

SORUMLULUK SİGORTASI PRİMLERİNDE 'SOSYAL ENFLASYON' ETKİSİ

Çevresel duyarlılıklar ve teknolojideki gelişmeler sorumluluk sigortası primlerini tırmandırmaya başladı. Risk yelpazesinin genişlemesinin 2040'a kadar sorumluluk primlerini %150 oranında artırması bekleniyor. Bu branşın sürdürülebilir kalması özel sektör ve kamu tarafında atılacak adımlara bağlı. ›S.18



'UZUN DÖNEMLİ COVID' VERİLERİ SİGORTACILARI TEDİRGİN EDİYOR

COVID-19 pandemisi insanların sadece sağlıklarını değil, sosyal yaşamlarını ve ekonomik durumlarını etkilemeye devam ediyor. Yapılan araştırmalar, COVID-19 semptomlarının hastalığın gücünü kaybetmesinden sonra aylarca hatta yıllarca devam edebileceğine işaret ederken, özellikle sorumluluk ve iş durması branşlarında faaliyet gösteren sigortacıların temkinli olması gerektiğini gösteriyor. ›S.14

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2021 YIL: 37 / SAYI: 517 AYDA BİR YAYINLANIR

BÜTÜNLEŞİK EMEKLİLİK PLANLARI BES'TE İVMEYİ ARTIRACAK



Bireysel emeklilik planlarının katılımcılara sigorta ürünleriyle birlikte bir paket olarak sunulabilmesinin önünü açan Bireysel Emeklilik Planları düzenlemesi yayınlandı. Söz konusu düzenleme ile BES'in dahil olduğu bütünleşik paketlerde bireysel emeklilikle birlikte sağlık, hayat, eğitim ya da konut sigortası gibi ürünler yer alabilecek. Vatandaşın tasarrufa olan ilgisinin artırması, BES tarafında biriken fonları ve ekonomideki tasarruf oranını yukarı taşıması beklenen planların nasıl şekilleneceğini piyasadaki öncü uygulamalar belirleyecek.

Sistemin tam olarak hayata geçirilmesi ve sektör tarafından geniş şekilde sunulmasında ilk uygulamalardan alınacak geri dönüşler etkili olacak. Sistemde vergi teşvikleri bulunmaması ve primlerin yine ayrı olarak tahsil ediliyor olması sigortacıların bütünleşik paketlerde sunulacak avantajlar için sektördeki örnekleri yakından takip edeceği anlamına geliyor. Diğer taraftan, yeni yönetmelikle beraber şirketlerin operasyon yüklerinin azalacağı, bunun da Bütünleşik Emeklilik Planları'nda sigortalılara ek hizmetler ve düşük primler olarak yansıtılabileceği düşünülüyor. ›S.20



QUICK SİGORTA ARTIK QUICK TOWER'DA

Maher Holding Sigorta Grubu bu yılın nisan ayında, aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binası bulunan AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları'nın hisselerini devralmıştı. Şirketin aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının adı Quick Tower olarak değiştirildi. Quick Sigorta'nın parçası olduğu Maher Grubu yeni yıl itibarıyla Quick Tower'a taşınacak. ›S.9

İSTANBUL MODERN SANAT MÜZESİ

İstanbul'un ilk modern sanat müzesi olan İstanbul Modern; uluslararası bir yönelimle, modern ve çağdaş sanat yapıtlarını, fotoğraf, tasarım, mimari, yeni medya ve sinema alanlarındaki üretimleri koleksiyonunda sergiliyor. ›S.35

AKILLI YÜZÜK OURA RING 3



Giyilebilir ürün pazarında akıllı yüzük olarak karşımıza çıkan Oura Ring 3, taşıdığı sensörler ile parmaktan nabız ölçebiliyor, uyku takibi yapabiliyor. Sağlık sigortası ürünlerinde kullanılabilecek yüzük, 7 günlük pil ömrü sunuyor. Oura Ring 3'ün fiyatı ise 300 dolar seviyesinde. ›S.33



YENİ SİGORTA ÜRÜNLERİNE TALEBİ PANDEMİ ARTIRIYOR

Pandemi döneminde ortaya çıkan belirsizlik durumu bireyler açısından tehdit algısını artırırken, duygusal ve psikososyal açıdan insanları korkuya, paniğe ve strese yöneltti. Sigorta tüketicilerine yönelik yapılan araştırmalar, pandemide halkın %73'ünün yeni finansal kaygıları oluştuğunu ve bu nedenle yeni sigorta ürünlerine olan talebin arttığını ortaya koyuyor. ›S.24

Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KORKUTUYOR:

TEK HEDEF YIKICI ETKİLERİ AZALTMAK

26. Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi Konferansı'nda (COP26) iklim değişikliğinin artık durdurulamaz bir noktaya geldiği vurgulandı. Bundan sonraki amacın, yıkıcı etkileri azaltmak için sıcaklık artışını 1.5 derece ile sınırlandırmak olduğu belirtildi. 1.5 derecelik sınırın aşılması durumunda pek çok risk "sigortalanamaz" sınıfına girebilir. ›S.16

Lemonade

OYUNU DEĞİŞTİRMEYE HAZIRLANIYOR

Attığı her adım sektör tarafından merakla izlenen insurtech Lemonade, zorlu bir maceraya atılıyor. ABD'li oto sigortacısı Metromile'ı 500 milyon dolara bünyesine katan ve toplam değeri 1 milyar doların üzerinde olan girişim, uygulama üzerinden oto sigortalarında poliçe kesmeye başladı. ›S.39

HIZLI DEĞER ARTIŞINDA 'EKSİK SİGORTA'

Artan enflasyon, "eksik sigorta" problemini gündeme taşıdı. Eksik sigorta, sigortalanan aktifin değerinin hasar gerçekleştiği anda daha önceden anlaşılan sigorta bedelinden yüksek olması durumunda ortaya çıkıyor. Prof. Dr. Samim Ünan, değer artışlarına uyum sağlamak için uygulanan çözümleri değerlendirdi. ›S.30



KÜRESEL SİGORTA FİYATLARI TIRMANIYOR

Başta ransomware olmak üzere siber saldırıların faturasının hızla artışı, yangın tarafındaki kârsızlık ve bunun reasürörlere olan baskısı küresel sigortacılık tarafında fiyatları yukarı yönlü hareket ettiriyor. Özellikle sorumluluk sigortalarında kapasite bulmak gittikçe zorlaşıyor. ›S.22

UZMAN HEKİMLİKTEN LİMON ÜRETİCİLİĞİNE

İstanbul'da uzun yıllar Anestezi ve Yoğun Bakım Uzmanı olarak çalışan Dr. Türker Şengül, yaklaşık 6 senedir yaşadığı Ortaca'da Mutlu Limon isimli limon bahçesi ile ekolojik tarım yapıyor. ›S.19



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 üst yönetimi strateji toplantısında buluştu

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta'nın 'Sigorta ve Ötesi' temasıyla düzenlediği buluşmada üst yönetim; toplantı ve workshop'ların yanı sıra jeep ile safari turundan nefes terapisine, zeytin hasadından doğa yürüyüşlerine kadar çok sayıda etkinlikte keyifli zaman geçirdiler. Kuzey Ege'nin tarihi, kültürel ve doğal zenginliklerini keşfederek; farklı lezzetleri deneyimlediler.



Sigortacılığın yeniden tanımlanmasında öncü olmak üzere yola çıktıklarını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Türkiye'nin sigortası olmak için 2020 Eylül ayında yola çıktık. Pandemi sonrası hasar frekanslarının yükselmesine, yangın ve doğal afetlerle dolu bir yıl geçirmemize rağmen, üretimde ve kârlılıkta aldığımız aksiyonlar sonucu liderliğimizi pekiştirdik" dedi. Sigortacılık dünyasında geleceği yakalamak için teknolojiyi kullanmanın önemine değinen Atilla Benli, "Artık rakiplerimiz sigorta şirketleri değil teknoloji şirketleri. Müşterilerimizin de dağıtım kanallarımızın da ihtiyaç ve beklentileri özel. Bu iklimde mevcut rafa koyduğumuz ürünler ya da standart hizmet modelleri ile ilerleyemeyiz. Müşterilerimize sadece üretim ve hasar anında dokunduğumuz bir dünyada yaşama şansımız bulunmuyor. Müşteri beklentilerinin hızla evrildiği, rekabetin anlamını değiştirdiği bu dönemde; sigortayı somutlaştırmak üzere ürünlere değil, müşteri ve kanallarımızın bağlılığını artıracak çözümlere odaklanmalıyız" diye sözlerine devam etti.

Mottosu "Katıl, Farkında Ol ve Dönüştür" olan toplantıda Türkiye Sigorta üst yönetimi çalışan, müşteri, kanal, yenilikçi çözümler, operasyonel mükemmeliyet ve analitik stratejik odak alanlarında tasarımsal düşünce tekniğini kullanarak fikirler ürettiler.

Türkiye Sigorta üst yönetimi; yeni dönem stratejileri, etkin insan kıymetleri yönetimi ve daha verimli iş süreçleri için odaklanılacak temel adımları hep birlikte konuşmak üzere 'Sigorta ve Ötesi' temasıyla düzenlenen toplantıda bir araya geldi. **Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli,** değişen rekabet koşulları altında başarılı olmanın iki temel anahtarının; ürünlere değil çözüme odaklanmak ve sigortayı somutlaştırmak olduğunu ifade etti.



Türkiye Sigorta, dünyanın kıtalararası koşulan tek maratonu olarak bilinen 43. İstanbul Maratonu'nda çeşitli sivil toplum kuruluşları yararına koştu. Bu sene sanal ve fiziki olarak yapılan koşuya Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik genel müdürlük ve bölge müdürlükleri çalışanları katıldı.

Türkiye Sigorta iyilik peşinde koştu

Türkiye Sigorta, 'dünyanın kıtalararası koşulan tek maratonu' unvanını taşıyan 43. İstanbul Maratonu'na çeşitli sivil toplum kuruluşları yararına sanal maratonda 10 km, fiziki maratonda ise 15 km kategorilerine katıldı. Sanal koşu kapsamında Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in genel müdürlük ve bölge müdürlükleri dâhil 40 çalışanı, 30-31 Ekim tarihlerinde bireysel olarak kendi illerinde farklı sivil toplum kuruluşları yararına koştu. Fiziki koşuda ise 7 Kasım'da 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nden başlayan Yenikapı miting alanında sona eren parkurda 50 çalışan iyilik için adımlarını attı.

'GÜCÜMÜZÜ İYİLİK İÇİN KULLANDIK'

Türkiye Sigorta Genel Müdürlük koşu takımında yer alan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Adımızdan aldığımız güçle, attığımız her adımda 83 milyonun sorumluluğunu hissediyor, 83 milyon için çalışıyoruz. Bu organizasyonda da Türkiye Sigorta Ailesi olarak gücümüzü iyilik için kullanmak, sivil toplum kuruluşlarına bağış yaparak destek olmak ve farkındalık oluşturmak amacıyla koştuk. Sosyal faydaya hizmet eden projelerde yer almaya devam edeceğiz" dedi.



Bitkisel Ürün Sigortalarında 2022 yılı üretim sezonu açıldı!

2022 yılı üretim sezonu için, Bitkisel Ürün Sigortası ve Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası (KBKVS) başvuruları, 1 Kasım tarihi itibarıyla yetkili sigorta şirketlerinin acentelerine yapılabiliyor.

TARSİM'den yapılan açıklamada, küresel iklim değişikliklerinin de etkileri ile birlikte tarımsal faaliyetlerin son yıllarda yüksek düzeyde risk altında olduğunun altı çizilerek; dolu, don, fırtına, sel-su baskını, yangın ve kuraklık gibi meteorolojik afetlerle daha sık karşılaşıldığına ve kayıpların arttığına dikkat çekildi.
Ayrıca sigortanın ihmal edilmemesi ve tarımsal üretimin mutlak bir parçası haline gelmesi gerektiği vurgulanarak, üreticilere yeni dönem ekilişleri ile ilgili bitkisel ürünlerini sigortalatmaları konusunda çağrıda bulunuldu ve şu ifadelere yer verildi: "Üreticilerimiz, Tarım ve Orman Bakanlığı nezdindeki Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) mutlaka kayıt yaptırmalı ya da kayıtlarını güncellemelidir.
Bitkisel Ürün Sigortasında üreticinin priminin %50'si, Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortasında 2022 yılına özel olmak üzere %70'i ve meyvelerde ise don teminatı priminin %67'ye varan kadar kısmı Devlet tarafından karşılanıyor. Ayrıca üreticilere çeşitli indirim ve ödeme kolaylıkları da sunuluyor. 2022 yılı üretim sezonunun ülkemize, üreticilerimize ve paydaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz."



Üreticinin gelir kaybı TARSİM güvencesinde

TARSİM, buğday ürününde %60 Devlet prim desteği ile Gelir Koruma Sigortası'nı üreticinin hizmetine sundu.
Pilot proje ilk etapta, Konya'nın Cihanbeyli, Karatay ve Kadınhanı ilçelerinde buğday ürünü için uygulamaya alındı. Üründe verim değişimi ve Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürlüğü alım baremine göre Konya Ticaret Borsasında hasat sonrasında oluşan ürün fiyatının beklenen fiyattan farklı olması nedenlerine bağlı oluşacak gelir kaybı riski, Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıtlı üreticilerin, özlük, ürün ve arazi bilgileri dikkate alınmak suretiyle teminat kapsamında yer alıyor. Üreticiler isteğe bağlı olarak ürünün sap kısmını da teminat altına alabiliyor.

TARSİM Heyeti Edirne'de

TARSİM Heyeti, Edirne'nin İpsala ilçesinde dolu sebebiyle zarar gören çeltik ürünündeki hasar tespit çalışmalarına katılarak, üretici ve yetiştiricilere geçmiş olsun dileklerini iletti.



Kayısı Analitik Verim Tespit Proje toplantısı, TARSİM'in ev sahipliğinde Malatya'da gerçekleştirildi

Turgut Özal Üniversitesi ve Kayısı Araştırma Enstitüsü'nce, kayısı ürünü özelinde yürütülen projenin sonuçlarının görüşülmesi amacıyla düzenlenen toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, tarım sigortalarında son derece önemli bir yeri olan kayısı ile ilgili istişarelerde bulunmayı, bu alandaki verim tespit yöntemlerini değerlendirmeyi ve Sistem açısından olumlu sonuçlar elde etmeyi hedeflediklerinin altını çizerek; bu gibi organizasyonların, güvenin kuvvetlendirilmesinde, üretici ve yetiştirici memnuniyetinin arttırılmasında, TARSİM Sistemi'nin yaygınlaştırılmasında ve sigortalılık oranının arttırılmasında önemli bir payı olduğunu sözlerine ekledi.
Programın devamında, Prof. Dr. Ergün Doğan ve Ziraat Yüksek Mühendisi Turgut Bozkurt, Malatya'da yetiştiriciliği yapılan kayısılarda ağaç yaşı ve lokasyona göre verim aralıklarının belirlenmesi, verime etki eden faktörlerin ve bu faktörlerin ölçülebilirliklerinin ortaya konulması, sonuçların teknik ve aktüeryal açıdan değerlendirilmesi ile ilgili sunumlarını gerçekleştirdi. Toplantı, genel değerlendirmenin ardından sona erdi.





Sigortalı Tarım Dergisi'nin yeni sayısı yayında!

Tarım sigortalarına ilişkin güncel ve zengin içeriklerle okuyuculara yılda iki kez ulaşan, Sigortalı Tarım Dergisi'nin yeni sayısı yayınlandı.

Dergiye ulaşmak için lütfen karekodu okutun.



Şırnak, Batman, Mardin ve Siirt ziyaretleri

Ziyaret kapsamında, Şırnak İl Tarım ve Orman Müdürü Selman Demirel, Şırnak Valisi Ali Hamza Pehlivan ve bir hayvancılık işletmesi ziyaret edilerek, tarım sigortalarına ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu. Aynı gün, Mardin'in Midyat ilçesinde bir yetiştirici ziyaret edilerek, tarım sigortası ile ilgili görüş ve talepleri alındı.
Programın 2. gününde ise, Batman Tarım Kredi Kooperatifi, Batman İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Ziraat Bankası Batman Şubesi, Petrolkent Şubesi, Batman Belde Şubesi ile Siirt İl Tarım ve Orman Müdürlüğü ve Ziraat Bankası Siirt Şubesi ziyaret edildi.

Tarım Sigortası Acente Eğitimi yapıldı

TARSİM ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) işbirliğinde, TARSİM Manisa Bölge Müdürlüğü'ne bağlı illerdeki acente temsilcilerine yönelik olarak çevrimiçi eğitim toplantısı düzenlendi. Eğitim toplantısına, TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut ve TARSİM birim yöneticilerinin yanı sıra Devlet Destekli Tarım Sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri katıldı.



“Evlerdeki güven ve huzurun anahtarı konut sigortası”

Günümüzün değişen dünyası pek çok yeni riski beraberinde getiriyor. Dijitalleşme trendine, son iki yılda pandeminin getirdiği yeni gelişmelerin de eklenmesiyle birlikte iş hayatı ve çalışma koşulları artık değişiyor. Ülkemizde birçok şirket süresiz olarak ya uzaktan ya da hibrit çalışma modeline geçiyor. Bu değişim evlerimizin olası risklere karşı güvence altına alınmasını daha da önemli hale getiriyor. Evlerdeki güven ve huzurun anahtarı ise; konut sigortası. Bir konutta, istatistiksel olarak en çok su tesisatından ve izolasyon eksikliğinden kaynaklı hasarlara rastlanıyor. Konut sigortası ise genel kanının aksine sadece ev sahiplerinin değil, kiracıların da evlerini pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Konut sigortası, evin yanı sıra konutta bulunan eşyaları da; yangın, hırsızlık, su baskını, deprem gibi risklere karşı koruma altına alıyor. Evinizde bulunan elektronik eşyaların voltaj dalgalanması veya düşme kırılma sonucu zarar görmesi durumunda oluşacak maddi kayıplardan, iç-dış cephe camları dâhil, duvara ya da mobilyaya sabit cam malzemeler, elektrikli ocakların cam yüzeyleri ve kapaklarının zarar görmesi durumunda oluşacak maddi zararlar da poliçe kapsamında karşılanıyor.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KAYNAKLI HASARLAR HER YIL ARTIYOR

İklim değişikliğinin etkileri, her yıl daha da şiddetlenerek kendini gösteriyor. Ülkemizde afet bölgelerinde ortaya çıkan maddi hasar ise 200 milyon lirayı geçti. Yangın ve su baskınlarını sigorta korumasına alan Konut Sigortaları bu noktada çok önemli bir işlev üstleniyor.
“Büyük bir özenle kendimiz ya da ailelerimiz için kurduğumuz yuvalarımızı beklenmedik hasarlara karşı güvence altına alan Konut Sigortaları günlük hayatın devamlılığını sağlamak açısından büyük önem taşıyor.” diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: “Konut Sigortaları sadece hasar oluştuktan sonra değil, acil çilingir ihtiyacında ya da tesisat işçiliği gerektiren durumlarda olay anında da yardımımıza koşuyor. Poliçelerle birlikte sunulan halı yıkama, kombi temizliği ve klima bakımı gibi birçok ücretsiz asistans hizmetleri ile hem sağlığınızı hem de konforunuzu garanti altına alıyor.”
Konut sigortasındaki penetrasyon oranının, konut sigortası yenilenme oranıyla karşılaştırıldığında ciddi bir “bilinirlik” sorununa işaret ettiğini de vurgulayan Koray Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye geneline baktığımızda, deprem kuşağı üzerinde yer alan ülkemizde DASK zorunlu bir sigorta olmasına karşın %59 seviyesinde. Burada koruma açığıyla beraber ciddi bir bilinirlik sorunu olduğunu görüyoruz. Elimizdeki veriler konut sigortasında yenileme oranlarının 2021’in ilk 10 ayında %67 oranında olduğunu gösteriyor. Demek ki konut sigortası yaptıran vatandaş bundan memnun kalıyor.”

KİRACILAR DA KONUT SİGORTASI ALABİLİYOR

Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) poliçesi, olası bir depremde sadece binalardaki maddi zararları teminat altına alınıyor. Bu sebeple oluşabilecek diğer tüm riskler için konut sigortası oldukça büyük bir önem taşıyor.
Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan: “Konut sigortası için oturduğunuz evin size ait olması şart değil. Kiracılar maalesef konut sigortası alabileceklerinin farkında değiller. Oysa bu sigorta ürünü ile ister kiraladığınız, ister kendinize ait konutunuzda bir risk meydana geldiğinde değerli eşyalarınızı, elektronik ürünlerinizi, komşularınıza ya da mal sahibinize verebileceğiniz zararları, hatta olası bir depreme karşı eşyalarınızı teminat altına alabiliyorsunuz.”
Ray Sigorta’nın Evim Saray Konut Sigortası her eve uygun çözümler sunuyor. Hem ekonomik hem de kapsamlı olarak tasarlanan ürün;



yangın, sel, su baskını, fırtına ve benzeri hasarlara karşı poliçe sahibinin evini koruma altına alırken; kombi ve klima bakımı, halı yıkama gibi ücretsiz hizmetler sunuyor. Ray Sigorta Evim Saray sigortasında, zor durumlarda büyük bir kolaylık sağlayacak ‘Konut Adaptasyon Teminatı’ da bulunuyor. Bu teminat kapsamında sigortalı veya kendisi ile birlikte poliçe kapsamındaki konutta ikamet eden aile bireylerinin, poliçe süresi içerisinde tekerlekli sandalye kullanmasını gerektirecek herhangi bir kaza geçirmesi sonucunda konutta yapılması gereken adaptasyon masraflarını poliçe limitleri dahilinde karşılıyor.

Evlerimizi pek çok riske karşı son derece ekonomik şartlarda koruyan konut sigortalarında penetrasyon oranının henüz istenilen seviyelerin altında olduğunu belirten **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan,** “Penetrasyon düşük olsa da, konut sigortası yaptıran müşterilerimizin büyük kısmının poliçelerini yenilediklerini görüyoruz. Ray Sigorta olarak müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan çözümlerle bu ürünle ilk tanışma oranını artırmayı hedefliyoruz.” dedi.

KİŞİSELLEŞTİRİLEBİLEN KONUT ÜRÜNÜ YOLDA

Kişisel ihtiyaçları odağına alan Ray Sigorta, standart ya da çok geniş kapsamlı bir konut sigortası yerine, sigorta müşterilerinin bireysel ihtiyaçlarını karşılayacak modüler ürün opsiyonları üzerinde çalışmalarını sürdürüyor. Koray Erdoğan konuyla ilgili olarak, “Ray Sigorta olarak kişiselleştirilmiş ve müşteri ihtiyaçlarına göre kurgulayacağımız ürünümüzle, farklı segmentteki müşterilerin konut sigortasıyla ilk temasını sağlamaya çalışıyoruz. Yapılan global araştırmalar, yeni nesil tüketicilerin sadeliği sevdiğini, bu sebeple standart ürünlere yatkın olduğunu ama aynı zamanda esneklik sağlayan ve kişiselleştirilebilir ürünleri de tercih ettiğini gösteriyor. Yeni konut sigortası ürünümüzle hem teminatlarla hem de asistans hizmetleriyle yeni bir sigorta anlayışı ortaya koyacağız.” dedi. Yeni ürünün 2022 yılında müşterilerin hizmetine sunulması bekleniyor.



Türk Nippon Sigorta'dan iş yerlerine KOBİ Paket Sigortası

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü hakkında konuşan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "KOBİ Paket ürünümüzde KOBİ'lerin uğrayabileceği çeşitli zarar ve kayıplara karşı onları sigorta güvencesi altına alıyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klozlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda ürünler sunmaya gayret gösteriyoruz. KOBİ Paket ürünümüzde de bu düşünce ile yola çıkarak KOBİ'lerin uğrayabileceği çeşitli zarar ve kayıplara karşı onları sigorta güvencesi altına alıyoruz. Bunun yanında kasko, konut, ferdi kaza ve tamamlayıcı sağlık ürünlerimizde bulunan ek teminatlarla sigortalılarımızın günlük hayatlarını kolaylaştırıyor ve kendilerine risk gerçekleşmeden kullanabilecekleri kombi bakım, halı yıkama, check up, psikolojik danışmanlık, diyetisyen ve bunun gibi birçok ilave hizmeti bir arada sunuyoruz. Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak hem de bu faydaların sigortalı adayları tarafındaki farkındalığını öne çıkartarak genel olarak sigorta bilincini oluşturmaktır" dedi.







Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'nun katılımıyla Türk Nippon Sigorta bölge koordinasyon toplantısı gerçekleşti.



Türk Nippon Sigorta bölge müdürlükleri ile bir araya geldi

Türk Nippon Sigorta bölge koordinasyon toplantısı, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'nun katılımıyla 17 Kasım tarihinde Wyndham Grand Kalamış Otel'de gerçekleşti. Bölge müdürlüğü ve departman yöneticilerinin yanı sıra üst yönetimin de katıldığı toplantıda 2021 yılı değerlendirmesi yapıldı ve 2022 yılı hedefleri konuşuldu. Toplantı ile ilgili değerlendirmede bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Uzun süredir yüz yüze yapamadığımız bölge koordinasyon toplantımızı gerçekleştirdik. Pandemi nedeniyle uzun süredir görüşemediğimiz çalışma arkadaşlarımızla yeniden bir arada olmak bizi çok mutlu etti" diye konuştu.

Türk Nippon Sigorta 11. Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'nda

Sigorta sektöründe yer alan şirketlerin katılımıyla gerçekleşen ve bu yıl on birincisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'na bu yıl ilk defa Türk Nippon Sigorta Futbol Takımı da katıldı. 4-7 Kasım tarihinde Antalya Sueno Hotel Side'de gerçekleşen turnuva, birbirinden heyecanlı karşılaşmalara sahne oldu. Futbolun rekabetçi yanının yaşandığı aynı zamanda sektör temsilcileri ile bir arada bulunma ve tanışma imkânının yaşandığı turnuvanın en centilmen takımlardan biri de Türk Nippon Sigorta oldu. Turnuvanın açılış maçı dahil toplam 3 maç oynayan ve sadece 1 sarı kart görerek turnuvayı



tamamlayan Türk Nippon Sigorta gösterdiği centilmenlik ile herkesin takdirini kazandı.

Ataşehir Yıldızları Spor Kulübü'nün sponsoru Türk Nippon Sigorta

Hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk Sporu'nun gelişmesini kendine hedef olarak belirleyen Türk Nippon Sigorta, Türk Milli Basketbol Takımı'nın unutulmaz oyuncularından Burak Sezgin'in kurmuş olduğu Ataşehir Yıldızları Spor Kulübü'ne destek olarak sponsorluklarına bir yenisini ekledi. Türk Sporu'nun gelişmesinin en önemli unsurlarından birinin alt yapılar olduğunun bilinci ile yola çıkan Türk Nippon Sigorta, gelecek nesillerin Türk Sporu'na en iyi şekilde hizmet edebilmesi için sponsorluklarını bu yönde konumlandırmaya devam edecek.

“2021 yılında kaskoda hem üretimimiz hem de kârımız büyüdü”

Faaliyetlerinde kârlılık ve sürdürülebilirliği merkezine koyan Koru Sigorta, yöneldiği branşlardaki kârlılığını ve üretimini artırmaya devam ediyor.

'ÜRÜN ÇEŞİDİNİ ARTIRARAK TARİFELERİ YENİLEDİK'

“2021 yılında odaklandığımız ürünlerin başında kasko ürünleri gelmektedir” diyen Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, “Kasko üretimine 2021 yılında odaklanmamızın arkasında piyasayı iyi takip edip doğru zamanda doğru hamleyi yapan bir yönetim anlayışı yatmaktadır” açıklamasında bulundu. Araç üretiminde baş gösteren üretim sıkıntısının ikinci el araçlara olan talebi artırması ve birinci el piyasasındaki kur bağlantılı fiyat yükselişlerinin, araçların bedellerini artırdığını hatırlatan Yılmaz, artan araç bedelleri nedeniyle yerine koyma maliyeti yükseldiğinden kaskoya olan ihtiyacın artacağını geçtiğimiz yılın sonunda öngördüklerini; buna göre ürün çeşidini artırarak tarife alt yapılarını yenilediklerini ifade etti.

‘SİGORTALI İHTİYAÇLARINI ANALİZ EDİYORUZ’

“Sigortalıların ihtiyaç analizlerini yaparak tüm servislerde, anlaşmalı servislerde ve anlaşmalı özel servislerde geçerli poliçe seçeneklerini acentelerimize sunduk. Ayrıca araç tiplerine göre motosiklet, servis minibüsleri, çekiciler ve pert olmuş araçlar için özel poliçeler oluşturduk” şeklinde konuşan Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Araçları



sigortalarken sadece sigortalının özelliklerine bakmayıp, araçların analizlerini de ön planda tutuyoruz. Özellikle pert olmuş araçların onarıldıktan sonra ihtiyaç duyulan kasko ürününde farkındalığı artırmak ve sigortalıların almış olduğu aracın ne kadar iyi onarıldığını tespit etmek amacıyla anlaşmalı olduğumuz ekspertiz firmasından rapor alınmasını şart koşuyoruz. Bunu aynı zamanda sosyal sorumluluk olarak görüyor ve sigortalılarımızı uygun olmayan onarımlara karşı bilgilendiriyoruz.”

'ÜRETİMDE 20'İNCİ İKEN KÂRDA İLK 10'DAYIZ'

Sektör, 2021 Ekim sonu kasko üretiminde bir önceki yıla göre %30 büyürken, Koru Sigorta’nın aynı dönemde üretiminin %225 artarak 88.3 milyon liraya ulaştığını belirten Yılmaz, kasko branşında sektör sıralamasında 20. sırada yer alırken, 2021 Eylül sonu teknik sonuçlarına göre sektörde teknik kâr açıklayan 14 şirket içerisinde, 17 milyon lira ile 10. sırada yer aldıklarını ifade etti. Yılmaz, “Ülke genelindeki 24 milyonu aşan araçlardan ancak %30’u kasko sigortasına sahip olup amacımız bu oranın yukarı çıkması için yeni sigortalı kazanımı sağlamaktır. Nitekim 2021 yılında aylık olarak ortalama 535 aracı kaskolu yaparak 11 ayda 5 bin 885 adet yeni müşteriyi kasko üretimine dahil etmiş bulunuyoruz” dedi. Başarılarının ardında iyi bir teknik ekibin olduğunu vurgulayan Yılmaz, “Ürün çeşitliliğini artıran, alt yapıyı sürekli geliştiren ve sigortalı ile aracı iyi analiz ederek doğru tarifeyi yapan ve tarifesini takip ederek revizyonlarını yapan iyi bir teknik ekibe sahibiz. Modellemeler tamamen kendi teknik ekibimizin çalışmaları ile oluşturulmuştur” şeklinde konuştu.

‘KASKO ÜRETİMİ İLE NEFES OLUYORUZ’

Yılmaz, sözlerini şöyle noktaladı: “Meydana gelen orman yangınları sonrası ağaçlamayı desteklemek amacıyla 2021 Ağustos ayından itibaren kestiğimiz her kasko poliçesi için bir fidan dikiyoruz. Kasım sonu itibarı ile bağışladığımız fidan sayısı 22 bin 500 adeti aştı.”

Bu yıl odaklandıkları ürünlerin başında kaskonun geldiğini ifade eden **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz**, bu branştaki başarılarının temelinde piyasayı iyi takip edip, doğru zamanda doğru hamleyi yapan yönetim anlayışının bulunduğunu söyledi.



Koru Sigorta Tenis Turnuvası’na yoğun ilgi

10 yılı aşkın süredir sürdürülebilir büyüme hedefi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla sigorta sektörüne yenilikçi ve özgün ürünler sunan Koru Sigorta, Türk sporuna ve sporcusuna olan desteğine bu kez tenis branşını da ekleyerek 15-21 Kasım tarihleri arasında Ataşehir Tenis Kulübü toprak kortlarında düzenlenen senior tenis turnuvasının sponsoru oldu.
Türkiye Tenis Federasyonu’nun denetimi ve gözetimi altında düzenlenen Koru Sigorta Tenis Turnuvası, 13 kategoride, 300’ün üzerinde sporcunun yoğun ilgisi ile gerçekleşti.

ÖDÜLLER SAHİPLERİNİ BULDU

Turnuva sonunda düzenlenen ödül törenine Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Çiftcioğlu, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdür A. Bülent Bora, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, Strateji Geliştirme ve Planlama Başkanı Erdoğan Çiftcioğlu, Alternatif Ürünler Direktörü Ozan Emre Erol, Pazarlama Direktörü Murat Aydın ile yetkililer katıldı.
Ödül töreninde açılış konuşması yapan Erhan Çiftcioğlu, Koru Sigorta olarak toplumsal kalkınmada daha da önemli bir rol oynamak için çevresel projelere, spora ve sporcuya verdikleri desteğin artarak süreceğine dikkat çekerken, A. Bülent Bora ise Koru Sigorta Tenis Turnuvası’nın her sene daha da geliştirilmesi için ellerinden geleni yapacaklarını belirterek tüm katılımcılara teşekkür etti.
Ödül töreninde kupalarını alan finalistler ve katılımcılar, Ferdi Kaza Ekstra ürününün de sahibi oldu.

Koru Sigorta, 15-21 Kasım tarihleri arasında Ataşehir Tenis Klubü’nde gerçekleşen tenis turnuvasının sponsorluğunu üstlenerek spora ve sporcuya olan desteğine bir yenisini daha ekledi.





Quick Sigorta tiyatro ve sigorta dünyasını ‘Ebedi Barış’ oyununda buluşturdu

Quick Sigorta özel gösterimiyle yapılan “Ebedi Barış” oyunu KATS Sahne’de seyirciyle buluştu.

Quick Sigorta özel gösterimi “Ebedi Barış” adlı oyunla yapan Kats Sahne; Maher Holding çalışanları, Quick Sigorta Acenteleri ve sigortalılarına ev sahipliği yaptı. Ali Poyrazoğlu, Cemal Hünal, Lale Cangal Hünal ve Onur Şenay’ın da aralarında bulunduğu isimlerin katıldığı Quick Sigorta ve Tiyatronet iş birliğiyle düzenlenen tiyatro gecesinde Maher Holding, Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Matger, Valde, MHR Gayrimenkul, Finans Grubu ve Qpay yönetici ve çalışanları ile Quick Sigorta acenteleri ve sigortalılarıyla birlikte sosyal medyadan yapılan yarışmanın kazananları da katıldı.
Juan Mayorga’nın, Alman filozof Immanuel Kant’ın “Ebedi Barış Üzerine Felsefi Deneme” eserinden esinlenerek yazdığı Ebedi Barış oyunu, KATS Sahne’de seyirciyle buluştu.







‘DİJİTAL TİYATRO KEYFİNİ SAHNEYE TAŞIDIK’

Oyun sonrasında konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Oyunu keyifle seyrettik. Pandemi koşulları sebebiyle sadece sahneler ve perdeler kapalı değildi, bizler de bir araya gelememiştik. Sanata ve sanatçıya destek verebilmek pandemi sürecinde seyirciyle buluşturabilmek adına tiyatronet ile birlikte sigortalılarımıza ve acentelerimize konutta dijital tiyatro keyfi sunduk ve sunmaya devam ediyoruz. Bu defa dijital tiyatro keyfini tiyatro salonuna sahneye taşımak istedik. Bu bizim için sadece bir destek değil. Böyle bir etkinliğe sebep olmak bizim için çok önemli. Bundan sonra da sanata destek vermek adına üstümüze düşen görev ne ise yapmaya devam edeceğiz” dedi. Ahmet Yaşar oyunun sonunda yapılan teşekkür konuşmasının ardından tüm ekip adına çiçek takdim etti.

‘HAYATIN SİGORTASI SANATTIR’

Oyunla ilgili görüşlerini bildiren Ali Poyrazoğlu, “Çok çalışılmış, çok emek verilmiş bir oyun. Hayatın sigortası sanattır. Sanat yaşamı sigorta eder. Sigortacıların işi de yaşamı sigortalamak. Bu nedenle Quick Sigorta bu emeğin altını çizip desteklediği için çok mutluyum” şeklinde konuştu.

‘SİGORTA ŞİRKETİNİN DESTEĞİ BÜYÜK BİR ŞEY’

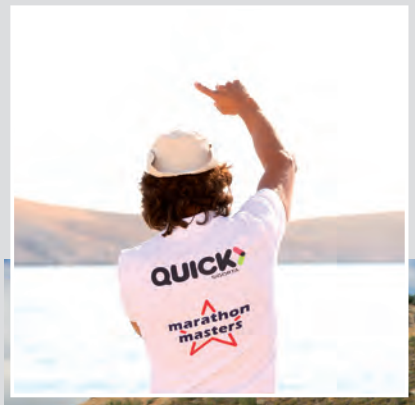
Oyuncu Cemal Hünal ise “Quick Sigorta’nın sanata vermiş olduğu destek çok kıymetli. Bir sigorta şirketinin bunu fark edip destek sağlaması büyük bir şey” dedi.

Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası, Quick Sigorta sponsorluğunda gerçekleşti

Marathon Masters Spor Kulübü’nün düzenlediği, Quick Sigorta’nın ana sponsoru olduğu Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası, Palamutbükü’nde gerçekleşti.

Muğla’nın Datça ilçesinde ve Quick Sigorta ana sponsorluğunda ilk kez gerçekleşen Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası’na, Türkiye’nin farklı illerinden toplam 160 master sporcu katıldı. 4K ve 1,5K olmak üzere iki parkurdan oluşan; uygun rüzgar, akıntı ve dalgasız hava şartlarında gerçekleşen yarışlar dört kilometrelik Ada Parkuru ile başladı. 100 sporcunun yer aldığı bu parkurdan sonra Palamutbükü doğu sahilinden başlayan Quick parkuru, 120 yüzücünün katılımıyla gerçekleşti. Federasyon onaylı olan yarışa güvenlik tekneleriyle birlikte 20 hakem, valilik, belediye başkanlığı, il sağlık müdürlüğü, sahil güvenlik, liman başkanlığı, jandarma komutanlığı gerekli olan tüm emniyet ve güvenlik önlemlerini alarak eşlik etti.
Datça Masters 1,5K ve 4K kadınlarda Özlem Ör, 1,5K ve 4K erkeklerde ise Duygun Yurteri birinci oldu. Datça Masters Açık Su Yüzme Şampiyonası’nı bitiren her yarışmacıya anı madalyası verildi. Genel klasman kadın ve erkeklerde ilk üçe giren yarışçılara plaket, yaş gruplarında ilk üçe giren yarışçılara özel tasarım Datça balı ve badem çiçeği motifli madalyaları takdim edildi.









SPORA DESTEK VERMEYE DEVAM EDECEĞİZ

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar yarışla ilgili, “Quick Sigorta olarak tıpkı ürünlerimiz gibi hayatın her alanına dokunmaya gayret ediyoruz. Spor da bunlardan biri. Su sporlarının destekçilerinden biri olduğumuz için mutluyuz. Kürek ve yelken takımlarımızdan sonra şimdi de önemli bir yüzme şampiyonasına sponsor olduk. Datça’da ilk defa düzenlenen Datça Masters çok güzel bir havada, büyük bir heyecanla gerçekleşti. Yarış sonrası yüzücülere ödülleri verildi ve pazar günü keyifli bir tekne turu yaşandı. Sporcularla birlikte çok güzel başarılara imza atıyoruz ve spora destek vermeye devam edeceğiz” dedi.





Maher Holding'de yeni yatırımlar ve atamalar gerçekleşti

Enerji ve inşaatla başladığı yatırımlarına önce Quick Sigorta sonra Corpus Sigorta'yı dahil ederek Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, finans sektöründe yeni yatırımlara imza attı.

AND KOZYATAĞI'NIN YENİ ADI QUICK TOWER

2021 yılının Nisan ayında, aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binası bulunan AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin %100 oranındaki hisselerini de devralan Maher Holding Sigorta Grubu, bu devir işlemi sonrasında şirketin adını MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. olarak değiştirirken, şirketin aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının yeni adı da Quick Tower oldu.

2021 yılı Haziran dönemi itibarıyla yaklaşık 4 milyar TL'lik varlık ve 750 milyon TL'lik özkaynak yöneten ve yılsonu itibarıyla taşınacağı kendi binasında faaliyetlerine devam edecek olan Maher Grubu'nun CEO'su Levent Uluçeçen, çalışanlarına yaptığı


Levent Uluçeçen

açıklamada, grubun gelecek üç yılda yeni yatırımlara hız vereceğini belirterek büyüme stratejilerine uygun olarak yeni sektörler ve şirketlerin gruba katılmasıyla üst yönetimde yeni görevlendirmelerin ve terfilerin gerçekleşeceğini bildirdi. Atamalarla ilgili bilgi veren Levent Uluçeçen, yeni yatırımların ve atamaların Maher Grubu için hayırlı olmasını diledi.

MAHER HOLDİNG'DE YENİ ATAMALAR

Maher Holding'de yapılan yeni atamalar şu şekilde gerçekleşti; Quick Sigorta Genel Müdürü ve Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili olarak görev yapan Ahmet Yaşar, Maher Sigorta Grubu Başkanı olarak görevlendirildi. Quick Sigorta'da



Ahmet Yaşar

Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürlük görevleri devam eden Ahmet Yaşar, aynı zamanda Corpus Sigorta'da Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak yönetim kurulu üyeliği görevini de sürdürecek.

2017 ve sonrasında yaptığı yatırımlarla hızlı bir büyüme gerçekleştiren Maher Yatırım Holding'te son olarak CFO olarak görev yapan Volkan Yıldız, Maher Grubu Strateji ve İş Geliştirme Başkanlığına atandı. Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Murat Şişli, Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi atandı.


Volkan Yıldız


Murat Şişli

Bünyesine önce Quick Sigorta sonra Corpus Sigorta'yı dahil ederek Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding'de yeni yatırımlar ve atamalar gerçekleşti.

Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Yat Yarışları birincisi: HSSK QUICK SİGORTA

Heybeliada Su Sporları Kulübü Quick Sigorta Yelken Takımı, bu yıl ikincisi düzenlenen Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Yat Yarışları'nın genel klasmanında birinci oldu. İstanbul'da düzenlenen etkinlikte; Mavi Vatan Kupası, Barbaros Hayreddin Paşa Kupası, Cumhuriyet Kupası klasmanlarında üç farklı rotada yarışlar gerçekleşti.

HSSK Quick Sigorta Takımı Cumhuriyet Kupası Sportsboat birinciliği, Mavi Vatan Kupası Sportsboat ikinciliği, Barbaros Hayreddin Paşa Kupası Sportsboat genel birinciliği, Barbaros Hayreddin Paşa Kupası Sportsboat grup üçüncülüğü kupalarını kaldırarak yarışların genel klasmanında birincilik ödülünün sahibi oldu.

Yurt içinden ve yurt dışından sporcuların yoğun ilgi gösterdiği yarışa, 96 yelken takımı katıldı. HSSK Quick Sigorta Takımı, Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Yat Yarışı'nın geçen yıl düzenlenen etkinliğinde de birincilik kupasını kaldırmıştı.





Heybeliada Su Sporları Kulübü Quick Sigorta Yelken Takımı, bu yıl ikincisi düzenlenen Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Yat Yarışları'nın genel klasmanında birinci oldu.

Sompo Sigorta, çalışan mutluluğuna odaklandı

Sompo Sigorta, 2021 yılında sektörel başarının yanında çalışanlarının mutluluğuna da odaklanarak şirket bünyesindeki her çalışanına değer katan aksiyonlar almaya devam etti. Şirket, esnek yan haklar paketinden hibrit çalışma koşullarına, gelişim programlarından yurtdışı eğitimlere kadar birçok yeni projeye imza attı. **Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli**, "Çalışan mutluluğu ve bağlılığını artırmaya dönük proje ve iş modelleri geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

İstikrarlı büyümesini sürdüren Sompo Sigorta, çalışanlarının istek ve ihtiyaçlarına dönük etkili çözümler üretmeye 2021 yılında da devam etti. "En değerli hazine insan kaynağıdır" yaklaşımıyla hareket eden şirket, yıl boyunca, çalışanlarına verdiği önemi gösteren çalışmalara imza attı.

Çalışanlarına yatırım yapmayı yeni yılda da sürdüreceklerini söyleyen Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, 2021'in hem acente ve paydaşları hem de çalışanlarıyla olan ilişkiler açısından son derece verimli ve başarılı bir yıl olduğunu dile getirdi. Işın Mengenli, şunları söyledi: "Bu hassas dönemde çalışanlarımızın daha iyi koşullarda ve daha mutlu çalışabilmeleri için önemli yenilikleri hayata geçirdik. Yeni genel müdürlük binamıza taşınarak çalışanlarımızın konforlarını artırdık. Büyüme kapsamında, 2019 yılında toplam 141 kişiyi işe almıştık. 2020'de ise pandemiye rağmen yine işe alımlarımız sürdü ve 90 kişi aramıza katıldı."

'PANDEMİYLE BİRLİKTE HİBRİT ÇALIŞMA MODELİNE GEÇTİK'

Dijitalleşme ve pandeminin etkisiyle iş yapış şekillerinin de değiştiğini dile getiren Mengenli, "Biz de çalışanına değer veren bir şirket olarak bu alanlardaki projelerimizle öne çıktık" diye konuştu. Mengenli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Teknoloji ve dijitalleşme yatırımlarımızı yoğunlaştırarak uzaktan çalışma dönemini başlattık. Pandemi ile birlikte çalışanlarımızın yüzde 90'ı evden çalışma modeline geçti. Yüzde 3'lük kesim ofis mesaisine devam ederken, yüzde 7 oranındaki çalışanımız da hibrit modelde devam etti. 2022 Ocak itibariyle de kalıcı olarak, çalışanlarımızın da tercihi olan hibrit çalışma modeline geçiyoruz. Hibrit modeli hazırlarken tüm çalışanları kapsayan tek bir model oluşturmak yerine yöneticilerimizle birlikte şirketimizdeki tüm pozisyonların tek tek ofisten çalışma gerekliliklerini analiz ettik ve ofisten çalışma gün sayılarını bu doğrultuda belirledik. Bu modeli sistemsel bir altyapı ile de destekleyerek, çalışanlarımızın ofis çalışma günlerindeki masa, yemek, servis seçimlerini kolaylıkla yönetebileceğiz."



ESNEK YAN HAKLAR

2020 yılında, çalışanların yan haklarını kendilerinin belirleyebildiği "Nasıl İsterSen!" Esnek Yan Haklar Programı'nı devreye aldıklarını ve 2021 yılında da artan bir katılımla devam ettiklerini hatırlatan Işın Mengenli, "Her çalışanımızın ihtiyacının, beklentilerinin ve önceliklerinin farklı olduğunu biliyoruz. Özellikle pandemi döneminde evden çalışmanın hayatımıza girmesiyle değişen çalışma koşulları, ihtiyaçları da farklılaştırdı. Bu ihtiyaçları standart yan haklar yerine kişiselleştirilebilir haklarla karşılayarak çalışanların memnuniyetini sağlıyoruz. Bu memnuniyet de iş motivasyonuna ve şirket aidiyetine yansıyor ve bizi sektörde müşteri memnuniyetinde üst sıralara taşıyor" dedi.

'TAMAMEN KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ BİR PAKET OLUŞTURDUK'

Mengenli, şöyle devam etti: "Bu uygulama ile Sompo çalışanları ihtiyaçları olmayan yan haklarından vazgeçip onların yerine diledikleri ya da ihtiyaçları olan yan hakları seçebiliyor. Tamamen kişiselleştirilmiş ve anlamlı bir paket oluşturduk. Program kapsamında tüm çalışanlarımız; yemek ücreti, özel sağlık sigortası, yılbaşı hediyesi, araç ve benzin hakkı gibi mevcut yan haklarını diledikleri gibi esneterek sunduğumuz alternatif yan haklardan faydalanabiliyor. Çalışanlarımız, mevcut yan haklarından yarattığı bütçe ile daha geniş kapsamlı üst planı seçebiliyor ya da ihtiyacına göre alt planı seçerek buradan da bütçe yaratıp, bireysel emeklilik, kritik hastalıklar sigortası ve diş tedavisi gibi ek sağlık paketlerini de alternatif olarak değerlendiriyor."

'NİSAN AYINDA YENİ BİNAMIZA TAŞINDIK'

Sompo Sigorta'nın yeni genel müdürlük binasının; çalışan mutluluğu, sağlığı ve çalışma verimliliği ön planda tutularak tasarlandığını ve Nisan 2021'de açıldığını söyledi. Işın Mengenli, yeni çalışma ortamı hakkında şu bilgileri verdi: "LEED yeşil bina sertifikasına sahip yeni genel müdürlük binamız çalışanların katıldığı anketlerde verdiği yanıtlara göre tasarlandı, tamamen çalışan ihtiyaçları ve beklentileri göz önüne alındı. Binanın toplam 8 katı departmanlar için açık ofis olarak düzenlendi. Ofis katlarının her birinde çalışanların istedikleri zaman içeceklerini alabilecekleri ve kısa molalarını değerlendirebilecekleri alanlar bulunuyor. Ofis katları dışında Sompo Akademi için Aktif Öğrenme Katı, restoran / kafeterya katı ve içinde fitness salonu, basketbol oyun alanı, squash oyun salonu, yoga/pilates salonu ve müzik odası bulunan ve yaşam alanı olarak kullanabilen Sosyal Alan Katı yer alıyor."

'ÇALIŞANLARIMIZIN GELİŞİMİNİ DESTEKLİYORUZ'

"Şirket olarak çalışanlarımızın gelişimlerini desteklemek her zaman önceliklerimiz arasında" diyen Işın Mengenli, konuyla ilgili olarak, "Gerçekleştirdiğimiz her bir eğitim, detaylı ihtiyaç analizleri sonucu belirlenmiş, odaklı eğitimlerdir. Çalışanlarımıza yurt içi eğitim fırsatlarının yanında yurt dışı eğitim imkanları da sunuyoruz. Çalışanlarının gelişimine ve mutluluğuna önem veren bir şirket olarak, eğitim yatırımlarımızı hiçbir koşulda kısıtlamadık. Exchange Programlar, 'Global MBA', 'Global Executive Program', 'Global Leadership Program' yurt dışı eğitim fırsatlarımızdan bazıları. Yöneticilerimizin yönetsel yetkinliklerinin gelişmesini de oldukça önemsiyoruz, bunun için iki aşamalı 'Sompo Tarzı Yöneticilik' adını verdiğimiz bir Liderlik programı kurguladık. Sürdürülebilir öğrenme ve gelişimin kurum kültürümüzün bir parçası. Başlattığımız İç Eğitmen Gelişim Programı ile gönüllü ve konusunda uzman deneyimli arkadaşlarımızın eğitmenlik yetkinliklerini geliştiriyor, acentelerimize ve çalışanlarımıza yönelik gerçekleştirdiğimiz gelişim programlarında iç eğitmen olarak rol almalarını sağlıyoruz. Tüm yönetsel, mesleki ve yetkinlik konularının yanında çalışanlarımıza sağlık ve psikolojik açıdan destek sağlayacak faklı konularda webinarlar düzenliyoruz" dedi.

Mengenli sözlerini şöyle tamamladı: "Her yıl dünya çapında Sompo Grup şirketlerinde çalışan bağlılığı ölçümü yapılıyor. Sompo Sigorta çalışanlarının şirkete bağlılık endeksi her yıl daha da artarak oldukça yüksek çıkıyor. Pandeminin yarattığı olumsuz koşullara ve fiziksel olarak uzak olmamıza rağmen bağlılığımızın güçlü bir şekilde devam ediyor olması, her türlü zorluğu beraberce göğüsleyerek altından başarıyla kalkacağımızın en önemli göstergesi oldu."

Sompo Sigorta'nın hizmet kalitesine acentelerden tam not

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta "Acente Memnuniyeti -2021" sonuçlarına göre acentelerin birlikte çalışmaktan en memnun oldukları sigorta şirketleri arasında 4,19 puan ile öne çıktı. Türkiye çapında bin 913 acentenin katıldığı memnuniyet anketine göre Sompo Sigorta'dan duyulan memnuniyet oranı 5 üzerinden 4,19 olarak gerçekleşti.



MEMNUNİYETTE HİZMET KALİTESİ ÖNE ÇIKIYOR

Sektörün ana dağıtım kanalı olan acentelerin yaptığı puanlamaya göre Sompo Sigorta'yı "iyi şirket" yapan nitelikler arasında hizmet kalitesi ve çözüm odaklılık ilk sıralarda yer aldı. Şirketin ana dağıtım kanalı olan acentelerin Sompo ile çalışmaktan memnuniyeti, başta hasar hizmetleri olmak üzere yüksek hizmet kalitesi, kolay ve hızlı ekranlar, çözüm odaklılık ve rekabetçi fiyatlarla müşterilerine sunduğu ürünler sağlıyor. Sompo'nun kendini bir acente şirketi olarak konumlandırıyor olması ve iş ortaklarına kattığı değerse acentelerinin nezdinde takdir görüyor.

'İŞ ORTAKLARIMIZIN MEMNUNİYETİ ÇOK ÖNEMLİ'

Sigorta sektöründe dağıtım kanalları ile kurulan etkin çalışma modelinin son derece önemli olduğunu belirten Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, dağıtım kanalı yönetiminde acente memnuniyetini ana odak noktası olarak konumlandırdıklarını ifade etti. Bayata sözlerine şöyle devam etti: "Sektörümüzün omurgasını oluşturan acentelerimiz bizler için son derece değerli. Onların bizimle çalışmaktan memnun olmaları hep birlikte yeni başarılara ulaşma motivasyonumuzu artırıyor. Türkiye genelinde 2 bin 520 acentemiz ile güçlü bir iş birliği içinde yolumuza devam ediyoruz."

'AMACIMIZ İŞ ORTAKLARIMIZIN HAYATINI KOLAYLAŞTIRMAK'

Bayata, "Sürdürülebilir kârlı büyüme stratejimizin odağına aldığımız acentelerimiz için her geçen gün çalışılması daha kolay, işlerine değer katan, sunduğumuz ürün, hizmet ve teknolojiler ile sektörde fark yaratan şirket olma yolunda, 2021 yılında bazı önemli projeleri hayata geçirdik. Bunlar arasında belki de en önemlisi, özellikle iletişimin her zamankinden daha kritik hale geldiği pandemi döneminde başlattığımız ve bugüne kadar 200'e yakın oturumla gerçekleştirdiğimiz Acente Gelişim Yolculuğu programı ve bu programı hayata geçirdiğimiz Sompo Acente Akademisi. Acentelerimizin ve çalışanlarının gelişim ihtiyaçlarını sürdürülebilir şekilde karşılamak ve sektörün teknik donanımı yüksek insan kaynağı geliştirmesine katkı sağlamak için başlattığımız bu program ile sektörün takip ettiği bir uygulamaya imza attık. Acentelerimizin istedikleri yerden istedikleri zamanda eğitim içeriklerimize ulaşabilecekleri Acente Akademimiz ve şirketin tüm fonksiyonlarından konusunda uzman iç eğitmenlerimizle düzenlediğimiz webinarlar ile acentelerimizle sürekli iletişim halindeyiz.

Satış Gücü Etkinliği alanında devam eden çalışmalarımız ile teknik bilgi ve iletişim yetkinliği yüksek, portföy yönetimi yaklaşımı ile acentelerinin sürdürülebilir büyümelerine daha çok katkı sağlayan ve ihtiyaç anında acentelerinin akıllarına ilk gelen, sektörde öncü ve fark yaratan bir satış ekibi oluşturuyoruz. Diğer yandan, satış etkinliği kavramını sadece satış ekiplerimizde değil, acente ve müşterilerimize hizmet sunduğumuz tüm noktalar ve şirketimizin ilgili tüm fonksiyonlarında merkeze alarak önceliklerimizi dağıtım kanallarımızın memnuniyet ve verimliliğini artırma hedefiyle belirliyoruz" şeklinde konuştu.

HER BRANŞTA GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ

"Oto ürünlerindeki güçlü portföy ve rekabetçiliğimizi oto-dışı ürünlerle zenginleştirerek acentelerimize her branşta geniş bir ürün yelpazesi sunuyor, böylelikle mevcut ve potansiyel müşterilerinin farklı ihtiyaçlarına çözüm arayışlarında olan acentelerimizin yanındaki varlığımızı güçlendiriyoruz" diyen Bayata, "Acentelerimizin kazançlarını artırmak için geliştirdiğimiz Sürekli Gelir Modeli ve diğer kampanyalarımız ile standart komisyon dışında kazançlarını çeşitlendirip artırıyoruz. Bu çalışmalarımız neticesinde 2021 yılının ilk 9 ayında acentelerimizin yüzde 60'ının standart komisyon gelirlerine ilave ek komisyon kazancı sağlamalarına destek olduk. Stratejik odağımıza aldığımız ve bunun neticesinde sektörün çok üzerinde büyüme sağladığımız Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için yaptığımız kampanyalar acentelerimizden büyük ilgi gördü. DASK ürünü de dahil olmak üzere hemen hemen tüm ürünlerimizde acentelerimizin kazançlarını artırmak için kampanya mekanizmaları hayata geçirmeye devam ediyoruz. Önümüzdeki yıl kampanya uygulamalarımızı yeni ürünler, üst ve çapraz satış fırsatları, acentelerimiz için bazı sürprizler ve umarız sağlıkla birlikte olma fırsatı bulacağımız güzel seyahatlerle zenginleştireceğiz. Sürdürülebilirliği ve kazan-kazan yaklaşımını merkeze alan kampanya stratejimiz, acentelerimizin müşteri portföylerinde yaygınlaşmalarını ve derinleşmelerini sağlayarak sağlıklı büyümelerine katkı sağlayacak" açıklamalarında bulundu.

'ACENTELERE SUNDUĞUMUZ AVANTAJLAR DEVAM EDECEK'

Acentelerinin hayatını teknoloji yatırımlarıyla kolaylaştırdıklarını söyleyen Hasan Bayata "Sektörün ilkleri arasında yer alan Ejento Mobil ve müşterilerimizin dijital kanallardan bize kolaylıkla ulaşmalarını sağlayan Sompo Mobilo uygulamalarımızla sektörün dijitalleşmesine acentelerimizle birlikte yön vermeye devam ediyoruz" diye konuştu. Acentelerine yönelik bir prestij kulübü olarak hayata geçirdikleri Samuraylar Kulübü'nün ise giderek güçlendiğini ifade eden Hasan Bayata, "Samuraylar Kulübü felsefesi ve üye acentelerine sağladığı gelişim imkanları ile sektörün en özel kulübü olma yolunda hızla ilerliyor. Önünümüzdeki yıl kulübü genişletmeye ve üye acentelerimize farklılaştırılmış hizmet ve avantajlı uygulamalar sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Sompo Sigorta iş ortaklarına dönük avantajlı uygulamalarıyla acente memnuniyetini artırmaya devam ediyor. Şirket 2021 yılını kapsayan acente memnuniyet anketinde 5 üzerinden 4,19 puan alarak acentelerin çalışmaktan en memnun olduğu şirketler arasında öne çıktı. "İş ortaklarımızın memnuniyeti bizim için önemli" diyen **Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata**, "Önümüzdeki yıllarda da acentelerimize değer katarak iş birliğimizi geliştirmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Galatasaray Yönetim Kurulu'na güven transferi

Türk sporuna ve sporcusuna uzun yıllardır verdiği destek ile bilinen **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Nihat Kırmızı,** Galatasaray Sportif A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi oldu.

Türk sporuna ve sporcusuna uzun yıllardır verdiği destek ile bilinen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Nihat Kırmızı, Galatasaray Sportif A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi oldu. Galatasaray Sportif A.Ş.'nin 11 Kasım 2021 tarihinde Kamu Aydınlatma Platformu'na bildirimi ile yönetim kurulu üyeliğine Nihat Kırmızı'nın seçildiği duyuruldu.

İSİM VE FORMA SPONSORU OLMUŞTU

Ülkemizde sporun gelişmesine destek sağlamak için grup şirketleri ile çalışmalarını aralıksız yürüten Nihat Kırmızı, Türkiye'nin en büyük yerli sigorta şirketlerinden Doğa Sigorta ile ülkemizi yurtdışında da gururla temsil etmiş Galatasaray Spor Kulübü Erkek Basketbol Takımı'na 2018/2019 ve 2019/2020 sezonlarında isim ve forma sponsoru olmuştu.



SPORUN GELİŞMESİNE DESTEK

Galatasaray Kongre Üyeliği ve GSYİAD üyeliği aktif olarak devam eden Nihat Kırmızı, aynı zamanda gençlerin sporu sevmesine yardımcı olmak adına amatör branşlara verilen destek ve sporcu yetiştirmek adına birçok gence verilen spor bursu ile gençler için daha iyi bir gelecek yaratmak hedefiyle Doğa Sigorta olarak İTÜ Spor Kulübü'nün Basketbol U18, Voleybol ve Amerikan futbolu gibi en çok talep gören amatör branşların takımlarının sponsorluğunu üstlendi.

Nihat Kırmızı, Mütevelli Heyeti Başkanı olduğu İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nde yıl içerisinde açılışını yaptıkları Spor Bilimleri Fakültesi ile alanında uzman güçlü bir eğitim kadrosuyla antrenörlük, rekreasyon ve spor yöneticiliği alanlarındaki eğitimlerle hem sporcu hem de antrenör ve spor yöneticileri yetiştirilmesinde önemli adımlar attı.

Nihat Kırmızı yaptığı ilk açıklamada "Camiamıza hizmete bundan sonra Galatasaray Sportif A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi olarak devam edecek olmanın gurur ve heyecanını paylaşırken, Başkanımız Sayın Burak Elmas'a bana duyduğu güven için teşekkürlerimi sunarım" ifadelerine yer verdi.

Doğa Sigorta yöneticileri 2022 Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi

Doğa Sigorta yöneticileri yıl sonu değerlendirme ve 2022 hedefleri çerçevesinde, bir hafta sonu süren Strateji Toplantısı'nda buluştu. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu, Bölge ve Departman Müdürlerinin katılım sağladığı, Antalya Selectum Luxury Resort Belek Hotel'de gerçekleşen toplantıda 2021 yıl sonu değerlendirmesi yapılırken, 2022 yılı hedefleri ile ilgili stratejik kararlar alındı.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın açılış konuşması ile başlayan toplantıda, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, 2021 yıl sonu değerlendirmesi ve 2022 Strateji sunumu yaptı. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, genel ekonomik değerlendirmelerde bulunarak, 2022'ye dair anahtar tavsiyelere yer verdi. Genel Müdür Yardımcıları, Grup Müdürleri ve Bölge Müdürlerinin gerçekleştirdikleri sunumlar ile 2022 hedeflerine yönelik hareket planları ve önerilerini sunduğu Strateji Toplantısı, Doğa Sigorta ailesinde yeni yıla kuvvetli bir motivasyon sağladı.



Doğa Sigorta mobil uygulaması ile TSS'li olmak artık daha kolay

Doğa Sigorta mobil uygulaması sunduğu kolaylıklar ile gelişmeye devam ediyor. Mobil uygulama üzerinden Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında poliçe bilgileri, teminat kapsamı ve kullanım bilgileri görüntülenebiliyorken artık sigortalı adayları teklif de alabiliyor, poliçeleşme işlem ve süreçlerini ekran üzerinden de kolay bir şekilde görüntüleyebiliyor.

POLİÇE SATIN ALINABİLİYOR

Üyelik sistemi ile çalışan Doğa Sigorta mobil uygulaması ile ilk kez sigortalanacak sigortalı adayları üyelik işlemlerini gerçekleştirdikten sonra cep telefonlarına gelecek şifre ile uygulama üzerindeki adımları takip ederek onay işlemlerini gerçekleştirebilecekler.

Teminat paketlerinden birini seçerek teklif alabilecek olan sigortalı adayı, ödeme adımlarının gerçekleştirilmesi ile de poliçe satın alma işlemini tamamlayabilecek.

Sigortalı adayı, varsa bugüne kadar çalıştığı acenteyi ya da çalışmak istediği yeni bir acenteyi güvenle tercih edebilecek.

App Store, Google Play üzerinden Doğa Sigorta mobil uygulaması ücretsiz indirebiliyor. Teklif, poliçe ve teminatlar kolaylıkla takip edilebiliyor.



Sigortacılığın geleceği için 3 anahtar: Çeviklik, dijitalleşme ve müşteri odaklılık

Günümüzde sigortacılık daha önce benzeri görülmemiş koşullarla karşı karşıya. Sektör, hem dünyada hem de ülkemizde büyük risklerin ve ciddi büyüme fırsatlarının iç içe olduğu oldukça dinamik bir pazar haline gelmiş durumda. Sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu önemli taktik ve stratejik zorunluluklara yakından baktığımızda, bunların temelde birbirleri ile bağlantılı ve birbirini destekler nitelikte olduğunu görüyoruz. "Aynı anda birçok risk ve fırsatın bir arada bulunduğu bu dinamik ortam, sigortacıların işlerini bütünsel bir yaklaşımla ve tüm değer zinciriyle yeniden ele almalarını gerektirdiği bir döneme giriyoruz" diyen EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat, sözlerine şöyle devam etti: "Makroekonomik koşullar, jeopolitik, teknolojik gelişmeler ve demografik değişimlerin yanı sıra artan müşteri beklentileri en üst seviyeye ulaşmış durumda.

EY olarak hazırladığımız Sigortacılık Sektörü 2021 Görünümü Raporu'nda sektörün önümüzdeki dönem öncelik vermesi gereken alanlara ışık tutmaya çalıştık. Raporda, sigorta sektörünün dijital dönüşümü hız kesmeden sürdürmesi, yeni ve sürekli gelişen müşteri ihtiyaçlarına odaklanması ve daha çevik hale gelmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

Sigorta şirketlerinin, maliyet dönüşümüne yönelik daha cesur ve stratejik yaklaşımlar geliştirmenin yanı sıra bu kritik dönemde büyüme yolunda hareket ederken öncelikle stratejik olarak odaklarını netleştirmeleri gerektiğine inanıyoruz. Bu kapsamda şirketlerin amaçlarını ve odaklandıkları noktaları yeniden tanımlamaları büyük önem taşıyor.

BAŞARININ ÖLÇÜSÜ

Son dönemde tüm dünyada şirketler için başarının tek ölçüsünün kârlılık rakamları olmadığı gerçeği somut ölçütlerle destekleniyor ve giderek daha fazla benimseniyor. Yine, uzun vadede değerin ne olduğunu tanımlamak ve ölçmek amacıyla sektörde EY'ın da bir parçası olduğu yoğun çabalar sarf ediliyor.

Bu çabaların bir örneği olarak öne çıkan bir girişim olan EPIC (Embankment Project for Inclusive Capitalism), "yetenek", "tüketici ihtiyaçları", "toplumsal ve çevresel duyarlılıklar" ve "kurumsal yönetişim" unsurlarını bu alanda dört temel odak noktası olarak tanımlıyor.

Yine, EY ve diğer kuruluşlar tarafından yürütülen araştırma ve çalışmalar, şirketlerin piyasa değeri ile çevresel, sosyal ve yönetişimsel (ESG) puanları arasında oldukça güçlü bir ilişki olduğunu da ortaya koyuyor.

DAHA DİJİTAL VE DAHA MÜŞTERİ ODAKLI

Sigorta şirketleri son yıllarda giderek daha fazla çeviklik, dijitalleşme ve müşteri odaklı yaklaşımla hareket ediyor. Dijitalin mevcut tek kanal konumunda olduğu pandemi koşulları bu yöndeki çabaları önemli ölçüde hızlandırmış, hatta zorunlu kılmış durumda.

Sigorta sektörü için şimdi kolaylaştırılmış ve kişiselleştirilmiş deneyimleri daha fazla müşteriye sunmak yolunda dönüşüm çabalarını daha da kapsamlı hale getirme zamanı olduğuna inanıyoruz. EY olarak hazırladığımız Sigortacılık Sektörü 2021 Görünümü Raporu'nda, sigorta sektörünün teknolojiye ve dijitalleşmeye yönelik yatırımlarını artırmaları gerektiğini vurguluyoruz. Ek olarak, ürün ve deneyimleri, iş ortaklarının süreçlerine ve platformlarına kolay ve sorunsuz bir şekilde yerleştirilebilecek şekilde dijitalleştirmek de sigorta şirketleri için kaçınılmaz bir zorunluluk haline geldiğine inanıyoruz.

Sigorta sektörünün gelecekte işgücü profili açısından daha yüksek değerli ve daha analitik görevlere odaklanan daha az personel ile daha yalın ve daha üretken olacaklarını söyleyebiliriz.

Günümüzde sigorta şirketleri veri bilimi ve deneyim tasarımı gibi alanlardaki yeteneklere büyük bir gereksinim duyuyorlar. Oldukça kıt diyebileceğimiz bu yetenekleri çekebilmek için sigorta şirketleri büyük çaba harcıyor ve harcayacaklar.

Bu alanda en iyi performans gösteren şirketler, çalışanlarının ve ekiplerinin teknolojiyi en etkin kullanma yetenekleriyle öne çıkacak. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin üst yönetim ve kurullarının da bu alandaki potansiyel fırsatlara hazır olmaları gerektiğine inanıyoruz."

Sigortacılığın; büyük risklerin ve ciddi büyüme fırsatlarının iç içe olduğu oldukça dinamik bir pazar haline geldiğini ifade eden **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Fatih Polat** "Sigortacıların süreçlerini bütünsel bir yaklaşımla yeniden ele almaları gerekiyor" dedi.

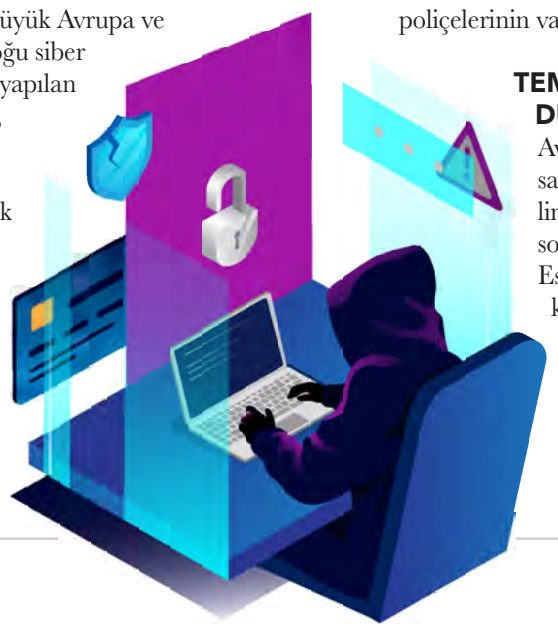
EY Building a better working world

EY'nin Sigortacılık Sektörü 2021 Görünümü Raporu, sektörün önümüzdeki dönemde öncelik vermesi gereken alanlarla ilgili öngüler sunuyor.

DÜNYADAN

Saldırılardaki artış siber sigortalarda iştah kapattı

Siber saldırganların özellikle ransomware (fidye yazılımı) yoluyla gerçekleştirdikleri siber saldırılar, siber sigorta korumasına olan talebi hızlı bir şekilde artırdı. Bugün büyük Avrupa ve ABD sigortacılarının çoğu siber fidye masrafları, saldırı yapılan ağın onarılma süreçleri, iş durması ve hatta itibar kaybının yerine getirilmesi için yapılacak PR çalışmalarını da kapsayan siber teminatlar veriyor. Siber branşlarda üretilen primler artsa da, bu artış ransomware saldırılarındaki ve saldırıların niteliğindeki artışı karşılamıyor. Geldiğimiz noktada, bazı siber saldırganlar hedeflerini belirlemeden önce sigorta poliçelerinin varlığını bile kontrol ediyor.



TEMİNAT LİMİTLERİ DÜŞÜYOR

Avrupa'da gerçekleşen siber saldırılardaki artışın teminat limitlerinin düşmesiyle sonuçlandığı görülüyor. Eskiden 10 milyon pounda kadar çıkabilen teminat limitleri yeni poliçeler için 5 milyon poundun üstüne çıkmıyor. Küresel siber sigorta piyasasının 5'te birini elinde bulunduran İngiliz sigorta borsası Lloyd's of London'da bulunan 100'e yakın şirketin önümüzdeki yıl siber teminat vermeyi bırakacağı düşünülüyor. ABD'li AIG de ağustos sonunda siber limitlerini azaltacağını açıklamıştı.

2020'NİN HASARI 6 AYDA GEÇİLDİ

Kurbanlarının verilerini kilitledikten sonra, bu kilidin açılması için kriptopara şeklinde ödeme talep eden ransomware adı verilen fidye saldırıları siber saldırganlar için en popüler saldırı yöntemi konumunda. Daha önceleri kurbanların verilerini çalarak bunu üçüncü partilere satan siber saldırganlar, artık saldırdıkları şirketten fidye koparmaya çalışıyor. Sadece ABD'de bu yılın ilk 6 ayında 590 milyon dolarlık ödeme koparan ransomware saldırıları 2020 yılı boyunca sadece 416 milyon dolar ödeme alabilmişti.

‘Uzun dönemli COVID’ verileri sigortacıları tedirgin ediyor

COVID-19 pandemisi insanların sadece sağlıklarını değil; sosyal yaşamlarını, çalışma hayatlarını ve ekonomik durumlarını derinden etkilemeye devam ediyor. Yapılan araştırmalar ise COVID-19 semptomlarının aylarca hatta yıllarca devam edebileceğini, sigortacıların hesaplarında temkinli olması gerektiğini gösteriyor.

2020 yılı başından itibaren tüm dünyayı etkisi altına alan ve küresel bir sağlık krizi haline gelen COVID-19 pandemisi insanların sadece sağlıklarını değil, sosyal yaşamlarını, çalışma hayatlarını ve ekonomik durumlarını derinden etkilemeye devam ediyor. Yapılan araştırmalar COVID-19 geçirenlerin semptomlarının aylarca devam edebileceğini gösteriyor. Ulusal Tazminat Sigortası Konseyi’nin yaptığı araştırmaya göre COVID-19’a yakalanan kişilerin yaklaşık %10’u aylar sonra hala semptom yaşamaya devam ediyor ve milyonlarca insan uzun süre eski sağlığına kavuşamıyor. Sağlık sigortası şirketi Paradigma Baş Tıbbi Sorumlusu Dr. Michael Choo tarafından yazılan raporda, COVID-19’a yakalanan ve uzun taşıyıcı olarak nitelendirilen bu insanların uyku sorunu yaşadıkları, vücutta kızarıklık semptomlarının oluştuğu ve göğüs ağrısı çektikleri belirtiliyor. İlk enfeksiyondan 9 ay sonrasına kadar devam edebilen 21 semptomun belirlendiği ABD sigorta derecelendirme ve veri toplama bürosu NCCI tarafından hazırlanan raporda, COVID-19’a yakalanan kişilerin %81’inin yalnızca hafif semptomlar yaşadığı, %5’inin şiddetli semptomlarla karşı karşıya kaldığı söylendi. Şiddetli semptomları olan kişilerin %76’sında 6 ay sonra en az 1 semptom görüldüğü belirlenirken, bu semptomlardan en yaygın olanları ise yorgunluk, kas ağrısı ve uyku güçlüğü olduğu saptandı.

SAKATLIK ÖDEMELERİNE HAZIRLANILMALI

COVID-19 salgını, bu hastalığa yakalanan çalışanların ve çalışanların hastalık sonucunda ölümleri halinde yakınlarının sosyal sigorta ve tazminat haklarının neler olacağı sorularını beraberinde getirmişti. Bu soruların yanına COVID-19’un uzun vadeli sağlık etkilerine neden olma potansiyeline yönelik sigorta şirketlerinden nelerin talep edilebileceği eklendi.



Konuyla ilgili olarak raporda, COVID-19’un uzun vadeli sağlık etkilerine neden olma potansiyeli konusunda uyarılar yapılıyor. Bulaşıcı hastalık uzmanı Dr. Claire Pomeroy ise bilim dergisi Scientific American tarafından temmuz ayında yayınlanan bir makalede, ABD’nin uzun süreli COVID’in neden olduğu bir “sakatlık” ödemelerine karşı hazırlanması gerektiğini yazdı. Yine temmuz ayında, Amerika Birleşik Devletleri’nde tüm vatandaşların sağlığını korumak ve sosyal hizmetleri sağlamaktan sorumlu bakanlık olan ABD Sağlık ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, işverenleri uzun vadeli COVID ile mücadele eden kişilerin Engelli Amerikalılar Yasası tarafından korunduğu konusunda bilgilendiren bir kılavuz yayınladı. Bu, işverenlerin çalışmaya izin vermek için düzenleme sağlamaları gerekebileceği anlamına geliyor.

COVID-19’un çalışma yaşamı ile ilişkisi ve gelir kayıplarına sebebiyet vermesi, sigorta kolları bakımından da önem taşıyan bir konu olmasına yol açıyor. Sigorta şirketlerinin pandemi döneminde prim üretimleri ve finansalları açısından farklı şekillerde etkilenmiş olması kârlılık ve büyüme performanslarına da yansıyor. Üretim, hizmet, turizm gibi alanlardaki durgunluk sonucu, özellikle kapanmaların yoğun olduğu dönemlerde bu sektörlere bağlı poliçe üretimlerinde azalmalar yaşandı. Özellikle kısıtlamalara bağlı organizasyon iptalleri, geniş kapsamlı sorumluluk sigortaları gibi nedenlerle hasar ödemeleri artış gösterdi. Yapılan araştırmalar sonucu pandeminin etkilerinin yanı sıra, 2020 yılında küresel iklim değişikliğine bağlı olarak sayısı ve şiddeti artan doğa olayları önemli maddi hasar yaratırken, sigorta şirketlerinin hasar ödemeleri de son 20 yılın ortalamaların en yüksek seviyesinde olduğunu gösteriyor.

HASAR ÖDEMESİ 37 MİLYAR DOLAR

Sigorta ve reasürans şirketleri tarafından bildirilen COVID-19 hasar raporlarına göre haziran ayı itibarıyla toplam hasar ödemesi 37 milyar 381 milyon dolar oldu. En çok hasar ödemesi yapan şirketler ise 4 milyar 955 milyon dolar ile Lloyd’s, 4 milyar 493 milyon dolar ile Swiss Re ve 4 milyar 469 milyon dolar ödeme ile Munich Re olarak sıralandı.

Sonuç olarak; Uzun dönemli COVID vakalarının artması, özellikle sorumluluk ve iş durması branşlarında faaliyet gösteren sigortacıları yakın dönemde daha temkinli olmaya itecek gibi gözüküyor.

KİMLER ‘UZUN COVID’ RİSKİ TAŞIYOR?

Yapılan araştırmalara göre COVID-19’un uzun dönem etkileri açısından en önemli risk grubunun 50 yaş üstü olduğu söyleniyor. Bunun yanında aşırı kilolu olmak, astım hastası olmak da risk faktörlerini artıran özellikler arasında yer alıyor. COVID-19 tanısı sırasında 5 taneden fazla semptomun bulunması da bir risk faktörü olarak ortaya çıkıyor. Semptomların uzaması kadınları erkeklerden 2 kat daha çok etkiliyor. Hastalığı hafif geçiren genç hastalarda da COVID semptomları uzayabiliyor.

UZUN DÖNEMLİ COVID-19 NEDİR?

COVID-19’a yakalanan insanların çoğu birkaç haftada iyileşiyor. Ancak bazıları (tüm hastaların yaklaşık %10 kadarı) iyileşmelerinin ilk evresinden sonra semptomları göstermeye devam ediyor. Bu durum COVID-19 sonrası sendromu ya da "uzun dönemli COVID-19" olarak adlandırılıyor. Hastalar tarafından rapor edilen, "COVID-19 sonrası çoklu organ problemleri" semptomlarının sayısı da gittikçe artıyor. Bu semptomlar öksürük, nefes darlığı, yorgunluk, baş ağrısı, çarpıntı, göğüs ağrısı, eklem ağrısı, fiziksel kısıtlanmalar, depresyon, uykusuzluk olarak değişiyor ve farklı yaşlardaki insanları etkileyebiliyor.

UZUN DÖNEMLİ COVID-19 NELERİ BERABERİNDE GETİRECEK?

Finans sektörünün önemli bir aktörü olan sigorta sektörü ekonominin gelişiminde büyük bir role sahip olmasının yanı sıra aktörü olduğu ekonominin bileşenlerinden ve küresel değişimlerden de etkileniyor. Dünya genelinde görülen küresel COVID-19 salgını, başta sağlık sistemi olmak üzere, ülkelerde önemli sonuçları da beraberinde getiriyor. Küresel salgın, başta sağlık sektörü olmak üzere var olan tüm sektörleri etkiliyor ve ekonomilerde önemli etkilere yol açıyor. Ülkelerde yaşamakta olan bireyler bu kapsamda sağlık yapılanmasının bir unsuru olan sigortaya ilişkin girişimlerde bulunuyorlar. Bu durum da sigorta sisteminde değişikliklere neden oluyor. Küresel COVID-19 salgınının sağlık sigortasında neden olabilecek değişimlere yönelik yeni bir başlık daha eklendi: “Uzun süreli COVID-19”. Uzun süre semptomlarını göstermeye devam eden COVID-19’un sigortacılıkta ne gibi değişimlere yol açacağı ve sonuçlarının ne olacağı merak ediliyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

SFS, UFRS 17 uyum çalışmalarını sürdürüyor

Sigorta sözleşmelerinin finansal tablolara alınması, ölçümü, sunumu ve açıklanmasına ilişkin esasları belirleyen uluslararası finansal raporlama standardı UFRS 17 hakkında konuşan SFS Ürün Yönetimi ve Finansal Sistemler Yazılım Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Ali Sağlamdemir, UFRS 17'nin daha önce geçici bir standart olarak yayımlanan UFRS 4 sürecinin yerini alacağını belirtti. UFRS 17'nin amacını işletmelerin finansal tablolarını uluslararası standartlara uygun hale getirmek olarak özetleyen Sağlamdemir, "UFRS 17'nin işletmelere sağlayacağı en büyük fayda; bu raporlama standardını kullanan işletmeler daha güvenilir ve gerçekçi finansal verilerle yönetilecek, daha doğru strateji belirleme ve bütçeleme imkânlarına sahip olacaklar" dedi.


Ali Sağlamdemir

RAPORLAMA MALİYETLERİ AZALACAK

Ülkemizdeki şirketlere yatırım yapmak isteyen yabancı yatırımcıların karşılaştığı zorluklara değinen Sağlamdemir, "Bu zorluklar mevcut bilançolarımızdan doğrudan şirket değerlemesi yapılamaması, ek bilgilere ve hesaplamalara ihtiyaç duyulmasıdır. Aynı zorluklar yatırımcıların ortak olduğu işletmelerin finansal durumunu takip aşamasında da yaşanmaktadır. UFRS 17 sonrası finansal raporlar standartlara uygun olarak hazırlanacağından içerisinde eksik, yanlış ya da gereksiz bilgilerin yer alması önlenmiş olacak, farklı ülkeler için farklı finansal rapor hazırlama maliyetleri de ortadan kalkacaktır" şeklinde konuştu.

UFRS 17 ile gelen ilk önemli değişikliğin 'branş' bazlı bakış açısının yerini 'portföy verimlilik' bazlı bakış açısının alması olarak ifade eden Sağlamdemir, UFRS 17 ile birlikte portföylerin asgari olarak hangi gruplara ayrılacağını şu şekilde sıraladı: "Ekonomik açından riskli/kârsız sözleşmelerden oluşan bir grup, Ekonomik açıdan dezavantajlı hale gelmesine ilişkin önemli bir olasılık bulunmayan sözleşmelerden oluşan bir grup, Portföyün geri kalanındaki sözleşmelerden oluşan bir grup."

Sağlamdemir, oluşturulan grupların finansal tablolara yansıtılabilmesi için 3 ölçüm modelinden bahsetti:

Genel Ölçüm Modeli: UFRS 17'nin temel ölçüm modeli olan bu model, gelecekteki olası kârın/zararın ve trendin daha doğru ölçülmesini hesaplamaya yönelik olarak ele alınmaktadır. Karşılık ayırma, nakit akış, gelecek ve bugüne göre yeniden değerleme gibi düzeltici fonksiyonlar sayesinde sözleşmelerin mevcut ve potansiyel verimlilik durumları işletmenin faaliyet politikasına göre gerçeğe en yakın şekilde hesaplanır. İskonto oranları ve risk marjının belirlenmesine yönelik yeni teknikler kullanılır.

Prim Dağıtımı Yaklaşımı: Kısa süreli genellikle hayat dışı sigorta sözleşmelerinin ölçüm modelidir.

Değişken Ücret Yaklaşımı: Genel modelin farklı bir versiyonu olup doğrudan katılım özellikli sözleşmeler için kullanılır.

UFRS 17'NİN İŞLETMELERE SAĞLAYACAĞI YARARLAR

UFRS 17 ile birlikte sigorta sözleşmelerinin finansal raporlarında pek çok değişimin yaşanacağına dikkat çeken Sağlamdemir, bu değişikliklerin işletmelere sağladığı faydaları şu şekilde sıraladı:

- Sigorta sözleşmesi portföylerinin tanımlanması ve bunların da gruplara ayrılması ile gruplardaki kârın zaman içerisindeki değişimi takip edilebilecek.
- Kâr veya zarar durumu daha iyi anlaşılabilecek ve UFRS 17 kullanan diğer şirketlerle kolayca karşılaştırılabilecek. Sektör ile uzmanlığı olmayan yatırımcılar açısından finansal tablolar daha anlaşılabilir olacak.
- Sigorta sözleşmeleri cari değerler üzerinden ölçüleceğinden, her raporlama döneminde nakit akış, iskonto ve riske ilişkin güncel veriler kullanılacak, böylece finansal durumun gerçeğe uygun şekilde raporlanması sağlanacak.
- Finansal tablolarda dipnotlara önem veriliyor. Sigorta risklerine ilişkin bilgilerin sunulması ve bunlardaki değişiklikler dipnotlarla açıklanacak, daha anlaşılır bir tablolama düzeni sunulacak.
- Sigorta şirketlerinin risk düzeltmeleri açık bir şekilde yapılacak ve risk düzeltmesine ilişkin açıklamalar finansal tabloların dipnotlarında ayrıntılarıyla belirtilecek.
- Standardın getirdiği "portföy verimlilik" ilkesi ve şeffaflık sayesinde muhasebeleşme işlemlerinde ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşmelerin tablolara tam yansıtılması sağlanmış olacak.
- Kârların finansal tablolara yansıtılması, sigorta şirketlerinin sözleşmeye dayalı hizmet marjı ve risk düzeltmesinin hesaba katılması suretiyle yapılacak.

SFS olarak, sektör oyuncularını yakından takip ettiklerinin altını çizen Sağlamdemir, "Sigorta Şirketleri, UFRS 17 kapsamında hazırlıklarına hızla devam ediyorlar. UFRS 17 çözüm ortakları ile sürecin hayata geçirilmesine yönelik planlama ve tanımlama çalışmalarının da sürdüğünü görüyoruz. İlerleyen aşamalarda sigortacılık çözümleri ile entegrasyon çalışmaları, UFRS modellemesinin yapılması ve finansal tablolara yansıyacak çıktıların üretilmesi süreçleri gündeme gelecek" açıklamasında bulundu.

UFRS 17 ÇÖZÜMLERİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ

SFS'nin yazılım üreten bir teknoloji firması olmasına rağmen şirket içi yapılanmasının bir sigorta şirketinin içerisindeki yapılanmaya benzediğini belirten Sağlamdemir, "SFS'nin içerisinde de poliçe üretim, hasar, reasürans, tahsilat, muhasebe gibi bölümler yer alıyor. Sigortacılık sektörüne yönelik tüm teknolojik gelişmeler SFS'nin doğal olarak faaliyet alanı içerisinde olduğundan UFRS 17 gündeme geldiği andan itibaren mevzuatı yakından takip ettik ve gerekli eğitimleri alarak süreci başlatmış olduk. UFRS 17 konusunda ve özellikle sigortacılık uygulamaları konusunda uzman yerli ve yabancı yönetim danışmanlık şirketleri ile işbirliği içinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Temel Sigortacılık ürünlerimiz içerisine üretilen verinin UFRS 17 muhasebe standartlarına uygun şekilde hesaplanması ve muhasebe sistemine aktarılması için SFS Sigortacılık Sistemi mimarisi önemli avantajlar sunmaktadır. Uygulamaların hem dikeyde hem de yatayda genişleyebilme kabiliyetine sahip olması, içerisinde kendine has bir yazılım script dili vasıtasıyla birçok işlemi kod geliştirmesine ihtiyaç duymadan yapabilmesi UFRS 17 çalışmalarına katkı sağlamaktadır. Sigortacılık sistemi verilerinin muhasebe sistemine entegrasyonu formül ve parametre yapısıyla donatılmış bir entegrasyon katmanı ile gerçekleştirilmekte ve bu da yapılacak işlemlerde büyük esneklik sağlamaktadır" şeklinde konuştu.

Sağlamdemir, muhasebe sistemlerinin mali dönem içerisinde birden fazla hesap planı oluşturma, yazılım geliştirmeye ihtiyaç duymadan dinamik rapor üretme ve raporlama özellikleri barındırdığını söyleyerek, "Muhasebe sistemimiz UFRS 17 için yeni finansal tablo sonuçlarını yansıtacak esneklikte ve tam bir çözüm üretecek kabiliyettedir. UFRS 17'ye ait komple bir çözüm üretme çalışmalarımızla birlikte UFRS 17 için danışmanlık şirketleri ile süreci yöneten müşterilerimizin sigortacılık sisteminden ihtiyaç duydukları verileri sağlayacak bir UFRS 17 entegrasyon katmanı geliştirme çalışmalarımız da devam ediyor" dedi.

UFRS 17 standardı sigorta sözleşmelerinin finansal tablolara alınması, ölçümü, sunumu ve açıklanması konularında yeni esaslar getiriyor. SFS, temel sigortacılık ürünleri ile bütünleşik şekilde çalışacak UFRS 17 çözümleri konusunda çalışmalarını sürdürüyor.



İklim değişikliği korkutuyor; TEK HEDEF yıkıcı etkilerini azaltmak!

Birleşmiş Milletler 26. İklim Değişikliği Konferansın'da iklim değişikliğinin artık durdurulamaz noktaya geldiği vurgulandı. Bundan sonraki amacın, yıkıcı etkileri azaltmak için sıcaklık artışını 1.5 derece ile sınırlandırmak olduğu belirtildi.

Geçtiğimiz ay İskoçya'nın Glasgow kentinde gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler (BM) 26. İklim Değişikliği Konferansı'na (COP26) katılan ülkeler, iklim krizine karşı alınacak önlemleri ve ulaşılması gereken hedefleri içeren anlaşmayı imzaladı. Buna göre, iklim kriziyle ilgili deklarasyon veya anlaşmalarda ilk kez, kömür ve fosil yakıtların aşamalı olarak kaldırılması gerektiğinden açıkça bahsediliyor. Çevrecilere göre, bu madde COP26'nın en önemli kazanımlarından biri oldu.
Anlaşmada, kömürün aşamalı olarak azaltılması, emisyon azaltma planlarının düzenli olarak kontrol edilmesi ve gelişmekte olan ülkelere daha fazla finansal destek sunulması gibi önemli kararlar alındı. 2050'ye kadar net-sıfır karbon emisyonu hedefine ulaşılması ve sıcaklık artışının 1.5 derecede tutulması amaçlanıyor. Konferansı öne çıkan notlarından biri de şuydu: Sıcaklık artışını engellemek artık mümkün değil.
Mevcut şartlarda iklimin değişikliğinin başladığını, ancak yıkıcı etkilerini azaltmanın mümkün olduğu vurgulanan konferansta iklim değişikliğinden yoğunlukla etkilenen ülkeleri ve ekosistemleri korumak ve eski haline getirmek için bir dizi önlem paylaşıldı.

- Su taşkınlarının zararını en aza indirmek için duvarlar inşaa etmek.
- Can kayıplarını engellemek için uyarı sistemleri kurmak.
- Evlerin zarar görmesini önlemek için yeni altyapı sistemlerini kurmak.
- Geçim kaynaklarının sürdürülebilir olması için tarımı daha dayanıklı hale getirmek.
- Bütün bunları gerçekleştirebilmek için ülkeler ve sektörler birlikte çalışmalı.



Hedeflere ulaşmak için ilk olarak kömürden çıkış sürecinin hızlandırılması gerektiğinin altı çizildi. Özellikle gelişmiş ülkelerin kömürden elde edilen enerjiyi hızla devreden çıkarması gerektiği vurgulandı. Anlaşmaya göre, BM'ye üye tüm ülkeler kömürle çalışan yeni elektrik santrali inşa etmemeli veya finansal destek sağlamamalı. Deklarasyon'a taraf olan gelişmiş ülkeler, 2030'a kadar, gelişmekte olan ülkeler 2040 yılında kömürden çıkışı taahhüdü veriyor. Türkiye henüz bu maddeye taraf olmadı.
Türkiye'de 51 kömür ve linyit yakıtlı termik santrali devrede, aktif olarak çalışıyor. Beş termik santral lisans aşamasında, 15 tane termik santral de yapım ya da planlama aşamasında.



Net-sıfır karbon emisyonu ve sıcaklık artışını 1.5 derecede tutma hedefi için, ormansızlaşmayı durdurmanın önemi vurgulandı. "Ormanlar ve Arazi Kullanımı Üzerine Glasgow Liderler Deklarasyonu" aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 133 ülke tarafından imzalandı. Ülkeler, kapsayıcı bir kırsal dönüşümü desteklemeyi, 2030 yılına kadar orman kaybını durdurmayı ve bu durumu tersine çevirmek için birlikte çalışma taahhüt etti.
Dünya Kaynakları Enstitüsü'ne (WRI) göre, karbondioksit emisyonlarının %30'unu emmesi sebebiyle ormanlar çok önemli bir yer tutuyor. Ormansızlaşma, iki yönlü risk barındırıyor. Ormansızlaşma sebebiyle hem doğal karbon yutağında azalma meydana geliyor hem de ormanlarda depolanan karbon, ağaçların ölmesiyle salındığı için emisyon artışına sebep oluyor. WRI'ın ormansızlaşma izleme girişimi Global Forest Watch'a göre, 2020'de küresel boyutta 258 bin kilometrekare orman kaybedildi.

"FİNANSI MOBİLİZE EDİN"

Bütün bu hedeflerin gerçekleşebilmesi için ciddi bir maddi güce ihtiyaç duyuluyor. Bunun için iklim kriziyle mücadelede ilk olarak yılda en 100 milyar dolarlık kaynağın ayrılması hedefleniyor.
Özellikle uluslararası finans kuruluşlarının yerel düzeyde özel ve kamu işbirlikleri yapacak zeminin oluşturulması planlanıyor. İklim finansman desteği kapsamında adaptasyon, adil dönüşüm, düşük karbonlu ekonomilere geçiş ve katbon fiyatlandırma uygulamaları yer alıyor.
Bununla birlikte dünyanın önde gelen 10 kalkınma bankası, "Doğa, Halklar ve Gezegen" isimlik ortak bir açıklama yayımladılar. Bankalar, iklim değişikliği ve doğa tahribatının risklerine karşı mücadelede 5 ana başlık altında taahhütlerde bulundular. Bankalar ortaya koyduğu taahhütler şöyle:

- Liderlik
- Doğal alan kaybını engelleyecek yatırımlar yapmak, yatırımları teşvik etmek
- Ulusal ve bölgesel düzeyde sinerjileri teşvik etmek
- Karar alma süreçlerinde doğayı önemsemek
- Raporlama

Finansman konusunda en önemli maddelerden biri de ücretsiz teknoloji transferlerinin gerçekleştirilmesi için anlaşma sağlanmış olması.

Birleşik Krallık, son benzinli araç satışları için son tarih olarak 2040'ı önerdi ve otomobil pazar temsilcileri ile ilgili bakanları bir araya getiren bir komisyon kurdu. Ortaya çıkan deklarasyona göre liderlik eden piyasalarda 2035 yılına kadar, tüm dünyada ise 2040 yılına kadar birinci el otomobil ve kamyonet satışlarında, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 100'den fazla ülke elektrikli ya da sıfır emisyonlu araçlara geçmeyi taahhüt etti.
Geçen sene 4 milyonu Avrupa'da olmak üzere 7.5 milyona yakın elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. Türkiye'de bu rakam ise 6 bin kadar.





Rüzgar ve güneş gibi yenilenebilir enerji kapasite ve depolama yatırımlarını artırmayı hedefleyen 'Ortak Güneş Deklarasyonu' COP26'da imzalanan önemli maddelerden biri.
Ülkeler arası enerji iletim hatları ve teknoloji anlaşmaları ile entegre bir sistemin kurulması hedefleniyor. Milyarlarca çatı üstü güneş enerji sistemini, rüzgar türbinlerini ve enerji depolama sistemlerinin, sınır ötesi düzeyde bir arada çalışması amaçlanıyor. Bu deklarasyonu 80'den fazla ülke destekliyor, gelişmiş ülkeler kırılgan topluluklara destek olacağını, bu konuda eksiği olan bölgelerle enerji paylaşımı yapacağını ve yatırımları artırarak yeşil enerji alanında istihdamı yükselteceğini taahhüt ediyor.

Konferansta, doğa olmadan küresel ısınmayı 1.5 derece ile sınırlandırmanın mümkün olmadığı vurgulandı. Ormanları ve diğer ekosistemleri korumak için uluslararası ticareti yapılan tarımsal ürünlerin en büyük üretici ve tüketicilerini bir araya gelerek iklim değişikliğine karşı çözüm arayışlarına gidildi. Özellikle palm yağı, soya, kakao, sığır eti ve kereste gibi alanlarda üretici ile tüketici arasında yapılacak anlaşmalar iklim krizine karşı büyük bir kazanım olabilir.
Yapılan toplantılarda bağlayıcılığı olmayan bazı anlaşmalar ortaya çıktı; ticaret ve pazarı geliştirme, küçük çiftçi desteği, izlenebilirlik, şeffaflık ve inovasyon gibi tavsiyeler ön planda yer aldı. Geçim kaynaklarını korumak ve yerel toplulukları desteklemek için iklim eylem planlarına doğanın ve ekosistemlerin korunması, muhafazası ve restorasyonu gibi maddeler eklendi.

Ülkelerin gıda ve tarıma desteğini yeniden düzenlemek, adil bir kırsal geçişi mümkün kılmak için küresel bir girişim başlatıldı. 2030 yılına kadar gıda sistemlerdeki dönüşümü gerçekleştirmek için 100 milyon çiftçiye ulaşma hedefi koyuldu. Bu kapsamda 38.5 milyon sterlinlik bir finansmana sahip olan Uluslararası Tarımsal Araştırma Danışma Grubu şunları gerçekleştirmesi bekleniyor:
- Sıcaklığa, kuraklığı ve sele karşı dayanıklı ve daha yüksek seviyede mikro besin içeren mahsul çeşitliliği,
- Daha üretken, sürdürülebilir ve iklime dayanıklı tarımsal uygulamalar,
- Hayvan yetiştiriciliğinin karşılaştığı riskleri azaltan yeni modeller ve yönetim araçları,
- Sürüleriyle birlikte hareket eden göçebe insanları desteklemek ve geniş bitki çeşidine sahip açık arazilerde hayvancılık,
- Kuduz, kuş gribi, domuz gribi, deli dana hastalığı gibi hayvandan insana ya da insandan hayvana geçen hastalıklar için risk yönetimi,
- Antimikrobiyal direnç gibi tehditlere karşı yeni yöntemler,
- Yoksul çiftçilerin pazarlara erişmesi, risklerinin azaltılması ve gelirlerinin artması için teknolojiyi kullanmalarına yardımcı olacak politikalar.





COP26'da öne çıkan önerilerden biri de altyapı, uyarı sistemleri, tarım ile ev ve işyerleri için alınması gereken önlemlerde hükümet, iş dünyası ve sivil toplumun beraber çalışması.
Yapılan araştırmalar, altyapının tüm sera gazı emisyonlarının %79'undan sorumlu olduğunu gösteriyor. Çok ciddi bir rakam. Altyapı sistemlerinin değişmesi ile birlikte iklim krizinde hedeflenen 1.5 derecelik sıcaklık artışına ulaşmak mümkün. Ancak hükümetlerin önünde maliyet problemi bulunuyor. Altyapıyı, iklim değişikliğine uygun bir hale getirmek toplam maliyetin %88'i kadarı olacak. Bununla birlikte Birleşmiş Milletler'in 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefine ulaşmak için de altyapı değişikliğinin büyük bir önemi bulunuyor.
Konferansın içinde yer alan tüm konuşmalarda iklim değişikliğinin başladığı, bunun etkilerini görmeye başladığımız vurgulandı. Maddi zararı ve hayati kayıpları en aza indirmek için erken uyarı sistemlerinin kurulması gerektiği belirtiliyor. Her bölgenin doğa olaylarına karşı farklı riskleri bulunuyor. Kimi bölgeler ciddi sel riski altındayken, bazı bölgeler yüksek sıcaklık ya da şiddetli rüzgarlardan etkilenebilir. Bu sebeple her bölgenin kendine uygun yerel uyarı sistemlerini geliştirmesi, toplantıda öne çıkan hususlardan birisiydi.

COP26'YA ELEŞTİRİLER

COP26 koyduğu hedefler ile büyük ölçüde olumlu geri dönüşler alsa da kimi eleştiriler de yükseldi.
Öncelikli olarak bundan önceki konferanslardaki taahhütlerin yerine getirilmemiş olması, COP26'ya karşı bir güvensizlik yaratıyor. Örnek olarak bundan önceki yıllarda da 100 milyar dolarlık fon taahhüdünün altına imzalar atıldı ama, gelişmekte olan ülkeler bu taahhüdü yerine getirmedi. COP26 kapsamında altına imza atılan hiçbir maddenin yasal kapsayıcılığı bulunmuyor. En ciddi eleştiri burada ortaya çıkıyor. Birçok çevreci örgüt "Bu şekilde sıcaklık artışını azaltmak ütopya olur" şekilde yorumda bulunuyor.
Ayrıca birçok maddede "acil olarak yerine getirilmesi" ifadesi dikkati çekiyor. Bu maddelerin hemen uygulanabilir olmaması da başka bir eleştiri noktası.
Bir başka önemli eleştirisi ise şu oldu. İklim değişikliği ile mücadele kapsamında bundan önce yapılan tüm olumlu gelişmeler, sıcaklık artışını 2.4 derecenin altına indiremedi. Bu da yeni hesaplamalara ihtiyaç duyulduğu, insanlığın hesaplanandan daha fazla çaba harcaması gerektiğini gösteriyor.
Son olarak hükümet yetkililerinin özel jetlerle toplantıya katılması tepki çekti. İskoçya'nın Glasgow, Prestwick ve Edinburgh havalimanlarına hareket eden ve ticari olmayan uçuşların sayısı yaklaşık 182 olarak dikkati çekti.

Sorumluluk sigortalarının primlerini “sosyal enflasyon” artıracak



Çevresel duyarlılıklar ve teknolojideki gelişmeler sorumluluk sigortası primlerini bir kez daha tırmandırmaya başladı. Sorumluluk tarafında risk yelpazesinin genişlemesinin 2040 yılına kadar primleri %150 oranında artırması bekleniyor. Bu branşların sürdürülebilir kalması ise özel sektör ve kamu tarafında atılacak adımlara bağlı.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Dünyanın en büyük sigorta pazarı ABD başta olmak üzere, küresel çapta sorumluluk sigortası primleri artmaya devam ediyor. Teknolojideki değişim, çevre ve doğa kaynaklı endişelerin artması ve yasaların buna göre değişmesi sorumluluk tarafındaki riski artırarak primlerin yükselmesine sebep oluyor. Sigorta devi Swiss Re’nin yayınladığı rapora göre 2040 yılına kadar bu artışın gelişmekte olan ülkelerde yıllık %7.7, gelişmiş ülkelerde ise %4.3 seviyesinde olacağı tahmin ediliyor. Bu da küresel olarak yıllık %4.7’lik bir büyümeye denk düşüyor. 2040’ta piyasayı yıllık 583 milyar dolar seviyesine getirmesi beklenen bu büyüme, toplam hayat dışı primlerinin %13’ünü oluşturacak.

SOSYAL ENFLASYON ARTIYOR

Hasarlar ve primlerdeki artışın ana nedeni olarak durmaksızın artmakta olan riskler gösteriliyor. Sorumluluk tarafındaki riski en çok artıran birinci faktör basit bir şekilde ekonomik gelişim. Ekonomi büyüdükçe sektörün üstlenmesi gereken riskler de eş zamanlı olarak artıyor. En büyük sigorta piyasası olan ve gelişmekte olan piyasalar için de bir gösterge niteliği taşıyan ABD’de genel olarak dairesel bir büyüme çizgisi izleyen sorumluluk sigortası primleri, uzun süredir GSYİH’nin üzerinde artıyor. Bu artış ise primlerdeki enflasyonun sadece ekonomik büyümeyle sınırlı kalmadığına işaret ediyor. Artıştan enflasyon çıkarılınca ortaya kalan rakam ise sosyal enflasyon olarak isimlendiriliyor. Swiss Re’nin “Ekonomik İçgörüler” isimli raporuna göre sorumluluk tarafında önümüzdeki 20 yılda beklenen prim artışının başlıca nedeni de, primlerin ekonomik büyümeden daha da hızlı bir şekilde yükselmesine sebep olan bu sosyal enflasyon olarak nitelendiriliyor.

SOSYAL BİLİNÇLE BERABER HASAR DA ARTIYOR

Sorumluluk branşında prim seviyesi, yazının önceki kısmında belirttiğimiz gibi dairesel bir inişi çıkış döngüsü izliyor. Sosyal faktörlerin sorumluluk primlerini tırmandırdığı dikkate değer dönemler olarak 1980’ler, 2000’lerin başları ve 2010’ların son kısmı gösteriliyor. 2015’ten bu yana ise, başta ekonomik olarak güçlü ülkeler olmak üzere sorumluluk teminatları kaynaklı hasarlarda artış görülüyor. Sorumluluk tarafında avukatların daha gözüpek davranması, açılan dava sayısının artması, hakim ve jürilerin sosyal adalet bilincinin gelişmesi, şirket ve kurumlara olan güvenin hızlı bir şekilde erimesi bu artışı destekliyor. Bunların yanında, ortalama hasar rakamları, mahkeme kararlarının daha yüksek miktarlara emretmesi nedeniyle de yükseliyor. 2020 yılında AB Parlamentosu ve AB Konseyinin 2020/1828 sayılı AB Direktifi kabul etmesinin, direktifin devreye gireceği 2023 yılında sonra sorumluluk davalarından gelecek hasarları yüksek miktarda artıracağı düşünülüyor.

UZUN DÖNEMDE RİSK HAVUZUNU GENİŞLETECEK FAKTÖRLER

Uzun dönem faktörler	Risk havuzuna olası etkileri	Primler üzerinde etkileri
Ekonomik gelişim	Risklerde artış	↗
İklim değişikliği	İklim değişikliği bağlantılı davalar	↗
Teknoloji ve dijitalleşme	Siber risklerde ve davalarda artış	↗
Yasal sorumluluğun genişlemesi	Sosyal enflasyon	↗

YAPAY ZEKA SİGORTACILARA TERS KÖŞE YAPABİLİR

Sigortacılar için hasarları tırmandıran 2 trend daha var. Bunların ilki teknolojinin hızla gelişmesi ve değerlenmesi, ikincisi ise çevre duyarlılığının hızlı bir şekilde artması. Bu durum sadece sorumluluk teminatı içeren poliçelerde olay başına gelen hasarların yükselmesine yol açmıyor, aynı zamanda sorumluluk sigortasının teminat kapsamının da genişletilmesine neden oluyor. Sektörün takip ettiği teknoloji trendlerinin başına AI olarak bilinen yapay zeka uygulamaları geliyor. Yapay zeka uygulamaları; üretim, ulaşım ve hatta sağlık tarafında kullanılabiliyor. Swiss Re’nin araştırması dönüşümde büyük payın yapay zeka uygulamalarında olacağını gösteriyor ancak bu durum büyük riskleri beraberinde getiriyor. En büyük risk yapay zeka uygulamalarının yaptığı hatalar. Bu hatalar ayrımcılık da dahil pek çok sorumluluk hasarına neden olabilir. Bu sorumlulukların da sigortacı ve işveren arasında nasıl dağıtılması gerektiği henüz kesin olarak netleşmiş değil. Yapay zekayla beraber ortaya çıkmaya başlayan sorunlar mevcut poliçelerde verilen teminatlarla birebir örtüşmüyor. Önümüzdeki dönemde ortaya çıkacak yeni hasarların ise poliçeleri dönüştürmesi ve teminat kapsamının genişletilmesi bekleniyor.

BÜYÜK ÖLÇEKLİ İKLİM DAVALARI YOLDA

2015 yılında imza atılan uluslararası Paris Anlaşması’yla beraber iklim

KISSADAN HİSSE

- Sorumluluk sigortaları sosyal, yasal ve teknolojik trendlerin etkisiyle ekonomik büyümenin üzerinde seyredecek.
- 2040 yılına kadar küresel sorumluluk primleri 583 milyar doları geçecek ve küresel hayat dışı sektörünün %13'üne denk gelecek.
- Sosyal enflasyonla beraber orta dönemde açılan davalar artacak ve mahkemeler tarafından daha büyük ödemeler hükmedilecek.
- Yeni teknolojilerin yanı sıra çevresel (iklim değişikliği bağlantılı) sorumluluklar uzun dönemde risk havuzunun büyümesine neden olacak.
- Sigortacıların artan riskleri sigortalanabilir tutması için yeni analitik yaklaşımlar uygulaması ve yeni ürünler ortaya çıkarması gerekecek.

değişimi bağlantılı davalar hız kazanmış durumda. Bu davalar hem coğrafi olarak yayılıyor hem de davaların hacmi ve kapsadığı konular artıyor. İklim tarafında hasar artışının nedenlerinden biri ESG olarak adlandırılan çevresel, sosyal ve kurumsal yönetişim tarafındaki önlemlerin sıkılaşması ve kurumlara karşı açılan davalarda bu kriterlere uyumun önem kazanması.
Bunun yanında, insanların kendilerinin ve başkalarının davranışları nedenleri hakkında yargıda bulunduğu yorumlama sürecini ele alan yükleme bilimindeki gelişim, iklim değişikliğini hızlandırma ya da kamuyu iklim değişikliğinin etkilerinden koruyamama gibi nedenlerle şirketlerin sorumlu tutulması anlamına gelebilir. Geçtiğimiz aylarda sigorta sektörünün düşünce platformu Cenevre Derneği'nin de benzer çıkarımlar içeren bir raporunun yayınladığını hatırlatalım.

'SİGORTALANABİLİRLİK' ŞARTI

Raporda belirtildiğine göre, sosyal enflasyon günümüze kadar en fazla şemsiye koruma sağlayan ticari oto, tıbbi sorumluluk ve yönetici sorumluluk gibi ticari sorumluluk poliçelerini etkilemiş. Tabii, risklerdeki genişlemenin prim genişlemesine yol açabilmesi için söz konusu risklerin "sigortalanabilir" kalması gerekiyor.
Sigortacılar, sürekli olarak gelişmekte olan sosyal, teknolojik ve çevresel faktörlere uyum sağlayarak uygun çözümler geliştirmeli. Yeni riskler yeni risk modellemeleri ve sürekli bir risk gözetimi talep ediyor. Yatırımların artması ve ürün inovasyonunun desteklenmesi, teminat altına alınabilecek risk havuzu genişletebilir. Son kertede, bu risklerin sürdürülebilir olarak sigortalanabilmesi için hükümetlere de görevler düşüyor. Gaz ve petrol boru hatlarının yanı sıra gıda üreticilerine yapılan saldırılar, siber saldırıların yol açtığı sistemik risklerin boyutunu açık bir şekilde ortaya koyuyor. Özel sektörünün risk kapasitesini güçlendirmenin yanında, şirketler için özellikle çevre etkileri konusunda şeffaflığın özendirilmesi ya da zorlanması, bu branşın sigortalanabilir kalması için çok önemli bir adım olabilir.

Aileler 18 yaş altı BES'i benimsedi

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak hedeflediğimiz şekilde 18 yaş altı segmentinin en iddialı birkaç oyuncusundan biriyiz. Hazırladığımız avantajlı paket ve devam eden kampanyamıza ailelerin teveccühü artarak devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre Ekim ayı itibarıyla 90 bin katılımcıya ulaşan bu kategoride, Katılım Emeklilik olarak 18 yaş altı BES katılımcı sayımız 8 bini buldu, bunların fon tutarı da 4 milyon lirayı geçti" dedi. Sincek, "Aileler, geleceğe yatırım yapmanın en güvenilir adresi olarak BES'i görüyor. Kısa sürede sıfır yaş grubundan 5 bin 900 katılımcı olması da bunun göstergesi. Sıfır yaş grubunda bizim de 500 civarı katılımcı bebeğimiz var. Bebeklikten ilk gençlik yıllarına kadar uzanan geniş skaladaki binlerce çocuk ve gencimiz için BES sayesinde gelecek daha kolay olacak" şeklinde konuştu.

18 YAŞ ALTI BES PAKETİ

Bireysel emeklilikle tanışacak genç katılımcılar için en iddialı paketi hazırladıklarını aktaran Sincek, "Herkesin yararlanabilmesi amacıyla minimum 100 TL'lik bir katkı payıyla plana dahil olmak mümkün. Giriş aidatını başlangıçta almıyor, sistemden çıkışa erteliyoruz. Ayrıca beş yıl sistemde kalan katılımcılar için giriş aidatını hiç almıyoruz. Bunlara ilave olarak katkı payını düzenli yatıran katılımcılara da yönetim gider kesintisi yapılmıyor. Ayrıca Avrupa'da bile olmayan yüzde 25 devlet katkısı Erken BES planımızda da bulunuyor. Erken BES'te yaş gruplarına göre değişen pek çok ek hizmet sunuyoruz. Ailelerimizin çocuklarını büyütürken karşılaşabilecekleri ihtiyaçlar doğrultusunda kapsamlı ek hizmetler yapılandırmaya çalıştık. Erken BES'e giren çocukların yaşlarına uygun olarak sunduğumuz paketlerle çocuklarımızın diş ve göz sağlığına yönelik check up'lar, oyun terapisi, psikolojik ve eğitim danışmanlığı gibi pek çok hizmete erişimlerini kolaylaştırıyoruz. Katılım Emeklilik olarak, 18 yaş altında da farkımızı gösteriyoruz" ifadelerini kullandı.


Ayhan Sincek



Hekimlikten limon üreticiliğine uzanan bir serüven:
Mutlu Limon'un hikayesi

İstanbul'da uzun yıllar Anestezi ve Yoğun Bakım Uzmanı olarak çalışan Dr. Türker Şengül, doğaya daha yakın olabileceği bir hastaneye başvurusunun kabulü üzerine Muğla'nın Ortaca ilçesine yerleşiyor. Yaklaşık 6 senedir Ortaca'da yaşayan Şengül, 5 dönümlük limon bahçesi ile konvansiyonel-tarım-dışı limon yetiştiriciliği yapıyor.
100'ün üzerinde limon ağacının bulunduğu Çaylı Vadi Limon Bahçesi'nde herbisid (ot zehiri), pestisid (böcek zehiri) ve parafin (mumlama) kullanmadan limon üreticiliği yapan Dr. Türker Şengül, damla sulama yöntemiyle sulama yaparak suyu da daha ekolojik bir şekilde kullanıyor. Yabani otları sık sık biçtirerek ve doğal çözünmeye bırakarak, budama sonrası ortaya çıkan dalları da parçalatarak toprağa geri dönüşümlerini sağlıyor.
Daha dengeli ve doğaya yakın bir yaşam arayışı için Muğla'nın Ortaca ilçesine yerleştiğini belirten Şengül, "Ameliyatlardan sonra ve hafta sonlarında dünyanın en güzel coğrafyalarından biri olarak nitelendirdiğim bu bölge, doğa sporları yapabildiğim, aynı zamanda toprakla da uğraşabildiğim için çok özel" dedi.
Doğal ürünlere erişimin zor olduğu bu dönemlerde tüm zorluklarına rağmen özel bir üretim yapmayı tercih eden Dr.Türker Şengül, ürünlerini Mutlu Limon adı altında Gaya Doğal Pazar işbirliği ile tüketiciyle buluşturuyor.
Aynı zamanda amatör olarak Doğa Fotoğrafçılığı ile de ilgilenen Şengül'ün Çaylı Vadi Limon Bahçesi'nde çektiği fotoğraflara aşağıdaki bağlantılar üzerinden ulaşabilirsiniz:

mutlu.limon caylilimon

SEDDK Türk katılım esaslı sigortacılık modelini tanıttı

SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu), "Katılım Esaslı Sigortacılık Faaliyetleri Çerçevesinde Türkiye Modelinin Tanımlanmasına İlişkin Sektör Duyurusu"nu yayınladı. Bahsedilen Türkiye modelinde; "Sözleşmenin hibe esaslı olması", "Vekalet gibi ücretlendirme, mudaraba gibi kar paylaşım yöntemleri belirlenmesi", "Sermayedar fonlarının ayrıştırılması", "Tüzel kişiliği haiz fon kurulması","İade, bakiye, borç vb. uygulamalar zorunluluk arz etmemektedir" ifadelerine yer verildi.

Zorunlu 'trafik'te 2022 ve 2023 teminat limitleri belirlendi

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası için 2022 ve 2023 yılında uygulanacak asgari teminat tutarları yayınlandı. 21 Ekim 2021 tarihli ve 31635 sayılı olarak yayınlanan Resmi Gazete'de, 1 Ocak 2022 tarihi itibariyle otomobil kullanıcılarında sağlık masrafları ve sakatlanma/ölümde uygulanacak yeni asgari teminat tutarı kişi başına 500 bin lira, kaza başına ise 2.5 milyon lira olarak belirlendi. 2023'te ise bu teminat limitleri kişi başına 540 bin lira ve kaza başına 2.7 milyon liraya yükseltilecek.



Bütünleşik Emeklilik Planları BES'te ivmeyi artıracak

Bireysel emeklilik planlarının sigorta ürünleriyle beraber bir paket olarak sunulabilmesini sağlayan Bireysel Emeklilik Planları düzenlemesi yayınlandı. Vatandaşın tasarrufa olan ilgisini artırması beklenen planların nasıl şekilleneceğini ise piyasadaki öncü uygulamalar belirleyecek.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Ülkemizde sunulan %25 devlet katkısıyla beraber dünyadaki örneklere göre son derece avantajlı bir tasarruf aracı olan BES, ülkemizdeki evrimine devam ediyor. Özellikle kurlarda hareketliliğin olduğu bir dönemde; dış finansmana bağlılığı azaltmaları, yatırımlar için kaynak olmaları ve ekonomik istikrarı artırmaları nedeniyle kamunun başta BES olmak üzere tasarruf araçlarına verdiği değer gittikçe artıyor.
18 yaş altına BES yolunun açılmasıyla beraber şu ana kadar 100 bine yakın 18 yaş altı katılımcının da girdiği BES, ivmesini artırdı. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 12 Kasım verilerine göre, BES'te fon büyüklüğü 196 milyar liraya ulaşmış durumda. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon kişiyi geçti. Bütünleşik Emeklilik Planlarının BES'e olan ilgiyi bir üst seviyeye taşıması bekleniyor.

SİGORTA ÜRÜNLERİ BES'LE BİRLEŞİYOR

Geçtiğimiz aylarda, sigorta ürünlerinin bireysel emeklilik planıyla beraber satılmasına izin veren düzenleme geçti. Daha önceden ayrı poliçelerle müşterilere sunulan sigorta ürünleri, artık BES'in de dahil olduğu bütünleşik paketler halinde satılabilecek. Bu da sağlık, hayat ve eğitim gibi sigorta ürünlerinin bireysel bir emeklilik planı ile beraber aynı şirketten, aynı anda yaptırılmasına imkan tanıyor. Söz konusu yeni paketler "Bütünleşik Emeklilik Planı" ibaresiyle müşteriye sunulacak.

VERGİ TEŞVİKİ BULUNMUYOR

Sistemin tam olarak hayata geçirilmesinde ve sektör tarafından geniş bir şekilde sunulmaya başlamasında ilk uygulamalardan alınacak geri dönüşler etkili olacağa benziyor. Bütünleşik paketlerde BES tarafındaki katkı payı ayrı, yaptırılan sigorta ürününün primi ise ayrı şekilde tahsil ediliyor. Aynı zamanda isteyen müşteri ya da katılımcı BES planını ya da sigorta ürününü iptal edebiliyor. Eğer bu işlem tercih edilirse, "Bütünleşik" ibaresi kaldırılarak BES ya da sigorta ürünü ile devam edilebiliyor. Ürünlerde vergi teşviki gibi bir desteğin olmaması ise bütünleşik ürünlerde yapılacak iskontoların sigorta şirketlerinin tercihine bırakıldığını gösteriyor. Diğer taraftan, bütünleşik satışın şirketlerin operasyonel maliyetleri düşürerek indirimler için yol açması da beklenebilir. Bütünleşik Emeklilik Planları'nın nasıl şekilleneceğini önümüzdeki aylarda göreceğiz.

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ATİLLA BENLİ:

Bütünleşik BES'e talebi indirimler ve ek faydalar belirleyecek

Yaklaşık 2 milyon katılımcı ve devlet katkısıyla beraber 38 milyar liralık bir fon büyüklüğüne sahip olan Türkiye Hayat Emeklilik, BES tarafındaki ivmesini güçlendirmeyi hedefleyen şirketler arasında. Bütünleşik Emeklilik planlarıyla birlikte BES ve sigorta ürünlerinin müşteriye aynı anda satılması imkânının doğduğunu vurgulayan Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli, "Artık BES ürünüyle birlikte müşterinin en fazla ihtiyacı olabilecek sağlık, hayat ve ferdi kaza sigorta ürünleri de sunulabilecek. Yakın zamanda hem bireysel hem de grup BES planlarında; BES'le birlikte sunulacak tamamlayıcı sağlık sigortası, ferdi kaza ve farklı hayat sigortası ürünlerinin çeşitli kombinasyonlarıyla karşılaşabiliriz" diye konuştu.

'EK FAYDALAR VERİLEBİLİR'

Bütünleşik planlarda verilebilecek avantajları ve bunun katılımcılara yansımalarından bahseden Benli, sözlerine şöyle devam etti: "Yapılan açıklamalarda yeni bütünleşik ürünlerde bir vergi avantajından bahsedilmiyor. Bu planlara özel 'ek faydalar' verilebileceği iletildi. Bu ek faydalar da indirimli check up, göz muayenesi, diş röntgeni, ücretsiz ambulans gibi sağlık hizmetleriyle; ücretsiz sigorta ürünleri veya BES hesabına sağlanan bir fayda olarak tanımlanıyor. Şirketler ürün tasarlarken, ürünleri cazip hale getirmek amacıyla ürün ve hizmetlerde indirim verebilecekler. Katılımcılar bütünleşik bir plan aldığında BES'in yanında avantajlı bir sigorta ürünü ve farklı avantajları olan farklı bir hizmet türüne de sahip olabilecekler."
Bütünleşik Emeklilik Planlarının BES'e olan talebi artıracağını ifade eden Benli, "Bütünleşik Emeklilik planlarının BES'e olan talebi olumlu şekilde hareketlendireceğini düşünüyoruz. Şirketlerin ürün paketlerinde yapacağı indirimler ve ek faydalar talebin gelişimini belirleyecektir" dedi. Benli, sisteme yeni katılımların önünü açacak her girişimin talep üzerinde olumlu etkileri olacağını dile getirdi: "BES ürünleri, kamu tasarruf bilincini geliştirmede ve birikimleri artırmada önemli enstrümanlar olduğundan, BES'e yeni girişleri cazip kılan ve müşteri algısını pozitif yönde etkileyen her türlü atılım; ürüne yönelik taleplere olumlu olarak yansıyacaktır."

'CAZİP ÜRÜN PAKETLERİ' YOLDA

Türkiye Hayat Emeklilik şirketinin bütünleşik BES ürünleri üzerindeki çalışmalarından da bahseden Benli, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Şirket stratejilerimiz doğrultusunda farklı sigorta ürünlerimizle birlikte konumlandırmayı düşündüğümüz Bütünleşik Emeklilik fikirleri üzerinde çalışmaya başladık. Amacımız, elimizdeki farklı müşteri segmentlerinin ihtiyaçlarına yönelik olarak en uygun ürün kombinasyonlarını bir araya getirmek ve bütünleşik planlarda cazip ürün paketleri oluşturabilmek."



"Bütünleşik Emeklilik planlarının BES'e olan talebi olumlu şekilde hareketlendireceğini düşünüyoruz. Şirketlerin ürün paketlerinde yapacağı indirimler ve ek faydalar talebin gelişimini belirleyecektir."

BEREKET EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MAHMUR GÜNGÖR:

Bütünleşik bir güvence paketi olarak farklı ihtiyaçları karşılayacak

Bütünleşik Emeklilik Planları genelgesinin yayınlanmasının ardından sektörün önünde açılan fırsatları değerlendiren Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, "Bütünleşik Emeklilik Planlarına İlişkin Genelge ile tasarrufların artırılması, hayat ve ferdi kaza sigortaları ile de olası risklere karşın finansal güvence sağlanarak mevcut hayat standartlarının devamının sağlanması esas alınmaktadır" dedi. Bu kapsamda bütünleşik güvence paketi ile BES'i eğitim, sağlık ve hayat sigortaları gibi çeşitli ürünlerle entegre bir şekilde paket sigorta olarak görebileceğimizi kaydeden Güngör, "Özellikle sağlık branşında müşteri talepleri doğrultusunda bütünleşik planları sunabilmek ve özel sağlık, TSS satabilmek için sağlık branşında ruhsat başvurularının artacağını öngörmekle beraber henüz sunulmayan uzun süreli bakım sigortaları ürünlerinin de sunulmasını teşvik edeceğini sistemde ürün çeşitliliğinin artacağını düşünüyoruz" dedi.

BEKLENTİLERE GÖRE ESNEK ÜRÜNLER

Sigortacılar olarak bütünleşik paketlerde uygun bir prim yapısı oluşturmayı hedeflediklerini ifade eden Güngör, "Sektör olarak çalışmalarımız bütünleşik güvence paketi ile sunulacak hayat dışı ürünlerin uygun maliyet ile müşterilerin hizmetine sunulması yönündedir" dedi. Bereket Emeklilik olarak BES ve hayat, sağlık sigortalarının bir arada sunulması durumunda ürünlerin müşteri ihtiyaç ve beklentilerine göre esnek bir yapıda olması yönünde çalışmalarına başladıklarını da sözlerine ekleyen Güngör, "Bu çalışmalar tamamlandığında; müşterilerimiz ürünleri ayrı ayrı değil, bir paket olarak avantajlı bir prim ödeyerek satın alabileceği gibi check-up, göz muayenesi, diş röntgeni, ambulans hizmeti, acil sağlık hizmeti, tıbbi ve diğer danışmanlık hizmetlerinden de indirimli faydalanabilecektir" şeklinde konuştu.

YENİ ÜRÜNLERLE TANIŞTIRACAK

18 yaş altına emeklilik yolu açılmasından sonra böyle bir adımın atılması emeklilik planlarına olan talebi artıracağını vurgulayan Güngör, konuyla ilgili şu yorumlarda bulundu: "Bireysel emeklik ürünleri ile beraber farklı ürünlerin bütünleşik bir güvence paketi olarak sunulmasıyla gerek farklı ihtiyaçların karşılanması, gerekse ürün başına düşen operasyonel maliyetlerin azalması nedeniyle bütünleşik emeklilik planlarına talebin artacağı öngörülmektedir." Güngör, 18 yaş altı BES ile ilgili de, "Türkiye nüfusunun yaklaşık %27'sini oluşturan 18 yaş altı bireylerin emeklilik sistemine dahil olmasını sağlayan düzenlemeyle 18 yaş altı katılımcıların devlet katkısı avantajından erken yaşta yararlanma imkanı sunulması sektöre önemli katkı sağlayacaktır. Yanı sıra 18 yaş altı bireylerin sadece emeklilik ürünleriyle tanışmayıp hayat dışı ürünlere yönelik algı ve farkındalık düzeyi artacaktır" ifadelerini kullandı.

'AR-GE ÇALIŞMALARINA BAŞLADIK'

Bütünleşik Emeklilik Planları için Ar-Ge çalışmalarını başlattıklarını ve en iyi ürün kompozisyonunu oluşturmak için faaliyetlerini hızlandırdıklarını belirten Güngör, "Şirketimiz nezdinde; bireysel emeklilik ürünleri ile hayat ve sağlık sigortalarını kapsayacak bütünleşik bir ürün oluşturulması için Ar-Ge faaliyetleri sürdürülmektedir" dedi. Güngör, "Farklı ihtiyaçlara cevap verecek bütünleşik bir emeklilik planının sunulmasının yanında katılımcıların/sigortalıların yararlanacağı; indirimli check-up, göz muayenesi, diş röntgeni, indirimli ürün ve hizmet sunumu ve ücretsiz sigorta ürünü, ambulans hizmeti, acil sağlık hizmeti, tıbbi ve diğer danışmanlık hizmetleri gibi faydaların da sunulması yönünde çalışmalarımız yürütülmektedir" diye konuştu.



"Bireysel emeklik ürünleri ile beraber farklı ürünlerin bütünleşik bir güvence paketi olarak sunulmasıyla gerek farklı ihtiyaçların karşılanması, gerekse ürün başına düşen operasyonel maliyetlerin azalması bekleniyor. Bunun da bütünleşik emeklilik planlarına talebi artıracağı öngörülmektedir."

Küresel sigorta fiyatlarında yukarı yönlü baskı

Küresel ticari sigorta fiyatları 2021'in üçüncü çeyreğinde de %15 gibi yüksek bir oranda artmaya devam ediyor. 5 yıla yakın süredir artış gözlenen fiyatlarda siber sigortalar ve yangın sigortalarının etkisi hissediliyor.

Küresel sigortacı Marsh'ın yayınladığı 'Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre 2021 yılının üçüncü çeyreğinde küresel ticari sigorta fiyatları %15 artış gösterdi. Artış seviyeleri daha ılımlı ilerlerken, artan hasarlar siber sigorta fiyatlandırmalarında yükselişe neden olmaya devam ediyor. 'Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre, sabit kıymet sigortası ve yönetici sorumluluk sigortasında (D&O) görülen görece yavaş artış oranları nedeniyle, çoğu bölgedeki fiyatlandırmalarda artış hızının yavaşladığı görüldü. Birleşik Krallık %27'lik bir bileşik fiyatlandırma artışıyla (2021'in ikinci çeyreğinde %28) ve Pasifik Bölgesi %17'lik bir artışla (2021'in ikinci çeyreğinde %23) küresel bileşik fiyatlarını yönlendirmeye devam etti. Asya'daki artış oranı %6 (bir önceki çeyreğe göre sabit) olmakla birlikte, Latin Amerika'da %2 (bir önceki çeyrekte %4) ve Kıta Avrupası'nda %10'luk (bir önceki çeyrekte %13) artış kaydedildi. Amerika'daki fiyatlar ise siber sigorta fiyatlarındaki önemli artışlar ile sabit kıymet ve sorumluluk sigortaları fiyatlarındaki hafif artışlar nedeniyle %14 (bir önceki çeyrekte %12) arttı. 2021'in ilk çeyreğinde %12 olan küresel sabit kıymet sigorta fiyatları bu dönemde ortalama %9 oranında arttı. Sorumluluk sigortası fiyatları ise önceki iki çeyrekle aynı olmakla birlikte ortalama %6 artış gösterdi. Bir önceki çeyrek %34 artan finansal ve profesyonel sigorta ürünlerinde fiyatlandırma, %32 ile ana sigorta ürün kategorilerinde tekrar en yüksek artış oranına sahip oldu. Siber sigorta fiyatları ise fiyat artışının yavaşlaması eğiliminden ayrışmaya devam ediyor. Siber sigorta hasarlarının sıklığı ve şiddetine bağlı olarak Amerika'da fiyatlar %96 (2'nci çeyrekte %56), İngiltere'de ise %73 (2'nci çeyrekte %35) arttı.

SİBER SİGORTADA BASKI DEVAM EDEBİLİR

Risk ve sigorta ortamının dünya çapında zorlu olmaya devam ettiğini belirten Marsh Türkiye Eş CEO'su Yeşim Aksüt, "Oranların çoğu alanda ılımlı olmaya devam etmesini bekliyoruz. Bununla birlikte siber sigorta oranları üzerindeki baskının devam etmesi de muhtemel. Bu segmentteki müşterilerimiz için çözümler geliştirmek, Marsh için birincil öncelik olmaya devam ediyor" dedi.


Yeşim Aksüt

BADEN BADEN'DAN İZLENİMLER:

Yangın branşındaki kârsızlık reasürörleri zorluyor

Bu yıl Baden Baden görüşmelerine fiziksel katılımın son derece az olduğunu vurgulayan AON Türkiye Eş CEO'su Ferhan Özay, "Dijital teknolojiye dayalı sıkı pandemi kontrolleri konferanslarda kendini hissettirdi, Almanlar 3G (aşılı, geçerli testi olan veya hastalığı geçirip antikor oluşturmuş) politikalarını taviz vermeden uyguladılar" dedi. Görüşmelerde Türkiye'den katılımın da düşük olduğunu aktaran Özay, "Genelde bir toplantıdan diğerine koştururken sokakta hep Türkiye'den tanıdık birilerine rastlanır, bu sene hemen hemen hiç olmayan bir şeydi bu. Konferansa katılmayan reasürörlerle toplantıların da sanal olarak yapıldığını unutmamak lazım tabii, hatta katılan bazı reasürörler de bir fiziki, ardından bir sanal toplantı derken bayağı zorlandılar açıkçası."

SEL HASARLARI BASKISI

"Bu senenin sıcak gelişmesi daha son çeyreğe girmeden Avrupa'yı vurmuş olan sel hasarları oldu" diyen Özay, sadece Almanya'da 8.5 milyar euro, Hollanda, Belçika ve Güney Afrika için de yine 1-1.5 milyar euroluk sigortalı zarar oluştuğunu söyledi. Bunun azımsanamayacak bir rakam olduğunu hatırlatan Özay, "Bu gerilimin yansımaları yenileme görüşmelerine hakim oldu diyebiliriz. Katastrof kısmı için bunu özet olarak söyleyebiliriz" dedi.

'REASÜRÖRLER TEMKİNLİ'

"Özel risk tarafı için bazı branşlarda daralma mevcut özellikle yönetici sorumluluk ve münferit proje mesleki sorumluluk branşlarında kapasite bulmak zor, bir müddet de öyle kalacak gibi duruyor" sözleriyle branşları yorumlayan Özay, açıklamalarını şöyle tamamladı: "Türkiye'de de seller yaşandı ve bunlara ilişkin belki bazı bölgeler veya riskler için syeni muafiyetler olacaktır. Türkiye için arzda halen bir sıkıntı yok, ancak fiyat konusu sıkıntılı olduğu için bazı piyasalar Türkiye'de iş yazma konusunda temkinliler, bazıları paylarını azaltıyorlar. Çoğu büyük reasürör artık fiyat vermek yerine talep edilen nihai fiyatı değerlendirip işten pay alıp almayacağına ona göre karar vermek istiyor. Özellikle yangın branşındaki kârsızlık; yani kârın ağırlıklı mali kâra dayanması, teknik manada kâr edilmemesi, özellikle yangın branşında deprem fiyatı dışında yangın için çok düşük primler alınması, buna mukabil meydana gelen hasarları sedan şirketlerin çok küçük velakin reasürör şirketlerin büyük oranlarda göğüslüyor olması, genel manada reasürörleri zorluyor bunun orta vadede sedan şirketleri de etkilemesi kaçınılmaz."


Ferhan Özay



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



Axa Sigorta'dan gençlere özel sağlık sigortası

Axa Sigorta, gençlerin ihtiyaçları ve kullanım alışkanlıkları doğrultusunda şekillendirdiği gençlere özel yeni ürünü "Axa Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile sigorta sektöründe yeni bir adım attı. "Gençler tarafından ilk kez 17-22 yaş arasında satın alınabilen ve 26 yaşına kadar kullanılabilen Axa Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, "ihtiyacın kadar yükle, boşa para ödeme" sistemi ile geleneksel sigorta ürünlerinden farklılaşıyor. Toplam değeri yalnızca 1.200 TL olan sigortanın geçerliliği 4 yılı kapsıyor. Sigortalıların sadece ihtiyaçları doğrultusunda belirledikleri kadar sigorta primi ödemesini öngören sistem gençlerin özel sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmayı hedefliyor.

Axa Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yatarak tedavileri anlaşmalı kurumlarda herhangi bir limit olmaksızın yüzde 100 oranında karşılıyor. Poliçenin ilk yılında gençlere 4 yıllık yatarak tedavinin yanında 1 adet de ayakta tedavi hakkı veriliyor. Gençlerin hediye olarak poliçeye eklenen bu ayakta tedavi hakkını kullanması halinde, yeni ayaktan tedavi hakkı belli bir ödeme karşılığında yeniden yüklenebiliyor. Ek ayakta tedavi yüklemesi 260 TL değerinde olan poliçe, gençler için uygun fiyatıyla da dikkat çekiyor.

'GENÇLERİN SAĞLIĞI ÖN PLANDA'

Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, ürünle ilgili olarak, "Sağlık bu hayatta sahip olduğumuz en değerli varlık. Ebeveynlerin ise bir kıymetlisi daha var, o da çocukları. Axa Sigorta olarak kâr amacı gütmeden gençlerin sağlığını ön planda tutarak hayata geçirdiğimiz Axa Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası bu açıdan çok anlamlı bir ürün" dedi.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren:

Depremden sonra 48 saat içinde yaraları saracağız

5N1S programımıza katılan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, Sigortacı Gazetesi'ne özel bilgilendirmelerde bulundu. Türk Reasürans olarak 2 yıllık süreçlerinden bahseden Eren, DASK tarafında yapılan projeleri de anlattı: "Şirketimiz kısa bir hazırlık döneminden sonra 6 Eylül 2018'de kuruldu. Kısa geçen süreç içinde hem insan kaynaklarımızı oluşturduk hem de eş zamanlı olarak programımızı yaptık. Bu dönemde çok hızlı hareket ettik. 26 sigorta şirketin ve kuruluşun tretesinde yer alıyoruz. İlk sene itibarıyla yurt içinde 1 milyar TL'ye yakın reasürans primi tutmayı başardık. Bu sene de ilk 6 ay da bu miktara ulaştık. İlk sene 105 milyon lira karımız oldu. Bu sene de ilk 6 ayda bu oranı sağladık."



'DASK'IN EN BÜYÜK HASARINI ÖDEDİK'

Türk Reasürans'ın DASK'ın teknik işleticiliğini devralmasıyla ilgili konuşan Eren, "DASK için reasürans tarafında çok önemli adımlar attık. DASK'ın ödeme gücünü 40 milyar TL'ye çıkardık. Büyük İstanbul depreminde devletin üzerine oluşabilecek bir yükü hafifletmiş olacağız" şeklinde konuştu.

DASK için finansal reasürans kısmında önemli aksiyonlar aldıklarını kaydeden Eren, "Bu askiyonlar sayesinde olası bir İstanbul depreminde 48 saat içerisinde çok kısa bir sürede vatandaşımıza bir ödeme çıkabilecek durumdayız. Bu bizim için çok değerli bir kazanım. Yaptığımız bu yapıyla neredeyse parametrik sigortanın hızında bir ödeme şekliyle vatandaşın karşısına çok rahat bir şekilde çıkabileceğiz" ifadelerine yer verdi. DASK tarihinin en büyük hasarını ödediklerini belirten Eren, sözlerine şu şekilde devam etti: "DASK'ın yöneticiliğini alır almaz İzmir depremi gibi üzücü bir olayla karşılaştık. İzmir depreminde Yaklaşık 431 milyon liraya yakın bir ödeme gerçekleştirdik. DASK tarihinin en büyük hasarını ödedik. DASK'ı aldığımızda 9 buçuk milyon adet poliçemiz vardı, 1 senede 10.5 milyona ulaştık."

DASK'ın tarafında modelleme çalışmalarının olduğunu ifade eden Eren, "Sigortacılıkta deprem esnasında oluşabilecek maksimum hasarları hesaplayıp koruma altına alabilme bakımından en önemli konulardan biri modelleme. Bu doğrultuda da bir modelleme çalışmamız var. Kaotik sürecin daha az panikle atlatılmasını sağlayacağız" dedi.

5N1S

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren ile gerçekleştirdiğimiz röportaja karekodu telefonunuzdan okutarak ulaşabilirsiniz.

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
Yağmur Ceren Kural

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 - Aralık 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.



Kasım ayı yemeğimizde Türkiye Sigorta ile Kandilli Borsa'da bir araya geldik

Kasım ayı köşe yazarları yemeğimiz için klasikleşen mekanlarımızdan Kandili Borsa'daydık. İstanbul'a sonbahar geldiği gibi, Borsaya da sonbahar gelmiş ve geçen ay dışarda ön bahçede açık havada yediğimiz yemek bu sefer hava koşullarına uygun olacak şekilde Adile Sultan Sarayı'nın arka bahçesine taşınmış. Her iki tarafında manzarası tartışılmayacak kadar güzel. Geçen ayki konuklarımız Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ve şirketin üst yönetim kadrosu idi. Bu sefer hemen hemen eksiksiz bir aradaydık. Dersleri dolayısıyla Samim Ünan ve Mehmet Muratoğlu aramızda olamadı. Son derece keyifli geçen yemekte sohbet sektör ve gündemdeki konular üzerineydi. (Feyza Kırmızı)

Pandemiyle birlikte yeni sigorta

Pandemi döneminde ortaya çıkan belirsizlik durumu birey açısından tehdit algısını artırırken, duygusal ve psikososyal açıdan insanları korkuya, paniğe ve strese yöneltti. Sigorta tüketicilerine yönelik yapılan araştırmalar, pandeminin finansal refahı değiştirdiğini ve yeni sigorta ürünlerine olan talebin arttığını ortaya koyuyor.



Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilen küresel salgın COVID-19, bireyi ve toplumu birçok yönde etkiledi. Pandemi döneminde ortaya çıkan belirsizlik durumu birey açısından tehdit algısını artırırken, duygusal ve psikososyal açıdan insanları korkuya, paniğe ve strese yöneltti. Yaygın olarak görülen sağlık sorunları ve ekonomik belirsizlikler ile karşılaşan insanlar, finansal yönden de ciddi sonuçlarla karşı karşıya kaldılar. Küresel salgın COVID-19, ekonomide var olan tüm sektörleri etkilediği gibi finans sektörünün önemli bir aktörü olan sigorta sektöründe de önemli sonuçlara neden oldu. Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin sigorta tüketicilerine yönelik yaptığı araştırma, pandeminin ihtiyaçları nasıl temelden değiştirdiğini, tüketicilerin finansal güvenliklerini nasıl artırmayı planladıklarını ve sigortacıların bu fırsatları değerlendirmek için neler yapabileceğini ortaya koyuyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

İHTİYACA GÖRE ÜRÜNLER

EY'nin yaptığı araştırmanın sonucu, tüketicilerin belirli özelliklere sahip yeni ürünlere olan ilgisinin arttığını ve bu ürünleri satın almaya açık olduklarını gösteriyor. Tüketicilerin ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler çıkarılması gerektiğini öneren araştırma, sigortacıların finansal refahı güçlendiren çözümler geliştirmesini, ürün setlerini yenilemesini ve dijital dağıtım kanallarını optimize etmesi gerektiğinin altını çiziyor. Rapora göre, küresel sigortacılık sektörünün pandeminin yarattığı değişimi, yeni normal ve farklı pazar ihtiyaçları doğrultusunda dönüşüm için bir fırsat olarak görmesi gerekiyor.

EY, 2021 Küresel Sigorta Tüketici Anketi'nden dört önemli bulgu elde ediyor:

1- Pandemi, tüketicileri harekete geçiren ve yeni sigorta ürünlerine olan ilgiliyi artıran evrensel bir endişeye neden oldu.

2- Yaşanan psikolojik etkilerin yanında finansal olarak da bu süreçte en büyük darbeyi alan gelişmekte olan piyasalar ve genç nesiller bu süreçten etkilenerek yeni ürünlere büyük ilgi gösterdi.

3- Gelişmekte olan pazarlardaki tüketiciler dijital olarak bilgili, veri paylaşımına açık ve yeni ürünleri yeni yollarla satın almaya hazır.

4- Kurumsal sosyal sorumluluk, tüketiciler için büyük önem taşıdığından dolayı sigortacıların yeni ürünlerle birlikte büyük değerlerin de arkasında durması gerekli.

YÜZDE YETMİŞ ÜÇ RİSKE GİRMEKTEN ENDİŞELİ

Rapora göre, COVID-19 pandemisinin neden olduğu en büyük korku, insanların sevdiklerini erken kaybetme korkusu. Yapılan ankete katılanların %76'sı sevdiği insanları erken kaybetme endişesi duyduğunu dile getirdi. Pandeminin neden olduğu ikinci büyük korku ise insanların finansal refahlarının riske girmesiyle ilgili oldu. Ankete katılanların %73'ü ise finansal kaynaklarının riske girmesinden endişe duyduğunu belirtti.

Raporda, tüketicilerin %75'inin pandemiye karşı finansal hazırlıklar yapmayı beklediği ifade ediliyor. Bunlardan;

- %50'si daha fazla tasarruf yapmayı,
- %30'u olabilecek risklere karşı acil durum planı geliştirmeyi,
- %23'ü ise bir finansal danışmanla konuşmayı planlıyor.

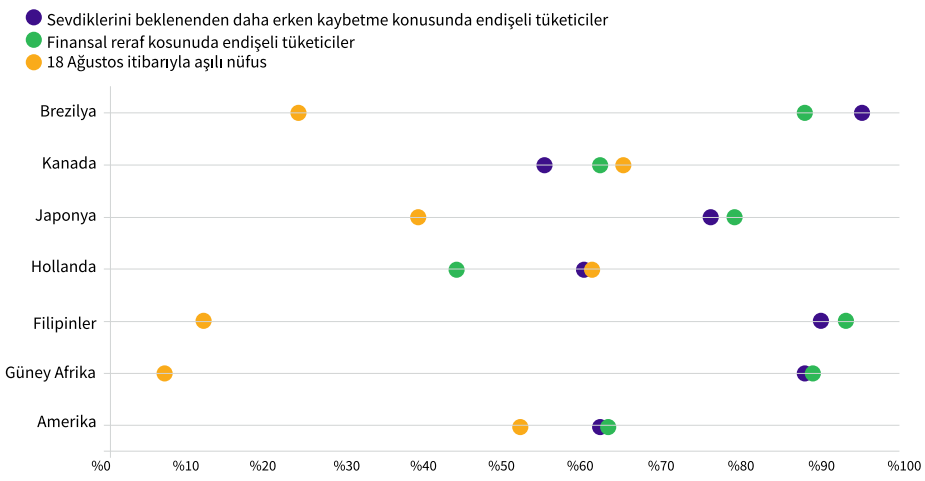
YENİ SİGORTA ÜRÜNLERİ İLGİ ÇEKİYOR

Ankete katılanların önemli bir yüzdesi, yeni sigorta ürünleriyle ilgileniyor. En yoğun ilginin %94 oranla hastane masraflarını karşılayan poliçelere gösterildiği belirtilirken, bunu %91 ile hayat sigortasının izlediği görüldü. Ankete katılanların ayrıca üniversite eğitim planlarını finanse eden ve iş kaybı durumunda kredi kartı faturalarını ödeyen sigorta gibi kısa vadeli gelir koruma ürünlerini de düşündükleri dikkat çekti.

Farklı pazarlar arasında değişiklik gösteren endişe seviyelerinin sağlık sitemlerine, sosyal güvenlik ağlarına ve aşılara erişim gücüyle orantılı olduğu görülüyor. Aşılama oranlarının daha düşük olduğu gelişmekte olan ülkelerde, sevdiklerini erken kaybetme korkusu ve finansal refahın riske girmesi ile ilgili endişelerin gelişmiş ülkelerden daha yüksek olduğu görülüyor. Aşılama oranının düşük olduğu Güney Afrika'da sevdiklerini kaybetme ve finansal refahın riske girmesi yönünde endişeli olanların oranı %90 olarak saptanırken, aşılama oranının yüksek olduğu Kanada'da bu oran %55 civarında seyrediyor. (Tablo1)

(Tablo1)

Aşılama oranlarının daha düşük olduğu yerlerde aile ve finans konusundaki endişelerin daha yüksek olduğu görülüyor



ürünlerine talep artıyor

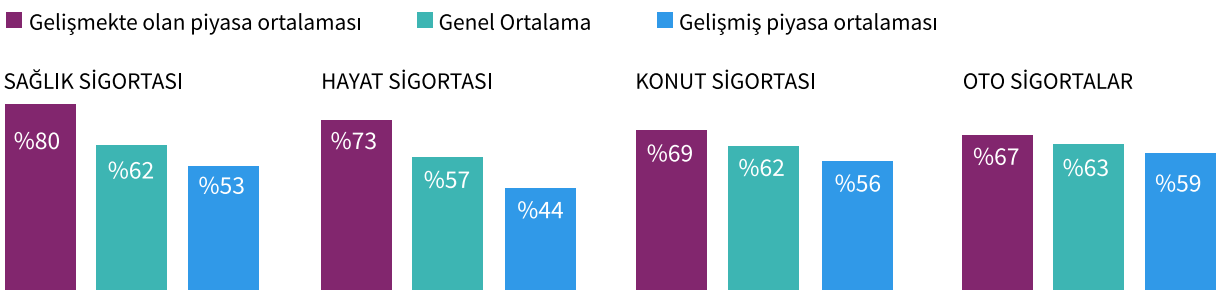
SEKTÖR YENİ TALEPLERE YÖNLENMELİ

Raporda; yeni sigorta ürünlerine ihtiyaç duyan ve satın almaya hazır olan bir kesimin olduğu söyleniyor. Gelişmekte olan ülke tüketicilerinin büyük bir kısmının pandemiye yanıt olarak hayat sigortası satın almakla ilgilendiği görülüyor. Sigortacıların pandeminin yarattığı değişimden yararlanarak, finansal sıkıntının neden olduğu yeni taleplere yönelmesi gerekiyor.

Raporda yer verilen bir diğer dikkat çekici nokta ise dijital olarak bilinçli tüketicilerden oluşan ciddi bir kesimin varlığı. Ankete katılan tüketicilerin %80'i dijital olarak sağlık sigortası, %73'ü ise dijital olarak hayat sigortası satın almaya sıcak bakıyor. Tüketicilerin yaklaşık %60'ı ise acenteler ile dijital olarak iletişim kurmayı tercih ediyor.

Gelişmekte olan piyasa katılımcılarının yarısından fazlasının sağlık, hayat, emlak ve otomotiv branşlarıyla ilgili ürünleri dijital olarak satın alma olasılıklarının yüksek olduğu görülüyor. Gelişmiş piyasa katılımcılarının ise dijital sigorta ürünlerini satın alma olasılığı sağlık branşında %53 olurken, bu oran hayat branşında %44 olarak gözüküyor. (Tablo2)

Dijital sigorta ürünlerini satın alma olasılığı yüksek tüketiciler (Tablo2)



DİJİTAL YENİLİKLERE İHTİYAÇ DUYULUYOR

Rapora göre gelişmekte olan piyasa katılımcılarının yarısından fazlasının sağlıkla ilgili hedeflerine ulaşmak için kişisel bilgileri paylaşmaya hazır oldukları görülüyor. Katılımcıların %47'sinin sağlık branşında dijital olarak sigorta poliçesi satın almak istediği vurgulanıyor. Rapor, bu tüketicilerle bağlantı kurmak için sigortacıların erişebilir ve uygun fiyatlı ürünlere ek olarak daha güçlü dijital yeniliklere ihtiyaç duyacağının altını çiziyor. Rapor; sigortacıların, tüketicilerin neye ihtiyaç duyduklarını anladıklarını göstermelerini ve daha etkili bir şekilde iletişim kurmalarını öneriyor.

GENÇ TÜKETİCİLERLE İLETİŞİM KURULMALI

Salgının güçlü etkileri, hem küresel ekonomi düzeyinde hem de bireysel insan yaşamında uzun süre hissedilecek. Karantinalar ve sosyal izolasyon, virüs kapma ve sevilen birini kaybetme korkusu, işlerin, günlük aktivitelerin kesintiye uğraması, normale dönüş ve daha fazla finansal güvenlik ihtiyacı COVID-19 döneminin evrensel gerçekleri olarak karşımıza çıkıyor. EY raporu sigortacıların bu sorunlara yanıt olarak ne yapmaları gerektiğini şu şekilde anlatıyor:

1. Güven oluşturmak için empatiyle iletişim kurun: Sigorta şirketleri, finansal sağlıktan fiziksel ve zihinsel sağlığa kadar tüm etkileri anladıklarını müşterilere göstermeli. Özellikle genç tüketicilerin tercih ettiği dijital kanallarda iletişimin çok önemli olduğunu göz önüne alarak empati kurmalı, güven inşa etmeli.
2. Müşteri ihtiyacına uygun yenilik yapın: Yeni ürünlere ve finansal refah çözümlerine yönelik büyük talep, tüketici ihtiyaçları ve tercihleriyle birlikte ele alınmalı. Tüketici ihtiyaçları yeni çözümler ve dağıtım seçenekleri ile birlikte değerlendirilmeli. Şirketler, pandeminin devam eden finansal etkisinde tüketicilerin finansal refahlarını geri kazanmalarına yardımcı olacak çözümler sunmalı.
3. Stratejik olarak genç tüketicilerle etkileşim kurun: Kişiselleştirilmiş iletişim ve yeni çözümler yalnızca yüksek gelirli tüketiciler için değil. Pandemi, sigortacıların uzun süredir dahil olmak için mücadele ettiği daha genç ve yetersiz hizmet alan tüketicilerle bağlantı kurmak için bir kapı açtı. Bu bireylere, gelecekteki finansal şoklara hazırlanmanın bir aracı ve uzun vadeli finansal güvenliğin temeli olarak sigortanın değerini tanıtmak bir fırsat haline geldi. Sigortacılar, bu kitleye ihtiyaçlarına yönelik çözümleri sunarak ilişkilerini güçlendirebilir.
4. Amaç ve taahhüt gösterin: Sigortacılar ürünlerini, temel değerler ve amaçlarıyla ilişkendirmeli, toplumun ihtiyaç duyduğu korumaları sağlamalılar.

SOSYAL SORUMLULUK ALANINDA ÇALIŞMALAR GÜÇLENDİRİLMELİ

Pandemiyle birlikte tüketicilerin, sosyal sorumluluk alanında şirketlere yönelik beklentilerinin arttığı görülüyor. Rapora göre, ankete katılan tüketicilerin dörtte biri sosyal sorumluluk alanında faaliyet gösteren sigorta şirketlerini tercih ettiğini söylüyor. Tüketicilerin özellikle iklim değişikliği, pandemi gibi toplumsal sorunlarla ilgili olarak faaliyet gösteren sigorta şirketlerini tercih ettiği görülüyor. Rapor; sigortacıların, maddi kazançların ötesinde bir amaç belirlemesini ve sosyal sorumluluk alanında çalışmalarını güçlendirmesini öneriyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Hisse senedi fonları 4. çeyreğe iyi başladı

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 sistemindeki 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 sisteminde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.
Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
Bireysel emeklilik sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2021 yılının Ekim ayında %8,39 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %8,22 oranında gerçekleşti. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,44 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %6,82 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Ekim ayında %2,39 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

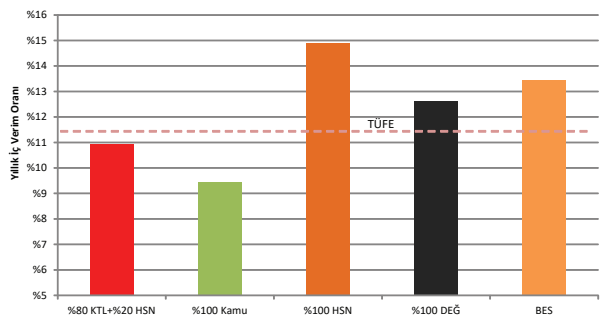
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

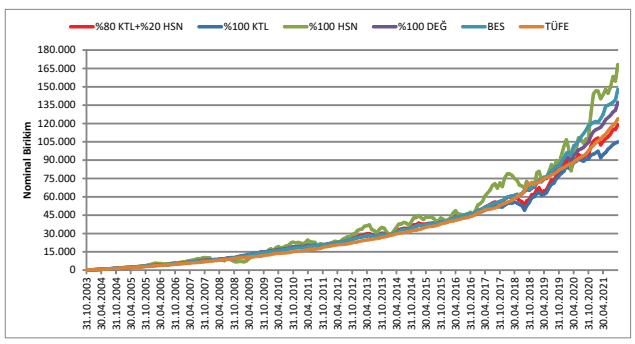
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.10.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



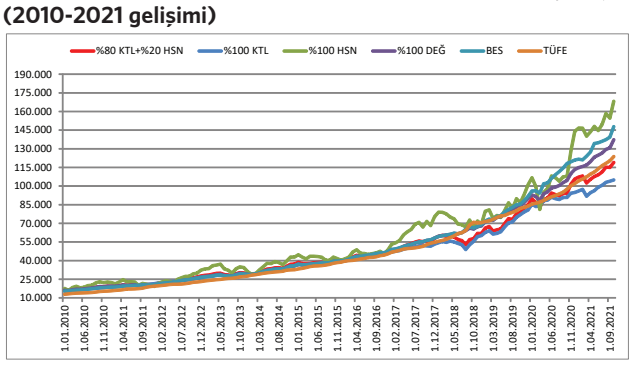
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi,31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.10.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %13,45 BGX elde etmiştir.Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %14,89 BGX elde ettikleri görülmektedir. fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir.

31.10.2003-28.10.2021 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 31.10.2003-28.10.2021 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, 28.10.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 147.779 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 123.803 TL birikime ulaşmaktadır.

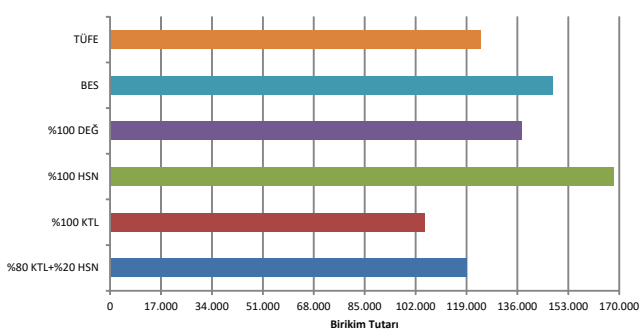
31.10.2003-28.10.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)



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.

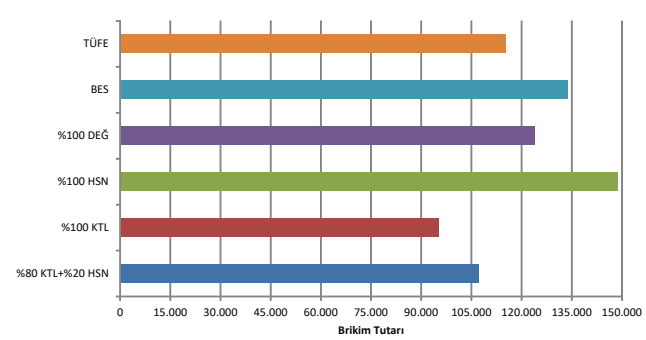
Yandaki grafik 31.10.2003-28.10.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 28.10.2021 tarihinde 147.779 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 571 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-28.10.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.10.2021 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 28.10.2021 tarihinde 148.766 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-28.10.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te yeni hedef: Bütünleşik planlar

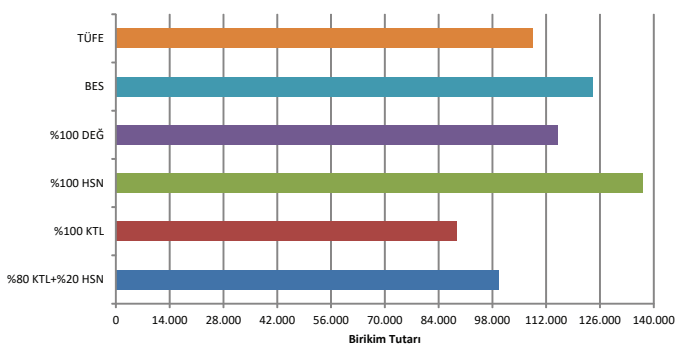
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından hazırlanan "Bütünleşik Emeklilik Planlarına İlişkin Genelge" resmi gazetede yayınlanarak, konuya ilişkin usul ve esaslar belirlendi.
Bu Genelge ile hayat ve sağlık sigortaları branşlarındaki ürünlerin, emeklilik şirketleri tarafından sunulan bireysel emeklilik ürünleri ile birlikte bütünleşik bir güvence paketi halinde satılabilmesine imkan sunuldu.

'BÜTÜNLEŞİK' İBARESİ EKLENECEK

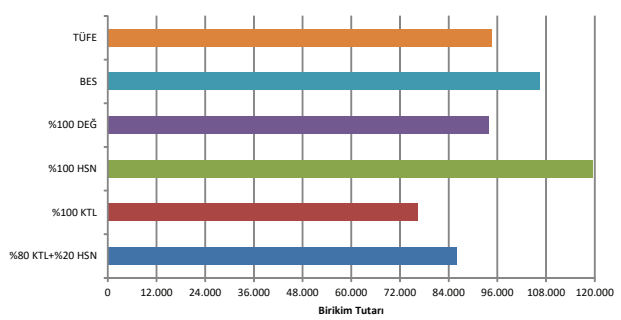
Emeklilik şirketleri, ilgili branşlarda ruhsatı olması kaydıyla, özel sağlık sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası, ferdi kaza sigortası, birikim primi içerenler hariç hayat sigortası, seyahat sağlık sigortası ürünlerinden en az bir tanesi ile birlikte, bireysel emeklilik sözleşmesi akdedebilecek. Sigorta ürünlerine ilişkin bilgilendirme, operasyon ve satış süreçleri, sigortacılık mevzuatının gereklerine uygun biçimde gerçekleştirilerek, akdedilen bu bileşik planlara "bütünleşik" ibaresi eklenerek satışı yapılacak. Halihazırda sistemde bulunan, ancak bu bütünleşik emeklilik planlarından herhangi birine dahil olmayan katılımcılar ise, talepleri doğrultusunda, bir bütünleşik emeklilik planına geçiş yapabilecek.
Katılımcının, bütünleşik emeklilik planı kapsamında satın aldığı sigorta poliçelerinden birinin veya hepsinin iptal olması veya sona ermesi durumunda, emeklilik şirketleri, poliçenin sona ermesine en az 5 işgünü kala veya poliçenin iptalini müteakip en geç 5 işgünü içinde elektronik iletişim araçları ile katılımcılarını bilgilendirerek poliçe iptal/sonlanma tarihinden itibaren bir ay içinde planını değiştirileceğini bildirmeli. Bu bir aylık süre sonunda bütünleşik emeklilik planı kapsamında, yeni poliçe veya poliçeleri bulunmayan katılımcı bütünleşik emeklilik planı dışında bir emeklilik planına otomatik olarak dahil edilecek.
Katılımcıların işverenleri tarafından ödemesi gerçekleştirilen hayat ve sağlık sigortaları, bütünleşik emeklilik planına dahil edilemeyecek. Ancak, katılımcının işyeri değişikliği yapması durumunda, ödemesini doğrudan kendisinin yapmaya başladığı sigorta poliçeleri, bütünleşik emeklilik planlarına dahil edilebilecek.
Son olarak belirlenen husus ise, ilgili planlara yapılacak katkı payı ve prim ödemeleri ile ilgili. Bütünleşik emeklilik planı kapsamında sunulacak sigorta teminatlarına ilişkin prim tutarları ile emeklilik sözleşmelerine ait katkı payı tahsilatının ayrı ayrı gerçekleştirileceği ve birbirlerinden indirilmek suretiyle tahsilat yapılamayacağı.
Bütünleşik planlarda en hassas nokta katılımcıların hangi tasarruf veya sigorta ürününe ne kadar ödemede bulunduğu ve bu ödemeleri kapsamında ne kadar BES birikimi veya sigorta teminatı elde ettiğine yönelik farkındalık. Emeklilik şirketleri katılımcılarında bu farkındalığı oluşturmak yönünde azami gayret sarf etmeli. Aksi takdirde ürün kombinasyonlarında yanlış anlaşılmalar sonucu müşteri mağduriyetleri yaşanabilecek.

Resmi Gazete'de yayınlanan "Bütünleşik Emeklilik Planlarına İlişkin Genelge" ile hayat ve sağlık sigortası branşlarındaki ürünler, bireysel emeklilik ürünleri ile birlikte bütünleşik bir güvence paketi halinde satılabilecek.

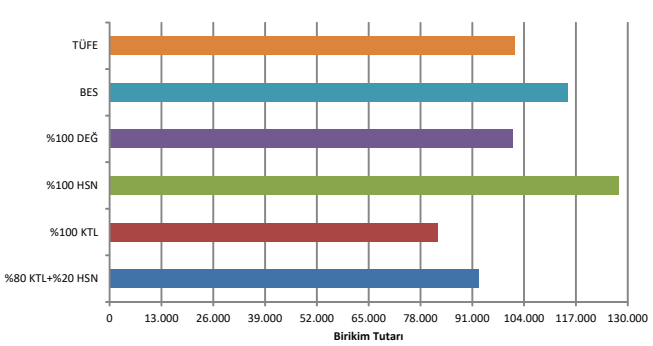
31.01.2006-28.10.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



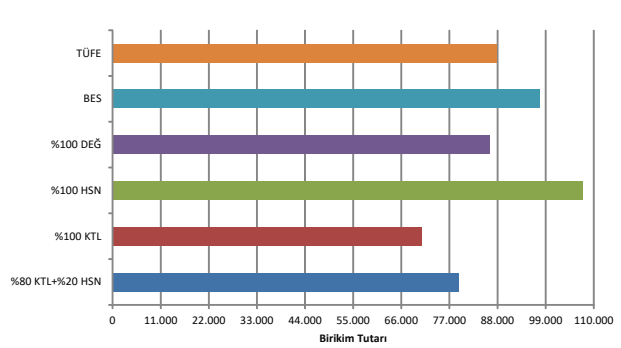
31.01.2008-28.10.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-28.10.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.10.2021 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.

Korkut: Acenteler aleyhine atılacak her adımın karşısındayız

SAİK olarak acenteler adına yaşanan sorunları dile getirdiklerini belirten **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut**, "İlk gün olduğu gibi bugün de acenteler aleyhine atılacak her adımın karşısında durduk ve karşı durmaya da devam ediyoruz" dedi.

2018 yılında acenteler adına yoğun bir gündem ve çözüm bekleyen sorunlarla göreve başladıklarını belirten Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, çözüm bekleyen sorunları çözüme kavuşturdukça motivasyonlarının yükseldiğini kaydetti.

HIZLI KARAR VE AKSİYON ALDIK

Göreve başladıklarının birinci yılında hem ülkeyi hem de dünyayı sarsan COVID-19 salgınının başladığının altını çizen Korkut, bu süreçte yaşananları şöyle anlattı: "Salgının hemen başlangıcında hızlı karar ve aksiyon alarak tek bir meslektaşımızı bile riske etmemek adına evlerinden rahat çalışabilmeleri için öncelikle zorunluluk olan Statik IP uygulamasının geçici olarak kaldırılması adına girişimde bulunduk. Bu kolaylık hala süre uzatmaları ile meslektaşlarımıza sunulmaya devam edilmektedir. Salgından hemen hemen tüm sektörler olumsuz olarak etkilenirken sigorta sektörünün bu durumdan diğer sektörler kadar olumsuz etkilenmeyeceğini ön gördük ve meslektaşlarımızı motive ettik. Bu öngörümüzün doğru çıktığını özellikle sağlık, hayat ve yangın branşlarındaki üretim artışları ile görerek mutlu olduk. Salgının başlamasından yaklaşık üç ay sonra 2020 yılı Mayıs ayında, gece yarısı bizim bilgimiz olmadan çıkarılan "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik" ile hem şaşırdık hem de üzüldük. Çünkü yönetmelik, özellikle biz acenteleri yakından ilgilendiren konuları kapsıyordu ve İcra Komitesi olarak görüşümüz alınmamıştı. Yönetmeliğin iptal edilmesine yönelik çalışma ve görüşmeler başlattık. Yönetmeliğin iptali adına ilk davayı açtık. Çıkan yönetmeliğin uygulanmayacağına, SAİK görüş ve talepleri doğrultusunda yeni yönetmelik taslağı çıkarılacağına dair de kamu yöneticilerinden bilgi aldık."

KOMİSYON İADESİ YASAKLANMALI

Korkut, SAİK olarak göreve geldiklerinden itibaren gerçekleşmesini istedikleri uygulamaları şöyle sıraladı:
"• Trafik branşında araç satıldığında poliçe iptali yerine devir zeyli yapılması,
• Trafik branşında düşen komisyonların arttırılması,



• Trafik branşında doğrudan tazmin yönteminin uygulanması,
• Risturn yani komisyon iadesinin yasaklanması,
• 3D güvenlikli ödeme sistemi
• İllegal olarak yapılan ekran paylaşımlarının engellenmesi,
• Haksız rekabetin önlenmesine yönelik tedbirlerin alınması,
• Brokerlerin bireysel işlerde olmamasının sağlanması."

İLLEGAL ÇALIŞMALAR ÖNLENMELİ

Temel öneri ve düşüncelerini TOBB'da yapılan ve 7 bakanın da katıldığı Ekonomik Şura'da da dile getirdiklerine dikkat çeken Korkut, aynı talepleri ve Mesafeli Satışlar Yönetmeliği'nde yapılmasını istedikleri değişiklikleri SEDDK Yönetimi'ne de ilettiklerini vurguladı ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Uzun süreler alan görüşme ve toplantılara rağmen yukarıda saydığımız talepleri ve yönetmeliğe dair birçok önerimizi de SEDDK Yönetimi maalesef bugüne değin gerçekleştiremedi ve gerçekleştirme konusunda acentelerin yanında olmadı.
Bu talep ve önerilerimizle ilgili TSB (Türkiye Sigortalar Birliği) yönetiminden de acenteler adına bir işlem yapılmadı. Özellikle yönetmelik taslağında sektörün en önemli iş paydaşı olan acentelerin iş kaybına yol açacak maddeler öneri olarak sunuldu. Biz ilk gün olduğu gibi bugün de acenteler aleyhine atılacak her adımın karşısında durduk ve karşı durmaya da devam ediyoruz. SEDDK ve TSB yönetiminin, acenteleri temsil eden en üst makam olan SAİK Yönetimi ile iş yapma refleksini geliştirmelerini isterdik. Kabul etmediğimiz maddeler arasında olan, sektör dışı kurumların web sayfalarında sigorta şirketlerinin linkinin olması gibi sakıncalı bölümleri ve trafik branşında havuz poliçe komisyonlarının arttırılması konularını defalarca SEDDK'ya iletmemize rağmen, biz acentelerin pek çoğunu adeta yok edecek, kalan kısmımıza da ciddi zarar verebilecek bu konuları, SAİK olarak Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Şakir Ercan Gül ile yaptığımız yüz yüze görüşme sonrası çözebildik."
SBM (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) Yönetimi ile yaptıkları ortak çalışmalarda en önemli taleplerinden birinin acente yazılım programları için yazılım firmalarına akredite verilerek illegal çalışmaların önlenmesi konusu olduğunu belirten Korkut, bu doğrultuda dijital poliçe ve e-devlet üzerinden SBM ekranlarına giriş hususunun çok önemli olduğunu ve beklentilerinin devam ettiğini vurguladı.

MESLEĞİN GELİŞİMİ İÇİN EĞİTİM ÇOK ÖNEMLİ

Korkut, sözlerine şu şekilde devam etti: "TOBB-Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak mesleğimiz adına yapılması gerekenlerle ilgili olarak üzerimize düşen her konuda her daim desteğe hazırız. Sektörel olarak müşterilerimizi yakından ilgilendiren bir hizmet olan hasar durumunda kiralık araç sağlanması, sektörel olarak önemli bir sıkıntı haline gelmiş durumda.
Çözüm adına kiralık araç sağlayan büyük firmaların ve asistans hizmeti veren kuruluşların da yer aldığı toplantılar yapıldı ve çözüm adına bir komite kuruldu. Kurulan çalışma komitesinde SAİK olarak biz de yer aldık. Bu toplantının önemini düşünerek Türkiye'de SAİK dışında il odalarından meslek komitelerinin de temsilcilerin olmasını arzu ederdik, Ancak TSB yönetiminin, komite toplantısına kendi karar alarak ve belirleyerek Türkiye'de sadece bir il odasını davet etmesinin makro çözüm anlamında çok yararlı olmadığı ve ayrıca diğer il odaları tarafından farklı ve yanlış algılanabileceği düşüncesiyle de son toplantıda katılım sağlamadık.
Biz acenteleri de çok yakından ilgilendiren KVKK konusunda acentelerimizden bilgi almak adına yoğun talepler geliyordu. Bunun için yoğun çaba ve girişimler sonrasında Kişisel Verileri Koruma Kurulu ile acentelere yönelik bilgilendirme webinar'ını 9 Kasım tarihinde tüm acentelere duyurarak gerçekleştirdik. Lakin; Acenteler açısından sıkıntılara, cezalara yol açabilecek bu önemli kanun ile ilgili toplantıya acente meslektaşlarımız gereken önem ve katılımı maalesef göstermediler.
Bu vesile ile acentelerimizin, Türkiye'deki mesleğimize olan güveni geliştirebilmeleri için düzenlenen eğitimlere katılarak hem kendi gelişimleri hem de mesleğin gelişimi adına çaba sarf etmelerinin ve eğitimin ne kadar önemli olduğunu vurgulamak isterim."



A'dan Z'ye Power Point (Online)

A'dan Z'ye Power Point (ONLINE) eğitimi 2 ve 3 Aralık tarihlerinde Ulaş Çardak tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Bu eğitim programı ile her birimizin yaşantımızda ihtiyaç duyduğu Power Point kullanımınının geliştirilmesi; farkında olmadığımız özelliklerin kullanıma katılması amaçlanıyor. Eğitim sonunda katılımcılar Power Point ile sunum hazırlamanın yanı sıra grafik, efekt, tablo, eklenti gibi fonksiyonları etkin şekilde kullanarak sunumlarını zenginleştirebilecek ve slaytlar arasında daha etkili gezinmenin kısa yollarını öğrenecek. Böylece katılımcılar Power Point'in yeni özelliklerini de kullanarak daha profesyonel sunumlar hazırlayabilecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Acente İşletmeciliği (Online)

Acente İşletmeciliği (ONLINE) eğitimi 6, 7 ve 8 Aralık tarihlerinde Çetin Kolukısa tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Acenteler olarak hızla değişen iş ve piyasa koşullarında bir yandan mevcut durumda en iyi sonucu almaya çalışmak için uyum sağlayabilmek, diğer yandan da geleceğe hazırlanmak zorundayız. Sağlıklı bir işletme olmak ve sürdürülebilir işler yapabilmek için değişim ve gelişim yolculuğu kaçınılmazdır.
Eğitim ile birlikte içinde bulunduğumuz koşullarda günlük operasyonlara harcadığımız zaman ve enerji giderek artıyorken acente olarak bizler "Niçin?", "Nasıl?", "Ne yapıyoruz?" ve "Neler yapmalıyız?" sorularına cevap aranacak.
Eğitim sonunda işletmenizdeki tüm fonksiyonları dengeli bir şekilde yapacak hale geleceksiniz.
Eğitime özellikle acente çalışanları ve acente işletmecilerinin katılması tavsiye ediliyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV Azerbaycan'da ileri düzey sigortacılık eğitimleri veriyor

Azerbaycan Merkez Bankası patronajında, Azerbaycan Sigorta Birliği sponsorluğunda Kasım ayında ileri düzey sigortacılık eğitim programlarına başlandı.
2022 yılında da devam edecek olan İleri Düzey Yangın, Kaza, Sorumluluk ve Reaürans eğitimleri online platformda gerçekleşiyor.
Böylelikle başta Türk Cumhuriyetleri olmak üzere, bölgesel olarak da sigortacılık eğitimleri talep edilen bir kurum olma hedefinde ilerlemeye devam ediyoruz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Aralık 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 ARALIK AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bilinçaltının Dilini Anlayarak Değişimi Başlatmak (ONLINE)	1-2 Aralık	Seda Nerkis
Alacak Yönetimi Sigorta Hukuku (ONLINE)	1-2 Aralık	Av. Nuray Dinçment
Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (ONLINE)	1-2 Aralık	Tuğçe Seçkin Arslan
A'dan Z'ye Power Point (ONLINE)	2-3 Aralık	Ulaş Çardak
Acente İşletmeciliği (ONLINE)	6-7-8 Aralık	Çetin Kolukısa
Hayat Sigortaları Mevzuatı ve Yargı Kararları (ONLINE)	7-8 Aralık	Av. Nuray Dinçment
Sigorta Sektöründe Çevik Organizasyon, Çevik Çalışan (ONLINE)	10 Aralık	Melike Demirel
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları (ONLINE)	14-15 Aralık	Ali Akşener
Yazılı İletişim ve Etkili E-Posta Kullanımı (ONLINE)	14 Aralık	Can Demirağ
Yönetimde Koçluk Yaklaşımı (ONLINE)	16-17 Aralık	Ali Aktuğ
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlama (ONLINE)	17-18 Aralık	Balkır Demirkan
Beyaz Yakalılar İçin Sosyal Medyada Marka Yaratmak (ONLINE)	20-21 Aralık	Gülin Ofluoğlu
Sigorta Davalarında Bilirkişilik (ONLINE)	21-22-23-24 Aralık	Av. Nuray Dinçment
Sigortacılıkta Stratejik Düşünme ve Problem Çözme Teknikleri (ONLINE)	22-23 Aralık	Can Demirağ
Fonlu Sistemler ve Fon Seçimi (ONLINE)	27-28 Aralık	İbrahim Dörter
Bedeni Zararlarda Hasar Uygulamaları ve Hukuki Süreçler (ONLINE)	29-30 Aralık	Av. Hande Selanik

Yazılı İletişim ve Etkili E-Posta Kullanımı (Online)



Yazılı İletişim ve Etkili E-Posta Kullanımı (ONLINE) eğitimi 14 Aralık tarihlerinde Can Demirağ tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Bu eğitim ile katılımcıların eğitimin sonunda kurumsal yazışma ve dilbilgisi kurallarını benimsemeleri, kurum kültürüne uygun şekilde yazışmalar yapabilmeleri, hazırladıkları e-postaların daha etkili olabilmesi, iş takibi, e-posta takibi ve yazma becerilerini geliştirmeleri amaçlanıyor.
Eğitime özellikle işe yeni başlayanların katılması tavsiye ediliyor. Ayrıca yazılı iletişim ve e-posta kullanım kuralları hakkında bilgi sahibi olmak isteyen, daha etkili yazışmalar yapmak isteyen herkes katılabilir.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun Sigortaya İlişkin Hükümleri (Online)



Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun Sigortaya İlişkin Hükümleri (ONLINE) eğitimi 8 ve 9 Aralık tarihlerinde Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Sigortacılık Uzmanı Habip Dıldak tarafından online olarak gerçekleştirilecek. 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanununun yürürlüğe girmesiyle beraber sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren veri sorumlularının sorumlulukları bulunuyor. Eğitim kapsamında, kişisel verilerin korunmasına ilişkin ulusal ve uluslararası düzenlemeler ile kişisel verilerin işlenmesi, aktarılması ve imha edilmesine ilişkin kuralların ve bu kuralların sigortacılık sektöründeki yansımalarının ele alınması amaçlanıyor.
Eğitime özellikle şirketlerin hukuk, uyum, teknik, iç kontrol, risk yönetimi ve iç denetim birimlerinde çalışan kişilerin katılması tavsiye ediliyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı 2022 yılında da online olarak devam ediyor

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş " eğitim programı 2022 yılında da her ay düzenlemeye devam edecek. Her ayın ilk salısı başlayan program ilk ay 4 Ocak'ta başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanmaktadır. 2021 itibarıyla online olarak verilmeye başlanan program gelen yoğun talep üzerine 2022 yılında da online olarak devam edecektir. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabilmektedir. Ocak ayı programı için son başvuru 30 Aralık'tır.

Erken kayıtta indirim fırsatı online eğitimler için devam ediyor

Online olarak sunulan eğitimler için, 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanacak. Ayrıca, erken kayıt indirimine ilave olarak, toplu katılımın yapıldığı derste, katılımcı sayısına bağlı olarak %10 ile %35 arasında değişen oranlarda özel indirim fırsatları da sunuluyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Hızlı değer artışlarında

Ülkemizde son dönemde yükselen enflasyon ve artan fiyatlar, sigortanın en önemli konularından biri olan "eksik sigorta" problemini tekrar gündeme taşıdı. Sigortalanan aktifin değerinin hasar gerçekleştiği anda, anlaşılan sigorta bedelinden yüksek olması durumunda ortaya çıkabilecek eksik sigorta sorununa çözüm bulmak ve hızlı değer artışlarına uyum sağlamak için sigortalı ve sigortacıların farklı çözümleri bulunuyor.

Sigorta hukukunda "eksik sigorta" (veya "düşük sigorta"; yasadaki deyimle "çıkar (menfaat) değeri altında sigorta") riziko gerçekleştiğinde sigortacıların ileri sürdükleri, sigorta ettirenleri/ sigortalıları tam (zarara eşit, zarar kadar) tazminat almaktan alıkoyan başlıca savunmalardan biridir.
Kavram olarak eksik sigorta, sigorta bedelinin sigorta değerinden (hasar anında) düşük olması (veya o anda sigorta değerinin sigorta bedelinden yüksek olması) biçiminde tanımlanmaktadır. Sigorta bedeli, bir sigorta ilişkisinde sigortacının sorumlu olacağı en yüksek tutarı belirtir. Bu tutar bütün poliçelere yazılmaktadır. Hatta tam hasar halinde sigortacının rayiç değeri ödeyeceği kasko sigortasında dahi primin hesaplanmasına esas olan bir sigorta bedelinin gösterildiğine tanık olunmaktadır.
Sigorta değeri ise sigorta konusu çıkarın (genel, herkes için söz konusu olan) değeridir. Buna uygulamada "çıkar (menfaat) değeri" de denmektedir. Zarar sigortalarında "çıkar sahibi olmak" bir kişinin (teminat kapsamındaki bir rizikonun gerçekleşmesi nedeniyle) zarara uğrayabilecek olmasını anlatır. Zarar, kişinin malvarlığında onun iradesi ürünü olmaksızın meydana gelen eksilmeyi veya kötüleşmeyi ifade eder. (Kasten yol açılan zarar, irade ürünü olduğundan -bilerek ve isteyerek meydana getirildiğinden- sigortacı bu zararı karşılamaz). Mal sigortalarında (malvarlığının aktifinde yer alan değerlerle ilgili sigortalarda, kısaca aktif sigortalarında), sigorta sözleşmesinin konusunu oluşturan malın (aktifin) zayi olması (tam hasar), kısmen hasarlanması (kısmi, hasar) veya (mesela hırsızlıkta olduğu gibi) elden çıkması zarar niteliği taşıyan hallerdir. Zarar sigortalarının diğer türü olan pasif sigortalarında ise malvarlığının pasifinin artması (malvarlığını kötüleştiren bir mali yükün ortaya çıkması) söz konusudur. Malvarlığı, sigortalının bir tazminat ödeme borcu ile yükümlü hale gelmesi durumunda bundan bir bütün olarak olumsuz etkilenir. Başkalarına tazminat ödeme rizikosu sorumluluk sigortası ile temin edilir. Sorumluluk sigortaları, pasif sigortalarının başta gelen örneklerindendir. Pasif sigortalarının diğer bir örneği de giderleri (masrafları) temin eden sigortalardır. Gider yapma zorunluluğunun ortaya çıkması da malvarlığını kötüleştiren bir haldir ve zarar niteliği taşır. Uygulamada giderlere karşı sigortanın en sık karşılaşılan örneği sağlık giderleri sigortasıdır.

Eksik sigorta esas olarak aktif mal (aktif) sigortalarında söz konusu olur. Mal sigortalarında, sigorta teminatı altındaki bir rizikonun gerçekleşmesi sonucunda sigortalı zarar gördüğü takdirde, onun sigortalanabilir çıkarı "zedelenmiş" kabul edilir. Kendisi bu nedenle sigortacıya karşı tazminat alacaklısı sıfatını kazanır. Ona ödenecek tazminatın zararı tam olarak karşılayabilmesi (diğer bazı koşullar yanında) eksik sigortanın mevcut olmamasına da bağlıdır. Az önce de vurguladığımız gibi, eksik sigorta açısından hasar anındaki sigorta değeri -sigorta bedeli kıyaslaması belirleyicidir. Bazı Yargıtay kararlarında sözleşme anındaki durum esas alınarak değerlendirme yapılmışsa da bu yerinde değildir.

EKSİK SİGORTADA TAZMİNAT İNDİRİMİ

Eğer hasar anında sigorta değerinin sigorta bedelinden yüksek olduğu belirlenirse, bunun sonucu sigortacının ödeyeceği tazminatın indirilmesidir. Meydana gelen zarar sigortacı tarafından hasar anındaki sigorta bedelinin sigorta değerine olan oranına göre indirime tabi tutulur. Buna "orantı kuralı" denmektedir. Örnek: Hasar günü sigorta değeri (sigortalanan malın değeri) 1.000.000 TL, poliçede yazılı olan sigorta bedeli (sigortacının sorumlu olacağı en yüksek tutar) 750.000 TL ise ve riziko nedeniyle 100.000 TL tutarında bir zarara uğranmışsa, sigortacı bu zararın tamamını değil, orantı kuralına göre yalnızca dörtte üçünü (750.000/ 1.000.000 = ¾) karşılayacaktır. Tam (1.000.000 TL'lik) hasar söz konusu olsa idi sigortacı poliçede yazılı sigorta bedelini (örnekte 750.000 TL) ödeyecekti. Söz gelişi 800.000 TL'lik bir zarar halinde ise sigortacının kasasından zarar giderimi için 600.000 TL. çıkacaktır.
Eksik sigortaya ilişkin Türk Ticaret Kanunu m.1462 aşağıdaki gibidir: Sigorta bedeli, sigorta değerinden az olduğu takdirde, sigorta edilmiş menfaatin bir kısmının zarara uğraması hâlinde sigortacı, aksine sözleşme yoksa, sigorta bedelinin sigorta değerine olan oranına göre tazminat öder.
Emredici olmayan (tarafların yasadakinden farklı bir kural benimsemelerine imkân tanıyan) bu hüküm, görüldüğü gibi ayrıntı içermemekte; yalnızca eksik sigorta halinde kısmi hasarlarda orantı kuralının uygulanacağını vurgulamakla yetinmektedir.
Eksik sigortada sigortacının ödemesi gereken tazminat şu formüle göre hesaplanır: Tazminat tutarı = zarar tutarı x (sigorta bedeli / sigorta değeri). Bu formül uyarınca, zararın sigorta değerine eşit bir tutarda gerçekleştiği tam hasar (pert total) hallerinde, ödenecek sigorta tazminatı daima sigorta bedeline eşit olacaktır. Sigortacının tam hasar durumunda (zarar daha yüksek olsa dahi) yalnızca sigorta bedeli kadar ödeme yapmakla yükümlü olacağı kuralı (TTK 1461(1)) da dikkate alınırsa, eksik sigortaya ilişkin düzenlemenin yalnızca kısmi hasar halleri bakımından anlam taşıyacağı anlaşılır.
Bir mal sigortasında kural olarak sigorta bedelinin sigorta değerine eşit olması gerekir (tam değer üzerinden sigorta). Bununla birlikte bu denkliğin baştan (sigorta yaptırılırken) veya sonradan (sigorta süresi içinde) bozulması sık karşılaşılan bir durumdur.
Eksik sigorta bazı hallerde sigorta sözleşmesi sırasında bilinçli olarak yaptırılır. Tam hasar durumunun ortaya çıkması olasılığı uzaksa ve daha çok kısmi hasar söz konusu olacaksa, sigorta ettiren tam değer üzerinden sigorta yaptırıp bu değere göre belirlenen yüksek primi ödemek yerine, tam değerden düşük bir sigorta bedeli ile poliçe düzenlenmesini (fakat, riziko gerçekleştiğinde -aşağıda inceleyeceğimiz- "orantı kuralının" uygulanmayacağının da poliçeye yazılmasını) talep edebilir. Bu gibi bir sigortaya "ilk tehlike (veya ilk riziko) sigortası" denmektedir. Aynı şekilde, sigorta sözleşmesinde muafiyet indirimi (mesela sigortacının zararın yüzde onuna karşılık gelen tutarı aşan kısmından sorumlu olacağının kararlaştırılması) veya sigorta konusu malların bazıları için özel teminat limiti öngörüldüğü (mesela tüm ev eşyasının yangına karşı sigortalanması durumunda evdeki kitapların en fazla x TL'ye kadar karşılanacağının kararlaştırılması) veya sigortacının sorumluluğunun sigorta değerinin bir yüzdesi ile sınırlandığı (mesela sigortacının sigorta değerinin %80'inden sorumlu olacağı; %2'nin ise sigortalı üzerinde kalacağının kararlaştırılması) hallerde de baştan bilinçli şekilde eksik sigortaya yol açılmış olmaktadır.
Bilinçli eksik sigortanın yanında, sigorta değerinin ne olduğunda hataya düşülmesi sonucu olarak da eksik sigorta yaptırılmış olabilir.

DEĞER ARTIŞI İÇİN ALTERNATİFLER

Çoğu halde eksik sigorta zaman (sigorta süresi) içinde sigorta konusu malın değerinin değişmesi



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

eksik sigorta problemi

(yükselmesi) sonucu meydana gelmektedir. Özellikle enflasyonun yüksek oranlara ulaştığı dönemlerde, sigorta bedeli sözleşme yapılırken sigorta değerine eşit olarak belirlense dahi, aradaki makas zamanla açılmış olabilmektedir. Geçmişte (özellikle enflasyonun yüzde yüzlere kadar yüksek seyrettiği dönemlerde) sonradan meydana gelecek eksik sigortaya karşı şu çözümlere başvurulmuştur:

- Sigorta yaptırılırken sigorta bedelinin yüksek belirlenmesi (aşkın sigorta yaptırılması). Bu çözümde başlangıçtaki aşkın sigorta durumu zamanla ortadan kalkmakta, hatta sigorta süresinin sonuna doğru (enflasyon oranı yüksekse) eksik sigorta durumu yine de ortaya çıkabilmektedir.
- Belirli aralıklarla (mesela her üç ayda bir) veya sigorta değeri ile sigorta bedeli arasındaki makas önceden kararlaştırılan belirli bir oranın üzerine çıktığı takdirde, zeyilname düzenlenerek sigorta bedelinin artırılması ve sigorta konusu malın değerine eşit hale getirilmesi. Bu çözüm de uygulama zorluğu içerdiğinden (tarafların işlem yapmasını gerektirdiği için) pratikte pek işletilememiştir.
- Poliçeye başlangıçta "enflasyona karşı koruma klozu" koymak. Bu, en makul ve sigorta ettireni en iyi koruyan çözümdür. Buna göre, poliçede yazılı olan sigorta bedeli, belirli bir endekse göre kendiliğinden artmaktadır. Hasar günü enflasyon oranı (esas alınan endekse göre) ne ise, sigorta bedeli de o oranda artmış sayılmakta ve böylece ayrıca bir işleme gerek kalmadan enflasyon etkisiyle meydana gelen eksik sigorta bertaraf edilmiş olmaktadır. Bu çözümde dikkat edilmesi gereken husus şudur: Eğer sigorta bedeli baştan düşük olarak belirlenmişse (mesela sigorta yaptırıldığı tarihte sigorta değeri 500.000 TL; sigorta bedeli ise 300.000 TL), sigorta bedeli enflasyona karşı koruma klozu uyarınca zaman içinde artsa dahi, sigorta konusu malın değeri hasar anında önemli ölçüde daha yüksek olabilecektir. Bu gibi bir durumda, eksik sigortaya ilişkin orantı kuralının yine de uygulanması lazım gelecektir.

Eksik sigorta ile ilgili olarak şu hususları da belirtmemiz gerekir:

- Eksik sigorta koşullarının gerçekleşmesi, (sigorta bedelinin sigorta değerinden yüksek olması halinde söz konusu olan) aşkın sigortadan farklı olarak sigorta sözleşmesinin geçersiz sayılmasına yol açmaz veya bu sözleşmenin değiştirilmesini isteme hakkını vermez. Aşkın sigortada durum farklıdır: TTK 1463(1) uyarınca aşkın kısım geçersizdir (sigorta bedeli sigorta değerinden yüksek olduğu ölçüde sonuçsuz, etkisizdir). Aşkın sigortada sigorta bedeli aşkınlığa son vermek üzere indirilir ve primin de bu aşkın kısma karşılık gelen kısmı geri verilir. Öte yandan aşkın sigorta haksız kazanç elde etmek üzere kötü niyetle yaptırılmışsa, TTK 1463(2) gereğince sigorta sözleşmesi tümüyle geçersiz olur; fakat sigortacı geçersizliği bilmediği takdirde o sigorta döneminin primine hak kazanır. Buna karşılık eksik sigorta yalnızca sigortacının orantı kuralı çerçevesinde ödeyeceği sigorta tazminatında indirim yapmasına yol açar. Başka bir sonucu bulunmamaktadır.
- TTK, eksik sigorta uygulamasının yapılabilmesi için sigorta değeri ile sigorta bedeli arasındaki farkın "önemli" olmasını aramamıştır. Bununla birlikte dürüstlük kuralı uyarınca önemsiz sayılabilecek bir farkın söz konusu olması halinde, sigortacının indirim uygulayamayacağını kabul etmek doğru olur. Önemli olma sınırının ne olması gerektiği konusunda genel bir ilke yoktur. Hasar anında sigorta değeri ile sigorta bedeli arasındaki oran yüzde onu aşmıyorsa sigortacıya indirim hakkı tanımamak düşünülebilir. Ancak önemli fark kavramının tartışmaya elverişli olduğunu ve yorumların değişebileceğini belirtmek gerekir.
-Sigorta sözleşmesi yapılırken sigortacı sigorta ettirenin hatası sonucu eksik sigorta durumunun ortaya çıktığını saptamış veya anlamış olması gerekiyorsa, sigorta ettireni eksik sigortanın giderilmemesi halinde zarara uğrayabileceği konusunda uyarmalıdır. Dürüstlük ilkesi bunu gerektirir.

AYRICA BELİRTİLMEMİŞSE TOPLAM DEĞERE BAKILIYOR

- Farklı malların veya bir mal grubunun tek bir sigorta bedeli ile sigortalandığı hallerde, sigorta değeri bu farklı malların veya gruba dahil malların tamamının değeridir. Buna karşılık değişik mal grupları veya haller için ayrı sigorta bedelleri öngörülmüşse, sigorta değeri bu değişik mal gruplarının her biri için ayrı ayrı belirlenir. Mesela bir depoda bulunan buzdolapları ve televizyon cihazları için yaptırılan sigortada, poliçeye buzdolapları ve televizyon cihazları için ayrı sigorta bedelleri yazılmışsa ve rizikonun gerçekleşmesi sonucunda yalnızca buzdolaplarında hasar meydana gelmişse, eksik sigorta uygulaması bakımından yalnızca buzdolaplarına ilişkin sigorta dedeli ile buzdolaplarının tamamının değeri dikkate alınacaktır. Buzdolapları bakımından eksik sigortanın, televizyonlar bakımından da aşkın sigortanın söz konusu olduğu varsayımında ise, sigorta ettiren, buzdolabı mal grubu için mevcut olan eksik sigortanın diğer mal grubu olan televizyonlara ilişkin aşkın sigorta ile denkleştirilmesini (aşkınlığın eksikliğe sayılmasını) acaba isteyebilir mi? Bu bir yorum sorunudur. Almanya'da benimsenen çözüm, bunun ancak sigortacıyla yapılacak (ek prime tabi) özel bir anlaşmayla mümkün olabileceği yönündedir. Bu gibi bir denkleştirme için aşkın sigortaya konu malların hasar görmemiş ve bunlar için tazminat ödenmeyecek olması da aranmaktadır.
- Değişik malların hep birlikte tek bir sigorta bedeliyle sigortalanması halinde, sigorta ettiren/sigortalının davranışı sonucunda bu mallardan bazıları için sigortacının edim yükümlülüğü sona ermişse (mesela sigortalı malların bazıları için sözleşmede öngörülen yükümlülüklere kusurlu biçimde aykırı hareket etmiş ve bu da bu malların riziko sonucu tam hasara uğramalarına yol açmış; böylece sigortacı sözleşmedeki hükme dayanarak bu mallar için tazminat borcundan kurtulmuştur) sigorta değeri hesaplanırken bu malların değeri de dikkate alınır. Mesela sigorta sözleşmesinde iki katlı depoya bırakılan malların su baskınından etkilenmemesi için birinci kat zemini üzerine değil, yükseğe konulması öngörülmüş, fakat sigortalı buna uymamış ve meydana gelen riziko sonucu hem birinci kat zeminine hem de birinci kattaki raflara depolanmış olan mallar ıslanarak zarar görmüştür. Bu halde, zemine depolanan sigortacının tazmin etmeyeceği malların değeri de toplan sigorta değeri belirlenirken hesaba dahil edilecektir.
- Sözleşmede öngörülen muafiyet indirimi (tenzilî muafiyet, deductible) eksik sigorta kuralına göre tazminat hesaplandıktan sonra yapılmalıdır. Diğer bir anlatışla ilkönce eksik sigorta formülüne göre sigortacının ödeyeceği tazminat tutarı belirlenir; daha sonra bu tutardan muafiyet tutarı düşülür. Aynı şekilde sözleşmede bazı (yüksek riziko taşıyan) mallar için özel teminat limitleri öngörülmüşse, önce eksik sigorta kuralına göre ödenecek tazminat miktarı hesaplanacak, bu tutar o mallar için öngörülen teminat limitinden yüksek olduğu takdirde, yalnızca limit kadar ödeme yapılacaktır. (Aynı anda hem teminat limiti hem de muafiyet söz konusu ise, limitin muafiyet indirildikten sonra mı önce mi dikkate alınacağı tartışmalıdır). Sigorta sözleşmesinde sigortacının sigorta değerinin yalnızca belirli bir yüzdesinden sorumlu olacağının öngörülmesi, teminat limiti kararlaştırılmasının özel bir hali olarak nitelenebilir.
- Sürekli (veya sık sık) değişkenlik gösteren bir mal grubu (mesela stok alanındaki hammaddeler veya üretimi tamamlanmış ürünler) sigortalandığı zaman, sigortacıyla belirli bir limiti geçmemek kaydıyla, riziko anında o mal grubunun değeri ne kadarsa, sigorta bedelinin o değere eşit sayılacağına ilişkin anlaşma yapılması yararlı olacaktır. Böylece mal grubundaki değişkenlikten kaynaklanabilecek eksik sigortanın önüne geçilebilecektir.
- Eksik sigortaya ilişkin TTK 14362 hükmü emredici değildir. Sigortacıyla "eksik sigorta söz konusu olsa dahi, sigortacının orantı kuralı uyarınca indirim yapmadan tazminat ödeyeceği" hususunda anlaşma yapmak mümkündür. Yukarıda da belirttiğimiz gibi "ilk tehlike (ilk gerçekleşecek riziko) sigortası" olarak adlandırılan sigortalarda orantı kuralı uygulanmaz. İlk tehlike (ilk riziko) sigortasında, sözleşmede öngörülen sigorta bedeline kadarki zarar sigortacı tarafından tam olarak üstlenilmekte; buna karşılık sigorta bedelini aşan zarar sigorta ettiren/sigortalı üzerinde kalmaktadır. Diğer bir anlatışla zararın sigorta bedeline kadarki ilk kısmına ilişkin riziko (ilk riziko) sigortacıya, bunu aşan ikinci kısmına ilişkin riziko (ikinci riziko) sigortalıya ait olmaktadır.
- Nihayet, anlaşmalı değer üzerinden sigorta yaptırılması da eksik sigortayı önleyen bir haldir. TTK 1464 bunu "takseli sigorta" başlığı altında düzenlemektedir. Anlaşmalı değer üzerinden sigortayı ve bunun eksik sigorta ile ilişkisini 2022'nin ilk yazısında ele almaya çalışacağız.

ÇOĞU HALDE EKSİK SİGORTA ZAMAN İÇİNDE SİGORTA KONUSU MALIN DEĞERİNİN DEĞİŞMESİ VE YÜKSELMESİ SONUCUNDA MEYDANA GELMEKTEDİR. ÖZELLİKLE ENFLASYONUN YÜKSEK ORANLARA ULAŞTIĞI DÖNEMLERDE, SİGORTA BEDELİ SÖZLEŞME YAPILIRKEN SİGORTA DEĞERİNE EŞİT OLARAK BELİRLENSE DAHİ, ARADAKİ MAKAS ZAMANLA AÇILMIŞ OLABİLMEKTEDİR.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigortalı için sigortacıdan beklenenler....

OLUŞAN koşullar, dijitalleşme için gerekli olan tüm şartların yerine getirilmesi gerektiğini göstermektedir. Her sektör gibi sigorta sektörü de teknolojik gelişmelerden etkilenmekte ve gelişimini bu yönde tamamlamaya çalışıyor. Böylece, dijitalleşmenin sigorta ürünlerinin pazarlanması üzerindeki etkisinin ve poliçe hizmetini verirken yaşanan operasyon süreçlerindeki farklılıkların çok daha iyi anlaşılabilmesi mümkün olacaktır. Dijital dönüşüm süreçlerinde, sigorta işlemlerinde öne çıkan, şirketlerin dağıtım kanalları olmaktadır. Dağıtım kanalları arasında, bu yapının lokomotifi olarak kabul edilen acentelerin bu süreçte nasıl etkileneceği halli hazırda yanıtlanması gereken bir durum olarak güncelliğini korumaktadır. Ayrıca, web portalleri, sigorta ürünleri arasında karşılaştırma yaparak sigortalıya daha fazla seçenek sunma yolunda dijitalleşmenin satın alma kolaylığına dikkat çekmektedir.

Türkiye'de sigorta sektörü büyük bir dönüşüm geçirmektedir. Sektör içinde faaliyet gösteren 63 şirketin 41'i uluslararası sermaye ortaklı bir yapıda olması nedeniyle bu dönüşüm daha da hızlanmıştır. Faaliyetler arası uyum farklılığını ortadan kaldırmanın bir getirisi olarak dijitalleşme süreçleri de hız kazanmıştır. Bu süreçlerde en fazla gündeme gelen konular, artan farkındalık, erişilebilirlik, kolaylık, hız kazandırma, düzenleyici reformlar ve ekonomik büyüme gibi sektörü etkileyen temel faktörlerden bazılarıdır. Bundan dolayı şirketler, verimlilik elde etmek ve maliyetleri azaltmak için sigorta teknolojisi uygulamalarına ve buna bağlı iş süreçlerine yatırım yapmaya devam etmektedir. Yurt dışı kaynaklı sektör tahminlerine göre dijital üretim, hayat dışı sigorta ürünlerinin maliyetini yaklaşık %20-30, hayat sigortası maliyetini ise %15-20 oranında azaltabilir. Bu gelişmeler sonucunda, sigortanın dijital pazarlama yoluyla sigortalıya ulaştırılmasında aracı kullanmaksızın yapılan bir satın alma modeli olarak görünmesine karşın, bunun uygulamada tüm ürünler için böyle olmadığını görmekteyiz. Gerçi, tek satış kanalı bu olsaydı sektörün büyümesinin nasıl olacağının hayalini kurmak biraz zor olsa gerek.

Sigorta fiyatı (prim) karşılaştırması yaparak satın alma için yönlendirme hizmetini vermeyi önceliği olarak gören web portalleri sigortalıların beklentilerini ne oranda karşılamaktadır? Bu soruyu yanıtlamadan önce sigorta şirketlerinin müşteri beklentilerini karşılamak için hayata geçirdikleri/geçirmesi gerekli uygulamaları değerlendirelim.

1) Basitleştirme: Sigortalıları bilinçlendirme stratejisi geliştirirken, sigortacılar müşteri sınıflandırmasını, iletişim yöntemini, kilit sigortalı gruplarının dikkat süresini ve finansal okuryazarlık düzeyini dikkate almalıdır.

2) Sigortalı odaklılık: Sigorta sağlayıcıların, etkileşimli sesli yanıt (IVR) döngüleri, ağ iletişimi ve sigortalı gönderimlerini, işlemlerini ve isteklerini görüntüleme vb. gibi durumları önlemek için sigortalı katılım prosedürlerinin standardını yükseltmesi gerekir. Sigortalılar etrafında yaşayan bir ortam yaratmak için sosyal medya iletişimleri, uyumlu teklif önerileri, finansal gösterge tabloları, dijital depolama ve sağlık izleme ile bağ kurma yoluyla daha fazla iletişim noktası oluşturacak ve daha iyi müşteri ilişkileri geliştirme arayışına girmeleri beklenmelidir.

3) Kişiselleştirme: Geleceğin sigorta işlemlerinde kişiselleştirilmiş bir yaklaşım geliştirmek için sigortacılar sigortalılar için kendilerinin depoladıkları bilgileri kullanmalıdır. Ek olarak, sigortalı bilgilerinin entegrasyonu, sigortalı davranışının daha detaylı anlaşılmasını kolaylaştıracak ve etkileşimin özelleştirilmiş ve sigortalı dostu olmasını sağlayacaktır.

4) Dijitalleşme: Sigortacılar için pazarlama süreçlerinin dijitalleştirilmesi her zaman bir öncelik olmuştur. İnternetin sağlanması, kolay iletişim kanalları, dijital belge kabulü, çevrimiçi talep süreçleri ve diğer uygulamalar ile hesap erişiminde esneklik, beklenen temel hizmetler olmaktadır. Ayrıca, iş süreci stratejilerinin devreye girmesiyle birlikte evrak işlerinin ortadan kaldırılması, müşteriler için daha fazla rahatlama sağlayacaktır.

Sonuç olarak sigorta şirketleri, sigortalı için yaratılacak katma değer için dağıtım kanalı değerini en üst düzeye çıkarmalı ve geleneksel pazarlamadan farklı olarak benzersiz özellikler getirmelidirler.



Sony Xperia View VR başlık modelinden 120 derecelik geniş görüş açısı

Firmanın kendi geliştirdiği telefonları merkeze alan Sony Xperia View VR başlık modeli tanıtıldı. Sony Xperia View VR başlık modeli, tam olarak Türkiye'de satılmayan Xperia 1 III ve Xperia 1 II akıllı telefon modelleri için tasarlanmış. Bu modelleri ön kısmına alarak kişilerin karşısına özel optikler ile devasa 4K ekran getiren ürün, aktarıldığı kadarıyla içerik bulunabilirse 8K HDR VR video oynatma yeteneğine sahip. Aktarıldığı kadarıyla 120 derecelik bir görüş açısı sunan ürün, yapısı gereği oldukça hafif ve gösterildiği üzere oldukça kolay şekilde kullanılabiliyor. VR yani sanal gerçeklik deneyimi için özel bir uygulaması olan ve buradan VR'a özel kullanışlı bir arayüz sunan model, açıklamaya göre ilk olarak Japonya'da 260 dolardan satışa çıkıyor.

50 km menzile sahip elektrikli kaykay: One-wheel GT

Elektrikli kaykay modelleri artık çok gündeme gelmiyor olsa da Onewheel GT modeli alanı güncelleyen bir seçenek oldu. Future Motion tarafından tanıtılan elektrikli kaykay Onewheel GT, özellikle menziliyle dikkat çekiyor. Açıklamaya göre lityum-iyon pil paketiyle 50 km menzil getiren model, bu sayede birçok benzerini geride bırakıyor. Yapısı gereği çok fazla denge sorunu yaşatmayan model, 2.200 dolarlık bir fiyata ve zorlu şartlara dayanıklı bir gövdeye sahip. Yerleşik aydınlatma sistemiyle gece kullanımına da uygun olan ürün, Future Motion firmasının açıklamasına göre sınıfının ilk 3 beygir güç üreten seçeneği konumunda yer alıyor.





Canon'dan anılar için hazırlanan kamera: PowerShot PX

Görüntüleme devi Canon, bu sefer karşımıza bir fotoğraf makinesi ile değil, PowerShot PX isimli kamerasıyla çıkıyor. Canon PowerShot PX, bir güvenlik kamerası gibi görünüyor ancak amacı çok daha farklı. Bu kamera tam olarak ev içinde kullanıma ve anıları yakalamaya özel olarak tasarlanmış. Dahili piliyle bağımsız olarak görev yapabilen ve dönen kafa sistemiyle konumlandırma konusunda özel ayara ihtiyaç duymayan ürün, hayatın özel ve eğlenceli anlarını yakalayarak görüntülü bir günlük tutma amacını taşıyor. Yapay zekâ sistemleriyle en özel anları tespit edebilen ve kişileri kadrajın içerisinde tutabilen Canon PowerShot PX, teknik olarak bakarsak 11,7 megapiksel 1/2.3-inç CMOS sensöre sahip. Görüntü kalitesi inanılmaz iyi olmayan model, 11 megapiksel fotoğraf ve FullHD videolar çekebiliyor. Bağlantıyı Bluetooth ve WiFi üzerinden yapan kamera, 360 derecelik kafasıyla geniş bir alanda çekim yapabiliyor.

Honor X30 Max, hem büyük hem de ince ekranla geliyor



Huawei'den ayrılan akıllı telefon pazarının önemli ismi Honor, yakında karşımıza Honor X30 Max isimli büyük bir akıllı telefon modeli ile çıkacak. Kullanıcılar ufak ekranlı cihazlar yerine, daha büyük ekranlı cihazlar istiyor. İşte tam da bu konuda dikkat çekecek aktif şekilde yolda olan telefonlardan Honor X30 Max, tam olarak 7,09 inç boyutunda bir ekran üzerine kurulacak. Oldukça ince çerçeveli tasarlanan telefon, bu açıdan ekran-gövde oranı konusunda firma içerisinde sınırları zorlayacak gibi görünüyor. Bir damla çentik taşıyan Honor X30 Max, yüksek ihtimalle AMOLED / OLED değil bir LCD panel taşıyor.



Volkswagen'den sıfır emisyonlu yeni elektrikli model: ID.5

Vokswagen ID.5, markanın MEB (modüler elektrik platformu) teknolojisine dayalı olarak üretilecek premium standartlara sahip yeni nesil SUV modeli olarak dikkat çekiyor. Model, güçlü bir karaktere sahip ve ID. ailesinin niteliklerini, etkileyici olduğu kadar zarif ve benzersiz bir tasarımda bir araya getiriyor. ID.5, sunduğu öncü sistemler, yeni bilgi-eğlence ve destek sistemleri ve gelişmiş platformu sayesinde oldukça geniş bir iç mekân hacmine sahip. ID.5 ayrıca tamamen bağlantılı ve uzaktan güncelleme sistemine uygun olarak geliştirilmiş. Almanya'daki Zwickau fabrikasında üretilen ID.5'in üretimi karbon-nötr olarak gerçekleşiyor. Araç, çevreci enerji veya IONITY'nin hızlı şarj ağından şarj edilirse, neredeyse sıfır emisyonla kullanım sağlıyor.

Karşınızda çok işlevli akıllı yüzük Oura Ring 3

Giyilebilir ürün pazarında akıllı yüzük olarak Oura Ring 3 karşımızda yer alıyor. Bünyesinde bir ekran yer almayan ürün, taşıdığı sensörler ile parmaktan nabız ölçebiliyor, uyku takibi yapıyor. Aktivite takibi yapabilen ve yeni sensörleriyle hiç olmadığı kadar doğru ve detaylı hale getiren ürün, vücut sıcaklığına dahi bakabiliyor ve artık daha büyük bir hafızaya sahip. Bu sayede daha fazla veri / bilgi hafızada tutulabiliyor. Titanyum gövdesi elbette su geçirmeyen ve 7 güne kadar pil ömrü sunan akıllı yüzük modeli Oura Ring 3, Bluetooth LE teknolojisiyle akıllı telefonlara bağlanabiliyor. Yurt dışı merkezli olarak satışa sunulacak ürünün fiyatı 300 dolar seviyesinde yer alıyor.





Nikon'dan darbelere dayanıklı aynasız fotoğraf makinesi

Nikon'un aynasız fotoğraf makinesi pazarında en iyi ve iddialı oyuncusu olacak Nikon Z9 için resmi duyuru yapıldı. Baktığımız zaman Z9 modeli yeni geliştirilmiş bir 45,7 megapiksel BSI CMOS tam kare sensör üzerine kuruluyor ve yeni EXPEED 7 görüntü işlemcisiyle yüksek performans vadediyor. Çok yüksek bir AF yani otomatik netleme performans bulunan ve burada 3D çalışan bir sistem kullanan gövde, 8K çözünürlükte 24p/30p video çekimi yapabiliyor. Özel gövde yapısı sayesinde 8K videoyu tam 2 saat boyunca sürekli olarak çekebilen Nikon Z9, 4K'da ise saniyede 120 kare video çekebiliyor. Arkasında genişçe bir hareketli dokunmatik ekran taşıyan Nikon Z9, 3,68 milyon piksellik elektronik vizör kullanıyor. Model 2021'in sonunda raflara çıkacak ve Türkiye'de yüksek ihtimalle 60 bin TL ya da üstüne satılacak.

Harley-Davidson'dan sadece bir tane üretilen yeni elektrikli bisiklet

Elektrikli geleceğe önem veren firmalardan Harley Davidson, Serial 1 ile elektrikli bisiklet tarafında da öne çıkıyor. Hali hazırda iki adet elektrikli motosikleti olan firma, 1-OFF isimli serisinde elektrikli bisikletleriyle yer alıyor.



Bu seride sadece bir adet üretilen özel bisiklet modelleri bulunuyor. Bu bisikletler direkt olarak açık artırma üzerinden satılıyor. Dikkat çeken 1-OFF serisine bugün bir model daha eklendi: Serial 1 MOSH/BMX. İsminde de geçtiği üzere BMX tarzından nostaljik bir çizgisi olan elektrikli bisiklet, direkt olarak Serial 1 MOSH/CTY üzerine kuruluyor. Önünde oldukça uzak geçmişe gönderme yapan tarzda bir yerleşik sepet ile gelen disk frenli bisiklet Serial 1 MOSH/BMX, karbon kayış kullanıyor ve herhangi bir süspansiyon sistemi taşımıyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Sigorta şirketlerinde yeniden değerleme

BİLİNDİĞİ üzere; 9 Haziran 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7326 sayılı Kanunla Vergi Usul Kanununa (VUK) eklenen Geçici 31'inci Madde ile mükelleflere bir defaya mahsus taşınmazlarını ve amortismana tabi diğer iktisadi kıymetlerini yeniden değerlemeye tabi tutma imkanı (31 Aralık 2021 tarihinde sona eriyor) getirilmiş ama sigorta ve reasürans şirketleri kapsam dışında tutulmuştu. Bu defa; 26 Ekim 2021 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7338 sayılı sayılı Kanunla VUK'a yeniden değerleme ilgili ilgili iki farklı düzenleme daha eklenmiştir. Sözkonusu yeni hükümler; Geçici 32'nci Madde ve Mükerrer 298'inci Maddeye eklenen "Ç" fıkrasıdır. Sigorta ve reasürans şirketleri sözkonusu yeni hükümlerin her ikisinden de istifade edebileceklerdir.

Her iki yeni düzenleme 1 Ocak 2022 tarihinde yürürlüğe girecektir. Bunlardan mükerrer 298. Maddenin "Ç" fıkrası, sadece yeniden değerleme oranı üzerinden bir yıllık endekslemeyi öngörmektedir. Mükerrer 298/Ç Maddesinde, Geçici 31'inci ve Geçici 32'nci Maddeye göre başka bazı farklılıklar da sözkonusudur. Geçici 32'inci Madde ise esas itibariyle Geçici 31'inci Madde ile benzer hükümler içermektedir. Yeniden değerleme hükümlerinden yararlanmak mükellefin tercihine bırakılmıştır. 2022 yılı için enflasyon düzeltmesi şartları (Mükerrer 298/A Maddesi) şartları oluşursa; her iki yeniden değerleme de 2022 yılında uygulanamayacaktır.

Geçici 32'nci Madde kapsamındaki yeniden değerleme ve bunun sağlayacağı faydaları kısaca aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

2022 yılı için enflasyon düzeltmesi şartları oluşmazsa, isteyen mükellefler 31 Aralık 2021 tarihli bilançolarındaki taşınmazlar ve amortismana tabi diğer iktisadi kıymetleri yeniden değerlemeye tabi tutulabilecektir (Bu niteliklerini korudukları müddetçe sat-kirala-geri al işlemine veya kira sertifikası ihracına konu edilen taşınmaz ve iktisadi kıymetler kapsam dışıdır).

Yeniden değerlemede taşınmazın ve amortismana tabi iktisadi kıymetin aktifteki değeri birikmiş amortismanları ile birlikte; Yİ-ÜFE endeksi artışı dikkate alınarak aktifleştirildiği tarihten 31 Aralık 2021 tarihine kadar endekslenecektir. Örneğin; 2006 yılının Ocak ayında alınmış bir kıymetin yeniden değerleme sonrası 2022 yılı başındaki değeri (mevcut aktif değeri *Aralık 2021 Yİ-ÜFE / 2006 Şubat Yİ-ÜFE) ile çarpılarak hesaplanacaktır. Kıymetin birikmiş amortismanı da aynı şekilde endekslenecektir. 2005 yılı öncesinden gelen kıymetlerde ise, daha önce enflasyon düzeltmesi uygulanmış olduğundan endeksleme 2005 yılı Ocak ayından başlayacaktır (Sigorta ve rearüsans şirketleri dışındaki mükelleflerden daha önce Geçici 31'inci Maddeye göre yeniden değerlemeden yararlanmış olanlarda endeksleme 2021 yılının Haziran ayından başlayarak yapılacaktır).

İktisadi kıymetlerin yeniden değerleme sonrası net değeri (aktif değeri – birikmiş amortismanı arasındaki fark) ile yeniden değerleme öncesi net değeri arasındaki fark değer artış fonu olarak bilançonun pasifinde özkaynaklar içinde muhasebeleştirilecektir. Değer artış fonu üzerinden %2 oranıyla hesaplanacak verginin beyan edilerek ödenmesi zorunludur.

Yeniden değerleme 31 Aralık 2021 bilançosu üzerinden 2022 yılında yapılacağından, şirkete vergisel faydası 2022 yılından itibaren sözkonusu olacaktır. Yeniden değerleme sonrasında; amortismana tabi iktisadi kıymetin yeni değeri üzerinden amortisman hesaplanarak gider kaydedilecektir. Dolayısıyla, yeniden değerleme sonrası değerler üzerinden daha fazla amortisman hesaplanarak gider kaydedilecek, bu da kurumlar vergisi matrahını azaltacaktır.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Dünyada reel sektör siber saldırılardan korkuyor

AON tarafından yapılan yeni bir ankete göre, siber saldırılar ve veri ihlalleri dünya çapındaki risk yöneticilerinin en büyük endişesi olarak belirlendi.

Aon'un Küresel Risk Yönetimi Anketi'nin 2021 baskısına hem kamu hem de özel şirketler dahil olmak üzere 16 sektör ve 60 ülkeden 2.300'ün üzerinde şirket katıldı. Siber saldırıların ve veri ihlallerinin senelerdir yapılan anketin başlangıcından bu yana ilk defa en yüksek sırayı aldığı, küresel olarak bir numaralı mevcut ve gelecekteki tahmini risk olarak listenin başında olduğu kaydedildi.

Aon, siber saldırıların ayrıca her bölge, sektör ve katılımcı türü için en yüksek 10 risk listesini oluşturduğunu tespit etti.

Aon'un Kuzey Amerika ticari risk lideri Joe Peiser, "Dünya daha değişken bir yer ve daha iyi karar vermenin önemi hiç bu kadar büyük olmamıştı" dedi.

Aon ayrıca, uzun vadeli risklerin yönetilmesi giderek daha önemli hale geldiğinden, COVID-19 pandemisinin diğer risk türleri üzerinde zincirleme bir etkisi olduğunu kaydetti.

Pandemi sürecinde siber saldırılarda önemli ölçüde artış kaydedildi. Özellikle büyük organizyonu olan firmalar büyük miktarda fidye ödemeleri yapmak zorunda kaldı.

Peiser, "Uzun vadeli riskler tek tek olaylar değildir. COVID-19 pandemisinin dünyanın çalışma şeklini kökten değiştirdiğini, yeni riskleri ortaya çıkardığını ve bunlar doğal olarak birbirine bağlılar" dedi. Bu yeni riskleri yönetmekle meşgul olmak, firmaların yarının risklerine yatırım yapma yeteneğinden yoksun kalmasına sebep olabilir. Şirketler bugünün risklerini baz alarak geleceğe kendilerini hazırlamalı.

Tarihsel olarak, risk yöneticileri ve sigortacılar, meydana gelen olaylardan elde edilen verileri analiz ederek öğrenmiş ve geleceğe yönelik kararlar almıştır. Karmaşık tedarik zincirleri gibi ortaya çıkan potansiyel risklerin belirsizliklerini proaktif olarak yönetmek için bu yaklaşımın gelişmesi ve önceliklerin ve yaklaşımların değişmesi gerekir. Gelecekteki riskleri belirlemek için yalnızca geçmişe güvenemeyiz. Değişen dünyaya ayak uydurarak reel sektörün kendini bilinmeze hazırlaması gerekmektedir.

Şirketlerin ve bireylerin günlük hayatlarının siber dünyaya taşındığını hiçbirimiz inkar edemeyiz. Bu yeni dünyanın risklerinin her gün artıyor olması kaçınılmaz. Korunma yöntemleri üzerine daha çok kafa yormamız gerekeceği ve daha çok zarar göreceğimiz kaçınılmaz bir durum gibi gözüküyor.

Zorunlu Deprem Sigortası'nda 2022 tarifesi belli oldu

Zorunlu Deprem Sigortası'nda (DASK) 2022 tarifesi belli oldu. DASK kapsamında depremde hasar gören evler için ödenecek en yüksek teminat yüzde 19.4 artırılarak 268 bin liradan 320 bin liraya çıkarılırken, primler de yükseltildi. Yeni tarifede asgari prim tutarı, risk grubuna göre birinci gruptan yedinci gruba sırasıyla 140 lira, 120 lira, 90 lira, 70 lira, 55 lira, 45 lira ve 40 lira olarak güncellendi. Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği'ne göre, sigorta bedelinin tespitinde kullanılan sigorta bedeli hesabına esas metrekare tutarı da betonarme yapı tarzı için 1.268 liradan 1.508 liraya, diğerleri için 874 liradan 1.040 liraya yükseltildi.





MAVİ GRİ

2016 yılında Akif Alkan ve Yusuf Kurtucu tarafından kurulan alternatif rock grubu Mavi Gri, 2020 yılında çıkardıkları single'ı 'Altüst Olmuşum' ile müzik listelerinde ilk sırada yerini alıyor.



ED SHEERAN

2005 yılında müzik kariyerine başlayan ve 2008'de kariyerini devam ettirmek için Londra'ya taşınan İngiliz şarkıcı ve söz yazarı Ed Sheeran, bu sene çıkardığı hit parçası 'Shivers' ile adından söz ettiriyor.

YERLİ

1- Altüst Olmuşum – Mavi Gri
2- Dinle Beni Bi – Yüzyüzeyken Konuşuruz
3- Dibine Kadar – Duman
4- Kor – Emircan İğrek
5- Hayatım Kaymış – Melek Mosso
6- Kaybolurum Gülüşünde – İkilem
7- Yıldızların Altında – Kargo
8- CINDY – UZI
9 – Edis – Martılar
10- Dalga – Batuflex

YABANCI

1- Shivers – Ed Sheeran
2- Easy On Me – Adele
3- Cold Heart – Elton John ft. Dua Lipa
4- Thriller – Michael Jackson
5- Beggin – Maneskin
6- Life Goes On – Oliver Tree
7- Blinding Lights – The Weeknd
8- Yonaguni – Bad Bunny
9- Ghost – Justin Bieber
10- Traitor – Olivia Rodrigo

Kaynak: Spotify

İz Bıraktığın Kadar Varsın *Esma Ezmeci*

Ne kadar iz bırakırsanız o kadar vazgeçilmez olursunuz. Kusursuz bir bütün için harikulade parçalar gerekir. Tıkır tıkır işleyen bir sistem ancak böyle yürür, bir kovandaki arıları ya da devasa bir karınca yuvasını düşünün. İlişkiler de böyledir, hiçbir şey tek başına tüm ilişkiyi ayakta tutmaya yetmez. Fırtınaya yakalanmış bir tekneye yelkenler tek başına yardımcı olamaz, sağlam bir motor, belki devreye girmesi gereken kürekler ve güvertede teknenin seyrini sağlayan hünerli birkaç insan lazımdır. Bu bir keşif yolculuğu olacak, yelkenlerinizi ayarlayın, birazdan rüzgâr onları şişirecek ve gitmeye korktuğunuz yabancı kıyılara sürükleneceksiniz. Bu topraklar ayak basmadığınız kendi kıyılarınız olacak.



Natüralizm ya da Yitirirken Doğayı Hatırlamak *Kolektif*

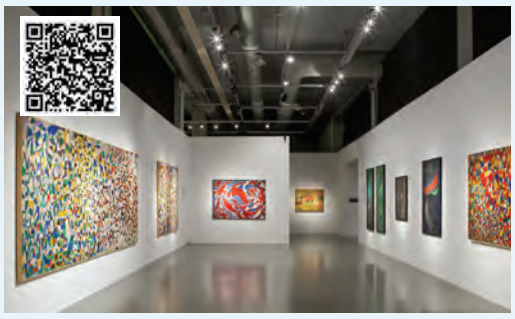
Bu derlemede felsefeciler, hukukçular, siyaset bilimciler ve tarihçiler resmî felsefe tarihinin gölgesinde kalmış natüralizmin M.Ö. birinci yüzyıldan günümüze uzanan hikâyesini anlatıyor. Gerçeğin bilgisini yalnızca doğada aradıkları için yok sayılmış düşünürleri gün yüzüne çıkarıyor. Doğanın elimizden kayıp gitmekte olduğu bir çağda, bizleri onun hakkında kapsamlı bir şekilde yeniden düşünmeye davet ediyor. Fakat bu sefer başka türlü: doğanın mahvında pay sahibi olan eril hâkim söylemi dinleyerek değil, fikirlerin yeraltı akıntılarını izleyerek, bir karşı-düşünce hattının denenmemiş yollarından giderek.



Yokluğumdan Aklımda Kalanlar *Rebecca Solnit*

Kadınların sessiz kalmasını tercih eden bir toplumda kadın bir yazarın kendi sesini bulma öyküsü, sanatçının genç bir kadın olarak portresi…
Yokluğumdan Aklımda Kalanlar'da Rebecca Solnit 1980'lerin San Francisco'sunda, kadına yönelik şiddetin hem sokakta hem de toplumun tüm tabakalarında yaygın olduğu, kadınların kültürel arenadan kolayca dışlandığı bir ortamda yazar olarak ortaya çıkışını anlatıyor. Bizlere de yazarlığa, kadın hakları savunucusu olmaya giden yolda bununla nasıl mücadele ettiğinin öyküsünü gösteriyor.





İSTANBUL MODERN SANAT MÜZESİ

İstanbul'un ilk modern sanat müzesi olan bu kuruluş; Eczacıbaşı firmasının öncülük etmesiyle kurulmuştur. İstanbul Modern; uluslararası bir yönelimle, modern ve çağdaş sanat yapıtlarını, fotoğraf, tasarım, mimari, yeni medya ve sinema alanlarındaki üretimleri koleksiyonunda sergiliyor.



HÜSAMETTİN KOÇAN ATÖLYESİ

İş Sanat ekibi usta sanatçılar ile sohbet ettiği Gün Işığı'nda serisine devam ediyor. Baksı Müzesi ve İstanbul Sanat Fuarlarının kurucusu olan ve birçok farklı ülkede onlarca çalışma ve araştırma projesi yürüten Hüseyin Koçan; sanat hayatının ve sanata bakış açısının detaylarını sanatseverlerle paylaşıyor.



EROL KINALI RETROSPEKTİF SERGİSİ

İş Sanat Kibele Galerisi, heykeltıraş, ressam ve grafik sanatçısı Erol Kınalı'nın retrospektif sergisine ev sahipliği yapıyor. Yarım asra yaklaşan sanat hayatında Kınalı, eserlerinde çok boyutlu ve çoğul kimliğin çeşitliliğini ortaya koyuyor. Online sergiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



VAN GOGH MÜZESİ

Hollanda'nın başkenti Amsterdam'da bulunan müze, Gerrit Rietveld tarafından yapılmış ve 1973 yılında açılmıştır. Ulusal bir müze özelliği taşıyan Van Gogh Müzesi, Hollandalı ressam Vincent Van Gogh'un resim ve çizimlerinin sergilendiği en büyük müzedir. QR kodu okutarak müzeyi sanal olarak gezebilirsiniz.



DALİ MÜZESİ

İspanya'nın Katalonya bölgesine bağlı Figueres kentinde bulunan Dali müzesi, burada gömülü bulunan İspanyol ressam Salvador Dalí'ye adanmış dünyanın en çok ziyaret edilen sanat müzeleri arasında yer almaktadır.
Ulusal bir müze özelliği taşıyan Dali Muzesi'ni yanda bulunan QR kodu okutarak online olarak ziyaret edebilirsiniz.



İSTANBUL OYUNCAK MÜZESİ

Sunay Akın tarafından kurulan Oyuncak Müzesi, kapılarını 23 Nisan 2005'te ziyarete açmıştır. Sergilenen oyuncakların dünyanın çeşitli yerlerinden açık arttırmalarda edinildiği veya antikacılardan satın alındığı müzede şu an da 4000 civarında oyuncak vardır. Müzeyi, QR kodu okutarak online gezebilirsiniz.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yeni Eskişehir

SEVGİLİ dostum Ali İzzet Börü ile bir kaçamak yaptık; şehrin karmaşasından kurtulup iki günlüğüne Eskişehir'e gittik.
En son 1990'lı yılların sonunda gitmiştim, şehir sahiden eskiydi. Eskişehir, aradan geçen yirmi küsur yıl içinde yenilenmiş; on beş yıl kadar önce ancak yolunu kaybeden turistlerin geldiği şehir, kısa sürede yenilenerek yepyeni bir turizm merkezi haline dönüşmüş.
Eskişehir, günümüze kadar değişik uygarlıklara ev sahipliği yapmış. MÖ 14. yüzyılda Hititler Eskişehir merkezli büyük bir devlet kurmuşlar. MÖ 12. yüzyılda Anadolu'ya giren Frigler Anadolu'ya yayılmış ve Dorylaion adı ile bölgeye yerleşmişler. Daha sonra bölgeye Lidyalılar gelmişler ancak kısa bir süre sonra hakimiyeti Perslere kaptırmışlar. MÖ 4. yüzyılda Makedon kral İskender'in eline geçen Eskişehir, MÖ 323 yılına kadar İskender'in İmparatorluğu altında kalmış. MÖ 2. yüzyılda Roma İmparatorluğu kontrolüne geçen bölge, daha sonra Bizans hakimiyetinin altına girmiş. 1074'te Selçukluların eline geçen şehir, Selçuklular ile Haçlılar arasında yapılan savaşlara sahne olmuş. Bu zamanda şehrin adı "Sultanönü" olarak anılıyor. 1289'da Anadolu Selçukluları Eskişehir'i Osman Gazi'ye vermişler. Orhan Gazi döneminde Karamanlıların eline geçen Eskişehir, I. Murad zamanında yeniden Osmanlı topraklarına katılmış. Eskişehir'e demiryolu 1890'lı yıllarda ulaşmış ve böylelikle şehirde ticaret canlanmaya başlamış. 19. yüzyıl boyunca yöreye Kafkasya, Kırım, Romanya ve Bulgaristan'dan gelen göçmenler yerleştirilmiş. 1877-1878 Osmanlı-Rus harbinden sonra göçmenlerin yerleştirilmeye başlamasıyla birlikte şehir gelişmeye başlamış.
Cumhuriyetimizin kuruluşunun temelini oluşturan Kurtuluş Savaşı'nın en önemli meydan muharebeleri; Birinci ve İkinci İnönü Muharebeleri Eskişehir topraklarında gerçekleşmiştir. Kurtuluş Savaşı'nın kilit noktalarından biri olan Eskişehir, savaşta maddi ve manevi olarak çok yıpranmış. Büyük Taarruz sonrasında 2 Eylül 1922'de Yunan işgalinden kurtarıldığında ise yıkıntı hâlinde harap bir kasaba olan Eskişehir, Cumhuriyet ilan edildikten sonra 1925 yılında il olmuş.
1900'lü yılların sonuna kadar sade bir Anadolu kenti olarak varlığını sürdüren Eskişehir, son 15-20 yılda büyük bir gelişme göstererek, bugün ülkemizin en gelişmiş şehirlerinden biri haline gelmiş.
İçerisinde Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir Teknik Üniversitesi ve Anadolu Üniversitesinin bulunması nedeniyle bir öğrenci kenti görünümünde olan Eskişehir, büyük bir gelişim göstererek, 2013 yılında Türk Dünyası Kültür Başkenti ve UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Başkentliği unvanlarını kazanmış.
Peki bu değişimin ve gelişimin mimarı kim? Bu efsanevi gelişime imza atan kişi, Yılmaz Büyükerşen Hocamız. Az laf, çok iş anlayışıyla, çalışkanlığıyla, yaratıcılığıyla, planlamacılığıyla, kısacası 'az zamanda çok işler başardık' anlayışıyla şehri bir Avrupa şehri haline getiren Hocamızın yaptıklarını iki günlük bir ziyaret içinde görüp anlatabilmek mümkün görünmüyor.
Hocamız yaptıklarıyla adını Eskişehir'in tarihinde yer alan efsanevi kişileri arasına yazdırmayı başarmış. Efsanelere konu olan diğer kişileri anlatmaya yerim yetmeyecek. Kim bunlar? Kral Midas ve Gordion kahramanı Büyük İskender başı çekiyorlar. Onlara gelecek sayımızda yer verelim. Gezimizle ilgili küçük bilgiler aktararak yazımızı sonlandıralım.
Öncelikle belirteyim, Eskişehir'e yüksek hızlı trenle gittik. Atatürk'ün anayurdu dört baştan kurduğu demirağının 330 kilometrelik yolu, günümüzde hızlı trenle zamansal olarak nasıl kısalttığına şahit olduk. Maskelerle Bostancı'dan başladığımız yolculuk 2 saat 50 dakika sonra yine maskeli olarak Eskişehir garında sona erdi. Yolculuk sırasında trenin hızı zaman zaman 255 kilometreye ulaştı. Bu sürate karayolunda ulaşsanız yeni trafik cezalarına göre 4000 liranın üzerinde ceza ödemek zorunda kalırsınız. Bilet ücretlerinin de çok makul olduğunu söyleyebilirim. Benim yaşımda biri için indirimli gidiş dönüş ücreti 108 lira. Benzin fiyatlarını da göz önüne alırsanız, trenle gitmek çok daha ekonomik. Trende boş yer yok gibi, ara istasyonlarda indi bindi de oluyor. Tek sıkıntı üç saat boyunca maskeyi çıkarmadan yolculuk yapmak. Bu pandemi döneminde maskeyle dolaşmak hepimizi kepçe kulak haline getirdi. Hepimiz derken tabii kurallara uyan bizleri kastediyorum. Bu seyahatte de maskelerin, kulaklarımızı biraz daha "Midas'ın kulaklarına" benzetmesine göz yumarak öğle saatlerinde Eskişehir'e ulaştık. İlk olarak ilkokullu yıllarımda zirayet ettiğim Eskişehir'de tek değişmeyen yer Tren Garı. Klasik yapı orjinal halinde korunmuş durumda.
Sonrası? Sonrası Eskişehir efsaneleri ile birlikte gelecek yazımızda...
İstanbul, 21 Kasım 2021



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Anı Defteri

İLKOKULA giriş tarihim 1970, üniversite mezuniyetim 1987, toplamda 17 yıl öğrencilik...

İşe ilk giriş tarihim 1985, son yöneticilik görevimden ayrılma tarihim 2001, toplam 16 yıl bordrolu çalışma süresi...

Lisanslı sporculuk 7-8 yıl, yönetici koçluğu 4 yıl kadar, mentorluk 1,5 - 2 yıl...

Şu an hala yapmakta olduğum sigorta aracılık işimin kuruluş tarihi 2004 Kasım, yani o bile 17 yılı ancak geçmiş...

Öte yandan tamı tamına 20 yıl olmuş bu dergideki köşe yazılarım! İlk yazım Aralık 2001, elinizdeki bu sayı Aralık 2021.

Köşe yazarlığı yaşamım boyu en düzenli ve uzun soluklu meşgalelerim listesinin en tepelerinde bir başka deyişle.

Birkaç gün evvel aylık yemeklerimizden birinde konuklarımız ile sohbet ediyordum. Fark ettim ki artık sektördeki çoğu yöneticiyi artık tanımıyorum. Onların büyük bir kısmı da beni ve bizi tanımıyor. Arada 20 yıl ve en az 2-3 kuşak var, o dönemin insanları ya son görevlerindeler ya da çoktan çekildiler sektörden.

20 yıl önce mesleğimin saygınlığı konusunda idealleri olan bir kişi olarak bu süre zarfında hep aynı hedefe odaklı olarak çalıştım davrandım. Yaptığım işten o zaman ne kadar keyif alıyorsam hala aynı keyfi alıyorum. O gün ne kadar öğrenmeye açsam bugün de hala aynı açlığı hissediyorum.

Oysa bu 20 yılda şirketler değişmiş, iş modelleri ve kanalları değişmiş, yasalar ve yönetmelikler değişmiş, müşteri algıları bile değişmiş bu uzun süreçte.

Öte yandan ben de değiştim tabii.

Lisede bir dersimizin hocası bize bir metin verir ve sonrasında bizler o metnin anlamını bozmayan en kısa versiyonunu yaratmaya çalışırdık. O konuda çok başarılıydım ve edindiğim bu deneyim tüm yaşamım boyunca yanımda oldu, az sözcük ile kendini doğru ve etkin ifade edebilmek.

Fakat gel gör ki elinde hazır bir metin olmadan herhangi bir konuda tüm aktarmak istediklerini bir A4'e sığdırmak kolay değil. Bu yüzden bu 20 yıl boyunca birçok yazımı dergiye gönderdikten çok sonra "şu kısmı şöyle de yapabilirmişim" ya da "yazıda şundan da bahsetseydim" dediğim de oldu.

Bir diğer zorluk da aralıklı yazmak. Günlük bir yayında ya da bir web portalinde düzenli yazmak daha kolay çünkü insan her an her gün yazacak bir şeylerle karşılaşıyor, hazır hissettiğin zaman bir anda boşalıyor paragraflar. Fakat yazı ayda bir olunca yazmaya başlamadan önce konu seçme aşaması epey uzun sürüyor. Çünkü benim için bu yazdıklarım belli bir süre sonra birilerinin okumasını dilediğim bir şey. Kimse okumasa bile yıllar sonra bir konu aklıma geldiğinde dönüp eski bir yazımı yeniden okuyorum. Dolayısıyla her yazdığımın sürekli denetim ve gözetim altında olacağı, güncelliğini koruması, yazılarımın bütünlüğü veya genel anlamda tarih ile çelişmemesi gerekliliği gibi kısıtlarım var.

Bir de tabii tekrar konulara girme riski her an yanı başımda. Oldu da kısmen birbirini tekrarlayan paragraflarım.

Birileri okuyor yazdıklarımı ve zaman zaman geri bildirimler de alıyor ve mutlu oluyorum, ama hiçbir zaman bir okuyucu fan kulübüm olacak diye düşünmedim. Zaten itiraf etmem gerekirse dergi ve okuyucular kadar kendim için de yazıyorum. Bu benim için bir disiplin, bir düzen. BES ile paralellik kurmak gerekirse nasıl küçük katkı payları ile ehven bir emeklilik ikramiyesi birikiyorsa ufak karalamalar ile de fena olmayan bir anı defteri yaratıyorum bu sayede.

Bir ara bu yazıları toparlayıp bir ya da birkaç kitap haline getireyim diye düşündüm ama şimdilik derginin arşivi dışında bilgisayarımda birer Word dosyası olarak durmakta o yazılar.

Sistemde asgari 10 yıl kalma ve 56 yaşı geçme kriterlerini yerine getirdim gerçi fakat dergi bana bu ortamı sağlamaya devam ettikçe ve siz değerli meslektaşlarım yazdıklarımı artık okumaya değer bulmadığınızı söyleyinceye kadar da yazmak niyetindeyim.

Bu vesile ile bitmekte olan yılın tüm mutsuzluk ve tatsızlıkları beraberinde götürerek yerini herkes için sağlıklı, keyifli ve verimli bir 2022'ye bırakmasını dilerim.

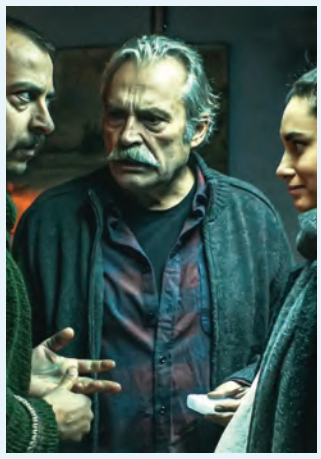
Görüşmek üzere,



KÜNYE
Yönetmen: Zeynep Günay Tan
Senaryo: Necati Şahin
Oyuncular: Gökçe Bahadır, Barış Arduç, Salih Bademci
Türü: Drama
Platform: Netflix

Kulüp

Eski bir mahkum olan Matilda, 1955 yılının en önemli gece kulüplerinden birinde çalışır. Matilda'nın kızı Raşel, o hapisten çıkana kadar varlığından bihaberdir. Kızı ile arasında güzel bir ilişki kurmaya çalışan Matilda, Raşel'i Pera'nın belalısı olan Fıstık İsmet'ten uzak tutmak için çabalar. Aynı zamanda patronu olan Orhan, gece kulübü yöneticisi Çelebi'nin egoları ile mücadele etmeye çalışır. Kulübe ayak basmasıyla ortamı bir yuva haline getirir.



FİLM / DRAM

Nuh Tepesi

Bir yandan babasının isteğini yerine getirmek, diğer yandan da ayrılmak üzere olduğu karısıyla arasını düzeltmeye çabalayan bir adamın hikayesini konu ediyor. Orta yaş krizi ile baş etmeye çalışan Ömer, babasının isteği üzerine onunla birlikte İstanbul'dan memleketleri Bursa'ya doğru yola koyulur. Köyde geçirdikleri bu zaman, yıllardır birbirlerini görmeyen baba oğulun itiraflar silsilesine dönüşecektir. Film, Netflix'te.



DİZİ / POLİSİYE

Bozkır

Bozkır, gizemli bir cinayeti çözmeye çalışan bir başkomiser ve ekibinin hikayesini anlatıyor.
Seyfi, mesleğinde deneyimli bir başkomiserdir. Genç ve delidolu olan çaylak polis Nuri Pamir ile birlikte bir çocuk cinayetini aydınlatmaya çalışan Seyfi, beklenmedik durumlarla karşılaşarak büyük bir gizemin içine sürüklenir. Polisiye temalı diziyi, BluTv'den izleyebilirsiniz.



FİLM/AKSİYON

Oyun Gecesi

Oyun oynamayı çok seven Max ve Annie yine bir oyun akşamı esnasında tanışıp evlenmiş bir çifttir.
Bir akşam Max'in ağabeyi Brooks son derece gerçekçi bir 'cinayet' partisi düzenlerler. Ancak bazı şeylerin oyun olmadığına, 'gerçekten' yaşanıyor olduğuna dair şüpheye düştüklerinde, tehlikeli bir durumla karşı karşıya olduklarını anlarlar. Aksiyon temalı film, BluTv'de.



Hamlet

Adalar'da ortaya çıkan at vebası yüzünden bir gecede bütün atlar itlaf edilir. Bununla bereber aynı gece faytoncuların başı, kardeşi tarafından gizlice öldürülür, bunu bilen kimse yoktur. Amacı, yıkılacak olan fayton krallığının mirasına konmaktır. Ancak yeğeni Hazar, çok sevdiği babasının intikamını almaya kararlıdır ve suçlunun peşine düşer. Fakat Hazar hiç beklemediği sonuçlarla karşı karşıya kalacak, geri dönülmez olayların içerisine girecektir.

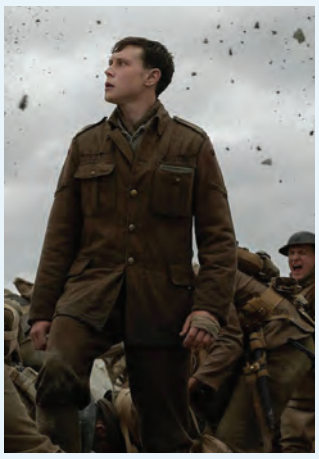
KÜNYE
Yönetmen: Kaan Müjdeci
Senaryo: Kaan Müjdeci
Oyuncular: Erdal Beşikçioğlu, Şebnem Bozoklu, Elit İşcan, Hatice Aslan
Türü: Drama
Platform: Gain



DİZİ/POLİSİYE

Peaky Blinders

Birinci Dünya Savaşı'ndan yeni çıkmış İngiltere'yi, yasadışı faaliyet gösteren çeşitli çeteler sarmıştır. Bunlardan biri de soygunculuk ve at yarışıyla para kazanan Peaky Blinders'dır. Polislere rüşvet yedirerek paçayı kurtaran çete, bir soygunda yanlışlık yapınca, başlarına bela olacak yeni bir müfettişin şehre gelmesine vesile olurlar. Polisiye temalı diziyi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM / SAVAŞ

1917

1917, I. Dünya Savaşı sırasında askerlerin hayatını etkileyecek önemde bir mesajı iletmekle görevlendirilen iki askerin hikayesini konu ediyor. I. Dünya Savaşı sırasında Britanya askeri olan Kıdemsiz Onbaşı Schofield ve Kıdemsiz Onbaşı Blake, gerçekleştirilmesi imkansız gibi görünen bir göreve atanır. Blake'in kardeşi de kurtarılabilecek askerlerin arasındadır. Filmi AmazonPrime'dan izleyebilirsiniz.



DİZİ/GERİLİM

Fatma

Temizlikçi olarak çalışan Fatma'nın hayatı, bir süre önce hapishaneden çıkan kocası Zafer'in aniden ortadan kaybolmasıyla bambaşka bir hal alır. Kocasını aramaya başlayan Fatma, kendisini beklenmedik bir anda bir cinayet işlerken bulur. Bu cinayetten kocasının karanlık bağlantılarının haberdar olması ise Fatma'nın hayatı için büyük tehlike oluşturur. Hayatta kalabilmek için can almak zorundadır. Dizi, Netflix'te.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Milim milim transhumanizm

TRANSHÜMANİZM zeki yaşamın mevcut insan formu ve kısıtlamalarının ötesinde sürdürülebilmesi ve evrimleşmesinin hızlandırılmasının yaşamı-yücelten prensip ve değerler ışığında, bilim ve teknoloji vasıtası ile sağlanmasını öngören felsefeler bütünüdür- Max More (1990)
Bir başka deyişle, "İnsanlık +" insanın mevcut tüm kapasiteleri ve özelliklerinin mümkün olan tüm bilimsel ve teknolojik imkanlar kullanılarak değiştirilmesi, geliştirilmesini ve tüm insanlarca erişilebilir hale getirilmesini destekleyen kültürel bir harekettir. İnsan üstü yaşam süresi, insan üstü zeka, insan üstü sağlık kalitesi bu akımın öncelikli hedefleridir. Transhümanizm kelimesi "geçiş insanı" demektir. Yani insanlıktan robota geçiş arasında bir köprü vazifesi gören hibrid bir canlı sistemidir. Temel amaçlarından bir tanesi ortalama 75-80 yaş olan insan ömrünü 120-130 yaşa kadar çıkarmaktır. Bu akımın bir diğer hedefi İnsan'ı (Human) - İnsan-Üstü (Posthuman) bir seviyeye çıkarmaktır. İnsanın yaşam standardını ve verimliliğini düşüren hastalıklara çözüm bularak ortalama yaşam süresini artırmaktır. Yaşlanmayı durduracak aşılar geliştirilmeli ve insanın bağışıklık seviyesini çok daha güçlü hale getirecek ilaçlar üretilmelidir. COVID-19 ile tam olarak bu geçişi yaşamıyor muyuz sizce de! Ne kadar büyük bir çağa girişe tanıklık ediyoruz farkında mıyız acaba? İnsanlar bugün beyninin yaklaşık %5'ini kullanabiliyor, bunun teknolojik olarak daha üst seviyelere çıkartılabileceğini savunmaktadır bu akım. Transhümanizm akımının Alman filozof Nietszche'nin "Üst İnsan" kavramından esinlenmiş olması çok muhtemel imiş. Nietszche'nin "Böyle Buyurdu Zerdüşt " ve "Ecce Hommo" kitaplarında "insanın aşılması gereken bir varlık" olduğundan uzun uzun bahsedilir yani özellikle dinimizde kemale ermek olarak kısa ifade edebileceğimiz kamil insan acaba şimdi mi geliyor? Bu dünyaya geliş amacımız da zaten bu değil miydi, kendimizi aşmak, bir sonraki evreye geçmek, tekamül etmek. Bu akımın çıkış noktası ve nihai amacı da insanı "insanüstü" bir yapıya dönüştürmektir. "Yapay evrim" adı verilen bu hareketin bir diğer amacı, insanların hem biyolojik hem de zihinsel potansiyellerini arttırmaktır. Transhümanizm akımı, teknolojik ve bilimsel bir alt yapıya sahiptir. Teknolojik Tekillik, yapay zekanın insan zekasıyla ayırt edilemeyecek kadar geliştiği, onunla bütünleştiği ve artık insandan farklı görülmeyen sosyal statüye eriştiği anın adıdır. Yani teknolojik tekilliğe erişildiğinde, insanların bir kısmı yapay zekalı insanlar olarak aramızda yaşıyor olacaklardır. Bu noktadan sonrasında artık süreç insanlığı post-humanizme doğru giden yola yönlendirecektir. Transhümanizm hareketi genel olarak ileri derecede özgürlükçü, aynı zamanda siyaset üstü, millet üstü, etnisite üstü ve dinler üstü bir yapıya sahiptir. Transhümanizm disiplinler arası bir akım olduğu için otomasyon, robotik, sibernetik, elektronik ve yapay zeka alanında şirketler, STK'lar ve buralarda istihdam eden bilim insanları, fütüristler, fizikçiler, filozoflar ve çeşitli meslek grupları bu çalışmalarda yer almakta. Marvel'in süper güçlü süper kahramanları, Transformers filmlerinde harika mafsalları olan robotlar Transhümanist hayalleri yansıtmaktadır. Ex machina, I Robot, Transendence, Chappie ve Matrix gibi filmler Transhümanizmin'in neler getireceğini göstermesi bakımından çok önemlidir. Ne garip değil mi, benim yaşlarımda olanlar filmlerde ne gördü iseler, ömürleri elverdiğince bunların yaşanıyor olmasına da tanıklık ediyor olacaklar, yani hayal ve fantastik gördüğümüz dünyaların birdenbire tam da ortasında bulacağız gibi kendimizi. Tabii dünya nüfusunu hızlı bir şekilde bugünkü rakamlarından 500 milyon seviyesine getirme hedefleri olan bu gelecek inşaacıları; aşkın, evliliğin, ailenin, kapitalizmin de sonunun geleceğini açık olmasa da ima etmekteler. Dünya kaynakları tükeniyor artık. Uzay harcamalarının hepsini dünya için harcasak dahi dünya artık fabrika ayarlarına geri dönemeyecek durumda. Maddiyattan maneviyata yönelmemizi şart koşuyor gibi bu dönem sanki, daha çok şeyin varsa zengin değilsin, en aza ihtiyaç duyarak yaşama zenginliği dönemindeyiz. Sonunda insanlık kendi sonunu getirip, kendi reenkarnasyonunu dünyada robot olarak yaratma yolunda hikayesini yazdı. Ama sanırım ben çip takılmadan veya bir robota beynimdekileri nakil edemeden bu dünyadan giderim. Gelecek nesillerimizi nasıl bir hayat bekliyor, çok da merak içindeyim. Gören olursa yanıma geldiğinde bana da anlatsın bir zahmet lütfen.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Türk insurtech ekosisteminde ilk "EXIT" Drive Buddy'den

Drive Buddy ile Türk insurtech ekosisteminin ilk "exit"ine imza atan Emre Yiğit Alparslan, doğru bir girişimin merkezinde güçlü bir ekip, doğru problemi çözen kaliteli bir ürün ve küresel büyüme potansiyeli olması gerektiğini söylüyor. Ülkemizde küresel düşünme kısmının eksik kaldığını vurgulayan Alparslan, girişimlerin daha ilk günden "Küresel pazarlara nasıl açılırız?" sorusunu sormalarını tavsiye ediyor.

Bu ayki konuğum, ülkemizin insurtech ekosistemindeki ilk "exit" haberine imza atan, benim de uzun süredir yakından takip ettiğim, çok başarılı bir genç girişimci, Drive Buddy kurucusu Emre Yiğit Alparslan. Başarılı bir startup girişimcisi profiline çok güzel bir örnek olan Emre ile yaptığımız röportajda, hem onun dikkat çekici hikayesini okuyacak hem de bu süreçteki deneyiminden elde ettiği çok önemli ipuçları ve tavsiyeleri bulacaksınız.

DriveBuddy ile çıktığın girişimcilik yolculuğunun nasıl başladığını kısaca anlatır mısın?
Yıllardır araba kullanmayı sevmeyen ve ne kadar riskli olduğunun farkında olan biriyim. Üniversitedeyken ailem ve sevdiklerim yollarda olduğu zaman hep tedirgin oluyordum. Tamamen kendi sorunumu çözmek amacıyla sevdiklerim kaza yaptığında bana bildirim gönderecek bir mobil uygulama tasarlamaya başladım ama her yazılımcının hayatında olduğu gibi uzun süre tamamlayamadım. Yıllar sonra Berlin'de bir Hackathon'da benzer bir ürün geliştirdik ve ERGO'dan ödül kazandık. O noktada bunu sigorta firmalarına satabilir miyiz sorusunu sorunca Drive Buddy doğdu.

Peki DriveBuddy hikayesi nasıl gelişti, büyüdü ve "exit" aşamasına geldi?
Drive Buddy aslında Silikon Vadisi'ndeki klasik garaj hikayelerinden bir tanesi. Bizim tabii garajımız yoktu evimizin salonundan çalışıyorduk. Yeni mezun hiçbir bütçesi olmayan bir ekip olarak toplama bilgisayarlar, ödünç telefonlar ile geliştirmelerimizi gerçekleştirdik. Daha ilk aylarımızda Ford gibi büyük bir isimle algoritma testlerimizi yaptık. Kiramı zor ödediğim aylar, her şeyden kısarak gittiğimiz uykusuz yurtdışı seyahatleri, 10'dan fazla ülke 20'den fazla şehirde toplantılar... Şu an geldiğimiz noktada ise Drive Buddy binlerce sürücü ve milyonlarca kilometre sürüş verisi analiz etmiş, dünyanın farklı bölgelerinden firmalar tarafından kullanılan, Avrupa Birliği tarafından fonlanmış, uluslararası patentli bir ürün ve bildiğiniz gibi yakın zamanda İtalya merkezli P2P araç paylaşım uygulaması Volvero tarafından satın alındı.

Bu anlaşma ile, ülkemizde insurtech dikeyinde ilk "exit" gerçekleşmiş oldu. Bu süreç sana hangi deneyimleri kazandırdı?
Herhangi bir sektörde bir ilk olmak her zaman gurur verici. Drive Buddy'i geliştirmeye



başladığımızda henüz daha Insurtech diye bir kavram oluşmamıştı. Sigorta firmalarının büyük bir kısmında inovasyon merkezleri bile yokken genç bir ekip olarak bizim tabirimizle "koca koca CEO'lar" ile aynı masaya oturuyorduk. Sektörün yeni oluşuyor olması alternatif eksikliğinden dolayı bize birçok kapıyı hızlı açmış olsa da geleneksel bir sektörde yer alan sigorta firmalarında ilerlemek çok zor oldu. Bu yüzden şansımızı ABD, İngiltere, Avustralya, İspanya, Fransa gibi ülkelerde de denedik. Şu an Drive Buddy'nin yurtdışında bir firmaya satılmış olması tamamen bu cesareti gösterip yurtdışına açılmaktan korkmamamızdan kaynaklı. Bu süreçte en büyük kazanımım, ulaşmak istedikten sonra dünyanın her yerinden firmalarla masaya oturabileceğimizi öğrenmek oldu. Eğer doğru şartlar oluşsaydı şu an çok daha büyük bir hikayeyi konuşuyor olabilirdik.

Global ölçekte oldukça aktif olduğunu biliyorum. Bizim ekosistemi yurt dışı ile kıyasladığında öne çıkan başlıklar neler sence?
Global diyerek Türkiye dışındaki bütün ülkeleri genelleyemeyeceğimiz gibi Türkiye diyerek de Türkiye'deki bütün sektörlere aynı bakamayız. Ben her şeyde iyi olmaya calışmak yerine, neyde iyi olduğumuza odaklanarak bunları konuşmayı tercih ediyorum. Türkiye gibi genç nüfusu olan ülkelerin avantajı mobil gibi yeni teknolojilere hızlı uyum sağlaması. Danışmanlık verdiğim köklü Amerika firmalarında gördüğüm en temel fark, Türkiye'de mobil odaklı bilginin kalitesi. Türkiye'de mobil ürün geliştirme konusunda Amerika'daki pek çok bilinen firmadan çok daha ileride girişimler var. Buna odaklanmak gerektiğini düşünüyorum ve özellikle mobil alanda birçok global firmanın Türkiye'den satın almalar gerçekleştireceğine inancım sonsuz. Getir mobile odaklı çok güzel bir gurur kaynağı, mobil oyun sektörü de sadece bir başlangıç. Bu arada Drive Buddy de mobil bir çözümdü. Devamı gelecektir...

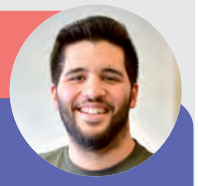
Exit süreci sonrası yol haritanda neler var? Girişimcilik dünyası içinde kalmaya devam edeceksin sanırım.
Benim için girişimcilik dünyası artık geri dönüşün olmadığı bir yol. Yeni fikirlerimi deneyerek kendi ürünlerim ile sektörde olmaya devam edeceğim. Bu sefer daha emin adımlarla, önceki hatalarımdan ders çıkararak ilerlemeyi planlıyorum. Buna ek olarak artık bir yatırımcı kimliğimin olduğunu da söyleyebilirim. Elimden geldiğince hem bireysel hem de çalıştığım yatırım firmaları ile yeni girişimlere destek olacağım.

Biraz da VC Scout şapkandan bahsedelim. Yatırım için startup girişimlerde aradığın özellikler neler? Sence bir startup girişimi exit başarısına götüren faktörler neler?
Her ürünün ve firmanın dinamikleri farklı o yüzden tek bir yol ya da başarıyı belirleyen sadece birkaç kriter olması mümkün değil. Benim aradığım özellikler kendi ilgi alanlarım ve tecrübelerimle paralel o yüzden bu kriterlere uymayan okurlar kesinlikle yanlış yolda olduklarını düşünmesinler.
Ben teknik bir insan olduğum için ürün odaklı firmalarla ilgileniyorum. Bu ürününe aşık olup sorunu ve pazarı ikinci plana atmak anlamına gelmiyor tabiki. Güçlü bir ekip, doğru problemi çözen kaliteli bir ürün ve global büyüme potansiyeli. Bu saydığım 3 kriterin hepsi çok kritik ama Türkiye özelinde eksikliğini gördüğüm global düşünme kısmı çok önemli. Ekiplerin daha ilk günden global marketlere nasıl açılırız hatta mümkünse direkt Türkiye dışında başlayabilir miyiz sorularını soruyor ve cevaplıyor olması lazım. Bunlar dışında erken aşama yatırımlarında finansal verilerin çok da önemli olduğunu düşünmüyorum. Bu da aslında Türkiye'de girişimciler ile yatırımcıların çatışma noktası.

İlave etmek istediğin farklı bir mesaj var mı?
Bu güzel sohbet için sizlere, okuyan herkese de vakti için teşekkür ederim. Bu sohbetin ardından global düşünün dersem yeterli olur umuyorum. Sigorta sektörü de dahil her alanda Türkiye'deki genç nesli ve mobil kullanımını doğru bir kaynak olarak değerlendirip global işler çıkarmaya odaklanmanın uluslararası bir başarının kaynağı olduğunu düşünüyorum. Yakın zamanda şimdiye kadar okuduklarımızdan çok daha büyük başarıları göreceğimize inancım sonsuz.

Teknoloji okur yazarlığı

“Bir Konu — Bir Konuk”



MVP (Minimum Viable Product)

Sonat Kaymaz
Head of Innovation
Dogma Alares & DASH

MVP kavramı, yeni nesil girişim jargonunun baş tacıdır.

Bu alanda yazılmış en bilinen kitaplardan biri olan Eric Ries’in “Yalın Girişim” kitabıyla popülerleşmiştir. MVP yani “Minimum Viable Product”, startup girişimin gün yüzüne çıkabilecek en görünür ilk ürünü olarak dilimize çevrilebilir.

Ancak bu kavramın anlamını ve arkasındaki mantığı, pratik hayata bakarak netleştirebiliriz.

Yeni nesil girişimlerde ilk soru her zaman şudur: “kimin hangi problemini çözüyorsun?” Bu sorunun parçalarını analiz ederek başlayalım.

MVP tasarım süreci ve aşamalar

MVP’yi tasarlarken düşünebileceğimiz en basit şeyi düşünmeliyiz. “Kimin?” sorusunun cevabı yani hedefleyeceğimiz ilk müşteri grubunun; problemine dokunan bir değer yaratabiliyor musunuz? Bütün mesele bu.

İlk olarak olabildiğince çabuk canlıya çıkmalıyız. Problemin çözümüne dair değer üreten websitesi, uygulama, fiziksel ürün ne ise, çirkin de olsa, içinize sinmese de, olabildiğince çabuk hayata geçirmeliyiz.

İkinci olarak, problemi yaşayan kişi ya da kişileri bu içinize sinmese de değer yaratan ürününüzle buluşturmak ve ürünü kullandırmak.

Ürününü kullanıcısına kullandıramadan dükkanı kapatan yeni nesil girişim sayısı o kadar fazla ki...

Kullanıcı geri bildirimi ve iterasyon

Kullanıcılardan geri bildirim almak ve bu geri bildirimleri önemsemek de üçüncü adım. Bu geri bildirimlerle ve problemi çözülen kullanıcılarla, ürünü son haline getirebilirsiniz. Bu sizin belki de ürünün çok da önemli olmayan bir parçasıyla 6 ay uğraşmanızı önleyebilir.

Belirsizliğin en büyük problem olduğu erken aşamalarda, zamandan daha değerli bir sermayeniz yok.

Geri bildirimlerin sayısı, kalitesi ve geri bildirimlerin geliştirmeler üzerindeki etkisi her zaman artış trendinde olmalıdır. Çözmek istediğiniz problem, bu problemi yaşayan kişiler (ve verdikleri geri bildirimler) çözümünüzden/ürününüzden her zaman daha ön planda olmalıdırlar. Ürünler bu minvalde sürekli olarak değişebilir. (bkz. iterasyon)

Türkiye’nin en büyük yeni nesil girişimlerinden Getir, Yemeksepeti, Peak Games ya da yurt dışında kurulmuş yeni nesil girişimlerden Klarna, Canva, Robinhood, Twitter, SpaceX hangisinin kurulduğu ilk günkü halini, ilk websitelerini hatırlıyorsunuz? Muhtemelen hiçbirinin. Yani muhtemelen kimse de sizin ilk canlıya aldığınız ürünü hatırlamayacak.

MVP versiyonları

MVP’nin bir sürü versiyonu olabilir, kendinizi sınırlandırılmış hissetmeyin. Problemi çözen en net, en hızlı çözüm sizinki olabilir.

İlk test edilebilir ürün (minimum testable product), ilk sevilebilecek ürün (minimum loveable product) bunlara örnek olabilir. Yani Google Form üzerinden toplayacağınız mail adresleri ya da açacağınız bir Tiktok hesabı bunlara cevap verebilir.

Okuma tavsiyeleri

MVP’lerle alakalı en açıklayıcı kaynaklara ulaşmak için yazının başında değindiğim Eric Ries’in Yalın Girişim kitabına, Youtube’da Y Combinator başvuru videolarına, Yeni Nesil Kafası Slack grubundaki erken aşama girişimlere ve yine YNK’nın ilgili “MVP” videosunu inceleyebilir, her zaman bana Linkedin’den ulaşabilirsiniz .

Mahallenizin girişimcisi olarak, mesajlara dönüş oranım %100’dür...

Lemonade ‘oyunu değiştirmeye’ hazırlanıyor

Attığı her adım sektör tarafından merakla izlenen Lemonade, yeni ve zorlu bir maceraya atılıyor. Oto sigortaları alanına odaklanan Metromile’ı satın alan girişim, bu alanda poliçe kesmeye başladı.

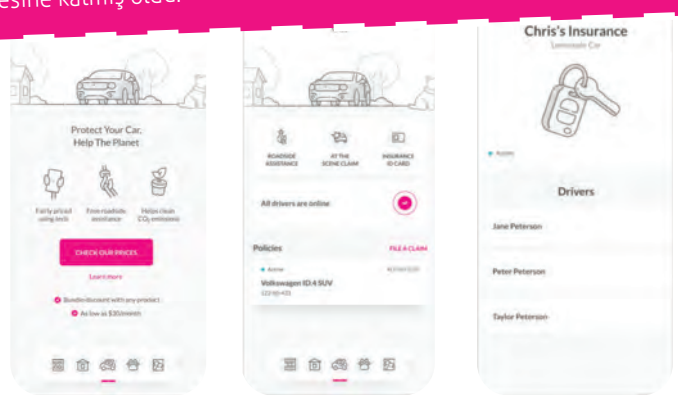
Bundan 5 yıl önce faaliyetlerine başlamasıyla beraber sigorta dünyasında insurtech hareketinin adeta temsilcisi konumuna gelen Lemonade’in gösterdiği performans, içinde bulunduğu milyarlarca dolar büyüklüğe ulaşmış ekosistem için kritik bir önem taşıyor. Sayıları son dönemde azalmış olsa da, insurtech’lere eleştirel mesafede duranlar popüler startup’ın attığı her adımı yakından takip ediyor. Girişimin bir önceki ay duyurduğu yeni uygulama şimdiden sektör çapında ses getirmeye başladı. 2016 yılında konut sigortası satışı ile başlayan ve geçtiğimiz yıl evcil hayvan sigortasını portföyüne ekleyen Lemonade, geçtiğimiz ay itibarıyla oto sigortalarına da girdiğini duyurdu. Lemonade, San Francisco merkezli oto sigortacısı Metromile’ı da 500 milyon dolar gibi geçtiğimiz yıla göre “kelepir” sayılabilecek bir fiyata satın alarak, şirketin Big Data ve yapay zeka üzerinde uzmanlaşmış kadrosuyla beraber 100 milyon dolarlık portföyünü de bünyesinde toplamış oldu.

NE BEKLEMELİYİZ?

Lemonade’in oto sigortalarında attığı bu adıma, sadece girişimin yeni bir branşa girişi olarak bakmak yeterli değil. Oto sigortaları, şirketin daha önce verdiği teminatlarla beraber çapraz satış olanağı sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda bu güne kadar gerçekleştirilen tüm faaliyetlerden daha fazla getiri oluşturması bekleniyor. Lemonade’in bu hamlesi, tarihinde attığı en büyük adım olarak değerlendirilebilir.

ABD oto sigorta sektörü 300 milyar doların üzerinde bir büyüklüğe sahip. Yangın ve pet sigortalarının yaklaşık 70 katı. Uzmanlar, Lemonade müşterilerinin oto sigortası için ayda ortalama 1 milyar dolar harcama yaptığını söylüyor. Bu pastanın sadece küçük bir parçası bile kayda değer bir gelir artışına neden olabilir. Bize ise bu noktada bekleyip, not almak düşüyor. Lemonade’in oto sigortalarında göstereceği büyük bir başarı, insurtech ekosistemi için bir dönüm noktası olabilir.

Lemonade’in Metromile’ı satın alma hamlesi, bazı sektör uzmanları tarafından “doğru zamanlanmış bir hamle” olarak değerlendiriliyor. Geçtiğimiz yılın Kasım ayında, dijital oto sigorta şirketi Metromile’in değeri çok amaçlı satın alma şirketi (SPAC) tarafından 1.3 milyar dolar olarak belirlenmişti. Lemonade, finansal sıkıntılar yaşayan şirketi sadece 500 milyon dolara bünyesine katmış oldu.



Popüler insurtech’in oto sigortalarına girişi haklı olarak büyük bir merak uyandırmış durumda. Bunun önemli bir nedeni var. Eğer Lemonade’in yeni ürünü başarıya ulaşırsa, oto sigortalarının daha da yaygınlaşmasının önünü açabilir. Toplam varlıkları 1 milyar dolara yaklaşan insurtech’in oto sigortalarındaki kozlarına beraber bakalım:

KULLANIM BAZLI PRİM

Lemonade uygulaması, underwriting süreçlerini yönetirken aracın kaç kilometre yol yaptığı ve ne kadar güvenli kullanıldığı hakkında verileri telematik kullanarak kaydediyor. Bu şekilde toplanan verilerin fiyatlandırma süreçlerinde dikkate alınması, Lemonade müşterilerine terzi işi ürünler ve kişiye özel fiyatlandırma sunulmasına imkan tanıyor.

PÜRÜZSÜZ HASAR SÜRECİ

Araçları hasar gören kullanıcılar uygulamaları üzerinden dakikalar içinde hasar kaydı oluşturabiliyor. Makine öğrenmesi destekli yapay zeka algoritmaları ise hasar kaydını daha da kısa bir sürede gözden geçirerek ödemeye karar verebiliyor. Pandemi döneminde dijital hasar süreçlerini deneyimlemiş kullanıcıların %65’i aynı ürünle devam edeceğini belirtiyor.

ÇEVRECİ ÜRÜN YAPISI

Lemonade “yeşil” araçlar ve kilometresi düşük sürücüler için daha hesaplı teklifler oluşturuyor. İklim değişikliğinin pek çok tüketicinin önem sıralamasında yukarıda olduğu günümüzde bu son derece önemli. ABD’nin “yeşil” araçlara geçiş konusuna verdiği önemi de not etmek gerekiyor.

BEREKET SİGORTA'YA
YIL BİTMEDEN 2 ÖDÜL DAHA

Bereket Sigorta 2021 Global Banking & Finance Review Awards'da

"Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Sigorta Şirketi" ve
"Türkiye'nin En İyi Dijital Dönüşüm Geçiren Sigorta Şirketi"
seçildi ve iki ödül birden aldı..

BEREKET SİGORTA