayıcıoğlu*

Ala'nın hayatını okurken bu kızın yaşadıklarına inanamayacak, bazen de o sayfalarda kendinizle karşılaşacaksınız. Bu karşılaşma hüzünlendirse de, kendinize biraz daha yaklaşmak ruhunuza iyi gelecek. Seanslar boyunca bu suskun kızı konuşturabilmek için ona tarihten alınma pek çok hikâye anlatıldı: Genç firavun Tutankamon'un esrarı; aynı dönemde yaşayan birbirine çok zıt iki kişi, Hitler ve Freud'un ilginç hayat görüşleri; 18. yüzyılda adına "fısıltı sanatı" dedikleri, evli kadınların şövalyelerle yaşadığı aşklar; Eva Peron ve Prenses Süreyya'nın hüzünlü hayatları… ve daha niceleri… Pskianalizin sihirli değneğinin dokunduğu yerde yükselen bir başarı öyküsü…



52 TL - 432 sayfa

İşte Tanrılar *Isaac Asimov*

22. yüzyıl. Dünya, Elektron Pompası'nın icadıyla sınırsız ve bedava enerjiye ulaşmış durumda. İnsanlığın hayallerini gerçekleştirmesi ve gelişmesinin önünde neredeyse hiç engel yok. Bu başarının arkasında ise dünya ile paralel evrenleri arasında madde değişimi yapabilen uzaylılar var. Ne insanların ne de uzaylıların öngörebildiği bir felaket yakında: Güneş'in ve Dünya'nın tümüyle yıkımı. Bu felaketin farkında olan sadece birkaç kişi var: Dünyalı bir sürgün biliminsanı, ölen bir gezegende yaşayan asi bir uzaylı, geleceğe dair tutarlı tahminleri olan bir Sezgici. Onlara inanan kimse olmasa da evrenlerin kurtuluşu bu üçlünün ellerinde.



45 TL - 360 sayfa



GÜN IŞIĞINDA BEDRİ BAYKAM ATÖLYESİ

İş Sanat, "Gün Işığında"ya devam ediyor. Programın yeni bölümünde Bedri Baykam, atölyesinin kapılarını İş Sanat'a açıyor. 6 yaşından beri uluslararası sergilerde yer aldığı söyleyen Baykam, "Kendime meydan okumalar peşindeyim" diyor.



ZEUGMA MOZAİK MÜZESİ

Zeugma Mozaik Müzesi, 9 Eylül 2011 tarihinde Gaziantep'te açılan ve 1700 metrekarelik mozaik ile dünyanın ikinci büyük mozaik müzesi olma özelliğini taşıyor. Zeugma'daki mozaikler 13 renk armonisinden oluşuyor. Müzede Zeugma'dan gelen mozaikler ve dünyaca ünlü "Çingene Kızı" mozaiği sergileniyor.



MİNYATÜR 2.0

Minyatür sanatının güncel yorumlarına odaklanan sergi; Türkiye, İran, Pakistan, Suudi Arabistan, Azerbaycan gibi farklı ülkelerden 14 sanatçının eserlerini bir araya getirdi. Minyatürü yüzyıllar boyunca ikamet ettiği kitaplardan çıkarıp boyutlandıran sanatçılar, günümüz dünyasında minyatürün nasıl yaşayabileceğinin araştırmasını yapıyor.



VAN GOGH MÜZESİ

Dünyaca ünlü Hollandalı ressam Vincent Van Gogh'un eserleri Hollanda'nın başkenti Amsterdam'da bulunan Van Gogh Müzesi'nde sergileniyor. Müze dünyada Van Gogh'un resim ve çizimlerinin sergilendiği en büyük müze olma özelliğini taşırken, müzeyi 2014 yılında 1.6 milyon kişi ziyaret etti.



CAZ KARAVANI

"Caz müziği nedir?" sorusu ile yola çıkan, radyo programcısı ve müzik yazarı Eray Aytimur tarafından hazırlanan Caz Karavanı, bu müziğin tarihi, gelişimi ve kültürü ile ilgili merak edilenleri konukları ile konuşuyor. Caz Karavanı'nın bu bölümdeki konuğu caz müzisyeni, eğitmen ve trompet sanatçısı Şenova Ülker'i ağırlıyor. Ülker, caz müziğinde kullanılan terimleri anlatıyor.

KRİSTAL BERRAKLIĞI

Neredeyse kusursuz saydamlıktan tam matlığa kadar farklı özellikler taşıyan kristaller sanattan büyüye, teknolojiden şifacılığa pek çok alanda kullanılır. Bilim insanları, canlı olmasalar da kristallerin genellikle "büyüdüklerini" tarif etmiştir. Yaşayan pek çok organizma, kristal üretebilir. Kristalleri ve canlı maddelerini çıkış noktası olarak alan Kristal Berraklığı başlıklı sergi, sembolik kullanımların ötesine geçiyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Garanti

DÜN dördüncü aşımızı da olduk.
İkisi Sinovac, ikisi Biontech olmak üzere aşılarımız tamamlandı. Geçen yazıda bahsettiğim aşılama duta benzemesek bile, arazi vitesli 4X4 Jeep'e döndük. Artık araziye çıkabiliriz. Bilim adamlarının söylediğine göre artık koruma altındayız. Bir nevi garanti yani...
Hiç birimiz yarınımızın ne olacağını bilmiyoruz. Doğduğumuzda bize garanti edilen tek bir şey var; o da ölüm. Öleceğimiz garanti... Günü gelince, bize garanti edilen ölüm tecelli ediyor ve tedavülden kalkıyoruz. Bazen teker teker; bazen yaşadığımız şu pandemi döneminde olduğu gibi hep beraber.

Ne demişti şair;

Büyükbabam, babam, ben,
küçük oğlan, kız damat,
Gelişimiz teker tekerdi,
gidişimiz cümbür cemaat.

İster teker teker, ister cümbür cemaat; ölüm hepimiz için garanti... Yazı giderek karamsar bir boyut kazanıyor, Karadenizli dostlarımızın izniyle bir fıkrayı hatırlatıp havayı biraz yumuşatalım. Temel saat çalarken yakalanmış, mahkemeye çıkarmışlar; hakim dosyayı inceledikten sonra kararını vermiş: iki yıl hapis. Temel "Hakim Bey, ben zaten iki yıl olduğunu biliyurdum" demiş. Hakim "Oğlum iki yıl olduğunu nereden biliyordun?" diye sorunca, Temel basmış cevabı; "Saatin arkasına yazaydi hakim bey, iki yıl karanti diye."
Dönelim konumuza, neticede ölüm hepimiz için garanti ve garanti süremiz yaklaşıyor.
Bu yıl ailelerimizden, yakın çevremizden, meslektaşlarımızdan garanti süresini dolduranların sayısı maalesef çok oldu. Aileden kayıplar, yakın çevreden kayıplar elbette bu acıyı yaşayanları etkiledi. Yıllardır aynı sektörde iyi günleri, kötü günleri paylaştığımız meslektaşlarımızın kaybı ise bizleri derin üzüntülere boğdu.
Bu dönemde kaybettiklerimizi isim isim saymak istemiyorum, pandemi nedeniyle bir çoğunun uğurlama merasimine katılım maalesef çok azdı. Bir çoğunu çok az bir cemaatla uğurladık. Bizden önceki nesli temsil eden büyüklerimizi maalesef kaybediyoruz. Sıra bizim nesile geliyor, miad doluyor, tedavülden kalkıyoruz.
Son kaybımız maalesef Ergin Gediz Ağabeyim oldu. 40 yılı aşan dostluğumuzun belli bir süresini Türk Sigorta Enstitüsü Vakfında aynı çatı altında geçirdik. Çok özelliği olan nevi şahsına münhasır ağabeyimin kaybından dolayı çok müteessirim. Mesleki bilgisi, sosyal yapısı, hayata hep olumlu bakış açısı, espritüel anlayışı ile hepimize örnek oldu.
Hayat bir sınav, hepimiz bir sınavdan geçiyoruz ve bu günlerde sınav iyice zorlaştı. Ne diyor Cahit Sıtkı Tarancı 35 Yaş şiirinde;

Su insanı boğar, ateş yakarmış!
Her doğan günün bir dert olduğunu,
İnsan bu yaşa gelince anlarmış.

Neylersin ölüm herkesin başında.
Uyudun uyanamadın olacak.
Kimbilir nerde, nasıl, kaç yaşında?
Bir namazlık saltanatın olacak,
Taht misali o musalla taşında.

Su ve ateşin sınavını son günlerde ağır bir şekilde vermeye çalıştık ama daha önce meçhule giden büyüklerimizin birçoğuna yapamadığımız gibi Ergin Ağabey'e karşı son görevin yapılmasında da maalesef meslektaşları olarak sınıfta kaldık.
Son saltanatında yüzlerce seveninin dışında sektörden sadece dört kişi vardı...
Ne diyeyim, ölüm hak ve mutlak, bizim de garanti süremiz bir gün sona erecek.
Allah Ergin Ağabeyimize rahmet eylesin, nurlar içinde yatsın.
Unutmayalım ki hiçbir şey ölmez, her şey yaşar.

İstanbul, 23 Ağustos 2021



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Eldeki Kuş

BU salgın başladığından beri süre giden tartışmalar var. Aşı olmalı mı? Aşılar paralı mı olmalı? Aşıyı geliştirenler kâr etmeli mi? Neden fakir ülkeler yeterince aşılan(a)mıyor?

Aşılar parasız olmalı ve herkese eşit dağıtılmalı diyenler son derece haklı. Ama öte yandan "Bu aşıların geliştirilmesi yılların araştırma ve emeğinin sonucu, bu gelişmeleri sağlayanların uğraşlarının karşılığını almaları da tuhaf karşılanmamalı" diyenler de haksız değil sanki.

Benim durduğum nokta ise hep aynı: Devlet(ler) tüm vatandaşlarının tüm temel gereksinimlerini mümkünse ücretsiz, değilse de zararına, cüzi bir bedel karşılığında sağlamalı, nokta.

Peki aşı temel bir gereksinim mi? Evet, hem de nasıl. Az önce ABD'de yapılan bir araştırma sonuçlarını (CDC) gördüm. Araştırma tarihi 21.07.2021. Aşısız 102,000 kişide ölüm sayısı 417, hastanelik olanlar da 1,603 kişi. Buna karşın aşılı 102,000 kişide ölüm sayısı 1 ve hastanelik olan değil ama semptomatik hasta sayısı 100 kişi. Riski (ölüm) % 99,76 seviyesinde azaltan bir önlem en temel gereksinim değildir de nedir?

Gönül isterdi ki böyle bir pandemi ortaya çıktığında tüm dünya devletleri, ya da onları temsil eden yetkili bir kurum desin ki "Eyy ilaç şirketleri, laboratuvarlar! Bu salgına yönelik ne geliştirdiyseniz, ya da geliştireceksiniz, hepsini tüm dünya vatandaşlarına en hızlı ve ücretsiz şekilde dağıtmaya başlayın hemen!"

Ama göründüğü kadarıyla diyemiyorlar ve diyemeyecekler de. O zaman ücreti devletler tarafından karşılanmak üzere aynı hızlı dağıtımın adil ve eş zamanlı olarak tüm insanlara gerçekleştirilmesi gerek.

İtiraf etmeliyim ki genel anlamda aşı fikri bana hiçbir zaman sıcak gelmedi. Bu yüzden mesela yıllardır çevremdeki birçok kişi yaptırıyor olmasına rağmen grip ya da zatürre aşısı olmadım. Ama COVID-19 ne zaman çok yakınlarıma erişti o zaman artık aşı yaptırmama diye bir seçeneğim kalmadı.

Bu konuda bireysel kararları harekete geçiren iki şey var. İlki rakamlar ve istatistik. İkincisi ise algılar ve korkular, ve her ikisi de aşı yaptır veya aşı yaptırma olarak sonuçlanabiliyor.

Rakamlar ve istatistikler algıya ve korkuya gerek kalmayacak seviyelere ulaştığında aşı konusu en öncelikli temel gereksinim olmuştur demek bence.

Bugün dünyanın birçok ülkesi tüm vatandaşlarının tüm aşı dozlarının maliyetini karşılayacak ekonomik güce sahip. Ödeyemeyecek olanlar için ise ya aşı şirketleri hibe yapar bu ülkelere, ya da G-20, G-50 filan bir araya gelip ortaklaşa karşılarlar bu ek maliyeti.

Çünkü öncelikli hedef bu salgını durdurmak, virüsün yeni varyantlara dönüşmesini önlemek ve yok edilemese bile sıradan bir grip virüsü seviyesine getirmek. Ölümcüllüğü ve yayılma hızı azalmış bir virüsün aşısı sonraki yıllarda gerekir mi, gerekirse de paralı olsa bile sıkıntı yaratır mı çok önemli değil bence.

Bir de şu aşı yaptırmama konusu var. Ön yargılı, kuruntulu ya da inanç gereği yaptırmayanlara yapacak bir şey yok da çok daha nesnel, bilime inanan ve çağdaş çekinceliler var, özellikle de yeni nesil aşılar konusunda.

Yeni kuşak aşıların ileride başka sıkıntılara yol açmayacağının garantisi yok henüz ama şu an için enfekte olan birisini hastanelik olmaktan kurtardığı rakamlarla kesin. Eldeki bir kuş daldaki iki kuştan iyidir diyorum.

Yani aşılanma döneminin en başındaki söylem ile ne aşı yaptırırsanız yaptırın ama aşılanın, aşılarınızı tamamlayın bir an önce. Yerli – yabancı tüm bilim insanları, tüm araştırma ve sağlık kuruluşları hiçbir şüphe ve kaygıya yol açmayacak verileri her gün üst üste açıklıyorlar.

Evet belki aşı şirketlerinin kobayı olduk hepimiz bir süre için ama öte yandan bu milyarlarca kobaylık aşılanan grubu bu ve diğer salgınların bundan sonraki korunması ve tedavisi konusunda eşsiz veri sağladılar aşı geliştiricilerine ve sadece bunun için, yani çocuklarımızın ve torunlarımızın sağlıklı gelecekleri için değer bu deneyime.

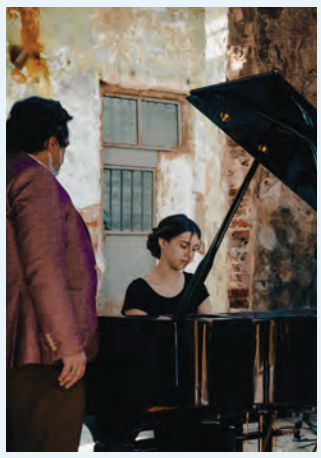
Görüşmek üzere,



KÜNYE
Yönetmen: Selçuk Metin
Senaryo: Zeynep Miraç
Oyuncular: Metin Akpınar, Demet Akbağ, Perran Kutman, Ahmet Gülhan, Cihat Tamer
Türü: Belgesel
Platform: Netflix

İyi ki Yapmışım

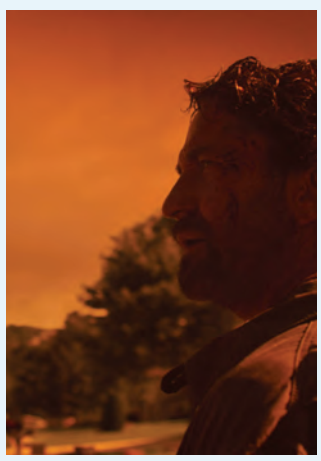
Metin Akpınar, 1992'den bu yana tiyatro sahnesinde değil. Televizyon dizileri ve sinema filmlerinin yanı sıra, Devekuşu Kabare'nin kayda alınabilen altı oyunu sayesinde yeni kuşaklar onunla buluşabildi. İyi ki Yapmışım, kendi anlatımı ve yakınlarının tanıklıklarıyla Metin Akpınar'ın yılların içinden süzüp getirdiklerini aktarırken, bir yandan da Türkiye'nin yakın tarihine farklı bir bakış sunuyor, bellekleri tazeleyerek geleceğe bir arşiv bırakıyor.



PROGRAM

Pazar Klasiği

Pazar sabahını hem gözünüze hem ruhunuza iyi gelecek bir klasik müzik etkinliğiyle geçirmeye ne dersiniz? Genç yetenekler, Sebastian Bach, İlyiç Çaykovski, Frederic Chopin, Franz Liszt, Sergey Rachmaninoff, Johannes Brahms gibi dünyaca ünlü bestecilerin eserlerini yorumluyor. Hem de İstanbul'un en güzel tarihi mekanlarında. Programı Gain platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM/AKSİYON

Greenland: Son Sığınak

Greenland, büyük bir felaketten kurtulmak için mücadele eden bir ailenin hayatına odaklanıyor. Dünya büyük bir tehlike ile karşı karşıyadır. Dünyanın yok olmasına neden olabilecek gök cismi gittikçe yaklaşmaktadır. İnsanların kaçabilmesi için sadece 48 saat vardır. Hayatta kalmak için zamana karşı yarışan evli bir çift, oğulları ile birlikte felaketten kurtulabilmek için Grönland'daki bir yeraltı sığınağına ulaşmaya çalışır. Film Amazon Prime'da.



DİZİ/GERİLİM

Ölüm Zamanı

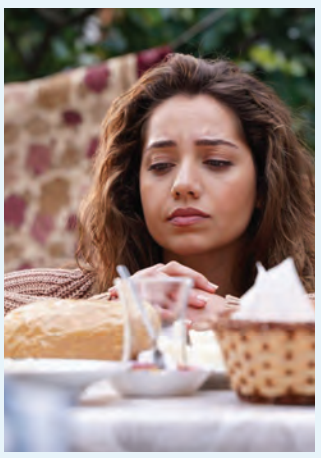
Birlikte eğlenceli vakit geçirmek isteyen dört arkadaş kampa gitmeye karar verir. Araçları ile yola çıkan grup, kendilerini yol boyunca karavanlı birinin takip ettiğini fark etse de pek önemsemez. Ancak içlerinden biri sabah kanlar içinde uyandığında durum değişir. Komiser Cevat'ın işin içine karışması olayların karışık bir hal almasına neden olur. Ölüm Zamanı, Exxen platformunda.



The Loudest Voice

KÜNYE
Yönetmen: Tom McCarthy
Senaryo: Gabriel Sherman, Tom McCarthy
Oyuncular: Russel Crowe, Seth MacFarlane, Sienna Miller, Simon McBurney
Türü: Biyografi
Platform: Gain

Dizide FOX haber kanalının gelişim süreci konu ediliyor. Kanalın kurucusu Roger Ailes'in medya dünyasında yaşadıklarını anlatan dizi, medyanın bilinmeyenlerini seyirciye aktarıyor. CNBC'den kovulan Ailes, medya patronu Rupert Murdoch ile güçlerini birleştirerek FOX Haber kanalının kurulması için ilk adımı atmaya karar verir. FOX News, CNN'i geçerek 1. sıraya yükselir ancak, 11 Eylül saldırıları işin seyrini değiştirir.



DİZİ/DRAM

Seyyar

Yasin Gencer Taksim, Tepebaşı arası nohut pilav satan kendi halinde bir seyyar satıcıdır. Sevgilisi Çiğdem ile birlikte yaşamakta, uzun süredir planladıkları lokantayı açmanın kıyısında, ailesinden ona yadigar özel tarif ile herkesin lezzetine bayıldığı pilavını daha geniş kitlelere pazarlamanın ve hayallerine kavuşmanın ise tam ucundadır. Dram, aksiyon ve macera temalı dizi, Puhutv'de.



DİZİ/FANTASTİK

Carnival Row

Carnival Row, Pact ve Burgue isimlerindeki iki ülkenin Peri Diyarı'nın hakimi olabilmek için verdiği savaş ile başlıyor. Savaşın kazananı Pact olduktan sonra da periler için zulümle dolu bir yönetime geçiliyor. Mitolojik canlıların insanlardan korktukları için temel özgürlükleri kısıtlanıyor. Fantastik ve dram türündeki diziyi Amazon Prime platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/TARİHİ

Medici

Giovanni Medici'nin şüpheli ölümü sonrasında yerine oğlu Cosimo Medici geçer. Cosimo'nun hayali bankacılık değil sanatla uğraşmaktır ancak Giovanni tarafından bu hayali elinden alınır. Babasının ölümünden sonra Cosimo; kardeşi Lorenzo ve dostu Marco Bello ile babasının ölümünü araştırır. Bu süreç içerisinde Cosimo ülkenin en önemli bankacısı haline gelir. Dizi BluTv'de.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Sırf kadınız diye!

Hiç hoş olmayan bir genelleme, düpedüz cinsiyetçi bir aşağılama olmasına rağmen ağızlardan düşmeyen şakaların malzemesi: Kadın sürücüler!

Geleneksel açıdan bakılınca "araba kullanmak erkek işidir" diyen, azımsanmayacak kadar çok insan çıkıyor ortaya.

Kadınların araba kullanmayacağı düşüncesinin geçerli olduğu tek ülke Suudi Arabistan'dı. Onlar bile bunun saçmalığının farkına vardılar.

Hoşgörüsüzlük, eleştiri ve ön yargının sebep olduğu psikolojik baskılar kadın şoförlere ne yazık ki fazlasıyla uygulanıyor. Tüm bu olumsuzluklara rağmen de her geçen gün kadın şoförlerin sayısı artış gösteriyor. Üstelik kadınların erkeklere göre daha başarılı bir sürücü performansı göstermeleri ise istatistiklerle açıklanmış bir gerçek iken.

Ancak tüm bu gerçek verilere rağmen şoförlük konusunda kadınlar yine de erkeklerin eleştiri oklarından nasibini almaktan muaf olamıyorlar.

Geçmiş yıllarda yapılan bir ankette; "Kadın sürücü olarak kent içerisinde veya şehirlerarası yollarda gece ve gündüz trafikte arkadan gelen veya yanda bulunan erkek sürücülerden sözle, elle, sinyal ile korna çalarak tacize uğruyor musunuz?" sorusuna, katılan 732 kadın sürücünün %35'nin en az 5 defa tacize uğradıklarını %65'nin de daha çok tacize uğradıklarını beyan ettiği görülüyor. Tacize uğrayan kadınların bir kısmı paniğe kapılarak can ve mala yönelik kaza yapmakta, bir kısmı kısa veya uzun süreli araç kullanamamakta ve bir kısmı da yaşadıkları olumsuzluklara rağmen araç kullanmaya devam etmektedir.

TCK'nın 179. maddesinde belirtilen cezaların caydırıcılığı çok yetersiz kalırken, bazı gelişmiş ülkelerde kadını trafikte koruyan özel yasaların çıkartıldığı ve böylece kadınların daha güvenli ve aktif olarak hayatın her noktasında topluma, eşine, çocuklarına ve kendisine yararlı olduğu görülmektedir.

İşte bu konuda bazı genel taleplerimiz,

Aracımızı park ederken ve sizden hiç yardım istememişken, gelip aşırı milimetrik park etmemiz için bize baskı yapmayın.

Otoparklarda düzgün park etmemiş araçların sürücülerine hemen "kesin kadındır" etiketini yapıştırmayın.

Kırmızı ışıkta dururken, yeşil ışığa 1 kala kornanıza avazınız çıktığı kadar basmayın.

Bizi sollarken kafanızı sağa sola sallayıp içinizden söylenmeyin.

Size yaya geçidinde yol verdiğimizde, en "slow motion" haliniz ile salınarak geçmeyin karşıdan karşıya.

Sol şeritten ve sizden daha hızlı giderken, aniden bizi geçme hırsı ile yanıp tutuşmayın.

Dörtlülerimizi yakıp, trafik kurallarına uygun sağ şeritte birini indirirken gözden kayboluncaya kadar bize bakıp söylenmeyin.

Dörtlülerinizi yakmadan ve yolun ortasında durduğunuzda sizden yol istediğimizde sırf kadınız diye bize kaba bir şekilde "bekleeeeeee" demeyiniz.

Yaya geçidinden geçerken aracı kasten üstümüze doğru sürmeyiniz.

İnsanlarımıza sürücü belgesi eğitimi verilirken mutlaka "Trafikte Kadına Yönelik Taciz" konusunun ve sonuçlarının bir ülke için ne kadar önemli olduğunu ders olarak okutmalı, anlatmalı ve tüm sürücülerimizi de bu konuda açık ve net olarak bilgilendirmeliyiz.

Trafikte tacize son !

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Bir "seri insurtech girişimcisi" hikayesi

Ülkemizde birden fazla startup deneyimi olan ve "seri insurtech girişimcisi" olarak tanımlanabilecek az sayıda kişiden biri olan Metin Öngüç ile son projeleri tamamliyo.com'u ve bir girişimci için insurtech ekosistemini konuştuk. Sigorta alanında "fikri olan" kişilerinin önünün açık olduğunu düşündüğünü söyleyen Öngüç, özellikle tamamlayıcı sigorta alanında dijitalleşme alanında gidecek çok yol olduğunu, tamamliyo.com ile bu açığı kapatmayı hedeflediklerini söyledi.



Ülkemizdeki insurtech girişimcilerinin sayısının artması konusunda yoğun bir çaba gösteriliyor. Bu alana ilgi duyan ve odaklanan girişimci kitlesinin her geçen gün arttığını söylemek mümkün. Öte yandan, bu kitle içinde, birden fazla startup deneyimi olan ve "seri insurtech girişimcisi" olarak tanımlanabilecek kişiler henüz çok az. Sanırım bu tanıma girenlerin başında Metin Öngüç geliyor. Bisigortacı ile başlayan startup girişim yolculuğu, tamamliyo.com ile hızla devam ediyor.
Bu ayki sayımızda, "seri insurtech girişimcisi" Metin Öngüç ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Girişimcilik hikayesini ve tamamliyo.com projesini, gelecek hedeflerini konuştuk.

Bisigortacı ile başlayan yolculuk, yeni bir girişimle devam ediyor. Sanırım seni "seri insurtech girişimcisi" olarak tanımlamak mümkün. Insurtech hikayeni kısaca anlatır mısın?
Bisigortacı girişimine başlamadan önce bir acentede bireysel emeklilik, hayat sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortaları branşlarında saha satış ekip yöneticiliği yapıyordum. Acentede bulunan call center ekibi bize gün içinde müşteri randevuları ayarlıyordu. Biz de o randevuları satışa dönüştürmek için görüşmeler yapıyorduk.
Daha sonraki süreçte KVKK kapsamında kısıtlamalar gelince, randevu sayılarında düşüş oldu. Bununla birlikte acentenin gelir kaleminde de ciddi küçülmeler vardı ve maliyetler artıyordu. Girişimcilik hikayem şöyle başladı; müşteri ziyaretlerinin olmadığı bir gün ekibimle birlikte sinemadayken aklımıza, bizim gibi düşük bütçeleri olan acentelerin müşteri bulma problemlerini çözmek için bir fikir geldi. Yanımda bulunan not defterine fikirlerimi ve aklıma gelen alan adlarını yazdım. Ofise döndüm ve hemen alan adlarını aldım. 15 gün sonra da işimden istifa ettim.
Ürünü hızla çıkarttım, içeriye biraz acente ve müşterileri topladıktan sonra eski patronumla buluştuk. Aslında kendisi bana iş teklifi yapacaktı, ben Bisigortacı'nın durumunu anlattım ve şirketinden istifa ettiğim patronum benim ilk yatırımcım oldu.
Böylece, sigorta acenteleri ile müşterileri buluşturan bir sigorta girişimini kurmuş olduk. 2017'de İTÜ Big Bang'de ilk 70 girişimci arasındaydık. Türkiye'de ilk defa yatırım alan insurtech girişimi olduk. Sonrasında, yolculuk çok planladığımız gibi gelişmedi. Dışardan baktığımızda başarısız, ama benim için bol bol kazanımları olan bir deneyimdi. Insurtech maceram böylece başladı.

Peki, tamamliyo.com fikri nasıl oluştu? Kuruluş hikayenizi paylaşır mısın?
Bisigortacı sayesinde Türkiye'de birçok acente ile tanıştım. Birebir dokunduğum 600 civarı sigorta acentesi vardır. 5 senedir tanıdığım ve sigorta acentesi olarak faaliyet gösteren İsmet Küçüksarı ve Abdurrahman Köse ile fikrimi paylaştım. Tamamliyo.com ile ilgili hayalimi ve uygulamaya alabileceğimiz birçok özellikten bahsettim. Böylece, 3 kurucu ortak olarak yola çıkmaya karar verdik.
İlk etapta, hem online satış hem de fotoğraf ile teklif alma sürecinin olabilirlik kısmı onlara çok uzak duruyordu. Kendi fotoğraflarını çekerek ilk defa fotoğraf ile teklif aldığımızda yüzlerindeki şaşkınlık ve heyecan beni çok etkilemişti.

Niçin tamamlayıcı sağlık alanını seçtiniz? Burada gördüğünüz fırsatlar neler?
Ben 2013 yılından bu yana tamamlayıcı sağlık sigortaları ile çok meşgul oldum, hastane içinde stand kurarak satış yaptım, müşteri ziyaretleri gerçekleştirdim. Ayrıca tamamlayıcı sağlık sigortalarının online tarafında çok mesai harcadım. Bu projelerde, reklam maliyetleri, müşteri deneyimi, satın alma oranı, agent davranışları gibi birçok deneyim elde ettim.
Türkiye Sigorta Birliği'nin istatistiklerine baktığımız zaman tamamlayıcı sağlık sigortalarında kişi bazlı bir artış var, ancak bu artış halen ülkemizdeki nüfusa oranla halen çok düşük. Buradaki pazarın doygun hale gelmemiş olması ve insanların sağlık sigortasına olan ilgisi, bizim tamamlayıcı sağlık branşını seçme nedenlerimizin başında geliyor. Bunun yanı sıra gerçekten Türkiye'de tamamlayıcı sağlık sigortası yeni yeni bilinir halen geliyor. Potansiyeli gün geçtikçe artıyor, ancak bu kısımda tam bilinir bir marka yok. Henüz sağlık sigortalarında birçok süreci dijitalleştiren bir girişim yok. Biz tamamliyo.com olarak bu açığı kapatmaya geldik.

Tamamliyo.com platformunu kısaca anlatır mısın? Hangi hizmetleri sunuyorsunuz? Şu anda ne aşamadasınız?
Tamamliyo.com şu an 7 ayrı sigorta şirketinin online tamamlayıcı sağlık sigortası fiyatlarını karşılaştırmanıza ve satın almanıza imkan sunuyor. Bunun yanı sıra Türkiye'de ilk defa yapılan bir özelliği tamamliyo.com'da geliştirdik.
İnsanlar sağlık sigortaları teklif sürecinde birçok kişisel veriyi paylaşmak zorunda kalıyor. Biz de kişisel bilgilerini paylaşmak istemeyen kullanıcılara sadece bir fotoğraf ile görüntü işleme teknolojisi sayesinde tamamlayıcı sağlık sigortası fiyatlarını karşılaştırma imkanı sunuyoruz. İsterseniz tek başınıza isterseniz de aileniz ile tek bir selfie çekerek, sağlık sigortası fiyatı alabilirsiniz. Ek olarak özellikle sigorta şirketlerinin kıyasladığımız zaman anlaşmalı kurumları bulmak ve karşılaştırmak epey bir zaman alabiliyor. Tamamliyo.com'da sigorta şirketlerinin birçok anlaşmalı kurumuna tek bir sayfadan ulaşabilirsiniz. Başlangıç aşamasında 8 şirketin anlaşmalı kurumlarını listeliyoruz. Her ay yeni şirketleri ekliyoruz.

İleriye yönelik hedefleriniz, beklentileriniz, planlarınız neler?
Tamamliyo.com, ilk etapta tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerini sunan online pazar yeri olarak başladı. Önümüzdeki süreçte, farklı sağlık sigortası ürünlerine tamamliyo.com üzerinden ulaşabileceksiniz.
Ancak asıl amacımız, hayat ve sağlık gibi can sigortaları alanında, dijital bir platform olarak, hayatı kolaylaştıran teknolojik çözümler sunan bir insurtech girişim olmak. Biz insanların can sigortalarında karşılaştığı birçok probleme çözümler geliştirmeye çalışıyoruz. Geliştirmeye çalıştığımız özelliklerin odağının birçoğunda son kullanıcıları hedefliyoruz.
Yurt dışı hedeflerimiz de var. Bu zamana kadar yurt dışından birçok broker ülkemizde satın alma yaparak faaliyet gösterdiler. Bizim hayalimiz de, tamamliyo.com'un yurt dışında faaliyet gösteren bir sigorta girişimi olması.

İlave etmek istediğin farklı bir mesaj var mı?
Yeni çıkan insurtech girişimleri beni oldukça heyecanlandırıyor. Sigorta teknolojileri alanından fikri olan arkadaşlarımın önlerinin açık olduğunu düşünüyorum. Bisigortacı'nın ilk çıktığı zaman sigorta alanında kuluçka merkezi yoktu ve şuan bu alanda fikri olan arkadaşları destekleyen, sizin de kuruluşunda ciddi emek harcadığınız, İTÜ Çekirdek Insurtech programı bulunuyor. Örnek olarak bahsettiğimiz bilindik global insurtech girişimleri (Lemonade, Metromile, Trov, Boughtbymany) arasında ülkemizden de girişimlerin olmasını diliyorum.

Teknoloji okur yazarlığı

“Bir Konu — Bir Konuk”



SaaS
(Software as a Service)

Emre Omacan
Agito Yazılım Yönetim
Kurulu Başkan Yardımcısı

SaaS (“Software as a Service”), birebir Türkçe çevirisinin de ifade ettiği gibi, yazılımın bir hizmet olarak sunulmasına dayanan, yeni nesil bir yazılım tedarik modelidir. İnternetin ve mobil teknolojilerin gelişmesi ile 2000’li yıllarda yaygınlaşan Bulut teknolojilerinin IaaS (altyapı hizmetleri) ve PaaS (platform hizmetleri) ile birlikte 3 ana katmanından birisidir.

Temel olarak, her tür yazılımın (e-posta, ofis uygulamaları, muhasebe, CRM vb) alışılmış olan kullanım lisansı satın alarak değil, abonelik (ya da üyelik) ücreti ödeyerek faydalanılacak bir “hizmet”e dönüştürülmesini ifade etmektedir.

Bu yapı, müşteri deneyimi olarak da farklılaşıyor. Satın alınan yazılımların, müşteri sistemlerine kurulduğu ve müşteri ekipleri tarafından yönetildiği “sahip olma deneyimi”ne alternatif olarak, topyekun bir “hizmet deneyimi” öneriyor. Aboneliğin başladığı anda kullanıma hazır, kuruluma gerek duymayan ve yönetim fonksiyonlarını da hizmetin bir parçası olarak içeren bir deneyim bu.

SaaS iş modelinin avantajları

Bulut mimarileri üzerine inşa edilen SaaS çözümleri, kullanıcıların işlem hacimlerine paralel ölçeklenebilir kapasite yönetimi, iş sürekliliğini garantileyen veri ve sistem yedeklemeleri, internet erişimi olan her noktadan erişilebilirlik ve bilgi sistemleri güvenliği gibi bir dizi avantajı sunuyor. Bulut sunuculardaki yazılımlara, abonelik gerçekleştiği anda, internet tarayıcıları ya da mobil cihaz önyüz uygulamaları aracılığıyla doğrudan erişilebiliyor ve kullanılmaya başlanabiliyor.

Hizmet esnekliği yanında maliyetler avantajı da sunuyor. Dönemsel (aylık/yıllık) abonelik ücretlendirmesi, alışılmış yazılım kullanım lisansı + senelik bakım hizmeti ücretlendirmesine göre ilk yatırım maliyetinin azaltıyor ve zamana yayıyor. Abonelik ücretlerinin kullanım seviyesine (kullanıcı adedi, işlem adedi, kullanılan fonksiyonlar, tüketilen kaynaklar vb) göre belirleniyor olması, müşterilere “Kullandıkça Öde” (Pay As You Go) modelini getiriyor.

Riskler ve bariyerler

Sağladığı tüm bu avantajlara rağmen, henüz tümüyle kabul görmüş ve tüm sorulara yanıt üretebilmiş bir model değil SaaS. Olası bariyerler arasında, verilerinin kurum, hatta ülke dışındaki veri merkezlerinde konumlandırılması, müşteriye özel ihtiyaçlar, otomatik ölçeklenebilirlik özelliklerinin bütçe yönetimi ile zaman zaman uyumsuzlukları gibi konular sayılabilir.

Bu ve benzeri soru(n)ların hemen hepsinin Genel (Public) Bulut altyapılar üzerinde konumlandırmadan kaynaklandığı söylenebilir. Buna alternatif geliştirilen Özel (Private) ya da Karma (Hybrid) Bulut altyapılar üzerinde sunulan çözümler de mevcut. Ancak Genel Bulut’tan uzaklaşan her mimarinin, SaaS’ın temel değer önerileri üzerinde bir kısıtlama ve azalma getirdiğini de söylemek doğru olur.

Mevcut Pazar Büyüklüğü

Genel olarak SaaS, global kurumsal yazılım pazarında son 10 yılda ciddi bir büyüme gösterdi ve kendine önemli bir yer (%25-30) edindi. Önümüzdeki 10 yılda, özellikle kurumsal müşterilerde SaaS’ın kullanımının daha da büyüyeceği ve yazılımın geleceğinin SaaS’ta olduğu konusunda ciddi bir öngörü var. Zira, kurumların dijital transformasyonu için gereken çeviklik ve esnekliğin oluşturulmasında SaaS ve diğer Bulut servislerinin vazgeçilmez olduğunda herkes mutabık. Bu alana şüpheyle bakanlar dahi SaaS’ı gözardı edemiyor ve tüm kurumsal BT ajandalarından önemli bir yer taşıyor.

Türkiye ve sigorta sektörü açısından bakacak olursak bazı ciddi bariyerler var. Özellikle bulut teknolojilerinin 3 büyük markası Amazon, Microsoft ve Google’ın yerel veri merkezlerinin olmaması, KVKK ve sektörel mevzuata uyumu geciktiriyor ve SaaS alanındaki gelişmeleri yavaşlatıyor.

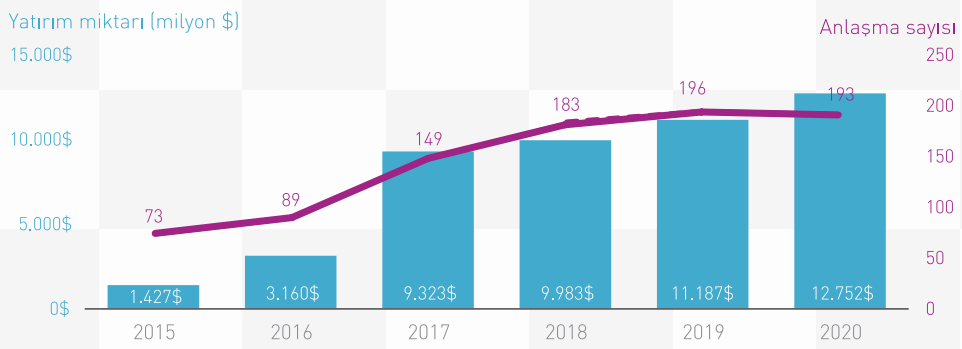
Gelecek elektrikli araçlarda

Otomobil sektöründeki elektrikli araç dönüşümünde sona yaklaşılması, elektrikli araç teknolojilerinde uzmanlaşan girişimlerin yakın gelecekte öne çıkacağına işaret ediyor.

Küresel çapta inovasyonun odak alanlarından biri de mobilite ve ulaşım sektörü. Elektrikli araç teknolojilerinden otonom araçlara, bağlı otomobil teknojilerinden oto ticarete ve dijital mobilite hizmetlerine kadar pek çok alan özellikle 2000’li yıllardan sonra büyük bir gelişme gösteriyor ve beraberinde bu alandaki girişimler rekor yatırımlar alıyor. Oto ve mobilite tarafında en sıcak konulardan biri de elektrikli araçlar, bunların kullanım alanları ve finansal olarak sürdürülebilirliği. Elektrikli araçların üretimi için adeta bir yarış içerisinde olan şirketler şarj ve pil teknolojilerinde de teknolojiyi elinde bulundurmak istiyor.

Elektrikli araç girişimlerine yatırımlar rekor kırıyor

Yıllık elektirikli araç teknolojisi anlaşmaları ve yatırımlar 2015-2020



Uluslararası araştırma şirketi CBInsights’ın raporuna göre, 2020 yılı rakamlarına bakıldığında 2015 yılından 2020 yılına kadar elektrikli araçlar özelinde yapılan yıllık yatırım ve anlaşma sayısının 73’ten 193’e çıktığı görülüyor. Ancak sadece %150’nin üzerindeki artışa bakmak yeterli değil. 2015 yılında elektrikli araç teknolojileriyle ilgili fonlama ve anlaşmaların büyüklüğü 1.4 milyar dolar seviyesindeyken, 2020 yılında 12.7 milyar dolara çıkmış. Bu da 5 yılda %800’lük bir artışa denk geliyor.

Elektrikli modele geçiş hızlanıyor

Pandemiye rağmen elektrikli araçlara geçiş hükümetlerin ve özel şirketlerin ilgisiyle beraber artıyor

Oto üreticiler elektrikli araçlar için gaza bastı
19 Şubat 2020 — THE WALL STREET JOURNAL.

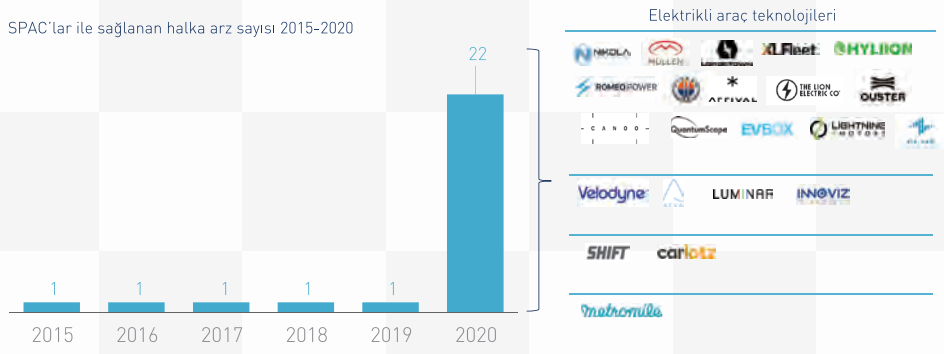
General Motors, 2035 yılına kadar benzin ve dizel araba ve SUV’lardan kurtulacak
28 Ocak 2021 — The Washington Post

UBER’den en geç 2030’da tam elektrikli modele geçme kararı
8 Eylül 2020 — THE VERGE

Her ne kadar pandemi pek çok alandaki trendi frenlemiş olsa da, elektrikli araçların sahneyi devralması için uygun koşullar oluşmuş gözüküyor. Küresel çapta birçok şirket ve hatta hükümet elektrikli araç teknolojilerini öncelikleri olarak belirlemiş durumda. Elektrikli araçların sağladığı bir çok önemli avantajlar arasında, özellikle çevresel faktörler öne çıkıyor. CO2 salınımı, global ısınma ve iklim değişikliği konularının bu kadar yoğun konuşulduğu bir ortamda, elektirkli araç teknolojilerine olan ilginin artarak devam etmesi kaçınılmaz. Özellikle batarya kapasitesi, şarj süresi ve istasyonlarının sayısı gibi önemli bariyerler aşıldığında, elektrikli araç satışlarında ciddi bir patlama yaşanacak gibi görünüyor.

Oto ve mobilite SPAC’larında odak elektrikli araçlar

2020 SPAC duyularının %68’i elektrikli araçlar üzerine



Özel amaçlı satın alma şirketleri (SPAC) tarafından gerçekleştirilen halka arzlarda ise çok çarpıcı bir tablo karşımıza çıkıyor. Oto ve mobilite startuplarına bakıldığında 2015 yılından 2019 yılında kadar SPAC’lar tarafından yılda sadece tek bir halka arz işlemi gerçekleşirken, 2020 yılında bu rakam 22’ye çıkıyor. İşlemlerin %68’i ise elektrikli araçlarla bağlantılı.

GENÇ TASARRUF KATILIM

BİREYSEL EMEKLİLİK PLANI

Genç Tasarruf Katılım Planı ile 18 yaş altındaki çocuklarınızın geleceğini güvence altına alırken Bereket'li Genç Kulüp ayrıcalıklar dünyası ile kişisel gelişimden sağlığa, eğitimden sosyal yaşama kadar avantajlı birçok hizmet sunuyoruz…



Çocuğunuzun geleceğini bugünden güvence altına almak için **444 27 58** numaralı çağrı merkezimizi arayabilir veya **www.bereket.com.tr** web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

www.bereket.com.tr
/ bereketcomtr | **444 27 58**

BEREKET EMEKLİLİK