

OTONOM ARAÇLAR SİGORTACILAR İÇİN DEĞİŞİM FIRSATI OLACAK

Otonom araç teknolojisinin otomotiv sektörü başta olmak üzere ilişkili tüm diğer sektörlerde de bazı dönüşümlere yol açması öngörülüyor. Bunu en fazla hissedenlerden biri de sigortacılar olacak. Oto ve sorumluluk sigortacılarının yeni hedefi ise ulaşımdaki değişimi fırsata çevirebilmek. ›S.24



SİGORTACILIKTA DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ETİK SINIRLARI

Dünyanın ileri gelen reasürans şirketlerinden Swiss Re, davranışsal iktisat üzerine bir rapor hazırladı. "Davranışsal iktisadın sigortacılıkta etik uygulaması" başlıklı rapora göre, sigorta şirketleri düzenlemeler ile sınırlanmadan kendi etik ilke ve kurallarını belirlemeli ve sigortalı lehine kararlar almaya başlamalı. ›S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2022 YIL: 37 / SAYI: 518 AYDA BİR YAYINLANIR



Trafikte maliyet artışı hasar yönetimini zorlayacak

Trafik sigortasında kâr sorunu bir kez daha sigorta sektörünün gündemine oturdu. Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları'nda yapılan eşdeğer yerine orijinal parça kullanımı zorunluluğu, tazminat hesabı, değer kaybı ve sakatlanma teminatı başlıklarındaki değişikliklerin oto sigortalarında sigorta şirketlerinin maliyetlerini artıracağını ve primleri tekrar tavan seviyelerine çekeceği düşünülüyor. Maliyetlerde yaşanacak bu artışların oto sigortalarında yüksek payı olan sigorta şirketlerine hasar yönetimi açısından zor bir dönem yaşatacağı tahmin ediliyor.

Trafik sigortası tarife esaslarında yapılacak değişiklikler 2021 yılının son günü yayımlandı. Buna göre trafik sigortası tavan primleri 2022 Şubat ayında %20, geriye kalan her ay için %1.5 oranında yükseltilecek. Trafik sigortalarında yapılan bu düzenleme ile tavan primler 2022 yılı için toplamda %36.5 artacak. 3 Ocak 2021-3 Ocak 2022 tarihleri arasında kurlardaki artış euroda %72'yi, dolarda ise %85'i bulmuş durumda. Döviz kurlarındaki artıştan yüksek oranda etkilenen trafik sigortasındaki yeni tavan prim seviyelerinin yeterli olup olmayacağı merak konusu. ›S.14



SİGORTA GİRİŞİMLERİ BIG BANG START-UP CHALLENGE'DA YARIŞTI

İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang etkinliğinde verilen ödüller ve yapılan yatırımlar hızla artıyor. Big Bang Start-up Challenge ödül töreninde etkinliğin destekleyici paydaşı olan 6 sigorta şirketi başarılı buldukları girişimlere toplamda 660 bin lira ödül dağıttı. ›S.38

UFRS 17 ŞİRKETLER İÇİN FIRSAT OLABİLİR

2023'te yürürlüğe girmesi beklenen UFRS 17 standartlarına uyum çalışmaları devam ediyor. Karışık olan standartlar ve bazı belirsizlikler nedeniyle pek çok şirketin uygulamada zorluklarla karşılaştığı UFRS 17 standartları aynı zamanda sektör için fırsatlar barındırıyor. ›S.10

PINACOTECA DI BRERA

Milano'nun en ünlü sanat müzelerinden biri olan Pinacoteca di Brera'da, Francesco Hayez'in Öpücük tablosu gibi önemli eserlere online olarak ulaşılabiliyor. ›S.35



VASA'DAN BES'E AKTARIMDA İKİNCİ DÖNEME GEÇİLDİ

Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Kanunu'ndaki değişikliğe dayalı olarak "Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarım Hakkında Yönetmelik" ile birlikte vakıf ve sandıklardaki (kısaca VASA) emeklilik birikimlerinin BES'e aktarımında izlenecek yöntem ve uygulama esasları netleştirilmiş oldu. ›S.27

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

5N1S YAYINLARI HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

BES'te devlet katkısının artırılmasından siber sigortalara kadar birçok konunun masaya yatırıldığı Youtube yayınımız 5N1S'de Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, Mapfre Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, Adendum Yönetici Ortağı Ali Haydar Elveren ve IBS Yönetici Ortağı Murat Çiftçi görüşlerini paylaştılar. ›S.22

'RİSKE UYGUN PRİM SEVİYESİNE ULAŞMALIYIZ'

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü A. Bülent Bora, "Enflasyon ve döviz kurlarındaki yükseliş, trafik sigortası hasar ödemelerinin 2022 yılında en az %50 artacağını gösteriyor. Bundan sonra aldığımız riskin boyutuna uygun prim seviyelerine ulaşmamız lazım" dedi. ›S.7



KEFALET SİGORTASINDA 'E-İMZA'YA ONAY ÇIKTI

SEDDK tarafından hazırlanarak kanun teklifine eklenen ve kefalet senetlerinin güvenli elektronik imzayla hazırlanmasına imkan tanıyan düzenleme ile elektronik kamu ihalelerinde kefalet sigortasının kullanılması yasal güvence altına alındı. Düzenlemeyle beraber Türkiye'de yerleşik sigorta şirketleri kefalet senetlerini elektronik imzalı olarak hazırlayabiliyor. ›S.17

QUICK FİNANS BDDK'DAN ONAY ALDI; KREDİ VERMEYE BAŞLAYACAK

Maher Grup şirketlerinden Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan Quick Finansman, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) kuruluş izni aldı. Tamamı Quick Sigorta'ya ait olmak üzere 50 milyon liralık sermaye ile kurulan Quick Finans her türlü mal ve hizmet alımı için kredi verecek. ›S.9

ARAZİYE ÖZEL YENİ ELEKTRİKLİ BİSİKLET: LUNA X2

Luna X2, üst seviye parçalar ile zorlu arazi sürüşlerine dayanması için tasarlandı. Pedal desteğiyle beraber 45 km/s hıza çıkabilen bisiklet, 26 kg'lık toplam ağırlığa sahip. ›S.32



Genç Tasarruf Emeklilik Planı

Genç Tasarruf Katılım Bireysel Emeklilik Planı ile çocuklarınızın geleceğini şimdiden güvence altına alın, Bereketli Kulüp'ün ayrıcalıklar dünyası ile tanışın!



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

BEREKET EMEKLİLİK

Türkiye Sigorta'dan Big Bang Start-up Challenge Insurtech programına destek

Türkiye Sigorta, üniversitelerin girişimcilik merkezleri arasında dünyada ilk 5'te yer alan İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi'nin 'Öncüler' mottosuyla düzenlediği Big Bang Start-up Challenge'ta InsurTech Programı'nın altın paydaşlarından biri oldu. Bu yıl otomotiv ve mobilite, sürdürülebilirlik, teknolojik kentler ve insurtech alanlarında girişimlerin öne çıktığı Big Bang Start-up Challenge'ın 10. yılında girişimcilere toplamda 458 milyon liralık ödül, nakit ve yatırım desteği sağlandı.



Türkiye Sigorta, İTÜ Çekirdek Big Bang Start-up Challenge'ta InsurTech programına destek oldu. Törene katılan **Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen**, sigorta sektöründeki teknolojik gelişimin, küresel rekabet gücümüzün artışında da stratejik rol oynadığını vurguladı.

TÜRKİYE SİGORTA'DAN İKİ GENÇ GİRİŞİME ÖDÜL

Big Bang Start-up Challenge ödül törenine katılan Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, projeye dair şu ifadelerde bulundu: "Hayatımızın her alanında olan sigorta sektörünün teknolojik gelişimi; insan güvenliğini, konforunu ve yaşam kalitesini artırmak için büyük önem taşıyor. Bu yüzden; girişimcilerin sigorta sektörüyle ilgili farkındalıklarını yükseltmek, teknolojilerine katkı sunmak, ihtiyaçlarına yanıt vermek ve sektör olarak bir araya gelmek amacıyla aynı programda buluşmalarını çok faydalı buluyorum. 2 yıl önce iş birliğimizi başlattığımız İTÜ Çekirdek InsurTech Programı ile şimdiden çeşitli girişimlere destek sunduk ve sektördeki dönüşüme onları da kattık. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak bu sene girişimlerden Swarmnect ve Beewell'e nakdi ödüller takdim ettik. Ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasında ve küresel rekabetteki gücünü artırmasında en stratejik alanlardan biri olarak değerlendirdiğimiz teknoloji girişimlerine destek sunmaya devam edeceğiz."



Türkiye Sigorta, Çevreci Çocuk Yayınevi tarafından çıkarılan Sıfır Atık Eğitim Seti'nin destekçisi olarak Sivas, Erzurum ve Hakkari'deki ilköğretim öğrencilerine 10 bin kitap bağışladı. Öğrencilerin sıfır atık yaşamı öğrenebilmeleri ve farkındalıklarını artırabilmelerinin amaçlandığı kitaplar yenilenebilir enerji, küresel ısınma, çevre temizliği, geri dönüşümü içeriyor.

Türkiye Sigorta'dan çocuklara 'sıfır atık' eğitimi desteği

Türkiye Sigorta çocuklar için yaptığı desteklere bir yenisini daha ekledi. Çevreci Çocuk Yayınevi tarafından çıkarılan Sıfır Atık Eğitim Seti'ne sponsor olarak Sivas, Erzurum ve Hakkari'deki ilköğretim öğrencilerine 10 bin kitap bağışında bulundu. Sıfır Atık Projesi kapsamında öğrencilerin sıfır atık yaşam konusuyla ilgili farkındalıklarını artırmayı hedefleyen Türkiye Sigorta, Sivas'ta düzenlenen etkinlikte eğitim setlerinin yanı sıra çocuklara doğada yetişen kalem hediye etti.

DOĞAYA DOST NESİLLER TEMENNİSİ

Sıfır Atık eğitim desteği kapsamında bilgi veren Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi: "İklim değişikliği, hepimizin taşın altına elini koyması gereken küresel bir sorun haline geldi ve bu sorunla mücadelede Sıfır Atık konusundaki bilinç önemli rol oynuyor. Bu çerçevede, hayatın her anında güven ihtiyacına yönelik çözümler sunma ve gücünü iyilik için kullanma anlayışına sahip Türkiye Sigorta olarak Sıfır Atık Eğitim Seti'ne sponsor olduk. Bu setlerin doğaya dost ve bilinçli nesiller yetişmesine katkı sağlamasını temenni ediyorum. Türkiye Sigorta ailesi olarak bu projeye katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz."

'SIFIR ATIK BİR ŞİRKET OLMAK ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ'

Sıfır Atık'ın ekonomiye ve sürdürülebilir geleceğe katkısı olduğunu belirten Benli, sözlerine şöyle devam etti: "Sürdürülebilir bir yaşam; toprağın, suyun, iklimin, ormanın ve biyolojik çeşitliliğin korunmasına bağlı. Bu yüzden yaşam tarzlarımızı sıfır atık odaklı yeniden tasarlamalıyız. Türkiye Sigorta olarak Sıfır Atık bir şirket olmayı da öncelikli hedeflerimiz arasına aldık. Sıfır Atık yolculuğumuzda, atık oluşumunun önlenmesinden başlayarak, atıkların azaltılması, kaynağında ayrı biriktirilmesi, geçici depolanması, ayrı toplanması, taşınması ve işlenmesi süreçlerinin hepsini içine alan, Sıfır Atık Yönetim Sistemi'ne geçiş için çalışmalarımızı başlattık."

TARSİM'den İspanya ve Makedonya temasları

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mete Güler, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, İspanya'daki tarım sigortaları sistemi hakkında bilgi alışverişinde bulunmak üzere, 29 - 30 Kasım 2021 tarihlerinde, Madrid kentinde bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.

Program kapsamında, ENESA, Mapre Re, Agroseguro ve CCS gibi kurumların üst düzey yetkilileriyle bir araya gelinerek; kurumların yapısı, işleyişleri, kamu-özel sektör ortaklığında hangi aktörlerin yer aldığı ve bu aktörlerin sistemdeki rolü ve önemi, aktüeryal hesaplamalarda ve ürünlerin oluşturulması aşamasında hangi kriterlere dikkat edildiği, eksper atama süreçleri, eksper eğitimleri, reasürans yapısı ve hasar tespit yöntemleri gibi süreçler hakkında detaylı bilgiler alındı.

İspanya ziyareti sonrasında ise Türkiye Cumhuriyeti Tarım ve Orman Bakanlığı ile Kuzey Makedonya Cumhuriyeti Tarım, Orman ve Su Ekonomisi Bakanlığı arasında geçtiğimiz Eylül'de imzalanan devlet destekli tarım sigortaları alanında işbirliği konusundaki iyi niyet beyanına istinaden Makedon Heyet ve Bakanlık yetkilileri ile çevrimiçi toplantı gerçekleştirilerek; Kuzey Makedonya tarafındaki yol haritasının netleştirilmesini teminen bilgi alışverişinde bulunuldu.







TARSİM çalışanları, 'Biz Bize Toplantısı'nda bir araya geldi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ile TARSİM çalışanları, 3-5 Aralık tarihleri arasında düzenlenen 'Biz Bize Toplantısı'nda bir araya geldi. Toplantıda, 2020 ve 2021 yıllarında gerçekleştirilen çalışmaların yanı sıra hedef ve beklentilere ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ile TARSİM çalışanları, 3-5 Aralık tarihleri arasında, 'Biz Bize Toplantısı'nda bir araya geldi. "Biz Bize Çok Güçlüyüz" ana temasıyla kurgulanan vizyon toplantısı kapsamında, 2020 ve 2021 yıllarında gerçekleştirilen çalışmaların yanı sıra hedef ve beklentilere ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu.

Programın açılışında bir sunum gerçekleştiren Genel Müdür Günal, Biz Bize organizasyonunun, tüm yılın değerlendirilmesi ve hedeflerin paylaşılması amacıyla gerçekleştirildiğinin altını çizerek; TARSİM ailesinin, geride bırakılmaya hazırlanılan yılda, kurum politikasından ödün vermeden, sahada, üretici ve yetiştiricilerin yanında yer aldığını, çiftçilere fayda sağlamak üzere stratejilerini belirlediğini ve faaliyetlerini gerçekleştirdiğini belirtti ve bu zaman zarfında, TARSİM Sistemi'nin istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdürdüğünü aktardı.

Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Bitkisel Üretim Temel Eğitim Programı Mersin'de açıldı

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın koordinasyonunda, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin iş birliğinde Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde yer alacak Tarım Sigortaları Havuzu Eksperlerini yetiştirmek amacıyla düzenlenen Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Bitkisel Üretim Temel Eğitim Programı, 22 Kasım 2021 tarihinde, Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde açıldı.

Eğitim programının açılışına,





Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet ile Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Sigortacılık Uzmanı Melih Özbulut katıldı.

Program 22 Kasım -15 Ocak tarihleri arasında olmak üzere 3 farklı dönemde gerçekleştirilecek.

2022 yılı Devlet Destekli Tarım Sigortaları Genel Şartlar ile Tarife Talimatları yayınlandı

2022 Yılı Devlet Destekli Tarım Sigortaları Genel Şartlar ile Tarife Talimatları, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yayınlandı.

4931 Sayılı Cumhurbaşkanı Kararına İstinaden; 2022 Yılı Devlet Destekli Tarım Sigortaları Genel Şartlar ile Tarife Talimatları, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayınlandı. Yeni uygulamalar, 1 Ocak 2022 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek.

Bu kapsamda, Bitkisel Ürün Sigortası'nda, dolu paket risklerinin heyelan riski hariç olmak üzere muafiyet oranı yüzde 8, müşterek sigorta oranı yüzde 0 olacak şekilde standart hale getirildi.

Sıcak hava zararı ile yağmur risklerinin muafiyet oranı yüzde 8, müşterek sigorta oranı yüzde 30 olacak şekilde standart hale getirildi.

Fide ve yapraklanma döneminde don riskinin yeniden ekim dikime neden olacak şekilde meydana getirdiği zararlar; şeker pancarı, çerezlik kabak, domates, biber ve patlıcan ürünlerinde ilk defa kapsama alındı.

Dolu Ağı ve Destek (telli terbiye) Sistemlerinde taşıt çarpması ve dolu ağırlığı riskleri için muafiyet oranı yüzde 10'dan yüzde 8'e; altıntop, limon, mandalina, portakal, üzüm (sofralık), üzüm (kurutmalık), üzüm (şaraplık) ürünlerinde sıcak hava zararı riski için muafiyet oranı yüzde 10'dan yüzde 8'e; kayısı ürünü için don riski müşterek sigorta oranı yüzde 40'dan, yüzde 35'e indirildi. Pamuk ve pamuk (sertifikalı tohumluk) ürünlerinde yağmur riski için müşterek sigorta oranı kaldırıldı.

Dolu ağı ve örtü ile destek telli terbiye sistemlerinde kar ağırlığı teminatı kapsama alındı.

Kara, hava ve deniz taşıtlarının çarpması riski, dolu paket risklerine dâhil edildi.

Kaplıca buğdayı, sertifikalı tohumluk bamya, limonotu, altınotu ürünleri teminat kapsamına alındı. Dolu riski tarife fiyatında buğdayda yüzde 5 indirim sağlandı.

Ağaç-fidan sigortasında, meyve fidanı ve bağ fidanı ürünlerinde don riski teminat kapsamına alındı.

Alçak Tünel Sigortası'nda, dolu ve doludan kaynaklanan kalite kaybı riskleri için uygulanan yüzde 10 indirim yüzde 20'ye yükseltildi.

Köy Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nda, 2022 yılına özel devlet destek oranı yüzde 60'dan yüzde 70'e yükseltildi. Yine 2022 yılına özel olarak, eşik verim oranı, yüzde 70'den yüzde 80'e yükseltildi.

Haberin tamamına ulaşmak için yandaki QR kodu okutabilirsiniz.

Web sitesini yenileyen Ray Sigorta, müşteri deneyimini dijitale taşıyor!

Piyasaya sunduğu ihtiyaca yönelik ve kişiselleştirilmiş sigorta ürünleriyle sektörde ezber bozan bir yaklaşım izleyen Ray Sigorta, ürün portföyündeki yenilikçi yaklaşımını web sitesine de taşıyor. Yepyeni bir tasarım anlayışı ve en son global trendlere uygun olarak yenilenen web sitesinin odağında müşteri deneyimi bulunuyor. Herkese hitap edecek tek bir format yerine, müşteriyi tanıyan ve önerilerini buna göre şekillendiren kapsamlı bir portal olarak kurgulanan web sitesi, ziyaretçilerine çok daha hızlı ve kolay kullanım imkanı sağlıyor. Tüm mobil cihazlara uyumlu olacak şekilde geliştirilmiş olan yeni ara yüzü ile ziyaretçiler bilgisayar, cep telefonu ya da tabletleri üzerinden siteye giriş yaptıklarında aynı deneyimi yaşama imkanına sahip oluyor. Müşterilerin Ray Sigorta'nın geniş ürün portföyünde yer alan tüm ürünlerle ilgili merak ettiklerini vakit kaybetmeden bulabileceği yeni web sitesinde, sigorta müşterisinden acenteye, hatta kariyerine Ray Sigorta'da devam ettirmek isteyen adaylara kadar tüm ziyaretçiler için çözümler ve öneriler yer alıyor.


Koray Erdoğan

Yenilikçi ürün ve hizmetleriyle sigorta müşterisinin ihtiyaçlarına nokta atışı cevap veren Ray Sigorta, kişiselleştirilmiş hizmetlerdeki uzmanlığını web sitesine de taşıdı. Ray Sigorta'nın tasarladığı yeni web sitesi müşteri deneyimini odağına alarak ziyaretçilerin sigorta ihtiyaçlarını hemen anlıyor, uygun ürünleri ve ipuçlarını anında ekrana getiriyor.

SİGORTA İHTİYACINI ANLIYOR, UYGUN ÜRÜNÜ SUNUYOR

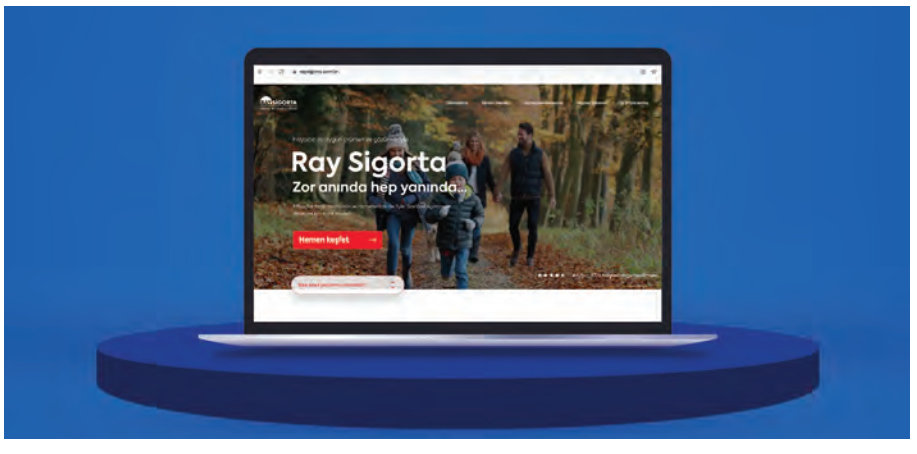
Ray Sigorta'nın dijital dönüşüm yatırımlarından bir yenisi olan yenilenen kurumsal web sitesinde, ziyaretçilere yol gösterici anahtar özellikler yer alıyor. Müşterilerin sigorta ihtiyaçlarını anlamak ve kişiye yönelik en doğru çözümü sunmak için geliştirilen "Ürün Seçme Sihirbazı" sayesinde, ziyaretçinin seçtiği risklere uygun teminatlar ve bu teminatları içeren ürünler sadece birkaç "tık" ile bulunabiliyor. Sadeleştirilen içeriği ve dinamik tasarımıyla dikkat çeken web sitesi, "Size Nasıl Yardımcı Olabiliriz?" sayfası ile bütün sigorta ihtiyaçları hakkında en ince detayına kadar bilgiler içeriyor. Yaşam evrelerine göre kategorize edilen başlıkları sayesinde müşterilerin aradıkları bilgilere kolay ve hızlı erişmesine imkan veren web sitesinde, sigorta seçimlerinde nelere dikkat etmeleri gerektiğini gösteriyor. Yeni mezun olmuş bir genç ya da yeni çocuk sahibi olan bir ailenin yaşantılarının da sigorta tercihlerinin de aynı olmayacağı dikkate alınarak oluşturulan içerikler, kolay kullanımı ve detaylı bilgi paylaşımı ile sektördeki uygulamalardan ayrışıyor. Yenilenen web sitesi ile ilgili görüşlerini paylaşan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan "Hepimizin hayattaki öncelikleri ve tutkuları birbirinden ayrıdır. Yaşam döngüsünün kaçınılmaz bir parçası olarak hayatımızın farklı anlarında önceliklerimiz de farklıdır. Uzun zamandır profesyonel hayatın içinde, evli ve çocuklu bir kişi ile ilk kez kendi evine çıkan bir gencin öncelikleri de sigorta ihtiyaçları da aynı olamaz. Web sitemizde yer alan 'Yaşam Evreleri' bölümü tam da bu bakış açısından doğdu. Biz sigorta konusunda hiçbir fikri olmayan kişilere bile yardımcı olabilecek bir site kurmaya çalıştık. Müşteri kendisi için hangi ürünün daha doğru bir tercih olacağını bilmek zorunda değildir. Müşteriyi doğru yönlendirmek ve ihtiyacını tam olarak karşılamak biz sigortacıların görevidir." dedi.

ACENTELER İÇİN ÖZEL İÇERİKLER

Dijital dönüşümün, günümüz dünyasında bütünsel bir gelişimi yakalamak adına oldukça kritik olduğunu belirten Koray Erdoğan konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Dijital dönüşüm, müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamak için en kritik süreçlerden biri. Bu alanda kapasitesini artırmış, yatırımlarını doğru planlamış ve yeniliklere hazır olan kurumların sahip olduğu avantajlar pandemi döneminde sigortacılar ve sigortalılar tarafından çok daha net bir şekilde anlaşıldı. Ray Sigorta olarak daha dijital ve daha verimli olmak adına yaptığımız yatırımların meyvelerini toplamanın gururunu yaşıyoruz. Adımlarımızı atarken hem müşterilerimizin hem de acentelerimizin memnuniyetini odağımıza alıyoruz. Örneğin yenilenen web sitemizde, acentelerimiz için de özel içeriklerimiz var. İş ortaklarımıza yönelik duyurularımıza, şirketimizden haberlere artık bir tık ile kolayca ulaşabiliyorlar. 'Ürün Sihirbazı' ve 'Yaşam evreleri' bölümleri acentelerimiz adına da müşterilerini daha iyi tanımaları ve daha iyi öneriler sunabilmeleri için oldukça faydalı. Diğer yandan sitemizde en yakın acente, en yakın sağlık kuruluşu, en yakın anlaşmalı servis bölümleri, kullanımları daha kolay olacak şekilde yeniden tasarlandı. Yenilenen web sitemizde tüm iş ortaklarımız için modern, hızlı ve pratik çözümlerimizle sektördeki farkımızı ortaya koyduk."

'SEKTÖRE KATKI SAĞLAMAK İSTİYORUZ'

Yeni web sitesini hazırlarken kurumsal bir görünümden ziyade, müşterilerin hayatına dokunacak organik içerikleri tercih ettiklerini vurgulayan Genel Müdür Koray Erdoğan, yeni web sitesi ile ilgili olarak mevcut ve potansiyel sigortalılara yardımcı olmayı ve ülkemizdeki sigorta bilinirliğini geliştirmeyi hedeflediklerini ifade etti: "Hedefimiz faydalı içeriklerle sigorta bilincinin yayılmasına destek olmak ve sektöre katkı sağlamak. Müşteriler ürünlerimizi almasa da içeriklerimizden faydalanarak sigorta ihtiyaçları hakkında bilgi sahibi olabilir. Kişisel ihtiyaçlara uygun terzi işi ürünler sunan dinamik bir şirket olarak, sigortalı adaylarına risklerini en doğru şekilde anlatmak ve bunları tam olarak karşılayacak ürünler sunmak birinci görevimiz."



Türk Nippon Sigorta'dan konut poliçesinde yenilik

Türk Nippon Sigorta, konut sigortası ürününü yenileyerek, Konut ve Avantajlı Konut ürünlerini maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak şekilde tek ürün haline dönüştürdü.

Türk Nippon Sigorta Konut Sigortası ürününü yeniledi. Konut ve Avantajlı Konut ürünlerini maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak şekilde tek ürün haline dönüştüren Türk Nippon Sigorta; avantajlı teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirip, kapsamını da geliştirerek hem sigortalılarına hem de acentelerine ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturdu.
Şirket olarak önceliklerinin müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünler ile sigortalılarının hayatlarını kolaylaştırmak olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yapmış olduğumuz saha araştırmaları sonucunda acentelerimizi ve bölge müdürlüklerimizi dinleyerek, onların ve sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurduk. Aldığımız geri bildirimler neticesinde konut sigortası için hizmete sunduğumuz


E. Baturalp Pamukçu

Konut ve Avantajlı Konut ürünümüzü tek bir çatı altında topladık. Ürünümüzde standart olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç ve gıda bozulması gibi önemli teminatların limitlerini çeşitlendirmenin yanı sıra kazaen kırılma, duşa kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suistimal, boru kırılması gibi özel paket teminatları da ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişlettik ve böylece güvence kapsamımızı artırdık" dedi.
Konut ürününü yeniden tasarlarken tüm ürünlerinde olduğu gibi ihtiyaca yönelik hizmet sunma mottosunu devam ettirdiklerini söyleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ürün çeşitliliğini artırmanın yanında, mevcut ürünlerimizde güncellemeler yaparak müşterilerimizin ihtiyacını en mükemmel seviyede karşılayabilecek kapsamlı ürünlerle, sigorta sektöründe yaşanan düşük penetrasyon seviyesini yukarılara çekmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Acentelerin Dostu Platform: TNS Kulüp

Türk Nippon Sigorta tarafından 2020 yılında hayata geçirilen "TNS Kulüp" uygulaması sürekli gelişen özellikleri ile Türk Nippon Sigorta acenteleri için büyük kolaylık sağlıyor. Tek ekranda tüm hedef gerçekleşmelerini ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilecekleri, aktif kampanyalar ve bu kampanyalardaki durumlar ile ilgili tüm bilgilere rahatlıkla ulaşabilecekleri çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform olan TNS Kulüp, 2022 yılında da farklı yeniliklerle acentelerin ihtiyaçlarına çözüm sağlayacak.
"TNS Kulüp" acente uygulaması hakkında bilgiler veren Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olarak acentelerimize farklı ayrıcalıklar sunan "TNS Kulüp" uygulamamız ile ilgili acentelerimizden çok iyi geri bildirimler alıyoruz. "TNS Kulüp" platformunda verdiğimiz istatistiki bilgilerin yanında yeni yılla birlikte seyahat, sosyal yaşam, sağlık, eğlence gibi konularda acentelerimiz için birçok avantaj fırsatı da sunmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.
Acentelerine verdikleri hizmetin kalitesini giderek artırdıklarını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz tüm teknolojik projelerle, aynı zamanda acentelerin hayatını kolaylaştırmayı düzenlediğimiz kampanyalarla da acentelerimizin motivasyonunu artırarak ek kazanımlar sağlamalarını amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'dan KAÇUV'a Destek



Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) tarafından 2017 yılında hayata geçirilen ve çocuğuna kanser tanısı koyulan ailelerin tedavi için gerekli masrafları karşılayabilmesi amacıyla kurulan Umut Kafe aracı, 23 Kasım 2021 tarihinde Türk Nippon Sigorta Genel Müdürlük binasındaydı.
Çocukların tedavisi ve aile bireylerinin geçimini sağlaması için gezgin bir kafe olarak hizmet veren Umut Kafe'ye Türk Nippon Sigorta çalışanları büyük ilgi gösterdi. Konu ile ilgili açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çocuklar bu dünyanın en güzel varlıkları. Küçük yaşta karşı karşıya kaldıkları bu zorlu süreçte yanlarında olmak ve bir parça sıkıntılarına ortak olmak istedik. Bu projeye katıldığımız için çok mutluyuz" dedi.



“Aldığımız riskin boyutuna uygun prim seviyesine ulaşmalıyız”

2021 yılı için değerlendirmelerde bulunarak, 2022 yılı beklentilerinden bahseden Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü A. Bülent Bora, “2021 yılının son çeyreğinde yaşanan gelişmeler, özellikle hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerimiz için şapkayı önlerine koyup 2022 yılında hesap yapma vaktinin geldiğini gösteriyor. Bir yandan Trafik Sigortası Genel Şartları’nın yeniden düzenlenmesi, diğer yandan Sermaye Yeterliliği’nin güçlendirilmesi ve trafik sigortasına öz sermaye ile ilişkili sınır getirilmesi şirketleri zorlayacak” dedi.

‘HASAR ÖDEMELERİ %50 ORANINDA ARTACAK’

SEDDK tarafından alınan kararların hepsinin son derece doğru olduğunu ve sigortalıların hak ve menfaatlerini gözettiğini belirten Bora, “Bunlara ek olarak enflasyon ve döviz kurlarındaki yükseliş ile parça ve onarım maliyetlerinin artışı, asgari ücretin yükselmesi ile bedeni tazminatlarda beklenen yükseliş, trafik sigortası hasar ödemelerinin 2022 yılında en az %50 oranında artacağını gösteriyor. Artık sektörün fiyat indirimleri ile prim üretimini artırma yarışına girme lüksü yok. Bundan sonra



aldığımız riskin boyutuna uygun prim seviyelerine ulaşmamız lazım” şeklinde konuştu.

‘2 YIL BOYUNCA PRİMLERDE ARTIŞ OLMADI’

SEDDK’dan beklentilerinin trafik sigortası için konulmuş olan prim tavanlarının, Riskli Sigortalar Havuzu da dahil olmak üzere enflasyona paralel olarak yükseltilmesi olduğunun altını çizen Bora, sözlerine şöyle devam etti: “Sigorta sektörü küresel salgın döneminde üzerine düşen görevi fazlasıyla yerine getirmiş ve 2 yıl boyunca prim seviyelerinde hiç artış olmadığı gibi indirimler bile yapılmıştır. Tavanlar yükselirse primlerin rahatsız edici boyutta yükseleceğini de beklememek gerekir zira rekabetçi bir sektör olarak zaten gereğini yapacak ve pazar payını artırmak uğruna zararı göze alarak prim indirimlerini yapacak birçok şirket bulunacaktır. Zaten zorunlu sigortalarda hedef, kâr elde etmek olmamalıdır ancak eğer zarar ediliyorsa da bunun mali bünyeleri bozmayacak boyutta olmasına hem bizler hem de kamu otoritesi, azami dikkati göstermelidir.”

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ TEHDİT OLMAYA DEVAM EDECEK

Değerlendirmelerini sektör payı en yüksek branş olan araç sigortaları üzerinden yaptığını ifade eden Bora, diğer branşlarda da sorunlar olduğunu, 2022 yılının tüm sektör için zorlu geçeceğini belirtti ve “Özellikle iklim değişikliğinin getirdiği riskler, deprem ve diğer doğal afetlerin artışı sadece 2022 için değil görünür gelecekte sigorta sektörü için tehdit olmaya devam edecektir. Dilerim ki yeni yıl hepimize önce sağlık, huzur, başarı ve mutluluk getirir” dedi.

2021 yılı için sektörel değerlendirmelerde bulunan **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü A. Bülent Bora**, “Enflasyon ve döviz kurlarındaki yükseliş ile parça ve onarım maliyetlerinin artışı, asgari ücretin yükselmesi ile bedeni tazminatlarda beklenen yükseliş, trafik sigortası hasar ödemelerinin 2022 yılında en az %50 oranında artacağını gösteriyor” dedi.

Koru Sigorta’ya IDC Türkiye’den dijital dönüşüm ödülü

14 yıldır İstanbul ve Ankara’da büyük ve kapsamlı sektörel buluşmaları gerçekleştiren International Data Corporation (IDC) Türkiye, 1-3 Aralık 2021 tarihleri arasında, IDC Dijital platformu üzerinden Teknolojiyi Dönüştüren Kadınlar Zirvesi düzenledi. İlham verici kadın teknoloji liderlerinin öngörü ve deneyimlerinin paylaşıldığı zirveye, 300’den fazla üst düzey yönetici katıldı. Zirve kapsamında düzenlenen ödül töreninde, 4 farklı kategoride verilen ödüller de sahiplerini buldu.

Koru Sigorta İş Zekası ve Yazılım Direktörü Sedef Savran, Dijital Dönüşüm Liderleri kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görüldü.

Dijital dönüşüm yolculuğunda odak noktalarının verimliliği artırmak olduğunun altını çizen Savran, “Teknolojilerimizi acentelerimizin operasyon yükünü azaltarak hayatlarını kolaylaştırmak için yeniliyor ve uygulamalarımızı geliştirmeye hız kesmeden devam ediyoruz” dedi.



Koru Sigorta İş Zekası ve Yazılım Direktörü Sedef Savran, IDC Türkiye tarafından düzenlenen “Teknolojiyi Dönüştüren Kadınlar 2021” etkinliği kapsamında, Dijital Dönüşüm Liderleri kategorisinde üçüncü oldu.



Quick Sigorta Digital Impact Awards'tan iki ödülle döndü

Londra'da 13'üncüsü düzenlenen Digital Impact Awards'da Quick Sigorta "En İyi Topluluk Gelişimi" ve "Finansal Hizmetler Sektöründe Dijitalin En İyi Kullanımı" kategorilerinde ödüle layık görüldü.



Dijital dünyanın ve sosyal medyanın en başarılı projelerini ödüllendiren Londra merkezli Digital Impact Awards sahiplerini buldu. Bu sene Londra'da 13'üncüsü düzenlenen ödül töreninde, Quick Sigorta "Best Community Development" ve "Best Use of Digital from the Financial Services Sector" kategorilerinde ödüle layık görüldü.

TİYATRONET EN İYİ TOPLULUK PROJESİ

Pandemi döneminin hissedildiği 2021 yılının Şubat ayında, büyük çapta etkilenen sanata destek olmak ve evde kalmayı teşvik etmek amacıyla Tiyatronet ile iş birliği yapan Quick Sigorta, bu çalışmasıyla "Best Community Development (En İyi Topluluk Gelişimi)" ödülünün sahibi oldu. Tiyatronet ile yapılan iş birliği sayesinde Seyirci, Patron ve Bir Ofis Gecesi Rüyası gibi oyunlar konut sigortası yaptıran herkes tarafından kendilerine verilen bir kod ile çevrimiçi bir şekilde izlenebildi. Sosyal bir sorumluluk da taşıyan bu proje ile Türkiye'de tiyatro olmayan ilçelere kadar tiyatro gidebildi. Pandemi koşullarında seyirciler evlerinin konforunda tiyatro seyredebildiler.

İKİNCİ ÖDÜL QPORT PROJESİNE

Bu kapsamda "Acenteler Portal'ı QPort" projesi ile de "Best Use of Digital from the Financial Services Sector" (Finansal Hizmetler Sektöründe Dijitalin En İyi Kullanımı) ödülünün de sahibi olan Quick Sigorta, geliştirdiği bu teknoloji tabanlı platformlar sayesinde 3 bin 234 acentesine en iyi şekilde hizmet veriyor.

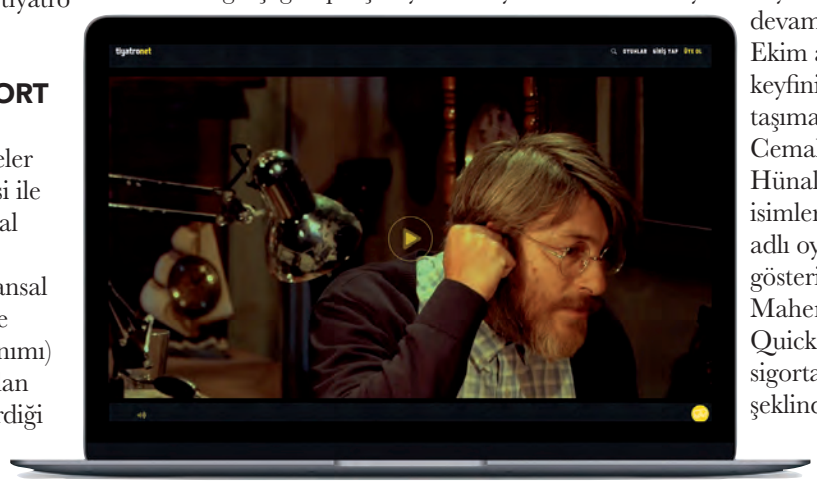

Ahmet Yaşar

'YENİ PROJELERİN MİMARI OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar konuyla ilgili olarak, "2021 yılında yaptığımız atılımlar ve iş birliklerimizle Digital Impact Awards gibi önemli bir ödülü bu yıl tekrar kazanmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bizim için ortaya koyduğumuz inovasyonların ticari yansımaları kadar böylesi önemli organizasyonlarca da dikkate alınması ve ödüllendirilmesi çok önemli. Bu tip ödüller Quick Sigorta'nın sanatın destekçisi olduğu gerçeğini perçinliyor. Öte yandan Digital Impact Awards'ta yaptığımız teknolojik atılımlar ve geliştirdiğimiz uygulamalarla birlikte "Best Use of Digital from the Financial Services" ödülünü almaya da hak kazandık. Geride bıraktığımız dört yılda olduğu gibi yeni yılda da dijitalleşme adına daha da çok projenin mimarı olacağız" dedi.


Pınar Güzey

Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey ise; iki ödülün de kendileri için çok önemli olduğunun altını çizip "Tiyatronet projesi aynı zamanda bir sosyal sorumluluk projesi bizler için. Pandemide sanata ve sanatçıya destek verebilmek adına Tiyatronet ile birlikte sigortalılarımıza ve acentelerimize konutta dijital tiyatro keyfi sunduk ve sunmaya devam ediyoruz. Geçtiğimiz Ekim ayında bu dijital tiyatro keyfini tiyatro salonuna sahneye taşımak istedik. Ali Poyrazoğlu, Cemal Hünal, Lale Cangal Hünal ve Onur Şenay gibi isimlerin katıldığı "Ebedi Barış" adlı oyunun Quick Sigorta özel gösterimini Kats Sahne'de; Maher Holding çalışanları, Quick Sigorta Acenteleri ve sigortalılarına yapmıştık" şeklinde konuştu.





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

Quick Sigorta'nın 3.200'ü aşan acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor.

QUICK SİGORTA

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

BDDK QUICK FİNANS'ın kuruluş başvurusunu onayladı

Maher Grup şirketlerinden Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan Quick Finansman A.Ş., Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) kuruluş izni aldı.

Maher Grup şirketlerinden Quick Sigorta'nın yüzde yüz iştiraki olan Quick Finansman A.Ş., Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)'dan kuruluş izni aldı. Tamamı Quick Sigorta'ya ait olmak üzere 50 milyon liralık sermaye ile kurulan Quick Finans 6361 sayılı kanun kapsamında faaliyet göstererek, her türlü mal ve hizmet alımı için kredi verecek. Şirkete, ülkemizde kurulan ilk finansman şirketinin kurucu ekibi de dahil olmak üzere birçok finansman şirketinde önemli görevlerde bulunmuş olan, bankacılık ve finans sektörünün tecrübeli isimlerinden Nihat Karadağ liderlik edecek.


Ahmet Yaşar, Levent Uluçeçen, Nihat Karadağ

'FİNANSAL ÜRÜNLER ÖNEMLİ FIRSATLAR YARATIYOR'

Bünyesinde sigorta sektörü başta olmak üzere; enerji, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında faaliyet gösteren şirketler de bulunduran Maher Grubu CEO'su Levent Uluçeçen başvurunun onaylanmasının ardından yaptığı açıklamada, "Maher Grubu, Quick Sigorta ile öncülük ettiği finansal sigortalar alanındaki lider konumunu, kuruluş vizyonu doğrultusunda finansman sektöründeki girişimleri ile sürdürmek ve güçlendirmek amacındadır" şeklinde konuştu.

'FİNANS VE BANKACILIKTA DİJİTALLEŞME ÖN PLANDA'

Finansman şirketlerinin, finansal kapsayıcılık alanındaki öncü rolüne dikkat çeken Uluçeçen, sözlerine şöyle devam etti: "Bu şirketlerin, karar alma süreçlerinde geliştirdikleri teknoloji, dijital çözüm ve entegrasyonları ile ulaştıkları risk, likidite, maliyet ve süreç yönetimi alanlarında önemli tecrübeleri bulunuyor."

'SİNERJİ YARATMAK PLANLARIMIZ ARASINDA'

"Dijitalleşmenin ön plana çıktığı son dönemde, müşterilere uzaktan erişim, hızlı kredi onay sistemleri ve yapay zekâ teknolojilerindeki gelişimler, takip eden yasal düzenlemelerle de destekleniyor" diyen Uluçeçen, "Gelişen bu elverişli ekosistemde; konvansiyonel kredi ürünlerinin yanında, yeni sunmuş olduğumuz 'Bina Tamamlama' sigortalı projelerin konut finansmanı, tarım ve gıda üretim zincirinin finansmanı, genç kuşakların ihtiyaçlarını da göz önüne alarak, geliştirmeyi planladığımız kredi ürünleri de önemli faaliyet alanları olacaktır. Finansman şirketi, elektronik para şirketi ve sigorta şirketlerimiz arasında sinerji yaratmak da planlarımız arasında yer alıyor" dedi.

'SİGORTACILIK VE FİNANS BAĞI BELİRGİNLEŞTİ'

Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar ise Quick Sigorta'nın sektörde önünü açtığı ve liderlik ettiği kefalet, bina tamamlama, fatura koruma gibi finansal sigortalar ekosistemi ile Quick Finans'ın güçlü temeller üzerine kurulacağını belirtti. Yaşar, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın finans alanındaki tecrübeleri ve yaygın acenteler ağı ile birlikte sektöre bir adım önde giriş yapacağını belirterek, "Gerek sigorta grubumuzdaki teknolojik altyapı avantajımız gerekse sürdürülebilirliğin devamı için önemli olan önleyici sigortacılık ve finans alanındaki pratiklerimiz sayesinde, Quick Finans'ın hızlı bir başlangıç yapacağını ve Türkiye'deki sigortacılığın gelişmesine de katkı sunacağını düşünüyorum. Maher Grubuna ve tüm Türkiye'ye hayırlı olmasını dilerim" dedi.

Quick Sigorta Efma Live etkinliğine konuk oldu

Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, bankacılık ve sigortacılık kuruluşu Efma'nın düzenlediği Efma Live etkinliğine konuk oldu.

29 Kasım - 3 Aralık 2021 tarihleri arasında gerçekleşen ve 20 ülkeden 72 konuşmacının katıldığı Efma Live etkinliğinde finans dünyasının önemli aktörleri deneyim ve fikirlerini paylaştı. Geçtiğimiz yıl ilki gerçekleşen etkinliğin bu yılki gündemi yine finansal hizmetler sektörünün geleceği oldu. Efma Live'ın resmi internet sitesi üzerinden yayınlanan ve gündemi "Finansal Hizmetler Sektörünün Geleceği" olan panelde Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, Insurance of the Future "Sigortanın Geleceği" bölümünde konuşma yaptı. İş gücü, iş birliği ve açık finans, müşteri deneyimi dönüşümü ve sürdürülebilirlik, inovasyon trendleri ve sigortacılık endüstrisi gibi konu başlıklarının konuşulduğu oturumda Pınar Güzey'e, Allianz Partners'tan Jose Antonio Molleda Fernandez, Axa'dan Frank Desvignes ve Capgemini'den Luca Russignan eşlik etti.

Panelde, "kurumların yeni teknolojiler hakkında ne düşündüğü ve değişen dünyada girişimlerine ne şekilde öncelik verdikleri", "pandemi döneminde değişen müşteri deneyimiyle geliştirdikleri yeni ürün ve projeler", "rekabet avantajı elde etmek ve dijital dönüşümü hızlandırmak için doğru verileri toplamanın ve yönetmenin en iyi yolları" başlıklı konulara değinildi.

'ACENTELERİN UZMANLIĞI İLE DİJİTALİ BİRLEŞTİRDİK'

Pınar Güzey, hem yurt içi hem de yurt dışından pek çok ödül alan "Agent değil Acente" uygulaması ile acentelerin uzmanlığı ile dijitalin kolaylığını birleştirdiklerinin altını çizdi. Bu hibrit uygulama ile müşterilerine web sitesi üzerinden kesintisiz bir kullanıcı deneyimi yaşattıklarını belirten Güzey, acentelerin pandemide en büyük sıkıntılarından biri olan, yeni müşteriye ulaşma problemini çözdüklerini ve aynı zamanda var olan iş modelinin verimliliğini arttırdıklarını sözlerine ekledi.





UFRS 17 uygulama zorlukları ve 'fırsatları değerlendirmek'

Gelecek yılın başında yürürlüğe girmesi beklenen UFRS 17 standartlarına uyum sağlamak için çalışmalar devam ediyor. Karışık olan standartlar ve bazı belirsizlikler nedeniyle pek çok şirketin uygulama kısmında zorluklarla karşılaştığını söyleyen **EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman,** UFRS 17'nin aynı zamanda sektör için fırsatlar da barındırdığını ifade etti.

UFRS 17'yi uygulamak birçok sigorta şirketi için oldukça zorlu bir süreç. Standardın karmaşıklığının yanında hala bazı belirsizliklerin de olması, uygulama zorluklarını artırıyor. Bunların yanında bu yeni standart nakit, kaynak ve zaman yönetimi açısından da önemli yatırımlar gerektiriyor.

"Birçok sigorta şirketi başlangıçta UFRS 17'ye 'asgari düzeyde uyum' yaklaşımını benimsemişti. İmplementasyon süreci ilerledikçe, sigorta şirketleri bu süreci tamamlamak için gereken değişim ve yatırım ihtiyaçlarının beklediklerinden daha fazla olduğunu fark ettiler" değerlendirmesinde bulunan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman, şöyle devam etti: "Sigorta şirketleri 1 Ocak 2023 yürürlük hedef tarihine yetişmek üzere UFRS 17 projelerini sürdürmeye devam ediyorlar. Çok az sayıda global firma lokalde de bu süreci yönetiyor. Birçok büyük ölçekli sigorta şirketi implementasyon sürecinde oldukça önemli bir mesafe kat etmiş durumda. Bu şirketler test süreçlerini bitirmek üzereler ve 2022 yılı için paralel raporlamaya hazır hale gelecekler. Diğer yandan görece küçük ölçekli olan ya da yeni kurulmuş olan sigorta şirketleri ise sürecin henüz başındalar. UFRS 17 çözümlerini uygulamaya koymuş olan sigorta şirketleri daha avantajlı durumdalar.

YENİ ÇÖZÜMLER GELİŞİYOR

Ayrıntılı bir açıdan bakacak olursak, sigorta şirketlerinin çoğu şu an da UFRS 17 programlarının finansal etki değerlendirmesi, yeni süreçlerin tasarımı ve implementasyon aşamasındalar. SEDDK tarafından UFRS 17 komitelerinin kurulmuş olması ve yoğun bir şekilde buradaki faaliyetleri yürütmeye başlaması ile bu süreçlerin daha da hız kazandığını görüyoruz. Bazı sigorta şirketleri, implementasyonda oldukça ileri bir aşamada iken bazı sigorta şirketinin ise henüz hangi UFRS 17 çözümünü kullanacaklarına karar vermediklerini görüyoruz. Mevcut UFRS 17 çözümlerinin her yeni sürümle birlikte geliştirilmesine devam ediliyor, ancak çözümler çok nadiren tüm UFRS 17 ihtiyaçlarını karşılıyor. Süreç ilerledikçe hâlihazırda implementasyon aşamasında olan birçok firma, verileri doğru ayrıntı düzeyinde hazırlamak, veri modellerini oluşturmak, araçları ve raporları özelleştirmek için başlangıçta beklediklerinden daha fazla efora ihtiyaç olduğunu görüyor. Bu nedenle, birçok sigorta şirketi için UFRS 17 implementasyon maliyeti, başlangıçta tahmin edilenden çok daha yüksek olarak gerçekleşiyor. Bu durum yatırımdan elde edilen faydaları en üst seviyeye çıkarmak için yapılan baskıyı da artırıyor.

DOĞRU ÇÖZÜME KARAR VERİLMELİ

UFRS 17 uygulama sürecinde sigorta şirketleri için ön planda olan konular veri hazırlığı ve kullanılması gereken sistemler olarak karşımıza çıkıyor. Hesaplama araçları ihtiyaçlarına baktığımızda bazı şirketlerin hâlihazırda aktüeryal modelleme uygulamalarına sahip olduklarını görüyoruz. Aktüeryal modelleme araçları bulunmayan şirketler ise gerekli araçları temin ederek buradaki modellerini kuruyorlar. Sözleşmeye dayalı hizmet marjı gibi metrikleri hesaplamak için birçok çözüm mevcut. Buradaki temel zorluk, karmaşık ve birbiri ile ilişkili sistem ortamlarını doğru şekilde yönetme gereksiniminden ve artan veri hacminden kaynaklanıyor. Şirketlerin karşılaştıkları zorluklar, veri modellerini uyumlu hale getirme, tüm farklı sistemler arasındaki akışı yönetme, yeni muhasebe politika tercihleri doğrultusunda mizan kayıtlarını oluşturma ve doğru seviyedeki raporları elde etmededir. Tüm bu süreçlerin sonunda UFRS 17 gereklilikleri ile uyumlu dipnotların oluşturulması aşamasında da zorluklarla karşılaşılmaktadır. Tüm sigorta şirketlerinin geçiş tarihine kadar gereken sistemlere ve süreçlere sahip olamama riski mevcuttur ve bunun çeşitli sebepleri olabilir. Doğru UFRS 17 çözümüne karar vermek kesinlikle çok önemlidir ve sigortacıların CSM hesaplamaları ve özellikle muhasebe politika tercihleri açısından özel ihtiyaçlarını anlamak için zaman ayırmaları mantıklı olacaktır. Sigorta şirketlerinin bu çözümü kurum içinde mi oluşturacaklarına, yoksa dışarıdan mı sağlayacaklarına karar vermeleri ve ardından uygulama ve test sürecini başlatmaları gerekir. Burada bahsi geçen konular karmaşık olup zaman alacak konulardır. Herhangi bir teknik uygulama programında olduğu gibi, mevcut kaynakların yeterliliği gündeme gelecektir. Bu nedenle, şirketlerin ya mevcut işgücünün becerilerini artırarak ya da ek kaynak sağlayarak uygun şekilde planlama yapması çok önemlidir. Bu süreçte gerektiği kadar üzerinde durulmayan ve önemsenmeyen konulardan biri UFRS 17'nin yürürlüğe girmesi ile değişen rol ve sorumluklar konusudur. Aktüerler ve muhasebeciler, kapanış sürecinde şu anda olduğundan farklı roller üstlenecekler ve eğitim ile beceri geliştirme ihtiyacı tahmin edilenden fazla olacaktır.

BAŞARI İÇİN 4 TEMEL FAKTÖR

Tecrübelerimize ve sigorta sektöründen gelen geri bildirimlere dayanarak, başarılı bir uygulama için dört temel faktör olduğunu söyleyebiliriz. Bunlardan ilki iş birliğine dayalı bir yaklaşımdır ve bu yaklaşım uygulama sürecinin başarılı bir şekilde hayata geçmesi için çok büyük önem taşımaktadır. Başarılı bir implementasyon sürecinde verileri, teknolojiyi, muhasebecileri, aktüerleri ve diğer departmanları destekleyen ekipler birlikte çalışmalıdır. Tüm departmanların, veri etkileri de dahil olmak üzere, muhasebe politika kararlarının aktüeryal ve muhasebe sistemlerinden nihai dipnotlara nasıl aktığına ilişkin süreci bütünsel olarak anlaması gerekir.

İş birliğini takip eden bir diğer faktör çeviklik olup bu yaklaşım ile sigorta şirketleri, UFRS 17'nin tüm belirsizliklerinin çözülmesini beklemeden olası gelişmelere, değişikliklere ve potansiyel risklerle baş edebilme esnekliği kazanacaktır.

Bir sonraki faktör gerçekçi beklentiler belirlemektir. Kullanacağınız çözümler özel koşullara tam olarak uyarlanamayabilir. Bu nedenle, çözümlere ilişkin gerçekçi beklentilere sahip olmak önemli. Son faktör ise nihai sonuçlara odaklanmaktır. Minimum uyumluluk bakış açısının ötesine geçerek dönüşüme geçmek hem zaman yönetimi hem de nakit olarak yatırımları en üst düzeye çıkarabilir. Gerçek anlamda dönüştürücü sonuçlar elde etmeye çalışan sigorta şirketlerinin aktüeryal modellerin modern hale getirilmesine odaklandıklarını görüyoruz.

FIRSATLAR DA İNCELENMELİ

Sonuç olarak bazı sigorta şirketleri UFRS 17' deki belirsizlikleri gerekçe göstererek süreci yavaş ilerletirken bazı şirketler bir adım öteye giderek fırsatları değerlendirmekteler. Sigorta şirketleri bir taraftan uygulama zorlukları ile mücadele ederken diğer taraftan sürecin getireceği fırsatlara da odaklanmalı. Temel olarak UFRS 17, sigorta şirketlerinin işlerini yönetme şeklini ve belki de organizasyon yapılarını etkileyecektir. Muhasebe ve implementasyon seçenekleri arzu edilen sonuçları vermiyorsa, bunları değiştirmek ya da iyileştirmek için hâlâ zaman var. Henüz çalışmalara başlamamış olan şirketlerin de mevcut belirsizliklerin giderilmesini beklemeden en kısa süre içinde çalışmalarına başlamaları gerekir."

EY Building a better working world

EY'nin yeni sigortacılık standartları üzerindeki çalışması sigortacılar için 5 ayrı faaliyet planı ortaya çıkarıyor.

“Artan maliyetlerin etkisi hasarlara yansıyor”

Günümüz iş yaşamı, dünyanın her yerinde, her gün yeni riskler ile karşılaşmakta. Son yıllarda iklim değişimine bağlı felaketlerin yarattığı sarsıntıların ardından, dünya ekonomisi pandeminin derin ve olumsuz etkisi ile karşı karşıya kaldı. Sigortanın öneminin bu dönemlerde belirgin bir etki ile ortaya çıktığına değinen Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, dünyada ve ülkemizde yaşanan felaketler ve pandemi süreci sebebiyle ortaya çıkan olumsuz ekonomik etkiler karşısında sigortacılığın ülke ekonomisine ciddi anlamda destek sağladığını belirtti. Kırmızı, “Sigorta şirketleri yapı gereği faaliyet alanları içine giren riskleri yüklenen kuruluşlardır” hatırlatması yaparak hasar maliyetleri, tazminat ödemeleri gibi son dönemin gündem maddeleri hakkında da değerlendirmelerde bulundu.

'SİGORTA ŞİRKETLERİ MUTLAK TELAFİ OLANAĞI SUNUYOR'

Sigorta şirketlerinin, riskler gerçekleştiğinde hasarları tazmin ederek telafi yoluna gittiğinden mutlak telafi olanağı sunduklarını belirten Kırmızı, “Tazminat ödemeleri sigorta şirketleri için en büyük maliyet kalemini oluştururken, bu ödemeler aynı zamanda şirketlerin finansman yapılarını da etkiler. Hasar ödemelerindeki artış, sigorta poliçelerinin fiyatlarını etkileyeceği gibi, sigorta şirketinin reasürans anlaşmalarını daha yüksek bedellerle yapmasına neden olabilir. Bu nedenledir ki sigorta şirketleri hasar maliyetlerini kontrol altında tutarak hasar/prim oranlarının düşük olmasına dikkat etmektedirler” dedi.

‘TEDARİKTE ZORLAYICI ZAMANLAR’

Pandeminin zorlayıcı şartları ile tedarikçilerin daha karmaşık ve sıkıntılı sorunlarla karşı karşıya olduğunu belirten Kırmızı, hammadde maliyetlerinin artışı ve tedarik sürecinde yaşanan sorunları şöyle anlattı: “Hammadde bu noktada en büyük sorun. Bazı hammadde fiyatları geçen yıla göre iki katına çıktı. Enerji maliyetleri ciddi boyutta arttı ve önümüzdeki dönemde daha da artması beklenmekte. Talebin kırılgan



olması sebebiyle tedarikçiler bu maliyet artışlarını ürünlerin fiyatlarına yansıtmakta zorlanıyorlar. Bu da ciddi bir kâr kaybı yaratıyor. Kurdaki ani yükselme neticesinde pahalı hale gelen hammadde, tedarikçilerin stoğunda kaldı. Nihayetinde yaşanan hasarların maliyeti de arttı.”

Hasar ödemelerinin döviz cinsinden maliyetlenirken, poliçe primlerinin düşük kaldığına dikkat çeken Kırmızı, bunun iktisadi anlamda irrasyonellik yarattığını belirterek, “Bu süreç şirketlerde mali tabloları zorlayabilir. Kurların istikrara kavuşmasının, poliçe primi ile gerçek hayat arası rasyonellik sağlamasına yardımcı olacağı aşikâr. Elbette olumsuzluklar her zaman yeni koşullara da kapı açar, fakat olumsuzluk devamlılık içinde olduğu zaman yeni ürünler ortaya koymak yerine, hayatta kalma refleksi çalışıyor” dedi.
Kırmızı, “Kurun dengede olması ve ülkemizin sermaye yapısının bozulmaması için hem firma hem de sektör olarak üzerimize düşeni gerçekleştirmeye hazırız. Sigorta sektörünün amacı olan ekonomik kayıpları önlemek motivasyonumuzla ümidimiz devletimizin kurun dengesini en kısa zamanda sağlayacak koşulları hazırlayacağı ve uygulayacağı yönündedir” şeklinde konuşarak sözlerini tamamladı.

‘OTO HASARLARINDA ZORLU BİR SENE’

Maliyet anlamında özellikle oto hasarlarında zorlu bir sene yaşandığına dikkat çeken Kırmızı, yıl içerisindeki diğer zorlayıcı unsurlar hakkında şunları söyledi: “Otomotivdeki küresel tedarik zincirinde çip ve hammadde fiyat artışları ile yaşanan krize, konteyner krizi de eklenerek durumu içinden çıkılmaz bir hale getirdi. Son olarak da magnezyum tedariki sorunu üretimi daha da yavaşlattı. Çip krizi derinleştiği için dünya çapında birçok fabrika üretimine uzun süreli aralar vermek zorunda kaldı. Üretimdeki bu durum yeni araç arzını azaltırken talebin artması fiyatları yükseltti. Bu durum da ikame araç imkânının azalmasına sebep olarak asistans maliyetlerinin artmasına sebep oldu. Ayrıca araç üretiminin durmasının en büyük olumsuz etkisini parça tedarikçileri tarafında gördük. Yaşanan gelişmeler ani sipariş iptallerine sebebiyet verdi. Firmalar ana sanayiye parça üretemeyince sektörde parça fiyatları ani ve beklenmedik şekilde yükseldi. Tedariğin büyük bir bölümü ithal olduğu için, kurun yükselmesi ve bahsettiğim diğer sebepler yüzünden parça fiyatlarında ciddi artışlar yaşandı. Hatta 2021’in son aylarında bu yükseliş %50’leri buldu. Özellikle küçük tedarikçiler ayakta kalma mücadelesi verirken Avrupa ülkelerinde iflas eden tedarikçiler bile oldu.”



› › ›

DOĞA SİGORTA CEO'SU NİHAT KIRMIZI: HASAR ÖDEMELERİNDEKİ ARTIŞ, SİGORTA POLİÇELERİNİN FİYATLARINI ETKİLEYECEĞİ GİBİ, SİGORTA ŞİRKETİNİN REASÜRANS ANLAŞMALARINI DAHA YÜKSEK BEDELLERLE YAPMASINA NEDEN OLABİLİR.

Sigortanın öneminin zorlayıcı dönemlerde belirgin bir etki ile ortaya çıktığına değinen **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı,** dünyada ve ülkemizde yaşanan felaketler ve pandemi süreci sebebiyle ortaya çıkan olumsuz ekonomik etkiler karşısında sigortacılığın ülke ekonomisine ciddi anlamda destek sağladığını belirtti.

VHV yurtdışı yatırımlarını VHV International altında birleştirdi

Sigorta devi VHV, önemli bir yapılanmaya gitti. Grup, VHV International ve VHV Dijital Hizmetler adlı iki yeni yapı kurarken, yurtdışı operasyonlarının tek çatı altında birleştiği **VHV International'ın Yönetim Kurulu'na VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl** da girdi.

100 yılı aşan geçmişiyle Almanya'nın önde gelen sigorta gruplarından biri durumundaki Hannover merkezli VHV, yeniden yapılanmaya gitti. Sigorta devi son yıllarda önemli ölçüde büyüme başarısı gösteren ve içinde Türkiye'deki iştiraki VHV Reasürans'ın da olduğu Almanya dışındaki faaliyetlerini konsolide etmek için "VHV International" adı altında yeni bir yapı oluşturdu. VHV Reasürans'ın Türkiye'deki başarılı performansı sonucunda CEO Maximilian Stahl yeni oluşturulan VHV International'ın Yönetim Kurulu üyesi oldu. Grup aynı zamanda hızla dijitalleşen dünyadaki sigortacılığa ayak uydurmak adına "VHV Digital Services" adlı başka bir yapı da kurduğunu duyurdu.

VHV Grubu'ndan konuya ilişkin yapılan açıklamada, yeniden yapılanmanın güçlü bir geçmişe sahip şirketin geleceğe güçlü bir dönüşüm için kilometre taşı olduğu belirtildi. VHV Group CEO'su Uwe H. Reuter, bilgi teknolojileri ve dijitalleşmenin yanı sıra sigortacılıkla ilgili, özellikle dijital hizmetler ve büyüyen uluslararası ticaretin dünyanın geleceği için büyük önem taşıdığının altını çizdi. Reuter, "Bu adımımız VHV Grubu için stratejik ve bizi istikrarlı bir şekilde geleceğe taşıyacak tarihi bir adım oldu" diye konuştu.



"ZORLU GEÇEN SON İKİ YILDA ÖNEMLİ KAZANIMLAR ELDE ETTİK. 2021 YILI SONLARINA DOĞRU İSTANBUL MERKEZLİ OLARAK YAKIN COĞRAFYADAKİ BÖLGE ÜLKELERE SAĞLAMAYA BAŞLADIĞIMIZ KAPASİTE İLE BİRLİKTE İSE TÜRKİYE SİGORTA SEKTÖRÜNE BÜYÜK DEĞER KATIYORUZ. ÖTE YANDAN EKİM AYINDA DUYURDUĞUMUZ, SEKTÖRDEN DE BÜYÜK TEVECCÜH GÖREN İSTANBUL MERKEZLİ OLARAK YAKIN COĞRAFYAMIZDAKİ ÜLKELERE KAPASİTE HİZMETİMİZİN MEYVELERİNİ HIZLICA TOPLAMAYA BAŞLADIK. BURADA HİZMET VERDİĞİMİZ ÜLKE SAYISINI DA HEDEFLEDİĞİMİZ ZAMANDAN ÖNCE 30 ÜLKE SEVİYESİNE ÇIKARACAĞIMIZA İNANIYORUZ."

STAHL VHV INTERNATIONAL YÖNETİM KURULUNDA

Yeniden yapılanma içinde oluşturulan, VHV International'da grubun yurtdışı iştiraklerinin başında olan Fransa'dan Constantin Fahr, Avusturya'dan Sven Rabe, İtalya'dan Christian Sipöcz, Türkiye'den Maximilian Stahl Yönetim Kurulu'nda yer alırken, BT ve operasyonlardan Bernd Scharrer ve İK'dan ise Henrik Metzlaff'ın sorumlu olacağı belirtildi. VHV International'da Dr. Sebastian Reddemann ise oto dışı işiyle ilgili önceki sorumluluğunu ve VHV Allgemeine Versicherung AG'nin yönetim kurulu sözcüsü olarak gelecekteki sorumluluğunu üstlenecek.

'İSTİKRARLI BÜYÜMEMİZ DİKKAT ÇEKİYOR'

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, konuya ilişkin yaptığı açıklamada Türkiye'deki başarılarının VHV Grubu tarafından büyük takdir gördüğünü belirterek, "Yeni yapılanma içinde şahsıma verilen bu yeni ek görev, Türkiye'deki başarılarımızın önemli bir göstergesi. Grubumuz içinde Türkiye önemli bir yere sahip ve istikrarlı bir şekilde büyümemiz grubumuzun dikkatini çekiyor ve destek görüyor. Kısa süre önce Türkiye merkezli olarak yakın coğrafyadaki ülkelere başlattığımız kapasite sağlama hizmetimiz de bizlere verilen desteğin önemli bir kanıtı" diye konuştu.



'TÜRKİYE SİGORTA SEKTÖRÜNE BÜYÜK DEĞER KATIYORUZ'

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'de her yıl bir önceki yıla göre güçlenerek büyüdüklerini belirterek, "Zorlu geçen son iki yılda önemli kazanımlar elde ettik. 2021 yılı sonlarına doğru İstanbul merkezli olarak yakın coğrafyadaki bölge ülkelere sağlamaya başladığımız kapasite ile birlikte ise Türkiye sigorta sektörüne büyük değer katıyoruz. Öte yandan Ekim ayında duyurduğumuz, sektörden de büyük teveccüh gören İstanbul merkezli olarak yakın coğrafyamızdaki ülkelere kapasite hizmetimizin meyvelerini de hızlıca toplamaya başladık. Burada hizmet verdiğimiz ülke sayısını da hedeflediğimiz zamandan önce 30 ülke seviyesine çıkaracağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

Benefit Global Asistans 15 yaşında

IUC Group'un önde gelen şirketi Benefit Global Asistans 15'inci kuruluş yılını kendi hizmet alanında sektör lideri olarak karşılamanın haklı gururunu taşıyor. "Müşterilerimizin bizlere gösterdiği teveccüh ile büyüyen organizasyonumuz, çeşitlenerek gelişen hizmet altyapısı ile ciddi, ölçülebilir katma değerler üreten bir grup haline dönüşmüş durumda" diyen IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroğlu, "2007 yılından itibaren sadece yeni ürün ve yeni hizmet üreterek, daha önce uygulanmamış fayda planlarını sigorta sektörüne sunarak çalışmalarını başlatan şirketimiz, başta sigorta şirketleri olmak üzere, diğer asistans şirketleri, bankalar, reel sektör şirketleri, brokerler, acenteler ve dernekler gibi farklı kuruluşlara daha çok müşteri kazanma ve tutundurma konusunda hizmet veriyor, işbirlikleri kuruyor" açıklamasında bulundu.

38 FARKLI HİZMETİ SUNACAK ALTYAPI

İş ortaklarının milyonlarca müşterisine tüm Türkiye'de kurduğu kendine özel network ağı ile hizmet veren şirketlerinin hizmet yelpazesini her sene farklılaştırıp geliştirdiklerini ve hayatın her alanında ihtiyaçları karşılayabilmek



için, sağlıktan otomotive, konuttan eğitime, ev hayvanlarından tarıma, 38 değişik hizmeti sunabilecek altyapıyı kurmuş ve çalıştırır durumda olduğunu söyleyen Uçaroğlu, "'Ölçülebilir, gerçek faydalar' sağlamak amacıyla yola çıkan Benefit Global Asistans, bu amacını müşterilerine istedikleri zaman kullanabilecekleri, herhangi bir kaza ya da probleme bağlı olmadan faydalanabilecekleri hizmet alternatiflerini sunarak gerçekleştirmiştir ve de gerçekleştirmeye aynı azimle devam etmektedir. Bu yönetmesi son derece titiz ve detaylı hesaplama gerektiren hizmetler için destek aldığımız tüm network paydaşlarımıza teşekkür ederiz" dedi.

'DEĞİŞMEYEN TEK ŞEY DEĞİŞİM'

Değişen ve gelişen dünyanın gereklerine her zaman öncü olan ve de olmaya devam edecek olan Benefit Global Asistans, Dijital Değişim Projesini 2019 yılında hayata geçirerek, yeni yazılım BGPlus ile altyapısını güncelledi. 2022 yılında 15'inci yaşını ise robot teknolojisine geçiş ile karşıladı. Uçaroğlu, Benefit Global Asistans'ta düşünce yapılarını şu sözlerle açıkladı: "Herakleitos'un da dediği gibi 'Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir' ilkesi ile her gün bir gün öncesine göre daha iyi, daha yeni ne yapabiliriz diye düşünerek çalışıyoruz. Bizimle hizmet ilişkisine girmiş olsun olmasın, çalışmalarımıza fikir ve görüşleriyle katkı sağlayan her kişi ve kuruma teşekkürlerimizi bir kere daha yineliyoruz." Uçaroğlu, sözlerini, "Yönetim takımımız, Ekibimiz, işbirliği yaptığımız kurumlar, network ağımız ve bize her zaman destek olmuş Referans Müşterilerimiz ile birlikte, tüm mesaisini ciddiyet ve samimiyetle iş ilişkisi içinde olduğu tüm kurumların başarısı için harcayan IUC Grubu üyesi Benefit Global Asistans Şirketi adına sevgi ve saygılarımı sunarım" diyerek sonlandırdı.

Sigorta sektöründe hasar, ürün, reasürans ve eğitim süreçlerine "ölçülebilir değerler katmak" amacıyla 17 yıl önce kurulan IUC Group'un önde gelen şirketi Benefit Global Asistans 15'inci yaşına bastı. **IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroğlu,** "Müşterilerimize istedikleri zaman kullanabilecekleri, herhangi bir kaza ya da probleme bağlı olmadan faydalanabilecekleri hizmet alternatiflerini sunarak, 'ölçülebilir, gerçek faydalar' sağlama hedefimizi gerçekleştirdik" dedi.

BENEFIT GLOBAL OLARAK ASİSTANS SEKTÖRÜNDE DİJİTAL YAKALARLA ÇALIŞARAK BİR İLKE İMZA ATTIK!

Benefit Global şu açıklamalarda bulundu "Dijitalleşen dünyamızda, dijital araçlar birbirimizle ve dünyayla etkileşime girme biçimlerimizi değiştirdi. Teknolojiyi işine başarılı bir şekilde entegre edenlerin yıldızının parladığı bir dünyada yaşıyoruz İşte tam da bu noktada Benefit Global olarak verimi yükseltmek, kullanıcı/müşteri deneyimini artırmak ve insan kaynaklarından mümkün olan en iyi biçimde yararlanmak için "Epoch Teknoloji ve İnovasyon" firması ile çözüm ortaklığı yaparak bütüncül bir dijitalleşme sürecini benimseyerek dijital dönüşüm yolculuğumuza başladık. Epoch RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) teknoloji çözümü olan "aBoti" sayesinde, insan eylemlerini taklit ederek, tekrarlı ve kural bazlı görevleri otomatikleştirerek birçok iş sürecinde üst seviyede verimlilik, veri güvenliği ve optimizasyon sağladık. Rutin iş süreçlerimizi ve görevlerimizi Robotların (Dijital Yakalıların) üstlenmesi, Benefit Global'e dijital dönüşüm yolculuğunda kayda değer bir rekabet avantajı sağladı. "aBoti" (Dijital Yakalar) 7/24x365 gün, sıfır hatayla çalışan bir iş gücüne sahip olabilmemize de imkan sunuyor."

EPOCH

Benefit Global (IUC) ile Aksigorta'nın uzun yıllara dayanan bir iş birlikteliği söz konusudur. Özellikle günümüzde sektörde konut ürünü için hijyen faktör haline gelen kombi - klima bakımında bu iki şirket Türkiye'de market yapıcı olmuştur. Ayrıca başka ürünlerin içerisinde satış ekiplerince satış kaldıracı, öne çıkarılan hizmet olarak kullanılan diş bakım hizmeti ve Türkiye'de bir ilk olan pati ürünü için her geçen gün büyüyen veteriner ağı yönetimi için de köklü bir iş birliği söz konusudur. **AKSİGORTA**

Faaliyete başladığımız Nisan 2021 tarihinden itibaren, Benefit Global Asistans olarak tarafınızdan aldığımız paket hizmetlerin kalitesi, network ve operasyonel süreçler ile ilgili almış olduğumuz hizmetten memnun olduğumuzu bildiririz.
ANA SİGORTA

Yaklaşık 1 yıllık çalışma süremizde sunduğunuz hizmet paketi, hizmet kalitesi, network ve operasyonel süreçler ile ilgili almış olduğumuz hizmetten memnun olduğumuzu bildiririz. **ANKARA SİGORTA**

Uzun senelerdir iş ortaklığımız bulunan Benefit Global Asistans'ın sektördeki 15. yılını en içten dileklerimizle kutluyoruz. Bu 15 senede hem şirketimize hem de sektörümüze verdikleri katkılardan, öngörülü ve güleryüzlü yaklaşımlarından dolayı kendilerine teşekkür ediyoruz. Bundan sonraki iş hayatlarında daha nice başarılarını görmek ve bunlara ortak olabilmek için heyecanlı ve umutluyuz. **ASSISTLINE**

2016 yılından bu yana Benefit Global olarak şirketinizden aldığımız asistans hizmetleri kapsamında Benefit Global ekibine teşekkürlerimizi iletiyor ve başarılarının devamını diliyoruz.
BNP PARIBAS CARDIF SİGORTA

2018 yılından bu yana Benefit Global olarak şirketinizden aldığımız asistans hizmetlerinden memnuniyetimizi belirtiyor, ekibinize teşekkürlerimizi iletip, başarılarının devamını diliyoruz.
CIGNA SAĞLIK, HAYAT VE EMEKLİLİK

Uzun senelerdir birlikte calistigimiz Benefit Global Assistance'ın 15. yılını en içten dileklerimizle kutlar başarılarının devamını dileriz.
CORPUS SİGORTA

2019 yılından bu yana hizmet sağlayıcımız olan Benefit Global ailesine, pandemi gibi olağanüstü durumlarda gösterdikleri hızlı uyum sağlama yetenekleri, erişilebilir ve samimi iletişimleri sebebiyle teşekkür eder, başarılarının devamını dilerim.
DEMİR SAĞLIK VE HAYAT SİGORTA

Ek teminatlar aldığımız iş ortağımız olarak 4 yıllık çalışma süremizde almış olduğumuz hizmetten memnun olduğumuzu bildiririz.
DOĞA SİGORTA

Benefit Global tarafından, 2021 yılında konut yardım hizmetleri kapsamında almış olduğumuz hizmetten memnuniyetimizi belirtiyor ve başarılarının devamını diliyoruz.
GULF SİGORTA

Bazı hizmet kollarında destek aldığımız Benefit Global Assistans Şirketi'nin 15. yılını kutluyoruz. Gösterdikleri müşteri odaklı yaklaşım, açık ve yapıcı iletişimleri için kendilerine bu vesile ile ayrıca teşekkür ederiz. Önümüzdeki yıllarda da başarılarının devamını ve nice projelerde beraber çalışmayı dileriz.
INTER PARTNER ASSISTANCE

2020 yılından bu yana Benefit Global olarak şirketinizden aldığımız asistans hizmetleri kapsamında Benefit Global ekibine teşekkürlerimizi ve başarılarının devamını diliyoruz.
MAGDEBURGER SİGORTA

2018 yılından bu yana Asistans hizmetlerini aldığımız Benefit Global şirketi ile çalışmaktan son derece memnunuz. İletişim ağı, müşteri hizmetleri ve anında ulaşılabilen yöneticileri ile şirketimiz uyum içinde çalışmaktadır. Sektörde öncü konumunda asistans hizmeti veren firma ile yeni dönemde de çalışmayı ve iş birliğimizi genişleterek çalışmayı ümit ediyoruz. **KORU SİGORTA**

2015 yılından bu yana Benefit Global olarak şirketinizden aldığımız asistans hizmetleri kapsamında Benefit Global ekibine teşekkürlerimizi ve başarılarının devamını diliyoruz. Çalışmalarımızın devamını dileriz.
NN HAYAT VE EMEKLİLİK

1 Eylül 2019 tarihinden itibaren Benefit Global'den aldığımız asistans hizmetlerinden memnuniyetimizi belirtiyor, Benefit Global'e teşekkür edip, çalışmalarında başarılar diliyoruz.
QUICK SİGORTA

Uzun yıllardan itibaren Sompo Sigorta olarak çalıştığımız Benefit Global şirketinden konut sigortası asistans hizmetleri almaktayız. Benefit Global ekibine teşekkürlerimizi iletiyoruz ve başarılarının devamını diliyoruz.
SOMPO SİGORTA

2019 itibari ile şirketinizden aldığımız asistans hizmetleri kapsamında müşteri memnuniyetini en önde tutan yaklaşımı, network ve operasyon süreçleri ile ilgili almış olduğumuz hizmetten memnuniyetimizi belirtiyor, başarılarının devamını diliyoruz. **ŞEKER SİGORTA**

2010 yılından bu yana Benefit Global Asistans olarak şirketinizden aldığımız asistans hizmetleri kapsamında memnuniyetimizi belirtir, Benefit Global'e teşekkür eder, daha nice yıllar artan başarılar dileriz.
TUR ASSIST YARD.VE SERVİS

Türk Nippon Sigorta olarak 2015 yılından bu yana Benefit Global'den asistans hizmetleri almaktayız. Benefit Global ekibine teşekkürlerimizi sunuyor ve başarılarının devamını diliyoruz.
TÜRK NIPPON SİGORTA



Trafikte maliyet artışı hasar yönetimini zorlaştıracak

Trafik Genel Şartları'nda yapılan son değişiklikler sektörün ya fiyatları artırmasına ya da kârlılığın daha da aşağı yönlü hareketine neden olacak. Sektör için 2022 yılı döviz kurlarındaki artış, trafik sigortalarında uygulanan tavan fiyat uygulaması, değişen mevzuat ve yedek parça arzında yaşanan sorunlara bağlı olarak yukarı yönlü maliyet artışı nedeniyle hasar yönetimi açısından zor bir dönem olacak gibi gözüküyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr
Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı, sigorta sektörünün 2021'in üçüncü çeyreğinde elde ettiği teknik kâr rakamlarına göre sektörün kâr oranı geçen senenin aynı dönemine göre düşüş yaşadı. Döviz kurundaki artışın da neden olduğu bu gerilemede sektör, 2020'nin üçüncü çeyreğinde 7 milyar 213 milyon lira teknik kâr elde ederken, 2021'in üçüncü çeyreğinde 5 milyar 99 milyon lira teknik kâra ulaşabildi. Böylece teknik kâr-zarar oranı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 24'ten yüzde 14,5'e geriledi.

Döviz kuru kaynaklı maliyet artışlarının etkisini ortaya koyduğu 2021 yılının üçüncü çeyrek rakamlarına branş bazında bakıldığında ise trafikte 897 milyon liralık zarar kayıtlara geçti. Trafik sigortası için 4 Aralık 2021'de yayımlanan yeni Genel Şartlar'ın yürürlüğe girmesiyle trafik branşına, önümüzdeki dönemde daha fazla zarar yazılabilmesi mümkün görünüyor.

Hayat dışında branş bazında bakıldığında pandeminin parlayan yıldızı reel büyümesini sürdürüyor. Hastalık-sağlık teknik kâr rakamlarında 1 milyar 697 milyon lira ile liderliği yakaladı. Pandemi ile bir seneden fazladır verilen mücadelenin de etkisiyle hastalık-sağlık branşında 2021'in üçüncü çeyrek döneminde %22,3 oran ile 1 milyar 697 milyon lira teknik kâr yazıldı.

KASKO BRANŞINDA TEKNİK KÂRLILIK %50 ERİDİ

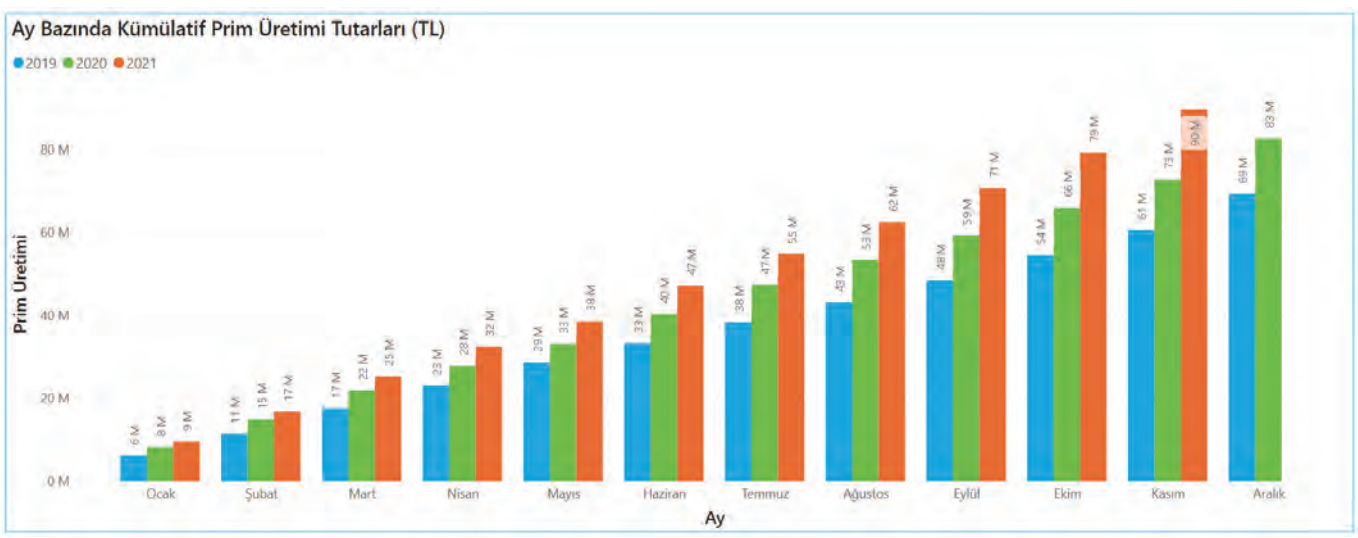
Kaskoda 2020'nin 9 aylık döneminde elde edilen 1.9 milyar lira teknik kâr, bu yılın aynı döneminde %52 oranında düşüşle 916 milyon liraya geriledi. Pandeminin başlaması ve çeşitli önlemlerin alınmasından dolayı kâr oranında düşüşün yaşadığı görülen kasko branşı, 2020'nin üçüncü çeyreğinde 1 milyar 992 milyon lira kâr ile kayıtlara geçerken, 2019 senesinde 1 milyar 210 milyon lira kâr elde etmişti. 2018 senesinde 216 milyon teknik kâr yazılan kasko branşının 2017 senesinde ise teknik kârı 252 milyon olarak kaydedildi.

Kaza branşında ise 2021'in üçüncü çeyreğinde 987 milyon lira kâr elde edildi. 2020 yılında ise elde edilen kâr 1 milyar liraydı.

2021'in üçüncü çeyreğinde teknik kâr yazan branşların yanı sıra yılı zararla kapatan branşlar da oldu. 2021'in üçüncü çeyreğinde en fazla zarar eden branş trafik olarak kayda geçti. 2020'nin üçüncü çeyreğinde 1 milyar 393 milyon lira kâr elde eden trafik branşı, 2021'in üçüncü çeyreğini 897 milyon lira zarar ile kapattı. Trafikte zarar 2019 senesinde 810 milyon lira olurken, 2018 yılında ise bu rakam 75 milyon liraydı. Zarar yazılan diğer branşlar ise 84 milyon lira ile genel sorumluluk, 17 milyon lira ile hava araçları sorumluluk ve 6 milyon lira zarar ile su araçları branşı olarak kayıtlara geçti.

TRAFİKTE KÂRI DÜŞÜREN FAKTÖRLER

Yüksek enflasyon, kurdaki hareketlilik, önümüzdeki dönem için ekonomik görünümdeki yerel ve küresel belirsizlik ile iskonto oranlarının düşürülmesi, değer kaybı konusu ve eşdeğer parça yerine orijinal yedek parça kullanılmasına yönelik düzenlemeler trafik branşında kârlılığı düşüren faktörler arasında yer alıyor.



Trafik sigortasına gelen yeni düzenlemeyle kasko ve trafik branşını zorlu bir senenin beklediği görülüyor:

1.Yeni düzenleme trafik sigortasında maliyetleri artıracak. Bu da önümüzdeki dönemde trafik sigortasının fiyatlarına artış olarak yansıyabilir.

2. Kaskoda rayiç bedel üzerinden poliçe düzenlendiğinden, poliçelerden gelecek hasarlar artan maliyetler sebebiyle bir yük getirebilir.

3.Yedek parça maliyetlerinin ekonomideki kur dalgalanmalarına bağlı olarak artış göstermesi ve asgari ücret artışının bedeni hasar hesaplamalarındaki etkisi hasar maliyetlerini artırabilir.

4 .Onarım sırasında orijinal parça kullanma zorunluluğu, döviz kuru artışlarıyla sigortacıların mali yükünü önemli bir ölçüde ağırlaştırabilir.

TRAFİKTE 2022 TARİFESİ KURDAKİ ARTIŞI KARŞILAMIYOR:

Trafik sigortası tarife esaslarına değişiklik yapılmasına dair yönetmelik, 2021 yılının son günü yayımlandı. Buna göre 2022 Şubat ayından itibaren geçerli olmak üzere trafik primleri %20 artırılırken, geriye kalan her ay için artış %1.5 olacak. Karar başta sigortacıları sevindirecek gibi gözükse de sepet yöntemiyle hesaplanan enflasyona yakın olarak yapılan bu artış, neredeyse tamamen ithal girdili olan oto sigortalarında yeterli gelmeyecek. Ülkemizde Avrupa ile en büyük ticaret kalemi otomotiv olarak geçiyor. AB otomotiv ithalatının 5'te birini Türkiye ile gerçekleştiriyor. Bu da eurodaki fiyat artışının direkt olarak oto sigortalarındaki kârlılığı etkilemesine neden oluyor. 3 Ocak 2022 tarihinde euro 15.65 lira seviyesindeyken, bu rakamın 3 Ocak 2021 tarihinde 9.07 lira olduğu görülüyor. Yeni düzenleme ile trafik primleri 2022 yılı için toplamda %36.5 artarken, eurodaki artış sadece 3 Ocak 2021-3 Ocak 2022 arasında %72'yi buluyor.

TRAFİK SİGORTASINDA ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLER

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar 4 Aralık 2021 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Düzenlemeye göre, araç hasarlarının onarımında eşdeğer parça yerine öncelikle orijinal parça kullanımı şartı getirildi. Bununla birlikte onarım sırasında orijinal parça kullanma zorunluluğu, yaşadığımız döviz kuru artışlarıyla sigortacıların mali yükünü önemli bir ölçüde artıracak görünüyor.

Bedeni hasarlara kullanılan iskonto oranının 1,8'den 1,65'e indirildiği düzenlemede, artık bütün araçlar için (ticari olan olmayan ayrımı yapılmaksızın) değer kaybı tazminatının ödenmesi öngörüldü.

Maddi hasar sonrası değer kaybına uğrayan aracın nitelikleri ve araçta değer kaybı oluşmasına sebebiyet veren hasarın tüm nitelik ve niceliklerinin dikkate alındığı ve çok daha teknik, adil ve araç piyasasındaki gerçeklerle uyumlu bir değer kaybı tazminatı hesaplama metodolojisi geliştirildiği belirtildi. Bu durumda zarar gören üçüncü kişileri daha geniş biçimde korumaya imkan verildi.

Trafik kazası nedeniyle mağdurun geçici iş göremezliği ve sürekli sakatlığı sakatlık teminatından karşılanacağı kaydedilen düzenlemede, geçici iş göremezlik süresi ve sürekli sakatlık oranının belirlenmesinden sonra ortaya çıkan ve tıbben gerekli olan sürekli bakıcı giderlerinin de bu teminat kapsamında olduğu bildirildi.

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı 2021'in üçüncü çeyreği teknik kâr rakamlarına göre 897 milyon lira ile en fazla zarar eden trafik branşına, yapılan bu düzenlemeyle önümüzdeki dönemde daha fazla zarar yazılabilir.

Düzenlemeler hasar maliyetlerini artıracak

Birlik tarafından yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "2021 yılının ikinci yarısından döviz kurlarında yaşanan artış ve buna ilave pandemiye bağlı olarak yeni araç arzında yaşanan daralmanın etkisiyle araç fiyatlarındaki artış, aynı şekilde yedek parça arzında yaşanan sorunlar nedeniyle yedek parça fiyatlarında yaşanan artışlar sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerinin artmasına neden olmuştur. 04.12.2021 tarihinde yayımlanarak yürürlüğe giren Trafik Sigortası Genel Şartları ile getirilen düzenlemelerin hâlihazırda artan hasar maliyetleri üzerinde daha da artırıcı bir etki yaratması yönünde bir beklentimiz bulunmaktadır."

DEĞER KAYBINDA %28 İLAVE TAZMİNAT YÜKÜ

Bu kapsamda yapılan düzenlemelerin etkisine değinilen Birlik açıklamasında, hem Sürekli Sakatlık Teminatı'nın adının Sakatlık Teminatı olarak değiştirildiğini hem de hesaplamada kullanılan formülasyonun değiştirildiğini belirtilerek değişikliğin sakatlık tazminatına ilave maliyetinin yaklaşık %13 dolayında olması öngörüldüğünü kaydedildi.

Yine bu kapsamda genel şart değişikliğinin destekten yoksun kalma tazminat hesaplamasına ilave %4 maliyet oluşturacağı da öngörüldüğü bildirildi.

Değer kaybı ile ilgili hesaplama formülünün de değiştirildiğini aktaran Birlik açıklamasında, "Bu yeni formül ile aracın önceki hasarlarının dikkate alınmasındaki katsayılar tespit edilmiş, aracın kilometre kırılımına göre yeni aralıklar belirlenmiştir. Ayrıca daha önceki genel şart hesaplamalarında kapsam dışı olan bazı araç grupları da hesaplama kapsamına alınmıştır. Bu kapsamda örneklemler üzerinden yapılan çalışmada önceki değer kaybı formülüne göre yeni değer kaybı formülünün minimum %28 oranında ilave tazminat yükü getireceği öngörülmektedir" ifadeleri kullanıldı.

'EŞDEĞER PARÇA SADECE BİZE AİT UYGULAMA DEĞİL'

Birlik tarafından eşdeğer parça kullanımında yapılan değişiklikle ilgili şu açıklama yapıldı:

"Yapılan değişiklikle eşdeğer parçanın onarımının mümkün olmadığı hallerde orijinal parça ile değiştirileceği, orijinal parça ile değişimin mümkün olmadığı hallerde ya da hak sahibinin onayının alınması suretiyle eşdeğer parça veya yeniden kullanılabilir parça ile değişim yapılabileceği hüküm altına alınmaktadır. Uygulamada eşdeğer parça kullanımının önündeki en önemli engellerden bir tanesi aradaki fiyat farkı nedeniyle gerek otomotiv sektörü gerekse tamirhaneler tarafından eşdeğer parçanın kalitesiz parça olduğuna ilişkin algı yaratılmasıdır. Oysaki eşdeğer parça kullanımı ülkemize ait bir uygulama olmayıp gelişmiş ülkelerde özellikle rekabet otoriteleri tarafından desteklenen parçalardır. Eşdeğer parça kullanımının kısıtlanması ile dövizin hızla arttığı bu dönemde cari açık artışına negatif etki edecek ve ayrıca sektöre ilave maliyet yükü getirmesi yanında yerli üreticilerin desteklenmesi de maalesef kısıtlanmış olacaktır."

› › › "4 ARALIK 2021 TARİHİNDE YAYIMLANARAK YÜRÜRLÜĞE GİREN TRAFİK SİGORTASI GENEL ŞARTLARI İLE GETİRİLEN DÜZENLEMELERİN HÂLİHAZIRDA ARTAN HASAR MALİYETLERİ ÜZERİNDE DAHA DA ARTIRICI BİR ETKİ YARATACAĞINI DÜŞÜNÜYORUZ."

Trafik sigortalarında fiyatlama beklentisi ile ilgili de açıklamalarda bulunan TSB konuyla ilgili şunları kaydetti: "Oransal olarak bakıldığında 2021 yılında tavan prim %12,68 oranında artarken hasar maliyetleri %29,00 oranında artmıştır. Dolayısıyla 2021 yılında maliyetlerdeki artış tavan tarife artışının 16,32 puan altında kalmıştır. 2022 yılında da devam edecek olan tavan prim uygulamasında 2022 yılı azami prim aylık artış oranının %1,25 olması yönündeki düzenleme ile 2022 yılında yıllık tavan prim artışı %16,08 olarak gerçekleşecektir.

Bu kapsamda, 2022 yılında yedek parça maliyetinin bu yıl olduğu gibi %62 dolayında arttığı ve asgari ücretin %50 oranında arttığı dikkate alındığında, genel şart değişikliklerinin etkisi ile birlikte, 2022 yılında hasar maliyetlerinin, 2021 yılına göre toplam %56 dolayında artacağı öngörülmektedir. Bu oran tutar olarak yaklaşık 10,7 milyar TL ilave yük anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, önümüzdeki dönemde bu maliyet artışlarının etkisi ile mevcut tavan prim tutarlarının maliyetleri karşılamada yetersiz kalacağı açıkça görülmektedir."

Kasko branşındaki kârlılık ve maliyetlerle ilgili, "Kara Araçları Kasko branşı, yedek parça ve işçilik maliyetlerinden etkilenmesinin yanı sıra özellikle sıfır araçların krediyle alınmasına bağlı olarak banka kredi faizleri ile sıfır araç satışlarındaki değişime paralel bir seyir izlemektedir.

KASKODA HASAR/PRİM ORANI YÜKSELİYOR

2019 yılında %67,0 olan H/P oranı pandeminin etkisiyle kaza frekansındaki azalışa bağlı olarak 2020 yılında %64,2 olarak gerçekleşirken 2021 yılının ilk 9 aylık döneminde %81,3 olarak gerçekleşmiştir. Son iki aydaki ciddi maliyet artışları dikkate alındığında 2021 yılsonunda H/P oranının daha da yükselmesi ve kârlılıkta azalma öngörülmektedir. Bununla birlikte, ülkemiz araç parkının binek araç grubunda en büyük paya sahip 18 otomobil markasının 2021 yılının 11 ayındaki yedek parça fiyat artışları araştırılmış olup 11 aylık ortalama artış oranı %62 olarak gerçekleşmiştir. Bu kapsamda, araç fiyatlarındaki artıştan doğrudan etkilenmekte olan kasko primlerinin, enflasyon, döviz kuru ve asgari ücrette meydana gelen artışların hasar maliyetlerine olumsuz yansımasının bir sonucu olarak da önümüzdeki dönemde artış göstermesi beklenmektedir" denildi.

HASAR MALİYETLERİNDE EN AZ %56 ARTIŞ

Birlik, "Genelge çerçevesinde 2022 yılında da devam edecek olan tavan prim uygulamasına ilişkin olarak, 2022 yılı azami prim aylık artış oranının %1,25 olması yönünde düzenlemeye gidilmiştir. Yapılan değişiklik ile 2022 yılında yıllık tavan prim artışı %16,08 olarak gerçekleşecektir. Buna karşın kur, asgari ücret ve genel şarttaki ek yüklerle birlikte hasar maliyetlerinin en az %56 artması beklenmektedir.

Ancak sigorta şirketleri tarafında hasar maliyetlerinde öngörülen %56'lık artışa karşın, tavan fiyatların üzerinde poliçe düzenlenmesi mümkün değildir. Aktüeryal kurallar ve ticari faaliyetin bir gerçeği olarak açıkça zarar edileceği öngörülen bir ürünün uzun müddet sürdürülebilir olamayacağı değerlendirilmektedir" dedi.

ALLIANZ TÜRKİYE OTO SİGORTALARI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SUAT DİDARİ:

2022 yılı hasar yönetimi açısından zor bir dönem olacak

Trafik sigortasıyla ilgili 2022 yılında sektörü nasıl bir dönemin beklediğini değerlendiren Allianz Türkiye Oto Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Suat Didari, "Pandemiyle birlikte başlayan dalgalanmalardan en çok etkilenen branşların başında oto sigortaları geliyor. Yüksek enflasyon, kurdaki hareketlilik ve önümüzdeki dönemin ekonomik beklentilerindeki belirsizlik sektördeki gelişmeleri öngörmeyi ve yönetebilmeyi güçleştiriyor. Bütün bunlara iskonto oranlarının düşürülmesi, değer kaybı konusu ve orijinal parçalara yönelik düzenlemeler de eklendiğinde, trafik branşında maliyette çok ciddi ilave artışlar oldu. Branşın azami prim uygulaması ile yönetildiğini düşününce, mevcut azami primler ortaya çıkan maliyetleri karşılamaktan çok uzak. 2022 yılı da bu artışlar nedeniyle hasar yönetimi açısından zor bir dönem olacaktır" dedi.



'KURLARDAKİ DEĞİŞİKLİKLER MALİYETLERE YANSIYOR'

Ekonomik dalgalanmaların pandemiyle mücadele eden tüm ülkelerin ortak sorunu haline geldiğini belirten Didari, "Son dönemde ortaya çıkan hukuki değişiklikler, enflasyon ve asgari ücret ile ilgili gelişmeler branş maliyetlerine etki ediyor. Özellikle kurlardaki değişiklikler yedek parça maliyetlerine doğrudan, diğer maliyetlere de genel enflasyon üzerinden yansıyor. Her düzenlemenin, mali perspektiften sağlıklı bir branş ve sağlıklı şirketler bakış açısıyla yapılması son derece önemli" ifadelerine yer verdi. Kaskoda kârlılık ve maliyet durumuna değinen Didari, sözlerine şöyle devam etti: "İçinde bulunduğumuz şartlar, her alanda olduğu gibi sigortacılık alanında da maliyet ve kâr üzerinde negatif etkiler yaratacaktır. Oto sigortaları da bahsedilen gerekçeler nedeniyle değişen şartlardan en çok etkilenen branş. Ancak Allianz olarak müşterilerimizin layık olduğu hizmetin sağlanabilmesi yine birinci önceliğimiz olacak. Ne olursa olsun bundan ödün veremeyiz. Dolayısıyla aksiyonlarımızı bu amaçtan sapmadan orta ve uzun vadeli olarak oluşturuyoruz."

››› "YÜKSEK ENFLASYON, KURDAKİ HAREKETLİLİK VE ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMİN EKONOMİK BEKLENTİLERİNDEKİ BELİRSİZLİK SEKTÖRDEKİ GELİŞMELERİ ÖNGÖRMEYİ VE YÖNETEBİLMEYİ GÜÇLEŞTİRİYOR."

'OTO SİGORTALARDA İSTİKRARLI DÖNEME GİRECEĞİZ'

Trafik sigortalarının uzun soluklu Gelişmelere Allianz'ın uzun soluklu olarak bu pazarda var olmaya devam edeceği bilinci ile bakıyoruz" şeklinde konuştu. Normalleşme süreciyle birlikte, oto sigortalarında daha istikrarlı bir döneme girileceğini vurgulayan Didari, "Geçiş döneminde bazı dalgalanmalar yaşanabilir ki en önemlisi parça tedariki sıkıntıları olabilir. Bu dönemde yaşanacak gelişmeler, müşteri memnuniyetini olumsuz etkileyebilir. Tam da bu dönemde sektörün tüm aktörlerinin de düzenleyici otoriteyle çok yakın çalışması önemli" dedi.

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FATİH GÖREN:

Prim artışları sigortalıları sistemin içinde tutacak seviyede olmalı

Trafik sigortasındaki yasal düzenlemelerin belirli standartları sağlama ve belirsizlikleri ortadan kaldırma amacına hizmet edeceğini, ancak düzenlemelere uyum sağlanması sürecinde sektörün maliyetlerinin önümüzdeki dönemde artıracağını ifade eden Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, "Özellikle yedek parça maliyetlerinin ekonomideki kur dalgalanmalarına bağlı olarak artış göstermesi ve asgari ücret artışının bedeni hasar hesaplamalarındaki etkisi, sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerini de aynı oranda artırma potansiyeline sahip. Trafik sigortalarında uygulanan tavan fiyat uygulaması, değişen mevzuat ve ekonomik koşullara bağlı olarak maliyetlerdeki yukarı yönlü değişimler; 2022 yılında sektörün yakından takip edeceği hassas konular olarak gündemde olacak" açıklamasında bulundu.



'ENFLASYON ÖLÇÜSÜNDE PRİM ARTIŞLARI OLACAK'

"Ekonomideki gelişmeler çerçevesinde yatırımlara negatif reel faiz söz konusu olması sebebiyle sigortacıların artık sigorta işinden uğradıkları zararları yatırım gelirleriyle dengeleyebilmesi mümkün gözükmüyor" diyen Görgen, sözlerine şöyle devam etti: "Önümüzdeki dönem risklerin iyi seçilmesi ve doğru fiyatlandırılması, bunun sonucunda da teknik kâr elde edilebilmesi sigortacılık faaliyetlerinin sürdürülebilir olması açısından kaçınılmaz olacak. Hayat dışı sektörde yedek parça, işçilik maliyetleri, medikal enflasyon gibi birçok bileşenden oluşan maliyet unsurlarının fiyatlara yansıması sonucu enflasyon ölçüsünde prim artışları oluşacak. Maliyetlerin yönetilebilmesi açısından yapılan bu prim artışlarının sigortalıları sistemin içinde tutacak seviyelerde olması bekleniyor."

Gören, poliçelerin genelde bir yıl vadeli olması sebebiyle ileriye dönük hasar maliyetlerinin günümüzün ekonomik koşul ve beklentilerine göre şekillendirilmek durumunda kalındığının altını çizdi.

'MALİYET ARTIŞLARI PRİMLERE YANSITILMALI'

Anadolu Sigorta olarak kasko sigortalarındaki güçlü pozisyonlarını korumayı ve daha ileri seviyelere taşımayı hedeflediklerini vurgulayan Görgen, "Son zamanlarda araç bedellerindeki artışlara bağlı olarak aracını korumak isteyen müşterilerimiz için kasko sigortası önemli bir güvence sunuyor. 2022 yılı önceki yıllarda olduğu gibi oto ürünlerinde yerimizi sağlamlaştırarak ilerleyeceğimiz bir yıl olacak" dedi. Görgen, fiyatlandırma tarafında asgari ücret ve yedek parça kaynaklı maliyet artışlarının primlere yansıtılma imkânı sağlanırsa bu hususun sektörü rahatlatacağını söyledi.

››› "HAYAT DIŞI SEKTÖRDE YEDEK PARÇA, İŞÇİLİK MALİYETLERİ, MEDİKAL ENFLASYON GİBİ BİRÇOK BİLEŞENDEN OLUŞAN MALİYET UNSURLARININ FİYATLARA YANSIMASI SONUCU ENFLASYON ÖLÇÜSÜNDE PRİM ARTIŞLARI OLUŞACAK. MALİYETLERİN YÖNETİLEBİLMESİ AÇISINDAN YAPILAN BU PRİM ARTIŞLARININ SİGORTALILARI SİSTEMİN İÇİNDE TUTACAK SEVİYELERDE OLMASI BEKLENİYOR."

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EMRAH BALKAN:

Artan maliyetler ciddi bir hasar yükü getirecek

Trafik Genel Şartları'nda yapılan son değişiklikler ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Teknik ve Reasürans, Hasar, Aktüerya'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Balkan, "Yapılan tüm değişikliklerle birlikte trafik sigortası genel şartlarının tüketici lehine olacak şekilde düzenlendiğini söyleyebiliriz. Bedeni hasarlarda hesaplama yöntemlerinin bir standarda kavuşması olumlu olmakla beraber, iskonto oranının düşürülmesi ve asgari ücretin artırılması sebebi ile ortalama tazminat tutarlarının da ciddi şekilde artması öngörülmektedir" dedi.

Tüm sektörde olacağı gibi düzenlendiğinden, 2021 yılında primi düzenleme tarihindeki araç bedellerine göre ve pandemi koşullarına uygun olarak belirlenmiş poliçelerden gelecek hasarlar artan maliyetler sebebiyle ciddi bir hasar yükü getirecektir. 2022 yılında düzenlenen poliçelerin primleri ise yeni araç bedellerine göre ve mevcut frekanslar göz önünde bulundurularak belirleneceğinden bunlar için daha sağlıklı bir hasar prim oranı beklemek yanlış olmayacaktır diye düşünüyorum. Her halükârda 2022 yılının kârlılığının olumlu sonuçlanması beklenmemektedir."

› › › "TRAFİK GENEL ŞARTLARI'NDA YAPILAN DEĞİŞİKLİKLERLE BERABER GELEN MALİYET ARTIŞLARINI DİKKATE ALAN BİR TAVAN PRİM ARTIŞI YAPILMADIĞI TAKDİRDE, 2022 YILININ SEKTÖR AÇISINDAN OLDUKÇA ZOR GEÇECEĞİ GÖRÜNÜYOR."

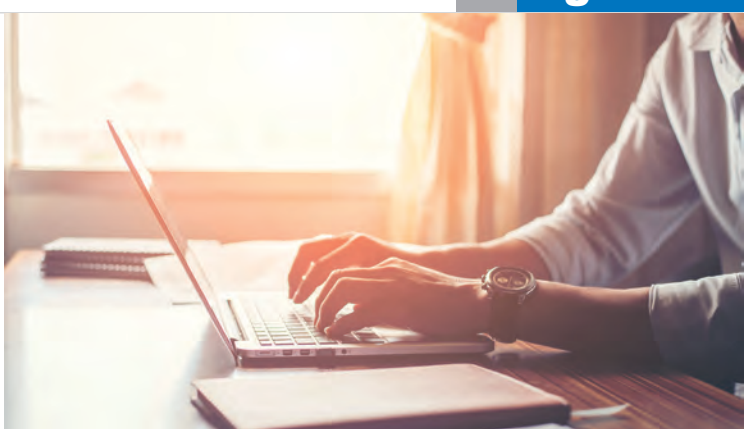
'ORİJİNAL PARÇA HASAR YÖNETİMİNİ GÜÇLEŞTİRECEK'

Orijinal parça zorunluluğunun hasar yönetimini güçleştireceğinin ve artan kur baskısıyla beraber maddi hasarlarda şirketlere ek yük getireceğinin altını çizen Balkan, "Son olarak değer kaybı hasarları da yeni hesap yöntemi ve kapsamla beraber kur artışının da etkisi ile önemli bir maliyet kalemi haline gelecektir. Tüm bu maliyet artışlarını dikkate alan bir tavan prim artışı yapılmadığı takdirde 2022 yılının sektör açısından oldukça zor geçeceğini düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

'PRİMLERDE ORTALAMANIN ÜZERİNDE ARTIŞ GEREKLİ'

Mevcut düzenlemelerin ve asgari ücret döviz kuru artışlarının yarattığı maliyeti karşılamak adına primlerde ortalamanın üzerinde bir artışın gerekli olduğunu belirten Balkan, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kaskoda rayiç bedel üzerinden poliçe Türk Nippon Sigorta'da da oto sigorta branşında maliyet ve kâr odaklı bir politika izleneceğini ve fiyatlandırmanın buna göre yapılacağına dikkat çeken Balkan, "Kur ve asgari ücret artışı sebebi ile sigorta şirketleri artan maliyetleri karşılamak adına öncelikle tüm fiyatlarını tavan primler seviyesine çıkaracaktır. Ancak bu seviyede bile maliyetleri karşılayamama durumunun ortaya çıkacağından fiyat artışı beklentisinde olunacaktır" diyerek sözlerini noktaladı.





İhalelerde elektronik kefalet sigortası dönemi başladı

Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Böylece Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından hazırlanarak ilgili kanun teklifine eklenen kefalet senetlerinin güvenli elektronik imza ile düzenlenebilmesine imkan tanıyan düzenleme de yürürlüğe girmiş oldu.

Yapılan düzenlemeyle Türkiye'de yerleşik sigorta şirketleri tarafından düzenlenen kefalet senetlerinin elektronik imzalı olarak düzenlenebilmesine imkân tanınarak, elektronik kamu ihalelerinde kefalet sigortasının kullanılması yasal güvence altına alındı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin internet sitesinde konuyla ilgili yayınlanan yazıda, "Takasbank Saklama Sözleşmesi'ni imzalayarak Takasbank üyelik sürecini tamamlayan ve SBM tarafından düzenlenen ek protokolü imzalayan yetkili sigorta şirketleri tarafından, güvenli elektronik imza veya güvenli elektronik imza özelliği bulunan mobil imza ile Kamu İhale Kurumu ve Takasbank tarafından belirlenen esaslara göre düzenlenen geçici elektronik kefalet senetleri teminat mektubu olarak kullanılabilecek ve SBM aracılığıyla Takasbank tarafından kabul edilerek EKAP'a iletilecektir" ifadelerine yer verildi.

BES'te toplam fon büyüklüğü 213 milyar lira

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) 24 Aralık 2021 verilerini açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 213,1 milyar lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 190 milyar 552 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 22 milyar 553 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon 80 bin kişiye yükseldi. Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 24 Aralık 2021 verileri de EGM tarafından açıklandı. Katılımcı sayısının 6 milyon 208 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 16,1 milyar lira oldu. İşveren sayısının 235 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 8 milyon olarak kayıtlara geçti.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

“Çözüm bekleyen taleplerimizde ısrarcıyız”

Göreve geldikleri 2018 yılından itibaren sigorta acenteleri adına birçok sorunu çözdüklerini belirten **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut**, henüz çözüm bekleyen taleplerinde de ısrarcı olduklarını aktardı.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak trafik sigortasına özel bir şekilde önem verdiklerini belirten Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, “Trafik sigortasına özel olarak önem vermemizin nedeni öncelikle TÜİK verilerine göre ülkemizde 25 milyon 105 bin motorlu araç var. TSB verilerine göre de bu araçların 20 milyondan fazlasının trafik sigortası var. Nüfusumuzun 84 milyon civarında olduğunu düşünürsek, neredeyse her hanenin bir aracı var. Dolayısıyla sigorta başta olmak üzere, motorlu taşıtlara ilişkin her şey tüm halkımızı ilgilendiriyor. Bu kadar geniş bir kitleyi ilgilendiren trafik sigortasına kayıtsız kalmamız mümkün değil. Bir diğer neden ise, bu araçlar için düzenlenen 20 milyonu aşkın sigorta poliçesinin büyük bir çoğunluğu biz sigorta acenteleri aracılığıyla tanzim edildi. Özellikle taşrada faaliyet gösteren meslektaşlarımızın en önemli gelir kalemi trafik sigortası. Bu sebeplerden dolayı, trafik sigortası bizim en önemli ve öncelikli gündem konularımız arasında yer alıyor” ifadelerini kullandı.

DANIŞTAY KARARLARINA UYUM SAĞLANDI

4 Aralık 2021 tarihinde Trafik Sigortası Genel Şartlarında yapılan



değişiklik hakkında konuşan Levent Korkut, “Trafik Sigortası Genel Şartları 14.05.2015 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu tarihten itibaren genel şartların bazı hükümlerinin iptali için yargıya müracaat yapıldı. Yargı kararlarını incelediğimizde, mevcut genel şartların pek çok maddesinin iptal edildiğini ya da yürütmesinin durdurulduğunu görüyoruz. Bu durum, sigortacılık sektöründe belirsizlik ve kaosa neden oldu. Zira sigorta şirketleri tazminatı nasıl hesaplayacaklarını, hangi durumların teminat dışı olduğunu bilemez hale geldiler.

Bu kapsamda, öncelikle geçtiğimiz Haziran ayında Karayolları Trafik Kanunu’nda gerekli değişiklikler yapıldı. Trafik Genel Şartları’nın hukuki dayanağı güçlendirildi. Sonrasında ise, genel şart değişikliği geldi” dedi.

Korkut, Karayolları Trafik Kanunu’ndaki değişiklikler ile danıştay kararlarına uyumun sağlandığına dikkat çekerek, genel şartlardaki son revizyon hakkında şu değerlendirmelerde bulundu:

“• Hasar sebebiyle trafikten çekme veya hurdaya çıkarılma işlemi görmüş araçların değer kaybı tazminatı talepleri teminat dışı kalan haller arasında sıralandı. Kanundaki düzenlemeye ve sektör uygulamalarına uyumlu bir değişikliktir.

• Hasar gören orijinal parçanın onarımı mümkün değilse orijinali ile değiştirileceği hükme bağlanmıştır. Hak sahibinin onayı olması ya da orijinal parça ile değişimin mümkün olmaması halinde hasar gören parça, eşdeğer veya yeniden kullanılabilir parça ile değiştirilecektir. Burada ispat sorumluluğu sigorta şirketine verildi. Danıştayın ilgili maddeyi iptalinden önce, hasar gören parça, doğrudan eşdeğer ya da yeniden kullanılabilir parça ile değiştiriliyordu. Bu durum ise, hak sahibinin mağdur olmasına ve çok sayıda hukuki anlaşmazlığa neden oluyordu. Yargı kararı ile uyumlu yeni düzenleme vatandaşın mağduriyetini engelleyecek, güzel ve yerinde bir değişiklik oldu.

• Değer kaybı, sakatlık ve destekten yoksun kalma teminatlarının hesaplanma metotlarında değişiklik yapıldı. Bu konuyu, konunun uzmanı sigorta eksperleri ve aktüerlerin değerlendirmesi daha doğru olacak. Biz acenteler olarak, hesaplanan tazminat tutarlarını gördükçe sağlıklı bir değerlendirme yapabileceğiz.”

EĞİTİM ÇALIŞMALARIMIZ SÜRÜYOR

İcra Komitesi olarak aylık toplantıları pandemi koşullarına rağmen çoğu zaman fiziki olarak sürdürdüklerini vurgulayan Korkut, “Uzun süredir planladığımız acenteler ve teknik personellerine yönelik hem mesleki konuları hem de mesleki çalışmalarına katkı sağlayacağımızı düşündüğümüz pazarlama, satış, müşteri ilişkileri, finans yönetimi, finansal okuryazarlık gibi önemli konularda eğitimlere yakın zamanda başlamak üzere hazırlık ve çalışmalarımızı sürdürüyoruz” açıklamasında bulundu.

‘SİGORTA ACENTELERİ EN ÖNEMLİ PAYDAŞ’

Göreve geldikleri 2018 yılından itibaren sigorta acenteleri adına birçok sorunu çözdüklerinin altını çizen Korkut, “Biz acentelerin sorunları zaman zaman günlük sorunlar ama çoğu zaman da yıllardan bu yana çözüm bekleyen temel sorunlar. Bunları da çözecek kurumlar kamu ve sigorta şirketleri. Lakin göreve geldiğimizden bu yana bunlara dair karşılıklı görüşme ve toplantılarda olumlu yanıtlar alsak da gerekli düzenleme, yönetmelik, genelge, uygulamalar gibi çalışmalar gerçekleştirilmediği için sorunlar beklemede. Acente meslektaşlarımız da haklı olarak bunların neden çözülmediğini bizlere sormakta. Halbuki, 5684 sayılı kanun ile icra komitesinin görev ve yetkileri belli, bu yetki darlığı içinde de sorunların çözümü çoğu zaman mümkün olmuyor. Sigorta acenteleri sektörün hem üretim hem yarattığı birçok katma değer açısından en önemli paydaşı ama bu tüm sektör tarafından bilinir ve kabul edilirken düzenleyici, denetleyici kurum ve sigorta şirketleri nezdinde sorunlarına çözüm üretilmemesi kabul edilir gibi değil ve manidar. Durum böyle de olsa çözüm bekleyen taleplerimizi yinelemek isteriz” şeklinde konuştu.

TOBB SAİK’TEN ÇÖZÜM BEKLEYEN TALEPLER

Korkut, çözüm bekleyen talepleri şöyle sıraladı:

1. Trafik sigortası branşı ile ilgili talepler

- Asgari komisyon oranlarının artırılması,
- Devir zeyli uygulamasının tekrar yürürlüğe konulması,
- Trafik sigortası olmayan araç sahiplerine uyarı yazısı iletilmesi,
- Araç ruhsatlarında marka kodunun yer alması,
- 50 cc altı motorlu bisikletlerin trafik sigortası kapsamına alınması,
- Doğrudan tazmin sistemi uygulamasına geçişin sağlanması.

2. Zorunlu sigortalar branşı ile ilgili talepler

- Zorunlu sigortalarda tahsilatın kredi kartı ile yapılması durumunda ve ilgili acente tarafından talep edilmesi halinde 3D Secure Güvenlik Sistemi kullanımının sağlanması,
- Şehir içi ya da şehirler arası ticari yolcu taşımacılığı yapan tüm araçların (ticari taksi dahil) Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası kapsamına dahil edilmesi,
- Çöp ve emlak vergisi işlemlerinde DASK poliçe kontrolü yapılması.

3. Sigorta aracıları arasındaki haksız rekabet ile ilgili talepler

- Sigorta primi üzerinden risturn ve iskonto yapılmasının ve sigorta poliçesinin promosyon unsuru olarak kullanımının yasaklanması,
- Sigorta brokerlerinin tüm branşlarda ücret ve komisyonlarını sigorta ettirenden alması,
- Sigorta brokerlerinin teşkilat yapılarının düzenlenmesi ve brokerlerin denetlenebilmesi için SAİK çatısı atında kontrol ve denetime tabi tutulması,
- Bankalar ve diğer kredi sağlayan kuruluşların kredi tahsis işlemlerinde poliçe satış baskısının engellenmesi amacıyla acentenin tanzim ettiği muadil poliçenin kabul görmesi. (Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği ile bireysel işlemler için söz konusu düzenleme yapılmıştır.)

4. Yetkisiz kişilerin sigortacılık faaliyetlerinin engellenmesi ile ilgili talepler

- Sigorta aracılarının ekran açmak suretiyle yetkisiz kişilere poliçe satışı yaptırmalarının engellenmesini teminen, sigorta şirketlerine de sorumluluk verilmesi,
- Sigorta şirketi ekranlarına e-devlet uygulaması ile girişin zorunlu olması,
- Sigorta şirketi, acente ve brokerlerin yetkisiz kişilerin internet sayfaları ile mobil uygulamalarına link vermesinin engellenmesi.”

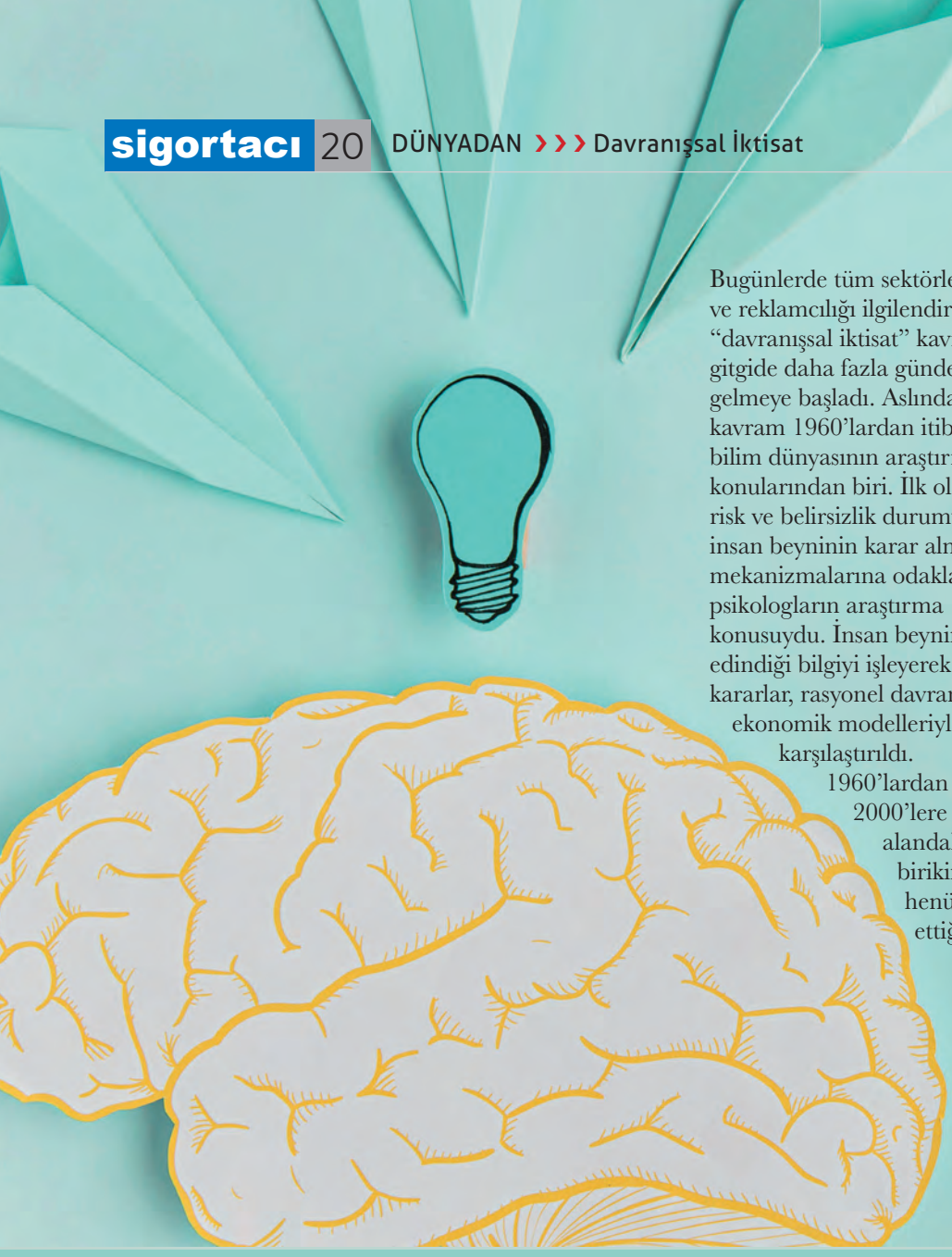
Yeni web sitemizle karşınızdayız!

Yenilikçi dinamik tasarımı, mobil cihaz uyumlu yapısı,
kapsamlı ve kolay anlaşılır içerikleriyle
raysigorta.com.tr artık bambaşka.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Sigortacılıkta davranışsal iktisadın etik sınırları

Dünyanın ileri gelen reasürans şirketlerinden Swiss Re, davranışsal iktisat üzerine bir rapor hazırladı. Rapora göre, sigorta şirketleri düzenlemeler ile sınırlanmadan kendi etik ilke ve kurallarını belirlemeli ve sigortalı lehine kararlar almaya başlamalı.

Bugünlerde tüm sektörleri ve reklamcılığı ilgilendiren "davranışsal iktisat" kavramı gitgide daha fazla gündeme gelmeye başladı. Aslında bu kavram 1960'lardan itibaren bilim dünyasının araştırma konularından biri. İlk olarak risk ve belirsizlik durumunda insan beyninin karar alma mekanizmalarına odaklanan psikologların araştırma konusuydu. İnsan beyninin edindiği bilgiyi işleyerek verdiği kararlar, rasyonel davranışın ekonomik modelleriyle karşılaştırıldı. 1960'lardan 2000'lere bu alandaki bilgi birikimi henüz hak ettiği değeri görmüyordu. Ancak 2002 yılına gelindiğinde İktisadi Bilimlerde Nobel Anma Ödülü bu alanda çalışan biri ekonomist diğeri psikolog iki bilim insanına gitti. Psikolog Daniel Kahneman "psikolojik araştırmalarda ortaya çıkan bulguların ekonomi bilimine entegrasyonu ve belirsizlik karşısında karar verme" çalışmaları sebebiyle Nobel'e layık görülürken Ekonomist Vernon L. Smith "ekonomik analizlerde uygulanacak psikolojik araştırmalar ve laboratuvar deneyleri geliştirdiği" için Nobel Ödülü'nün diğer sahibi oluyordu.

Özetle, insan beyninin derinliklerinde geziyorlar, neyi neden satın aldığımızı artık büyük ölçüde biliyorlar ya da bilmek için gerekli verileri nereden nasıl toplayacaklarını çözmüşlerdi. Psikoloji ile ekonomi arasında bir ilişki vardı. 2002 yılında Nobel ödülleriyle taçlanan davranışsal iktisat, sosyal medya kullanımındaki artış, kullanıcıların sürekli veri üretmesi, takip ettikleri ve beğendikleri, "bunu beğenen bunu da beğendi" şeklinde çapraz satışlar, gitgide büyüyen bir ekonomi ve tüketim kültürü gibi sonuçlar doğurmaya başladı. Tabii ki bu durumun içinde etik problemler de ortaya çıkıyordu.

SİGORTACILARIN GÜNDEMİNDE

Dünyanın ileri gelen reasürans şirketlerinden Swiss Re, bir süredir sigortacıların gündeminde olan davranışsal iktisat üzerine sonunda bir rapor hazırladı. "Davranışsal iktisadın sigortacılıkta etik uygulaması" başlıklı rapor bu modelin sigortacılıkta kullanımının günden güne arttığını ortaya koyuyor. Etik ve tüketici hakları açısından ortaya çıkacak düzenlemeler öncesinde marka değerinin artması ve güven ilişkisinin kurulması için sigorta şirketlerinin piyasanın önünde hareket etmesi gerektiği vurgulanıyor. Bir başka ifadeyle, düzenlemeler ile sınırlanmadan sigorta şirketleri kendi etik ilke ve kurallarını belirlemeli ve sigortalı lehine kararlar almaya başlamalı.

Rapor sektör profesyonellerine davranışsal iktisadın etik olarak kullanımı konusunda ilham veren bazı araç ve ipuçlarını 10 madde halinde sıralıyor. Maddeler arasında sigorta iletişiminde dengeden yapay zeka ve teknoloji kullanımına kadar pek çok konudan bahsediliyor. Raporda yer alan maddeler şöyle:

1 Etik kontrolün üç bileşeni

Sigortacılar da dahil olmak üzere şirketlerin ürünü sunarken etik açıdan gözetmesi gerekenler, üç maddede özetleniyor: Somut ve şeffaf sonuçlar, duruma özel rehberlik ve tarafsız gözetim.

Bir şirket davranışsal iktisat projesini hayata geçirmeden önce bu üç maddeden oluşan bir kontrol listesiyle işe başlamalı. Hazırlanacak kontrol listesi, bilgi eksikliği, unutma veya isteyerek görmezden gelme gibi çalışanların insani tavırlarını kontrol etme, bunları ortadan kaldıracak ilkeleri belirleme amacıyla hazırlanmalı.

2 Seçim mimarisinde özgürlük ve yönlendirme

Bir sigorta şirketi bir ürünü sunduğu andan itibaren, kişilerin seçimlerini yönlendirme sanatı olarak tabir edebileceğimiz bir seçim mimarisi yaratmak zorunda. Buradaki etik problem, şirket yönlendirmelerinin müşterinin seçim özgürlüğünün önüne geçmesinden meydana geliyor. Halbuki rapora göre, müşterinin seçim özgürlüğünü korurken onu etkilemek hem mümkün hem arzu edilen bir durum. Bunun için müşterinin uzun soluklu memnuniyeti odak noktası olarak ele alınabilir. Kimi zaman ürünü satarken müşterilere karar verme süreçlerini yavaşlatmak değerli olabilir. Örneğin, kimi ürünlerde test edebilmesi için zaman vermek müşteriyi ürüne doğru yönlendirecektir.

Genel olarak son kullanıcıların ürünü satın alırken karar vermesini kolaylaştırmalı ve hızlandırılmalı. Ancak fiyatı yükseltecek yan ürünler için müşteriye düşünmesi için zaman tanınmalı. Ayrıca ürün iadesi ve abonelik iptali gibi seçeneklerin hangi şartlarda gerçekleşeceği net bir şekilde anlatılmalı. Her satış anında müşteriye "bir soğuma dönemi" ayrılmalı, ve hatta pişman olacağı ürünü alması engellenmeli.

3 Tüketici aleyhine şirkete fayda sağlanıyor mu?

Karar vermeyi, kullanıcı özerkliğini veya kullanıcıların tercihlerini zayıflatmak üzere tasarlanmış kullanıcı arayüzüne karanlık örüntü deniyor. Rapor, sigortacıların arayüzdeki karanlık örüntüleri ortadan kaldırması gerektiği vurguluyor. Bunu gerçekleştirmek için sorulması gereken soru ise şu: Çevrimiçi satışta tüketici aleyhine şirkete fayda sağlayan bir unsur var mı?

Genellikle karşımıza çıkan karanlık örüntüler şunlar: Aldatıcı sorular, istemediğiniz bir nesnenin sepete eklenmesi, girmesi kolay çıkması zor hizmetler, fiyat karşılaştırmanın engellemesi, yanlış yönlendirme, ödeme anına kadar görmediğiniz

vergi, kargo ücreti gizli masraflar, elde bulunmayan bir ürünle kullanıcıyı aldatıp başka bir ürün pazarlama, herhangi bir seçenek metninin onaylamaması halinde kullanıcıya suçluluk duygusu yaratacak şekilde yazılması, içerik gibi görünen reklamlar, ücretsiz deneme olarak başladığınız bir servisin ücretsiz süresi sona erdiğinde herhangi bir onay beklemeden kartınızdan para çekmeye başlaması ve uygulamanın tüm arkadaşlarınıza sizin üzerinizden mesaj atması…

4 Sigorta iletişiminde denge

Sektörler arasında ürün tanıtımı açısından belki de en zorlayıcı olanı sigortacılık olabilir. Çoğu zaman sigortacılar, anlaşılması zor, üniversite eğitimi gerektiren, karmaşık bir dil kullanma eğiliminde olurlar. Bunu mümkün olduğunca basitleştirmek, sadeleştirmek gerekiyor.
Ayrıca sigorta iletişiminde, müşteri ile ilgili bilgi edinmede dengeli bir tutum sergileyebilmek de oldukça önemli. Müşteri hakkında ne kadar çok bilgiye sahip olursa sigortacının risk değerlendirmesi ve poliçeyi fiyatlandırması da o kadar kolaylaşır. Çoğu zaman bu durum potansiyel sigortalının lehinedir. Ancak çok fazla bilgi talep edilirse tüketici formu doldurmaktan vazgeçebilir, bilgi paylaşmaktan kaçınabilir.
Son olarak sigorta iletişiminde bir diğer önemli nokta iptal süreçleri. Çoğu şirkette iptal süreçleri bir telefon aracılığıyla gerçekleşiyor. Şirketler bu süreçlerde bilinçli olarak en eğitimli çalışanlarını kullanıyorlar. Çünkü müşteriyi iptalden caydırmak istiyorlar. Rapor müşteriye iptalden cayması için ne kadar baskı uygulandığının dış denetim mekanizmaları tarafından takip edilmesi öneriyor.

5 Satış miktarı satın alma eğilimini yükseltiyor

Sigorta üzerine yapılan araştırmalar, güven duygusunun ürünün satış miktarı ile ilgili olduğunu gösteriyor. Satın alınan sigorta ürünün kaç kişi tarafından alındığının açıklanması, müşterinin hem ürün hakkında kendini güvende hissetmesine yol açıyor hem de satın alma sürecini hızlandırıyor. Ayrıca diğer müşterilerin ürüne dair davranış ve tepkileri hakkında şeffaf bir bilgilendirme, müşterinin ürüne karşı ilgisini de artırıyor.
Araştırmaya göre, diğer müşterilerin satın alma eğilimlerini ve hatta ürüne karşı şüphelerini açıklamak, ücretsiz deneme süreci ile birleşince diğer müşterilerin satın alma eğilimi yükseliyor.

6 Ürünün ismini müşteri koysun!

Ürün satıldıktan sonra da ürün ile ilgili güven ve adalet duygusunun sağlanmasının yollarından biri de müşteri ile aynı dili konuşmaktan geçiyor. Sigortacıların kullandıkları terimler ile müşterilerin doğal buldukları terimler arasında büyük bir farklılık ortaya çıkabiliyor.
Aynı dili oluşturmak için sigorta şirketlerinin küçük bir araştırma yapması gerekiyor. Örneğin; müşterilerine aldıkları ürüne ne isim vermek istedikleri sorulabilir ya da yakınları vefat ettikten sonra hayat sigortası üzerinden alacakları para miktarını nasıl isimlendirmek istedikleri öğrenebilir. Düzenli geri bildirim anketleri, tüketicilerin güven duygusunu ve anlaşılır dili keşfetmek için gerekli.

7 Beklentilere erken cevap için yapay zeka

Kimi trafik kazalarından, özellikle şiddetli olanlardan sonra hasar süreçlerinin uzun zaman alması sigortalıda duygusal travma yaratabilir. Müşteri maddi kaybın boyutunu, potansiyel zararı, arabanın tamir edilip edilemeyeceğini, perte çıkması gerekip gerekmediğini ve bundan sonra kendisini nasıl süreç beklediğini bilmek ister. Müşterinin bu beklentilerini olabildiğince erken cevap vermek müşteri memnuniyeti artırır.
Sigortalı ile müşteri iki noktada temas eder. Birincisi poliçenin satın alınması sırasında, ikincisi hasar durumunda. Sigortacı, bu iki temas sırasında edindiği bilgilere göre, poliçenin fiyatını ve hasar ödemesini belirler. Bununla birlikte bu iki noktada müşterinin tepkilerinin izlenmesi ve değerlendirilmesi, sigorta tercihlerindeki potansiyel değişimleri fark etmek için anahtar rol oynar.
Bu temas noktalarının ölçülmesi için yapay zeka yine önemli bir yer tutar. Bu da beklentilere daha hızlı cevap verilmesini sağlar.

8 Çalışanlar için kural ve ilke temelli rehberler

Araştırmalar, şirketin etik politikasının uygulanabilmesi için çalışanların hem ilke hem de kural temelli yaklaşımlara ihtiyacı olduğu konusunda birleşiyor. Bu sebeple kurumsal davranışı şekillendirmek için davranışsal iktisat bilimine uygun rehber veya kılavuzlar oluşturmak gerekiyor. Bu kılavuzlar hem kurala hem de ilkeye uyumlu olmalı.
Kural temelli yaklaşımlar karar mekanizmasında kolaylık sağlasa da genellikle sınırlı bir çözüm sunar. Bu sebeple şirketin ilkeleri de belirlemesi gerekiyor. İlke temelli yaklaşımın hem anlaşılması kolaydır hem de gelişime açıktır.

9 Ekonomi için değil, insan için teknoloji

Dünyayı sarsan COVID-19 pandemesinden müşteri hizmetleri de çok fazla etkilendi. Çağrıların artması telefonlarının kilitlenmesine yol açtı. Bu da müşteriler için daha fazla bekleme süresi anlamına geliyordu. İlk etapta Etkileşimli Sesli Yanıt teknolojisi şirketlerinin imdadına yetişti. Çağrıların tuşlama ya da sesli cevap ile doğru kişiye, menüye ya da departmana yönlendirilmesi ile gereken insan gücü azaldı. Müşteri hizmetlerinde bir nebze rahatlama yaşandı. Ancak şirketler bu durumu zamanla bir fırsata çevirerek daha fazla reklam ve kampanya dinletmeye başladı, müşterinin çözüme ulaşması zorlaştı. Ayrıca Etkileşimli Sesli Yanıt teknolojisi 24 saat hizmet verirken canlı temsilcilerin mesai saatleri dışında hizmet vermemesi de başka bir problem oluşturdu. Ayrıca hala canlı temsilcilerle konuşmak, sorunlarına bu şekilde çözüm aramak isteyen müşteriler var. Bu sebeple şirketlerin müşterilerine randevulu olarak canlı temsilci seçeneği sunması gerekiyor.
"Davranışsal iktisadın sigortacılıkta etik uygulaması" raporu teknolojinin ekonomi için değil, insan için çözümler kullanılması gerektiğini belirtiyor.

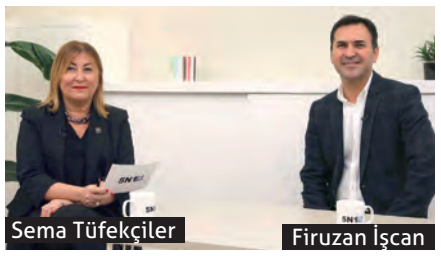
10 Yeni abonelerde etik ve ödül paylaşımı

Şirketlerin teşvik kampanyaları özellikle sigortacılar için yeni bir uygulama değil. Birçok kurum abonelerine müşteri olmaya davet ettikleri her kişi başına ödül veya indirim gibi fırsatlar sunuyor. Sonuç olarak abonesi, müşteri olmaya ikna ettiği her kişi için kendisine belirli bir kazanç sağlıyor. Peki bu etik açıdan ne kadar doğru? Sonuç olarak abone, kendi kazancı için ürünü farklı bir şekilde tanıtabiliyor ve yeni müşterileri yanlış yönlendirebiliyor. Bunun için sistemde küçük bir değişikliğe gidildi. Her sevk edilen abone için ödül veya indirim bu yeni aboneye veriliyor. Aynı miktarda indirim yapıldığı için toplamda bir değişiklik olmuyor ancak şöyle bir fark bulunuyor:
Yönlendiren kişi herhangi bir çıkara sahip olmadığı için hem söz konusu ürünü olduğu gibi, ikna etmeye çalışmadan anlatıyor, hem de yeni müşteri kendi rızası ile ürüne sahip oluyor.

Etik ve tüketici hakları açısından ortaya çıkacak düzenlemeler öncesinde marka değerinin artması ve güven ilişkisinin kurulması için sigorta şirketlerinin piyasanın önünde hareket etmesi gerekiyor.



5N1S hız kesmeden devam ediyor



"Doğal afetler sonucu risk faktörünün artmasıyla sigortacılar farkındalığı artırmalı."

Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı İşcan:
Sigortacılar farkındalığı artırmalı

Axa Sigorta'nın güçlü ve güvenilir bir marka olduğunu kaydeden Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, Axa Sigorta'nın Türkiye'de 125 yıldan fazla bir geçmişe sahip olduğunu belirtti.

'RİSKE DİKKAT ÇEKMELİYİZ'

Müşteri beklentisine ve sorunlara göre hizmet verdiklerinin altını çizen İşcan, "Türkiye'nin her yerinde aynı hizmeti vermiyoruz. Büyükşehirdeki hizmet anlayışımızla diğer bölgemizin hitap ettiği coğrafyalardaki sorular, sorunlar, rizikolar, müşteri beklentileri birbirinden farklı" ifadelerini kullandı. Pandemi ve iklim değişikliğinin yarattığı doğal afetler sonucu risk faktörünün arttığına dikkat çeken İşcan, "Çok değişik bir dönemden geçiyoruz. Pandemi ve iklim değişikliğinin yarattığı doğal afetler hem canımızı hem malımızı tehdit eden riskleri artırdı. Bu olaylardan sonra gördük ki sigortaya olan talep canlılığı korudu. Sigortacılar olarak varlık sebebimizin en net ve açık olduğu dönemdeyiz. Artık bekleyen olmamamız, bizim gidip uyarmamız, farkındalığı artırmamız, riske dikkat çekmemiz gerekiyor" şeklinde konuşarak sözlerini noktaladı.

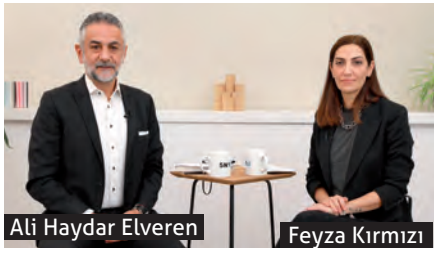
Adendum Yönetici Ortağı/ Aktüer Elveren:
60 bin liraya kadar en iyi yatırım aracı BES

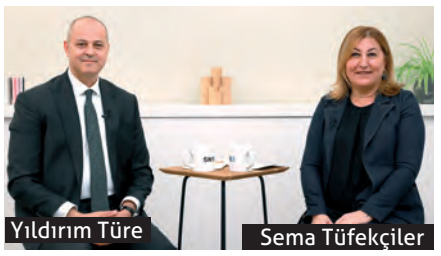
5N1S programına konuk olan Adendum Yönetici Ortağı Ali Haydar Elveren bireysel emeklilik sisteminin durumu, devlet katkısının artırılması, 18 yaş altının BES'e katılımı ve bütünleşik BES konularında düşüncelerini paylaştı.
BES'te ulaşılan 250 milyar büyüklüğündeki fon miktarının uzun vadeli tasarruf olarak oldukça iyi olduğunu belirten Adendum Yönetici Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren, "Belirsizliklerin yoğun olduğu bir dönemde kişilerin kendi emekliliklerine yönelik uzun vadeli yatırımları çok değerli. Ülkemizin tasarruf ihtiyacı açısından BES'in bugün geldiği nokta önemli bir katkı sağlıyor ve gelecekte de bu katkının artacağını bekliyoruz" dedi.

'CÖMERT OLAN SİSTEMİ DAHA CÖMERT HALE GETİRİYOR'

Elveren, devlet katkısının artırılmasına ilişkin şunları söyledi: "Devlet katkısının 25'ten 30'a çıkmasının birden fazla etkisi var. Zaten cömert olan bir sistemi daha cömert hale getiriyor. Bu da bizim yılda 60 bin liraya kadar yaptığımız katkılara devlet %30 verecek demektir. Yani benim 60 bin liraya kadar en iyi yatırımım açık, net ve tartışmasız bireysel emeklilik olacak."

"Devlet katkısının artırılmasıyla birlikte 60 bin liraya kadar en iyi yatırım aracı tartışmasız BES."





"Üçüncü çeyrek rakamlarında trafik ve kasko hasar prim oranı artış gösterdi."

Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Türe:
Müşteri, acentenin yol gösterici olmasını bekliyor

2021 senesinin sektör değerlendirmesini yapan Mapfre Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, "2021 senesi hem olumlu hem olumsuz olaylar getiren bir yıl oldu. Deprem felaketi, sel felaketi, orman yangınları yaşadık. Fakat tüm bunlara rağmen olumlu şeyler de oldu. Sigorta sektörü Ekim ayı itibarıyla %22'lik bir büyümeye sahip. Enflasyon üzerinde sektörün büyüme oranı yıllarca %11 seviyelerindeyken son dört-beş senedir %3 seviyelerine düşmüş durumda. Bu sene de %1,5'e indi" dedi.

'TRAFİK VE KASKODA HASAR PRİM ORANI ARTTI'

Türe, "Üçüncü çeyrek açıklamalarında hasar prim oranlarının yukarı hareket ettiğini görüyoruz. Özellikle oto branşında, hem trafik hem de kaskoda hasar prim oranları bir önceki döneme göre artmış durumda" dedi.
Türe, acentelerle ilgili şunları söyledi: "Acentenin üstlendiği rol değişiyor. 20 sene önceki bir acentenin müşteriyle irtibattayken ona sunduğu faydalar ile bugünküler farklı. Müşteri; acentenin risk yöneticisi, bir eğitmen, danışman, yol gösterici olmasını bekliyor."

IBS Yönetici Ortağı Çiftçi:
Siber sigorta nitelikli bir ürün

5N1S programına konuk olan IBS Yönetici Ortağı Murat Çiftçi siber sigortalar, metaverse, pandemiyle birlikte sektörün son iki yılı ve 2022 yılı ile ilgili düşüncelerini paylaştı.
Sektörün zorlu bir yıl geçirdiğini dile getiren IBS Yönetici Ortağı Murat Çiftçi, "Sektör anlamında Türkiye piyasalarında gerçekten zorlu bir dönemdi. Türk Lirası'nın döviz karşısındaki durumları ve yurtdışı reasürans piyasasındaki fiyatların artışının sektöre farklı branşlarda farklı etkileri oldu. Sigorta sektörü olarak birçok hedefimiz var. 2020 senesinde 100 milyar prim üretimini geçmeyi planlıyorduk, maalesef ötelemiş olduk. 2021 ile beraber Aralık ayında bir sürpriz olmazsa sektör 100 milyar rakamını yakalamış olacak" dedi.

'SİBER SİGORTA SON ZAMANLARDA REVAÇTA'

Çiftçi, son zamanlarda revaçta olan siber sigortalarla ilgili düşüncelerini şöyle ifade etti: "Bugün siber sigorta dediğimizde ben daha hiç karşıma acentesinden sigorta şirketine 'ben siber sigortayı yapamam' diyen bir taraf görmedim. Hakikaten nitelikli bir ürün. Biz müşterilerimize de şunu söylüyoruz, herhangi bir siber sigorta hasarı yönetmemiş bir aracı veya firmayla böyle bir ürün içerisine girmeyin."

"Son zamanlarda revaçta olan siber sigorta nitelikli bir ürün."





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

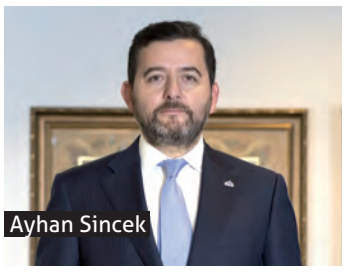


Maher Grubu'nun misafiri olduk

Aralık ayında köşe yazarlarımız ile birlikte Maher Grubu'nun misafiri olduk. Quick Sigorta, Corpus Sigorta ve Quick Finansı bünyesinde barındıran Maher Grubu, Sigortacı Gazetesi yazarlarını ve AssistLine yönetimini bir yemekte ağırladı.
Güneşli bir kış gününde Galataport Liman Lokantası'nda buluştuğumuz Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Maher Grubu Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Volkan Yıldız, Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli ve Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ'a ve tüm Maher Grubu ailesine birkaç senedir gelenekselleşen bu yemeklerimiz için teşekkür ederiz.

Katılım Emeklilik, 2021'de de büyüdü

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım esaslı BES ve katılım sigortacılığında öncü rol almaktan gurur duyuyoruz. 850 bin BES sözleşmesi, 220 bin sigorta sözleşmesi, 5,4 milyar TL'yi aşan fon büyüklüğümüz her yıl sektörün üzerinde büyümeye ve sektörümüzü büyütmeye devam ediyoruz.
Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre katılım sigortacılığında Katılım Sağlık, 57 milyon lira prim üretimi ve yüzde 60 pazar payıyla liderliğini sürdürürken Hayat branşında 69 milyon lira prim üretimi ve yüzde 23 pazar payına sahibiz" şeklinde konuştu.


Ayhan Sincek

KATILIM SİGORTACILIĞI %18 BÜYÜDÜ

Katılım sigortacılığının prim üretimini Ekim ayının sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre %18 oranında artırdığını belirten Ayhan Sincek, "Katılım sigortacılığına ilgi giderek artıyor. Toplam prim üretimi 4 milyar lirayı geçti. Pandemiyle birlikte insanlarda tasarruf ve geleceği güvence altına alma bilinci arttı. Faize duyarlı insanlarımızın beklentilerini ise katılım sigortacılığı, hem ürün kalitesi ve sunulan hizmetler hem de teknolojik alt yapı ve ulaşılabilirlik olarak çok iyi karşıladı. Bu da büyümeyi getirdi" ifadelerini kullandı.

İHTİYACA ODAKLANIYOR

Sincek sözlerine şöyle devam etti, "Sağlıkta alt yapımız ve ürünlerimiz ihtiyaca odaklanıyor. Şimdi bu algoritmayı, alt yapıyı daha da hızlandırıyoruz ve ürün çeşitliliğini artırıyoruz. Müşterilerimiz kendilerine uygun ürünü seçebiliyor, aldıkları hizmeti online takip edebiliyor."



Axa Sigorta'dan İTÜ Rover Takımı'na destek

Axa Sigorta, uzay teknolojilerinin gelişimine katkı sağlamak için iki yıldır ana sponsoru olduğu İTÜ Rover Takımı'na desteklerini sürdürüyor. 2016 yılında Türkiye'deki uzay teknolojilerinin gelişimini hızlandırmak ve insansız gezegen keşif aracı projelerine katkı sağlamak amacıyla kurulan İTÜ Rover Takımı'nın iki yıldır Big Bang (Ana) sponsoru olan Axa Sigorta, İTÜ Rover Takımı'nı laboratuvarlarında ziyaret etti. Gerçekleşen ziyarette, İTÜ Rover takımı Axa Sigorta yöneticilerine geliştirdikleri yeni nesil "rover" aracını tanıttı.
İTÜ Rover Takımı, her yıl NASA ve Mars Society tarafından düzenlenen ABD Utah'daki University Rover Challenge (URC) ve Polonya'daki European Rover Challenge (ERC) yarışmalarında Türkiye'yi temsil ediyor.
Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ziyaretle ilgili şöyle konuştu: "İTÜ Rover Takımı'nın ana sponsoru olarak girişimciliğe, gençliğe ve uzay teknolojilerinin gelişimine katkı sağlamayı hedefliyoruz."

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, Begüm Demir

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 - Ocak 2022, İstanbul

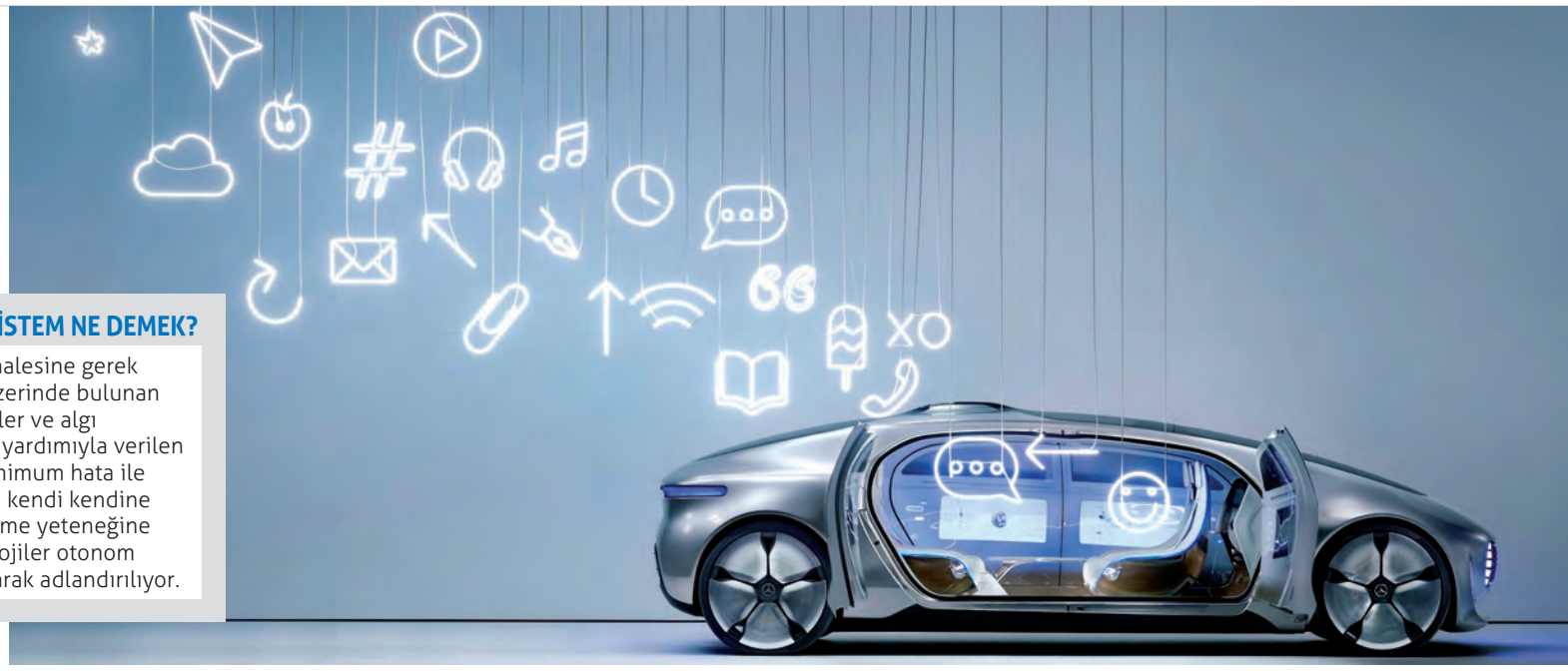
Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

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



Yılın son yemeğinde Sunset'te buluştuk

Aralık ayı köşe yazarları yemeğimiz için eskimeyen mekanlarımızdan Sunset'teydik. Hava durumu bize o gün için kar yağışı verse de biz buluşmamızı her şeye rağmen gerçekleştirelim istedik.
Ve havanın bize güzel yüzünü göstermesiyle fotoğraf çekimi için kendimizi muhteşem bir manzarası olan Sunset'in teras kısmına attık. 2021'i güzel kapatalım 2022'yi güzelliklerle karşılayalım istedik. Yılın son yemeğinde köşe yazarlarımızla keyifli bir yemek yedik. Masamızdan kahkahaların eksik olmadığı yemekte, herkesin yeni yıldan dileği sağlık ve huzurdu. Toplantıları sebebiyle Mehmet Aydoğdu ve Okan Utkueri o gün bizlerle olamadı. Yeni yıldan güzel beklentilerle 2022'ye adım attık. (Feyza Kırmızı)



OTONOM SİSTEM NE DEMEK?

İnsan müdahalesine gerek kalmadan, üzerinde bulunan farklı sensörler ve algı teknolojileri yardımıyla verilen görevleri minimum hata ile tamamlayan, kendi kendine karar verebilme yeteneğine sahip teknolojiler otonom sistemler olarak adlandırılıyor.

Otonom araçlar sektörün dönüştürücü kartı olacak

Otonom araç teknolojisinin otomotiv sektörü başta olmak üzere ilişkili tüm diğer sektörlerde bazı dönüşümlere yol açması öngörülüyor. Bu dönüşümü en fazla yaşayacak olan ise sigorta sektörü olacak. Sektörel küçülme, yeni ihtiyaçlar için yeni ürün üretimi, değişen riskler ve sorumluluk algısına karşı sektörün ayakta kalmasının tek koşulu bu zorlukları fırsata çevirmek.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Endüstri alanında 4.0 teknolojisinin payı artarken bu teknolojiye bağlı olarak otonom araçlar, dünya genelinde etkisini artırmaya devam ediyor. Otonom araçlar sayesinde mevcut otomobil alışkanlıkları değişiyor ve yeni nesil bir ulaşım sistemi gelişmeye başlıyor. Bu araçların zaman içerisinde trafikteki payının giderek artacağı öngörülüyor. Araç satışlarının önümüzdeki yıllarda artması muhtemel olsa da, gelişmiş sürücü destek özellikleriyle (Seviye 2) donatılmış araçların çoğunluk payı alacağı tahmin ediliyor. Bugün Seviye 2 araçların pazar payı sadece %15 civarında. Gelecekte satılan her dört yeni araçtan biri Seviye 2 sürüş yeteneğine sahip olacak. 2030 yılına kadar Seviye 2 otomobillerin pazarın %60'ını oluşturması bekleniyor. Aynı zamanda, Seviye 3 ve Seviye 4 araçlar, 2030 yılına kadar toplam pazarın yalnızca%5'i kadar kümülatif bir paya sahip olacak.

2030'un ötesinde, ileri teknoloji daha düşük pazar segmentlerine yayılarak ilgili donanım ve yazılım teknolojilerinin metalaştırılmasına yardımcı olacak. Örneğin Volkswagen, gelecekte tüm filosunu Seviye 3 teknolojisiyle donatmayı planladığını duyurdu. Volkswagen, zaman alacak bu hedefini önümüzdeki 10 yılın ikinci yarısında gerçekleştirmeyi planlıyor.

AVANTAJLAR VE DEZAVANTAJLAR

Her yeni teknolojide olduğu gibi otonom araçların kullanımının artması da birtakım olumlu ve olumsuz gelişmeleri beraberinde getiriyor.

Otonom araçlar klasik araçlardan farklı olarak birçok ayrı teknolojinin birleşmesi ile hayat bulacak yeni bir uygulama. Bu da birçok iş kolunun koordineli çalışması hatta yeni iş kollarının ortaya çıkması ve ekonomik anlamda piyasaya canlılık gelmesi demek oluyor.

Ayrıca standartların sağlanmasının önemi otonom araçlar için klasik araçlardan daha önemli. Bunun temel sebebi ise otonom aracın kullanacağı yazılım, donanım ve altyapının dünyanın her yerinde aynı standartta ve uyumda olması zorunluluğu. Bu zorunluluk ülkelerin tamamındaki trafik sinyalizasyon sistemlerinde, trafik denetlemede, kamera sistemlerinde kısacası trafikle ilgili her alanda yansımaları görülecek. Dünyada yaşanacak bu standartlaşma zorunluluğunun insan yaşam kalitesini de artırması bekleniyor.

Madalyonun diğer yüzüne baktığımızda öncelikli olarak üretim, servis, yazılım ve ilave donanımlardan maliyetleri yukarı yönlü seyretmesine ve buna bağlı olarak araç fiyatlarına yansıması muhtemel gözüküyor.

Otonom araçları kullanımına hazır hale getirmek üzere yapılacak altyapı çalışmalarına az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için büyük bir maliyet kalemi olacak.

OTOMOTİVE BAĞLI TÜM SEKTÖRLER ETKİLENECEK

Otonom araçların piyasayı domine edeceği öngörüsü, otomotiv sektörüne bağlı tüm sektörleri de etkileyecek gibi gözüküyor. Bu sektörlerin başında ise sigorta geliyor. Sigorta sektörünün otomotiv sektöründe yaşanan bu dönüşüme karşı nasıl tavır alacağı belirsizliğini korurken şartlar sektörü değişime sokuyor. Sürücüsüz araçlar otomotiv sektörünü dönüştürürken sigorta sektörünün paydaşlarını hukuki, finansal ve yazılımsal olarak hizmetlerinin odak noktasını modernleştirme yönüne çevirmesi için zorluyor.

Oto sigortaların temeli iki ana teminata dayanıyor: Aracın kendisine teminat veren "kasko" sigortası ve araç sahibinin ya da sürücünün bir kaza sonucu üçüncü şahıslara vereceği zarara karşılık "sorumluluk-trafik" sigortası. Otonom araçlarda ise durum değişeceğe benziyor. Otonom araç üreticisinin, araçta kullanılan yazılımın sahibi bilişim firmasının, araçların güvenli sürüşünü yapması amacıyla yollardaki trafik ışıklarını düzenleyen firmanın bile sorumluluk poliçeleri devreye girecek.

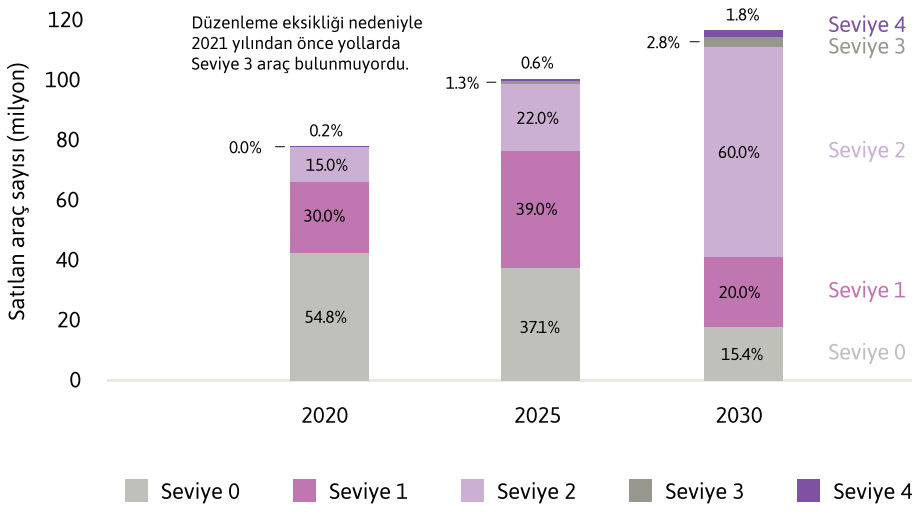
Endüstri 4.0'ın payı artarken bu teknolojiye bağlı olarak yapay zekayla donatılmış otonom araçlar akıllı sürüş deneyimini artırırken kaza oranlarını düşürecek. Ancak bu durum risk kriterlerinin ve prim katsayılarının değişmesi anlamına geliyor.

Ayrıca sürücülü araçlar ile sürücüsüz araçların araç trafiğinde yapacakları olası kazalarda sorumluyu tespit etme, sigorta hasar ödemelerinin düzenlenmesinin güçleşmesi ve en önemlisi kasko sigortası ile trafik sigortası düzenlemelerinde yazılım hataları, sensör problemleri gibi hatalardan kaynaklanan risklerde teminat ve lehdar belirlemelerinin

Otonom araçların pazar payı

Otonom araçlar pazar payları - Yıllık yeni araç satışları

Binek araçlar + hafif ticari araçlar (6 tonun altında)



kıstaslarının belirsizliği gibi birçok sorunun ortaya çıkma riski de artıyor. Otonom araçların kullanımının artmasıyla sigorta şirketlerinin prim hesaplaması için yeni yöntemler belirlemesi kaçınılmaz olacak gibi gözüküyor.
Otonom araçlarla birlikte kaza riskinin en aza inmesi uzun vadede sigorta primlerinin düşmesi ve araçların sigorta süresinin uzaması anlamına geliyor. KPMG, "Otonom Araçlar Dünyasında Otomobil Sigortaları" raporunda da sürücüsüz araçlarla birlikte kaza riskinin en aza ineceği bu sebeple 2050 yılına kadar otomobil sigortacılığının %71 oranında küçüleceği öngörüsünde bulunmuştu.

SİGORTADA YENİ NORMAL OTONOM ARAÇLAR MI?

Otomobil sigortası ekosistemindeki teknolojik gelişimin sigortacılar için en büyük açmazı, tüm bu gelişmelerle birlikte kazaların azalması ve sürüşün daha güvenli hale gelmesi durumunda sigortaya nasıl ihtiyaç duyulacağıdır. Bir yandan otonom araçların kazaları azaltacağı öngörülse de işin içinde insanlar olduğu sürece kazalar olmaya devam edecektir. Bu nedenle, belirli bir sigortanın, farklı otonom sürüş seviyelerini kapsaması gerekiyor. Ekosistem, araç sahipliğinden Hizmet Olarak Mobilite'ye (MaaS) geçerken, risk değerlendirmesi sürücünün elinden kaymakta ve otomobil sigortası daha filo odaklı hale gelmekte. Dolayısıyla, bu sadece teknoloji açısından bir yükseltme değil, iş modelinde de bir değişim. Otonom sürüşle birlikte araçların, altyapı ve orijinal parça üreticilerinin de yer aldığı yepyeni bir sigorta panoraması doğuyor. Bu nedenle, sigorta konularını netleştirmek için sadece yeni ürünlerin piyasaya sürülmesi gerekmeyecek, aynı zamanda ekosistemin tüm farklı aktörlerinin iş birliği yapması gerekecek. Üreticiden satıcıya oradan da sigortacıya uzanan çizgisel bir yapı kalmayacak; bunun yerine, bu paydaşlar ya ortaklaşa çalışmak zorunda kalacaklar ya da dikey olarak işlerini entegre edecekler. Örneğin ABD'li elektrikli otomobil üreticisi Tesla, 2019 yılında "Araçlarını en iyi Tesla bilir" sloganı ile kendi sigorta programı Tesla Insurance'ı başlatmıştı.Tesla Insurance, teknoloji, güvenlik ve servis kolaylığı konusunda üretici olarak kontrol ettikleri bilgilerle riski daha doğru bir şekilde ölçebilen ve daha düşük fiyatlardan sunulan bir ürün. Kısa süre önce araç sigortasına önemli eklemeler yapan Tesla, geçtiğimiz yılın Eylül ayında yayınladığı Full Self-Driving Beta sürümünde gerçek zamanlı sürüş davranışlarına göre hesaplanan güvenlik puanlarına bakıp sigorta primini hesaplayacak.
Öte yandan, siber güvenlik öncelikle bulut çözümlerinin alaka düzeyi nedeniyle önemli bir rol oynayacak. Bu anlamda sigortacılar, bulutun yazılım arızaları verdiği durumlarda Ürün Sorumluluk Sigortasını garanti etmek zorunda kalacak. Buna paralel olarak, araçlara yetkisiz girişler veya fidye yazılımı saldırılarına karşı korunma için yeni hasar kapsamı politikalarının oluşturulması gerekecek. Bu, sigorta şirketlerinin siber kapsamlarında çeviklik, esneklik, ölçeklenebilirlik ve güvenlik sağlamak için yeni bir altyapıya ve uygulama modeline ihtiyaç duyacakları için iş modelinde bir değişikliğe yol açacağa benziyor.
Otonom araca yönelik sigorta ve yeni teknolojiler sigorta şirketlerinin kendilerini bu yeni gerçekliğe entegre etmek için ekosistemin diğer paydaşlarıyla el ele vererek çalışmalı. Pazar taleplerine karşı ayakta kalmanın tek yolu, bu yeni sigorta panoramasının zorluklarını fırsata dönüştürmek.

SORUMLU KİM?

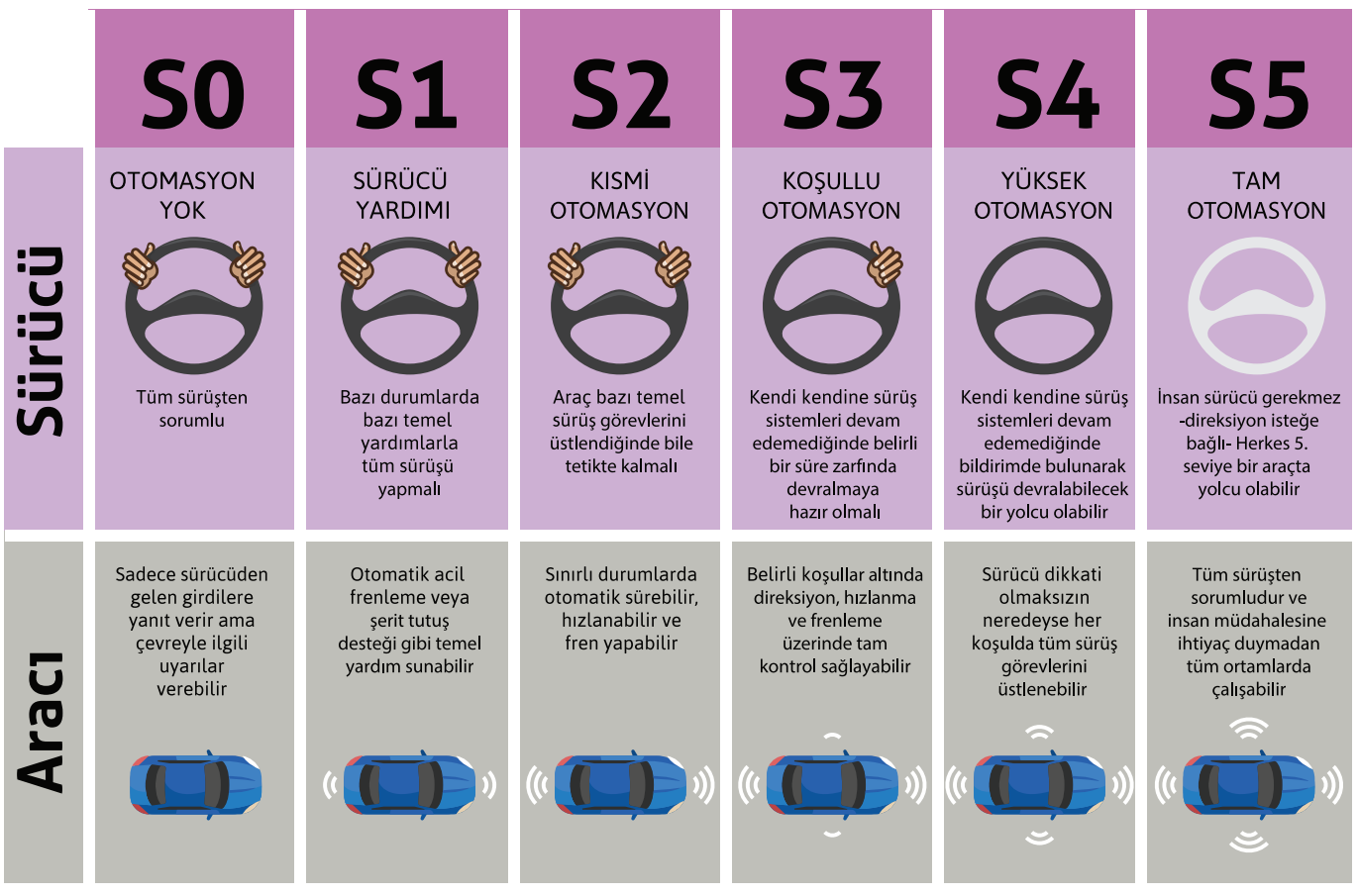
Otonom araçların sahip oldukları yapay zeka destekli donanımlarıyla kaza oranlarını azaltacağı öngörülüyor. Ancak teknolojinin henüz yeterli olmaması yanında etik birçok sorunun ve hukuki eksikliklerin bulunması otonom araç konusunun en problemli kısımlarını oluşturuyor. Örneğin otonom araç bir kazaya karıştığında ya da trafik ihlali yaptığında kim ya da kimlerin sorumlu olacağı belirsizliği bulunuyor. Böylesi durumlar yaşandığında sorumlunun tespiti bugüne göre daha zor olacak demek oluyor. Bu da hasar sonrası periyotları uzatabilir, daha karmaşık hale getirebilir.
Sürücüler yol güvenliğinden daha az sorumlu hale geldikçe, üreticiler, otonom araçları kontrol eden yazılımları üreten programcılar -programcıların çalıştığı teknoloji şirketleri- tarafından daha fazla sorumluluk riski üstlenilecek.
Tam da burada altı çizilmesi gereken kısım otonom araçların yapay zekâlarının insanlardaki temel özelliklerden yoksun olmasından kaynaklı özgür iradeye sahip olmaması, öğrenme becerileri ve karar verme yeteneklerinin özgür bir iradeyi oluşturmaya yetmemesi bu bağlamda da bir kişi olarak ele alınamayacak olmaları. Kişi olarak ele alınamayan otonom araçların ceza sorumluluğu olmadığını vurgulamak gerekiyor.

6 SEVİYEYE AYRILIYOR

Otonom araçlar çalışmalarını sağlayan sistemlerin bir insan müdahalesine açık olup olmadığına göre 6 farklı seviyeye ayrılıyor ve bu seviyeler bazında ceza sorumluluğunun kime ait olduğunun tespiti gerekiyor.
Seviye 0, Seviye 1 ve Seviye 2 araçlarda sürücü aracın sevk ve idaresine ilişkin kontrolleri yapmak zorunda. Bu durumda oluşabilecek kazalarda veya yapılabilecek trafik ihlallerinde sorumluyu bulmak kolay. Ancak sürücünün acil durumlarda müdahalesi gereken Seviye 3, Seviye 4 ve araç içindekilerin sürücü sayılmadığı Seviye 5 araçlar için ceza sorumluluğunu belirlemek kolay olmayabilir.
Seviye 5 otonom araçlar için konuşacak olursak sürücülerin hatalı olamayacağına ve meydana gelen çarpışmaların ürün arızalarının sonucu olduğuna dair güçlü bir argüman oluşması muhtemel. Bu durumun sigortacılar tarafından ne kadar çabuk benimseneceği konusundaki sınırlayıcı faktör, otonom araçlarla ilgili olaylar için önemli verilerin eksikliği olacak. Ayrıca sınırlı bulunan bu büyük miktardaki verilere erişim sigortacılar için bir çekişme noktası haline gelecek. Toplum, otonom araçları paylaşmaya doğru ilerliyor. Ancak bu geleceğin gerçeğe dönüşmesi için otomotiv ve sigorta endüstrilerinin riske bakış açılarını değiştirmeye hazır ve istekli olması gerekiyor.

›››

OTONOM ARAÇ SEVİYELERİ
Avrupa Komisyonu'nun 17.05.2018 tarihli bildirisinde otonom derecelerini 6 sınıf altında incelenmesi gerektiği belirtilmiştir. Buna göre otonom dereceleri şunlardır:
Seviye 0: Tüm kontrol sürücüdedir.
Seviye 1: Kontrol sürücüye aittir ancak bazı yardımcı sürüş sistemleri bulunur.
Seviye 2: Sürücü sürekli sistemi gözetir, sistem sadece tanımlanan durumlarda araç kontrolünü ele alır.
Seviye 3: Sürücünün sistemi sürekli gözetmesi gerekmez ancak her an müdahaleye hazır bulunmalıdır.
Seviye 4: Sistem tanımlanan kullanım çerçevesinde tam otonomdur.
Seviye 5: Sistem yolculuğun tamamını kontrol eder, sürücüye gerek yoktur.



BES getirileri tarihinin en yükseğinde

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 Kasım ayında %17,35 oranında sıra dışı bir yükseliş sergiledi. Benzer şekilde BİST–100 endeksindeki artış %18,90 oranında gerçekleşti. Kasım ayında Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %29,88 oranında artış gerçekleşti. Kasım ayında BES'in ağırlıklı getirisi ise %18,11 seviyesinde gerçekleşti. BES'in geneli ve Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senedi fonlarındaki artışlar sistemin başlangıcından bu yana görülen açık ara en yüksek aylık artış oranları. Tüketici Fiyat Endeksi 2021 yılı Kasım ayında %3,51 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.

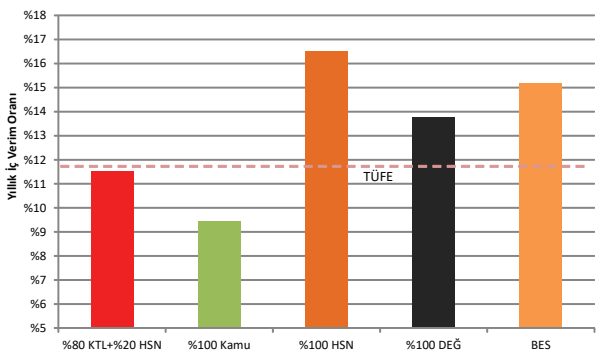
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

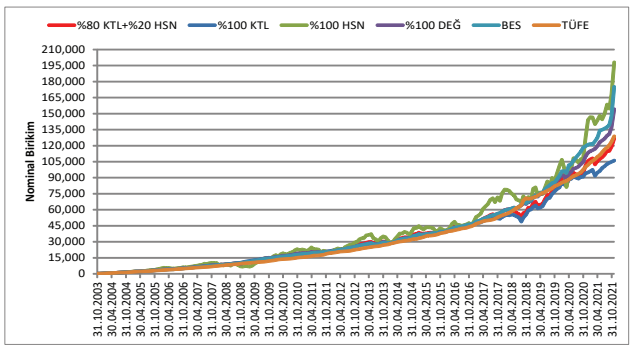
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.11.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



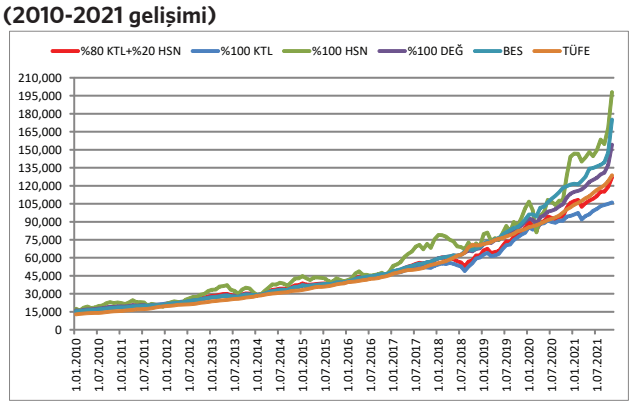
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %15,16 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %16,49 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.11.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.11.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 175.118 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 128.740 TL birikime ulaşmaktadır.

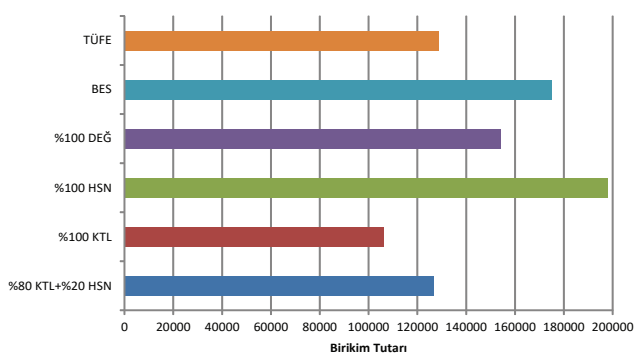
31.10.2003-30.11.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2021 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.

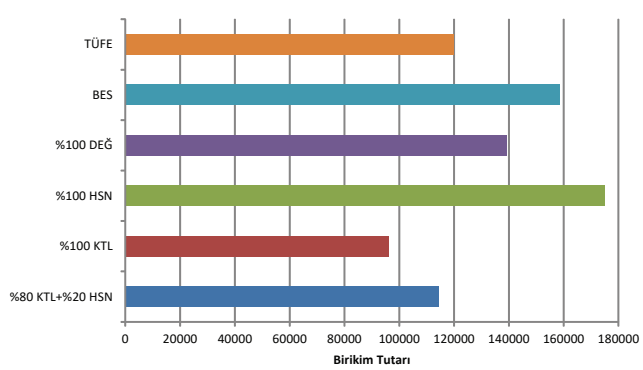
Yandaki grafik 31.10.2003-30.11.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.11.2021 tarihinde 175.118 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 591 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.11.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.11.2021 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.11.2021 tarihinde 175.162 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.11.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





VASA*dan BES'e aktarımda ikinci dönem

25 Mayıs 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 7319 sayılı torba kanun ile 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Kanunu'na Geçici 4. madde eklenmişti. Bu Geçici 4. madde kapsamında; ülkemizdeki tamamlayıcı emeklilik sistemleri içerisinde yer alan vakıf ve sandıklardaki (VASA) emeklilik birikimlerinin, 31.12.2023'e kadar BES'e aktarımına izin verilmişti. 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Kanunu'ndaki değişikliğe dayalı olarak yayınlanan 8.12.2021 tarih ve 31683 sayılı "Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarım Hakkında Yönetmelik" ile birlikte aktarımda izlenecek yöntem ve uygulama esasları netleştirilmiş oldu.

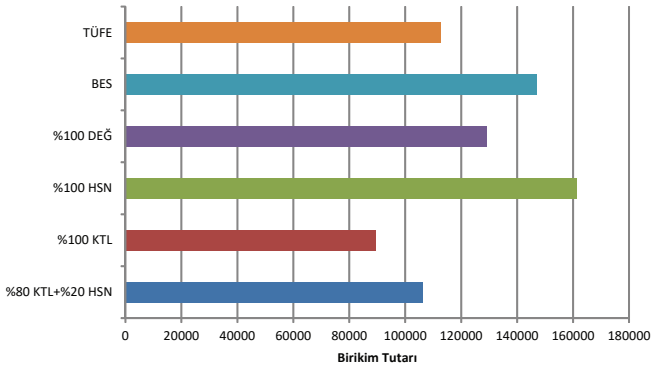
AKTARIMDAN SONRAKİ 3 YIL SİSTEMDEN ÇIKILAMAYACAK

Esasen, vakıf ve sandıklardan bireysel emeklilik sistemine aktarım uygulaması daha önce sistem tarafından tecrübe edilmiş bir konu. 2017 yılsonuna kadar vakıf ve sandıklardaki birikimler BES'e aktarılabilmekteydi. Dolayısıyla, ilk aktarım döneminden istifade edemeyen veya ek aktarım yapmak isteyen kuruluşlar için ikinci bir olanak sunuldu ve 2 yıllık bir süre için aktarıma tekrar izin verildi.
Aktarım esaslarını düzenleyen yeni yönetmelik incelendiğinde, bir önceki aktarım dönemini düzenleyen yönetmelik ile oldukça paralel olduğu görülmekte. Yeni yönetmelikte dikkati çeken en önemli değişiklik, aktarım tarihini takip eden 3 yıl içinde, vefat veya maluliyet halleri dışında sistemden çıkılamayacağı hususu. Önceki dönem aktarım pratiklerinde, birçok katılımcı BES'e aktarımdan hemen sonra sözleşmesini sonlandırarak aktardığı tutarları oldukça düşük bir vergi kesintisi ile tasarruf sisteminin dışına çıkarmıştı. Bu durum hem aktarım uygulaması ile hedeflenen yeni fon girişinin sekteye uğramasına hem de emeklilik şirketlerinin aktarım için sarf ettiği çabaların ve mali harcamaların karşılıksız kalmasına yol açmış, sektör paydaşlarını oldukça rahatsız etmişti. "Bekleme Süresi" olarak tanımlanan bu 3 yıllık sürenin bir önceki pratikte karşılaşılan rahatsızlıkları giderebilmek amacıyla yönetmeliğe eklendiği aşikâr. Bir diğer önemli düzenleme ise; aktarım yapılan kuruluş mevzuatına göre emeklilik koşullarının sağlanmış olması halinde, emeklilik gelir planına aktarım yapılabilmesi ve emeklilik geri ödemesi alınabilmesi. Önceki düzenlemede bu hakkın kullanılabilmesi için en az 53 yaşın tamamlanması gerekmekteydi. Yeni yönetmelik ile tanınan 2 yıllık aktarım süresince önemli düzeyde üye ve birikim aktarımının gerçekleştirileceği öngörülmekte.

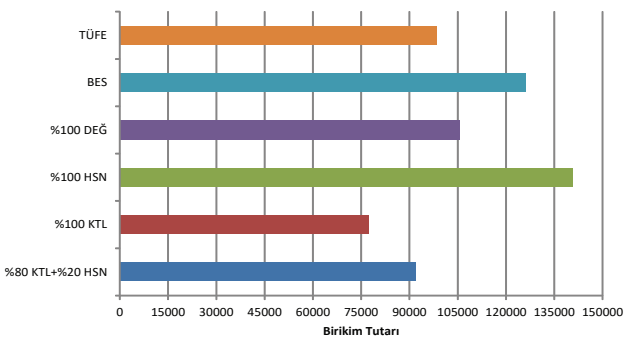
"Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarım Hakkında Yönetmelik" ile birlikte vakıf ve sandıklardaki (VASA) emeklilik birikimlerinin BES'e aktarımında izlenecek yöntem ve uygulama esasları netleştirilmiş oldu.

*Vakıf ve Sandıklar

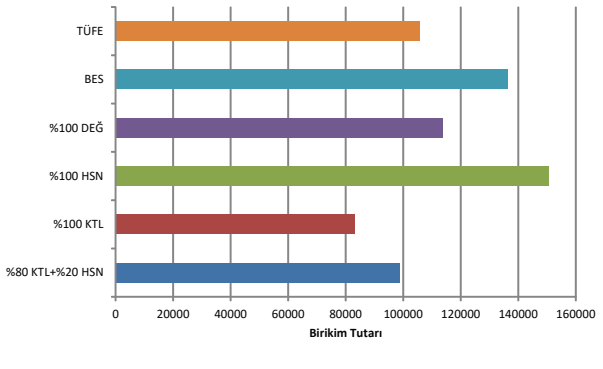
31.01.2006-30.11.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



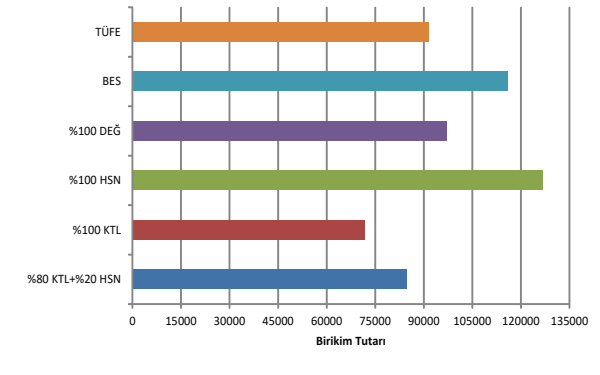
31.01.2008-30.11.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.11.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.11.2021 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.

SAB'ın yeni döneminde ilk hedef "meslek itibarını artırmak"

Yeni yönetim kurulu döneminde başarılar yazma kararlılığında olduklarını belirten **SAB (Sigorta Acenteleri Derneği) Başkanı Ayhan Çalık**, "İlk eylemlerimiz uzun zamandır örselenen mesleki itibarımızı ve kaybedilen mevzilerimizi kazanmak için çalışmak olacak" dedi.

Hayat normale dönmeye başlamış olsa da acentelerin kritik bir sorun olarak gördüğü pek çok konu tartışılmaya devam ediyor. "Sektörde normale yaklaşmayan tek şey acente sorunları" diyen SAB Başkanı Ayhan Çalık, sözlerine geçtiğimiz yılın bir resmini çizerek başladı: "2021 yılını bitirmeye yaklaştığımız şu günlerde pandeminin de ikinci yılını doldurmak üzereyiz. Tüm sektörlerin allak bullak olduğu salgın dönemi devam ediyor. Aşının bulunması ve uygulanması, hastalığın hızlı yayılımını bir nebze de olsa azaltırken toplumun pandemiyle yaşamaya alışma eğilimiyle piyasalar yavaş yavaş normale dönmekte. Bizim sektöre baktığımızda normale yaklaşmayan tek şey acente sorunları. Hala tüm sorunlarımız masamızın üstünde durmakta."

Bu sebeplerle SAB'ın 29 Eylül 2021 Olağan Kurulu'nda inisiyatif alarak sorumluluk üstlendiğini aktaran Ayhan Çalık, "SAB Hazirun'a farklı bakış açımızla sorunlarımıza farklı çözümler bulmak istediğimizi beyan ettik. SAB Olağan Genel Kurulu'nda listemize verilen destek ile asil, yedek SAB Yönetim, SAB Denetleme ve SAB Divan Kurullarımızla çalışmalarımıza başladık" dedi.



'HER PLATFORMDA OLACAĞIZ'

Çalık, faaliyetlerinden şöyle bahsetti: "Çalışmalarımızın ilk basamağı olarak Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mareşal Başkomutan Mustafa Kemal Atatürk'ümüzü ebedi istirahatgâhında ziyaret ettik. Çatı örgütümüz SAİK ve federasyonumuz TÜSAF'tan ve takiben İTO 20 No'lu Meslek Komitemizden randevu talep ederek, sorunlarımızı içeren dosyalarımızı sunduk. SİAP (Sigorta Acenteleri Platformu) toplantısında İstanbul meslek STK'larıyla dosyalarımızı paylaşma fırsatı bulduk. Mesleki sorunlarımızın çözümü için Sigorta Acenteleri Derneği olarak ulaşabildiğimiz her mecrada, kurulacak her masada, acente sorunları odaklı oluşacak her platformda olma kararı verdik."

SAB'ın 34 yıllık köklü geçmişinde 5684 sayılı kanun, acente yönetmeliği ve sektörel vergi mevzuatı çalışmalarıyla; kültür alanında korosu ve tiyatrosuyla pek çok başarıya imza atmış, 8 üniversite ile mesleki gelişim protokolü olan bir dernek olduğunu hatırlatan Çalık, "Yönetim Kurulumuz döneminde yeni başarılar yazma kararlılığındayız" dedi ve ilk eylemlerinin "uzun zamandır örselenen mesleki itibarı ve kaybedilen mevzileri kazanmak" için çalışmak olacağını söyledi. Çalık, "Bunu tüm meslektaşlarımızla kol kola girerek başarma kararlılığı ve azmindeyiz" ifadelerini kullandı.

SAB olarak meslektaşların sorunları için sahaya inecekleri bilgisini veren Çalık, sektör için bir teşekkür mesajı da paylaştı. "Gerekse 29 Eylül günü genel kurulumuzu, gerekse sonrasında Yönetim Kurulumuzu ziyaret eden, çiçek, mesaj göndererek derneğimizin değerini hatırlatan dostlarımıza, STK ve şirketlere teşekkür ederim" diyen Çalık, sözlerini şöyle noktaladı: "18 Ekim 2021'de 'can paremiz', 'can yarımız', annemiz Nazire'mizi kaybettik. Artık her aklıma geldiğinde dağlanan 'can yaram' annemin vefatı sebebiyle destek olan tüm meslektaş ve dostlarıma teşekkür ederim."

Acentelerin çatı örgütünü ziyaret eden SAB, SAİK ile ilk toplantısını gerçekleştirdi. SAİK Yönetim Kurulu üyeleri ve SAİK Başkanı Levent Korkut'la TOBB'un ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarette sektörün sorunları dosya halinde Başkan'a ve tüm Yönetim Kurulu üyelerine ayrı ayrı iletildi.





SAB Başkanı Çalık ve SAB Yönetim Kurulu, görevi devraldıktan sonra ilk ziyaretlerini Anıtkabir'e yaptı.



SAB Başkanı Ayhan Çalık ve Yönetim Kurulu TÜSAF'ı ziyaret etti. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'ye sektörün sorunlarını dosya halinde iletti.





Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş " eğitim programı 1 Şubat'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 amaçlanıyor. "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 sağlayabilecek. Şubat ayı programı için son başvuru 28 Ocak.

Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme (Online)

Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme (online) eğitimi 26 ve 27 Ocak tarihlerinde Dr. Kaspar Zakaryan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde kapsamlı sağlık ürünlerinde yavaşlayan büyüme ve azalan kârlılık sorunları ile ilgili genel bir değerlendirme yapılacak. Ayrıca emeklilik şirketlerinin sağlık sigortacılığı alanına dahil olmasıyla ortaya çıkan ihtiyaçlar da dikkate alınarak teknik ve pazarlama departman yöneticileri ile diğer çalışanlara; şirketlerin stratejik ihtiyaçları doğrultusunda geliştirebilecekleri uygun alternatiflere ışık tutulması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı ikinci yarıyılı online olarak Şubat ayında başlıyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın en prestijli programları arasında yer alan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 39. dönemi ilk yarıyılı bu ay sona eriyor. Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci yarıyılı da Covid-19 önlemleri kapsamında online olarak gerçekleştirilecek.
Sigorta sektörünün tüm paydaşlarınca yakından takip edilen TSEP'in ilk yarıyılında ortak görülen temel dersler tamamlanırken, katılımcılarımız ikinci yarıyıl için "Yangın ve Mühendislik Sigortaları", "Kaza Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Muhasebe", "Sağlık Sigortaları" ve "Hayat Sigortaları" branşlarından birini seçecekler.
Böylece ikinci yarıyılda katılımcılarımız ilgilendikleri branş özelinde uzmanlaşmak üzere eğitimlerine devam edecekler. 1 Şubat'ta başlayacak olan ikinci yarıyıl branş eğitimlerine kayıt olmak isteyenler, programımızın içeriği ilgili detaylı bilgilere www.tsev.org.tr'den ulaşabilirler.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında 2022 Ocak 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 OCAK AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Nakliyat Sigortaları ve Poliçeleri	3-4 Ocak	Kaptan Murat Işıklı
İK Departmanı için 2022 ve Ötesi	5-6 Ocak	Nilgün Yüksel
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları	6-7 Ocak	Ülkem Devrim Aksar
Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları	10-11 Ocak	Dr. Hasan Meral
Çalışan Performansını ve Gelişimini Etkileyen Bireysel Yaklaşımlar	12-13 Ocak	Mehmet Muratoğlu
Stratejik Çağrı Merkezi Yönetimi	17-18 Ocak	Can Demirağ - Fergül Guyard
İngilizce Yazışma (Prensipler, Örnekler, Kısaltmalar)	17-18-19 Ocak	Ali Akşener
Bireysel Emeklilik Tutundurma Stratejileri	20-21 Ocak	Şahap Tokgöz
Uygulamalı Temel Reasürans Bilgileri	24-25 Ocak	Nihat Tavşanlı
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme	26-27 Ocak	Dr. Kaspar Zakaryan
Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları ve Maddi Zararlara İlişkin Örnek Uygulamalar	26-27 Ocak	Zafer Şenler
Önemli Olan Geri Bildirim Almayı Öğrenmekse?	28 Ocak	Mine Turalı

İK Departmanı için 2022 ve Ötesi (Online)

"İK Departmanı için 2022 ve Ötesi (online)" eğitimi 5 ve 6 Ocak tarihlerinde Nilgün Yüksel tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Pandemi sürecinde tüm iş kolları, çalışma şekli ve süreçler büyük değişikliğe uğradı. Değişen bu çalışma koşullarına en iyi çözümü getirme konusunda insan kaynakları departmanının ne derece önemli olduğu bir kez daha anlaşıldı. İçinde bulunduğumuz



bu süreçte, en aktif rol oynaması gereken departmanlardan biri olan İnsan Kaynakları departmanı da benzer bir değişim içinde. Bugün, çok daha farklı çalışma koşulları üzerinde duruluyor ve bu çalışmalar uygulanıyor. 2022 ve ötesini şekillendirecek kararlar alınıyor. Eğitimde bu değişim esnasında insan kaynakları alanında gündeme gelen konular, trendler ve yaşanan değişimler gözden geçirilecek; İK departmanlarının değişen bu koşullara en yüksek katkıyı nasıl yapacağı ele alınacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları (Online)

Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları (Online) eğitimi 10 ve 11 Ocak tarihlerinde Dr. Hasan Meral tarafından online olarak gerçekleştirilecek.



Davranış bilimleri, insanların davranış ve karar verme mekanizmalarını inceliyor. Davranışsal ekonomi ise psikoloji ve ekonomi bilimlerini bir araya getirerek, insanların ekonomik tercihlerini yeni bir bakış açısı ile yorumluyor.
Eğitim, sigorta sektöründe bu bilimsel yaklaşımın nasıl kullanılabileceğine ışık tutacak. Örneğin, davranışsal ekonomi teorilerini kullanarak aşağıdaki sorulara bilimsel yanıtlar verebilmek mümkün.
• Paranın satın alabileceği onlarca mükemmel ürün varken, insanlar neden sigorta satın alır?
• Televizyon haberleri sigorta satışlarını nasıl etkiler?
• Sigorta satın almakla diyet yapmak arasında nasıl bir benzerlik vardır?
Bu eğitim, yalnızca rakamlara dayanan geleneksel sigortacılık uygulamalarının ötesinde yeni nesil "Davranışsal Sigortacılık" yaklaşımı ile tanışmanızı sağlayacak.
Eğitim programının içeriği: "Davranışsal Ekonomiye Giriş", "Temel Davranışsal Ekonomi Teorileri", "Sigorta Satın Almada Karar Süreci", "Sigorta Müşterisinin Beklentilerini Anlamak", "Davranışsal Sigortacılık Uygulama Alanları", "Sigorta Oyun Teorisi (workshop)".
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programı (Online)

2009 yılından beri her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam altı branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün tek proje ve uygulama odaklı eğitim programıdır. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, yaşanmış örnekler üzerinden vaka çalışmaları inceleniyor. İleri Düzey Eğitim Programları 2022 yılında da online olarak verilecek. Bahar döneminde Reasürans, Kaza Sigortaları ve Sorumluluk Sigortaları olmak üzere 3 branşta online olarak planlanacak; Muhasebe & Finans ve Yangın & Mühendislik Sigortaları branşları ise güz döneminde sunulacak.
İSEP'in dersleri hafta içi akşam iki gün olarak planlanıyor. Zaruri durumlarda haftasonu da eğitim konulabiliyor. Programdan mezun olabilmek için proje hazırlanıyor ve sunuluyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Zorunlu Eğitim Programı

2021 yılı Nisan ayında SEDDK tarafından çıkarılan Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin 2021/3 sayılı Genelge uyarınca katılım esaslı faaliyet gösteren şirket çalışanlarının "Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sertifikası"na sahip olması gerekiyor. Bu kapsamda yıl sonu itibarı ile 18 grubun eğitimi tamamlandı. Düzenlenen eğitimlere toplamda 745 kişi katıldı. Mesai saatleri içinde ardışık günlerde planlanan 36 saatlik eğitim programı sonunda online platformda yapılan sınavda başarılı olan katılımcılar sertifika almaya hak kazanacak. Eğitimlerimiz 2022 yılında da online olarak gerçekleşmeye devam edecek.

Trafik'te zarar gören lehine değişiklikler maliyetleri artıracak

Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları'nda yapılan değişiklikler, genel kanı dikkate alınırsa "zarar görenler" lehinedir. Sigortacılar; orijinal parça zorunluluğu, tazminat hesabı, değer kaybı ve sakatlanma teminatı başlıklarındaki değişikliklerin maliyetleri artıracağını ve tavan prim yükseltilmedikçe zarar etmelerine yol açacağını dile getirmektedirler.

Uygulamada "Zorunlu Trafik (sorumluluğu) Sigortası Genel Şartları" kısaca (ZTSGŞ) olarak bilinen Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları en son 4.12.2021 gün ve 29612 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan değişikliklere konu olmuştur. Bu değişiklikler, ZTSGŞ'nın değiştirilmesi sigorta sektöründe uzun zamandır beklenen bir gelişme idi. Anayasa Mahkemesi'nin 17/7/2020 tarih ve E.: 2019/40, K.: 2020/40 sayılı kararı ile tazminat hesaplama yöntemleri hususunda sigorta genel şartları aracılığıyla tamamen Yönetimin takdirine bağlı olarak düzenleme yapılmasının Anayasa'ya aykırı düşeceği sonucuna varılmış ve KTK m.90'da genel şartlara yapılan yollamalar iptal edilmişti. Ayrıca Danıştay tarafından da genel şartların çeşitli hükümleri hakkında (daha sonra iptal kararına dönüşen) yürütmenin durdurulması kararları verilmişti.

Anayasa Mahkemesince alınan iptal kararı ertesinde TBMM 2021 Haziran ayında 7327 sayılı (torba) kanunla KTK m.90'ı yeniden düzenlemiş ve tazminat hesaplarına ilişkin temel noktalara doğrudan doğruya kanunda yer vermişti. KTK m.90'ın aldığı en son şekil şudur:

Maddi ve manevi tazminat:
Madde 90 –
Zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamındaki tazminatlar bu Kanunda öngörülen usul ve esaslara tabidir. Bu tazminatlardan;
a) Değer kaybı tazminatı, aracın; piyasa değeri, kullanılmışlık düzeyi, hasara uğrayan parçaları ile hasar tutarı dikkate alınarak,
b) Destekten yoksun kalma tazminatı, ulusal doğum ve ölüm istatistikleri kullanılarak hazırlanan hayat tablosu ve zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarında yüzde 2'yi geçmemek üzere belirlenen iskonto oranı esas alınarak hayat anüiteleri ile genel kabul görmüş aktüerya kurallarına uygun olarak,
c) Sürekli sakatlık tazminatı, ulusal doğum ve ölüm istatistikleri kullanılarak hazırlanan hayat tablosu, zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarında yüzde 2'yi geçmemek üzere belirlenen iskonto oranı ve sürekli sakatlık oranı esas alınarak hayat anüiteleri ile genel kabul görmüş aktüerya kurallarına uygun olarak,
hesaplanır. Söz konusu tazminatlar ve manevi tazminata ilişkin olarak bu Kanunda düzenlenmeyen hususlar hakkında 11/1/2011 tarihli ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun haksız fiillere ilişkin hükümleri uygulanır.
(3) Bu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından belirlenir.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK), kendisine KTK m.90 fk.3 ile verilen KTK m.90'ın uygulanmasına ilişkin esas ve usulleri (en azından bazılarını) belirleme görevini ZTSGŞ'nda değişiklik yaparak yerine getirmeyi tercih ettiği anlaşılmaktadır. SEDDK, destekten yoksun kalma tazminatı, sakatlık tazminatı ve değer kaybı tazminatının nasıl hesaplanacağına ilişkin ayrıntılara ek olarak, trafik kazası nedeniyle hasarlanan araçta parça değişimi gerektiği zaman hangi nitelikte parça kullanılacağı hakkında da yeni kurallar öngörmüştür. Bundan başka, 2021 Haziran ayında çıkarılan 7327 sayılı torba kanunda hükme bağlanmış bulunan yeni "ZTS dışında kalan hususlar" da ZTSGŞ'na alınmıştır.

ZTSGŞ'nda yapılan değişiklikler, genel kanı dikkate alınırsa "zarar görenler" lehinedir. Sigortacılar, bu değişikliklerin maliyetleri artıracağını ve (tavan prim yükseltilmedikçe) zarar etmelerine yol açacağını dile getirmektedirler. Ancak şu anda sigortacılar, aralarındaki kıyasıya rekabet yüzünden tavan primin (ortalama olarak) %25 altında fiyat uygulamaktadırlar. Bu da SEDDK'nın sigortacılar tarafından ileri sürülen itirazlara pek itibar etmemesi sonucunu doğurmuştur.
ZTSGŞ'nın sonunda yer alan eklerdeki destekten yoksun kalma tazminatı (Ek-3), sakatlık tazminatı (Ek-2) ve değer kaybı tazminatının (Ek-1) nasıl hesaplanacağına ilişkin ayrıntılar (formüller vb.) konunun uzmanlarının uzun ve titiz ortak çalışması sonunda ortaya çıkmıştır. Bunların doğru olduklarını kabul etmemiz gerekir.

ORİJİNAL PARÇA ZORUNLULUĞU

ZTSGŞ'nın "Tazminat ve Giderlerin Ödenmesi" başlıklı B.2 (1) maddesi uyarınca
- Hasar halinde, hasar gören parça orijinal parça ise
o Bu orijinal parçanın onarımı mümkün değilse, orijinal parça ile değiştirilir.
o Hasar gören orijinal parçanın eşdeğer veya yeniden kullanılabilir parça ile değiştirilmesi, ancak zarar görenin onayı ile veya orijinal parça ile değiştirmeye imkân olmaması halinde mümkündür.
o Hak sahibinin onayının alındığını veya orijinal parça ile değiştirmenin mümkün bulunmadığının kanıtlanması yükü sigortacının üzerindedir.
o Araçta parça değişimi sebebiyle değer artışı meydana gelse dahi, bu artış zarar görenden istenemez (veya ona ödenecek tazminattan indirilemez).
- Hasar gören parça orijinal değilse,
o Eşdeğer veya yeniden kullanılabilir parça ile değiştirme yapılabilir. Ancak buna imkân yoksa, orijinal parçayla değişim sağlanacaktır.
o Yapılan parça değişimi sonucu araçta bir kıymet artışı meydana gelmişse, bu artış zarar görenden istenemez (veya ona ödenecek tazminattan indirilemez).
o Eşdeğer veya yeniden kullanılabilir parça ile değişim imkânı olmasına rağmen, orijinal parça ile değişim yapılmış bulunması halinde, sigortacı (benzer hasarlardaki onarım uygulamasına göre) eşdeğer veya yeniden kullanılabilir parça bedeli ile sınırlı olarak sorumlu olur.
o Eşdeğer veya yeniden kullanılabilir parça ile değiştirmenin mümkün olduğunu kanıtlama yükü sigortacının üzerindedir.

Belirtmek gerekir ki, onarım sırasında orijinal parça kullanma zorunluluğu (içinde bulunduğumuz Türk Lirası'nın değer yitirme sürecinde, sigortacıların mali yükünü önemli ölçüde artıracaktır.

TAZMİNAT HESABI

ZTSGŞ, sigorta teminatı bakımından destekten yoksun kalma, sakatlık ve değer kaybı zararları nedeniyle sigortacının ödemesi gereken tazminatın hangi esaslara göre belirleneceği ve karşılanacağı hususunda ayrıntılı düzenleme getirirken, yukarıda vurguladığımız gibi uygulamada görülen farklı uygulamaları ortadan kaldırmayı ve bu yolla istikrar sağlamayı amaçlamıştır. Yine yukarıda açıklamaya çalıştığımız üzere, ZTSGŞ'nın eklerinde yer alan formüller, gerçek zararı en doğru şekilde hesaplama imkanını veren formüller ve esaslar içermektedir. Ancak böyle olmasaydı dahi, ZTSGŞ'nda benimsenen tazminat hesaplama kuralları yine geçerli sayılacaktı. Çünkü
- Sorumluluk sigortacısının zararı "birebir" karşılama gibi bir yükümlülüğü yoktur
- Nitekim KTK uyarınca yaptırılması gereken zorunlu sigorta, öngörülen



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

›››

YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER, GENEL KANI DİKKATE ALINIRSA "ZARAR GÖRENLER" LEHİNE. SİGORTACILAR, BU DEĞİŞİKLİKLERİN MALİYETLERİ ARTIRACAĞINI VE ZARAR ETMELERİNE YOL AÇACAĞINI DİLE GETİRMEKTE. ANCAK ŞU ANDA SİGORTACILAR, ARALARINDAKİ KIYASIYA REKABET YÜZÜNDEN TAVAN PRİMİN ORTALAMA OLARAK %25 ALTINDA FİYAT UYGULAMAKTA. BU DA SEDDK'NIN SİGORTACILAR TARAFINDAN İLERİ SÜRÜLEN İTİRAZLARA PEK İTİBAR ETMEMESİ SONUCUNU DOĞURMUŞTUR.

teminat limitlerine kadar ödemede bulunmakta, zarar daha yüksek olduğu takdirde, bunu sorumlu kişi olan (sorumluluğu sigorta edilen) işletenin kendisinin karşılaması gerekmektedir (İşletenin kısaca İMM olarak ifade ettiğimiz isteğe bağlı (ek) sorumluluk sigortası varsa, zararın ZTS limitlerini aşan kısmı oradan -İMM limitlerine kadar- ödenecektir. İMM limitleri de yetersiz kalırsa, işletenin geri kalan sorumluluğunu kendi mali olanakları ile yerine getirmesi lazım gelecektir).

- Öte yandan sorumluluk sigortasının sorumluluğun doğduğu her durumu temin etmesi de şart değildir. Sorumluluk poliçelerinde birçok "teminat dışında kalan hal" öngörülebilmektedir. KTK m. 92 de ZTS bakımından hangi hallerin sigorta koruması dışında olacağını hükme bağlamaktadır. Görüldüğü gibi, sorumluluğun doğduğu bütün haller teminata dahil değildir.
- KTK m.90 ise ZTS uyarınca ödenecek tazminatların hangi (temel) esaslara tabi olacağını açıkça belirtmiş ve bu temel esaslar gözetilmek koşuluyla ayrıntıları düzenleme görevini SEDDK'ya vermiştir. Kanun yapıcının, sigortacıya düşecek tazminat yükünü, (mesela alınacak primin daha az olmasını sağlamak amacıyla), gerçek zarardan daha düşük (sınırlı) tutması mümkün ve geçerlidir. Bunun hukuka aykırı hiçbir yönü yoktur. Ülkemizde de çok uzun süreden bu yana sigorta teminat limitleri birçok trafik kazasında meydana gelen zararı karşılamaya yetmemektedir. İMM bu sebeple ortaya çıkmıştır. KTK m.93 teminat tutarlarının (limitlerinin) ilgili kamu otoritesi tarafından saptanacağını ve Resmi Gazete'de yayınlanacağını açıkça öngörmektedir.
- Yasa nasıl limitler hususunda kamu otoritesine yetki ve görev tanımlamışsa, tazminat hesaplamalarının ayrıntıları bakımından da aynı şekilde görev ve yetki tanımlayabilir. KTK m.93 ile KTK m.90 arasında bu yönden fark yoktur. Bu hükümlerin her ikisi de sigortacıya düşecek tazminat yükünün gerçek zarara oranla daha sınırlı olmasına olanak sağlamakta, bunu meşru (yasal) kılmaktadır.
- KTK m.90'da düzenlenmeyen hususlarda ise Türk Borçlar Kanunu (TBK) hükümleri uygulanacaktır.
- Anlaşıldığı kadarıyla KTK m.90 yalnızca "ZTS uyarınca ödenecek tazminatlar" (yasadaki deyimle "ZTS kapsamındaki tazminatlar") için düzenleme getirmiştir. KTK uyarınca asıl sorumlu kişi olan "araç işleteninin" tazminat yükümlülüğü KTK m.90 dışındadır.
- Dolayısıyla işletenin ödemesi gereken tazminat TBK hükümleri uyarınca belirlenecektir. (Bu noktada TBK'nın tazminat hesabı bakımından kayda değer bir ayrıntı içermediğini anımsatalım).
- Kanımızca KTK'nın yalnızca işletenin ödeyeceği tazminat hakkında düzenleme getirmesi ve işletenin sorumluluğu hakkında kural öngörmemesi duraksama yaratabilir. Ancak bunda hukuka aykırı bir yön yoktur. Kanun yapıcının takdiridir. Sorumluluk sigortasının, sorumluluğu bütünüyle temin etmesi (yukarıda en başta belirttiğimiz üzere) zorunlu değildir.
- Kaldı ki, sigortacının tazminat yükümlülüğü hakkındaki düzenleme, gerçek zararın doğru hesaplanmasını sağladığı ölçüde işletenin sorumluluğu hakkında da aynen uygulanmalıdır. Yeniden açıklıkla belirtelim ki, ZTSGŞ ekindeki hesaplama kuralları, zararın en doğru ve hakkaniyete uygun biçimde hesaplanmasını sağladığından, işletene düşecek tazminat yükü bakımından da aynen geçerlidir.
- Sonuç olarak ZTSGŞ eklerindeki hesaplama kuralları, sigortacının ödemekle yükümlü olacağı tazminatı gerçek zarardan daha az hesaplama sonucuna yol açacak olsaydı dahi, bu hukuken geçerli sayılacaktı. Fakat, memnunlukla görülüyor ki, söz konusu hesaplama kuralları tazminat hesabının gerçek zararı ifade edecek biçimde yapılmasını sağlamaktadır.

DEĞER KAYBI

ZTSGŞ artık bütün araçlar için (ticari olan olmayan ayrımı yapılmaksızın) değer kaybı tazminatının ödenmesini öngörmektedir. Bunun zarar gören üçüncü kişileri daha geniş biçimde korumaya imkan veren bir gelişme olduğunu belirtmekte yarar vardır.

SAKATLANMA TEMİNATI

ZTSGŞ sakatlanma teminatını "üçüncü kişinin sürekli sakatlığı dolayısıyla ileride ekonomik olarak uğrayacağı maddi zararları karşılamak üzere, ZTSGŞ'nın 2 sayılı Ekinde yer alan esaslara göre belirlenen tazminatları içeren teminat" olarak tanımlamaktadır. Trafik kazası nedeniyle zarar gören kişinin geçici iş göremezliği de bu teminattan karşılanacaktır. Zarar görenin tedavi sürecinin tamamlanması sonrasında sakatlık oranı ve geçici iş göremezlik süresi "Kurul Raporu" dikkate alınarak saptanacaktır. Kurul Raporu usulüne uygun olarak tanzim edilen, 20/2/2019 tarihli ve 30692 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik ve Çocuklar İçin Özel Gereksinim Değerlendirmesi Hakkında Yönetmeliğe göre düzenlenen, sakatlık oranını, geçici iş göremezlik süresini ve bakıcı ihtiyacını gösterir rapordur. Öte yandan, geçici iş göremezlik süresi ve sürekli sakatlık oranının belirlenmesinden sonra ortaya çıkan ve tıbben gerekli olan sürekli bakıcı giderleri de sakatlık teminatı kapsamındadır.

MANEVİ TAZMİNAT

Kanımızca hukuk sisteminin yalnızca destekten yoksun kalma, sakatlık ve değer kaybı hakkında tazminat hesabı kuralı getirmekle yetinmemesi, benzer bir düzenlemeyi manevi tazminat için de yapması çok isabetli olurdu. Ancak yasada bu hususta hüküm olmayınca, ZTSGŞ da konuyu düzenleme dışında bırakmıştır. Manevi tazminatın tamamen hakimin takdirine kalması, sigorta -tamamen hesaba ve öngörülebilirliğe dayalı bir etkinlik olduğundan- sigortacıların gereği gibi hesap yapmalarına engel oluşturmaktadır.



Bereket Yeşil Poliçe ile Vizyoner 2021'de

MÜSİAD'ın düzenlediği "Fark Et" temalı Vizyoner 2021 zirvesi Bereket Sigorta ana sponsorluğunda Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Doğal felaketlerin son yıllarda en büyük nedeninin iklim değişikliği olduğuna dikkat çeken Mahmut Güngör, Sigma raporuna göre 2020 yılının küresel sigortacılık sektörünün bilançosu açısından en çok hasar ödenen yıl olduğunu söyledi. Küresel olarak 202 milyar dolar ekonomik kayıp yaşanırken sigorta sektörü bu tutarın 89 milyar dolarlık kısmını karşıladığını ifade eden Güngör, iklim krizinin gelişmiş ya da gelişmemiş ülke olsun dünyanın en önemli gündem maddesi haline geldiğini belirtti. Bereket Sigorta olarak iklim değişikliği ile mücadeleyi gündemlerine aldıklarını söyleyen Güngör, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile öngörülen kapsamlı değişikliklere uyum sağlanması amacıyla oluşturulan eylem planında detaylıca yer verilen Yeşil Poliçe çalışmalarına başladıklarını söyledi.



Günal: Afet hasarı sigortayla azaltılır

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, katıldığı bir televizyon programında iklim değişikliğinin tarım üzerindeki olumsuz etkisine değindi ve tarım sigortasının önemine vurgu yaptı.
Günal programdaki açıklamalarında şunları söyledi: "Hayatımızda artık iklim değişikliği diye bir gerçek var. Afetlerin sonunda ortaya çıkacak zararların azaltılması ve risklerin yönetilmesi gerekiyor. İşte bu ancak tarım sigortası ile mümkün.
Geniş bir teminat kapsamı sunulan Sistem'de üretici ve yetiştiricilerimize, uygun ödeme koşulları ve çeşitli indirimlerle hizmet sunuyoruz. Sistem her geçen yıl büyüyor ve ülke genelinde yaygınlaşıyor. Çiftçimizin memnuniyeti artıyor. Devlet bu sisteme inanıyor. Devlet prim desteği her geçen yıl artıyor."



MEHMET MURATOĞLU
› *mehmet@etkinyonetim.com*

Sigortalı memnuniyeti!..

MÜŞTERİ memnuniyeti genellikle bir şirketin başarısının ve uzun vadeli rekabet gücünün anahtarı olarak görülür. Bu nedenle sigorta sektöründe yer alan kurumsal yapılar, sigortalı memnuniyetinin tam da odağında faaliyetlerini gerçekleştirmektedir.

Bu sürecin gereği olan ilişkisel pazarlama anlayışında müşteri memnuniyeti, genellikle müşteriyi elde tutmanın merkezi bir belirleyicisi olarak görülmelidir.

Sigortalı memnuniyeti, sigorta şirketlerinin müşteri hizmetlerinin hangi alanlarının güçlü olduğunu ve korumak veya sürdürmek için hangi alanların iyileştirilmesi gerektiğini ölçmek için izlemesi gereken kilit bir ölçüdür. Bu nedenle, sektördeki birçok şirket tarafından önemsenen ancak yönetimsel olarak sürekli araştırılan bir konudur.

Sigorta işlemlerinin de yer aldığı hizmet endüstrilerinde müşteri memnuniyeti konusunu tanımlamak ve bütünüyle verimlilik elde etmek, özelliklerinden dolayı oldukça zordur. Hizmet sağlama sürecinde soyutluk, fiziksel bir malın üretimini değil, ihtiyacı karşılamayı amaçlamaktadır. Hizmetlerin tam olarak standart olmadığı ve her zaman farklılığın göründüğü heterojenlik, sigorta şirketlerinde çalışan kişisel yaklaşıma bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle memnuniyet ölçütlerindeki kalite spesifikasyonları, doğal değişim marjları içerisinde kabul edilebilir ve belirli bir kalite seviyesi aralığında ölçümlenmelidir.

Yeni teknolojilerin sigortacılık sektörüne girmesiyle birlikte, başta dağıtım kanalları olmak üzere, sigorta şirketlerinin hem iç süreçlerde hem de dış süreçlerde daha fazla yenilenmeye gitmelerini gerekli kılmaktadır.

Sigorta pazarlanmasında hizmet beklentisi, tercihlerin tanımlandığı bir dizi nitelik veya özellikten oluştuğundan, sigortalı memnuniyeti hizmetin kendisinde değil, hizmetin nitelikleri veya özellikleriyle ölçülmelidir. Başka bir anlatımla, sigorta poliçesi üzerinde bulunan teminatların fazlalığı veya azlığı değil, bu teminatların sigortalının ihtiyaçlarını ve gereksinimlerinin karşılanmasındaki memnuniyet ölçümlenmesiyle açıklanmalıdır. Sigortalıların beklentileri, bu hizmetin göze çarpan özellikleri konusunda kendi tercihlerini tanımlarlar. Bu nedenle, sigortanın göze çarpan özelliklerini tanımlayabiliyorsanız, sigortalıların seçimini gerçekten etkileyenleri tanımlarsınız ve sigortalı memnuniyetinde analiz edilmesi gereken beklentilerini de açıklayabilirsiniz.

Sigorta şirketleri, sigorta sektöründeki gerçek rekabet zorluğunun dağıtım kanalları alanında, geleneksel kanalların yenilikçi kanallarla koordine etme yeteneği olduğunun farkındalar. Böylece şirketler, sigortalıların memnuniyet değerlerini sahiplenmek ve rakiplere göre rekabet avantajı elde etmenin arayışı içinde ilerlemektedirler. Böylesine bir avantajı sağlamlaştırmak için sigortalı deneyimlerine yatırım yapmanın yanı sıra, onlar için kişiselleştirilmiş ve talep sıklığını artıracak memnun müşterilerin sayısını artırmayı da hedeflemektedir. Bunu gerçekleştirilmesinde kullanılan en yaygın satış ağı acenteler olmaktadır. O halde sigortalılar, memnuniyetleri için günümüz acentelerinden ne beklemektedir?

- Sigortalıların kullanım deneyimlerinin basitleştirilmesi,
- Sigortalı odaklı verimli bir deneyim sağlamanın ötesinde kendilerinin ve ailelerinin işlemlerini kolaylaştıracak teknoloji kullanımını yaygınlaştırma çabası göstermeleri,
- Sigortalılarla iletişimin keyif hale getirilmesi,
- Hızlı ve kullanışlı iletişim platformu tasarlayarak sigorta kapsamına girmeyi kolay ve hatta eğlenceli hale getirilmesi. Örneğin platform üzerinde konuşma soruları soran bir sohbet uygulaması tasarlanabilir. Böylece, sigortalılar için neyin önemli olduğunu ve gelecek için planlarının ne olduğunu anlamak ve kalıcı ilişkiler kurmak mümkün olabilir.

Sigortalılar için her zaman müsait olun,

Dünyanın her yerinde sigortalılar bilgilerine 7/24 ulaşabilmek isterler. Bunun ne kadar kolay olduğunu her zaman gösterin.

Sigortalıyı hizmetinizin merkezine alın,

Sadece poliçe satmaya değil, hizmetin kullanımından sonraki adımlarda sigortalı ilişkisini merkeze oturtun.



OPPO Reno 6 gelişmiş özellikleriyle öne çıkıyor

Kısa bir süre önce tanıtılan OPPO Reno 6, Türkiye'de satışa sunuldu. Kamera özellikleriyle öne çıkan telefon orta segmente yeni bir soluk getiriyor. Qualcomm'un Snapdragon 720G işlemcisini ve 8 GB RAM'i bünyesinde barındıran telefonda 2.400 x 1.080 piksel çözünürlüklü 6,4 inç amoled ekran yer alıyor. Dahili depolama kapasitesi 128 GB olan telefon microSD kartlara da destek veriyor. MicroSD desteği sayesinde telefonun hafızası 256 GB'a kadar artırılabiliyor. Fotoğraf modunda görülen portre özelliği OPPO'nun yeni telefonunda kullanıcılara sunuluyor. Bu sayede fotoğraflarda olduğu gibi videolarda da arka plan bulanıklaştırması yapılabiliyor. Pil kapasitesi 4.310 mAh olan telefon 50 watt hızlı şarj teknolojisine de destek veriyor. Telefon bu sayede 45 dakikada yüzde 100 şarj seviyesine ulaşabiliyor. Reno 6, OPPO'nun Android tabanlı mobil işletim sistemi ColorOS 11 ile geliyor. Bildirimlerin başkaları tarafından görülmesini önleyen ve ekranınıza bakıldığında açılır pencerelerdeki mesaj ayrıntılarını otomatik olarak gizleyebilen akıllı gözetleme önleme uygulamasıyla da öne çıkan OPPO Reno 6'nın Türkiye'de satışa sunulan fiyatı 7.299 TL.

Dünyanın ilk çift türbinli robot süpürgesi:

Anker RoboVac X8 Hybrid

Dünyanın ilk çift türbinli robot süpürgesi olarak lanse edilen RoboVac X8 Hybrid yakında Türkiye'de satışa sunuluyor. Robovac X8 Hybrid, çift türbin teknolojisiyle diğer robot süpürgeler arasından ayrılıyor. Robovac X8 Hybrid, hem süpürme hem de paspaslama özellikleriyle göze çarpıyor. Süpürge her bir türbiniyle 2000 Pa emiş gücü sunarak toplamda 4000 Pa ile hava akışını yüzde 80 oranında artırabiliyor. Süpürge, 250 ml'lik ekstra büyük su deposuyla yaklaşık 140 dakika paspaslama ve vakumlama yapabiliyor. iPath lazer navigasyonuyla düşük ışıkta engelleri algılayabilen süpürge, hiçbir köşeyi kaçırmadan temizlik rutinini tamamlıyor.





Apple AR/VR birden fazla işlemciye sahip olacak

Apple'ın uzun zamandır gündemde olan AR yani artırılmış gerçeklik başlığı, Wi-Fi 6/6E kablosuz bağlantı teknolojisine sahip olacak. Bunun kablosuz bağlantı ve görüntü aktarımı özelinde çok kilit olduğu aktarılıyor. 2022'nin sonunda çıkacağı konuşulan başlık modeli Mac seviyesinde performans sunacak. Modelin aynı zamanda birden fazla işlemciye sahip olacağı dahi aktarılıyor. Söylendiği kadarıyla üründeki bir işlemci yüksek performanslı işleri, diğeri ise düşük performans gerektiren işlemleri yerine getirecek. Böylelikle yüksek performans ile yüksek pil ömrü bir arada sunulabilecek. Bu işlemciler sayesinde modelin iPhone, iPad ya da bir Mac bilgisayardan bağımsız olarak çalışabileceği de gelen bilgiler arasından öne çıkıyor. Modelin, AR yanında üst seviye VR yani sanal gerçeklik deneyimi sunacağı da aktarılıyor.

Araziye özel üst seviye yeni elektrikli bisiklet:

Luna X2



Luna X1 üzerine kurulan elektrikli bisiklet Luna X2, üst seviye parçalar ile zorlu arazi sürüşlerine dayanması için tasarlandı. X1'den yüzde 20 daha büyük 48V 17.5Ah – 820 Wh "çıkarılabilir" pil paketi üzerine kurulan ürün, gücünü ortada konumlanan Bafang M600 elektrik motorundan alıyor ve firmanın Tesla'dan ilham alan Ludicrous kontrolcüsü ile 2.500W güç getirebiliyor. Pedal desteğiyle beraber 45 km/s hıza çıkabilen ve yine pedal destekli menzili 65 km seviyesine kadar ulaşabilen bisiklet, açıklamaya göre 26 kg'lık toplam ağırlığa sahip. Karbon fiber gövde üstüne kurulan elektrikli bisiklet Luna X2, RockShox süspansiyon sistemleri kullanıyor, Luna X2 için belirlenen fiyat ise 4.200 dolar.



4 farklı motor seçeneğiyle 2022 Ford Ranger

Arazi gezileri için hazırlanan 2022 Ford Ranger için resmi tanıtım yapıldı. Volkswagen ile gerçekleştirilen ortaklık sonrasında altyapı dinamiklerini Amarok ile paylaşacak olan ve artık daha büyük bir pickup olan yeni Ranger'ın içerisinde, iki farklı ekranın kullanıldığı modern bir kokpit yer alıyor. 2022 Ford Ranger için, her pazara götürülmeyecek dört farklı motor seçeneği sunuluyor. Araç yeni geliştirilen 3.0 litre V6 turbo dizel, 2.0 litre dört silindir tek turbo dizel, 2.0 litre dört silindir çift turbo dizel ya da 2.3 litre EcoBoost dört silindir benzinli ünite ile tercih edilebilecek. Şase üzerinde yapılan geliştirmeler ile hem sürüş konforu hem de yaklaşma açısı artırılan 2022 Ford Ranger, önümüzdeki yıl Tayland ve Güney Afrika merkezli olarak üretime alınacak.

Yüksek performansla az enerji harcayan işlemci:

Snapdragon 8 Gen 1

Qualcomm'a göre 8 Gen 1, bir önceki model Snapdragon 888'e göre CPU'da %20, GPU'da ise %30 bir performans artışı sağlayacak. İşlemci, daha yüksek performansa daha az enerji harcayarak kullanıcılara daha uzun pil ömrü sunuyor. Ayrıca işlemcinin birçok farklı akıllı telefonda kullanılacağı aktarıldı. Snapdragon 8 Gen 1, 3.0 GHz hızında çalışan bir adet Cortex-X2 Prime, 2.5 GHz hızında çalışan üç adet Cortex-A710 ve 1.79 GHz hızında çalışan dört adet Cortex-A510 çekirdekten oluşuyor. Firma GPU olarak spesifik model adı vermese de Adreno GPU kullanıldığına dair açıklamada bulundu. İşlemci X65 modem ile 5G, WiFi 6 ile 6E destekleri ve 8K HDR video desteği ile 5 kat daha iyi gece çekim performansı sunuyor.





Acer ConceptD 3 Ezel Pro 14 saate varan pil ömrü sunuyor

Acer dönüştürülebilir dizüstü bilgisayarı Concept 3 Ezel Pro'yu Türkiye'de satışa sundu. Alüminyumdan üretilen kasasıyla hem dayanıklı hem de şık bir tasarım sunan bilgisayarda Intel Core i7-10750H işlemci, NVIDIA Quadro T1000 GPU ve 16 GB DDR4 RAM yer alıyor. Dahili depolama kapasitesi 512 GB olan (SSD) bilgisayar, CAD iş yüklerini ve gerçek zamanlı video düzenlemeyi hızlı bir şekilde yapmaya olanak sağlıyor. FHD Pantone onaylı dokunmatik ekranı, kendi takılabilir ekran kalemi ve altı farklı çalışma modu ile profesyonel kullanıcıların beklentilerini karşılayan model yaklaşık 2 kilogram ağırlığında. Mikro Ark Oksidasyon (MAO) ise, cihazın metal yüzeylerine ekstra seramik sertliği ve sağlamlık katmanın yanı sıra korozyon ve oksidasyona direnç sağlıyor. Tam dolu pille 14 saate varan pil ömrü sunan bilgisayarın fiyatı ise 23.500 TL.

Samsung Galaxy S21 FE 32 megapiksel selfie kamerasıyla dikkat çekiyor

Samsung Galaxy S21 FE, 4 Ocak 2022 tarihinde lanse edilecek ve 11 Ocak 2022 tarihinde satışa sunulacak. Gücünü Snapdragon 888 ve Exynos 2100 işlemcilerden alan Galaxy S21 FE, 4.500 mAh pil ve 45W hızlı şarj desteği ile sunulacak. Akıllı telefon, 6,4 inç boyutta 120 Hz bir amoled ekrana sahip olacak. 128 GB / 256 GB depolama seçeneklerinin sunulacağı S21 FE, arkasında 12 megapiksel geniş açı ana kamera, 12 megapiksel ultra geniş açı kamera ve 8 megapiksel 3x telefoto kamerası taşıyacak. Akıllı telefonun ön yüzünde ise 32 megapiksel selfie kamerası yer alacak. Galaxy S21 FE, 128 GB için 660 euro civarında, 256 GB için ise 705 euro civarında olacak.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Maliyet bedeli ile değerleme hükümlerinde yapılan değişiklikler

26 EKİM 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7338 sayılı Kanunla Vergi Usul Kanununun "maliyet bedeli" ile değerleme hükümlerinde bazı değişiklikler yapılmıştır. Emtia, makine ve teçhizat, arsa, arazi, bina, demirbaş, gemiler ve diğer taşıtlar, gayri maddi haklar gibi kıymetler dönem sonlarında maliyet bedeli ile değerlenmek zorundadır. Maliyet bedeli Kanunda; "iktisadi bir kıymetin iktisap edilmesi veyahut değerinin artırılması münasebetiyle yapılan ödemelerle bunlara müteferri bilumum giderlerin toplamını ifade eder." şeklinde tanımlanmış olup bu esas tanımda 7338 sayılı Kanunla yapılmış bir değişiklik sözkonusu değildir. Bazı harcamaların maliyet bedeline dahil olup olmadığı Kanunda belirtildiği gibi, Kanunda sayılmayan harcamaların durumu da genel tebliğlerle hatta özelgelerle açıklığa kavuşturulmuştu. 7338 sayılı Kanunla; maliyet bedeline dahil olması gereken harcamalar Vergi Usul Kanununda ayrıntılı olarak tanımlanmıştır. Yapılan değişiklikler, 7338 sayılı Kanunun yayımlandığı tarihte (26 Ekim 2021) yürürlüğe girmiştir. Bunları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Kıymetin edinilmesi veya değerinin arttırılması ile doğrudan ilgili gümrük vergileri, gümrük komisyonları, nakliye, yükleme, boşaltma, montaj harcamalarının doğrudan gider yazılması mümkün olmayıp iktisadi kıymetin maliyetine dahil edilmesi zorunludur. Esasa yönelik bir değişiklik görmüyoruz.

Kıymetin edinilmesi veya değerinin arttırılması ile doğrudan ilgili resim ve harçlar, noter, tapu, mahkeme, değer tespiti, danışmanlık, komisyon ve ilan harcamalarının doğrudan gider yazılması mümkün olmayıp iktisadi kıymetin maliyetine dahil edilmesi zorunludur. Noter, mahkeme, değer tespiti, komisyon harcamaları ile tapu harcının iktisadi kıymetin maliyetine eklenmesi veya doğrudan gider yazılması daha önce isteğe bağlı iken bu defa maliyete eklenmesi zorunlu hale getirilmiştir.

İktisadi kıymetin finansmanında kullanılan kredilere ait faiz giderleri ve bunlara ilişkin kur farklarının; emtiada emtianın stoklara girdiği tarihe kadar, diğer iktisadi kıymetlerde ise iktisadi kıymetin envantere alındığı hesap döneminin sonuna kadar olan kısmı ile söz konusu kredilere ilişkin giderlerin kıymetin maliyetine dahil edilmesi zorunludur. Faiz giderleri ile kur farklarının diğer kısımlarını maliyet bedeline ithal etmekte veya genel giderler arasında göstermekte mükellefler serbest bırakılmıştır. Daha önce, genel tebliğlerde yer alan bu yöndeki ifadeler bu defa Kanuna alınmış bulunmaktadır. Kredilerle ilgili faiz ve kur farkları dışındaki diğer giderlerin maliyete eklenmesi zorunluluğu ise anladığımız kadarı ile yenilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

İktisadi kıymetin stoklara veya envantere alındığı tarihe kadarki depolama ve sigorta giderlerinin de doğrudan gider yazılmayıp kıymetin maliyetine ilave edilmesi zorunludur.

Emtianın edinilmesi veya değerinin arttırılması sırasında ödenen ÖTV, indirilemeyecek KDV, BSMV ve KKDF'nin doğrudan gider yazılması mümkün olmayıp emtianın maliyetine dahil edilmesi zorunludur. Emtia dışında kalan ve maliyet bedeli ile değerlenmesi gerekli olan iktisadi kıymetlerin (örneğin demirbaşların veya işletmede kullanılacak taşıtların) edinilmesi veya değerinin arttırılması sırasında ödenen bu vergilerin doğrudan gider yazılması yada kıymetin maliyetine dahil edilmesi mükellefin tercihine bırakılmıştır.

Mevcut binanın satın alınarak yıkılması ve arsasının tesviyesi giderlerinin taşınmazın maliyetine dahil edilmesi zorunludur.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

2021 dünya ekonomilerine bir bakış

ARALIK 2021 itibarıyla Türkiye'nin bulunduğu ekonomik durum çok kaygan ve çok belirsiz. Dünyada diğer ekonomiler ne durumda? Bir göz atalım.

Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği dünyanın en büyük iki ekonomisi. GSMH rakamları açısından iki ekonominin toplamı dünyanın %44.2'sine denk geliyor. Satın alma gücü olarak ise %30.7'sini yine ABD ve AB oluşturuyor. ABD'de kişi başına düşen yıllık gelir 59 bin dolar, dünya sıralamasında en önde bulunuyor.

GSMH rakamlarına göre sıralama; ABD 21.4 trilyon USD, AB 15.6 trilyon USD, Çin 14.3 trilyon USD, Japonya 5.1 trilyon USD, Almanya 3.8 trilyon USD, Hindistan 2.9 trilyon USD şeklinde devam ediyor.

Brexit sonrası Birleşik Krallık en hızlı büyüyen ekonomilerden biri durumunda. G7 ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ülke. Brexit sonrası için şaşırtıcı bir sonuç. Öngörülere göre GSMH 2022 ve 2023'te de diğer ülkelerden daha hızlı büyüyecek. 2021'de büyüme oranı %6.9. Birleşik Krallık'ı %6.7 büyüme oranıyla Fransa takip ediyor. ABD'nin büyüme oranı ise %5.6.

Rakamlar COVID etkisiyle bile parlak görünüyor. Hedeflediklerini tutturararak sene sonunu getiriyorlar. İstikrarlı hedefler, ulaşılabilen sonuçlar.

Enflasyon 2021 sonu itibarıyla bütün ülkelerde bir sorun olarak değerlendiriliyor. Hatta G7 ülkeleri enflasyon çok yükseldi diye panik halinde. Her ülke önlem almaya çalışıyor. Enflasyon artışı %0.5 civarında. G7 ülkelerinde daha yüksek bir enflasyon yok. Birleşik Krallık'ta enflasyon oranı 4.2%, ABD'nin ise 6.8%. 2020 ile karşılaştırıldığında artış %0.5 civarında. Enflasyondaki artış, maaşları ve asgari ücreti doğrudan etkileyeceğinden ekonomiler üzerinde baskı yaratacağı düşünülüyor. Eylül 2011'den bu yana; artan enerji fiyatları, tedarik zinciri aksaklıkları ve geçen yıla göre düşük baz etkisi nedeniyle enflasyon oranında yükseliş gözleniyor. Durumu kontrol altına alabilmenin yolu, faiz oranlarını değiştirmemek.

2021'in sonu dolayısıyla özellikle lider ülkeler olmak üzere bütün ülkeler dünya basınında ekonomistler tarafından değerlendiriliyor. Bütün okuduklarım, insanı düşündürüyor. Daha sorun ortada yokken ya da çok minimal bir düzeydeyken, panik atak yaşanıyor. Öngörülü olmak; istikrarı yakalamak için 5 senelik planlamalar, hedefler, hedefleri tutturmak için çabalamaktan geçiyor. "Bakalım olduğunda bir yolunu buluruz" mentalitesinde değil. Bilinçli, işin uzmanı kişilerin dünyayı dengede tutmasına yardımcı oluyor.

2021 yılını kapattıktan sonra bütün rakamlar gösteriyor ki; dünyayı sarsan bir pandemi yaşıyor olmamıza rağmen, lider ülkeler hala büyüyor ve sorunlarını çözmeye odaklılar.

DÜNYADAN ›››

Küresel doğal afetlerin faturası 2021 için 105 milyar dolar

2021'de hava olaylarından kaynaklı doğal afetler dünya çapında büyük etkilere neden oldu. İklim değişikliğinden kaynaklanan şiddetli hava koşullarının neden olduğu afetlerde yüzlerce kişi ölürken, kuraklık sonucunda ortaya çıkan hasar için sigorta sektörü tarafından yüksek oranda tazminat ödemeleri yapıldı.
Sigorta sektörü uzmanları, bu ay Amerika Birleşik Devletleri'nin bazı bölgelerini vuran kasırgalardan kaynaklanan tahribatın, sigorta sektörüne öngörülen 105 milyar dolarlık hasar ödemesinin çok daha üzerine çıktığını belirterek, iklim değişikliğinden kaynaklanan şiddetli hava koşullarının neden olacağı endişe üzerine primlerin artması gerektiğini söyledi.
Howden Broking Group Başkanı Barnaby Rugge-Price ise, deprem ve kasırga kaynaklı afetler sonucu bu yıl 100 milyar doların üzerinde hasar ödemesinin olduğunu söyledi.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ ›››



KAAN BOŞNAK Yüzyüzeyken Konuşuruz grubunun vokali ve gitaristi olması ile tanınan Kaan Boşnak, 2020 yılında çıkardığı single'ı 'Barbar' ile müzik listelerinde ilk sırada yerini alıyor.



OLIVIA RODRIGO Müzik kariyerine 8 Ocak 2021'de ilk single'ı olan "Drivers License" ile başlayan Olivia Rodrigo, bu sene çıkardığı hit parçası 'Good 4 U' ile adından söz ettirmeye devam ediyor.

YERLİ
1- Barbar - Kaan Boşnak
2- Bir Sebebi Var - İkilem
3- Kusura Bakma - Tuğkan
4- Kanunlar Gibi - Derya Uluğ
5- Dünyadan Uzak - Pinhani
6- Umrumda Değil - Uzi
7- Alaz Alaz - Buray
8- Melek - Reynmen
9 – Beyaz Skandalım - Emircan İğrek
10- Kazılı Kuyum - Yüzyüzeyken Konuşuruz

Kaynak: Spotify

YABANCI
1- Good 4 U - Olivia Rodrigo
2- Levitating - Dua Lipa ft. DaBaby
3- Blinding Lights - The Weeknd
4- Beggin' - Maneskin
5- Butter - BTS
6- Bad Habits - Ed Sheeran
7- Industry Baby - Lil Nas X ft. Jack Harlow
8- Watermelon Sugar - Harry Styles
9- Woman - Doja Cat
10- 34 + 35 - Ariana Grande

AKTÜEL / KİTAP ›››

Tarih İçinde Bilim *James Trefil*

Tarih İçinde Bilim'de James Trefil; bilimsel ilerlemenin önemli eşiklerini, başlattıkları büyük sosyal ve entelektüel değişimlerle birlikte ele alırken farklı kültürlerdeki köklerinden günümüze, bilimin tarihsel serüvenine dair çok yönlü, kapsamlı ve tematik bir inceleme sunuyor. Modern bilimdeki atılımın temelinde yatan unsurların titizlikle tartışıldığı Tarih İçinde Bilim; Klasik Yunan ve İskenderiye bilginlerinin erken dönem girişimleri ve Müslüman âlimlerin parlak buluşlarıyla sağlam bir temel inşa ettikten sonra Isaac Newton'ın kuvvetlerini, atom teorisini ve on dokuzuncu yüzyıl dünyasındaki başlıca gelişmeleri keşfetmeye devam ediyor. Eserde günümüzün ileri bilimsel çalışmaları da inceleniyor.



Yaşlı Kurtlar *Kingsley Amis*

Kapkara bulutlarla sarmalanmış, yağmursuz geçen günlerin bir mucize olarak karşılandığı küçük bir Galler kasabasındaki tekdüze hayat, ünlü yazar Weaver'ın memleketine, bu kendi halinde kasabaya dönmesiyle değişmeye başlar.Yaşlılıklarını akla gelebilecek her konuda dırdır edip çene çalmaya, eski anılara dalıp sert kavgalara tutuşmaya ve hepsinden de öte, sabahtan akşama kadar bardan bara dolaşıp içki içmeye adayan bir grup Galli'nin hikâyesi dolambaçlı yollardan geçerek birbiriyle kesişir. Kingsley Amis'e 1986'nın Booker Ödülü'nü kazandıran Yaşlı Kurtlar evlilik, alkolizm ve yaşlılık gibi konuların çetrefilliğini gözler önüne seriyor.



Sözcüklerdir Bütün Derdim

Ursula K. Le Guin

Ursula K. Le Guin hem yazar adayları hem de sözcüklerle ilgilenen herkesi bu kitabında ağırlıyor. Le Guin, kitabında nasıl okumak gerektiğini, edebiyatın ne olduğunu ve ne olmadığını anlatırken edebiyatın aslında hayatın en kullanışlı rehberi olduğunu söylüyor. Tek derdi sözcüklerle olan, cesur, lafını esirgemeyen, beklentileri karşılamakla ilgilenmeyen biri olarak Le Guin, yazılışın kalitesiyle ve eserin değeriyle yargılanan kitapların üstünde ismini görmek istediğini belirtiyor.





GAZİANTEP ZEUGMA MOZAİK MÜZESİ

Dünyanın ikinci büyük mozaik müzesi olan Gaziantep Zeugma Müzesi'nde Roma ve Doğu Roma Dönemi'ne ait mozaikler, duvar resimleri, heykeller, mezar stelleri, lahitler ve mimari parçalar sergileniyor. Müzenin en ilgi çeken eserleri Çingene Kızı Mozaiği ve savaş tanrısı Ares'in bronz heykeli.



PİNACOTECA DI BRERA

Milano'nun en ünlü sanat müzelerinden Pinacoteca di Brera, Venedik, Lombardia ve İtalya'nın diğer bölgelerindeki ressamların eserlerini barındırıyor. Müzede Francesco Hayez'in Öpücük tablosu, Raffaello Sanzio'nun Meryem'in Evliliği tablosu gibi Rönesans dönemine ait önemli örnekler yer alıyor.



ANKARA ANADOLU MEDENİYETLERİ MÜZESİ

Anadolu Medeniyetleri Müzesi'nde arkeolojik eserler Paleolitik Çağ'dan başlayarak günümüze kadar, kronolojik bir sırayla sergileniyor. Müzenin üst salonunda Paleolitik Çağ, Kalkolitik Çağ, Eski Tunç Çağı, Asur Ticaret Kolonileri Çağı, Eski Hitit ve Hitit İmparatorluk Çağı bölümleri yer alıyor.



THE MUSEUM OF MODERN ART NEW YORK

"MoMa" olarak da bilinen, 1929 yılında modern sanata adanmış ilk müze olan The Museum of Modern Art, Met Müzesi'nden sonra en çok ziyaret edilen ikinci müze. MoMa'nın koleksiyonunda yaklaşık olarak 150 bin parça, 22 bin film ve 4 milyon film fotoğrafı bulunuyor.



LOS ANGELES COUNTY MUSEUM OF ART (LACMA)

Batı eyaletlerindeki en büyük sanat müzesi unvanını taşıyan Los Angeles County Sanat Müzesi'nin koleksiyonunda Asya, İslam ve Latin Amerikan sanatı; Kolomb öncesine ait eserler, modern ve post-modern sanata ait 147 binden fazla eser bulunuyor. QR kod okutularak çevrimiçi sergiye ve diğer koleksiyonlara ulaşılabilir.



ANTALYA MÜZESİ Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra bölgeye gelen işgal güçlerinin yağmasından kurtarılan eserlerin korunması amacıyla kurulan Antalya Müzesi, 30 bin metrekarelik bir alanda 14 sergi salonu ile heykel ve değişik eserlerin sergilendiği açık hava galerileri ve bahçeden oluşmaktadır. Müzede, özellikle Perge'de bulunan Roma Dönemi eserleri bulunmaktadır. Sanal tur için QR kodu okutabilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Eskisi yerine yenisi

SON yazım, geçen ay ziyaret ettiğimiz Eskişehir ile ilgiliydi. Kısaca kadim bir şehrin usta bir mimar elinde eskiliğinden hiç ödün vermeden nasıl yepyeni bir şehir haline geldiğini özetlemiş; bu topraklar üzerinde kurulan Frig Medeniyeti'nden, "Gordion Düğümü"nden, tuttuğu her şeyin altına dönüştüğü "Eşek Kulaklı Kral Midas" efsanesinden ise gelecek yazımda söz edeceğimden bahsetmiştim.

Ancak, bu yazımın yılın son yazısı olacağını gözden kaçırmışım. Bunun için verdiğimiz sözü yılın ilk sayısında yerine getirme sözüyle erteleyelim. Kral Midas'ın tuttuğunu altına çevirmesi konusu aslında bu günlerde çok güncel. Kimisi tuttuğu her şeyi altına çevirme becerisine sahipken; kimisinin elindeki altın, beceriksizliği nedeniyle tenekeye dönüyor. Bu konuda yazacak çok şey var ama yerim dar. Çok derinine girmeyelim.

Suya sabuna dokunmadan, konuyu zar zor tamamlamak üzere olduğumuz 2021 yılına getirelim ve eskiyen yılı unutup yenisine bakalım.

Biliyorsunuz nakliyat sigortacılığında "Eskisi Yerine Yenisi" Klozuna konu edilen bir uygulama var. Kloza göre tekne sigortalarında makineler de dahil olmak üzere hasarlı kısım değiştirilirken eski parça yenisi ile değiştirilir, ancak yeni eski farkı için bir indirim yapılmaz. Yılmaz Büyükerşen Hocamızı örnek alın. O, eski Eskişehir'i, aslını bozmadan nasıl yeni Eskişehir yapmayı başardıysa, sizler de eskiyen 2021 yılından alışkanlıklarınızı değiştirmeden kendiniz ve başkaları için yeni bir 2022 yılı oluşturmaya çalışın. Biliyorum kazanılmış alışkanlıklarımızı değiştirmek kolay bir iş değil ama biz yine de kendimizi yenilemek için gayret gösterelim.

Arşivime baktım, aynı başlıklı bir yazıyı yaklaşık 10 yıl önce yazmışım, gördüm ki geçen süre içinde bazı eklemeler dışında çok şey değişmemiş.

Yazıya şöyle başlamışım: "Yeni yılla ilgili öyle cafcaflı laflar edecek değilim. Alın size birkaç öneri; bir kısmı benden bir kısmı alıntı..."

Bakalım o yazımda yeni yıl için neler demişim, bu yıl neler eklemişim.

- Kaç yaşında olursanız olun; bu yıl da "Kendini tanı" ve "Ben kimim?" sorgulamasına bıkmadan devam edin.
- Başkalarının da var olduğunu kabul edin. Ben (şahsım) merkezli olmayın.
- Her tartışmadan haklı çıkmaya çalışmayın, başkaları da haklı olabilir.
- Kendinizi çok ciddiye almayın. Merak etmeyin başkaları da değildir?
- Sokrat gibi davranın. Kendinizi, bütün soruların cevabını bilmekle yükümlü hissetmeyin. Bazı şeyleri de bilmeyin canım.
- Daima daha iyisini yapmaya çalışın, ama mükemmeliyetçi olmayın; gerekiyorsa elimden ancak bu kadar geliyor deyin, geçin.
- Kendinizle ve geçmişinizle barışık olun. Nerede o eski günler, her şey daha güzeldi demekten vazgeçin.
- Bu yılda da kıskançlık ve nefret duygularına yer vermeyin.
- Küçük yalanlara inanmayın. Büyük yalanlar çok daha inandırıcı.
- Hiçbir şeyinizi özel bir gün için saklamayın. İleride kullanabileceğiniz günler azalıyor.
- Nüktedan olun. Benim gibi yapın, başkaları ile değil ama kendinizle gırgır geçin.
- Yeni dostlar edinmek için çok umutlanmayın; eskilerini kaybetmeyin yeter.
- Zor bir işi başarmaya çalışın. Az konuşun, çok dinleyin.
- Şiir okumaya zaman ayırın. Özellikle Can Yücel'i, Orhan Veli'yi...
- Yüzünüzden gülümsemeyi eksik etmeyin.
- Ve tabii hayatta kalma şansınızı artırmak için aşı olun, aşı...

İşte size yeni yılda yeni adet... Eskisi için yenisi yani...

Önerilerin hiç olmazsa bir kısmını uygulayabilme umuduyla hepimize sağlık ve mutluluk dolu iyi bir yıl dilerim.

Alın siz yepyeni bir yıl. Güle güle kullanın.

İstanbul, 23 Aralık 2021



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

On yıllık yazı

ÖNCEKİ on yıla nasıl başlamışım diye o yılların Ocak yazılarından kısa pasajlar seçtim sizler için.

Buyurun bakalım:

Ocak 2012 "İtina İle Yazılır" "Cüzdanınızın düşme olasılığı var" demişti birisi bir zamanlar. Oysa dün gibi hatırlıyorum 15 cm'lik cüzdanın yarısının pantalonumun arka cebinin dışında düşmek ve çalınmak arası bir konumda durduğunu; "dikkat edin düşebilir" dese daha net ve doğru bir iletişim değil mi sizce de?..

Ocak 2013 "Has Hoşaf" Sağduyu kullanan, bilgi ve becerisini işine uygulayan; öngörülü davranıp önlemlerini alan, aptallık veya çılgınlık yapmayanlar için hiçbir şey kötü olmaz. Ama medya ve iletişim kanallarının "İstanbul'a Kar Geliyor" manşetlerini görmeden yarım santimlik sulusepkende yolda kalıp "Yetkililer çalışmıyor, rezalet" denirse bu ancak yarıçaplar arasındaki hoşaf olur, sektör değil.

Ocak 2014 "Hamili Kart" Sistemin ağırlığından, tıkanmışlığından, fırsat eşitsizliğinden, kayırmacılıktan kaynaklanan büyük sıkıntılar oldu hep. Bir kısmı halledildi ama yenileri de çıktı. Yukarıdaki yaşadıklarım bile bazen sistem dışına çıktığımı, çıkmamış olsam da kurulu diğer düzenleri denediğimin örnekleri. Kanımca sorun bunlar bilinse, her şey düzgün ve sağlıklı olsa bile kazançlarını kaybedecek olanların direnmesi.

Ocak 2015 "Saatli Maarif Takvimi" Oscar Wilde: "Çağdaş takvimlerin çoğu her günün aslında geçmişteki muazzam derecede yavan bir olayın yıldönümü olduğunu anımsatıp yaşamlarımızın tatlı sadeliğinin tadını kaçıyorlar."

Ocak 2016 "Öyle bir Poliçe Olsun Ki" Eskiden eline hasar istatistiklerini alır, "olsa olsa" çalışmaları yapar, bulduğun rakamların üzerine masraf ve biraz da kâr ekler ve fiyatlarını belirlerdin. Ama şimdi şirketler beklenmedik ödemeler ile karşı karşıya ve buzdağının altını ölçebilecek bir yöntem de yok ellerinde. Belirsizliği gidermek için fiyatlara abansalar karşılarına sosyal devlet, sivil toplum kuruluşları, tüketici dernekleri ve poliçe sahipleri çıkıyor. Fiyatlara ölçülü abanmak için giderlerini kısmaya çalıştıklarında ilk akla gelen acente komisyonları olduğu için bu defa karşılarına iş ortakları çıkıyor.

Ocak 2017 "S.G.S.H." Sade ol, gülümse, sev ama hayal etmeyi de bırakma. Çünkü hayali olan insanlar kendilerini ve toplumları geliştirirler. Bu şu an içinde olduğumuz birçok çıkmazın da ilacı çünkü ters bir bakış açısıyla, hayali olmayanlar yeterince sevmiyor, sevgisiz insanlar daha az gülüyor, bu sıkıntılı ruh halleri de kendilerinin olmayan, kendilerine yakışmayan karmaşık yaşamların içine bırakıveriyor insanları.

Ocak 2018 "Şampiyonlar" Yanıtı kısa ve netti; "Vadelerinizi uzatmanız ve eğitim seferberliği başlatmanız gerek" ve ekledi "Biz II. Dünya Savaşı'ndan bu yana hiçbir komşumuz ile en ufak bir gerginlik bile yaşamadık, bu sayede de işimize odaklanıp uzun vadeli planlar yapabildik, savunma bütçelerinden yaptığımız tasarruf ile de çok iyi mühendisler ve bilim adamları yetiştirebildik."

Ocak 2019 "Like" Gerçekçi beklentiler, hoşgörü ve empati, biraz da algı açıklığı ve gözlem yeteneği ile aslında kendini mutlu edecek çok şeyi fark edebiliyor insan. Yeter ki bunu yapmak, bu duyguyu yaşamak istesin.

Ocak 2020 "Risk 101" Kişinin algısı ve sezgisi arttıkça daha duyarlı ve yapıcı yaklaşabiliyor olaylara. Ama diğer bireyler benzer bir gelişme göstermediği zaman bu sefer de artan risk algısı mutsuzluk, tepki ve yılgınlığı da getirebiliyor.

Ocak 2021 "Yap(a)mamak" İnsan sağduyu ile, teknoloji sayesinde, bilim ve aklın yön göstericiliği ile kendini her yeni duruma uyarlayabiliyor ve bunu çok kısa sürede yapabiliyor ama başta da yazdığım gibi zorunlu yaşanan bu değişimin en önemli sorunu alışılan birçok şeyden bir süre için mahrum kalmak değil, sorun bunları bilinmeyen bir süre boyunca yapamayacak olma bilincine sahip olmak.

Yeni yılın sağlıklı, keyifli ve mutlu olmasını dilerim hepiniz için.

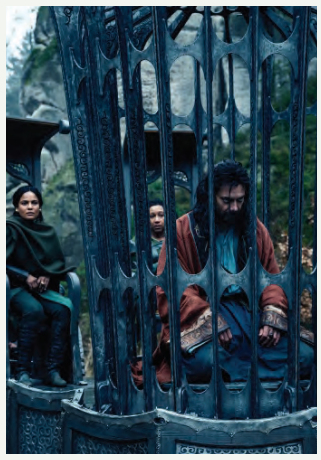
Görüşmek üzere,



Yönetmen: Deniz Akçay
Senaryo: Deniz Akçay
Oyuncular: Hazar Ergüçlü, Fırat Çelik, Defne Kayalar, Ahmet Rıfat Şungar
Türü: Dram
Platform: BluTv

Saklı

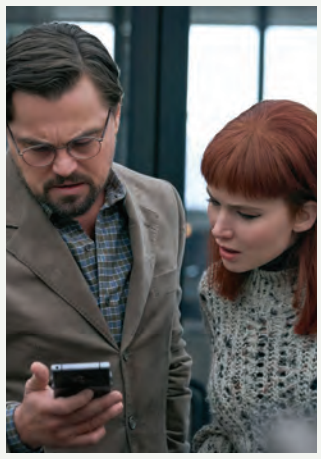
Ozan, yaz tatilini ailesiyle geçirmek için bir sayfiye kasabasına gelir. Aslı'ysa, aynı kasabada ortağı olduğu restoranı ayakta tutmaya çalışan genç ve evli bir kadındır. Ozan'ın küçük kızının ölümle burun buruna geldiği bir anda ikilinin yolları kesişir. Her ikisi de, hiç beklemedikleri bir yerde aralarındaki çekimi hisseder. Birbirlerinin hayatında deprem etkisi yaratacak gizli bir ilişki başlamıştır. Aslı ve Ozan'ın hayatı tutkuyla, ihanetle, ölüm kalım anlarıyla dolu bir deneyimle sonsuza dek değişmiştir. Dram temalı dizi BluTv'de.



DİZİ /FANTASTİK

Zaman Çarkı

Beş genç köylünün hayatları, garip ve güçlü bir kadının gelmesiyle beklenmedik bir şekilde ve sonsuza dek değişir. Kadın, içlerinden birinin ışık ve karanlık arasındaki dengeyi sonsuza dek değiştirme gücüyle, kadim bir kehanetten geldiğini söyler. Karanlık varlık hapisten kaçıp son savaş başlamadan evvel, dünyanın kaderi konusunda ya o yabancıya ya da kendilerine güveneceklerdir. Diziyi AmazonPrime üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM / KOMEDİ

Don't Look Up

Don't Look Up, dev bir göktaşının gezegeni yok edeceği konusunda insanları uyarmak için çalışan iki gökbilimcinin hikayesini konu ediyor. İki astronom, dünyayı yok edecek bir kuyruklu yıldızın yaklaşmakta olduğu konusunda insanlığı uyarmak için bir medya turuna çıkar, ancak hiç kimse onları umursamaz. Komedi temalı bu eleştirel filmi, Netflix platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM / GERİLİM

The Lighthouse

Yıllardır adada tek başına bekçilik yapan Thomas'ın yanına, işlerde yardımcı olması için Ephraim Winslow adında bir genç gönderilir. Birlikte çalışmaya başlayan Thomas ve Ephraim arasında çok geçmeden büyük bir iktidar savaşı meydana gelir. Ufak bir adada deniz fenerinin içinde hapsolan ve zamanla akıl sağlığını kaybetmeye başlayan iki adam, en derin korkuları ile yüzleşmek zorunda kalır. Film, Netflix'te.



Beni Çok Sev

Yönetmen: Mehmet Ada Öztekin
Senaryo: Mehmet Ada Öztekin
Oyuncular: Sarp Akkaya, Songül Öden, Ercan Kesal
Türü: Dram
Platform: Netflix

Sedat, Konya kapalı cezaevinde gardiyan olarak çalışmaktadır. Verilen görev gereği Sedat, mahkum olan Musa'yı bir günlüğüne cezaevinden memleketine götürür. Musa, hapishanede olduğu 14 yılın ardından ilk defa karısını, annesini ve kızı Yonca'yı görür. Kızı ile muhteşem bir gün geçiren Musa, bir şeylerin yanlış gittiğine dair bir hisse kapılır. Çok geçmeden annesi Musa'dan sakladıkları her şeyi anlatır. Yonca aslında Musa'nın kızı değildir. Kızının öldürüldüğünü öğrenen Musa, onun başına gelenleri öğrenmek zorundadır.



DİZİ / KOMEDİ

After Life

Mükemmel bir hayata sahip olan Tony, eşinin ani ölümünün ardından depresyona girer ve radikal bir karar alır. Tony artık insanlara ve kendisine, içinden geldiği şekilde davranmaya başlar. Kendisi de dahil hiç kimseyi umursamayan Tony'nin bu hali çevresindekileri endişelendirir. Tony bu yanını "süper güç" gibi kullanmaya devam ederken diğer tarafta arkadaşları onu eski haline çevirmeye çalışacaktır. Dizi, Netflix'te.



FİLM / POLİSİYE

Cinayet Süsü

Deneyimli Başkomiser Emin ve cinayet büro ekibi ekip arkadaşları, daha önce hiç karşılaşılmamış bir seri katil vakası ile karşı karşıyadır. Ancak çözüm için kullandıkları yollar pek de doğru değildir. Birbirini takip eden aksilikler bir yana, cinayetler de devam etmektedir. Cinayetlerin gittikçe artmasının yanında bir de bu arap saçının içine bir yasak aşk hikayesi eklenir. Film, Gain'de.



FİLM / DRAM

Marriage Story

Marriage Story, evli bir çiftin New York'tan Los Angeles'a kadar uzanan boşanma hikayesini konu ediyor. Bir yönetmen olan Charlie ve oyuncu olan eşi Nicole, evliliklerinde sona gelen bir çifttir. Boşanmaya karar veren çift, bu süreci kolayca sona erdirmeyi düşünse de işler pek de düşündükleri gibi gitmez. Eleştirmenlerden tam not alan bu filmi Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Yeni yıl dileklerim

VİRÜSLER, mikroplar tüm dünyadan yok olsun!
Doğal afetler kimsenin canını yakmasın
Arkamızdan konuşan diller azalsın!
Trafik yoğunluğu bizi yoldan bezdirmeyecek kadar olsun!
Sanal alem, gerçekliğin önüne geçemesin!
Kalpler kırılmasın!
4 mevsimi yaşanan yıllar olsun!
Topraklarımızdan verim fışkırsın!
Dolar 2.5 lira olsun!
Çocuklar özgür olsun!
Kadınlar öldürülmesin!
Çocuk gelinler olmasın!
Kadın kadının yurdu olsun!
Mutlu aile tabloları çoğalsın!
Ev-ofis hayatları dengeli olsun!
Su sorunu yaşanmasın!
Barış tüm insanlığın kaderi olsun!
Sıcak & soğuk tüm savaşlar bitsin!
Yaşlılarımıza & yaşanmışlıklara saygı gösterilsin!
Tecrübe & enerji ikilisi dozunda olsun!
Sanat hep var olsun!
İnsan kendine kavuşsun!
Öz keşfedilsin!
Birbirini dinleyerek anlayan kalabalıklar olsun!
Adalet herkes için olsun!
Öğrenci yine talebe olsun, zorla öğrenen değil, talep eden!
Anne, baba, kardeş ,dost, akraba layığını bulsun!
Kötülük bir son bulsun!
"Kulüp" dizisi 1923 bölüm olsun!
Hayvanlara eziyet edilmesin!
Öz saygı ile saygının oluşacağı bilinsin!
İğne kendimize, çuvaldız başkasına batsın!
Az laf, çok iş olsun!
Dost sofralarında şen kahkahalar bol olsun!
Anılar coşsun!
Atamız ve ülküleri hep bizimle olsun!
"Trafik sigortası sorunu" artık sezon finali yapsın!
Doğruluk ve dürüstlük andımız olsun!
Yeni yıl güzel bir zarf içinde, mazrufu ile güzel gelsin!
2022 böyle bir yıl olsun!

DÜNYADAN ›››

Küresel tedarik zinciri aksaklıkları 2022'de de devam edecek

Euler Hermes, lojistik darboğazlar, Çin ithalatına bağımlılık, limanların durumu, COVID-19'un etkileri gibi ticarete etki eden pek çok faktörü yakından incelediği Küresel Ticaret Raporu'nu yayınladı. Rapora göre, pandeminin yaratacağı etkiler Çin'in devam eden COVID-19'u sıfırlama politikası ve Çin Yeni Yılı'nın talep ve lojistik kanadında yaratacağı oynaklık nedeniyle küresel tedarik zinciri aksaklıklarının 2022 yılının ikinci yarısına kadar yüksek kalması bekleniyor.
Raporda, 2020 yılının ikinci yarısından bu yana güçlü bir performans gösteren küresel mal ticaretinin bu yılın üçüncü çeyreğinde daraldığı, bu daralmanın %75'inin üretim açıklarından, kalan kısmının ise lojistik darboğazlarından kaynaklandığı vurgulanıyor.
Buna karşılık 2021 yılında %8,3 artan küresel ticaret hacminin, kademeli olarak kriz öncesi uzun-vadeli ortalamasına dönmesi ve 2022 ve 2023 yıllarında sırasıyla %5,4 ve %4 artması bekleniyor.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com





GELECEĞİN GİRİŞİMLERİ BIG BANG START-UP CHALLENGE'da yarıştı

İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang Start-up Challenge etkinliğinde verilen ödüller ve yapılan yatırımların toplamı 450 milyon lirayı geçti. Geçen sene olduğu gibi, insurtech girişimler yine etkinliğe damga vurdu. İTÜ Çekirdek Insurtech Program paydaşı olan 6 şirket toplamda 660 bin lira ödül verdi.

Her yıl İTÜ Çekirdek'e başvuran girişimlerden en iyilerinin belirlediği Big Bang Start-up Challenge etkinliği, bu sene "Öncüler" mottosuyla 2 Aralık 2021 Perşembe günü gerçekleştirildi.
Serdar Kuzuloğlu'nun ana sahne sunuculuğunu üstlendiği, Geveze'nin sahne arasında girişimlerle gün boyu röportajlar yaptığı Big Bang Start-up Challenge, bu yıl da online olarak gerçekleştirilerek benzersiz bir deneyime ev sahipliği yaptı. Big Bang'de izleyiciler birçok eğlenceli ana da şahitlik etti.



83 TEKNOLOJİK GİRİŞİM BIG BANG'DE YERİNİ ALDI

Yıl boyunca Türkiye'nin her şehrinden binlerce başvuru alan İTÜ Çekirdek'in 83 yarı finalistinin sanal stantları ziyaretçiler tarafından gezilirken; bu girişimler arasından sahneye çıkmaya hak kazanan 20 girişim Big Bang sahnesinde sunumlarını gerçekleştirdi.
Sunumların ardından ödüllerin verildiği törene geçildi.
Bu yıl 10. yaşını kutlayan Big Bang, girişimlerin aldığı 458 milyon liralık ödül, nakit ve yatırıma şahitlik etti. Big Bang 2021'de 36 girişim 7 milyon 780 TL'lik nakit ve ödüle kavuşurken; 10 girişim aldıkları toplam 26 milyon 251 bin TL'lik yatırımı ilk defa Big Bang sahnesinde açıkladı. 2021 yılı içerisinde yatırım alan 41 İTÜ Çekirdek girişiminin aldığı 424 milyon 78 bin 180 TL'lik yatırım ise Big Bang'de topluca anons edilerek kutlandı.
TOP 20'de yer alan girişimler arasında alınan ödül, nakit ve yatırımlarla ilk üçte yer almaya hak kazanan girişimler; Evodice, DeepSport ve Kozalak oldu.

INSURTECH PROGRAMI İKİNCİ YILINI TAMAMLADI

Ülkemizdeki insurtech ekosisteminin gelişmesi ve desteklenmesi adına çok önemli bir adım olan İTÜ Çekirdek Insurtech programı ikinci yılını doldurdu. Sigorta alanına yönelik, yenilikçi, yaratıcı ve teknolojiye dayalı çözümler üreten insurtech girişimlerin sayısının artması, sektörümüz açısından büyük önem taşıyor.
Bu iki yıllık dönemde toplam 149 girişim program kapsamında desteklendi. Bu yılki program paydaşları olan Agesa Emeklilik, Agito, Aksigorta, Axa Sigorta, HDI Sigorta ve Türkiye Sigorta şirketleri yıl boyunca girişimcilerle birlikte oldu.



BENLİ'DEN GİRİŞİMCİLERE DESTEK MESAJI

Etkinliğin açılış bölümünde, Insurtech program paydaşı olan şirketler adına girişimci adaylarına seslenen Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Hayatımızın her alanında olan sigorta sektörü; teknolojik gelişimi, insan güvenliğini, konforunu ve yaşam kalitesini artırmak için büyük bir önem taşıyor. Tam da bu sebepten sigorta şirketlerinin girişimcilerle beraber bu sektörle ilgili farkındalık yaratmak, teknolojilerine katkı sunmak ve ihtiyaçlarına cevap vermek amacıyla aynı programda buluşmaları çok anlamlı bir görev. 2 yıl önce başlattığımız İTÜ Çekirdek Insurtech Programı ile şimdiden pek çok girişime destek sunduk ve sektördeki gelişime onları da kattık. Örnek olarak, akıllı emeklilik sürecini yapay zeka destekli teknolojiyle iyileştiren, sigorta fiyatlaması üzerine algoritmalarla çalışan, modelleme ve davranışsal fiyatlama optimizasyonu yapan, oto kaza hasar süreçlerini yapay zeka ve görüntü işleme teknolojileriyle uçtan uca dijitalleştiren, kurumların siber güvenlik açıklarının keşfedilme, doğrulanma ve raporlanma ihtiyacını blok zincir tabanlı bir platformla sağlayan girişimlerimiz var. 2 yılda bunlar olduysa 5 yılda ya da 10 yılda neler olabilir ancak hayal edebiliriz" dedi. Atilla Benli, sözlerine şöyle devam etti: "İnanıyorum ki, bu işbirliği ve program önümüzdeki dönemde çok daha güzel başarılara imza atacak.
Ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasında ve küresel rekabetteki gücünü artırmasında en stratejik alanlardan biri olarak değerlendirdiğimiz teknoloji alanında faaliyet gösteren girişimlere sunduğumuz desteği devam ettirmeye kararlıyız."

İTÜ ÇEKİRDEK INSURTECH PROGRAMI ÖDÜLLERİ

Yıl boyunca verilen eğitimlere ek olarak, insurtech girişimler paydaş şirketlerin yöneticilerinden mentorluk desteği aldılar. Aynı zamanda, paydaş şirketler ile birlikte üzerinde çalıştıkları ürünlerin geliştirme sürecine odaklandılar. Paydaş şirketlerin sağladığı katkının önemli bir parçası da, BigBang sahnesinde verilen ödüller. Bu yılki etkinlikte, 6 paydaş şirket belirledikleri insurtech girişimlere toplamda 660.000 TL nakit ödül verdi.



Agesa
The Clico 55 bin lira
Sweephy 55 bin lira

'100 MİLYON LİRALIK FON İÇİN ADIM ATTIK'

Paydaş şirketler tarafından isim sırasına göre verilen ödüllerde ilk sahneye çıkan Agesa Genel Müdürü Fırat Kuruca oldu. Kuruca, "Kurumların bu tür girişimlerin desteklemesi için önemli bir sosyal rolü olduğuna inanıyoruz. Insurtech denen bir kavram var ve bu etkinlikteki altın sponsorlardan 6 tanesi sigorta şirketi. Bu aslında bir ipucu veriyordur. Sigorta şirketleri dünyada teknolojik açıdan gelişime ihtiyacı olan en önemli sektörlerden bir tanesi. Bunun yanında ciddi anlamda finansal kaynaklara da sahip. Başta insurtech'ler olmak üzere bu tür girişimleri ciddi oranda destekliyoruz" dedi. Kuruca, sözlerine şöyle devam etti: "Agesa olarak yaklaşık 1,5 milyon bireysel emeklilik müşterimiz var. Bu katılımcıların yaklaşık 40 milyar liralık birikimleri var. Bu birikimlerin bir miktarını bu finansal sektör aracılığıyla girişim ekosisteminde değerlendirelim dedik. Geçen sene bu zamanlarda yaklaşık 100 milyon liralık bir fon kurmak için adım attık. Benzeri pek çok inisiyatif de sektörümüz aracılığıyla umarız ilerideki dönemde hayata geçecektir."

Kuruca'nın ardından sahneye çıkan Agito Genel Müdürü Mutlu Uğursal insurtechlerin girişim sistemindeki önemini vurgulayarak, kendilerinin de insurtech platformunda yer alan bir şirket olduklarını ve girişimcileri desteklemek istedikleri söyledi.



Agito
kazayaptım.com 110 bin lira



Aksigorta
tamamlıyo.com 55 bin lira
Kidolog 55 bin lira

'İYİ Kİ GİRİŞİMCİLER VAR'

Bir sonraki ödülü veren ve kariyerinin daha da ilerleyen döneminde bir girişimci olmayı düşündüğünü ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Geçen yıl da bu heyecanı online yaşamıştık, bu sefer bir arada olmak muazzam bir duygu. Bu etkinlikte iki girişime müjdemiz var. Gerçekten 30 yıldır beyaz yakalı biri olarak girişimciliğe özenmişimdir. Bu nedenle girişimcilerimize gıpta ediyorum. O fikri bulmak, acı noktasını bulmak, ihtiyacı tespit etmek, bunu hayata geçirmek için koşturmak, kaynak aramak, bunu bir girişim haline getirip sermayedara satmak, para kazanmak ve daha ileriye gitmek için kaynak peşinde koşmak gerçekten akıl kârı bir iş değil. İyi ki varsınız, iyi ki bunların peşinden koşan girişimciler var" sözlerini kullandı.



Axa Sigorta
Mantiscope 55 bin lira
Swarmnect 55 bin lira

'ÇİFT YÖNLÜ KAZANIM'

Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Firuzan İşcan ise Axa Sigorta'nın ödüllerini vermeden önce, "Sigorta hasar anında aklımıza geliyor. Biz sadece ödeyen olmaktan ziyade, ödeyenden çözüm ortağına dönüşmek yolunda ilerliyoruz. İTÜ Çekirdek programı içerisinde de çift yönlü kazanımlarımız oldu. Şirketimizin içindeki girişimcilik ruhunu beslemek için birçok girişimle beraber çalıştık. 200'den fazla girişimi dinledik. 80 girişimci arkadaşımıza mentorluk desteği verdik ve bizim için sonunda burada olmak çok gurur verici" açıklamalarında bulundu.

'YETENEKLERİ TÜRKİYE'DE TUTMAK ZORLAŞIYOR'

HDI Sigorta'nın ödülünü takdim eden HDI Sigorta Bilgi Teknolojileri ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Emrah Çalık, sigortanın geldiği noktadan bahsetti. Çalık, "Sigortacılar ben sektöre girdiğimde sadece hasar anında akla gelen insanlardı. Bugün kombi bakımından, halı temizliğine ve perde yıkmaya kadar her alanda hizmet anlamında akla gelen sektörlerden bir tanesiyiz. Son dönemde 10 yazılım geliştiricimizden 2 tanesini yurtdışına göndermek durumunda kalıyoruz. 5 tanesi de yurtdışına gitmek için fırsatları kovalıyor. Biz İTÜ Çekirdek olmak üzere bu arkadaşları burada tutmak için girişimde bulunmalıyız. Bu arkadaşları tutalım, girişimleri burada yapsınlar, biz de bu teknolojileri dünyaya pazarlayalım" şeklinde konuştu.



HDI Sigorta
tamamlıyo.com 110 bin lira

'DAHA PROAKTİF BİR SİGORTA ANLAYIŞINA İHTİYACIMIZ VAR'

Sigorta sektöründe son ödülü veren ise Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat ve Emeklilik Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen oldu. "Sektörümüzün bir anlaşılma problemi var" diyen Türkmen, sözlerini şöyle noktaladı: "Geleceği konuşmak yerine korunmayı konuşuyoruz. Böyle bir dünyada da soyut kalmaya mecburuz. Soyut kaldığınız yerde müşterilerin hayatlarına dokunma şansınız olmuyor. Demek ki bizim daha proaktif sigorta anlayışına ihtiyacımız var. Sigorta anlayışını 'sonradan önceye' evirmeye ihtiyacımız var. Eğer bunu yaparsak müşterilerimizin hayatlarında daha fazla yer alırız. Örnek olarak; kasko kazayı engelleme sorumluluğunu üstlenebilir. En kıymetli varlığımız sağlıksa, sağlıklı yaşamı destekleyen uygulamalarla sigorta bütünleşebilir."



Türkiye Sigorta
Swarmnect 55 bin lira
Bewell 55 bin lira

İTÜ Çekirdek Insurtech Programı



Arzu Eryılmaz
İTÜ ARI Teknokent Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü

İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nı yeni nesil sigortacılığın öncüsü olma stratejisiyle, hayata değer katan teknolojileri desteklemek, sigorta sektörünü dijitalleştirmek amacıyla yaklaşık 2 yıl önce başlattık. Sektörün öncü kurumlarından AgeSA, Agito, Aksigorta, Axa Sigorta, HDI Sigorta ve Türkiye Sigorta & Türkiye Hayat Emeklilik'in tüm gücüyle destek verdiği bu programda ne mutlu ki çok kısa sürede çok güzel başarı hikayelerine ulaşmaya başladık. Örnek vermek gerekirse, akıllı emeklilik sürecini yapay zekâ destekli teknolojisiyle iyileştiren; sigorta fiyatlaması üzerine algoritmalarla çalışan modelleme ve davranışsal fiyatlama optimizasyonu yapan; oto kaza hasar süreçlerini yapay zeka ve görüntü işleme teknolojileriyle uçtan uca dijitalleştiren; kurumların siber güvenlik açıklarının keşfedilme, doğrulanma ve raporlanma ihtiyacını blokzincir tabanlı bir platformuyla sağlayan girişimlerimiz var.

Rakamlara biraz değinecek olursam; programda şimdiye kadar 149 girişim destekledik. Bu girişimler 370 milyon TL'yi aşkın değerleme ile 48 milyon TL'yi aşkın yatırım aldılar. Ciroları 47 milyon TL'ye ulaştı ve 587 kişiye istihdam sağlıyorlar.

2022 yılında da iki yılda aldığımız deneyimlerle süreçlerini iyileştirdiğimiz; şimdiden çok sıkı hazırlıklarını yürüttüğümüz, bir girişimcinin ihtiyacı olan her şeyi bulabileceği bir İTÜ Çekirdek InsurTech Programı girişimleri bekliyor. İlgilenen, başvurmayı düşünen girişimleri www.itucekirdek.com'a bekleriz!

Sektörün dijital dönüşümü ve yeni döneme uyumlanma sürecinde, startup ekosistemi ile işbirliği kritik bir başarı faktörü. Sigortacılık ve startup dünyası arasındaki köprüyü oluşturan insurtech girişimler bu açıdan vazgeçilmez bir rol oynuyor.

Global ölçekte bu alanda inanılmaz bir ilgi ve dinamizm var. Bu yıl insurtech girişimlere yapılan toplam yatırım tutarı 10 milyar dolar düzeyini aşmış durumda. Ülkemizde ise, insurtech ekosisteminin sağlam bir zemine kavuşması adına önümüzde uzun bir yol var. Bu yolculukta, İTÜ Çekirdek Insurtech Programı çok değerli bir katkı sağlıyor. Sektörün geleceği adına atılmış çok önemli bir adım olan bu programa ve erken dönem girişimlere destek veren tüm paydaş şirketlere teşekkürler.

2 yıllık bu süreçte yaklaşık 150 girişim insurtech programı kapsamında yer aldı. Yoğun eğitim ve mentorluk desteğinin yanı sıra, geliştirdikleri ürünlerin pazara sunulması yönünde çaba gösterdiler. Bu girişimlerin yaklaşık 50 milyon lira ciroya ulaşmış olmaları çok sevindirici. Önemli bölümü erken seviye girişim olan bu insurtech şirketlerin, önümüzdeki yıllar içinde ciddi başarılara ulaşması kaçınılmaz. Hepsinin yolları açık olsun.

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