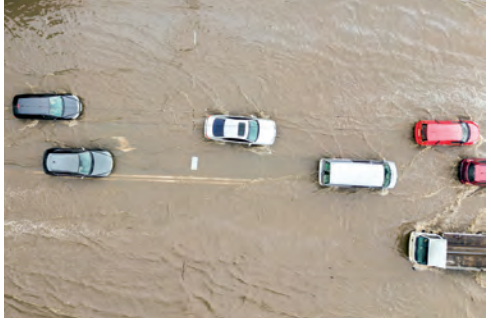
SİBER SİGORTALARDA TAMAM MI DEVAM MI?



Küresel ve yerel sigorta sektöründe son birkaç yılda büyük bir iştahla yazılan siber sigortalarda ibre temkinliliğe dönüyor. Branştaki en büyük gider kalemi konumundaki ransomware saldırılarının şiddeti, primlerdeki artış oranlarını geride bırakarak hızla tırmanıyor. **›S.20**

SİGORTACILAR DEĞİŞİM KASLARINI GÜÇLENDİRMELİ

COVID-19'un başlattığı değişim sonucunda şirketler işbirliği modellerini gözden geçiriyor. Sektör tarafından çok paydaşlı modellerin oluşturduğu ekosistemlere gösterilen ilgi artıyor. Bu ilgi yeni çalışma modellerine farklı bir bakışla harmanlanabilir. **›S.39**



2040'TA SEL HASARLARI %235 ARTABİLİR

İklim değişikliği, artan sıcaklık ve kuraklıkların yanında seylaplarla da kendini gösteriyor. Son dönemde yayımlanan raporlar, su taşkınlarından gelen hasarların hızla arttığını ortaya koyuyor. 2040 yılına kadar sel kaynaklı hasarların bugüne göre %235 oranında artacağı hesaplanıyor. **›S.24**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2021 YIL: 37 / SAYI: 515 AYDA BİR YAYINLANIR

Gelişmekte olan ülkeler zenginleşmeden yaşlanıyor



Dünyanın genç nüfuslu ve yükselmekte olan pazarları artık hızla yaşlanıyor. Doğum oranlarının düşmesi ve beklenen yaşam süresinin uzaması, sürdürülebilir emeklilik planlarının finanse edilmesini güçleştiriyor. Swiss Re, Sigma 2 raporunda gelişmekte olan pazarlar için çalışan nüfusun emeklilik birikimleri açığının yılda 5,4 trilyon dolara ulaştığı tahmininde bulunuyor. Bu da emeklilik yıllarının toplamı için 106 trilyon dolara, yani gelişmekte olan ülkelerin GSYİH'sinin yaklaşık 3 katına eşit. Bu tasarruf açığı, gelişmekte olan ülkelerin 'zenginleşemeden yaşlanma' süreci yaşadığının altını çiziyor.

Her çalışanın yaklaşık 40 bin dolar (yıllık gelirinin yaklaşık 8,5 katı) kadar emeklilik tasarruf açığı bulunuyor. İş hayatı süresince birikimi yapılamayan bu tutarlar, bireylerin emeklilik hayatı süresince kamu ve vatandaşlara potansiyel bir mali yük olarak ortaya çıkıyor. Küresel sigorta devi Swiss Re'nin yayınladığı ve emeklilik birikimlerine mercek tutan Sigma raporunda Türkiye özelinde verilere de dikkat çekiliyor. Avrupa bölgesinin gelişmekte olan pazarları arasında yer alan Türkiye, 2019 yılı itibarıyla kişi başı 39 bin dolar olan Avrupa ortalamasının hemen altında 35 bin 469 dolar emeklilik tasarruf açığı ile yerini alıyor. **›S.15**



TARSİM'DEN ÜRETİCİLERE 214 MİLYON LİRA KURAKLIK ÖDEMESİ

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde, üreticinin primine sağlanan %60 devlet desteği ile uygulamada olan Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası kapsamında üreticilerden toplanan 24 milyon liralık prim karşılığında 214 milyon lira hasar ödemesi yapıldı. Türkiye genelinde Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası poliçe sayısı 83 binin üzerinde. **›S.23**

ONAY AKBAŞ ATÖLYESİ

İş Sanat "Gün Işığında" serisinin yeni bölümünde ressam Onay Akbaş'ın atölyesine konuk oluyor. Akbaş, coğrafyanın insanın karakterinin oluşmasında belirleyici bir yanı olduğuna dikkat çekiyor. **›S.35**

SAB BAŞKANI AYHAN ÇALIK

Sigorta Acenteleri Derneği'nin (SAB) Seçimli Genel Kurulu 29 Eylül 2021 tarihinde gerçekleşti. Üyelerin büyük bir bölümünün katılım gösterdiği seçimde kazanan aday Ayhan Çalık ve Turuncu Liste oldu. Çalık, Beyaz Liste ile katılan Mithat Bekan'ı 4 oyla geride bıraktı.





RİSKLERE KARŞI ESNEK OLABİLENLER KAZANIYOR

Şirketler için risk manzarası artık değişiyor. Yeni zorluklar ortaya çıktıkça risk ortamı da giderek karmaşık hale geliyor. Risk ortamını fırsata çeviren kurum, kuruluş ve ülkeler ise bu sürecin kazananı oluyor.
Şirketler için 6 risk başlığı öne çıkıyor. Bunlar; Pandemi, siber, gelişen teknolojiler, iklim, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetişim ve jeopolitika. **›S.18**

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

5N1S'NİN EYLÜL YAYINLARINDA KONUMUZ SAĞLIK

Acente, sigortacı ve sigortalı başta olmak üzere sektörün tüm paydaşlarının ilgisini çekecek konu başlıkları ile 5N1S yayınları devam ediyor. Pandemi ile birlikte hayatımızın önem listesinde ilk sıraya taşınan 'sağlık' 5N1S yayınlarının Eylül ayında gündem maddesi oldu. **›S.28**

"BAŞARI SÜRDÜRÜLEBİLİR İSE ÖNEM ARZ EDER"



Başarıya giden yolda sürdürülebilir olmanın ve müşteri deneyiminin önemine dikkat çeken Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, "Sürdürülebilir başarıda ana kriter, müşteri memnuniyetinden ödün vermeden kâr etmek" dedi. **›S.7**



TSEV 38. DÖNEM MEZUNLARINI VERDİ

TSEV 38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları etkinliği gerçekleştirildi. Geleneksel olarak her yıl düzenlenen mezuniyet töreni açık havada yalnızca mezunların ve eğitmenlerin katıldığı bir davet şeklinde gerçekleşti. **›S.29**

YANGIN VERGİSİNDE SEKTÖR ÇÖZÜM ARIYOR



Belediyeler, sigorta şirketlerinin tarafı olduğu yangın teminatı içeren bütün sigorta sözleşmelerinin Yangın Sigortası Vergisi'ne (YSV) tabi olduğunu düşünüyor. Prof. Dr. Samim Ünan, Yangın Sigortası Vergisi'ni sigortacıların gözünden inceledi. **›S.30**

BOSTON DYNAMICS'TEN HASAR ROBOTU

Boston Dynamics tarafından Kaliforniya merkezli Farmers Insurance için özel olarak dört ayaklı bir robot geliştirildi. Yapısıyla bir köpeği andıran robotun afet hasarlarının değerlendirilmesine yardımcı olması bekleniyor. **›S.11**



YOL YARDIM
EV VE İŞYERİ YARDIM
KONUT HASAR ONARIM
İŞYERİ HASAR ONARIM
SEYAHAT YARDIM
SAĞLIK YARDIM
HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA
HASAR YÖNETİMİ
CALL-CENTER HİZMETLERİ
BUTİK HİZMETLER
OTO CAM HİZMETLERİ



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

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Türkiye Sigorta'da 1. yıl heyecanı

Türkiye Sigorta kuruluşunun 1. yılını kutluyor. Türkiye Sigorta'nın birinci kuruluş yıl dönümü vesilesiyle düzenlenen basın toplantısında, 7 Eylül 2020 tarihinde, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla düzenlenen lansmanının ardından geçen sürede kat edilen yol değerlendirildi. Aynı zamanda, şirketin kuruluş yıl dönümünde yayına girecek reklam filmleri serisi; filmlerde rol alan ve yeni marka yüzü olan ünlü oyuncu Timuçin Esen ile birlikte tanıtıldı. Toplantının ev sahipliğini üstlenen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Türkiye'de sigortacılık hizmetlerinin daha geniş kesimlere ulaşması konusunda önemli bir misyon üstlenen şirketimiz, dünyada örneği bulunmayan çapta bir birleşmeyi, rekor bir sürede tamamlamanın yanı sıra henüz ilk yılında gerek kurumsal gerekse finansal performans anlamında imza attığı başarılarla da verdiği tüm sözlerin arkasında durduğunu kanıtladı" diye konuştu. Benli, "Kurulduğumuz ilk gün de söylediğimiz gibi Türkiye Sigorta, ülkemizde sigorta sektörünün büyümesine itici güç olmak üzere hayata geçti. Sigorta algısının dönüşümü, sigortanın çok daha geniş kesimlere ulaşması ve bankacılık dışı finansal sektör büyüklüğünün dünya ortalamaları düzeyine erişmesine katkı sunma konusunda çok önemli bir misyonla yola çıktık. Sektör olarak ülkemizdeki sigorta algısını dönüştürmek ve sigorta açığını kapatmak için hepimize büyük görevler düşüyor. Gerekirse kapı kapı dolaşıp insanlara sigortanın önemini anlatmamız lazım. Biz Türkiye Sigorta



olarak bu konuya milli bir görev olarak bakıyoruz. Müşterilerimizin yaşamlarına değer katarken, ismimizden aldığımız sorumlulukla ve sektörün lider şirketi olarak sadece kendi pazar payımızı artırmaya değil, pastayı topyekûn büyütmeye ve sigortacılığı hak ettiği konuma taşımaya odaklanıyoruz" dedi. Sektörün gelişen dinamikleri ve müşterilerinin öncelikli beklentileri doğrultusunda hayattan sağlığa, konuttan kaskoya ve bireysel emekliliğe kadar her alanda farklı ihtiyaçlara cevap veren, özel ayrıcalıklar ve avantajlar barındıran ürünler geliştirdiklerinin altını çizen Atilla Benli; Türkiye Sigorta'nın 2 bin 700 çalışanı ile 8.300 dağıtım ağı, 5.950 hizmet noktası ve 40 faaliyet bölgesinde, tüm Türkiye'nin hizmetinde olduğunun altını çizdi.

TÜRKİYE SİGORTA'NIN MARKA YÜZÜ TİMUÇİN ESEN

Türkiye Sigorta'nın geliştirdiği sigorta ve bireysel emeklilik ürünlerinin tanıtılacağı reklam kampanyasında, şirketin marka yüzü ise ünlü oyuncu Timuçin Esen oldu. Esen ile 1 yıl süreyle sözleşmeye imza atıldı. Timuçin Esen'in Hekimoğlu dizisindeki rol arkadaşı Muhammed Dede ile birlikte kamera karşısına geçtiği reklam filmlerinin ilki, 8 Eylül Çarşamba akşamı yayına girdi. Basın toplantısında konuşan Timuçin Esen şunları söyledi, "Ülkemizde sigorta bilinci özellikle son yıllarda gelişmekte olsa da henüz yeterli bir noktada değil. Oysaki sigorta konusu, hayatımızın her anında kritik bir öneme sahip. Reklamlarımızda ise bu yöndeki bilinci artırma yönünde önemli mesajlar verdiğimize inanıyoruz. Türkiye Sigorta gibi hem bu bilincin geliştirilmesi yönünde önemli bir misyon üstlenen hem de henüz ilk yılında büyük başarılara imza atan lider bir kurumla birlikte çalışmaktan mutluluk ve gurur duydum."

'Gücü, adında' sloganı ile 7 Eylül 2020 tarihinde yola çıkan ve vaadini, 'sigortacılığı sonradan önceye taşımak' olarak ifade eden Türkiye Sigorta; birinci kuruluş yıl dönümünde liderliğini pekiştirmenin gururu ve heyecanını yaşıyor. Türkiye Sigorta'nın yıl dönümü vesilesiyle yayına girecek reklam filmlerinde ise marka yüzü olarak Timuçin Esen rol aldı.

Türkiye Sigorta'nın yeni reklam filmini izlemek için yukarıdaki karekodu telefonunuza okutun.



Tarım Sigortaları Banka Eğitimleri gerçekleştirildi

Tarım sigortaları hakkında banka çalışanlarına eğitim verildi. Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi, işleyişi, mevzuat, çalışma usul ve esasları hakkında bilgiler verilmesi amacıyla daha önce Denizbank çalışanları için düzenlenen banka eğitimi, Ziraat Bankası, Vakıfbank, Halkbank, Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım Bankaları'nın çalışanlarına düzenlendi. Mayıs, Haziran, Temmuz ve Ağustos dönemlerinde çeşitli tarihlerde yapılan uzaktan eğitimler, TARSİM ve Türkiye Sigorta'nın koordinasyonunda gerçekleştirildi.

TARSİM Heyeti Samsun'da

TARSİM Heyeti, hizmete açılan Samsun Bölge Müdürlüğü'nü ziyaret etti. Heyet programın devamında, Su Ürünleri Yetiştiricileri Merkez Birliği Başkan Yardımcısı ve Samsun - Sinop Su Ürünleri Yetiştiricileri Birliği Başkanı, aynı zamanda Türk Somonu Yetiştiriciliği konusunda ülkemizin öncü yetiştiricilerinden olan Osman Parlak'a, Samsun İl Tarım ve Orman Müdürü İbrahim Sağlam'a, Samsun İl ve Tarım Orman Müdürlüğü Koordinasyon ve Tarımsal Veriler Şube Müdürü Erol Baş'a, Samsun Tarım Kredi Kooperatifi Bölge Birliği Müdürü Erol Apaydın'a ve Samsun Tarım Kredi Bölge Birliği Müdür Yardımcısı Ahmet Karagaytan'a, Ziraat Bankası Samsun Bölge Müdürlüğü Satış ve Performans Müdürü Orhan Çöpoğlu'na ve Ziraat Bankası Samsun Ticari Şube Müdürü Gökhan Barip'e tarım sigortasına ilişkin bilgiler vererek, taleplerini dinledi.

Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı düzenlenecek

TARSİM'den yapılan açıklamada, Bitkisel Ürün ve Hayvan Hayat Sigortaları branşlarında risk inceleme ve hasar tespit işlemlerinde görev alacak eksper ihtiyacının karşılanması amacıyla, 16 Ekim tarihinde, Adana, Ankara, Erzurum, Giresun, İstanbul, İzmir, Malatya ve Şanlıurfa illerinde "Ön Eleme Sınavı" düzenleneceği bildirildi. Sınavda başarılı olan adaylar, önümüzdeki aylarda, Tarım ve Orman Bakanlığı koordinasyonunda, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. iş birliğinde gerçekleştirilecek olan temel eksper eğitimine katılmaya hak kazanacak. Ayrıntılı bilgi edinmek ve başvuruda bulunmak üzere segem.org.tr ziyaret edilebilir.

Sigortalı üzüm üreticilerine 550 milyon TL'ye yakın hasar ödemesi

TARSİM, bu yıl Manisa'da başta don, dolu ve fırtına olmak üzere çeşitli nedenlerden ötürü ürünleri zarar gören ve hasar dosya işlemleri tamamlanan sigortalı üzüm üreticilerine 216 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirildiğini ve önümüzdeki günlerde poliçe vadesi tamamlanacak sigortalı üreticilere ise 328 milyon TL ödeme yapılacağını açıkladı. TARSİM'den yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Ülkemizde yıllardır tarımın güvencesi olan TARSİM, 2021 yılı üretim sezonunda da üreticilerimize can suyu olmaya devam etmektedir. Bu yıl üretim sezonu içinde Manisa ilimizde üzüm ürünü için 40 bin adedin üzerinde poliçe tanzim edilmiştir. Söz konusu poliçelerin, 23 bin adedi don teminatına sahip olup, 17 bin adedi ise dolu paketi kapsamında düzenlenmiştir. Meydana gelen çeşitli doğal afetler ve riskler neticesinde bu ilimizden 41 bin adet hasar ihbarı alınmış olup ihbar nedenlerinde don, dolu ve fırtına gibi nedenler ön sırada yer almıştır. Hasar ödemeleri, sigortalı üreticilerimize poliçelerinin vade sonunda yapılmaktadır. Bu doğrultuda hasar dosyası tamamlanan üreticilerimize ödemeleri, poliçelerinin bitiş tarihleri itibarıyla yapılmaya başlanmıştır."

TARSİM Genel Müdürü Günal: İklim değişikliğinin etkileri tarım sigortalarını kaçınılmaz kılıyor

Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, iklim değişikliğinin son yılların global sorunlarından birisi olduğuna dikkat çekerek; bu durumun çevresel, sosyal ve ekonomik boyutta çeşitli sonuçlara yol açtığını, tarımsal sürdürülebilirliği önemli ölçüde etkilediğini ve bu durumun giderek hız kazandığını belirtti. Genel Müdür Serpil Günal, Birleşmiş Milletler'e bağlı Hükümetler arası İklim Değişikliği Paneli'nin (IPCC) son raporuna göre, küresel ısınmanın 2030 yılına kadar 1,5 derece artacağını ve nadir görülen aşırı hava olaylarının sıklaşacağını hatırlatarak, tarım sigortasının artık üretici ve yetiştiriciler için kaçınılmaz olduğunu ifade etti ve tarım sigortasının ihmal edilmemesi gerektiği yönündeki çağrısını yineledi.

Tarım sigortalarında 2022 yılına yönelik hazırlıklar devam ediyor

Tarım ve Orman Bakanlığı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nden yetkililerin katılımlarıyla, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlar Değerlendirme Toplantısı, Bolu'da gerçekleştirildi. Toplantıda, 2022 yılı Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlar için paydaşlardan alınan görüş ve öneriler aktarılarak sonuçlar görüşüldü.





Sigorta şirketleri toplantısı düzenlendi

Devlet Destekli Tarım Sigortaları 2022 Yılı Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlardaki yeniliklerin ve önerilerin değerlendirildiği toplantı, tarım sigortası sözleşmesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinden temsilcilerin katılımlarıyla, TARSİM'in Genel Müdürlüğünde gerçekleştirildi. Toplantıda, 2022 yılında uygulamaya alınacak yenilikler hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu ve programın sonunda sorular yanıtlanarak öneriler alındı.

Isparta'da Elma Çalıştayı, Antalya'da Sera Örtü Proje toplantıları gerçekleştirildi

Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan yetkililer, TARSİM çalışanları, eksperler ve kendi alanında uzman kişilerin katılımlarıyla Isparta ve Antalya'da toplantılar gerçekleştirildi. Toplantıların ilki, elma ürünü üzerine istişarelerde bulunmak ve hasar tespit yöntemlerini değerlendirmek üzere Isparta'nın Eğirdir ilçesindeki Meyvecilik Araştırma Enstitüsü'nde (MAREM) düzenlendi. Elma Çalıştayı'nda açılış konuşmasını gerçekleştiren Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, kalıcı ve sürdürülebilir bir sigorta sisteminin beslendiği tek kaynağın güven olduğunu belirterek, bu toplantıların güvenin kuvvetlendirilmesinde, üretici ve yetiştirici memnuniyetinin arttırılmasında önemli bir payı olduğunun altını çizdi. Sera Örtü Proje Toplantısı ise Antalya'nın Demre ilçesinde gerçekleştirildi. Toplantının



açılış konuşmasını gerçekleştiren Genel Müdür Günal, seracılığın ülkemizde önemli bir potansiyele sahip olduğunun altını çizerek örtü altı yetiştiriciliği ile ilgili istişarelerde bulunarak, bu alandaki hasar tespit yöntemlerini değerlendirmek ve bu çerçevede gerçekleştirilen projenin sonuçlarını paylaşmak üzere bir araya gelindiğini belirtti.

KİŞİYE ÖZEL ÜRÜNLER SİGORTA SAHİPLİĞİNİ ARTIRIYOR:

Yeni dönem sigortacılık kişisel ihtiyaçları iyi analiz etmekten geçiyor

Sigorta sektörü de dahil olmak üzere tüm sektörler yeni ihtiyaçlar paralelinde gelişerek şekilleniyor. Bu doğrultuda herkes için aynı teminatları içeren ve paket sigortalar temelinde, tek bir model üzerinden ilerleyen sigortacılık anlayışı geçmişe karışıyor. Günümüz koşullarının kendine özgü ihtiyaçlarını anlayabilen şirketlerin oluşturduğu, müşterilerin o anki talep ve ihtiyaçlarını odağına alan kişiselleştirilmiş ürün yapısı ön plana çıkıyor. Bu durumdan yola çıkan Ray Sigorta, geniş kesimlere hitap eden genel tanımlı ürünlerin yanına özel ihtiyaç ve koşullara uygun olarak tasarladığı kişiselleştirilmiş ürünlerle portföyünü genişletiyor. Terzi işi poliçeleri doğru hedefe ulaştırmanın hem üretimi hem de müşteri memnuniyetini artırdığına dikkat çeken Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Artık sigortacılık tek tip ürünlerle rekabetin ötesinde; müşteriye doğru anda, doğru fiyatla ve kapsamla ulaşmaya dönüşmüş durumda" dedi.



'TERZİ İŞİ ÜRÜNLERLE FARK YARATIYORUZ'

Bir sigorta şirketinin, beklentilerin hızla değiştiği bir dönemde müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde araştırıp buna göre çözüm üretmesi gerektiğini kaydeden Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Hızla değişen ve dijitalleşen dünyada Ray Sigorta olarak elimizde bulunan verileri en iyi şekilde değerlendiriyor, müşterilerimizin isteklerini, ihtiyaçlarını iyi analiz ediyoruz. Bu sayede, sektörde yer alan geleneksel ürünlerin tam olarak temas edemediği ya da teminat açığı bulunan noktaları belirleyip, riskleri doğru değerlendirerek bu alanlarda potansiyel sigortalılara kişiye özel çözümlerle ulaşarak terzi işi ürünlerle fark yaratıyoruz. Ürün yapısının tam olarak örtüşmediği ihtiyaçlara dokunuyor, teminat açığının kapanmasına ve sigortalılık oranının da artmasına yardım ediyoruz."

PENETRASYONUNU ARTIRMAK İÇİN FIRSAT

Ray Sigorta'nın yenilikçi, müşteri odaklı ve kişiye özel ürünlerle yenilediği portföyü pek çok alanda sigortalıların ihtiyaçlarına nokta atışı çözümler sunuyor. Genel Müdür Koray Erdoğan, devreye aldıkları ürünlerle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Yaşam döngüsünün kaçınılmaz bir parçası olarak hayatımızın farklı anlarında hepimizin öncelikleri birbirinden farklıdır. Yeni çocuk sahibi olan bir aile ile üniversiteden yeni mezun olan bir gencin hassasiyetleri ve beklentileri aynı olamaz. Hayatta en güven veren duygu, ihtiyacınız olduğunda yanınızda sizi anlayan birisinin olmasıdır. Ray Sigorta olarak titiz çalışmalarımız sonunda müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve piyasa dinamiklerine uygun olarak oluşturduğumuz ürünlerle fark yaratıyoruz. Ürünlerimizle müşterilerimizin önceliklerini ve ekonomik kaygılarını odağımıza alarak ilerliyoruz. Baby on Board (BoB) Kasko ile 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel avantajlar veriyor, Başlangıç Kasko ürünümüz ile kullanım dışı öngörülemeyen risklere karşı bütçe dostu teminatlar öneriyor ve İMM Tamam ürünümüzle de ek İhtiyari Mali Mesuliyet limitleri sunuyoruz. Bir diğer yandan Cyberalla Siber Güvenlik Sigortası ürünümüzle de dijital dünyada kişisel bilgilerin korunması gibi sigorta ihtiyacı olan yeni alanları destekliyoruz. Çözümlerimize gösterilen talepler de doğru yolda olduğumuzun önemli bir göstergesi. Örneğin BoB Kasko'yu alan müşterilerimizin %40'ı ilk kez kasko yaptırmış. Bugüne kadar sunulan ürünlerle ikna olmayan müşteriler, kendilerine uygun hissettikleri ürünler ile Kasko alma konusunda ikna oluyorlar. Bu tarz özel ürünler, sektörde sigortalılık oranını artırarak sektörel büyümeye ciddi anlamda katkı sağlıyor. Bu bakış açımız doğrultusunda geliştirdiğimiz pek çok ürünü önümüzdeki dönemde müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz."

'EVDEN ÇALIŞMA SİGORTASI' YOLDA

Ray Sigorta olarak değişen çalışma koşullarını da mercek altına aldıklarını dile getiren Koray Erdoğan, salgın nedeniyle hayatımıza giren ve daha sonrasında hibrit olarak devam eden uzaktan çalışma modelleriyle birlikte yeni risklerin ortaya çıktığını söyledi. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, gördükleri bu ihtiyaç doğrultusunda çok yakında 'Evden Çalışma Sigortası' ürününü çıkartacaklarını belirterek, yenilikçi ürünlerle müşterilerinin karşısına fark yaratacak çözümlerle çıkmaya devam edeceklerini belirtti.

Pandemi ve günümüz koşulları gereği müşteri beklentilerinin değiştiğini ve beraberinde yeni talepler ortaya çıktığını ifade eden **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, "Gelişen dünyanın taleplerini karşılamak için sigorta sektörünün elindeki en iyi araçlardan biri kişiselleştirilmiş ya da diğer adıyla terzi işi ürünler" diye konuştu.



İş yeriniz Türk Nippon Sigorta ile güvence altında

Son dönemde ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sebebi ile iş yeri sigortasının öneminin arttığına dikkat çeken **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sigorta yaptırmanın önemini bir kere daha bize hatırlattı. Özellikle konut, kasko ve iş yeri sigortası bu tip durumlar için en önemli güvencelerden birkaçı" dedi.

Sunduğu yenilikçi ürünlerle müşteri ihtiyaçlarını ve memnuniyetini ön planda tutmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta geniş kapsamlı iş yeri sigortası çözümleri ile iş yeriniz için tam güvence sağlıyor. Yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, dahili su baskını, grev, fırtına gibi teminatların yanında grev ve yer kayması 3. şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz gibi birçok riske karşı koruma sağlayan "Türk Nippon İş Yeri Sigortası", aynı zamanda sunduğu isteğe bağlı olarak alınan ek teminatlar ve Türk Nippon asistans hizmetleri ile en uygun seçenekleri sunarak iş yerlerinde güven ve huzurla çalışmaya olanak sağlıyor.

İŞ YERİ SİGORTASININ ÖNEMİ ARTIYOR

Son dönemde ülkemize yaşanan yangın ve sel felaketleri sebebi ile iş yeri sigortasının öneminin arttığına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sigorta yaptırmanın önemini bir kere daha bize hatırlattı. Özellikle konut, kasko ve iş yeri sigortası bu tip durumlar için en önemli güvencelerden birkaçı.



Yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz İş Yeri Sigortası ürünümüz ile iş yerinizi güvence altına alıyoruz. Ürünümüz ile beraber sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için problem teşkil edecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendilerini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

İŞ KOLU ÖZELİNDE AVANTAJLAR

Ürünün mesleki bazda da çeşitli avantajlar getirdiğini ekleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, "İş Yeri Sigortası ürünümüz iş kolu özelinde de avantajlar içermektedir. Özellikle Eczacılar için sağladığımız Eczane Paket Sigortası ile iş kolu özelinde mesleki sorumluluk, sosyal güvenlik kurumu rücuları, eczacının cüzdanı teminatı, reçete ve kupür hırsızlığı, nöbet teminatı, ilaç bozulması gibi birçok konuda geniş güvence sağlıyoruz" dedi.

Run The Island Bozcaada etkinliğinin sponsoru Türk Nippon Sigorta



10-11 Eylül tarihinde yapılan ve bu yıl ikincisi düzenlenen "Run The Island Bozcaada Etkinliği"nin sponsorlarından biri olan Türk Nippon Sigorta, spor ve sporcunun gelişimine verdiği desteği gerçekleştirdiği sponsorluklarla sürdürüyor.

BOZCAADA TARİHİNDE BİR İLK

İkiyirmiüç Event tarafından düzenlenen ve 10 Eylül Cuma akşamı Feridun Düzağaç konseri ile başlayan etkinlik, ertesi gün yapılan çeşitli aktiviteler ve yarışlarla son buldu. Festival havasında geçen etkinliğin ikinci gününde sporcular 10K ve 21K parkurunda yarışırken aynı zamanda yapılan 1.500 metre yüzme yarışı ile de izleyiciler Bozcaada tarihinde gerçekleştirilen ilk yüzme yarışına tanıklık ettiler.





Sağlığınız Bizde ürünüyle 80 yaşa da güvence



Türk Nippon Sigorta, Medical Park iş birliğiyle piyasaya sunduğu tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü 'Sağlığınız Bizde' ile sigortalılarını 80 yaşına kadar güvence altına alıyor.

Birinci önceliklerinin müşteri odaklı ürünler hayata geçirerek müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmayı sağlamak olduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlığınız Bizde" ürünümüz, sektörde devrim niteliğinde bir ürün. 80 yaş dahil, SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. SGK tarafından kapsam altına alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan herkes bu üründen yararlanabiliyor. Ayrıca, sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikâyet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor. Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor" diye konuştu.

“Başarı sürdürülebilir ise önem arz eder”

“Sürdürülebilir başarıda ana kriterimiz müşteri memnuniyetinden ödün vermeden kâr etmek ve elde edilen kârı sermayemize ekleyerek sektör ortalamasının üzerinde büyümek” diyen Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, şirket olarak geçirdikleri son 5 yılı şöyle anlattı: “Koru Sigorta, son 5 yılda sürekli elde ettiği kâr ile sermayesini güçlendirerek sektör ortalamasının üzerinde büyüme sağladı. Kâr edilemeyeceğini düşündüğümüz branşlarda zarar etmemek adına yeri geldiğinde rekabete girmemeyi tercih eden fakat dönem sonunda kâr etmek için projeler üreterek fark yaratan bir şirketiz. Nitekim 2021 yılında trafik sigortalarında yaşanan sert ve zarar ettirici fiyat rekabetine girmemeyi tercih eden şirketimiz, kârdan ödün vermemek adına yılın ilk 6 ayında bir önceki yıla göre toplam üretimini %24 küçültmüş iken Temmuz - Eylül arasındaki dönemin kâr getirecek büyüme için doğru zaman olduğunu görmüş ve bu 3 aylık dönemde %73 oranında sürdürülebilir büyümeyi sağlamıştır.”

'BAŞARIDA İSTİKRARLI YÖNETİMİN PAYI BÜYÜK'

Sürdürülebilir başarıda yönetimde sağlanan istikrarın büyük önem arz ettiğini ifade eden Kasım Yılmaz, istikrarlı yönetim ile yakalanan başarının şirket içerisinde kurum kültürü haline geldiğini vurguladı ve



“Şirket çalışanlarımız işlerini, fark yaratmak ve yeniliğe liderlik etmek amacıyla motive bir şekilde yapıyor” dedi.

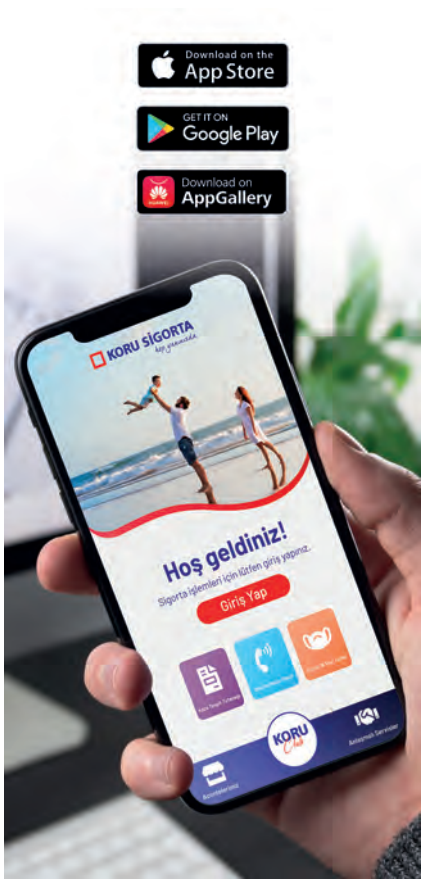
'PROJE ŞİRKETİYİZ'

Müşteri ihtiyaçlarının görülerek bu ihtiyaçlara yönelik çözümler sunmanın da sürdürülebilir başarıda önemli bir etkisinin olduğunu, Koru Sigorta’nın hayata geçirdiği projeler ile paydaşları nezdinde “Proje Şirketi” olarak kabul gördüğünü belirten Yılmaz, yeni ürün ve hizmetleri ile ilgili şunları kaydetti: “Sigorta sektörüne kazandırmış olduğumuz yeni ürünler ve hizmetler nedeniyle şirketimize çok sayıda proje iletiliyor. Bu projeler, şirket içerisinde kurulan komiteler tarafından değerlendiriliyor. Koru Sigorta, sektöre yenilik getirmek isteyen ve farklılık yaratmak isteyen paydaşların adresi olmuştur. Nitekim 2021 yılında kasko branşında izlenen farklı strateji ve projeler ile poliçe adedi 9 aylık dönemde bir önceki yıla göre %102 oranında artarak 52.000 adedin üzerine çıkmıştır. Bir diğer önemli husus ise 4.593 sigortalının ilk defa kasko poliçesi alması sağlanmıştır.”

‘MÜŞTERİ DENEYİMİ ÖNEM ARZ EDİYOR’

Başarıya giden yolda müşteri deneyiminin önemine dikkat çeken Kasım Yılmaz, “Koru Sigorta olarak müşteri memnuniyetini artırıcı uygulamaları devreye almak üzere teknolojik yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Acentelerimizin hızlı üretim yapabilmesi için hızlı ekranları hayata geçirirken, sigortalılarımızın da poliçelerini ve hasarlarını takip edebildiği mobil uygulamamızı yayına aldık. Müşteri sadakatinin düşük olduğu sektörümüzde bağlılığı ve hasar anında müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla süreçlerin şeffaf bir şekilde takip edilebileceği bir çok alanda yatırım yapıyoruz” dedi. Sürdürülebilir başarıda iletişimde kalıcılığın ve kalitenin öneminin de altını çizen Yılmaz sözlerini şöyle noktaladı: “COVID-19 salgını nedeniyle bir araya gelmenin zorlaştığı bir ortamda yapmış olduğumuz teknolojik yatırımlar ile erişilebilirliği kolaylaştırıyoruz. Acentelerimiz için ‘Koru Acentem’, sigortalılarımız için ‘Koru Sigorta’ ve çalışanlarımız için ‘Koru Ailem’ mobil uygulamalarımız hayata geçirilerek her ortam ve durumda iletişimi ve erişilebilirliği sağlıyoruz.”

Başarıya giden yolda sürdürülebilir olmanın ve müşteri deneyiminin önemine dikkat çeken **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz**, “Sürdürülebilir başarıda ana kriterimiz, müşteri memnuniyetinden ödün vermeden kâr etmek ve elde edilen kârı sermayemize ekleyerek sektör ortalamasının üzerinde büyümek” dedi.









“Corpus Önleyici Sigortacılık riskleri de önler sonuçlarını da”

Corpus Sigorta; işletmelere sunduğu risk mühendisliği hizmetiyle, sigorta hizmeti alan veya almayan her işletmeyi olası risklere karşı değerlendirip işletme yetkilisine analizler ve raporlar sunuyor. **Corpus Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, “Bazı riskleri ise öngöremeyebilirsiniz işte o zaman sigorta ile sonuçlarını önleyebilirsiniz. Önemli olan işletmelerimizin, fabrikalarımızın, tesislerimizin, mühendislik yapılarımızın sürdürülebilirliğini sağlamak, öngördüğümüz riskleri önlemek, önleyemediklerinizin ise sonuçlarını önlemektir” dedi.

Corpus Sigorta; sunduğu risk mühendisliği hizmetiyle, sigorta hizmeti alan veya almayan her işletmeyi olası risklere karşı değerlendirip işletme yetkilisine analizler ve raporlar sunuyor. Bu sayede işletmeler; profesyonel bir gözle incelenen yangın, sel, fırtına, deprem gibi tüm risklere karşı önlem alabilme şansına sahip oluyor. Otelcilik, madencilik, lojistik, havacılık gibi hemen hemen her sektörde; alışveriş merkezi, güneş enerjisi santrali, depo ve hangar, fabrika gibi alanlarda detaylı çalışmalar yapan Corpus Sigorta önleyici sigortacılık uzmanları, olası kayıpları önlemek için tüm işletmelerin yanında bulunuyor.

Özellikle endüstriyel ve ticari riskler konusunda, hasar önleyici çözümler oluşturularak müşterilerin kayıp yaşamadan yollarına devam etmesini sağlamayı amaç edinen Corpus Sigorta; müşterileri için iş sürekliliği ve hasarın önlenmesi başlıklarının, hasar tazmininden önce geldiği bilinciyle çalışmalarını sürdürüyor. Teklif çalışması sonucunda resmi olarak müşterisi olsun olmasın, ziyaret sonundaki teknik değerlendirme sonuçlarını ilgili kişilere geri bildirim yapan Corpus Sigorta, önleyici sigortacılık misyonunu her zaman yerine getiriyor.

‘TEHLİKELERE KARŞI ÖNLEM ALMAK ÇOK KOLAY’

Maher Holding Sigorta Grubu Risk Koordinatörü Savaş Yılmaz, önleyici sigortacılığı ve süreçleri hakkında şunları söyledi: “Risklerin gerçekleşmesi sonucu doğabilecek zararları gidermek için kullanılan ve mali bir araç olarak tanımlanan sigorta, aynı zamanda risklerin gerçekleşmesini önlemekle de yükümlü. Sigorta sektörünün görevleri arasında ilk sırada yer alan riskleri



önlemek, ‘önleyici sigortacılık’ olarak adlandırılıyor. Acentemizden veya müşterimizden teklif talebi gelmesinin ardından, sektör ayrımı gözetmeksizin risklerle ilgili bilgi topluyoruz. Bu bilgiler, ilgili teknik departmanlarda değerlendiriliyor, risk mühendisinin teknik görüşü alınıyor ve gerekirse saha ziyareti yapılıyor. Bir nevi teknik geziler olan saha ziyaretlerinde, tesisle ilgili detaylı risk analizleri gerçekleştiriliyor. Bu ziyaretlerden sonra risk analiz raporları hazırlanıyor, varsa tesiste görülen eksiklikler müşterilerle tavsiye mektubu olarak paylaşılıyor.

Bu paylaşım sayesinde müşterilerin işletme körlüğü gideriliyor, farkındalıkları artırılıyor ve eksiklerin tamamlanması sağlanıyor. Sonuç olarak da olası hasarların önüne geçerek müşterinin iş sürekliliği sağlanıyor. Unutulmamalıdır ki tehlikelere karşı önlem almak, hasar gerçekleştikten sonraki zorluklara göre çok kolaydır.”

‘DAHA GENİŞ DÜZEYDE PLANLAMALAR YAPILMALI’

Corpus Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar Corpus Sigorta’nın önleyici sigortacılık modeli hakkında şu açıklamaları yaptı: “Risklerin bir kısmını öngörebilirsiniz ve alacağınız bir takım önlem ve tedbirlerle önleyebilirsiniz. Bir kısmını öngörebilseniz de önleyemeyebilirsiniz, özellikle doğal afetlerde bazen bir işletmenin çabaları tek başına yeterli olmayabilir, risklerin önlenebilmesi için daha geniş düzeyde planlamalar ve yatırımlar yapılması gerekebilir.

Bazı riskleri ise öngöremeyebilirsiniz işte o zaman sigorta ile sonuçlarını önleyebilirsiniz. Önemli olan işletmelerimizin, fabrikalarımızın, tesislerimizin, mühendislik yapılarımızın sürdürülebilirliğini sağlamak, öngördüğümüz riskleri önlemek, önleyemediklerinizin ise sonuçlarını önlemektir. Corpus Sigorta ‘Önleyici Sigortacılık’ yaklaşım ile hasarlar gerçekleşmeden önce de sonra da sizi risklerden korur. İşletmenizin tıkır tıkır çalışmasını sağlar. Kısaca Corpus Sigorta, önleyici sigortacılık uygulaması ile risklerin öncesi de sonrasında bizde, işinizi sürdürmek sizde.”

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.

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 ile bu yarış öncesi yaptığımız röportajda hedeflerini şöyle belirtmişti: “Quick Sigorta gibi sponsorlarımızın olması başarılarımızı arttırdı. 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

“Acentenin uzmanlığı her zaman en önemli konu”

Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, sigorta sektöründe mobil kanallara olan ilgi ve trafiğin gün geçtikçe arttığını söyledi. Güzey, mobil tarafta artan trafiğe karşın, müşterilerin satın alma sürecine gelindiğinde internet sitesini daha fazla tercih ettiklerini belirtti. Mobil uygulamalardaki trendlerin ise müşteri deneyimine göre değiştiğini kaydeden Güzey, “Herkes uygulamalarına poliçeleri koyabilir ama burada önemli olan ihtiyaç olduğu anda müşterinin yanında olup olmadığınız. Örneğin, bir motosiklet sürücüsü motosikletiyle gezerken bir kaza yapıyor, dağda ve lokasyonunu bilmiyor. Telefonuna ulaşıp, tek bir tuşa basıp, lokasyonuna ambulans, çekici, doktor çağırabiliyorsa o kişi o uygulamayı her zaman telefonunda tutar. Günün sonunda gelecekteki trendlerin de müşteri deneyimiyle ilgili olduğunu düşünüyorum” diye konuştu.



'ACENTELER DİJİTALİ İYİ KULLANIYOR'

Acentelerin dijitali kendilerine rakip, sadece dijitalden poliçe kesilebilir bir kanal olarak görmemeleri gerektiğini vurgulayan Güzey şöyle devam etti: “Acenteler dijitale, iş süreçlerini nasıl iyileştirebilirim, yeni müşteriye nasıl ulaşabilirim, maliyetlerimi nasıl düşürebilirim, gelirlerimi nasıl artırabilirim, çapraz satış nasıl yapabilirim gözüyle bakmalılar.” Acentelerin dijitali bugün çok da iyi kullandıklarını kaydeden Güzey, “Sadece biraz daha sosyal medyayı aktif kullanmak üzerine bir takım çalışmalar yapılabilir, web sitelerindeki müşteri deneyimi iyileştirilebilir, arama motorlarında nasıl ön plana çıkabilirler bunların üzerine çalışılabilir. Dijital pazarlamanın bazı yönleri kullanılarak gelirleri artırabilirler” diye konuştu.

Önemli olanın acentelerin teknolojiye yaklaşımı olduğunu belirten Güzey, acentelerin her zaman uzmanlıklarına ihtiyaç olacağını, sadece bu uzmanlığı acentelerin farklı farklı kanallardan göstermeye başladıklarını ifade etti. Güzey, “Kanallar değişebilir ama acentenin uzmanlığı her zaman en ortada ve en önemli konu olarak kalacaktır” dedi.

‘GELECEK INSURTECHLERDE’

Sigortanın verinin çok yoğun olduğu sektörlerden olduğunun altın çizen Güzey, önemli olanının bu veri ile ne yapıldığı, nasıl bir anlam çıkarıldığı ve ne tür ürünler çıkarıldığı olduğunu vurguladı. Güzey, “Bugün müşterilerin bile bilmediği, ileride ihtiyacına yönelik yeni ürünler inşaa etmeye çalışıyoruz” dedi. Sigorta sektörü eskiden olduğu gibi ‘Hasar oldu, faturasını ödedim’den ziyade müşterinin hayat döngüsünün her alanında devam ettiğini belirten Güzey, sektörün gelişen yeni teknolojilerle riski önceden tespit edip yöneten bir yapıya dönüştüğünü söyledi. Son dönemde bir çok sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de özellikle yazılım tarafında nitelikli insan kaynağına ulaşmakta zorlanıldığını kaydeden Güzey, bu noktada çözümü insurtechlerde gördüklerini ifade etti. Sigorta sektörünün yeniliğe ve inovasyona çok açık bir sektör odluğunu vurgulayan Güzey, bu anlamda geleceğin insurtechlerde olduğunu sözlerine ekledi. Teknolojiye, dijitalleşmeye adapte olan ve daha çevik hareket eden kurumların önümüzdeki dönemde daha fark yaratacağının altını çizen Güzey, “Bir yandan da bunu sadece teknolojiye bir yatırım olarak görmemek lazım. Burada yapılan en büyük hatalardan bir tanesi de ‘Biz teknolojiye yatırım yaptık, her şey halloldu, dijital olarak hazırız’ düşüncesi. Bunun yanında şirket olarak bu teknolojiyle ne yaptığınız, süreçlerinizi nasıl iyileştirdiğiniz, müşteriye nasıl bir değer kattığınız, şirket kültürünü nasıl farklılaştırdınız bunlar çok önemli” diye konuştu. Güzey, önümüzdeki dönemde yapay zeka, nesnelerin interneti, blockchain teknolojilerini sigorta sektöründe daha sık görüleceğini söyledi.

Sigorta sektöründe dağıtım kanallarının dijitalleşmesine değinen **Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey**, acentelerin her zaman uzmanlıklarına ihtiyaç olacağını, sadece bu uzmanlığı acentelerin farklı farklı kanallardan göstermeye başladıklarını ifade etti.

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.





Soldan sağa: Heybeliada Su Sporları Kulübü Başkanı Ercan Özboyacı, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar.

“İklim krizi alarm veriyor”

Son dönemin risk listelerinde bir numaralı gündem maddesi olan iklim krizi, küresel tehdidini artırarak sürdürüyor. Her geçen gün doğal afetlerin sıklığının ve şiddetinin arttığına dikkat çeken **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı**, “İklim krizi alarm veriyor, buna kayıtsız kalmadan çok daha büyük felaketlerin önüne geçmek için harekete geçmemiz şart” şeklinde konuştu.

Son dönemin risk listelerinde bir numaralı gündem maddesi olan iklim krizi, küresel tehdidini artırarak sürdürüyor. İklim krizinin etkilerini her geçen gün daha yakınımızda hissettiğimiz dönemde bu global sorunun faturası da giderek artıyor.
Konuyla ilgili açıklamalardan bulunan Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, “Dünya Ekonomik Forumu Küresel Riskler Raporu’na baktığımızda dünyamızın karşı karşıya olduğu en büyük tehlikelerin; iklim değişikliğinin önlenmesi ve adaptasyonunda başarısızlık, olağan dışı hava olayları ve doğal afetler olduğunu görüyoruz. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde de olağanüstü hava olaylarının meydana gelmesi sık sık konuşuluyor.
Geçtiğimiz aylarda yaşadığımız yangın, sel ve su baskınları da iklim krizinin habercisi. Ülkemiz farklı noktalarında meydana gelen orman yangınları ve eş zamanlı olarak Batı Karadeniz’de yaşanan sel felaketi hepimizi derinden yaraladı. Yaşadığımız bu olağanüstü durumları göz önünde bulundurarak yaraların sarılması için sigortalılarımıza gerekli kolaylıkları sağladık. Doğa Sigorta olarak kendi ekibimiz tarafından yapılan riziko teftişleri vasıtasıyla sigortalılarımızı doğal afetler doğrultusunda görebilecekleri zararlara karşı uyarıyor ve alınması gereken önlemler konusunda bilinçlendiriyoruz.
Risk bilincinin artırılması, şehir altyapılarının yeterli hale getirilmesi, düzenli kentleşme, dere yataklarına yerleşim izninin verilmemesi, iskan izninin verilmemesi, arazi kullanımını belli bir plan çerçevesinde gerçekleştirmesi gibi hususlar toplumun doğal afet riskine daha az maruz kalmasını sağlayacağını söyleyebiliriz” dedi.

‘HAREKETE GEÇMEMİZ ŞART’

“İklim değişikliği; orman yangını, sel, su baskını ve benzeri doğal afetlerin haricinde mevsim normallerinin değişmesine, küresel sıcaklığın artışına ve dolayısıyla kuraklık gibi ülke ekonomisini ve sosyal hayatı derinden etkileyebilecek durumları yaratıyor” diyen Nihat Kırmızı, “Dünya genelinde doğal afetlerden kaynaklanan toplam ekonomik hasar 2019 yılında 150 milyar dolarken bu rakam 2020 yılında ise 190 milyar dolara yükseldi.



Doğal afetleri tamamen ortadan kalkması mümkün değil fakat kendimizi, sevdiklerimizi ve yıllarca emek verilerek elde edilen kıymetlerimizi güvence altına almak ve gereken hazırlıkları önceden tamamlamak bizim elimizde. İklim krizi alarm veriyor, buna kayıtsız kalmadan çok daha büyük felaketlerin önüne geçmek için harekete geçmemiz şart. İklim değişikliği karşısında alınacak önleyici tedbirler kısa vadede kesin çözümler getiremeyecek olsa da yapılacak olan yatırımların, çalışmaların önümüzdeki seneler içerisinde etkin sonuçlar doğuracağını düşünüyoruz” şeklinde konuştu.

‘SİGORTA ÜRÜNLERİ GÜVEN ORTAMI YARATIYOR’

Bu ve benzeri durumlarda sigorta güvencesinin öneminin anlaşıldığına dikkat çeken Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, şunları kaydetti:
“Beklenmedik risklere karşı sigorta ürünlerinin sağladığı teminatlar sigortalılara ve sigortalı adaylarına güven ortamı yaratıyor.
Yangın, sel, su baskınları ve benzeri gibi durumlarda kişilerin manevi olarak etkilenmelerinin yanı sıra ev veya arabalarının hasar alması yaşanan olayı daha da kötü hale getirebiliyor.
Vatandaşlarımızın maddi kayıplarını dert etmemesi ve kötü günlerinde bu kayıplarını düşünmemeleri için konut ve kasko sigortaları sağladığı teminatlar ile en uygun seçeneklerin başında geliyor.
Doğa Sigorta olarak sunduğumuz ürünler ve geniş acente ağımızla beraber sigortalılarımızın zor zamanlarında yanlarında olmaya devam ediyoruz.”

ADRESTE CAM DEĞİŞİMİ VE ONARIM HİZMETİ

Doğa Sigorta Kasko Sigortası ve Doğa Konut Paket Sigortası geniş teminatları ile riskleri güvence altına alıyor. Hem kiracıların hem de ev sahiplerinin yararlanabileceği Doğa Konut Paket Sigortası; yangın, yıldırım, infilak, sel veya su baskını, yer kayması ve fırtınadan kaynaklanan hasarları teminat altına alırken aynı zamanda Konut Bakım Planı ile sigortalılara Eylül-Ekim ayları arasında klima ve kombi bakım hizmeti de sunuluyor.
Doğa Sigorta kasko sigortası ürünü ise sigortalıların araçlarının sadece trafikte karşılaşabileceği risklere karşı değil; deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracın zarar görmesi durumunda da güvence sunuyor.
Sigortalılarına adresinde cam değişimi ve onarım hizmeti veren Doğa Sigorta, pandemi ve afet döneminde zaman harcamadan servise gitme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyor.

Sokak kedileri bu kış Doğa Sigorta’nın güvenli çatısı altında

Hava sıcaklığının düştüğü ve yağışların arttığı yaklaşan kış ayları ile birlikte hem yiyecek bulmak hem de soğuk havalarda vücut ısılarını korumakta zorlanacak patili dostlarımız için Doğa Sigorta harekete geçti. Sokakta, barınakta sıcak bir yuvadan uzak bizlere ihtiyaç duyarak yaşayan sayısız can için bir proje hayata geçirdi.
Yağmur, kar, rüzgar ve soğuk havalara dayanıklı olarak üretilen kedi yuvalarının ve olumsuz hava koşullarında yemek bulmakta zorlanan canlarımız için üretilen mama kaplarının, Bölge Müdürlükleri eşliğinde Türkiye’nin her yanına dağıtımını sağlayan Doğa Sigorta, aynı şehri, mahalleyi birlikte paylaştığımız dostlarımızın bizlere olan ihtiyacının farkındalığını her bireyde uyandırmayı amaç ediniyor.



BÜYÜK İLGİ GÖRÜYOR

Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, #SevgiDoğasındaVar projesinin ülkenin dört bir yanından büyük bir ilgi gördüğünü aktardı, acentelerinden ve sosyal medya takipçilerinden gelen yoğun talep ve memnuniyet paylaşımlarından mutluluk duyduklarını belirtti. Doğa Sigorta çalışanları ile başlattıkları Gönüllülük Projesinin, çalışanlar dışında da güçlü bir ilgi ve katılımla yaygınlaşan, ses ve fayda getiren bir sosyal sorumluluk projesine dönüştüğünü söyledi.
İstanbul Ayvansaray Üniversitesi kampüsleri bahçelerinde de yaşayan sokak hayvanları için yuva ve mama konumlandırdıklarına değinen Güler, üniversiteler açıldığında öğrencilerden de büyük destek göreceklerine inandıklarına dikkat çekti.

SEKTÖRÜN BİTMEYEN ÇİLESİ:

Sovtaj tutarı üstünden BSMV

Yıllar geçiyor ama bazı sorunlar zamana ayak uydurmayı başarıyor ve tedavülden kalkmıyor. Ne olduğunu kısaca hatırlamak gerekirse; bir sigorta şirketinde sovtaj tutarı üstünden BSMV hesaplanması gerektiği eleştirisi sonrası sorunun çözülmesi için Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan görüş talep edilmişti. Gelir İdaresi 2014 tarihli görüşünde "Bu durumda, hasarlı veya pert olan malın (aracın) bizzat veya vekâlet usulüyle sigorta şirketlerince satıldığı durumlarda, sigorta şirketleri lehine oluşan sovtaj gelirleri üzerinden genel hükümler çerçevesinde BSMV hesaplanması gerekmektedir" görüşünü vererek fitili ateşlemişti.

Bu görüşün verilmesinde o dönemde sigorta şirketleri için düzenleyici kurum olan Hazine Müsteşarlığı'nın "sovtaj gelirdir" görüşü de etkili olmuş ancak sonrasında Hazine Müsteşarlığı tarafı görüşünü yenileyerek "sovtaj gelir değil" görüşünü vermiş ve kendi açısından sorunu çözmüştü. Gelir İdaresi Başkanlığı bu ikinci görüşe göre yukarıda bahsettiğimiz görüşünü değiştirmemişti.

Sonrasında Gelir İdaresi (Vergi Denetim Kurulu) tarafından tüm sigorta şirketleri nezdinde sovtaj tutarı üstünden BSMV hesaplanıp hesaplanmadığı incelenmiş ve zaten sektör tarafından sovtaj üstünden BSMV hesaplanmadığından ağırlıklı olarak 2014-2017 ara dönemine ilişkin olarak cezalı tarhiyatta bulunulmuştu.

'SOVTAJDA SİGORTA ŞİRKETİ LEHİNE PARA KALMIYOR'

Konuyla ilgili görüşlerini bildiren EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, şu açıklamalarda bulundu: "Sovtaj tutarı niteliği itibariyle bir gelir değildir. Sigorta şirketlerinin tamamen müşteri memnuniyeti kapsamında hasarlı aracı bedelini ödeyerek üstüne alması ve aynı bedelle (nerede ise örneklerin tümünde) satmasıdır. İşlem sonucunda sigorta şirketi nezdinde lehe para kalması söz konusu değildir. BSMV, KDV gibi işlem bedeli üstünden hesaplanan bir vergi değildir.

Cezalar sonrasında şu anda olduğu gibi yine o dönemde bir Vergi Barışı Kanunu yürürlükte olduğundan sektörün büyük kısmı konuyu mahkemeye taşımak yerine kanun kapsamında yüksek oranlı indirimle cezaları ödeyerek devletle davalık olmamayı seçmişti. Ancak bazı sigorta şirketleri, 4-5 şirket, konunun hukuki boyutunun açık olduğunu düşünerek yasal haklarını kullanmış ve konuyu yasal sürece (davaya) taşımıştı.

Aslında 2018'de barıştan faydalanan sigorta şirketlerinin beklentisi konunun barış sonrasında sonlanacağı, konuya ilişkin Gelir İdaresi tarafından tebliğ ile bir düzenleme yapılarak belirsizliğin çözülmesi yönündeydi ancak bahse konu tebliğ şu an itibariyle dahi çıkmış değil.

Bildiğimiz kadarıyla dava sürecinde olan olaylarda, vergi mahkemesi kararları, hatta Danıştay kararları sigorta şirketleri lehine çıktı ve tüm davalar sigorta şirketlerine lehine devam etmektedir.

Kararlardaki ortak yaklaşım 'sigortalılarından hurda bedeline devir aldığı hasarlı araçları bu bedelin üstünde bir bedelden sattığına ilişkin bir tespitin bulunmadığı' şeklinde olup, aslında bu tip bir tespit yapılması da genel olarak mümkün görünmemektedir. Zira genelde sigorta şirketlerinin lehine para kalmamaktadır.

Konu hukuki olarak bu noktaya geldiğinde, yani sigorta şirketleri için asıl düzenleyici kurum sovtajı bir gelir olarak tanımlamıyorken, konu hakkındaki tüm mahkeme kararları mükellef lehine iken, biz doğal olarak konunun kapandığını düşünüyorduk. Ancak 2018 yılına ilişkin sigorta sektöründe 2020 yılında başlayan incelemelerden konunun aslında kapanmadığını, vergi incelemelerinde konunun yine eleştiri konusu yapılacağı anlaşılmaktadır.

'7 YILLIK BELİRSİZLİK KALDIRILMALI'

Bu noktada bazı konuları gündeme getirmekte fayda görüyorum.

- Vergisel bir konunun 7 yıllık sürede çözülmemesi, sigorta sektörünün belirsizlik içinde bırakılması doğru değildir.
- Tamamen müşteri memnuniyeti için, kullanılmaz hale gelmiş araç ile sigortalıyı baş başa bırakmamak için, sigorta şirketinin üstlendiği rolün kendisine vergi cezası olarak dönmesi hakkaniyete sığmamaktadır.
- Ortada düzenleyici kurum görüşü, Vergi Mahkemesi ve Danıştay kararları varken 'Biz 2014'te görüşümüzü verdik değiştirecek bir şey yok' demek hukuki değildir.
- 'Vergi Barışı var, vergi barışından faydalanılarak konu çözülebilir' demek hukuk devleti yaklaşımı ile örtüşmemektedir.
- Vergi mahkemelerini, vergi denetim elemanları sonucu belli konularla meşgale etmek, kaybedilen davalar nedeniyle karşı taraf vekâlet ücretini devlete ödetmek devlet kaynaklarının gereksiz israfıdır."

Sigorta şirketlerinin giderlerinin azaltılması amacıyla hasara uğrayan kıymetlerin satılmasından edilen miktarın gelir sayılması, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV)'nin hesaplanması anlamına geliyor. Sigorta şirketleri için düzenleyici kurum tarafından bir gelir olarak tanımlanan ve konu hakkındaki tüm mahkeme kararları mükellef lehine verdiği sovtaj üzerinden BSMV hesaplanması konusu sektörün gündemindeki yerini koruyor.

DÜNYADAN

Boston Dynamics'ten dört ayaklı hasar tespit robotu

Sigorta sektöründe teknoloji kullanımı artarak devam ediyor. Bu defa karşımıza köpeği andıran yapısıyla dört ayaklı bir robot çıkıyor. Boston Dynamics tarafından Kaliforniya merkezli Farmers Insurance için özel olarak geliştirilen robotun hasar tespit süreçlerinde kullanılması amaçlanıyor. Afetlerden kaynaklanan hasarlarda tespit yapması amaçlanan dört ayaklı özelleştirilmiş robot; kasırga, hortum, deprem ve orman yangınları gibi afetlerden kaynaklanan hasarların değerlendirmesine yardımcı olması bekleniyor.



Çevik ve gelişmiş hareket kabiliyeti ile çeşitli engebeli arazilerde gezebilen ve ulaşılması zor olan alanlarda insanlara yardımcı olacak Boston Dynamics imzalı robotun önümüzdeki aylarda hasar tespit ekiplerine katılabileceği aktarılıyor. Dijital olarak yönlendirilebilen robot aynı zamanda hasar tespit görevi dışında afet sonrasında arama kurtarma operasyonları ve ilk müdahale ekiplerine yardımcı olacak.

Groupama Hırvatistan'da faaliyete başladı

Bu yılın ilk çeyreğinde Hırvat sigorta şirketi OTP Osiguranje'i satın aldığını açıklayan Groupama Grubu, hisse devir işlemlerinin tamamlandığını ve ülkede faaliyete başladıklarını açıkladı. Groupama Grubu, Hırvatistan'la birlikte faaliyet gösterdiği ülke sayısını 11'e çıkarmış oldu.

2021 yılının başında Macaristan'daki şirketi Groupama Biztosító aracılığıyla Hırvat sigorta şirketi OTP Osiguranje'nin hisselerinin tamamını OTP Bank'tan satın aldığını açıklayan uluslararası sigorta şirketi Groupama, hisse devir işlemlerinin tamamlandığını ve Hırvatistan'da Groupama Osiguranje markası altında resmen faaliyete başladığını duyurdu. Groupama Grubu, bu branşa odaklanmaya devam edeceklerini; kısa vadede ise OTP Bank ile olan stratejik iş birliği kapsamında hayat dışı branşlardaki sigortacılık faaliyetlerine önem vereceklerini açıkladı.

Hırvatistan'ın yüksek sigortacılık potansiyeline dikkat çeken Groupama Grubu Uluslararası Bağlı Ortaklıklar Müdürü Olivier Péqueux, "Groupama'ya büyüme fırsatı sunan bir pazarda satın alma gerçekleştirdik" dedi.

SFS'den yüksek güvenlikli muhasebe sistemi: InsureE GL

SFS tarafından, sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlayan, uçtan uca poliçe yaşam döngüsü ile başlayan hasar, reasürans, tahsilat ve muhasebe sistemlerinin bütününde kullanılabilen InsureE GL, en güncel teknolojilerle web platformu için geliştirildi.

Sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlayan, uçtan uca poliçe yaşam döngüsü ile başlayan hasar, reasürans, tahsilat ve muhasebe sistemlerinin bütününde kullanılabilen InsureE GL, en güncel teknolojilerle web platformu için geliştirildi. InsureE GL ile ilgili süreçleri anlatan SFS Yazılım Geliştirme Müdürü Cemil Çalışkan, "SFS'nin 20 yılı aşkın süredir kullanılan masaüstü muhasebe uygulamalarını aynı kullanım kolaylığı ile webe taşımak, uygulamanın masaüstünde klavye kullanımına en hızlı veri girişine uyarlanmış olması sebebiyle hiç kolay olmadı. Webe çıktığınızda mouse odaklı bir kullanım vardı. Hem eski hızlı veri girişini sağlayacak, hem de yeninin artılarını kullanabilecek bir tasarım gerekiyordu. InsureE GL ile SFS bunu başardı. Bir yılı aşkın sürede kullanıcı deneyimi pilot uygulamalar ile test edildi. Kullanıcı isteklerine göre yeniden geliştirildi. InsureE GL, masaüstü uygulamalarda var olan stabiliteyi kullanım konforunu Microsoft MVC (Model, View, Controler) yazılım mimarisi ile sağlamıştır.


Cemil Çalışkan

InsureE GL, kurumsal firmalara yönelik gelişmiş bir muhasebe yazılım ürünüdür. SFS'nin en değerli iş modeli olan tanımsal ve parametrik yapısıyla donatılmıştır. Bu tanımsallığı hesap planı kırılım yapısından bilanço ve diğer mali tablo tanımlarına kadar bütün sistemde işletmektedir. Bu da ürünü, tek düzen muhasebe sistemi kullanılan sektör bağımsız bütün büyük küçük ölçekte kurum ve kuruluşların muhasebesinin tutulmasında elverişli kılmaktadır. Bunun yanı sıra SFS'nin ana faaliyet konusu sigortacılık muhasebesine yönelik hazır uygulamalarını da barındırmaktadır. Sistem dashboard'u gösterge paneli olarak kullanabilmektedir. Bu gösterge panellerinde maliyeci takvimi, kullanıcının kendi takvimi ve yönetime yönelik bilgilerin canlı akışı sağlanmaktadır" dedi. Çalışkan, InsureE GL süreçlerini şöyle anlattı: "**Hesap Planı:** Hesap planı sistemle birlikte hazine hesap planı şablonu ile gelmektedir. Sonrasında hesap planı özelleştirmeleri, manuel ya da hesap planı transferi ile dış sistemden yapılabilmektedir. Hesap adlarının mali dönem içindeki değişimleri geçerlilik tarihi ile takip edilebilmektedir. Hesap planı raporlarında kullanılmayan hesaplar raporlanabilmekte olup böylece âtıl kalan hesapların hesap planından çıkarılması sağlanmaktadır. Hesap planı kalite kontrol ile hesap planı hiyerarşisindeki aksaklıklar tespit edilebilmektedir.

Resmi Defterler: Bütün resmi defterler sistem tarafından üretilebilmektedir. Ayrıca Yevmiye ve Kebir Defterleri için Gelir İdaresi mevzuatına göre çalışan e-defter modülü kullanılmaktadır. SFS aynı zamanda E-Defter yazılım uyumluluk onayı alarak Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından tescillenmiştir. Yardımcı defterde üretilen veriler başka raporlamalarda kullanıma uygun olarak veri seti formatı ile export edilebilmektedir.

Dijital dönüşüm: Fiş ekleri için kağıt kopya tutulmasına gereksinim bırakmayacak dijital dönüşüm sağlanmıştır. Belgelerin elektronik kopyaları fişlere eklenerek veri tabanı üzerinde arşivlenmesi sağlanmıştır. Böylece kağıt kullanımı sıfırlanmıştır.

Mizan: InsureE GL mizan raporu üretimde çokça zenginleştirilmiştir. Örneğin veri kaynağı mizan tablosu olabildiği gibi direkt muhasebe fişlerinden de mizan oluşturabilmektedir. Konu bazlı mizan tanımları yapılarak ihtiyaca uygun mizan raporuna imkân verilmektedir. Kara liste mizan ile MASAK ve diğer sakıncalı kurumlar listesinde bulunan satıcılar takip edilebilmektedir.

Entegrasyonlar: InsureE GL'de SFS sistemden direkt entegrasyon ile teknik entegrasyon fişleri, cari entegrasyon fişleri on-line ya da off-line entegre edilebilmektedir. Bunun yanında dış sistem web servis ile fiş ve hesap kodu entegrasyonu yapılmaktadır. Ayrıca SAP GL, SUN GL gibi global muhasebe sistemlere entegrasyon katmanları mevcuttur.

E-Defter: SFS, E-Defterdeki yedi yıllık deneyimini InsureE GL ile yeni bir boyuta taşımıştır. Dosya hazırlama, şema, şematron kontrollerinin paralel prosesler ile yürütülmesi sağlandı. Bu da %400'lerin üzerinde bir performans artışı getirdi."

DAHA HIZLI DAHA DOĞRU

Ankara Sigorta olarak 2021 yılı içinde InsureE GL Muhasebe Yönetim sistemini kulanmaya başladıklarını ifade eden Ankara Sigorta Bütçe ve Mali İşler Müdürü Mehmet Güven Özcan, "Özellikle COVID-19 pandemisi nedeniyle şirket müdürlüklerinde çalışmak çok zor hale geldi. Pandemi sonrası ofis ve home ofis kombinasyonu gündemde. Çalışanlar artık internetin bulunduğu her yerde tarayıcı bağımsız bir şekilde çalışma imkânı bulacaklar. Bu nedenle InsureE GL projesi bu yönden de çok önem kazanıyor. InsureE GL Muhasebe Yönetim Sistemi'nin esnek alt yapısı sayesinde günümüz şartlarında değişen vergi mevzuatı, hazine sigortacılık mevzuatı gibi konularda kolayca entegre edilebilecek bir yapıda olduğu görülüyor. Sistem, kullanım yılında aynı anda birden fazla yılı ekrana getirebiliyor. Özellikle muhasebede yılların karşılıklı mukayesesi sistem üzerinde hazırlanan raporlar ile daha hızlı ve daha doğru yapılıyor. Sistemin ana sayfası portal görünümünde olup, günlük iş akışı ve yapılan işlemler kişi bazlı gözüktüğünde süreç rahatlıkla takip edilebilmekte olup, menü ayrıca kişiselleştirilebiliyor. Günümüzde gelişen suç işlemleri nedeniyle kara listeye alınan, hesaplarına haciz konulan veya MASAK tarafından tedbir alınan satıcıları ve alıcılar sistem tarafından kontrol edilebilir bir yapısı olması nedeniyle ileride şirkete doğabilecek sorumlulukları önceden önlemiş oluyor. Mizan, yardımcı defterler istenilen formatta çekilebilmekte olup, istenilen çalışmalarda kullanabiliyor" dedi.


Mehmet Güven Özcan

OFİS BAĞIMSIZ ÇALIŞMA İMKANI

Özcan, sözlerini şöyle noktaladı: "Önemli değişikliklerinden biri de günümüz e-fatura veya diğer hazırlanan evraklar gibi mahsup ekinde saklanan belgeler hem arşiv maliyeti hem de arama maliyetine sebep oluyordu. Gelişen teknoloji ile sistem üzerinde direkt mahsuba ek olarak yapıştırılmakta ve istenildiği anda döküm alınabilmekte. Bu da şirketlerin arşiv maliyetlerini düşürüp, denetimlerde istenen bilginin hızlıca erişimini sağlıyor. Mizan yapısının değişken olmasıyla, istenilen gruba yönelik mizan çekimi yapılabilmekte ve mizanın tamamını çekmeye gerek kalmamaktadır. Yapılan tanımlamalar ile kontrol süreçleri daha hızlı ve eksiksiz oluyor. Özellikle son yıllarda Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından uygulamaya başlanan e-defter süreçleri daha anlaşılır ve kontrolü bir şekilde yüklenebiliyor. E-defter ile ilgili fiş girişinde gerekli kontrollerin yapılmasıyla hatalar işin başında engelleniyor. Sonuç olarak InsureE GL sistemi esnek bir alt yapıya sahip olan web, tablet ve cep telefonunda kullanılabilme özellikleri ile Ankara Sigorta Muhasebe departmanının iş yükünü hafifletmiş ve her yerden kullanım olanağı sayesinde ofis bağımsız çalışma imkanı sağlamıştır."

‘İklim değişikliği ve küresel ısınma yangın riskini artırmaya devam ediyor’

Son aylarda ortaya çıkan yangınlar nedeniyle başta Türkiye olmak üzere Rusya’dan İtalya’ya, Yunanistan’dan ABD’ye kadar birçok ülkede on binlerce hektarlık alan küle dönmüş durumda. İklim uzmanları, küresel ısınmanın sonucunda ortaya çıkan iklim değişikliği ile hava sıcaklıklarının her geçen yıl daha da artacağı konusunda uyarıyor. Bu durum da yangın, sel-su baskını gibi birçok doğa olayını yaşayabileceğimizi gösteriyor.

İKLİM KOŞULLARI SİGORTA FARKINDALIĞINI ARTIRIYOR

Son yaşanan yangınlarla beraber doğal afet teminatlarına ve iş yeri sigortalarına yönelik farkındalığın arttığını belirten Sompo Sigorta Kurumsal Teknik ve Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, konuyla ilgili şunları söyledi: “İBB verilerine göre İstanbul’da 2021 yılının ilk dört ayında toplam yangın sayısı 7 bin 691 olarak kaydedildi. Yılın ilk dört ayında yanan yerlerin kullanım alanına göre yangın sayıları incelendiğinde, yapılaşmanın olmadığı yerlerde toplam 3 bin 265 yangın gerçekleşti. Yapılaşmanın olduğu yerlerdeki yangın sayısı 3 bin 825 olurken, araç yangınları 601 olarak kayıtlara geçti. Yangın çıkan yerlerin yapısal özelliklerine bakıldığında ilk sırada betonarme binalar yer aldı. Özellikle konumları ve faaliyet alanları üzerinden farklı risk durumları ile karşı karşıya kalabilecek iş yerlerini sigorta ile güvence altına almak öncelikli olmalı.”

‘İŞ YERİ SİGORTASI ŞİRKETLERİN GELECEĞİNİ KORUYOR’

Gün geçtikçe iklim değişikliğinin etkilerini daha yakından yaşamaya başladığımızın altını çizen Uğur Özer, sözlerine şöyle devam etti: “Son dönemde çıkan orman yangınlarımızı üzülerek takip ettik. Hangi ülke ya da coğrafyada olursa olsun, yanan her ağacın, yok olan her bitkinin ekosisteme ve küresel ısınmaya etkisi kritik derecede önemli. Her ne kadar çıkan yangınlar ormanlarda da olsa yerleşim bölgelerine de sıçradı. Önceliğimiz tabi ki yaşamın devam etmesi ancak iklim değişikliği her geçen gün etkisini arttırırken iş yerlerimizdeki riskler de giderek artıyor. Konut ve işyerlerinde sigorta güvencesi olmazsa olmazımız konumunda. Yaşanan üzücü olaylardan ders çıkartmalı ve gerekli güvenlik önlemlerini almalıyız. Özellikle iş yerlerinde çalışan kişi sayılarını göz önüne aldığımızda iş yeri sigortaları kritik öneme sahip. Güvenli iş yerleri ve çalışma sahaları



yaratmak için iş yeri sigortasının mutlaka yapılması gerekiyor. İş Yeri Sigortası; beklenmeyen durumların getirdiği maddi zararların önüne geçerek; hem iş yerini, hem işvereni hem de çalışanları güvence altına alıyor.”

‘EN BÜYÜK ÇÖZÜM RİSKLERİ MİNİMUMA İNDİRMEK’

Aşırı sıcakların, özellikle endüstriyel tesislerde yangına sebebiyet verebildiğini belirten Uğur Özer, bu afete karşı alınacak en büyük çözümün, riskleri minimuma indirmek olduğunu söyleyerek, yangın konusunda öne çıkan riskleri şöyle sıraladı:

- Açık sahada bulunan yanıcı-parlayıcı ürünlerin yanması ve yakın çevreye sirayet etmesi,
- Yanıcı-parlayıcı depolanan varil ve tankların sıcağa maruz kaldıklarında genleşerek patlaması,
- Solvent tanklarının aşırı sıcağa bağlı olarak yanması veya patlaması,
- Tesis sahasında veya tesise yakın konumdaki kuru otların (cam parçası ve/veya izmarit gibi tutuşturucularla) yanarak işletmeye sirayet etmesi,
- Açık saha silolarında (hububat, melas vb.) kullanılan fanların arızalanması ve buna bağlı olarak üründe kızışma,
- Kompanzasyon pano odaları ve trafo odaları gibi elektrik yükünün ve ısının fazla olduğu noktalarda arızalanma ve kısa devre,
- Ormanlık bölgeye yakın tesislerde orman yangınlarının sirayet etmesi.

YANGINDAN KORUNMAK İÇİN ALINABİLECEK TEDBİRLER

Ani gelişen olumsuzluklara karşı teminat veren İş Yeri Sigortası’nın, beklenmeyen durumların yarattığı maddi zararların önüne geçerek güvence sağladığını belirten Özer, KOBİ’lerin yangından korunmak için alabilecekleri kolay ve etkili tedbirleri ise şu şekilde sıraladı:

- Yanıcı-parlayıcı ürünlerin doğrudan sıcağa maruz kalmayacak şekilde izole edilmiş ve havalandırmalı bağımsız alanlara muhafaza edilemesi.
- Genleşme ihtimali olan varillerin ve benzeri kimyasal ürün içeren kapların doğrudan sıcağa maruz kalmayacak şekilde izole edilmiş ve havalandırmalı bağımsız alanlarda depolanmalı.
- Solvent tanklarının üzerinde mutlaka soğutma amaçlı duşlama sistemlerinin ve söndürme amaçlı sprinkler sisteminin bulundurulması.
- Tesis sahasında veya tesise yakın konumdaki kuru otların uzamasına müsaade etmeden periyodik olarak temizlenmesi, cam gibi tutuşturucuların bölgeden uzaklaştırılması ve sigara içme alanları dışında sigara içilmemesi kuralına kesinlikle uyulmalı.
- Silolarda kullanılan fanların özellikle yaz dönemlerinde periyodik bakım ve kontrolleri sıklaştırılmalı.



- Kompanzasyon pano odaları ve trafo odaları gibi alanlar iyi izole edilmeli ve yeterli seviyede temiz/soğuk hava sirkülasyonu sağlanarak sıcaklığın stabil tutulması gerekmektedir.
- Ormanlık bölgeye yakın tesislerde bölgeyi izleyebilecek CCTV (kapalı devre televizyon) sistemi kurulmalı ve sirayet mesafesi çok düşük ise bölgede sulu söndürme sistemleri ve ekipmanları hazır bulundurulmalı.

28 Temmuz’da Antalya’nın Manavgat ilçesinde başlayan ve kısa zamanda Türkiye’nin neredeyse tüm güney illerini etkileyen orman yangınları, doğal afetlere ve ani gelişen olumsuzluklara karşı her zaman hazırlıklı ve tedbirli olmanın önemini bir kez daha hatırlattı. **Sompo Sigorta Kurumsal Teknik ve Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer**, ani gelişen olumsuzluklarda devreye giren İş Yeri Sigortası’nın hem iş yerini hem işvereni hem de çalışanları güvence altına aldığını ve işletmeler için büyük önem taşıdığını ifade etti.

TOBB SAİK ikame araç sorunları için yöneticilerle bir araya geldi

TOBB SAİK, TSB ve tüm asistans firmalarının yöneticileri sigorta sektörünün son dönemde gündeme gelen ikame araç temininde yaşanan sorunlarını online toplantıda görüştü. Yapılan toplantıda tüm tarafların katılacağı bir komisyon kurularak ortak çözümü bulma ve sorunları giderme kararı alındı.

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) son dönemde gündeme gelen ikame araç temininde yaşanan sorunları TSB, sigorta şirketleri, tüm asistans firmalarının ve büyük sektörel tedarikçi firmalarının yöneticileri ile online toplantıda görüştü. TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, "TOBB SAİK olarak, TSB, sigorta şirketleri, tüm asistans firmalarının ve büyük sektörel tedarikçi firmalarının yöneticileri ile birlikte sigorta sektöründeki ikame araç temininde yaşanılan sorunlarla ilgili olarak video konferans aracılığıyla önemli bir toplantı gerçekleştirdik. TOBB SAİK olarak; ikame araç ve çekici sorunları için acenteler adına rahatsızlıklarımızı katılımcılara aktardık. Toplantıya katılan her kurum kendi açısından konu ve sorunları değerlendirerek görüş ve önerilerini katılımcılara aktardı. Toplantı asistans hizmetleri konusunda çok geniş katılımı nedeniyle bir ilk olma özelliği taşıdı. Toplantı sonunda tüm tarafların katılacağı bir komisyon kurularak ortak çözümü bulma ve sorunları giderme kararı aldık. Ortak çalışmalar sonrasında sorunların çözümü adına alınan karar ve yapılacak uygulamalar sektör ile de paylaşılacak" dedi.

ACENTELERE KVKK BİLGİLENDİRMESİ

Acenteler tarafından KVKK ile ilgili SAİK'e iletilen soruları Özgür Yılmaz şöyle cevaplandırdı:

"Soru: Sigorta acenteleri yapılan işlemlerde sigorta şirketleri ile birlikte müteselsilen sorumludur. Ancak sigorta şirketleri imzalattıkları ek sözleşmeler ile sorumluluğu büyük ölçüde acentelere paslamış bulunuyorlar. Acenteler bu konuda nasıl bir aksiyon almalıdır?

Cevap: Sigorta şirketleri ve sigorta acentelerinin veri sorumlusu ya da veri işleyen olup olmadıkları hususu her somut olay bazında değerlendirilmelidir. Ancak sigorta şirketlerinin ek bir sözleşme ile sorumluluklarını sigorta acentelere devretmeleri mümkün bulunmamaktadır. Bununla birlikte sigorta acentelerinin, sigorta şirketleriyle imzaladıkları sözleşmelerde belirtilen sorumlulukların dışına çıkması halinde veri sorumlusu sıfatını kazanmaları kuvvetle muhtemeldir. Örneğin sigorta acentelerinin, sigorta şirketlerinden aldıkları emir ve talimatlar doğrultusunda, ilgili kişilerden elde ettikleri tüm verileri sigorta şirketleriyle paylaşmaları durumunda veri işleyen sıfatını haiz olacakları


Özgür Yılmaz

açık olup sigorta şirketlerinin veri sorumluluğu sıfatı devam edecektir.

Soru: Sigorta acenteleri ve personelleri şirket adına (sigorta şirketi olduğu değerlendirilmektedir) veri işleme faaliyeti yapmaktadır. Burada ilk dereceden veri sorumlusu kim olmaktadır? Sigorta acenteleri veri işleyen mi yoksa veri sorumlusu mu olacaklardır?

Cevap: Veri sorumlusunun sigorta şirketi olması hususu kuvvetle muhtemel olarak değerlendirilmektedir. Veri sorumlusu olmak için gereken özellikler olan veri işleme amaç ve vasıtalarını belirlemek, veri kayıt sistemini kurmak ve yönetilmesinden sorumlu olmak ile tüzel kişiliği haiz olmak hususlarının incelenmesi neticesinde sigorta şirketinin veri sorumluluğuna karar vermek gerekmektedir.

Bununla birlikte, Kurulumuzun 2020/71 sayılı Kurul Kararında da açıklanmış olduğu üzere:

- Kişisel verilerin toplanması ve toplama yöntemi ile toplanacak kişisel veri türleri,
- Hangi bireylerin kişisel verilerinin toplanacağı,
- Kişisel verinin işlenmesine ve kimin işleyeceğine karar verme,
- İşleme faaliyetinin temel unsurlarına karar verme (yani hangi kişisel verilerin toplanacağı, toplanan verilerin hangi amaçlarla kullanılacağı ve ne şekilde işleneceği, verilerin ne kadar süreyle saklanacağı, veri saklama politikasının ne şekilde olacağı, verilere kimlerin erişme yetkisi olacağı, alıcıların kim olacağı gibi hususlar işlemenin temel unsurlarına örnek olarak gösterilebilir)
- Toplanan verilerin paylaşılıp paylaşılmayacağı, paylaşılacaksa kiminle paylaşılacağı,
- Kişisel verilerin işlenmesinde üst düzeyde, herhangi bir emir ve talimat almadan karar verebilme,
- İlgili kişilerle doğrudan muhatap olma,
- Kendi adına veri işleme faaliyetini yürütecek bir veri işleyen atama,
- İşleme faaliyetinden menfaat sağlama durumlarında veri sorumluluğu durumu doğmaktadır.

Ayrıca, veri sorumlusunun yetki vermesi halinde, veri işleyen veri işleme faaliyetleri esnasında önemli ölçüde bir özerkliğe sahip olabilir ve bu doğrultuda işleme faaliyetinin temel olmayan öğelerini de tanımlayabilir. Veri sorumlusu, kişisel verilerin kendi adına başka bir gerçek veya tüzel kişi veri işleyen tarafından işlenmesi halinde; alınan her türlü teknik ve idari tedbirler hususunda bu kişilerle birlikte müştereken sorumludur.

Soru: Açık rıza alındığına dair nasıl bir garanti işlemi yapabiliriz?

Cevap: Kişisel Verilerin Korunması Kanunun 3'üncü maddesinde açık rıza, 'belirli bir konuya ilişkin, bilgilendirilmeye dayanan ve özgür iradeyle açıklanan rıza' şeklinde tanımlanmıştır. Yine Anayasa'nın 20. maddesinin 3. fıkrasında, kişisel verilerin, ancak kanunda öngörülen hallerde veya kişinin açık rızasıyla işlenebileceği hüküm altına alınmıştır. Dolayısıyla açık rıza, Kanunda hem özel nitelikli kişisel veriler, hem de özel nitelikli olmayan kişisel veriler bakımından hukuka uygunluk sebeplerinden bir tanesidir.

Buna göre sırasıyla Kanunun;

- 5. maddesinin, 1. fıkrasında 'Kişisel veriler ilgili kişinin açık rızası olmaksızın işlenemez',
- 6. maddesinin 2. fıkrasında 'Özel nitelikli kişisel verilerin, ilgilinin açık rızası olmaksızın işlenmesi yasaktır',
- 8. maddesinin 1. fıkrasında 'Kişisel veriler, ilgili kişinin açık rızası olmaksızın aktarılamaz',
- 9. maddesinin 1. fıkrasında 'Kişisel veriler, ilgili kişinin açık rızası olmaksızın yurt dışına aktarılamaz' düzenlemeleri yer almaktadır.

Açık rıza, uluslararası metinlerde de kendine yer bulan önemli bir kavramdır. GDPR'a göre rıza, bir beyan veya olumlayıcı eylem şeklinde ilgili kişinin kendisiyle ilgili kişisel verilerin işlenmesine mutabık kaldığını gösteren özgürce verilmiş, konuya özel, bilgilendirilmiş ve ilgili kişinin isteklerinin belirsizlik içermeyen bir ifadesi olarak tanımlanmıştır. Kanunumuz çerçevesinde açık rıza, kişinin sahip olduğu verinin işlenmesine, kendi isteği ile ya da karşı taraftan gelen istek üzerine, onay vermesi anlamını taşımaktadır. Açık rıza açıklamasının bir diğer önemi de veri işleyene gerçekleştireceği fiil konusunda yol göstermesidir. Kişi açık rıza açıklaması ile aslında veri sorumlusuna kendi hukuksal değerine ilişkin verdiği kararı bildirmiş olmaktadır."



Gelişmekte olan ülkeler zenginleşemeden fakirleşiyor

Son yıllarda yayınlanan raporlarda dünyanın genç nüfuslu ve yükselmekte olan pazarlarının artık hızla yaşladığı görülüyor. Doğum oranlarının düşmesi ve beklenen yaşam süresinin uzaması, sürdürülebilir emeklilik planlarının finanse edilmesini güçleştiriyor. Swiss Re yayınladığı Sigma 2 raporunda gelişmekte olan pazarlar için çalışan nüfusun emeklilik birikimleri açığının yılda 5,4 trilyon dolara ulaştığı tahmininde bulunuyor. Bu da emeklilik yıllarının toplamı için 106 trilyon dolar yani gelişmekte olan ülkelerin GSYİH'sinin yaklaşık 3 katına eşit. Ekonomik olarak kalkınmanın farklı seviyeleri göz önüne alındığında bu tasarruf açığı, gelişmekte olan ülkelerin 'zenginleşemeden yaşlanma' süreci yaşadığının altını çiziyor. Her çalışanın yaklaşık 40 bin dolar (yıllık gelirinin yaklaşık 8,5 katı) kadar emeklilik tasarruf açığı var. İş hayatı süresince birikimi yapılmayan bu tutarlar, bireylerin emeklilik hayatı süresince potansiyel mali yük olarak karşılarına çıkıyor.

Rakamlar bölgelere göre büyük farklılıklar gösteriyor. Kişi başına düşen gelirin fazla olması ve uzun vadeli faiz oranları ile gelişmekte olan Avrupa ülkelerinde bir çalışanın emeklilik tasarruf açığı 110 bin dolar olurken Latin Amerika ve gelişmekte olan Asya pazarlarında bu rakam iki kat daha fazla. Artan ölüm ve sağlık riskleri için küresel koruma açığının yaklaşık %60'ı gelişmekte olan pazarlarda olmak üzere, prim eşdeğeri olarak bakıldığında tasarruf açığının 1,2 trilyon dolar olduğu tahmin ediliyor. Emeklilik gelirlerinin giderler için yeterli olmaması bireylerin emeklilik hayatlarında mali sorunlar yaşamaması için ek tasarruflar sağlaması gerekiyor. 65 yaş üstü nüfus olarak değerlendirilen 'yaşlı nüfus' oranı her geçen gün artarken, emeklilik sistemleri de baskı altına giriyor.

DÜNYA NÜFUSUNUN YÜZDE SEKSENİ

Gelişmekte olan pazarların hızlı nüfus yaşlanması, artan yaşam beklentisi ve doğum oranlarının gerilemesi ekonomik ve sosyal görünümlerini değiştiriyor. Genç ve çalışan nüfusun ekonomik büyümeyi yönlendiren payı ortadan kalkarken yaşlı nüfus oranı giderek artış gösteriyor. 2050 yılına kadar, gelişmekte olan ülkeler 65 yaş ve üstü 1,54 milyarlık nüfusun neredeyse %80'ine ev sahipliği yapacak. Demografik yapıda görülen bu değişiklikle beraber emeklilik sistemleri ve bireylerin emeklilik süreçlerindeki gelir dağılımı da daha önemli hale geliyor. Bu verilere rağmen çalışan nüfusun ortalama olarak sadece %30'u herhangi bir emeklilik gelir planına dahil olmuş durumda. Gelişmekte olan ülkeler, son 10 yıl içerisinde ekonomik büyümesinin çoğunluğunu genç iş gücü ve emeği tarafından sağladı. Emeklilik tasarruflarının büyük çoğunluğu çalışma çağındaki yıllarda en yüksek düzeyde olurken, hızlı sermaye birikimi ve yüksek tasarruf ve yatırım oranları ile kişilere ilerleyen yaşlarda getiri sağlıyor. Bu demografik temettü (bir ülkenin demografik yapısındaki bir değişikliğin ekonomik büyümeye katkısı) Birleşmiş Milletler'in tahminine göre 1970'ler ve 2010'lar arasındaki yıllık ekonomik büyüme ortalama %0,3 ile %0,5 oranında katkıda bulundu.

BAĞIMLILIK ORANI GİDEREK ARTIYOR

Zenginleşemeden yaşlanma gerçeği ile yüz yüze olan gelişmekte olan pazarlarda bu demografik temettü hızla olumsuz bir faktöre dönüşüyor. Yaşlanan nüfus, azalan işgücü, daha düşük üretkenlik ve yavaşlayan ekonomik büyüme riskleri bu gelişimin önüne geçen en büyük riskler oluyor. Çalışma çağındaki nüfusun azalırken, artan yaşlı nüfusun desteklenmesi, bağımlılık oranının artması ve emeklilik sistemlerinin zorlanması gibi birçok alt başlığı ortaya çıkıyor. Bağımlılık oranı, yaşlanan nüfusu desteklemenin genel ekonomi üzerindeki yükünü ölçer. Bu oranın yüksek olması demek ekonomi üzerindeki yükün de o kadar

Dünyanın genç nüfuslu ve hızla gelişmesi beklenen pazarları nüfus olarak yaşlanmaya başladı. Swiss Re yayınladığı Sigma 2 raporunda gelişmekte olan pazarlar için çalışan nüfusun emeklilik birikimleri açığının yılda 5,4 trilyon dolara ulaştığı tahmininde bulunuyor. Ekonomik olarak kalkınmanın farklı seviyeleri göz önüne alındığında bu tasarruf açığı, gelişmekte olan ülkelerin 'zenginleşemeden yaşlanma' süreci yaşadığının altını çiziyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

artması anlamına geliyor. Gelişmekte olan ülkelerin bağımlılık oranını incelediğimizde 2020 ile 2050 yılları arasında bu oranının keskin bir şekilde artması bekleniyor.

EMEKLİLİK SİSTEMLERİ ÜÇ KADEMEDEN OLUŞUYOR

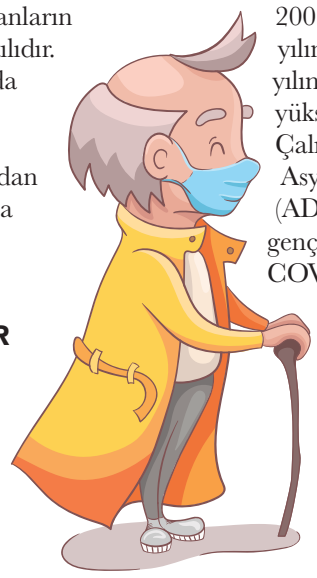
Gelişmekte olan pazarların çoğuda emeklilik sistemleri üç ayrı kademeden oluşuyor.
Birinci kademe: Doğruda hükümetin mali dengesinden finansa edilen, tipik olarak sabit oranlı temel kamu emekli maaşı. OECD'ye göre, dünya çapındaki tüm ülkeler bu sistemin farklı biçimlerinden birini sunuyor.
İkinci kademe: Devlet tarafından tanımlanmış, katkıya dayalı emekli maaşı. Çalışanlar ve işverenlerin katkıda bulunması ile fon birikimi sağlanır, çalışanların kazanç geçmişiyle bağlantılıdır. Gelişmekte olan pazarlarda daha çok ilgi görür.
Üçüncü kademe: Özel ve gönüllü emeklilik fonlarından oluşur. Gelişmiş pazarlarda daha çok görülür.

2 MİLYAR İNSAN KAYIT DIŞI ÇALIŞIYOR

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) tahminlerine göre gelişmekte olan ülkelerde yaklaşık 2 milyar insan kayıt dışı çalışıyor ve neredeyse tamamı sosyal korumadan yoksun. Gelişmekte olan birçok Asya ülkesinde düşük gelirli emeklilik sistemleri mevcut. Toplam istihdamın %80'inden fazlasının tarım dahil kayıt dışı sektörlerde çalıştığı Hindistan ve Endonezya'da emeklilik sistemine dahil olanların oranı sadece %8. Kayıt dışı iş gücünün resmileştirilmesi emeklilik sistemlerine de katkı sağlayacaktır.

EMEKLİLİK SİSTEMLERİNE COVID-19 DAMGASI

Gelişmekte olan pazarlarda emeklilik sistemleri baskı altında. Emekli maaşlarına yapılan kamu harcamalarının nüfusun yaşlanmasıyla birlikte önemli ölçüde artacağı tahmin ediliyor. COVID-19 pandemisinin getirdiği mali yük ise bu durumu daha da kötü bir hale getiriyor. COVID-19'un ekonomik büyüme üzerindeki şok etkisi geçici olarak görülse de mevcut ve gelecekteki borçlanma ihtiyaçlarını artırması bekleniyor. Gelişmekte olan pazarlarda kamu borcunun GSYİH'ye oranı 2007 yılında %38'ken 2019 yılında %53'e ve 2020 yılında ise %63 seviyesine yükseldi. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ve Asya Kalkınma Bankası (ADB) Asya ülkelerinde genç işsizlik oranlarının COVID-19 öncesi seviyesine kıyasla en az iki kat artmasını bekliyor.



Emeklilik sistemleri üzerindeki baskı, hükümetlerin ve bireylerin gelecekte mali stresle karşı karşıya kalacağını gösterirken, gelişmekte olan piyasaların emeklilik tasarrufları, mevcut çalışan nüfusun emeklilikleri için ihtiyaç duyulan finansmanın gerisinde kalıyor. Gelişmekte olan pazarlar için çalışanların emekli olduğu her yıl için 5,4 trilyon dolar, tüm emeklilik yılları için kümülatif olarak 106 trilyon dolar tasarruf açığı tahmin ediliyor. Bu toplam açık, gelişmekte olan ülkelerin 2019'daki GSYİH'sinin yaklaşık üç katına denk geliyor. Çalışan başına emeklilik tasarruf açığına bakıldığında ise ülkeye göre Endonezya'da 9 bin dolar, Polonya'da ise 234 bin dolar arasında değişiyor. Yükselen pazarların daha düşük ekonomik gelişme düzeyi göz önüne alındığında, tasarruf açığı yakın zamanda harekete geçilmesi gerektiğini gösteriyor.

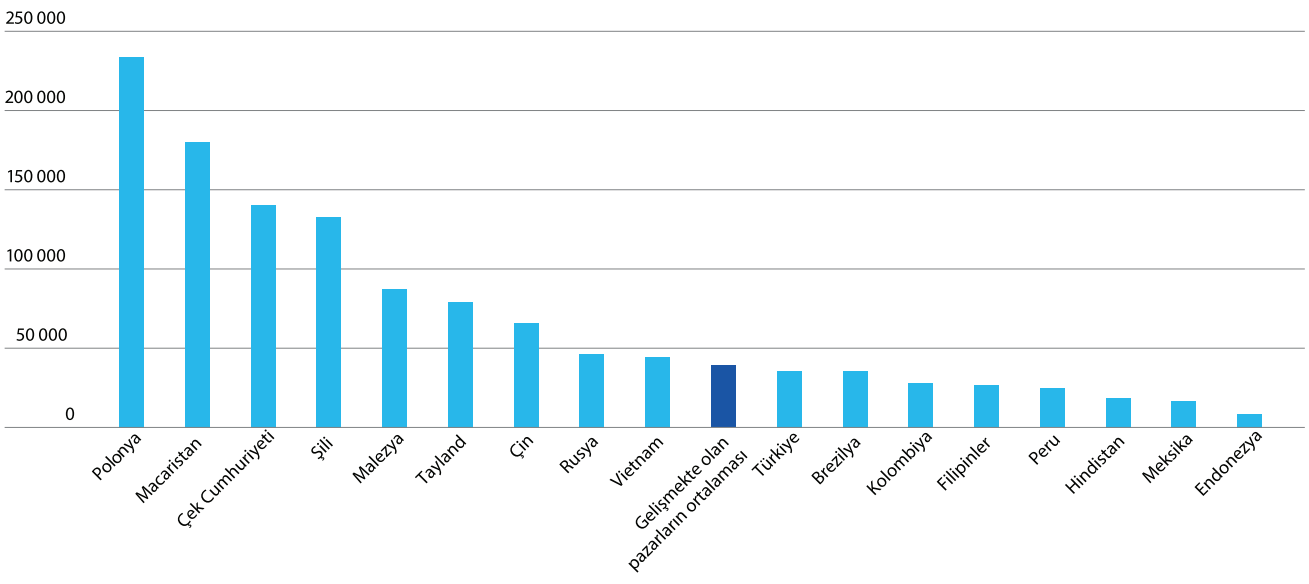
ÇALIŞAN BAŞINA 40 BİN DOLAR AÇIK VAR

Çalışan başına emeklilik tasarruf açığı, kişilerin emeklilik sonrası yaşamlarını desteklemek için mevcut çalışanlar üzerindeki potansiyel mali yükü temsil ediyor. Her çalışanın yaklaşık 40 bin dolar (yıllık gelirinin yaklaşık 8,5 katı) kadar emeklilik tasarruf açığı bulunuyor.
Yaşam standartlarının korunması için gerekli olan emeklilik maaşının ortalaması da Sigma raporunda belirtiliyor. Ülkelerin yeterlilik seviyelerine göre %60 ile %30 arasında değişiklik gösteren bu oran, mevcut emeklilik birikimlerinin gelişmekte olan pazarların emeklilik hayatını finanse etmek için ihtiyaç duyduğu toplam paranın sadece %44'ünü karşılayacağını ortaya koyuyor. Bölge olarak incelendiğinde ise emeklilik maaşlarının diğer bölgelere kıyasla daha iyi durumda olduğu Avrupa ön plana çıkıyor.

KÜRESEL YAŞAM BEKLENTİSİ ARTIYOR

Küresel yaşam beklentisi, tıbbi ve sosyo-ekonomik ilerlemeyi yansıtıyor. 2000 yılında 68 yıl olan küresel yaşam beklentisi 2018 yıl sonunda 73 yıla ulaştı. Çoğu ülkede 60 yaş bandında olan emeklilik yaşı, artan yaşam beklentisi ile birlikte emeklilik birikimlerini daha önemli hale getiriyor.

Gelişmekte olan pazarların dolar cinsinden çalışan başına tasarruf açığı (2019)



YILLIK GELİRİN 9 KATI

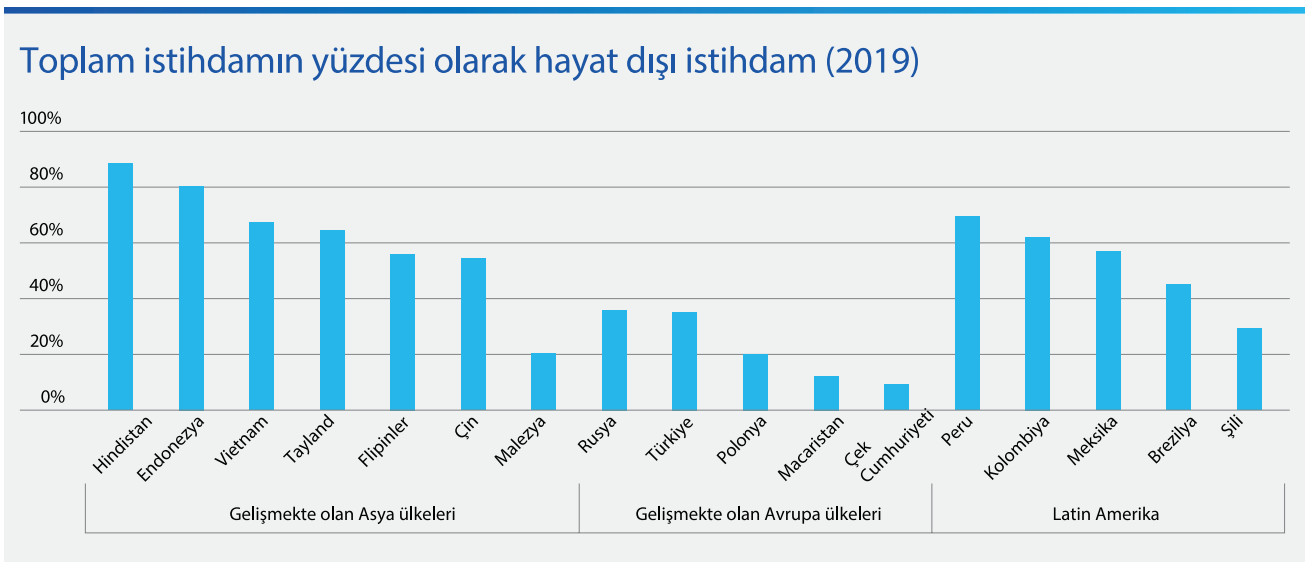
Raporda emeklilik tasarruf açıkları Asya, Avrupa ve Latin Amerika olarak 3 ayrı bölge üzerinde inceleniyor. Gelişmekte olan Asya pazarına bakıldığında emeklilik tasarruf açığı yılda toplam 3,8 trilyon dolar seviyesinde olurken, çalışan başına emeklilik tasarruf açığı ortalama 50 bin dolar civarında. Ülke özelinde incelendiğinde ise Asya'da en fazla emeklilik tasarruf açığına sahip olan ülke 87 bin dolar ile Malezya oluyor. Bu toplam rakam her bir çalışanın yıllık gelirinin 9 katına tekabül ediyor. Avrupa'da yer alan gelişmekte olan pazarlara bakıldığında ise Asya'ya kıyasla daha iyimser bir tablo mevcut. Emeklilik tasarruf açığı yılda 663 milyar dolar seviyesinde. Ülke özelinde bakıldığında ise çalışan başına düşen açık yüksek seviyelerde. Polonya'da ki çalışanların her biri yaklaşık 234 bin dolar tutarında emeklilik tasarruf açığı ile karşı karşıya.
Latin Amerika'ya baktığımızda ise yıllık açık 514 milyar dolar tutarında. Bölgedeki dikkat çeken ülke ise büyük bir çalışan nüfusuna sahip olan ve yıllık 180 milyar dolarlık emeklilik tasarruf açığı bulunan Brezilya.

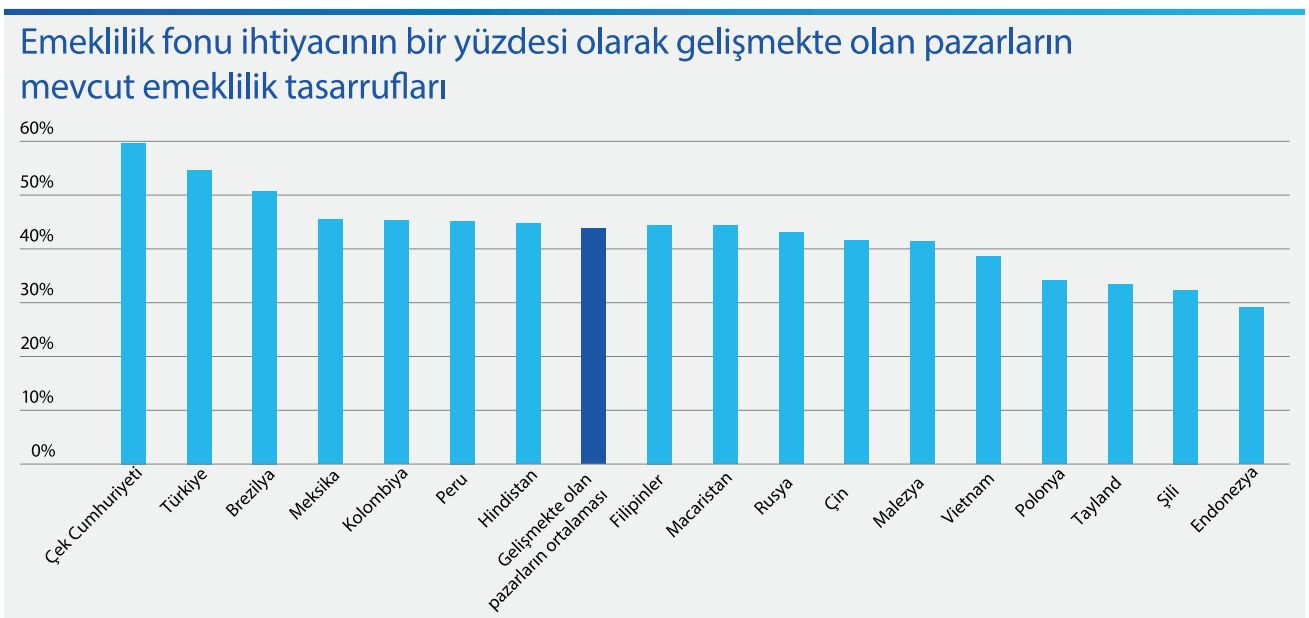
HAYAT SİGORTALARI ÖNEM KAZANIYOR

Emeklilik birikimleri haricinde önem gösterilmesi gereken bir diğer konu ise hayat sigortaları. Yaşam

sürelerinin uzaması ve hastalık-kaza gibi beklenmedik riskler emeklilik sürecini sekteye uğratabilir. Bireylerin yalnızca kişisel tasarruflara değil, aynı zamanda sağlıklarını da güvence altına almaya ihtiyaçları var. Sakatlık, hastalık ve kaza gibi ani gelişen olaylara karşı tıbbi destek ve tedavi güvencesi sağlayan sigorta koruması da uygun bir emeklilik planının yanında bireylere destek sağlayacak güvencelerden biri.

Dünya geneline bakıldığında hane halkları için hastalık ve ölüm risklerine karşı korunmada, özellikle gelişmekte olan pazarlarda geniş bir açık görünüyor. Mortalite ve sağlık riskleri için 2020 itibarıyla küresel koruma açığının 1,2 trilyon dolar prim eşdeğeri olduğu tahmin ediliyor. Toplam açığın %60'ının ise gelişmekte olan piyasalardan geldiği öne sürülüyor. Mevcut sigorta korumasının toplam ihtiyaca oranı, gelişmekte olan piyasalarda %27 ile %43 arasında değişiyor, yani ölüm riskinin %57-73'ü koruma altına alınmamış durumda. Mutlak olarak bakıldığında ise gelişmekte olan pazarlar için mortalite koruma açığı 2020 yıl sonu itibarıyla 238 milyar dolar oldu, bu da prim eşdeğeri olarak bakıldığında 700 milyar dolardan fazlaya tekabül ediyor. Bireylerin bu riskleri dengelemek için özel sağlık sigortalarına ihtiyaç duyacağı görülüyor.





TÜRKİYE ÖZELİNDE AÇIK 39 BİN DOLAR

Toplumsal dayanıklılığı güçlendirebilecek sürdürülebilir ve entegre bir emeklilik sistemi; bireyler, işverenler ve kamu tarafı arasında güçlü bir ortaklık gerektiriyor. Gelişmekte olan pazarlara sahip ülkeler, sağlam yasal düzenlemeler, tasarruf eğitimi, vergi muafiyetleri, mali teşvikler ve kamu-özel sektör ortaklığı ile emeklilik sistemi için güçlü temeller atacaktır. Ülkemizde bu örneğe uygun olarak geliştirilen Bireysel Emeklilik Sistemi modeli 2003 yılından beri faaliyette. 17 Eylül 2021 tarihi itibarıyla BES ve OKS toplamında kaydedilen emeklilik birikimi 190 milyar lirayı geçti. 6 milyon 961 bin katılımcının yer aldığı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne baktığımızda 17 Eylül itibarıyla biriken toplam fon devlet katkısı ile birlikte toplam 175 milyar 900 milyon liraya ulaştı. Toplam fon büyüklüğünün 153 milyar 94 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 22 milyar 799 milyon lira oldu. Sisteme getirilen ve katılımcılardan ilgi gören 18 yaş altının BES'e dahil olabilmesi için yapılan düzenlemeler ile birlikte sistemde biriken fonun yıl sonunda 200 milyar liraya ulaşması bekleniyor.

Otomatik Katılım Sistemi (OKS) tarafına bakıldığında ise 17 Eylül 2021 itibarıyla katılımcı sayısının 6 milyon 44 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 14 milyar 500 milyon liraya yükseldi. İşveren sayısının 232 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 8 milyon 87 bin olarak kayıtlara geçti. Sigma raporunda Türkiye özelinde verilere de dikkat çekiliyor. Avrupa bölgesinin gelişmekte olan pazarları arasında yer alan Türkiye, 2019 yılı itibarıyla kişi başı 39 bin dolar olan ortalamanın hemen altında 35 bin 469 dolar emeklilik tasarruf açığı ile yerini alıyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum



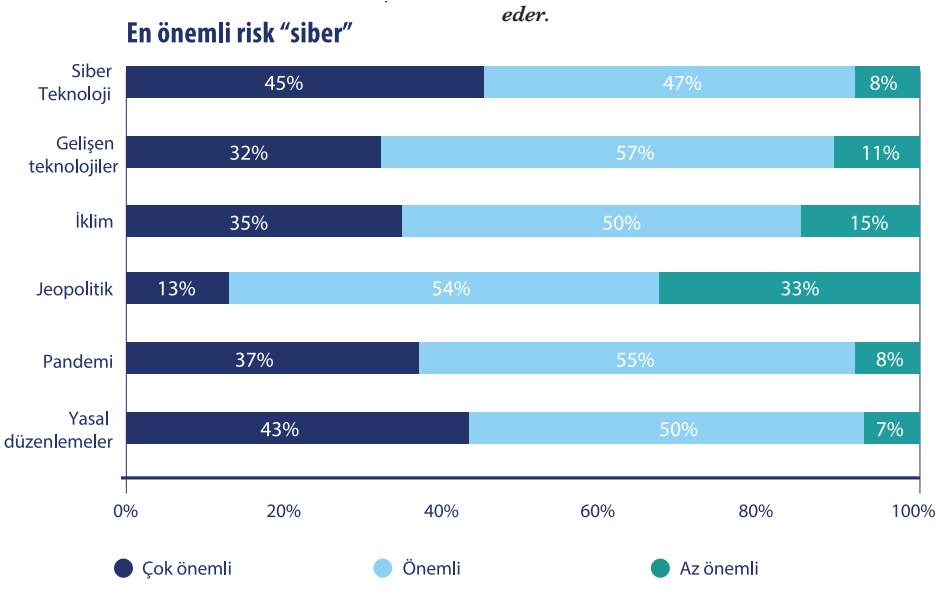
ŞİRKETLERİN RİSK MANZARASI DEĞİŞTİ:

Risklere karşı esnek olabilenler kazançlı çıkıyor

Risk manzarası artık değişiyor. Yeni zorluklar ortaya çıktıkça risklerin görünümü de giderek karmaşık hale geliyor. Risk ortamını fırsata çeviren kurum, kuruluş ve ülkeler ise bu sürecin kazananı oluyor.

"Zarara uğrama tehlikesi" anlamındaki "risk", üreten ve gelişen dünyanın kaçınılmaz bir gerçeği. Yeni zorluklar ortaya çıktıkça risk ortamı da giderek karmaşık hale geliyor. Risk ortamını fırsata çeviren kurum, kuruluş ve ülkeler ise bu sürecin kazananı oluyor. Marsh'ın "Risk Dayanıklılığı Raporu"na göre, kuruluşların hem mali süreçlerine hem de sürdürülebilir iş modeline en büyük tehdit olarak gördüğü tahmin edilen ve edilemeyen tüm riskler, süreç yönetimi ve sistematik iş planı ile birlikte yeni bir fırsat imkanı oluşturuyor. Günümüzde riskleri tek bir tehdit olarak görmeyen kuruluşlar, tüm risklerin etkilerini belirleme, anlama ve bunlara hazırlıklı olma süreçlerinden geçiyor. Küresel boyutta incelendiğinde ise 6 başlık öne çıkıyor. Bunlar;
Pandemi, Siber, Gelişen teknolojiler, İklim ve çevresel olaylar, Çevresel, sosyal ve kurumsal yönetişim*, Jeopolitika

**** Bir yatırımın performansı üzerinde önemli etkileri bulunabilecek çevresel, sosyal ve yönetişimsel uygulamaları ifade eder.***



İşletmeler için uzun süredir var olan bu 6 risk, geçen süre içerisinde birbirine bağlı etkiler ile hızı ve taşıdığı risk boyutu artış gösterebiliyor. 9 bölgeden 30'dan fazla sektör ve toplam 1.000 kuruluşu kapsayan araştırmada, kuruluşların riskleri nasıl algıladıkları ve bunları yönetmek için gündeme aldıkları eylem planlarında büyük boşluklar olduğu ortaya çıktı. Araştırmanın sonuçlarına göre, 4 şirketten 1'i uzun vadeli büyüme stratejilerine risk ve sigorta korumasını dahil etmediği görülüyor. Ayrıca, 6 riskin taşıdığı ve giderek artan potansiyel tehdit konusunda şirketlerin yalnızca %25'inin hazır olduğu görülüyor. Risk algısı ve hazırlık arasındaki boşluklar, kuruluşları iş süreçlerinde, varlıklarında ve gelir akışlarında ani ve uzun vadeli kesintiler karşı savunmasız durumda bırakıyor. Farklı risklere karşı dayanıklılık sergileyebilmek için şirketlerin dört adımı izlemesi gerekiyor:
-Riski tahmin etmek,
-Riski stratejiyle ilişkilendirmek,
-Hazırlık aşamasındaki eksiklikleri farkedebilmek,
-Neyin önemli olduğunu ölçebilmek.
Bu adımlar ile birlikte şirketler risk yönetimini dönüştürebilir ve daha dayanıklı bir hale gelebilir. Bu 4 adımın uygulama aşamasında ise işbirliği son derece önem taşıyor.

ŞİRKETLER ESNEK OLMALI

Süveyş Kanalı'nı kapatan bir konteyner gemisinin karaya oturması ile küresel tedarik zincirini durma noktasına gelmesi, devam eden COVID-19 pandemisinin sadece sağlık ve sosyal hayat dışında tüm iş süreçleri ve meslek kollarını etkilemesi gibi son dönemde yaşanan örnekler gösteriyor ki birbiriyle bağlantılı risklerin etkisi ve meydana gelme hızı giderek artıyor.

Şirketler bu ani ve kısa süre içerisinde gerçekleşen olaylara karşı hazırlıksız kalırken, jeopolitik değişimler ve yasal düzenlemeler gibi genellikle daha yavaş gelişen risklere karşı da aynı şekilde hazırlıksız kalabilir.
Mevcut ve tecrübe edilmiş risklere bakıldığında ise elde edilen bir sonuç görülüyor: Şirketler esnek olmalı. Farklı koşullara uygunluk gösterebilen şirketler için esnek olabilme rekabet ortamında öne çıkabilmede ve stratejik büyüme elde etmede en önemli unsur haline geliyor. Peki her organizasyonun gündeminde yer alması gereken esneklik neden şimdi gereklilik haline geldi? Cevap ise basit: Risk manzarası değişti.

DEĞERLER ÖNE ÇIKIYOR

Maddi varlıkların kaybedilmesi olarak adlandırılan 'risk' kavramı şirketler için artık 'değer kaybı' olarak karşımıza çıkıyor.
Maddi varlıklar hala büyük derecede önem taşısa da işletmeler maddi olmayan; veri, fikri mülkiyet, marka değeri, itibar gibi değerlere itibar göstermeye başladı. Değişen risk manzarası bize gösteriyor ki manevi değer ve marka itibarına öncelik veren şirketler, rekabet ortamında avantaj yakalarken, yaşanan bu değişim risk yönetimi ve dayanıklılık konusunda da kapsamlı ve ileriye dönük bir bakış açısı getiriyor. Esneklik, ani gelişen olaylarla hızlı başa çıkabilme ve yanıt verebilmenin ötesinde, şirketlerin hem yaklaşan riskleri öngörebilmesinde hem de fırsatlardan yararlanabilmesini sağlıyor.
Risklere karşı direnç sahibi olan şirketler kayıplarını en aza indirme imkanı yakalarken, olumsuz koşullar yaratan bir olaydan sonra da her zamanki gibi işine kaldığı yerden devam etme fırsatını buluyor.



Olaylar ve etkiler

SÜVEYŞ KANALININ KAPANMASI

23 Mart 2021 tarihinde karaya oturan konteyner gemisi, Avrupa ile Asya arasındaki en hızlı nakliye rotası olan Süveyş Kanalı'nı bir hafta boyunca deniz trafiğini engelledi. Bu durum küresel tedarik zincirini kesintiye uğratırken, hammaddelerin üretim sahalarına ulaşmasını ve ürünlerin pazar teslimatlarını geciktirdi.

TEKSAS ELEKTRİK KESİNTİLERİ

2021 yılının Şubat ayında Amerika'nın Teksas eyaletinde aşırı soğuklar yüzünden meydana gelen çeşitli elektrik kesintileri hayatı felç etti. Yaklaşık 5 milyon kişiyi elektriksiz bırakan bu kesintiler, sadece evleri değil geniş çaplı işletmeleri de kesintiye uğrattı. Yetkililer, elektrik şirketlerinin aşırı soğuk havalara tesisleri hazırlamasını gerektirecek faturalar çıkarmaya sevk etti.

NESNELERİN İNTERNETİNİN GELİŞİMİ

Nesnelerin interneti her geçen gün gelişimini sürdürüyor. 2027 yılına kadar, iş yaşamının neredeyse her yönünü etkileyen 41 milyardan fazla IoT cihazın kullanımda olabileceği öngörülüyor. Her bir cihazın siber saldırı için potansiyel bir hedef olduğu da ortaya çıkıyor. Birçok Iot cihazın güçlü güvenlik özelliklerinden yoksun olması, siber saldırganlar için açık hedef haline geliyor.

ÜLKELERİN EKONOMİK RİSKLERİ ARTIYOR

2020-2021 yıllarında COVID-19 küresel boyutta jeopolitik ve ekonomik zorlukları giderek artırdı. Ülkelerin ekonomik riskindeki artış; ülke kredi riski, kur riski, ticari risk ve sosyal eşitsizliklerde artışı da beraberinde getiriyor. Bu tür faktörler, dünyanın bazı bölgelerinde iş yapmanın maliyetini ve riskini de artıracak.

YASAL DÜZENLEMELER ZORLAŞIYOR

Özellikle birden fazla ülkede faaliyet gösteren şirketler için yasal düzenlemeler sürekli değişiklilik gösteriyor. Vergi düzenlemelerinden çevre standartlarına, iş gücü sorunlarından mevzuat değişikliklerine kadar birçok değişiklik şirketlerin iş akışını etkiliyor. Ankete katılanların sadece %19'u, değişen düzenlemelere karşı çok etkili bir sürece sahip olduklarını söylüyor.

ŞİRKETLER AÇIKLARI GÖREMEDİ

2020 yılında risk taşıyan olaylar etkilerini artırdı. Bunun sebebi ise birçok şirket ve kuruluş güvenlik açıklarının farkına varamadı. Marsh'ın 9 ayrı bölgede 1.000'den fazla kuruluşla gerçekleştirdiği anketine göre riksler; pandemi, siber, gelişen teknolojiler, iklim ve çevresel olaylar, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetişim ve jeopolitika olarak 6 ayrı başlıkta öne çıkıyorsa da siber riskler zirveyi bırakmadı.

COVID-19 DEĞERLİ DERSLER SUNDU

Günümüzde risk olayları farklı hızlarda gelişiyor. COVID-19 pandemisinin etkilerinin küresel olarak hissedilmesi haftalar alırken, yaygın bir elektrik kesintisi veya bir siber saldırı anında hasara neden olabilir. Şirketler risk planlamalarını hazırlarken, risklerin artan hızını da dikkate almalı. Marsh raporuna göre; her 4 şirketten 1'inin riskleri belirleme, yanıt verebilme ve değişiklikleri hayata geçirebilmede yetersiz kalıyor. Risk hızı giderek artmaya devam ederken, küresel sistemlerin birbirine bağlı olmasıyla insanlar, tedarik zincirleri ve finansal varlıklar üzerindeki risk etkisi de giderek artıyor. Şirketlerin öngörü ve modelleme yapabilmesi, risk sıklığının ve boyutunun daha iyi anlaşılmasına ve değerlendirilmesine yardımcı olurken, bu durum kuruluşları daha dirençli hale getiriyor.

COVID-19 salgını, risk ve dayanıklılık konusunda değerli dersler sundu. Pandeminin yarattığı ortam birçok kuruluştaki fay hatlarını ve daha önce birkaç kuruluşun dikkate aldığı sistemik risk derecelerini ortaya çıkarırken, iş sürekliliği planlamasının olmaması, tedarik zincirlerinin bozulması ve iş operasyonlarındaki problemler, kurumsal risk yönetimine yönelik yaklaşımları yeniden tasarlama ihtiyacını ön plana çıkardı. Fakat tarih bize gösteriyor ki COVID-19 benzersiz bir olay değil. Salgın ve salgının yarattığı belirsiz ortam hala devam ederken geçmişe baktığımızda dünya tarihinde 1918'deki "İspanyol gribi" pandemisinden bu yana, yaklaşık her 10 yılda bir olmak üzere, milyonlarca ölüm ve trilyonlarca mali etkiyle en az dokuz salgın meydana geldi. Bu sıklık ve gelecekteki olayların şiddetinin artması potansiyeli göz önüne alındığında, şirketler COVID-19'dan ne öğrenecek ve bir sonraki pandemiye nasıl yanıt verecekler? Bu sorunun cevabı muhtemelen bir organizasyonun finansal ve operasyonel problemleri absorbe etme, toparlanma ve rekabet ortamındaki yerini koruyabilme yeteneğini belirleyecek.

MİLYARLARCA DOLARLIK SİBER SALDIRI FATURASI

Siber tehditler global şirketlere her yıl milyarlarca dolar zarara mal oluyor ve şirketlerin her alanında risk yaratıyor. Örneğin, bir fidye yazılımı saldırısından kaynaklanan ortalama iş kesintisi, artık 1 milyon dolardan fazla taleple birlikte 20 günü aşıyor. Kuruluşların siber risk için taahhüt ettiği kaynaklara rağmen, siber risklere hazırlıklı olma anlayışında boşluklar bulunuyor. Ankete katılanların %46'sı, şirketlerinin önemli bir siber saldırının finansal etkisine dayanabileceğini söylüyor. Şirketlerin sadece %18'i siber risklere karşı hazırlıklı olduklarını söylerken, %45'i siber tehditlerin en önemli risk olduğunu belirtiyor.

GELİŞEN TEKNOLOJİLERDE DURUM NASIL?

Yapay zeka, makine öğrenimi ve nesnelerin interneti (IoT) dahil olmak üzere gelişen teknolojiler, tüm işletmeleri etkileyen hızla gelişen dijitalleşmeyi gösteriyor. Ankete katılan şirketlerin %80'den fazlası, gelişmekte olan teknolojilerden kaynaklanan risklere karşı hazırlıklı olduklarını belirtiyor.

İKLİM KRİZİ EN BÜYÜK TEHDİTLERDEN

Dünya genelinde artan doğal felaketler iklim krizinin habercisi. Tüm kuruluşlar için en önemli sorunlardan biri olan iklim tehdidi beraberinde çevre kirliliği, doğal kaynakların tüketimi ve yer altı kaynaklarının tükenmesi gibi çevresel sorunları da getiriyor. Yöneticiler, yatırımcılar ve hükümetler iklim krizi ve çevresel sorunlar konusunda aldığı aksiyonlar konusunda şeffaflık sergilemesi büyük önem taşıyor. Ankete katılanların %85'i iklim ve çevresel sorunları çok önemli/önemli olarak değerlendirirken, %45'i bu konudaki uygulama ve süreçlerde yetersiz olduğunu belirtiyor.

JEOPOLİTİK RİSK ALANLARI GENİŞLİYOR

Jeopolitik risk alanları ankete katılım sağlayan şirket ve şirket çalışanları arasında az önemli görülen başlıklardan. Jeopolitik riskler arasında küresel tedarik zincirlerinin etkilenmesi en büyük problem olarak göze çarparken, seyahat kısıtlamaları, ticari anlaşmazlıklar ve bölgesel siyasi ve şiddet olayları jeopolitik riskleri oluşturuyor. Risklerin doğası olan birbirine bağlılık, dünyanın bir ucunda yaşanan krizin dünyanın diğer ucunu etkileme potansiyelini de ortaya koyuyor. Yıllık geliri 10 milyar dolardan fazla olan kuruluşların %40'ı 10 milyar dolardan az geliri olan kuruluşların %16'sına kıyasla jeopolitik riskleri yakından takip ettiği görülüyor.

PANDEMİ YILIN EN ETKİLİSİ OLDU

Aşılamalar devam ederken, şirketler gelecekteki pandemilerin nasıl yönetileceğine ilişkin derslerini aldı. Ankete katılanların %46'sı pandemi riskine model tabanlı bir yaklaşıma sahip olduklarını söylerken, yalnızca %28'i pandemiye oldukça hazırlıklı olduklarına inanırken, ankete katılanların yaklaşık %60'ı pandeminin sermayeyi ve tedarik zincirini büyük ölçüde etkilediğini söylüyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

RANSOMWARE NEDİR?

Ransomware ya da fidye yazılımı hedeflenen bilgisayardaki dosyaları şifreleyen bir zararlı yazılım türü. Bu yazılım hedeflenen kurum ya da şahsın bilgisayarına bulaştırıldıktan ve hedef dosyalar şifrelendikten sonra, saldırganlar şifreyi kaldıracak anahtar için para talep ediyor. Bu şekilde son derece değerli olan dosyalar bir nevi rehin alınmış oluyor ve kurtarmak için fidye ödenmesi gerekiyor.

%75

Siber sigorta tazminatlarında **RANSOMWARE** ödemelerinin payı

RANSOMWARE* PARADOKSU** SİGORTACI VE SİGORTALILARIN KAFASINI KARIŞTIRIYOR:

Siber sigortalarda TAMAM mı DEVAM mı?

Küresel ve yerel sigorta sektöründe son birkaç yılda büyük bir iştahla yazılan siber sigortalarda ibre temkinliliğe dönüyor. Branştaki en büyük gider kalemi konumundaki ransomware saldırılarının şiddeti, primlerdeki artış oranlarını geride bırakarak hızla tırmanırken, gelişmiş pazarlardaki saldırganların sigorta poliçesi olan işletmeleri hedeflemesi sigorta teminatı arayanların kafasını karıştırıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörünün geçtiğimiz yıllarda üzerine odaklanmaya başladığı ve günümüzde en çok revaçta olan sigorta branşlarından biri de siber sigortalar.

Son yılların öne çıkan sigorta branşlarından biri olan siber sigorta dünyası kısa tarihinin en kritik anlarından birini yaşıyor. Ransomware olarak bilinen fidye yazılım uygulamaları küresel çapta büyük finansal kayıplara neden oluyor. Bu kayıpların ise sigorta şirketleri tarafından kârlı bir alan olarak görülen siber sigortalara karşı bakışı değiştirebileceği konuşuluyor. Krizin derinleşmesine neden olan başka bir konu ise sigortacıların yeni veriler ışığında siber sorumluluk ürünlerinin yapısına tam olarak karar vermekte zorlanması. Elde bulunan geniş veri setleri üzerinden risk hesabına dayanan sigortacılık sektörü için, hasar geçmişi bulunmayan siber sigortalar gibi bir alanda ürün üretmek son derece zor.

KRİZİN KAYNAĞI NEDİR?

Küresel sigorta primlerinin çoğunun üretildiği ABD'deki gelişmeler, dünyanın geriye kalanı için de gösterge konumunda. ABD Sayıştayı tarafından yayınlanan rapor, katastrofik sayılabilecek bir noktaya gelen ransomware saldırıları hakkında detaylı veriler içeriyor. Sektördeki tekinsiz değişimi detaylandıran rapordaki dikkat çekici bulguları şu şekilde sıralayabiliriz:

- En başta, siber teminat arayan sigorta müşterilerinin sayısı hızla artıyor. 2016'da müşterilerin sadece %26'sı bu teminatı talep ederken, 2020 yılında bu rakam %47'ye kadar yükselmiş.

- Primler ise sadece 2020 yılında %10 ila %30 arasında artış göstermiş. Bu kadar kısa bir dönem için çok yüksek bir artış.

- Sigorta şirketleri özellikle sağlık ve eğitim gibi alanlarda verdikleri teminatları kısıtlama yoluna gidiyor.

- Sigortacılar siber teminatları geniş bir paketin içinde ya da diğer ürünlerin yanında vermek yerine dar kapsamlı farklı poliçeler ile sunmaya başlıyor.

- Sigorta teminatlarında ise tabiri caizse bir anlam karmaşası yaşanıyor. Siberterörizm gibi muğlak kavramlar hangi hasarların ödenip hangilerinin ödenmediği konusunda poliçe sahibi ve sigorta şirketi arasında anlaşmazlıklara sebep olabiliyor.

Satıştay raporunun sonunda çarpıcı bir çıkarımda bulunuyor: "Siber sigortaların uzun vadede şimdiki kadar yaygın ve ekonomik anlamda karşılanabilir kalması mümkün olmayabilir."

RANSOMWARE'INIZI NASIL ALIRDINIZ?

Siber alem her zaman olduğu gibi günümüzde de çok ilginç bir noktaya doğru evriliyor. Günümüzde, yasal bir mesleği icra ediyormuşcasına faaliyet gösteren ransomware çeteleri bulunuyor. "Ransomware-as-a-service" yani müşterilerine ransomware saldırı hizmeti veren çeteler; liderlik temalı bloglarında yazılar paylaşıyor, müşterilerine teknik destek veriyor ve "prensip belgeleri" oluşturuyor. Bu ekipler işlerini, hedeflerinde bulunan şirket ya da kişilerin yasal yaptırımları olmayan yerlerde yürütüyor ve çoğu bu ülkelerde ikamet ediyor.
Kurbanlar için en kötü senaryo anlamında gelen son model ransomware saldırıları bu merkezlerden yürütülüyor. Bir ransomware saldırısı aşağı yukarı şu şekilde gelişiyor:

1
Ransomware çetesi ya da ransomware hizmeti alan kötü niyetli bireyler bir sigorta şirketine sızarak müşteri verilerine ulaşıyor.

2
Sonrasında ikinci aşamaya geçiliyor. Hedef olarak sigorta şirketinin müşterileri belirleniyor. Saldırıya en açık olan ve verileri en değerli şirketler kurban olarak seçiliyor.



* Zararlı fidye yazılımı
** Beklentilerle çelişebilen sonuca ulaşmayan düşünce ve yargılar

SİGORTACILAR DAHA NE KADAR DAYANABİLİR?

Sektör ransomware konusunda bir dönüm noktasında bulunuyor. Çoğu sigortacı, siber poliçelerin kârlılığı konusunda düşünmeye başlamış durumda. Şirketler ise siber sigortanın kendilerini hedef haline getirip getirmeyeceğini sorguluyor. Burada en olası netice, ransomware teminatı veren poliçelerde fiyatları hatırı sayılır bir oranda artması ve bu poliçelerin sigortalayan taraf için belirli yükümlülükler de içerecek şekilde yeniden kurgulanması. Önümüzdeki dönemde ransomware teminatlı siber sigorta yaptırmak isteyen şirketlerin sıkı bir güvenlik denetiminden geçeceğini söylemek şimdiden mümkün.

3
Harekete geçen saldırganlar belirlenen şirketin hassas bilgilerini ele geçiriyor. Veri ele geçirildikten sonra şifrelenerek kilitleniyor. Bu sayede saldırı altındaki şirket kendi verilerine ulaşamaz hale geliyor.

4
İkili oyun başlıyor. Verisi elde edilen şirketten verilerin kontrolünün geri verilmesi için fidye talep ediliyor. Eğer şirket iyi bir kriz planı ile yedek veriye geçerse, saldırganlar B planına geçiyor: fidyenin verilmemesi halinde verilerin dışarıya sızdırılacağı söyleniyor (2021 yılının çeyreğindeki ransomware saldırılarının %77'sinin bu şekilde gerçekleştiğine dikkat çekmekte yarar var).



5
Bu noktada sigorta şirketlerinin arabulucuları devreye giriyor. Saldırganlarla temas sağlanıyor ve fidyenin düşürülmesi için pazarlıklar başlıyor. Genelde, pazarlık sırasında verinin bir kısmı kamuya sızdırılıyor ve poliçe sahibi ve sigorta şirketine baskı oluşturularak ödemenin hızlandırılması sağlanıyor.

6
Saldırının tamamlanması ve fidyenin ödenmesinin ardından saldırganlar hedeflerini bir defa güvenliklerini aşmayı başardıkları sigorta şirketine çeviriyor. Küresel çapta araştırmaları bulunan özel siber güvenlik şirketi Recorded Future tarafından REvil isimli ransomware hizmeti sunan bir grubun üyesiyle gerçekleştirilen röportaj da bu çetelerin sigorta şirketlerini hedef aldıklarını doğruluyor. Adı paylaşılmayan bu kişi, sadece ransomware'a karşı teminatı bulunan sigortalılara saldırmakla kalmadıklarını; bunun yanında ilk sigorta şirketine, sonrasında müşteriye ve sonrasında yeniden sigorta şirketlerine saldırdıklarını anlatıyor.

SALDIRILARDA %500'E YAKIN ARTIŞ

Ransomware çeteleri her geçen gün daha etkili ve daha acımasız olarak karşımıza çıkıyor. Bitdefender'a göre 2020 yılında yapılan saldırıların bir önceki yıla göre %485 oranında arttığı görülüyor. Ransomware saldırıları sonucunda ödenen fidye miktarı ise son 2 yıl içerisinde 3 katına çıkmış durumda. Günümüzde, milyonlarca dolar fidye ödemelerinin yapıldığı saldırılarla karşılaşmak şaşırtıcı değil. Başka bir siber güvenlik firması olan Emsisoft, 2020 yılında sadece ABD sınırlarında 100'den fazla hükümet ve federal kurumun, 500'den fazla sağlık örgütünün ve bin 700'e yakın eğitim kurumunun ransomware saldırılarına maruz kaldığını ortaya koyuyor. Saldırıya uğrayan ticari işletmelerin sayısı ise çok daha yüksek. Siber sigortalarda 2020 yılında yapılan toplam ödemelerin %41'inin ransomware saldırılarıyla bağlantılı olduğu düşünülüyor.

TEMİNAT VERMEMEK DE ÇARE OLMADI

Siber saldırılardaki akıl almaz artışlardan sonra küresel sigorta devlerinden birisi poliçelerinde ransomware teminatı vermeyi bıraktığını açıkladı. Şirket bu kararı verirken ransomware ile ilgili hasarları azaltmayı hedeflese de evdeki hesap çarşıya uymadı. Şirketin Asya branşı, söz konusu kararın açıklanmasından sadece bir hafta sonra geniş çaplı bir fidye saldırısına maruz kaldı. Saldırının zamanlaması ise çoğu medya kuruluşu tarafından olayın bir "intikam" hareketi olarak görülmesine neden oldu.

SİBER SİGORTACILAR KRİTİK BİR YOL AYRIMINDA

Sigorta şirketi yöneticilerinin dahi fiyatların artmasından korkması gerçekten de sektörde bir kriz olduğunu gösteriyor. Geçtiğimiz ay iki sigorta devinin siber sigorta primlerindeki artışla ilgili endişeli açıklamalar yaptığına tanık olduk. AIG CEO'su siber sigorta fiyatlarının %40 arttığını ifade ederken, CHUBB'ın CEO'su da primlerinde benzer bir artış meydana geldiğini belirtti. Ancak fiyatların artması sigortacıları sevindirmek yerine bu sefer endişelendiriyor.

Chubb CEO'su Evan Greenberg'e göre azami seviyedeki fiyatlar bile yıkıcı olabilecek siber saldırıların oluşturduğu riskleri karşılamak için yetersiz kalıyor. Greenberg'e göre fiyatları artırma şeklindeki palyatif çözümler meselenin özüne dokunmuyor.

Meselenin boyutu anlamak için bazı rakamlara iyi bakmak gerekiyor. Ransomware saldırıları 2016 yılında siber sigorta ödemelerinin %55'ini oluşturuyordu. Günümüzde ise bu rakam %75'e ulaşmış durumda. Diğer taraftan, hasarlardaki artışın hızı primlerdeki artışın hızını da geride bırakıyor. Hasar/prim oranının %73'e dayandığını ifade eden Fitch Ratings'in nisan ayında yayınladığı raporda siber sigortalar için "durum vahim" ifadesi kullanılıyor. Ekim ayına gelene kadar ise bu oranın artacağını tahmin etmek mümkün. Haliyle siber sigorta sektörü bir yol ayrımında. Siber sigorta pazarı tarihindeki en büyük sorunla karşı karşıya. Bu kriz anında sigortacıların önünde iki seçenek bulunuyor. Ya "tamam" ya da "devam" diyecekler. Bir yanda primlerin artırılması, sigortalılardan beklenen önemlerin sıkılaştırılması ve bu önlemlerin sigorta şirketleri tarafından periyodik olarak kontrol edilmesi; diğer tarafta da özellikle ilereyen zamanlarda kâr getirmesi zor görülen branştan tamamen uzaklaşmak var. Sigortacıların hangi yönde karar vereceğini ise önümüzdeki birkaç yıl içerisinde hep beraber göreceğiz.



3 ANAHTAR: EĞİTİM, YEDEKLEME VE KORUMA

Ransomware saldırıları yoğun olarak ülkemizdeki işletmeleri de tehdit ediyor. Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız SFS Bilgi İşlem Uzmanı Aziz Özdemiroğlu, ransomware saldırılarını ve bu saldırılara karşı alınabilecek önlemleri bizimle paylaştı:

"Ransomware, sisteminizde bulunan dosyaları şifrelemek için tasarlanmış, dosyaları ve sistemleri kullanılamaz hale getiren, sürekli gelişen bir kötü amaçlı yazılım biçimidir. Kötü niyetli kişiler şifreleme sonrasında kurban kurum ya da kişiden şifre çözme karşılığında fidye talep eder. Fidye yazılımını yükleyen kişi(ler), fidye ödenmez ise ele geçirdiği verileri veya kişisel bilgilerinizi satmakla veya sızdırmakla tehdit eder. Ransomware virüsleri genellikle sosyal mühendislik yöntemi ile gerçekleştirilmektedir.

Kişiye devlet kurumu veya çeşitli telekominikasyon kurumlarından geliyormuş gibi yüksek tutarlı fatura, hacizi tutanak vb. şeklinde mesajlar gönderilir ve kişinin panikle gelen dosyayı açması veya linkleri tıklaması beklenir. Kişi linki tıkladığında muhtemelen virüslü dosyalara yönlendirilmektedir. Bu tip sahte belgeler inandırıcı olması için genellikle sosyal medya alanlarından veya üye olduğunuz farklı sitelerin zafiyetlerinden faydalanılarak toplanmış kişisel verilerinizden ibarettir. Bu nedenle güvenliğinden emin olmadığınız hiçbir siteye kişisel bilgilerinizi göndermeyiniz.

Fidye yazılımları bulaştıkları sistemleri gizli bir şekilde ele geçirdiklerinden aktif olarak koruma sağlayan bir antivirüs yazılımı tercih edilmelidir. Sürekli olarak alınan yedekler veri kaybını minimuma indirecektir. Düzenli olarak yapılan yedekleme işlemlerinin yanı sıra sistem geri yükleme noktaları oluşturmak sisteme kendini enjekte eden yazılımın temizlenmesi için köklü bir yöntemdir. Fakat bu yöntem yeni nesil virüslerle etkinliğini kaybetmiştir. Yeni nesil ransomware virüsler artk sistem geri yükleme noktalarını da silmektedir. Efektif sistem koruması güncel antivirüs yazılımları ile gelişmekte olup şirketlerin korunması için vazgeçilemez hale gelmektedir.

Genel olarak korunmak için şu yöntemler uygulanabilir:

- Personel Eğitimi
- Güncel bir antivirüs yazılımı
- Düzenli yedekleme
- Aktif Güvenlik Duvarı
- Uzak Masaüstü Güvenliği için IP filtrelemesi
- Güçlü Erişim Parolaları belirleme
- Harici medya veya çalıştırılabilir ortam diski takmama
- Güvenli olmayan sistelerin Popup engelleme
- Kritik bilgilerin tutulduğu sistemleri internet erişimine kapama

Çalışanları Eğitmek : Ransomware (Fidye) yazılımlarına karşı ilk savunma hattı bilinçli personeldir. Fidye yazılımı yaygın olarak e-posta ekleri ve bağlantıları aracılığıyla dağıtıldığından, çalışanlara güvenli e-posta ve tarayıcı kullanma alışkanlıkları için ihtiyaç duydukları bilgileri kazandırmak birçok fidye yazılımı saldırısının başarılı olmasını engelleyebilir. Çalışanlara kimlik avı saldırılarını nasıl tanıyacağı ve bilinmeyen göndericilerden gelen e-postalardaki ekleri veya bağlantıları açmama, bağlantı URL'lerini kontrol etme ve hiçbir zaman açılır pencereleri tıklamama gibi en iyi uygulamalar hakkında eğitim verilmelidir.

Yedekleme : Düzenli veri yedekleme işlemlerine sahip olmak, fidye yazılımı saldırısının neden olduğu hasarı önemli ölçüde sınırlayabilir, çünkü şifreli veriler fidye ödemeden geri yükleyerek hasarın önüne geçebilir ya da azaltılabilir. Yedekler ajan(Agent) bazlı yedekleme yazılımları ile sunucularda şifreli olarak saklanmalıdır. Yedekler virüsün ulaşabileceği paylaşım alanı veya ekli disk olarak saklanmamalıdır.

Yetkilendirme : Ağlara ve yazılım uygulamalarına sınırsız erişim vermek kuruluşunuzun güvenlik duruşu için tehlikeli olmakla kalmaz, aynı zamanda çalışanların erişim gerektirmedikleri programları veya özellikleri kullanması nedeniyle çok sayıda hataya ve diğer başka güvenlik sorunlarına da yol açabilir. Çalışan hesapları yalnızca iş rolleri için gereken erişim ayrıcalıklarıyla yapılandırılmalıdır.

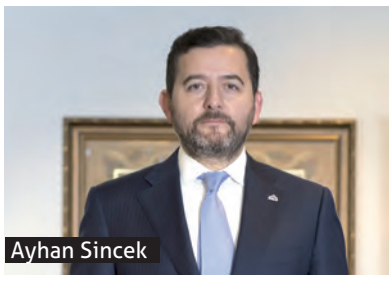
Güncelleme : Mevcut kullanılan işletim sistemlerini ve tüm yazılımları güncel tutmak çok önemlidir. Yazılım güncellemeleri genellikle güvenlik açıkları için yamalar içerir ve kullanılabilir hale gelir gelmez mevcut sistemlere uygulanması gerekir. Bu işlemi kolaylaştırmak için mümkün olduğunca otomatik güncellemeleri etkinleştirmek gerekmektedir.

Uzak Masaüstü : Public IP üzerinden yapılan uzak masaüstü bağlantıları iptal edilmelidir. RDP bağlantısı gerekli ise mutlaka kullanıcı erişimleri VPN üzerinden yapılmalı ve sonra RDP erişimi yapılmalıdır.

Fidye Ödemeyin : Fidye ödemek yalnızca bir sonraki saldırılar için ödeme hedefi olarak belirlenmenize sebep olur. Dosyalarınız geri gelse bile virüs tekrar aktif olup yine sizden fidye talep edilebilir. Bilinen tüm fidye yazılımlarının şifre çözme anahtarları veya programları ücretsiz dağıtılmaktadır. Gelişmiş değişken şifreleme kullanan güncel yazılımların şifrelerinin kırılması mümkün değildir. Ödeme yaptığınızda şifre anahtarlarını alacağınızın bir garantisi yoktur."

45 bin kişi sağlık sigortasında Katılım Sağlık'ı tercih etti

Katılım Emeklilik'in sağlık ürünlerini tek çatı altında toplayan markası Katılım Sağlık, 56 milyon lira prim üretimi ve katılım sigortacılığında %58'in üzerinde pazar payıyla liderliğini sürdürüyor. Alt yapısı güçlenen Katılım Sağlık'ın büyümesini değerlendiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek "Bireysel ve kurumsal sağlık sigortalarımızın avantajları, kapsayıcılığı ve özellikle esnek olması sayesinde sağladığımız fiyat uygunluğu ile Katılım Sağlık markamız liderliğini sürdürüyor. Sektöre de derinlik katıyor" dedi. Sincek, "Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortası olan Katılım Sağlık, ihtiyaca odaklanan esnek yapısıyla kısa sürede halkımızın teveccühünü kazandı. Kendi kulvarımızda 56 milyon lira prim üretimi ve %58,4 pazar


Ayhan Sincek

payıyla lider durumdayız. Katılım Sağlık olarak kurumsal tarafta sunduğumuz özel grup sağlık sigortası kapsamında yönetimini üstlendiğimiz 195 kurumsal müşterimiz ve 45 bin sağlık sigortası poliçemizle sektörü derinleştirerek öncülük yapıyoruz" şeklinde konuştu.

'SAĞLIK KONUSUNDA FARKINDALIK ARTIYOR'

Anlaşması sağlanıp işlemleri devam edenlerin yanı sıra yeni müşteri taleplerinin de memnuniyet verici olduğunu belirten Ayhan Sincek, "Sağlık konusundaki farkındalığımız ve hassasiyetimiz artıyor. Hayat ve BES branşlarının yanında Katılım Sağlık markası altında sağlık sigortası ürünlerimiz de oldukça rağbet görüyor. Pandeminin de etkisi elbette var ama halkımıza ihtiyacına uygun güvenilir ürünü sunmak da kilit rol oynuyor. Sağlık tarafında faizsiz olmanın yanında ihtiyaca odaklanan bir algoritmamız var. Müşterilerimize daha esnek alternatifleri daha çevik bir şekilde sunuyoruz. Bu sayede piyasaya göre en zengin avantajlara sahip sağlık sigortası hizmetini sunuyoruz. Uzman insan kaynağımızla ve yenilikçi yaklaşımımızla her türlü sağlık ihtiyacına güvence sunmaya çalışıyoruz" dedi.



KASIDER YK toplantısı Sigortacı Gazetesi ofisinde gerçekleştirildi

Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) Yönetim Kurulu Toplantısını Sigortacı Gazetesi ofisinde, yayın imtiyaz sahibi Metin Öztürk'ün ev sahipliğinde gerçekleştirdi. Öztürk, kuruluşundan bu yana basın sponsoru olarak desteklemiş olduğu dernek yöneticilerini,
33 başarılı öğrencinin 33 başarılı iş kadını ile buluşmasına vesile oldukları için tebrik etti. Mayıs 2022 tarihinde yapılacak olan ilk Genel Kurulları için hızlı bir biçimde çalışmalarına devam eden Dernek Yönetim Kurulu, yoğun bir çalışma ajandası ile yeni dönem hazırlıkları içerisinde toplantıyı sona erdirdiler.

TARSİM'den üreticilere 214 milyon TL kuraklık ödemesi

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde, üreticinin primine sağlanan %60 devlet desteği ile uygulamada olan Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası kapsamında bu yıl Türkiye genelinde 83 binin üzerinde poliçe tanzim edildiği belirtilerek, eksperlerin titizlikle sürdürdüğü saha gözlem ve verim tespit çalışmalarının ardından 44 ilin 267 ilçesinin 3.532 köyünde poliçede yazılı olan köy bazlı eşik verim değerlerinin altında verim gerçekleştiğinin tespit edildiği bildirildi ve söz konusu köylerde sigortalı olan tüm üreticilerin hasar ödemesine hak kazandığı aktarıldı.
Bu yıl Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası kapsamında, sigortalı üreticilerden toplanan 24 milyon TL prim karşılığında 214 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirilecek. Konuyla ilgili olarak, TARSİM'in kurumsal internet sitesi tarsim.gov.tr üzerinde yer alan "Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası Sorgulama" ekranından kolaylıkla ve hızlı bir şekilde köy bazlı sorgulama yapılarak, bilgi edinilebiliyor.



Axa Sigorta İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazandı

İş hayatında kadınlara eşit haklar ve fırsatlar sunan kurumlar, Sürdürülebilirlik Akademisi ve İngiliz denetim şirketi Intertek işbirliği ile yapılan bağımsız bir denetim sonrası yeterli puan aldıklarında İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazanıyorlar.
Fırsat eşitliğine yönelik taahhüt ve söylemlerini eyleme geçirmiş olan kurumlar Yönetim Sistemi, İşe Alım ve Çalıştırma, İş Sağlığı ve Güvenliği, Tedarik Zinciri ve Sosyal Etki ana başlıkları altındaki kriterlere göre denetleniyorlar.
Sertifikasyon için denetimleri gerçekleştiren Intertek, 100'den fazla ülkede denetim, gözetim, test, kalite denetimi ve sertifikasyona kadar pek çok alanda farklı sektörlerde hizmet veriyor.
Axa Sigorta, Genel Müdürlük ve 9 Bölge Ofisi'nde Intertek tarafından gerçekleştirilen denetimleri başarı ile tamamlayarak İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazandı.

Certified
İŞ'TE EŞİT KADIN
EQUALITY FOR WOMEN AT WORK





2040'ta sel hasarları %235 ARTABİLİR

Son dönemde yayımlanan raporlar, su taşkınlarından gelen hasarın diğer doğal afetlere göre daha hızlı arttığını ortaya koyuyor. 2040 yılına kadar sel kaynaklı hasarların bugüne göre %235 oranında artacağı hesaplanıyor.

İklim değişikliği, artan sıcaklık ve kuraklıkların yanında seylaplarla da kendini gösteriyor. Bu anlamda dünyada en çok etkilenen ülkelerden biri de Türkiye oldu. AFAD'ın 2020 yılı doğa kaynaklı olay istatistikleri raporuna göre, 177 sel veya su baskını ve 107 heyelan meydana geldi. Her sene 200'e yakın irili ufaklı sel ve su baskını meydana geliyor. Ancak 2021 tamamlandığında meydana gelen selleri önceki yıllara göre artış olması bekleniyor.

Bu seneki sel ve su baskınlarında geçen seneye göre can kayıplarının artmış olması dikkati çekiyor. AFAD'ın 2020 İdare Faaliyet Raporu'nda Türkiye'de en fazla yaşanan doğa kaynaklı afetin su baskını ve heyelan olduğunun altı çiziliyor. Bu kapsamda bir çalıştay düzenlendiği ve DASK tarafından uygulanan zorunlu deprem sigortasının, heyelan ile su baskınlarını da kapsayacak şekilde zorunlu afet sigortası olarak değiştirilmesi gerektiği öneriliyor. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın yayımladığı 11. Kalkınma Planı'nda da bu projenin altı çiziliyor.

Son olarak ise Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, sel başta olmak üzere Zorunlu Afet Sigortası çalışmalarına başladıklarını duyurdu. Geçtiğimiz ay Hükûmetlerarası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) 6. Değerlendirme Raporu'nu yayımladı. Raporda sel ve su baskını gibi aşırı hava olaylarına karşı, özel-kamu ortaklığıyla iklim endeksli sigorta çözümlerinin gerekli olduğunun altı çizildi.

DÜNYA SULAR ALTINDA

Su baskınlarından bu sene birçok ülke ciddi anlamda etkilendi. Bu ülkelerin başında Çin, Almanya ve Endonezya geliyor. Nisan ayında yaklaşık 15 gün süren yağışların sonunda en az 181 kişi hayatını kaybetti. Avrupa'da 12 Temmuz'da başlayan şiddetli yağışlar birçok ülkeyi etkisi altına aldı. Çoğu Almanya'da olmak üzere 242 kişi hayatını kaybetti. Yine temmuz ayının ikinci yarısında başlayan şiddetli yağışlar Çin'de 300'den fazla insanın hayatını kaybetmesine yol açtı. Aynı tarihlerde Hindistan'da meydana gelen sellerde en az 251 kişi hayatını kaybetti.

IPCC'nin iklim kriziyle ilgili raporu da sel ve su taşkınlarına ayrıntılı olarak değiniyor. Rapora göre, aşırı yağışlar 1850'lerde 10 yılda bir görülürken içinde bulunduğumuz yıllarda 10 yılda 1.7 defa görülüyor. Yani sanayi sonrası dönemde aşırı yağış sıklığı yaklaşık iki kat artmış. Rapor, ağaçlandırmayı bir çözüm olarak sunarken kısa süre içinde tekrar eden şiddetli yağış ve sellerde ağaçların da etkisiz kalacağını belirtiyor.

Raporda artan kentleşmenin de önce şiddetli yağış, ardından da su taşkını riskini artırdığını ortaya konuyor. Artan sıcaklıklar ile birlikte dünyanın bazı bölgelerinde kuraklık, diğer bölgelerinde ise şiddetli yağış ve su taşkınları yaşanma riski artıyor. Özellikle akarsu yataklarının çevresi hem biyolojik anlamda hem de insani anlamda negatif şekilde etkilenecek. Kötü altyapılar ve yanlış planlanmış kentleşmeler su taşkınlarından insanların daha fazla etkilenmesine yol açar.

İKİ SEL FELAKETİNDE TOPLAM HASAR 45 MİLYAR DOLAR

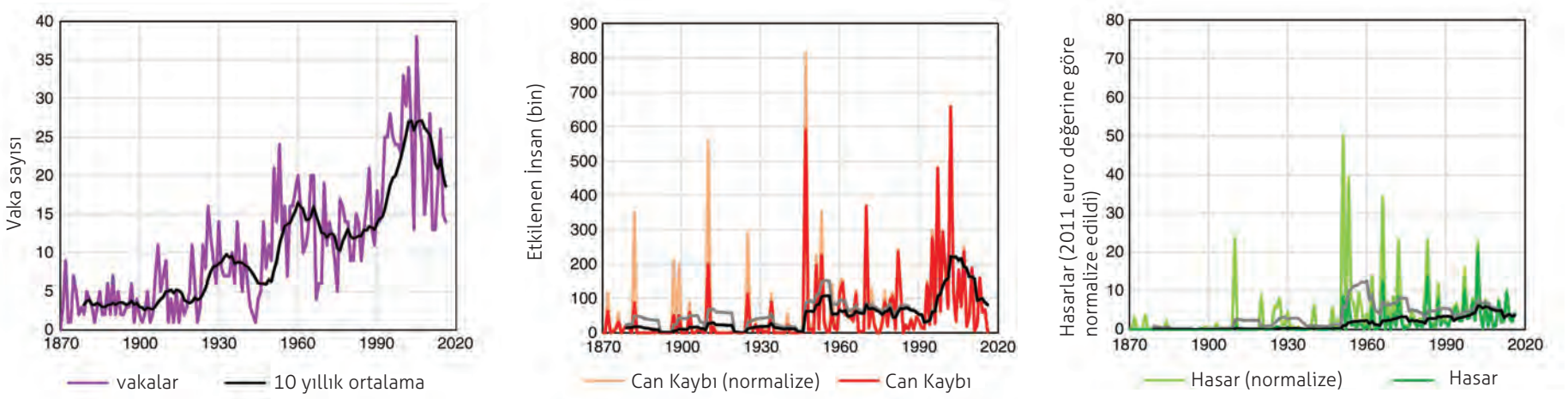
İngiltere merkezli sigorta ve reasürans şirketi Aon'un aylık afet raporuna

ARAZİ BOZULMASI NEDİR?

Arazi bozulması, biyofiziksel çevre değerinin, insan kaynaklı süreçler sonucunda etkilenmesidir. Arazide, zararlı veya istenmeyen bir değişiklik olarak tarif edilir. Doğal afetler bu kapsamın dışında olmakla birlikte insan faaliyetleri, taşkın ve çalı yangınları gibi olaylar dolaylı olarak etkileyebilir. Arazi bozulması, tarımsal üretkenlik, çevre ve bunun gıda güvenliği üzerindeki etkileri nedeniyle 21. Yüzyılın önemli bir konusu olarak kabul ediliyor. Dünyadaki tarım arazilerinin %40'ının ciddi şekilde bozulduğu tahmin ediliyor.

2021'DE TÜRKİYE'DEKİ SELLERİN BİLANÇOSU: 113 CAN KAYBI

- 2021 yılı sellerle başladı. İzmir'de son 40 yılın, Manisa'da ise son 74 yılın en yağışlı ocak ayı yaşandı. Birçok insan mahsur kalırken aynı dönemde fırtına nedeniyle çatılar uçtu, enerji nakil hatları zarar gördü.
- Burdur'da ocak ayında meydana gelen yağışlar sebebiyle seralar suların altında kaldı.
- Şubat'ta İzmir'de yaşanan sel felaketinde iki kişi hayatını kaybetti. İş yerlerini ve yolları suların basması sebebiyle hayat günlerce durdu. Birçok araç su altında kaldı
- 25 Mart'ta Hakkari'de yaşanan sel felaketinde 20 köy sele teslim oldu.
- Mart ayında şiddetli yağışlardan etkilenen bir diğer il de Bingöl oldu. Birçok evin bodrum katı sular altında kaldı. Araçlar zarar gördü.
- Haziran'da şiddetli yağış ve sellerden etkilenen Tekirdağ'da dere taştı ve sulara kapılan iki çocuk yaşamını yitirdi. Aynı günlerde Sakarya'da da sel felaketi yaşandı, bir kişi hayatı kaybetti.
- Haziran ayında Ankara'da da yağışlar sonrası sel felaketi yaşandı. Araçlar yollarda süreklendi. Bodrum katlarını ve işyerlerini su bastı. Yakın dönemde Kütahya ve Yozgat'taki şiddetli yağışlar tarım alanlarına zarar verdi.
- 13 Temmuz'da Rize'deki şiddetli yağışlar beraberinde felaket getirdi. 10 gün içerisinde Rize ve Artvin'i kapsayan şiddetli yağışlar sel felaketinin bilançosunu arttırdı. Rize'de 8 kişi hayatını kaybetti, 50'ye yakın bina yıkıldı, yüze yakını kullanılmaz hale geldi. Artvin'de ise can kaybı 3 olarak belirlenirken 430 binanın bodrum katı ve iş yerleri balçığa gömüldü. Onlarca bina ve konut yıkılırken 1400 kadar bina hasar gördü.
- Temmuz ayının son günlerinde Van ve Hakkari'deki şiddetli yağışlar ve sel sebebiyle ciddi hasar yaşandı. Hakkari'de 500 koyun telef oldu. Van'da 5 ev yıkıldı.
- Ağustos ayının ilk gününde Van'ın Başkale ilçesi tekrar sele teslim oldu. 8 bina yıkıldı, 10 bina ağır hasarlı olarak kayda geçti. 900 besi hayvanı telef oldu.
- Türkiye bu yılın en büyük sel felaketini 11 Ağustos tarihinde Batı Karadeniz'de yaşadı. Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta toplam 97 can kaybı yaşandı. 2 bin 500 afetzede tahliye edildi.



*Normalize rakamlar, geçmişte yaşanan olayların bugün gerçekleşmesi durumunda ne kadar hasar ya da can kaybına neden olabileceğini gösteriyor.

SU TAŞKINI RİSKİ 9 KAT ARTTI

World Weather Attribution da Avrupa'da temmuz ayında yaşanan seller ile ilgili bir makale yayımladı. Makaleye göre, bu yıl yaşanan aşırı yağış ve su taşkınlarının önümüzdeki yıllarda meydana gelme olasılığı arttı. Temmuz aylarında sağanakların %19 daha fazla yağış bırakacağı, sel yaşanma riskinin ise 9 kat arttığı hesaplandı.

göre, temmuz ayındaki aşırı yağışlar sebebiyle Almanya ve Çin'deki sigortalı hasarlar sırayla 6.5 milyar ve 1.7 milyar dolar olarak hesaplandı. Özellikle Almanya'daki hasar sigorta şirketleri için rekor seviyede. Almanya'daki toplam hasarın 20 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Çin'deki toplam hasarın ise 25 milyar dolar olduğu hesaplanıyor.
Nature.com'da yayımlanan makaleye göre, Avrupa'daki seller 1870'den bu yana sayı olarak artış gösteriyor. 30 yıllık periyotlar içinde bakıldığında Avrupa'da meydana gelen su taşkınlarının düzenli olarak artış gösterdiği ortaya çıkıyor (Grafik 1). Sellerden etkilenen insan sayısının da 1990 ile 2020 arasında ciddi şekilde artmış olduğu gözüküyor (Grafik 2). Gayri safi yurtiçi hasılaya (GSYH) göre hesaplandığı su taşkını kaynaklı ekonomik kayıpların 1960'tan itibaren arttığı, 1990-2020 periyodunda ciddi seviyelere geldiği anlaşılıyor.

TOPRAK KAYBI VE ARAZİ BOZULMASI

İklim değişikliği ile mücadele tüm dünyanın gündemine ciddi şekilde girmeye başladı. Özellikle su, insan hayatı için önemli bir yer tutuyor. Şiddetli yağmurlar sonra büyük miktarda tatlı su, yeraltı kaynaklarına ulaşmadan denize akıyor. Bu da ilerleyen zamanlarda içme suyu eksikliği olarak kendini gösterebilir. IPCC'nin raporu, su taşkınları sebebiyle özellikle tarım alanlarındaki toprağın da bozulduğunu belirtiyor. Tarım alanlarından arazi bozulmasının şu anda toprak oluşum oranından 20 kat daha yüksek olduğu tahmin ediliyor. Gıda güvenliği de insanlar için riskli seviyelere gelmiş durumda.
Üstelik rapora göre deniz seviyesindeki yükselme ve kıyı erozyonu her yıl ciddi anlamda toprak kaybına yol açıyor. Toprağın önemi aynı zamanda havadaki karbonu yakalamasıyla ilgili. Okyanuslardan sonra havadaki karbonu yakalama kabiliyeti açısından ikinci sırada kalan toprak, dünyanın karbon döngüsü için orman ile bitki örtüsüne göre daha önemli bir yer tutuyor. Şiddetli yağış ve su taşkınları sebebiyle toprağın oksijen ile teması kesiliyor ve bitki kökleri ile topraktaki mikroorganizmalarının karbonu yakalama aktiviteleri kısıtlanabilir. Sonuç olarak karbon döngüsü düşürür. Sellerin verdiği zararlardan biri de bu toprağı denize doğru taşıyıp işlevsiz hale getirmesi olduğu belirtiliyor.

SEL HASARI DİĞER AFETLERE GÖRE DAHA HIZLI ARTIYOR

Reasürans devi Swiss Re'nin bu yılki dördüncü Sigma raporu yayımlandı. Rapor, 2040 yılına kadar sigorta sektöründe hasar ve fırsatların nasıl değişeceğine odaklanıyor. Su taşkınları ile ilgili de önemli detaylar kayda geçilmiş. Özellikle su taşkınlarından gelen hasarların, diğer tüm doğal afetlere göre daha hızlı artması bekleniyor. Rapora göre, 2040 yılına kadar Birleşik Krallık, Fransa ve Almanya'da su taşkınları ile ilgili sigortalı kayıpların neredeyse %200 artacağı hesaplanmış. Çin'de de sigortalı kayıpların çoğu su taşkınlarından geleceği belirtiliyor. Rapor, 2040 yılına kadar sel kaynaklı toplam kayıpların %235 oranında artacağını hesaplıyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN YOL HARİTASI

Zürih merkezli düşünce kuruluşu Geneva Association "İklim Değişikliğinde Sel Direnci İnşası" başlıklı bir rapor yayımladı. Bu raporda da önümüzdeki yıllarda sel ve su taşkınlarının artacağının altı çizilirken sigorta sektörü tarafından alınabilecek önlem ve sunulabilecek çözümlerle ilgili önerilerde bulunuldu. Öneriler sigorta şirketleri için bir yol haritası olarak değerlendirilecek önemde. Geneva Association tarafından sunulan öneriler şöyle:
- Ulusal sigorta birlikleri, sektör düzeyinde etkin katılım ve hükümet ile işbirliği içinde risk bilgilerinin paylaşıldığı, farkındalık kampanyalarını düzenlendiği, sosyo-ekonomik direnci artıran mekanizmalar ortaya çıkarmalı.
-Kamuoyu, işletmeler ve kurumlar arasında sel riski bilgileri paylaşılmalı ve risk bilinci artırılmalı.
-Sel riskinin azaltılması ve önlenmesi için yapılan araştırmalara yatırım yapılmalı. Bina ve altyapılar, analiz edilerek sele karşı güçlendirilmeli.
- Araştırma bulgularının eyleme dönüşmesi için yönergeler yayımlanmalı. Tüm risk ihtimalleri ve çözüm olarak yapılması gereken şeffaf bir şekilde paylaşılmalı.
-Kamu tarafından finanse edilen sel riski modellemesi için çevresel ve sosyo-ekonomik veriler düzenli olarak toplanmalı ve kullanılması için teşvik edilmeli.
- İklim değişikliği biliminden yararlanarak, iklim değişikliğini de kapsayan ileriye dönük sel riski modelleri geliştirilmeli.
-Riski azaltan önlemlerini teşvik eden yenilikçi, kişiselleştirilmiş sigorta ve alternatif risk transfer ürünleri sunulmalı.
- Değişen sel risklerinin olası bilançoları sorumluluk ve yatırım açısından değerlendirilmeli ve işletmeler ile paylaşılmalı.
- İşletmelere risk modelleme ve risk yönetimi tavsiyeleri ile fiziksel iklim risklerini azaltmaya yardımcı olacak yenilikçi çözümler sunulmalı.





TÜRKİYE'DE İKİ AYLIK SEL HASARI YAKLAŞIK 200 MİLYON DOLAR

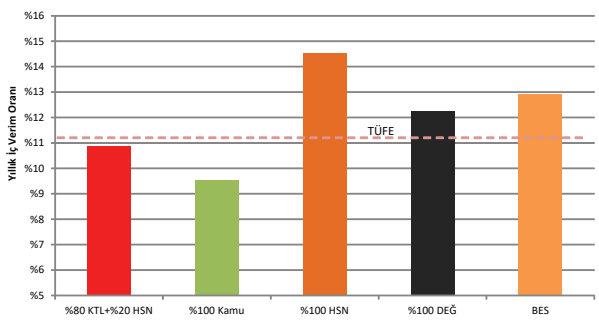
Aon'un aylık afet raporuna göre, Bartın, Kastamonu ve Sinop'ta yaşanan sel felaketi sonrası ortaya çıkan toplam hasarın 100 milyon doları geçmesi bekleniyor. Temmuz ayında Türkiye genelinde yaşanan sel felaketlerinde ise 70 milyon dolarlık hasarın meydana geldiği belirtiliyor. Rize, Artvin ve Van'da yaşanan seller ile birlikte hasarın 200 milyon dolara yaklaşacağı tahmin ediliyor.

Enflasyona rağmen BES reel getirili

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

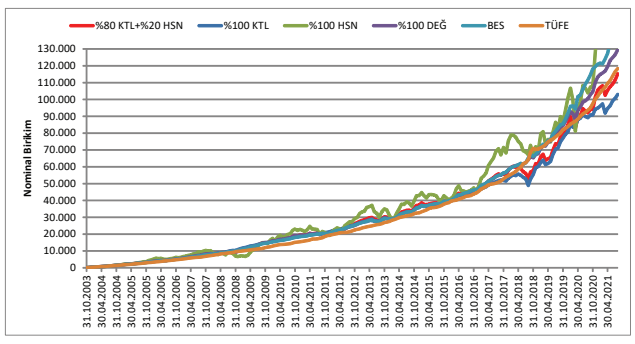
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.08.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



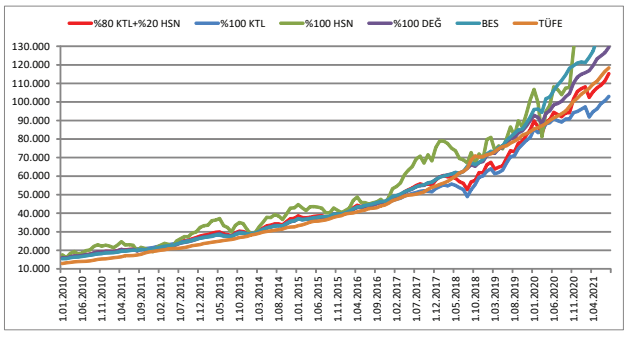
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,93 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %14,55 BGX elde ettikleri görülmektedir. fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir.

31.10.2003-31.08.2021 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 31.10.2003-31.08.2021 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, 31.08.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 137.355 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 118.319 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.08.2021 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 Ağustos ayında %5,55 oranında yükselirken, BIST–100 endeksindeki artış %5,68 oranında gerçekleşti. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,85 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0,54 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı ağustos ayında %1,12 oranında arttı. Ağustos ayı enflasyonunda yaşanan düşüş, fon getirilerine olumlu yansıdı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

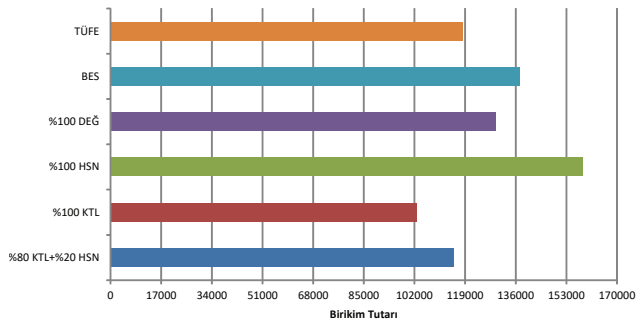
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

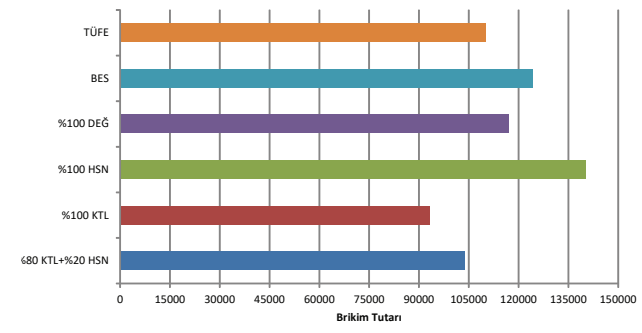
Yandaki grafik 31.10.2003-31.08.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.08.2021 tarihinde 137.355 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 550 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.08.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.08.2021 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 31.08.2021 tarihinde 140.029 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.08.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





18 yaş altı BES ilgi çekti

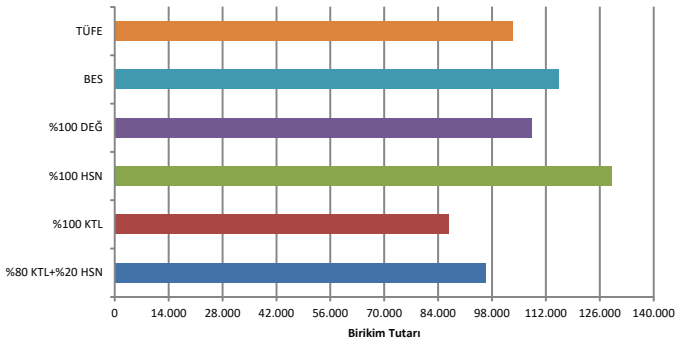
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, 18 yaş altı için BES uygulamasına ilişkin açıklamalarda bulundu.
Yaş gruplarına bakılmaksızın tüm katılımcılar için devlet katkısı ve hak ediş koşullarında hiçbir değişikliğe gidilmediğini belirten Gürsoy, BES'in avantajları sayesinde, erken yaşta tasarruf yapmaya başlayan gençlerin; eğitim, evlenme veya iş kurma gibi maddi kaynak gerektirecek durumlar için, sistem içerisinde elde edecekleri birikim ile kendileri için finansal bir güvence oluşturabileceğini vurguladı.
Mayıs ayının sonunda, 18 yaş altı BES uygulamasının yürürlüğe girmesinden itibaren kısa bir süre geçmesine rağmen, uygulamaya olan ilginin ve bu ilgilinin artış trendinde olmasının, sistem açısından önemli ve sevindirici bir gelişme olduğunu kaydetti.
Gürsoy, konu ile ilgili gerçekleşen durumlara, kısa ve orta vadeli beklentilere de değindi. Uygulamanın başlangıcından itibaren, 10 Ağustos'a kadar geçen yaklaşık 2 aylık kısa süre zarfında, yaklaşık 30 bin 18 yaş altı katılımcıya ve 22 milyon TL'lik fon büyüklüğüne ulaşıldığını vurguladı.
2021 yılı sonu itibarıyla sektördeki beklentiler dikkate alındığında ise, 200.000 genç katılımcıya ve 200 milyon TL fon büyüklüğüne ulaşılacağının beklendiğini belirtti.

5 MİLYON KATILIMCI 3 MİLYAR LİRA FON

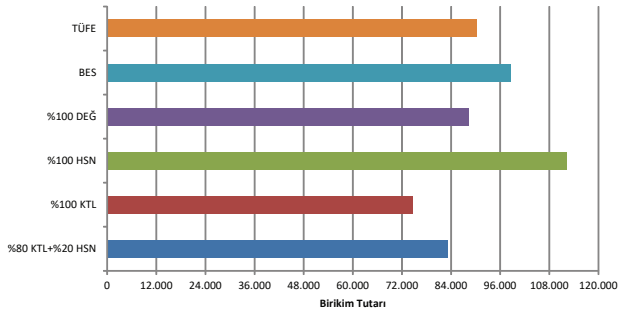
Ağustos ayı sonu itibarıyla Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) kayıtlı 14 milyon katılımcı bulunuyor. Bu da, 83 milyonluk ülke nüfusu içerisinde, sisteme katılım oranının yaklaşık yüzde 17'sine denk gelmekte.
Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 27'sini teşkil eden 18 yaş altındaki gençlerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edilmesi ile birlikte orta vadede 5 milyona yakın yeni katılımcının sisteme entegre olabileceği ve ilk yıl içerisinde yaklaşık 3 milyar lira tutarındaki fonun birikebileceği değerlendiriliyor.
Dolayısıyla bu yeni uygulamanın, sistemin ulaşacağı katılımcı sayısı ve toplam fon büyüklüğü üzerinde, orta ve uzun vadede ciddi oranda fark oluşturacağı beklenmekte.

Mayıs sonunda yürürlüğe giren 18 yaş altı BES uygulaması katılımcıların ilgisini çekti. İlgili uygulamanın başlangıcından itibaren 10 Ağustos'a kadar geçen yaklaşık 2 aylık kısa süre zarfında, yaklaşık 30 bin 18 yaş altı katılımcıya ve 22 milyon TL'lik fon büyüklüğüne ulaşıldı.

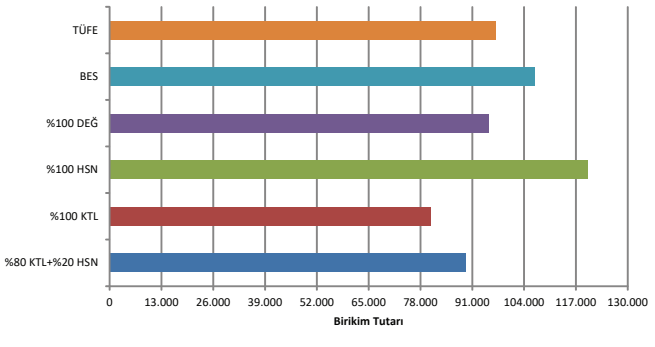
31.01.2006-31.08.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



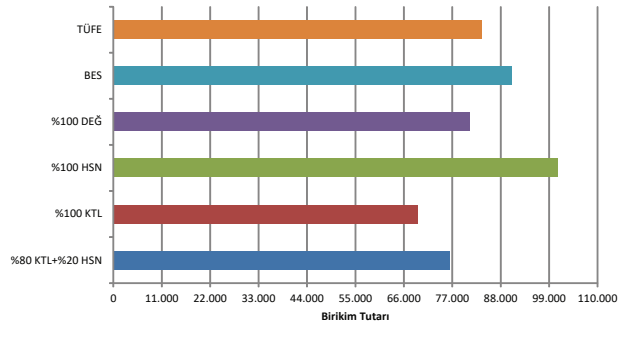
31.01.2008-31.08.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.08.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.08.2021 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.

5N1S'nin Eylül yayınlarında konu SAĞLIK oldu



Acente, sigortacı ve sigortalı başta olmak üzere sektörün tüm paydaşlarının ilgisini çekecek konu başlıkları ile 5N1S yayınları devam ediyor. Pandemi ile birlikte hayatımızın önem listesinde ilk sıraya taşınan 'sağlık' 5N1S yayınlarının Eylül ayında gündem maddesi oldu.

5N1S

Cigna Genel Müdürü Pınar Kuriş, pandemi ile birlikte dünyada online terapi ve danışmanlık hizmetlerinin kullanımının %89 arttığını belirtti.

5N1S

Liv Hospital Grup Koordinatörü Meri İstiroti, "Türkiye'deki sağlık hizmetlerinde kullanılan teknolojide çok ileri ve çok hızlı bir adaptasyon yeteneği var" dedi.

Sigorta sektörünü en güncel haberler ile buluşturmayı sürdüren Sigortacı Gazetesi, YouTube kanalına özel olarak hazırladığı içeriği 5N1S programında sektörün önemli isimlerini ağırlamaya devam ediyor. Acente, sigortacı ve sigortalılar başta olmak üzere herkesin yakından ilgilendiği konu başlıkları 5N1S röportajları ile ekranlarınıza geliyor. Pandemi ile birlikte hayatımızın önem listesinde ilk sıraya taşınan 'sağlık' 5N1S yayınlarının Eylül ayında gündem maddesi oldu.



'ONLINE TERAPİ HİZMETLERİNDE %89 ARTIŞ'

5N1S programımıza konuk olan Cigna Genel Müdürü Pınar Kuriş, pandeminin sağlık sigortalarına olan etkilerinden, online terapi ve danışmanlık hizmetlerinin dönüşümüne kadar birçok önemli konuyu gündeme getirdi. Kuriş, "2020 yılını kriz yönetimi yılı olarak değerlendirebiliriz. Bu dönemde de sigorta sektörü olarak hem çalışanlarımızın hem müşterilerimizin sağlığı ve iyiliği bizim için en önemli noktaydı" değerlendirmesini yaptı.
Kuriş, "Vefat veya kaza riskini bireyler olarak çok kabul etmiyoruz fakat pandemi ile beraber etrafımızda duyduğumuz hikayeler bununla yüzleşmemize, farkındalığın ciddi artışına sebep oldu. Bireyler olarak da hem kendimiz için hem de ailelerimiz için hem hayat hem de sağlık tarafında güvence artmış vaziyette. Sağlık branşında da rakamlar bu durumu destekliyor. 2020'nin ilk 7 ayına göre karşılaştırdığımızda toplam sağlık sigortacılığında %19 büyüme var. Alt branş olan TSS'de ise %58 büyüme görüyoruz" dedi.
Pandemi ile beraber dünyada online terapi ve danışmanlık hizmetlerinin kullanımının %89 arttığını belirten Kuriş, "Hepimiz bu anlamda danışmanlığa ihtiyacımız olduğunu biliyoruz fakat bunun farkında olmak, itiraf etmek, yardım almak konusunda daha çok plan sürecinde kalıyoruz. Ama bu hizmeti online'da alabilmek tüketicinin algısını kırıyor. Evde, kendini rahat hissettiği bir ortamda hizmet almak, gizlilik ve bilinirlik hissinin zedelenmemesi gibi konularda online danışmanlık hizmeti avantaj sağlıyor" diye konuştu.



SAĞLIKTA ÇOK HIZLI BİR ADAPTASYON YETENEĞİ VAR

Pandemi, sağlık hizmetleri ve sektörün geleceği hakkında merak edilenleri Liv Hospital Grup Koordinatörü Meri İstiroti ile konuştuk. İstiroti, "Ertelenen taramalar, ertelenen kanser tedavileri ve kanser cerrahileri inanılmaz sonuçlar üretti. Sonbaharda insanlar rahatladı fakat bu yaz sonucunda daha fazla rahatlama oldu. 1,5-2 yıldır check-up'larını yaptırmayan kişiler var, bu kişiler yavaş yavaş hastaneye gitmeye başladı. Türkiye'deki sağlık hizmetleri, teknolojide çok ileri ve çok hızlı bir adaptasyon yeteneği var. Hekimlerin de çok hızlı öğrenme ve uygulama yeteneği var.
Salgın gösterdi ki hayranlıkla izlediğimiz Batı ülkeleri bu süreçten başarıyla ayağa kalkamadı fakat biz Türkiye olarak çok daha akut şeyler yaptık" diye konuştu.

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 - Ekim 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.



Sonbaharın ilk yemeğinde Lacivert'teydik

Ilık sonbahar günleri gelip, denizlerde av yasağının 1 Eylül'de sona ermesiyle balıkçılar "vira bismillah" deyince biz de kendimizi Boğazın kenarındaki Lacivert Restaurant'ta bulduk.
Balık sezonunu açmak için en isabetli kararlardan biridir Lacivert. Sıcaktan hafif serinliğe geçtiğimiz bu ayda ılık esintisiyle çok güzel karşıladı bizi Marmara. Evet yine yazı tam olarak bitiremeyenler vardı aramızda. Onlardan da Ekim ayı yazarlar yemeğimiz için söz aldık. Önümüzdeki ayki yemekte tam kadro olmayı umuyoruz.
Biz bir arada olanlar yine özlem giderdik. Keyifli sohbetlerle dün ve yarını konuştuk.
Hacı Veli Öz Şefin ellerinden harika bir balık yedik. Gelmeyen yazarlarımızı WhatsApp grubumuz üzerinden yemeğimize ve keyfimize dahil ettik.
Daha güzel günlerde sağlıkla bir arada olabilmek dileklerimizi yineledik. (Feyza Kırmızı)

Müşteri Deneyimi (Online)

Müşteri Deneyimi (Online) eğitimi 13 ve 14 Ekim tarihlerinde Tuğçe Seçkin Arslan tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Günümüz dünyasında bilgi ve teknolojiye ulaşım her geçen gün kolaylaşmakta; bu da mal ve hizmet tasarımı ve sunumunda rakiplerden farklılaşmayı daha zor hale getiriyor. Değişen tüketici beklentileri ve teknolojik dönüşüm, sigorta sektöründeki dinamikleri de değiştirmekte; geleneksel sigorta anlayışı yerini esnek çözümlerle kurgulanan müşteri odaklı bir hizmet deneyimine bırakıyor. 'Müşteri Deneyimi Yönetimi' kavramı bu noktada şirketlerin gündeminde hızla yerini almakta, firmaların rakiplerinden farklılaşmasını ve hayatlarını sürdürmelerini sağlayacak en önemli unsur haline geliyor. Eğitimde uçtan uca müşteri deneyimi kurgulaması, müşteriyi merkeze koyarak farklılaşma, müşterinin gerçekte ne beklendiğini öngörme, müşteri deneyimiyle hizmet kalitesini artırma konuları ele alınacak.

Satışçılar İçin A'dan Z'ye Sigortacılık Eğitim Programı Ekim'de başlıyor

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

1) Hayat Dışı (95 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise ferdi kaza sigortaları, yangın, nakliyat, oto sigortaları, sorumluluk ve sağlık sigortaları ele alınacak.
Ücret:
3.800 TL (KDV Dahil)
İndirimli Ücret:
3.500 TL (KDV Dahil)
(11 Ekim 2021 saat 17:30'a kadar yapılan kayıtlarda geçerlidir.)

2) Hayat & BES (71 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise ferdi kaza sigortaları, hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi ele alınacak.
Ücret:
3.300 TL (KDV Dahil)
İndirimli Ücret:
3.000 TL (KDV Dahil)
(11 Ekim 2021 saat 17:30'a kadar yapılan kayıtlarda geçerlidir.)

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Ekim 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 EKİM AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Ekip Dinamiklerini Uzaktan Yönetebilmek	4-5 Ekim	Şahap Tokgöz
Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O	5-6 Ekim	Mahmut Saraçoğlu
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme	6-7 Ekim	Dr. Kaspar Zakaryan
Bedeni Zararlarda Hasar Uygulamaları ve Hukuki Süreçler	6-7 Ekim	Av. Hande Selanik
Müşteri Deneyimi	13-14 Ekim	Tuğçe Seçkin Arslan
Lider Kadınlar - Kadın Yöneticilere Özel Liderlik	15 Ekim	Mine Turalı
Y & Z, Milenyum, Nesiller Arası Etkin Çalışma	18-19 Ekim	Nilgün Yüksel
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları	18-19 Ekim	Av. Nuray Dinçment
Kefalet Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	18-19 Ekim	Gülcan Yılmaz, Fatih Baş
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri	19-20 Ekim	Ali Akşener
Yeni Başlayanlar İçin Temel Microsoft Ofis Uygulamaları	20-21 Ekim	Ulaş Çardak
Hayat Sigortaları Mevzuatı	20-21-22-23 Ekim	Av. Bayram Battal
Kaygı ve Stresi Nasıl Yönetiriz?	21 Ekim	Funda Sezgin Tokgöz
İletişim Merkezi Kuruluşu ve Yönetimi	21-22 Ekim	Menekşe Uçaroğlu
Mühendislik Sigortalarında Kâr Kaybı	26-27 Ekim	Ülkem Devrim Aksar
Etkin Geri Bildirim ile Performans Yönetimi	26-27 Ekim	Nilgün Yüksel



38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları etkinliği gerçekleştirildi

38. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları için 21 Eylül tarihinde bir Mezuniyet Kokteyli düzenlendi. Geleneksel olarak her yıl gerçekleştirilen mezuniyet töreni, bu yıl pandemi nedeniyle açık havada yalnızca mezunların ve eğitmenlerin katıldığı bir davet olarak gerçekleşti. Aşı kartı ve HES kodu zorunluluğu olan kokteylde mezunlar, plaket ve sertifikalarının takdim edilmesinin ardından eğitmenler ve TSEV çalışanları ile birlikte gece boyunca keyifli vakit geçirerek mezuniyetin tadını çıkardılar.








Yeni Başlayanlar İçin Temel Microsoft Ofis Uygulamaları (Online)

Yeni Başlayanlar İçin Temel Microsoft Ofis Uygulamaları (Online) eğitimi 20 ve 21 Ekim'de Ulaş Çardak tarafından gerçekleştirilecek. Çağın gerekliliği anlamında kurumsal iş hayatı ve bireysel alandaki faaliyetlerin tamamı elektronik ortamda takip ediliyor. Bu anlamda MS Office bilinmesi gereken en önemli araçlar arasında yerini almış durumda. Microsoft Office eğitimiyle katılımcıların, çalışma hayatında verilerin işlenmesi, depolanması, raporlanması, kategorilere ayrılması, görsel sunum olarak hazırlanması, randevu takibi gibi gerekli işlemleri kolaylıkla ve zamandan tasarruf ederek yapabilmesi amaçlanıyor. Eğitime MS Office programlarını kullanarak; zamanı etkin kullanmak, bilgi akışını ve iletişimi hızlandırmak, verimli analizler yapmak ve analizleri görsel olarak etkili biçimde raporlamak veya sunum haline dönüştürmek isteyen çalışan, öğrenci ya da iş hayatına girecek olan herkes katılabilir.

Yangın Sigortası Vergisi tartışması çözüm arıyor

Belediyeler, sigorta şirketlerinin tarafı olduğu yangın teminatı içeren bütün sigorta sözleşmelerinin Yangın Sigortası Vergisi'ne (YSV) tabi olduğunu ve bu sözleşmeler uyarınca tahsil edilen tüm primlerin yüzde onunun kendilerine aktarılması gerektiğini düşünüyor. Buna karşılık sigorta şirketleri, yangın sigortalarında yalnızca yangın rizikosu karşılığında alınan primin vergi matrahı olabileceğini savunmakta.

Ülkemizde yürürlükte olan vergilerden biri de "Yangın Sigortası Vergisi" (kısaca YSV) olarak bilinen vergi. Düzenlendiği yasa, 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu'dur (RG 29/5/1981 Sayı: 17354). Söz konusu kanunun 40 ilâ 44'üncü maddeleri aşağıdaki gibi:

3. Yangın sigortası vergisi:

Konu:
Madde 40 – Belediye sınırları ve mücavir alanlar içindeki menkul ve gayrimenkul mallar için yapılan yangın sigortaları dolayısıyla alınan primler; Yangın Sigortası Vergisine tabidir.

Mükellef:
Madde 41 – Yangın Sigortası Vergisini, sigorta şirketleri ödemekle mükelleftir.

Matrah:
Madde 42 – Yangın Sigortası Vergisinin matrahı, yapılan yangın sigorta muameleleri dolayısıyla alınan primlerin tutarıdır.
Sigorta şirketleri vergilendirme dönemi içinde iptal edilen yangın sigorta muamelelerine ait primleri, iptalin vuku bulduğu döneme ait matrahtan indirilebilirler.

Nispet:
Madde 43 – Yangın Sigortası Vergisinin nispeti yüzde 10'dur.

Beyan ve ödeme:
Madde 44 – Mükellefler bir ay içindeki vergiye tabi muamelelerini ertesi ayın 20nci günü akşamına kadar bağlı bulundukları belediyeye bir beyanname ile bildirmeye ve hesaplanan vergiyi aynı sürede ödemeye mecburdurlar. Beyannamelerin şekil ve muhtevası Maliye ve Ticaret bakanlıklarının görüşü alınarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca tayin ve tespit olunur.

Yangın Sigortası Vergisi (YSV) son zamanlarda belediyeler ile sigorta şirketleri arasında görüş ayrılıklarına ve uyuşmazlıklara yol açmıştır. Tartışmalar ve yargıya da yansıyan çekişmeler esas olarak şu iki hususa ilişkin bulunmaktadır:
- "Taşınır ve taşınmaz mallar için yapılan yangın sigortaları" deyiminden ne anlamak lazımdır?
- "Yangın sigortaları dolayısıyla alınan prim" acaba hangi anlama gelmektedir?

Belediyeler (en azından bazıları), sigorta şirketlerinin tarafı olduğu yangın teminatı (yangına karşı sigorta koruması) içeren bütün sigorta sözleşmelerinin YSV'ye tabi olduğunu ve bu sözleşmeler uyarınca tahsil edilen tüm primlerin yüzde 10'unun kendilerine aktarılması gerektiğini düşünmektedirler.

Buna karşılık sigorta şirketleri, yangın sigortalarında yalnızca yangın rizikosu karşılığında alınan primin vergi matrahı olabileceğini savunmaktadırlar.

Sigorta şirketleri YSV matrahını birbirinden çok farklı belirledikleri için, ülkemizde YSV'ye ilişkin yeknesak bir vergi uygulaması gerçekleşmemiş ve sonuçta bazı belediyeler yargıya başvurmuşlardır. Bu arada, yasanın açık hale getirilmesi yönünde bazı girişimler de yapılmıştır. Mesela, T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yerel Yönetimler Genel Müdürlüğü'nün Belediye Gelirleri Kanunu m.40'a ikinci fıkra olarak aşağıdaki hükmün eklenmesi yolunda adımlar attığı bilinmektedir:

"(2) Yangın Sigortası adı altında düzenlenmeyen sigortalarda yangın riskine isabet eden primler de verginin konusuna dahildir"

Belediye Gelirleri Kanunu m. 40'a ikinci fıkra olarak yapılması düşünülen ekleme; alışılmış anlamdaki yangın sigortalarından başka, poliçe ana teminatı "yanma zararları" olmamasına karşın yanma halinin de sigorta kapsamına alındığı, taşınır ve taşınmaz mallar için yapılan tüm sigortaların YSV'ye tabi sayılmasını sağlamaya daha doğrusu bu hususta ki duraksamaları belediyeler lehine ortadan kaldırmaya yöneliktir. Söz konusu ekleme ile yanma riskinin dahil olduğu kara taşıtları (kasko), yük (taşıma), tarım, mühendislik (inşaat, montaj, elektronik), deniz araçları ve hava araçları sigortalarında yanma rizikosuna karşı alınan primlerin de YSV'ye tabi olduğu tartışmasız hale gelecektir.
Sigortacılar yapılması tasarlanan değişikliğe karşı çıkmışlardır. Gerekçeleri şunlardır:
- YSV başlangıçta yangın söndürme biriminin (itfaiye) desteklenmesi ve güçlendirmesi için öngörülmüştür.
- YSV'nin taşınır ve taşınmaz tüm mal sahiplerinden alınması gerekir. Çünkü belediye hizmetlerinden yalnızca sigorta yaptıranlar değil, belediye sınırları içinde yaşayan herkes yararlanmaktadır.
- Nitekim belediye hizmetlerine ilişkin başka vergilerde (mesela Çevre Temizlik Vergisi) vergi ödemesi gereken kişi (mükellef), hizmetten yararlanan kişidir.
- YSV yükünü yalnızca sigorta yaptıranlara yüklemek (ki konutlarda sigorta yaptırma oranı %15, işletmelerde ise %30 civarındadır) haksızlıktır.
- Sigortacılar yalnızca yangın sigortası ile yangın sorumluluğu teminatı bakımından yanmaya ilişkin prim hesaplamaktadırlar. Yanma rizikosunun temin edildiği diğer sigortalarda ise yanma karşılığı prim hesabı yapılmamaktadır.
Bu sebeple yangın sigortası dışındaki sigortaların da YSV'ye tabi kılınması sorun yaratacaktır. Mesela, hayat sigortasında kişinin yangın sonucu hayatını kaybetmesi olasılığı bakımından ayrı bir prim belirlenmemektedir.
- Öte yandan, yer değiştirmesi söz konusu olabilen (taşınır) mallara ilişkin sigortalarda (mesela yük sigortası ile kara, hava deniz araçlarının sigortası) hangi belediyenin ne oranda hak sahibi olacağını saptamak zordur.
-Geçmişi de kapsayacak biçimde YSV uygulama alanının genişletilmesi "hukuk güvenliği" ilkesine aykırı düşecektir.

YARGI AYNI GÖRÜŞTE DEĞİL

Bazı yargı kararlarında (özet olarak) şu değerlendirmelerin yapıldığı da görülmektedir:
- Yangın dolayısıyla oluşacak hasarlar karşılığı olarak sigortacıya yapılan ödemeler yangın primine dahildir.
-Yangın dolayısıyla oluşan kâr kaybı ve benzeri farklı isimler taşıyan ancak yangın nedeniyle oluşacak riskin ortadan kaldırılmasını amaçladığı açık bulunan sigortalar da birer yangın sigortası niteliğindedir.
-Bu sigortalar için hesaplanan primler de yangın sigorta primine dahildir.

Görüldüğü gibi yargı (en azından yakın zamanlara kadar verilen bazı kararlarda) sigortacıların görüşlerine sıcak bakmamıştır. Sigortacılar bu durum karşısında aşağıda kısaca özetlediğimiz şu ek savunmaları dile getirmişlerdir:
- YSV ülkemizde ilk olarak, 14.04.1930 tarihli 1580 sayılı Belediye Kanunu ile "Sigorta şirketlerinin itfaiye masraflarına iştiraki" başlığı altında yasalaşmıştır.
- Daha sonra 09.07.1948 tarihli 5237 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu'nun 15'inci maddesinde "Yangından korunma masraflarına sigorta kumpanyalarının iştirak payı" başlığı altında yeniden düzenlenmiştir. Nitekim, Belediye Gelirleri Kanunu'na ilişkin 1945 tarihli Komisyon Raporu'nda "1580 sayılı Belediye Kanunu ……yangınların kolaylıkla söndürülmesinden sigorta şirketlerinin faydalanmalarını



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

göz önüne alarak bu şirketlerin kendi primlerinden bir kısmını belediyelere bırakmaları amacını gütmüştür" açıklaması yapılmıştır.
- Anlaşılacağı gibi YSV sigorta şirketlerinin, yangından korunma masraflarına yönelik ödediği "iştirak payı" niteliğindedir. Belediyeler, YSV'yi yangın söndürme (itfaiye) masraflarını gidermek ve hizmeti sürdürebilmek üzere almaktadırlar.
- Yangın Sigortası Genel Şartlarının Sigortanın Kapsamı başlıklı A.1 maddesinde yangın sigortası ile "yangının, yıldırımın, infilakın veya yangın ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin" kastedilmekte olduğu açık olarak yazılmıştır.
- Bu Genel Şartların "A.3- Ek Sözleşme İle Teminat Kapsamına Dahil Edilebilecek Haller ve Kayıplar" maddesinde yer alan ek teminatlar ise aslında yangın sigortası kapsamında değildir.
- Nitekim sel, su baskını, fırtına, grev, lokavt, kötü niyetli hareketler gibi rizikoların yangınla bir ilgisi yoktur. Yangın dışındaki bu rizikolar ancak taraflar isterlerse ve üzerinde anlaşırlarsa sigorta kapsamına alınmaktadır.
- Dolayısıyla YSV'nin, yalnızca Genel Şartların A.2 bölümünde belirtilen taşınır ve taşınmaz malların yangın nedeniyle uğrayacağı maddi zararlar karşılığı toplanan prim tutarı (kısmı) üzerinden hesaplanması gerekmektedir.

Yukarıda özetlediğimiz sav ve karşı savlar hakkında şunları belirtebiliriz:

•Belediye Gelirleri Kanunu m.40'ın sözü, YSV'nin yalnızca Yangın Sigortası Genel Şartları uyarınca yaptırılan bir yangın sigortasının ana teminatı (yangın, patlama, yıldırım düşmesi) karşılığında ödenen primle sınırlı tutulmasını zorunlu kılan bir anlatım içermemektedir.

• Dolayısıyla yoruma açık bir durumun söz konusu olduğu söylenebilir.

•Yorumun nasıl yapılması gerektiği ise tartışılabilir.

• Yorum farklarını, tartışmaları ortadan kaldırmak için yeni bir yasal düzenleme yapılması uygun olur.

• Bu yeni düzenlemede YSV'nin sigortacılar tarafından ödenmesi gereken bir vergi olmaktan çıkarılıp hizmetten yararlananlara yüklenmesinin en doğru çözüm olduğu kanısındayız. Yararlananlar arasında sigortacıların da yer almasının gerekip gerekmeyeceği ise ayrıca tartışılabilecek bir husustur.

• Şu anki uygulama çerçevesinde YSV sigorta yaptıran kişiler üzerindedir. Sigortacı toplam prim içinde onlardan tahsil ettiği vergi tutarını belediyeye aktarmaktadır. Oysa yangın söndürme hizmetinden o beldede yaşayan herkes yararlanmaktadır.

• Kaldı ki günümüzde yangın söndürme birimi tarafından yalnızca yangınla ilgili olarak değil, birçok başka bağlamda da hizmet verilmektedir (mesela sel, deprem gibi hallerde verilen hizmetler veya diğer hallerde hayvanlar dahil canlılara ve mallara yönelik kurtarma hizmetleri)

• Yurt dışında Yeni Zelanda'da YSV konusunda (2020 yılında tam olarak yürürlük kazanan) yeni bir düzenleme yapılmıştır. Buna göre "acil durum vergisi" adı altında bir verginin sigorta aracılığıyla tahsili söz konusudur. Mal sigortası yaptıranlar (sigorta müşterileri) bu vergi tutarını sigortacıya ödemekte o da ilgili kamu kuruluşuna aktarmaktadır. Vergi yükümlülüğü yalnızca yangın sigortası için değil bütün mal sigortaları bakımından söz konusudur.

• Avustralya'da acil durum müdahale birimlerini desteklemek amacıyla alınan bir "yangın söndürme hizmetleri mülk vergisi" (Fire Services Property Levy) mevcuttur. Bu vergi yerel makamlar tarafından toplanmaktadır. Anlaşıldığına göre sigortacılar devrede değildir.

• İsviçre'de en azından bazı kantonlarda bizdeki gibi sigorta şirketlerinin ödemekle yükümlü olduğu bir "yangın vergisi" öngörülmüştür.

• Almanya'da "Yangından Koruma Vergisi Kanunu" (Feuerschutzsteuergesetz) uyarınca sigortacılardan alınan bir vergi söz konusudur. Buna göre yangın ve yangın dolayısıyla kâr kaybı sigortası, (yangın sigortası ile temin edilebilecek rizikoları karşılayan) konut sigortası ve (yangın sigortası ile temin edilebilecek rizikoları karşılayan) ev eşyası sigortası uyarınca alınacak primler üzerinden vergi ödenmesi söz konusudur. Buna karşılık yangın teminatı içeren diğer sigortalardan alınan primler Yangından Koruma Vergisi Kanunu'na tabi değildir.

• Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi, değişik ülkelerde farklı çözümler benimsenmiştir. Kanımızca en doğrusu Avustralya'dakidir.

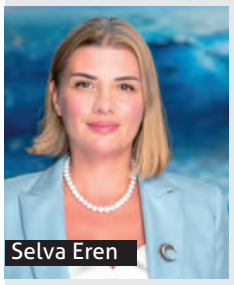
• Sigortanın zorunlu olmadığı (veya zorunlu olsa dahi buna uyulup uyulmadığının gereği denetlenmediği ve/veya yaptırıma tabi tutulmadığı) bir ülkede yangın (daha doğrusu acil durum) vergisini sigorta yaptıranlara yüklemek makul bir çözüm sayılmaz.

• Tarihsel sebeplerle (sigortacıların da yangın söndürme birimlerinin hizmetlerinden yararlandığı dikkate alınarak -nitekim yangın en az zararla söndürülebilirse sigortacının ödeyeceği sigorta tazminatı azalacaktır – ve devlete denetim ve tahsilat bakımından kolaylık sağlaması açısından) sigortacılar üzerinden tahsil edilen bu verginin artık hizmetten asıl yararlanan mal sahiplerine aktarılması doğru olur.

• Sigortacılar geçmişteki bazı uygulamalarının cezasını yeteri kadar çekmiş sayılabilirler (Rivayete göre başka birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de "fire mark" (yangın plakası) uygulaması söz konusu olmuştur. Bu uygulama çerçevesinde bazı sigortacılar, sigortaladıkları evlere kendi kimliklerini belirtmek ve yangın söndürme görevlilerinin bu evlere daha önce müdahalesini sağlamak için plakalar çakmışlar ve bu evleri öncelikle söndüren yangın görevlilerini de daha sonra ödüllendirmişlerdir).

Türk Reasürans 2. kuruluş yıl dönümünü kutluyor

"Sigortacılık sektörünün alanlarında uzman profesyonellerinden oluşan değerli ekibimiz ve hızlı, esnek, ortak aklı önemseyen yönetim anlayışımız sayesinde, vizyonumuz ve misyonumuz doğrultusunda, başarılarla geçen iki yılı geride bıraktık. Küresel belirsizlikler döneminde, yerelden globale güvence ve değer sunduğumuz, Türk sigortacılık sektörüne her alanda değer katarken, uluslararası programlara reasürans ihraç ettiğimiz, aynı zamanda farklı görev ve sorumluluklar yüklendiğimiz, başarılarla dolu bir yıl oldu" diyen Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Uluslararası dev projelerden, Türkiye'nin yarınını kıymetlendiren yapılara güvence kaynağı olduk. İlk 6 ayda 1 milyar TL'lik prim üretimiyle, 105 milyon TL kâr elde ettik. Reasürans prim üretimi sektör payımız %41'e ulaştı. Planlı ve emin adımlarla büyüdük ve öz kaynaklarımızın toplam değeri 750 milyon TL'yi aştı" şeklinde konuştu.



Selva Eren

'DASK'IN ÖDEME KAPASİTESİNİ 40 MİLYAR TL'YE YÜKSELTTİK'

"Halkımıza daha fazla güvence sağlamak adına, işleticisi olduğumuz Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun hasar ödeme kapasitesini 25 milyar TL'den 40 milyar TL'ye yükselttik. Ülkemizde sıkça yaşanmaya başlayan afetleri göz önünde bulundurarak, Zorunlu Deprem Sigortası ürününün kapsamını, sel başta olmak üzere genişletmeyi hedefledik. Sektör paydaşlarımızın da görüşlerini alarak Zorunlu Afet Sigortası çalışmalarına başladık diyen Eren, aynı zamanda "Katastrofik Modelleme Yetkinlik Merkezi"ni kurduklarını belirtti.



Axa Sigorta Türkiye'nin efsane isimlerini galada bir araya getirdi

Ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu'nun Axa Sigorta'nın katkıları ile hayata geçirilen son eseri 'Efsaneler' belgeselinin ilk gösterimi Feriye Sarayı'nda düzenlenen galada gerçekleştirildi. Galaya belgesele konu olan Türkiye'nin efsane isimleri Ayşe Kulin, Cüneyt Arkın, Nevra Serezli, Ömer Özkan, Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Prof. Dr. Yılmaz Büyükerşen, Süleyman Saim Tekcan, ünlü simalar ve Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken katılım sağladı. Ölken, galada yaptığı konuşmada "Axa Sigorta olarak insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak için çalışıyoruz. İnsanlığın geleceği için etkili olacağını düşündüğümüz her alanda varız. Bir sigorta şirketi olmanın ötesinde farklı alanlarda insanlara dokunacak çalışmaları hayata geçiriyoruz" dedi.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Üst düzey roller ve yetkinlikler!..

KURUMLARIN, istenilen amaçlar doğrultusunda yönetilmeleri, yönetsel becerilerin ne kadar doğru etkinlikte uygulamaya konulduğuyla ilgilidir. Bu nedenle, üst düzey yönetici rollerinin beklenen performans etkililiğiyle sergilenmesi kurum için hayati önem taşımaktadır. Etkili lider davranışı rolündeki yöneticiler, üst düzey yöneticilerin sahip olmaları gereken yetkinliklerin tanımlanmasına ve bunların etkili bir şekilde uygulamaya konmasıyla ilgilenirler. Bireysel yetkinliklerin etkin alan yarattığı iş performansında yetkinliğin tanımı; bir işin gerçekleştirilmesi için olağanüstü sonuçların elde edilmesinde ihtiyaç duyulan performansın gösterilmesine yönelik sahip olunan bireysel özelliklerdir. Burada söz konusu olan yönetici rolleri ile yetkinliklerin ilişkisinin de iyice anlaşılması gereklidir. Nedeni, kurumsal performansta, üst düzey yöneticilerin bu rolleri ne kadar iyi oynadığı ve rol için gerekli yetkinliklerin neler olduğudur.

Yönetim için gerekli olan stratejik, operasyonel ve lider yönetici rolleri olarak kategorize edilen bu alanların alt bileşenleri olarak aşağıdaki açılımları yapabiliriz.

Stratejik roller

Kurumun geleceği ve sürdürülebilirliği ile ilgilidir. Bunlar,

Kurum politikalarının oluşturulması,

Uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi,

Kuruluş için bir mükemmellik vizyonunun tanımlanması,

Kuruluşun büyümesine ve çeşitlendirilmesine katkıda bulunma,

Stratejik kaynakların ve kaynak araştırmasının sağlanması gibi uzun vadeli ve kuruluş çapında önemli konularla ilgilidir.

Operasyonlarla ilgili roller

Kurum içi ve dışı çevre faktörlerinin dikkate alınması ve uygulanması ile ilgilidir. Bunlar:

Hacimsel ve kaliteye yönelik hedeflerin belirlenmesi,

Yetenekli çalışanın işe seçilmesi ve yerleştirilmesi,

Denetleme sistemlerinin oluşturulması,

Kriz yönetimi için gerekli uygulamaların belirlenmesi ile ilgilidir.

Lider yönetici rolleri

Karar verici roller için uygun model olmayla ilgilidir. Bunlar:

Büyük kurumsal hedefleri görselleştirmek,

Takipçilerini onlar hakkında heyecanlandırmak,

Üstün performans için ilham vermek, gibi konuları içermektedir.

Bu rollerin önemi kadar, gerçekleştirme sürecindeki yönetsel yetkinliklerinin de sergilenmesi büyük önem taşımaktadır. Kurumsal performansın önemli bileşenlerinden olan yetkinliklerin, yöneticileri tarafından belirgin başlıklar halinde örgüt içinde uygulanmaya konması, yönetim iklimindeki açıklığı ve güveni de beraberinde getirmiş olur.

Yetkinlik bağlamında bulunması gerekli özellikleri sıralamak ve gruplamak gerekirse, dört ana grup şeklinde değerlendirmek mümkün olabilir. Bunlar,

1- Kişinin kendisini ve birlikte çalıştıklarını değerlendirmesi ve yönetimde uzmanlık sergilemesi,

2- Kişinin liderlik özelliklerine bağlı olarak gösterdiği analitik düşünme ve problem çözme becerilerinin yanı sıra karşısındakilerini etkileme gücü ve kişiler arası ilişki kurma başarısıyla da ilgilidir. Ayrıca, takım oluşturma ve amaç odaklı yönetme yetkinliğini de bu grup içinde değerlendirebiliriz.

3- Yönetim becerileri içinde yer alan planlama, motivasyon, zamanı yönetme ve değişime öncülük etme özellikleri,

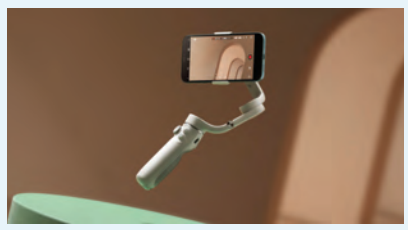
4- Karar verici özelliği bakımından amaç ve eylemlerin uygulanması aşamasında, kendine güvenen, araştırmacı ve yenilikçi uygulamalara yer vermesi,

5- Örgüt içi gelişimi etkileyen takım çalışması ve işbirliğini etkileyen yönetim iklimini oluşturma özelliğinin sergilenmesi olarak gruplayabiliriz.



Bisikletli sürücülere özel hava yastıklı çanta

Bisiklet kullanmak çoğu kişi için motosiklet kullanmaktan daha güvenli. Ancak bu çok da söz konusu değil. Mutlaka burada da güvenlik önlemleri gerekiyor. Bisiklet sürücülerinin kazalara karşı özellikle kafalarını koruması gerekiyor. Bu yüzden de sürücüler mutlaka iyi bir kask kullanmalı. Özellikle elektrikli bisikletler ve yarış bisikletleri ile otomobil yollarına çıkanların bu ürünlere daha fazla ihtiyacı bulunuyor. Peki burada kask takmak dışında başka ne tarz bir güvenlik önlemi alınabilir? Burada cevap bir hava yastığı kullanmak olabilir. Uzun zamandır otomobiller gibi bisikletler için de hava yastıkları bulunuyor ve satışı yapılıyor. Bunların en yenilerinden birisine ise EVOC Sports firması imzasını attı. Firma Commute Air Pro 18 adında, çanta formunda giyilebilir hava yastığı tanıttı. Dizüstü gibi eşyaların taşınmasına da imkan tanıyan çanta, bünyesinde düşme algılama için özel sensörler taşıyor. Bu hassas sensörler düşme durumu anlık olarak algılıyor ve yerleşik hava yastığını sadece 200 milisaniyede açarak bisiklet sürücüsünün boynunu, göğsünü, omuzlarını etkili şekilde koruyor.

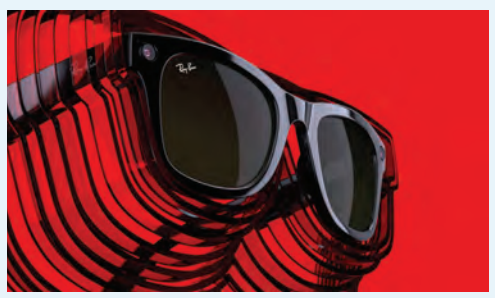


Teleskopik yapılı gimball: DJI OM 5

Drone pazarının en büyük isimlerinden DJI, DJI Osmo Mobile 5 ya da DJI OM 5 için resmi tanıtımı yaptı. DJI OM 5, direkt olarak akıllı telefonlar için hazırlanan bir gimball ya da başka bir deyişle görüntü sabitleme aparatı. Telefon ile yapılan video çekimlerini çok daha stabil hale getirmek için hazırlanan ürün, yerini aldığı modelden önemli bir fark taşıyor. DJI Osmo Mobile ailesinin en yeni üyesi, spesifik olarak teleskopik yapısı ile dikkat çekiyor. Yeni model bir selfie çubuğu gibi uzayabiliyor. Bu açıdan birçok kişi için daha esnek ve kullanışlı bir seçenek olacak, çekim konusunda da güzel imkanlar getirecek OM 5, harici bir bacak ünitesine sahip ve katlanır yapıda olduğundan istenirse cepte dahi taşınabiliyor. Bu teleskopik yapının olumsuz yapısı ise pil ömrü oluyor. Modelin yurt dışı fiyatı 160 dolar.

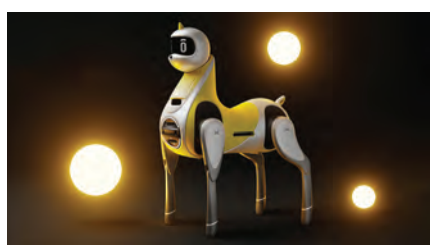
Facebook ve Ray Ban'den işbirliği

Sosyal medya devi Facebook ve gözlük devi Ray-Ban iş birliğinden doğan akıllı gözlük için beklenen resmi tanıtım yapıldı. Facebook ve Ray-Ban tarafından hazırlanan "Ray-Ban Stories" isimli akıllı gözlük modeli, 3 farklı tarzda ve farklı renklerde hazırlanmış. Standart görünümlü bir taşıma kutusu ve şarj kablosu ile gelen akıllı gözlük, normal bir gözlükten çok da farklı durmuyor. Güneş gözlüğü formunda olmasına rağmen numaralı normal cam opsiyonu da olan model, iki adet 5 megapiksel kamera taşıyor. Bu kameralar sayesinde fotoğraf ve kısa videolar çekebilen akıllı gözlük Ray-Ban Stories, su geçirmez değil ancak suya karşı hafif dayanıklı olduğundan gündelik hayatın bir parçası olabiliyor. Mikrofonları olan Ray-Ban Stories, bunları video kaydı yanında sesli komutlar ile yönetim ve telefon görüşmesi için de kullanabiliyor. 300 dolarlık bir başlangıç fiyatı olan gözlük, yerleşik hoparlörleri ile müzik çalabiliyor.



Çocuklar için sürülebilir robot tek boynuzlu at geliştirildi

Çin merkezli elektrikli otomobil firmalarından Xpeng, sürülebilir bir robot tek boynuzlu at tanıttı. Henüz bilgisayar ortamında gösterilen Robotic Unicorn, şirin bir görüntüye sahip. Daha önce karşımıza çıkan robot köpekleri andıran robot, verilen sınırlı sayıdaki bilgiye göre kendi başına hareket edebilecek ve engelleri aşarak yol alabilecek. Bunun için robotun birçok kamera ve sensör ile donatılacağı açıklanıyor. Xpeng, akıllı robot atın çok boyutlu çevre algısı, akıcı hareket etme ve duygusal etkileşim yetenekleri ile dört ayaklı robot mimarisine dayalı olarak tasarlandığını söylüyor. Çocuklara yönelik tasarlanan robot, yük taşımak için de kullanılabiliyor. Robotik at, aynı zamanda akıllı şarj teknolojileriyle de donaltılmış durumda. Robotun, şarjı bittiğinde otomatik olarak şarj istasyonuna gidip kendini şarj edebildiği de aktarılan bilgiler arasında.





Pininfarina imzası taşıyan 1.3 milyon TL'lik yarış simülatörü

Dünyanın en özel otomobil modellerini tasarlayan firmalarından Pininfarina imzalı "Leggenda eClassic Simulator" yarış simülatörü satışa çıktı. İtalya merkezli efsane isimlerden Pininfarina, Leggenda eClassic Simulator ile ses getirdi. Efsane klasik Cisitalia 202'den ilham alan retro görünümlü yarış simülatörü, RM Sotheby üzerinden açık artırmaya açılmış ve fiyatı yaklaşık olarak 164 bin dolar seviyesinde yer alıyor. Sadece kur çarpımı 1.3 milyon TL olan simülatör, birçok süper otomobilden dahi pahalıya satılıyor. Toplamda 9 adet üretilen simülatör, ön kısmında kavisli bir monitör taşıyor ve genel olarak büyük bir şase üzerine kuruluyor. Birçok "sim" yarışçısının sahibi olmak isteyeceği ancak ulaşamayacağı simülatör, The Classic Car Trust (TCCT) ortaklığında hayat bulmuş. Deri detayları göz dolduran bu Pininfarina imzalı sistemin temelinde hangi sim donanımlarının yer aldığı ise henüz açıklanmış değil.

Polestar'dan elektrikli kargo aracı geliyor

Volvo bağlantılı elektrikli otomobil odaklı firma Polestar, beklenmedik bir sürpriz ile karşımıza çıkmıştı. Bu tam olarak bir üç tekerlekli elektrikli kargo aracıydı.
İlk aşamada sadece konsept olacağı aktarılan ürün, orta kısmında istenilen hemen her yükün taşınabileceği bir alan barındırıyor ve kısa mesafeli taşıma ihtiyaçları için uygun görünüyordu. Bu araç konsept olarak kalmayacak. Re:Move için ilk defa bir çalışır prototip sergileyen Volvo, modelin 25 km/s hıza çıkabileceğini ve 2.2 kWh pil paketi üzerine kurulacağını açıkladı. Model dört adet tam boyutlu otomobil lastiğini üzerinden taşıyabiliyor. 180 kg yük taşıyabildiği aktarılan elektrikli kargo aracı, tam olarak ne zaman satışa sunulacak henüz açıklanmış değil.





Akıllı robot çim biçme makinesi: Segway Navimow

Kısa süre önce tanıtılan Segway Navimow, oldukça gelişmiş özelliklere sahip bir çim biçme makinesi ya da başka bir deyişle çim biçme robotu. Akıllı telefon kontrolüne sahip olan Segway Navimow, dijital olarak belirlenen sınırlar içerisinde görev yapıyor ve çocuk ile hayvan koruma sistemlerine sahip. Exact Fusion Locating System ile bulunduğu konumu 2 cm hassasiyet ile belirleyebilen Navimow, yerleşik GPS üzerinden hırsızlık koruması da sağlıyor. Model, çimlerin biçilmesi ihtiyacını otomatik hale getirerek, büyük bahçelere sahip kişilerin hayatını fazlasıyla kolaylaştırıyor. Akıllı süpürgeler gibi şarj ihtiyacı olduğu zaman özel stant ünitesine kendisi gidebilen çim biçme robotu, birden fazla versiyona sahip. Modelin başlangıç fiyatı 1.199 euro seviyesinde yer alıyor. 4G bağlantılı ve GPS'li sürüm içinse 2.499 euro verilmesi gerekiyor.

BMW imzalı elektrikli bisiklet ve elektrikli motosiklet tanıtıldı

BMW, elektrikli bisiklet ve elektrikli motosiklet çıkardı. Elektrikli bisiklet modeli i Vision AMBY, elektrikli motosiklet olan ise Vision AMBY isimlerine sahip. Elektrikli bisiklet i Vision AMBY, fütüristik bir tasarıma sahip. Resmi açıklamaya göre modelin yola göre değişen hız seviyeleri bulunuyor. Bisiklet yolları için 25 km/s, şehir içindeki yolları için 45 km/s, şehir dışında kalan yollar içinse 60 km/s hız belirlenmiş durumda. Fütüristik bir çizgiyi benimseyen Elektrikli motosiklet Vision AMBY, araziye uygun bir model konumunda yer alıyor. Şehir içi kullanımı da mümkün olan elektrikli motosiklet, maksimum 60 km/s hıza çıkabilecek. Bu hız navigasyon sistemi ile bulunulan yola göre otomatik olarak düşürülebilecek.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



İnceleme safhasındaki işlemlerde 7326 sayılı kanun hükümlerinin uygulanması

VERGİ ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırılmasına ilişkin 7326 sayılı Kanunun 4. Maddesi'nde; Kanunun yayımlandığı tarih olan 9 Haziran 2021 tarihinden önce başlanıldığı halde söz konusu tarih itibariyle tamamlanamamış olan vergi incelemeleri ile takdir işlemlerinin durumu düzenlenmiştir. (Maddenin 1, ila 7. Fıkraları)

Bu hükümlere göre; söz konusu incelemeler ile takdir, tarh ve tahakkuk işlemlerine devam edilecek olup, işlemlerin tamamlanmasından sonra tarh edilen vergi ve kesilen cezalar için mükellefler 7326 sayılı Kanun kapsamında yapılandırma talep edebileceklerdir. İnceleme ve takdir işlemi 9 Haziran 2021 tarihinden önce tamamlanmış olsa da, bunlara ilişkin vergi ceza ihbarnameleri 9 Haziran 2021 tarihinden sonra mükellefe tebliğ edilmişse, söz konusu ihbarnameler de bu Madde kapsamındadır. İncelemeye başlama tarihi esas itibariyle mükellef ile müfettiş arasında düzenlenen incelemeye başlama tutanağının düzenlendiği tarihtir.

Yapılandırma için talep süreleri, ihbarnamelerin tebliğ tarihine göre belirlenmiştir. 7326 sayılı Kanunla ilgili süre uzatımına dair 4420 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı da dikkate alınarak bu süreleri aşağıdaki şekilde ifade edebiliriz:

Eğer, ihbarnameler 30 Eylül 2021 tarihine kadar mükellefe tebliğ edilmişse, mükellef bu tarihe kadar yapılandırma başvurusunda bulunabilecektir. Ancak, ihbarnamenin tebliğ tarihi ile 30 Eylül 2021 tarihi arasındaki süre 30 günden az ise, bu durumda 30 günlük başvuru süresi geçerli olacaktır. 30 Eylül 2021 tarihinden sonra tebliğ edilen ihbarnamelere ilişkin olarak mükellefin 7326 sayılı Kanuna göre yapılandırma talep süresi 30 gündür. Başvuru dilekçeleri, Kanuna ilişkin 1 Seri No'lu Genel Tebliğ ekinde mevcuttur.

Yapılandırma talep edilen ihbarnameler için ayrıca uzlaşma, tarhiyat öncesi uzlaşma, ceza indirimi talep edilemez. Yapılandırılan borç dava konusu da yapılamaz.

Yapılandırma talebi üzerine; ihbarnamelerde yer alan vergi aslının %50'si ile vergi ziyaı cezalarının tamamı, usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarının %75'i silinmektedir. Gecikme faizi yerine ise 9 Haziran 2021 tarihine kadar (Kanunun 2/ç Maddesinde tanımlanan) Yİ-ÜFE aylık değişim oranları ile hesaplanan faiz ile bu tarihten sonra gecikme faizi hesaplanmaktadır. Mükellef arta kalan vergi borcu, ceza ve yukarıdaki şekilde hesaplanan faizi ikişer aylık dönemler hâlinde altı eşit taksitte ödeyecektir. Taksitle ödemede Kanunun 9. Maddesinde belirtilen katsayılara göre ayrıca faizlendirme de söz konusudur. Ancak; yapılandırma sonucu hesaplanan borcun tamamının ilk taksit süresi içinde peşin ödenmesi halinde yapılandırılan faizin %90'ı, borcun tamamının ilk iki taksit süresi içinde ödenmesi halinde yapılandırılan faizin %50'si daha silinmektedir. Bu bakımdan; peşin ödeme mükellef için ilave bir avantaj sağlayabilmektedir.

7326 sayılı Kanunun matrah ve vergi artırımı ile ilgili 5. Maddesinin 4. Fıkrasının 7. Bendinde; 9 Haziran 2021 tarihinden önce başlamış ve devam eden vergi incelemeleri ve takdir işlemleri kapsamındaki dönemler için mükellefin matrah ve vergi artırımı yapması halinde ne şekilde hareket edileceği özel olarak düzenlenmiştir.

Sektörün 8 aylık prim üretimi 62 milyar lirayı geçti

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2021 Ağustos sonunda sektörün toplam prim üretim verilerini duyurdu. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Ağustos sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %17,1 oranında artış ile 62 milyar 385 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Toplam üretimin 51.7 milyar lirası hayat dışı taraftan, 10.6 milyar lirası ise hayat tarafından geldi. Branş bazında bakıldığında ise en fazla prim üretimi 14 milyar lira ile zorunlu trafik sigortası olurken söz konusu branşı 8 milyar 292 milyon lira ile kasko branşı izledi. Yangın ve doğal afetler branşı 8.1 milyar lira, hastalık-sağlık branşı ise 7.9 milyar lira ile Ağustos sonu itibarıyla en çok prim üretimi kaydedilen diğer branşlar oldu. Ağustos sonu itibarıyla katılım sigortacılığı toplam prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre %17,1 oranında artış ile 3 milyar 111 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Üretimin 2 milyar 913 milyon lirası hayat dışı taraftan geldi.

BES toplam fon büyüklüğü 176 milyar lira oldu

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 17 Eylül 2021 verilerini açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 175 milyar 900 milyon lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 153 milyar 94 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 22 milyar 799 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 6 milyon 961 bine yükseldi.
Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 17 Eylül 2021 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 6 milyon 44 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 14 milyar 500 milyon liraya yükseldi. İşveren sayısının 232 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 8 milyon 87 bin olarak kayıtlara geçti.



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi S-Cloud'u başlattı

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), sigortacılık sektörüne özel olarak geliştirdiği S-Cloud platformunda kendi ürün ve hizmetlerinin sektör paydaşlarına sunulmasını sağlıyor. Tüm sektör paydaşları "As-A-Service" mantığıyla bu dijital çözümlerden Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) güvencesiyle ve yüksek performansla faydalanacaklar. İlk aşamada 'Analitik Raporlar' kategorisindeki SBM ürün ve hizmetlerinin sektör paydaşlarına sunulacağı, ikinci aşamada paydaşların ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde 'Dijital Servisler', 'Konum Bazlı Servisler', kategorilerinde de hizmet vermeye başlanacağı ve sektör için ölçeklenebilir, gelişmiş çözümler sunulacağı belirtiliyor.

TSB, 2020 katılım sigortacılığı raporunu yayınladı

TSB (Türkiye Sigorta Birliği), Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektör Raporu 2020'yi yayınladı. Katılım sigortacılığı ve BES-OKS alanında 2020 faaliyet yılı içerisindeki gelişmelerin aktarıldığı 24 sayfalık raporda, katılım sigortacılığında mevzuat alyapısındaki değişiklikler ve istatistiki verilere yer verilirken BES-OKS gelişimi, güncel verileri ve fon performansları da değerlendirildi. Rapordaki bilgilere göre; SEDDK'nın "Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik"i ile 2020 yılında katılım sigortacılığı sektöründe yeni bir döneme girildi.



SEFO
Müzik kariyerine 2018'de yayınladığı şarkısı 'Yalan' ile başlayan Sefo, 2021 yılında çıkardığı single'ı 'Bilmem Mi?' ile müzik listelerinde ilk sıraya ulaştı.

YERLİ
1 – Bilmem Mi? - Sefo
2 – Bul Beni - Ezhel
3 – Gecelerin Derdi - Bege
4 – Sen Varsın Diye- Yüzyüzeyken Konuşuruz
5 – Affet Beni Sevgilim - Ege Balkiz ft. Burry Soprano
6 – Ömrüm - Motive ft. Murda
7 – Baba Yak - Kurtuluş Kuş ft. Burak Bulut
8 – Aşığın Kaderi - Sakiler
9 – Yoksa Yasak - Oğuzhan Koç
10 – Rüyamda Buluttum - Can Bonomo ft. Demet Evgar



DRAKE
Drake, son albümü 'Certified Lover Boy' ile müzik listelerinde ilk sıraya ulaştı. Albümdeki 'Girls Want Girls' parçası ise günlük 45 milyon dinlenmeyi geçiyor.

YABANCI
1 – Girls Want Girls - Drake ft. Lil Baby
2 – Stay - The Kid Laroi
3 – Industry Baby - Lil Nas X
4 – Hurricane - Kanye West
5 – Heat Waves - Glass Animals
6 – Volvi - Aventura ft. Bad Bunny
7 – Take My Breath - The Weeknd
8 – Family Ties - Baby Keem
9 – In Da Getto - J Balvin ft. Skrillex
10 – Paris - Ingratax

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Lizbon'a Gece Treni *Pascal Mercier*

Antik diller öğretmeni Raimund Gregorius'un yaşamı, yağmurlu bir günde okul yolunda karşılaştığı Portekizli bir kadından duyduğu Portekizce bir sözcük ve o sözcüğün büyüsüne kapılarak gittiği bir sahafta bulduğu kitapla tümüyle değişir. Lizbon'a doğru yola çıkar. Dilini, geleneklerini bilmediği, kimseyi tanımadığı bu yabancı kente onu sürükleyen, Salazar rejimine başkaldıran Doktor Prado'nun bu sıra dışı kitabıdır. İzini sürdüğü Doktor Amadeu Prado'nun hayat, aşk, yalnızlık, özveri, cesaret, ölüm ve zorbalıkla ilgili notları Gregorius'u kendi sınırlı iç dünyasından koparıp hayata bambaşka bir pencereden bakacağı içsel bir yolculuğa çıkartır.



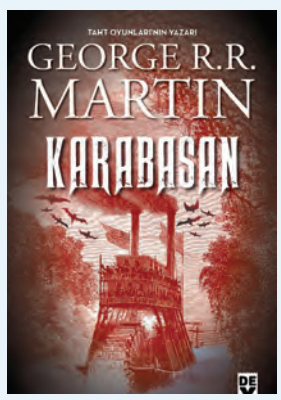
Caste: Toplumda Kast Sistemi *Isabel Wilkerson*

Pulitzer ödüllü gazeteci ve yazar Isabel Wilkerson, bu kitabında Amerika'daki ırkçılığın tıpkı Hindistan ve Nazi Almanyası'ndaki gibi bir kast sistemi olduğu yönündeki cesur bir önermeden yola çıkıp ırkçılığın kökenlerine iniyor. Wilkerson kast sisteminin sekiz dayanağını teker teker açıklayıp kastın hangi temeller üzerine inşa edildiğini incelerken, Hindistan ve Nazi Almanya'sındaki kast sistemleriyle ne tür paralellikler olduğunu da ortaya koyuyor. Kast, çok katmanlı analizleri, gerçek insanların gerçek hikâyeleri, canlı, cesur ve çarpıcı anlatımıyla insanları yüzyıllardır bölen ve birbirinden uzaklaştıran bu sistemi ele alıyor. Irkçılığın tarihi boyunca, aslında ne kadar az şeyin değiştiğini gözler önüne seriyor.



Karabasan *George R. R. Martin*

Usta yazarw George R. R. Martin, vampir kültünü tersyüz ediyor. Başına buyruk bir nehir gemisi kaptanı olan Abner Marsh, zengin bir aristokrat kendisine çok kârlı bir teklifle yaklaştığında bu işte bir bit yeniği olduğundan şüphelenir. Ürkütücü biçimde solgun bir tene ve sert bakışlara sahip Joshua York, ne 1857'nin buzlu kışının Marsh'ın bir tanesi dışında tüm filosunu yok etmesini ne de 10 yıl içinde yatırımını geri alabileceğini umursamaktadır. Marsh onun teklifini reddetmeye niyetlenir. Bu kadar gizemin beladan başka bir şey getirmeyeceğinden emindir. Ama açgözlülüğü ve kibri, York'un büyüleyici bakışlarıyla birleştiğinde tüm kararlılığı yerle bir olur.





AĞIRLIK VE ÖLÇÜ SANATI

Ağırlık ve Ölçü Sanatı, Suna ve İnan Kıraç Vakfı Anadolu Ağırlık ve Ölçüleri Koleksiyonu'ndan yapılan bu seçkiyle ağırlık ve ölçü aletleri etrafında şekillenen ekonomiyi, kültürü, kültürlerarası sistem ilişkilerini, toplumsal güven dinamiklerini ve birimlerin standartlaşmasının yolculuğunu anlatıyor.



KAHVERENGİ YOL PANOLARI

İş Sanat "Kahverengi Yol Panoları" başlıklı podcast serisi ile birlikte Türkiye'nin kültürel zenginliğinin izini sürmek için yola çıktı. Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümüne konuk olan radyo yapımcısı Nihat Sırdar, ülkemizin kültürel miras rotalarına yaptığı seyahatlerini anlatıyor.



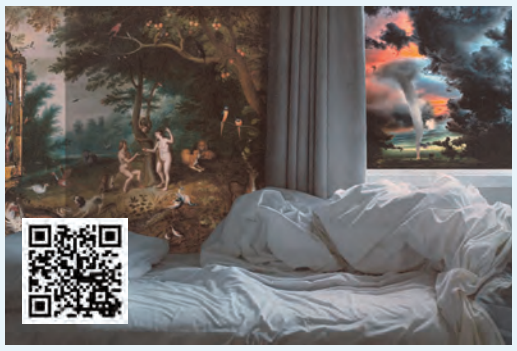
ONAY AKBAŞ ATÖLYESİ

İş Sanat, usta sanatçılar ile sohbet ettiği "Gün Işığında" serisine tüm hızıyla devam ediyor. Programın yeni bölümünde ressam Onay Akbaş'ın atölyesine konuk oluyoruz. Usta sanatçı Akbaş, coğrafyanın insanın karakterinin oluşmasında belirleyici bir yanı olduğuna dikkat çekiyor. Programı QR kod üzerinden izleyebilirsiniz.



ÇANAKKALE ASSOS ÖRENYERİ

MÖ. 6. yüzyılda kurulan Assos antik kenti, sönmüş bir volkanik tepe üzerinde yer aldığı için yapımında işlemesi zor ama son derece dayanıklı olan andezit taşı kullanılmıştı. Anadolu'da inşa edilen ilk ve tek Dor düzenindeki tapınak olan yapı, olağanüstü manzarasıyla ziyaretçilerinin ilgisini çekiyor. Online tura QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



YÜZLEŞME

Yeditepe Üniversitesi'nin kuruluşunun 25. yılında, üniversitenin Güzel Sanatlar Fakültesi mezun ve öğrencilerinin üretimlerinden oluşan, küratörlüğünü Marcus Graf'ın üstlendiği Yüzleşme sergisi, profesyonel sanatçı ve tasarımcılarla sanat ve tasarım öğrencilerinin doğa-kent ilişkisi ve birey-toplum konularına dair soruları tartışmaya açıyor.

MACHU PICCHU

Peru'nun ve dünyanın en ünlü antik şehri İnkalar'a ait Machu Picchu And Dağları'nın üzerinde bulunuyor. Oldukça zorlu olan antik şehrin yolunu yürümeden sanal müze turu ile kolayca gezebilirsiniz. Dünyanın 7 Harikası arasında bulunan Machu Picchu'yu ziyaret etmek için QR kodu okutabilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Sonbahar

BUGÜN 23 Eylül; yaz bitti, bir sonbahar mevsimine daha giriyoruz.

Uzun ve sıcak yaz günleri yavaş yavaş yerini sonbaharın serin rüzgârlarına bırakmaya başladı. Sonbahara "Hazan" mevsimi de diyorlar. Hazan da hüzünü çağrıştırıyor. Ben de sonbaharda hüzünlenirim. Dışarıda yağmur yağıyor, yağmuru çok özledik ama yağmur da hüzünü artırıyor. Dilimde Şekip Ayhan Özışık'a ait bir nihavent şarkıyla yağmura eşlik ediyorum.

Yine hazan mevsimi geldi
Yine yapraklar rüzgârların peşi sıra gidecek.

Yıllar ilerledikçe rüzgârların peşi sıra giden yaprakların sayısı artıyor. Bu yıl daha sonbahar gelmeden nice yapraklar rüzgârların peşi sıra gittiler. Hepimiz aile ve arkadaş çevremizden nice kayıplara uğradık. Pandemi bu süreci hızlandırdı mı bilmiyorum ama rüzgârların peşi sıra gidenlerimizin sayısı çok arttı.

Geçen sene Osman Yücesan hocamla başlayan yaprak dökümü, bu sene sonbaharı beklemeden Timuçin Alpay kardeşimle, değerli büyüğüm İlham Saner'le, sevgili ağabeyim Eşber Erülgen'le, dünyalar tatlısı Ergin Gediz'le devam etti. Son olarak dökülen yapraklara değerli meslekdaşım Ali Yücekök katıldı. Her biri sigorta sektörünün çınarıydılar. Çınarın büyüyüp yeşermesi için ellerinden geleni yaptılar. Ne kadar şanslıyım ki, her biriyle birlikte olabilme imkânını buldum. Osman ağabey hocam oldu, kendisinden nakliyat sigortacılığını öğrendim. İlham ağabey ve Ergin ağabeyle aynı çatı altında çalışma şansını elde ettim. Timuçin kardeşim ve Eşber ağabeyimle birlikte 'Sigortacı'nın köşe yazılarını birlikte paylaştık. Her birinden mesleğimize ve hayata dair çok şeyler öğrendim. Birlikte geçirdiğimiz yıllar, aylar, günler artık anılarda kaldı. Hepsi nurlar içinde yatsınlar mekânları cennet olsun.

Evet, çınarın yaprakları dökülüyor ama şükürler olsun ki dökülen yaprakların yerini yeni yeşeren yapraklar alıyor. Çınarın kökleri sağlam. Tek teselliğimiz bu.

Bugün 23 Eylül, "Sonbahar Ekinoksu". Ekinoks, dünya genelinde gece ve gündüz sürelerinin eşit olduğu gün olarak biliniyor. Aynı yaşamla ölümün eşitlenmesi gibi...

Ekinoks kelimesinin kökeni; Latince, 'Aequi', 'Eşit' ve 'Noct', 'Gece' kelimelerinden türeyen 'Aequinoctium'. Gündüz ile gecenin eşit olması durumunu ifade eden Ekinoks, yılda iki kez tekrarlanıyor. Güneş ışınlarının ekvatora dik olarak geldiği bu durum kuzey yarıkürede 21 Martta; güney yarıkürede ise 23 Eylülde iki kez yaşanıyor. Bu günler, bu yarıkürelerde ilkbahar ve sonbaharın başladığı günler.

Biz, Kuzey Yarım Küre'de yaşayanlar için son bahar başladı bu günden itibaren geceler, gündüzlerden uzun olmaya başlayacak ve bu durum 21 Aralığa kadar devam edecek; 21 Aralık'ta en uzun gece yaşandıktan sonra günler tekrar uzamaya başlayarak geceler kısalacak.

Dünya yaşadıkça bu böyle devam edip gidecek. Bazı dönemlerde daha fazla karanlık; bazı dönemlerde daha fazla aydınlık... Tabii biz daha uzun aydınlıklar yaşamak isteriz.

Ekinoks bize gece gündüz eşitliğini yaşatıyor. Aynı yaşamla ölümün eşitliği gibi... Eşitlik çok güzel ama acaba gerçek hayatta bu eşitlik var mı? Tabii ki yok. Beklemek de çok iyimserlik olur.

Ama iyimserliğe devam... Hayata iyi bakalım ki o da bize iyi baksın. İşte tam burada yine aklıma bir şarkı takılıyor. Güftesi Faruk Nafiz Çamlıbel'e bestesi Arif Sami Toker'e ait.

Gam çekme güzel n'olsa baharın sonu yazdır,
Sevdaların en coştuğu yer şimdi boğazdır.
Tekrar ediyor söylediğim şarkıyı dağlar,
Körfezde kopan kahkahalar Göksu'da çağlar.

Rüzgârda sürüklenen yaprak olmadan önce çıkarabildiğimiz kadar hayatın tadını çıkaralım. Bir an önce aydınlık günlere kavuşmak dileğiyle yazı beklemeye devam edelim.

İstanbul, 23 Eylül 2021



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Melisa Kokusu

10 gündür Yalıkavak'tayım ve birkaç gün daha buralardayım. Yıllardır kesintisiz en uzun tatilim olacak bu ve sizler bu yazıyı okuduğunuzda ne yazık ki bu tatil de geride kalmış olacak.

En son Kurban Bayramı'ndan birkaç hafta önce buralardaydım ve o dönemde buralara yaşanacak akını ve kalabalıkları düşünüp Eylül başına ertelemiştik bir sonraki gelişimizi.

Öyle de yaptık, iyi de yaptık, geldik, gördük ve işte izlenimler...

Yalıkavak, Bodrum Merkez, Gümüşlük, Gündoğan...Tüm esnaf dertli. Özellikle Batılı turist ve yabancı yatçıların gelmiyor olması çok vurmuş bu kesimi. Yerliler belki idare ettiriyor bir ölçüde ama hem fiyatlar, hem de alışveriş/ziyaret sıklığı önemli darbe vurmuş cirolara.

Maske, mesafe, hijyen konusu da karışık. Buralarda yaşayan, özellikle 40 yaş üstü kesim yüksek yüzdeyle riayet ediyor önlemlere. Fakat aynı özeni gençler ile günü birlikçilerde görmek zor. Sıcaktan ve kalabalıktan bunalan bir kısım insanın maskeyi çene altı aksesuarı veya bileklik olarak kullanıyor olması da cabası.

İşletmelerde, özellikle de restoran ve kafelerde görünür alanlarda uyarılar ve yeterli hijyen malzemesi mevcut. Hemen tüm işletmelerde müşteriler için maske de bulunuyor. Fakat aynı özeni masa düzeni ve masalara servis ekiplerinde görmek zor. Mevsim ve yöre itibarı ile neredeyse tüm işletmelerin açık havada olması bir derece rahatlatıcı belki ama yine de önlemler konusunda bariz bir boşlama ve önemsememe tavrı da var.

O yüksek sezon trafiği, tek bir yer bulunamayan otoparklar ve normalin 3-5 katı süren yolculuklar bitmiş çok şükür. Fakat yine de ana arterler ve belli bölgelerde hala geçici tıkanmalar var. Sanıyorum bu da birkaç yıl öncesine göre 3-5 kat artan yerleşik nüfusun sonucu.

Sezon sonu, sezon dışı gelmenin en iyi yanlarından biri de istediğin yere gidebiliyor olman, hatta çoğu yere rezervasyonsuz bile gidip iyi masalar bulma fırsatı. Bildiğimiz ve özlediğimiz yerlerin hepsine gitmeye çalıştık ve gittik de. Yüksek sezonda yer bulmanın çok zor olduğu bu yerlerin en kalabalığında bile ancak yarı yarıya civarında idi doluluk. İşletme sahipleri için pek de olumlu olmayan bu durum bizim gibi geçiciler için mutluluk veren bir durum tabii. Koşuşturma ve gürültüsüz, zamana karşı her şeyi bir an önce tüketme çabasındaki kitlelerden uzak sakin ve huzurlu bir yemek keyifli bir tatilin olmazsa olmazı.

Ciddi bir su sorunu var buralarda. Aynı şekilde diğer altyapı konularında da sıkıntılar var. Sebep aynı, plansız ve çok hızlı artan yapılaşma, bunun sonucu artan nüfus, bir de üstüne pandemi nedeniyle tam zamanlı yaşamaya başlayanlar.

Tabii aynı sokak boyunca önce lağım, sonra kebap, ama en sonunda da insanı kendinden geçiren müthiş bir melisa kokusu. Kokulardaki çelişki başka başlıklar altında da var tabii ama her şeye rağmen iklimin uygunluğu, insanının düzgünlüğü ve onlarca yıldır perçinlenen bohem ve renkli yaşam algısı ile cazibesi artarak devam ediyor buraların. Öyle ki en yakınlarımdan bir kısmı kalıcı yerleştiler buraya. Önemli bir diğer kısmı senenin en az yarısını burada geçiriyorlar. Benim gibi bir grup da her fırsatta gelenler.

Biraz çocukluğumun Kadıköy'ü oldu Bodrum yarımadası. O Kadıköy'de evim, ailem, arkadaşlarımın çoğunluğu, okulum, spor yaptığım tesis, gittiğim sinema &tiyatro... hepsi vardı. Bodrum da gitgide böyle bir yer olmakta bazılarımız için.

Öte yandan yine de şehirde yaşamakta direniyorum ve benim için hala kısa bir kaçış ya da en kabası birkaç haftalık bir tatil beldesi burası. Bir gün tamamen gelir miyim buralara hala kestiremiyorum, gelirsem yapabilir miyim bilmiyorum da. Ama mesela şimdiden önümüzdeki yılbaşını buralarda geçirmek için eş-dostla görüşüyorum.

Akşam bir dostumuza yemeğe gidiyoruz ve dönüşte yine o müthiş melisa kokusu eşlik edecek bize eve girerken...

Düşününce zor geliyor insana bunları bırakıp gitmek ama bir sonraki gelişin coşkusu ve heyecanı için de dönmek gerek kesinlikle.

Görüşmek üzere,



Müttefik

KÜNYE
Yönetmen: Robert Zemeckis
Senaryo: Steven Knight
Oyuncular: Brad Pitt, Marion Cotillard, Jared Harris
Türü: Gerilim
Platform: Amazon Prime

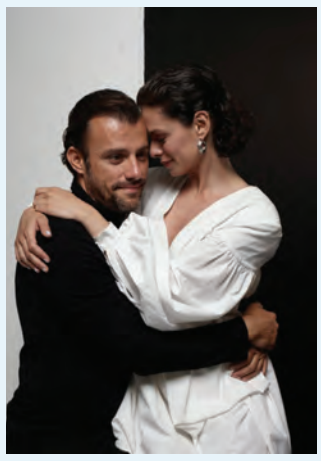
Romantik savaş türü Müttefik filmi birbirine aşık olan iki apayrı insanı temel alıyor. İstihbarat subayı Max Vatan 1942 yılında Kuzey Afrika'da düşman hattında savaşmaktayken, Fransız direniş savaşçısı Marianne Beausejour ile tanışır. İkili hemen birbirlerine aşık olurlar. Londra'da tekrar bir araya geldiklerinde ise aşkları savaşın büyük baskısına direnip direnememenin sınavını vermek zorunda kalacaktır.



DİZİ/ BİLİMKURGU

Future Man

Josh Futterman, anne ve babasıyla yaşayan, öz güveni düşük bir kapıcıdır. Üstün olduğu tek şey, distopyan bir dünyada geçen Cybergeddon isimli video oyununda dünyada birinci sıraya yerleşen "Future Man" karakteridir. Josh, son seviyeyi atladığında oyunun içinden geldiğini iddia eden esrarengiz karakterler tarafından ziyaret edilir ve kendisine dünyayı kurtarmak için seçildiği söylenir. Diziyi Gain üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/ROMANTİK

İlk ve Son

Romantizm temalı dizi "İlk ve Son", Deniz ve Barış'ın 10 yıla yayılan ilişkilerinin hikayesini konu ediniyor. 20'li yaşlarının ortasında tanışan ve evlenen iki gencin, boşandıkları güne kadar geçen; bazen güneşli, bazen bulutlu, bazen fırtınalı, bazen imkanlı, çoğu zaman ise imkansız olan aşk hikayesi. Özge Özpirinççi ve Salih Bademci'nin başrollerini paylaştığı diziyi BluTv platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/KOMEDİ

The Chair

2021 yapımı olan dizi The Chair, İngiltere yer alan prestijli Pembroke Üniversitesi'ne İngilizce Bölüm Başkanı olarak atanan Dr. Ji-Yoon Kim'in hikayesini konu ediyor. Üniversitede bu bölüme gelen ilk kadın ve Asyalı olan Ji-Yoon Kim, bu süreçte bir dizi zorlukla karşılaşır. Komedi ve dram türündeki 6 bölümden oluşan diziyi Netflix platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



Kare

KÜNYE
Yönetmen: Ruben Östlund
Senaryo: Ruben Östlund
Oyuncular: Claes Bang, Elisabeth Moss, Dominic West
Türü: Dramatik Komedi
Platform: MUBI

Christian, Stockholm'de bir modern sanat galerisinde çalışmaktadır ve projelerinden biri de The Square olarak adlandırılan alandır. Bu alan büyük bir toplumda farklı katmanlardan, farklı sosyal sınıflardan gelen insanların küçük bir yansımasıdır ve Christian ziyaretçileri insanlara güvenmeli mi güvenmemeli mi sorusu ile iki farklı yoldan birini seçmeye davet etmektedir ve bu soru seyircileri tüm film boyunca takip eder.



FİLM/DRAM

Chungking Express

Film iki farklı kırık kalpli insanın içine düştüğü benzer çıkmazları, hem dokunaklı hem de eğlenceli bir üslupla anlatıyor. İlk yarısında sevgilisinden ayrılan ve bu ayrılığın üstesinden gelemeyen bir polis memuru olan Cop 223'ün dramını izlerken, ikinci yarıda da benzer bir şekilde sevgilisinden ayrılan ve bunalımlı ruh haliyle bu ayrılığın üstesinden gelmeye çalışan bir diğer polisin, Cop 663'ün hikayesine tanık oluyoruz. Film Mubi'de.



DİZİ/AKSİYON

ZeroZeroZero

ZeroZeroZero; Amerika'dan Avrupa'ya yapılan bir kokain sevkiyatını anlatıyor. Kokain ticaretinin kontrolü için mücadele eden Meksika kartelleri, Calabria mafyası, yozlaşmış açgözlü iş adamları dahil olmak üzere, birbirinden farklı ama aynı derecede şiddet içeren suçlar üzerinden, güç düşkünü sabıkalı grupların verdikleri savaşın hikayesi; gerçekçi bir dille işleniyor. Dizi, BluTv'de.



FİLM/DRAM

Fences

Dram türündeki film Fences, 1950'lerde ailesini geçindirmek için çabalarken bir yandan da ırk ilişkileri ile mücadece etmeye çalışan Afro-Amerikan bir babanın hayatını anlatıyor. Usta oyuncu Denzel Washington'ın yönetmenliğini üstlendiği filmin senaryosu ise August Wilson'a ait. Dönem filmi Fences, Amazon Prime platformu üzerinden izleyicilerin ekranlarına geliyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Aralıklı oruç

BESLENME konusu açılınca son dönemde özellikle herkes aldığı kilolardan şikayetçi olmakta. Uzun süre evlere kapandığımız pandemi süresi boyunca bu süreçten kilo almadan çıkabilmek gerçekten bir "challenge" haline gelmişti. Beslenme, hayatta kalmamız için gereken bir ihtiyaç olmaktan çıkıp canımız sıkıldıkça, mutsuz oldukça, vakit geçsin diye yaptığımız bir etkinliğe dönüştü.

Bu dönemde hem kilo verme amaçlı uygulayabileceğimiz hem de sağlıklı yaşam adına faydaları oldukça fazla olan "aralıklı oruç" yöntemi ilgimi çekmeye başladı ve bu konuda araştırmalar yaptım. Her din ve kültürde oruç tutma geleneği bulunmakta bildiğimiz gibi. Yani bu yöntem yeni moda bir diyet tarzı olarak lanse edilse de kökleri çok eski dönemlere dayanan bir sağlıklı yaşam modeli aslında.

Faydaları bilimsel olarak da kanıtlanan aralıklı oruç yöntemi; kalp ve damar hastalıklarından, şeker, tansiyon, beyin sağlığı, enflamasyon kaynaklı hastalıklara kadar tüm sağlık sorunları için fayda sağlıyor. Bir de beni çok şaşırtan bir faydası var ki bunun tıp dilindeki adı "otofaji". Otofajinin faydalarını bilimsel anlamda araştıran Japon bilim insanı Yoshinori Ohsumi 2016 yılında Nobel Tıp Ödülü'nü kazandı. Vücudumuz uzun süreli açlıklarda, özellikle 18-24 saat arası açlıklarda, yeni ve daha sağlıklı hücreler oluşturmak amacıyla hasarlı hücrelerini temizlemeye başlıyor. Hücrelerde birikmiş olan toksik etki yaratabilecek tüm proteinler bu süreçte vücuttan atılıyor. Bu aslında evrimsel bir koruma mekanizması. Otofaji, aynı zamanda virüs ve bakterileri de hedef aldığı için bağışıklık sistemimiz için de son derece faydalı bir süreç.

Otofajinin bir diğer ve önemli faydası da sinir hücrelerinin hayatlarını devam ettirebilmesine katkıda bulunması. Hatta bilim dünyası otofajinin Alzheimer ve Parkinson gibi nörodejeneratif hastalıklara da engel olabileceğini öngörmekte. Bir düşünün! Engellemek ve tedavi etmek için uğraştığımız bu hastalıklar meğer sadece belli bir süre aç kalarak çözülebiliyormuş. Ne kadar umut verici değil mi? Unutmadan bir de aralıklı oruç hem uyku kalitemizi arttırıp daha zinde ve enerjik olmamıza hem de genel olarak kendimizi mental anlamda iyi hissetmemize fayda sağlıyormuş.

Şimdi gelelim aralıklı orucu nasıl uygulayabileceğimiz konusuna efendim. Haftada iki gün 16 saat aç kalma, 8 saat yeme şeklinde beslenme aralıklarınızı düzenleyebilirsiniz. Örneğin akşam yemeğini saat 7-8 gibi yedikten sonra ertesi gün saat 12'ye kadar aç kalmak şeklinde. Bu arada su ve şekersiz çay-kahve serbest. Yine haftada iki gün 24 saatlik oruçlar da önerilmekte. Bu şekilde dört haftalık bir oruç dönemi, yukarıda saydığımız faydaları görebilmemiz için gerekli. Bir diğer yöntem de haftanın ardışık olmayan iki günü sadece 500-600 kalori tüketip diğer günler normal beslenme düzenine geçmek. Tabii takdir edersiniz ki yemek yediğimiz aralık boyunca aç kaldığımız saatlerin acısını çıkarırcasına yemek bu yöntemin faydalarını görmemizi engelleyecektir.

Hem daha az kalori alıp hem de metabolizma hızımız artınca kilo vermek de zaten otomatik olarak mümkün olacaktır. Asla bir kilo verme ve diyet programı olmayan ama sonuçları arasında kilo vermenin yanında pek çok sağlık faydası da bulunan sistematik bir açlık durumundan söz etmeye çalıştım bugünkü yazımda. Kronik bir rahatsızlığı veya tıbbi bir riski söz konusu olanların elbette bu yöntemi uygulamadan önce doktorlarına danışmalarında fayda var.

Umarım uygulayıp faydalarını görürsünüz.

Herkese sağlıklı ve keyifli günler.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



THE DIGITAL INSURER ARTIK TÜRKİYE'DE

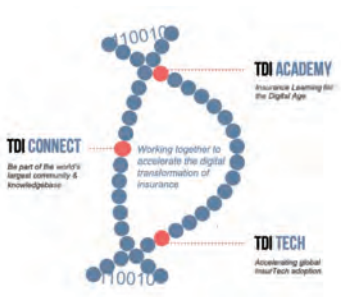
"Sigorta profesyonelleri için heyecan verici bir zamandayız"

Sigorta sektörünün, teknolojiyi kullanarak müşterilere değer sunma fırsatları açısından en heyecan verici zamanlarından birini yaşadığını söyleyen The Digital Insurer (TDI) kurucusu Hugh Terry, Türkiye'de sunacakları CDI+Türkiye eğitim programına ek olarak, önümüzdeki 6 ay içinde Türkiye insurtech haritasını globale ulaştıracaklarını ve sanal bir dijital sigorta topluluğu olan TDI Connect Türkiye'yi başlatacaklarını söyledi.

Tüm sektörler için dijital dönüşüm sürecini başarıyla gerçekleştirmek ve geleceğe uyumlanmak en önemli gündem maddeleri arasında. Sigortacılık alanında bu konuda son yıllarda öne çıkan global inisiyatiflerin başında The Digital Insurer (TDI) geliyor. Bu ay, TDI kurucusu Hugh Terry ile keyifli bir röportaj yaptık. TDI bünyesindeki hizmetlere ek olarak, özellikle dijital sigortacılık alanında kapsamlı eğitim ve gelişim programları sunan TDI Akademi hakkında konuştuk.

Merhaba Hugh. Öncelikle senden "The Digital Insurer" platformunun hikayesini kısaca dinlemek isterim. Neden TDI'ı kurmaya karar verdin?
30 yılı aşkın süredir sigorta sektörünün içindeyim. Bunun son 20 yılını ise, teknolojiyi kullanarak, farklı şapkalarla girişimci olarak geçirdim.
The Digital Insurer (TDI) platformunu, teknolojinin sigorta sektörüne olan etkisini keşfetmek ve bu bilgi birikimi başkaları ile paylaşmak üzerine 2012 yılında kurduk. Hızla bilgi temelli bir topluluk olarak gelişti. Bugün bizimle "sigortacılığın dijital dönüşümünü hızlandırmak için birlikte hareket ediyoruz" vizyonumuzu paylaşan tüm dünyadan 40.000'i aşkın kişi TDI'ın bir parçası.

TDI'ı oluşturan ana yapı taşları neler? TDI bünyesinde ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?
Aşağıdaki resimde göreceğiniz üzere hizmet yelpazemiz 3 ana başlıktan oluşmaktadır.
TDI Connect - Bizim dijital sigortacılık üzerine online olarak bir araya gelen topluluk olarak kurguladığımız ana platformumuz.
TDI Tech - Dünyanın en geniş sanal insurtech ağı. Burada tüm üyelerimiz ihtiyaçları doğrultusunda ekosistemimizdeki teknoloji çözümlerine ulaşabilmekteler.



TDI Academy - Dijital sigortacılık üzerine hazırlanmış sanal eğitim&gelişim programı. Tüm hizmetlerimiz TDI web sitesi üzerinden herkesin giriş yaparak erişim sağlayabileceği şekilde sunuluyor. Yaklaşımımız ulaşabildiğimiz kadar fazla kişiye bu hizmetleri ulaştırarak sigorta sektörünün teknolojik gelişimini desteklemek ve dijital olgunluk seviyesini iyileştirmek. Dijital sigortacılığa ilgi duyan, bilgi veya deneyim paylaşmak isteyen bireyleri dijital platform üzerinde bir araya getirmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz.

Bugün ana odağımız TDI Akademi olacak sanırım. TDI Akademi hakkında bize biraz daha detay bilgi verebilir misin?
2019'da dijital sigorta konusunda sağladığımız



içerikler ve sektör uzmanlarına benzersiz erişim gücümüzün, bu alanda bir öğrenme & gelişme programı sunmak için bizi iyi bir konuma getirdiğini fark ettik. Pratik, modern ve elbette tasarım olarak dijital olacak şekilde bir program oluşturmak istedik ve TDI Akademi ortaya çıktı. 2 yıldan daha az bir süre içerisinde tasarladığımız bu programı 50 ülkede 5.000'den fazla kişiye ulaştırarak oldukça iyi bir sonuca ve pozitif geri bildirime ulaştık.
7 kurstan ve her bir kursta 8 dersten oluşan programımız aşağıdaki gibi 3 kategoriden oluşmaktadır.
ADI (Associate Digital Insurer)- Yaklaşık 7 aylık bir eğitim takviminin işlendiği, global ve tüm dünyadan katılımcıların eş zamanlı ilerlediği sanal mini-MBA programı
CDI (Certificate in Digital Insurance)- Kullanıcıların on-demand (istekleri doğrultusunda) bir yapıda, dijital platform üzerinde bireysel olarak ilerledikleri program
PRIME Kurumsal lisans & üyelik- Şirketlerin, dijitalleşme konusunda mümkün olduğunca çok çalışanına dokunmak için, uygun gördükleri şekilde, isteğe bağlı bir yapıda öğrenim programını çalışanlarına sunmalarına olanak tanıyan programımız. Her katılımcının, kurslarımızı veya derslerimizi, şirketlerinin isteğine bağlı olarak kendilerince özel oluşturdukları program.

Türkiye pazarındaki planlarınızdan da kısaca bahseder misin?
Türkiye pazarını, ölçeğinin büyüklüğü ve her yıl gerçekleşen güçlü büyüme oranlarına bakarak, sigortacılıkta inovasyon konusunda uzun vadede oldukça farklı konumlanacak bir seviyede görüyoruz.
Türkiye'deki dijital sigorta topluluğuyla ilişki kurmayı ve bu topluluğun küresel dijital sigorta topluluğuna bağlanmasına yardımcı olmayı, aynı zamanda Türk sigorta sektörü hakkında daha fazla bilgi edinmeyi planlıyoruz. Bu 2 yönlü diyaloğun ilgili herkes için çok faydalı olacağına inanıyoruz.

Bu açıdan CDI + TÜRKİYE programı öne çıkıyor sanırım. Hedef kitle kimlerdir? Neden bu programa katılmalı sigortacılar?
"CDI + TÜRKİYE", global ölçekte sunulan on-demand dijital sigortacılık eğitim & öğretim programımızın yerel uzmanlar ve onların katkıları ile harmanlanması sonucu oluştu. Gerek canlı tartışma grupları gerekse grup projeleri ile karma bir şekilde oluşturulmuş, gelecek global dünyayı hedefleyen, yerel pazardaki profesyonellerin kariyer gelişimlerine odaklanmış bir eğitim & öğretim programıdır.
CDI + TÜRKİYE programı, 4 aylık bir eğitim döneminden oluşmaktadır. 2 haftalık dönemlerle sanal ortamda "on-demand" yapıda dersler tamamlanacak, sonra da her iki haftada bir bu tamamlanmış kursların konu başlıkları hakkında canlı tartışma grupları olacak. Ayrıca, programa dahil olan katılımcılar, program sonunda, grup olarak sigorta sektörü için inovatif bir proje sunacaklar. Bu şekilde, katılımcıların programı başarı ile tamamlamalarını bekliyoruz.
On-demand olarak ilerleyen programın içerikleri İngilizce olup, daha önceden kaydedilmiş eğitim videolarında Türkçe dahil 12 dilde altyazı bulunuyor. 2 haftada bir gerçekleşecek olan canlı tartışma grupları ise Türkçe olarak gerçekleşecek.
Bu projede seninle birlikte çalışacağımız için çok heyecanlıyız. Sigorta, teknoloji ve insurtech alanındaki deneyim ve bilgi birikimini getirerek, bu programı yönetecek olmandan dolayı mutluluk duyuyoruz.
CDI + TÜRKİYE programına başvurular almaya başladık. İlk dönem Kasım ayında başlıyor olacak.

Son olarak ne eklemek istersin?
TDI, sigortacılığın dijital dönüşümü için çeşitli paydaşlar ile birlikte çalışmalar yürüten global bir bilgi merkezi olarak yoluna ddevam ediyor.
CDI+Türkiye eğitim programına ek olarak, önümüzdeki 6 ay içinde bu pazara yönelik önceliklendirdiğimiz 2 konu var;
1.Türkiye insurtech haritasını, global networkümüze lanse edeceğiz.
2.Türkiye'de ve aynı zamanda küresel topluluğumuzda, bilgi ve network iletişimi için başvuru noktası olmasını umduğumuz, sanal bir dijital sigorta topluluğu olan TDI Connect Türkiye'yi başlatacağız.
Müşterilere daha iyi bir deneyim sunmak ve hizmetlerimizi daha etkili hale getirmek için teknolojiyi kullanma fırsatları açısından, birçok sigortacı için en heyecan verici zamanlarından birini yaşıyoruz. Önümüzdeki yıllarda sigortacılığın dijital dönüşümünü hızlandırmak için birlikte çalışmayı dört gözle bekliyoruz!

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu — Bir Konuk"

Robotik Süreç Otomasyonu (RPA – Robotic Process Automation)



Faik Uygur
Robomotion
Kurucu Ortak

Dijital dönüşüm ile birlikte işletmeler süreçlerini daha verimli ve üretken hale getirmek için çeşitli bilgisayar uygulamaları ve/veya internet tarayıcı üzerinden erişilen uygulamalar kullanmaya başladı. Bilgisayar başında çalışanların zamanlarının büyük bir kısmı bu uygulamalara veri girişi yaparak yada önceden girilmiş verileri sorgulayarak geçer.

Bu işlerin çoğu aslında kural tabanlı, adımları belirli ve tekrarlı işlerdir. Ancak bu tarz işler genel olarak katma değeri düşük ve sürekli tekrar edildiği için insan hatasına da açık işlerdir. Eğer bu adımları iyi tanımlayabilir, iş yapılırken verinin nereden alınıp nereye, nasıl yazılması gerektiği gibi kuralları yazılı hale getirebilirsiniz. Yeni işe başlayan bir çalışan dahi bu adımları uygulayarak hızlıca işi yapmaya başlayabilir.

Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) nedir?

Robotik Süreç Otomasyonu; kural tabanlı ve tekrarlanan iş akışlarının otomasyonu için kullanılan yazılım robotları teknolojisidir. Robotlar, bir insanın bilgisayarda uygulama arayüzlerini kullanırken yaptığı klavye ve fare hareketlerini taklit ederek çalışır.

Fiziksel robotlar değil, adından da anlaşıldığı üzere bilgisayarlara kurulan yazılımlardır. Kurulduktan sonra bilgisayarınızı sizin gibi kullanabilirler. Hatta yazılım robotları bilgisayarınızda çalışırken ekrana baktığınız zaman sanki uzaktan birisi bilgisayarınıza bağlanmış da kullanıyor gibi algılarsınız.

Bu özellikleri sayesinde yazılım robotları adeta bir dijital çalışanınız gibidir. Adımları belirli, kuralları tanımlı işlerinizi 7/24 aralıksız ve neredeyse sıfır hata ile yapabilirler.

RPA 2.0 (Hiper Otomasyon = Robot + Yapay Zeka)

Yazılım Robotları sadece kendisine öğretilmiş adımları ve kuralları işletebilir. Robotlar göremez, duyamaz, okuyamaz ya da verileri yorumlayamaz. Bunlar RPA 1.0, yani ilk jenerasyon yazılım robotları için geçerliydi.

Geçtiğimiz 10 senede yapay zeka algoritmaları gelişerek hayatımızın her yerinde kullanılmaya başlandı. Telefonunuz artık sizi yüzünüzden tanıyarak açılıyor. Sosyal medya içerikleriniz sizin ilgi alanınıza göre şekilleniyor. Sesli dijital asistanlardan konuşarak bilgi alabiliyoruz. Geçmiş verilere bakarak ileriye dönük tahminlerde bulunabiliyoruz.

RPA 2.0 (Hiper Otomasyon), işte bu ileri teknoloji yeteneklerinin yazılım robotlarına kazandırılması ile ortaya çıkmıştır. Artık robotlar dokümanları okuyup anlayabilir, yazdıklarınızı yada söylediklerinizi yorumlayarak istediğiniz işi yapabilir duruma geldi.

Sigortacılık Sektörü Uygulama Alanları

Sigortacılık başta teklif, poliçe girişi ve iptali, talep/şikayet yönetimi ile hasar süreçlerinin yürütülmesi gibi işlerde manual veri girişlerinin yoğun olduğu, bu işleri yaparken de sürekli farklı sistemlerden veri toplanması gereken bir sektör. Bunlar tam da robotların fayda sağlayabileceği ideal alanlar.

Robotların diğer bir avantajı da eski ve yeni sistemler ile sorunsuz çalışabilmeleridir. Eski sistemlere olan bağımlılık sebebiyle, yeni sistem geçişlerinde genelde entegrasyon sorunları yaşanır. Robotlar burada sistemler arası entegrasyonlar için de kullanılabilir. Bir sistemden diğerine sürekli veri aktarımı yapabilir, aradaki haberleşmeyi ya da senkronizasyonu sağlayabilir.

Sonuç olarak yapay zeka ile çalışan yazılım robotlarını süreçlerine dahil eden işletmeler zaman ve verimlilik avantajı sağlar. Robotlar müşteri taleplerini iş saatleri dışında da karşılayabilirler, dolayısı ile rekabet avantajı da sağlar.

Okuma tavsiyeleri

Robotların Yükselişi - Martin Ford

https://www.robomotion.io/blog/

Sigortacılar değişim kaslarını güçlendirmeli

COVID-19'un başlattığı değişim sonucunda şirketler işbirliği modellerini yeni bir vizyonla gözden geçiriyor. Çok paydaşlı modellerin oluşturduğu ekosistemlere olan ilgi artıyor. Bu ilgi yeni çalışma modellerine farklı bir bakışla harmanlanabilir.

Hem değer oluşturma hem de değeri müşteriyle paylaşma süreçlerinin sigortacılık özelinde büyük ölçüde değiştiği açık. Başarılı olmak isteyen sigortacıların iş süreçlerini günümüz müşteri ihtiyaçları doğrultusunda tepeden tırnağa yeniden tasarlaması gerekiyor. Bu değişim ise kaçınılmaz olarak yeni liderlik modellerine iştahın yüksek olduğu bir iş dünyasında gerçekleşiyor. 2020 yılı sektörde süratli bir dönüşümün katalizörü olmuştu. Dünya çapında yaygın ve hızlandırılmış bir şekilde gerçekleşen dijital dönüşüm, eldeki dijital yapı taşlarını kullanarak pek çok yeniliği hayatımıza soktu. Önümüzde ise nasıl şekilleneceğini tam olarak bilmediğimiz ve ancak tahmin yürütebileceğimiz bembeyaz bir sayfa var. Hiç olmadığı kadar belirsiz bir geleceğe doğru yol alıyor olmamız sigorta şirketlerinin kaçınılmaz olarak değişim kaslarının güçlenmesine yol açacak.

ÇOK PAYDAŞLI İŞBİRLİĞİ

Sigortacıların, müşterilerin her an değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayabilmesi için öngörülü davranarak hizmetlerini güncellemesi ve aynı zamanda işbirliklerini pekiştirmesi gerekiyor.
Müşteriye yeni yollardan ulaşmanın anahtarı ise "gelecek için hazır" olarak nitelenebilecek teknoloji ve operasyonlarda yöneticilerinin %77'si sektördeki en önemli davranışsal değişimi COVID-19'un tetiklediği konusunda hemfikir. Genelde yüzyüze temasa dayanan sigorta sektörü uzaktan çalışma döneminde hem insan kaynağı bulunması ve motivasyonun yüksek tutulması hem de yönetim noktalarında yeni çözümler bulmak için teknolojiye sarıldı. Rakamlar da ilgi çekici; sektör yöneticilerinin %43'ü uzaktan çalışma için yeni dijital araçlara yatırım yaptıklarını belirtirken, %48'i uzaktan çalışmayı destekleyecek bulut tabanlı yeni teknolojilere yatırım yaptıklarını söylüyor. Rapora göre geleceğin liderleri iş gücünün geleceğini bir sorun değil, bir değer yaratma aracı olarak görenler olacak.

EKOSİSTEMLER SAYESİNDE "BEN"DEN "BİZ"E GEÇİŞ

Raporda vurgulanan bir diğer nokta ise dayanıklı, güvenilir ve güvenlikli işbirlikleri için günümüzün adeta değişim için bir fırsat olması. COVID-19 bu belirsizlik ortamında büyüklüğü ne kadar olursa hiçbir şirketin tek başına ayakta kalamayacağını, küresel devlerin bile çare bulmakta zorlandığını açık bir şekilde gösterdi. Pandemi sonrasında gözlenen bu durum aynı zamanda yeni bir işbirliği modeline ihtiyaç olduğunu ortaya koyuyor.

%90

Sigortacıların %90'ı çok paydaşlı bir sistemin oluşturacağı ekosistemin değer üretmek için dirençli ve değişime uyumlu bir temel oluşturacağı görüşünde.

%280

Accenture'un gerçekleştirdiği araştırmaya göre iş sürecini geleceğe hazır hale getiren şirketler kurumsal kârlılıklarını %280, verimliliklerini ise %170 oranında artırıyor.

saklı. Accenture'un Tech Vision raporuna göre şirketlerin teknolojik mimarileri üzerinden rekabet edeceği bu yeni dönemde veriye, yapay zekaya ve dijital ikiz teknolojilere yönelim artacak. Doğal dil işleme, düşük-kod gereksinimli platformlar ve robotik süreç otomasyonu gibi süreçler teknolojiyi demokratik bir hale getirerek, gücü geniş bir alanda bölüştürecek. Bunu fırsat haline getirmek ise şirketlerin elinde. COVID-19'un başlattığı küresel değişim sonucunda şirketler ortaklıklarını yeni bir vizyonla gözden geçiriyor ve çok paydaşlı sistemler tekrar popülerlik kazanıyor. Dolayısıyla, raporda dikkati en çok uzaktan çalışma ve yeni nesil işbirliği modelleri çekiyor.

ÇALIŞMA ALANINI OLUŞTUR

2020 yılı dünyadaki en büyük iş gücü dönüşümüne sahne oldu. Sigorta şirketi Araştırmaya katılan yöneticilerin %90'ı çok paydaşlı bir sistemin oluşturacağı ekosistemin değer üretmek için dirençli ve değişime uyumlu bir temel oluşturacağı görüşünde. Merkezinde sigorta bulunan ekosistem bazlı iş modellerinin geliştirilmesi için teknolojinin kullanılması müşteriye daha fazla değer aktarılmasını mümkün kılabilir.
Rapordaki görüşler de aynı arzuyu vurguluyor. Sigorta yöneticilerinin %84'ü ekosistemlerin önemli bir strateji olduğunu söylerken, %54'ü ekosistem kapasitelerini artırmak istediklerini belirtiyor. 2020'nin son çeyreğindeki insurtech işlemlerinin yarıya yakını (%48) pazarlama ve dağıtım çözümleri kapsamında gerçekleştirilmiş. Sigorta yöneticilerinin %76'sı ise yeni trendin farkında ve çok ortaklı modellerin ekosistemleri daha güçlü kıldığını düşünüyor.

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